

*Werken voor een OV-jaarkaart, een computer of zelfs voor niks?*

# Laat uw opdrachtgever bepalen wat u waard bent!



De economie van het gunnen. Zo wordt de nieuwste trend in ondernemersland genoemd. Vooral in de creatieve hoek en bij coaches en andere adviseurs heeft de trend navolgers. Maar: wat houdt die in? En: is het ook iets voor u? Wilt u eigenlijk wel afrekenen met het oude model van uurtje-factuurtje?

TEKST: MONIQUE VAN OOSTRUM ILLUSTRATIE: TON BOON

**V**eel ondernemers in het mkb kruipen eens per maand zuchtend achter hun computer. De facturen moeten weer de deur uit. Er zijn echter ook zelfstandigen die goeddeels gestopt zijn met het maken van offertes en het sturen van facturen. Zij laten hun opdrachtgevers bepalen wat zij overhebben voor een geleverde dienst. Geld verdienen is niet hun belangrijkste drijfveer om zo goed mogelijk te presenteren als ondernemer. Ze willen zich professioneel blijven ontwikkelen, en waarde toevoegen.

Met 'de economie van het gunnen' is een nieuwe trend geboren. Risico's durven nemen is een voorwaarde. Soms wordt

betaald in geld, dan weer met een computer, een OV-Jaarkaart, of het gebruikrecht op kantoorruimte. En soms krijgt u misschien wel niets...

## KENNIS EN KENNISSEN

Martijn Aslander (35) is zes jaar geleden opgehouden met het maken van offertes. Zijn opdrachtgevers, onder andere banken en bedrijven die hij adviseert over nieuwe organisatiemodellen, bepalen als de klus is afgerond wat zij overhebben voor zijn inspanningen. Die beloning hoeft niet noodzakelijkerwijs in geld te worden uitgedrukt. "Mensen denken dat het gaat om het uitvoeren van een klus op zich, in plaats van zich af te vragen welke meerwaarde zij kunnen leveren. We leven in een netwerk- >>>>>

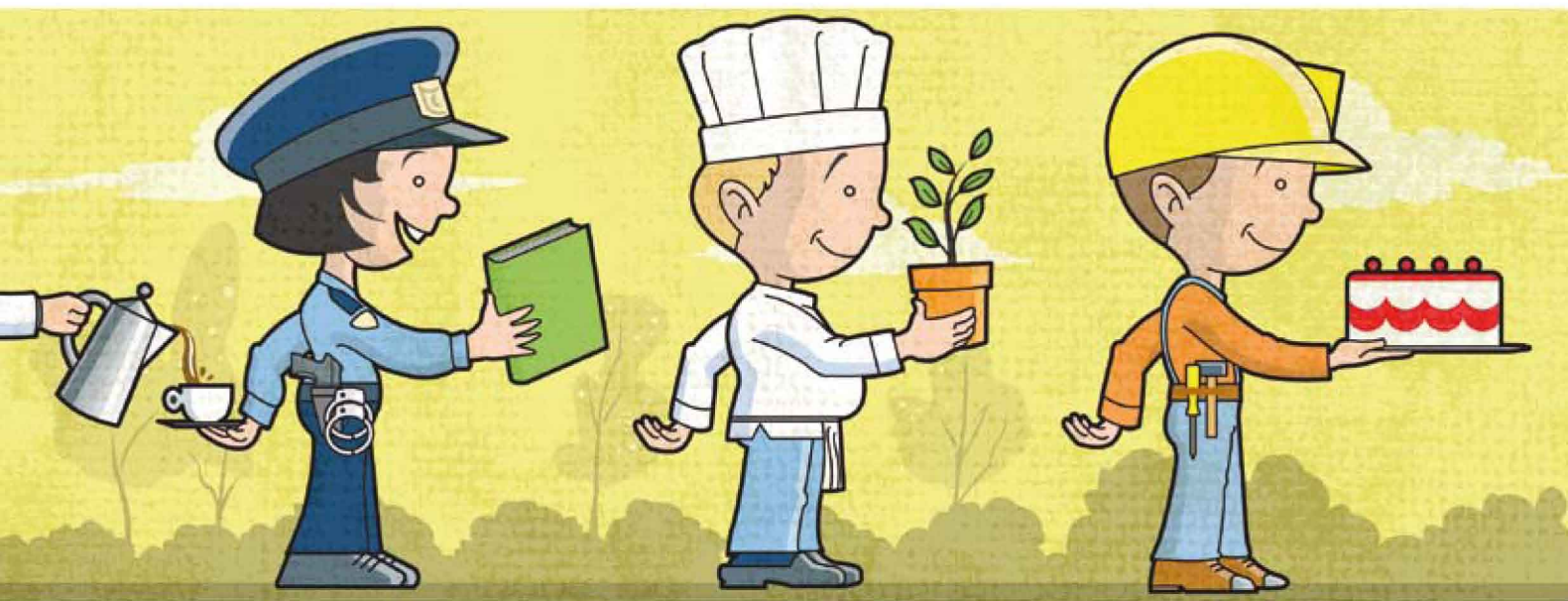
>>>> samenleving. Alles draait om toegang te hebben tot kennis. Dat is veel waardevoller dan geld”, vindt Aslander. Natuurlijk, ook hij heeft geld nodig om rond te komen. “Als een opdrachtgever dat wil, schrijf ik gewoon een factuur uit. Maar het is ook voorgekomen dat ik een OV-jaarkaart kreeg, of een computer. Dat heeft voor mij grote waarde. Jaarlijks geef ik 80 tot 100 lezingen. Soms ontvang ik een boekenbon, of een fles wijn, maar laatst kreeg ik 2000 euro. Onlangs sprak ik voor een grote bank. Ik ging naar huis met een geldbedrag, cadeautjes, en het vooruitzicht op een nieuwe klus. Dat ik een gepassioneerd verhaal hield in mijn eigen tijd, zonder er iets voor terug te vragen, wekte enorme sympathie op bij het publiek.”

Maar ook: “Je loopt het risico een keer niks te krijgen. Dan heb je kennelijk niet voor meerwaarde gezorgd in de ogen van je opdrachtgever. Maar: van die ervaring word je uiteindelijk ook beter. Het houdt je scherp.” Aslander werkte onder andere voor organisatieadviesbureau Pentascope. Michiel Kahmann, directeur marketing en communicatie, was enthousiast over Martijns ma-

nier van werken, maar zegt het moeilijk te vinden de waarde te bepalen van een geleverde dienst. “Soms doet iemand in twee tot drie uur veel meer dan die tijd uitdrukt. Wat is bijvoorbeeld de waarde als je een hele afdeling in een goede richting van koers laat veranderen? Soms bewijst de waarde van een geleverde oplossing zich pas na verloop van tijd. Gelukkig kwam Martijn kwam met een voorstel: ‘Laat mij van jullie kantoorruimte gebruikmaken’. Hij wilde meer over Pentascope leren en wij hadden werkplek beschikbaar. Dat leverde mooie en inspirerende gesprekken op.”

#### ‘ANDERSOMECONOMIE’

De aanpak van Martijn Aslander past in het huidige tijdsbeeld, vindt trendwatcher Justien Marseille. Ze heeft er een naam voor bedacht: ‘de andersomeconomie’ of ‘de economie van het gunnen’. “We gaan naar een maatschappij van nutmaximalisatie. Onze basisbehoeften zijn bevredigd. Dan worden andere dingen interessant, zoals zelfverwezenlijking. Waarde staat niet meer vast. Een kop koffie op een mooi terras is duurder dan >>>>



### De fiscus

“Het belastingstelsel dat we kennen is nog gebaseerd op de oude economie”, vindt Martijn Aslander (zie hoofdverhaal). Zijn opdrachtgevers stellen soms kantoorruimte beschikbaar of geven hem een computer in bruikleen. Toch heeft hij nog nooit problemen gehad met de fiscus.

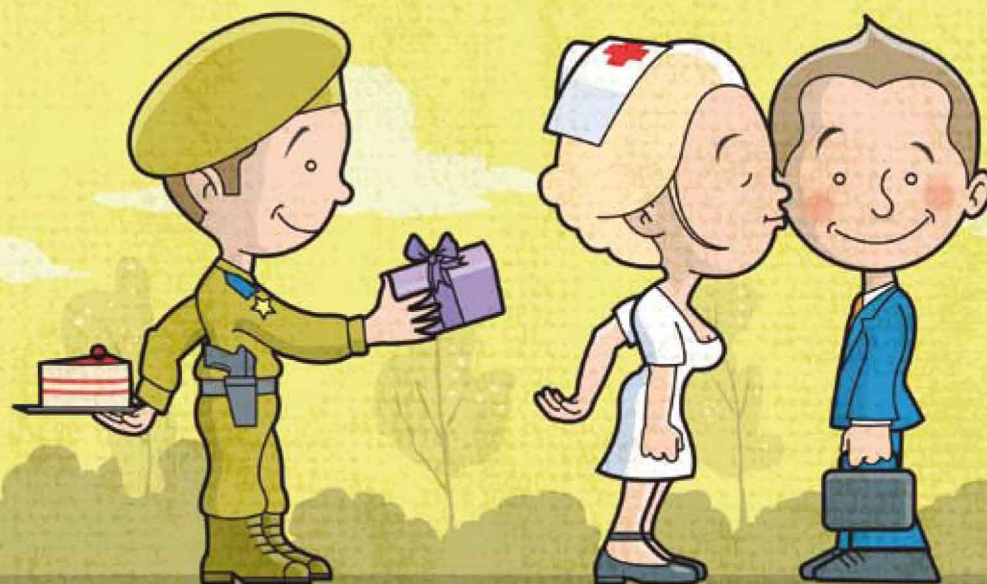
“Wat telt, ook voor dit soort nieuwe trends onder ondernemers, zijn enkele artikelen uit de belastingwetgeving”, zegt Sharon Bartels, woordvoerder van het ministerie van Financiën. Zoals: ‘Winst uit onderneming is het bedrag van de gezamenlijke voordelen die, onder welke naam en in welke vorm ook, worden verkregen uit een onderneming.’ Een ondernemer heeft een aantal verplichtingen, zegt Bartels. De Algemene wet rijksbelastingen zegt: ‘Administratieplichtigen zijn gehouden van hun vermo-

genstoestand en van alles betreffende hun bedrijf, zelfstandig beroep of werkzaamheid [...] op zodanige wijze een administratie te voeren [...] dat ten alle tijde hun rechten en verplichtingen alsmede de voor de heffing van belasting van belang zijnde gegevens hieruit duidelijk blijken.’ Bartels: “De consequentie is dat als niet aan deze voorwaarden wordt voldaan, de Belastingdienst ambtshalve een aanslag kan opleggen.”

In gewoon Nederlands komt het er dus op neer dat u wel een deugdelijke administratie moet voeren, ook als u volgens het gunmodel werkt. Aan vergoedingen in natura (zoals het gebruik van kantoorruimte en vervoersbewijzen) zult u in uw belastingaangifte toch een realistische waarde in geld moeten toekennen. Laat u zich hierover goed informeren door uw belastingadviseur, accountant of boekhouder!

## Tips:

- De economie van het gunnen is een nieuwe ontwikkeling. Een concreet stappenplan bestaat niet, voorlopig is het gewoon een kwestie van uitproberen. Begin voorzichtig. Probeer eerst eens één dag per werkweek het principe van uurtje-factuur los te laten. Laat voor die ene dag per week de desbetreffende opdrachtgever bepalen wat hij overheeft voor uw werk. Na een half jaar kunt u de balans opmaken en beslissen of u hiermee doorgaat.
- Kies niet uw meest behoudende opdrachtgevers uit om deze manier van werken uit te proberen. Durf het gesprek met die klanten aan te gaan, daar leert u van. De economie van het gunnen is hard. U concurreert op inhoud. Laat u niet leiden door angst, maar ga uit van uw talenten. Juist door aan te bieden waar u echt goed in bent, creëert u waarde.
- De meeste ervaring is tot nu toe opgedaan in de creatieve sector en in de advieswereld. Deze ondernemers hebben vaak al een groot netwerk opgebouwd en breiden dat uit door het geven van lezingen en trainingen. Als u deze manier van werken wilt gaan toepassen, zult u dus echt actief moeten netwerken.
- Niet elke opdrachtgever zal het even gemakkelijk vinden om een waarde toe te kennen aan een door u geleverde dienst. Doe dan zelf voorstellen wat voor u waarde zou hebben. Vraag niet te veel, maar wees ook niet nodeloos bescheiden. Kies voor immateriële vergoedingen waar u zelf 'beter' van wordt, zoals een opleiding, of een verwijzing op de website van de opdrachtgever of een vervolgoopdracht.



>>>>> die op een minder aantrekkelijk terras. Alles is beleving”, zegt Marseille. “Voor trendsetters die in deze werkwijze geloven, draait het niet om geld alleen. Ook jezelf professioneel kunnen ontwikkelen, het gevoel van waarde te zijn, en plezier in het werk spelen een rol.” Hoeveel ondernemers volgens dit principe werken is niet bekend, maar het worden er volgens Marseille steeds meer. “Dit heeft toekomst.”

### LIEVER HELDERE TARIEVEN

Voor Johan Marrink is het werken zonder het uurtje-factuurprincipe nieuw. Hij is oprichter van Stichting ZZP Nederland, belangenbehartiger van zelfstandigen zonder personeel. Het doet hem denken aan een voorbij trend, 'Bartering', waarbij mensen zich lieten betalen via een wederdienst. “Uiteindelijk heeft iedereen toch geld nodig. Voor veel ZZP'ers is de vrijheid om zelf beslissingen te kunnen nemen een belangrijker drijfveer dan geld”, erkent Marrink. “Maar”, voegt hij daar meteen aan toe, “dat geldt pas als de zaken goed lopen. Dan kun je je het veroorloven om zonder offertes te werken. In de bouw, waar veel ZZP'ers werken, ligt dat heel anders. Hun opdrachtgevers zijn niet altijd even toeschietelijk.” Eigenlijk ziet hij het nut

niet. “Het maakt je afhankelijk van opdrachtgevers. Je moet de tarieven helder houden. Dan weet je precies wat je krijgt.”

### GELD MAAKT NIET GELUKKIG

Sinds kort is ook Paul Ricken (44) gestopt met sturen van facturen. “Ik ken mijn talenten, maar alleen de klant kan bepalen wat ik waard ben geweest”, zegt de 'inspirator' en oprichter van Dreamspot, een bedrijfje dat organisaties helpt innoveren. “Opdrachtgevers vonden het lastig in het begin. Maar het is ook een manier om een opdracht binnen te halen. 'Wat moedig', zeggen ze dan. Het prikkelt hun nieuwsgierigheid.” Ricken heeft een hypotheek en een gezin met twee kinderen. “Soms moet je risico's nemen. Zodra angst of onzekerheid een rol gaan spelen wordt het lastig. Als ik vroeger mensen coachte, vroeg ik 500 euro per dagdeel. Toch boeide geld me niet. Er is in het leven meer dan dat.”

Kijk voor meer informatie op:

[www.martijnaslander.nl](http://www.martijnaslander.nl)  
[www.dreamspot.nl](http://www.dreamspot.nl)  
[www.zzp-nederland.nl](http://www.zzp-nederland.nl)