Publicatie : CBM - Computer Business magazine
Datum : 31/08/2006 Oplage : 5.365 Advertentiewaarde : € 1015,00
Pagina : 18 Frequentie : 11x per jaar

COOKIES

Durf anders te denken (en te doen)

Robbert Hoeffnagel

Je zult de vraag maar krijgen: "U staat op de noordpool. Waar is het zuiden?" Hmmm ... tja, waar eigenlijk? Het antwoord is op zich niet zo moeilijk, maar zal veel mensen in eerste instantie vreemd in de oren klinken: overal, behalve boven me.

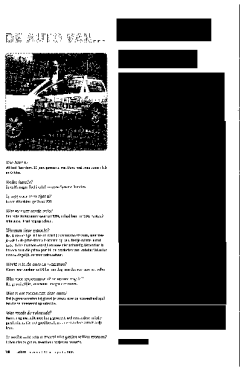
Onverwachte vragen stellen en nieuwe gezichtspunten aanreiken is een uitstekende manier om veranderingen voor elkaar te krijgen. Het werkt met name wanneer ingesleten gewoontes op de korrel kunnen worden genomen. Of als redenaties die voor waar worden gehouden, maar eigenlijk nooit meer worden getest, eens goed tegen het licht worden gehouden.

Het voorbeeld van de noordpool heb ik van Frans van der Reep, lector eBusiness aan de Hogeschool InHolland. De man grossiert is dit soort dingen. Zo schreef hij met enkele collega's van de hogeschool een boekje getiteld 'Ondernemen aan de Maas' (in de vorige uitgave van CBM heb ik dat boekje reeds genoemd in het artikel waarin het 3C-segmentatiemodel wordt uitgelegd.) Nu is de titel van dit boekje een instinkertje. Of beter gezegd: weer zo'n poging om mensen op het verkeerde been te zetten en hen daarmee aan het denken te zetten. Want waar gaat dat boekje eigenlijk over, als we alleen die titel maar kunnen lezen? Veel mensen denken en zeggen dan: 'Dat is niet zo moeilijk: ondernemen in Rotterdam natuurlijk'. De vestiging van InHolland in Rotterdam, de Maas, ondernemen - dat moet wel over werken in de havenstad gaan. Fout! Sinds wanneer stroomt de Maas alleen bij Rotterdam? Precies: mensen kijken en lezen vaak niet goed en leggen haast automatisch een link die er helemaal niet is of hoeft te zijn.

Ik moest aan deze voorbeelden denken toen ik een interview met Jonathan Schwartz in het Belgische vakblad 'Data News' las. Schwartz is CEO van Sun Microsystems en de opvolger van de legendarische Scott McNeally. Ook Schwartz denkt vaak anders dan anderen. Hij is bijvoorbeeld de man die van Solaris - het besturingssysteem van Sun - een gratis open source-versie maakte. In het interview vertelt hij dat Solaris in nog geen twaalf maanden tijd vijf miljoen (!) keer is gedownload. Meer dan er ooit in de hele geschiedenis van Sun zijn verkocht. Met als gevolg dat Solaris nu ook op Dell-hardware draait. En op systemen van Hewlett Packard. En zelfs op IBM-servers.

Voor Schwartz is dit een positieve ontwikkeling. Hij wil een eco-systeem bouwen waarin de Sun-producten zoveel mogelijk volume krijgen. Hoe meer - bijvoorbeeld - Solaris wordt gebruikt, hoe beter dat is voor Sun. Die klanten komen dan wellicht terug om SunFire-servers te kopen, schaffen anders wel Java-tools aan, kopen Sun StorageTek-opslagsystemen, noem maar op. Andersom vindt hij ook prima. Ubuntu - de razend populaire Linux-distributie uit notabene Zuid-Afrika - is inmiddels ook op Sun's UltraSparc-processor beschikbaar. Die processor vormt de basis voor bijvoorbeeld de energiezuinige Niagara-servers van het concern. Ubuntu-op-Niagara biedt weer nieuwe kansen, vindt Schwartz. Bijvoorbeeld voor bedrijven die liever met Linux werken, maar dat graag combineren met de snelheid en de energiezuinigheid van een Niagara-server.

Ik moet zeggen: ik hou wel van mensen die anders denken. Vragen stellen is vaak hun handelsmerk. En als het goed is, laten ze niet eens merken of ze nu een vraag stellen om informatie te krijgen of om een punt te maken. Maar dat ze met hun manier van handelen opmerkelijke resultaten bereiken, is wat mij betreft volstrekt duidelijk.



INHOLLAND OOK FOTO'S
alleen voor intern/eigen gebruik 2095 00875 009 00 00