



Centrum voor  
Maatschappij en Leiderschap



## Training 'Sociaal ondernemers: van pionier naar stabiele groei'

**Het aantal sociale ondernemers groeit. Zij hebben een sociaal gezicht: sociaal gedreven, winst maken en het goede doen. Zij krijgen met verschillende uitdagingen te maken. De meest voorkomende is de vraag hoe zij van de pioniersfase naar een fase van stabiele groei komen. Dat is geen sinecure en daarom ontwikkelde het Centrum voor Maatschappij en Leiderschap de training 'Sociaal ondernemers: van pionier naar stabiele groei'.**

Minimaal 6 sociaal ondernemers pakken de uitdagingen waar zij voor staan gezamenlijk op, door bij elkaar op bezoek te gaan en aan elkaars thema's te werken. Waar nodig voegen we theorie toe. Tussentijds kan coaching worden benut. Het resultaat: praktische handvatten om stabiele groei van hun sociaal onderneming te realiseren.

Ben jij een van deze sociaal ondernemers?

---

## Uitdagingen

De overgang van de pioniersfase naar stabiele groei kent vele uitdagingen:

### *Oprichter*

De ondernemingen zijn sterk afhankelijk van hun oprichter. Dankzij deze leider, met zijn/haar energie en passie is de start van de onderneming een feit. En dat was ook wel de belangrijkste voorwaarde voor de start. Maar de doorgroei is lastig, hoe kan de bedrijfsvoering anders worden ingericht? Hoe behoudt u de unieke sfeer en passie als de pionier meer op afstand komt te staan?

### *Financiële strategie*

Hoe kan de waarde van de onderneming breder verzilverd worden, welke financiers zijn te koppelen aan de waarde van de onderneming (niet alleen subsidie, niet alleen fee voor bemiddeling, niet alleen uitkeringen besparen etc.).

### *Formele structuren en cultuur*

In de beginfase heeft de informele structuur en cultuur veel goeds gebracht. Hoe kunt u dit toch meer vastleggen, overdraagbaar maken en persoonsonafhankelijk maken zonder kracht en eigenheid te verliezen?

### *Impact*

Hoe maakt u duidelijk wat de impact van uw product is richting uw stakeholders, de klant, de financiers, de samenwerkingspartners, de medewerkers? Hoe vergroot u de impact en benut u de potentie. En hoe krijgt u dit voor elkaar met minimale inspanning aan ingewikkelde administraties en analyse-tools?

### *Aandacht en interesse*

Hoe krijgt u uw sociale verhaal goed over de Bühne richting een groter publiek? Hoe vertaalt u het unieke van uw onderneming in relevante en geloofwaardige communicatie en hoe zet u deze om in groei?

### *Product*

Ook het product kan anders worden gezien. Door de 'framing' aan te passen kunnen nieuwe producten, doelgroepen en inkomstenstromen worden gerealiseerd. Van 'Social Return On Investment' naar Social Impact Bonds, en van subsidie tot fees over payrolling.

### *Samenwerking*

Samenwerking met systeemorganisaties en lokale overheden. Wat vergt het om duurzame relaties met overheden en andere formele organisaties waar je mee samenwerkt te onderhouden?



## Wat gaan we doen?

Met minimaal 5 nadere sociaal ondernemers gaat u gericht aan de slag:

- De hierboven genoemde uitdagingen worden behandeld.
- We werken op bezoek bij de ondernemer en we werken tegelijk aan elkaars thema's.
- Door deze werkwijze leren we in de praktijk en van elkaar.
- Waar nodig voegen we theorie toe.
- Belangrijkste impuls is de praktijk.
- Tussentijds kan coaching worden benut.



## Referenties

Schatmakers heeft een enorm trackrecord in het geven van trainingen: van projectmanagement tot programmamanagement, van leiderschapstrainingen tot impactmeting, van design thinking tot storytelling. Deze expertise zetten we in voor deze training. Ook stellen we onze advieservaring en ons grote netwerk in het bedrijfsleven en de overheid ten dienste van sociale ondernemers. Schatmakers zet deze expertise in en die van netwerkpartners zoals Port4Growth, Happykamping e.a..

De Kandidatenmarkt in Amsterdam begeleidden we met het structureren van de bedrijfsprocessen en het gereed maken voor een doorgroefase. Tevens hebben we het product in andere verdienmodellen gebracht en ondersteunden we bij het in contact komen met andere financiers, klanten, zoals Social Return On Investment en Social Impact Bonds.

Voor een jeugdzorgorganisatie in Zuid Limburg begeleidden wij de overgang van het management waarbij de oprichter de organisatie als directeur verlaat. De taken die bij de oprichter bijeen komen worden verdeeld over de organisatie.

Een meubelmaker wordt begeleid in het opzetten van een sociaal duurzaam circulair houtbewerkingsbedrijf.



Een vastgoed beheerder wordt geholpen de organisatie te vergroten, nieuwe partners te zoeken en deze contractueel te verbinden.

Een Duitse investeerder is geholpen bij het vestigen van een experience centre for climate change in Nederland. Wij helpen de investeerder o.a. met het vinden een vastgoedlocatie.

Een sociaal re-integratiebedrijf wordt geholpen met de groeidoelstelling en het daar aan verbinden businessmodel



---

## Docenten

We zetten de volgende docenten graag voor u in:

Jeroen den Uyl. Jeroen is betrokken als maatschappelijk leider en adviseur bij de kanteling, de herpositionering van overheid, markt en gemeenschap. Het veld waar sociale ondernemers zich bewegen. Hij organiseert leidersnetwerken voor kantelaars. Jeroen adviseert meerdere sociale ondernemers over de bedrijfsvoering, de missie en visie en de alliantiepartners en financiers. Hij is een van de begeleiders van de training.

Zinzi Stasse. Zinzi is een gedreven alliantiebouwer in de duurzaamheid. Aan de hand van het Donut model van Kate Raworth helpt zij maatschappelijke initiatieven en sociale ondernemingen nadenken over het vergroten van hun impact. Zinzi coacht sociaal ondernemers en helpt hen bij strategische keuzes.

Arun SwamiPersaud. Arun is een zeer ervaren innovatie-expert die ondernemers van start naar groei brengt. Hij doet dat voor technisch georiënteerde bedrijven, maar ook voor bedrijven in andere sectoren zoals de bouw, handel, dienstverlening, IT etc. Hij ondersteunt ook student start ups maar ook bijvoorbeeld statushouders in hun herstart als ondernemer in Nederland.

Ons team wordt uitgebreid als daar aanleiding toe is met:

Marcel Kampman. Marcel is oprichter van HappyKamping. In dit bedrijf heeft hij een internationaal netwerk gebouwd op het thema ruimte maken. Sociaal ondernemers creëren ruimte voor een nieuwe economische orde. Hij heeft op cultureel, communicatie, strategie, filosofie een wereld breed netwerk dat hij als communicatie strateeg kan ontsluiten.

Joop de Jong. Joop is oprichter van Port4growth, dé incubator voor groei van ondernemers. Joop kan als geen ander de groeiproblemen van sociaal ondernemers aanwijzen en daar hulp bij bieden.

## Tijdsbesteding

- Een intakegesprek en 4 middagen
- Tussendoor wordt van u verwacht dat u de adviezen en inzichten opvolgt
- U heeft de beschikking over 4 uur online coaching (verschillende coaches beschikbaar)



## Deelnemers

Sociaal ondernemers die allen voor een groeispromg staan. We zien dat sociale ondernemers meer dan andere 'gewone' ondernemers van elkaar kunnen leren in het vinden van openingen om duurzaam gefinancierd te worden, en in de eigen gedreven organisatie structuur aan te brengen. De context van sociaal ondernemers is bijzonder en daarom ook een reden om deze specifieke groep bij een te brengen. Immers, overheden die moeten leren loslaten en op een nieuwe manier contracteren (zouden) moeten en grote bedrijven zien meer en meer de noodzaak zich te begeven op sociaal en maatschappelijk terrein. In dat veld is onderling contact tijdens de training een extra waarde. De training start bij minimaal 6 deelnemers. Het maximaal aantal bedraagt 12 deelnemers.

## Investing

De investering bedraagt € 1.400,- (exclusief BTW) per deelnemer. Na aanmelding wordt een factuur gestuurd.

## Waarom Centrum voor Maatschappij en Leiderschap?

Het Centrum voor Maatschappij en Leiderschap heeft een unieke reputatie in het versterken van maatschappelijke organisaties. We hebben een groot netwerk in de markt en in de publieke sector dat wij de deelnemers ter beschikking kunnen stellen tijdens de training. Jeroen den Uyl, co-founder van het Centrum en het daaraan gelieerde Schatmakers, is verantwoordelijk voor de training en zal een keur aan experts inzetten op de verschillende onderdelen.

## In het kort

Duur:	Een intakegesprek en 4 middagen. Eventueel 4 uur online coaching
Prijs:	€ 1400,- ex btw per persoon.
Doelgroep:	Sociaal ondernemers die toe zijn aan stabiele groei
Data en tijd:	7 sept, 21 sept, 5 okt, 19 okt tussen 13.00 - 18.00 uur
Locatie:	Diverse locaties, bij de deelnemers
Aanmelding:	via mail hieronder (zie hier de <a href="#">annuleringsvoorwaarden</a> )

### Info en aanmelding:

**Centrum voor Maatschappij en Leiderschap**

[www.maatschappijenleiderschap.nl](http://www.maatschappijenleiderschap.nl)

06-10543056

[jeroen@maatschappijenleiderschap.nl](mailto:jeroen@maatschappijenleiderschap.nl)



Centrum voor  
Maatschappij en Leiderschap