

Samenvatting

Ex ante kapitaalmarkt onderzoek

Sociaal Ondernemers Rotterdam





Management samenvatting

Dit ex ante kapitaalmarktonderzoek is uitgevoerd in opdracht van de gemeente Rotterdam en heeft tot doel het in kaart brengen van het mogelijke financieringsgat voor sociaal ondernemers in Rotterdam. Dergelijk onderzoek is een vereiste om in aanmerking te komen voor Europese subsidie, in dit geval een Kansen voor West-subsidie in het kader van REACT EU.

Een ex ante kapitaalmarkt-onderzoek wordt uitgevoerd volgens een vaste EU-methodologie, waarbij de nadruk ligt op de marktanalyse: hoe groot is het aanbod van kapitaal, hoe groot is de vraag en wat is het daaruit volgende kapitaaltekort. Om deze zaken in kaart te brengen, is er gebruik gemaakt van de beschikbare eerder uitgevoerde onderzoeken over sociaal ondernemerschap en over de kapitaalmarkt voor MKB. Daarnaast zijn er gesprekken gevoerd met ondernemers en aanbieders van kapitaal.

Sociaal ondernemerschap is sterk in opkomst. Ook in Rotterdam nemen we steeds meer initiatieven op het gebied van sociaal ondernemerschap waar. De cijfers over sociaal ondernemerschap lopen uiteen. We gaan op basis van de monitor van Social Enterprise uit van landelijk circa 5000 sociaal ondernemers. Op basis van de beschikbare onderzoeken en de aannames over de Rotterdamse situatie die uit de interviews naar voren zijn gekomen, concluderen we dat er een kapitaaltekort bestaat tussen de € 6 en € 16 miljoen.

Hierbij zijn enkele lessen te trekken voor het financieringsinstrument dat dit gat moet dichten::

- Zorg voor een **goed gevulde pijplijn** met projecten;
- Zorg voor een **beperkte doorlooptijd** van de behandeling van projectaanvragen;
- Zorg dat je de **impact** van de projecten blijft **meten**;
- **Evalueer** het fonds periodiek;
- Organiseer voldoende **cofinanciering** op projectniveau.



In deel 2 van het onderzoek hebben we een lichte toets uitgevoerd voor de organisatie en governance van het fonds. Hieruit volgen de volgende conclusies:

1. **Er is een financieringsgat voor sociale ondernemers in Rotterdam.**
2. **De gekozen investeringsstrategie sluit aan op de financieringsvraag en het marktfalen.**
3. **Het instrumentarium sluit aan bij de vraag van sociale ondernemers in de markt.**

1. Inleiding

Sociaal ondernemerschap is sterk in opkomst. Steeds meer ondernemers kiezen een andere invalshoek en doelstelling voor hun onderneming dan voorheen. Winstmaximalisatie, traditioneel gezien de voornaamste doelstelling van veel ondernemingen, is voor sociaal ondernemers niet het voornaamste streven. Sociaal ondernemers stellen zichzelf tot doel om maatschappelijke problemen op te lossen. Ze willen een bijdrage leveren aan allerlei vormen van maatschappelijke en publieke belangen. Door bijvoorbeeld mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een werkplek te bieden, de leefbaarheid in wijken te verbeteren, of bij te dragen aan duurzaamheid. Ook in Rotterdam zijn er steeds meer initiatieven op het gebied van sociaal ondernemerschap waar te nemen.

Om de COVID-19 crisis te bestrijden, heeft de Europese Unie in 2020 extra middelen beschikbaar gesteld aan de lopende EFRO-programma's onder de naam REACT-EU. In de regio West verloopt de verdeling van deze middelen via het Operationeel Programma (OP) van Kansen voor West 2 (KvW2). Onderdeel van dit OP zijn financiële instrumenten. Daarnaast wordt het programma Kansen voor West 3 voorbereid (KvW3). Dit programma start waarschijnlijk begin 2022.

Om een beroep te kunnen doen op deze EU-middelen, is het uitvoeren van een zogeheten ex ante kapitaalmarktonderzoek een vereiste. Dat geldt zowel voor de REACT-EU middelen (2021) als voor de middelen uit KvW3 (2022-2017). Het gaat hierbij om een analyse van de vraag naar en het aanbod van kapitaal in een specifieke sector of voor een specifiek beleidsdoel, in dit geval *sociaal ondernemerschap*. Een kapitaalmarktonderzoek levert de netto behoefte aan financiering op (de *finance gap*) waarmee het marktfalen in kaart wordt gebracht en gekwantificeerd.

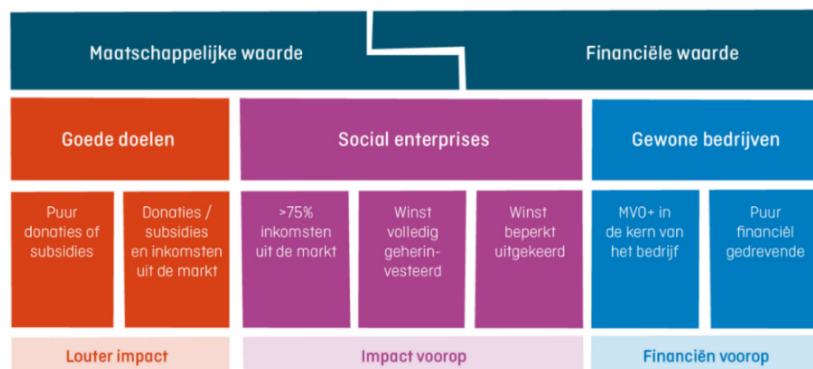
2. Sociaal ondernemerschap

In Nederland kijken ondernemers steeds nadrukkelijker naar hun impact op maatschappelijke vraagstukken, bijvoorbeeld door na te denken over hoe maatschappelijk verantwoord zij ondernemen of over hun bijdrage aan de opkomst van de circulaire economie.¹ Sociaal ondernemerschap past in deze trend: steeds meer ondernemers gaan met hun onderneming primair maatschappelijke uitdagingen aan. De maatschappelijke motivatie van de oprichters van deze ondernemingen speelt vaak een belangrijke rol. Aan de andere kant zijn er ook maatschappelijke projecten of instellingen die



¹ SER (2015). [Sociale ondernemingen: een verkennend advies](#)

mogelijkheden zien om meer financieel zelfstandig te opereren dan voorheen en daarom de stap maken naar ondernemerschap.



Positie van sociale ondernemingen ten opzichte van gewone bedrijven en goede doelen (Bron: Social Enterprise NL)

De achtergrond van sociale ondernemingen is dus zeer divers. Net als bij andere bedrijfsgroepen zijn deze ondernemers niet zomaar in een hokje te plaatsten maar actief in meerdere sectoren. Ook is een sociale onderneming niet altijd direct als zodanig te herkennen, omdat een ondernemer zich niet per se op die manier presenteert.

2.1. Definitie

In dit onderzoek volgen we voor sociaal ondernemerschap de definitie die de SER hanteert, een definitie die is gebaseerd op de

beschrijving die de Europese Commissie geeft van sociaal ondernemerschap.

Sociale ondernemingen hebben gemeen dat het zelfstandige ondernemingen zijn die een product of dienst leveren en primair en expliciet een maatschappelijk doel nastreven, dat wil zeggen een maatschappelijk probleem willen oplossen.

Het gaat om ondernemingen die economisch zelfstandig zijn en dus niet (volledig) afhankelijk zijn van subsidies, schenkingen of donaties. Daarnaast zijn ze organisatorisch zelfstandig en kunnen ze hun beleid onafhankelijk van de overheid of van andere bedrijven uitvoeren. Het onderscheid met een regulier bedrijf is dat de financiële doelstelling *primair* ten dienste staat van het maatschappelijke doel dat de onderneming zich heeft gesteld.

2.2. De opkomst van sociaal ondernemerschap

Sociaal ondernemerschap is sterk groeiende. Al in 2016 zag McKinsey een groei van 70% van het aantal sociale ondernemingen over de periode 2010-2015.² De afgelopen jaren is de groei van sociaal ondernemerschap alleen nog maar toegenomen. Waar het voorheen gebruikelijk was om de stichtingsvorm te kiezen om met subsidies een maatschappelijke impact te realiseren, zien we in toenemende mate dat er voor andere rechtsvormen gekozen wordt. Daarbij is het verdienmodel niet (volledig) afhankelijk van subsidies

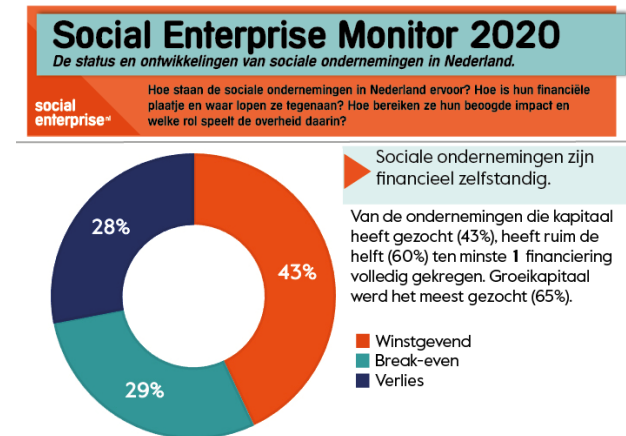
² McKinsey (2016). [Scaling the impact of the social enterprise sector](#).

of donaties van derden. Ook consumenten zijn zich meer bewust van de maatschappelijke impact van ondernemingen en dat is terug te zien in hun gedrag. Daarnaast zien we dat meer mensen, millennials in het bijzonder, bereid zijn om een lager inkomen te accepteren als dat betekent dat de sociale impact van hun onderneming groter is.

De SER merkt terecht op dat de groep 'sociaal ondernemers' zeer divers is en dat de afbakening ten opzichte van andere groepen van ondernemers niet altijd eenduidig te maken is. Dit blijkt ook uit het rapport van McKinsey. Hierin wordt duidelijk ongeveer een derde van de sociale ondernemingen (deels) werkzaam is in de sector zorg & welzijn, en dat in vele andere sectoren ook sociale ondernemingen actief zijn. Van de energiemarkt tot financiële dienstverlening en van logistiek tot toerisme. Uit de Social Enterprise Monitor 2019 blijkt dat, dwars op deze sectoren, 48% van de geënquêteerde sociale ondernemingen het verhogen van de arbeidsparticipatie van een kwetsbare groep noemt als belangrijkste maatschappelijke missie.³

De cijfers over het aantal sociale ondernemingen lopen uiteen. De Social Enterprise Monitor 2019 rekent voor dat Nederland in dat jaar ongeveer 5.000 sociale ondernemingen kent en dat dit aantal over de jaren sterk groeit. Ook de werkgelegenheid bij sociale ondernemingen groeit sterk. In 2019 is de werkgelegenheid toegenomen met 14% ten opzichte van het jaar ervoor.

³ Social Enterprise Monitor (2019). ['Het onderzoek naar de ontwikkelingen van sociale ondernemingen in Nederland.'](#)

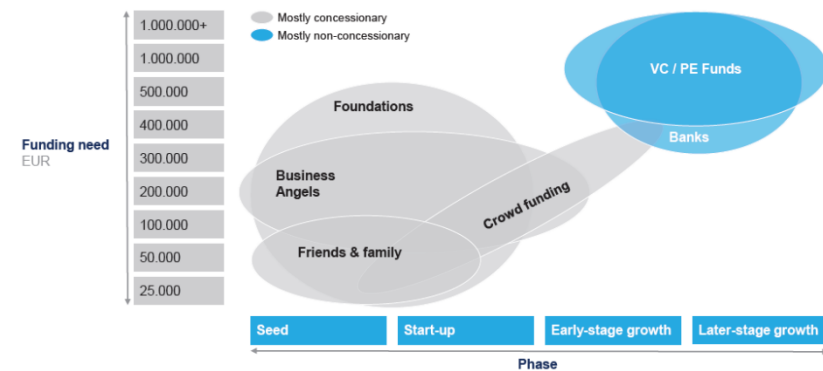


McKinsey onderscheidt vier fases waarin een sociale onderneming zich kan bevinden richting 'volwassenheid'. Deze fases zijn relevant voor de kapitaalbehoefte die een sociale onderneming heeft.

- 1) De **seed-fase** (0-2 jaar) In deze fase wordt het idee ontwikkeld en vertaald in een prototype product of dienst. Over het algemeen komt de financiering van vrienden, familie en crowdfunding.
- 2) De **start-up fase** (1-3 jaar) Hier wordt het 'prototype' naar de markt gebracht. De eerste klantenbasis wordt gevormd en de KPI's worden helder. In deze fase wordt het eerste geld verdiend en worden aanvullende financieringen aangetrokken, bijvoorbeeld in de vorm van investeringen of leningen.
- 3) **Early stage growth (2-5 jaar)**: De schaal van de onderneming wordt nu vergroot via nieuwe kanalen en markten. Er worden mensen aangenomen, de kwaliteit wordt verbeterd en interne processen worden gestandaardiseerd. Financiering komt vanuit inkomsten en groeikapitaal.
- 4) **Later-stage growth** (>3 jaar): de onderneming kijkt naar manieren om verder te groeien, ook buiten de initiële producten en diensten. Nu er een reputatie is opgebouwd, zijn er meerdere kapitaal opties beschikbaar.

De vier fases die McKinsey noemt, sluiten aan bij de fases die de OECD onderscheidt: seed, start-up validation, early scaling en dissemination. Bij deze vier fases horen verschillende kapitaalvragen en zijn dan ook verschillende aanbieders van kapitaal actief. De OECD hanteert daarvoor de volgende figuur:

Exhibit 11: Overview of investment types available per phase and investment amount



De figuur geeft weer hoe de structuur van financiering van sociale ondernemers eruit ziet. In de eerste fases komen banken in het spel nog niet voor en zijn het vooral vrienden, familie, stichtingen en business angels die zorgen voor kapitaal. In hoofdstuk 6 gaan we hier dieper op in.

2.3. Sociaal ondernemerschap en beleid

In beleidsmatige zin zien we dat overheden sociaal ondernemerschap steeds meer omarmen. Met name de mogelijkheden om sociale vraagstukken aan te pakken door middel van ondernemerschap wordt steeds vaker herkend. Verschillende gemeenten, waaronder de gemeente Rotterdam, hebben in de afgelopen jaren specifiek beleid gemaakt om sociaal ondernemerschap te faciliteren en stimuleren.

Ook op Rijksniveau is er in toenemende mate belangstelling voor sociaal ondernemerschap. Het kabinet heeft in de afgelopen jaren

verschillende onderzoeken laten uitvoeren om in kaart te brengen waar de grootste belemmeringen van sociale ondernemingen zitten, met name op het gebied van regelgeving. Het regeerakkoord van het kabinet Rutte III beloofde “*passende regels en meer ruimte voor de ontwikkeling van ondernemingen met sociale of maatschappelijke doeleinden, met behoud van een gelijk speelveld*”⁴.

Ook de OECD heeft de belemmeringen voor sociale ondernemingen in kaart gebracht, in opdracht van de Europese Commissie.⁵ De OECD noemt als belangrijkste barrières:

- Sociale ondernemingen worden **moeilijk herkend**, en zijn voor bijvoorbeeld beleidsmakers moeilijk te plaatsen. Daarmee krijgen sociale ondernemingen ook niet de juiste erkenning.
- Sociale ondernemingen hebben **een gebrekkige toegang** tot diverse markten, waaronder de kapitaalmarkt.
- Het is **lastig om de impact te meten** van een sociale onderneming. Daarmee is het moeilijk om vast te stellen of een sociale onderneming het goed doet en verder kan groeien. Dit is in tegenstelling tot een traditionele ondernemer, voor wie een aantal economische indicatoren voor groei en succes makkelijker meetbaar is.

Ook wijst de OECD erop dat beleidsmakers een cruciale rol kunnen spelen in het doorbreken van de hierboven genoemde barrières. Dit

kan bijvoorbeeld door het juridisch kader beter aan te laten sluiten op de werkwijze van sociale ondernemingen. Daarnaast wijst de OECD erop dat er meer afstemming zou moeten zijn tussen nationale en regionale beleidsmakers en dat sociale ondernemers betrokken moeten worden in het beleidsproces.

In een recent rapport (2020) heeft onderzoeksbureau BMC gekeken naar de knelpunten die sociaal ondernemers ervaren. Ook hier wordt onvoldoende beschikbaarheid van **financiering** genoemd als een **belangrijke barrière** voor groei.⁶ BMC benoemt een aantal factoren die de financiering van sociaal ondernemers complex maakt:

- Sociaal ondernemers zijn in tegenstelling tot reguliere startups **niet vanaf de start gericht op groei**. Sociaal ondernemers starten vanuit de intentie om impact te maken, en zijn daarom, over het algemeen, minder bezig met de vraag hoe zij hun bedrijf groter kunnen maken en welke financiering daarvoor nodig is
- Sociaal ondernemingen groeien over het algemeen niet snel maar **organisch**. Dit vertaalt zich in een kleinere, of meer verspreide, kapitaalbehoefte. Financiers geven het liefst grote tickets uit, maar voor sociaal ondernemers is dit vaak niet passend.
- De **complexiteit van de bedrijfsvorm** schrikt financiers soms af. Vaak is er sprake van een stichting die nodig is voor het ontvangen van subsidies of donaties, die wordt gecombineerd

⁴ Regeerakkoord 2017: ‘[Vertrouwen in de toekomst](#)’

⁵ OECD/EU (2019). [Boosting Social Entrepreneurship and Social Enterprise Development in the Netherlands](#), OECD Working Paper, Paris

⁶ BMC (2020). [Versterken sociaal ondernemerschap. Knelpunten die sociaal ondernemers tegenkomen en voorstellen voor maatregelen om deze weg te nemen.](#)

met een BV die de bedrijfsmatige activiteiten verricht. Dit heeft vaak te maken met de manier waarop de sociaal ondernemer is gestart en heeft veelal een fiscale achtergrond. Vaak is de onderneming in de startfase afhankelijk van publieke financieringsstromen die niet via een BV mogen lopen. Maar bedrijfsmatig is dan toch een BV gewenst als vorm om eigenaren te verbinden. Om in aanmerking te komen voor leningen of vergelijkbare financiering, is zo'n dualistische structuur vaak ondoorzichtig en is een eenvoudiger bedrijfsvorm gewenst.

- De **businesscase van sociaal ondernemers is minder stevig**. Sociaal ondernemers zijn niet uit op winstmaximalisatie maar willen zoveel mogelijk maatschappelijke impact realiseren. Omdat deze ondernemers hun winst omzetten in meer impact, zijn er vaak minder reserves, waardoor ze minder aantrekkelijk zijn voor commerciële investeerders.
- Sociaal ondernemers houden **graag zeggenschap** over hun eigen bedrijf, vanuit hun inhoudelijke drive om impact te kunnen maken, in tegenstelling tot snelgroeiende startups. Soms is de zeggenschap geborgd in een coöperatieve vorm. Een deel van de aanbieders van kapitaal is niet interessant voor sociaal ondernemers, omdat deze niet dezelfde inhoudelijke doelstellingen hebben of die onvoldoende lijken te respecteren.
- Tot slot hebben sociaal ondernemers **niet altijd alle juiste competenties als ondernemer**. Vaak beginnen sociaal ondernemers op basis van een maatschappelijke, (vaak idealistische) doelstelling en kiezen daarbij de (juridische) vorm

die op dat moment het meest passend lijkt om maatschappelijke impact te realiseren en komen dan uit op ondernemerschap. De OECD stelt dat de competenties die nodig zijn om te ondernemen beter ondersteund zouden moeten worden.

3. Aanpak

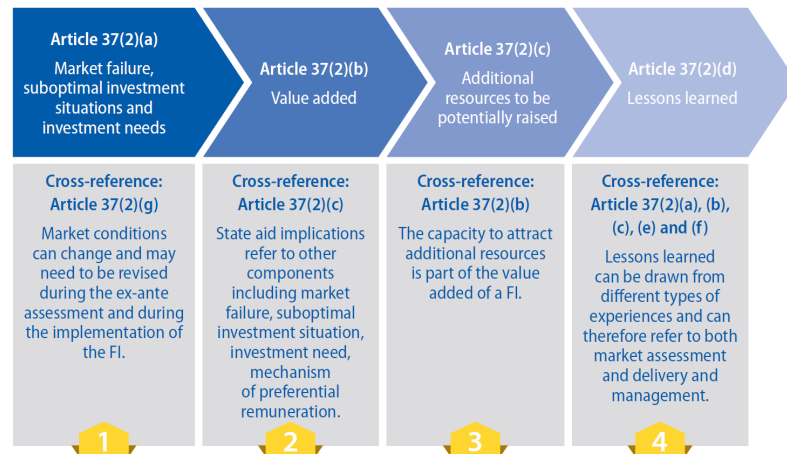
Om tot een correcte uitvoering van het ex ante kapitaalmarktonderzoek te komen, volgen wij de onderzoeksopzet, -systematiek en -aanpak uit de EU-methodologie. In de regio West zijn de afgelopen periode verschillende van dit soort onderzoeken uitgevoerd voor het Kansen voor West II programma. Zo dragen wij bij aan de consistentie van de onderzoeken.⁷

3.1. De EU-methodologie

De EU-methodologie bestaat uit een tweetrapsraket. Deel 1 omvat een marktanalyse die is opgebouwd uit vier onderdelen:

⁷ Zie voor een overzicht: www.kansenvoorwest2.nl/financieringsinstrumenten

Building block 1: Market assessment



Het resultaat van deel 1 is een ‘foto’ van de actuele marktsituatie rond vraag en aanbod. De foto laat zien of er sprake is van marktfalen, of en in welke mate een (nieuw) fonds toegevoegde waarde heeft, wat de multiplier is in termen van investeringskapitaal en welke lessen er te leren zijn uit eerdere ervaringen of alternatieven. Deel 1 toont de netto-financieringsbehoefte: het (eventuele) gat aan tussen vraag en aanbod van kapitaal.

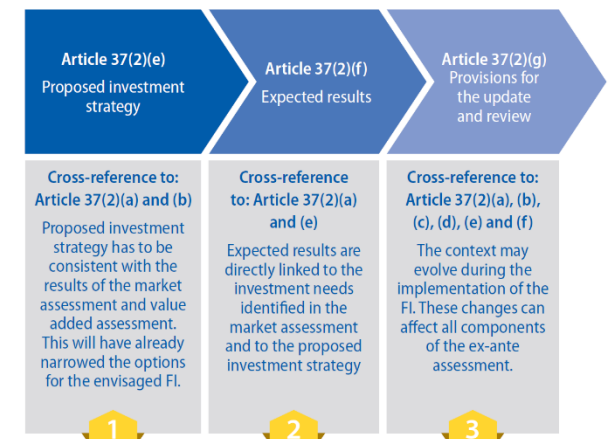
Deel 2 van de EU-methodologie bevat drie onderdelen:

- 1) onderzoek naar de investeringsstrategie,
- 2) de te verwachten resultaten ervan en
- 3) de voorwaarden voor een flexibel inzetbaar fonds.

De nadruk in dit kapitaalmarktonderzoek ligt op verzoek van de opdrachtgever op het eerste deel uit de EU-methodologie. Het

tweede deel hebben we uitgewerkt in een beknopte toets (hoofdstuk 8). Dit kan ook, omdat er reeds een fonds is opgericht en ingericht.

Building block 2: Delivery and management



3.2. Onze onderzoeksopzet

Wij volgen in dit kapitaalmarktonderzoek de EU-methodologie en bouwen deze rapportage op aan de hand van de hierboven vier stappen uit deel 1. Daarvoor hebben we de volgende stappen ondernomen:

- 1) We hebben een documentenstudie verricht naar eerdere onderzoeken naar (sociaal) ondernemerschap en de kapitaalmarkt op Europees, nationaal en lokaal niveau. De belangrijkste conclusies uit deze studies hebben we als onderlegger gebruikt voor dit onderzoek.
- 2) We hebben verschillende interviews gehouden om de Rotterdamse situatie goed te leren kennen. Zo hebben we sociaal ondernemers gesproken over hun praktijkervaring met financiering en wat zij zien als de grootste barrières om te groeien. Ook hebben we gesproken met aanbieders van kapitaal in Rotterdam, vanuit verschillende achtergronden (bancair, private investeerders en filantropen). We hebben met hen gesproken over de financieringsmarkt voor sociale ondernemers.
- 3) We hebben twee (digitale) rondetafelgesprekken georganiseerd. Een gesprek met beleidsmakers over wat zij zien in het veld van sociaal ondernemerschap en over de manier waarop de (lokale) overheid kijkt naar sociaal ondernemerschap en de uitdagingen waar sociaal ondernemers tegenaan lopen. En een rondetafelgesprek met sociaal ondernemers met uiteenlopende achtergronden, over hun kapitaalvraag en ervaringen.

- 4) Tot slot hebben we een aantal bijeenkomsten georganiseerd met de begeleidingscommissie die de gemeente Rotterdam voor dit onderzoek heeft ingesteld. Met hen hebben we nadrukkelijk ook inhoudelijk gesproken over de ontwikkeling van sociaal ondernemerschap in Rotterdam.

3.3. Leeswijzer

In de volgende hoofdstukken hanteren we de volgorde uit de EU-methodiek (stap 1 tot en met 4 uit deel 1). Daarna volgt een doorkijk naar deel 2 (hoofdstuk 8) en we sluiten dit onderzoek af met conclusies en aanbevelingen.

4. Identificatie van het marktfalen

In dit hoofdstuk brengen we doelgroep en vraag in kaart, kijken we naar het aanbod van kapitaal en kwantificeren we het marktfalen.

4.1. Doelgroep en vraag in kaart

AD REGIO ABONNEREN LOGIN

Aantal werklozen groeit, vooral jongeren krijgen rekening coronacrisis gepresenteerd

Het aantal mensen in de Rotterdamse regio met een werkloosheidsuitkering is de afgelopen zes maanden met 26,2 procent toegenomen. Dat blijkt uit cijfers van het UWV. Volgens de uitkeringsorganisatie is het effect van de coronacrisis na een half jaar duidelijk zichtbaar en is ook duidelijk wie de hardste klappen krijgen: de jongeren.

Leon van Heel 19-10-20, 19:30
Laatste update: 19:33

Volgens de EU-methodologie is het eerst nodig om de regionale en nationale economie te analyseren om de context waarbinnen bedrijven opereren, te begrijpen, voordat kan worden vastgesteld of sprake is van marktfalen en suboptimale investeringsniveaus. We starten dan ook met een algemeen en beknopt beeld van de kenmerken en ontwikkelingen van de economie en de arbeids-

markt in Rotterdam, inclusief de ontwikkelingen in demografie. Op basis van cijfers van het CBS weten we dat het aandeel van Rotterdam aan het BBP van Nederland ongeveer 8% beslaat.⁸ De groei van Rotterdam ligt boven het regionale en landelijk gemiddelde. In Rotterdam is vooral de **logistieke** sector sterk vertegenwoordigd

(groothandel en transport). Het aandeel van deze sector is 18% groter dan gemiddeld in Nederland. Ten opzichte van het landelijk gemiddelde zijn ook **zakelijke en publieke diensten** sterk in Rotterdam vertegenwoordigd.⁹

Rotterdam kent ongeveer 400.000 banen op een bevolking van rond de 650.000. Tussen 2018 en 2019 groeide de werkgelegenheid met 3,4% (ca. 13.000 banen). Een groot deel daarvan is bezet door mensen die eerder werkloos waren. De werkloosheidscijfers zijn hierdoor gedaald van 12,6% in 2014 tot 5,3% in het derde kwartaal van 2019¹⁰. De coronacrisis heeft dit positieve beeld doen kantelen. Ook de Rotterdamse economie heeft een flinke knauw gekregen, waardoor de opgave voor sociaal ondernemers en de gemeente weer groter is geworden.

Over het algemeen is de Rotterdamse beroepsbevolking lager opgeleid dan gemiddeld in Nederland. In Rotterdam is 33% laag opgeleid (29% landelijk), 38% middelbaar opgeleid (41% landelijk) en 29% hoog opgeleid (30% landelijk).¹¹

⁸ CBS "[Regionale economische groei 2019](#)"

⁹ Gemeente Rotterdam, [Economische Verkenning Rotterdam 2018](#)

¹⁰ Gemeente Rotterdam, [Economische verkenning Rotterdam 2020](#)

¹¹ www.onderzoek010.nl

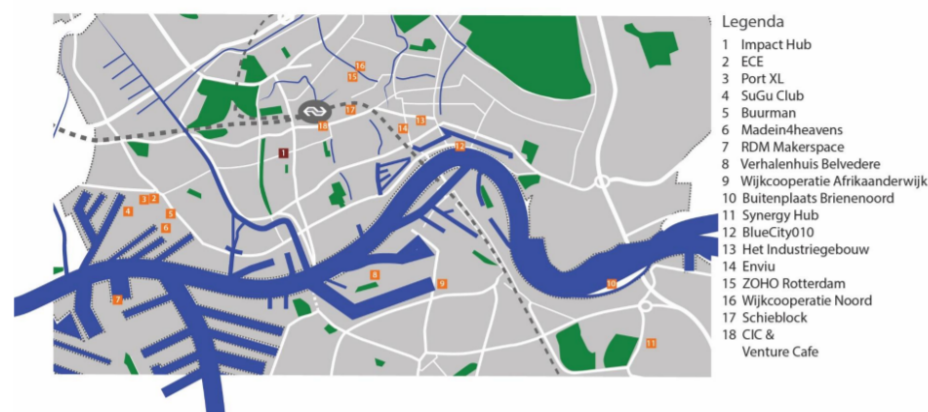
De gemeente Rotterdam ziet het belang van sociaal ondernemers in de stad. Deze ondernemers dragen bij aan de maatschappelijke opgaven van de stad en zorgen voor een groei van de werkgelegenheid. Voldoende reden om sociaal ondernemerschap binnen de stad te willen stimuleren en belemmeringen weg te willen nemen.

De maatschappelijke doelstellingen van sociale ondernemingen komen vaak overeen met doestellingen en plannen van de gemeente Rotterdam. Hier komt bij dat Rotterdam profiteert van de inventiviteit van de ondernemer en van de financiële zelfstandigheid van de onderneming. Het is bovendien een sector in opkomst. Dit rechtvaardigt een facilitair, flankerend beleid dat is gericht op stimulansen en het wegnemen van belemmeringen.¹²

Rotterdam kent een groeiend aantal sociaal ondernemers en de sector is nog sterk in beweging. In 2017 heeft de gemeente opdracht gegeven om het “ecosysteem” van sociaal ondernemers in Rotterdam in kaart te brengen en te karakteriseren.¹³ Dit leverde het volgende beeld op:

- Gemeente en sociaal ondernemers praten nog vaak langs elkaar heen. Ook zijn er teveel loketten waardoor ondernemers niet goed weten waar ze terecht kunnen met vragen.
- Er mist in Rotterdam programmering voor de professionalisering van sociaal ondernemers, vooral voor de doorgroeiers.
- Er zijn voldoende fysieke locaties voor sociaal ondernemers
- Structurele en herkenbare samenwerking tussen knooppunten en sociaal ondernemers ontbreekt nog.

Het rapport bevat ook een overzicht van de fysieke knooppunten voor (sociaal) ondernemers in Rotterdam. Dit beeld is enige tijd oud, dus wellicht zijn er al wat aanpassingen te maken in de kaart.



Figuur: kaart fysieke knooppunten voor (sociaal) ondernemers in Rotterdam (uit: de sociaal ondernemer in Rotterdam, Impact Hub)

¹² Gemeente Rotterdam: [Actieplan Sociaal Ondernemen 2017 - 2018](#)

¹³ Impact Hub Rotterdam: [“De sociaal ondernemer in Rotterdam”, verkenning ondersteuningsstructuur sociaal ondernemers \(2017\)](#)

Om een overzicht te krijgen van wat er zich in de sector van sociaal ondernemerschap in Rotterdam afspeelt, geven we hier een overzicht van de belangrijkste partijen die actief zijn in het ecosysteem. Op basis van desk research en op basis van wat er in de interviews hierover gezegd is komen we tot de volgende belangrijke partijen:

- *Voor Goed Rotterdam Impact Agency* vormt nieuwe coalities en komt met nieuwe (gezamenlijke) oplossingen. Een van de doelen van Voor Goed is het stimuleren van sociaal ondernemerschap in de stad, door mensen en initiatieven met elkaar te verbinden.
- *Citylab010* is een Rotterdams ondersteuningsprogramma met een jaarlijks budget van 3 miljoen euro voor initiatiefnemers die aan hun droom voor Rotterdam willen werken. Het programma biedt hulp in de vorm van kennis, coaching en netwerk.
- *Up!Rotterdam* is een organisatie die zich richt op startups, scale-ups, innovatief MKB en coöperaties, gericht op het versterken van het ecosysteem, het verbinden van partners en het organiseren van activiteiten.
- *Startup in Residence* is een programma gericht op samenwerking tussen overheid en startups. Rotterdam voert een dergelijk programma niet uit. Wel kunnen Rotterdamse ondernemers terecht bij de provincie Zuid-Holland, of bij andere gemeenten zoals Amsterdam
- *Het Groeiprogramma van het Oranjefonds* richt zich ook niet specifiek op Rotterdamse ondernemers, maar meerdere geïnterviewden gaven aan veel gehad te hebben aan dit programma.

Er zijn geen exacte getallen over het aantal sociale ondernemingen in Rotterdam. Op basis van de Social Enterprise Monitor, weten we zoals genoemd dat er in 2019 landelijk ongeveer 5.000 sociale ondernemingen actief waren en dat dat aantal snel stijgt. Het aandeel van Rotterdam in het BBP bedraagt ongeveer 8%. Op basis van dit percentage kunnen we rekenkundig verwachten dat Rotterdam ongeveer **400 sociale ondernemingen** kent.

Sociale ondernemingen zijn in stedelijk gebied vaak oververtegenwoordigd, omdat vraag naar en aanbod van sociale diensten hoger is en problemen als armoede, toegang tot de arbeidsmarkt en gebrek aan inclusiviteit meer knellen dan op het platteland. Het aantal sociale ondernemingen in Rotterdam zal dus naar verwachting hoger liggen dan 400. Veiligheidshalve houden we 400 als schatting aan.

Omdat 2020 door de COVID-19 pandemie een uitzonderlijk jaar was, gaan we ervan uit dat het aantal ondernemingen stabiel is gebleven (dat betekent weinig groei zoals in alle voorgaande jaren sinds 2010). Daarmee kunnen we vaststellen dat er in Rotterdam circa 400 sociale ondernemingen actief zijn. Dit aantal wordt bevestigd in de diverse interviews en rondetafelgesprekken over Rotterdam.

Vraag naar kapitaal in kaart

Op basis van het aantal sociaal ondernemingen in Rotterdam (400) en de gewenste ticketgrootte van 175.000 euro is de vraag te berekenen op $400 \times 175.000 =$ **70 miljoen**. De hele vroege fase, potentiële ondernemers, met een idee of een concept dat nog niet is verwerkt tot een onderneming, zijn niet meegenomen in de cijfers van de Social Enterprise Monitor en ook niet in de aantallen die wij hebben geschat voor de gemeente Rotterdam. De vraag ligt dus nog hoger.

Uit cijfers weten we dat het aantal sociale ondernemers in de afgelopen periode met meer dan 80% is gestegen tot meer dan 5.000.¹⁴ Eerder hebben we becijferd dat we inschatten dat ongeveer 400 van deze ondernemingen in Rotterdam is gevestigd. De OECD spreekt van “duizenden potentiële sociale ondernemers met nieuwe ideeën en concepten” die in Nederland beschikbaar zouden zijn om uit te groeien tot een volwaardige sociale onderneming. We weten ook dat dit aantal groeiende is én dat de gemeente Rotterdam sociaal ondernemerschap ondersteunt en stimuleert. Dit beeld rijst ook uit de interviews met sociale ondernemers en aanbieders van kapitaal. Er zijn veel meer potentiële ondernemers met ideeën en concepten die nu in een hele vroege fase blijven hangen en uiteindelijk niet doorgroeien tot een volwaardige onderneming. Als we de cijfers van de OECD vertalen naar de Rotterdamse situatie dan betekent dat dat er zeker nog **honderden potentiële sociale ondernemers** zijn die

hun ideeën en concepten op dit moment niet uitgewerkt en gefinancierd krijgen. Op basis van de gesprekken schatten we voorzichtig dat er zeker nog 400 van deze potentiële sociaal ondernemers in Rotterdam aanwezig zijn. Als we voor die 400 potentiële ondernemers de gemiddelde kapitaalvraag van 15.000 euro nemen, betekent dat een aanvullende marktvraag van 6 miljoen euro. Bovenop de eerder becijferde 70 miljoen euro, komen we daarmee op een totale marktvraag aan kapitaal van sociaal ondernemers van **76 miljoen euro**.

¹⁴ Social Enterprise Monitor - McKinsey

4.2. Aanbod in kaart

Voor kleine en startende bedrijven is het doorgaans lastig om aan externe financiering te komen. Vaak is dit voor sociale ondernemingen nog ingewikkelder, omdat hun economische verdienmodellen meer onzekerheden bevatten. Anderzijds zijn er ook bijzondere vormen van financiering juist wel voor sociale ondernemingen beschikbaar.

Bancaire financiering is de meest traditionele vorm van ondernemingsfinanciering, maar is bij sociale ondernemingen nauwelijks aan de orde. Sociale ondernemers zijn moeilijk te plaatsen en hebben vaak een ingewikkeld juridisch karakter, bijvoorbeeld omdat naast een BV structuur een stichting bestaat die subsidies ontvangt. Alleen al dit feit wordt zowel in de literatuur als in de interviews genoemd als een belangrijke reden waarom banken zich afzijdig houden. Ook de beoordeling van de businesscases vraagt om een andere benadering, omdat de sociale onderneming niet gedreven wordt door winst- of omzetmaximalisatie. Daarnaast speelt ook dat banken liever niet betrokken raken in onzekere of zich nog ontwikkelende marktsegmenten. Zij richten zich liever op de *late adopters*, bedrijven die actief zijn op een bestaande markt, met een bestaand product.¹⁵ Voor die bestaande markten beschikken de banken over veel meer kennis en expertise om business cases te kunnen beoordelen. Dit verhoudt zich lastig is een nadeel voor tot

sociaal ondernemerschap, omdat deze sector zich eigenlijk nog in de kinderschoenen bevindt. Toch is het niet zo dat de grote banken helemaal geen financiering aan sociale ondernemingen verstrekt. Alle grote banken doen wel iets aan financiering van sociale ondernemingen, maar vaak gebeurt dit buiten het reguliere bankbedrijf om in een andere entiteit, zoals bijvoorbeeld de Rabobank Foundation en het ABN AMRO Social Impact Fund. Banken doen dit meer om hun maatschappelijke betrokkenheid te tonen, dan op basis van hun financiële doelstellingen.

Naast bancaire financiering vanuit het bankwezen zijn er andere vormen van financiering beschikbaar voor sociaal ondernemers. Veel ondernemers maken gebruik van verschillende vormen van overheidssubsidie. Ook wordt er gebruik gemaakt van zogenaamde angel investors: private investeerders die investeren in sociale ondernemingen. Ook worden maatschappelijke fondsen en crowd funding genoemd als kapitaalbronnen van sociale ondernemingen door McKinsey (2015).¹⁶

Op www.rotterdamsefondsen.nl staat een overzicht van de fondsen die zich richten op de (regio) Rotterdam. Er is een relatief groot aantal fondsen actief, die gericht zijn op specifieke maatschappelijke opgaven. Dit Rotterdamse collectief alleen al heeft 62 leden (fondsen). De fondsen opereren meestal projectgericht. Vaak hebben



¹⁵ BMC (2020). [Versterken sociaal ondernemerschap. Knelpunten die sociaal ondernemers tegenkomen en voorstellen voor maatregelen om deze weg te nemen.](#)

¹⁶ McKinsey 2011, [Opportunities for the Dutch Social Enterprise Sector](#)

de fondsen vrij specifieke doelstellingen, zoals het ondersteunen van kinderen uit achterstandswijken op het gebied van sport en cultuur. Ook richten veel van de fondsen zich op donaties, vaak in de sociale en culturele hoek. Voor sociaal ondernemerschap ligt dit toch vaak anders, omdat zij een bredere (maatschappelijke) doelstelling hebben of omdat ze niet een enkel (kortdurend) project beslaan.

Naast de specifieke Rotterdamse fondsen, is er een aantal landelijk opererende fondsen actief op het gebied van sociaal ondernemerschap. Voorbeelden zijn de Stichting DOEN, het Oranjefonds, Start Foundation en het Anton Jurgens Fonds. De manier waarop de fondsen financiering verstrekken verschilt sterk per financier en per initiatief. Een aantal van deze landelijke financiers neemt participaties in de onderneming, anderen richting zich meer op (achtergestelde) leningen.

In 2016 concludeerde PWC dat het financieringsinstrumentarium dat de overheid beschikbaar stelt voor sociale ondernemers niet verschilt van het instrumentarium voor reguliere startups en scale-ups.¹⁷ Toch zit er weldegelijk een groot verschil tussen sociale ondernemingen en reguliere start- en scale-ups, omdat het langer duurt voordat een sociale onderneming winstgevend is én omdat die winst direct het bedrijf in gaat om meer maatschappelijke impact te realiseren. Daardoor is het reguliere instrumentarium minder geschikt.

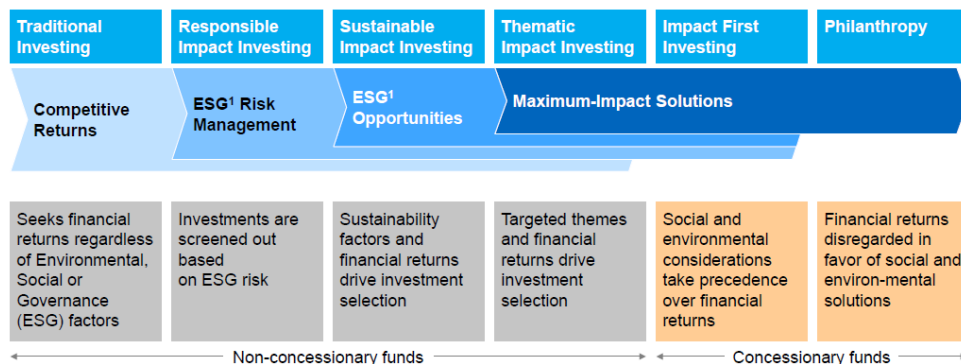
In 2011 heeft McKinsey becijferd hoeveel kapitaal beschikbaar zou zijn in de markt voor sociale ondernemingen.¹⁸ Destijds gaven zij aan dat er in Nederland tussen de 600 en 650 miljoen euro kapitaal beschikbaar was voor sociale ondernemers in Nederland aan kapitaal. Daarvan was ongeveer 250 miljoen euro beschikbaar als 'seed-capital' voor ondernemingen in de startfase, dat grotendeels beschikbaar gesteld in de vorm van subsidies, bijdragen van 'friends, family and fools', andere donaties en een ook wel bijdragen van private investeerders. De resterende 350-400 miljoen is beschikbaar voor ondernemingen die verder zijn in volwassenheid. Destijds gaf McKinsey aan dat de vraag naar middelen een factor 3 hoger ligt, en nog hoger voor ondernemingen die een innovatief ondernemingsmodel hebben (ten opzichte van modellen die zich eerder al bewezen hebben).

In 2016 heeft McKinsey het onderzoek herhaald.¹⁹ Op basis van een opsomming van verschillende kapitaalbronnen komt McKinsey daar tot de conclusie dat de hoeveelheid kapitaal die beschikbaar is voor sociale ondernemingen verdrievoudigd is in de periode 2010-2015. McKinsey schat dat er voor ongeveer 1.7 miljard euro aan kapitaal in de markt aanwezig was in 2015. De grootste verschillen ten opzichte van het jaar 2010 zijn de banken die fors meer zijn gaan investeren, van ongeveer 268 miljoen euro naar 1,15 miljard euro). Daarnaast is er meer kapitaal beschikbaar gekomen vanuit verschillende (Rijks)overheidsregelingen en vanuit de EU. De bijdrage aan het

¹⁷ PWC (2016), Prille kansen: de samenwerking tussen sociale ondernemingen en gemeenten

¹⁸ McKinsey (2011) [Opportunities for the Dutch Social Enterprise Sector](#)

¹⁹ McKinsey (2016) [Scaling the impact of the social enterprise sector](#)



totaal van stichtingen (bijvoorbeeld Stichting DOEN, Anton Jurgensfonds) zijn substantieel, maar over tijd nauwelijks veranderd. De bijdrage van 'angel investors' ligt in 2015 zo rond de 45 miljoen en beslaat daarmee minder dan 3% van het totaal. De bijdrage aan het totaal van crowdfunding platforms is nog lager.

Bij de bijdrage van banken hoort de belangrijke volgende notie: deze is weliswaar fors toegenomen, maar verreweg het grootste deel komt terecht bij traditionele bedrijven voor hun ESG-activiteiten (Environmental, Social and Governance). Slechts een bescheiden deel van de bancaire financiering komt dus terecht bij sociale ondernemingen. Deze conclusie sluit aan bij onze eerdere conclusie dat banken niet of nauwelijks investeren in sociale ondernemingen.



Om beter grip te krijgen op de financieringsstromen voor sociaal ondernemers heeft McKinsey²⁰ een schaal gemaakt om te bepalen wat de belangrijkste investeringsdrijfveer is voor een onderneming en welke vorm van financiering daar bij past. Deze schaal kent 6 verschillende punten en loopt van *'traditioneel investeren'* naar *'filantropie'*. Sociaal ondernemers vallen in deze schaal onder de categorie *'impact first investing'* (in de figuur hierboven gemarkeerd). In deze categorie zijn sociale en duurzaamheidsoverwegingen belangrijker dan financiële overwegingen. McKinsey geeft aan dat voor deze categorie traditionele bankfinanciering (op basis van vraag en aanbod op de reguliere kapitaalmarkt) eigenlijk passend is.

Op basis van de hierboven genoemde cijfers, weten we dat in 2015 ruim 1,7 miljard euro beschikbaar was in Nederland voor social investments. Belangrijke notie daarbij is dat het merendeel daarvan, ruim 1,1 miljard euro terecht komt bij de ESG-doelstellingen van grote bedrijven en dus niet beschikbaar is voor sociale ondernemers die centraal staan in van dit onderzoek. Immers, de doelstellingen van de grote bedrijven zijn fundamenteel anders dan van die van sociale ondernemers zoals wij die definiëren. We weten dat er banken zijn

²⁰ McKinsey p. 17

zich ook buiten hun Foundations bezighouden met sociaal ondernemers, maar uit de gesprekken die we hebben gevoerd blijkt dat de financiering via deze banken toch ook heel lastig te organiseren is. Banken beperken zich tot sociale ondernemingen die al langer bestaan en een (inmiddels) bewezen en sluitend businessmodel hebben. Deze ondernemingen bevinden zich in de door de OECD onderscheiden 'dissemination fase'. Op basis van de gesprekken en de overige literatuur over bankfinanciering van sociale ondernemingen schatten we het percentage van het totaal dat echt beschikbaar is voor sociaal ondernemers op ongeveer 10%. Uitgaand van de eerdergenoemde 1,1 miljard bancaire financiering die in 2015 beschikbaar was, komt de bijdrage van banken aan sociaal ondernemers landelijk dus op ongeveer 110 miljoen euro.

Dat brengt het totaalbedrag dat in 2015 beschikbaar was voor sociaal ondernemers op ongeveer 668 miljoen euro. Dat kunnen we vertalen naar de Rotterdamse situatie: op basis van Economische verkenningen 2020 weten we dat de bijdrage aan het BBP van Rotterdam ongeveer 8% bedraagt.²¹ Op basis van dit percentage komen we voor 2015 tot ongeveer 55 miljoen euro beschikbaar kapitaal voor sociaal ondernemerschap.²²

Als we de groeipercentages voor de regio Rijnmond uit de economische verkenningen 2020 nemen dan kunnen we die toepassen op de groei van de economie als totaal. Daarmee zou het

aanbod kapitaal op ruim 60 miljoen euro komen. We weten dat de sector voor sociaal ondernemerschap sterker is gegroeid over de afgelopen jaren en daarmee ook de kapitaalmarkt (bijvoorbeeld door een groei van het aantal fondsen, angel investors en de opkomst van crowdfunding). We schatten dus **60 miljoen euro** als het minimum aan kapitaal dat beschikbaar is voor sociaal ondernemers in Rotterdam. Op basis van de interviews en de verschillende literatuur schatten we de **bovengrens rond de 70 miljoen euro**.

Daarbij is belangrijk om op te merken dat dit voor *alle* sociaal ondernemers in Rotterdam is, dus ook voor bijvoorbeeld circulaire economie. McKinsey stelt dat het met name voor ondernemingen die zich richten op sociale inclusie ingewikkeld is om kapitaal te verkrijgen voor opschaling

Marktfalen

De mate van marktfalen wordt bepaald door het gat tussen de vraag en het aanbod van kapitaal. Belangrijke onderdelen zijn daarbij:

- De '**suppressed demand**', namelijk de vraag naar kapitaal die niet is ingediend omdat de kans op succes te klein werd geacht. Dit aspect leidt tot een overeenkomstig hogere vraag dan de eerder berekende vraag.

²¹ Zie onder meer: [Verdienstelijke Economie Rotterdam zet door](#)

²² ERAC (2020) Onderzoek financieringsinstrumenten Kansen voor West

- Onvoldoende '*investment readiness*', dat wil zeggen dat de kwaliteit van de kredietaanvraag (de onderbouwing voor de financiering, de uitwerking van het businessmodel, de cashflow analyses, etcetera) onvoldoende is. Dit aspect leidt tot een overeenkomstig kleinere vraag naar de eerder berekende vraag. Een deel van de kredietaanvragen is eenvoudigweg nog niet reëel. Deze schatting wordt gemaakt op basis van de interviews met de aanbieders van kapitaal.

In de Social Enterprise Monitor 2019 wordt gesproken van een financieringsparadox: hoewel een aantal sociaal ondernemers behoorlijk succesvol lijkt te zijn in het aantrekken van kapitaal, wordt het tegelijkertijd ook nog steeds aangemerkt als een van de grootste obstakels voor groei. Onze interviews met sociaal ondernemers onderstrepen en bevestigen deze paradox. Ondernemers geven aan dat ze *uiteindelijk* wel aan kapitaal zijn gekomen, maar dat de weg er naar toe erg ingewikkeld was. De gang naar de (reguliere) bank is meestal niet eens gemaakt: de succesverwachtingen zijn vaak laag. Daarnaast blijft er een kapitaalvraag onvoorzien: de groei die de ondernemer voor ogen heeft kan niet altijd worden gerealiseerd, omdat er voor de onderneming onvoldoende kapitaal beschikbaar is. Ook aanbieders van financiering in Rotterdam geven aan dat er meer dan voldoende sociale ondernemers zijn die ondersteund kunnen worden en dat er aan de voorkant streng geselecteerd moet worden omdat de middelen eindig zijn. Als financiers meer geld beschikbaar zouden hebben, zouden ze meer ondernemers en projecten steunen, die dus nu geen financiering krijgen.

Bij de cijfers van de Social Enterprise Monitor merken wij op dat de ondernemers die worden meegenomen in de studie *daadwerkelijk* ondernemer geworden zijn. Veel (potentiële) sociale ondernemingen starten met een enthousiaste, gedreven 'ondernemer', wiens drijfveer vooral met maatschappelijke impact te maken heeft. Als een idee niet verder komt dan die fase, bijvoorbeeld omdat het niet te financieren is, dan zal het uiteindelijk nooit een ondernemer worden. Uit de interviews horen we terug dat dit regelmatig voorkomt, maar dit zien we uiteraard niet terug in cijfers (bijvoorbeeld in de Social Enterprise Monitor). Dit is een verborgen tekort aan (start)kapitaal, dat het marktfalen voor sociaal ondernemers groter maakt dan op het eerste gezicht lijkt. Bij reguliere ondernemers is het verborgen tekort kleiner, omdat het economisch systeem (bancair, fiscaal, juridisch) ingericht is op deze vorm van ondernemen. Eerder wees de OECD er al op dat sociaal ondernemers niet (h)erkend worden en dat lijkt bij de financiering dus inderdaad het geval.

Hoewel sociaal ondernemers verschillen van reguliere ondernemingen, zijn er ook overeenkomsten met het 'traditionele' MKB. Qua omvang, structuur en governance zijn er grote overeenkomsten. Er is de afgelopen jaren veel onderzoek gedaan naar de financiering van MKB, hierover zijn cijfers dus ruim voorhanden. In bijlage 1 hebben we algemene ontwikkelingen op de kapitaalmarkt voor het MKB op een rij gezet. Maar kunnen we de financiering van sociaal ondernemers goed vergelijken met die van reguliere MKB-ondernemers?



Uit eerdergenoemde onderzoeken en beleidsstudies blijkt dat sociaal ondernemers aan de ene kant *meer moeite* hebben dan reguliere ondernemers om kapitaal voor investeringen te vergaren. Opbrengsten zijn bijvoorbeeld lastiger te borgen, waardoor financiers terughoudender zijn in het verstrekken van financiering. Aan de andere kant geldt juist ook dat door de maatschappelijke doelen in het sociaal ondernemerschap de sociaal ondernemers juist *meer toegang* hebben tot bijvoorbeeld goede doelen-fondsen, crowd funding en subsidies. Het is hierdoor niet eenduidig te zeggen of sociaal ondernemers nu makkelijker of moeilijker dan reguliere ondernemers toegang tot kapitaal hebben.

Een aantal onderzoeken gaat in op de specifieke knelpunten voor sociaal ondernemers. Verschillende studies wijzen op het feit dat sociaal ondernemers nauwelijks tot geen toegang hebben tot de reguliere kapitaalmarkt. Al uit de Social Enterprise Monitor in 2014 blijkt dat voor sociale ondernemingen de voornaamste financierings-bron 'eigen geld' is.²³ Maar liefst 80% van de respondenten gaf destijds aan dat eigen geld een kapitaalbron is voor hun onderneming. Subsidies vormen de een na belangrijkste kapitaal-

bron, 38% geeft aan hiervan gebruik te maken in 2014. Slechts 20% geeft aan een bancaire lening te hebben. Hetzelfde beeld komt uit de studie van McKinsey (2016).



€ 76 M

Vraag naar
kapitaal



€ 60 – 70 M

Aanbod van
kapitaal



€ 6 - 16 M

Kapitaalkort

²³ Social Enterprise Monitor 2014 p.15

4.3. Financieringsgat

We hebben de marktvraag hierboven berekend op 76 miljoen euro. Het aanbod hebben we geschat op tussen de 60 en 70 miljoen euro. Op basis van desk research, interviews met betrokken in Rotterdam en onze eigen inschattingen en berekeningen, schatten wij het kapitaalstekort voor sociaal ondernemers in 2021 inclusief derhalve in tussen **6 en 16 miljoen euro**.

Deze schatting is aan de voorzichtige kant, omdat we zowel het aantal sociale ondernemers als het aantal *potentiële* sociale ondernemers voorzichtig hebben ingeschat. Daarbij moet in acht worden genomen dat het aantal sociaal ondernemers sterker lijkt te stijgen dan het aantal aanbieders van kapitaal in deze markt. Daarnaast stimuleert de overheid (op Europees, nationaal en lokaal niveau) sociaal ondernemerschap. Daarmee is de verwachting dat dit gat de komende jaren verder zal groeien.

5. Conclusies en aanbevelingen

Dit kapitaalmarktonderzoek bevat een analyse van de vraag naar en het aanbod van investeringskapitaal voor sociaal ondernemerschap, in Rotterdam. We hebben in dit onderzoek eerst het sociaal ondernemerschap onder de loep genomen, met een beschrijving van de opkomst van dit fenomeen, de fases waarin de sociaal ondernemers zich bevinden, de belemmeringen die daarbij optreden en het beleid van overheden. In dit onderzoek hebben we gebruik gemaakt van verschillende onderzoeken die naar sociaal ondernemerschap zijn gedaan. Daarnaast hebben we gesprekken gevoerd met sociale ondernemers en financiers om in te zoomen op de lokale en actuele situatie rond sociaal ondernemerschap in Rotterdam.

Er zit veel groei en dynamiek in de sector van sociaal ondernemers die een slimme combinatie zoeken tussen het behalen van maatschappelijke resultaten en het opzetten van een economisch verdienmodel. Er zijn in Nederland circa 5.000 sociaal ondernemers en dit aantal zal naar verwachting nog flink gaan groeien.



€ 76 M

Vraag naar
kapitaal



€ 60 – 70 M

Aanbod van
kapitaal



€ 6 - 16 M

Kapitaaltekort

We hebben de vraagkant van de markt in kaart gebracht, met een schets van het speelveld in Rotterdam en het beleid van de gemeente Rotterdam. We schatten in dat er momenteel ongeveer 400 sociaal ondernemingen actief zijn in Rotterdam. Deze doelgroep is buitengewoon gevarieerd, zowel in omvang, als ook in de economische sectoren waarin ze actief zijn en de maatschappelijke doelen die ze dienen. We hebben de vraag naar kapitaal berekend door de gemiddelde kapitaalsvraag van 175.000 euro per ondernemer af te zetten tegen de circa 400 sociaal ondernemingen in Rotterdam. Dat levert een kapitaalsvraag op van ongeveer 70 miljoen euro. Daarnaast schatten we in dat er de komende jaren nog nieuwe sociaal ondernemingen bij gaan komen (ook 400) die in de opstart eurofase een relatief lagere kapitaalsvraag hebben (15.000 euro per onderneming). De kapitaalsvraag van de nieuwkomers is dus in te schatten op $400 \times 15.000 = 6$ miljoen. Daarmee komen we op een totale marktvraag van 76 miljoen.

Ook hebben we het aanbod in kaart gebracht. In het verleden is daar al onderzoek naar gedaan op landelijke schaal. Deze cijfers hebben we vertaald naar de actuele situatie in Rotterdam. We schatten het minimum aan kapitaal dat beschikbaar is voor sociaal ondernemers in Rotterdam op 60 miljoen. Op basis van de interviews en de verschillende literatuur schatten we de bovengrens van dit aanbod in op 70 miljoen.

Het kapitaalstekort voor sociaal ondernemers bedraagt op basis van deze cijfers dus tussen 6 en 16 miljoen euro. Deze schatting is aan de voorzichtige kant, omdat we zowel het aantal sociale ondernemers als het aantal *potentiële* sociale ondernemers conservatief hebben

ingeschat. Ook moet in acht genomen worden dat het aantal sociaal ondernemers sterker lijkt te stijgen dan het aantal aanbieders van kapitaal in deze markt. Het kapitaalgat zal daardoor eerder groter dan kleiner zijn dan we nu hebben ingeschat.

Als onderdeel van de kapitaalmarktstudie hebben we ook gekeken naar de toegevoegde waarde van een financieel instrument (lees: een fonds versus een subsidie-instrument). Een subsidie-instrument kan weliswaar de business case verbeteren, maar past qua werking minder goed bij ondernemerschap, omdat subsidies gericht zijn op bekostiging en niet op genereren van inkomsten en het opbouwen van een verdienpotentieel. Ondernemers moeten zich focussen op waardeontwikkeling en een verdienmodel in hun activiteiten ontwikkelen. Juist bij investeringen in verdienvermogen past een lening- of equity-instrument veel beter. Bovendien kan de (publieke) euro voor een deel nog een keer ingezet worden en dat heeft een positief effect op de multiplier en op de maatschappelijke impact.

Een fonds waaraan publieke subsidiemiddelen worden toegevoegd krijgt te maken met de EU-staatssteunregels. Ook daar hebben we aandacht aan besteed. De staatssteunregels bieden rechtmatige oplossingen voor het op geoorloofde wijze bieden van staatssteun via het verstrekken van risicokapitaal.

1. .

Bijlage 1: MKB financiering

In november 2019 publiceerde bureau Dialogic in samenwerking met de Erasmus Universiteit Rotterdam in opdracht van het Ministerie van EZK een uitgebreid onderzoek naar de beleidsaanpak van de mkb-financieringsmarkt.²⁴ Het rapport concludeert dat mkb-bedrijven worden geconfronteerd met een relatief lage acceptatiekans voor bancaire financieringsaanvragen. Er is sprake van voortschrijdende digitalisering van het aanvraagproces voor bancaire krediet. Vooral voor kleinere kredieten (onder 1,5 miljoen euro) leidt dit tot minder maatwerk van de bank en wordt er een veel hogere inspanning vereist van de ondernemers om aan de standaarden en voorwaarden te voldoen.

Het Dialogic rapport biedt een overzicht van de nationale beleidsinstrumenten, waaronder de garantie-instrumenten zoals de Borgstelling MKB-Kredieten (BMKB), de Garantie Ondernemings-financiering (GO) en de Groeifaciliteit (GF). Deze instrumenten haken allemaal aan op bancaire financiering, om zo min mogelijk te interveniëren in de markt. Garantstellingen kosten de overheid relatief weinig. Fondsparticipaties als indirect instrument (indirect omdat de overheid vermogen verschaft geeft aan investerings-fondsen, die dit vervolgens doorgeven aan de doelgroep van bedrijven) hebben een zekere nichemarkt laten ontstaan voor durfkapitaal. Ook de publieke bijdragen aan intermediaire

organisaties zoals Qredits zijn er op gericht om kapitaal beschikbaar te maken voor de (micro-)financiering van het mkb.

Er is sprake van een breed instrumentarium, met instrumenten voor verschillende deelmarkten. De meeste regelingen zijn rationeel te legitimeren: ze grijpen aan op reële knelpunten in de markt waarvoor overheidsingrijpen te rechtvaardigen is. Het overkoepelende beeld dat hierbij ontstaat, is dat er relatief veel uitgebreide regelingen bestaan (Vroege-fase-financiering (VFF), InnovatieKrediet, SEED Capital), die ieder een ander deel van de financieringsmarkt bestrijken. Vervolgens richten de meeste instrumenten zich op het zogeheten topsectoren beleid, dat gericht is op het versterken van de innovatiekracht van Nederland.

Bij bespreking van het perspectief voor toekomstig beleid hanteert Dialogic een kader dat knelpunten langs twee dimensies structureert: (1) in welke mate zich knelpunten voordoen op de aanbod- en vraagzijde van de mkb-financieringsmarkt (bij ondernemers respectievelijk financiers)); en (2) in hoeverre sprake is van een het financieringsgat voor het brede mkb of voor een separate groep met een verhoogd risicoprofiel, zoals een innovatieve kopgroep van startups en groeiers. De combinatie van deze dimensies leidt tot de volgende matrix van knelpunten (lees: vormen van marktfalen):

²⁴ Het Dialogic rapport is [hier](#) te vinden

	Aanbodzijde	Vraagzijde
Financieringsbehoefte van het 'brede MKB'	1. Bankenconcentratie kan de dienstverlening aan of keuzemogelijkheid van het MKB verminderen 2. Alternatieve financieringsmarkt is deels nog in ontwikkeling	5. Intermediairmarkt heeft onvoldoende bekendheid met niet-bancaire financieringsvormen 6. Ondernemers te veel gericht op bancaire financiering
Financieringsbehoefte van de innovatieve 'kopgroep'	3. Ontbrekende markt voor financieren transitie 4. Weinig pre-seed en VC	7. Startups hebben onvoldoende overzicht van financieringsmogelijkheden 8. Minder voorkeur voor delen zeggenschap

Dialogic 2019

Dialogic maakt een nadrukkelijk onderscheid tussen het 'brede mkb' (dit zijn veelal bestaande bedrijven) en de innovatieve 'kopgroep' (dit zijn veelal startende bedrijven). Knelpunten op de financieringsmarkt (lees: marktfalen) in de vraag- en aanbodzijde zijn verschillend voor deze doelgroepen. Overheden, met name de rijksoverheid en provincies, richten zich vooral op de innovatieve kopgroep. Al voor de coronacrisis kende het MKB een lage acceptatiekans voor bancaire financieringsaanvragen. De nationale overheid zet verschillende instrumenten in die via de bank lopen om de toegang tot bancaire krediet te bevorderen voor het MKB. De beschikbaarheid van bancaire investeringskapitaal voor het mkb schiet echter nog steeds tekort.

Landelijk onderzoek laat zien dat bankleningen weliswaar nog steeds de primaire bron vormen voor externe financiering van het mkb in Nederland, maar dat Nederlandse mkb'ers minder vaak bancaire leningen ontvangen dan het mkb elders in de Eurozone.²⁵ Het relatief lage aandeel van bancaire financiering bij het mkb roept de vraag op hoe het is gesteld met niet-bancaire financiering.

Niet-bancaire financiering in Nederland

Uit onderzoek door de Stichting MKB Financiering blijkt dat niet-bancaire financiering in Nederland een serieuze positie in de mkb financieringsmarkt heeft ingenomen.

Met ruim 2,7 miljard euro aan verstrekte financieringen in 2019 werden minimaal 49.120 niet-bancaire financieringen verstrekt aan mkb bedrijven. Vooral bij klein-zakelijke financieringen onder 1 miljoen euro blijkt niet-bancaire financiering sterk te groeien en een behoefte in te vullen in de markt.²⁶

Het totale aanbod van financiering is groot en divers. De mkb'er heeft veel te kiezen, maar dat heeft als keerzijde dat het voor ondernemers niet altijd duidelijk is waar zij het beste terecht kunnen. De rol van financieringsadviseurs wordt in de mkb-markt steeds belangrijker. De Stichting MKB Financiering brengt het speelveld in beeld aan de hand van 4 hoofdgroepen van geldverstrekkers:



²⁵ Van der Wiel, K., B. Hendriks, B. Soederhuizen, F. van Solinge, B. Vogt & L. Zhang (2019), Risicorapportage financiële markten 2019, Centraal Planbureau: Den Haag.

²⁶ Stichting MKB Financiering (2019) [Onderzoek non-bancaire financiering 2019](#).

1. Niet-bancaire geldverstrekkers, waaronder crowdfunding en crowd finance, direct lending en investeringsplatforms, krediet-unies, factoring, leasing, vastgoed financiering en de mkb beurs.
2. Keten- en transactie financieringen, zoals financierings-oplossingen die partijen in de keten, binnen hun transacties, met elkaar overeenkomen.
3. Eigen netwerk, waaronder eigen inbreng van de ondernemer, familie (inclusief vrienden of fans), werknemersparticipatie, informele investeerders en collega-ondernemers.
4. Overige reguliere verstrekkers, zoals banken en participatie-maatschappijen.

De Stichting MKB Financiering verzorgt een [financieringswijzer](#) met een overzicht van de non-bancaire financiers met het Keurmerk Erkend MKB Financier. Een voorbeeld van een niet-bancaire private kredietverstrekker is Qredits. Dit bedrijf biedt coaching, microkrediet en mkb-krediet aan (startende) ondernemers in het midden- en kleinbedrijf, die geen toegang hebben tot de gebruikelijke (financiële) diensten via het reguliere circuit. Qredits wil bevorderen dat deze bedrijven economische, financiële en sociale onafhankelijkheid kunnen verkrijgen. De Europese Unie en de rijksoverheid ondersteunen Qredits financieel via werkkapitaal en garanties.

In opdracht van het ministerie van Financiën heeft de Radboud Universiteit onlangs het onderzoek “Niet-bancaire kredietverlening - Een blik in de black box” afgerond (augustus 2020). Dit onderzoek is specifiek gericht op de markt voor online directe kredietverlening (direct lending) aan zzp'ers en mkb'ers, in de vorm van kleine leningen met korte looptijden.²⁷ Uit dit onderzoek blijkt dat de kosten van niet-bancaire financieringen gemiddeld gezien substantieel hoger liggen dan de tarieven die worden gehanteerd bij consumentenkredieten en reguliere zakelijke bankkredieten. Op zich is dat begrijpelijk. Bij de banken zijn deze kredietnemers vaak niet in beeld omdat de handelings-, risico- en kredietkosten hoog uitpakken; dat rechtvaardigt een hogere vraagprijs (rente + kosten) van de marktpartijen die deze groep wél bedienen. Maar de verschillen zijn groot, waardoor het voor een mkb-ondernemer duurder is om te investeren dan voor een groter bedrijf.

