

# De tragiek van dynamiek

Eigenlijk zijn we saaie, voorspelbare wezens. Mensen houden van afwisseling maar niet van verandering. We grappen en zappen, maar verroeren ons niet. Je mag wat ondernemen, maar zodra het in beweging komt willen we de dynamiek beheersen. Dat doen we met gedrag, geluid, rente en de natuur. Op en neer maar het bed mag niet kraken. Een beetje slingeren is leuk, maar het mag niet teveel uitschieten. Met regelsystemen brengen we wisselingen onder controle. Fluctueren, comprimeren, limiteren, temporiseren en condenserend. Elke vorm van ongeregeld gedrag is onder controle. De PLC is geboren, de onderneming is ten einde. De tragiek van de dynamiek.

Met Bell als ondernemer ging het fout. Alexander Graham had net als Chappé, Morse, Maxwell en Marconi gewoon moeten blijven uitvinden om het menselijk contact te verbeteren. Maar nee: aan het verbinden van mensen moest een rekening hangen. Factureren als ondernemend begrenzen van onze natuurlijke dynamiek. De Pietje Bell onder de uitvinders keek het kunstje af van Johan Philipp Reis en vroeg net twee uur eerder dan Elisha Gray patent op de telefoon aan. Na verkoop aan AT&T betalen we sindsdien voor licentie en *bellminuten*. Dit ondernemerschap heeft de hele wereld in zijn natuurlijke ontwikkeling beknot. Als telefoneren gratis was gebleven, hadden we nu geen files. Konden we werken waar we wonen. Dan hadden we onze talenten en kennis onbelemmerd kunnen uitwisselen en niet beperkt gezien tot het belbudget. Dan was de wereld gewoon gelijkmatig gegroeid.

Telecommunicatie als noodzakelijke grondstof voor ontwikkeling. Er zijn landen waar ze maling hebben aan licenties en ondernemerschap. Daar nationaliseert men oliebronnen, textiel fabrieken, zilvermijnen en telefoonbedrijven. Daar wordt volop gekopieerd. Dat is slecht voor de vrije economie, klagen de grootindustriëlen. Dat komt ook

omdat wij Europeanen geen ondernemers meer zijn, zeggen ze. We gebruiken onze kennis en talenten niet om vooruit te komen, beweren ze. Het oude continent moet haast maken om Azië bij te houden, roepen ze. Haast? Nog meer hollen als een gouden kip zonder kop?

Vooruitgang is lang stilstaan en snel bewegen, waren de magische woorden van mijn dansjuf. Ze had meer kijk op de wereld dan heel Nijenrode bij elkaar. Kilometers maken was een tweede gevleugelde uitspraak van haar. En dus bleef ik dansen tot ik het kunstje halfdronken op sokken met ogen dicht feilloos kon doen. Ze geeft al jaren les, dag in, dag uit. Elk seizoen weer een nieuwe lichting, waarvan veel afvallen, een deel op de dansvloer ruzie krijgt en een klein deel naar een hoger niveau mag. Haar kunst en kracht is ieders doel. Haar onderneming is kennisoverdracht. Hoe lang nog?

Teleleren, telestemmen, telewerken, televergaderen, televisie. De manier waarop we onze economie organiseren rondom kennis en haar toepassing zal sterk bepalend zijn voor onze samenleving. Kennis was de kurk waarop Europa dreef. Het werd het stuurloze reddingsvlot waarmee we de rivier afzakken. Nu is het verhuizen van kennis naar alle windstreken van de wereld de manier om de jaarcijfers op te poetsen. West-Europa is een stoffig openluchtmuseum. Zelfs Nederlanders zijn geen ondernemers meer. Waar is onze handelsgeest van de Verenigde Oost-Indische Compagnie? We doen nog steeds zaken met de oudste culturen ter wereld, maar in de Amsterdamse pakhuizen staan nu *prullaria made in cheaper*. Wij kunnen bogen op een geschiedenis die barst van verbeeldingskracht, vindingrijkheid en ondernemingslust. Maar dat is historie. Alles verandert. Vastklampen aan een vaste baan en een maandelijks salaris is het in stand houden van een illusie, doceert een versgekruide eredoctor. Als boventallige baas van een uitverkochte gloeilampenfabriek organiseert hij nu vernieuwing en ondernemend denken. Dat zit niet meer in onze genen, weet hij.

Zaken moet je in een nieuw licht zetten. Jonge mensen krijgen in het onderwijs de kennis van gisteren. Er zijn te weinig prikkels om nieuwe grenzen op te zoeken. Niet leren maar experimenteren. Ondernemen als onderwijs. De weg naar een broeinest van activiteiten is omzoomd met innovatieve bedrijven, waarvan gemiddeld de helft weer snel failliet gaat. Dat is op zich al een leerervaring! Innoveren in een mate van kruisbestuiving dat je een bijna tastbaar enthousiasme krijgt. Ook dat is illusie. Net als de winst die je krijgt. Alleen de fiscus houdt oog voor realiteit. Geen bellers maar tellers, dus geen belastingtelefoon maar wel ondernemersheffing. Ondernemen is niet meer stoutmoedig, energiek, onbevreesd, avontuurlijk en speculatief zijn, maar slechts het vergroten van de winst in je boekhouding. Het *tjakka* werd *kwatta*. Nu heet het inspiratie en elan. Mooie motto's, maar niet de oplossing voor het feitelijke probleem. Ondernemend ontwikkelen is dynamisch creëren, faciliteren en innoveren. Kom, wees ongeregeld! Laat het bed kraken! China, straks komen komen we eraan. ■



Jacob van Kokswijk is parttime ICT-consultant bij Capgemini, veelgevraagd spreker bij congressen, lid van de stuurgroep Next Generation Networks initiative van de EU. (tm@kokswijk.nl, www.kokswijk.nl)

**Met Bell als ondernemer ging het fout.**

**Als telefoneren gratis was gebleven, hadden we nu geen files.**