

Interim-directeur Kenaad Tewarie:

# 'De kracht van Euretco's e-commerce-beleid zit in de eenvoud'

'Euretco's reden van bestaan is dienstverlening. Of dat nu online of offline is. Dienstverlening bieden we in de vorm van retailservices, formules en wholesale in de branches mode, wonen en sport. Voor elk van deze vormen wendt Euretco haar expertise aan om onze ondernemers optimaal in staat te stellen te presteren.

Gouden regel daarbij is dat Euretco alleen iets onderneemt waardoor ondernemers meer omzet kunnen maken, een betere marge kunnen halen of minder kosten hebben. Dus ook op het gebied van e-commerce bieden wij alleen iets aan waardoor onze ondernemers beter kunnen presteren.' Aldus interim-directeur Kenaad Tewarie die de uitgangspunten van het e-commercebeleid van Euretco uit de doeken doet. 'Euretco moet op het gebied van e-commerce iets bieden dat tegemoet

komt aan verschillende wensen. De ene ondernemer heeft al een webshop maar wil die verbeteren, de ander denkt erover na, en een derde is franchisee en verwacht een compleet dienstenpakket. Vervolgens hebben we ook nog eens te maken met drie verschillende branches waarin onze ondernemers acteren. En toch moet het eindresultaat hetzelfde zijn: we willen alle ondernemers kunnen helpen succes te boeken op het gebied van e-commerce. Voor de goede orde: dat betekent dus dat Euretco niet zélf

webshops gaat exploiteren. Wij bieden onze ondernemers een compleet pakket van opties aan waaruit zij naar believen kunnen kiezen. Zij zijn en blijven de stuurman in hun zaak. Ook online!'

## **Optimalisatie**

Het e-commerceprogramma bestaat uit vier delen. In de eerste plaats kunnen ondernemers terecht voor advies. Dat kan gaan over zoekmachine optimalisatie, begeleiding op het gebied van adwords, social media services, online advies en e-mail en SMS marketing. Ook kunnen zij hulp krijgen bij online en e-commerce vraagstukken. Ten tweede introduceert Euretco PIM, het Product Information Management-systeem. 'Het PIM helpt ondernemers door uniformering van data, verrijking van data, toevoeging van beeld en video, grip op datastromen en websites', zegt Tewarie. 'PIM is een enorme hulp in de logistiek. Het systeem wordt gevoed met gegevens van leveranciers. Dit betekent een enorme tijdsbesparing voor ondernemers die deze gegevens anders individueel bij leveranciers moeten aanvragen. Bovendien kunnen we met PIM allianties aangaan met andere partijen. Naast PIM zullen wij op termijn ook onze multisite introduceren. Deze multisite zal een verdergaande samen-



werking tussen ondernemers, die dat wenselijk vinden, faciliteren. De vierde pijler van het beleid is de werkelijke e-commerce, waarin we ondernemers kunnen ondersteunen.' Dit wordt op de volgende pagina's verder uitgelegd door enkele leden van het e-commerceteam van Euretco.

#### **'Ondernemers kunnen alleen maar winnen'**

'Met deze oplossingen kunnen ondernemers alleen maar winnen', zegt Tewarie. 'En nogmaals, Euretco faciliteert alleen en gaat niet zelf verkopen. De kracht zit in de eenvoud. Wij bieden schaalvoordelen voor online business, net zoals we dat doen voor fysieke retail. Bovendien is het mogelijk dat wij meer voor elkaar krijgen dan een ondernemer eventueel individueel kan. Zo zullen leveranciers hun gegevens gemakkelijker aan ons ter beschikking stellen.'

'Kijken we naar onze formules dan is het enige verschil met zelfstandig ondernemers dat we voor formules niet alleen de achterkant maar ook de voorkant samenstellen. Bijvoorbeeld voor SPORT 2000 kunnen we niet een situatie hebben waarin iedere franchisee voor zichzelf een webshop inricht. Eenduidigheid is de kracht van de fysieke winkels

en die kracht moeten we online ook benutten. Op het gebied van wholesale is het verhaal eigenlijk nog eenvoudiger: daar gaat het om een business to business verhaal dat we digitaliseren, waardoor het sneller, efficiënter en dus goedkoper kan verlopen.'

#### **E-commerceteam**

Met de introductie van dit nieuwe e-commercebeleid gaat Euretco de Euretco Retail Monitor ook concernbreed toepassen. Tewarie: 'De ervaring leert dat ondernemers die meedoen met de ERM een veel beter inzicht hebben in hun bedrijfsresultaten dan ondernemers die niet meedoen. Omdat we met echte gegevens werken en die per onderneming kunnen vergelijken, kunnen zij analyseren welke producten bij de één wel goed lopen en bij een ander minder. Door hierover te discussiëren, komen zij eerder tot praktische oplossingen.'

Tewarie benadrukt: 'Voor ons e-commercebeleid hebben we nog eens goed naar onze visie en missie gekeken. Onze focus ligt op het doorgronden van de behoeften en de verwachtingen van de consument. Als we daar goed in zijn, kunnen we onze ondernemers van dienst zijn. Immers, zij zijn onze klanten. In de fysieke winkel en online willen we

waarde toevoegen. Maar laten we vergeten dat voor die twee eenzelfde benadering volstaat. Onze accountteams zijn prima in staat om over de winkel te adviseren. Voor online activiteiten worden de accountteams ondersteund door het e-commerceteam zijn.'

#### **Ondernemers halen collectief meer uit hun business dan wanneer zij solo gaan**

De voordelen zijn duidelijk: dankzij de synergievoordelen van het platform door de collectieve benadering en de automatische import van gegevens en uniformering van leveranciersdata halen ondernemers meer uit hun online activiteiten dan wanneer zij solo zouden opereren. Wordt Euretco hier zelf beter van? Tewarie: 'Maar natuurlijk dat is al meer dan 85 jaar ons businessmodel. Met de implementatie van de e-commercestrategie zullen wij en onze klanten de multi channel strategie ten volle benutten. Online is noodzakelijk om te overleven, maar zal niet per definitie een tweede omzet genereren. Het zal omzet doen verschuiven. Maar hoe je het ook wendt of keert elke retailer zal zichtbaar moeten zijn via het online kanaal. En daar gaan wij onze ondernemers bij helpen en faciliteren.'