

Social Enterprise Monitor Utrecht 2021 - 2022

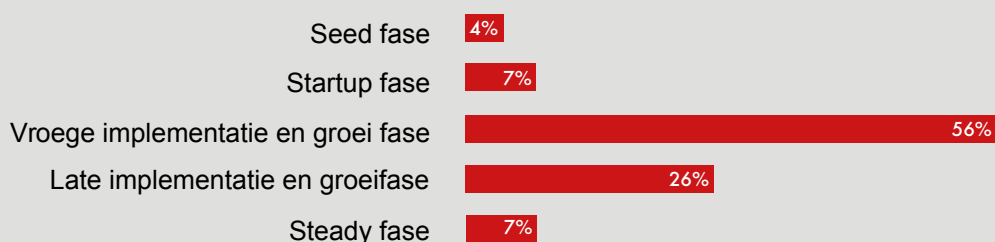
Sociale ondernemingen als vormgevers van de nieuwe economie

Stad en omliggende regio Utrecht kent (geschat) zo'n 200 sociale ondernemingen. Bedrijven die hun maatschappelijke impact boven alles stellen, en ook daarin hun winst investeren. Social Enterprise NL vraagt hen tweejaarlijks hoe het met ze gaat, als onderdeel van een landelijke (inmiddels Europese) monitor. Dit zijn de antwoorden.

Kenmerken van de Utrechtse sociale ondernemingen

Sociale ondernemingen in Utrecht zijn een relatief **jonge** bedrijfstak. 75% van de ondernemingen is 10 jaar of jonger. Dit staat in verband met de fase waarin deze bedrijven zich bevinden. 82% van de bedrijven bevindt zich in de vroege (56%) of late (26%) implementatie fase. Qua grootte (aantal FTE en jaarlijkse omzet) zien we een grote variatie tussen de ondernemingen (1) en behoren Utrechtse sociale ondernemingen (voornamelijk) tot het MKB (2). Meer dan de helft (52%) heeft maximaal 9 FTE met een omzet tot 1 miljoen euro per jaar. 22% heeft meer dan 10 FTE en een omzet van meer dan 1 miljoen. De meest voorkomende rechtsvorm is een BV (41%) of een combinatie daarvan met een stichting (26%).

Figuur 1: Fases van sociale ondernemingen

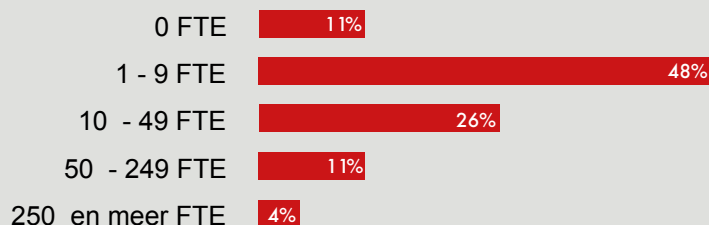


Utrechtse sociale ondernemingen brengen oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen op **alle** Sustainable Development Goals (SDG's, ook wel Global Goals. Voor uitleg, zie [Utrecht4GlobalGoals](#)). Tegelijkertijd zien we dat de ondernemingen vooral de focus leggen op **SDG 8** (Inclusieve, economische groei, werkgelegenheid en fatsoenlijk werk voor iedereen - zie voorbeeld [Specialisterren](#)), of **SDG 3** (Goede gezondheid en welzijn - zie voorbeeld [BuurtWerkKamer](#)) of **SDG 12** (Duurzame consumptie en productie - zie voorbeeld [De Clique](#)).

Sociaal ondernemen is niet zonder uitdagingen. Sociale ondernemingen in Utrecht zeggen voornamelijk aan te lopen tegen het gebrek aan en toegang tot **financiering**, het gebrek aan **gekwalificeerde medewerkers** en de **nadelen** die zij als impact onderneming ervaren bij publieke aanbestedingen.

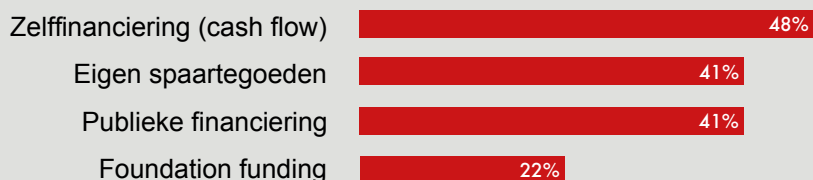
Onder financieringsproblemen vallen bijvoorbeeld opties om de al gestarte onderneming te financieren, gebrek aan 'public support schemes', het gebrek aan herkenning en erkenning van sociaal ondernemerschap bij banken en investeerders.

Figuur 2: Aantal FTE in dienst



Sociale ondernemingen gebruiken vaak een mix aan financieringsvormen ('**blended finance**') om hun bedrijf te laten draaien en groeien. Van de ondernemingen die financiering zochten, gaat het bij 24% om **één** financieringsbron. 28% is op zoek gegaan naar **twee** financieringsvormen en voor **bijna de helft** (48%) worden er **drie of meer** type **financieringen gecombineerd**. De financiering die deze ondernemingen zoeken is echter veelal bescheiden. Het bedrag wat het meest wordt gezocht (per financieringsvorm) is **tot maximaal 50.000 euro**.

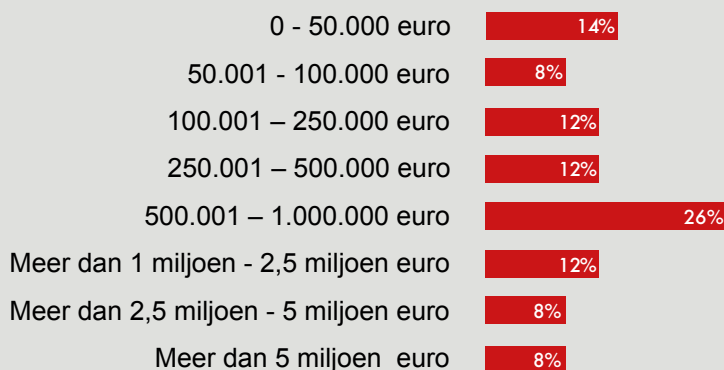
Figuur 3: Gezochte financiering in de afgelopen 12 maanden



Sociale ondernemingen zijn sterke ondernemingen

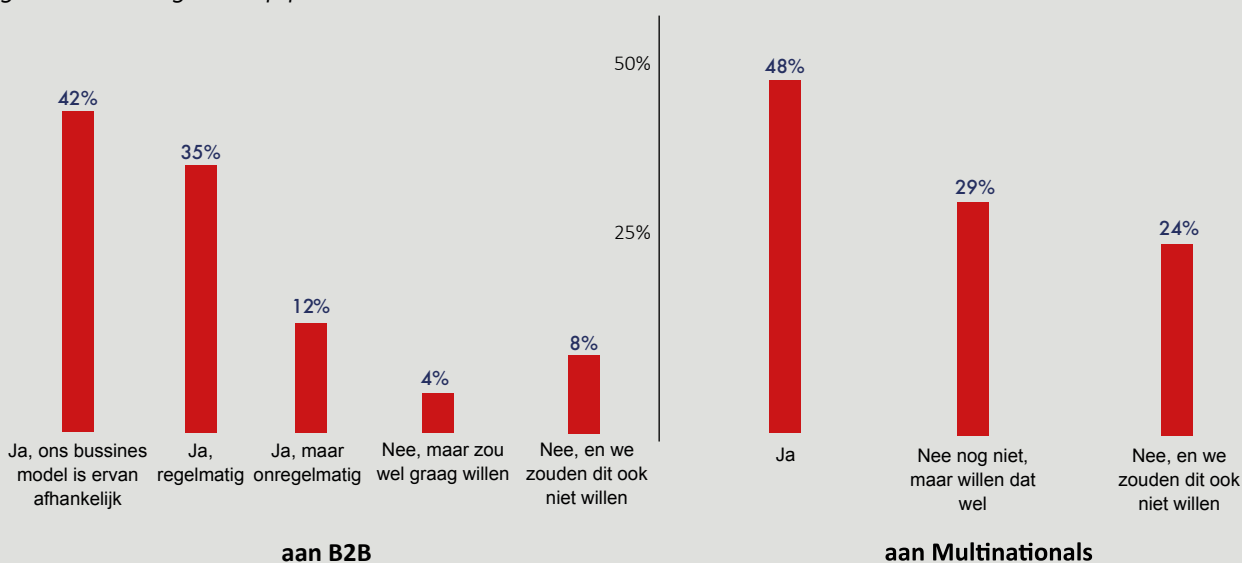
Ook sociale ondernemingen hebben de impact van de coronacrisis gevoeld. Desalniettemin, heeft het grootste deel van deze bedrijven een **groei** in omzet én personeel doorgemaakt. 52% is in de afgelopen 12 maanden in **omzet** gegroeid. Als we een vergelijking maken met drie jaar terug, zegt 78% te zijn gestegen in omzet. **62%** van de ondernemers geeft aan in de afgelopen jaren te zijn gegroeid in **aantal FTE**.

Figuur 4: Omzet in de afgelopen 12 maanden



Sociale ondernemingen zijn bedrijven die een product en/of dienst verkopen. Het **reguliere bedrijfsleven (B2B)** is de **belangrijkste klant** voor deze ondernemingen. 60% haalt de handel met winst-georiënteerde bedrijven aan als belangrijkste inkomstenbron. Voor 42% is het businessmodel zelfs gebaseerd op deze handel. **Multinationals** zijn belangrijk voor Utrechtse impact-ondernemers: 48% van de Utrechtse sociale ondernemingen verkoopt producten/diensten aan deze bedrijven, 29% nog niet, maar zou dit graag willen. Hier ligt een belangrijke opdracht voor het inkoopplatform [Buy Social](#).

Figuur 5: Verdeling verkoop producten aan B2B en multinationals



Op de vraag of de onderneming bij oprichting heeft gekozen voor een **innovatieve benadering**, geeft **85%** aan dit inderdaad te hebben gedaan. De belangrijke vlakken zijn nieuwe impact-modellen (59%), productinnovatie (52%) en/of een innovatief businessmodel (37%). Net als reguliere ondernemers zoeken de sociale

ondernemingen naar mogelijkheden om hun bedrijf te schalen. **96%** zegt de intentie te hebben de organisatie **te willen opschalen**. De belangrijkste routes: via het **ontwikkelen** van **nieuwe producten** en/of diensten (74%) en binnengaan van **nieuwe** (geografische) **markten** (52%).

Sociale ondernemingen zijn bijzondere ondernemingen



Naast het produceren en verkopen van producten en diensten op een duurzame en sociale manier, pakken Utrechtse sociale ondernemingen als **vormgevers van de nieuwe economie** ook een rol in de **stelselverandering**. Dit doen ze door hun **kennis te delen** met andere bedrijven (52%), **het beïnvloeden van beleid** (44%) en **sociale inkoop** (48%) en het **stellen van nieuwe normen en standaarden** in de industrie/sector waarin ze actief zijn (19%). Een **interessante** bevinding is, dat sociale ondernemingen ook tijdens de corona-crisisperiode andere (sociale) ondernemingen **actief hebben geholpen**. 15% zegt deze **hulp** ook aan andere **reguliere bedrijven** te hebben gegeven.

Ten slotte zijn Utrechtse sociale ondernemingen **inclusieve organisaties**. Bij deze bedrijven is gemiddeld 44% van de **managers vrouw**. Daarnaast heeft 48% van de ondernemingen **mensen met een beperking** in dienst en biedt 70% een **divers personeelsbestand**.

Figuur 6: Activiteiten in de afgelopen 12 maanden



Sociale ondernemingen en de overheid: enkele aanbevelingen

Voor Utrechtse sociale ondernemingen is de **overheid** een ontzettend **belangrijke partner**. **89%** van de ondernemers vindt dat de **samenwerking** met de overheid belangrijk is voor het behalen van hun impact. Zo is de overheid een **belangrijke klant** voor Utrechtse sociale ondernemingen. **59%** van de ondernemingen heeft de verkoop van hun producten/diensten aan de overheid als een van de belangrijkste inkomstenbronnen. Wat kan Utrecht nog meer doen om de impact van deze ondernemingen te vergroten?

De top 3:

1. Zorg voor (betere) **inbedding** van sociaal ondernemerschap **in alle lagen** van de gemeente
2. **Koop** (nog) **meer in** bij sociale ondernemingen
3. Zorg voor (nog) meer **kennis en expertise** over (het belang van) sociaal ondernemerschap binnen de gemeente.

Over de Social Enterprise Monitor

In deze fact sheet ziet u de bevindingen uit de Social Enterprise Monitor Utrecht 2021-2022. Deze constatering zijn gebaseerd op de antwoorden van 27 Utrechtse sociale ondernemingen, als onderdeel van een landelijke en Europese vragenlijst. In de loop van 2022 verschijnt de Europese landenvergelijking. Dit onderzoek is uitgevoerd door Social Enterprise NL, binnen het initiatief van de ESEM (European Social Enterprise Monitor), in samenwerking met de gemeente Utrecht en Impact030. Meer info: www.utrecht.nl/ondernemen/sociaal-ondernemen, www.impact030.nl, www.social-enterprise.nl.