



Illustratie: Moker Ontwerp

# ‘Geld is voor deze economie te eendimensionaal’

door Maaïke Kuyvenhoven

**K**oren op de molen van trendwatcher Justien Marseille. Op haar weblog voert ze een fictief persoon op die duidelijk maakt hoe zijn verhouding tot geld is: ‘Geld is het laatste dat ik nodig heb. Mijn kasten puilen uit en als ik reis, logeer ik bij andere couch surfers, met vrienden deel ik een volkstuin en in ruil voor het computeronderhoud krijg ik regelmatig een goed stukje versgeslacht vlees van een boer uit de buurt.’

## Leven van donaties

Zo bezien hoeft het leven niet veel geld te kosten. Wel eens aan huizenruil gedacht? Een leuke loft in New York gratis en voor niks, de bewoners van de loft kunnen een weekje in jouw huis. Je ruilt niet alleen van huis maar even van leven. Je ontmoet burens, familie, vrienden als je wilt. Je deelt iets op een onconventionele manier. Dat lijkt waardevoller dan een strandvakantie in een resort met talloze andere toeristen die allemaal met vergelijkbare verhalen thuis komen. Journalist Ineke Kester schreef een boek over huizenruil. Haar bottomline: het is niet alleen goedkoper, het is ook gewoon veel leuker. Couchsurfing, huizenruil, wederdiensten via TradeXchange, er gaat een wereld voor je open als je er bij aansluit. Een wereld waarin het draait om talenten, het kennen van mensen en delen. ‘Dat zijn heel andere netwerken dan het old boys network waarin het draait om baantjes, kruiwagentjes en opdrachten’, zegt Martijn Aslander. Aslander noemt zichzelf lifehacker, connector en resourcerer. Hij leeft al zes jaar

**INNOVATIE** Bedrijven die producten met elkaar ruilen. Verrekenen met gesloten beurzen. Achteraf bepalen wat een dienst je waard was en dat bedrag betalen. Het zijn allemaal voorbeelden van een economie waarin geld een andere rol krijgt.

van donaties, zoals hij het vroeger noemde. Inmiddels gebruikt hij een meer geschikte naam voor het economische systeem dat hij handhaaft: waardebeoordeling achteraf. Hij laat zijn klant of opdrachtgever achteraf bepalen hoeveel de dienst hem waard is geweest. Een alternatief beloningsmodel voor het traditionele uurtje-factuurkje. Aslander geeft onder meer, voornamelijk voor het hoger kader van banken en bedrijven, zijn visie op nieuwe waar-

**‘WAARDEBEPALING ACHTERAF LEERT JE OP WELKE PLEK JE WELKE DINGEN MOET DOEN’**

de- en organisatie modellen. De ene keer krijgt hij daar EUR 2.000 voor, de andere keer EUR 500 en een volgende keer een OV-jaarkaart of een jaar lang bioscoopkaartjes. ‘Als ik iets voor een vliegtuigmaatschappij doe, zijn beide partijen blij als ik vervolgens gebruik maak van lege vliegtuigstoelen. Die stoelen heeft de vliegtuigmaatschappij toch wel. Je kunt veel speelser omgaan met beloningsmodellen.’ En wat als je niks krijgt? ‘Daar ben ik niet bang voor. We leven in overvloed. Als je een keer niets ontvangt, heb je

kennelijk geen toegevoegde waarde geleverd. Waardebepaling achteraf leert je heel snel op welke plek je welke dingen moet doen. Je richt je op waarde in plaats van op winst. Zo leer je beter luisteren naar de klant: wat heeft hij echt nodig?’ Dat geldt volgens Aslander ook voor banken. Banken hebben een enorm groot sociaal kapitaal – de optelsom van netwerken, reputatie, zichtbaarheid en het vermogen mensen met elkaar in contact te brengen. Met dat sociaal kapitaal kunnen banken echt het verschil maken. ‘De banksector van weleer staat op instorten en dat is goed. In plaats van sterke focus op winst, moet er sterke focus op de klant komen. Banken zijn er om transacties mogelijk te maken, om te faciliteren. Door dat enorme sociale kapitaal zijn banken daar uitermate geschikt voor.’

## Leuk leven

‘Je kunt wel streven naar zoveel mogelijk geld’, vervolgt Aslander. ‘Maar wat dan? Het gaat erom een zo leuk mogelijk leven te leiden. Boeiende mensen ontmoeten, interessante opdrachten doen waardoor je jezelf sterk ontwikkelt.’ Maar dat kan toch ook op basis van uurtje factuurkje? ‘Op deze manier blijf je scherper, creatiever en ben je

meer gericht op je toegevoegde waarde. Dat is eindeloos veel bevredigender dan het binnenhalen van veel geld. Je wordt er gewoon blijer van.’ Economische systemen als ruilhandel en waardebeoordeling zijn niet direct booming business, maar grijpen wel om zich heen. Kim Castenmiller, tot oktober 2007 HR-manager bij ABN AMRO, heeft een eigen organisatieadviesbureau. Zijn zakenrelatie Gerrit Heijkoop hebben een programma ontwikkeld

**‘HET GAAT OM AANDACHT DIE JE AAN DINGEN GEEFT, OPRECHTE AANDACHT’**

om bedrijven, juist in crisistijd, te helpen bij het binden en boeien van jong talent. Castenmiller: ‘Bedrijven die in tijden van crisis op hun geld gaan zitten, zijn juist de organisaties die baat kunnen hebben bij ons traject. Daarom geven we hen de mogelijkheid ons te betalen met een wederdienst. We laten het open.’ Castenmiller benaderde een HR-blad met de vraag of zij hun brochure met het blad konden meesturen. Dat bleek EUR 5.000 te kosten. Te veel, vond Castenmiller. ‘De eindredacteur vroeg toen om een niet-geldelijke tegen-

prestatie: twee coachingstrajecten. We hadden hem geïnspireerd!’

## Unglaublich

Het Oostenrijkse dorpje Längenfeld heeft een Life Quality Check ingevoerd: toeristen kunnen drie dagen lang hotels, restaurants en plaatselijke activiteiten testen. Wanneer het tijd is om te gaan, vullen ze een enquête in en betalen ze wat ze denken dat hun verblijf waard was. ‘Unglaublich aber war!’ staat op de site van het plaatsje. Volgens trendwatcher Justien Marseille is het niet zo ongelofelijk. ‘In de vroegere economie stond de organisatie centraal. In de huidige economie draait het om mensen en individuen. Die meten allemaal met verschillende maten en hebben stuk voor stuk andere maatstaven. Geld is voor deze economie te eendimensionaal. De crisis is niet gekomen door falend beleid van de bank of de overheid, maar door de consument: die is simpelweg gestopt met kopen. De consument heeft het gehad. Geld is niet meer de allesbepalende factor. Het gaat om aandacht die je aan dingen geeft, oprechte aandacht.’ Op de site van Noppes, een van de 75 ruilkringen in Nederland, staat een virtuele leestafel met boeken over persoonlijke groei. Alsof Noppes wil zeggen: als je geld, status en bezit loslaat, is er – eindelijk – tijd voor zelfverwezenlijking. Misschien hebben Kester, Marseille en Aslander wel gelijk en wordt je leven leuker als je stopt met denken over geld. Aslander: ‘Ik word vaak benaderd door non-profit organisaties die geld nodig hebben. Waarvoor, vraag ik dan. Nou, de media benaderen, dit regelen, dat uitzetten. Regel die dingen dan, zeg ik, dat krijg je makkelijker voor elkaar dan geld verzamelen.’ ■