

# Crisis, wat moeten we ermee?

Daar waar de pessimist ervan uit gaat dat deze crisis nog lang niet voorbij is, roept de optimist dat het allemaal wel zal meevallen. De één gaat bezuinigen, de ander denkt dat we nog meer kunnen en mogen verbuigen. De mening van die ene deskundige staat haaks op de expertise van zijn collega econoom.

Hoe dan ook, Nederland zit in de ban van de recessie en niemand blijkt te weten hoe dit land weer in de lift te krijgen. We roepen maar wat, waarbij slechts enkelen echt de bereidheid tonen om te kijken waar het fout gaat en genegen zijn de tering naar de nering te zetten.

Zonder moraliserend te willen zijn denk ik soms wel eens dat we vergeten zijn wat het is om tevreden te zijn. Tevreden zijn met wat je hebt. Dat je gezond mag zijn en genieten van alle luxe om je heen. Ook zijn we vergeten dat niets voor niets gaat. Als je wat wil bereiken, moet je er wel wat voor doen, althans dat heb ik van huis uit meegekregen. Ook leef ik in de overtuiging dat wij door politiek en grote bedrijven een beetje op het verkeerde been worden gezet. De politiek die ieder voor eigen parochie preekt om zieltjes te winnen en bedrijven die zoveel mogelijk grote winsten willen vergaren om haar leiders van mega bonus-ten te voorzien. Het is deze dagen erg

moeilijk te achterhalen welk bericht is gejuicht of welke reclame uiting bezijden de waarheid wordt gebracht. Helaas kennen we tal van voorbeelden waarbij menigeen zijn zuurverdiende centjes is kwijtgeraakt aan malafide bedrijven. We zijn inmiddels gewend geraakt aan onwaarheden met als doel zelfverrijking of zelfverheerlijking. De geloofwaardigheid van menig boodschap wordt hierdoor sterk in twijfel gebracht.

De sky was de limit. De sky is bereikt en het roer moet maar eens om. Laten we weer op deze aarde neerdalen en onze 2 beentjes op de grond zetten. Willen we iets bereiken, moeten we weer aan het werk. Willen we iets kopen, moeten we ervoor sparen. Een gezonde economie kan slechts dan floreren als we met z'n allen ervoor gaan. Gegeven beloftes waarmaken, voor te leveren goederen of diensten normale tarieven berekenen en vooral tijdig aan je betalingsverplichtingen voldoen!

Zo ook in ons sportwereldje. Maar al te vaak en al te graag spiegelen we de zaken mooier en beter voor dan ze in werkelijkheid zijn. Als we eerlijk en open naar onze klanten communiceren, als we echt luisteren en horen wat ze te vertellen hebben, als we het belang van onze klant voorop zetten en de juiste reële verwachtingen voorspiegelen, als we daarvoor voldoende aandacht schenken en een passende prijs vragen, dan denk ik dat ook onze bedrijven deze barre tijden zullen overleven.

Maar bovenal, niets gaat vanzelf, je moet er wel wat aan doen!



**MARIE ANNE VAN LAAK**  
Delcom