

Inzichten voor Impact: Gelijke kansen voor alle sociaal ondernemers



Asma Naimi en Stefan Panhuijsen,
Social Enterprise NL
November 2024

Social Enterprise NL wil het sociaal ondernemerslandschap inclusiever maken. Zorgen dat álle ondernemers gelijke mogelijkheden hebben. Daarom zijn we het All-in programma gestart om ondernemers met een migratieachtergrond te bereiken en te ondersteunen. Om een inclusieve beweging te realiseren. Dit is nodig om alle ondernemerstalenten te benutten en zo maximale maatschappelijke impact te verwezenlijken.

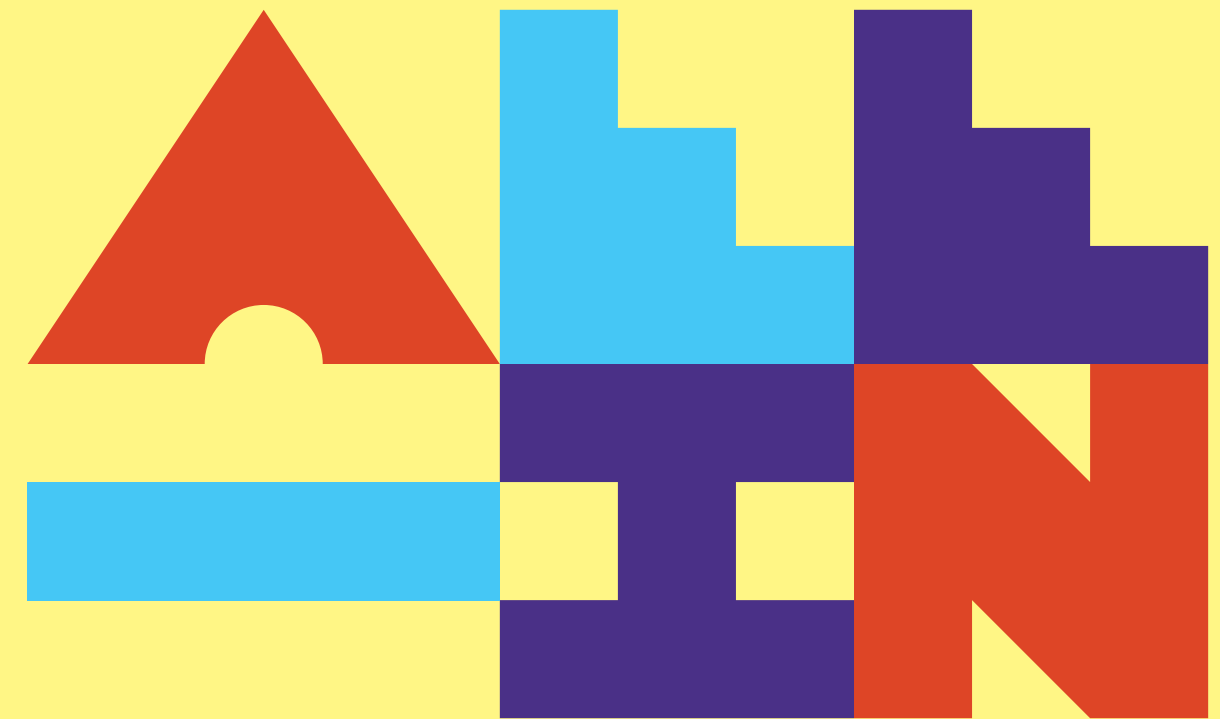
Met steun van Google.org heeft Social Enterprise NL via het All-in programma tien projecten gefinancierd die specifiek gericht zijn op het creëren van gelijke kansen voor sociaal ondernemers met een migratieachtergrond. In dit document delen we de inzichten die we tijdens het programma hebben opgedaan.¹

Voor deze publicatie hebben we alle All-In projectleiders geïnterviewd, die op hun beurt inzichten hebben verzameld van hun achterban en de sociaal ondernemers met wie ze samenwerken. Ook onze eigen lessen bij het ontwerpen en uitvoeren van dit programma zijn hierbij verwerkt.

Dit leidt tot tien *Inzichten voor Impact* die zijn bedoeld voor spelers in het ecosysteem voor sociaal ondernemen, zoals incubators, financiers en overheden, die een rol kunnen - of beter gezegd *moeten* - spelen in het creëren van een inclusieve beweging.²

¹. De aanbevelingen in dit document zijn gericht op ondernemers met een migratieachtergrond, maar zijn bijna allemaal ook toepasbaar op andere ondervertegenwoordigde groepen.

². [Voor financiers is de aparte Routekaart Inclusieve Financiering gemaakt.](#)



OPEN CALL - ALL-IN

- 84 aanmeldingen
- 10 projecten ondersteund (totale waarde € 640.000,-)
- 21 openbare events
- 145 ondernemers direct bereikt met trainingen

1. Co-creër en bouw aan community wealth

Representatie en diversiteit op besluitvormingsniveau is noodzakelijk om ervoor te zorgen dat programma's gericht op sociaal ondernemers met een migratieachtergrond daadwerkelijk hun doel bereiken.

Met name relevant voor gemeenten, financiers en incubators/accelerators.

- Zorg voor eigenaarschap en ontwerp programma's met sleutelpersonen uit de gemeenschap waarop je je richt. Maak selectiecommissies en jury's divers (zowel in achtergrond als expertise) en maak inclusie onderdeel van de selectiecriteria.
- Borg duurzame betrokkenheid van sociaal ondernemers die meedoen aan een programma door hen nazorg en groeimogelijkheden te bieden. Bijvoorbeeld door zelf trainer te worden of deel uitmaken van projectleiding
- Zorg dat de baten van projecten (bijv. fondsen, netwerken, banen, zichtbaarheid van changemakers) ten goede komen aan lokale gemeenschappen.



Voorbeelden uit de praktijk

Het All-in programma is in co-creatie vormgegeven, in samenwerking met een groep sociaal ondernemers met een migratieachtergrond die allen veel kennis en ervaring hebben. Daarnaast bestond de jury die financieringsaanvragen heeft beoordeeld uit een groep experts met diverse achtergronden.

Bij meerdere All-in projecten, zoals SE Lab en de Kookschool, waren trainers actief die eerder zelf aan een vergelijkbaar trainingsprogramma hadden meegedaan. Zowel in de werving als in het programma zelf is hun perspectief van toegevoegde waarde.

2. Faciliteer persoonlijke verbindingen en gelijke toegang

Om te zorgen dat programma's een groter bereik hebben dan de usual suspects, is een meer persoonlijke benadering in communicatie en netwerken een must.

Met name relevant voor netwerkorganisaties, incubators/accelerators en financiers

- Werk samen met invloedrijke personen uit de gemeenschap die als tussen personen fungeren om (aspirant) sociaal ondernemers met een migratieachtergrond te bereiken.
- Focus op informele, persoonlijke contacten (bijv. telefoongesprekken, huis-aan-huis bezoeken, buurthuizen etc) om vertrouwen op te bouwen en mensen te overtuigen om deel te nemen aan bijvoorbeeld netwerkevenementen.
- Communiceer duidelijk: vermijd jargon en gebruik (met behulp van AI) meerdere talen.
- Vereenvoudig het aanvraagproces voor trainings- en financieringsprogramma's door de mogelijkheid te bieden om laagdrempelig een idee in te kunnen dienen. Op basis hiervan kan getoetst worden of het idee past bij de programmacriteria. Bied tijdens het aanvraagproces Q&A-webinars en op maat gemaakte ondersteuning aan.
- Erken in de beoordeling informele ervaringen en beoordeel niet op taal, maar op inhoud.
- Faciliteer netwerken door één-op-één ontmoetingen te organiseren tussen sociaal ondernemers en belangrijke stakeholders zoals financiers en beleidsmakers.

Voorbeelden uit de praktijk

Stichting BBIS organiseert verschillende 'bewonerstours' door Den Haag. Voor de tour over sociaal ondernemen zijn zij de straat op gegaan om aan mensen te vragen waar deze tour langs zou moeten gaan en voor wie deelname interessant is.

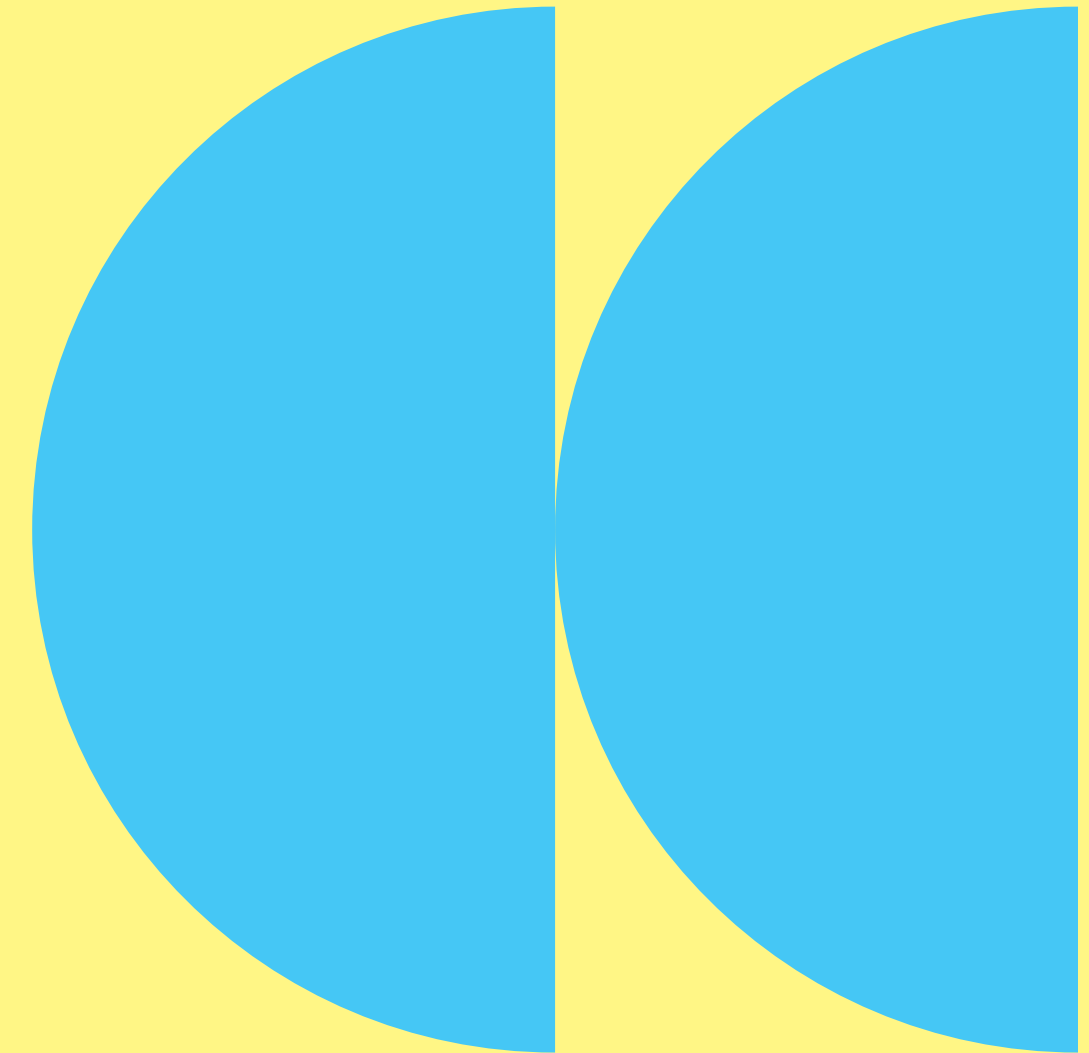
Het aanvraagproces voor de open call van All-in bestond uit twee delen. De idee-fase waar zeer laagdrempelig en in vrij format (video, tekst etc.) een idee kon worden ingediend. Vervolgens zijn deze ideeën getoetst en is er persoonlijke feedback gegeven en waar nodig begeleiding geboden voor een definitieve aanvraag.

3. Creëer een veilige, op vertrouwen gebaseerde gemeenschap

Om de impact en groei van diverse sociaal ondernemers te waarborgen moet er aan een aantal basisvoorwaarden worden voldaan om een vertrouwde en veilige omgeving te creëren.

Met name relevant voor incubators/accelerators en financiers

- Vergroot intercultureel bewustzijn in super diverse omgevingen met sociaal ondernemers en programmaleiders met verschillende achtergronden. Creëer een veilige ruimte door samen de spelregels vast te stellen, vooroordelen expliciet te maken en deze om te zetten in leermogelijkheden.
- Geef prioriteit aan persoonlijke motivatie en ervaring boven formele kwalificaties in de selectieprocessen van ondersteuningsprogramma's voor sociaal ondernemers. Intrinsieke motivatie kan leiden tot een hogere betrokkenheid op de lange termijn.
- Bouw vertrouwen op door programma's samen met deelnemers te co-creëren, en stimuleer transparantie en open discussies vooraf over mogelijke vraagstukken, zoals financiële gelijkheid.



Voorbeelden uit de praktijk

In het Social Enterprise Launchpad van Dutch New Narrative Lab zaten deelnemers met verschillende culturele achtergronden. Hier is aan de start van het programma expliciet aandacht aan besteed en een safe space geboden om ervaringen te delen. Er zijn persoonlijke verbindingen gelegd die de continuïteit van de groep waarborgt om de ondernemersreis deels samen aan te gaan.

4. Gebruik storytelling om de missie te versterken

De kracht van storytelling (het vertellen van verhalen) moet beter benut worden om sociaal ondernemers te ondersteunen en anderen te mobiliseren voor hun sociale missie.

Met name relevant voor incubators/accelerators en netwerk- en media-organisaties

- Ondersteun persoonlijk leiderschap en het delen van persoonlijke verhalen, omdat deze vaak verband houden met de motivatie om te ondernemen. Sociaal ondernemers met een migratieachtergrond hebben vaak maatschappelijke uitdagingen van dichtbij meegemaakt en op basis hiervan een oplossing bedacht.
- Ondersteun de storytellingvaardigheden van sociaal ondernemers en bied een platform (bijv. op het podium of in de media) om zichtbaarheid te vergroten onder belangrijke stakeholders zoals financiers en gemeenten.
- Verbind met rolmodellen die nieuwe ondernemers kunnen helpen en inspireren door verhalen over hun eigen reis, uitdagingen en kansen te delen.



5. Wees flexibel en durf aan te passen

Om de inclusiviteit en effectiviteit van ondersteuningsprogramma's te verbeteren, moet er ruimte zijn om programma's aan te passen en af te stemmen op de specifieke behoeften van de groep ondernemers waar het programma zich op richt.

Met name relevant voor incubators/accelerators en gemeenten

- Pas je aan de behoeften van deelnemers aan tijdens de uitvoering van projecten (bijv. achtergrond, kwetsbaarheden, vaardigheidsniveau, fase van het bedrijf) aangezien deze kunnen variëren en niet volledig vooraf kunnen worden ingeschat.
- Pas leermethoden aan om theorie en praktijk in evenwicht te brengen, het tempo van het programma en de persoonlijke aandacht die nodig is. Naast formele trainingen, gebruik peer-educatie, coaches en excursies om de effectiviteit te vergroten.
- Focus specifiek op de eigenwaarde van deelnemers en zorg ervoor dat ze erkenning ontvangen voor hun talenten (bijv. via betaald werk of ontwikkeling van diensten voor de doelgroep).



Voorbeelden uit de praktijk

In het Hidden Gems programma van FASE werd duidelijk dat aanpassingen nodig waren om deelnemers tegemoet te komen. Bijvoorbeeld bij een alleenstaande moeder, die moeite had om tijdens de live dagen oppas te regelen, waardoor wij een aanpassing moesten maken in de pitchingronde.

6. Verlaag financiële barrières

Het financiële risico tijdens de opstartfase van een onderneming is altijd groot. Voor bepaalde groepen, bijvoorbeeld nieuwkomers, vraagt dit extra aandacht.

Met name relevant voor financiers, incubators/accelerators en gemeenten

- Bied waar nodig financiële geletterdheidstraining aan die is afgestemd op verschillende vaardigheidsniveaus, waardoor onzekerheid tijdens de opstart wordt verminderd.
- Voor bepaalde groepen (bijv. nieuwkomers) kan het risico van fulltime ondernemerschap te hoog zijn, omdat ze eerst een basisniveau van stabiliteit nodig hebben. Bied steun aan om financiële onzekerheden te minimaliseren.
- Bied persoonlijke begeleiding aan sociale ondernemers die hun bedrijfsplan hebben verfijnd om de juiste financiering (bijv. subsidies, investeringen) aan te vragen. Voor groepen met weinig ondernemerservaring in Nederland is dit extra relevant.



7. Omarm diversiteit in het veld

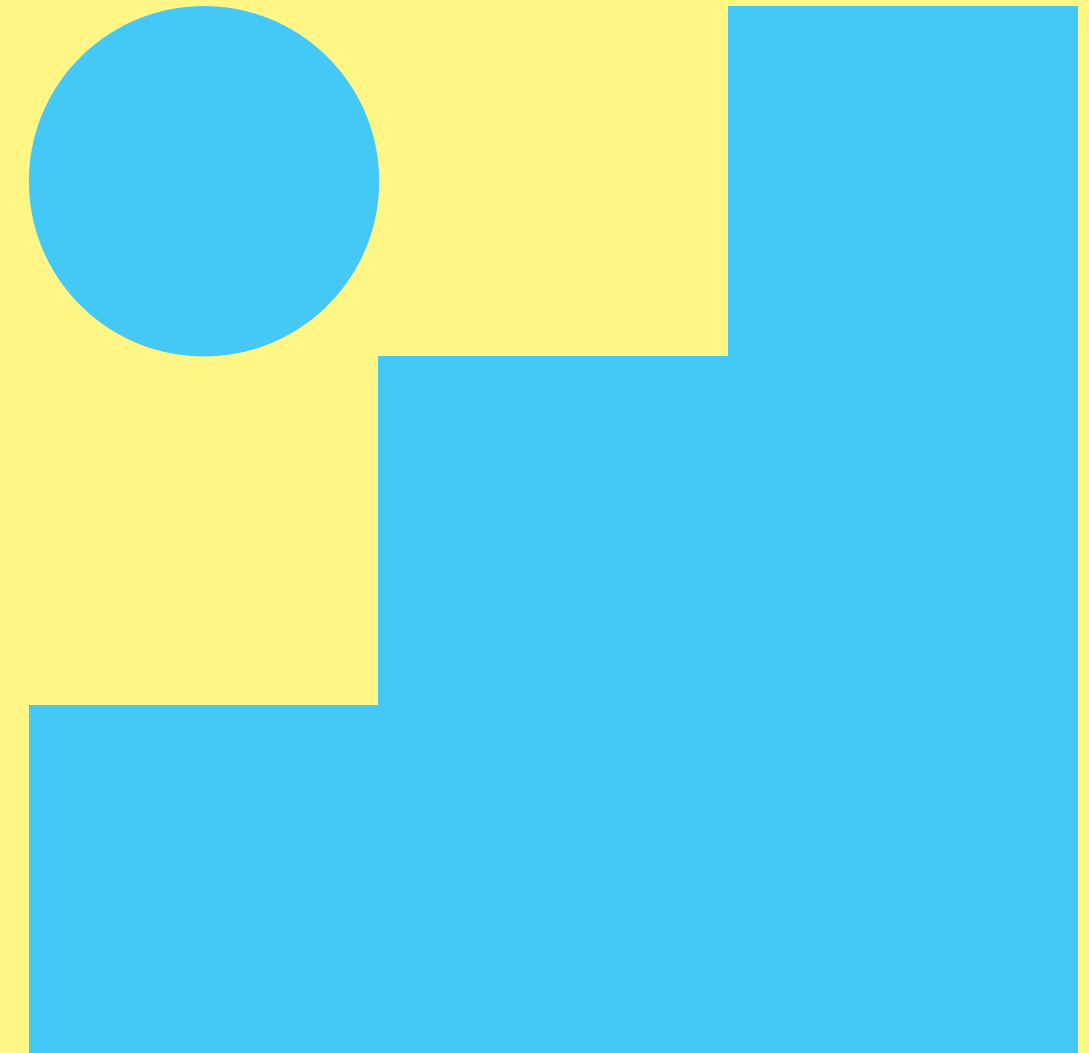
Een meer inclusieve en diverse social enterprise beweging betekent ook openstaan voor nieuwe perspectieven en invalshoeken over wat het betekent om sociaal ondernemer te zijn.

Met name relevant voor incubators/accelerators en netwerkorganisaties

- Benader sociaal ondernemerschap breed en sta open voor diverse maatschappelijke missies en manieren van organiseren. Vermijd te strikte definities, jargon en het toepassen van één strakke blauwdruk.
- Erken de superdiversiteit van ondernemerstalent binnen onder gerepresenteerde groepen zonder te stigmatiseren of deze als 'liefdadigheid' te zien.

Voorbeelden uit de praktijk

Een van de ondernemers van het programma van SE.Lab wil een geheel glutenvrij Marokkaans restaurant/cateringbedrijf openen. Uitdagingen rond het glutenvrij eten worden snel over het hoofd gezien en binnen de Marokkaanse keuken is aanbod zeer beperkt. Een mooi voorbeeld waar het perspectief van de deelnemer leidt tot nieuwe oplossingen.



8. Bevorder samenwerking binnen het ecosysteem

Een inclusieve social enterprise beweging is een gezamenlijke verantwoordelijkheid. En samenwerking tussen organisaties is cruciaal. Ga hierbij niet uit van schaarste en concurrentie, maar van naar vindingsrijkheid en samenwerking.

Relevant voor alle actoren, inclusief sociaal ondernemers

- Creëer communities of practice om de belangrijkste uitdagingen binnen het ecosysteem gezamenlijk aan te pakken (bijv. toegang tot financiering, bereiken van ondernemers).
- Voorkom dat het wiel opnieuw wordt uitgevonden. Deel ervaringen en middelen en stimuleer samenwerkingsverbanden.

Voorbeelden uit de praktijk

In Den Haag ontstond een mooie samenwerking tussen verschillende All-in projecten die elk hun eigen trainingsprogramma aanboden aan sociaal ondernemers. Met een gezamenlijke bijeenkomst maakten zij voor potentiële deelnemers duidelijk wat de verschillende programma's te bieden hadden en waar ze elkaar aanvullen. Ook konden zij op deze manier de gemeente betrekken.



9. Durf te pionieren en deel kennis

Werken aan een inclusieve beweging betekent ook pionieren, nieuwe dingen proberen. Niet alles lukt, dat is niet erg, zolang er maar van geleerd wordt.

Relevant voor alle actoren

- Creëer ruimte om te experimenteren en nieuwe oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen te testen. Incubators kunnen bijvoorbeeld vroege fase startup-ondersteuning bieden als een broedplaats voor sociaal ondernemers.
- Test en meet de impact van initiatieven die gericht zijn op het creëren van een gelijk speelveld voor alle sociaal ondernemers. Toekomstige projecten kunnen leren van deze initiatieven.



10. Investeer in technologische innovatie

Technologie kan de beweging naar een inclusieve social enterprise beweging enorm versnellen. Het is belangrijk om onder gerepresenteerde groepen hier nadrukkelijk bij te betrekken.

Met name relevant voor technologiebedrijven en incubators/accelerators

- Investeer in technologische innovaties en het gebruik van AI, vooral voor de volgende generatie (aspirant) sociale ondernemers die impact kunnen creëren in hun gemeenschappen en nieuwe marktkansen kunnen ontsluiten.
- Bied digitale geletterdheidstraining aan om de bestaande producten en diensten van sociaal ondernemers te verbeteren.



Voorbeelden uit de praktijk

Het All-in project BillSpace wil sociaal ondernemers met een migratieachtergrond ondersteunen met een meertalig digitaal platform voor het beheren van hun abonnementen. Uit ervaring weten ze dat dit vaak een obstakel is dat leidt tot financiële uitdagingen.

Social Enterprise NL start met steun van Google.org en INCO het programma Elements of AI. Dit programma richt zich op toepassing van AI en is speciaal bedoeld voor ondernemers uit ondervertegenwoordigde groepen.