

Ben loyaal, koop lokaal



Horeca is dicht, winkels draaien fors minder omzet. Ook de weg terug naar 'normaal' gaat nog lang duren. De woorden van Dirk Lammers, manager van het Gemertse centrum.

“Centrumondernemers trekken samen op om de inwoners van Gemert-Bakel juist nu goed te blijven bedienen.”

Lammers gaat er vanuit dat inwoners beseffen hoe belangrijk hun lokale ondernemers zijn. “De lokale middenstand heeft ook een sociaal-maatschappelijke functie. Waar zegt iemand goedendag als je iets bestelt, wie sponsort je sportclub of muziekvereniging, welk bedrijf plaatst een advertentie in het krantje van de carnavalsvereniging. Dan kom je telkens terug bij de lokale winkelier.”

Steun

Lokaal kopen helpt dus om meer dan alleen een product aan te schaffen. “We hebben vanuit Hartje Gemert de

campagne ‘Ben loyaal, koop lokaal’ opgezet. Klanten kunnen, helemaal volgens de richtlijnen van het RIVM, gewoon hun boodschappen doen in ons centrum. De winkeliers helpen hen met even veel plezier, passie en kennis als voorheen.” Daarnaast zijn er tal van acties op social media, om, bijvoorbeeld, cadeaubonnen van Hartje Gemert te winnen.

Creativiteit

Ondernemers zoeken van nature naar creatieve oplossingen. “Denk aan winkeliers of horeca waar je online kan bestellen of die op dit moment producten thuis bezorgen, zelfs per bakfiets”, somt de centrummanager op. “Ook de Verrassingsbox Liefs uit Gemert is zo’n succesverhaal. Het is mooi om te zien hoe ondernemers met innovatieve ideeën op de proppen komen.” Hij besluit: “Als we samen de centra van Gemert en Bakel een warm hart toedragen, komt het goed. Daar ben ik van overtuigd.”