



# ‘Dan heb je geld, maar wat dan?’

Interview met Martijn Aslander

**Martijn Aslander (man, 35 jaar) is een exponent bij uitstek van de feminiene economie. De manier waarop hij werkt en leeft, biedt een vooruitblik op de nieuwe economie in wording. Aslander is zijn tijd vooruit, lapt de economische modellen van de 20ste eeuw aan zijn laars, en creëert zijn eigen nieuwe economische wetten, wars van hiërarchie, controle, bezit en jobtitles. Het netwerk staat centraal. De rol van geld als dominante factor in het economisch handelen neemt zienderogen af. Plezier in het werk is criterium nummer één, en lifehacking is zijn credo.**

**Wie Aslander inhuurt als consultant of als spreker, krijgt geen tariefkaart of offerte. De klant bepaalt achteraf maar wat het waard was. Betaling in natura? Geen probleem! Waarmee de Belastingdienst en passant voor geheel nieuwe problemen wordt gezet. Een consultantsrapport schrijft hij niet. 'Pure verspilling, niemand leest dat, en papier zet niet in beweging,' aldus Aslander.**

**Aslander trotseert de gangbare gebruiken, maar hij doet niet zomaar wat. Al zijn handelingen en gedachten kan hij onderbouwen met de modernste visies en theorieën van honderden wetenschappers en experts. Aslander is eigenlijk een pragmatische no nonsense-intellectueel, een feminiene ondernemer en een padvinder in één.**

Tekst: Erwin Witteveen, Onderdeel van Roadmap Map Venus, een project van The Future Institute.  
Illustraties: Petra Urban.

Hij heeft nog nooit een baan gehad. En ook nog nooit een uitkering. Hij is ongrijpbaar en moeilijk in een hokje te plaatsen. Hij is zeker geen flierefluiter, maar oogt juist heel energiek en actief. Wat doet Aslander eigenlijk voor de kost? Hij beaamt dat het erg nuttig kan zijn voor de beeldvorming en voor de communicatie als je je beroep in één of een paar woorden kunt samenvatten. Op zijn website ([www.martijnaslander.nl](http://www.martijnaslander.nl)) omschrijft hij zichzelf in drie woorden: lifehacker, connector, resourcerer.

"Ik wil dingen in beweging zetten. Mezelf en anderen ontwikkelen. De meeste tijd besteed ik aan leren en denken. De rest van mijn tijd breng ik door met andere mensen en breng ik mensen met elkaar in contact," zo verduidelijkt Aslander zijn levensinvaling.

De resourcerer Aslander, leest, leert en denkt. De connector Aslander heeft een netwerk van 6000 interessante en hooggekwalificeerde mensen.

Hij brengt de juiste mensen met elkaar in contact en vormt zodoende coalities van groepen mensen met aanvullende kwaliteiten, die op adhoc-basis projectmatig samenwerken. De lifehacker Aslander combineert op een handige manier eenvoudige technologische hulpmiddelen en een efficiënte eigentijdse werkwijze, tot een way of working waarmee men veel meer kan doen in veel minder tijd. En zodoende de tijd creëren om te resourcen en te connecten.

### **Leuk beroep! Maar wat schuift dat? Hoe zit het met de arbeidsvoorwaarden?**

'Ik leef al zes jaar van donaties -zo noemde ik dat vroeger- nadat ik ontdekte dat dit wel eens een pad kon zijn wat meer rijkdom oplevert dan het pad van de consultant die zich per dag laat inhuren. Rijkdom in de zin van meer toegevoegde waarde voor beide partijen, waarbij waarde breder gezien moet worden dan geld alleen. We leven in een tijdperk waarin toegang het sleutelwoord is. Jeremy Rifkin schreef daar een boek over: The Age of Access. Niet meer het bezit van spullen is belangrijk, maar het vruchtgebruik ervan. Het gaat niet meer om bezit, maar om de toegang die je verwerft tot een bepaalde levensstijl van gelijkgestemden, zegt Rifkin. Ik denk dat toegang de komende decennia belangrijker wordt dan bezit. Hoe beter je netwerk, hoe meer toegang.'

## **“papier zet niet in beweging”**

Het fenomeen netwerk is van alle tijden. Maar er is een enorm verschil tussen het oude masculiene netwerk en het netwerk waar Aslander en Rifkin op doelen. In het oude netwerk ging het om toegang tot de macht en de formele besluitvorming. Hiërarchie was het sleutelwoord. 'Wat is je huidige functie?' is de allerbelangrijkste vraag in het masculiene netwerk. Met 'hoe rijk ben je?' als goede tweede. Befaamd is het spreekwoordelijke Old Boys Network. Op de golfbaan worden de baantjes verdeeld en wordt de business vergeven. In de wandelgangen worden de beslissingen genomen. In het masculiene netwerk wordt geslijmd, gelikt, gekonkeld en geëlleboogd. (Bron: Hoe word ik een rat? Joep Schrijvers). In het Old Boys Network gaat het om baantjes, kruiwagentjes en opdrachten. In het feminiene netwerk gaat het om kennis, talent en vaardigheden. Met als goede tweede: 'hoe aardig ben je?' Formele macht en materiële rijkdom zijn van ondergeschikte waarde geworden, in het feminiene netwerk.



### Het netwerk van Martijn Aslander telt 6000 high-potentials. Is dat niet een goudmijn voor headhunters?

'Dat valt wel mee. De meesten zitten echt niet te wachten op het soort baantjes wat headhunters in de aanbieding hebben. Het komt maar af en toe voor, dat iemand uit mijn netwerk een vaste baan zoekt. En meestal gaat het dan om iets tijdelijks, omdat men voor korte tijd een vaste inkomensbron nodig heeft, ter financiering van een ander project waarmee men bezig is.'

**Leven van donaties, dat klinkt op het eerste gehoor armoedig. Zwervers, daklozen en straatmuzikanten leven ook van donaties. Taal beïnvloedt ons denken, dus ook de acceptatie van nieuwe denkbeelden.**

'Ja, dat heb ik ook ontdekt. Ik ben een woordkunstenaar geworden in al die jaren. Ik heb geleerd om het zó te vragen dat je het krijgt. Het woord donatie zat mij nooit lekker. Totdat Sanne Roemen mij op het idee bracht om de term 'waardebepaling achteraf' te gebruiken. Dat klinkt stukken beter dan donaties. Daardoor wordt mijn manier van werken breder acceptabel en beter inpasbaar in de traditionele economie. Waardebepaling achteraf is nu gewoon een alternatief beloningsmodel voor het traditionele uurtje-factuurkje.'

Maar er zijn twee partijen bij betrokken, de aanbieder en de afnemer. Kan de afnemer hier psychologisch wel mee overweg? Ik herinner mij dat ik ooit eens in een baldadige bui een ober die 60 gulden kwam afrekenen 100 gulden gaf, met de mededeling dat hij zelf maar moest bepalen hoeveel fooi hij redelijk vond. Dat kwam mij vooral op boosheid en agressie te staan.

'In het hoofd van de afnemer ontstaat ruzie tussen de socioloog en de econoom in hem. De socioloog wil een eerlijke rechtvaardige beloning betalen. Maar de econoom denkt bijna automatisch: hoe minder ik betaal, des te meer houd ik zelf over. Mijn taak is om te bemiddelen in die ruzie. Door de afnemer te helpen met de waardebepaling achteraf. Dat kan door vragen te stellen, door te benchmarken aan het traditionele model. Wat is het je waard? Wat is je budget? Wat wil je uitgeven? Maar beter nog: door de beloning helemaal open te gooien. Wat heb je mij nog meer te bieden, behalve geld? Zo adviseerde ik eens een bioscoopketen en toen mocht ik een jaar gratis naar de film. Dat is toch een mooiere en praktischere beloning, dan dat ik geld krijg, waarvan ik dan weer bioscoopkaartjes koop? En ook interessant voor de opdrachtgever, want dat kost hem minder dan een geldelijke beloning.'

'Door ervaring word ik er steeds handiger in om de afnemer te helpen met die waardebepaling achteraf. Als ik gevraagd word voor een lezing vraag ik bijvoorbeeld hoeveel mensen er komen en hoe lang men wil dat ik praat. Er komen 200 man en men wil dat ik de zaal twee uur bezig houd. Dan zeg ik: goh, een filmvoorstelling duurt ook twee uur. Wat kost het als je met 200 man naar de bioscoop gaat? Stel nou dat mijn lezing beter is dan een hele goede film, hoeveel ben ik dan waard?'

**“Het masculiene netwerk vraagt: wat ben je, wat heb je? Het feminiene netwerk vraagt: wat kun je, wat weet je?”**

**Wat zijn de fiscale consequenties van uitbetaling in natura?**

'In principe is dat gewoon inkomen, maar het is een enorme toekomstige uitdaging voor de Belastingdienst. Want wat is mijn inkomen als ik uitbetaald krijg in boeken, die ik vervolgens weggeef, nadat ik ze gelezen heb? En hoe gaat dat, als mijn belastingaanslag hoger is dan mijn inkomen in geld en ik ook geen bezittingen heb?'

De bedoeling was om belasting te innen, maar uiteindelijk moet er belastinggeld worden uitgegeven om mijn kost en inwoning te betalen? Interessante materie.'

### De hamvraag is natuurlijk: hoe werkt dit beloningsmodel in de praktijk? Kun je er van leven?

'Mijn plezier en mijn ontwikkeling staan voorop. Ik doe alleen maar dingen die ik leuk vind. Daarnaast moet ik natuurlijk leven, mijn brood verdienen. Lezingen geven vind ik heel erg leuk. Dat doe ik zo'n 80 keer per jaar. Ik spreek over de nieuwe economie, waardecreatie, marketing 2.0, complementaire economie, netwerken, lifehacking en mijn ideeën om een betere wereld te creëren dankzij nieuwe inzichten over sociaal- en informatiekapitaal.'

'Als ik tien lezingen geef, dan krijg ik vier keer niks, een keer 2000, een keer 3000 en een paar keer 500 euro. Gemiddeld per keer blijft er een mooi bedrag over.'

### En die keren dat je hard hebt gewerkt, maar niets hebt verdiend, heb je de smoor in?

'Nee, denk maar eens aan het tempelverhaal van Jezus. Een arme vrouw stopte een stuiver in de pot en Jezus sprak: 'deze ene stuiver is meer waard dan al die goudstukken in de pot, want het was haar laatste stuiver'.



## “Ik geef mijn kennis weg, maar na afloop heb ik niet minder kennis.”

Wat is werken? Ik heb hard gewerkt, maar ik deed wat ik leuk vond. Tijd is geld, zegt men, maar dat is niet altijd zo. Dat is een wetmatigheid uit het oude economische model, waarin mensen hun tijd verkochten om werk te verrichten wat ze niet leuk vonden. Ik geef mijn kennis weg, maar na afloop heb ik niet minder kennis. De zero-sumtheorie geldt niet meer. Van het delen van kennis vergroot je kennis juist, want je krijgt feedback en je krijgt tegenwerpingen die je tot denken zetten en je kennis aanscherpen. Je netwerk delen, levert op. Je kennis delen levert op. Meteen of later. Want als ik voor een zaal met studenten spreek, zitten daar vast studenten tussen die ik later weer tegenkom, die mij later waarde of verdiensten opleveren.'

### Wat is het voordeel van deze manier van werken?

'Het dwingt je om beter na te denken over de toegevoegde waarde die geleverd wordt. Zowel bij de werker als bij de afnemer. Dat leidt tot betere keuzes, tot meer plezier in je werk en tot meer geluk. En vaak ook tot hogere verdiensten. De crux is om wakker te blijven. Je kunt wel bang zijn dat je te weinig toegevoegde waarde levert, maar je kunt het ook als signaal zien dat je dan niet op je plaats bent, dat je beter ander werk kunt doen, of dat je verkeerde klanten hebt.'

Welbeschouwd hanteer je een soortgelijk model als veel Vutters of ondernemers in ruste. Ze zijn nog economisch actief, verdienen links en rechts wat, maar op veel informelere wijze. Ze hebben al voldoende financiële zekerheid om zich dat te kunnen veroorloven. Wat zij pas op hun vijftigste doen, doe jij al op je dertigste. Is dit niet een arbeidsmodel voor de elite? Mensen hebben toch behoefte aan zekerheid? Volgens Maslows behoeftenpiramide hebben mensen eerst eten en drinken nodig en een dak boven hun hoofd, alvorens ze aan meer verheven dingen kunnen denken. Zonder vaste inkomsten komen ze in de problemen.

'Dat is heel betrekkelijk. Ze komen niet echt in de problemen, alleen hun status daalt.'

In Nederland heeft iedereen eten en een huis, met uitzondering van drank- of drugsverslaafden. Maar wie het niet aandurft om zijn status op te geven, raad ik aan om het eens een half jaar lang één dag per maand uit te proberen. Stel je verdient 2000 euro per maand. Dat is nog geen 100 euro per werkdag. Ga één dag per maand dat doen wat je echt leuk vindt, waar je goed in bent, en ontdek wat je echt waard bent. Meestal verdien je dan veel meer dan die 100 euro per dag. En op een veel leukere manier.'

### **Je schrijft regelmatig over paradigma's. Wat voor rol spelen paradigma's in de economische ordening van de samenleving, in business-modellen?**

'Een heel grote rol. Voornamelijk door internet is er een gigantische verschuiving opgetreden in de samenleving. Iedereen kan onmiddellijk bij de kennis komen. Vroeger haalde een manager zijn nieuwe inzichten uit een managementboek.

Dan moest hij eerst twee jaar wachten tot het Amerikaanse boek vertaald was. Die kennis was al per definitie verouderd. Maar nu kan hij de nieuwste ideeën al lezen op het weblog van de betreffende auteur. Je hebt het boek al, nog vóórdát het gepubliceerd is. Dat geeft zo'n vier jaar kennisvoorsprong. Maar het is toegankelijk voor iedereen. En dat gaat gepaard met een paradigmaverschuiving. In het oude hiërarchische economische model, was je succesvol als je kennis voor je hield. In het nieuwe netwerkmodel kun je pas succesvol zijn als je kennis deelt. Je moet je netwerk iets te bieden hebben.'

'We leven nu al midden in een netwerksamenleving. Dus gelden er nieuwe paradigma's. Als je je dat niet bewust bent, maak je fouten die Seth Godin zo treffend omschreef met Meatball Sundae. Verschillende toppings op een Sundae-ijsje zijn lekker, maar je moet niet diezelfde toppings op een gehaktbal smeren. Bedrijven en organisaties doen dat vaak. Ze smeren nieuwe ideeën bovenop de oude modellen. Maar dan werkt het meestal niet. Het is niet alleen de marketing en de technologie die verandert, maar de gehele organisatie, aldus Godin. Als je nieuwe waarden wilt bekijken, moet je op een nieuwe manier kijken, niet door de ogen van het oude paradigma.'

### **Ontsluiting van kennis in de netwerkeconomie, is dat de enige grote paradigmaverschuiving?**

'Nee, de huidige economie is nog steeds ingericht alsof we met onze handen werken. Zo is het paradigma ontstaan van tijd voor geld. Jantje pakt een palletje en geeft dat aan Pietje, die het ergens indraait. Dan is het erg handig als iedereen tegelijk aanwezig is. We geven ze een uurloon, en controleren dus de geleverde uren. Maar een steeds kleiner deel van de beroepsbevolking werkt met zijn handen. Dus waarom nog per uur of per stuk betalen? Waarom niet een vergoeding op basis van impact of bijdrage? En waarom laat je mensen niet werken op tijden dat ze het meest productief zijn? Er zijn heel wat avondmensen, maar die worden tóch gedwongen om van 9 tot 5 op kantoor te zijn? En waarom moeten ze eigenlijk per se naar kantoor komen?'

### **Eh...omdat er ook nog heel veel handwerkers zijn, en die moeten gemanaged worden?**

'Ja, toezicht houden, controle, hiërarchie uitoefenen. Maar is het ook nodig? Geef ze wat randvoorwaarden en af en toe een beetje toekijken, dat is misschien ook genoeg. In de jaren '50 deden die handwerkers ook hun werk, maar dan zonder al die managers.'

### **De hedendaagse manager moet vooral zijn eigen arbeidstijd managen. Lifehacking biedt de tools daarvoor. Je bent een van de oprichters van Lifehacking.nl en de Lifehacking Academy. What the hack is lifehacking?**

'Dat is het slim ontginnen van de mogelijkheden van de tijd van nu. Lifehacking gaat over slimmer werken. Meer doen, in minder tijd. Dat wil Balkenende toch zo graag, dat we slimmer gaan werken? Lifehacking geeft je inzicht hoe het werken met je hoofd in elkaar steekt. Je kunt het in een paar uur leren, en meteen al 3 à 4 werkweken per jaar aan werktijd besparen. Handige manieren om informatie op te sporen, te filteren en te organiseren. Je eigen expertise effectiever delen en zelf kennis ophalen bij andere experts. Daar zijn veel nieuwe technische hulpmiddelen voor, maar ook methodes, trucjes en inzichten. RSS is een geweldig middel, als je je daarin even verdiept. Zo volg ik dagelijks 700 rele-

“Voornamelijk door internet is er een gigantische verschuiving opgetreden in de samenleving. Iedereen kan onmiddellijk bij de kennis komen.”

relevante weblogs, in een half uur per dag. Ik manage duizend microtaakjes per dag. Ik doe ze als ik tijd en energie heb. Hard werken zonder haast. Lifehacking is de kunst van het gepast lui zijn. Professioneel uitstellen. Die CC-mail hoef ik nu niet te lezen, want die is CC, dus eigenlijk niet voor mij. Die stop ik ongeopend in het mapje van het betreffende project. Die lees ik pas, als ik weer aan dat project werk. Ieders werk bestaat uit specifieke taken en heel veel generieke taken. De kunst is om die generieke taken zoveel mogelijk te batchen -op te sparen- en te automatiseren. De auteur Timothy Ferris gaat nóg een stap verder. Die wil alle generieke taken uitbesteden en propageert de vierurige werkweek.'

### **Een lifehacker die leeft van donaties, hoe ontstaat zo iets? Hoe was je als kind? Zijn er keerpunten in je leven geweest, die je gestimuleerd hebben?**

'Ik heb nog een jaar rechten gestudeerd, maar ik had er geen tijd voor. Ik was al een ondernemertje, vanaf de basisschool. Ik woonde vlak bij de Hunebedden. Op zondag kwamen daar veel toeristen. Op één kruispunt in het dorp remde de helft van de auto's af, omdat ze de weg zochten.

Daar ging ik staan, als zesjarig met mijn kinderfietsje, en dus vroeg men mij de weg. "Dat is moeilijk uit te leggen meneer, maar ik fiets er wel even heen, rijdt maar achter mij aan." En zo kwam ik thuis met een zak vol guldens en rijksdaalders. Op mijn 15e ging het harder. Als padvinder liep ik vaak patrouilles door de bossen. Met een vlot een riviertje oversteken, enzo. Ik kan best een tientje per persoon vragen als survivalinstructeur, dacht ik. En als ik dan 100 man tegelijk had, voor een bedrijfsuitje, verdiende ik soms 1000 gulden op een woensdagmiddag.' Bij mijn middelbare school was alleen een SRV-wagen met schepijs. Dat schiet niet op, als 1200 leerlingen tegelijk pauze hebben. Ik heb de groothandel gebeld en gevraagd of ze mij verpakt ijs konden leveren.

### **“Op mijn 30ste heb ik een enorm project gedaan: de bouw van het grootste hunebed ter wereld.”**

Ik heb de vriezers afgehuurd in de woonhuizen naast school. En zo verkocht ik 200 Magnums in twintig minuten. Later organiseerde ik schoolfeesten. Omdat ik ontdekte dat veel scholieren van hun ouders niet naar de disco mochten, maar wél naar een schoolfeest.

Dus huurde ik disco's af en noemde het schoolfeest. In no-time had ik tachtig man aan het werk en bedienden we 16 scholen. Maar het gaat ook wel eens mis. Op mijn 27ste heb ik een paar ton verloren. Ik had een bedrijf opgebouwd, maar ben professioneel uitgekled. Dan kun je twee dingen doen. Je kunt huilen en iedereen wantrouwen. Of je denkt: "daar heb ik weer mooi wat van geleerd". Op mijn 30ste heb ik een enorm project gedaan: de bouw van het grootste hunebed ter wereld. Met een paar honderd vrijwilligers en 14.000 meehelpende toeschouwers, duurde dat 16 dagen. Daar zat een miljoen gulden in aan subsidies en sponsorgelden, en er ging tweeënhalve jaar voorbereiding aan vooraf. En toen dat gelukt was, vroeg ik mezelf: "Wat wil ik nog op deze planeet?" En het antwoord was: "Mezelf ontwikkelen als mens, zo breed mogelijk. Kennis delen met leuke mensen. Leuke projecten doen met leuke mensen, waar de wereld beter van wordt."

### **Dat klinkt soft. Of klinkt dat feminien? Zijn feminiene mensen beter uitgerust voor de nieuwe economie?**

'Ik zie steeds meer mannelijke vrouwen en ook meer vrouwelijke mannen. Androgyne types kun je zien als een evolutionaire verbetering. De succesvolle mannen in de nieuwe economie, zijn bijna allemaal zachte mannen. Maar eigenlijk ben ik nog steeds een padvinder; samenwerken, niet te egoïstisch zijn, behulpzaam zijn en streven naar een betere wereld, met respect voor medemens en milieu.'

### **En hoe zit het met geld? Vroeger wilden ondernemers toch meestal rijk worden?**

'Tja, je kunt wel streven naar zoveel mogelijk geld, winst en inkomen, maar als je dat dan hebt, wat dan? Steeds meer mensen relativiseren het belang van geld.'

### **En wat zou dat op den duur kunnen betekenen voor de rol van geld als betaalmiddel en ruilmiddel?**

'Die is al aan het afnemen. Mensen hebben grofweg drie soorten uitgaven. Basisbehoeftes, operationele uitgaven en statusgoederen. Voor de basisbehoeftes is geld een heel handig transactiemiddel. Het is erg efficiënt dat ik een brood met een euro kan betalen. Maar de operationele uitgaven, waaronder lonen, daar heb je niet per se geld voor nodig. Dat kan ook anders, economischer, door meer te ruilen in netwerken. En statusgoederen, die verliezen geleidelijk hun aantrekkingskracht, dus daar is ook steeds minder geld voor nodig. Dus tel maar op.' <