

Jeanine Schreurs

GA HOSSELEN

Geld verdienen door ondernemend te leven

HAYSTACK

Voor Manuel, Ljlja en Charley

Eerste druk juni 2016

Uitgeverij Haystack
Postbus 308
5300 AH Zaltbommel
0418-680180

www.haystack.nl
needle@haystack.nl

Auteur: Jeanine Schreurs
Redacteur: Joke Reijnders
Corrector: Carolien van der Ven
Vormgeving omslag: Marie-José Schouten
Opmaak binnenwerk: Debbie Brok

ISBN: 9789461261724
NUR 600

© 2016 Jeanine Schreurs / Uitgeverij Haystack

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.
Hoewel dit boek met veel zorg is samengesteld, aanvaardt schrijver noch uitgever enige aansprakelijkheid voor schade ontstaan door eventuele fouten en/of onvolkomenheden in dit boek.



INHOUD

INLEIDING

GELD VERDIENEN ALS LEVENSKUNST 7

Society 3.0 8

Praktisch 11

Interview met Jeanine Schreurs 12

HOOFDSTUK 1

OP WEG NAAR SOCIETY 3.0 17

Van fabriek naar Facebook: hoe we produceren en werken 20

Van zorgstaat naar zelfzorg: hoe we voor onszelf en voor elkaar zorgen 22

Van plicht naar plezier: veranderingen in de reden waarom we werken 23

Tijd om te hosselen! 25

Interview met Dejan Janevski 26

HOOFDSTUK 2

GA LEKKER HOSSELEN EN BEGIN EEN GEMENGD BEDRIJF 30

Wat is hosselen? 31

Gemengd bedrijf 32

Geld verdienen met wat je hebt 37

Geld verdienen met je passie 39

Geld verdienen met wat je weet en kunt 41

Interview met Merel 43

HOOFDSTUK 3

TRENDS: MAAK ER GEBRUIK VAN 46

Vakmanschap 47

Zorgen en verzorgen 49

Deeleconomie 51

Netwerken en sociale media 54

Lokaal 56

Leren in het digitale tijdperk 58

Beleven en ervaren 61

Groen 63

Interview met Lisette Thooft 68

HOOFDSTUK 4

MAAK EEN PLAN 72

De natuurlijke planning 73

Het ondernemingsplan 75

Interview met David Valenta 79

HOOFDSTUK 5

CREATIEF MET KAPITAAL 82
Sociaal en cultureel kapitaal 83
Menselijk kapitaal 85
Emotioneel kapitaal 86
Financieel kapitaal 87
Wijs omgaan met je hulpbronnen 89
Interview met Jasper Wilgenhof 91

HOOFDSTUK 6

GROEIEN EN BLOEIEN: ZEVEN STRATEGIEEN OM KLANTEN TE KRIJGEN 94
Strategie 1: word een paarse koe 96
Strategie 2: sta samen sterk = win-win 98
Strategie 3: contacten, contacten, contacten 99
Strategie 4: geef echte aandacht 100
Strategie 5: zorg voor vaste klanten 101
Strategie 6: kies de juiste tijd, de juiste plaats 103
Strategie 7: geven = krijgen 104
Interview met Anna Maria Brassé 106

HOOFDSTUK 7

DE JUISTE HOUDING EN KWALITEITEN 109
Doorzettingsvermogen 111
Creativiteit 115
Optimisme 119
Besluitvaardigheid 122

Focus 125
Je intuïtie volgen 128
Verkopen = verbinden 130
Je woordje doen 133
Leven = leren 137
Goed omgaan met problemen 139
Interview met Anna Ietswaart 143

HOOFDSTUK 8
GOED MET GELD 146
Financiële intelligentie 147
Orde op zaken 149
Zuinig is slim 152
Zeven gouden tips 154
Interview Anita en Fred Winkelmolen-Parren 159

HOOFDSTUK 9
LEKKER WERKEN = LEKKER LEVEN: ZO HOUD JE HET DUURZAAM 162
Tegen de stroom in 164
Winst of waarde? 166
Investeren in jezelf 167
De grote zebra 169

LEESTIPS 172
OVER DE AUTEUR 174



INLEIDING

GELD VERDIENEN ALS LEVENSKUNST

'Op een dag was het risico om strak opgesloten te blijven in de knop pijnlijker dan het risico om te bloeien.'
Anaïs Nin

Dit komt misschien als een schok: je hebt echt geen vaste baan nodig om gelukkig te zijn of voldoende geld te verdienen, ik weet het zeker. Uit onderzoek dat ik hiernaar heb gedaan, blijkt dat het geen vereiste is, en ik weet het uit eigen ervaring: ik leef al vijftien jaar zo.

Ik ben voor mezelf begonnen volgens de *cold turkey*-methode. Het volgende was het geval. Ik zou door ziekte volledig afgekeurd worden en in de WAO terechtkomen, en mijn baas wilde me geen kans geven om mijn werk langzaam weer op te pakken. In die film wilde ik geen hoofdrol spelen. Ik heb toen twee dingen gedaan:

ik heb een advocaat opdracht gegeven om een zo hoog mogelijke ontslagvergoeding te regelen en ik ben uit de WAO-procedure gestapt. Daarmee verspeelde ik mijn kans op een invaliditeitspensioen, levenslang en waardevast. Zo verloor ik mijn bovenmodale inkomen, stopte mijn carrière en was het volstrekt onzeker of ik mijn gezondheid ooit nog terug zou krijgen.
Het was misschien niet verstandig om zo radicaal op de rem te trappen. Wellicht was het achteraf bezien meer een wanhoopsdaad dan een stoere stap en ik raad niemand aan om zo onvoorbereid voor jezelf te beginnen. Maar de eerste en belangrijkste les is wel: je kunt te allen tijde de regie over je eigen leven nemen en een nieuw bestaan opbouwen. Ik ben dat gaan doen door te hosselen: gewoon mijn kostje bij elkaar scharrelen, samen met mijn man, die kunstenaar is. Een klusje hier, een opdrachtje daar; we lieten onze handjes wapperen als dat zo uitkwam en plukten in het begin vooral het laaghangende fruit.
We hebben een soort gemengd bedrijf opgezet, waarbij we op verschillende manieren inkomsten organiseerden. Dat blijkt een solide aanpak te zijn om je gezin te onderhouden, en ook heel avontuurlijk en leuk. In dit boek lees je daarom niet alleen wat ik heb geleerd over deze manier van werken en leven door het onderzoek dat ik heb gedaan, maar ik beschrijf ook mijn persoonlijke ervaringen.

Society 3.0

Alle recente economische en politieke ontwikkelingen hebben een nieuwe manier van leven en werken aangezwengeld die

Society 3.0 wordt genoemd. In dit boek laat ik je zien hoe je gebruik kunt maken van de kansen die deze nieuwe samenleving biedt. Verwacht geen simpele recepten waarmee je in tien stappen een miljoen verdient. Dit boek gaat in de eerste plaats over jou, want in deze nieuwe samenleving héb je geen onderneming maar bén je een onderneming. Dit belangrijke verschil zorgt voor veranderingen in de manier waarop we werken en denken.

In hoofdstuk 1 leg ik uit waarom deze ingrijpende veranderingen plaatsvinden. Werken – dat wil zeggen: geld verdienen – wordt voor steeds meer mensen een *way of life* in plaats van iets wat je van negen tot vijf doet. Hoe pak je dat aan zonder 24/7 als een stresskip rond te lopen, maar gewoon lekker in je vel te blijven? Dat is een levenskunst, inderdaad. En die kun je met behulp van dit boek leren.

In de rest van het boek help ik je om geld te verdienen met je nieuwe levensstijl. In hoofdstuk 2 ontdek je welke mogelijkheden binnen handbereik liggen om inkomen te organiseren.

Meer inspiratie vind je in hoofdstuk 3, dat de belangrijkste trends in kaart brengt. Je zult zien dat er volop nieuwe kansen zijn voor een lucratieve onderneming. Grijp die kansen, want ze liggen echt voor het oprapen. En de wereld heeft ondernemende mensen zoals jij nodig om verder te komen.

Natuurlijk zou je het liefst meteen aan de slag willen. Dan heb je Richard Branson aan je zijde, want die roept in bijna elke lezing: '*Screw it, just do it*!' Maar met een beetje plannen kom je sneller vooruit. Daarom vind je in hoofdstuk 4 verschillende mogelijkheden: van het superdegelijke, traditionele businessplan tot het

Natural Planning Model (mijn favoriet). Ga er even rustig voor zitten, en daarna mag je helemaal los!

In hoofdstuk 5 lees je meer over kapitaal dat je nodig hebt voor je gemengde bedrijf. Denk dan niet meteen aan geld. In Society 3.0 heb je veel meer aan sociaal, cultureel en emotioneel kapitaal. In hoofdstuk 5 leg ik uit hoe je dit inzet.

Vraag aan een startende ondernemer wat hij het lastigst vindt en tien tegen een krijg je als antwoord: 'Hoe ik aan klanten kom.' De meesten vinden oplossingen, de een nog vernuftiger en origineler dan de ander. De meest bijzondere vind je in hoofdstuk 6. Laat je inspireren en doe er vooral je voordeel mee.

Het nieuwe zakendoen is P2P: *people to people*, van mens tot mens. Heb je hier de juiste houding voor? Het is goed om kritisch te kijken naar jezelf. Jij bent tenslotte je onderneming. Daarom vind je in hoofdstuk 7 veel inspiratie voor je persoonlijke ontwikkeling, bijvoorbeeld hoe je kunt leren van problemen, en hoe je een doorpakker kunt worden.

Verdien je plotseling geld als water? En dan? Hoofdstuk 8 beschrijft hoe je goed met je geld omgaat, zodat je kapitaal opbouwt in plaats van schulden. Je leert hoe je je financiële intelligentie kunt vergroten en je leert de fijne kneepjes van boekhouden 3.0. Het hoofdstuk eindigt met zeven gouden tips. Als je die toepast, wordt je kans op die gouden bergen aanmerkelijk groter.

Je hebt je zaakjes goed geregeld, je hosselt als een dolle en gaat als een speer. Het risico ligt op de loer dat je je eigen slavendrijver wordt: nooit rust. Dat is niet alleen riskant voor je gezondheid, maar jachten en jagen kost je ook nog eens handenvol geld.

Ontwikkel daarom een leefstijl die volledig Society 3.0-*proof* is. In hoofdstuk 9 lees je hoe je duurzaam lekker kunt werken én lekker kunt leven.

Praktisch

Dit boek is bedoeld om je concreet verder te helpen. Daarom deel ik veel persoonlijke ervaringen met je en maak je kennis met interessante mensen die op allerlei creatieve manieren aan hun geld komen. Met de praktische opdrachten en de schrijfruimte voor je persoonlijke opstekers kun je meteen zelf dingen uitwerken. Dat geldt ook voor het Natural Planning Model en andere handige werkschema's. Extra materiaal is gratis te downloaden via haystack.nl/hosselen. Hier vind je ook allerlei links naar goede websites, gratis e-boeken en superhandige apps om het hosselen en je gemengde bedrijf nog leuker te maken!

INTERVIEW MET JEANINE SCHREURS

'WIE HEEFT ER NOG EEN VAST CONTRACT?'

Tussen de hoofdstukken in dit boek lees je de ervaringen van verschillende hosselaars. Om je een indruk te geven van mijn eigen leven als hosselaar heeft Joke Reijnders mij geïnterviewd. Als je dit interview leest, heb je direct een goede indruk van mijn visie op hosselen en ondernemen, en van mijn eigen leven als hosselaar!

Hoe ben je op het idee voor dit boek gekomen?
'Toen koningin Máxima op werkbezoek was bij de Budgetkringen in Maastricht, een initiatief van mij, vroeg ze op een gegeven moment of deelnemers ook bezig waren met hoe ze meer geld konden verdienen. Dat gebeurt eigenlijk maar zijdelings, want het programma van de Budgetkringen gaat vooral over goed met je geld omgaan. Die vraag heeft me wel getriggerd en ik heb mijn ideeën hierover uitgewerkt in dit boek.'

Maar waarom kies je dan voor hosselen? Dat is toch iets voor drugsdealers?
'Dit is echt geen handboek voor louche praktijken. Hosselen betekent gewoon je kostje bij elkaar scharrelen door allerlei klussen en werkjes te doen. Een hosselaar is iemand die kansen

pakt die zich voordoen om geld te verdienen en verschillende inkomstenbronnen heeft. Dit boek gaat erover hoe je dit het best kunt aanpakken.'

Kunnen mensen niet beter een gewone baan nemen, of een eigen bedrijf opzetten? Dan heb je toch meer zekerheid?
'Die zekerheid wordt jammer genoeg steeds minder. Wie heeft er bijvoorbeeld nog een vast contract? En een eigen bedrijf is hartstikke mooi, daar ben ik helemaal voor. Maar levert het wel genoeg op? Als de markt onzeker is, zul je zelf zekerheid moeten creëren. Dat kan door een paar potjes tegelijkertijd op het vuur te hebben. Vergelijk het maar met een gemengd bedrijf van boeren. Als de appelbomen er wat kaal bij staan, dan komt er altijd nog wat geld binnen van de geitenkaasjes en de eieren.'

Wie heeft er nou nog een boerderij?
'Maakt niet uit. Iedereen kan zijn inkomsten op deze manier organiseren. Lees de interviews in dit boek. Merel heeft een snoepwinkeltje, een bed and breakfast en een baantje in een boekwinkel. Dejan is communicatietrainer, model en sinds kort ook commercieel directeur. Steeds meer mensen hosselen.'

Jij ook?
'Al meer dan vijftien jaar. En ik zou niet anders willen. Ik begon met een klein baantje op een universiteit, daarbij werkte ik freelance als journalist, ik gaf ook nog trainingen, verhuurde een kamer en had een grote moestuin. Nu doe ik ander werk, maar ik heb nog steeds verschillende inkomstenbronnen.'

Het lijkt me zo rommelig

'Zo ervaar ik het niet. Het is afwisselend en je kunt meer kanten van jezelf aan bod laten komen. Hosselaars vinden hun leven juist avontuurlijk en het geeft hun een gevoel van vrijheid. Ze vinden het fijn dat ze eigen baas zijn.'

Moeten we ons niet hard maken voor goede banen en betere contracten, in plaats van losse baantjes te stimuleren?

'Je moet allebei doen, vind ik. We moeten ons hard blijven maken voor goede arbeidscontracten, sociale voorzieningen en fatsoenlijke werkomstandigheden. Maar het zou dom zijn om je alleen daarop te richten, omdat de leefsituatie van mensen verslechtert en daar zie ik voorlopig geen verbetering in.'

Wat bedoel je?

'Er is werkeloosheid, banen staan onder druk, het aantal flexcontracten en tijdelijke contracten neemt toe; uitkeringen gaan omlaag, pensioenen worden minder, we moeten langer doorwerken, ziektekosten gaan omhoog, studeren is duurder. Zal ik nog even doorgaan?

Veel mensen zitten gewoon krap – en klem. Je kunt je dan blauw solliciteren om een positie te krijgen die vergelijkbaar is met wat je had, maar je kunt ook resetten. Overigens heb ik niks tegen solliciteren. Maar je kunt ook – zoals hosselaars doen – eens open en fris naar je situatie kijken met de vraag: waar liggen kansen om geld te verdienen? Dan gaat er een nieuwe wereld voor je open en komt er van alles op je pad.'

Je pleit in dit boek voor een ondernemende leefstijl. Wat is dat?
'De regie pakken over je eigen leven en geld, en je niet afhankelijk opstellen. Zoals een ondernemer met zijn bedrijf omgaat, zo zou iedereen met zijn leven moeten omgaan: actief aan de slag om inkomen te krijgen, investeren in jezelf, verantwoordelijkheid nemen. Veel freelancers en millennials leven al zo.'

Je bent gepromoveerd op een onderzoek naar duurzaam leven. Is hosselen duurzaam?
'Ik denk dat hosselen een goede strategie kan zijn voor een duurzame leefstijl. Daar versta ik onder dat je goed met je geld omgaat, groen bezig bent en goed in je vel zit. Hosselaars spreiden hun financiële risico's, gaan meestal zorgvuldig om met hun uitgaven en zijn vaak ook milieubewust, én ze voelen zich happy omdat ze de dingen doen die ze graag willen doen. Dat zijn pluspunten voor een duurzaam leven.'

Romantiseer je niet te zeer?
'Nee hoor. Ik beweer niet dat het makkelijk is om je leven zo te organiseren. Mensen werken hard, er zijn soms zorgen over opdrachten en rekeningen, en er is onzekerheid. Maar hosselaars hebben een modus gevonden om hiermee om te gaan: ze hebben een financieel vangnet, door spaargeld of omdat ze niet op één paard gewed hebben. Dus als een opdrachtgever stopt of als hun contractje eindigt, dan is er altijd wel weer wat anders. Hard werken voelt niet zo, omdat ze dingen doen die ze leuk vinden.'

Is het wel voor iedereen weggelegd? Dingen doen die je leuk vindt, dat is toch de luxe van de happy few, zoals de creatieve nerds die in hubs een start-upje voorbereiden.

'Hallo, hoe kom je erbij dat "gewoon" werk niet leuk kan zijn! Maar dit terzijde. Het maakt niet uit wat voor werk je doet en of je veel of weinig diploma's hebt. Voorbeelden te over. Dat zie je ook in dit boek, waarin mensen uit allerlei rangen en standen hun verhaal vertellen. Iedereen kan hosselen. Daar hoef je niet voor gestudeerd te hebben. Het is vooral een kwestie van goed je zaakjes regelen. En dat kan iedereen.'



HOOFDSTUK 1

OP WEG NAAR SOCIETY 3.0

Iedereen heeft een belang én een rol bij de bouw van een gelukkige toekomst.
John Hall

Dit hoofdstuk laat je zien hoe ingrijpend de veranderingen op het gebied van leven en werken in de afgelopen twee eeuwen zijn geweest. Het stelt je gerust (er komen andere tijden) en het activeert je (je kunt zelf kansen creëren). Want als je weet welke ontwikkelingen er zijn geweest en eraan komen, kun je beter je eigen plan trekken.

Toen de trein vertraging had, liep ik op Amsterdam Centraal de toiletten binnen. De toiletmeneer bleek om een praatje verlegen en al snel waren we gezellig aan het babbelen. 'Is dit uw eigen zaak?' vroeg ik op een gegeven moment. 'Nee, was het maar

waar,' klonk het spijtig, waarop we samen aan het rekenen sloegen. Op doorsneedagen bezoeken enkele honderden mensen per uur de toiletten. Ze zijn van 's morgens vroeg tot 's avonds laat open, zeven dagen per week. In nog geen week tijd zou deze man zijn bruto maandinkomen en vaste kosten kunnen verdienen! Goede handel dus. Geen wonder dat hij graag eigen baas van deze toiletten zou zijn.

Een toiletmevrouw die ik later in Maastricht ontmoette, had dit rekensommetje wel op tijd gemaakt en haar eigen plan getrokken. Tijdens carnaval zit ze met een feesthoedje op en plastic handschoentjes aan op haar post bij een feestzaal. Vier werkdagen van meer dan tien uur, dat wel, maar als het feest is afgelopen en Maastricht katerig op krachten komt, heeft zij een bruto maandinkomen in klinkende munt bij elkaar. 'Geen zin om mee te feesten?' vroeg ik haar toen ik in de lange wachtrij stond. Dat hoefde voor haar niet zo nodig. Na carnaval zou ze met haar man een paar weken op reis gaan. Daar had ze meer plezier van.

Voor alle duidelijkheid: dit boek is geen *how to*-gids voor de zelfstandige toiletondernemer. Toiletten schoonmaken is zo weinig glansrijk dat ik er zelfs over twijfelde of ik wel met dit voorbeeld moest beginnen. Voor mijn eigen omzet is het vast beter als ik met succesverhalen over workshops op Bali of een webwinkel begin. Ter geruststelling: die droomverhalen kom je ook tegen in dit boek, maar de toiletbusiness maakt duidelijk dat je vooral onbevooroordeeld moet kijken naar hoe je geld kunt verdienen. Inventief zijn, lef hebben en zelf je plan trekken, daar komt het op aan. Want de samenleving en de economie zijn ingrijpend aan het veranderen. Volgens Jan Rotmans, hoogleraar transi-

tiekunde, worstelen we niet alleen met de effecten van de economische crisis, maar is er veel meer aan de hand. We zitten in een overgangsfase tussen twee fundamenteel verschillende tijdperken: het industriële tijdperk en Society 3.0.

Zo'n transitie gaat altijd gepaard met chaos en conflicten. Er is werkeloosheid, er is minder welvaart, de spanningen tussen bevolkingsgroepen nemen toe, er ontstaan nieuwe oorlogen. We merken dat er van alles op de helling gaat en wordt afgeschaft, afgeslankt en afgeserveerd. Veel mensen worden hard getroffen en net zoals vroeger zie je ook nu weer twee soorten reacties: vastklampen aan het oude vertrouwde, of alternatieven zoeken om er toch weer wat van te maken. De een moppert op een verjaardagsfeestje hoe slecht het wel niet gaat en de ander vertelt enthousiast hoe hij duurzame energie opwekt met de zonnecellen op zijn dak. Ook in de politiek vind je deze tweedeling: de PVV roept somber: 'Meer veiligheid en minder immigranten,' terwijl Barack Obama de presidentsverkiezingen ooit won met: '*Yes, we can*,' nota bene op het dieptepunt van een economische crisis. De kreet van Obama was geweldig goed getimed. Niet alleen psychologisch gezien, omdat hij het vertrouwen sterker maakt en krachten als daadkracht en optimisme mobiliseert, maar de slogan '*Yes, we can*' sloot ook perfect aan op de wezenlijke betekenis van een crisis, namelijk: een doorbraak naar iets nieuws.

De kansen om iets nieuws te beginnen liggen voor het grijpen. Je moet ze alleen zien. Dat kan als je een aantal oude waarheden en verwachtingen bij het grofvuil zet. Want die horen bij de vorige eeuw en belemmeren je nu om vooruit te komen (geen

HAYSTACK

GA HOSSELEN

Vergeet die ren-je-rot baan, kies liever voor een ondernemende levensstijl en ga hosselen.

Hosselen heeft de toekomst. Een hosselaar is niet afhankelijk van één inkomstenbron. Hij scharrelt zijn kostje bij elkaar met verschillende activiteiten die samen genoeg opleveren, genoeg voor een leuk leven.

Een hosselaar is streetwise: een ondernemend multi-talent dat kansen grijpt en risico's spreidt. Geld verdienen wordt weer een levenskunst die je al doende ontwikkelt.

Wat is jouw sociale en emotionele kapitaal? Welke kansen bieden grote maatschappelijke trends? En hoe maak je van zo'n kans een geldkraantje? Je leest het allemaal in dit boek boordevol goede ideeën en slimme voorbeelden!

Dr. Jeanine Schreurs is een internationaal expert op het gebied van duurzame leefstijlen. Sinds ze vijftien jaar geleden haar goedbetaalde managementbaan vaarwel zei, is ze een tevreden hosselaar. Ze is schrijver, trainer, hospita en moestuinier. Ze is directeur van de sociale onderneming Stichting LIFT, bedenker van de Budgetkring en het Lift je Leven-programma: een succesvolle aanpak om bewust en zorgvuldig om te gaan met je geld en je leven.

9 789461 261724