

Eigen ondernemers eerst

Patat is koud en slap. Als kind wist ik niet beter. We woonden in Rijnsburg, maar op zaterdagavond haalde mijn vader patat bij de Leidse snackbar Risa. Uiteraard waren er ook snackbars dichterbij ons in de buurt maar die waren geen klant van het bedrijf van mijn vader. Risa was klant en dus waren wij ook klant bij Risa. Zo werkte dat.

Het kon overigens nog erger. Want als er bij ons thuis iets bijzonders werd gevierd, dan gingen we in Leiden naar 'de Chinees'. Helaas was dat - we hebben het over de jaren zeventig - de allerbelabberdste Chinees van het westelijk halfroond en omstreken. Maar wel een klant.

Je klanten de handel gunnen of zaken doen met mensen in de buurt. "De bal in de ploeg houden" wordt dat ook wel genoemd. Misschien klinkt dat ouderwets in een mondiale hightech samenleving waarmee vrijwel alle leveranciers ter wereld met een muisklik beschikbaar zijn. Maar er zijn belangrijke voordelen verbonden aan 'lokaal en regionaal zaken doen'.

Heeft u langs de sportvelden, sporthallen of zwembaden waar u of uw kinderen sporten ooit reclameborden gespot van BOL, Wehkamp, Zalando of Amazon? Ik niet. Vrijwel iedere sportvereniging of culturele instelling is afhankelijk van sponsors. Dat zijn vrijwel zonder uitzondering betrokken lokale ondernemers en overigens zijn het opvallend vaak dezelfde ondernemers. Ik schat in dat 80% van de verenigingen en stichtingen in de regio omhoog wordt



gehouden door 20% van de lokale ondernemers. Een extra reden om juist die betrokken ondernemers ook uw handel te gunnen.

Er zijn meer redenen om lokaal of regionaal zaken te doen. Als u lokaal of regionaal zaken doet, dan draagt dat uiteindelijk bij tot het vestigingsklimaat en het niveau van lokale en regionale winkels. En dat leidt weer tot werkgelegenheid. En daarmee tot meer kansen voor uw regio.

Globalisering is uit, lokalisering is in en dat heeft ook te maken met duurzaamheid. Lokalisering gaat over minder transportkosten en verspilling en meer hergebruik en authenticiteit. Lang leve de toename van het aantal streekproducten als bier, boter en kaas. De website streekshoppen.nl biedt tal van inspirerende voorbeelden!

Doe zaken in de buurt. Winkel in de buurt. Eet in de buurt. Geniet van je buurt.

Verander de wereld, begin bij jezelf. Steun lokale ondernemers!

WIM DE LEEUW is directeur / Register Makelaar Taxateur van De Leeuw Groep B.V.

Fotografie John Brussel

Reageren? wimdeleeuw@deleeuw.nl