

# Blockchain, niet voor alles de oplossing

(Of: “Feiten ook bij telemarketing belangrijk”)

Overkomt het u ook wel eens? Je bent geconcentreerd bezig en hebt vergeten je telefoon uit te zetten. Dus op de meest onwelkome momenten kondigt dat ding dan een gesprek aan, wat me laatst weer overkwam.

Omdat ik daardoor toch al uit mijn concentratie was pakte ik hem op en zag op het scherm ‘privé nummer’ staan. Nu wordt ik daar altijd wat iebelig van, wie wil er met mij spreken maar durft niet aan te geven wie hij of zij is?

U begrijpt het al, voor mijn stralende humeur kwam een wolkje drijven. Het gesprek dat zich toen ontspon wil ik u niet onthouden. Het was toch geen telemarketing?

Om dat soort gesprekken kort te houden kies ik meestal uit twee vragen, “Wat wilt u mij verkopen?” of “Gaat mij dit geld kosten?”. Jawel hoor, dit gesprek viel in de telemarketing categorie, het was KPN.

Voor deze gelegenheid koos ik de versie: “Wat wilt u mij verkopen?”. Het antwoord hierop was ontkenkend. Op mijn vraag waarvoor ze (het was een dame) dan wel belde kwam: “Voor uw televisie via KPN”. Nu heb ik al jaren TV via Ziggo en gaf aan dat dit niet klopte. Haar reactie: “Dat weet ik, maar als u naast uw huidige telefoon ook TV neemt dan bent u goedkoper uit”. Goedkoper dan wat, dus toch een verkoop poging? Nee hoor was het antwoord, we besparen u geld.

Nu weet ik niet hoe het u vergaat bij het horen van zo een argument, maar ik vraag me dan af wie ze voor de gek houden?

Vergelijk dit eens met het statement: “Blockchains maken banken overbodig!”.

Mocht u het in het mediageweld gemist hebben, Blockchain is de onderliggende Bitcoin technologie.

Zoals alles in onze (technische) wereld is ook de Blockchain technologie, alhoewel veelbelovend, maar voor een aantal toepassingen zinvol.

Het gedistribueerde karakter van Blockchains en de gebruikte security maatregelen (denk aan crypto en hashes) maakt deze technologie uitermate geschikt voor administratieve transacties. Denk hierbij aan een container die door verschillende, misschien wel concurrerende, partijen gevolgd moet worden. Neem bijvoorbeeld het vershippen van een container van een Chinese producent naar een afnemer ergens in Europa.

Als u enige ervaring met internationale (buiten Europa en straks ook de UK) grensoverschrijdingen heeft dan weet u dat bij het internationaal vershippen deze container vergezeld wordt van een pakket douane papieren die in omvang die van de container benadert. Omdat elke vervoerder en douane autoriteit een afschrift nodig heeft en zelf weer een vrijwaring meegeeft neemt deze stapel papier eerder toe dan af.

Dit is een ultieme Blockchain toepassing. Als het lukt een Blockchain op te zetten die alle betrokken vervoerders en douane autoriteiten omvat vervalt al dit papier en hebben de vervoerders en autoriteiten continue toegang tot alle informatie waarbij de vershipping van minuut tot minuut gevolgd én geautoriseerd worden.

Blockchain is dus een oplossing voor een bepaald type probleem, het is beslist niet de heilige graal die alle (transactie) problemen oplost.

Zo ook hier bij mijn gesprek met KPN. Geen verkoop, maar een combinatie van Internet TV met mijn bestaande mobiele telefoon abonnement zou mij dus geld opleveren. Afgezien dat KPN niet kan weten wat mijn behoeftes zijn en welk contract ik met Ziggo heb zal ik toch een abonnement bij KPN moeten kopen.

Mijn opmerking dat dit er toch wel erg op verkoop leek werd afgedaan met: “dat dit me juist geld bespaarde”.

Dit leek mij toch wel erg apart, niets verkopen maar geld toe? Nee, was het antwoord, u moet wel een abonnement afsluiten....

Dus toch een verkoop praatje? Het antwoord (tamelijk onwelvoeglijk) kon ik gelukkig niet goed verstaan maar het tuut, tuut, tuut..... sprak boekdelen.

Persoonlijk zou ik KPN (als technologie bedrijf) adviseren het gezonde verstand niet uit het oog te verliezen en je, net als bij de toepassing van nieuwe technologieën, bij de feiten en vooral de klanten te houden.

Tenslotte hebben we al genoeg ‘alternatieve feiten’ met de huidige bewoners van het Witte Huis.



Jan W. Veltman

Reageren?  
[jan.w.veltman@technology2success.nl](mailto:jan.w.veltman@technology2success.nl)

