



# Waardedenken in een veranderende economie en samenleving

*Martijn Aslander*

*[www.martijnaslander.nl](http://www.martijnaslander.nl)*

## Paradigmaverschuiving

Regelmatig merk ik, dat mijn ideeën over waarde zo raken aan vaste oude waarden dat het voor veel mensen lastig is om zich er een beeld van te vormen. Sterker nog, die ideeën hierover raken aan een paradigma-shift<sup>1</sup>:

“Een paradigma is een verzameling regels en procedures (geschreven en ongeschreven) die twee dingen doet: (1) zij definieert grenzen of geeft ze aan; en (2) zij schrijft voor hoe er binnen de grenzen gehandeld moet worden om succesvol te zijn. Een paradigmaverschuiving betekent: een overstap naar een ander spel, een nieuwe verzameling regels. Door te denken dat ‘de wereld’ er uitziet (en is) zoals wij die zien, creëren we een ‘geestelijke gevangenis’. De tralies van zo’n gevangenis zijn de blokkades in het denken.”

Als je met zulke materie aan de slag gaat, dan is de kans op misverstanden groot, iets waar collega’s<sup>2</sup> die ook met nieuwe modellen experimenteren eveneens mee te maken hebben.

## Terminologie

Zoals met veel dingen die ‘nieuw’ en anders zijn, is het de kunst om de juiste woorden te vinden om hierover te communiceren. Jarenlang probeerde ik aan mensen uit te leggen dat ik leef van donaties. Donaties bleek niet het goede woord om uit te leggen wat ik bedoelde. Het riep acuut het beeld op van een soort zwerver die zijn hand ophield in de hoop af en toe een aalmoes te krijgen. Zo achteraf bezien is de aan mij veel gestelde vraag “maar waar leef je dan van” ook niet zo’n heel vreemde vraag. Sanne Roemen<sup>3</sup> was al eerder zo slim om hier de term “waardebepaling achteraf” voor te gebruiken. En zo is het. De mensen met wie ik werk (ik werk graag met mensen, en niet voor mensen) mogen achteraf bepalen wat ik waard was en hoe ze die waarde willen uitdrukken. Ondanks het feit dat dat echt niet altijd makkelijk voor ze is en dat waarde soms lastig uit te drukken is, maakt het de discussie er niet minder waardevol op.

***“Als je met zulke materie aan de slag gaat, dan is de kans op een misverstand groot”***

## Redenen

Sinds zes jaar vraag ik voor mijn diensten, hulp, kennis en ideeën vooraf geen geld. Om een aantal redenen:

1. Je bent bewuster bezig met je klant. Welke klanten wil je eigenlijk graag? En welke kun je het beste helpen? Wat is je onderscheidend vermogen ten opzichte van eventuele concurrentie? Als je met waardebeoordeling achteraf werkt, krijg je alleen een vergoeding (in welke vorm dan ook) als je én van waarde bent, én het op de goede plek doet. Hetgeen je bewustzijn doet toenemen over of je wel van waarde bent, en of je dat wel op de goede plek aan het doen bent.
2. Je verlaagt de drempel. Als je product of dienst echt van waarde is, dan is het handig als je klanten zo weinig mogelijk drempels hebben om te kunnen ervaren of je product echt wat toevoegt.
3. Je kunt je concentreren op de echte vraag. Vaak wordt een adviseur benaderd om een schijnprobleem op te lossen, zonder aan de echte vraag te mogen werken. Als je niet te huur bent, dan kom je ook niet in de traditionele (vaak niet werkbare) opdrachtgever-opdrachtnemer-relatie, die er te vaak voor zorgt dat je niet meer kritisch bent uit angst voor het uitblijven van vervolgklussen.
4. De zo vaak gehanteerde formule uur x tarief kan overboord. Soms creëer je in een paar uur gewoon heel veel waarde, door informatie te geven, ideeën te bieden, of door een handig contact. In veel gevallen klaar ik een klus in een kwartier tot een half uur. In zo'n geval is uur x tarief echt niet handig. Praat in zulke gevallen over gepercipieerde waarde!
5. Tijd is geen geld. Tijd is relatief, als ik samenwerk met een klant(mens) dan leer ik zelf ook een hoop. Mijn klant heeft zelf ook veel kennis, en toegang tot bronnen en werelden die ik niet heb. Het leuke van kennis, toegang en ideeën, is dat je die onbepaald kunt weggeven, zonder er minder van te krijgen. Je helpt er iemand mee, en stelt hem of haar in staat om iets terug te doen. Op die manier ga ik gratis naar de bios omdat ik iemand in de filmwereld een aantal diensten heb bewezen. Gratis naar de film is voor mij in zo'n geval veel leuker dan geld!
6. Je kunt je eigen voorwaarden stellen. Veel adviseurs wringen zich in allerlei bochten om maar aan de wens van de 'heilige' opdrachtgever te kunnen voldoen. En leveren vaak een stuk van zichzelf in, en daarmee van hun echte waarde. Blijf jezelf! En doe het beste wat je kunt doen, en zoek de mensen die daar behoefte aan hebben. Zo geloof ik zelf niet in adviesrapporten. Een waste of time! Het maken ervan kost een hoop tijd, niemand leest het echt, laat staan dat er echt wat mee gebeurt. Niet mijn ding, want dat is het creëren van beweging, en papier leidt zelden tot beweging. Sinds ik niet meer 'te huur' ben, maak ik ook geen papier meer, en tot op heden geloof ik dat de 'klant' daar echt mee geholpen is.

7. Je kunt gelijk aan de slag! Je hoeft niet meer te wachten op een klus. Zoek de plekken op waar jij je toegevoegde waarde kunt leveren en start doing it! Je leert ervan, je maakt mensen blij en geloof me, iemand die ECHT iets toevoegt, wordt beloond. Bedenk alleen, dat er meer uitdrukkingsvormen van waarde zijn dan alleen geld. Informatie, kennis, ideeën, aandacht, compassie en toegang zijn evengoed uitdrukkingsvormen van waarde die je kunnen helpen bij het doen van je ding op deze planeet.

## ***“Sinds zes jaar laat ik aan anderen over wat ik waard ben”***

### **Een visie op de economie**

Sinds een jaar spreek ik regelmatig over onze economie, en de rol van geld daarbinnen. Ik merk dat (zeker bij mijn lezingen voor banken) veel mensen wel doorhebben dat de wereld om ons heen op een aantal punten fundamenteel aan het veranderen is. Maar niet wat die verschuivingen gaan betekenen in onze dagelijkse praktijk. Om mijn kijk op waardebeoordeling achteraf in een ander licht te stellen, zet ik even mijn waarneming op een rijtje:

1. Hiërarchische structuren worden langzaam maar zeker vervangen door flexibelere netwerkmodellen die sneller kunnen inspelen op de organisatorische behoeften van het moment. Al eerder<sup>4</sup> schreef ik over het boek “The Starfish and the Spider”<sup>5</sup>, waarin de kracht van netwerken duidelijk uitgelegd wordt. Tom Peters<sup>6</sup> had er jaren geleden ook al over geschreven in “The End of Hierarchy”<sup>7</sup>.

2. We leven in een kenniseconomie en in een informatiemaatschappij. Alle kwaliteiten van de ambachtelijke stukadoors en andere vaklieden daargelaten, in onze economie moeten we het in toenemende mate hebben van kennis en ideeën. Dit betekent dat we al lang niet meer met onze handen werken, maar met ons hoofd. Onze modellen zijn echter nog lang niet ingericht op werken met ons hoofd. Vandaar mijn bovenmatige interesse in lifehacking<sup>8</sup>, hoe werk je slimmer met je hoofd in een wereld waarin je moet concurreren met kennis? De redenen waarom we nog steeds in de file staan en van negen tot vijf aanwezig dienen te zijn op kantoor liggen in oude, achterhaalde ideeën over hoe werk in elkaar zit. Jan hoeft al lang niet meer om negen uur aanwezig te zijn om een schroefje te pakken waar Piet een palletje aan kan draaien. En dat we op het werk op vaste tijden aanwezig moeten zijn, heeft te maken met de hiërarchische behoefte aan controle, angst en wantrouwen. Netwerken zijn gebouwd op vertrouwen, interactie en verbondenheid. Mocht je meer willen weten over de spelregels in een netwerkeconomie, lees dan Kevin Kelly<sup>9</sup> er nog eens op na.



3. Onze economie is nog steeds gebaseerd op het streven naar winstmaximalisatie. Hetgeen zelden leidt tot de maximale winst. Hierdoor proberen bedrijven steeds weer opnieuw kosten te drukken, te re-organiseren en uit de markt waarin ze bewegen nog meer omzet te persen. Het boek *Blue Ocean Strategy*<sup>10</sup> toont aan dat deze manier van winst behalen al lang niet meer de beste is. Trendanaliste en futurologie Justien Marseille<sup>11</sup> heeft het over een verandering van winstmaximalisatie naar nuts optimalisatie. In de nabije toekomst zal het streven naar nuts optimalisatie (waar kan ik maximaal van waarde zijn) het streven naar winstmaximalisatie vervangen. Het internet zal mogelijk maken dat we makkelijker en sneller dan ooit, onze waarde op de juiste plek kunnen inzetten.

4. Tijd ruilen voor geld. Veel mensen zouden best minder willen werken. Om bij te komen, om zich te ontplooiën, of om wat voor reden dan ook. Maar dan krijg je minder geld. Loon, maar ook uur-maal-tarief, is gebaseerd op het ruilen van tijd voor geld. Voor de meeste mensen is de enige manier om meer te verdienen het maken van meer uren, je uurtarief verhogen (mits de klant dit accepteert) of zorgen dat je een betere positie in je bedrijf krijgt (met alle gevolgen van dien, ben je dan bezig met geld verdienen of met zoveel mogelijk van waarde zijn). Waardebepaling achteraf is een manier om door dit tijd-ruilen-voor-geld-paradigma te doorbreken. In onze Calvinistische maatschappij wordt zelf-opoffering (hard werken, veel uren maken) hogelijk gewaardeerd. Ik vraag me overigens af of iemand die van acht uur 's ochtends tot zeven uur 's avond werkt de hele tijd van waarde is en productief is, of nog wel aanwezig is. Premier Balkenende zei onlangs nog op een conferentie<sup>12</sup> over onze economie dat we slimmer moeten gaan werken, en niet harder. Vergoed worden voor de waarde die je toevoegt in plaats van voor de gewerkte uren zou in dat kader een slimme oplossing zijn voor één van de mijns inziens belangrijkste vraagstukken van de economie van overmorgen. Timothy Ferriss<sup>13</sup> schreef er onlangs op humoristische wijze over in zijn boek "Een werkweek van vier uur"<sup>14</sup>.

5. We krijgen een drastisch tekort op de arbeidsmarkt als de komende tien jaar de babyboomers massaal met pensioen gaan. Een tekort dat we volgens mij alleen kunnen oplossen door onze organisatievormen flink te transformeren. Veel analisten hebben het over de individualisering van de arbeidsmarkt en maatschappij, met als 'bewijs' dat steeds meer mensen ervoor kiezen zzp-er te worden. De misvatting die ze maken is volgens mij dat ze denken dat die individuen in hun eentje werken. Het tegendeel is waar. Deze zzp-ers weten elkaar in netwerkverband goed te vinden en werken in tijdelijke 'zwermen' samen rondom een vraagstuk of business-opportunity. Waardoor ze van elkaar leren, elkaars kwaliteiten zien, en weten wie ze wanneer moeten bellen als er een klus ligt. Zo'n slimme zwerm zal vraagstukken sneller gaan oplossen dan een traditioneel bedrijf. In dat kader is het de moeite waard om te ontwikkelen rondom crowdsourcing<sup>15</sup>, swarm-intelligence<sup>16</sup> en microjobs<sup>17</sup> in de gaten te houden.

***“Hiërarchische structuren worden langzaam maar zeker vervangen door flexibelere netwerkmodellen”***

## Funcities van geld

Van mijn inspirerende economieleraar Hans Jansma leerde ik vroeger dat geld drie functies heeft:

### 1. Speculatiemiddel

Je kunt met geld speculeren, net als bij roulette en bij poker. Veel mensen op de beurs speculeren er bijvoorbeeld op dat de economie instort, en verdienen daar geld aan. Dat mogen ze uiteraard zelf weten, maar volgens mij kun je verstandiger dingen doen met dat geld. Soms gaat dit speculeren overigens goed mis. En is er ineens een paar miljard zoek.

### 2. Oppotmiddel

Je kunt geld ook sparen, voor betere tijden. En als je geld spaart bij een bank, dan krijg je meer geld, rente. Dit geld kan de bank dan weer uitlenen, en daar verdient een bank aan. Aan het verschil tussen lenen en uitlenen, en speculeren met dit geld. Ik voorspel overigens dat binnen tien (!) jaar dit model achterhaald zal zijn doordat mensen op een betrouwbare manier aan elkaar geld uitlenen via het web met diensten die nu al actief zijn in Amerika<sup>18</sup>, Engeland<sup>19</sup> en sinds kort ook in Nederland<sup>20</sup>. De tussenkomst van banken om te kunnen sparen zal dan overbodig zijn, net zoals in toenemende mate andere systemen van tussenpersonen zullen verdwijnen door de ontwikkelingen op internet.

### 3. Transactiemiddel

En, uiteraard, met geld kun je transacties verrichten, zoals het kopen van spullen, het betalen van loon en nog meer zaken. Voor de meeste mensen is dit aspect van geld de belangrijkste reden dat ze hard werken om geld in hun bezit te krijgen. En terecht, want zo zit ons systeem nu eenmaal in elkaar. Maar heel vaak denken mensen dat als ze geen geld hebben, er een hoop dingen niet mogelijk zijn. En in een netwerk en informatiesamenleving is dat niet langer waar. We hebben nog steeds geld nodig voor eten, een dak boven ons hoofd, verzekeringen en nog wat van die zaken die nodig zijn in onze westerse maatschappij. Maar naast het verdienen van geld om te overleven, hebben we geld nodig om andere dingen te doen. Bijvoorbeeld het aanschaffen van schaarse kapitaalgoederen zoals auto's, kunst of stereo-installaties. Of het verwerven van menskracht, kennis en ideeën om iets in beweging te krijgen, voor bijvoorbeeld het organiseren van een congres of evenement.

In een wereld waarin toegang belangrijker aan het worden is dan bezit (Jeremy Rifkin<sup>21</sup>, "The Age of Access"<sup>22</sup>) kun je ook 'transacties' doen met sociaal kapitaal of informatie-kapitaal, oftewel, kun je je netwerk en je kennis inzetten om iets te doen met andere mensen, zonder dat het persé om geld draait. Een derde deel van de wereldeconomie bestaat inmiddels uit ruilhandel, Bernard Lietaer<sup>23</sup> heeft daar veel over geschreven in zijn boek "Het geld van de toekomst"<sup>24</sup> Stoffelijke zaken kun je met elkaar ruilen. Brood voor koffie, of Pepsi-cola

voor wodka (het schijnt dat Pepsi in Rusland liever in wodka wordt uitbetaald dan in roebels of dollars, dit schijnt stabiel van waarde te zijn en meer op te leveren).

Maar dit ruilen is nog altijd transactioneel, 'what's in it for me', zeg maar. In een wereld van nullen en enen, en waarin kennis de wereld rondvliegt is de relationele uitwisseling in plaats van een transactionele wellicht veel interessanter. Moet ik perse geld ontvangen voor ik een uitgever wil helpen met het promoten van een boek? Of is een gratis boek als dank ook de moeite waard? Moet ik het maximale aan geld proberen te ontvangen voor iets wat me niet echt moeite kost? Ik heb gemerkt dat ik met sociaal kapitaal een heel eind kom op deze wereld. En met informatie-kapitaal (alle kennis en informatie die ik 'bezit' ook. Lietaer spreekt in dit kader over complementaire economieën<sup>25</sup>, die naast geld, ook andere vormen kent. En het zijn deze vormen die me zo fascineren en waarmee ik dagelijks werk. Ik denk dat relaties boven transacties gaan, en dat een 'zwerm' aan weak ties<sup>26</sup> vol onderlinge relaties een duurzamer model gaat vormen in de wereld van morgen.

***“Men is blind geworden voor betere alternatieven. En dan kom je niet verder”***

## Observatie van anderen

Ik legde de afgelopen tijd wat van bovenstaande zaken voor aan wat anderen en kreeg onder andere deze waardevolle observaties van hen binnen:

“Ik ken bijvoorbeeld iemand die kortstondig observerend en af en toe essentiële vragen stellend tot de kern van een zaak doordringt en dan met twee of drie analyses en ideeën de boel 'kloppend' maakt– niet geheel onbelangrijk. Het lijkt alsof die persoon een beetje door de situatie heenfladdert en in 10 minuten is het uiteindelijk bekeken (analyse, advies). Dit wordt vaak niet op waarde geschat: meestal willen de betrokken partijen juist WEL een advies op papier en belangrijk uitziende adviezen terug kunnen lezen. Ze begrijpen dan waar ze voor betalen en bovendien hebben ze dan iets om mee te wapperen naar meerderen. Soms is het een kwestie van een beetje schipperen.

Hoeveel uitvinders worstelen met dit probleem? Ze lopen even langs een productielijn, wijzen naar drie bottlenecks in het proces, geven 3 suggesties hoe het beter kan en dat was dat.

Netto resultaat: de fabriek verdubbelt binnen een jaar haar omzet. De uitvinder in kwestie krijgt een kop koffie van de baas, een schouderklop, en nog bedankt!

Kleden we diezelfde man in een Oger pakje en geven we hem een nappalere schrijfmap en dure, met goud ingelegde Waterman vulpen mee en laten we hem vier weken doen over de 'analyse' van de 'supply chain' en 'logistic analysis' en 'production restraint audit' en noemen we hem 'production efficiency consultant' dan kunnen we ineens € 1200,- per dag schrijven.”

## Wonderlijk inderdaad, wat te denken van deze (van Greald Henstra<sup>27</sup>):

“Wat je met 'van donaties leven' of 'waardebepaling achteraf' doet is in feite als aanbieder van je dienst het risico van de transactie op je nemen. En als je het vergelijkt met de praktijk van kermisklanten of (straat)-muzikanten die achteraf met de pet rondgaan, is het niets nieuws.

Als de productie van die diensten feitelijk niets kost is het risico van de transactie ook goed te dragen. Een liedje spelen, een kunstje vertonen of een kopje koffie drinken en met iemand praten en meedenken kost je nagenoeg niets extra. Gekker nog: je wordt er zelf ook wijzer van. Ook net als muzikanten of kermisklanten die ook toch moeten oefenen en trainen.

Het wordt anders als je als aanbieder voorafgaande aan de productie wel degelijk kosten moet maken. Dat was het geval in het industriële tijdperk. Toen is men dus overgegaan tot een vaste prijsstelling vooraf. Gek genoeg stelde men die prijzen vaak vast op basis van de gemaakte kosten in plaats van de waarde van het product. Kosten/waarde van arbeid werd van weeromstuit op de zelfde wijze vastgesteld. Vergeet daarbij niet dat daarvoor ongelooflijk verbeterd strijd gevoerd is, ten koste van miljoenen mensenlevens, wereldwijd. Stukloon is daarbij uiteindelijk vervangen door uurloon, hetgeen als een grote verworvenheid werd gezien.

Zo is men dus tijd voor geld gaan ruilen. Het is gewoonte geworden, ook voor sectoren waar het niet noodzakelijk was. Waar men vasthoudt aan gewoonten is men opgehouden met denken. Daarmee is men blind geworden voor betere alternatieven. En dan komt men niet verder.”



## Overpeinzingen

De wereld is snel aan het veranderen, en op vele punten aan het verbeteren, wat mij betreft. Onze economie, spil in onze samenleving zit in een transitiefase van jewelste, met alle gevolgen van dien. Wellicht is waardebeoordeling-achteraf niet de juiste weg voor de toekomst, maar als we het niet proberen, komen we er ook niet achter. De ontdekkingen die ik zelf doe zijn me te waardevol en te dierbaar om een ander pad te willen volgen. En met mij zijn er meer, steeds meer.

Uiteraard, zoals met alles dat nieuw, anders en afwijkend is krijg ik kritiek op mijn visie. Soms terecht, maar vaak ook uit angst, jaloezie of onwetendheid. Voor hen:

**“In many ways, the work of a critic is easy. We risk very little, yet enjoy a position of over those who offer up their work to ourselves and our judgement. We thrive on negative criticism, which is fun to write and to read. But the bitter truth we critics must face is that in the grand scheme of things, the average piece of junk is probably more meaningful than our criticism designating it so. But there are times when a critic actually risks something, and that is in the discovery and defense of the new. The world is often unkind to new talent, new creations. The new needs friends.”** *Bron: uit de film Ratatouille*

Ik ben benieuwd wat deze reis mij, en de samenleving gaat bieden. Ik ben benieuwd naar aanvullende inzichten.

Binnenkort verschijnt er een artikel over in ondernemersblad 'De Zaak'

Eerder verschenen er al artikelen over in Nrc-Next<sup>28</sup>, en twee verschillende artikelen in het blad Spiegeldbeeld<sup>29, 30</sup>.

## Over de auteur



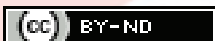
Martijn is spreker, schrijver, denker, adviseur en verbinder. Hij was in 2007 de 1e lifestyling docent van Nederland aan de NHL te Leeuwarden.

Martijn geeft presentaties en workshops op het gebied van netwerken, de netwerk- en informatiesamenleving, klantwaardedenken en de veranderende economie.

Martijn maakt graag mensen blij en doet dat meestal door hen te voorzien van toegang tot de juiste mensen, de juiste informatie, en door het genereren van ideeën.

## Literatuurlijst / URL-lijst

1. <http://www.hanskokhuis.nl/Paradigma.html>
2. <http://www.sanneroemen.nl/>
3. <http://www.sanneroemen.nl/de-kracht-van-vrij/>
4. <http://11knights.danalog.nl/martijnaslander/resourcerer/the-starfish-and-the-spider-the-unstoppable-power-of-leaderless-organizations/>
5. <http://www.amazon.com/Starfish-Spider-Unstoppable-Leaderless-Organizations/dp/1591841437>
6. <http://www.tompeters.com/>
7. [http://www.tompeters.com/col\\_entries.php?note=005256&year=1990](http://www.tompeters.com/col_entries.php?note=005256&year=1990)
8. [http://nl.wikipedia.org/wiki/Life\\_hack](http://nl.wikipedia.org/wiki/Life_hack)
9. <http://www.kk.org/newrules/contents.php>
10. <http://www.blueoceanstrategy.com/>
11. <http://justienmarseille.blogspot.com/>
12. [http://www.minaz.nl/Actueel/Toespraken/2007/December/Minister\\_president\\_Balkenende\\_bij\\_Nederland\\_Innovatief](http://www.minaz.nl/Actueel/Toespraken/2007/December/Minister_president_Balkenende_bij_Nederland_Innovatief)
13. <http://www.fourhourworkweek.com/blog/>
14. [http://www.lifebuilding.nl/een\\_werkweek\\_van\\_4\\_uur.aspx](http://www.lifebuilding.nl/een_werkweek_van_4_uur.aspx)
15. <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>
16. [http://en.wikipedia.org/wiki/Swarm\\_intelligence](http://en.wikipedia.org/wiki/Swarm_intelligence)
17. <http://distributedresearch.net/blog/2007/04/01/what-are-microjobs/>
18. <http://www.prosper.com/>
19. <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/>
20. <https://www.boober.nl/>
21. [http://en.wikipedia.org/wiki/Jeremy\\_Rifkin](http://en.wikipedia.org/wiki/Jeremy_Rifkin)
22. <http://www.resurgence.org/resurgence/issues/rifkin207.htm>
23. [http://en.wikipedia.org/wiki/Bernard\\_Lietaer](http://en.wikipedia.org/wiki/Bernard_Lietaer)
24. <http://bedrijfsethiek.nl/Geld%2520toekomst>
25. <http://complementaire-economie.startpagina.nl/>
26. [http://en.wikipedia.org/wiki/Weak\\_tie](http://en.wikipedia.org/wiki/Weak_tie)
27. <http://www.rug.nl/staff/g.henstra/research>
28. <http://www.nrcnext.nl/loopbaan/article811677.ece>
29. [http://www.google.nl/url?sa=t&ct=res&cd=3&url=http%3A%2F%2Fwww.tpntv.nl%2Feconomische\\_storm.pdf&ei=AxGvR53ADImE0QTOWfCyCw&usg=AFQjCNH9hL96Z0VtD3xu-H1nu8SiktgNDg&sig2=3yFzP68xweCM0myfBUDrBQ](http://www.google.nl/url?sa=t&ct=res&cd=3&url=http%3A%2F%2Fwww.tpntv.nl%2Feconomische_storm.pdf&ei=AxGvR53ADImE0QTOWfCyCw&usg=AFQjCNH9hL96Z0VtD3xu-H1nu8SiktgNDg&sig2=3yFzP68xweCM0myfBUDrBQ)
30. <http://www.google.nl/url?sa=t&ct=res&cd=2&url=http%3A%2F%2F11knights.danalog.nl%2Fmartijnaslander%2Ffiles%2F2007%2F03%2Fstapineconomie.pdf&ei=DhGvR4OAEJfuwwH1m5V7&usg=AFQjCNGeVweexfLbqFM2eXUOTv9EHE1R7w&sig2=sJV0eXB5keDV3hSkeh8GoA>



Op dit werk is een Creative Commons Licentie van toepassing.