



Digiscan brengt kwetsbare gezinnen digitaal aan boord

Ashley Vanhoorde

Projectbegeleider Digiscan, digitale inclusiecoach & mediacoach OCMW Brugge

De trein van de digitalisering raast voort. Er zijn wel haltes, maar die zijn niet voor iedereen toegankelijk. We willen dat iedereen op de trein geraakt en precies daarover gaat e-inclusie: projecten om mensen die achterblijven weer mee te krijgen en de digitale wereld toegankelijk te maken voor iedereen.

"Door mijn bezoek kon er voor iemand deze zomer terug een reisje vanaf, want er werd maar liefst meer dan 150 euro per maand bespaard."

VIER VOORWAARDEN VOOR E-INCLUSIE

Om te kunnen spreken van echte digitale inclusie, moeten vier voorwaarden vervuld zijn: digitale toegang, digitale vaardigheden, een ondersteuningsnetwerk en inclusion by design (het zo inclusief mogelijk ontwikkelen van een product of dienst). Door op deze vier voorwaarden in te zetten, kunnen digitale drempels verlagen of zelfs volledig weggevoerd worden.

DIGISCAN AAN HUIS

In Brugge is een mooi praktijkvoorbeeld van e-inclusie ontstaan: de Digiscan. In dit project wordt bij kwetsbare gezinnen thuis in kaart gebracht hoe het gesteld is met hun digitale situatie. Er wordt aandacht besteed aan drie van de vier voorwaarden.

Tijdens een eerste huisbezoek brengt een 'scanner' de gezinssituatie in beeld: hoeveel gebruikers zijn er, wat zijn hun leeftijden, scholingsgraad en gezondheidsstatus? Daarna wordt gekeken naar de facturen: welke providers leveren internet en digitale televisie, welke abonnementen zijn er, wat kost het?

Ook de technische kant komt aan bod: waar staat de modem, hoe is de digitale tv aangesloten, konden ze de afstandsbediening koppelen, kennen ze alle functies van de digitale tv, wat vinden ze zelf van hun internetverbinding en kennen ze hun wifi-code? Daarnaast bekijken de scanners



of hun mobiele abonnement afgestemd is op hun noden en of ze nog gebruik maken van een vaste lijn. Er wordt in kaart gebracht welke apparaten aanwezig zijn en of er behoefte is aan extra toestellen.

Tot slot peilen ze naar digitale vaardigheden: kunnen bewoners inloggen bij de online overheid, online bankieren, online aankopen doen, reservaties maken, afspraken maken ... En belangrijk: is er omkadering, kunnen ze hulp inschakelen van familie, vrienden of burens?

ADVIES OP MAAT

Een week na het eerste bezoek volgt een tweede huisbezoek met een korte schets van de huidige situatie en daarna persoonlijk advies. Bewoners krijgen tips over goedkopere providers, aangepaste abonnementen en refurbished toestellen of huurtoestellen via Digibanken. De scanners verwijzen ook actief door naar lokale Digipunten en cursussen via Digiwijzer of lokale websites.

Waar nodig ondersteunen ze bij administratieve stappen, zoals het aanpassen van een abonnement of overstappen naar een sociaal tarief. Ze nemen contact op met de klantendienst om alles zo vlot mogelijk te laten verlopen. Naast het bestaande particuliere aanbod bekijken ze het recht op het nieuwe sociaal tarief of kunnen ze vouchers uitreiken voor het Telenet Essential Internet HighFIVE aanbod.¹

Dankzij de samenwerking met alle maatschappelijk werkers in de regio en bij uitbreiding ook via de Digipunten kan het project de meest kwetsbare doelgroep bereiken. Dankzij deze persoonsgerichte aanpak boeken bewoners vaak niet alleen financiële winst, maar krijgen ze ook meer zelfvertrouwen in hun digitale vaardigheden.

¹ <https://www2.telenet.be/residential/nl/landingspaginas/essential-internet/>

"Bij een scan kreeg ik de vraag van een dame of ze haar burens ook kon uitnodigen als ik er was, want dit waren zo'n interessante zaken die ik bracht met de Digiscan."

"Met de Digiscan wordt bij kwetsbare gezinnen thuis in kaart gebracht hoe het gesteld is met hun digitale situatie."

UITROL IN ANDERE REGIO'S

De Digiscan in de regio Brugge is een groot succes en werd intussen een inspiratie voor andere gemeenten. De regio Midwest startte, na opleiding door Brugse scanners, met hun eigen Digiscan in zestien gemeenten rond Roeselare. Ook Mol, Eeklo en binnenkort Diksmuide werken ermee.

De expertise en methodologie werd gedeeld met vele gemeenten, samenwerkingsverbanden en kennisinstellingen. Op veel plaatsen wordt het als een goede praktijk naar voren geschoven. Vandaag zijn er al meer dan 500 gezinnen bezocht.

STRUCTURELE SAMENWERKING

De samenwerking met maatschappelijk werkers is een sleutelfactor. Dankzij hun vertrouwensband met gezinnen werden de meest kwetsbare mensen bereikt. In het tweede projectjaar startte een lerend netwerk rond blended hulpverlening, begeleid door Arteveldehogeschool. Hieruit groeide een structurele werkgroep waarbij apps, zoals WhatsApp, itsme®, LeesSimpel en Recycle, onder de loep worden genomen en alle bevindingen gedeeld worden met maatschappelijk werkers.

CONCRETE IMPACT

De impact van de Digiscan laat zich duidelijk voelen. Er is vaak een directe verbetering in internetverbindingen, hardware en digitale vaardigheden. Toch springt vooral de financiële hulp eruit: zelfs kleine besparingen maken het verschil tussen wel of niet rondkomen. Ook eenvoudige digitale stappen kunnen een grote impact hebben. Leren werken met een toestel of toegang krijgen tot apps die kortingen bieden, bijvoorbeeld bij supermarkten zoals ALDI of LIDL, maakt het dagelijks leven meteen wat lichter. De Digiscan bewijst dat met de juiste ondersteuning digitale inclusie een tastbare realiteit wordt. ■

MEER WETEN?

050 32 64 32
digiscan@ocmw-brugge.be



VERKOOP VIA EEN DYNAMISCH ONLINE BIEDINGSPLATFORM UW PATRIMONIUM

Contacteer ons vrijblijvend en maak een afspraak voor een presentatie van onze werking.
Contact: FILIP VAN DER VEKEN – filip.vanderveken@covast.be
0495 / 57 42 56

Netwerk van vastgoedkantoren garandeert een maximale

publiciteit

COVAST kan terugvallen op zo'n 1.500 kantoren verspreid over het Vlaamse land die uw dossier commercieel behartigen ongeacht de ligging. Onze dienstverlening behelst zowel: verkoop, erfpacht, concessie, ed. waarbij niet enkel de verkoopprijs maar tevens randvoorwaarden deel kunnen uitmaken van het dossier. Onze kantoren zorgen voor een publicitair multiplicatoreffect via website, vastgoedportalen, direct mailing, enz. ... en dat is vrij uniek.

Ontzorging voor een professioneel verkoopdossier

COVAST stelt voor de opdrachtgever een professioneel verkoopdossier samen en dit zonder enige meerprijs aan ereloon. Ook voorafgaand vastgoedadvies kan een onderdeel uitmaken van onze opdracht.

Objectieve en transparante werkmethode

COVAST organiseert elke vastgoedtransactie op een objectieve en transparante wijze en dit conform aan de Wet Overheidsopdrachten en de omzendbrieven inzake vervreemding van overheidsvastgoed. De biedingsprocedure – in twee rondes – garandeert een optimale prijsvorming in alle openheid.

Budgetneutrale samenwerking

COVAST staat voor een budgetneutrale samenwerking voor de opdrachtgever en derhalve zijn de wettelijke dossierkosten en de kosten van een – eventuele – tweede biedingsronde zeer gering.