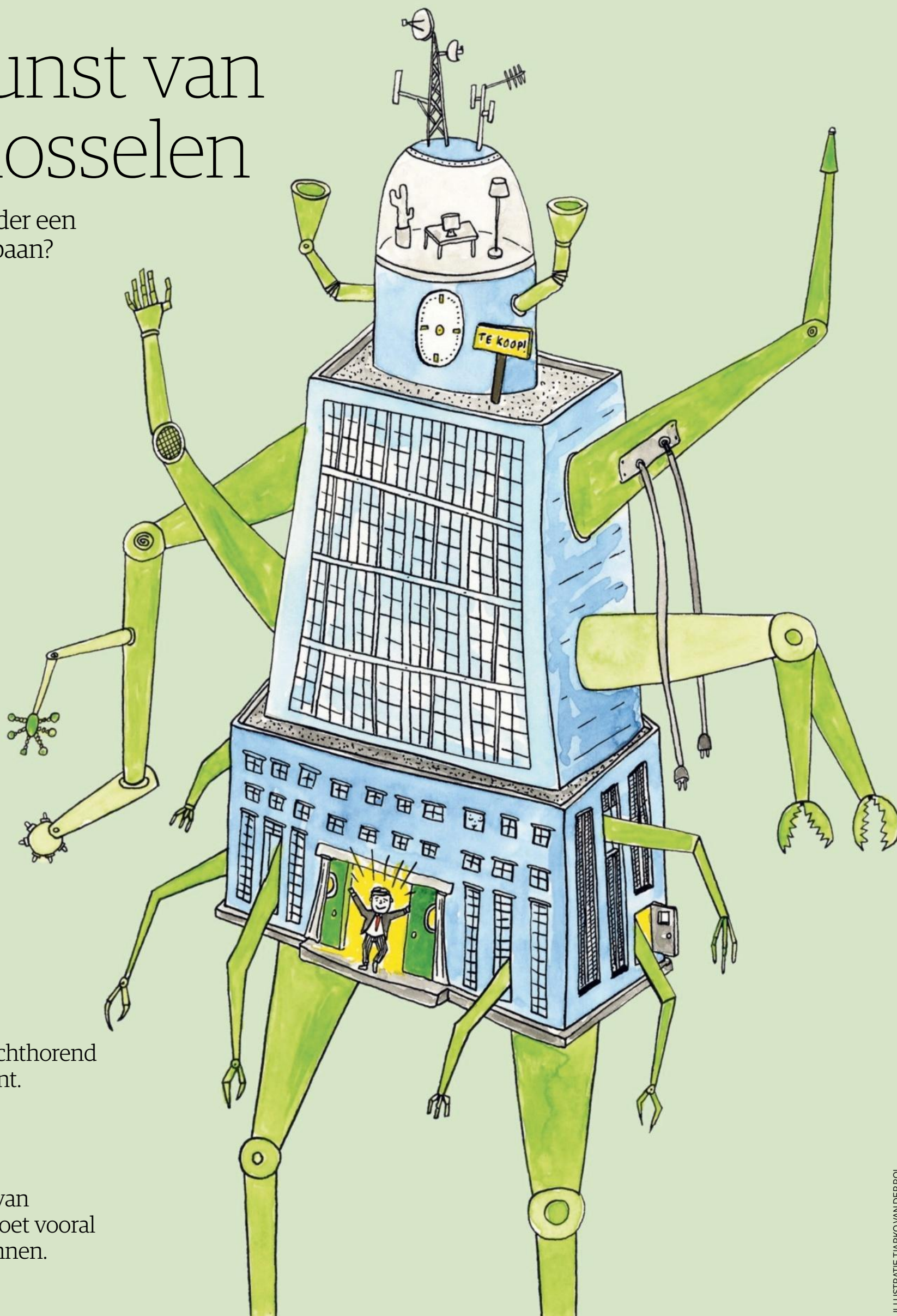


# De kunst van het hosselen

Overleven zonder een negen-tot-vijf-baan?  
Dat doe je zo.

**Pagina 4-5**



## **Ziek**

Werken als je slechthorend én bijna blind bent.

**Pagina 12 - 13**

## **Het Werkpak**

De werkkleding van stripper Kevin moet vooral makkelijk uit kunnen.

**Pagina 15**

FLEXIBEL WERKEN

# Hoe goed kun jij hosselen?

De arbeidsmarkt verandert. Contracten worden flexibeler, vastigheid sterft uit. Hoog tijd om te 'hosselen': je inkomen bij elkaar scharrelen met verschillende klusjes, die samen genoeg opleveren. Maar hoe doe je dat?

Door onze medewerker **Anne Corré**

**L**uister. Iedereen kan hosselen, want iedereen heeft vroeger geknikkerd. Geef jij mij die bonk, ik geef jou er een mooiere voor terug. Zo simpel is het." Stond hij een minuut geleden nog keurig achter een kathedraal, nu heeft Edson Sabajo (44) de microfoon uit handen van de gespreksleider gegrist en loopt al debiterend over het podium heen en weer - „Ja sorry jongens, ik word enthousiast als ik over dit onderwerp praat." Het is maandagavond in cultureel centrum Pakhuis de Zwijger, waar Sabajo is gevraagd te komen praten over het fenomeen 'hosselen': het maar zien te rooien, met wat je voor handen hebt.

Sabajo, mede-oprichter van het inmiddels wereldwijd verkochte kleding- en schoenenmerk Patta, verstaat die kunst. Al had hij dat voor vanavond zelf misschien niet eens echt door. Voor Sabajo klinkt de manier waarop hij altijd te werk is gegaan eerder vanzelfsprekend: „Ik ben een simpele jongen uit Amsterdam", begint hij. „Van mijn moeder mocht ik op mijn zeventiende, na mijn eindexamen drie weken naar New York. Ik verzamelde platen, op één van de hoeren stonden een paar Jordans. Ik moest die schoenen hebben. Dageelijks ging ik daarom met de metro naar Manhattan, op zoek naar de nieuwste sneakers. Tien jaar later ging ik nog een keer naar New York, met mijn broertje Timothy. 'Hoezo ga je naar Manhattan man', zei hij, 'ben je al in Queens geweest?'"

In het sneaker-walhalla dat hij daar treft begint het, memoreert Sabajo nu. Tijdens die trip naar New York wordt de basis gelegd voor een carrière waarin hij 'hosselt': zijn inkomen raapt hij uit verschillende handelstjes (schoenen, muziek) bij elkaar. Hij blijft platen verzamelen, als di mag hij draaien in Parijs en New York. Altijd komen de nieuwste sneakers mee - nooit meer uit Manhattan, wel uit The Bronx, Brooklyn, of uit Queens. „En dan bedoel ik niet dat ik een uurtje ging shoppen hè", benadrukt Sabajo. „Ik bleef uren in zo'n zaak rondhangen, net zo lang tot ik een kijkje mocht nemen in het magazijn, waar de echt grote voorraden lagen."

Bij thuiskomst merkt Sabajo dat zijn schoenen populair zijn. „In Amsterdam had je verschillende crews, zij herkenden de modellen die ik droeg." In de begin dagen van Patta, zo rond 2003, begint Sabajo daarom dealtjes te maken met winkels in Queens en Brooklyn: 'Krijg ik vijftig van die Jordans van jou, krijg jij vijftig Dunks van mij'. „Met de post stuurde ik zo'n lading dan naar Nederland."

**Hosselen**

Nu Patta een succesvol merk is klinken Sabajo's woorden ('Je moet vooral geloven in jezelf') wat gemakkelijk. Toch bekijft zijn opportunisme - sneakers verkopen was nooit het ultieme doel, maar zodra de mo-

gelijkheid zich voordoet, doet hij er alles aan het idee te doen slagen. Hij ziet kansen, pakt ze, en zet waar mogelijk handelstjes op. Wanneer de bank weigert, leent hij geld bij een vriend van zijn vader. „We betaalden hem keurig af, hoor."

Die opportunistische houding wordt belangrijker op een veranderende arbeidsmarkt, stelt Janjoost Jullens, oprichter van creatief platform Studio Wolfpack en mede-organisator van de avond in Pakhuis de Zwijger: 'Skills for the next economy'. Jullens: „De technologie verandert ontzettend snel en er is steeds minder zeker." Vaste banen verdwijnen, de *gig economy* komt op: een maatschappij waarin mensen meer en meer van losse opdrachten of tijdelijke contracten leven."

In die 'nieuwe' economie moet je kunnen hosselen, vindt Jullens, of je dat nu leuk vindt of niet. Een term die hij overigens refereert boven freelancers of scharrelen: „Dat klinkt zo schattig. Hosselen is de honger hoger op te komen, gegeven een matige uitgangspositie. Het is een levenshouding. Er spreekt meer durf uit: 'Dit kan ik, en daar ga jij voor betalen.'"

Jeanine Schreurs, auteur van het boek *Ga hosselen, geld verdienen door ondernemen te leven*, beaamt die gedachte. Hosselen beschrijft zij als „je kostje bij elkaar scharrelen, niet afhankelijk zijn van een enkele inkomstenbron, de handjes laten wapperen." Een 'hosselaar' is volgens Schreurs een ondernemende duizendpoot, die kansen grijpt en risico's spreidt. Gaat een opdracht niet zo lekker? Gelukkig staan er meerdere pannetjes op het vuur.

Is dat niet gewoon klassiek ondernemen? „Beslist niet", zegt Schreurs. „Heb je het over ondernemen, dan heb je het al gauw over iemand die een bedrijf opzet. Een bedrijf dat succesvol moet zijn, en waar ondernemers zich bovendien geneigd zijn op blind te staren." Hosselen daarentegen is een manier van leven, je bent dan de onderneming, stelt ze. „Het is je continu afvragen: met welke zaakjes kan ik precies genoeg geld verdienen om een leuk leven te hebben? Groeit een van die pannetjes uit tot iets groters? Dan is dat mooi meegenomen."

**Flexibele arbeidsmarkt**

Sinds Schreurs haar voltijd managementbaan vijftien jaar geleden vaarwel zei, hosselt ze zelf ook. Schreurs is schrijver, trainer en hospita. Net zoals Sabajo ooit dj en verzamelaar was. Zo'n bestaan heeft de toekomst, propageert ze nu. „Door digitalisering en automatisering verandert de aard van ons werk. Veel administratief en productiewerk verdwijnt, actief en inventief werk neemt toe." En voor die laatste categorie werk is een meer opportunistische houding nodig, legt Schreurs uit.

Is de vaste baan van negen tot vijf een uitstervend fenomeen? Ligger er voor de generatie die nu de arbeidsmarkt betreedt minder gebaande paden klaar?

„Een maatschappij waarin iedereen op zelfstandige basis werkt, lijkt me toe-

„Krijg ik vijftig van die Jordans van jou, krijg jij vijftig Dunks van mij ervoor terug."

**Edson Sabajo**, mede-oprichter van kledingmerk Patta

komstmuziek", zegt Peter Hein van Mulligen, hoofdeconoom van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). 60 procent van de beroepsbevolking werkt nog altijd in vaste dienst, en ook een grote groep zelfstandigen werkt gewoon een volle werkweek: „Denk bijvoorbeeld aan interimmanagers, allemaal zelfstandigen met een negen-tot-vijf-baan." Ook denkt hij niet dat de dynamiek van de kleine ondernemer de markt snel zal 'overnemen': „Grote bedrijven leveren juist in toenemende mate de banen."

Dat het aantal zelfstandigen, en ook het aantal mensen met meer dan één baan de afgelopen tien jaar is gegroeid, beaamt Van Mulligen wel - zeker in de leeftijdscategorieën tot 25 en 35 jaar. Zo steeg het aantal zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel) van 700.000 in 2006 naar een miljoen in 2016. „De Nederlandse arbeidsmarkt is de afgelopen jaren enorm geflexibiliseerd", zegt Van Mulligen. Maar: „Daar heb je als land wel iets over te zeggen. Een van de redenen van die flexibilisering is onze zelfstandigenaftrek: belastingvoordeel voor ondernemers. Fiscale prikkels doen het aantal zelfstandigen óók groeien."

Kiezen we kortom vaker voor het ondernemerschap? Of dwingt de huidige arbeidsmarkt ons daartoe? „Bij de groep zzp'ers kun je ervan uitgaan dat hoe hoger men is opgeleid, des te vaker de keuze voor zelfstandigheid een vrijwillige is", zegt Van Mulligen. Het aantal middelbaar en hoogopgeleide zzp'ers groeide de afgelopen tien jaar harder dan het aantal laagopgeleide zzp'ers. „Van de flexwerkers, mensen met een flexibel of tijdelijk contract, geeft een meerderheid wel aan liever in vaste dienst te gaan", zegt Van Mulligen. „Bij die groep verwacht je kortom meer kwetsbaarheid."

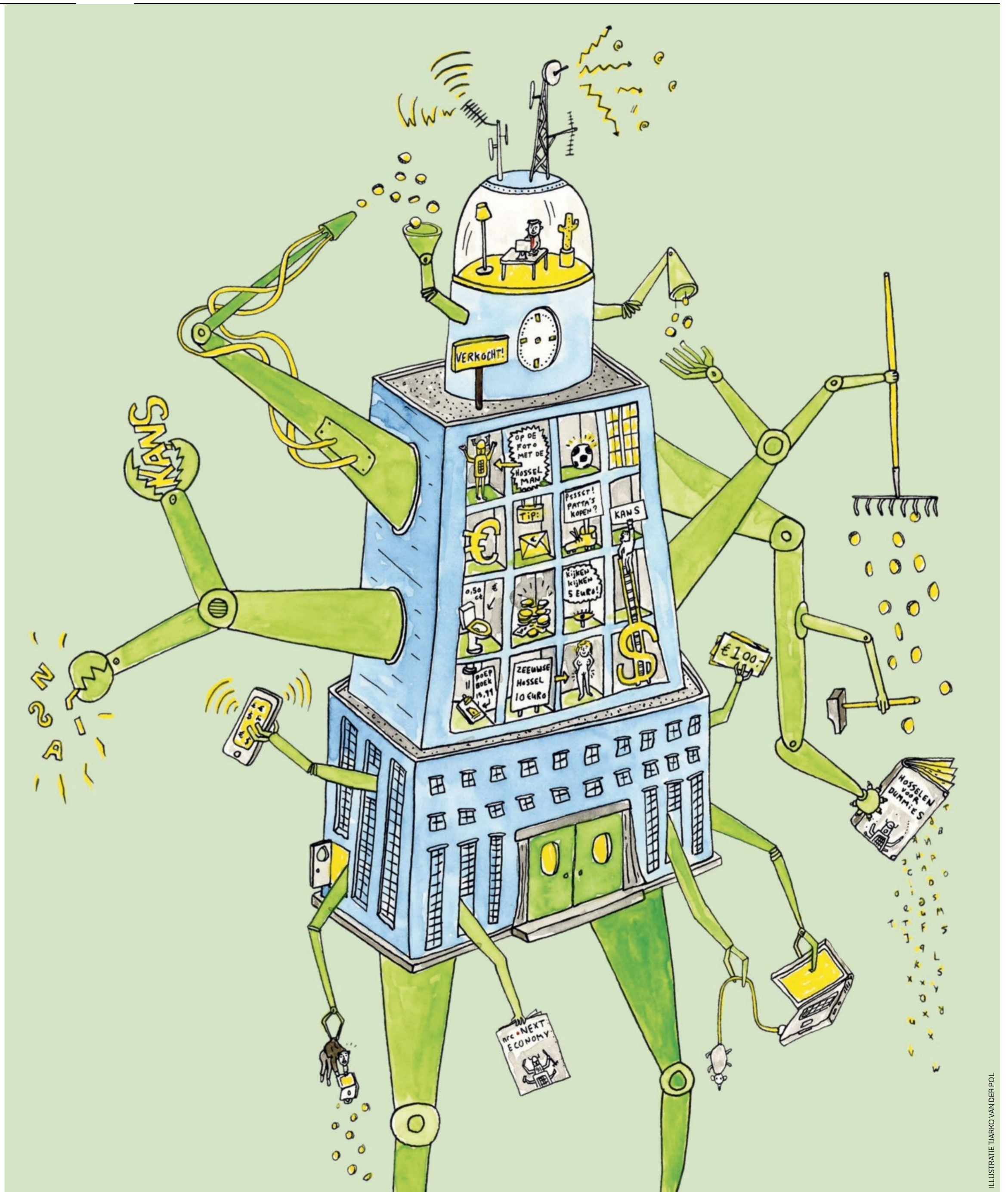
**Geldkraantje**

Maar of je nu gedwongen zelfstandig werkt of niet, en of je nu een creatieve millennial of een werkloos geraakte 55-pluser bent: iedere ondernemer kan zijn voordeel doen met kunst van het hosselen.

Schreurs: „Je moet je sociale en emotionele kapitaal om leren zetten in een geldkraantje. Vind mensen in je omgeving die je verder kunnen helpen, of dat nu om geld, materiaal of advies gaat." Op de vraag hoe je als 'ondernemende duizendpoot' niet verzandt in kopjes koffie drinken, antwoordt ze: „Om mensen voor je te winnen moet je ze niet alleen kunnen enthousiasmeren, maar van tevoren ook altijd bedenken: wat heeft de ander hieraan?"

Dat aangaan van de juiste verbanden brengt je ver, weet ook Sabajo. 'Later, matie!' - zelfs tijdens gesprekken is hij alert op zijn omgeving, alsof het netwerken nooit ophoudt. „Als je getalenteerde mensen om je heen verzamelt, moet je ze ook goed verzorgen", zegt Sabajo. Anders blijven ze niet bij je. De mensen met wie hij samenwerkt, dat worden zijn vrienden.

„Die kun je tenminste vertrouwen", zegt hij. „Ze gunnen je meer."



ILLUSTRATIE TIARKO VAN DER POL