



Dorpsplein Akkrum: alle winkels in één webshop

DETAILHANDEL

Wybe Fraanje

Akkrum | Lokale ondernemers in Akkrum hebben sinds kort een gezamenlijke webshop: Dorpsplein Akkrum. Het is een serviceverbetering voor klantenbinding, maar helpt ook de toekomst voor de middenstand veilig te stellen en is dus goed voor de leefbaarheid van het dorp.

Hoe makkelijk zou dat zijn? Een webshop waar je je versboodschappen van alle winkels in het dorp in één keer kunt bestellen en afrekenen, alles ophalen bij een vast afhaalpunt en klaar is Kees. Matthijs de Graaf zette met zijn bedrijf Shopforce zo'n digitaal dorpsplein op in zijn dorp Zwartsluis, tussen Meppel en Kampen. Steeds meer andere

dorpen haken aan en beginnen een eigen digitaal dorpsplein.

Akkrum is het eerste dorp in Fryslân met een digitaal dorpsplein. Daan Spijkerman van Keurslagerij Spijkerman en Marten Boonstra van De Echte Bakker Marten Boonstra zetten samen de schouders eronder. Inmiddels is www.dorpsplein-akkrum.nl in de lucht.

Vooralsnog zijn vier ondernemingen aangesloten: naast Boonstra en Spijkerman zijn dat ijsboerderij Boereiis en Cafeteria Smik en Smak. Er lopen gesprekken met zuivelwinkel Kaashuys Akkrum, Bio+-bedrijf De Nije Mieden en meer versondernemers in en rond Akkrum. „Het moet nog een beetje omarmd worden”, zegt Boonstra in het zijte voor lunch en koffie in zijn winkel. „We hebben een hartstikke goede middenstand in Akkrum, maar als je die wilt behou-



den, zul je de jongeren erbij moeten betrekken.”

„Met een gedeeld digitaal dorpsplein zijn we makkelijker bereikbaar voor de jongeren”, vult Spijkerman aan, die vanuit zijn zaak verderop aan de Buorren even is komen aanwippen voor het gesprek. „Het doel is de leefbaarheid van het dorp te behouden en daar kun je voor zorgen door onder andere het winkelbestand in stand te houden.”

Later moet er ook een centraal afrekenpunt op de website komen, zodat de boodschappen van alle winkels op de site in één boodschappenmandje kunnen en er maar één keer afgerekend hoeft te worden. „We hebben een stip op de horizon dat we dat voor de zomer geregeld willen hebben”, zegt Boonstra. „Ideaal zou zijn als we ook een bezorgservice voor ouderen eraan kunnen koppelen, daar wordt ook naar gekeken.”

Digitale skills

Zo’n anderhalf jaar geleden raakte Boonstra in gesprek met Matthijs de Graaf. „Ik zei: interessant, maar mijn digitale skills zijn niet zo groot. Toen kwam Daan erbij. Die is van een jongere generatie en is daar beter in.”

Spijkerman, die voor zijn eigen zaak al veertien jaar een webshop had, is de kar gaan trekken. Eerst kwam er een enquête in het dorp om te zien of er wel behoefte aan is. Daaruit kwam naar voren dat de dorpelingen zo’n webshop wel handig zouden vinden. Er kwam een avond voor ondernemers. Boonstra: „Er is wel eens een onderzoek geweest waaruit bleek dat het de digitale kwaliteit van middenstanders wel wat beter zou kunnen. Weet je: je bent druk met je winkel en digitaal

Slager Daan Spijkerman (l) en bakker Marten Boonstra in de bakkerij van De Echte Bakker Boonstra.
Foto: Simon Bleeker



We hebben een hartstikke goede middenstand hier, maar als je die wilt behouden zul je de jongeren erbij moeten betrekken

Marten Boonstra

is een heel andere tak van sport. Dat is eigenlijk een winkel an sich, die je ook moet onderhouden. Daar kom je pas aan toe als al het andere werk is gedaan en dan schiet het er vaak bij in.”

Bijzonder is dat de snackbar tegenover de bakker, Smik en Smak, ook deelneemt. „We hebben twee snackbars in het dorp”, zegt Spijkerman. „De ene zei: op dit moment hoeft het voor mij nog niet. Prima, dat is goed. Van de andere had je nooit gedacht dat die nog eens aan digitaal bestellen zou gaan beginnen, maar de tijden veranderen en dat vraagt ook een verandering in denkwijze. Ik zei: ‘Joh, die klant hoeft je niet te bellen voor zijn bestelling. In de tijd dat hij bestelt, kun jij een andere klant helpen of bestelling klaarmaken.’ Toen besloot hij toch mee te doen.”

Andere ondernemers zien het ook zitten, hoewel ze niet in de vershoek zitten. De Hubo en DA Drogist willen er ook wel bij.”

Spijkerman zet zijn digitale vaardigheden graag in voor zijn collega’s. „Ik haal bij Smik en Smak altijd kipnuggets met zoetzure saus. Ik zag op de site dat die optie er nog niet bij stond. Ik weet: als ik dit tegen hem zeg is het na een week nog niet geregeld. Dus heb ik het zelf even geregeld met Shopforce.”

Zo ook eind december. Boonstra bakt en verkoopt in die periode altijd oliebolletjes, maar dat stond niet op Dorpsplein Akkrum. Spijkerman: „Dan kan ik Marten wel appen om dat te melden, maar die staat druk te bakken, dus heb ik zelf Matthijs geappt en was het meteen geregeld.”

„Dat is heel lief van hem toch?”, lacht Boonstra.

Subsidie

Deelnemende winkeliers betalen 6 procent van de omzet die ze via de site krijgen aan Shopforce, dat het technische onderhoud van de site, het beheer van de webshops en een deel van de marketing verzorgt. Voor het project loopt nog een subsidieaanvraag van 15.000 euro bij de Alliantie Digitaal Samenleven, bedoeld ter bevordering van de digitale vaardigheid van ouderen.

Het is niet zo dat de omzet meteen met sprongen vooruit is gegaan, geeft Boonstra aan. „Ik ben pas kort geleden mee gaan doen. Het is een belangrijke serviceverbetering en dat is goed voor klantenbinding, en er ontstaat meer reuring rond de lokale ondernemers.”

Spijkerman: „Voorheen moest ik alles zelf doen aan mijn webshop. Daar kwam ik altijd als laatste aan toe. Nu heb ik daar ondersteuning bij van Shopforce en daar krijg ik energie van als ondernemer.”

Boonstra vindt Dorpsplein een uitkomst en raadt het andere dorpen ook aan. „Het verbindt ondernemers. Dit kan in elk dorp. En ook voor steden is het een idee. Moet je zien hoeveel leegstand daar is! Je moet niet denken dat er ineens méér winkels gaan komen. Als je weet te behouden wat er nog is, doe je het al fantastisch.”