

"Het internet. Ook uw zaak": van sensibilisering naar actie

Vandaag heeft Vlaams minister van Economie Philippe Muyters de aftrap gegeven van fase 2 van de e-commercecampagne "Het Internet. Ook uw zaak". In deze fase ligt de focus op het aanzetten tot actie. De campagne moet lokale handelaars de nodige praktische kennis en ervaring geven om ook gebruik te maken van het potentieel van e-commerce.

Volgens marktonderzoeksbureau GfK groeiden de bestedingen in e-commerce in België in 2017 van 9 naar 10 miljard euro. 9% van alle aankopen lopen over het internet. De Vlaamse consument heeft een aantal jaar de kat uit de boom gekeken, maar heeft nu e-commerce volledig omarmd. De komende jaren zal dat aandeel nog stijgen, al blijft voor de Vlaamse consument die fysieke poot nog altijd erg van belang. E-commerce heeft een enorm potentieel voor onze lokale handelaars.

"Het is niet iets om bang van te zijn," zegt Vlaams minister van Economie Philippe Muyters. "Elke evolutie biedt mogelijkheden, als je er slim mee omgaat. Het afgelopen jaar hebben we in een eerste fase van de campagne 'Het Internet. Ook uw zaak.' ingezet op sensibilisering: wees je bewust van het online potentieel en ga eens kijken hoe het jou kan helpen. De campagne was een succes: het aantal handelaars dat na de campagne aan webverkoop doet, was gestegen van 18 naar 32%. In de tweede fase gaan we nu meer inzetten op competentieversterking via praktische tools, cursussen en sessies, zodat nóg meer handelaars echt online aan de slag gaan."

De campagne, getrokken door het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen en in samenwerking met UNIZO, NSZ en VDAB, zal kennis en ervaring bundelen en op maat van de behoeften van de handelaars aanbieden, op hun eigen gewenste tijdstip en tempo. De verschillende instrumenten worden verzameld op de site www.hetinternetookuwzaak.be:

- **E-scan:** de e-scan geeft een beeld van de online mogelijkheden. Na invullen heeft de handelaar toegang tot zijn persoonlijke omgeving, waar hij concrete tips en video's krijgt in functie van zijn
- **Video's:** 90 minuten e-learning video's, opgedeeld in 15 fragmenten van gemiddeld 6 minuten met praktische tips en voorbeelden
- **Financieel rekenblad:** een instrument om snel de financiële impact voor uw zaak berekenen. Je kan ook zelf experimenteren met bepaalde parameters om het effect hiervan op het financieel plan te simuleren.
- **Tips & inspiratie:** 30-tal praktische tools om meteen aan de slag te gaan, nieuwe getuigenissen van handelaars en een tweewekelijks gastblog.
- **Kalender** van aangeboden opleidingen rond online marketing en e-commerce.
- **e-learning** module e-commerce van VDAB: voor een diepgaandere opleiding, zowel voor de retailer zelf als voor werknemers

Daarnaast worden er verspreid over Vlaanderen infosessies georganiseerd, georganiseerd door Unizo en NSZ, en door verschillende steden en gemeenten. Deze infosessies focussen op de praktijk en richten zich ook volledig op het aanzetten tot actie.

Danny Van Assche, Unizo: *“De afgelopen jaren zetten we bij UNIZO al volop in op het informeren, inspireren en begeleiden van onze ondernemers, onder meer via meerdere reeksen infosessies, 1-op-1 begeleidingen en de jaarlijkse E-commerce beurs. Toen lag de nadruk vooral op het bewust maken van de kansen die het internet biedt en de start van het online ondernemen. In onze nieuwe reeks van 20 infosessies, die morgen start en doorheen heel Vlaanderen loopt, bouwen we hier op door, en besteden we extra aandacht aan de optimale koppeling tussen de online kanalen en de fysieke winkel en aan het verbeteren van de efficiëntie en rendabiliteit van omnichannel ondernemen. Al onze sessies worden gegeven door ondernemers met eigen e-commerce-ervaring en sterke coaching skills. De winkel waar we vandaag te gast zijn, familiebedrijf Lederwaren Lenaerts in Mechelen, vormt een sprekend voorbeeld van hoe je als handelaar online en offline verkopen combineert en daar sterker uit komt.”*

Christine Mattheeuws, voorzitter NSZ: *“Wij raden handelaars al jaren aan om te investeren in e-commerce, bovenop hun fysieke, ‘stenen’ winkel. Een webwinkel laat toe om ook een ander publiek te bereiken en is sowieso onontbeerlijk in deze haastige maatschappij waarin e-commerce jaar na jaar belangrijker wordt. Die online investering vertaalt zich trouwens ook in de cijfers. Winkeliers die ook online actief zijn, zien hun omzet met gemiddeld 15 procent stijgen, zo blijkt uit onderzoek. Daarom willen we handelaars praktisch begeleiden om hun online aanwezigheid te versterken.”*

E-commerce zal de gewone retail niet vervangen, het vormt er een aanvulling op. **Minister Muylers:** *“Te lang hebben we e-commerce onterecht beschouwd als een bedreiging voor onze lokale handel, vooral door de plotse opkomst van grote spelers als Bol.com, Zalando of Amazon. Webverkoop is een duidelijke behoefte van de consument, maar het zal de lokale handelaar nooit vervangen. Je ziet zelfs dat die grote spelers vandaag ook fysieke winkelpunten beginnen neerpoten. Het is dus van belang om onze lokale retailers de juiste praktische opleiding te geven zodat ze ook de stap zetten en hun bereik uitbreiden naar het internet.”*

Persinfo

Thomas Pollet, woordvoerder minister Muylers, +32 474 69 56 08,
thomas.pollet@vlaanderen.be

Filip Horemans, woordvoerder UNIZO, +32 478 22 37 51, filip.horemans@unizo.be

Sven Nouten, woordvoerder NSZ, +32 477 23 80 74, sven.nouten@nsz.be