

Eind augustus was het klein wereldnieuws dat Steve Jobs z'n CEO-functie bij Apple had neergelegd. In het nieuws werd zo ongeveer gesproken alsof hij overleden was. Maar op dit moment zijn er ontwikkelingen waar Apple zich grotere zorgen over zal maken.



Apple's aquarium is lek

Goed, het is niet niks als de man die je bedrijf tweemaal heeft opgebouwd, zijn functie als trekker en gezicht van het bedrijf neerlegt. Ik heb het eerder gezegd: het hele bedrijf ademt Steve Jobs, is Steve Jobs. Maar dat is niet hetzelfde als een dictatoriaal geleid bedrijf, dat als een plumpudding in elkaar zakt als de grote leider verdwenen is. Integendeel: de genen van Jobs zijn inmiddels diep geworteld in de kernwaarden van Apple. Jobs' opvolger als CEO, de doorgewinterde Tim Cook, stond nooit in de schijnwerpers. Maar hij is al wel dertien jaar aan boord bij Apple en is ongeveer gelijk ingestapt met Steve toen die terugkeerde naar Apple in 1997. Als COO is Tim de afgelopen jaren ongetwijfeld sterk medeverantwoordelijk geweest voor Apple's huidige succes. En Steve is uiteraard niet helemaal weg. Hij blijft aan als voorzitter van de Raad van Bestuur van Apple.

Geen vuiltje aan de lucht dus voor Apple? Nou, integendeel. Dat komt niet door de afhankelijkheid van de gezondheid van Jobs. Maar door een specifiek kenmerk van de strategie van Apple: de vendor lock-in. Waar Oracle al meer dan 15 jaar het woord 'Open' heeft opgenomen in z'n strategie, heeft Apple dat bewust niet gedaan. Dit heeft uiteraard een goede reden. Er is momenteel geen bedrijf zo innovatief - althans, in de gebruikers-ervaring van software - als Apple. Maar dat aspect, dat kunnen we inmiddels wel vaststellen, is redelijk kopieerbaar. Terwijl de inspanning van innovatie niet alleen de uitwerking is, maar vooral ook het langdurige proces om het gouden idee te krijgen en te laten rijpen.

Een manier om de investering toch veilig te stellen is uiteraard het gebruik van patenten om het idee te beschermen. Maar ja, hoe generiek mag je zijn? Criticasters roepen dat het patent op de iPad van Apple zelfs het produceren door anderen van digitale fotolijstjes verbiedt. Persoonlijk vind ik wel dat Apple telkens met briljante ideeën komt. Een van hun patenten van enkele maanden geleden gaan we ongetwijfeld in de iPhone en iPad terugzien. Het leegschenken (met echt handgebaar) van een iPhone in een iPad. Alsof je een glas leegschenkt in de gootsteen. En waarom? Om de data uit de iPhone in de iPad te schenken natuurlijk! Kom er maar eens op.

Daar waar patenten tekort schieten om de investering veilig te stellen, daar ontstaat de vendor lock-in. Al je apparaten alleen met je eigen software laten werken. Al je apparaten alleen met andere eigen apparaten laten synchroniseren. En als een andere partij software of content wil leveren op jouw platform, dan alleen na afdracht van 30% provisie. En zo is de Apple-industrie heden ten dage opgebouwd. En zolang alle producten de verwachtingen van de gebruiker blijven overtreffen, is de consument grif bereid hier geld voor te betalen, veel geld.

Alleen, hoe houdbaar is het model van geslotenheid? In de EU is het bijvoorbeeld sinds enkele jaren verplicht alle mobiele apparatuur een standaard 5V voeding te laten hebben met USB aansluiting. Dat betekent dat de Apple-producten al minder streng kunnen zijn. Meldingen zoals *This accessory is not optimized for this iPhone...* zullen we dus steeds minder zien. En nu is er ook een gat in het gesloten systeem van apps. We hoeven ze niet langer gedwongen aan te schaffen via de App Store. HTML5 is immers geen toekomstmuziek meer, maar keiharde realiteit. Vanaf nu kunnen softwareleveranciers hun apps voor zowel iOS als Android ontwikkelen als een website, maar met de volledige gebruikerservaring van een app. Zelf vaststellen? Even op een iPad surfen naar app.ft.com. De Financial Times is een van de eersten die onder het juk van Apple uit wil komen en de 30% in de zak wil houden. Ik heb een kwartiertje door de grafieken, teksten en video's gebladerd. Ongekend wat HTML5 als standaardtaal mogelijk maakt!

Het model van geslotenheid is daarom allerminst houdbaar op de langere termijn. Maar ik hoop van harte dat Apple het daar niet van hoeft te hebben. En dat het vliegwiel van Apple in hetzelfde tempo innovaties zal blijven brengen!

Harold Gerritsen is directeur van A New Link bv, een bureau dat bedrijven adviseert, traint en coacht op het snijvlak van Oracle en Business. Daarnaast is hij ook zelf deeltijds actief 'in het veld', in de rol van Enterprise Architect. Hij is te bereiken via harold.gerritsen@anewlink.nl.