

‘Je moet je eigen business

Ook financieel adviseurs moeten zich aanpassen

Als het aan trendwatcher Sander Duivestein ligt, gaan bedrijven na een presentatie van hem plannen maken om zichzelf te gronde te richten. Het is volgens hem de enige manier om bij te blijven in de snel veranderende wereld. Ook financiële dienstverleners zullen zich moeten aanpassen aan de nieuwe werkelijkheid, zoals de bitcoin. “Technologie maakt het mogelijk dat centrale instanties niet langer nodig zijn om vertrouwen te waarborgen.”

Door Leon Brandsema

Als er één ding is dat Sander Duivestein als spreker zijn toehoorders duidelijk wil maken, is het wel: doe in ieder geval iets. “En ‘doen’ betekent voor mij de oogkleppen afzetten.” Want aan mensen die stilzitten en alles afkeuren heeft hij een broertje dood. “Koop eens een bitcoin, zet een Google Glass op je neus. Je kunt het pas afschieten als je het hebt gebruikt. Reageer niet direct cynisch, maar probeer je open te stellen.” Duivestein is als expert op het gebied van nieuwe technologie verbonden aan VINT (Verkenning Instituut Nieuwe Technologie) van ICT-dienstverlener Sogeti. Hij hoopt mensen wakker te kunnen schudden met zijn verhalen. “Ik gooi in een noodvaart een stortvloed informatie over ze uit. Aan de ene kant gaan mensen zich daardoor ongemakkelijk voelen, aan de andere kant krijgen ze een gejaagd gevoel. Ik wil ze niet alleen laten schrikken, maar hoop dat mensen ook iets gaan doen. Ik vind dat ze in beweging moeten komen.”

Voor die beweging heeft de Brabander een extreme richting in gedachten. Als het aan hem ligt, richten bedrijven zichzelf te gronde. “Ik denk dat ieder bedrijf een start-up zou moeten oprichten waarmee ze zichzelf kapotmaken. Je moet je eigen businessmodel kannibaliseren.” Zelfdestructie hoeft volgens Duivestein niet alleen te leiden tot rokende resten. Het biedt ook vruchtbare grond om aan nieuwe kansen te bouwen.

Maar de trendwatcher ziet dat niemand op zoek gaat naar die vruchtbare grond. Bedrijven houden volgens hem het probleem in stand. Als voorbeeld noemt Duivestein berichtenservice WhatsApp,

die onlangs voor miljarden euro’s werd verkocht aan Facebook. “KPN heeft twaalf jaar geleden al het idee van WhatsApp bedacht, maar het nooit uitgebracht. Want bij elk sms’je dat verstuurd werd, kwam er bij hen een kwartje binnen. En nu is WhatsApp voor € 19 miljard verkocht, terwijl KPN € 15 miljard waard is.”

Wearables en swallowables

Lef wordt beloond, wil Duivestein maar zeggen. De durf om te mislukken ook. “Je moet niet bang zijn om te falen. Misschien moet je eerst wel verliezen om uiteindelijk te kunnen winnen.” Maar het lef zal wel getoond moeten worden, want stilzitten en afwachten is geen optie meer. “Ik probeer met mijn verhaal awareness te creëren. Je kunt niet meer achterover hangen. Bedrijven die groot en

Wearables kunnen zelfs swallowables worden. Een wachtwoordpil bijvoorbeeld, waarmee je na inslikken toegang kunt krijgen tot ruimtes en computers. Duivestein: “De ontwikkelingen gaan steeds sneller. De curve die de adoptie van de smartphone verbeeldt, heeft ongeveer de vorm van een hockeystick. Over tien jaar interview je mij, een half uur later loop je naar buiten en dan staat er ineens een ambulance buiten. Want volgens je sensoren krijg je een hartaanval. Ga jij dan op die brancard liggen? Ik zou het wel doen.”

Bitcoins

Bitcoins, de digitale munten die in Nederland ook steeds meer bekendheid genieten, heeft Duivestein ook. Hij voorziet dat dit soort elektronische ontwikkelingen voor een grote verandering in de fi-

‘Ik denk dat ieder bedrijf een start-up zou moeten oprichten waarmee ze zichzelf kapotmaken’

log zijn zullen heel veel moeite hebben om zichzelf opnieuw te ontdekken. Maar de ontwikkelingen zijn gaande, je kunt het niet meer ‘on-uitvinden’. Je zal er iets mee moeten doen. Je kunt niet meer denken: het zal mijn tijd wel duren.” Duivestein draagt zelf de drang om nieuwe dingen te proberen uit. Op de keukentafel heeft hij zijn laptop en smartphone liggen, de tablet ligt in de zithoek aan de oplader. Maar deze apparaten zijn in Duivesteins wereld al bijna passé. Om zijn pols heeft de trendwatcher bijvoorbeeld een smartwatch en onlangs testte hij een week lang een Google Glass. Het zijn de zogenaamde wearables, technologie die je op je lichaam draagt, waarover hij ook in zijn trendrapporten schrijft. “Mijn laptop ligt nog op een armlengte afstand, mijn telefoon heb ik al binnen handbereik. En als er op mijn smartwatch iets binnenkomt, hoef ik alleen maar even mijn pols te draaien en te kijken. Het komt steeds dichterbij.”

nanciële wereld gaan zorgen. “De verantwoordelijkheid voor het verzekeringsgeld wordt nog altijd gedelegeerd naar instanties. Het heeft nooit anders gekund. Technologie maakt het mogelijk dat centrale instanties niet langer nodig zijn om vertrouwen te waarborgen. Algoritmes nemen deze taak in een decentraal netwerk over. Gratis, transparant, snel en met wiskundige zekerheid.”

Helemaal ‘af’ is het systeem nog niet. De digitale wereld wordt nog niet erkend door de fysieke wereld, waardoor een bitcoin niets waard kan zijn. Duivestein: “Ik kan je nu een digitale munt geven met mijn hypotheekakte erop. Als jij dan zegt: ‘Sander, mijn huis uit’, zet ik jou gewoon buiten. Terwijl jij wel in je recht staat als ik jou de fysieke akte geef. Digitaal hebben we dat nog niet zo geregeld. Van alles wat fysiek bedacht is, proberen we te leren hoe het digitaal kan.” Een voordeel, de wereld van de bitcoins is in

Sander Duivestein

Sander Duivestein (42) is spreker, trendwatcher, internetondernemer en auteur. Duivestein werkt al sinds 2008 uit naam van het trendlab VINT, het Verkenning Instituut Nieuwe Technologie van ICT-dienstverlener Sogeti. Daarvoor werkte de trendwatcher bij het consultancybedrijf Capgemini. Hij schreef, ook uit naam van VINT, al meerdere boeken en rapporten over technologische ontwikkelingen en wordt regelmatig als expert opgevoerd in de media.

model kannibaliseren'

elk geval een stuk transparanter. "Ik denk wel dat het eerlijker wordt. Het is duidelijk van wie welk eigendom is, er zijn geen geheimen meer."

Toekomst

Duivestein loopt over van de toekomstvisies. Grote verzekeraars met tienduizenden werknemers, die bestaan straks niet meer in die vorm. Mensen zullen min-

de schop moeten. "Neem bijvoorbeeld de zelfrijdende auto's waar Google mee bezig is. Die auto's kunnen heel kort achter elkaar rijden, dus er zijn geen files. En ze veroorzaken als het goed is geen ongelukken. Maar wat betekent dat voor het schadeherstel? En schadeverzekeraars? Het systeem moet daarvoor veranderen." Hoe precies? De tijd zal het leren, ook voor Duivestein zelf. Hij mag

'Grote verzekeraars met tienduizenden werknemers bestaan straks niet meer in die vorm'

der gaan werken en meer tijd hebben voor zelfontplooiing. De samenleving moet ingericht worden op welzijn in plaats van welvaart. "Digitaal Darwinisme", noemt Duivestein het. Alles zal op

dan wel een trendwatcher zijn, over een glazen bol beschikt hij ook niet. "Het blijft natuurlijk koffiedik kijken. Als ik het precies kon uittekenen, zou ik nu gruwelijk rijk zijn geweest."

Things

Samen met zijn collega's van trendlab VINT schrijft Sander Duivestein dit jaar vier notities over businesskansen op het internet. Centraal daarbij staan de zogenaamde 'Things'. Duivestein: "Dat gaat om het internet van dingen. Je kunt elk levenloos object in je huis voorzien van een sensor. Dat kan van alles zijn. Mijn koffiemok bijvoorbeeld. Als die leeg is, zou er een signaal naar mijn koffiezetapparaat kunnen gaan. Die weet dat ik twee kopjes per dag drink en dit mijn eerste was. Dus begint hij alvast met voorgloeien voor mijn tweede kopje. Of de koelkast die zijn eigen voorraad beheert, controleert en de boodschappen uit zichzelf bestelt bij Albert Heijn. De brievenbus die een berichtje doorstuurt als er post doorheen valt. Het kan van alles zijn."

Verzekeraars

Bitcoins

Trends

Google

Sander Duivestein: "De verantwoordelijkheid voor het verzekeringsgeld wordt nog altijd gedelegeerd naar instanties."

