



*Peer-to-peer collectief voor zzp'ers in financiële sector*

# Door een ander te helpen, help je jezelf

De arbeidsmarkt is volop in beweging en steeds meer mensen vormen met elkaar een netwerk op basis van gelijke interesse, ervaring en/of behoefte. Ontwikkelingen die initiatiefnemers Ton Nijenhuis en Petrosjan Damen op het idee brachten het peer-to-peer collectief Co-operations op te richten.

TEKST KAROLIEN HULST-SIPS

**I**n het bedrijfsleven in het algemeen en in de financiële sector in het bijzonder zijn twee bewegingen herkenbaar. Enerzijds zijn bedrijven, na strategische koersveranderingen, aan het reorgani-

seren en anderzijds zijn bedrijven vaak op zoek naar nieuwe medewerkers. Naast medewerkers in vaste dienst is er ook tijdelijke behoefte aan specifieke kennis via zzp'ers. Het aantal zzp'ers groeit ondertussen gestaag. Een groot

deel van hen gaat van opdracht naar opdracht, terwijl een ander deel moeite heeft met acquisitie. Zonde, want op deze manier blijft een deel van de kennis en ervaring onbenut voor bedrijven, terwijl zij er juist naar op zoek zijn en het moeilijk kunnen vinden.

## **VERTROUWEN**

Na zijn promotieonderzoek aan Nyenrode Business Universiteit liep Petrosjan Damen al langer met de gedachten om iets te doen met het onderwerp van zijn proefschrift: 'de besturing van samenwerkingsvormen.' Hij kent die markt goed. Al bijna twintig jaar werkt

hij als organisatieadviseur en is gespecialiseerd in sourcingsvraagstukken. “Offshoring, outsourcing, shared services, flexibele schillen, ik heb veel varianten voorbij zien komen. Iedere organisatie zoekt mechanismen om capaciteit zo efficiënt mogelijk in te zetten, in een vorm die past bij de doelstellingen. Vaak is zo’n vorm vastgelegd in een groot aantal juridische documenten en controlemechanismen. Begrijpelijk, maar toch zou dat niet de basis moeten zijn. Uiteindelijk ga je een samenwerking aan op basis van het vertrouwen dat je in elkaar hebt”, aldus Petrosjan.

In september 2018 raakte hij bij een opdracht in gesprek met Ton Nijenhuis. Na ruim dertig jaar in loondienst te hebben gewerkt, was Ton eerder dat jaar zijn eigen consultancybureau gestart: Tonsultancy. Ze hadden gelijke ideeën. “Vertrouwen als basis voor samenwerking. Dat vertrouwen kun je niet afdwingen. Je moet er hard voor werken, iedere dag weer. Je moet elkaar daadwerkelijk willen helpen. Door de ander te helpen, help je ook jezelf”, aldus Ton.

#### **MOREEL DOCUMENT**

De twee ontwikkelden een nieuw concept, gericht op ervaren zelfstandig professionals uit de financiële dienstverlening, met als doel elkaar te helpen aan werk waar je goed in bent. Onder de naam Co-operations zijn zij in maart 2019 een collectief gestart met senior zzp’ers uit allerlei disciplines, variërend van project- & programma managers, communicatieprofessionals, juristen en vele andere specialismen. Een collectief waar zich in de eerste maanden al dertig nieuwe Co-operators bij hebben aangesloten.

Ton en Petrosjan geloven in de kracht van complementariteit. De Co-operators kunnen bij uitstek opdrachten voor elkaar spotten omdat ze geen concurrenten van elkaar zijn. Het model is gebaseerd op professionaliteit, vertrouwen en transparantie.

De professionaliteit wordt geborgd doordat uitsluitend ervaren zelfstandig



**PETROSJAN DAMEN:**  
**“VERTROUWEN ALS BASIS  
 VOOR SAMENWERKING.”**

professionals zich bij het platform kunnen aansluiten. “Alle Co-operators hebben minimaal tien jaar of meer ervaring in hun vakgebied”, zegt Ton. “Hierdoor ontstaat een groep deskundigen, die elkaar inhoudelijk kunnen challengen en aanvullen.”

Vertrouwen komt ook tot uiting in het samenwerkingsmodel. “We hebben geen ingewikkelde contracten, alleen een soort moreel document met een aantal spelregels”, aldus Petrosjan. “In de onderlinge samenwerking vertrouwen we op de professionaliteit van de aangesloten Co-operators.”

Transparantie vind je vooral terug in de bijeenkomsten van Co-operations en het verdelen van de Co-operations punten. In de bijeenkomsten worden alle ervaringen (goed en minder goed) gedeeld en met elkaar besproken. Daar-

naast zijn er transparante afspraken voor welke activiteit of inzet je punten krijgt

#### **SIMPEL**

Het concept is simpel. In theorie kan iedere ervaren zelfstandig professional zich aansluiten bij Co-operations. Hij of zij wordt na het betalen van de abonnementsfee van 50 euro per kwartaal lid en mag zich Co-operator noemen. Het profiel van de Co-operator wordt opgenomen in het bestand van Co-operations. Vanaf dat moment kun je worden benaderd door een andere Co-operator, of kun je zelf andere Co-operators benaderen voor interessante vacatures.

“Onze missie is elkaar aan het werk helpen en houden”, zegt Petrosjan. “Zelf heb ik meerdere malen meegemaakt dat ik bij het werken aan een

opdracht hulp kan gebruiken. De opdracht blijkt dan omvangrijker en complexer dan aanvankelijk ingeschat, of er zijn andere expertises nodig. In dat geval kan ik mijn opdrachtgever snel helpen door het grote aantal makkelijk in te schakelen Co-operators.”

“Door de grote diversiteit aan kennis in ons netwerk, snijdt het mes aan twee kanten. Dat is het mooiste dat er is!”, aldus Ton.

De Co-operator die een andere Co-operator aan zinvol werk helpt, ontvangt hiervoor een vergoeding van die betreffende Co-operator. Daarnaast draagt die Co-operator een gelimiteerd bedrag af aan Co-operations. “De vergoeding die wordt afgedragen, is afhankelijk van de waarde van de opdracht en altijd gelimiteerd tot een maximum. Op deze manier ben je niet een groot deel van je uurtarief kwijt aan een tussenpartij. Door andere Co-operators te helpen, kun je bovendien verdienen aan het model”, aldus Petrosjan.

### SPAARPOT

Niet alleen het aan het werk helpen van een andere Co-operator levert een beloning op, maar ook het toevoegen van waarde aan het concept wordt beloond. “Van de bijdrage aan Co-operations wordt de helft in een gezamenlijke spaarpot gestopt. Die helft wordt aan het einde van ieder jaar verdeeld onder de Co-operators, die punten hebben verdiend. Punten kun je verdienen door andere Co-operators aan te brengen, opdrachten aan te brengen, of bijvoorbeeld publiciteit te genereren. Aan het einde van ieder jaar wordt de inhoud van de spaarpot gedeeld door het aantal verzamelde punten. Na deze verdeling staan alle tellers weer op nul”, aldus Ton.

Het werken aan de missie en elkaar helpen, wordt in het Co-operationscon-



cept beloond. Mooi voor de Co-operators, maar wat hebben opdrachtgevers hier aan? “Co-operators kunnen beter de continuïteit van hun dienstverlening waarborgen. Als een Co-operator onverhoopt wegvalt vanwege bijvoorbeeld ziekte, dan kan hij of zij makkelijk iemand anders inschakelen ter vervanging”, aldus Petrosjan.

### AMBITIE

De eerste dertig Co-operators hebben zich aangesloten en de eerste opdrach-

ten zijn vervuld. “In 2020 willen we doorgroeien naar minimaal 75 Co-operators. We streven naar een inzetpercentage van vijftien tot twintig procent. Dus als we gemiddeld vijftien Co-operators aan het werk hebben geholpen, zijn we tevreden. Om dit te realiseren voeren we gesprekken met diverse grote en minder grote organisaties om ons concept onder de aandacht te brengen. Uiteindelijk blijft het helpen van collega’s en opdrachtgevers het belangrijkste doel.” ■

Meer informatie: [www.co-operations.nl](http://www.co-operations.nl)

**“HET WERKEN AAN DE MISSIE, ELKAAR AAN WERK HELPEN EN HOUDEN, WORDT IN HET CO-OPERATIONSCONCEPT BELOOND”**

Auteur Karolien Hulst-Sips is (Corporate) communicatieadviseur bij ‘Merken met’ en Co-operator.