

Bedrijven in de Achterhoek kunnen groeien door te digitaliseren. Twee Doetinchemse ondernemers vertellen wat digitalisering kan betekenen.

TEKST: NIENKE LANDRÉ FOTO'S: CHARLES KEUSER

HOE DIGITAAL IS JÓUW BEDRIJF?

Achterhoek digitaal volwassener



DOE DE GROEITEST:
RABOBANK.NL/DIGIT
ALISERING.

Ambitieuze Achterhoekse bedrijven helpen online te groeien. Dat is de missie van Achterhoek Performance Center (kortweg APC) in Doetinchem. 'Maar dan moeten bedrijven wel geloven dat de online component een essentiële schakel is in het groeiproces', stelt directeur-eigenaar Bas Hulst. 'En begrijpen dat ze daarin moeten investeren.' APC bestaat uit ervaren Achterhoekse online marketingprofessionals. 'Onze missie is voortgekomen uit het feit dat we trotse Achterhoekers zijn', vervolgt Bas. 'We kregen het gevoel dat de Achterhoek nog veel meer potentie heeft dan er uitkomt. Als online goed wordt ingezet, dan kunnen bedrijven in de regio verder groeien.'

DIGITALISERINGSSLAG Op de vraag hoe digitaal volwassen het Achterhoekse mkb op dit moment is, antwoordt Bas dat dat per branche verschilt. 'De Achterhoek bestaat traditioneel uit nijverheid en technische bedrijven,

waar de digitaliseringsslag wat later op gang is gekomen dan bij bedrijven die meer aan de dienstverleningskant zitten. Toch zie ik dat bedrijven hier steeds meer werk maken van digitalisering; een supergoede ontwikkeling. Verder zie ik dat er steeds meer webshops in de Achterhoek ontstaan, wat ook heel positief is. De Achterhoek wordt dus zeker digitaal steeds volwassener, wat de regionale werkgelegenheid en economie absoluut ten goede komt.'

KOSTENPOST? Veel ondernemers willen best digitaliseren, maar zien digitalisering vaak als een grote kostenpost. 'Dat gebeurt vooral als ondernemers online slechts als een marketing-instrument zien. Kijk eerst eens naar je totale businesscase en welke groei je daarin online kan realiseren. Hoeveel leads en omzet kun je dus uit dat online kanaal halen en wat draagt dat uiteindelijk bij aan de groei van je bedrijf? Bekijk vervolgens welke investering daar tegenover staat en ga dan pas aan de slag. Ik vind dat



Doe de groeitest!
Als je als ondernemer wilt groeien en vernieuwen, maar niet weet waar je moet beginnen, doe dan eens de groeitest op [rabobank.nl/digitalisering](https://www.rabobank.nl/digitalisering) en check hoe digitaal jouw onderneming is. Als je de test doet, krijg je op basis van de uitkomst automatisch een aantal tips van andere ondernemers.

Rolf Winter (l.) en Bas Hulst (r.) weten wat digitalisering met jouw bedrijf kan doen.

online en online marketing anno 2018 essentiële schakels in het groeiproces zijn, waardoor je kunt kijken wat het uiteindelijk oplevert.'

LAAT HET ZIEN Bas benadrukt, dat ondernemers ook kleine digitaliseringsstappen kunnen maken. 'Gebruik de kracht van social media, je eigen website en blogs om te laten zien waar jij expert in bent. Dat is een makkelijke online stap, die weinig investering vergt. En is schrijven niet jouw sterkste kant, kijk dan of er iemand binnen jouw bedrijf is die dat wel goed kan. Of huur een externe tekstschrijver in, wat de relatieve kleine investering meer dan waard is. Ik zie namelijk dat er in de markt steeds meer behoefte is aan goede content over producten of diensten.'

KENNIS DELEN Ook al is APC een commercieel bedrijf, ze delen hun kennis graag met Achterhoekse ondernemers. 'We vinden het belangrijk om het kennisniveau van online en digitaal in onze regio te helpen vergroten', zegt Bas. 'Daar profiteert de groei van de economie in de Achterhoek uiteindelijk van. Hoe meer kennis op dat gebied, hoe meer bedrijven dat kunnen toepassen om hun omzet te laten groeien. Het past bij ons om die kennis te verspreiden en niet alleen voor onszelf te houden. Al met al ben ik ervan overtuigd dat de Achterhoek nog veel verder zou kunnen groeien, als

'De Achterhoekse economie kan nog veel verder groeien, als ondernemers online beter inzetten.'



online nog beter wordt ingezet. Daar helpen wij het bedrijfsleven graag bij.'

MET GEZOND BOERENVERSTAND Eveneens gevestigd in Doetinchem zijn de bedrijven Wij zijn PUIK en Met Gezond Boerenverstand, waarvan conceptontwikkelaar Rolf Winter de trotse directeur-eigenaar is. Rolf legt uit dat de bedrijven nauw samenwerken. 'PUIK is een full service internetbedrijf waar het team dagelijks websites en webshops bouwt en webconcepten ontwikkelt. Samen met Met Gezond Boerenverstand werken we aan verschillende lokale en sociale platformen. Je kunt het in een notendop zo zien: PUIK is verantwoordelijk voor het online en Met Gezond Boerenverstand voor het offline gedeelte.' De digitale oplossingen die Met Gezond Boerenverstand bedenkt, hebben grotendeels betrekking op het sociale domein, vooral in opdracht van gemeenten.

BETEKENISVOL Met inmiddels twaalf medewerkers groeien Rolfs bedrijven als een malle. 'Het grappige is dat groei voor ons geen doelstelling is, maar meer een gevolg van wat we doen. Wat wij belangrijk vinden, is dat we dingen

Word jij Rabo Starter van het
Kwartaal?

doen waar we blij van worden en die van betekenis zijn voor andere mensen.

Voorbeeld? Wij verzorgen voor meer dan 70 lokale Uitdagingen in Nederland, dus ook de Doetinchemse Uitdaging, de website en het onderhoud. Dat doen wij als sponsor, omdat ik het belangrijk vind economische belangen te combineren met maatschappelijke verantwoordelijkheid. Ook hebben wij het concept Lokaal Kerstpakket bedacht, waarbij werknemers zelf een kerstpakket kunnen samenstellen bij lokale winkeliers.'

MIDDENSTAND Over winkeliers gesproken, hoe digitaal is de Achterhoekse middenstand? 'Lokale winkeliers die meedoen met het Lokaal Kerstpakket, vullen een kerstwebshop met producten waaruit werknemers hun eigen pakket kunnen samenstellen. We begeleiden hen daar intensief bij. De winkeliers ondervinden dan dat het minder spannend is dan ze aanvankelijk dachten. Daardoor durven zij vaak de stap naar een volwaardige webshop of website te zetten. Dat vind ik bemoedigend.'

TIPS Tot slot deelt Rolf graag twee tips. 'Ondernemers hebben inmiddels netjes disclaimers en verwerkersovereenkomsten afgesloten in het kader van de AVG. Maar er gaat nog veel fout in de digitale uitwisseling van vertrouwelijke informatie. Om dat op een veilige manier te doen, hebben wij de gratis service www.e-mailsafe.nl ontwikkeld. Daarmee kun je informatie volledig gecodeerd versturen. Alleen de ontvanger kan via een unieke code het bericht openen.'

Daarnaast wijst Rolf op de Web Content Accessibility Guidelines (WCAG), richtlijnen die te maken hebben met digitale toegankelijkheid voor websitebezoekers met een beperking. 'De toepassing van de WCAG wordt straks net zo'n explosie als wat we met de AVG hebben meegemaakt', verwacht Rolf. 'Pas je je website niet aan de WCAG aan, dan sluit je 20 procent van je potentiële bezoekers uit. Want zoveel internetgebruikers zijn in een vorm beperkt. Vanaf september 2019 moeten eerst alle Europese overheden aan de richtlijnen voldoen, waarna het mkb snel zal volgen.'



Een vliegende start!

Is jouw bedrijf niet ouder dan één jaar? En ben je klant bij Rabobank Graafschap? Doe dan mee met de verkiezing van Rabo Starter van het Kwartaal!

Een bedrijf starten, is stap één. Succesvol worden én blijven, is stap twee. Om ondernemers te helpen een vliegende start te maken, organiseert Rabobank Graafschap de verkiezing Rabo Starter van het Kwartaal.

Ben jij als starter vernieuwend? Onderscheidt jouw bedrijf zich door het businessmodel en heb je oog voor duurzaamheid, innovatie of een bijzonder product? Is ondernemen helemaal jouw ding en weet je die bevoegdheid goed over te brengen? Dan maak je zéker kans op de titel Rabo Starter van het Kwartaal.

Als je meedoet en wint, dan geeft onze bank jouw bedrijf een ware mediaboost. Een kwartaal lang krijg je van ons gratis publiciteit, onder andere via Facebook, Twitter, LinkedIn, een interview in ons ledenmagazine Dichterbij en meer. Ook helpen we je bij het vergroten van je zakelijke netwerk. Als Starter van het Kwartaal maak je bovendien kans om Starter van het Jaar te worden.

Een groot deel van de starters in de Achterhoek kiest voor de Rabobank. Daar zijn we trots op. Als coöperatieve bank doen we het sámen.

Daarom wil Rabobank Graafschap jou als starter helpen om je bedrijf extra publiciteit te geven en in contact te komen met andere ondernemers. Denk je dat jij de Starter van het Kwartaal bent? Kom maar op, overtuig ons maar. Meld je uiterlijk 31 december 2018 aan via www.rabobank.nl/graafschap en wie weet, sta jij binnenkort in de spotlights in onze regio!