

### **Deel 3 Inspelen op de volwassen Vijfde dimensie**

Elke keer weer zien we hetzelfde patroon. Er komt een nieuwe technologie of toepassing gebaseerd op nieuwe technologie beschikbaar en zij die er enthousiast over zijn verwachten dat deze vrijwel direct een doorslaand succes wordt. Vrijwel altijd is er echter sprake van een mislukking of een veel langzamere groei dan verwacht. Het gebeurt maar heel weinig dat dergelijke verwachtingen ook worden waargemaakt of zelfs overtroffen. Belangrijk is dus in zo'n situatie de juiste keuzes te maken. Enerzijds niet te vroeg te zijn met het verkeerde en anderzijds niet te lang wachten of je niet voor te bereiden op de grote veranderingen die zich toch zullen gaan voltrekken. In dit deel zal daar een handreiking voor worden gegeven.

### 23. Wanneer wordt een nieuwe technologie geaccepteerd?

In de afgelopen 35 jaar heb ik veel voorbeelden gezien van nieuwe diensten geënt op een nieuwe technologie die veelbelovend leken, maar toch mislukten of pas veel later een succes werden dan verwacht. Hoewel ik zelf iemand ben die graag nieuwe apparatuur of toepassingen in een vorig stadium gebruikt, pas ik wel een aantal uitgangspunten toe, gebaseerd op ervaringen uit het verleden, om de kans op succes van het nieuwe zakelijk te kunnen inschatten.

Ik stel dan vier basisvragen:

1. Biedt het nieuwe apparaat of de nieuwe toepassing de gebruikers een echt groot en aantoonbaar voordeel ten opzichte van de oude situatie? Is het dus echt een oplossing voor een duidelijk probleem. Als het antwoord ontkennend is, zal het nieuwe of totaal niet aanslaan of zich slechts langzaam over nieuwe gebruikers verspreiden. (Sommige vindingen vallen onder de categorie die Amerikanen zo treffend 'een oplossing op zoek naar een probleem' noemen.)
2. Is er sprake van één overduidelijke reden waarom men het nieuwe zal gaan gebruiken en kan die reden in maximaal twee zinnen aan anderen worden uitgelegd (waarbij het dan bovendien de verwachting is dat dit zal gaan gebeuren)? Ook in dit tweede geval mag het antwoord niet ontkennend zijn, want anders zal het zeker geen doorslaand succes worden.
3. Is het gebruik van het nieuwe beduidend eenvoudiger dan het werken in de oude situatie? Dit is een cruciaal criterium waartegen vaak gezondigd wordt, met desastreuze gevolgen.
4. Is het voor het succes van het apparaat of de toepassing noodzakelijk dat er een minimale grens van gebruikers wordt behaald alvorens het in feite echt zinvol wordt er gebruik van te gaan maken? Zo ja, besef dan dat het altijd beduidend langer duurt voor die grens bereikt wordt (als dat überhaupt gebeurt) dan men oorspronkelijk verwacht.

We kunnen deze vragen toepassen op diverse nieuwe technologieën of toepassingen uit het verleden en dan zien wat er feitelijk gebeurd is.

- In 1980 werd Viditel in Nederland geïntroduceerd. Mensen zouden met een voor Viditel voorbereide televisie kunnen inbellen naar een speciale computer en dan de gewenste informatie krijgen. De Viditelschermen hadden dezelfde structuur als de toen zojuist geïntroduceerde teletektschermen. Viditel sloeg absoluut niet aan (alleen bij specifieke gebruikersgroepen, zoals reisbureaus en transportondernemers). Het gebruik bleek in de praktijk niet zo eenvoudig. Dat kan ik uit de eerste hand vertellen, want ik was in 1980 als een van de eersten in het bezit van een televisie met Viditelmogelijkheden en heb zelfs bij de ptt destijds geleerd om Viditelpagina's aan te maken. Het inbellen mislukte regelmatig en er moesten nogal wat codes ingetoetst worden voordat de verbinding tot stand werd gebracht. Vervolgens was de informatie niet zo bijzonder dat je die niet kon missen. Teletekst (met in feite dezelfde soort technologie als basis) sloeg wel aan, omdat het veel eenvoudiger te gebruiken was (geen eigen verbinding maken) en de informatie wel breed en relevant was. In feite werd er bij Viditel tegen de eerste drie regels gezondigd; de vierde was niet relevant.
- De eerste vijftien jaar van het faxen was weinig succesvol. Het gebruik was nogal omslachtig en het aantal faxtoestellen was relatief laag. (Zie hiervoor de vierde vraag). Toen echter het gebruik verder vergemakkelijkt en echt gestandaardiseerd werd en er,

in het begin van de jaren tachtig, een bepaalde ondergrens van gebruikers werd gehaald, duurde het maar een paar jaar of de fax was vrijwel overal in het bedrijfsleven aanwezig (en de telex vrijwel verdrongen).

- Geld opnemen uit de muur met een pinpas is vrij snel massaal aangeslagen. Het is het vrij eenvoudig te doen en heeft het voordeel dat men niet binnen een bank in de rij hoeft te staan voordat men het geld krijgt (nog los van het feit dat een gemiddeld bankkantoor per week minder dan 40 uur open is en dan nog alleen als de meeste mensen aan het werk zijn). Kortom: de eerste drie vragen konden met 'ja' beantwoord worden.
- De Chipper en Chipknip sloegen de eerste tien jaar niet aan. De belangrijkste reden was dat het voor de gebruiker in feite heel weinig voordeel bood ten opzichte van het oude systeem (kleingeld); nog los van het onzalige idee om twee aparte systemen te ontwikkelen binnen een relatief kleine markt als Nederland. Als er, bijvoorbeeld, vanaf het begin bij parkeerautomaten alleen gewerkt had kunnen worden met een Chipper of Chipknip en niet ook met kleingeld, dan zou dat alleen al voldoende reden zijn geweest voor een hoge mate van gebruik voor dat doel alleen al, met als gevolg dat het ook voor andere doeleinden gebruikt zou worden. Toch ziet men nu langzamerhand wel een opkomst van de Smartcard met aanvullende informatie (wat in feite de oorspronkelijke opzet van Chipper en Chipknip was, maar tot op heden nooit echt is waargemaakt).
- WebTV is mislukt, terwijl toch velen dachten dat het heel succesvol zou worden.<sup>1</sup> Ten opzichte van het gebruik van internet met een computer bood WebTV geen evident voordeel (het was echt veel minder gemakkelijk in het gebruik dan vaak werd voorgesteld). Het enige voordeel was dat men geen aparte computer diende aan te schaffen. Maar de vraag blijft dan nog of men in dat geval wel mentaal bereid of in staat is om te internetten. Inmiddels blijkt uit het feit dat internet bij de volwassen bevolking al een dekking boven de 60 procent heeft gerealiseerd, dat het gebruik van een computer blijkbaar voor velen geen onoverkomelijke obstakel is. Wat voor WebTV geldt is ook van toepassing op CDi.
- Internet is een groot succes geworden, althans toen het World Wide Web was ontwikkeld en een bepaald minimum aantal gebruikers was bereikt. Ik denk zelf dat e-mail de echte killerapplicatie was, waardoor internet zich zo snel na 1993 heeft verspreid, gecombineerd met de relatieve eenvoud van zowel het gebruik van e-mail als het World Wide Web (na de ontwikkeling van de browsers). In de meeste gevallen dat mensen online gaan, is de primaire reden e-mail ophalen of verzenden. En passant is het gebruik van het World Wide Web sterk toegenomen.

Het is handig om deze basisvragen te stellen bij het beoordelen van de slaagkans van nieuwe technologieën of toepassingen. Ze geven goede aanwijzingen of iets succesvol zal worden of niet. Er dient natuurlijk wel bij aangetekend te worden dat het stellen van de juiste vragen nog niet betekent dat men automatisch de goede antwoorden geeft. Uit eigen praktijk weet ik dat het kan gebeuren dat de beantwoording van de vragen positief kan worden ingekleurd als je zelf heel enthousiast bent over de nieuwe technologie of toepassing. Ook een zeer positieve sfeer over de algemene ontwikkelingen, zoals met internet een tijd het geval is geweest, kan de beantwoording van de vragen te positief kleuren. Dat neemt niet weg dat de vragen juist zijn en dat men dus moet proberen de beantwoording daarvan zoveel mogelijk te objectiveren. Tegelijkertijd wil ik wijzen op een beweging die andersom werkt. Ik kan me niet

---

<sup>1</sup> Tot die groep behoorde ik absoluut niet, wat duidelijk blijkt uit de inhoud van mijn boek *Dankzij de snelheid van het licht*.

aan de indruk onttrekken dat na de periode van torenhoge verwachtingen die zo ergens tot aan de tweede helft van 2000 liep, er een fase is gekomen waarin de sfeer juist veel te negatief wordt neergezet. Soms lijkt het of er niets meer deugt of dat er niet de afgelopen zeven of acht jaar een ongelooflijk snelle verspreiding heeft plaatsgevonden van een nieuwe technologie die voor velen een forse invloed heeft op, bijvoorbeeld, hoe men met de buitenwereld communiceert, dagelijks zijn tijd besteedt en met informatie omgaat, nog los van het feit dat bij steeds meer commerciële processen het internet een duidelijke rol is gaan spelen. eCommerce wordt door sommigen alleen gedefinieerd vanuit de omzet die rechtstreeks via internet wordt gegenereerd. Vaak wordt dan tevens gesteld dat in veel sectoren die omzet slechts een zeer beperkt deel van de totale omzet uitmaakt. Dat is echter een veel te beperkte manier om naar iets te kijken. Het internet speelt steeds vaker ergens in het oriëntatieproces voorafgaande aan de aankoop een rol -- bijvoorbeeld om informatie op te vragen over alternatieven van het product of de dienst die men wil aanschaffen of om te checken of het product beschikbaar is en wanneer het geleverd kan worden. Dat de feitelijke bestelling vervolgens niet via het internet plaatsvindt, betekent nog niet dat de rol die het net in het proces gespeeld heeft om tot de finale keuze te komen dan ook onbelangrijk is. Aan de andere kant, en dat heb ik al op meer plaatsen in dit boek aangegeven, hebben veel aanbieders nog steeds geen situatie geschapen waarvoor het doen van de bestelling zelf via het internet een echte meerwaarde betekent voor de klant.

Het is echter geruststellend dat er na de periode van torenhoge verwachtingen en de periode van zwartgalligheid nu hoogstwaarschijnlijk een periode aangebroken is waarin men een meer reële kijk heeft op wat er in de nabije toekomst zal gaan gebeuren.

## 24. Succesvol zijn binnen de Vijfde dimensie?

De basisvragen betreffende toekomstig succes van nieuwe technologische vindingen in het vorige hoofdstuk gelden niet alleen op macroniveau, maar kunnen ook op microniveau gesteld worden -- dus niet alleen wat betreft het generieke vraagstuk of een nieuwe technologie of apparaat succesvol wordt, maar ook of de eigen website een succes wordt. In dit hoofdstuk wil ik met name op het vraagstuk ingaan hoe een organisatie het best kan inspelen op de opkomst van de Vijfde dimensie. Aan welke voorwaarden moet je voldoen om succesvol te zijn, zowel op de korte als op de lange termijn?

Allereerst heb ik daartoe de vier vragen uit het vorige hoofdstuk, maar dan gericht op de eigen activiteiten in de Vijfde dimensie, omgezet in vier regels. Daarbij noem ik de bezoekers aan de website 'klanten', ook als er (nog) geen sprake is van een aankoop:

1. Het werken met de aanbieder binnen de Vijfde dimensie moet voor de klant een duidelijk en groot voordeel bieden ten opzichte van alternatieven.
2. Er moet een allesoverheersende reden zijn om als klant via de Vijfde dimensie met de aanbieder te opereren.
3. Het opereren binnen de Vijfde dimensie moet voor de klant gemakkelijk zijn en zonder technische barrières.
4. Als het succesvol opereren van de aanbieder afhangt van een minimum aantal klanten dat actief is in de relatie tot elkaar, duurt het veel langer dan verwacht tot een minimumwaarde aan klanten is bereikt. Het valt dan aan te raden om bepaalde stimulansen aan te wenden om de drempelwaarde sneller te bereiken.

Voor een aantal geïntroduceerde websites of categorieën van websites kunnen we deze regels, vaak als een soort post-mortem, ter illustratie toepassen:

- De zoekmachine Ilse is in feite vanaf het begin succesvol geweest. Bijna 40 procent van de Nederlandse internetgebruikers bezoekt deze site inmiddels wel eens. De site voldoet evident aan de eerste drie regels. Omdat het de eerste Nederlandse zoekmachine was, is er zeker sprake geweest van een groot voordeel ten opzichte van andere sites. Voor de klant is er één allesoverheersende reden om gebruik te maken van de site: men wil/moet wat vinden. En het gebruik is gemakkelijk en zonder technische barrières. De vierde regel gaat letterlijk niet op, maar in een afgeleide vorm toch weer wel. De site is pas relevant als het overgrote deel van de websites in het systeem zijn opgenomen.
- Veel datingsites op het internet zijn zeer succesvol. Er zijn duidelijke voordelen om deze activiteit via de Vijfde dimensie te verrichten: vrijwel direct contact, terwijl men toch grote anonimiteit bewaart; men kan via zoekinstructies gemakkelijker een 'match' vinden; de toepassingen zijn zeer eenvoudig, en drempelwaardes wat betreft het aantal deelnemers zijn inmiddels al lang overschreden.
- Wat voor datingsites geldt, is ook bijna één-op-één van toepassing op vacaturesites. Als men met een nieuwe vacaturesite op de markt komt, is echter de cruciale vraag wat daarvan nog de extra meerwaarde is ten opzichte van de bestaande sites. Als men die vraag wil beantwoorden, kan men het beste de vermelde vier regels toepassen, maar dan met als oude situatie de reeds succesvolle bestaande toepassingen in de Vijfde dimensie.

- In Nederland zijn er veel typen winkels geweest die via de Vijfde dimensie een eigen variant kenden. Dat waren, zeker in het begin, vrijwel altijd compleet nieuwe bedrijven die alleen maar via het internet werkten. Bij Newconomy zat ook zo'n bedrijf, PharmaPlaza, dat, grof gezegd, producten aanbod die normaliter in een drogisterij kunnen worden gekocht. Er waren nog veel meer online-winkels, bijvoorbeeld 'Boodschappenlijn', waar kruideniersproducten online werden verkocht, en 'Hot Orange', dat meer een warenhuis probeerde te zijn. Voor deze en veel andere nieuwe aanbieders, zowel in Nederland als in het buitenland, gold dat hun omzet zich beduidend langzamer ontwikkelde dan werd verwacht, waardoor ook na een paar jaar nog steeds verlies werd gemaakt en de bedrijven hun activiteiten moesten stoppen. Inmiddels kan vastgesteld worden dat deze bedrijven in feite aan geen van de gemelde eerste drie regels voldeden. Maar ik denk dat het niet goed voldoet aan regel 1 al de basis was van alle problemen: er was geen duidelijke reden waarom de klant de aankopen niet kon blijven doen in de fysieke wereld, of die reden kon men in de praktijk niet goed communiceren of waarmaken.<sup>2</sup> Van heel veel bedrijven was de eerste website vaak niet meer dan een elektronische brochure. Soms nam men zelfs letterlijk de tekst uit de papieren brochure over en plaatste die op de website -- men dacht er meestal nog wel aan de bezoeker de mogelijkheid te bieden om via e-mail te communiceren. Het bezoek viel meestal nogal tegen, waarvan de oorzaak dan vaak in het medium internet zelf werd gezocht. Maar in feite zondigden de bedrijven minimaal tegen de eerste regel, zo niet meer dan dat. Langzamerhand ziet men de websites van de tweede en de derde generatie komen, waarbij het bedrijf wel een poging doet om gebruik te maken van de meerwaarde van het nieuwe medium ten opzichte van de fysieke wereld. De fout die daarbij nog wel gemaakt wordt, is dat men zich vooral richt op de eigen voordelen van het medium en niet op de voordelen die de bezoeker van de site zou moeten hebben. Ik merk dat ik, als ik bij bijeenkomsten ben van vertegenwoordigers van bedrijven of organisaties uit dezelfde branche, steeds meer succesverhalen hoor hoe men het internet gebruikt bij de bedrijfsvoering. Deze verhalen kunnen dan weer een inspiratiebron zijn voor de rest van de aanwezigen. Zo was ik bij een bijeenkomst van vertegenwoordigers van woningcorporaties, waarbij verteld werd hoe men via experimenten bij het toewijzingsproces van vrijkomende woningen of nieuwbouwwoningen internet had ingezet als exclusieve manier om de woningen te verdelen. De ervaringen

---

<sup>2</sup> Dergelijke bedrijven zijn er veel geweest, over de hele wereld. Het ging van mode --het beroemde Boo.com, waar in een korte tijd meer dan honderd miljoen dollar in is geïnvesteerd tot dierenartikelen (zoals Pet.com)--. Vanuit de vs werden er in een aantal van deze bedrijven honderden miljoenen dollars gestoken, die vooral werden uitgegeven aan het ontwikkelen van de website en marketing. Maar de omzet en de brutomarge ontwikkelde zich vaak veel te langzaam om voldoende geld te genereren. Nu de rookwolken wat zijn opgetrokken rondom deze initiatieven, valt te zien dat in veel sectoren de omzet langzamerhand toch begint te komen. De partijen met de langste adem zijn met name de sites die eigendom zijn van een vergelijkbaar bedrijf in de fysieke wereld. Dan wordt geprofiteerd van de merknaam en de infrastructuur van de organisatie, waardoor de kosten lager zijn en de financieringsmogelijkheden wat groter. Met name de omzetgroei die het kopen via internet in de vsde laatste kwartalen laat zien, ondersteunt de verwachting dat verkoop via het internet in veel sectoren een serieus nieuw kanaal zal worden naast de reeds bestaande.

waren dusdanig positief, zowel voor de woningcorporatie als voor de leden, dat men inmiddels had besloten voortaan nog alleen het internet als mogelijkheid tot inschrijven en toewijzen te gebruiken.

- Hoe snel en onzichtbaar processen kunnen verlopen realiseerde ik me toen ik midden 2001 een spot van 'Postbus 51' op de radio hoorde. De website was blijkbaar vernieuwd en daar werd reclame voor gemaakt. Het principe was dat een stem vertelde dat de site was vernieuwd en dat iedereen die overheidsinformatie nodig had, uitgenodigd werd de site te bezoeken: [www.postbus51.nl](http://www.postbus51.nl). Daaraan werd vervolgens toegevoegd: '... en beschikt u niet over internet, bel dan met ...' en er volgde een 800-nummer. Het duurde even voor tot me doordrong dat onder de naam 'Postbus 51', heel duidelijk dus ontstaan om via de post brochures aan te vragen, via de radio reclame gemaakt werd voor een -- nieuwe -- website, met als alternatief de telefoon, zonder dat nog gemeld werd dat men ook via de post de brochures kon aanvragen. De naam 'Postbus 51' is dus geheel los komen staan van haar oorsprong.

De hierboven genoemde vier regels zijn een goede raadgever om besluiten te nemen over het opereren in de Vijfde dimensie. Vanzelfsprekend kunnen daarbij verkeerde inschattingen worden gemaakt, zoals ik zelf ook diverse malen gedaan heb. Ze bieden echter wel aanknopingspunten om een situatie te scheppen waarbij deze check binnen een bedrijf of organisatie kan plaatsvinden.

## 25. Een eigen '5D-check'

Ik word regelmatig gevraagd om bedrijven of organisaties te helpen bij de weg die ze wilden volgen inzake een goed gebruik van de nieuwe technologie. Nu hou ik niet zo van grote rapporten met veel algemene adviezen, maar probeer juist te zien wat er op kleine schaal en vanuit een soort stappenplan zou kunnen gebeuren. Een centrale rol daarbij speelt een checklist die ik de '5D-check' noem en die gebruikt kan worden bij grote en kleine bedrijven, organisaties, verenigingen e.d. Mocht u binnen eigen bedrijf of organisatie een dergelijke check willen uitvoeren, dan kunt u dat formulier aantreffen op de website [www.maurice.nl](http://www.maurice.nl). Mocht u willen reageren op de inhoud van dit boek of bepaalde vragen hebben dan kunt u mij binnen de Vijfde dimensie bereiken onder [maurice@dehond.nl](mailto:maurice@dehond.nl). Ik stel reacties zeer op prijs.



## 26. Nogmaals het Digi-Deltaplan

In *Dankzij de snelheid van het licht* eindig ik met het Digi-Deltaplan voor Nederland: een serie maatregelen en acties die de overheid zou kunnen nemen om ervoor te zorgen dat Nederland en bedrijven die in Nederland gevestigd waren een dominante rol zouden gaan spelen op de elektronische snelweg. Ik gaf in 1995 aan dat naar mijn stellige overtuiging de wereldeconomie de eerste 25 jaar van de 21e eeuw gedomineerd zou worden door ontwikkelingen op die elektronische snelweg. Door in een vroeg stadium (1995-2000) als Nederlandse overheid de ontwikkelingen in eigen land zwaar te promoten zou Nederland grote economische voordelen kunnen behalen. Bovendien is het op zichzelf al een van de belangrijke taken van een overheid om door investeringen in infrastructuur de toekomstige economische positie van het land te versterken. Door bij nieuwe wereldwijde economische ontwikkelingen het voortouw te nemen kun je als land proberen in de toekomst een dominante positie te verwerven. En Nederland was en is toch al een land dat ten aanzien van veel nieuwe producten geen vooraanstaande rol speelt. Op het terrein van computerhardware of –software hebben we in Nederland bijna geen bedrijven die wereldwijd aanspreken. Philips, de elektronicagigant op consumententerrein, heeft in de afgelopen vijftien jaar bij grote recente nieuwe consumentenproducten (videocamera, mobiele telefoon, pc), behoudens het aanbieden van halffabrikaten, amper een rol kunnen spelen.

Cruciaal was dat ik in mijn boek aangaf dat ik ervan uitging dat vrijwel alles wat de overheid volgens mij zou moeten bevorderen, uiteindelijk wel op de een of andere manier dankzij de markt zou gebeuren, maar dat het er mij om ging dat het snel gebeurde, voordat het in andere landen op grote schaal plaatsvond. Ik ging er ook toen al van uit dat uiteindelijk vrijwel de hele bevolking online zou komen (in welke vorm dan ook) en dat ook de infrastructuur uiteindelijk van een dusdanige kwaliteit zou worden dat breedband door vrijwel iedereen op den duur gebruikt kon worden. Maar het ging er mij vooral om dat dit in Nederland eerder zou gebeuren dan in andere landen en dat men daardoor een zeer aantrekkelijke uitgangspositie zou krijgen, waardoor buitenlandse bedrijven in Nederland een vestiging zouden openen en Nederlandse bedrijven door de nieuwe ervaringen op de thuismarkt een versterking van hun positie op exportmarkten zouden verwerven. Kortom: het ging om timing en niets anders.

Ik pleitte voor maatregelen die zowel de vraag- als aanbodzijde zouden stimuleren en zouden leiden tot de snelle aanleg van een glasvezelnet naar ieder huis en kantoor in Nederland. Vanzelfsprekend bepleitte ik ook een snelle integratie van internet in ons opleidingssysteem.

Als we zeven jaar na dato evalueren wat er gebeurd is, kan vastgesteld worden dat weinig van het Digi-Deltaplan door de Nederlandse overheid is uitgevoerd of op andere manieren echt is gebeurd internationaal een voorsprong te verwerven. Hoewel er wel wat rapporten zijn uitgebracht en een aantal acties zijn ondernomen, kunnen we vaststellen dat de ontwikkelingen die er wel zijn geweest vrij weinig te maken hebben gehad met stimulerende impulsen van de kant van de overheid. Het proces heeft dus op autonome wijze plaatsgevonden, wat betekent dat na de Scandinavische landen Nederland samen met Engeland en Duitsland met uitzondering van het oude Oost-Duitsland, een keurige middenpositie inneemt -- een positie die ons ten opzichte van andere landen geen echt economisch voordeel heeft opgeleverd.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Daarnaast stel ik vast dat de Nederlandse overheid evenals die van de meeste andere EU landen met de veiling van de UMTS frequenties een soort belasting hebben geheven op de invoering van een nieuwe technologie. In de EU is 130 miljard door de Telecombedrijven betaald om UMTS frequenties te verwerven. De gevolgen ervan

Helaas is juist daar waar de overheid de enige partij is die echt van belang is voor de ontwikkelingen, namelijk in het onderwijs, echt veel te weinig gebeurd. Iedereen die het onderwijs in Nederland van dichtbij kent, weet dat de situatie op vrijwel elke plek voor wat betreft het inspelen op de mogelijkheden van internet matig tot zeer slecht is. En als het goed gaat, is dat vaak te danken aan bijzondere omstandigheden -- een enthousiaste leraar of bepaalde bedrijven of ouders die in technologie voor de school investeren. Een groot deel van de kennis over internet wordt door de leerlingen opgedaan buiten het onderwijs. Binnen het onderwijs zelf wordt weinig gebruikgemaakt van internet. Vergeleken met een land als Zweden is de achterstand erg groot.

Voor het overgrote deel van de jongeren maakt het internet in de thuissituatie al een zeer belangrijk onderdeel van het leven uit. Het is zeker dat als de kinderen die nu zes jaar oud zijn volwassen zijn, de Vijfde dimensie ook haar volwassen stadium bereikt heeft. Dat houdt in dat de Vijfde dimensie bij veel activiteiten en zeker bij activiteiten die te maken hebben met kennis of informatie een veel belangrijker plek zal worden dan de fysieke wereld. Dat houdt in dat ook nu al in het onderwijs zelf allerlei facetten van het internet als een normaal onderdeel van het dagelijks leven beschouwd moeten worden en dat ze optimaal ingezet moeten worden in het onderwijssysteem zelf.

In bepaalde gemeenten in Zweden worden daar al uitgebreide testen mee gedaan, en ook in een aantal andere landen zijn al ruime ervaringen voorhanden, die vrijwel steeds hetzelfde resultaat laten zien: er is veel meer sprake van projectonderwijs, waarbij een groepje leerlingen (ook al zijn ze pas acht jaar) met projecten bezig is waarbij internet een belangrijke ondersteunende of nog sterkere rol vervult. In het licht van die projecten doen de leerlingen specifieke kennis en vaardigheden op, die ontstaan uit de behoeften die men binnen dat project heeft. Tegelijkertijd doet men ervaring op hoe men aan de kennis komt die men op een gegeven moment nodig heeft of hoe men zich de vaardigheden eigen kan maken.

Bezoek aan scholen en klassen die hiermee bezig zijn, levert steeds de conclusie op dat men, vergeleken met de oude situatie, veel minder last heeft van ordeproblemen, dat in feite de klas als concept min of meer is verdwenen en dat de leraar en de school een duidelijk andere rol hebben gekregen. En dat de leerlingen zich op diverse terreinen breder en beter ontwikkelen dan binnen het oude systeem. Cruciaal daarbij is een werkwijze die in Nederland, waar men alles zo goed mogelijk, althans op papier, wil regelen, haast gelijkgesteld kan worden met 'vloeken in de kerk'. Er wordt niet meer beschreven wat het niveau van kennis en vaardigheden van leerlingen moet zijn aan het eind van een bepaald schooljaar, maar men gaat ervan uit dat de leerlingen gedurende de tijd dat ze op school zijn het overgrote deel van de benodigde vaardigheden en kennis (en vaak nog veel meer dan dat) wel op zullen doen dankzij de projecten en andere activiteiten. Mochten er op een gegeven moment toch hiaten ontstaan, dan zijn de leerlingen zelf wel in staat die snel op te vullen door de wijze waarop ze hebben leren werken. Ook na de schoolperiode zullen ze dat blijven doen.<sup>4</sup>

---

zijn uitermate negatief voor de ontwikkelingen binnen Europa op het gebied van de gehele technologie rondom de Vijfde dimensie. Niet alleen zijn vrijwel alle Telecombedrijven daardoor armlastig geworden, ook zal de introductie van deze technologie langer op zich laten wachten en voor de meeste gebruikers vooralsnog onbetaalbaar zijn.

<sup>4</sup> Het is een fundamenteel andere filosofie dan de filosofie waarbij er per jaar precies vastgelegd ligt welke stof aan de orde dient te komen en welk kennisniveau de leerling aan het eind ervan dient te hebben. Dat vervolgens het overgrote deel van die kennis kort na het maken van een repetitie of examen niet meer aanwezig is, vergeten we dan maar even. Als aan de eisen die per jaar gesteld worden maar op papier voldaan is, dan klopt het systeem.

Het zal duidelijk zijn dat er een ingrijpende verandering in de manier van denken van de verantwoordelijke onderwijsinstanties dient plaats te vinden om een goede aanpak, die uitgaat van het actief opereren binnen de Vijfde dimensie, te implementeren. Dat geldt trouwens ook voor een groot deel van de ouders. Die denken over het algemeen ook heel erg vanuit hun eigen wereld en hebben vaak amper door wat de jeugd echt aan het doen is. Zo wordt er vaak geklaagd dat jongeren zo veel achter de computer zitten en zo weinig lezen. Enerzijds wordt er tijdens het werken met de computer juist erg veel gelezen (en geschreven), anderzijds prepareert de jeugd zich met behulp van een computer juist heel goed op de toekomst die gedomineerd zal worden door visuele beeldcommunicatie en het frequent opereren binnen de Vijfde dimensie. Dat is echter de wereld van 2010 en later en dus een heel andere dan de wereld waarin de ouders zijn opgegroeid, laat staan de machthebbers in Nederland, die vrijwel allemaal ouder zijn dan vijftig en opgroeiden in een wereld waar de televisie pas net bestond!

Ik ben bang dat het onderwijs zich ten opzichte van de jeugd steeds minder belangrijk maakt, met alle negatieve gevolgen van dien. Dat ze zich dus steeds meer richten op activiteiten buiten de school.

In het kader van dit boek wil ik op dit onderwerp niet veel dieper ingaan. De discussies zijn gelukkig breed aan de gang. Wel zou ik er bij de deelnemers aan die discussie die ouder dan 30 jaar zijn op willen aandringen toch vooral te bedenken op welke wereld we de jeugd voorbereiden. Dat is niet de wereld van vandaag en gisteren, maar de wereld van morgen! En die is fors anders dan de wereld waarin jij zelf op bent gegroeid.

Ik wil wel uitgebreid ingaan op het cruciale deel van mijn plan uit 1995, waarop ik in dit boek al meermalen de aandacht gevestigd heb: de uitrol van glasvezel naar alle huizen en kantoren. Ik gaf in mijn boek aan dat mijns inziens een echt breedbandig netwerk in Nederland, en dat is het geval met glasvezel naar ieder huis en kantoor, grote gevolgen zou hebben voor de Nederlandse economische positie op de wereldmarkt. Het zou een zeer positief effect hebben gehad op het aantrekken van werkgelegenheid uit het buitenland en Nederlandse bedrijven of reeds in Nederland opererende bedrijven zouden ruimschoots ervaring opdoen met een technologie die pas jaren later elders breed zou worden ingevoerd., Met name het positieve effect op de Nederlandse werkgelegenheid in de 21e eeuw zou enorm geweest zijn. Bovendien zou een ruimte investering van de overheid ook hebben betekend dat de prijs van het gebruik van dit netwerk voor de Nederlandse consument heel laag gehouden zou kunnen worden. Op dezelfde wijze als de gebruikers van de Betuwelijn in de toekomst bij lange na niet hoeven te betalen wat de lijn aan investeringen zal hebben gekost. Als dat namelijk wel zou moeten, zou er geen enkele container meer over die spoorweg gaan, want vervoer over de weg en over het water zijn dan vele malen goedkoper.

Na het uitkomen van mijn boek heb ik destijds met politici en ambtenaren uitgebreide discussies gevoerd over dit onderwerp. Tevens werd mijn voorstel behoorlijk door de mangel gehaald in kritieken op mijn boek. Dat ging dan vooral om het feit dat er andere technieken zouden zijn om het breedbandnetwerk te realiseren (zoals het reeds bestaande tv-kabelsysteem). Zowel politici als ambtenaren gaven aan dat ze niet inzagen waarom de overheid zou moeten investeren in telecommunicatie-infrastructuur. Als er behoefte aan deze infrastructuur zou zijn, dan moest de markt dat maar zelf doen, werd er gesteld.

Mijn tegenwerping was dat ik geen principieel verschil zag tussen de aanleg van fysieke infrastructuur (Betuwelijn, Hoge Snelheidslijn, Schiphol, de Maasvlakte) en de aanleg van een compleet glasvezelnet. Terwijl de eerste investeringen in feite betekenen dat we als land gezamenlijk geld steken in infrastructuur om mensen en/of goederen fysiek te verplaatsen (bij de Betuwelijn betalen we inmiddels circa 400 euro per volwassen Nederlander), zou een investering in een glasvezelnet inhouden dat we als land gezamenlijk

geld zouden steken in infrastructuur om bits -- de bouwstenen van de Vijfde dimensie -- heel erg snel te verplaatsen.

'Fiber-to-the-home' zou in feite vrijwel onbeperkte toegangssnelheid betekenen voor internet, terwijl deze infrastructuur ook gebruikt zou kunnen worden voor het doorgeven van het televisiesignaal, om van telefonie maar niet te spreken.<sup>5</sup> Het interessante is dat door een combinatie van ontwikkelingen het aanleggen van 'fiber-to-the-home' onder aanvoering van de overheid nog steeds een uiterst belangrijk onderwerp is dat ik bij het formuleren van een herziene versie van het Digi-Deltaplan weer centraal wil stellen.

In het licht van het bovenstaande zijn er namelijk twee cruciale vragen die een verantwoorde overheid zich anno 2002 dient te stellen:

1. Is het terecht dat voor het gebruikmaken van de Vijfde dimensie de gebruiker de werkelijke kosten betaalt, terwijl dat voor een groot deel van de fysieke infrastructuur niet zo is? Met andere woorden: waarom hoef ik niet te betalen voor het lopen op straat en meestal niet voor het rijden op een weg, maar wel voor het me verplaatsen binnen de Vijfde dimensie?
2. Moeten we, zelfs als het voor de toekomstige economie van Nederland een prima investering is, toch wachten tot marktpartijen bereid en in staat zijn geld in 'Fiber-to-the-home' te steken? Lopen we in het laatste geval niet het risico dat slechts een deel van Nederland op het netwerk aangesloten wordt, door de ongunstige verhouding van kosten en opbrengsten buiten de grote steden?

Ten aanzien van de eerste vraag zou ik de volgende opmerkingen willen plaatsen. De pvd[kk] zit al weer sinds 1989 in de regering. Een van de uitgangspunten van die partij is 'spreiding van kennis'. Als men eens een school bezocht heeft waar wel goed en ruim gebruik van internet gemaakt wordt (en dat zijn er helaas nog niet zo veel), dan kan men niet anders dan vaststellen dat ruime toegang tot internet voor jongeren een noodzaak is in het kader van gelijke kansen wat betreft het opdoen van kennis. Ik ken diverse huishoudingen met relatief lage inkomens waar de kinderen grote beperkingen worden opgelegd t.a.v. het internet gebruik thuis. Dit heeft dan hoofdzakelijk te maken met het oplopen van de telefoonrekening en het feit dat men zich geen tweede lijn kan veroorloven en wil dat de eerste lijn beschikbaar blijft voor normale telefoongesprekken -- een bron van grote ruzies in menig huishouden. Waarom zou de Nederlandse overheid niet op een creatieve manier een aanpak kunnen bedenken waarbij niet alle feitelijke kosten van de infrastructuur voor virtuele communicatie door de gebruikers zelf hoeven worden betaald, zoals nu wel het geval is?

Ten aanzien van de tweede vraag kunnen we vaststellen dat marktpartijen die geld gaan uitgeven voor 'Fiber-to-the-home' dat alleen zullen doen als ze ervan overtuigd zijn dat het vrij snel rendement oplevert, zeker gezien de grote financiële problemen die de telecommunicatiebedrijven toch al hebben. Het gevolg zal zijn dat het slechts aangelegd wordt ten behoeve van koopkrachtige vraag (dus in gebieden met veel bedrijven en veel gezinnen met hoge inkomens) en tegen hoge kosten (waardoor verdere beperkingen in het gebruik door grote groepen van de samenleving). Een ander gevolg is dat de aanleg in de tijd gezien nog wel even op zich zal laten wachten. En zelfs als er ooit wel uitgebreid uitgerold wordt, zullen er toch veel locaties zijn waar aanleg commercieel gezien niet verantwoord is; daar zal men dus geen toegang kunnen krijgen tot deze cruciale infrastructuur. En zo komen

---

<sup>5</sup> Glasvezel wordt al ruim gebruikt voor de grote kabels van de telecombedrijven. Zo liggen er rond diverse steden ringen van glasvezel, waar de grootgebruikers op worden aangesloten. Ook voor het basisnetwerk van internet wordt glasvezel ruim toegepast.

we weer bij de vraag of het niet de plicht van de overheid is een rol te spelen bij het verstrekken van die toegang aan alle leden van de bevolking, ongeacht waar ze wonen.

Rogier van Boxtel heeft, zoals ik in dit boek al in een ander kader heb aangegeven, in mei 2001 in een column op zijn site [www.ministervanboxtel.nl](http://www.ministervanboxtel.nl) de marktpartijen opgeroepen om snel met breedband aan de slag te gaan. Tevens sprak hij er zijn teleurstelling over uit dat ze er nog niet aan begonnen waren. Natuurlijk hoop ook ik dat er echt wat zal gebeuren vanuit de markt. Ik ben daar echter niet optimistisch over, want men heeft in die branche in feite de middelen niet en zal geen investeringen doen die niet vrijwel direct fors rendement opleveren. Aangezien 'fiber-to-the-home' pas echt geld gaat opleveren als er aansluitingen zijn, mag niet verwacht worden dat de investeringen de eerste vijf à tien jaar voor de bedrijven zelf rendement opleveren. Gelukkig heeft D66 in haar verkiezingsprogramma inmiddels ook opgenomen dat de overheid een belangrijke voortrekkersrol moet gaan spelen bij de uitrol van glasvezel naar ieder huis en kantoor. Ook in Rotterdam en Amsterdam vielen er vanuit het gemeentebestuur geluiden te horen dat het een doelstelling van de gemeente zou moeten zijn om over een jaar of tien alle huizen op glasvezel aangesloten te hebben. Dat heeft o.a. de D66-wethouder in Amsterdam vlak voor de gemeenteraadsverkiezingen gesteld. Maar daarbij werden nog enkele interessante opmerkingen extra gemaakt. Van het geschatte bedrag van 800 miljoen euro dat dit zou moeten kosten, zou de gemeente Amsterdam dan een kwart bijdragen en de rest moest uit andere bronnen komen. Het abonnement per maand zou ongeveer 50 euro kunnen of moeten gaan bedragen. En het beheer zou niet aan upc overgelaten worden, want dat was met de kabel ook helemaal verkeerd gegaan.

Hierbij heb ik twee kanttekeningen. Allereerst heeft de gemeente het kabelnet dat ze zelf in de jaren zeventig had aangelegd, voor veel geld aan upc verkocht. Bovendien: als de overheid zelf maar een kwart van het geld betaalt, krijgen we toch weer een dominante partij uit de markt die de exploitatie gaat doen, met vergelijkbare risico's als met upc.

Wat echter veel belangrijker is en blijkbaar niet wordt onderkend door die wethouder: zodra er een glasvezelkabel naar een huis loopt, kunnen daarover ook de televisie- (met bovendien veel meer kanalen dan nu) en telefoonsignalen gaan en worden de andere netten (het oorspronkelijke coaxkabelnet voor televisie en de koperdraden van de telefoon) als het ware direct overbodig. Kortom: we zullen een oplossing voor moeten zoeken dat we in feite maar één infrastructuur krijgen naar de huizen, waarover alle digitale informatie loopt. Dit is dus in feite de infrastructuur die ervoor zorgt dat de volwassen Vijfde dimensie vanuit die locatie toegankelijk is. upc, kpn Telecom en allerlei andere bedrijven zullen die infrastructuur willen gebruiken om hun diensten aan te bieden. Juist daarom is het verkeerd om het bezit en de exploitatie van deze infrastructuur in handen te geven van één bedrijf of bedrijvengroep. We zien tot welke strijd dit leidt bij de infrastructuur van de telefoon, waarbij kpn Telecom er, al dan niet terecht, voortdurend van beschuldigd wordt oneerlijk voordeel te trekken uit het feit dat ze ook de infrastructuur bezitten en beheren. De Opta wordt overstelpt met klachten die deze problematiek als oorzaak heeft. Ten aanzien van de spoorwegen heeft de overheid dat probleem willen oplossen door eigenaar te blijven van de infrastructuur en de exploitatie te vergeven aan derden (in dit geval de ns). De wegen zijn vrijwel allemaal in bezit van de overheid, maar daarbij is vaak geen sprake van commerciële exploitatie. We hebben echter wel de situatie gekend dat bepaalde bruggen voor een deel gebouwd zijn met private financiering en dat dit geld is terugbetaald via tolgeld, waarna de tol werd beëindigd (dit gold voor de grote brug in Zeeland bij Zierikzee, maar ook voor een brug bij Tiel).

Ik denk dat het zowel onvermijdelijk als wenselijk is dat beheer en exploitatie van het glasvezelnetwerk in handen moeten komen van een partij die op geen enkele wijze commerciële belangen heeft in de richting van de eindgebruiker. Partijen die wel via de infrastructuur diensten willen aanbieden, dienen daar commerciële afspraken over te maken

met de exploitant. Die dient ervoor te zorgen dat geen partij bevoordeeld wordt ten opzichte van de andere en dat de partijen aan bepaalde minimumeisen voldoen (bijvoorbeeld dat wat men aanbiedt in principe door alle aangeslotenen op het netwerk gebruikt moet kunnen worden). Of een private partij beheer en exploitatie op zich neemt of de overheid zelf, vind ik minder belangrijk. Als de afspraken maar duidelijk zijn en de controle op de naleving maar goed is. Gezien de eisen die er aan de exploitant worden gesteld, zou mijns inziens de keuze logischerwijs op de overheid moeten vallen.

Hoewel het goed is te zien dat men in bepaalde gemeenten al denkt over de aanleg van het glasvezelnet, zou ik ernstig willen bepleiten de aanleg landelijk aan te pakken en er als Nederlandse overheid op toe te zien dat een en ander onvervaard in gang wordt gezet en niet ergens tussen 2010 en 2020. Enerzijds moet voorkomen worden dat in iedere gemeente de aanleg en exploitatie via een ander model verloopt, want dat zal in het gebruik zeer nadelige effecten opleveren. Aan de andere kant zal deze technologie pas succesvol en massaal worden gebruikt als er veel mensen zijn aangesloten -- en dat zouden in Nederland dus circa 8 miljoen aansluitingen (alle woningen en kantoren) moeten zijn en niet alleen woningen en kantoren in een select aantal gemeentes.

Ik pleit er dus voor dat de Nederlandse overheid een aanpak kiest waardoor voor het jaar 2010 het overgrote deel van de Nederlandse woningen en kantoren een glasvezelkabel heeft naar een centrale infrastructuur, die weer doorsluist naar het algemene internet. Het glasvezelnet zelf wordt geëxploiteerd door een centrale instantie, zonder banden met commerciële marktpartijen. Iedereen die over dit netwerk diensten wil aanbieden, zoals snel internet, televisiekanalen, telefonie, beeldtelefonie, video-on-demand, pay-per-view, zal daarover strikt commerciële afspraken moeten maken, waarbij aanbieders van dezelfde diensten vergelijkbare prijzen moeten betalen.

Wil dit echter succes hebben, dan zijn de volgende punten van groot belang: de wijze van financiering van het glasvezelnetwerk zelf en de eisen die er aan het terugverdienen worden gesteld. Met behulp van wat gefingeerde getallen zal ik uitleggen waarop ik hier doel.

Stel dat de aanleg van het hele netwerk 8 miljard euro kost. Als het netwerk echt opengesteld wordt, zal het nog een tijd duren voordat het optimaal benut wordt. Maar als vanaf dag één de gebruikers de totale kosten van het netwerk moeten betalen, beginnen ze met heel hoge tarieven, wat zal betekenen dat het voordeel van het voor 2010 beschikbaar hebben van het netwerk teniet wordt gedaan.

Stel dat de overheid deze 8 miljard euro ter beschikking stelt, daarbij aangeeft dat ze dat tot 2020 renteloos zal doen en dat pas vanaf dat moment de aflossing start. De exploitant van het netwerk kan dan tot 2020 onder gunstige financiële omstandigheden werken en een laag tarief hanteren. In 2020 is het gebruik dan waarschijnlijk inmiddels zo intensief geworden, dat de benodigde bedragen voor geleidelijke aflossing van de lening en het betalen van de rente gemakkelijk kunnen worden opgehoest.

Dit zou natuurlijk ook via een privaat financieringsmodel kunnen, mits de overheid garant staat voor het renteloos zijn tot 2020 -- naar schatting in ons cijfervoorbeeld 400 miljoen euro per jaar. Daarbij dient dus aangetekend te worden dat deze investering van 400 miljoen per jaar niet alleen een sterke impuls zal geven aan de toekomstige economische positie van Nederland, maar ook bepaalde investeringen in de fysieke infrastructuur, uitbreiding van het wegennet, zal kunnen vervangen. Probeer dit maar eens toe te passen op de circa 5,5 miljard euro van de Betuwelijn. Wat is het renteverlies per jaar? Hoe groot is de kans dat die 5,5 miljard door de jaren heen wordt afgelost? Welke andere investeringen zijn niet meer nodig door de aanleg van de Betuwelijn en welke invloed heeft de lijn op de economische structuur van Nederland?

Er zijn veel wegen die naar Rome leiden en het gaat me er niet om dat dit voorstel letterlijk wordt overgenomen. Maar de richting is duidelijk. En als het zo uitgevoerd wordt, bestaat de kans dat Nederland inderdaad een prominente rol in de Vijfde dimensie gaat spelen.

In een aantal andere landen heeft men ook dergelijke plannen, maar het Nederlandse voordeel is evident. Ons land is klein en we hebben een grote bevolkingsdichtheid, waardoor de kosten per aansluiting relatief lager zullen zijn en de aanleg sneller kan gebeuren. Daarnaast hebben we in Nederland al veel glasvezel liggen, waarop dit netwerk naar woningen en kantoren direct aangesloten kan worden.

Ik hoop dat in de regeringsperiode 2002-2006 met de aanleg van dit netwerk begonnen wordt. Als dat niet gebeurt, is de kans dat er nog een voorsprong kan worden veroverd naar mijn stellige overtuiging voorbij.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Hoe een en ander kan werken wordt in Singapore bewezen. Daar heeft men onder de naam 'Singapore One' in 1997 een snel coax-net aangelegd. Voor een relatief laag bedrag hadden velen daar de mogelijkheid om sneller internet te krijgen dan de meeste andere gebruikers in de wereld. Doordat men coax gebruikte, en niet glasvezel, is de snelheid maar enkele malen groter dan in markten waar de telefoonlijn via isdn min of meer de norm is. Onlangs werd bij een analyse van de positie van de landen in de wereld op de elektronische snelweg voorspeld dat Singapore binnenkort al de tweede plaats achter de vs zal gaan innemen! Een goed bewijs hoe belangrijk een snelle, tegen lage prijs massaal beschikbare infrastructuur is.

## 27. Veel te doen

In dit deel heb ik geprobeerd handvaten te verstrekken om de verdere versnelling in ontwikkeling van de Vijfde dimensie bij te kunnen houden, of zelfs voor te kunnen zijn. Met name is het van belang om binnen het eigen werkgebied te begrijpen wat er gebeurt. Nog steeds merk ik dat mensen belangrijke buitenlandse ontwikkelingen binnen hun eigen branche, met name de ontwikkelingen in de vs, niet kennen. En het is juist dankzij de Vijfde dimensie steeds gemakkelijker geworden wereldwijd deze ontwikkelingen te volgen. Je hoeft er niet fysiek heen, je hoeft alleen maar relevante websites te bezoeken -- plekken waar bijgehouden wordt wat er in de markt gebeurt (websites van uitgevers e.d., maar ook van hobbyisten die in allerlei sectoren en branches goed bijhouden wat er gebeurt en staat te gebeuren en prima 'links' hebben naar allerlei interessante sites). Ook verdient het aanbeveling te volgen wat vergelijkbare aanbieders in het buitenland doen. Stel iemand aan binnen de eigen organisatie die de websites van de belangrijkste spelers in het buitenland in de gaten houdt en jaarlijks een soort rapportje maakt over wat men aanbiedt, welke veranderingen er in het afgelopen jaar hebben plaatsgevonden, e.d. Acute belangwekkende veranderingen moeten natuurlijk meteen worden aangekaart.

Te vaak stel ik vast dat het management van een onderneming over het algemeen wel let op wat concurrerende bedrijven binnen de fysieke wereld doen, al veel minder kijkt naar wat ze in de Vijfde dimensie doen en zich al helemaal niet of nauwelijks laat inspireren door wat innoverende bedrijven buiten de eigen markten aan het doen zijn.

De komende tien jaar zullen de veranderingen zich nog sneller voltrekken dan de afgelopen tien jaar. Omdat we inmiddels vrijwel allemaal op de een of andere manier met het internet actief zijn, zouden we daarom beter in staat moeten zijn te anticiperen op die ontwikkelingen of op die ontwikkelingen in te spelen. Daarbij zijn ervaringen van de afgelopen jaren belangrijk, maar niet allesbepalend. Als iets in 2000 niet is aangeslagen of gelukt, houdt dat niet in dat dit in 2004 of 2007 ook niet zal aanslaan of lukken.

Ik hoop dat dit boek enigszins houvast biedt voor zowel begrip van wat zich op het moment afspeelt en zich nog zal afspelen als voor de mogelijke eigen aanpak. Gezond verstand en een open geest zijn daarbij van doorslaggevend belang. En natuurlijk het zoveel mogelijk benutten van datgene wat er al is. Juist door wat de Vijfde dimensie ons al biedt, kan men zich veel meer dan vroeger vergewissen van wat zich ergens in de fysieke of virtuele wereld aan het afspelen is.

Zoals in het woord vooraf al aangekondigd werd, zal het laatste -- volgende -- deel van dit boek gaan over mijn eigen avonturen in en rondom de Vijfde dimensie. Daarbij neemt wat er bij Newconomy gebeurd is een prominente plaats in. Het gaat daarbij meer om mijn persoonlijke relaas dan om de objectieve feiten. Dat deel heeft dus een wat ander karakter dan de eerste drie delen van dit boek. Toch zou het nog een extra bijdrage kunnen leveren als inspiratie hoe bepaalde zaken wel (of niet!) aangepakt dienen te worden. Vanuit de insteek van het onderhavige hoofdstuk hoop ik dat het vierde deel ook kan leiden tot een aantal conclusies over hoe men zelf in de toekomst met de geschetste ontwikkelingen van het volwassen worden van de Vijfde dimensie wil omgaan. Daar wens ik u in ieder geval veel succes bij.