



HOE STIMULEER IK LOKAAL ONDERNEMERSCHAP?

d.d. 19 juni 2020

Hoe stimuleer ik lokaal ondernemerschap?

Als gevolg van de coronacrisis worden ondernemers gedwongen om hun businessmodel (versneld) aan te passen aan de nieuwe omstandigheden. Dat vraagt ook om nieuwe (online) vaardigheden en skills.

Gemeenten en centrummanagers kunnen ondernemers wijzen op de verschillende instrumenten en mogelijkheden die de sector heeft ontwikkeld om ondernemers daarbij te helpen. Voor gemeenten zijn er de tools van Future-Proof Retail (zie 'Praktische tools') en best practices zoals het RIC Roermond (zie 'Advies').

Wat & Wie?

5-stappenplan voor veerkrachtig ondernemerschap

Future-Proof Retail heeft voor ondernemers een stappenplan opgesteld om in vijf stappen veerkrachtig ondernemerschap ontwikkelen. Het plan is er op gericht om het eigen unieke talent te ontdekken en dit creatief in te zetten bij de vernieuwing van de winkel. Dit is een strategisch belangrijk middel om zonder grote financiële investeringen als winkel op te vallen en klanten aan te trekken. Ideeën die uit dit proces voortkomen, moeten worden getoetst aan een goede risicoanalyse en een gedegen klantonderzoek.

1. Ontwikkel je creativiteit (het vermogen om 'out of the box' te denken) Twee tools die je helpen om nieuwe ideeën te bedenken vanuit je eigen talent en kracht:
 - o [de co-creatietool Mijn winkel](#);
 - o [de co-creatietool Winkelgesprek](#).
2. Ontwikkel je analytische business-skills (businessmodellering, risicoafbakening, klantonderzoek)
 - o Voor businessmodellering heeft de Kamer van Koophandel een [tool](#);
 - o Voor risicoafbakening is er de [tool](#) van DeZaak;
 - o Voor klant- en marktonderzoek is er de [tool](#) van de MKB-Servicedesk.

3. Verbind stap 1 met stap 2.

Kies tussen de ideeën die je hebt opgedaan bij stap 1 met behulp van een goed zicht op het businessmodel, risico van investeringen en gedegen klantonderzoek (stap 2).

4. Ontwikkel je netwerkskills

Laat je inspireren door je netwerk en verbreed je netwerk naar andere branches. Leg je netwerk de ideeën voor die in stap 1 en 2 zijn gekozen.

Ga slimme allianties aan met andere ondernemers. Neem daarbij het initiatief en bewaak je authenticiteit (pas je niet te veel aan).

5. Vernieuw je businessmodel aan de hand van opgedane ideeën, inzichten en contacten.

Blijf stap 1 tot en met stap 5 doorlopen en reflecteer breed. En laat je niet uit het veld slaan door tegenslagen! Onderzoek heeft laten zien dat succesvolle ondernemers juist op creatieve wijze met zulke frustraties omgaan. Ze zien frustraties of blokkades van hun plannen namelijk als een waardevolle bron van nieuwe informatie.

Meer weten over je eigen sterktes en zwaktes? Doe dan [hier](#) de test. Meer instrumenten zijn [hier](#) te vinden.

Advies

Ondernemers die hun businessmodel willen herijken kunnen in de eerste plaats terecht bij hun branchevereniging, zoals INretail of Vakcentrum, die bedrijfsadviseurs in dienst hebben.

Brancheverenigingen bieden ook praktische handvatten bij het (gedeeltelijk) online gaan, bijvoorbeeld in de vorm van raamwerkovereenkomsten met websitebouwers, opleidingen en e-learnings.

Zie [inretail.nl](#) en [vakcentrum.nl](#)

Gemeenten en provincies kunnen eveneens een rol spelen in het bevorderen van lokaal ondernemerschap. Een voorbeeld is het **Retail Innovation Centre (RIC)** Roermond. Het RIC is een



initiatief van de Gemeente Roermond, MKB-Limburg, Gilde Opleidingen, provincie Limburg en Zuyd Hogeschool. Het RIC is een 'one-stop-shop' voor retailinnovatie. Ondernemers kunnen hier terecht voor informatie, succesvolle praktijkvoorbeelden, vakliteratuur. Daarnaast worden brainstormsessies, workshops en bijeenkomsten georganiseerd, waarbij de ondernemersbehoefte leidend is voor de inhoud hiervan. Ondernemers gaan samen met onderwijsinstellingen op zoek naar antwoorden op hun uitdagingen.

Zie www.riclimburg.nl

Het **Haags Retailpunt** is een onafhankelijke organisatie voor (collectieve) retailers, vastgoedontwikkelaars, investeerders en andere professionals uit de ICT- en onderwijssector. Het Haags Retailpunt zet zich in om winkelgebieden in de stad te versterken, hen uit te dagen en in staat te stellen verder te professionaliseren. Tegelijkertijd is het Haags Retailpunt de gesprekspartner op het gebied van innovatie. Aan de hand van vier verschillende werkvelden reikt het Haags Retailpunt zowel strategische als praktische tools aan en biedt het concrete oplossingen. Hiermee worden (collectieve) retailers uitgedaagd, geïnspireerd en in staat gesteld verder te innoveren en professionaliseren. Tegelijkertijd heeft het Haags Retailpunt ook alle benodigde kennis in huis over branchering, vastgoed en slimme en innovatie retailoplossingen.

Zie haagsretailpunt.nl

Inspiratie

De **Future Store Arnhem** laat zien welke mogelijkheden een fysieke winkel biedt op basis van allerlei nieuwe technologieën. In deze voorbeeldstore worden online technieken ingezet om offline shoppen voor de consument aantrekkelijk te maken. Producent, merk en retailer kunnen nieuwe technieken gebruiken om de consument tijdens de *customer journey* op alle *touchpoints* te bedienen. De Future store laat zien hoe dat werkt.

Zie futurestorearnhem.nl

e-Learnings

De **e-Academy** biedt online learnings voor ondernemers die hun omnichannel strategie naar een hoger niveau willen brengen door aan hun eigen

digitale vaardigheden en die van hun medewerkers te werken. De onderwerpen variëren van SEO tot e-commerce wet- en regelgeving. Van het totale aanbod e-learnings zijn er 10 gratis te volgen. De opleidingen en e-learnings zijn op hbo-niveau en worden afgerond met een examen en certificaat. Zie e-academy.org

[Tevens bieden brancheverenigingen zoals INretail en centrummanagementorganisaties webinars en e-learnings aan hun achterban aan. Een goed voorbeeld van de laatste is Deventer.](#)

5-daagse cursus Toekomstbestendig Retailmanagement

De opleiding **Toekomstbestendig Retailmanagement & Leiderschap** is gericht op de winkel van de toekomst. De opleiding is bestemd voor retailers met een aantal jaar ervaring, eigenaren, senior managers of toekomstig opvolgers met een hbo werk- en denkniveau. Zes thema's vormen de rode draad: Trends & businessmodellen, Omnichannel & innovatie, Personeel, gastheerschap & presentatie, Persoonlijk leiderschap; Assortiment, logistiek & data en Finance & control. De opleiding is ontstaan uit een samenwerking tussen HAN Deeltijdstudies Economie, Management & Recht, de Rabobank, Retailkitchen en GMS Group.

Zie [Han opleidingen](#)

Opleiding ambachtelijke foodondernemer

De foodsector maakt zich sterk om de versspecialzaak te behouden en voort te zetten. Dat gebeurt op de **Ondernemersacademie Food**, een gezamenlijk initiatief van alle organisaties binnen de sector. Tijdens een leertraject van een halfjaar en een coachingstraject van drie maanden leert de nieuwe foodondernemer hoe men een slagerij of specialzaak vers moet runnen. Na afloop heeft men alle competenties om een nieuwe foodonderneming te starten of een bestaande over te nemen en uit te bouwen. De nieuwe foodondernemer is een ambachtelijk vakman/-vrouw met hbo-kennis en mbo-kunde op hoog niveau.

Zie ondernemersacademiefood.nl

Coaching

Stichting **Ondernemersklankbord** (OKB) helpt mkb-ondernemers in elke bedrijfsfase. In een klankbordtraject van zes maanden wordt de



ondernemer persoonlijk begeleid door een ervaren OKB-adviseur. De adviseur fungeert als klankbord en geeft onpartijdig advies. In verband met de coronacrisis is dit tijdelijke gratis.

Zie ondernemersklankbord.nl

Praktisch onderzoek

Future-Proof Retail, een samenwerking van meer dan 30 partners onder leiding van De Haagse Hogeschool, onderzoekt en experimenteert samen met retailers en studenten in living labs. Hier wordt onderzocht welke skills ondernemers en medewerkers nodig hebben om *future-proof* te zijn en hoe ze die het beste kunnen aanleren. De instrumenten die hiervoor nodig zijn ontwerpen retailers, medewerkers, studenten en onderzoekers gezamenlijk door middel van *design thinking*. Dat heeft al meer dan 35 [praktische tools](#) opgeleverd:

- [tools retailers](#);
- [tools overheid](#);
- [tools centrummanagement](#);
- [tools onderwijs](#).

Retailonderwijs

Wanneer een organisatie op zoek is naar retailtalent of een training (op maat) wenst om de skills van medewerkers naar een hoger niveau wil tillen of wanneer een retailer voor een onderzoeksopdracht graag wil samenwerken met het onderwijs, dan kan contact gezocht worden met hogescholen die retailopleidingen aanbieden en waar retailonderzoek door studenten kan worden uitgevoerd. Zo kan meteen retailtalent worden gespot.

Zie [Retail Insiders](#)