



Het boek "De aarde is plat/The world is flat" van Thomas Friedman is een must-read. Het boek zelf is allerm minst plat. Het bevat bijna 600 bladzijden tekst. Maar voor ICT Management consultants is het van begin tot eind zeer boeiend, de eerste helft nog meer dan de tweede. De ideeën uit het boek waren een belangrijk fundament van het Gartner-congres van afgelopen november. De Amerikaanse ondertitel luidt "A brief history of the 21st Century". Dat is natuurlijk niet waar, maar het is wel een intrigerende ambitie. Eigenlijk is dit een Direction Paper die je niet moet lezen. Je moet het boek van Thomas Friedman lezen. Natuurlijk moet je het boek niet klakkeloos volgen (Friedman is Amerikaan en gelooft (te) heilig in sommige Amerikaanse "verworvenheden"), maar je moet wel weten wat hij schrijft en wij als vestiging en jij als consultant moeten er wel een mening over hebben. In deze Paper zal ik het boek heel kort samenvatten, niet omdat je het dan niet meer hoeft te lezen, maar om te laten zien dat je het juist wel moet lezen.

Allemandsvriend

Thomas Friedman heeft toegang tot iedereen. Als hij zich afvraagt wat China nou van plan is met buitenlandse investeerders zit hij meteen bij de Chinese minister van Buitenlandse Zaken. Als hij wil weten wat er achter de nieuwe koers van HP zit, maakt hij een afspraak met de CEO van HP. En iedereen wil kennelijk (open!) met hem praten. Op die manier geeft hij ons inzicht in de plannen van uiteenlopende landen als de VS, Canada, China, India, Jordanië en Engeland, maar beschrijft hij ook de zeer leerzame beweegredenen, werkwijze, problemen en successen van bedrijven als Dell, IBM, Netscape, Rolls-Royce, Tata, UPS, Wal-mart en allerlei kleine bedrijfjes.

De aarde is plat

Met de platte aarde bedoelt Thomas Friedman de digitale wereld, die er voor zorgt dat afstanden en grenzen verdwijnen.



De tien platmakers

Dat de aarde plat is geworden, is veroorzaakt door tien platmakers:

1. de val van de Muur;
2. World Wide Web;

3. Workflowsoftware;
 4. Uploading & de kracht van gemeenschappen;
 5. Outsourcing;
 6. Offshoring;
 7. Supplychaining;
 8. Insourcing;
 9. In-formeren (Google, Yahoo!, MSN Web Search, ...);
 10. De steroïden (digitaal, mobiel, persoonlijk, virtueel);
- Natuurlijk kennen we die termen allemaal wel en het lijstje lijkt niet erg spectaculair, maar Friedman weet over elk van die dingen (voor mij) nieuwe dingen te vertellen, hij plaatst ze steeds weer in een verrassend perspectief en geeft van elk van hen nuttige en leerzame voorbeelden, voor klanten en voor ons.

De drieboudige convergentie

Die tien platmakers maakten elkaar krachtiger als complementaire goederen (vergelijk het maar met potlood en papier, samen zijn ze veel nuttiger dan één van tweeën). Ergens rond 2000 convergeerden die platmakers op zo'n schaal en met zo'n intensiteit dat er ineens heel veel veranderde. Mensen kregen contact met (soorten) mensen waar ze nog nooit contact mee hadden gehad en deden samen dingen die ze nog zo hadden gedaan. Dat noemt Friedman de eerste convergentie.

Toch duurde het even voor de nieuwe mogelijkheden ten volle werden benut. Daarvoor was het nodig dat (sommige!) bedrijven op een heel andere manier gingen kijken naar hun bedrijfsvoering. In de taal van Friedman: ze moesten overstappen van een verticale bevelslijn (lijnhiërarchie) naar een horizontale (processen, ketens, samenwerking) bevelslijn van waardecreatie. Dat noemt Friedman de tweede convergentie.

Maar die horizontale samenwerking hoeft je natuurlijk niet binnen een bedrijf te doen. Je kan met mensen en bedrijven uit de hele wereld samenwerken. Ieder bedrijf en iedere

persoon op de hele wereld is een potentiële klant, leverancier, concurrent, medewerker of werkgever. Dat noemt Friedman de derde convergentie. Friedman legt uit waarom dit een revolutie is, geeft voorbeelden van succesvolle veranderingen op dit gebied, vertelt welke eisen dat stelt aan ondernemingen en hun IT, en beschrijft overtuigend de bedreigingen van ondernemingen (onze klanten!) die niet op tijd mee gaan.

De concurrentie wordt hevig

De tien platmakers en de drievoudige convergentie zorgen er voor dat de concurrentie tussen bedrijven en tussen arbeidskrachten heviger wordt dan ooit. Je zult voortdurend moeten laten zien dat je op de één of andere manier meer toegevoegde waarde hebt dan al je concurrenten. Elke dag weer! In de woorden van Friedman: Om te overleven moet een leeuw altijd sneller zijn dan de langzaamste gazelle, en een gazelle moet altijd sneller zijn dan de snelste leeuw. In zijn ogen komen de leeuwen vooral uit China en India. Landen als India en China produceren jaarlijks tienduizenden afgestudeerde, ambitieuze, gedisciplineerde en hardwerkende beta-studenten af, beschikken over tienduizenden goedkope, kwaliteitsrijke, betrouwbare, vaardige toeleveranciers en werknemers, maar creëren tegelijkertijd ook een voortdurend toenemende vraag. En elke dag heviger dan de dag er voor.



De consequenties

Landen, bedrijven en personen zullen zich voortdurend af moeten vragen wat hun toegevoegde waarde is, nu en straks. Dat vergt visie en beleid. Friedman voorziet dat een externe gebeurtenis ("een komeetinslag") een revolutie in gang zet, waarin de dinosauriërs zullen uitsterven. Lees: waarin landen, bedrijven en personen, die zich niet hebben aangepast failliet zullen gaan (bedrijven), worden overgenomen (bedrijven) of sterk in welvaart zullen dalen (landen, personen). En hij ondersteunt dat betoog met behoorlijke argumenten. Omdat

wij in elk geval niet het goedkoopst zijn, zullen we heel creatief moeten zijn en heel hard moet werken om er in welvaart niet al te veel op achteruit te gaan.

Pijnlijke feiten

De westerse wereld staat er in de ogen van Friedman niet goed voor. In de VS is het grootste deel van de exacte studenten afkomstig uit China en India en na hun studie gaat het merendeel tegenwoordig terug. En dat terwijl de exacte wetenschappen steeds belangrijker worden. De kwaliteit van het onderwijs is in de volle breedte heel erg laag, de Amerikaanse jeugd is uiterst gemakzuchtig vergeleken met de ambitieuze Oosterse concurrentie. De bereidheid om in kennis en scholing te investeren is in China en India veel groter dan in het westen. Deze "zes pijnlijke feiten" wijt Friedman aan het gebrekkige politieke leiderschap in de VS, maar een groot deel van zijn verhaal gaat ook of zelfs nog meer op voor Nederland. Friedman adviseert landen een goede balans tussen enerzijds een faciliterend en stimulerend nationaal beleid en kleinschalige lokale uitvoering ("glokalisering" woordgrapt hij dat).

De onkwetsbare medewerker

Om als persoon je welvaart te behouden, zul je je moeten ontwikkelen tot een "onaanraakbare", een onkwetsbare medewerker, iemand van wie het werk niet kan worden uitbesteed, gedigitaliseerd of geautomatiseerd. Westerse mensen moeten het vooral zoeken in heel goed kunnen samenwerken, organiseren, personaliseren, samenvoegen, uitleggen en toepassen (allemaal tegelijk dus!). Gartner noemt dat soort mensen "versitalists" (veelzijdigen), mensen die niet de beperkingen van specialisten hebben, maar ook niet die van generalisten. Gouden tijden dus voor ICT Management consultants! Wordt vooral geen generalistische manager.



Hoe ondernemingen overleven

Ondernemingen die willen overleven moeten zich niet gaan beschermen tegen bedreigende ontwikkelingen, maar ze moeten voortdurend hun bedrijfsmodel durven aanpassen. Steeds weer moeten ze samenwerking zoeken moet globale en lokale spelers, voortdurend zoekend naar nog meer toegevoegde waarde. Samenwerking tussen ondernemingen en samenwerking binnen ondernemingen is de sleutel voor succes. Je moet voortdurend meten en analyseren waar het nog beter kan, om beter te worden, niet primair om

goedkoper te worden. Dat stelt hoge eisen aan de IT-functie en het is dus belangrijk dat wij allemaal een beeld hebben bij de ontwikkelingen die Friedman schept.

Relatie met Direction

Friedman schetst een wereld waarin ambitie en veranderingsbereidheid bepalend zijn voor het succes van ondernemingen. Hij schetst doomsenario's voor ondernemingen die dat niet kunnen opbrengen. Ondernemingen moeten zich bewust worden van de uitdagingen moeten geholpen worden om de veranderingen vorm te geven. In de meeste gevallen zal het initiatief en de richting van de IT-functie binnen de onderneming moeten komen. En die moeten daarbij geholpen worden. Er zijn er in Nederland maar weinig, die daarbij kunnen helpen. LogicaCMG ICT Management kan onaanraakbaar worden als ze een duidelijke visie heeft over de genoemde problematiek. Als ze klanten kan helpen om zelf een visie te ontwikkelen. En als Direction de richting wijst.

Niet iedereen hoeft dit boek te lezen!

Als je geen ICT Management consultant bent, geen ambities hebt, geen kinderen hebt en jouw succes helemaal toevertrouwt aan je managers, dan hoef je het boek van Friedman niet te lezen. Je merkt het allemaal wel als het gebeurt. Maar als wel ICT Management consultant bent of wel ambities hebt of als je kinderen hebt of je eigen lot in eigen hand wilt nemen, ja dan moet je dit boek lezen.



Direction Wiki Paper



Natuurlijk is deze samenvatting gekleurd, onjuist en incompleet. Het is tenslotte nog maar de eerste versie en de mening van één individu. En omdat we dat boek allemaal gaan lezen kunnen we met zijn allen een veel betere samenvatting maken. Voor onszelf, voor onze klanten en voor die paar mensen die het nog niet hebben gelezen. Ga dus niet alleen dat boek lezen, maar verbeter daarna/ondertussen de samenvatting. Zodat we aan onszelf, ons management en onze klanten kunnen laten zien dat kennismanagement gebaseerd op uploading en de kracht van communities de toekomst heeft. Of niet, maar dan zouden we geen knip de neus waard zijn. Toch?

En nou dat boek kopen en lezen!

Reacties naar: *Bart Stofberg*