

Op weg naar een **volwaardig financierings- landschap** voor circulaire ondernemers in Zuid- Holland

Kansen voor intensieve samenwerking & adviezen voor de
rol van PZH hierin



ERAC.

Eindrapport
Mei 2026



Dit rapport is opgesteld door Copper8 en ERAC, in opdracht van en in samenwerking met Provincie Zuid-Holland.

Opdrachtgever

Vivienne van Rees Vellinga (Provincie Zuid-Holland)

Auteurs

Lucie Jansen (Copper8)
Jeroen van Muiswinkel (Copper8)
Saskia Langbroek (ERAC)
Luc van Aart (ERAC)

Datum

Mei 2026

Inhoudsopgave

Samenvatting	2
Hoofdstuk 1. Aanleiding & context	5
Hoofdstuk 2. Huidig financieringslandschap Business development stakeholders	7
Hoofdstuk 3. Huidig financieringslandschap Subsidies & financiering	10
Subsidiemogelijkheden	10
Financieringsmogelijkheden	11
Directe financiële inzet vanuit PZH	12
Hoofdstuk 4. Knelpunten	13
Circulair ondernemen & financieren	13
Knelpunten circulair ondernemen	13
Knelpunten circulair financieren	14
Knelpunten innovatief ondernemen	17
Goede voorbeelden & interessante ontwikkelingen	18
Hoofdstuk 5. Financieringsbehoefte van ondernemers	20
Financieringsbehoefte circulaire ondernemers	20
Financieringsbehoefte innovatieve ondernemers	21
Mismatch tussen vraag naar en aanbod van financiering ('witte vlekken')	21
Hoofdstuk 6. Kansen in de provincie	23
Hoofdstuk 7. Adviezen voor PZH	28
Bijlage I: Methodiek, literatuur & partners	32
Bijlage II: Subsidies	33
Bijlage III: Private kapitaalverstrekkers	34
Bijlage IV: Financieringsmogelijkheden	35

Samenvatting.

Het financieren van circulaire ondernemingen is momenteel een uitdaging

Het huidige financieringslandschap is ingericht op lineaire business- en verdienmodellen met een kortetermijnfocus. Circulaire ondernemingen creëren waarde juist over een langere periode en op meerdere dimensies zoals waardebehoud van materialen, levensduurverlenging, minder grondstoffenafhankelijkheid en maatschappelijke impact. Deze meervoudige waarde wordt in lineaire financieringsbeoordelingen nog onvoldoende meegenomen, waardoor circulaire initiatieven vastlopen op financieringsvoorwaarden.

In Zuid-Holland biedt het huidige financieringslandschap een breed palet aan subsidie-instrumenten en financieringsmogelijkheden, publiek en privaat, gericht op alle ontwikkelfasen van bedrijven. *Business development stakeholders* zoals *incubators* en *impact hubs*, maar bijvoorbeeld ook Innovation Quarter, bieden waardevolle ondersteuning. Maar het aanbod is versnipperd, de toegang tot kapitaal complex en de financieringscondities zijn vaak niet passend voor circulaire businessmodellen.

Op weg naar een betere aansluiting binnen het financieringslandschap en de rol van PZH hierin

Deze verkenning geeft inzicht in hoe het financieringslandschap voor circulaire ondernemingen in de provincie kan worden geoptimaliseerd. Daarbij staat niet één instrument of regeling centraal, maar het geheel: de samenhang tussen publieke en private financiering, de samenwerking en rollen van betrokken *stakeholders* en de voorwaarden waaronder kapitaal daadwerkelijk bij circulaire ondernemers terechtkomt.

Knelpunten bij financiering van circulaire ondernemers

Wij zien dat er een aantal barrières doorbroken moeten worden door zowel publieke en private financiers als de circulaire ondernemingen zelf:

- **Meervoudige waarde blijft onderbelicht** waardoor ecologische en sociale waarde niet worden meegenomen in de businesscases.

- **Ondernemers kampen met onzekerheid over opbrengsten en vaak hogere initiële investeringen** waardoor de financierbaarheid onder druk staat.
- **Circulaire businessmodellen vragen om meer werkkapitaal en kennen langere terugverdientijden**, wat financiering bemoeilijkt. Ook voeden recente faillissementen het beeld dat circulair ondernemen risicovol is, terwijl dit niet per se aan circulaire uitdagingen hoeft te liggen, maar ook aan generieke ondernemersuitdagingen.
- **Huidige financieringsinstrumenten sluiten onvoldoende aan** door de korte-termijn focus, specifieke financieringscondities en het beperkt waarden van *de-risken* van grondstofrisico's door circulariteit.

Witte vlekken

Wij zien enkele 'witte vlekken' waar vraag en aanbod elkaar mislopen:

- **Technische assistentie** bij het *investor ready* maken van circulaire businesscases is in de ontwikkel- en demofase onvoldoende (financiële) ondersteuning beschikbaar.
- **Subsidies** voor circulair zijn afgeslankt, wat vooral klemmt in de ontwikkel- en demofase (TRL 4–8).
- **Publieke financiering** voor *scale-up tickets* is beperkt beschikbaar en heeft niet altijd passende financieringscondities. Daarnaast sluiten garantie-instrumenten niet optimaal aan op de behoefte.
- **Private financiers** zijn terughoudend bij het verstrekken van financiering in de diverse ontwikkelfases, zeker ook bij grotere *tickets*.

Kansen voor intensieve samenwerking in de provincie

Wij zien kansen voor het verder verbeteren van het circulair financieringslandschap in de provincie door o.a. het optimaliseren van bestaand financieel instrumentarium en het opzetten van een centraal, laagdrempelig aanspreekpunt voor circulaire ondernemers. Hiermee kunnen circulaire ondernemers beter worden ondersteund bij én de ontwikkeling van sterke businesscases én hun financiering.

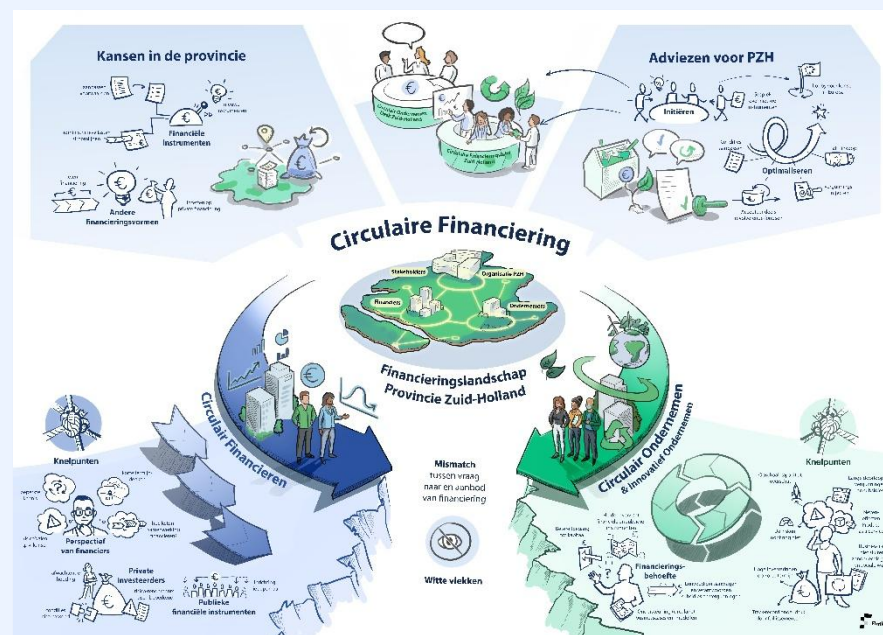
Adviezen voor de rol van PZH

Wij adviseren PZH om in te zetten op tien concrete interventies, samen op te pakken met regionale en nationale stakeholders:

1. **Initieer een 'Circulair Ondernemen Desk Zuid-Holland'** waar ondernemers terecht kunnen voor advies, coaching en netwerk. Zorg voor een centrale *casemanager* die brede ondersteuning biedt van businesscase tot vergunningen. Beleg dit bij een regionale partij, niet bij PZH zelf.
2. **Organiseer elk kwartaal een 'Circulaire Financieringstafel Zuid-Holland'** voor tickets van EUR 100k – 2mln. Koppel de desk aan deze tafel voor voorbereiding en opvolging. Betrek RVO voor kennis en eventuele cofinanciering.
3. **Accepteer beperkte revolverendheid** als (mede-)aandeelhouder bij publieke fondsen gericht op circulair. Zet meer in op impact en minder op nominale revolverendheid.
4. **Scherp investeringsstrategieën** aan van bestaande, door PZH ondersteunde fondsen met een focus op de eerdergenoemde witte vlekken. Zet in op tijdige herkapitalisatie.
5. **Optimaliseer fondsinstrumenten** door versoepeling van IP-eisen, verlenging van de investeringshorizon, benutting van staatssteun-vrijstellingsmogelijkheden. Zet in op tijdige herkapitalisatie op basis van een actueel kapitaalmarktonderzoek.
6. **Verken nieuwe instrumenten** zoals ketenfinanciering via CiSe (waar ketenpartners gezamenlijk financiering en opbrengsten verdelen), een fonds voor groene chemie voor de opschaling van demo naar industriële schaal en/of een specifieke garantieregeling voor financiering van circulaire ondernemingen.
7. **Verspreid de kennis van circulair inkopen** in GWW/infra en o.a. de eigen renovaties onder geïnteresseerden, om met elkaar een grotere afzetmarkt voor circulaire producten en diensten te creëren.
8. **Benut kansen in Europa** richting aankomende EU-instrumenten en sorteer tijdig voor op wetgeving, zoals de *Circular Economy Act* en het *EU Transition Fund*.
9. **Versnel vergunningsprocedures** via het bestaande circulair loket (DCMR) om financiering te vergemakkelijken.

Tot slot

Bovenstaande interventies leiden tot het verbinden van partijen, het verbeteren van randvoorwaarden en effectiever inzetten van bestaande instrumenten (zie Figuur 1). Het doel daarbij is een provinciaal financieringslandschap creëren dat recht doet aan meervoudige waardecreatie, lange-termijn impact en de specifieke dynamiek van circulaire businessmodellen. Daarmee draagt het daadwerkelijk bij aan de circulaire transitie in de provincie.



Figuur 1: overzicht van de knelpunten, mismatch, kansen en adviezen voor het financieringslandschap voor circulaire ondernemers in Zuid-

Kennispartners

Voor deze verkenning hebben diverse partijen input geleverd: ondernemers, business development stakeholders en financiers. Onderstaand een overzicht:



Figuur 2: kennispartners voor dit onderzoek

Hoofdstuk 1. Aanleiding & context

De Provincie Zuid-Holland (PZH) werkt aan de transitie naar een circulaire economie en ziet passende financiering daarbij als een cruciale bouwsteen. Hoewel er momenteel voldoende kapitaal beschikbaar lijkt te zijn, zien we in de praktijk dat dit geld circulaire ondernemers lang niet altijd bereikt. In deze verkenning brengen we in kaart hoe het financieringslandschap voor circulaire ondernemers in Zuid-Holland beter kan aansluiten op circulaire businessmodellen.

Het huidige financieringslandschap is vooral ingericht op het ondersteunen van lineaire businessmodellen, waarin waarde primair wordt uitgedrukt in korte-termijn financiële opbrengsten. Circulaire ondernemers creëren hun waarde juist over een langere periode en op meerdere dimensies: door waardebehoud van materialen, levensduurverlenging, vermindering van afhankelijkheid van grondstoffen en maatschappelijke impact. Deze vormen van waarde worden nog beperkt meegenomen in financieringsbeoordelingen, risicomodellen, zekerheden en investeringscriteria.

Dit leidt tot een paradox: circulaire initiatieven die bijdragen aan langetermijnbestendigheid, strategische autonomie en toekomstig verdienvermogen, lopen vast op financiering(-svoorwaarden) die zijn gebaseerd op korte-termijn zekerheid. Of zoals een ondernemer het verwoordde: “het is een *catch-22*: je hebt schaal nodig om te bewijzen dat het werkt, maar je hebt financiering nodig om die schaal te bereiken.”

Daarmee remt het financiële systeem onbedoeld de transitie die het juist zou moeten versnellen. Ook voor ondernemers zelf is het landschap complex en onoverzichtelijk, waardoor het samenstellen van een passende financieringsroute veel tijd en capaciteit vraagt. Dit wordt bevestigd door het meest recente rapport over de ‘Staat van circulair ondernemen 2025’ in Nederland (Route Circulair, 2026), waarin als grootste uitdaging door ondernemers ‘financiering: hoge kosten en onzekerheid’ wordt benoemd. Daarnaast is een van de conclusies dat circulair ondernemerschap een regionale

context vraagt, waar wij met de analyse en adviezen in dit rapport een concrete invulling geven wat de rol van PZH hierin kan zijn.

De provincie Zuid-Holland heeft in haar circulaire strategie het belang van passende financiering onderkend. De centrale vraag is nu hoe we toewerken naar een circulair financieringslandschap dat recht doet aan meervoudige waardecreatie, lange-termijn impact en de specifieke dynamiek van circulaire businessmodellen. En wat hiermee daadwerkelijk bijdraagt aan de transitie naar een circulaire economie in de provincie.

Doel van deze verkenning

Het doel van deze verkenning is om zicht te krijgen op hoe het financieringslandschap voor ondernemers in Zuid-Holland beter kan aansluiten op circulaire businessmodellen. Daarbij staat niet één instrument of regeling centraal, maar het geheel: de samenhang tussen publieke en private financiering, de rollen van betrokken stakeholders en de voorwaarden waaronder kapitaal daadwerkelijk bij circulaire ondernemers terechtkomt.

Om dit te verkennen is inzicht opgebouwd in hoe het financieringslandschap nu functioneert, waar circulaire ondernemers vastlopen en waar ruimte ontstaat voor meer samenhang en aansluiting tussen verschillende financieringsvormen.

De verkenning richtte zich daarbij op de vraag hoe PZH een betekenisvolle rol kan spelen in het aanjagen van structurele verandering. Niet alleen via financiële instrumenten, maar ook door partijen te verbinden, drempels te verlagen en circulaire waarde creatie explicieter te verankeren in het financieringslandschap.

Onze opdracht & leeswijzer

Vanuit de Provincie Zuid-Holland hebben wij (Copper8 en ERAC) de volgende opdracht meegekregen:

1. Schets een beeld van het huidige financieringslandschap, zowel op het gebied van business development als van subsidies en financieringen (hoofdstuk 2 & 3).
2. Benoem knelpunten bij het versnellen, herhalen en opschalen van circulaire initiatieven en verdienmodellen (hoofdstuk 4).
3. Geef een beeld van de financieringsbehoefte van circulaire ondernemers (hoofdstuk 5).
4. Geef inzicht in de kansen voor alle stakeholders bij het realiseren van een structurele verandering in het financieringslandschap (hoofdstuk 6).
5. Geef advies over de kansen waar de Provincie Zuid-Holland een betekenisvolle rol kan spelen in het realiseren van structurele verandering (hoofdstuk 7).

Onderscheid in deze verkenning tussen ondernemingen

A. Circulair als core activiteit vs. circulair naast bestaande activiteiten

Bij ondernemingen maken wij een onderscheid in de manier waarop ze circulariteit hebben geïntegreerd in hun businessmodel:

- *'circulaire koplopers'* innovatief MKB (start-ups en scale-ups vanaf *Technology Readiness* (TRL) Level 4) die een circulair businessmodel als core activiteit hebben;
- *'circulaire transitie bedrijven'* die een transitie willen maken van een lineair naar een circulair businessmodel.

In dit rapport nemen we beiden mee, en gelden onze analyse en adviezen voor beide groepen. Als voorbeeld kunnen beide type bedrijven deelnemen aan een ketensamenwerking die financiering zoekt. Wanneer een analyse of advies alleen geldt voor een van de twee typen, geven we dit aan.

B. Specifieke circulaire ondernemingen vs. algemene innovatieve ondernemingen

Daarnaast maken we in deze verkenning onderscheid tussen wat specifiek van toepassing is voor het financieren van circulaire ondernemers, en wat algemene knelpunten zijn voor innovatieve ondernemers. In de discussie over circulair financieren loopt dit nog weleens door elkaar, maar wat ons betreft goed hier een duidelijk onderscheid in aan te brengen. Het vergt immers ook andere oplossingen.

Hoofdstuk 2. Huidig financieringslandschap

Business development stakeholders

Business development stakeholders vormen een belangrijk ondersteunend onderdeel van het financieringslandschap voor circulaire ondernemers. Zij helpen in het ontwikkelen, aanscherpen en positioneren van circulaire businessmodellen, en vormen vaak de brug tussen ondernemers, financiers en overheden.

In Zuid-Holland is een rijk en divers financieringslandschap van business development partijen actief dat ondernemers ondersteunt bij uiteenlopende vraagstukken, zoals marktvalidatie, opschaling, ketensamenwerking, ondernemerschapsvaardigheden en het toeleiden naar financiering. Deze partijen leveren doorgaans zelf geen kapitaal, maar zijn wél van grote waarde in het vergroten van de financierbaarheid van circulaire ondernemingen.

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van belangrijke business development stakeholders die in de provincie Zuid-Holland actief zijn en bijdragen aan de ondersteuning van circulaire ondernemers. Zie Figuur 3 voor een ruimtelijke weergave, en de tabel op de volgende pagina voor een overzicht.



Figuur 3: het financieringslandschap van business development stakeholder in Zuid-Holland

Regionale Business development stakeholders in Zuid-Holland

Voorbeeldstad van de blauwe economie, en fysieke plek waar circulaire ondernemers zijn gehuisvest

- Focus op biobased businessmodellen, maakindustrie en maritieme sector
- Organisator van Circular Factories programma (*incubator*)
- Verzorgen link tussen ondernemers en regionale (publieke) stakeholders, streven naar 'hele systeem onder 1 dak'



[Link naar website](#)

Ondernemersvereniging die meer dan 95% van haven- en industriële bedrijven verbindt

- 700+ leden, focus op bedrijven in en om de Rotterdamse haven
- Richt zich op industriële transitie (energie, water, veiligheid)
- Biedt grootschalige trainingen & certificeringen



[Link naar website](#)

Ondersteunt van impactstart-ups & scale-ups in regio Den Haag

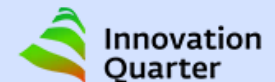
- Leggen link tussen investeerders, financiering, subsidies via diverse evenementen en programma's
- Huisvesting d.m.v. bedrijfslocaties en diverse impact- en innovatiehubs
- Hulp en kennis rondom vestiging en financiering



[Link naar website](#)

Helpt bedrijven met innoveren, investeren en internationaliseren

- Regionale OntwikkelingsMaatschappij (ROM)
- Focus op kapitaalintensieve sectoren zoals maakindustrie, groene chemie, high-tech, energie, horticulture, maritiem, life sciences
- Levenscyclus financier en ecosysteemopbouw (van proof-of-concept tot groei)



[Link naar website](#)

Aanjager en kwartiermaker van alle circulaire doeners in Noord- én Zuid-Holland

- Focus op materiaalstromen, menselijk gedrag, mobiliteit en circulair bouwen
- Organiseren bijeenkomsten op locatie van leden
- Initiatief van 6 bedrijven rondom Bollenstreek



[Link naar website](#)

Accelereert technologische start-ups

- Community van start-ups, mentoren, partners, investeerders en wetenschap
- Faciliteert incubator programma's en pre-seed financiering voor start-ups
- Initiatief van TU Delft, gemeente Delft en de Erasmus Universiteit



[Link naar website](#)

Fieldlab voor duurzame innovatie

- Een regelluw 'openlucht-laboratorium' met een focus op de gebouwde omgeving
- Fysieke plek voor experimenten met duurzame innovaties
- Initiatief van TU Delft, EU en Provincie Zuid-Holland



[Link naar website](#)

Nationale Business development stakeholders actief in Zuid-Holland

Nationale investerings- & ontwikkelingsinstelling

- Investeert waar de marktrisico's mijdt, met een impact gedreven investeringsstrategie (Capital)
- Focus op vijf transitie: energie, biobased/circulair, agrifood, deep tech, life sciences
- Zet in op oplossen van financieringsknelpunten en mobiliseren privaat & publiek kapitaal (business development)

INVESTNL

[Link naar website](#)

Regisseur van ketensamenwerking in de transitie naar een circulaire economie

- Ondersteunt circulaire ketenprojecten, vormen coalities en faciliteren gezamenlijke oplossingen
- Vertalen lessen naar andere ketens en beleid
- Initiatief van het Ministerie van I&W, VNO-NCW/MKB-Nederland en Future Up

 **Versnellingshuis**
Nederland **circulair!**

[Link naar website](#)

Business development inzet vanuit PZH voor het financieringslandschap Zuid-Holland

- Stimuleren (keten)samenwerking
 - Ondersteunen circulaire campussen via Regionale Netwerken voor Innovatie Zuid-Holland
 - Uitvoeren *Start-up in Residence* (SiR) programma: training, coaching, toegang tot het netwerk van de overheid voor innovatieve start-ups in o.a. de circulaire maakindustrie
 - Ondersteunen regionale initiatieven als 'maritiem & circulair' (Blue City en Maritime Sisters), The Green Village en CIRCO-tracks en het ondersteunen van vernieuwersnetwerken en coalities. Samenwerking met o.a. Yes!Delft en Blue City
 - Aanjagen en financieren van vernieuwersnetwerken en coalities (biobased bouwen, herbruikbare verpakkingen, circulaire sloop en oogst, natuurlijke reststromen, circulaire bedrijventerreinen, reparatiecoalitie, 100+ bepalende spelers programma)
 - Aanjagen ondersteunersnetwerk MKB-dienstverlening in de maakindustrie (focus circulair)
- Lobby voor Europese financiële randvoorwaarden voor circulair (economische prikkels)
- Circulair inkoop en aanbesteden
 - MVOI-convenant
 - Inzet om meer circulair aan te besteden voor infrastructuur
 - Aanbieden circulaire elektronica (telefoons)
 - Circulaire renovaties van provinciale gebouwen

 **provincie**
Zuid-Holland

(NB: de directe (financiële) inzet vanuit PZH voor het financieringslandschap Zuid-Holland is opgenomen in Hoofdstuk 3)

Hoofdstuk 3. Huidig financieringslandschap

Subsidies & financiering

Subsidies en financiering zijn cruciaal voor het starten en opschalen van circulaire businessmodellen. In deze verkenning hebben wij onderscheid gemaakt naar bedrijfsontwikkefase (Ontwikkelen, Demonstreren, Scale-up, Volwassen) én TRL-fase (*Technology Readiness Level* of technologisch volwassenheidsniveau 1-9+) waarop financiële middelen zijn gericht. Het landschap hiervan is dynamisch en zeer omvangrijk. In dit hoofdstuk geven we een overzicht van enkele belangrijke subsidie-instrumenten (Figuur 4) en publieke en private financieringsmogelijkheden (Figuur 5). Omwille van de overzichtelijkheid worden in beide figuren alleen de voornaamste mogelijkheden opgesomd, deels ook geaggregeerd. Beide overzichten zijn dan ook illustratief van karakter en niet volledig.

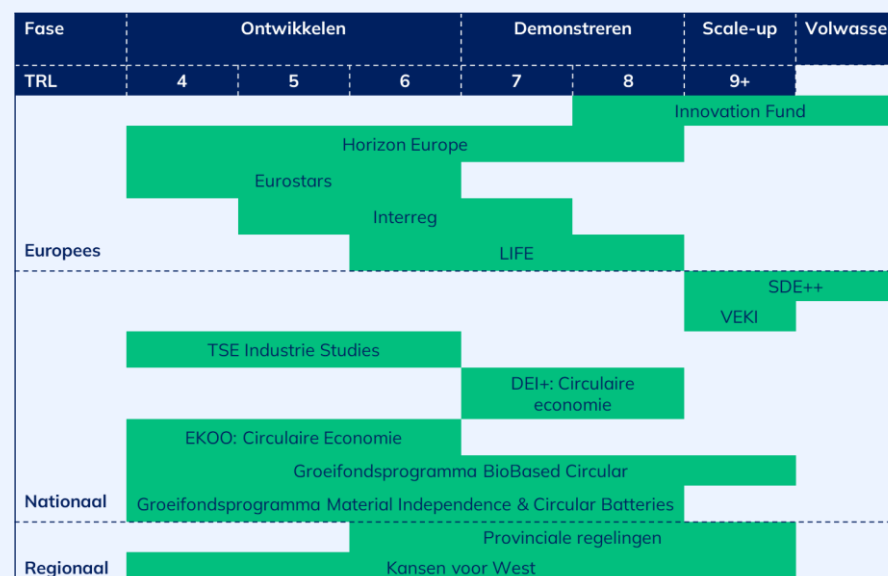
Voor een uitgebreid en meer gedetailleerd overzicht van de beschikbare subsidiemiddelen verwijzen wij naar bijlage II. Bijlage III en IV verschaffen een breed, meer diepgaand inzicht in de beschikbare publieke en private financieringsmogelijkheden.

Subsidiemogelijkheden

Een analyse van het subsidielandschap wijst het volgende uit (zie Figuur 4):

- Het accent van het subsidie-instrumentarium richt zich met name op de vroegere ontwikkel-fasen (de ontwikkel- en demonstratiefasen / TRL 4-8).
- Het aantal subsidieregelingen in de scale-up fase en de volwassenfase is beperkt. In deze fasen is financiering vaak voorhanden en het meest logisch.
- Er wordt met name gebruik gemaakt van nationale regelingen, en in mindere mate Europese regelingen. Ook zijn er enkele regionale subsidies beschikbaar.

- Veel regelingen en programma's, zowel op Europees, nationaal en regionaal niveau, kennen een generiek karakter. Op basis van specifieke calls kunnen circulaire ondernemingen een beroep doen hierop.
- Twee Nationale Groeifondsprogramma's zijn specifiek gericht op circulaire economie (BioBased Circulair & Material Independence & Circular Batteries).
- Er is geen specifiek subsidie-instrument gericht op het begeleiden en opschalen van (startende) circulaire ondernemers. Wel zijn er verschillende business development stakeholders actief in Zuid-Holland die hierin een belangrijke rol vervullen (zie Hoofdstuk 2).



Figuur 4: de huidige subsidiemogelijkheden voor circulaire ondernemers

Financieringsmogelijkheden

Een analyse van het financieringslandschap wijst het volgende uit (zie Figuur 5):

- Het aantal private kapitaalverstrekkers is erg groot en bovendien zeer dynamisch. Nieuwe partijen melden zich op de Nederlandse markt, andere trekken zich terug of fuseren.
- *Business angels* en *informal investors*¹ ondersteunen circulaire ondernemingen vooral in de ontwikkel- en demonstratiefase, en mogelijk ook de scale-up fase.
- De scope van zowel het publieke als het private financierings-instrumentarium ligt op de latere ontwikkelfasen (vanaf scale-up). Circulaire ondernemingen in de volwassen (veelal circulair transitie bedrijven) worden gefinancierd door banken, *venture capital* en *private debt / direct lending*² partijen. Ook *private equity* kan een rol vervullen³.
- Uit de interviews en ons onderzoek blijkt dat de scale-up fase verreweg de grootste financieringsbehoefte kent.
- De grootste publieke financieringsmogelijkheden liggen bij nationale en Europese instrumenten.
- Tegelijkertijd zijn er enkele revolverende investeringsfondsen die op regionaal of gemeentelijk niveau financieren.
- Parallel aan de subsidies is er geen specifiek financieringsinstrument gericht op het begeleiden en opschalen van (startende) circulaire ondernemers. Wel zijn er verschillende business development stakeholders in Zuid-Holland actief in het bijeenbrengen van ondernemingen en financiers die hierbij een belangrijke rol vervullen (zie Hoofdstuk 2).
- NB: van de veelheid aan financiers zijn er slechts enkelen in Figuur 4 opgenomen. Deze dienen daarom ter illustratie van de scope waarop ze zich richten.

* De Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelswerk (WBSO) is een fiscale stimuleringsregeling. Deze behoort dus niet bij het financierings- of subsidie-instrumentarium, maar vinden wij wel belangrijk om te vermelden.

Fase	Ontwikkelen			Demonstreren		Scale-up	Volwassen	
TRL	4	5	6	7	8	9+		
						Venture Capital		
							Private Equity Private Debt/Direct Lending	
Privaat	Business angels/ Informal investors							
					JICE			
						European Investment Fund (EIF)		
					European Circular Bioeconomy Fund			
Europees						EIB venture debt		
	Innovatiekrediet							
				Groenleningen met groenverklaring				
		Borgstelling MKB-kredieten (BMKB)						
							GO Financiering	
	MIA en Vamil voor ondernemers							
Nationaal	WBSO *							
			IQCapital					
			Energietransitiefonds Rotterdam					
				Energiiq				
Regionaal	UNIIQ							

Figuur 5: de huidige financieringsmogelijkheden voor circulaire ondernemers

¹ [Wat is een business angel? | KVK](#)

² [Private debt - Wikipedia](#)

³ [Private equity & venture capital](#)

Directe financiële inzet vanuit PZH

Naast subsidie en financieringsmogelijkheden van de diverse kapitaalverstrekkers, is PZH zelf ook een directe kapitaalverstrekker:

Directe (financiële) inzet vanuit PZH voor het financieringslandschap Zuid-Holland

- Investerings
 - Investeren via revolverende fondsen UNIIQ, IQ Capital en ENERGIIQ. Gemanaged door Innovation Quarter
- Subsidies
 - EFRO-Kansen voor West programma: drie voucherregelingen voor circulaire campus, businessmodellen en digitale productpaspoorten
 - Vouchers voor circulaire campus, circulaire businessmodellen en digitale ppp
 - Provinciale subsidieregelingen specifiek gericht op circulair:
 - Subsidie circulair Zuid-Holland
 - Subsidie doorbraakprojecten circulaire hubs Zuid-Holland (wordt per mei 2026 opengesteld)
 - Provinciale subsidieregelingen waar circulair extra meeweegt bij beoordeling van de projectvoorstellen
 - Subsidie doorbraakprojecten biobased bouwen in de burgerlijke en utiliteitsbouw Zuid-Holland (inmiddels gesloten)
 - Subsidierегeling Mobiliteit Zuid-Holland (SRM)



(NB: de business development inzet vanuit PZH voor het financieringslandschap Zuid-Holland is opgenomen in Hoofdstuk 2)

Hoofdstuk 4. Knelpunten

Knelpunten

Uit onze verkenning zijn verschillende knelpunten naar voren gekomen. Deze zijn onderverdeeld in drie categorieën:

1. Knelpunten circulair ondernemen

Knelpunten die specifiek gelden voor circulaire ondernemers die een financieringsbehoefte hebben.

2. Knelpunten circulair financieren

Knelpunten die voor de ondernemer ontstaan binnen huidige financieringspraktijken.

3. Knelpunten innovatief ondernemen

Knelpunten die niet alleen voor circulaire ondernemers gelden, maar innovatieve ondernemers in het algemeen betreft.

Deze lijst is niet volledig, maar geeft een goed beeld van waar belangrijke knelpunten liggen voor het ophalen van financiering. Nb. Er is geen sprake van een prioriteitsvolgorde van de gesignaleerde knelpunten

Knelpunten circulair ondernemen

Knelpunt 1: De ecologische en sociale waarde van circulair ondernemen wordt niet meegenomen in de business case, waardoor deze niet altijd sluitend is

- **Meervoudige waarde wordt beperkt meegenomen:** De lange termijn waarde van circulaire businessmodellen wordt momenteel niet meegenomen in de businesscase. Denk hierbij aan de ecologische en sociale waarde die circulaire ondernemingen creëren, evenals hun lange termijn bijdrage aan grondstoffenzekerheid, vermindering van fossiel grondstofgebruik en systeemweerbaarheid. De focus ligt vooral op korte-termijn kasstromen, waardoor een gelijk speelveld met lineaire businessmodellen ontbreekt en de financierbaarheid van circulaire proposities onder druk komt te staan.

- **Onzekerheid aan de opbrengstenkant:** Met name bij start- en scale-ups is de opbrengstenkant van circulaire businessmodellen vaak nog onvoldoende uitgekristalliseerd of gecontracteerd. De marktvraag is niet altijd duidelijk, mede doordat circulaire ondernemingen regelmatig product- of technologie gedreven starten en opereren in nichemarkten of markten die zich nog moeten vormen. Wie is de afnemer? Waar ligt de markt? Bestaat deze al? Dit maakt het lastig om opbrengsten en marktwaarde betrouwbaar in te schatten.

Knelpunt 2: Circulair ondernemen vraagt vaak hogere investeringen op de korte termijn

- **Hogere of gelijkblijvende kostenstructuur:** In verschillende gevallen liggen de kosten van circulaire businessmodellen vaak hoger dan die van lineaire alternatieven. Bijvoorbeeld bij het gebruik van biobased producten in plaats van traditionele producten, waarbij de initiële investering soms duurder is, terwijl er lagere onderhoudskosten zijn op termijn. Ook bij reparatie, refurbishing en modulaire vervanging kunnen extra transport-, arbeids- en opslagkosten optreden. Deze kosten kunnen uit concurrentieoverwegingen niet altijd één-op-één worden doorberekend in de verkoopprijs, terwijl de maatschappelijke en ecologische baten buiten de businesscase blijven.
- **Voorfinanciering en langere terugverdientijd:** Circulaire ondernemers investeren vaak meer aan de voorkant, bijvoorbeeld in ontwerp voor hergebruik, hoogwaardige materialen, producteigenaarschap of terugname- en servicestructuren. De opbrengsten volgen pas later en zijn gespreid over de levensduur van het product, wat leidt tot langere terugverdientijden en een grotere behoefte aan werkkapitaal in de beginfase.

Knelpunt 3: *De-risken loont (nog) niet*

- **Risico's van lineair en kansen van circulair worden (nog) niet in geprijsd:** Circulaire keuzes verkleinen bedrijfsrisico's (*de-risken*), zoals leveringonzekerheid of stijgende materiaalprijzen. Deze risicoreductie wordt echter (nog) niet financieel gewaardeerd, terwijl risico's bij lineaire bedrijfsmodellen wél vaak impliciet geaccepteerd worden. Ook concurreren circulaire producten nu vaak ongunstig op prijs met lineaire producten.
- **Gelijk speelveld ontbreekt:** Een gelijk speelveld betekent dat circulaire producten en bedrijven eerlijk kunnen concurreren met lineaire alternatieven. Dit wordt bereikt door financiële prikkels (zoals belastingverschuiving van arbeid naar grondstoffen), ambitieuze Europese regelgeving en het beprijzen van milieuschade, waardoor hergebruik en recycling rendabeler worden. Daarnaast belemmert wetgeving in sommige gevallen de markttoegang voor circulaire producten. Een oplossingsrichting is bijvoorbeeld het herdefiniëren van afval naar grondstoffen.

Knelpunt 4: *Het track-record van circulaire ondernemingen staat onder druk door recente faillissementen*

- **Relatief veel faillissementen afgelopen jaren:** Recent zijn diverse faillissementen aangekondigd van (kapitaalintensieve) circulaire ondernemingen in de provincie, zoals PeelPioneers, I-did, Paardenkooper, Pieter Pot en diverse recyclingbedrijven (o.a. Umincorp). Meerdere ondernemingen hebben inmiddels een doorstart gemaakt, soms in aangepaste vorm.
- **Verskillende interpretatie van de oorzaak van het faillissement:** De oorzaak is vaak een combinatie van factoren en per casus verschillend, waarbij actoren hun eigen oorzaken aanwijzen. Financiële instellingen geven bijvoorbeeld als reden dat er een te snelle uitbreiding is geweest, waarbij management dit niet goed heeft gemanaged. Ondernemers zelf geven dan bijvoorbeeld weer de korte termijn scope van financiële instellingen als reden. Een andere veel gehoorde reden is dat er nog niet voldoende marktvraag is voor circulaire producten of diensten. Of dat de ecologische en sociale waarde van circulaire vervaardigde producten of diensten niet kan worden omgezet in een hogere marktprijs, of een lagere prijs voor niet circulaire producten.
- **De perceptie dat circulair ondernemen risicovol is wordt (onterecht) gevoed door recente faillissementen.** Reden voor faillissementen hoeft niet te liggen in het circulaire businessmodel: gezien de meerdere redenen voor

een faillissement, kan dit niet 1-op-1 worden toegeschreven aan het circulaire businessmodel.

Knelpunt 5: *Product-as-a-Service (PaaS) businessmodellen brengen soms onbedoelde en onvoorziene neveneffecten met zich mee*

- **PaaS heeft veel voordelen ...:** De ideale insteek van een PaaS businessmodellen is om de materialenkringloop zelf te sluiten door eigenaar te zijn en blijven van een product. De klant betaalt voor het gebruik, bijvoorbeeld d.m.v. een maandelijkse abonnements fee.
- **... maar ook praktische nadelen:** In de praktijk wordt hier soms misbruik van gemaakt bij *business-to-consumer* (B2C) modellen. Bijvoorbeeld doordat de gebruiker de maandelijkse machtiging na een korte tijd afsluit (NB: dit kan oplopen tot wel 50% van de afgesloten contracten!). Het product is dan al in het bezit van de gebruiker, en moet worden teruggehaald. Wanneer terugvorderingskosten niet opwegen tegen de restwaarde, gebeurt dit niet. Dit leidt tot verlies van materiaal, kasstroomtekorten en financiële tegenvallers voor de ondernemer.
- **Negatief effect op financiering:** Door deze onvoorspelbare kasstromen, verlengde balans (goederen blijven op de balans staan), vertraagde inkomsten en verhoogde gebruikersrisico's zijn PaaS-modellen moeilijker te financieren.

Knelpunten circulair financieren

Knelpunt 6: *Samenwerking met ketenpartner(s) bemoeilijkt financiering, ketens zijn lastig financierbaar*

- **Circulair vraagt om samenwerking in de keten:** In de start- of scale-up fase zoeken circulaire ondernemers actief naar samenwerkingspartners in de keten om de opschaling te realiseren. Kennis van de markt, gedeelde risico's en het verzekeren van goederen zijn enkele redenen om dit te initiëren.
- **Ketensamenwerking kost tijd en geld:** Integratie in de keten (voorwaarts en achterwaarts) is nodig om een stabiele positie te krijgen in de keten, waardoor er commerciële kansen ontstaan. Dit kost tijd en geld om op te zetten.
- **Risico-inschatting voor meerdere ketenpartners is lastiger:** Financiële instellingen maken een risico-rendement afweging bij financiering. Daarbij is het makkelijker om een inschatting te maken van 1 onderneming, dan van meerdere ketenpartners.

Knelpunt 7: Er is genoeg private financiering beschikbaar, maar de condities zijn vaak niet passend voor circulaire ondernemers

- **Traditionele vormen van financiering zijn vaak niet passend:** Circulair valt binnen traditionele financiële instellingen vaak tussen wal en schip. Circulaire investeringen kunnen lastig worden ondergebracht bij 'traditionele' vormen van financiering zoals:
 - *Corporate* financiering: financiering van onderneming als geheel. Aantrekken van dit soort financiering is o.a. vanwege eerdergenoemde risicoperceptie lastig.
 - *Asset-based* financiering: Gebaseerd op onderpandwaarde. Er is vaak sprake van te weinig onderpandwaarde.
 - *Projectfinanciering*: Financiering van een specifiek project. Businesscase is vaak moeilijk rond te krijgen voor alleenstaande circulaire activiteiten, zonder link/garanties vanuit het moederbedrijf.
 - *Contract-based* financiering: Gebaseerd op waarde contracten. De markt is vaak nog in ontwikkeling, waardoor afnamecontracten afsluiten in de praktijk soms moeilijk is.

Knelpunt 8: Financiers zien wel de risico's van circulair ondernemen, maar nauwelijks de kansen

- **Het circulaire spel wordt volgens lineaire regels gespeeld:** De kansen van circulair worden vaak beperkt meegenomen in de beoordeling van een casus. De nadruk ligt veelal nog op technische-, financiële- en marktrisico's. Tegelijkertijd worden bij de beoordeling van een lineaire casus externe effecten niet of onvoldoende meegewogen. Er wordt bijv. uitgegaan van een oneindige voorraad van grondstoffen en energie.
- **Het circulair risico wordt vaak niet realistisch ingeschat:** Risicomodellen zijn vaak onvoldoende toekomstgericht. En onzekerheden hebben een negatief effect op de mogelijkheden voor externe financiering. Bij de bepaling van zekerheden ten aanzien van circulaire casus moeten toekomstige kasstromen, ketensamenwerking, contracten en lange termijn stabiliteit meer worden meegewogen.

⁴ Revolverendheid betekent terugvloeiend: een revolverend fonds of krediet houdt in dat uitgeleend geld door aflossing en rente opnieuw beschikbaar komt voor nieuwe projecten.

Knelpunt 9: Korte-termijn perspectief van traditionele financiers past niet op circulaire ondernemers

- **Circulair financieren vergt een lange termijn blik, terwijl lineaire financiering naar de korte termijn kijkt:** De businesscase voor circulair moet vanuit een lange-termijn perspectief worden gezien (tot wel 15 jaar), terwijl de 'traditionele' investerings- en financieringshorizon vaak beperkt is tot 3-7 jaar.
- **Faillissement is geen falen:** Ook bij publieke financiering van circulaire casus staat regelmatig het financieel rendement voorop. Het maatschappelijk rendement komt op plaats twee. Maar bij publieke investeringsfondsen gericht op circulaire economie is de eis van (nominale) revolverendheid⁴ vaak niet realistisch. Regelmatig kunnen circulaire ondernemingen niet voldoen aan hun financieringsverplichtingen (zogenaamde *defaults* door bijvoorbeeld een faillissement of liquiditeitskrapte). Dat is geen falen maar de prijs die moet worden betaald voor de transitie naar circulaire economie in een fase waar lineair ondernemen de norm is.

Knelpunt 10: Publieke financiële instrumenten spelen een voorname rol bij circulair, private partijen stellen zich regelmatig afwachtend op

- **Overheidsbezuinigingen op circulair werken sterk negatief door:** In de fase waarin de (markt gedreven) transitie naar circulair zich bevindt is publieke financiële ondersteuning belangrijk. Bezuinigingen op deze ondersteuning (zoals we recent hebben gezien) zullen daarom naar verwachting een negatieve invloed hebben op tempo en omvang van de transitie.
- **Eenmaal verstrekt zitten middelen langdurig vast:** Publieke investeringen in circulaire ondernemingen, bijvoorbeeld via converteerbare leningen of aandelenkapitaal, vloeien vaak pas na lange tijd terug. Omdat *exits* veelal uitblijven, kunnen deze middelen niet opnieuw worden ingezet.
- **Ook vanuit Europa worden minder middelen verwacht:** In de Europese programmaperiode 2028-2034 zullen naar verwachting in NRPP-verband (Nationale en Regionale Partnerschap Plannen) niet alleen in absolute termen minder Europese middelen beschikbaar komen, maar ook minder middelen die risicodragend kunnen worden ingezet. Voorbeeld hiervan is

Het is een financieringsvorm waarbij kapitaal blijft circuleren, in tegenstelling tot een eenmalige subsidie ('geefgeld').

dat publieke financiers t.o.v. private financiers een achtergestelde positie innemen en in geval van *defaults* (zoals faillissement) pas als laatste worden terugbetaald.

Knelpunt 11: Publiek financieel instrumentarium voor circulair is niet altijd optimaal gericht en/of wordt niet maximaal benut

- In de praktijk vormt de vormgeving en toepassing van publieke financieringsinstrumenten een knelpunt. Voorbeelden hiervan zijn:
 - De GO-circulair is gericht op financiers, niet op ondernemers (RVO).
 - De DEI+ is strenger geworden (RVO). Op deze subsidie kan, anders dan voorheen, alleen een beroep worden gedaan als de overige financiering rond is (subsidie als 'restfinanciering').
 - Enkele investeringsfondsen (zoals UNIIQ) maken niet optimaal gebruik van de mogelijkheden om 'geoorloofd' staatssteun te verstrekken op basis van een vrijstellingsverordening, zoals de Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV, (EU) 651/2014). Vaak wordt marktconformiteit als uitgangspunt gehanteerd.
- De vereisten ten aanzien van de IP-positie (Intellectual Property of intellectueel eigendom) die bijvoorbeeld UNIIQ en Invest-NL stellen staat ondersteuning van circulaire ondernemingen in de weg. De IP-positie is vaak niet sterk en/of IP wordt transparant beschikbaar gemaakt vanuit de circulaire gedachte om hierdoor meer impact te maken.
- Enkele investeringsfondsen zoals IQ Capital en ETFR stellen, met inachtneming van de beheerkosten, relatief hoge eisen aan de financiële rentabiliteit, waardoor circulaire proposities moeilijk kunnen worden gehonoreerd.
- Enkele investeringsfondsen zoals ETFR en ENERGIIQ hebben een portfolio opgebouwd en bevinden zich in de beheerfase. De revolverende geldstroom komt langzaam op gang, waardoor er van herinvesteren nauwelijks sprake kan zijn. Met extra fondskapitaal, al dan niet in combinatie met door de aandeelhouder(s) eventueel gewenste aanpassingen ten aanzien van bijvoorbeeld investeringsstrategie en wijze van beheer, ontstaan mogelijkheden om de transitie te versnellen.
- Door de relatief hoge eisen ten aanzien van de rentabiliteit is het niet eenvoudig financiering te verstrekken aan circulaire ondernemingen door bijv. Invest-NL. Hun minimale ticket size is naar beneden bijgesteld naar minimaal EUR 1 mln. Dit raakt aan de ticket sizes die (bijvoorbeeld) UNIIQ of IQ Capital kan verstrekken. Qua ticket size is hiermee het tekort in het aanbod

enigszins verminderd. Tegelijkertijd is de vraag zo groot dat er blijvend sprake is van een tekort.

- Belangrijk aandachtspunt blijven de condities waartegen financiering kan worden verstrekt. Er staat vaak spanning op de behoefte bij circulaire ondernemers en het financieringsvoorstel dat op tafel kan worden gelegd.

Knelpunt 12: Private investeerders staan positief tegenover circulair, maar hun risico-rendementseisen werkt vaak beperkend

- **De bancaire sector stelt zich meer risicomijdend op:** Bij (groot)banken lijkt een tendens naar een grotere risico-aversheid zichtbaar, mede veroorzaakt door strengere 'Basel normen' en een aantal recente circulaire faillissementen.
- **Venture capital (VC) partijen zetten beperkt in op circulair:** Veel VC partijen stellen zich relatief terughoudend op doordat circulaire businessmodellen vaak een langere aanlooptijd nodig hebben om financieel rendabel te zijn.
- **Debt fondsen komen meer in beeld:** Debt fondsen ontwikkelen in toenemende mate ook impact fondsen. Deze kennen overigens vaak een bredere scope dan alleen circulair.
- **Private equity als new kid on the block?** Private Equity (PE) heeft circulair pas recent opgenomen in hun mandaten, wat gaat helpen in de aandacht (en hopelijk investeringen) in circulaire ondernemingen. In de portfolio van PE's zijn weliswaar wel circulaire businessmodellen te vinden, maar deze werden eerder niet bestempeld als circulair.

Knelpunt 13: Kennis over circulair ondernemen bij deel van financiers is nog beperkt

- **Financiers die inzetten op circulair zijn zeer bekwaam ...:** Financiers die een specifiek mandaat hebben op circulair, en in hun primaire proces gericht zijn op het financieren van circulaire ondernemers, hebben veel kennis van circulaire businessmodellen.
- **... maar bij financiers met een brede focus is de kennis veelal beperkt:** Bij bijv. de grote banken, verzekeraars of pensioenfondsen zijn er individuen die veel kennis van circulair hebben, maar is er kennisopbouw nodig binnen het primaire proces, zodat accountmanagers, riskmanagers, investmentmanagers meer gevoel krijgen bij de waarde van circulariteit.

Knelpunten innovatief ondernemen

Knelpunt 14: Innovatieve ondernemers en financiers overschatten capaciteiten om op te schalen

- **Te optimistische aannames bij ondernemer:** Innovatieve ondernemers zijn vaak sterk gedreven en ideologisch gemotiveerd, waardoor zij hun mogelijkheden om op te schalen soms overschatten. Zo worden tijdslijnen voor bijvoorbeeld het realiseren van een fabriek regelmatig te optimistisch ingeschat.
- **Te grote afhankelijkheid van inschattingen van de ondernemer bij financiers:** Financiers nemen deze optimistische aannames geregeld over, mede door het gebrek aan referentiedata van eerder gerealiseerde circulaire businessmodellen of fabrieken
- **Resultaat is te weinig financiering:** Het uiteindelijke gevolg is dat circulaire ondernemingen sneller door hun opgehaalde kapitaal heen zijn, afspraken niet kunnen waarmaken en daardoor meer moeite hebben om een volgende financieringsronde op te halen.

Knelpunt 15: Lange doorlooptijd van toekennen vergunningen (maar wel voorwaarde voor financiering)

- **Vergunningsprocedures kennen lange doorlooptijden:** Een veelgehoord knelpunt is dat het verkrijgen van benodigde vergunningen veel tijd kost, wat leidt tot vertraging in projectontwikkeling en besluitvorming.
- **Verschillende voorwaarden per regio:** Vergunningseisen en -processen verschillen lokaal en regionaal. Zo zijn er in Zuid-Holland meerdere omgevingsdiensten actief, elk met eigen werkwijzen en voorwaarden, wat

de voorspelbaarheid voor ondernemers vermindert. Er wordt overigens wel momenteel aan gewerkt om deze voorspelbaarheid te vergroten.

- **Vergunning als harde voorwaarde voor financiering:** Financiers verlangen veelal dat vergunningen zijn toegekend voordat financiering daadwerkelijk wordt verstrekt (een zogeheten *Condition Precedent*), waardoor projecten pas laat financierbaar worden.

Knelpunt 16: Innovatieve ondernemers kunnen (achteraf gezien) te afwachtend zijn met het ophalen van financiering

- **Afwachtende financieringsstrategie in de beginfase:** Uit interviews blijkt dat circulaire ondernemers in de start-up fase vaak terughoudend zijn met het aantrekken van financiering. Deze voorzichtigheid is gedreven door marktonzekerheid, gebrek aan opschalingservaring en angst voor zeggenschapsverlies.

Knelpunt 17: Tempo van subsidietrajecten matcht niet met het tempo van opschaling van innovatieve ondernemers

- **Subsidies zijn vaak essentieel in de opstartfase:** Zeker in de opstart en opschaling van circulaire ondernemers zijn subsidies essentieel. Veel startende ondernemers maken gebruik van een regionale, nationale en/of EU-subsidie.
- **Proces van toekenning duurt lang:** Echter duurt de aanvraag en eventuele toekenning van de subsidie lang, waardoor de ondernemer in de tussentijd te weinig liquiditeit (cash) heeft om de noodzakelijke groei van zijn circulaire business te realiseren.

Goede voorbeelden & interessante ontwikkelingen

Circular Service network (ketenfinanciering) CiSe

Het CiSe (*Circular Service*) platform is opgericht om ondernemers te helpen hun circulaire bedrijfsmodellen haalbaar en financierbaar te maken door ketensamenwerking te faciliteren. Een product (e.g. fiets) of project (e.g. gebouw) wordt als dienst aangeboden door een collectief van partijen.

CiSe heeft een bijv. financieel-juridische structuur ontwikkeld, waarin ketensamenwerking wordt afgesproken en versleuteld in een collectief verdienenmodel; De CiSe Participatieovereenkomst. Maar ook een financieel model ontwikkeld waarin de winsten worden verdeeld en samenwerking bevordert, door afhankelijkheid van elkaar te creëren. Financiers denken mee hoe dit te financieren valt.

Zie voor meer informatie:

[Link naar CiSe netwerk pagina](#)



 Financiering

PIM initiatief Provincie Noord-Holland

Het Programma Investeringsgereed Innovatief MKB (PIM) helpt MKB-ers in Noord-Holland met groei en financieringsvragen in onderstaande sectoren. Dit doet PIM door het geven van maatwerkadvies, masterclasses en online ondersteuning.

- De focus ligt op volgende thema's: Energie en Duurzaamheid, Circulaire Economie, Landbouw, Water & Voedsel, Gezondheid & Zorg, Veiligheid en Sleuteltechnologieën.
- Het PIM geeft advies rondom financiering, subsidies, opstellen en verbeteren van pitch decks en aansluiting op de eisen van investeerders, *2nd opinions* rondom deals, en hulp bij het uitwerken van financiële modellen.

Zie voor meer informatie:

[Link naar PIM initiatief pagina](#)



 Business development
 Financiering

Brabant Outcomes Funds Provincie Noord-Brabant

Het Brabant Outcomes Fund (BOF) laat zien hoe de overheid structurele verandering kan stimuleren door niet de activiteit, maar het resultaat te financieren.

In dit model betaalt de provincie pas zodra een ondernemer vooraf afgesproken maatschappelijke doelen haalt, zoals een concrete CO₂-reductie of besparing van grondstoffen.

Dit doorbreekt de interne verkokering, omdat verschillende beleidsafdelingen gezamenlijk optrekken om één doel te bereiken. Door aan te sluiten bij de logica van private investeerders, ontstaat een publiek-private samenwerking. Zo fungeert de provincie niet langer als subsidieverstrekker, maar als strategisch inkoper van maatschappelijke waarde.

Zie voor meer informatie:

[Link naar BOF info pagina](#)



 Financiering

Circular Factories programma Blue City

Circular Factories is het start-to-scale-up programma van BlueCity dat circulaire startups helpt opschalen van lab-prototype naar een daadwerkelijke demofabriek.

Het programma ondersteunt ondernemers in een risicovolle fase met gespecialiseerde kennis en een op maat gemaakt ecosysteem van partners en experts. In het programma werken start-ups gedurende een jaar aan het verzamelen van bewijslast voor financiering en realisatie van hun eigen fabriek.

BlueCity en Tekkoo selecteren jaarlijks veelbelovende bedrijven en begeleiden hen intensief richting productie op schaal. Het programma heeft inmiddels meerdere succesvolle alumni voortgebracht, variërend van biobased materialen tot vernieuwende circulaire productieketens.

Zie voor meer informatie:

[Link naar website Blue City](#)



Business development

Platform Groene chemie Groene Chemie, Nieuwe Economie (GCNE)

Het platform GCNE versnelt de duurzame transitie in de maakchemie. Ze heeft laten onderzoeken wat de oorzaken én oplossingsrichtingen van de achterblijvende groene chemiesector zijn. Om de groene chemie echt van de grond te krijgen, adviseert het rapport onder andere:

- Zorg voor stevige supportmechanismen en vraagsturing.
- Richt één duidelijk loket in voor ondernemers voor kennis, vergunningen, ruimte en subsidies.
- Breng focus aan en ontwikkel een duidelijke strategie: bepaal wat wel en niet bij de Nederlandse groene chemie hoort en maak daar bewuste keuzes in.
- Zet een investeringsfonds op, specifiek voor de stap van demo naar industriële schaal.

Zie voor meer informatie:

[Link naar website platform Groene Chemie](#)



Business development



Financiering

Pilot fonds resultaatfinanciering Provincie Utrecht

De Provincie Utrecht onderzoekt de haalbaarheid van een pilotfonds voor resultaatfinanciering voor circulaire ondernemers. Hierbij worden financiële afspraken (deels) gekoppeld aan circulaire resultaten.

De verkenning wordt uitgevoerd samen met de Kopgroep Circulair Financieren, waarin o.a. Provincie Utrecht, Rabobank, ROM Utrecht, Invest-NL en het Ministerie van I&W zijn vertegenwoordigd.

In het onderzoek wordt nagegaan:

- Welke resultaat- of outputindicatoren geschikt zijn (zoals CO₂-reductie, type grondstoffen en mate van hergebruik), en
- Of en hoe betalingen of financiële prikkels aan deze indicatoren kunnen worden gekoppeld.

Daarnaast wordt verkend of een sectorfocus (bijvoorbeeld bouw of zorg) de effectiviteit en toepasbaarheid van de pilot kan vergroten.

Zie voor meer informatie:

[Link naar Pilot fonds resultaatfinanciering](#)



Financiering

Hoofdstuk 5. Financieringsbehoefte van ondernemers

Circulaire ondernemers hebben uiteenlopende financieringsbehoeften, die niet alleen betrekking hebben op het kapitaal zelf, maar ook op het proces om tot financiering te komen. In dit hoofdstuk zetten we deze behoeften af tegen het bestaande aanbod van financiering en ondersteuning binnen het huidige speelveld. Door vraag en aanbod naast elkaar te leggen ontstaat een aantal 'witte vlekken': gebieden waar de financieringsbehoefte van ondernemers onvoldoende wordt bediend. Daarbij maken we onderscheid tussen behoeften die specifiek gelden voor circulaire ondernemers en behoeften die breder spelen bij innovatieve ondernemers in het algemeen.

Financieringsbehoefte circulaire ondernemers

Behoefte 1: Verbeteren van het overzicht voor circulaire ondernemers van het beschikbare financiële instrumentarium

- **Grote behoefte aan inzicht en overzicht:** Ondernemers weten niet altijd waarvoor ze welke financiële ondersteuning (publiek, maar ook privaat) kunnen krijgen. En bij wie ze daarvoor moeten zijn. Vaak ontbreekt het overzicht, het aanbod is weinig transparant. Zowel publiek als privaat.
- **Informatie centraal beschikbaar:** Informatie over financiële ondersteuningsopties is actueel te versnipperd beschikbaar. Het ontbreekt aan een centraal loket waar ondernemers die circulaire ambities koesteren met hun specifieke vragen over de beschikbaarheid van financiering terecht kunnen.

Behoefte 2: Vergroten van het publieke subsidie instrumentarium voor circulaire ondernemers

- **Extra kapitaal voor bestaande (publieke) instrumenten is gewenst:** Er is een relatief breed scala aan publieke en private financiële ondersteuningsmogelijkheden voor circulaire start-ups beschikbaar: van

giften en subsidie-instrumenten tot aan financiering tegen zachte condities. Deze voorzien duidelijk in een behoefte. Er is helaas gesneden in het CE subsidie-instrumentarium dat RVO verstrekt. Een aantal subsidieregelingen is stopgezet, van andere regelingen is het budget naar beneden bijgesteld of zal worden afgeschaald naar 0. Van enkele regelingen is (deels) de inhoudelijke focus veranderd (bv. EKO). Daarmee is minder financiële slagkracht in de ontwikkel- en demonstratiefase van CE-initiatieven beschikbaar. Dit is een belangrijke witte vlek in het instrumentarium.

Behoefte 3: Betere toegang tot kapitaal bij de overgang van een demo plant naar opschaling tot een proeffabriek

- **Er is een forse behoefte aan extra kapitaal voor de scale-up fase:** De fase waarbij er sprake is van de doorontwikkeling van een demo in bijvoorbeeld de groene chemie naar een proeffabriek. Deze opschaling is zeer kapitaalintensief en relatief risicovol. Er is een groot tekort aan werkkapitaal, het aanbod blijft achter op de vraag.
- **Deze fase vraagt om grote ticket sizes met een relatief hoog risicoprofiel:** Tickets in de demo fase liggen vaak in tussen EUR 3-5 mln. Maar in de fase van demo naar proeffabriek zijn tickets vanaf EUR 10 mln eerder regel dan uitzondering. Tickets van EUR 3-5 mln vallen (vrijwel) buiten de scope van het instrumentarium dat de ROM's beheren. Voor Invest-NL is het risicoprofiel vaak te hoog. Ook private kapitaalverstrekkers zijn om dezelfde reden vaak niet of beperkt in beeld. E.e.a. werkt sterk belemmerend voor de financierbaarheid van de scale-up fase.

Behoefte 4: Circulaire transitie bedrijven zoeken ondersteuning om circulair businessmodel te ontwikkelen (in samenwerking met ketenpartners)

- **Van lineair naar circulair vraagt ontwikkelruimte:** Wanneer een bestaande onderneming een circulair businessmodel wil gaan initiëren zal

dit in eerste instantie naast het bestaande, lineaire businessmodel worden ontwikkeld. Hiervoor is ontwikkelruimte nodig in tijd en geld. Een bestaande onderneming kan dit deels zelf organiseren, maar heeft ook baat bij externe hulp (bijv. een voucher voor een technische of economische haalbaarheidsstudie of pilot ruimte in juridische zin).

Financieringsbehoefte innovatieve ondernemers

Behoefte 5: Begeleiding bij *investor readiness* van businesscases en vergroten van ondernemerschapsvaardigheden

- **Tijd is kostbaar:** Tijd is het belangrijkste bezit van een ondernemer. Hulp bij zaken zoals bijvoorbeeld het opstellen van een pitch / informatie memorandum, het aanvragen van subsidies of het organiseren van gesprekken met financiers, is voor een innovatieve ondernemer noodzakelijk om door de verschillende ontwikkelfases heen te komen.
- **Behoefte aan professionele ondersteuning:** Het opstellen en *investor ready* maken van businesscases is bij veel circulaire start-ups lastig. Ook ontbreekt het regelmatig aan praktische ondernemerschapsvaardigheden. De ervaringspraktijk leert dat het belangrijk is dat met name deze doelgroep behoefte heeft aan professionele ondersteuning. Privaat (zoals bijv. Rabo Foundation) en publiek (zoals IQ) zijn er meerdere financiers en consultants actief om deze ondersteuning te bieden. Er is behoefte aan meer en beter bereikbare ondersteuning.

Behoefte 6: Versimpelen van aanvraagtraject voor (publieke) financiële ondersteuning

- **Behoefte aan een centraal ondersteuningsloket:** In Zuid-Holland kan het MKB bij meerdere loketten aankloppen voor ondersteuning in het aanvraagproces. Zowel op gemeentelijk, provinciaal als nationaal niveau. Vaak is deze ondersteuning beperkt (ook in verband met problematiek van 'de slager die zijn eigen vlees keurt') en gekoppeld aan een specifiek instrument. Het ontbreekt aan een centraal loket, een *one stop shop*.
- **Maatwerk voorbij:** Een grotere uniformering is wenselijk. Aanvraagtrajecten variëren sterk tussen de verschillende aanbieders. Dit gaat om zowel de procesgang, de specifieke financieringsvoorwaarden, de aard en omvang van de gevraagde informatie en van de achterliggende bewijsstukken. Zeker bij circulaire aanvragen waar vaak

sprake is van ketensamenwerking en financiering door meerdere partijen tegelijkertijd is vaak maatwerk noodzakelijk. Dit is tijdsintensief en betekent vaak veel pionieren.

Behoefte 7: Stellen van uniforme verantwoordingseisen om administratieve druk te verkleinen

- **Minimalisering van 'red tape':** De (tussentijdse) monitorings- en verantwoordingseisen zijn vaak complex en bewerkelijk. Zeker bij startende circulaire ondernemers drukken deze administratieve lasten een relatief zwaar stempel op de dagelijkse bedrijfsvoering. Daarom is het belangrijk zoveel mogelijk te streven naar een zo groot mogelijk uniformering van de monitorings- en verantwoordingsvereisten.

Mismatch tussen vraag naar en aanbod van financiering ('witte vlekken')

Wij hebben bovenstaande behoeften en knelpunten, samen met het huidig financieringslandschap van subsidies en financiering geanalyseerd. Hieruit blijkt waar de zogenaamde 'witte vlekken' zich bevinden tussen vraag naar - en aanbod van kapitaal. Zoals al eerder aangehaald (bijvoorbeeld bij knelpunt 11) zijn daarbij ook de financieringscondities een belangrijk aandachtspunt. Onderstaande opsomming is een indicatief overzicht en bovendien een momentopname. Zie Figuur 6 voor een visuele weergave.

Witte vlek - technische assistentie

- Het verlenen van ondersteuning bij het opstellen en *investor ready* maken van businesscases (het zogenaamde 'toeleiden naar kapitaal') is met name bij (circulaire) start-ups in de ontwikkel- en demonstratiefase essentieel zo wijst de praktijk uit.
- Hoewel er privaats (bijv. Rabo Foundation) en publiek (bijv. UNIQ, RVO) op onderdelen ondersteuningsmogelijkheden zijn, blijkt uit ons onderzoek dat extra inzet wenselijk is.

Witte vlek – subsidies

- Het subsidie-instrumentarium dat nationaal ter beschikking wordt gesteld ter ondersteuning van circulaire ondernemingen (o.a. via RVO) is duidelijk afgeslankt. Zowel in termen van aantal regelingen, de beschikbare budgetten en soms ook de inhoudelijke scope (bijvoorbeeld de EKO-subsidie). Dit 'klemmt' in de ontwikkel- en demofase.

Witte vlek – publieke financiering

- Publieke financiering vinden vormt vooral in de scale-up fase een uitdaging voor circulaire ondernemingen. Het gaat daarbij om relatief grote tickets: EUR 3-5 mln demo fase, vaak vanaf EUR 10-20 mln ten behoeve van een proeffabriek.
- De publieke financiering heeft regelmatig niet het risicoprofiel dat goed past. Ook het (nationale) publieke garantie-instrumentarium niet optimaal toegespitst op de behoefte van private financiers.

Witte vlek – private financiering

- Private financiers zijn over het algemeen beperkt actief in de vroegste ontwikkelfasen. De perceptie van het risicoprofiel van circulaire ondernemingen is te hoog. Onder andere DOEN Participaties, Rabo Foundation en soms ook Business Angels vormen daarop een uitzondering.

- Ook bij grotere tickets die van belang zijn in de scale-up fase zijn private financiers over het algemeen terughoudend. De onderpandswaarde⁵ is vaak beperkt, er is een beperkte bedrijfshistorie en de commerciële haalbaarheid is in deze fase nog onzeker. Impact investeerders hebben hier een rol, maar zijn in aantal en investeringsvolume (nog) relatief bescheiden.

Witte vlekken subsidie- en financierings- landschap	Ontwikkelen	Demonstreren	Scale-up	Volwassen
Technische assistentie	1			
Subsidies	2			
Publieke financiering			3	
Private financiering	4			

Figuur 6: de mismatch tussen vraag naar en aanbod van financiering ('witte vlekken')

⁵ De (getaxeerde) waarde van een onderpand dat als zekerheid dient voor een lening of investering.

Hoofdstuk 6. Kansen in de provincie

In dit hoofdstuk beschrijven we de kansen die wij zien om te komen tot een circulair financieringslandschap in Zuid-Holland. Daarbij gaat het niet alleen om de inzet van PZH zelf, maar om het samenspel tussen publieke en private financiers, business development stakeholders, ondernemers en andere betrokken partijen.

Hiermee bouwen we voort op de analyse van het huidige financieringslandschap, de gesignaleerde knelpunten en de geïdentificeerde witte vlekken. In het volgende hoofdstuk wordt verder ingegaan op advies aan PZH en de rol die zij hierin kan spelen.

Kans 1: Een 'circulair ondernemen desk Zuid-Holland'.

Een toegankelijke, provinciebrede desk waar circulaire ondernemers uit alle sectoren terecht kunnen met vragen over circulair ondernemerschap (incl. vergunningen) en financiering.

Waarom?

- **Versnipperd aanbod, geen centraal aanspreekpunt.** In Zuid-Holland zijn veel sterke initiatieven actief op het gebied van ondernemersondersteuning, financiering en innovatie (zie hoofdstuk 2). Wat ontbreekt, is één centraal loket met een brede sectorale focus en een provinciebrede scope, waar circulaire ondernemers met uiteenlopende vragen kunnen aankloppen.
- **Behoeftte aan één vast aanspreekpunt:** Circulaire ondernemers hebben behoefte aan één contactpersoon/ casemanager die hen kan ondersteunen bij de verschillende aspecten van het runnen van een circulaire onderneming.

Hoe?

- **Doelgroep:** De desk richt zich op innovatief MKB, start- en scale-up fase en circulair transitiebedrijven.
- **Laagdrempelig:** De desk is toegankelijk en uitnodigend, zonder een toezichthoudend karakter. Ondernemers moeten hier makkelijk binnenlopen, vergelijkbaar met bijv. de laagdrempelige aanpak van Regionale Ontwikkeling Maatschappijen (ROM's).

- **Een casemanager met een integrale rol:** Deze rol heeft meerdere aspecten in zich:
 1. **Financieel adviseur:** Ondersteunt bij het scherp krijgen van de financieringsvraag, het bouwen van een 'treintje van financiers' en het voorbereiden van subsidie- en financieringsaanvragen. Moet over goede kennis van - en netwerk binnen - banken, *Angel Investors* en *Venture Capital* beschikken.
 2. **Coach van ondernemers:** Helpt de ondernemer om een *investor ready* business case te bouwen.
 3. **Connector met netwerk:** Koppelt ondernemers (en financiers) aan de mogelijke (mede-)financiers en legt contacten met bestaande initiatieven in de provincie.
 4. **Ondersteuner bij vergunningsverlening:** Onderhoudt nauw contact met het DCMR/Circulair loket, en indirect met de 5 omgevingsdiensten in de provincie, om zo procedures te versnellen en ondernemers te coachen waar de beste mogelijkheden liggen voor hun specifieke casus. In samenwerking met DCMR wordt momenteel geëxperimenteerd met een pilot voor een 'voorlopige vergunning', waarop financiers kunnen acteren.
 5. **Schakel met de PZH-organisatie:** Onderhoudt contact met o.a. inkoop en communicatie, om bijvoorbeeld circulaire ondernemers te wijzen op uitvragen waarin circulair een rol speelt of om hen als *good practice* op de PZH-website te laten landen.
- **Meet de effectiviteit van de desk:** zorg voor concrete doelen die de desk op termijn moet realiseren. Wij stellen een combinatie voor van:
 - Inspanning KPI's: bijv. aantal intakes, aantal ondernemers ondersteund.
 - Resultaat KPI's: bijv. aantal succesvol aan financiering en/of vergunningen geholpen ondernemers, totaal opgehaalde financiering tijdens periode van ondersteuning.

Kans 2: Een regionale 'circulaire financieringstafel Zuid-Holland'.

Een regionale financieringstafel die ieder kwartaal plaatsvindt, waar financiers gezamenlijk concrete financieringsvragen van circulaire ondernemers behandelen, met als doel om te komen tot een passend en gezamenlijk financieringsaanbod.

Waarom?

- **Verbinden van versnipperd financieringslandschap:** Zodat concrete financieringsvragen van circulaire ondernemers gezamenlijk kunnen worden opgepakt.
- **Gat in financieringstickets:** Behandel voornamelijk financieringsverzoeken van tussen EUR 100k en EUR 2 mln⁶. Juist in dit segment hebben ondernemers moeite om passende financiering te vinden, terwijl voor grotere tickets al (inter)nationale tafels bestaan, onder meer via Kopgroep Circulair Financieren en Invest-NL.

Hoe?

- **Stuur op een concreet financieringsvoorstel:** Dit vraagt om een scherpe analyse van de onderliggende financieringsbehoefte: waar heeft de ondernemer daadwerkelijk kapitaal voor nodig en in welke fase? Vanuit dat inzicht kunnen financiers niet alleen kapitaal bundelen, maar ook hun kennis, expertise en netwerk inzetten om tot een passend en gezamenlijk financieringsaanbod te komen.
- **Focus:** Op financieringstickets tussen EUR 100k en EUR 2mln in de provincie.
- **Sterke koppeling met de desk:** De desk bereidt ondernemers inhoudelijk voor, selecteert passende casussen en bewaakt de opvolging na de tafel, zodat gesprekken daadwerkelijk leiden tot concrete financieringstrajecten.
- **Scope:** Op innovatief MKB, start- en scale-up fase of circulair transitiebedrijf.
- **Vaste en flexibele rollen aan tafel:**
 - Vaste vertegenwoordiging: De ondernemer; de voorzitter (bij voorkeur een onafhankelijke oud-ondernemer met ervaring in het ophalen van financiering) en de casemanager van de Circulair Ondernemen Desk.

⁶ Tickets van onder de EUR 100k zijn minder interessant, aangezien veelal de kosten voor de totstandkoming van de financiering hoog zijn. Beter direct schakelen naar subsidies,

- Flexibele vertegenwoordiging van financiers: afhankelijk van sector, TRL-fase en financieringsvraag sluiten relevante financiers aan. Financiers nemen alleen deel aan tafels waarvoor de onderneming binnen hun mandaat past.
- **Beperkte groepsomvang:** Maximaal 15 deelnemers per tafel om de sessies effectief te houden. Het is een op maat gemaakte tafel per casus waar financiers aanschuiven die passen a.d.h.v. mandaat, voorwaarden en ticket size.
- **Toehoorders:** Andere ondernemers en/of PZH-collega's kunnen als toehoorder aansluiten. Zij hebben geen stem aan tafel; hun aanwezigheid is gericht op leren en kennisopbouw.
- **Meet de effectiviteit van de tafel:** Zorg voor concrete doelen die de tafel op termijn moet realiseren. Wij stellen een combinatie voor van:
 - Inspanning KPI's: bijv. aantal behandelde cases.
 - Resultaat KPI's: bijv. totaal gerealiseerd nieuw financieringsobligo en/of ratio publieke versus private financiering.

Kans 3: Aanpassen van de voorwaarden van publieke financieringsinstrumenten

Optimaliseren van de inzet van bestaande publieke financieringsinstrumenten door de voorwaarden beter te laten aansluiten op circulaire ondernemers, zodat publieke middelen effectiever worden ingezet en meer private financiering wordt gemobiliseerd.

Waarom?

- **Het uitgangspunt van nominale revolverendheid werkt belemmerend:** Enkele investeringsfondsen zoals IQ Capital en ETFR stellen relatief hoge eisen aan de financiële rentabiliteit van investeringsproposities. Dit komt voort uit de door de aandeelhouders gestelde condities waarbinnen deze fondsen dienen te opereren. Vaak wordt (minimaal) nominale revolverendheid (dus inclusief o.a. beheerkosten) als eis gesteld. Hierdoor ligt de financiële lat hoog en is het vaak lastig (minder rendabele) circulaire proposities te honoreren.
- **Marktconformiteit beperkt publieke hefboomwerking:** Veel investeringsfondsen (o.a. UNIIQ) werken vaak op basis van

Angel Investors of friends, fools & family (FFF). Voor tickets groter dan EUR 2 mln zijn al landelijke financieringstafels beschikbaar, zoals die via de Kopgroep Circulair Financieren.

marktconformiteit van de financiële interventie. Dit is niet verplicht. Met toepassing van staatssteun vrijstellingsmogelijkheden (bijvoorbeeld op basis van de Algemene Groepsvrijstellingsverordening, AGVV) kan er 'geoorloofd' staatssteun worden verstrekt. En daarmee een grotere publiek – private hefboom worden gerealiseerd. Op deze wijze wordt met dezelfde publieke euro's meer financiële slagkracht gerealiseerd.

- **De eis van een sterke IP-positie werkt belemmerend:** Bij meerdere investeringsfondsen (zoals IQ Capital) is een IP-positie een expliciete voorwaarde om voor financiering in aanmerking te kunnen komen. Bij veel circulaire proposities is dit lastig. Bijstelling van deze vaak gestelde eis gaat helpen.
- **De investeringshorizon is vaak te kort:** Veel fondsen kennen een investeringshorizon van 8-10 jaar. Daarna wordt een exit gerealiseerd waarmee middelen voor herinzet beschikbaar komen. Deze termijn blijkt vaak te kort voor circulaire proposities. Voor *pilot*-fabrieken (in ETFR-verband bijvoorbeeld) kan zelfs een horizon van 25 jaar aan de orde zijn zo werd aangegeven. Verlenging van de typische investeringshorizon vergroot in algemene zin de financierbaarheid van circulaire proposities

Hoe?

- **Aanpassing van de investeringsstrategie:** Aandeelhouders van publieke fondsen moeten instemmen met de aanpassing van de investeringsstrategie, zoals bijv. de IP-positie en het verlengen van de investeringshorizon. Ook de bij verschillende investeringsfondsen gestelde eis van (nominale) revolverendheid is daarbij een belangrijk aandachtspunt. Het is daarbij belangrijk om goede kennis op te bouwen van de specifieke financieringscondities die aan de beschikbaarstelling van fondsmiddelen door bijvoorbeeld de EU (o.a. EFRO-middelen uit het Kansen voor West programma) zijn gesteld.
- **Aanscherping van werkwijze bij het structureren van financiering:** Het toepassen van staatssteun vrijstellingsmogelijkheden bij de structureren van financieringen is over het algemeen bewerklijker dan structureren op basis van marktconformiteit. Het is vaak complexer, kent gemiddeld een groter tijdsbeslag, terwijl daarnaast ook specifieke kennis en expertise is vereist. Betrokken investment- en fondsmanagers van de investeringsfondsen moeten in staat worden gesteld hier op een goede manier invulling aan te geven. Dit door bijvoorbeeld de gemiddelde behandeltime per investeringspropositie te verruimen of door bijvoorbeeld,

indien relevant, betrokkenen voldoende gelegenheid te bieden om specifieke kennis en expertise te verdiepen.

Kans 4: Ervaring opdoen met ketenfinanciering

Organiseren van doorbraakproject met ketenfinanciering, waar gezamenlijk met ondernemer, financiers en stakeholders een financiering wordt opgetuigd voor een circulaire casus.

Waarom?

- **De samenwerking met ketenpartner(s) bemoeilijkt financiering. Ketens zijn lastig financierbaar (knelpunt 6):** Hierbij wordt gewerkt aan de gezamenlijke business case, verdeling van verantwoordelijkheden en de verdeling van de opbrengsten over de ketenpartners.

Hoe?

- **Gebruik bestaande ketenfinancieringsinitiatieven:** Een bestaand initiatief is CiSe (Circular Service). Hierin spreken ketenpartijen af samen te werken en bouwen ze gezamenlijke (financiële) prikkels in. Ketenpartners krijgen bijvoorbeeld alleen geld uitgekeerd als de prestatie van een product ook echt wordt geleverd. Iedereen heeft daarmee een gezamenlijk belang, financiers verkrijgen daarmee meer zekerheid.
- **Versterk samenwerking met het Versnellingshuis en focus op financiering:** Via dit initiatief worden ketensamenwerkingen opgezet. De stap naar financiering van deze doorbraakprojecten kan gezamenlijk gezet worden.

Kans 5: Inzetten van nieuwe financiële instrumenten

Het samen met stakeholders verkennen en eventueel ook (bijdragen aan) de ontwikkeling van aanvullende (pilot)fondsinstrumenten die specifiek inspelen op structurele knelpunten in de financiering van circulaire businessmodellen, waar bestaande (publieke en private) instrumenten onvoldoende mogelijkheden bieden.

Waarom?

- **Onvoldoende dekking door bestaande instrumenten:** Uit onze verkenning komen meerdere ideeën naar voren voor financiële instrumenten die (deels)

voorzien in eerder vastgestelde witte vlekken, of aansluiten op concrete kansen waar het huidige instrumentarium onvoldoende passend lijkt.

- **Specifieke knelpunten vragen om gerichte instrumenten:** Met name in kapitaalintensieve opschalingsfases, bij circulaire ketens en bij proposities met langere ontwikkeltijden blijken bestaande financieringsvormen beperkt toepasbaar.

Hoe?

Op basis van onze verkenning hebben wij de volgende suggesties:

- **Fonds gericht op groene chemie:** We horen uit de markt dat er behoefte is aan een fonds gericht op het opschalen van demo-plant naar proeffabriek. Dit voorstel sluit aan op een in dit onderzoek geconstateerde witte vlek. Een voorbeeld hiervan is dat Groene Chemie Nieuwe Economie (GCNE) voorstelt om een investeringsfonds op te richten specifiek gericht op de stap van demo naar industriële schaal binnen de groene chemie. Gezien de forse omvang van de benodigde tickets (tot EUR 50 mln+) en de geadviseerde lange looptijden (*exits*) zal een dergelijk fonds veel kapitaal vergen zijn om daadwerkelijk impact te maken. Dit initiatief lijkt vanuit het perspectief van o.a. majoriteit en complexiteit het schaalniveau van de provincie te overstijgen en zou landelijk moeten worden opgepakt. PZH zou daarbij als regionale promotor kunnen optreden.
- **Garantieregeling:** Uit onze verkenning blijkt dat bestaande nationale garantieregelingen niet goed toepasbaar zijn op circulaire businesscases. Naast het aanpassen van de voorwaarden van publieke financieringsinstrumenten (kans 3) kan worden overwogen om in samenspraak met betrokken stakeholders een garantieregeling worden op te tuigen, gericht op circulaire businesscases in de scale-up fase.
- **Resultaatgericht financieren:** Hierbij wordt financiering gekoppeld aan behaalde maatschappelijke resultaten, in plaats van op basis van inspanning. Deze manier van financieren is in opkomst en succesvol (zie goede voorbeelden). Voor zover bekend is deze benadering in Nederland nog niet concreet toegepast op circulaire businesscases. Provincie Utrecht laat op dit moment (april 2026) een haalbaarheidsonderzoek uitvoeren naar een resultaatgericht investeringsfonds. Een dergelijk instrument kan mogelijk ook in Zuid-Holland relevant zijn.

Kans 6: Zet sterker in op publiek-private financiering (*blended finance*)

Vergroot de betrokkenheid van private financiers bij proposities van circulaire ondernemingen om ervoor te zorgen dat er meer privaat kapitaal, kennis en expertise beschikbaar komt voor opschaling van circulaire businessmodellen.

Waarom?

- **Private betrokkenheid is noodzakelijk voor opschaling:** Voor het realiseren van circulaire ambities is het noodzakelijk private kapitaalverstrekkers nadrukkelijker te betrekken. Publieke middelen alleen zijn onvoldoende om de benodigde schaal en snelheid te bereiken.
- **Meerwaarde gaat verder dan kapitaal:** Naast investeringskapitaal zijn ook kennis en expertise van private partijen essentieel, zoals technische kennis, marktinzicht en ondernemerschapservaring.
- **Beperkte beschikbaarheid van grote tickets:** Met name in latere opschalingsfases zijn grote financieringstickets (circa EUR 10-20 mln en hoger) nauwelijks beschikbaar, waardoor de stap van start-up naar een volgende groeifase wordt bemoeilijkt.

Hoe?

- **Benut de kennis en het kapitaal van private investeerders:** Het is verstandig private kapitaalverstrekkers meer nadrukkelijk bij circulair te betrekken. Naast de inbreng van investeringskapitaal zijn ook de inbreng van kennis en expertise (technisch, markt, ondernemerschap, etc.) essentieel.
- **Zet sterker in op blended finance-constructies:** Stimuleer de combinatie van publiek-private financiering (*blended finance*). In de structurering van de financiering kan worden overwogen publieke financiers relatief meer risico te laten nemen (met inachtnaam van staatssteunkaders), om zo een grotere publiek-private hefboom te realiseren.
- **Stimuleer de ontwikkeling van (circulaire) impactindicatoren:** Om privaat kapitaal (bijvoorbeeld private equity) aan te trekken is het een belangrijke randvoorwaarde dat goed onderbouwde sets aan (circulaire) impactindicatoren wordt ontwikkeld op basis waarvan de prestaties van eventueel te honoreren investeringsproposities (tussentijds) kunnen worden gemonitord.

Kans 7: Stroomlijning en uniformering van administratieve lasten

Vermindering en uniformeren van administratieve lasten die gemoeid zijn met het aanvragen, monitoren en verantwoorden van financiële ondersteuning zorgen ervoor dat circulaire financiering efficiënter en toegankelijker wordt.

Waarom?

- **Sterke versnippering van aanvraagtrajecten:** Aanvraagprocedures verschillen sterk tussen financiers zowel in procesgang, aard en omvang van de gevraagde informatie en achterliggende bewijsstukken. Zeker bij circulaire trajecten waar vaak sprake is van ketensamenwerking en financiering door meerdere partijen tegelijkertijd is vaak maatwerk noodzakelijk. Dit werkt vertragend, is tijdsintensief en inefficiënt.

Hoe?

- **Vermindering en uniformering van administratieve lasten:** Zet in op het verminderen en uniformeren van de administratieve lasten die samenhangen met het verantwoorden van financiële ondersteuning. In de huidige praktijk zijn met name de tussentijdse monitorings- en verantwoordingsvereisten vaak complex en bewerkelijk, wat leidt tot een hoge administratieve druk voor ondernemers. Hiervoor zijn alle relevante publieke instellingen samen aan zet.

Hoofdstuk 7. Adviezen voor PZH

In dit hoofdstuk vertalen we de gesignaleerde witte vlekken en kansen voor de gehele provincie (hoofdstuk 6) naar concrete adviezen voor de Provincie Zuid-Holland zelf. De adviezen bieden handelingsperspectief voor hoe PZH, vanuit haar verschillende rollen, kan bijdragen aan een beter functionerend circulair financieringslandschap.

De focus ligt daarbij op interventies waarmee PZH het verschil kan maken: door partijen te verbinden, randvoorwaarden te verbeteren en bestaande instrumenten effectiever in te zetten. De adviezen bouwen voort op de kansen uit hoofdstuk 6 en zijn bedoeld als concrete aanknopingspunten voor beleid en uitvoering binnen het provinciehuis, in samenhang met andere publieke en private stakeholders in de provincie.

Advies 1: Initieer en ondersteun de 'circulair ondernemen desk Zuid-Holland'

- **Initieer de circulair ondernemen desk Zuid-Holland:** Als centraal aanspreekpunt voor circulaire ondernemers en beleg dit bij één of meerdere regionale stakeholders. Niet bij de PZH zelf. Ga in gesprek met regionale partijen over wie de desk kan hosten en welke rollen en verantwoordelijkheden zij op zich nemen.
- **Fund de desk voor langere periode:** Zorg voor funding van het initiatief voor tenminste de eerste 4 jaar. Dit geeft de desk voldoende tijd om écht impact te maken en een plaats te verwerven in het provinciale financieringslandschap.
- **Intensiveer samenwerking en zoek samenhang met bestaande initiatieven:**
 - *Start-up In Residence (SIR) van PZH:* De SIR kan bijdragen aan meerdere functies van de desk. Met name de rollen van coaching van ondernemers, verbinden met relevante netwerken, ondersteuning bij vergunningsverlening en koppeling met de PZH-organisatie bieden aanknopingspunten voor samenwerking.

- *'100 bepalende spelers'-initiatief:* Zoek verbinding met dit initiatief, bijvoorbeeld door een marktplaats op te zetten waar vragen van ondernemers worden gematcht aan relevante *corporates* en groot MKB. Dit geeft ondernemers waardevolle toegang tot strategische ketenpartners en potentiële investeerders binnen de provincie.
- *Haven Industrieel Complex (HIC):* Intensiveer de samenwerking met het HIC, bijvoorbeeld wanneer het HIC interessante casussen voorbij ziet komen, die niet binnen hun eigen scope vallen, maar wel binnen die van de desk.
- **Faciliteer aanvullende ondersteuning via vouchers:** Richt, aanvullend op de begeleiding door een casemanager, een vouchersysteem in (naar voorbeeld van SIR), waarmee ondernemers externe expertise kunnen inhuren. Denk aan ondersteuning bij het opstellen van businesscases, technische en economische haalbaarheidsstudies, hulp bij vergunningstrajecten, technologische ontwikkeling en juridische vraagstukken.
- **Evalueer na twee jaar:** Bouw halverwege de looptijd een expliciet evaluatiemoment in om de effectiviteit, toegevoegde waarde en mogelijke doorontwikkeling te beoordelen.

Advies 2: Initieer en ondersteun de 'circulaire financieringstafel Zuid-Holland'

- **Initieer de 'circulaire financieringstafel Zuid-Holland':** Ga in gesprek met regionale stakeholders wie er interesse heeft om de tafels te hosten. Ga in eerste instantie op zoek naar de voorzitter, om ervoor te zorgen dat het van de grond komt. Laat op termijn het voorzitterschap rouleren.
- **Ga in gesprek met RVO:** Zij hebben in het verleden regionale financieringstafels ondersteund, en helpen met kennis en funding bij de opzet.
- **Zorg voor verbinding met de desk:** De desk bereidt ondernemers voor op deelname aan de financieringstafel en vertaalt feedback van financiers naar concrete verbeterpunten in proposities en businesscases. Door deze opzet ontstaat een structurele feedback-loop, waarin ondernemers beter financierbaar worden en financiers beter voorbereide aanvragen ontvangen.

- **Fund ook de tafels voor 4 jaar:** Zorg voor funding van het initiatief voor tenminste de eerste 4 jaar. Dit geeft ook de tafels voldoende tijd om écht impact te maken en een plaats te verwerven in het provinciale financieringslandschap.
- **Evalueer ook na twee jaar:** Bouw halverwege de looptijd een evaluatiemoment in om de impact die ze teweeg hebben gebracht te beoordelen.

Advies 3: Accepteer dat ondersteuning aan revolverende fondsen gericht op circulair maar beperkt revolverend is op lange termijn

- **Accepteer dat fondsen langzaam leeglopen:** Enkele publieke investeringsfondsen die (ook) investeren in circulair hanteren relatief hoge financiële rendementseisen. Soms, bijvoorbeeld bij IQ Capital, ETFR en ENERGIIQ, is daarbij (minimaal) nominale revolverendheid een vereiste. Het financieel rendement lijkt dan te prevaleren, wat het maatschappelijk rendement kan beperken.
- **Zie (gedeeltelijk) revolverende fondsen als impactinstrument:** Ook zonder volledige revolverendheid realiseren deze fondsen een meervoudige investeringsimpuls (financiële, maatschappelijke en ecologische impact).
- **Ontwikkel een systematiek voor het meten van maatschappelijke en ecologische impact:** (Door)ontwikkel een monitor met indicatoren om zowel de fondsen als de interne PZH-organisatie meer op impact te sturen.
- **Stel als PZH lagere rendementseisen:** Benut het mede-eigenaarschap van fondsen om in gesprek te gaan met fondsen hierover.
- **Beïnvloed ook nationaal opererende spelers:** Gebruik de positie van PZH richting bijv. Invest-NL om deze benadering breder te agenderen en hierin als koploper te fungeren.

Advies 4: Scherp financieringscondities en investeringskaders van bestaande, door PZH ondersteunde fondsen aan

- **Scherp investeringsstrategieën inhoudelijk aan:** Richt de inhoudelijke scope en financieringscondities van investeringsfondsen waarin PZH (mede) aandeelhouder is - zoals UNIIQ - explicieter op circulaire proposities.
- **Versterk circulaire beoordelingscriteria:** Laat circulaire ambities en impact zwaarder meewegen in investeringsbesluiten, naast o.a. financiële parameters.

- **Zorg voor passend fondskapitaal en capaciteit:** Er zijn meerdere investeringsfondsen in Zuid-Holland die onder meer acteren op circulariteit en waarbij de provincie (mede) aandeelhouder is. Bijvoorbeeld UNIIQ en ENERGIIQ. Waar relevant, bijvoorbeeld op basis van een positieve evaluatie en een kapitaalmarktonderzoek, kan herkapitalisatie van deze bestaande fondsen belangrijke meerwaarde hebben om circulaire economie financieel te ondersteunen. Er wordt immers ook voortgebouwd op bestaande netwerken, expertise en uitvoeringscapaciteit. Aan de eventuele herkapitalisatie kunnen specifieke condities worden gesteld ten aanzien van bijvoorbeeld de investeringsstrategie (zoals extra inzet op specifieke 'witte vlekken' -zie figuur 5) en het fondsbeheer. Overigens is UNIIQ recentelijk opnieuw van kapitaal voorzien.

Advies 5: Optimaliseer fondsinstrumenten en uitvoeringspraktijk

- **Optimaliseer de voorwaarden die fondsen stellen:** Doe gerichte aanpassingen in investeringsvormen en voorwaarden, zoals aanpassingen in IP-posities en verlenging van investeringshorizon.
- **Stuur op vergrote uitvoeringsruimte voor fondsmanagers:** Creëer samen met fondsbeheerder(s) ruimte om instrumenteel maatwerk toe te passen (verstrekken geoorloofde staatssteun).
- **Anticipeer op hogere dealflow en kapitaalbehoefte:** Als een of meerdere van de gesuggereerde aanpassingen daadwerkelijk worden gerealiseerd, dan zal dit naar verwachting een aanmerkelijke grotere dealflow tot gevolg hebben. (Extra) herkapitalisatie van fondsen zal noodzakelijk zijn om daadwerkelijk duurzame impact te kunnen maken.

Advies 6: Initieer gesprekken over de inzet van nieuwe financiële instrumenten

- **Initieer onderzoek naar nieuwe financiële instrumenten:** kans 4 (ketenfinanciering) en 5 (inzetten van nieuwe financiële instrumenten) geven een aantal opties voor nieuwe financiële instrumenten. PZH kan hierin de volgende rol vervullen:
 - *Ketenfinanciering:* Initieer en fund een pilot met CiSe, waarin een of meerdere Zuid-Hollandse circulaire ondernemers betrokken zijn (*the proof of the pudding is in the eating*). Bij een positieve uitkomst kan worden gekeken of een van de bestaande fondsen deze keten kan financieren.

- *Fonds groene chemie:* GCNE stelt voor om een (nationaal) investeringsfonds op te richten specifiek gericht op de stap van demo naar industriële schaal. Dit naar analogie van voorbeelden in het buitenland (o.a. Frankrijk). Mede gezien het belang van groene chemie in Zuid-Holland ligt een rol als regionale 'promotor' voor de hand.
- *Garantieregeling:* PZH kan het initiatief nemen om samen met RVO en stakeholders aanpassingen in de actuele garantieregelingen onderzoeken. Mocht dit niet mogelijk zijn dan zou PZH een 'eigen' garantieregeling voor financiers van circulaire ondernemers of -ketens kunnen overwegen.
- *Resultaatgericht financieren:* PZH zou mede op basis van de resultaten van een Utrechts onderzoek kunnen overwegen een haalbaarheidsonderzoek uit te laten voeren naar een fonds gericht op resultaatgericht financieren met een specifiek Zuid-Hollandse sectorale scope, zoals de maakindustrie. Bij een positieve uitkomst kan een fonds worden ingericht. Wij adviseren dat in twee fasen op te knippen. Start met een bescheiden pilot fonds – en schaal (na een positieve evaluatie) eventueel op naar een 'volwassen' instrument.

Advies 7: Verspreid de kennis van circulair inkopen

- **Creëer samen een afzetmarkt voor circulaire ondernemers:** Een van de knelpunten van circulaire ondernemers is dat de marktvraag naar circulaire producten en diensten nog maar mondjesmaat op gang komt. Vanuit PZH is in het verleden de goede invulling gegeven aan haar rol als *launching customer* door bijvoorbeeld circulair mee te wegen in de gunning voor de renovatie van (een deel van) het provinciehuis, of door circulair inkopen in de GWW/infra. Ons advies is om de kennis die is opgedaan in deze trajecten verder te verspreiden onder geïnteresseerden, wat ook al actief wordt gedaan vanuit PZH. Doel is om gezamenlijk de vraag aan te jagen.
- **Functionele vragen stellen:** Een voorbeeld van een belangrijke randvoorwaarde is dat er een functionele vraag wordt gesteld, waardoor circulaire innovaties meer kans hebben. Zie ook Copper8's [Circulair Inkopen in 8 stappen](#) als leidraad voor de mogelijkheden hierin.

Advies 8: Benut kansen in Europa

- **Anticipeer strategisch op het Meerjarig Financieel Kader (MFK):** De onderhandelingen over het nieuwe Meerjarig Financieel Kader 2028–2034

zijn in volle gang. Het is belangrijk deze ontwikkelingen actief te volgen, met name in IPO-verband, en waar mogelijk in te zetten op beïnvloeding ten gunste van de circulaire economie. Daarnaast is het essentieel om tijdig voor te sorteren op toekomstige Europese subsidie- en financieringsmogelijkheden die uit het nieuwe MFK voortvloeien.

- **Sorteer voor op aankomend circulair instrumentarium:** De Europese Commissie positioneert het MKB voor de circulaire economie als een belangrijke aanjager en zet in op extra stimulering. In het derde kwartaal van 2026 wordt de EU Circular Economy Act verwacht, in het vierde kwartaal staat de lancering van een EU Circular Economy Transition Fund gepland. Het is raadzaam nu al te anticiperen op deze instrumenten en de aansluiting met regionale en nationale opgaven te verkennen.

Advies 9: Versnel en vergemakkelijk vergunningsprocedures

- **Experimenteer met mogelijkheden voor versnelling en vergemakkelijking van procedures:** Verken mogelijkheden om eerder in het proces duidelijkheid te bieden over toegestane circulaire activiteiten op een locatie, bijvoorbeeld door een (voorafgaande) analyse of *due diligence* uit te voeren gericht op wat wel en niet mogelijk is. Dit vergroot de voorspelbaarheid voor ondernemers, versnelt zowel aanvraag- als beoordelingsprocedures en kan daarmee ook bijdragen aan snellere financiering.
- **Stimuleer lopende verbeterinitiatieven:** Vanuit PZH en omgevingsdiensten is het circulair loket ingericht, zodat ondernemers met één vast aanspreekpunt hun vragen kunnen bespreken. Daarnaast loopt er een pilot met een vorm van voorlopige gunning / voorwaardelijke toestemming, waardoor financiers eerder bereid zijn te investeren, ondanks dat de definitieve vergunning nog niet is afgegeven.



Figuur 7: overzicht van de knelpunten, mismatch, kansen en adviezen voor het financieringslandschap voor circulaire ondernemers in Zuid-Holland

Bijlage I: Methodiek, literatuur & partners

Methodiek

De inhoud van dit onderzoek is tot stand gekomen aan de hand van 3 vormen van kennisvergaring en -validatie:

1. **Deskresearch** van onderstaande literatuur.
2. **Interviews** met onderstaande geïnterviewden: ondernemers, business development stakeholders en financiële stakeholders.
3. **Stakeholdersessies**: een landschapssessie op 5 maart 2026 (intern PZH), en een toekomstsessie op 2 april 2026 (PZH en externe genodigden). Tijdens deze sessies zijn de (voorlopige) uitkomsten van het onderzoek gedeeld, en is feedback daarop ontvangen.

Geraadpleegde literatuur

Tijdens onze deskresearch hebben wij de volgende rapporten bestudeerd:

- Copper8 (2024). Geld genoeg, maar niet voor circulaire bedrijven.
- IBO-bedrijfsfinanciering (2024). Kies voor baten.
- Invest-NL & Route Circulair (2024). Closing loops, opening opportunities.
- KPMG (2025). Kansrijke prikkels voor de circulaire economie.
- Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (2025). Verzamelbrief circulaire economie.
- Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (2025). Actualisatie Nationaal Programma Circulaire Economie (NPCE)
- Nederlandse Vereniging voor Circulaire Economie (2026). Grondstoffenstrijd vraagt om versnelling van circulaire economie.
- Nijenrode & TNO (2023). Financing transitions.
- Planbureau voor de Leefomgeving (2025). Integrale circulaire economie rapportage 2025.
- Platform voor Duurzame Financiering (2022). De financiële sector als aanjager van de circulaire transitie.
- The Ex'tax Project (2025). Circulair ondernemers over de taxshift: op weg naar een gelijk speelveld.
- Transition Finance Network (2025). Project Moonshot.
- Versnellingshuis Nederland circulair (2024). Rode Draden 2024.
- Route Circulair (2026). Staat van circulair ondernemen 2025.

Kennispartners

Voor deze verkenning hebben diverse partijen input geleverd: ondernemers, business development stakeholders en financiers. Onderstaand een overzicht.



Bijlage II: Subsidies

Titel	Loket	Doelgroep	Doelstelling	Ticketsize	Omvang	Niveau
Innovation fund	Europese Commissie (CINEA)	TRL 8 t/m Volwassen	Opschaling van baanbrekende CO ₂ -reducerende technologieën	€ 2,5 – 100 mln	Call-afhankelijk	Europees
Horizon Europe	RVO (NL)/ Europese Commissie	TRL 4 t/m 8	Onderzoek & innovatie (breed, incl. klimaat & circulariteit)	Call-afhankelijk	Call-afhankelijk	Europees
EUREKA/ Eurostars	RVO (NL) / EUREKA	TRL 4 t/m 6	Internationale R&D-samenwerking	Call-afhankelijk	Call-afhankelijk	Europees
Interreg 2021-2027	Interreg-secretariaten (prov./EU)	TRL 5 t/m 7	Regionale samenwerking & innovatie	Call-afhankelijk	Call-afhankelijk	Europees
LIFE-programma	RVO (NL) / Europese Commissie (CINEA)	TRL 6 t/m 8	Milieu, klimaat & natuur/ luik circulair	Call-afhankelijk	Call-afhankelijk	Europees
SDE++	RVO	TRL 9 t/m Volwassen	De Stimulering Duurzame Energieproductie en Klimaattransitie	Fase-afhankelijk	€ 8000 mln	Nationaal
Versnelde klimaatinvesteringen industrie (VEKI)	RVO	TRL 9	Absolute vermindering van de CO ₂ -uitstoot	€ 30 mln max	€ 148 mln	Nationaal
TSE Industrie Studie	RVO	TRL 4 t/m 6	Innovatie of technologie die al uitontwikkeld is, testen of demonstreren in de industrie	€ 4 mln max	€ 26,3 mln	Nationaal
DEI+: Circulaire economie	RVO	TRL 7 t/m 8	Grondstoffen en materialen maximaal benutten	N.v.t.	€ 80 mln	Nationaal
EKOO- Circulaire Economie	RVO	TRL 4 t/m 6	Innovatieve circulaire producten, processen en/of diensten	€500.000 max	€ 2,97 mln	Nationaal
GroEIFondsprogramma a biobased circulair	RVO	TRL 4 t/m 9	Ontwikkelen en opschalen van circulaire waardeketens	Call-afhankelijk	€ 338 mln	Nationaal
GroEIFonds programma material independence & Circulair batteries	RVO	TRL 4 t/m 8	Duurzaamheid en circulariteit centraal te stellen in batterijmaterialen	Call-afhankelijk	€ 291,9 mln	Nationaal
Provinciale regelingen	Provincie Zuid-Holland	TRL 6 t/m 9	Regionale innovatie & opschaling	Call-afhankelijk	Call-afhankelijk	Regionaal
Kansen voor West	EFRO West-NL	TRL 7 t/m 9	Innovatie & verduurzaming West-NL	Call-afhankelijk	Call-afhankelijk	Regionaal

Bijlage III: Private kapitaalverstrekkers

Het aantal private kapitaalverstrekkers dat zich (mede) focust op circulaire ondernemers is divers en dynamisch; nieuwe partijen melden zich, ander haken af of worden overgenomen. Naast de (groot)banken zijn vele andere marktpartijen actief. Onderstaand een niet limitatief overzicht.

Categorie	Partijen
Venture capital ⁷	- SHIFT invest: link - Shift4good: link - Rubio impact ventures: link - Fair Capital: link - Borski fonds: link - 4impact: link - Infinity recycling: link
Private equity	- Circularity capital: link - Verdane: link - ARA partners: link
Debt fondsen	- Colesco circular & climate credit impact fund: link - Stichting Doen: link
Business angels / informals (platforms)	- Money meets ideas: link - Business Angels Connect: link - Leapfunder: link

⁷ Naast VC-fondsen die zijn er meerdere platforms actief zoals Invesdor, en Collective Action

Bijlage IV: Financieringsmogelijkheden

Titel	Loket	Doelgroep	Doelstelling	Ticketsize	Omvang	Niveau
Joint Initiative on Circular Economy (JICE)	EIB/EIF & partners	TRL 8 t/m 9	Opschaling circulaire economie	Call-afhankelijk	€1000 mln (blended finance)	Europees
European Investment Fund (EIF)	EIF	TRL 9 t/m Volwassen	Risicokapitaal & garanties	Call-afhankelijk	Call-afhankelijk	Europees
European Circular Bioeconomy Fund (ECBF)	ECBF	TRL 8 t/m 9	Opschaling bio-economie	Call-afhankelijk	€300 mln	Europees
EIB venture debt	EIB/EIF & partners	TRL 9	Alle sectoren / algemeen	€ 7,5 – 9.999 mln	N.v.t.	Europees
Innovatiekrediet	RVO	TRL 4 t/m 9	Technologische innovatie	€150k – 10 mln	€ 50 mln	Nationaal
Groenleningen met groenverklaring	RVO	TRL 8–9	Milieu- & klimaatprojecten	Bankafhankelijk	Garantieinstrument	Nationaal
Innovatief BMKB (Borgstelling MKB kredieten)	Geaccrediteerde financiers (banken + alternatief)	TRL 4 t/m Volwassen	Krediettoegang	€1,5 mln max	Garantieinstrument	Nationaal
De Garantie Ondernemingsfinanciering (GO)	RVO	Volwassen	Grote leningen faciliteren	€ 1,5 – 150 mln	Garantieinstrument	Nationaal
De MIA/Vamil regeling	RVO	TRL 4 t/m Volwassen	Fiscale stimulans duurzame investeringen	% fiscaal voordeel	Open regeling	Nationaal
WBSO (Wet Bevordering Speur en Ontwikkelingswerk)	RVO	TRL 4	Verlaging loonkosten R&D	Afhankelijk van R&D-omvang	€ 1800 mln	Nationaal
IQ Capital	Innovation Quarter	TRL 6 t/m Volwassen	Regionale economische groei	€ 250.000 – € 5 mln	€ 143 mln	Regionaal
Energietransitiefonds Rotterdam	Innovation Quarter	TRL 6 t/m Volwassen	Energietransitie haven/industrie	€ 1 - 10 mln	€ 100 mln	Regionaal

ENERGIIQ	Innovation Quarter	TRL 7 t/m Volwassen	Energietransitie	€ 250.000 – € 5 mln	€ 35 mln	Regionaal
UNIIQ	Innovation Quarter	TRL 3 t/m 4	Validatie & proof-of-concept	€350.000 max	€ 50 mln	Regionaal
Venture capital	N.v.t.	TRL 9	N.v.t.	€500.000 - 5 mln	N.v.t.	Privaat
Private equity	N.v.t.	Volwassen	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	Privaat
Private debt/ direct lending	N.v.t.	Volwassen	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.	Privaat
Business angels	N.v.t.	TRL 4 t/m 9	N.v.t.	€50.000 - €750.000	N.v.t.	Privaat
Rabo innovatielening	Rabobank	TRL 4 t/m 6	Transitie naar een circulaire economie te versnellen	€ 25.000 - € 200.000	N.v.t.	Privaat
Triodos bank	Triodos	TRL 7 t/m Volwassen	Transitie naar een circulaire economie te versnellen	€ 50.000 - € 1 mln	N.v.t.	Privaat
DOEN participaties	DOEN participaties	TRL 4 t/m 9	De wereld duurzamer en socialer te maken,	€50.000 - €500.000	€ 150 mln (2024)	Privaat
Rabo foundation	Rabobank	TRL 4 t/m 8	Sterkere boerenorganisaties en succesvolle sociale ondernemingen	€ 50.000 - € 1 mln	€ 59,8 mln (2024)	Privaat
Rabo Transitiefonds	Rabobank	TRL 6 t/m Volwassen	Het versnellen van de overgang naar een duurzame economie door het financieren van impactvolle investeringen	€ 50.000 - € 2,5 mln	€ 50 mln	Privaat
ABN AMRO Sustainable Impact Fund	ABN AMRO	TRL 6 t/m Volwassen	Het versnellen van de transitie naar een duurzame (koolstofarme) economie	€ 5 - 30 mln	€ 500 mln	Privaat



Over ons

Copper8 is een Social Enterprise en sinds 2016 trotse B-Corp. We werken hard aan de transitie naar een duurzame economie. Dat doen we niet alleen door te adviseren, maar ook door tijd te investeren in onderzoek en vernieuwing. Samen met onze opdrachtgevers verkennen we continu de randen van de transitie en spelen we in op wat nodig is om onze idealen dichterbij te brengen.

Contact

020 261 02 89

Kom langs

100 Watt gebouw, 8^e verdieping, James Wattstraat 100, Amsterdam



Over ons

Maatschappelijke opgaven vragen om slimme financieringsoplossingen. Revolverende fondsen en innovatieve financiële instrumenten bieden de mogelijkheid om publieke middelen effectief in te zetten en duurzame impact te realiseren. ERAC begeleidt overheden en organisaties bij het aantrekken van financiering voor ambitieuze investeringen en projecten. Daarnaast ondersteunt ERAC bij het opzetten, beheren en evalueren van revolverende fondsen, zodat elke euro meerdere keren kan renderen.

Contact

088 452 71 00

Kom langs

Philitelaaan 73, Eindhoven