

Kapitaalmarktonderzoek

Sociaal ondernemerschap in regio Zuid-Kennemerland en IJmond

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

Sociaal ondernemerschap in regio Zuid-Kennemerland en IJmond

Opdrachtgevers

Arbeidsmarktregio Zuid-Kennemerland en IJmond

Provincie Noord-Holland

Samenstellers

Pieter van Eijsden

Roelof Balk

Casper Dam

Datum

26 mei 2025

Inhoud

SAMENVATTING **4**

1. INLEIDING **5**

1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek 5
1.2 Kwalitatief en kwantitatieve duiding 5
1.3 Leeswijzer 6

2. SOCIAAL ONDERNEMEN IN PERSPECTIEF **7**

2.1 Een spectrum van sociale ondernemers 7
2.2 Welke impact? 8
2.3 Blik op de toekomst van sociaal ondernemen 9
2.4 Ervaringen van elders 13

3. ONDERSTEUNING VOOR SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP IN ZUID-KENNEMERLAND & IJMOND **16**

3.1 Sociaal ondernemen in beleidsperspectief 16
3.2 Aanwezigheid van ecosystemen 17
3.3 Begeleiding en toeleiding bij financieringsvragen 19
3.4 Aansluiting op programmadoelen van Europese fondsen 20

4. MARKTFALEN IN BEELD **23**

4.1 Omvang van de doelgroep 23
4.2 Financieringsbehoefte van sociale ondernemingen pur sang 25
4.3 Kapitaalbehoefte van sociale ondernemingen in brede zin 27
4.4 Het aanbod van financiering 28
4.5 Omvang van het marktfalen 35
4.5 Marktfalen in de praktijk 36

5. CONCLUSIES & AANBEVELINGEN **38**

5.1 Conclusies 38
5.2 Aanbevelingen & reflecties 38

B1: ECONOMISCHE BASIS ZUID-KENNEMERLAND & IJMOND **41**

5.1 Economische kenschets van Zuid-Kennemerland & IJmond 41
5.2 Conclusies voor sociaal ondernemerschap 44

B2: ONDERZOEKSVERANTWOORDING **45**

B3: INTERVIEWLIJST **48**

Samenvatting

De gemeente Haarlem overweegt om een regionaal impact investeringsfonds op te richten, met als doel de toegang tot financiering voor sociale ondernemingen in regio Zuid-Kennemerland en IJmond te versterken. Zo wil de gemeente sociale ondernemers in staat groeistappen te zetten en daarmee de positieve maatschappelijke impact helpen vergroten. Dit onderzoek brengt de huidige kapitaalmarktsituatie voor sociale ondernemers in regio Zuid-Kennemerland en IJmond in beeld. Aan de hand van praktijkvoorbeelden, interviews en deskresearch brengen wij de vraag naar en het aanbod van kapitaal in kaart. Vervolgens wordt in dit rapport de financieringskloof tussen vraag en aanbod gekwantificeerd.

Bestaande sociale ondernemingen kunnen moeilijk financiering vinden om hun continuïteit te verzekeren, zich door te ontwikkelen en/of hun vleugels uit te slaan om schaalvoordelen te realiseren. We concluderen daarom dat er sprake is van **marktfalen.** Als we kijken naar sociaal ondernemingen pur sang én naar investeringen voor sociale ondernemingen in brede zin, berekenen we het kwantitatieve marktfalen op een bedrag dat ligt tussen **€ 4,3 miljoen en € 6,2 miljoen**.

In Haarlem is sociaal ondernemerschap sterk ontwikkeld door de aanwezigheid van De Stadsgarage en de gemeente die een actief beleid voert op sociaal ondernemerschap. Het accent van sociale ondernemingen om Haarlem ligt op social-maatschappelijk impact, waarbij het veelal gaat om initiatieven die een bijdrage leveren aan het overbruggen van afstanden op de arbeidsmarkt. Elders in de regio zien we een versnipperd landschap van bedrijven die maatschappelijke impact nastreven en zich op verschillende thema's organiseren. In de IJmond ligt een duidelijk accent op circulaire ambities van bestaande bedrijven.

De doelgroep voor een sociaal Impact Fonds is daarom naar verwachting **breed en divers**. Ook de financiële problematiek is voor verschillende ondernemingen van uiteenlopende aard, afhankelijk van de ontwikkelingsfase 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 sociale ondernemingen in brede zin 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.

Ons advies is om bij het versterken van het financieringsaanbod voor sociaal ondernemerschap de blik niet alleen op de regio ZKIJ te werpen. Op termijn zou ook gekoerst kunnen worden op **een groeimodel** waarbij het geografische en economische perspectief goed blijft aansluiten bij de behoefte van de doelgroep. Samenwerking met andere instellingen in de provincie (denk aan ROM InWest of SIF Amsterdam) bij het inrichten en stroomlijnen van processen zou kunnen bijdragen aan het versterken van het regionale aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap in dit deze regio.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek

Steeds meer ondernemers combineren het nastreven van financiële doelen met het realiseren van maatschappelijke impact. Deze groep **sociale ondernemers** – ook wel impactondernemers genoemd – levert een belangrijke bijdrage aan maatschappelijke opgaven zoals het versterken van een inclusieve arbeidsmarkt en het opbouwen van een circulaire economie.

Ook in regio Zuid-Kennemerland en IJmond (ZKIJ) groeit het bewustzijn dat sociale ondernemers een belangrijke rol kunnen spelen bij het realiseren van maatschappelijke ambities en het oplossen van lokale uitdagingen. Ondanks hun potentieel ervaren sociale ondernemers echter uitdagingen bij het aantrekken van kapitaal. Omdat deze ondernemers maatschappelijke waarde vaak belangrijker vinden dan financiële winst, zijn investeerders terughoudend wegens lagere rendementen en financieringsrisico's. Banken zijn eveneens voorzichtig, vooral bij kleinere of jongere bedrijven die nog geen aansprekend track record hebben.

In reactie op dergelijke knelpunten hebben diverse steden, waaronder Rotterdam, Den Haag en Amsterdam, zogeheten Social Impact Fondsen (SIF's) opgericht. Deze fondsen richten zich op het versterken van lokale sociale ondernemers door passende financieringsinstrumenten, advies en netwerktoegang aan te bieden. Eerder onderzocht de gemeente Haarlem of een vergelijkbaar **sociaal impact fonds** haalbaar zou zijn. Dat onderzoek concludeerde destijds dat de schaal van de gemeente Haarlem alleen onvoldoende was om een fonds succesvol in te richten. Daarop is besloten de geografische scope te verbreden naar die van **arbeidsmarktregio Zuid-Kennemerland en IJmond**. Deze schaalgrootte is mogelijk geschikter voor het succesvol inrichten van een sociaal impact fonds.

Dit ex-ante kapitaalmarktonderzoek brengt de **huidige kapitaalmarktsituatie** voor sociale ondernemers in de regio ZKIJ in kaart. Indien blijkt dat er sprake is van een financieringskloof die de reguliere markt niet kan overbruggen, kan dit de noodzaak van een sociaal impact fonds onderstrepen. Dit ex-ante kapitaalmarktonderzoek kan eveneens dienen als onderbouwing van een financieringsaanvraag voor middelen uit het Europese EFRO-programma en het Just Transition Fund IJmond. Het onderzoek is daarom uitgevoerd volgens de richtlijnen die de Europese Commissie hiervoor heeft vastgesteld.[1] Ten slotte moet het onderzoek concrete inzichten opleveren die bijdragen aan gefundeerde keuzes over de haalbaarheid, wenselijkheid en de mogelijke inrichting van een dergelijk fonds voor de regio ZKIJ.

1.2 Kwalitatief en kwantitatieve duiding

Hoewel de term 'sociaal ondernemen' al enkele decennia bestaat, is deze vorm van ondernemerschap nog relatief jong en in de afgelopen vijftien jaar sterk in opkomst. Onderzoek naar sociaal ondernemen staat nog in de kinderschoenen en brengt methodologische uitdagingen met zich mee. Door het ontbreken van een eenduidige definitie zijn onderzoeksresultaten vaak moeilijk met elkaar te vergelijken. Daarnaast is er tot op

[1] Zie bijlage 2 voor de onderzoeksverantwoording

heden weinig onderzoek verricht naar de specifieke kapitaalbehoefte van sociale ondernemingen. Een eenzijdige, kwantitatieve onderzoeksbenadering zou daarom tekortschieten.

Voor dit onderzoek is bewust gekozen voor een combinatie van kwalitatieve en kwantitatieve methoden. Door relevante ontwikkelingen kwalitatief te beschrijven en te duiden, is een samenhangend beeld ontstaan van hoe de kapitaalbehoefte ontstaat en hoe de kapitaalmarkt daarop reageert. Vervolgens is inzichtelijk gemaakt hoe financieel marktfalen tot stand komt. Om de ervaringen van sociale ondernemers tastbaarder te maken, lichten we enkele casussen in dit rapport uit. Aansluitend is gebruikgemaakt van beschikbare databronnen om de geschetste ontwikkelingen kwantitatief te onderbouwen. Meer over de onderzoeksverantwoording leest u in bijlage 2.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 plaatsen we sociaal ondernemerschap in context. We verkennen definities, drijfveren en typen maatschappelijke impact, met onderscheid tussen puur sociale ondernemers en hybride vormen. Hoofdstuk 3 beschrijft de sociaal-economische structuur van regio ZKIJ. We belichten kenmerken van Zuid-Kennemerland en IJmond en de regionale uitdagingen, als basis voor het identificeren van kansrijke sectoren. Hoofdstuk 4 gaat in op de huidige ondersteuning: beleid van overheden en aanwezigheid van ondersteunende netwerken. Dit schetst het lokale ecosysteem. In hoofdstuk 5 analyseren we het marktfalen: de mismatch tussen kapitaalbehoefte en financieringsaanbod voor sociale ondernemers. Hoofdstuk 6 bevat conclusies over het marktfalen in ZKIJ en bespreekt aspecten die een rol kunnen spelen bij de haalbaarheid van een sociaal impact Fonds voor deze regio, met aanbevelingen voor vervolg. Bijlagen bieden verantwoording en een lijst van geïnterviewden.

2. Sociaal ondernemen in perspectief

Vraag een willekeurige ondernemer, beleidsmaker of bankier naar wat een sociale onderneming onderscheidt, en je krijgt verschillende antwoorden. Om grip te krijgen op de doelgroep van dit kapitaalmarktonderzoek, schetsen we in dit hoofdstuk het spectrum van sociale ondernemers en wat hen beweegt.

2.1 Een spectrum van sociale ondernemers

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.

Sociaal ondernemen pur sang

De afgelopen decennia is de waardering voor sociale ondernemers 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) een extra impuls aan de aandacht voor sociaal ondernemen met een rapport waarin onder meer een definitie voor sociaal ondernemerschap is opgenomen, die gebaseerd is op die van de Europese Commissie.[2] Volgens deze definitie zijn sociale ondernemingen **bedrijven die maatschappelijke waarde boven financiële winst stellen**. Dit leidde tot een afbakening van sociaal ondernemen in enge zin zoals ook is weergeven op de onderstaande afbeelding. In dat geval spreken we in dit rapport over **sociaal ondernemen pur sang**.

Binnen de definitie van de SER is sociaal ondernemen voorbehouden aan een bepaalde groep bedrijven. Ondernemingen die primair financiële waarde nastreven, maar tegelijkertijd maatschappelijke impact genereren, vallen daar in principe buiten. In de praktijk blijkt echter dat sociale ondernemers zich moeilijk in een hokje laten plaatsen. Sociaal ondernemen is immers geen specifieke bedrijfsvorm, behoeft geen specifieke juridische entiteit, vormt geen afgebakend segment en is ook niet eenduidig meetbaar of te classificeren. Doordat de definitie ruimte geeft voor **meerdere interpretaties**, zijn sociale ondernemingen niet altijd als zodanig te herkennen door onderzoekers en beleidsmakers.[3] [4] Het landschap van sociale ondernemers is daarom lastig in te kaderen.

Sociaal ondernemen in brede zin

Naast sociale ondernemers 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 die positief kunnen uitpakken. Denk bijvoorbeeld aan bedrijven die mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst nemen, hun productieproces verduurzamen

2 Sociaal Economische Raad – Sociale ondernemingen: een verkennend advies (2015)
3 OECD – Boosting social entrepreneurship and social enterprise development in the Netherlands (2019)
4 Werkgevers Servicepunt Rijnmond – Social Return: de spelregels (2020)

of bijdragen aan een circulaire economie. Deze besluiten kunnen door puur pragmatische overwegingen zijn ingegeven waarbij de maatschappelijke meerwaarde telt als een mooie bijvangst.

Daarnaast zijn er organisaties die oorspronkelijk zijn opgericht als stichting met ideële doelstellingen zonder zakelijke inslag, maar die in de loop der tijd steeds meer de kenmerken vertonen van een onderneming. Dat begint soms klein met inzet van vrijwilligers, maar naarmate een initiatief succesvoller wordt, is een hogere organisatiegraad en professionalisering nodig. Een stichting neemt personeel aan, gaat inkomsten genereren, goederen aanschaffen, meedoen aan aanbestedingen en zo meer. **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.

Langs de bovengenoemde lijnen spreken we over **sociaal ondernemen 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. Die kan juist idealistisch zijn, maar evengoed heel zakelijk en gericht op het behalen van winst.

Een spectrum van sociale ondernemers

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



Afbeelding: Spectrum van sociaal ondernemen (Bron: Social Enterprise NL, bewerkt door Lysias)

2.2 Welke impact?

Sociale ondernemers zetten zich in voor een **betere wereld**. Maar over welke impact hebben we het dan? Uit onderzoek blijkt dat de primaire missie van sociale ondernemers ligt in de sociaal-maatschappelijke hoek. Het grootste deel van de sociale ondernemers 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, fysieke beperking ervaren en/of leerbeperkingen

hebben. Evenwel zetten sociale ondernemers zich in voor ecologische thema's zoals circulair, klimaatneutraal, en duurzaam, maar wel in mindere mate. Verder blijkt uit de cijfers dat grofweg 1/3e van de sociale ondernemers zich richt op het maken van impact op lokaal niveau. Een groter aandeel ziet het nationaal niveau (50,7%) als belangrijkste impactgebied. [5]



Afbeelding: Overzicht van de negen SDG's waar sociale ondernemingen het meest aan bijdragen. (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.[6] In gesprekken merken we dat de SDG's goed zijn ingeburgerd in het zogeheten ecosysteem of netwerk van sociale ondernemers. De SDG's geven een indruk van welke drijfveren schuilgaan achter de ondernemingen.

In onderzoek zijn door de ondernemingen zelf vaakst genoemde maatschappelijke doelen het waarborgen van eerlijk werk (SDG8), tegengaan van kansenongelijkheid (SDG10) en bijdragen aan een goede gezondheid en het welzijn van mensen (SDG3).[7]

Het overgrote deel van sociale ondernemers richt zich op verschillende impactdoelstellingen tegelijkertijd: 83,8% is actief op drie of meer doelstellingen. In vergelijking met eerdere onderzoeken zien we dat sociale ondernemers zich in toenemende mate richten op meervoudige waardecreatie.[8]

2.3 Blik op de toekomst van sociaal ondernemen

In gesprekken, onderzoeken en beleidsstukken komt een aantal ontwikkelingen naar voren die betrekking hebben op sociale ondernemers en hun positie op de kapitaalmarkt. We gaan op elk van die ontwikkelingen kort in.

Sociale ondernemers anticiperen (beter) op toenemende arbeidsmarktkrapte

In vrijwel alle sectoren is momenteel de arbeidskrapte voelbaar. Ruim 38% van de Nederlandse ondernemers ziet het tekort aan arbeidskrachten als belangrijkste belemmering voor de bedrijfsvoering. Daarmee is

5 Sociale Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2023-2024 (2024)
6 Overzicht van alle Sustainable Development Goals via link
7 Sociale Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2023-2024 (2024)
8 Zie eerdere edities van de Social Impact Monitor die jaarlijks wordt uitgevoerd door Social EnterpriseNL.

arbeidskrapte de grootste kopzorg voor ondernemers, meer dan gebrek aan vraag (20% van de ondernemers) of financiële beperkingen (8%).[9]

Een belangrijk aspect waarop sociale ondernemingen zich onderscheiden, is de inzet voor een inclusieve arbeidsmarkt. In de regel is sprake van meer begeleiding, tijd en aandacht voor wie dat nodig heeft. Sociale ondernemingen bieden veelal betekenisvol werk voor mensen die een tijdelijke of structurele afstand hebben op de arbeidsmarkt. Door aansprekende missies en door andere groepen arbeidskrachten aan te spreken, hebben sociale ondernemingen aanzienlijk minder moeite met het vullen van vacatures dan reguliere bedrijven.[10] Sociale ondernemers 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 sociale ondernemingen immers beter in staat om aan marktbehoeften te voldoen. Deze ontwikkeling biedt economisch perspectief en stuwt de ontwikkeling van sociale ondernemingen.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: TommyTomato



TommyTomato levert gezonde schoollunches aan basisschoolkinderen en wil daarmee bijdragen aan gelijke kansen en een betere gezondheid voor de jeugd. De onderneming opereert op het snijvlak van impact en ondernemerschap, en zit in een groeifase waarin het product – voedzaam en aantrekkelijk – breed uitgerold wordt via een schaalbaar distributiemodel. TommyTomato draait inmiddels stevige omzetten en verwacht in 2027 break-even te draaien, maar moet tot die tijd fors investeren. Tommy Tomato werkt op nationale schaal en het hoofdkantoor is in Haarlem gevestigd.

In de afgelopen jaren heeft de onderneming al grote groeisprongen gemaakt. Hiervoor is op verschillende manieren financiering aangetrokken: gunstige leningen via impactfondsen (RaboFoundation, Lifetree, SIF-R, DOEN Participaties), business angels en bancair krediet. Tommy Tomato heeft een hoge pull factor, het initiatief is bij veel mensen bekend en veel partijen willen samenwerken. Bovendien heeft de onderneming inmiddels een trackrecord opgebouwd. Het is daardoor relatief eenvoudig om met financiers in gesprek te komen. De zoektocht naar kapitaal blijft echter uitdagend. Investeerders hebben doorgaans een lagere *risk appetite* dan veel (impact)ondernemingen kunnen bieden. Daarbij is het deel van de kapitaalmarkt dat zich richt op sociale ondernemingen evengoed sterk gericht op een combinatie van hoog rendement – hoge impact.

Een Sociaal Impact Fonds kan TommyTomato ondersteunen door ruimte te bieden voor financiering met realistische terugverdienmodellen, waarbij impact zwaarder meetelt dan winst. Leningen met grote tickets en lange looptijden, gekoppeld aan duidelijke impactdoelen, kunnen het verschil maken in het opschalen van een initiatief dat zich inzet voor een gezondere generatie.

Sociale ondernemingen doen het beter

Van sociale ondernemingen 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 sociale ondernemer is evengoed bezig met de toekomst en het realiseren van een stabiele cashflow. Uit recent onderzoek van RaboResearch komt zelfs naar voren dat sociale ondernemers succesvoller zijn dan

[9] RaboResearch – Inclusieve arbeidsmarkt: beperkingen geen bezwaar? (2024)
[10] RaboResearch – De groei, adviesbehoefte en ambitie van sociaal ondernemers (2024)

reguliere bedrijven. Ze hebben een hogere omzetgroei. Tegelijkertijd is sprake van meer (omzet)onzekerheid. Dit is mogelijk te verklaren doordat sociale ondernemingen langer in de startupfase blijven hangen en moeite hebben met opschalen. Het kan volgens de onderzoekers ook mogelijk zijn dat sociale ondernemingen zich vaker begeven in markten met een hogere mate van onzekerheid.[11] In dat geval is het aantrekken van financiering ook lastiger. Wij verwachten dat naarmate de omzet van sociale ondernemingen 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

Sociale ondernemers: voorlopers of buitenbeentjes?



Zijn sociale ondernemingen voorlopers van een nieuwe economie? In 2023 publiceerde de **Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (**WRR) een rapport over de maatschappelijke bijdrage van het Nederlandse bedrijfsleven aan maatschappelijke uitdagingen zoals klimaatverandering, gezondheidszorg, arbeidsmarktproblematiek en het toekomstig verdienvermogen. Volgens de WRR zijn er zeker 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 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.[12]

In interviews komen vaak dezelfde namen van succesvolle sociale ondernemingen naar voren. Het gaat om een kleine groep voorlopers die de aandacht trekt, awards wint en op podia klimt. Uiteindelijk moet de grote massa van bedrijven (ook) in beweging komen. Hiervoor is een ander verhaal, andere toon en andere toolset nodig, zo geeft MVO Nederland aan. Sociaal ondernemen zou je niet alleen moeten doen uit idealistische overwegingen,

11 RaboResearch - De groei, adviesbehoeften en ambitie van sociaal ondernemers (2024)
12 WRR – Goede Zaken: Naar een grotere maatschappelijke bijdrage van ondernemingen (2023)

maar ook om pragmatische redenen, zoals het gegeven dat (jonge) consumenten steeds hogere eisen stellen aan hoe diensten en producten tot stand komen en ondernemingen met positieve impact aantrekkelijkere werkgever zijn. Bovendien ontstaan door het aangaan van maatschappelijke transities nieuwe markten en daarmee kansen voor ondernemers.

Teleurstelling over stagnatie van beleid

Het Rijk liet in de afgelopen jaren een **toenemende belangstelling** zien voor sociaal ondernemen. 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'.[13] Zo is onder meer **City Deal Impact Ondernemen** als initiatief gestart. Verder lijken de ambities op dit vlak weinig verdere invulling of instrumentele ondersteuning te krijgen. Uit de praktijk horen we terug dat het bijvoorbeeld erg lastig is om goed rekening te houden met sociale-maatschappelijke impact bij inkoop en openbare aanbestedingen.

Om onderscheid te kunnen maken tussen sociale ondernemingen en reguliere bedrijven wordt al jaren gestreden voor een aparte rechtsvorm: de **BVm** (Besloten Vennootschap met maatschappelijk doel). Deze ondernemingsvorm zou een aantal gerichte voordelen kunnen bieden aan sociale ondernemingen 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.[14] Sindsdien heeft een internetconsulatie plaatsgevonden en daarna is het 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 sociale ondernemingen helpen zich beter te 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.[15]

Het ontwikkelperspectief van sociale ondernemingen is mede afhankelijk van de mate waarin overheden vaart zetten achter maatschappelijke transities. Met verschillende instrumenten – zoals beleid, regelgeving, handhaving en financiële prikkels – geven overheden richting aan markten. Zo zijn loonkostenmaatregelen van groot belang voor bedrijven die mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst nemen, en kan een circulaire economie alleen floreren als overheden regelgeving instellen voor het gebruik en de inzameling van grondstoffen. In de gevoerde gesprekken hoorden we dan ook regelmatig **teleurstelling** over de ontwikkelingsrichting van beleidsambities en het uitblijven van concrete wetgeving. Dat helpt sociale ondernemingen niet bij het realiseren van hun groeiambities en dempt de kapitaalbehoefte.

---

13 'Startups en scale-ups als motor voor transities en groei' Kamerbrief Ministerie van EZK, d.d. 26 mei 2023.
14 Kabinetsinzet Sociaal Ondernemen, Kamerbrief Minister EZK, 10 juli 2020.
15 European Commission - Proposal for a Directive amending the Directives: Accounting, Audit, CSRD and CSDDD (2025)

2.4 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

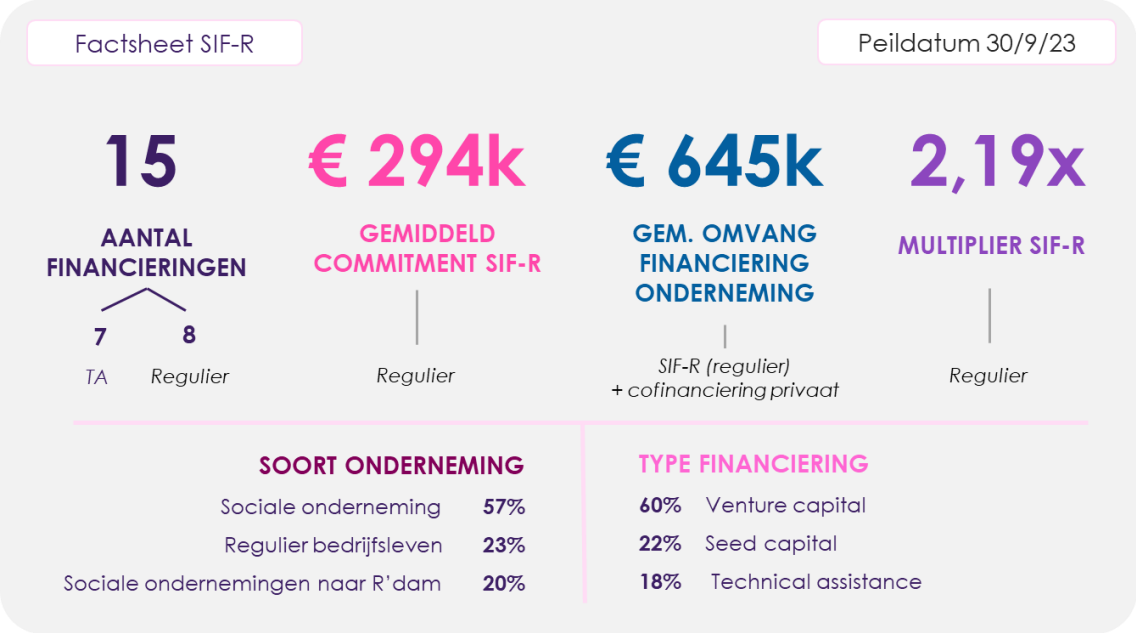
Als het gaat om financiele ondersteuning, wordt vaak al snel gerefereerd aan het Social Impact Fonds Rotterdam (SIF-R). De kern van SIF-R is '**Place-Based impact investment'**. In de praktijk betekent dat het werken vanuit de lokale netwerken en met lokale partijen. Dus met een nadruk op '*van en voor 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 financierings-instrumenten in, zoals leningen en bijvoorbeeld aandelen. SIF-R onderscheidt drie type ondernemingen die voor financiering in aanmerking komen:

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

SIF-R richt zich in de praktijk vooral op de sociale agenda van Rotterdam, met thema's als het bestrijden van werkloosheid, schuldenproblematiek, kansenongelijkheid en sociale uitsluiting, als ook het realiseren van inclusieve transities. Meer dan 70% van de leads zijn *'werk-gerelateerd'*. De gedachte om zich hierop te focussen komt voort uit de overweging dat voor andere 'duurzame' doelstellingen vaak al andere financierings-instrumenten 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 sociale onderneming een veelbelovend businessmodel ontwikkelt en perspectief toont op het realiseren van verdienvermogen, komt het in aanmerking voor financiering via leningsinstrumenten van SIF-R.

Sinds de oprichting heeft SIF-R **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.[16]

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.[17] 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

16 Multiplier-berekening uit het kapitaalmarktonderzoek dat in 2021 is uitgevoerd voor Rotterdam door Lysias Advies
17 Bristol & Bath Regional Capital: Impact Report 2023

multipliers van UNIIQ (8,6)[18], Innovatiefonds Noord-Holland (1,45)[19] en TMI-POC (1,13)[20] drukken een positief hefboomeffect uit.

[18] Lysias Advies - Evaluatie UNIIQ 2016 - 2022 (2023)
[19] Lysias Advies - Evaluatie Innovatiefonds Noord-Holland (2021)
[20] Lysias Advies - Evaluatie TMI-POC Fonds (2024)

3. Ondersteuning voor sociaal ondernemerschap in Zuid-Kennemerland & IJmond

In dit hoofdstuk zetten we op een rij hoe sociaal ondernemerschap in regio ZKIJ wordt ondersteund. We staan kort stil bij het lokale beleidsperspectief en kijken vervolgens naar de aanwezigheid van ecosystemen en het begeleidingsaanbod voor sociale ondernemers.

3.1 Sociaal ondernemen in beleidsperspectief

Regio ZKIJ telt zeven gemeenten. Op het vlak van sociaal ondernemen neemt gemeente Haarlem al enkele jaren een voorttrekkersrol op zich. Sinds 2020 werken de Stichting Stadsgarage en de gemeente Haarlem samen aan het stimuleren van impactvol ondernemerschap via het **Actieprogramma Impact Ondernemen**.[21] Als onderdeel van deze aanpak zijn onder meer een regionaal inkoopplatform en een lokale impact helpdesk ontwikkeld. Daarnaast is gemeente Haarlem aangesloten bij de City Deal Impactondernemen.[22]

Type impact	#	%
Circulair & Duurzaam	66	33%
Arbeidsparticipatie	64	32%
Milieu	30	15%
Sociale cohesie	19	10%
Armoedebestrijding	11	6%
Voedseltransitie & natuurbehoud	6	3%
Energietransitie	2	1%
Internationale ontwikkeling & Fair chain	2	1%

Sector	#	%
Geschenken	14	18%
Horeca & voeding	14	18%
Interieur, mode & kunst	12	16%
Bedrijfsuitjes, events en vergaderen	11	14%
ICT Media & communicatie	9	12%
Advies, training & consultancy	6	8%
Facilitaire dienstverlening	6	8%
Circulair & Duurzaam	-	3%
Financiele dienstverlening	2	3%
Logistiek & vervoer	2	3%

Tabel: Type impact en sectoren ondernemingen Kennemer Impact Platform

Het Actieprogramma heeft ook de aanzet gegeven voor de ontwikkeling van het **Kennemer Impact Platform**. Het platform biedt organisaties die maatschappelijk verantwoord willen inkopen of een SROI-verplichting (Social Return on Investment) hebben een regionaal aanbodoverzicht van impactondernemingen. Het platform richt zich op heel Kennemerland, dus zowel Zuid-Kennemerland als de IJmond én het noordelijke deel van Kennemerland. Het zwaartepunt van het platform ligt op Zuid-Kennemerland, waar zo'n 75% van de ondernemingen op het platform een vestiging hebben. Slechts 4% van de ondernemingen op het platform is gevestigd in de IJmond. In de tabel hierboven is aangegeven welk type impact de ondernemingen op het platform maken en in welke sector actief zijn.

[21] Gemeente Haarlem – Actieprogramma Impactondernemen 2020 – 2024: Op weg naar de betekeniseconomie in Haarlem (2020)
[22] City Deal Impactondernemen (link)

De provincie Noord-Holland en de overige gemeenten in de regio voeren geen actief beleid specifiek gericht op sociaal ondernemen. Toch is evengoed aandacht voor maatschappelijke impact, maar het zit 'm soms in een andere bewoording en benadering. Het Ondernemersfonds Beverwijk stelt bijvoorbeeld financiele ondersteuning beschikbaar aan groepen ondernemers die een project uitvoeren dat als doel heeft de stad schoner, veiliger en gezelliger te maken. Verder vinden beleidsinspanningen plaats op aanverwante thema's, zoals ondernemerschapsbegeleiding en circulaire economie. Verder voeren de gemeenten en de provincie een actief inkoopbeleid volgens de principes van SROI of MVI.

Waar sociaal ondernemen voor gemeente Haarlem een speerpunt is, beschouwen de andere ZKIJ-gemeenten en de provincie sociaal ondernemen als een integraal onderdeel van de economie zonder deze groep apart uit te lichten. Via verschillende beleidslijnen is evenwel aandacht voor maatschappelijke betrokkenheid van ondernemingen, of het nou om circulaire economie of arbeidstoeleiding gaat. Gemeenten en de provincie leggen daarin verschillende accenten.

3.2 Aanwezigheid van ecosystemen



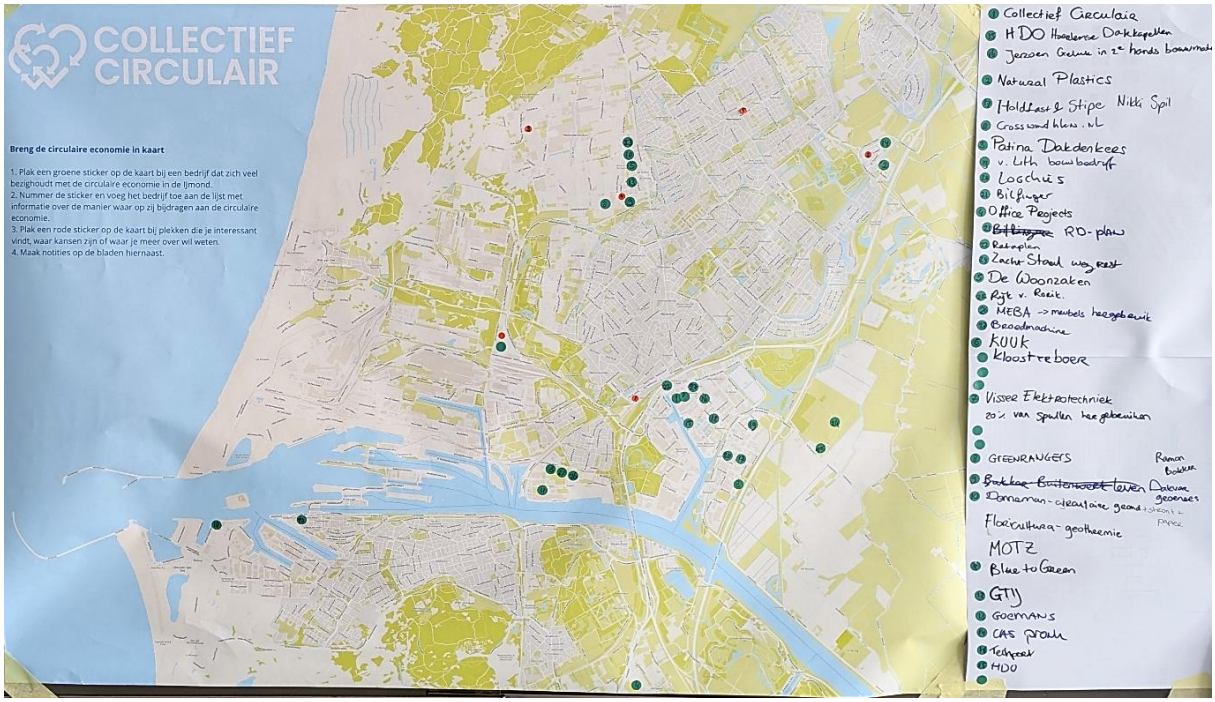
Een (sociale) onderneming heeft meer kans om te floreren in een sterk ecosysteem van organisaties die dezelfde taal spreken en bereid zijn elkaar te ondersteunen. Organisaties weten elkaar op het juiste moment te vinden of kunnen gericht doorverwijzen. Hierdoor zijn sociale ondernemers wendbaarder en kunnen zij sneller groeien. Logische partners in zo'n ecosysteem zijn ondernemers, investeerders, kennisinstellingen, overheidsinstanties, incubators en ondersteunende dienstverleners. Centraal in het ecosysteem bevindt zich vaak een verbindende partij (enabler) die verschillende actoren samenbrengt. Zo ontstaan nieuwe verbindingen tussen organisaties die iets voor elkaar kunnen betekenen. Een bekende verbindende partij is Voor Goed Agency uit Rotterdam.

In Haarlem is, mede dankzij de inspanningen van De Stadsgarage, een ecosysteem van sociale ondernemingen ontstaan. De Stadsgarage richt zich op netwerkontwikkeling (ontmoeting, helpdesk, doorverwijzing), marktontwikkeling (zoals het Kennemer Inkoop Platform) en ondersteunt bij financieringsvraagstukken (vraagarticulatie). We zien dan ook dat zich relatief veel sociale ondernemingen in Haarlem hebben gevestigd in vergelijking met andere gemeenten binnen de regio ZKIJ.

In de IJmond-regio zijn bedrijven niet georganiseerd rond sociaal ondernemerschap, maar er is wel een netwerk ontstaan van bedrijven die zich richten op de circulaire economie. Hieruit is het samenwerkingsplatform GreenBiz IJmond voortgekomen, een initiatief van OV IJmond, het Nova College en de Omgevingsdienst IJmond (triple helix-gedachte). Het initiatief vindt aansluiting bij andere GreenBiz netwerken door het hele land. Start-ups met circulaire ambities maken geen deel uit van het GreenBiz-netwerk.

Dit roept de vraag op of dergelijke start-ups inderdaad niet in de regio IJmond gevestigd zijn, of dat zij vooralsnog onder de radar blijven van GreenBiz. [23]

Collectief Circulair bracht haar netwerk recent in kaart (zie afbeelding). Het betreft vrijwel uitsluitend bestaande bedrijven van enige omvang die economisch gezien over het algemeen goed presteren.



Afbeelding: Geïnventariseerde bedrijven met circulaire ambities (bron: GreenBiz IJmond, werkgroep Collectief Circulair)

In de regio Zuid-Kennemerland – IJmond zijn verschillende fysieke ondernemershubs aanwezig, zoals de Broedmachine (Beverwijk) en MAAK (Haarlem). Deze hubs bieden ruimte aan (startende) creatieve makers en start-ups. Ook deze locaties beschouwen we als kleine, lokale ecosystemen.

Een plek waar ondernemingen in de IJmond-regio samenkomen is Techport, een publiek-private samenwerking die gericht is op het verduurzamen van de industrie en verbindingen te leggen tussen het bedrijfsleven en het onderwijsveld.

In Haarlem bevindt zich het smart industry fieldlab 3D Makers Zone – een proeftuin en innovatiehub voor (startende) bedrijven die werken aan nieuwe technologieën. Dit fieldlab biedt onder meer begeleiding op het gebied van investeren en opschalen.

Binnen regio ZKIJ zijn verschillende ecosystemen actief waar sociale ondernemers in wisselende mate bij zijn aangesloten. De bestaande ecosystemen hebben elk een eigen focus en scope. Een netwerk van sociale

[23] Collectief Circulair – Resultaten workshop: Breng de circulaire economie van de IJmond in kaart (link)

ondernemers is het sterkst georganiseerd rondom De Stadsgarage in Haarlem. Het bereik van dit netwerk beperkt zich vooralsnog tot Zuid-Kennemerland, maar met de ontwikkeling van het Kennemer Inkoop Platform is al wel een goede stap gezet om sociale ondernemers in IJmond te laten aansluiten en het netwerk daarmee te verbreden. Verder zien we interessante raakvlakken tussen Techport, 3D Makers Zone en De Stadsgarage als het gaat om het aanpakken van arbeidsmarktvraagstukken, het opleiden van mensen en het opschalen van productie. Over de as van circulair ondernemen bestaan logische dwarsverbanden tussen GreenBiz, Maak, De Broedmachine en De Stadsgarage. Er ligt ontwikkelperspectief in het verbinden van deze netwerken, waarmee een regionaal netwerk kan ontstaan van impactondernemingen die bijdragen aan uiteenlopende maatschappelijke transities.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: Sûr Atelier (mode)



Sûr Atelier is een sociale onderneming die werkgelegenheid biedt aan mensen met een vluchtelingenachtergrond. Vorig jaar begeleidde het bedrijf 20 mensen naar betaald werk. Het streven is om 50 mensen per jaar te begeleiden. Vanuit Haarlem en Utrecht werken zij aan duurzame mode. De onderneming werkt met restpartijen stof en zoekt naar samenwerking in lokale ecosystemen, bijvoorbeeld door bedrijfskleding te maken voor organisaties in de regio. Voor Sûr Atelier is de vestiging van winkels in een drukbezochte winkelomgeving van groot belang, zoals in het voormalige V&D-gebouw in hartje Haarlem. Voor opschaling en uitbreiding kijkt Sûr Atlelier naar andere (winkel)steden zoals Amsterdam en Rotterdam, om zo de overheadkosten over meer filialen te verdelen en zo kostendekkend te worden.

Voor schaalvergroting naar 5 tot 7 filialen is financiering nodig tussen de € 900.000 en € 1,5 miljoen, onder andere om fysieke distributie over meerdere winkels mogelijk te maken en om dat qua management te behappen. Tot nu toe is Sûr Atelier vooral gefinancierd via fondsen zoals Anton Jurgens Fonds, Fred Foundation, Stichting DOEN en Rabobank Foundation Een lening werd tot nu toe vermeden, behalve een prestatielening. Toch wordt een lening in de volgende groeifase waarschijnlijk noodzakelijk. Omdat 20% van hun activiteiten zich moeilijk in geld laat uitdrukken maar essentieel is voor hun maatschappelijke impact, zijn reguliere financiers terughoudend. Ze zijn 80% selfsupporting en zijn slechts voor 20% afhankelijk van fondsen maar streven met de lening naar een break-even positie.

Een Sociaal Impact Fonds zou Sûr Atelier kunnen ondersteunen met een lening die rekening houdt met de sociale waarde van hun werk. Een fonds dat niet alleen naar financiële maar ook naar maatschappelijke prestaties kijkt, kan bijdragen aan het vertrouwen dat nodig is om deze volgende groeistap te maken. Daarbij is het belangrijk dat het fonds oog heeft voor de unieke impact die Sûr Atelier maakt, en hen niet afrekent op conventionele groeimodellen.

3.3 Begeleiding en toeleiding bij financieringsvragen

Voor veel (sociale) ondernemers betekent het maken van een groeistap een kantelpunt dat dwingt tot nadenken over strategie, capaciteit en financiering. Juist op die kantelpuntmomenten is goede begeleiding cruciaal; voor het aanscherpen van groeiplannen, verbeteren van de investeringspropositie en het vinden van passende financieringsvormen.

De Provincie Noord-Holland heeft in de afgelopen jaren stevig ingezet op het versterken van het innovatie-ecosysteem en heeft een tweetal MKB-begeleidingsprogramma's ontwikkeld: het versnellingsprogramma GO!-

NH en Programma Investeringsgereed MKB (PIM). Deze programma's zijn erop gericht mkb-bedrijven in Noord-Holland te laten groeien en verduurzamen.[24] Binnen de IJmond zijn met bekostiging uit het JTF-programma specifieke programma's neergezet voor bedrijven: Techport Green Incubator Innvation Centre en de Transitieversneller. Aansluitend daarop ondersteunt ROM InWest ondernemers bij het opwerken van business cases en bij het vinden van externe financiering.

Om ondernemers tijdig te helpen bij opschalingsvragen, is een goede aansluiting op fieldlabs, campussen en kennisinstellingen belangrijk (denk aan Techport en 3D Maker Zone). Binnen het innovatie-ecosysteem hebben zij onder meer een makel- en schakelfunctie.

We constateren dat begeleiding en toeleiding van financieringsvragen van sociale ondernemers goed is georganiseerd. Er bestaat een breed scala aan ondersteuningsmogelijkheden voor groei en opschalen. Deze begeleiding is georganiseerd op provinciaal niveau, en dus ook toegankelijk voor (sociale) ondernemers in de ZKIJ-regio.

3.4 Aansluiting op programmadoelen van Europese fondsen

Voor het voeden van het fondsvermogen wordt gekeken naar middelen uit twee Europese programma's. Het gaat specifiek om het EFRO- en JTF-programma. Er is daarom sprake van een gedifferentieerde (financierings)opzet. Om aanspraak te maken op deze middelen, is een nauwe aansluiting vereist tussen de programmatische doelen en de voorgenomen activiteiten van het sociaal impact fonds ZKIJ. In deze paragraaf gaan we daar dieper op in.

EFRO

Het **EFRO-programma** (Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling) is een subsidieprogramma van de Europese Unie dat gericht is op het versterken van de economische en sociale samenhang tussen regio's binnen de EU. Het EFRO maakt deel uit van het bredere Cohesiebeleid van de EU, dat ongelijkheden tussen regio's wil verkleinen en duurzame groei wil bevorderen.

Het uitvoeringsprogramma van landsdeel West-Nederland richt zich op de prioritaire assen Innovatie (as 1), Klimaat (as 2) en Duurzame Stedelijke ontwikkeling (as 5). Op basis daarvan zijn zes verschillende programmadoelstellingen geformuleerd. Vervolgens vallen die weer uiteen in diverse actielijnen. In het onderstaande kader gaan we dieper in op de programmadoelstelling Innovatie, actielijn 2. Op dat vlak zien wij de beste aansluiting met de activiteiten van een sociaal impact fonds.

Actielijn 2: het vergroten van het investeringsvermogen voor innovatie in het Mkb

In de RIS3 wordt het tekort aan kapitaal uit de markt zowel in de vroege als late fase van innovatie als belangrijke belemmering geduid voor het snel op de markt brengen van innovatieve producten en diensten. Deze actielijn beoogt daarom het financieringsgat voor innovatieve ondernemingen te verkleinen.

[24] Provincie Noord-Holland - Uitvoeringsagenda duurzame en circulaire economie 2025-2028 (2025)

Voor de financiering van innovatieve technologische ontwikkeling worden middelen beschikbaar gesteld voor investeringen die gericht zijn op het verbeteren van nieuwe technologieën, knowhow en organisatorische ontwikkelingen. Activiteiten kunnen zich richten op verbetering van de kennispositie, interne procesverbetering, introductie van innovatieve/nieuwe systemen of technologieën en uitwisseling van onderzoekers/kenniswerkers en op het verstrekken van kapitaal om een innovatief product op de markt te brengen. Hierbij moet sprake zijn van investeringen voor nieuwe productmarktcombinaties.

In hoofdstuk 2 beschreven we de grote diversiteit aan sociale ondernemingen en de uitdaging om ze in een eenduidig hokje te plaatsen. Sociale ondernemingen zoeken naar vernieuwing, naar manieren om het anders te doen en zo een verschil te maken. De vernieuwing zit soms in technologische ontwikkeling. Zie hiervoor bijvoorbeeld het portfolio van SIF-R dat enkele technologisch innovatieve bedrijven bevat. Daarnaast zien we verschillende vormen van sociale innovatie. Denk hierbij aan nieuwe diensten voor schuldhulp of ouderenzorg, participatieve platforms en nieuwe manieren van opleiden en begeleiden van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Door toenemende arbeidsmarktkrapte moeten bedrijven immers vaker op zoek moeten naar innovatieve oplossingen om diensten te kunnen blijven aanbieden. Daarmee sluiten sociaal ondernemers aan op de human capital & inclusie ambities die zijn gesteld.

Just Transition Fund IJmond

Het **Just Transition Fund** is bedoeld om gebieden te helpen die de sociaal-economische gevolgen van de klimaat-transitie op te vangen. Het geld is bedoeld voor gebieden die sterk leunen op emissie-intensieve industrieën; het fonds moet ervoor zorgen dat deze regio's de weg naar een klimaatneutrale economie in 2050 rechtvaardig kunnen maken – met behoud van werkgelegenheid en brede welvaart.

Het programma is landelijk ingericht langs drie sporen: (1) investeringen in de vernieuwing en versterking van de regionale economie; (2) investeringen in technologie, systemen en infrastructuur voor een schonere productie; en (3) een wendbare, weerbare beroeps-bevolking via om- en bijscholing en het aantrekken van nieuw talent. Deze drie sporen vormen voor alle zes Nederlandse JTF-regio's het inhoudelijke raamwerk.

Voor de regio IJmond is uit het JTF-budget € 58,5 miljoen gereserveerd. Het territoriale transitieplan[25] – dat de provincie Noord-Holland en de IJmond-gemeenten samen opstelden – vertaalt de actielijnen naar een regiospecifieke aanpak. In het onderstaande kader gaan we in op de raakvlakken tussen de regionale invulling van de sporen en de doelstellingen van het beoogde sociaal impact fonds ZKIJ.

Kort samengevat zijn de sporen als volgt omschreven.

Spoor 1: Vernieuwing en versterking van de regionale economie, met nadruk op en aandacht voor:
- *Productieve investeringen in kmo's (mkb)*
- *schoon staal, waterstof, circulaire toepassingen*
- *Integrale acties die én op innovatie én op arbeidsmarkt inzetten*

Spoor 2: Investeringen in technologie, systemen en infrastructuur, met aandacht voor:
- *Investeringen in kennis en infrastructuur voor duurzame, 'smart' en circulaire industrie*

[25] JTF IJmond – Regionaal Transitieplan IJmond (jaar onbekend)

- *Beoogde investeringen in waterstof- en CO_2-leidingen, netverzwaring en energie-hubs*

Spoor 3: Wendbare en weerbare beroepsbevolking, met aandacht voor:

- *Bij- en omscholing van werknemers en werkzoekenden*
- *Begeleiding van werkzoekenden bij het zoeken van een baan*

Een sociaal impact fonds voor de IJmond sluit hier rechtstreeks bij aan. Als revolverend financierings-instrument kan zo'n fonds risicodragend kapitaal verstrekken aan innovatieve ondernemingen die de staal- en energie-keten vergroenen (spoor 1 en 2) én tegelijk sociale doelstellingen waarmaken, zoals het scheppen van leer-werkplaatsen of het begeleiden van werknemers naar nieuwe banen (spoor 3).

In hoofdstuk 2 beschreven we de doelgroep sociaal ondernemers, waaruit duidelijk is geworden dat sociale ondernemers zich vaak bezighouden met circulaire ambities, en dan ook nog in combinatie met sociale doelen door aandacht te hebben voor verschillen en afstanden op de arbeidsmarkt. Het JTF kent precies deze tweeledigheid: economische regionale versterking (spoor 1+2) en een wendbare beroepsbevolking (spoor 3).

We zien een heldere aansluiting tussen spoor 1 + 3 en de contouren van het sociaal impact fonds. Daarbij past het fonds bij de JTF-systematiek, die expliciet ruimte biedt voor 'financierings-instrumenten naast directe subsidies'; zo wordt privaat geld gemobiliseerd en kunnen terugvloeiende middelen herhaaldelijk worden ingezet om de transitie in de IJmond sociaal én economisch te versnellen.

Conclusie

Op basis van de analyse kunnen we stellen dat er aansluiting is tussen de programmatische doelen van EFRO en JTF in relatie tot de doelen van het beoogde sociaal impact fonds ZKIJ. De EFRO-middelen sluiten aan op het innovatieve karakter van sociale ondernemingen en de JFT-middelen passen bij de uitdaging op de regionale economie te versterken door inzet op verduurzaming en circulaire bedrijvigheid en het investeren in een wendbare en weerbare beroepsbevolking.

4. Marktfalen in beeld

In dit hoofdstuk brengen we de (kwantitatieve) **omvang van het marktfalen** in termen van onvervulde financieringsbehoefte in beeld. Wij identificeren eerst het aantal sociale ondernemingen in de regio ZKIJ, gaan vervolgens in op de omvang en de aard van de financieringsbehoefte en beschrijven ontwikkelingen in het kapitaalaanbod om te bezien of dat aanbod kan voorzien in de vraag van de sociale ondernemingen. We sluiten af met een beschouwing op het marktfalen.

4.1 Omvang van de doelgroep

Om een indruk te kunnen geven van het marktfalen, is het belangrijk eerst te kijken naar de omvang van de doelgroep sociale ondernemers. Zoals we eerder in hoofdstuk 2 beschreven, is de doelgroep om verschillende redenen lastig af te bakenen. Voor het maken van een kwantitatieve schatting van het aantal sociale ondernemingen kijken we daarom via verschillende invalshoeken naar de aantallen in de twee (sub)regio's.

1. Kennemer Inkoop Platform

Op het **Kennemer Inkoop Platform** zijn sociale ondernemingen pur sang geregistreerd uit de regio's IJmond, Zuid-Kennemerland en iets daarbuiten. Een bedrijf kan niet zomaar toetreden tot het inkoopplatform. Er is een aanmeldprocedure ingesteld waarbij men zorgvuldig kijkt naar de omvang en waarschijnlijkheid van de maatschappelijke impact die een onderneming realiseert. We gaan er daarom vanuit dat elke onderneming op het platform een sociale onderneming pur sang is. Daarnaast is het zeer aannemelijk dat er ook een aantal sociale ondernemingen zijn die zich niet aan deze wat strengere eisen kunnen of wil conformeren. Op het Inkoopplatform zijn 76 bedrijven uit Zuid-Kennemerland en 3 bedrijven uit IJmond actief, **in totaal dus 79**. Cijfermatig beschouwen we dit als het absolute minimum aan sociale ondernemers in de regio ZKIJ. We zien daarbij een **sterke oververtegenwoordiging** in de regio Zuid-Kennemerland. Het is mogelijk dat het inkoopplatform niet bij alle relevante bedrijven in regio IJmond bekend is, want als we kijken naar het JTF-projectenportfolio zijn veel bedrijven daar momenteel bezig met het maken van een transitiebeweging waar een toekomstgericht personeelsbeleid dikwijls een onderdeel van is.[26]. Er is dus nog veel ontwikkelperspectief in die regio.

Het inkoopplatform biedt een mooi overzicht van sociale ondernemingen in de regio's, maar we hebben tegelijkertijd aanwijzingen dat sprake is van een aantal blinde vlekken. Ten eerste omdat er slechts een handvol circulaire bedrijven staan vermeld, die niet aansluiten op de inventarisatie van GreenBiz IJmond (zie hierna). Ten tweede omdat niet alle bedrijven relevante diensten of producten aanbieden voor zakelijke inkoop (denk aan halffabricaten, inzameling, en dergelijke). Ten derde, sprake is er sprake van een sterke oververtegenwoordiging van bedrijven uit Zuid-Kennemerland, wat erop kan wijzen dat het inkoopplatform nog niet bekend is bij alle sociale ondernemingen in IJmond.

[26] Kennemer Inkoop Platform (link)

2. 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 sociale ondernemers 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 de regio staan 5 bedrijven in het register, waarvan 3 in Zuid-Kennemerland, 1 in IJmond, en 1 in beiden.[27]

3. 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 standaarden op het vlak van duurzaamheid, ethiek en transparantie. Het certificaat wordt afgegeven na het behalen van een assessment. In de regio staan 8 bedrijven bij B Corp geregistreerd, waarvan 2 in de IJmond en 6 in Zuid-Kennemerland. [28]

4. PSO 30+

PSO 30+ (Prestatieladder Socialer Ondernemen) is een Nederlandse meetinstrument en keurmerk voor sociaal werkgeverschap. De PSO faciliteert werkgevers om mensen uit kwetsbare groepen aan het werk te helpen. Bij deze organisatie staan in de regio 6 bedrijven geregistreerd, waarvan 3 in de IJmond en 3 in Zuid-Kennemerland.

5. Circulaire bedrijven bekend bij GreenBiz IJmond

GreenBiz IJmond is een publiek-private samenwerking die zich inzet voor duurzame initiatieven in regio IJmond. Onlangs is een eerste inventarisatie gemaakt van bedrijven die zich bezighouden met circulaire economie. Voorlopig zijn **31 bedrijven** in beeld gebracht. Het blijft onduidelijk in hoeverre deze bedrijven naast het koesteren van circulaire ambities bezig zijn met sociaal-maatschappelijke opgaven door zich bijvoorbeeld in te zetten voor het verkleinen van afstanden op de arbeidsmarkt van bepaalde doelgroepen.[29]

6. Vergelijkend perspectief met andere regio's

In vergelijkend perspectief heeft SIF-R in **Rotterdam** lokaal zo'n 250 sociale ondernemingen gelokaliseerd. In **Amsterdam** ligt de schatting op minstens 300 sociale ondernemingen. In **Utrecht** ligt het aantal sociale ondernemingen naar schatting tussen de 190 – 250. Het gaat in dit geval om drie stedelijke gebieden met eigen economische profielen en speerpunten. Desondanks geven deze getallen wel een indicatie van ordergrootte als we dat afzetten tegen het aantal gevestigde bedrijven en inwoneraantallen. Als we ons daarop baseren zien we dat het totaal van regio Zuid-Kennemerland en regio IJmond het meest overeenkomt met de omvang van Utrecht

[27] Code Sociale Ondernemingen: het register (link)
[28] B Corp – find a B Corp (link)
[29] Zie voor meer achtergrond over GreenBiz IJmond en de spreiding van circulaire bedrijven paragraaf 3.2

(stad). Aanvullend dienen we daarbij op te merken dat sociaal ondernemerschap vooral lijkt te floreren in (groot)stedelijke gebieden, zoals is af te leiden uit een interactieve kaart van Social EnterpriseNL.[30] Sociaal ondernemen lijkt minder voedingsbodem te hebben in meer landelijk gelegen gebieden. Dit komt overeen met het beeld dat we eerder schetsten in paragraaf 2.1.

Bandbreedte sociale ondernemers pur sang

Via verscheidene invalshoeken hebben we de omvang van de doelgroep sociale ondernemers in de regio ZKIJ verkend. De inventarisatie levert twee belangrijke inzichten op. Ten eerste zien we dat het aantal sociale ondernemers dat actief is in Zuid-Kennemerland in vergelijking met IJmond sterk uiteenloopt, zowel in absoluut als in relatief opzicht. Ten tweede zijn meer impactondernemingen in de regio actief dan het Kennemer Inkoop Platform vermeldt als we kijken naar de overlap.

#	Invalshoek aantallen	Aantal ZK	Overlap %	Aantal IJmond	% overlap
1	Kennemer Inkoop Platform	76	*Referentie*	3	*Referentie*
2	Register Sociaal Ondernemen	3	100%	0	0%
3	B Corp	6	33%	2	0%
4	PSO 30+	3	33%	3	0%
5.	GreenBiz	1	0%	30	0%

% overlap = percentage sociale ondernemingen dat (ook) staat vermeld op het Kennemer Inkoop Platform

Op basis van de beschikbare cijfers en de genoemde overwegingen schatten we dat de bandbreedte ligt tussen de **125 - 175 sociale ondernemingen pur sang**. Dat is een enigszins arbitraire schatting van het totaal aantal sociale ondernemingen in Zuid-Kennemerland en IJmond gezamenlijk. Het gaat dan om ondernemingen die op een waaier van impactgebieden actief zijn (zie paragraaf 3.1) en waarbij het realiseren van sociaal-maatschappelijke doelen tot de kern van de bedrijfsactiviteiten behoort.

Uit de cijfers en interviews met deskundigen concluderen we dat sociaal ondernemerschap in de gemeente Haarlem een herkenbaar thema is, mede door de beleidsinspanningen die daarop gericht zijn en de aanwezigheid van de Stichting Stadsgarage. In de IJmond is dat duidelijk anders. Ondernemingen aldaar organiseren zich vaker rondom andere – eveneens belangrijke – opgaven, zoals circulariteit en duurzaamheid zonder een duidelijke verbinding naar sociaal-maatschappelijke doelen. Door de aanwezige mismatch op de arbeidsmarkt liggen op dat vlak wel kansen.

4.2 Financieringsbehoefte van sociale ondernemingen pur sang

Wij hebben uitvoerig met sociale ondernemers gesproken en daarnaast ook gesprekken gevoerd met verschillende intermediaire organisaties en impactfinanciers die het veld goed kennen en inzicht hebben in de financieringsproblematiek van sociale ondernemers pur sang in regio Zuid-Kennemerland en de IJmond.

[30] Social EnterpriseNL – ledenoverzicht op een interactieve kaart (link)

De doelgroep sociale ondernemingen is **heterogeen**. Sociale ondernemers 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, andere hebben hun kernbedrijf en eindproduct zelf juist gericht op de sociale impact (leer-werkbedrijven, bemiddeling bij personeelswerving). Logischerwijs zijn de financieringsvragen voor deze verschillende ondernemers ook van een verschillende orde, wat vraagt om **financieel maatwerk** waarin een sociaal impact fonds in regio ZKIJ mogelijk kan voorzien.

Uit gesprekken met sociale ondernemers kwamen **uiteenlopende financieringsbehoeften** naar voren. Er is behoefte aan investeringskapitaal voor aanschaf van panden en machines, het ontwikkelen van IT-omgevingen, het bekostigen van leef- en ontwikkelbegeleiding. Als we iets regiospecifieker kijken, zien we dat in regio IJmond veel gebeurt op het vlak van duurzaamheid, circulariteit en de technische arbeidsmarkt. In regio Zuid-Kennemerland zien we een grotere focus op de diensteneconomie. Denk aan kleinschalige modehuizen, creatieve industrie en horeca, met name in Haarlem. De eerste groep investeert meer in technische werk- en opleidingsplaatsen op locatie (IJmond), de andere zal eerder investeren in winkels, verkooppunten, horecaconcepten, het inlopen van taalachterstanden, de distributie van kleding, en zo meer. De verschillen in economische activiteiten drukken zich eveneens uit in het type kapitaalbehoefte.

In gesprekken hebben we de behoefte aan **groeikapitaal** nadrukkelijk verkend. Soms is een kapitaalbehoefte niet een wens, maar eerder noodzaak. Het businessmodel is dan weliswaar veelbelovend, maar heeft meer schaal nodig om de businesscase sluitend te krijgen. In het geval er sprake is van opschaling, zien we dat de mogelijkheden om op te schalen voor beide doelgroepen van sociale ondernemers (circulair of arbeidsmarkt) eigenlijk niet binnen deze arbeidsmarktregio, maar juist meer **interregionaal** binnen Noord-Holland, of zelfs daarbuiten liggen. Een sociaal ondernemer uit Haarlem die een nieuwe vestiging wil openen, zal minder snel kijken naar uitbreiding in Beverwijk of Velsen, maar eerder interesse hebben in afzetmarkten die meer op Haarlem lijken, zoals Alkmaar, Hoorn of Utrecht.

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 naar sociale ondernemers. De Financieringsmonitor 2024 komt uit op een mediane kapitaalbehoefte van sociale ondernemers van **€ 98.000**. 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 sociale ondernemingen in Nederland onder valt). Verder blijkt dat circa 20% van de sociale ondernemers een financieringsbehoefte verwacht in het aankomende jaar. Ook dit percentage blijft door de jaren heen redelijk stabiel. [31] [32]

Als we uitgaan van een bandbreedte van 125 - 175 sociale ondernemingen pur sang, waarvan 15% - 25% een kapitaalbehoefte heeft, komen we cijfermatig uit op 22,5 – 37,5 sociale ondernemingen. Als we veronderstellen

[31] CBS – Financieringsmonitor 2024 (2025)
[32] Rijksoverheid - IBO Bedrijfsfinanciering (2024)

dat sprake is van een kapitaalbehoefte van € 100.000 komen we tot een financieringsbehoefte die ligt tussen **€ 2,25 - € 3,75 miljoen voor de sociaal ondernemingen pur sang.**

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: Wij zijn MEO



Wij zijn MEO is een sociale onderneming met vestigingen in Haarlem en Alkmaar. De onderneming levert hoogwaardige communicatie- en mediadiensten en legt een sterke focus op ontwikkeling van ongezien talent. De helft van alle medewerkers ervaart afstanden op de arbeidsmarkt. Bij MEO leeft de sterke overtuiging dat het anders kan door niet blind te staren op cv's en standaard-carrièrepaden én dat het tegelijkertijd mogelijk is dienstverlening van topkwaliteit te leveren. MEO bedient voornamelijk maatschappelijke organisaties en andere impactondernemingen door het hele land en concurreert met 'reguliere' commerciële marketingbureaus.

Eerder ontving de organisatie een prestatielening van het Anton Jurgens Fonds, ging een Social Impact Bond aan met de gemeente Haarlem en heeft investeringen aangetrokken van een business angel en een familiefonds. Met bancaire financiering heeft MEO minder goede ervaringen. Banken hebben moeite een andere benaderingswijze van sociale ondernemingen. Banken begrijpen het model vaak niet goed en zijn terughoudend vanwege bestaande prestatieleningen. Momenteel heeft MEO geen actieve financieringsbehoefte.

Volgens eigenaar Joost van der Burght zou Sociaal Impact Fonds zich moeten richten op markten waar maatschappelijke waarde nog geen economische drager heeft. Op het vlak van participatie juist al veel goed geregeld met subsidies, fiscale voordelen en ondersteuning. Op andere thema's (circulair, duurzaamheid) waar sociale ondernemingen voet aan de grond willen krijgen geldt dat nog niet. Daarbij moet de focus liggen op startende initiatieven met potentie op zowel business- als impactvlak, die dat potentieel niet volledig kunnen benutten zonder ondersteuning of passende financieringsvorm. Het fonds moet dan ook echt voortkomen uit lokale vraagstukken en niet te veel vervallen in generieke investeringslogica.

4.3 Kapitaalbehoefte van sociale ondernemingen in brede zin

Naast de financieringsbehoefte voor sociaal ondernemers pur sang, kan het lokaal impact investeringsfonds ook een rol vervullen voor sociaal-maatschappelijke investeringen ten behoeve van het bredere (lokale) mkb. Er zijn 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. Op basis van de economische profielschetsen verwachten we dat deze benaderingsrichting door een social impactfonds wellicht passend kan zijn voor bedrijven in regio IJmond.

Uit onderzoek 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.[33] In regio Zuid-Kennemerland (7.271) en regio IJmond (4.658) zijn in totaal 11.900 bedrijven gevestigd met twee of meer medewerkers.[34] In totaal gaat het dus om 1.790 bedrijven (15%) die op zoek zijn naar

[33] CBS – Financieringsmonitor 2024 (2025)
[34] CBS Statline – Vestigingen van bedrijven; bedrijfstak, regio (2025, link)

financiering. Als we vervolgens veronderstellen dat 15% - 25% van deze reguliere bedrijven in bereid is serieus na te denken over sociaal-maatschappelijke investeringen, gaat het om een segment van circa 269 - 448 bedrijven. Stel vervolgens dat in de komende jaren daarvan 5% daadwerkelijk deze kapitaalbehoefte concreet maakt, ontstaat een nieuw potentieel interessante groep van circa 22 reguliere bedrijven die in aanmerking kunnen komen voor impactfinanciering uit een sociaal impactfonds. De financieringsbehoefte van reguliere ondernemingen is gemiddeld gezien hoger dan van sociale ondernemingen pur sang en berekenen we op € 200.000.[35]. Langs die opbouw komen we uit op een financieringsbehoefte voor sociale impact van **€ 2,3 – € 3,2 miljoen bij reguliere ondernemingen**. Als we deze omvang projecteren op de gebieden, komt de kapitaalbehoefte voor IJmond neer op € 840k – € 1,5 miljoen en voor Zuid-Kennemerland op € 1,5 - € 2,2 miljoen.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: Fenicks

Fenicks is een Haarlemse informatiespecialist in de monumentendata die daarin bewust drie werkplekken per jaar reserveert voor mensen met psychische of sociale problematiek, zoals oorlogstrauma's of burn-outs. Door persoonlijke begeleiding en een veilige werkomgeving krijgen deze mensen een serieuze kans op duurzame arbeid. Ongeveer één op de drie instromers stroomt door naar een vast contract. Met een team van 15 mensen en 10 FTE levert Fenicks niet alleen kwaliteit, maar ook maatschappelijke impact in een nichemarkt.



Tot nu toe heeft Fenicks alle investeringen gedaan met eigen middelen. De sociale missie wordt sterk gedragen, maar oprichter Jan-Hylke de Jong ziet dat zijn financiële kennis achterblijft bij zijn sociale ambitie. Met een tweede bedrijf dat in ontwikkeling is wil Jan-Hylke sneller groeien, om zo sneller meer impact te kunnen maken. Mogelijk is daarvoor rond de één miljoen euro nodig. Daarbij zoekt hij niet alleen geld, maar ook advies en begeleiding.

Een Sociaal Impact Fonds kan helpen door niet alleen financiering te bieden, maar ook als sparringpartner op te treden. Jan-Hylke benadrukt dat het fonds een ecosysteem moet helpen bouwen waarin sociale ondernemers elkaar versterken. Idealiter werkt het fonds volgens Jan-Hylke met een getrapt model: kleinere partijen krijgen de kans zich te bewijzen en kunnen vervolgens doorgroeien met passende financiering, kennis en netwerkondersteuning.

4.4 Het aanbod van financiering

In hoeverre voorziet de kapitaalmarkt (commercieel of filantropisch) in de behoefte aan financiering voor sociaal ondernemerschap? 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 omvang van de financieringsbehoefte voor sociaal ondernemerschap die wij in de vorige paragraaf hebben gekwantificeerd.

Toch kunnen we kwalitatief wel een beeld schetsen van het werkelijk beschikbare aanbod, omdat kredietbeslissingen voor individuele ondernemingen uiteindelijk op individuele basis genomen worden. Daarbij komen we vaak toch terecht bij beslissingen van regionale accountmanagers of kredietadviseurs van financiers

[35] 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.

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 die toe op sociale ondernemingen.

Generieke ontwikkelingen in het financieringsaanbod

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

De bewegingsvrijheid van regionale banken om maatwerk te leveren in hun kredietbeleid – bijvoorbeeld om werkkapitaal te verschaffen – is sterk afgenomen. Dat komt onder meer door een toename van de **geautomatiseerde kredietbeoordeling**. 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 financiële systeem. Het kantorennetwerk is lang niet meer zo fijnmazig als het geweest is, en de beschikbaarheid van 'kleine tickets' is sterk teruggelopen, met name van kredieten kleiner dan €1 miljoen. Van alle ondernemers die financiering zochten, heeft uiteindelijk 48% financiering gevonden.[36]

Ongeveer 15% van het mkb geeft dan ook aan dat de toegang tot financiering een **serieuze belemmering** vormt.[37] 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, die worden door zowel banken als non-bancaire financiers aangeboden.[38]

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 **wijkniveau** opereren en een groot potentieel kennen om maatschappelijk bij te dragen. Als gevolg daarvan zijn krediet en werkkapitaal voor grote groepen mkb-ers schaars. Dat geldt vooral voor startende ondernemingen, kleinschalig opererende ondernemingen en potentiële groeiers in het middensegment (scale-ups). 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.

[36] CBS – Financieringsmonitor 2024 (2025)
[37] CBS – Financieringsmonitor 2024 (2025)
[38] Rijksoverheid - IBO Bedrijfsfinanciering (2024)

Zeker niet tegen de achtergrond van **geopolitieke spanningen** en de aangekondigde (verhoging van vaak wederzijdse) invoerheffingen tussen de Verenigde Staten en de rest van de wereld. De **onzekerheid** die deze ontwikkelingen met zich meebrengen kwam in elk gesprek steevast aan de orde. De recente ontwikkelingen baren zowel ondernemers als financiers 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 core business, met een korte terugverdientijd en een zo groot mogelijke kans op snel rendement. 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.

Financieringsaanbod voor sociale ondernemingen pur sang

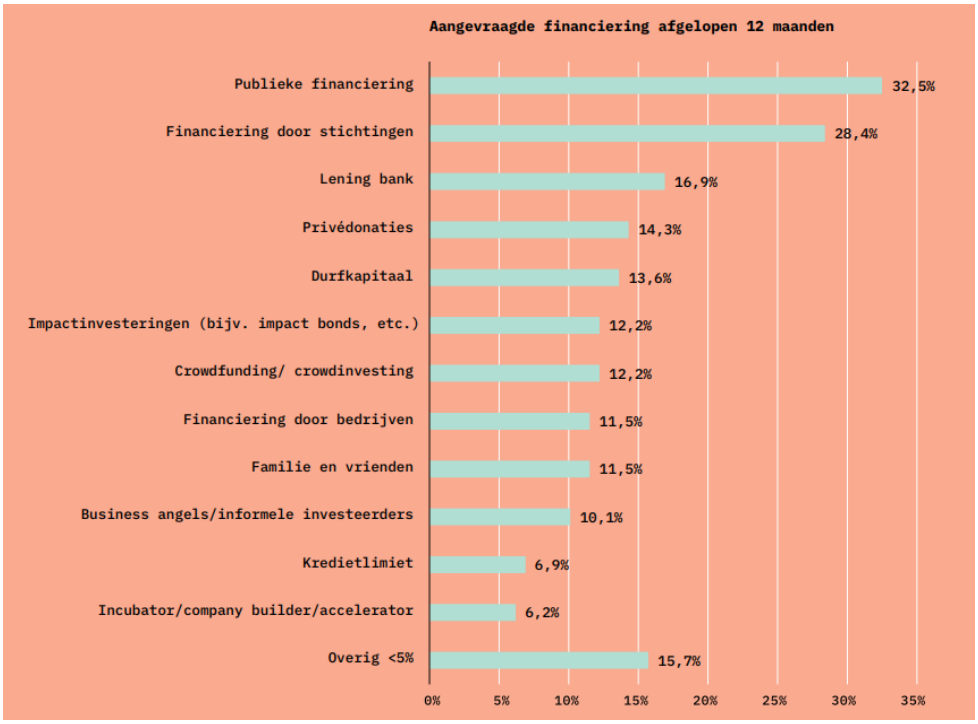
De hiervoor beschreven ontwikkelingen zijn evengoed van toepassing op sociale ondernemingen pur sang. Als de kapitaalmarkt terughoudend is, betekent dat sociale ondernemingen meer moeite zullen hebben met het aantrekken van kapitaal. Bancaire financiering blijft in het bijzonder lastig. Uit onderzoek blijkt dat sociale ondernemingen landelijk gezien het minst vaak (42%) een financieringsaanvraag indienen na de oriëntatiefase. In vergelijking met andere bedrijfstypen zijn zij de **eerste grote groep afvallers bij banken**. Dit suggereert dat sociale ondernemingen in een vroeg stadium afhaken, wellicht door een gebrek aan vertrouwen in een succesvolle aanvraag of vanwege de complexiteit van de financieringsprocedures. Daarnaast vragen sociale ondernemingen relatief bescheiden bedragen aan, waardoor zij sneller terechtkomen in geautomatiseerde kredietverleningsprocessen.[39]

Tegelijkertijd is de financieringsmarkt voor sociale ondernemingen wel in beweging, maar dan vooral als het gaat om non-bancaire financiering. Er is een groeiend aanbod van partijen die kapitaal beschikbaar stellen voor het financieren van sociale ondernemingen. Het gaat hierbij voornamelijk om private vermogensfondsen, waarbij families, bedrijven of maatschappelijke organisaties een deel van hun investeerbaar vermogen beschikbaar 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 sociale 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.

Daarnaast hebben we in gesprekken veel gehoord over **alternatieve financieringsvormen** die zijn onderzocht en aangegaan door sociale ondernemers. 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

[39] CBS Financieringsmonitor 2024 (2025)

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 sociale ondernemers. [40]



Afbeelding: aangevraagde financiering door sociale ondernemers 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 nu vaker specifieke thema kiezen waarop zij zich willen profileren en in willen investeren. Voorbeelden zijn circulaire economie, voedseltransitie of gelijke kansen voor jeugd. Dat maakt de zoektocht voor sociale ondernemingen niet per se eenvoudiger. Tegelijkertijd zien sommige financiers juist graag 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.

De omvang van het kapitaalmarktaanbod is afhankelijk van het perspectief op rendement, opschaalbaarheid en kansen op risicomitigatie. Op enkele thema's is volgens onze gesprekspartners 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. Voor deze thema's bestaat al veel kapitaalaanbod. Tegelijkertijd blijkt dat het thema **'sociaal'** het moeilijkst financierbaar is. Financiers zien hoge risico's en hebben hun twijfels over de **opschaalbaarheid van initiatieven**. 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. De return on investment is daarom vaak te laag in de ogen van traditionele investeerders.

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

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**. Ten eerste ontbreekt er een gelijk speelveld voor circulaire bedrijven, waardoor zij moeilijk kunnen concurreren met reguliere bedrijven. Ten tweede krijgen ondernemers moeizaam bancaire financiering voor circulaire businesscases, omdat er nog weinig **circulaire bedrijvigheid** bestaat op basis waarvan banken risico's goed kunnen inschatten. Zo blijft ook het circulair aanbod achter, waardoor het voor consumenten en aanbesteders relatief duur en ingewikkeld is om circulaire producten aan te schaffen. Door deze kip-ei problematiek blijft de vraag naar circulaire producten relatief klein.[41] Het private kapitaalaanbod voor circulaire initiatieven blijft echter wel toenemen.[42]

Als de genoemde belemmeringen worden overwonnen en circulair ondernemen echt een vlucht gaat nemen, zal de kapitaalbehoefte gaan toenemen. Initiatieven als het Kennemer Inkoop Platform helpen een handje door de aanbodzijde te versterken. In regio ZKIJ zit op circulair vlak veel ontwikkelpotentieel. In recente jaren zijn bijvoorbeeld veel subsidies aangevraagd en verkregen door bedrijven uit de circulaire textielindustrie in het gebied.[43] Verder is in gesprekken – ook door financiers – meerdere keren aangegeven dat de combinatie van een circulaire en sociaal-maatschappelijke focus erg interessant is.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: Soci-Com (techniek)



Soci-Com is een Noord-Hollandse impactonderneming in de technische assemblage, gestart in Enkhuizen. Soci-Com assembleert een breed scala aan producten voor een divers palet aan bedrijven. De onderneming heeft 65 mensen in dienst, waarvan 40 met een afstand tot de arbeidsmarkt. Door de diversiteit in productiewerkzaamheden kan Soci-Com een werkplek bieden aan mensen met wijd uiteenlopende uitdagingen, die op hun eigen tempo en hun eigen werktijden kunnen werken. Het bedrijf zit al 11 jaar in Enkhuizen en is onlangs met behulp van JTF-financiering uitgebreid naar Heemskerk, waar haar initiële doel is om 110 mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan een betaalde baan te helpen.

Werken met mensen met afstand tot de arbeidsmarkt betekent voor Soci-Com onder andere dat het werk dicht bij de woonplaats van de werknemers moet gebeuren: veel werknemers kunnen niet ver reizen naar werk. In het Soci-Com-model is een grotere schaal dus vooral te bereiken door meerdere werkplaatsen in te richten. Dit gaat in de technische assemblage gepaard met hoge opstartkosten. Die kosten zijn erg lastig terug te verdienen en worden bij voorkeur gefinancierd met een subsidie. Voor de reguliere bedrijfsvoering zijn leningen wel geschikt. Bij commerciële kapitaalverstrekkers kan Soci-Com hiervoor terecht, maar niet tegen voorwaarden die aansluiten bij de behoeften van een impactonderneming.

Peter Schouten van Soci-Com geeft aan dat een Sociaal Impact Fonds helpend zou zijn als het leningen tegen gunstigere voorwaarden aan zou bieden. Bijvoorbeeld door in de berekening van het rentepercentage niet alleen rekening te houden met het verwachtte financiële rendement, maar ook met de impact die het bedrijf verwacht te maken.

41 PBL - Integrale Circulaire Economie Rapportage (2025)
42 SEO – Kapitaalmarktonderzoek Oost-Nederland: vraag en aanbod van externe financiering in het MKB (2025)
43 MA Kansen voor West geeft aan dat door bedrijven uit de IJmond veel subsidies zijn aangevraagd en verkregen. Zie hiervoor ook het overzicht van toegekende subsidies (link)

Regionale financieringsmarkt in Zuid-Kennemerland en IJmond

In Zuid-Kennemerland en IJmond kunnen ondernemers voor financiering aankloppen bij een aantal regio-specifieke partijen en initiatieven. Deze financieringsopties zijn zeer verschillend van aard en omvang. We lichten drie belangrijke regiospecifieke kapitaalbronnen hieronder kort uit.

Rabobank Haarlem-IJmond is zich bewust van haar maatschappelijke verantwoordelijkheid en geeft in haar regio actief invulling aan het coöperatieve gedachtegoed van de organisatie. Een deel van het financieel resultaat gaat terug naar de samenleving. Bij voorkeur naar initiatieven die aansluiten bij de kenmerkende thema's van de Rabobank.

Allerlei initiatieven kunnen een aanvraag doen, ook sociale ondernemers. De richtlijn voor het maximum van een donatie ligt rond de €15.000. De donaties moeten helpen het beslissende zetje te geven richting een volgende stap. Een ondernemer kan met deze financiering marktvalidatie uitvoeren of een belangrijke investering doen. Uiteraard wordt goed gekeken naar het nut & de noodzaak van een donatie.

Via donaties heeft de Rabobank een aantal sociale ondernemingen al kunnen helpen en blijft dat graag doen.

ROM InWest is de regionale ontwikkelmaatschappij voor Noord-Holland. Vanuit haar hoofdkantoor in Haarlem ondersteunt en financiert ROM InWest startups, scale-ups en mkb-bedrijven die met hun innovaties bijdragen aan de transitie-thema's: voedseltransitie, energietransitie, digitalisering en circulaire economie. Publieke aandeelhouders hebben de opdracht meegegeven investeringen te koppelen aan maatschappelijke impact.

ROM InWest investeert in ondernemingen op basis van marktconforme condities, met tickets van € 300.000 als ondergrens en helpt bij het zoeken van (aanvullende) externe financiering. Daarnaast ondersteunt de organisatie ondernemers met diverse programma's voor het opschalen en financierbaar maken van business cases. ROMinWest spreekt regelmatig sociale ondernemers, maar kan in veel situaties weinig betekenen (zie ook §4.6)

Just Transition Fund (JTF) IJmond ondersteunt bedrijven bij de overgang naar een klimaatneutrale economie. Er is ruim € 60 miljoen beschikbaar. De focus ligt op innovatie & verduurzaming, arbeidsmarktvraagstukken en investeringen in infrastructuur en technologie. Bedrijven kunnen voor maximaal 50% van de kosten subsidie aanvragen.

De lijst met projecttoekenningen geeft een indruk van de regionale kapitaalbehoefte. De omvang van de subsidiebedragen ligt voornamelijk tussen € 500.000 - € 4 miljoen. De meeste projecten richten zich op technologische uitdagingen in combinatie met het aantrekken en/of omscholen van medewerkers. Aanvragers zijn bestaande bedrijven. In de uitvoering spelen kennisinstellingen (MBO, HBO) en Techport vaak een rol.

Het programma loopt in 2027 formeel af, het budget is inmiddels al grotendeels uitgeput. Het is de vraag in hoeverre ondernemingen in de toekomst bereid zijn een lening aan te gaan voor het uitvoeren van dergelijke projecten als de subsidiemogelijkheid verdwijnt.

Naast de genoemde financieringsbronnen bestaan natuurlijk meer opties. Bedrijven kunnen aan aanvraag doen voor innovatiesubsidie via EFRO Kansen voor West of voor financiering aankloppen bij Innovatiefonds Noord-Holland.

In de regio zijn daarnaast een aantal lokale en regionale vermogensfondsen actief met een filantropisch karakter. Het betreft een mix van religieuze instellingen, familie- en particuliere stichtingen, en themafondsen die zich richten op jeugd en welzijn. Voorbeelden hiervan zijn St. Jacobs Godshuis, J.C. Ruigrok, Fonds van Zanten en de Bavo Stichting. Ook verwezen sociale ondernemers en financiers naar het zogenoemde 'duingeld' – een

aanduiding voor vermogende families die welwillend staan tegenover investeringen of donaties ten behoeve van het lokale publieke belang. We krijgen echter nog weinig gevoel bij het 'duingeld' in dit onderzoek.

Wij achten het goed mogelijk dat in regio ZKIJ eveneens een beweging gaande is van filantropisch financieren naar investeren in sociale ondernemingen. Dit vraagt echter wel om een nadere verkenning.

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 sociale ondernemingen (zowel pur sang als in brede zin). Als we kijken naar impactondernemingen in brede zin is op basis van de verschillen in het economisch profiel gerechtvaardigd om onderscheid te maken tussen Zuid-Kennemerland en IJmond (zie bijlage 1).

Sociale ondernemingen pur sang

Een aantal constateringen 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.

Zoals we hiervoor hebben beschreven zijn sociale ondernemingen gemiddeld gezien (flink) kleiner, zitten ze veelal in een start-en groeifase en hebben zij een (veel) lagere gemiddelde kapitaalbehoefte. Daarnaast blijken sociale ondernemers de eerste afvallers te zijn bij het aanvragen van bancaire financiering én houden gemiddeld driekwart zich bezig met sociaal-maatschappelijke activiteiten die meestal moeilijk rond te rekenen zijn. Op basis daarvan doen wij de onderbouwde aanname dat de bestaande markt daarom in slechts 10% - 20% van de kapitaalbehoefte kan voorzien. Dat komt neer op een dekking van € 275.000 – 750.000 (10% - 20%).[44]

Sociaal ondernemen in brede zin in Zuid-Kennemerland .

De economie van Zuid-Kennemerland is het beste te typeren als een diensteneconomie. De economische waarde van bedrijven zit dan vooral in kennis en vaardigheden van mensen. Reguliere ondernemingen die een impactstap willen maken zullen daarom in de regel tegen dezelfde beperkingen aanlopen als sociale ondernemingen 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 we deze aspecten tegen elkaar afwegen, en verder de lijn volgen die we hiervoor beschreven voor sociale ondernemingen pur sang, schatten we de dekking van het bestaande kapitaalmarktaanbod in op 10% - 20%. Eerder berekenden we voor deze regio een kapitaalbehoefte van € 1,6 – 2,7 miljoen. Dat komt dus neer op een financieringsaanbod van € 165.000 – € 545.000 (10% - 20%). 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.

Sociaal ondernemen in brede zin in IJmond

De impactkansen voor reguliere ondernemingen in de IJmond liggen voornamelijk op het vlak van circulaire en duurzame initiatieven. Het kapitaalmarktaanbod op dit vlak neemt weliswaar toe, maar het financieren van

[44] Zie paragraaf 4.6 voor een aantal aanvullende argumenten ter onderbouwing van het aanwezige marktfalen

business cases blijft om verschillende redenen uitdagend. Daarnaast blijft ook altijd ruimte bestaan voor ondernemingen die meer de nadruk leggen op hun sociale karakter, zie bijvoorbeeld Soci-Com. Met dezelfde kanttekening als hiervoor geschetst, schatten we in dat de markt in 20 - 40% van de kapitaalbehoefte in impactondernemingen in de IJmond kan voorzien. Eerder berekenden we voor deze regio een kapitaalbehoefte van € 1,05 – € 1,75 miljoen. Dat komt dus neer op een financieringsaanbod van € 210.000 – 700.000 (20% - 40%).

4.5 Omvang van het marktfalen

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 sociale ondernemingen pur sang op en die van sociale ondernemingen 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 € 4,3 – € 6,2 miljoen** voor sociale ondernemers in regio Zuid-Kennemerland en IJmond.

Sociaal ondernemerschap is in Zuid-Kennemerland sterker ontwikkeld en het marktfalen is dan ook groter dan in de IJmond. In Zuid-Kennemerland is het totale marktfalen berekend op (€ 3,1 mln - € 4,6 mln) en in de IJmond op (€ 1,2 mln - € 1,6 mln).

Overzicht financieringskloof sociaal ondernemen pur sang		Min.	Max.
Totaal aantal sociale ondernemingen pur sang Zuid-Kennemerland-IJmond	~ 150		
Aantal sociale ondernemingen dat zoekt naar financiering (15% – 25%)		22,5	37,5
Financieringsbehoefte bij gemiddeld € 100.000		€ 2,25 mln	€ 3,75 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (10% - 20%)		€ 225 k	750 k
*Financieringskloof sociale ondernemingen pur sang ZKIJ**		**€ 2 mln**	**3 mln**

Overzicht financieringskloof sociaal ondernemen in brede zin ZK		Min.	Max.
Aantal bedrijfsvestigingen (min. 2 personen of meer)	7.270		
Waarvan mkb met beperkte toegang tot financiering (15%)	1.090		
Waarvan geïnteresseerd in investeren in impact (15 – 25%)		164	273
Waarvan waarschijnlijk overgaan tot investeren, met ticket van € 200.000 (5%)		€ 1,6 mln	€ 2,7 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (10 – 20%)		€ 165 k	€ 545k
Onvervulde financieringsbehoefte sociaal ondernemen in brede zin Zuid-Kennemerland		**€ 1,5 mln**	**€ 2,2 mln**

Overzicht financieringskloof sociaal ondernemen in brede zin IJmond		Min.	Max.
Aantal bedrijfsvestigingen (min. 2 personen of meer)	4.658		
Waarvan mkb met beperkte toegang tot financiering (15%)	700		
Waarvan geïnteresseerd in investeren in impact (15 – 25%)		105	175
Waarvan waarschijnlijk overgaan tot investeren, met ticket van € 200.000 (5%)		€ 1,05 mln	€ 1,75 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (20% - 40%)		€ 210 k	€ 700 k
Onvervulde financieringsbehoefte sociaal ondernemen in brede zin IJmond		**€ 840 k**	**€ 1 mln**

Totaal marktfalen		Min.	Max.
Financieringskloof sociale ondernemingen pur sang - ZKIJ		**€ 2,0 mln**	**€ 3,0 mln**
- waarvan in Zuid-Kennemerland		*€ 1,6 mln*	*€ 2,4 mln*
- waarvan in IJmond		*€ 0,4 mln*	*€ 0,6 mln*
Financieringskloof sociale ondernemingen in brede zin		**€ 2,3 mln**	**€ 3,2 mln**
- waarvan in Zuid-Kennemerland		*€ 1,5 mln*	*€ 2,2 mln*
- waarvan in IJmond		*€ 0,8 mln*	*€ 1 mln*
Raming marktfalen regio ZKIJ		**€ 4,3 mln**	**€ 6,2 mln**

* De inventarisatie van sociale ondernemingen pur sang in paragraaf 4.1 laat een oververtegenwoordiging zien in Zuid-Kennemerland ten opzichte van de IJmond, met de aantekening dat sociaal ondernemerschap al jarenlang een beleidsspeerpunt is van gemeente Haarlem is en initiatieven (stadsgarage, SIB) daar zijn opgezet. Vanuit die optiek is de oververtegenwoordiging deel te verklaren. Op basis van de huidige cijfers gaan we uit van een 80%(ZK)-20%(IJ) verdeling. Doorvertaald naar het marktfalen, betekent dat het financieel marktfalen in Zuid-Kennemerland binnen een bandbreedte van € 1,6 mln. - € 2.4 mln. ligt en in IJmond tussen € 0,4 mln. - 0,6 € mln.

4.5 Marktfalen in de praktijk

In de praktijk heeft marktfalen meerdere kenmerken en gezichten. In de gespreksronde kwamen een aantal interessante perspectieven naar voren die we hieronder kort op een rij zetten.

- In gesprekken met financiers lopen sociale ondernemingen regelmatig aan tegen het klassieke **principal-agentprobleem.** 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 uiteindelijk toch leidend. De deal ketst af en de gewekte hoop wordt tenietgedaan. Deze situatie leidt tot frustratie bij sociale ondernemingen, 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 sociale ondernemingen 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 Zuid-Kennemerland en IJmond gelukkig wel veel aandacht is voor ondernemersbegeleiding bij groei, versnelling en opschaling.

- Sociale ondernemingen onderscheiden zich niet alleen door hun maatschappelijke missie, maar soms ook door hun zoektocht 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 (lees: niet-traditionele verdienmodellen).

- Financiers zoeken naar interessante partijen om de portfolio mee uit te breiden. Sociale ondernemingen hebben vaak een aansprekend verhaal en een hoge pull factor en zijn daarop interessant. Veel financiers willen 'iets doen met impact'. In de praktijk lijkt de focus sterk te liggen op een kleine groep ondernemingen dat hoge impact combineert met hoog rendement. We noemen dat **impact unicorns**: ze zijn zeldzaam en iedereen wil ermee op de foto. In de praktijk betekent dit onder andere dat de overige (veruit de meeste) impactbedrijven links blijven liggen, omdat ze niet genoeg financieel rendement maken. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de Regionale Ontwikkelingsmaatschappij ROM InWest: ook als ze zouden willen investeren, laten de gestelde rendementsdoelstellingen en risico-is die door publieke aandeelhouders zijn vastgelegd in een bestuurlijke opdracht dat niet toe. Ook commerciële financiers laten die markt links liggen omdat het rendement te laag is, de risico's te hoog en de tickets te klein. En op die plek op de kapitaalmarkt zitten naar onze inschatting juist veel sociale ondernemers.

5. Conclusies & aanbevelingen

5.1 Conclusies

Bestaande sociale ondernemingen kunnen moeilijk financiering vinden om hun continuïteit te verzekeren, zich door te ontwikkelen en/of hun vleugels uit te slaan om schaalvoordelen te realiseren. We concluderen daarom dat er sprake is van **marktfalen.** Als we kijken naar sociaal ondernemingen pur sang én naar investeringen voor sociale ondernemingen in brede zin, berekenen we het kwantitatieve marktfalen op een bedrag dat ligt tussen **€ 4,3 miljoen en € 6,2 miljoen**.

In Haarlem is sociaal ondernemerschap sterk ontwikkeld door de aanwezigheid van De Stadsgarage en de gemeente die een actief beleid voert op sociaal ondernemerschap. Het accent van sociale ondernemingen om Haarlem ligt op social-maatschappelijk impact, waarbij het veelal gaat om initiatieven die een bijdrage leveren aan het overbruggen van afstanden op de arbeidsmarkt. Elders in de regio zien we een versnipperd landschap van bedrijven die maatschappelijke impact nastreven en zich op verschillende thema's organiseren. In de IJmond ligt een duidelijk accent op circulaire ambities van bestaande bedrijven.

De doelgroep voor een sociaal Impact Fonds is daarom naar verwachting **breed en divers**. Ook de financiële problematiek is voor verschillende ondernemingen van uiteenlopende aard, afhankelijk van de ontwikkelingsfase 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 sociale ondernemingen in brede zin 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.

5.2 Aanbevelingen & reflecties

Op basis van het onderzoek geven we graag aantal reflecties en aanbevelingen mee voor het zetten van vervolgstappen naar het opzetten van het fonds en de wijze waarop aan richtlijnen van de Algemene verordening EU2021/1060 kan worden voldaan.

- 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. Hoewel het fonds nog verdere uitwerking behoeft, kunnen we op basis van de bevindingen uit paragraaf 2.4 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 (denk aan het ontsluiten van Duingelden), die behoefte hebben aan een gedegen structuur om de continuïteit van de sociale ondernemingen 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.

- We adviseren het fonds breed op te zetten, dus gericht op sociale ondernemingen in brede zin. Als de arbeidsmarktregio ZKIJ de brede opzet inderdaad nastreeft, zal het fondsmanagement voldoende aandacht moeten schenken aan een **tweezijdige toetsing** bij het toekennen van financieringen uit het sociaal impact fonds: zowel financieel als inhoudelijk. Daarbij gelden als belangrijke richtlijnen:
  a. toets de aanvragen van sociale ondernemingen pur sang ook zorgvuldig op hun verdienmodel en financiële continuïteit,
  b. toets de aanvragen van het reguliere mkb ook zorgvuldig inhoudelijk op hun echte bijdrage aan sociaal-maatschappelijke doelen teneinde green washing te voorkomen, en
  c. trek in alle gevallen nauw op met cofinanciers voor het formuleren van de voorwaarden en modaliteiten van de financiële instrumenten, om de hefboomwerking te optimaliseren.

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

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

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

  c. Instrumenten voor sociaal ondernemers met een trackrecord van meerdere jaren die in de **doorgroei- en opschaalfase** verkeren. Dit gaat om groeigeld en werkkapitaal voor een nieuwe ronde van investeringen met grotere bedragen en de orde van € 100.000 tot € 300.000 en hoger (met name als ook vastgoed aan de orde is), voor lange-termijn investeringen met looptijden van langer dan 5 jaar. Het is raadzaam hierbij tevens aansluiting te zoeken op het aanbod van ROM InWest, om daarmee een zo sluitend mogelijk aanbod te creëren voor ondernemers die streven naar impact.

- Voor het opzetten van het fonds is een eigen kapitaalbijdrage (cofinanciering) vereist om aanspraak te maken op de middelen uit het EFRO- en JTF-programma.

+ Vooralsnog is € 1,0 mln. gereserveerd aan EFRO-middelen uit Kansen voor West (40%). Met aanvulling van € 1,5 mln. cofinanciering van gemeentelijke gelden (60%) ontstaat een opgeteld EFRO-fondskapitaal van € 2,5 miljoen. Deze middelen zijn beschikbaar voor de gehele regio, maar zullen naar verwachting primair worden ingezet voor sociale ondernemers in Zuid-Kennemerland.

+ Daarnaast is € 1,0 mln. gereserveerd ten laste van JTF-middelen (cofinanciering 50%). Met aanvulling van € 1,0 mln. aan gemeentelijke (50%) ontstaat een opgeteld JTF-fondskapitaal van € 2,0 miljoen. Dat brengt het totale fondsvermogen op € 4,5 mln. Deze middelen kunnen uitsluitend worden ingezet voor sociale ondernemers in regio IJmond.

Gebied	Financieringskloof	Beoogd fondskapitaal
Zuid-Kennemerland	€ 3,1 - € 4,6 mln.	€ 2,5 mln.
IJmond	€ 1,2 - € 1,6 mln.	€ 2,0 mln.
	€ 4,3 - € 6,2 mln.	**€ 4,5 mln.**

We concluderen dat het beoogde fondskapitaal voor Zuid-Kennemerland passend is voor het dichten van de financieringskloof. Voor de IJmond is het fondskapitaal groter dan de financieringskloof, wat als gevolg kan hebben dat de overreach niet subsidiabel is, omdat voor dat deel geen sprake is van marktfalen.

- Ons advies is bij het versterken van het financieringsaanbod voor sociaal ondernemerschap de blik niet alleen op de regio ZKIJ te richten. Op termijn zou ook gekoerst kunnen worden op **een groeimodel** waarbij het geografische en economische perspectief goed blijft aansluiten bij de behoefte van de doelgroep, die haar blik vaak (ook) buiten de regio ZKIJ richt. Samenwerking met een regionaal opererende instelling als de ROM InWest, die geheel Noord-Holland als werkgebied heeft, zou vanuit het ondernemersperspectief aantrekkelijk kunnen zijn, al is dat in de huidige politiek-bestuurlijke context wellicht nog een brug te ver. Ook samenwerking met een partij als SIF-Amsterdam bij het inrichten en stroomlijnen van processen zou kunnen bijdragen aan het versterken van het regionale aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap in dit deel van Noord-Holland.

- Het gesignaleerde marktfalen kan niet worden opgelost door het beschikbaar stellen van middelen alleen, want er zijn ook andere belemmeringen aan te wijzen die sociale ondernemingen pur sang en sociale ondernemingen in brede zin spelen. Investeer daarom in het **verbreden van het ecosysteem** van sociaal ondernemers. In Haarlem is een stevig ecosysteem van sociaal ondernemer opgebouwd, die potentie heeft om uit te breiden richting de IJmond. Gelet op de differentiatie binnen de beoogde doelgroep, is het wel raadzaam om hiervoor nieuwe accenten aan te brengen om daarmee verbindingen tot stand te brengen met ondernemersbegeleidingsprogramma's en verschillende thematische georganiseerde ecosystemen die aanwezig zijn in de regio ZKIJ.

B1: Economische basis Zuid-Kennemerland & IJmond

In dit hoofdstuk geven we een sociaal-economische kenschets van de regio Zuid-Kennemerland en IJmond, om de omgeving te schetsen waar sociale ondernemers in opereren. Dat stelt ons in staat om hun aard en werkzaamheden te doorgronden en zicht te krijgen op hun financieringsbehoefte voor de startfase, de reguliere bedrijfsvoering en de mogelijke doorgroei naar volwassenheid of opschaling. Zo krijgen we ook zicht op de kansen of belemmeringen die de regionale economie hen biedt. Dat doen we met name ook vanuit het vertrekpunt dat de regio Haarlem e.o. in een eerder uitgevoerde haalbaarheidsstudie als te kleinschalig werd gezien voor een place based impact fund. Is uitbreiding naar de arbeidsmarktregio ZKIJ een logische stap om dat probleem te ondervangen?

5.1 Economische kenschets van Zuid-Kennemerland & IJmond

Zuid-Kennemerland en IJmond liggen geografisch in elkaars verlengde, maar zijn in sociaal-economisch opzicht verschillend. Wij bespreken beide deelgebieden achtereenvolgens.

Zuid-Kennemerland: diensteneconomie centraal

Economische structuur en trends: Zuid-Kennemerland – bestaande uit de gemeenten Bloemendaal, Haarlem, Heemstede en Zandvoort – heeft een dienstgerichte economie met een brede basis. Enkele hoofdpijlers zijn de (lokale) overheid, de zorgsector, onroerend goed en specialistische zakelijke dienstverlening (advies, ICT, creatieve industrie); samen waren deze goed voor **ongeveer de helft van de toegevoegde waarde in 2022**. Naast deze segmenten van de dienstensector levert ook toerisme en recreatie een belangrijke bijdrage: de regio kent kustplaatsen als Zandvoort en uitgestrekte natuur (Nationaal Park Zuid-Kennemerland), wat bezoekers trekt en werkgelegenheid creëert in horeca, detailhandel en culturele sector. De economische activiteit is geografisch geconcentreerd in Haarlem, waar veel overheidsinstellingen, zorgorganisaties en zakelijke dienstverleners zijn gevestigd. Zandvoort richt zich voornamelijk op toerisme en recreatie, terwijl Bloemendaal en Heemstede vooral woongebieden zijn met een kleinschalige, op detailhandel, horeca en kleinschalige dienstverlening gerichte economie.[45]

Economische ontwikkeling: Na het herstel van de coronacrisis kende Zuid-Kennemerland in 2022 een sterke economische groei. Het bruto regionaal product (brp) steeg dat jaar met 5,7%, waarmee het niveau van vóór de pandemie werd overtroffen. Deze groei werd voornamelijk gedreven door de sectoren onroerend goed, overheid, zorg en specialistische zakelijke dienstverlening, die samen een aanzienlijk deel van de toegevoegde waarde leverden. De horeca en recreatiesectoren herstelden zich eveneens, hoewel ze nog niet volledig terug waren op het niveau van vóór de pandemie. In 2023 vlakte de economie af, met een groei van slechts 1,0%. Hoewel de economie in 2024 weer naar een gematigd groeipad leek terug te keren, laat de nabije toekomst zich in 2025 moeilijk voorspellen. Deze vertraging wordt toegeschreven aan economische onzekerheden, waaronder inflatie en geopolitieke spanningen, die de vraag en investeringen beïnvloeden.[46]

[45] metropoolregioamsterdam.nl
[46] metropoolregioamsterdam.nl; https://www.werk.nl/imagesdxa/regio_in_beeld_2024-2025_zuid-kennemerland_en_ijmond_tcm95-462425.pdf

De werkgelegenheid in Zuid-Kennemerland groeide de afgelopen jaren gestaag. In 2022 waren er ruim **110.000 werkenden** in deze regio. Na de coronadip van 2020 (toen de werkgelegenheid tijdelijk daalde) is herstel ingezet met +1,9% banen in 2021 en +4,6% in 2022. De arbeidsmarkt is zeer krap: de netto arbeidsparticipatie ligt rond de 74–75% en de werkloosheid in 2023 rond slechts 3%. Werkgevers in Haarlem en omstreken hebben te maken met moeilijk vervulbare vacatures, met name in sectoren als zorg, techniek en onderwijs. Tegelijk is Zuid-Kennemerland een aantrekkelijke woonregio voor hoger opgeleiden; meer dan de helft van de beroepsbevolking heeft een hbo- of wo-diploma. Deze hoogopgeleide arbeidskrachten zorgen voor een sterke lokale kennisbasis, maar pendelen ook vaak naar Amsterdam en elders voor werk. De regio ziet door vergrijzing de komende jaren veel oudere werknemers uitstromen, wat de druk op de arbeidsmarkt verder verhoogt.[47]

IJmond: staalindustrie en havengebied

Economische structuur en trends: De regio IJmond – bestaande uit de gemeenten Beverwijk, Heemskerk en Velsen – heeft een industrie- en havengeoriënteerde economie met een sterke focus op metaalbewerking, energie, logistiek en voedselverwerking. De industrie vertegenwoordigt bijna een derde van de toegevoegde waarde in de regio, met Tata Steel, de voormalige Hoogovens, als grootste werkgever. Een groot deel van de kleinschalige bedrijvigheid in de regio is als toeleverancier afhankelijk van Tata Steel. Volgens cijfers van het concern zelf levert Tata Nederland in totaal zo'n 86.000 banen op, waarvan 47.000 indirect en 28.000 afgeleid. Een groot deel hiervan betreft banen in de IJmond. De havens van IJmuiden spelen een belangrijke rol in de energietransitie, met activiteiten gericht op offshore windenergie en visserij. De dienstensector, waaronder zorg en specialistische zakelijke dienstverlening, is economisch van ondergeschikt belang. Geografisch zijn de industriële en havenactiviteiten geconcentreerd in Velsen en IJmuiden, terwijl Beverwijk en Heemskerk een mix van woonwijken en kleinschalige bedrijvigheid kennen. De IJmond kent een sterk informeel ondernemersnetwerk, met ondernemers die elkaar vaak al lange tijd kennen van school of via het verenigingsleven. [48]

Economische ontwikkeling: Na een krachtig herstel in 2021 en 2022, met een economische groei van respectievelijk 9% en 5,7%, kende de IJmond in 2023 een economische krimp van 4,5%. Deze terugval werd voornamelijk veroorzaakt door de energie-intensieve staalindustrie, die te maken kreeg met stijgende energieprijzen en afnemende internationale vraag. Desondanks blijft de regio strategisch belangrijk vanwege haar industriële infrastructuur en rol in de energietransitie. Voor 2024 en 2025 wordt een gematigd economisch herstel verwacht, met een groei van respectievelijk 1,0% en 1,4%, afhankelijk van wereldwijde economische ontwikkelingen en investeringen in duurzame energieprojecten.[49]

Arbeidsmarkt en werkgelegenheid: De werkgelegenheid in de IJmond is de afgelopen jaren stabiel gebleven, met circa 110.000 werkenden in 2022. De arbeidsmarkt is krap, met een netto arbeidsparticipatie van ongeveer 74% en een werkloosheidspercentage van 3,5% in 2023. Tata Steel is zeer bepalend voor de werkgelegenheid in de IJmond. Deze afhankelijkheid zorgt haast per definitie voor een onzekere positie. Die onzekerheid wordt

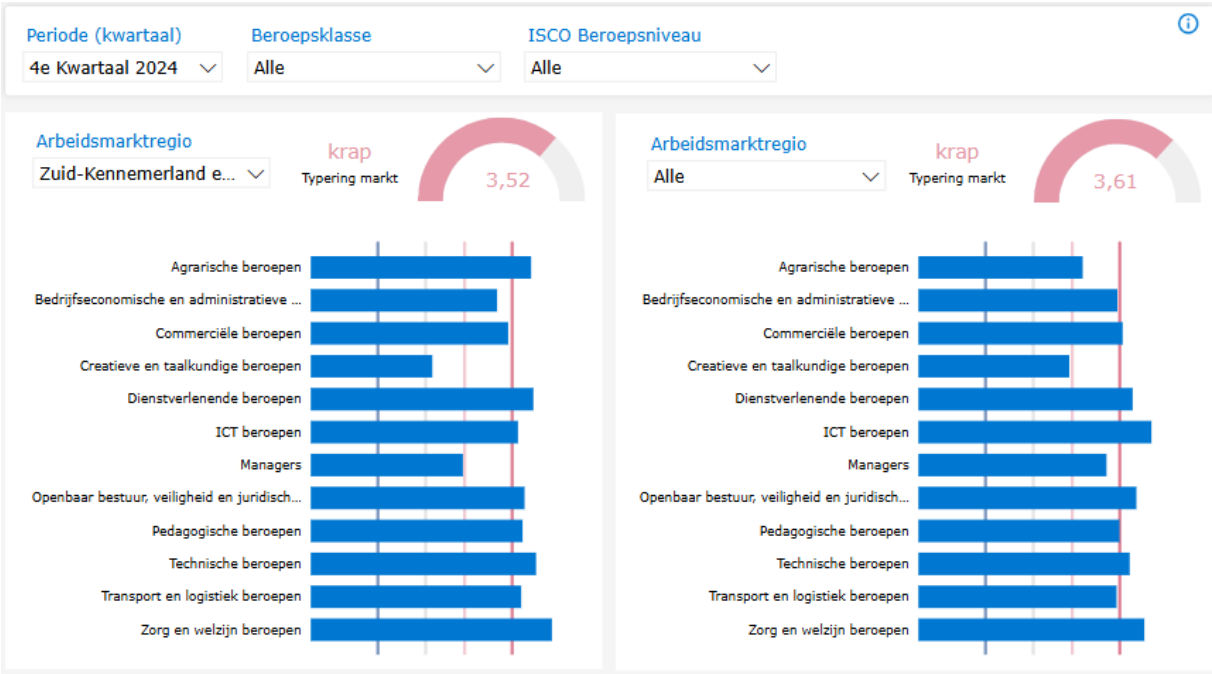
[47] werk.nl; metropoolregioamsterdam.nl
[48] https://www.tatasteelnederland.com/over-tata-steel/tata-steel-ijmuiden#:~:text=Bovendien%20zijn%20we%20een%20grote,47.000%20indirect%20en%2028.000%20afgeleid.
[49] https://www.werk.nl/imagesdxa/regio_in_beeld_2024-2025_zuid-kennemerland_en_ijmond_tcm95-462425.pdf

versterkt door twee recente ontwikkelingen: een aanstaande reorganisatie bij Tata waarbij 1.800 banen dreigen te worden geschrapt en het nieuws uit het Verenigd Koninkrijk dat de Chinese investeerder in British Steel zich terugtrekt, waardoor de Britse staalproductie in gevaar is gekomen. Beide ontwikkelingen laten zien dat de staalindustrie anno 2025 met onzekerheid omgeven is. [50]

Werkgevers ondervinden moeilijkheden bij het /invullen van vacatures, vooral in de sectoren techniek, zorg en logistiek. De regio kent een relatief hoog aandeel mbo-opgeleiden, passend bij de industriële aard van de economie. Echter, door vergrijzing en een uitstroom van oudere werknemers neemt de druk op de arbeidsmarkt toe. Initiatieven zoals het Regionaal Werkcentrum Zuid-Kennemerland en IJmond zijn opgezet om vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen en de mismatch op de arbeidsmarkt te verkleinen.

Mismatch op de arbeidsmarkt

In arbeidsmarktregio Zuid-Kennemerland en IJmond is de relatieve arbeidsmarktkrapte in lijn met het Nederlands gemiddelde. De behoefte aan invulling van technische, agrarische, dienstverlenende en zorg-beroepen is het grootst. [51]



Bron: Werk.nl (2025)

Tegelijkertijd blijkt uit de cijfers dat nog steeds sprake is van een onbenut arbeidspotentieel. Het netto arbeidspotentieel is in de afgelopen jaren gestegen (van 68% naar 74%). Het aanbod van werkzoekenden zit op een historisch laagtepunt. De vergrijzing zorgt ervoor dat de krapte de komende jaren aanhoudt, ook als de economie verder zou afkoelen. Tegelijkertijd zijn er mensen die geen goede aansluiting op de arbeidsmarkt

[50] https://www.werk.nl/imagesdxa/regio_in_beeld_2024-2025_zuid-kennemerland_en_ijmond_tcm95-462425.pdf
[51] Zie: kaart UWV Spanningsindicator per arbeidsmarktregio (link)

vinden omdat hun profiel niet goed past bij hetgeen gevraagd wordt op de arbeidsmarkt. Individuele werkgevers en werkzoekenden kunnen elkaar niet altijd vinden. Er is sprake van een grote mismatch op de arbeidsmarkt.[52]

5.2 Conclusies voor sociaal ondernemerschap

Kijkend naar beide deelregio's, dan komen wij tot de volgende conclusies die relevant zijn voor het sociaal ondernemerschap in deze regio.

We zien grote structuurverschillen tussen de twee deelgebieden: **IJmond** is vooral haven en industrie, met het zwaartepunt in Beverwijk en Velsen. **Zuid-Kennemerland,** met Haarlem en Zandvoort als representanten daarvan, draait vooral diensten, toerisme en horeca). Heemstede en Bloemendaal (Zuid-Kennemerland) betreft vooral wonen in het hogere segment, Beverwijk en Velsen (IJmond) juist niet. In lijn daarmee zien we ook een heel ander type bedrijven en een ander type werkgelegenheid in de beide gebieden, met ook een heel verschillende potentie voor arbeidskrachten. Dat werkt ook door in de kansen voor sociale ondernemers. In **IJmond** zal het bij impactondernemen vooral gaan om circulair (verduurzamen toeleverend aan de metaalindustrie) en/of inzet van technisch personeel, of bewakingspersoneel voor industriële bedrijventerreinen. In **Zuid-Kennemerland** gaat het meer om dienstverlenend personeel in bijvoorbeeld horeca of in detailhandel (bijvoorbeeld mode, accessoires, catering, leisure). De ondernemersnetwerken zijn ook relatief gescheiden van elkaar.

Ook voor het **ontwikkelperspectief** van de sociaal ondernemingen zijn deze regionale verschillen van betekenis. Voor bestaande, al gevestigde sociale ondernemingen in de regio IJmond zullen hun kansen voor opschaling en uitbreiding niet zozeer in de regio Zuid-Kennemerland liggen, maar eerder naar andere industrieel georiënteerde regio's zoals Zaanstad of Den Helder. Omgekeerd ligt het voor de hand liggende ontwikkelperspectief voor sociale ondernemers uit Zuid-Kennemerland niet in zozeer in IJmond, maar eerder in diensten- en winkelgemeenten die vergelijkbaar zijn met Haarlem, zoals wellicht Alkmaar.

[52] UWV - Regio in Beeld: Zuid-Kennemerland en IJmond (2023)

B2: Onderzoeksverantwoording

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**.[53] 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 groeps-gesprekken). 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 Zuid-Kennemerland en IJmond, in combinatie met een extrapolatie van representatieve casuïstiek in deze gemeente.[54] Aanvullend op onze kwantificeringsmethodiek hebben we onze bevindingen en veronderstellingen getoetst in gesprekken.

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

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

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 regio Zuid-Kennemerland en IJmond. Zo brengen wede **kapitaalbehoefte** in kaart van sociale ondernemingen in de regio's 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 van financiering voor sociaal ondernemerschap in de regio. We brengen daarmee in kaart wat het aanbod aan financiering voor sociaal ondernemerschap in Zuid-Kennemerland en IJmond is en welke condities daarbij gelden. Wij kijken daarbij niet uitsluitend naar de omvang van het aanbod in euro's, maar ook naar de toeleiding naar financiering en de aanwezigheid van een ondersteunend ecosysteem.

C. Marktfalen in beeld

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 sociale ondernemers? 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 daarmee zowel kwalitatief als kwantitatief in beeld.

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 regio Zuid-Kennemerland en IJmond, 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 beschikbaar **beleidsonderzoek, verkenningen en achtergrond-rapporten** van sociaal ondernemen 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 onderzoeks-traject bijeengebracht in een rondetafelgesprek om een dialoog te voeren en onze bevindingen en aanbevelingen te toetsen. Een lijst van personen die we hebben gesproken is te vinden in bijlage 2.

Beperkingen van het onderzoek

Hoewel de term 'sociaal ondernemen' al enkele decennia bestaat, is deze vorm van ondernemerschap nog een relatief jong fenomeen dat in de afgelopen vijftien jaar pas sterk in opkomst is. Sociaal ondernemen is ook als onderzoeksveld nog in ontwikkeling. In de literatuurstudie stuitten we bijvoorbeeld met enige regelmaat op resultaten en beweringen die elkaar tegenspreken. Zo schat het CBS het aantal sociale ondernemers in Nederland op 4-5% van het Nederlandse MKB vanaf twee medewerkers, terwijl andere bronnen sterk wijzen een veel kleinere omvang. In onze optiek ligt hieraan een definitieprobleem ten grondslag. Onderzoekers hanteren verschillende criteria voor het vaststellen van de onderzoekspopulatie. Verder zien we dat steekproeven in onderzoeken relatief smal zijn waardoor het soms de vraag is in hoeverre de uitkomsten representatief zijn voor een grotere groep sociale ondernemers. Ten slotte constateren we dat tot op heden beperkt onderzoek is gedaan naar de specifieke kapitaalbehoefte van sociale ondernemers in Nederland en in regionale gebieden in tegenstelling tot de kapitaalbehoefte van innovatieve startups.

In dit kapitaalmarktonderzoek hebben we zo goed mogelijk bronnen met elkaar vergeleken en getoetst op validiteit en betrouwbaarheid. Verder hebben we bewust gekozen voor een trechterbenadering, waarbij we eerst op nationaal niveau hebben gekeken naar ontwikkelingen en beschikbare data. Vervolgens hebben we gekeken naar regiospecifieke kenmerken en die vervolgens met elkaar in samenhang bekeken.

B3: Interviewlijst

Voor dit onderzoek spraken we met de volgende personen.

Geïnterviewd	Organisatie
Ruud Meijer	Gemeente Haarlem
Mark Kievit	Gemeente Haarlem
Marina Robert	Arbeidsmarktregio ZKIJ
Marja Baas	Provincie Noord-Holland
Diana Hermans, Mark Rozekrans	IJmond Werkt, Spaarne Werkt
Karin Maatje	Kansen voor West
Arthur Gleijm & Eric van Heerwaarden	ROMinWest
Gerik ter Berge	Techport
André Brasser	Stichting Stadsgarage
Lara Broeder & Bianca Baart	GreenBiz – OD IJmond
Annabel Thomas	De Broedmachine – Collectief Circulair
Edwin Teljeur	City Deal Impact Ondernemen
Bart Meijs, Linda Boer & Pim Jansen	SIF-Rotterdam, SIF-Den Haag
Martijn Arnoldus	Social Finance Matter
Ard van Berkel	Rabobank Haarlem-IJmond
André Knol	Innomics
Stefan Panhuijsen	Social EnterpriseNL
Joost van der Burght	Wij zijn MEO
Jolijn van Beukering	Lotus College
Fennie Lansbergen	Oogst
Peter Schouten	Soci-Com
Jan-Hylke de Jong	Fenicks
Max Kwantes	Patina Dakdenkers
Koen Bremer	TommyTomato
Lara Scot	Sûr Atelier