

THIADENS



Vendor lock-in!

Lock-in of corporate customers and consumers', zo beoordeelde Zhou (2006) het businessmodel van Microsoft dat ten grondslag ligt aan de verkoop van het webserviceplatform .NET. Waarom doet Zhou dat? Hij wil zeggen dat een organisatie die voor een platform kiest, risico loopt. Zij investeert in de aankoop en het onderhoud van het platform. Zij betaalt voor het maken van producten en diensten op basis van het platform. Zij leidt medewerkers op om het platform te kunnen gebruiken. En zij zorgt dat deze hun kennis bijhouden. Platformen hebben hun consequenties. En dat geldt ook voor de platformkeuze om te voorzien in ICT. Noem de ICT-platformen maar eens op! Office voor persoonlijke productiviteit, SAP voor ondersteuning van bedrijfsprocessen, Windows als Besturingsstelsel, IP als netwerkprotocol en ga zo maar door. Waarom is het gebruik van platformen zo onweersaanbaar? Omdat platformgebruik ervoor zorgt dat snel nieuwe producten en diensten in de markt gezet kunnen worden, dat de kosten om deze te leveren beperkt én beter voorspelbaar zijn en dat over het algemeen haar producten een betere kwaliteit hebben. Na in-productie-name blijkt het uiteindelijke product (dienst) minder onderhoud te vergen, doorstaat het beter de evolutie van de techniek en reduceert gebruik van een platform de complexiteit ervan.

Een platform werkt als een brug. Eisenmann c.s. definiëren een platform daarom als een product of een dienst, waarmee groepen van gebruikers bij elkaar worden gebracht. Het platform verschaft structuur en geeft de regels om van deze structuur gebruik te maken. Het maakt het samenwerken tussen groepen gebruikers gemakkelijk. Laten we dit eens toelichten met een voorbeeld. Gebruik van het Windows-besturingssysteem bijvoorbeeld stelt hardwareleveranciers in staat de pc-gebruikers te bereiken en geeft applicatieleveranciers een structuur, waarbinnen zij hun applicaties kunnen laten werken, mits zij voldoen aan de eisen die het gebruik van Windows stelt. Platformen zijn interessant volgens Pohl c.s., als zij de eigenschap hebben om een voldoende variëteit aan toepassingen te ondersteunen. Hiervoor moet de leverancier van platformen technologie inzetten, die modulair werken mogelijk maakt. Een eenvoudig moet een deel van een product of dienst ontwikkeld, toegevoegd en in productie geëxploiteerd

kunnen worden. Toevoegingen aan een product of dienst in exploitatie moeten voortvallen in een zo laat mogelijk stadium plaats kunnen vinden. Bij voorkeur zonder dat ze uit exploitatie moeten. Gebruik van platformen stelt daarnaast eisen aan de skill van de platformontwikkelaar en de skill van het configuratiemanagement.

Om de platformstatus te krijgen is voldoen aan deze eisen echter niet voldoende. Echt 'platform zijn' eist dat het product of de dienst veel gebruikers kent. Dan wordt het echt interessant om er applicaties voor te ontwikkelen. Dit vraagt erom dat platformen zo geprijsd zijn dat zij veel gebruikers krijgen. Dit eist bovendien dat het merendeel van deze gebruikers redelijk gelijkvormige eisen stellen. En ook dat de kans dat het product snel door een derde in zijn aanbieding wordt meegenomen gering moet zijn.

Laten we dit illustreren aan de hand van het platform Windows. We beginnen met de zorg voor schaalgrootte. Terwijl Apple aan ontwikkelaars van applicaties voor de Macintosh geld vroeg voor 'software development kits', gaf Microsoft deze gewoon weg. Dit leidde ertoe dat toen Apple Microsoft aanklaagde voor antitrust-praktijken, er zes maal meer toepassingen waren die op het Windows-besturingssysteem werkten dan toepassingen die op een Macintosh functioneerden. Het was zo voor een gebruiker aantrekkelijk Windows in te zetten. Dit resulteerde in netwerkeffecten. En we weten allen tenslotte, dat Microsoft soms even functies van een ander, zoals Netscape of RealPlayer meenam in zijn standaardproduct.

De conclusie is: kiezen voor platformen moet bewust en eist besef van het fenomeen!

Literatuur

Eisenmann, Th., c.s., *Strategies for two sided markets*, Harvard Business Review, Oktober 2006.

Haken, B. ten, *Argumenten bij een platformstrategie*, Open Universiteit, Heerlen, 2007.

Pohl, K., c.s., *Software product line engineering*, Springer, Heidelberg, 2005.

Zhou, Z.Z., *Platform battles with lock-in*, 27th ICIS, Milwaukee 2006.

DR. TH. J. G. THIADENS

is schrijver en docent.