

[HOME](#) > [BIZ](#)> [EXPERTS](#)

>

[\(/\)](#) ([HTTP://WWW.STANDAARD.BE/BIZ](http://www.standaard.be/biz)) ([HTTP://WWW.STANDAARD.BE/BIZ/EXPERTS](http://www.standaard.be/biz/experts))[MENINGEN](#)([HTTP://WWW.STANDAARD.BE/BIZ/EXPERTS/MENINGEN](http://www.standaard.be/biz/experts/meningen))

Survival of the fittest

28/09/2013 om 15:30 door Peter Hinssen (<http://www.standaard.be/auteur/peter-hinssen>)

Foto: EPA

Gewoon een wagen? Internetpionier Peter Hinssen stelt wat er zo speciaal is aan de elektrische Tesla.

Vandaag is de laatste dag van onze Oracle Open Innovation Tour aangebroken. We rijden aan de overkant van de baai naar Fremont, waar de assemblage-fabriek van Tesla staat. De groep is 'pretty excited', want iedereen is benieuwd naar de hypermoderne fabriek waar het neusje van de zalm van de elektrische wagens wordt gebouwd. En iedereen wil er ook mee gaan testrijden natuurlijk. Als ik met 25 Belgische en Nederlandse CIO's de Tesla-fabriek binnenstap lijkt het alsof ik hen allemaal een golden ticket heb gegeven voor de chocoladefabriek van Willy Wonka.

En we worden niet teleurgesteld. De technologie van de wagens is verbluffend, de assemblage indrukwekkend, en vooral de testrit is amazing. Iedereen is verkocht. Maar het mooie aan Tesla is niet alleen de wagens, maar ook het verhaal erachter. Het verhaal van Elon Musk, de serie-ondernemer, die met Tesla de automobiellindustrie op zijn kop zet en een totaal nieuw merk lanceert dat je makkelijk de Apple-computer onder de wagens kan noemen.

Maar Elon Musk is ook de oprichter van Paypal, dat de financiële sector aanpakte en een wereldspeler in online betalingen is geworden. En Musk is ook de oprichter van SpaceX, dat vorig jaar een contract met de NASA in de wacht sleepte van miljarden dollars om de Space Shuttle te vervangen. Musk wordt aanzien als

de nieuwe Steve Jobs. Charismatisch, visionair, en vooral constant aan het kijken hoe je een industrie totaal kan omkeren. Musk is de grootste vijand van het status quo.

Eén van de deelnemers aan de Open Innovation Tour is Rudi Peeters, de CIO van KBC, dat één van de grootste IT-afdelingen in ons land heeft. Hij was diegene die de Tesla in de proefrit tot het uiterste liet gaan. Ik vroeg hem wat hij onthoudt van dit weekje San Francisco.

"Om daar een kort antwoord op te geven: de schizofrenie van San Francisco en Silicon Valley. 23.000 startups die allemaal het nieuwe Google willen worden, maar ook een leger van daklozen die je overal op straat ziet. Life is a jungle here.

Laat het me verduidelijken. Er zijn twee fundamentele 'rules of nature' die hier spelen: Survival of the fittest, en het spel van Entropie.

Survival of the fittest voel je hier overal. Het gaat er niet om de grootste, snelste, slimste of goedkoopste te zijn, het gaat er wel om de meest flexibele, de meest agiele speler te zijn in het spel. Niet vastroesten. Flexibiliteit is key. De CEO van Tesla is daar een prachtig voorbeeld van: van Paypal naar een gloednieuw autobedrijf. Flexibiliteit geeft kansen op entrepreneurship en innovatie. Maar het geldt ook omgekeerd: bedrijven die niet flexibel en wendbaar zijn gaan er hier resoluut uit. Blackberry en Nokia zijn daar helaas prachtige voorbeelden van.

Maar de tweede regel is de regel van Entropie. In de natuur is elke crisis een opportuniteit. Een biotoop die verstoord geraakt zal die energie gebruiken om zich aan te passen. Een systeem dat in rust is, gaat uiteindelijk dood aan zijn Entropie. Je hebt dus druk nodig, een crisis, een verstoring. Als deze verstoring groot genoeg is dan kan het resultaat bijzonder verrassend zijn, dinosaurussen die verdwijnen, mutanten die plots betere kansen krijgen...

Natuurlijk zijn deze regels ook van toepassing voor bedrijven. Als je bij een bank werkt, ben je recent gebombarderd tot ervaringsdeskundige inzake crisissen. In mijn sector spreekt men dan over Too Big To Fail. Ik heb geleerd dat we wellicht beter spreken over Too Big To Change. Als we in onze biotoop vastgeroest raken, te rigide worden, dan is er maar een einde: failure.

De disrupties die we deze week gezien hebben hier in Silicon Valley, gaan niet over technologie, maar over de nieuwe businessmodellen. Het is aan ons om in ons eigen bedrijf een biotoop te creëren waarin onze goede talenten flexibel kunnen zijn, durven experimenteren, en ondernemen. Een cultuur van fail-forward bouwen, onszelf durven in vraag te stellen, en als bedrijf ons totaal durven hervormen. Als we blijven verder denken in de oude patronen zullen we verdwijnen. Het klinkt wellicht raar uit de mond van een bankier maar ik ben me er hier erg bewust van geworden: "Lang leve de crisis"."
