

Maurice de Hond behaalt als 66-jarige nog internetsucces met onderwijs:

## **'Top miskende digitale veranderingen, volk is het slachtoffer'**

**Bijna ging de bekende online opiniepeiler de internetgeschiedenis in als de man van de ondergang in 2000 van Newconomy, broedplaats van jonge internetbedrijven. Tot hij alsnog succes scoort met zijn Steve Jobs-scholen, onderwijs voor een nieuwe tijd, dat ten voorbeeld strekt tot ver over de grens. Met nooit aflatend enthousiasme, doorzettingsvermogen en geloof is Maurice de Hond een schoolvoorbeeld voor jongeren met een drang tot innoveren.**

C.V.

1947 8 oktober geboren te Amsterdam.

1969-1971 Kandidaat-assistent Sociaal Geografisch Instituut (SGI)

Universiteit van Amsterdam

1971-1973 Wetenschappelijk medewerker SGI

1973-1975 Projectleider marktonderzoeker Inter/View

1975-1980 Oprichter en mede-eigenaar Cebeon BV, onderzoek en advies non-profitsector (met Hedy d'Ancona)

1980-1986 Directeur Inter/View

1985 Adviseur Anton Dreesmann Vendex International. Opzet

Microcomputer Club Nederland via V&D en Dixons.

1986 - 1999 Voorzitter van de Raad van Commissarissen Emis (Inter/View)

1987 fusie Van der Graaf en Dongelmans tot Graydon

1987-1989 Directeur Vendex Headstart in VS

1989 Maurice de Hond Consultancy

1991-1995 Directeur Marketing, Business Information & Development ITT Gouden Gids

1995-1998 Directeur Informatie Technologie & Nieuwe Media Wegener.

1998-2001 Mede-oprichter en CEO en Newconomy

2002-heden View/Ture BV, Peil.nl

2012-heden Oprichter en bestuurder O4NT/Steve JobsSchool (inspiratie voor digitaal onderwijs in 40 landen)

Verder:

1986 Het Programma, tv-serie over computers

Vanaf 1976 Vara's In de Rooie Haan/Achter het Nieuws/Nova

[Op Wikipedia](#)



*Wanneer gebruikte je voor het eerst internet?*

“In 1994. Ik zat toen bij de Gouden Gids, met Peter Maronier die me de eerste browsers Mosaic en Netscape toonde. Ik had er al redelijk wat over gelezen dus een echte verrassing was het niet. Al heel lang werd er ‘information at your fingertips’ geroepen, maar dat was nog geen realiteit. Rond 1971 liet een collega op de universiteit me bijvoorbeeld al zien hoe hij met een akoestisch modem in de databank van Lockheed kon komen. Dat was bewerkelijk en de informatie zeer beperkt.”

*Kreeg je in 1994 direct vergezichten, want je boek [Dankzij de snelheid van het licht](#) verscheen al in 1995?*

“In de zomer van 1995 maakte ik de overstap van Gouden Gids naar Wegener en noemde mezelf ‘directeur interne en externe automatisering’. Ik dacht dat de buiten- en binnenwereld via de computer verbonden zouden worden. Consumenten zouden via internet toegang krijgen tot de systemen. Tussen de twee banen in heb ik, samen met Anton van Elburg, het boek geschreven.”

*De VPRO, Wired en Nicholas Negroponte waren voorlopers en inspirators voor velen die internet gingen ontdekken. Ook voor jou?*

“Wired en de VPRO-programma’s niet, Negroponte zeker wel. Net als Businessweek en mijn eigen ervaringen in IT sinds 1965. Voor de rest was het vooral logisch nadenken.”

*In je boek pleitte je al in 1995 al voor de aanleg van een Nederlands glasvezelnet. Ik vond dat voor de korte termijn onzinnig, gezien hoge prijzen voor apparatuur en nul ervaring. Maar het glasnet had er met overheidssteun eerder dan nu pas moeten komen, daarin had je zeker gelijk.*

“Ik noemde het Digi-Deltaplan; glasvezelverbindingen naar elk huis en kantoor. Kern van mijn pleidooi was het geld bestemd voor de Betuwelijn daarin te stoppen en het net 10 jaar gratis aan te bieden. De meeste mensen waren daar inderdaad nog niet aan toe, maar de behoefte zou snel groeien. Nederland had daarmee een enorme voorsprong in producten en diensten kunnen nemen. En een geweldig vestigingsklimaat kunnen zijn voor de bedrijven in de nieuwe wereld.”

*De Betuwelijn werd veel te duur en werd nooit terugverdiend en het belang van ICT miskend?*

“De markt moest het doen, zei men op de ministeries van Economische Zaken en Verkeer en Waterstaat dat nog telecom deed. Maar waarom die Betuwelijn dan wel aanleggen, met een minimale toegevoegde waarde en nul innovatie voor de 21e eeuw?

De top van het bedrijfsleven en de regering, premier Kok voorop, had geen benul van ICT. Topbestuurders waren er destijds trots op dat ze geen computer konden gebruiken, tot en met de directeur strategie van KPN. Zijn secretaresse moest in 1996 nog zijn Powerpoint presentatie bedienen, stuitend. Ook topman Ben Verwaayen van KPN moest ik eind 1995 het internet nog uitleggen.”

*Maar Ben Verwaayen erkende later dat hij het belang van internet niet tijdig zag. Pas met de komst van Het Net in 1997 kwam er interesse bij de KPN-top. Interne plannen voor glasvezel werden toen als onhaalbaar afgeschoten.*

“Bij Het Net was ik zijdelings bij betrokken. De districtsdirecteur telefonie Rotterdam werd directeur van Het Net. Hij deed zijn best, maar kon geen strategie bepalen, want hij had geen enkele ervaring in de digitale wereld. Het Net had trouwens groot kunnen worden, maar KPN maakte foute keuzes.”

*Wat kon je bij Wegener zelf doen met die ‘externe automatisering’?*

“Peter Appeldoorn zag me vooral als strategisch adviseur van het bestuur. Ik was met name bezig met interne automatisering van kranten, met

duidelijk ruimte voor internet, de opzet van een strategie voor de regionale kranten, City Online, en het zoeken van internetbedrijven waarin Wegener kon participeren.

Voor de automatisering vond ik een Fins systeem voor het combineren van redactie en reclame voor papier en internet. Draaide prima bij een Zweedse krant. Om van te watertanden, maar bij de implementatie hier ging het behoorlijk mis. Al die kranten van Wegener wilden aan hun werkwijzen vasthouden. Ze dreigden er mee hun omzet niet te halen met de nieuwe werkwijzen. Daar was de Raad van Bestuur gevoelig voor. Bij Wegener heerste allermindst gevoel van urgentie. Ontlezing zag men als een probleem dat zich zou oplossen als mensen na hun dertigste weer papieren kranten- en tijdschriftabbonnementen zouden nemen. Volledige ontkenning van de realiteit."

*Wat moesten de kranten met City Online?*

"City Online hebben we bij Wegener in de zomer van 1996 geïntroduceerd vanuit de filosofie om de kracht van de digitale wereld aan te bieden aan de bewoners in de regio's. Een ontmoetingsplek op internet voor de klanten van Wegener, waar de informatie van de krant een onderdeel van zou zijn. Een regionaal Facebook avant la lettre.

Er woedde een aanhoudende strijd met de kranten. Ze wilden louter een krantensite en niet begrijpen dat je nieuwe informatie kon bieden die verder ging dan de krant. Van vertragingen van treinen tot foto's en verslagen direct na afloop van wedstrijden.

Bij het Utrechts Nieuwsblad weigerden ze in hun krant zelf dagelijks de URL van de regionale City Online te vermelden, zoals [cityonline.nl/utrecht](http://cityonline.nl/utrecht). Aardige mensen maar daar win je de oorlog niet mee. Ze zaten echt in de ontkenning van het belang van internet en hadden geen enkele zin om te vernieuwen en verder te denken dan die krantenpagina's."

*De kranten konden er ook op wijzen dat City Online thuis op de pc's van gebruikers nauwelijks werkte?*

"Dat is waar, maar dat hadden ze niet nodig voor hun afwijzing. City Online zelf had inderdaad grote problemen: het was technisch zijn tijd ver vooruit, met een fantastische vormgeving en functionaliteit, maar eigenlijk te zwaar voor de inbelverbindingen. Het mislukte in de kiem."

*Lukte ook de derde loot van je bezigheden bij Wegener, het participeren, niet?*

"Ik adviseerde Wegener in oktober 1995 een aandeel te nemen in Planet Internet. Daarover werden afspraken gemaakt met KPN en Telegraaf. Later sprak ik ook met Ilse en stelde voor een aandeel te nemen. En om een aandeel te nemen in webbouwbedrijf Netcast van Wilko Stronks en Jan Jacobs.



Alleen die laatste werd effectief. Wegener vond dat KPN eenzijdig voordelen nam bij Planet en kocht uiteindelijk het aandeel niet. Ilse werd afgewezen want het bestuur dacht in 1997 dat het beter was een eigen zoekdienst te starten."

*[Dat werd Track.nl, mislukt] Bij Planet werd je tijdelijk gedelegeerd als directeur toen de eigen directeur was ontslagen. Ik herinner me pallets vol met jouw boeken, uit te delen aan nieuwe abonnees. Ook een deal?*

"Dat was een idee van marketingdirecteur Rick van Boekel. Er werd met uitgever Het Spectrum een extra druk gemaakt, met een Planet Internet vermelding op het omslag. Van 'Met de snelheid van het licht' zijn trouwens buiten Planet om ook veel exemplaren verkocht."

*Planet-personeel was positief over je.*

"Bij Planet zat ik er elke morgen om zeven uur een uur met het management. Dat was erg leuk want ik kon het goed vinden met Michiel Frackers en Rick. Technisch moesten we veel oplossen, maar ongelooflijk wat veel Planet in die jaren bereikte."

*Je opvolgers begrepen het niet echt. Het was soms stuitend...*

"Bij Planet werden goede voorstellen gedaan. Daarboven had je de Raad van Commissarissen met KPN en Telegraaf met elk hun eigen belangen. De beelden kwamen niet overeen. Planet is vakkundig kapotgemaakt, eerst al door de fusie met World Access van KPN, met Riens Meijer als directeur. Zo zonde hoe het daarna is gegaan. Zelfs het sterke merk is uiteindelijk weggegooid."

*Teleurgesteld door Wegener begon je met investeerder Icom?*

"Steeds maar de hakken in het zand bij Wegener deden voor mij de deur dicht en m'n contract liep af in 1998. Ik zag een gat in de markt voor financiering van startups; veel mensen die wilden investeren in internetbedrijven en veel bedrijfjes, zoals Ilse, die om geld verlegen zaten.

We richtten Icom [later Newconomy] op met vier partners: Ruud Smeets, Lex Mossel, Oscar van Appeldoorn en ik. Investeerder Nesbic en Wegener stortten geld.

Lopende 1998 en 1999 investeerden we in veel bedrijven, als eerste in Ilse. Wegener kon eerder 30 procent voor grofweg 300.000 gulden kopen. Icom moest al 1 miljoen neertellen voor een aandeel van 10 procent. We ontvingen wel een veelvoud met de verkoop aan VNU in 2000."

*Volgens Arko van Brakel betaalde Newconomy te veel geld en te veel in cash voor deelnemingen zoals zijn PuntEdu. Je had veel ervaring met strategie en pionieren en daarmee successen geboekt. Maar bij*

*Newconomy ging je in financiële zaken en beleggingen zonder enige ervaring. Verstandig?*

“We deden de directie met vijf man en bovendien beoordeelde een Raad van Commissarissen de beleggingen. In de eerste fase van half 1998 tot eind 1999 ging het weinige geld dat er was niet in de zakken van de eigenaren van die bedrijfjes maar naar groei. Na de beursgang in 2000 gebruikten we meer aandelen om te investeren en toen is er soms wel te veel geld naar de ondernemers gegaan.”

*Het overgrote deel van de Newconomy-bedrijven werd niks?*

“Ik zie het zoals het begin van de auto-industrie: die begon met 2.800 merken van knutselaars en uiteindelijk overleefden er veertig. Zo was het ook met de innovatie van internet; breed investeren omdat je wist dat een behoorlijk deel het niet zou overleven. En de overlevers konden heel veel waard worden.”

*In de strategie van Newconomy las ik juist dat al die participaties goed bij elkaar pasten en elkaar zouden versterken.*

“Dat is waar: de bedrijven kozen we zeker ook voor onderlinge versterking en strategische allianties. Maar qua waardering wisten we ook dat er maar een paar het echt zou halen.”

*Wat kwam er van die samenwerking terecht?*

“Weinig tot niets, want de internetbubble klapte veel te snel. Iedereen schakelde op een soort overlevingsstrategie over. De bedoeling was een keurig pad te volgen met een eerste en tweede investering en groei naar winst, maar die tweede ronde kwam er niet meer terwijl de bedrijven keurig op schema lagen. Wij kregen het geld ook niet meer.”

*Newconomy ging in april 2000 voor 10,60 euro naar de beurs; totaal 400 miljoen. De koers steeg in 2 weken naar ruim 22 euro en bleef tot augustus boven de uitgiftekoers. Dus de beurs geloofde nog enkele maanden in die investeringen. Had je de bedrijfjes kunnen redden?*

“Als je tevoren weet dat het zo loopt op de financiële markt hadden we het anders gedaan. Het geld van de beursgang hadden we langer vast kunnen houden. Maar je krijgt met een beursgang geld en bijbehorende druk om direct te investeren.”

*ABN Amro moest net na mislukte beursgang van World Online, met notabene steunaankopen, ook Newconomy nog naar de beurs brengen. Was er paniek?*

“De voorbereiding liep vrijwel parallel met die van World Online, maar ik merkte niets van paniek. ABN Amro vond ik reëel en we trokken samen goed op. Onze beursgang was correct en de koers verdubbelde ook in de eerste weken. Naar mijn optreden werd kennelijk toch anders gekeken dan naar dat van Nina Brink.”

*Dat verschil is duidelijk. Maar bij Newconomy zat toch ook een luchtbel?*

“Niet ten opzichte van de situatie wereldwijd met waardering van internetbedrijven. Als er bij ons al lucht in zat, was dat in alle landen het geval. Nederland was ongeveer de laatste in de rij met beursgangen van internetbedrijven.”

*Had je er last van in één adem met World Online te worden genoemd?*

“Nee, World Online was toch vooral Nina Brink. Newconomy werd door een groep geleid. Een goede vriend die aandelen Newconomy kocht, bekende dat het stom was geweest niet voor 20 euro verkocht te hebben toen het kon. Heel weinig mensen hebben mij aangesproken op het verlies. Privé viel mij niets aan te rekenen.”

*Hebzucht speelde wel een rol. Directielid Mossel eiste 30 miljoen, vervolgens Jakob Pieterman van gratis internetprovider Wish, de duurste aankoop van Newconomy, ook tientallen miljoenen?*

“Mossels claim was volkomen ongegrond. De betaling van de tweede tranche voor de overname van Wish dreigde wel een probleem te worden. Pieterman had voorafgaand aan die tweede betaling alvast veel geïnvesteerd. Toen de koers van Newconomy daalde zou hij in de knel komen als hij in aandelen Newconomy betaald zou worden. Dat is later opgelost.”

*Met een meerderheid in Wish en de overname van de andere gratis internetprovider NokNok stak Newconomy veel geld in gratis internet, dat maar heel kort beklijfde. Geen levensvatbaar model?*

“Google is ook gratis, betaald met reclame. Met een combinatie van freemium en premium voor extra diensten kun je ook geld verdienen. Gratis internettoegang kwam te vroeg, of was niet goed doordacht, maar hield inderdaad snel op.”

*Naar aanleiding van World Online en Newconomy kun je zeggen: of de oprichters waren dom maar integer of ze waren slim en bedrogen de boel. Waar zat Newconomy het dichtst bij?*

“Die tegenstelling klopt niet. In Amerika is een aantal bedrijven met investeringen en een beursgang tussen 1995 en 2000 groot geworden en heel veel zijn er na de klap in 2000 verdwenen.



Ik las onlangs dat als je tussen 1995 en 2000 in alle beursgangen van technobedrijven in de VS had geïnvesteerd, je nu een beduidend hoger rendement zou hebben dan met de index van de Amerikaanse beurs. Technobedrijven die toen nog amper bestonden, behoren nu tot grootste in de wereld. Veel niet techno-bedrijven uit 1995 legden het loodje. In 2000 werd vaak het bankroet van Amazon.com voorspeld want die had nog nooit winst gemaakt. Nu is het meer dan 100 miljard euro waard. In Nederland kwam die hele fase van investeren veel te laat op gang, pas in 1999. Waar ik me ontzettend op verkeken heb, is de hele korte periode die we in Nederland kregen om goede bedrijven tot een succes te maken. In Amerika kregen ze vijf, zes jaar, hier anderhalf jaar. Toen het in de VS mis ging, ging het in Nederland ook tegelijkertijd mis.

Als je praat over dom en integer was Veiling.com een voorbeeld. Het bedrijf van mijn zoon waar ik in 1997 persoonlijk geld in stak en voor bijna niets onderbracht bij Newconomy. Ik wilde niet dat ik bij de beursgang van Newconomy nog een persoonlijk een belang had in een internetbedrijf. Veiling.com is nog voor de beursgang verkocht en de miljoenenopbrengst ging naar Newconomy."

*Volgens mij is er niet eentje van je ruim 25 Newconomy-investeringen wat geworden. Klopt dat?*

"Ik heb ze niet allemaal meer gevolgd. Eerlijk gezegd weet ik het niet precies. Veiling.com verkochten we met flinke winst aan het Duitse Ricardo.de die fuseerde met QXL in Engeland. [Dat werd [Tradus](#), die in Nederland verdween.]

Ook Ilse is goed verkocht, maar VNU heeft Ilse niet op de been gehouden. We hadden veel gesprekken met buitenlandse partijen voor zeven of acht van onze bedrijven. Veiling.com is nog tijdig verkocht, voor de andere resteerde er geen tijd meer."

*Hoe kijk je terug op de enorme botsing met de commissarissen van Newconomy in 2001?*

"In jouw kwalificaties: ze handelden dom en niet integer. Vanaf het begin zei ik al geen ambitie te hebben om CEO te zijn noch lang te blijven. Maar ze zagen mij als de vlag op het geheel. In de tweede helft van 2000, toen het slechter ging, heb ik aangeboden om bij de jaarvergadering in mei 2001 terug te treden.

Begin 2001 stelden de commissarissen me per brief plotseling voor de keuze: het hele bestuur treedt vrijwillig af of wordt anders geschorst. Een onbehoorlijke overval zonder enig overleg. Er kwam een interim-manager. Ik dacht: ze hebben een nieuwe investeerder die dat eist. Dan stap ik zeker op.

Echter, er was geen nieuwe belegger, ons vertrek was hun eigen wens of van de interim-manager, die trouwens niets van de digitale wereld wist. Dat vond ik zo schadelijk voor Newconomy. De anderen stapten op en ik

liet me schorsen tot aan de aandeelhoudersvergadering. Dat werd een mediaspektakel, want de vergadering werd maar niet uitgeroepen. Toen ze ook geen investeerders konden vinden, werd de schorsing opgeheven. Er resteerde alleen nog verschroeide aarde; een puinhoop. Ik trok twee interimers aan, onder wie [Cees van Steijn](#) (nu CEO van De Telegraaf) om orde op zaken te stellen voor de aandeelhoudersvergadering."

*Jules van der Vegt dook op als partner in een poging om de controle over Newconomy terug te krijgen. Hij liet je later in elkaar slaan en pleegde een aanslag met een molotovcocktail op je auto. Van der Vegt belandde in 2004 in het gevang. Angst gekend sindsdien?*

"Hij probeerde mij onder controle te krijgen en omdat ik dat niet liet gebeuren, werd ik op straat in elkaar geslagen en gebeurde die aanslag. Mijn vader had een motto en dat gebruik ik ook 'Wie bang is krijgt ook klappen'. Angst is een slechte raadgever."

*Na een slecht derde kwartaal 2001 met bijstelling van resultaten moest je toch vertrekken als bestuursvoorzitter van Newconomy?*

"De resultaten waren gewoon niet goed vanwege veel lagere waarderingen van bedrijven conform de marktontwikkeling. En ik heb zelf voorgesteld mijn conclusies te trekken."

*Wat deed je met internet tussen 2002 en 2014?*

"Eerst heb ik een sabattical genomen en toen Peil.nl opgezet en geëxploiteerd met No Ties, een prima panelbedrijf uit Monnikendam. Het mooie met Peil.nl is dat ik alles via internet kan afhandelen en mezelf plaats- en tijdonafhankelijk heb gemaakt. 'Practice what you preach'. Geen kantoor meer, geen mensen in dienst, altijd bereikbaar en benaderbaar en zelf doen waar ik goed in denk te zijn. Dat geeft me al twaalf jaar volledige vrijheid.

Ook privé, want ben heel veel samen met m'n dochter die in 2009 is geboren en m'n gezin. Terwijl ik toch actief ben met m'n werk en er een behoorlijke inkomstenstroom uit haal."

*En ook je zoon [Marc](#) kunnen bijstaan in zware tijden?*

"Dat doe je er gewoon bij als het je overkomt. Wat is gebeurd was bepalender voor hem dan voor mij. Ik weet nog wel dat ik in januari 2003 de peilingen voor de verkiezingen naast het ziekenhuisbed van Marc deed. Hij zat met zijn computer in bed z'n dagboek bij te houden. Ook daarvoor is internet een prachtig medium."

*In een [NRC-artikel van begin 2001](#) over beleden zelfpromotie staat een citaat van je zoon: "Hij heeft me geleerd hoe belangrijk het is om in de*

*publiciteit te staan. Persoonlijke bekendheid is meestal goed voor je eigen bedrijf." Publiciteit als strategie?*

"Nee, dat geloof ik niet. Informatietechnologie was de afgelopen 30, 35 jaar de belangrijkste kracht bij veranderingen. Mijn doel was in werk, boeken en heel veel lezingen die ik gaf om mensen daarop attent te maken. Zodat ze kunnen anticiperen. Dat is mijn rode draad; een vernieuwingsslag met een 'call for action'. Dat doe ik in het openbaar. En dat blijf ik doen, want de komende tien jaar verandert er nog meer dan in de afgelopen tien jaar. Fascinerend om over na te denken en in debat te brengen."

*Je zocht vaak de confrontatie. Waarom?*

"Mijn grootste motivatie was altijd dat van talloze werknemers de banen op het spel werden gezet door bestuurders en directeuren die ontwikkelingen mis- en ontkenden. Van hun visie zijn velen afhankelijk, terwijl ze een blind oog hadden (en soms nog hebben) voor technologische gevolgen voor hun bedrijf. Zelf komen ze heus goed weg. De man onderaan de ladder niet, die wordt ontslagen door gebrek aan visie en strategie.

Als er vanaf 2002 glasvezel had gelegen, zou de economische situatie van Nederland duidelijk beter was geweest dan nu. En hadden we er in elk geval meer profijt van getrokken dan van een snelle goederenspoorlijn."

*Je had een intensieve discussie met Hans Schnitzler, Joke Hermsen en Aleid Truijens over je succesvolle onderwijsinnovatie met de SteveJobsscholen. Zijn zij technologisch te weinig onderlegd en heb jij te weinig mensenkennis?*

"Ja, nee... Bijna alles wat ik in de afgelopen dertig jaar op hoofdlijnen heb aangegeven, is daarna ook zo gebeurd. In lager of juist hoger tempo dan ik dacht...

Ik vind het gênant dat wij de pretentie hebben kinderen voor te bereiden op de toekomst terwijl we ze gevangen zetten in een systeem uit het verleden. Schnitzler verdiept zich niet in mijn plannen en heeft geen open houding als het gaat over het opgroeien van de jeugd.

Het gaat om kinderen zoals mijn dochter die niet afhankelijk mogen zijn van het gebrek aan visie van dat soort mensen die leven in nostalgie en romantiek. Kinderen hebben er recht op dat wij hen goed op de toekomst voorbereiden. Dat beweegt me ten diepste.

In plaats van gewoon in de scholen te komen kijken en te praten met onze tevreden docenten uiten ze op afstand hun waardeoordelen"

*Ze hebben meer cultuurkritiek op de lange termijn, die niet verdwijnt door nu te kijken naar intensief gebruik van technologie. Integendeel zelfs. Dat vinden ze vreselijk.*

“Ze schrijven meningen op die diametraal staan op de praktijk van dit onderwijs en de positieve ervaringen van kinderen, leerkrachten en hun ouders. Die ervaren dagelijks dat werken met nieuwe technologie het onderwijs verbetert. Onderwijs heeft vele jaren achtergelopen bij de IT-ontwikkeling, een historische fout. Die maken wij goed. Ik ontmoet zoveel waardeoordelen. Nieuwe generaties doen het anders, niet beter of slechter. Dat moet je uitgangspunt zijn, niet hoe het eens was.”

*Zijn er geen nadelen aan die hele snelle digitalisering van de samenleving?*

“Natuurlijk, alles heeft voor- en nadelen, maar je moet de veranderingen niet proberen tegen te gaan, maar leren er zo goed mogelijk mee om te gaan.

Neem het vasthouden aan het huidige stelsel van democratie. Dat werkt niet meer. Inmiddels heeft 40 procent van de mensen tussen 25 en 34 jaar hoger onderwijs genoten. Nog maar 55 jaar geleden had 80 procent van de bevolking slechts maximaal uitgebreid lager onderwijs had gehad. Maar ons systeem is nog steeds zoals het 100 jaar geleden was, met zo weinig mogelijk invloed van de kiezers op het bestuur.”

*We delegeren toch macht aan deskundigen; in de politiek en in de rechtspraak. Zij luisteren en krijgen advies. Kunnen we steeds alles met z'n allen goed besluiten, louter omdat dit nu technologisch kan en we goed opgeleid zijn?*

“Niet elk probleem hoeft in een referendum. Maar momenteel heeft de elite nog steeds een legitimatie om hun positie te handhaven. [David Van Reybrouck](#) heeft dat uitstekend verwoord.

Ik heb niet zo'n hoge pet op van de kwaliteit die onze deskundigen leveren. Politiek stoelt meer op machtsverhoudingen dan op het streven naar het beste besluit. En breek me de bek niet open over de kwaliteit van onderzoek van het OM, politie en NFI en van gerechtelijke besluitvorming. Net als in de politiek is er een pretentie van kwaliteit, maar die bestaat niet. Een gesloten kaste maakt ontzettend veel missers, maar probeert die maximaal te verhullen. Terwijl we met internet een medium hebben om het debat en eventueel de besluitvorming open en breed te voeren.”

*Je zou toch niet willen dat de methode-Maurice de Hond met behulp van internet onze rechtspraak gaat vervangen?*

“Het overgrote deel van de landen schakelt leken in bij de rechtspraak. In Nederland zitten zeker 200 mensen onschuldig langdurig gevangen als gevolg van een gesloten systeem dat fouten op fouten stapelt. Zonder voldoende correctie. Het vertrouwen in de rechterlijke macht neemt hier af, terwijl het juist toeneemt waar het open is. Zoals in Engeland, met

een onafhankelijke commissie die inmiddels zorgt voor 25 herzieningen per jaar.”

*Ben je zelf goed in fouten erkennen? Kun je tegen kritiek?*

“Ik kan goed tegen kritiek. Fouten erkennen, dat weet ik niet. Er zitten allerlei marges in fouten. Zo worden me beweringen toegedicht en daaromheen makkelijk een sfeer gecreëerd. Met de [millenniumbug](#) zou ik gezegd hebben dat de wereld zou vergaan. Niet waar, er was een kans dat problemen konden ontstaan.

Voor de Nederlandse regering was dat zo serieus dat ze een oefening hielden in een bunker, maar ze riepen de bevolking niet op om wat basale voorzieningen te treffen, mocht er toch wat mis gaan. In Australië gebeurde dat bijvoorbeeld wel. Dan neem je je bevolking serieus. Dat was mijn standpunt.”

*M'n vraag ging over fouten erkennen. Het antwoord lijkt 'Nee, ik kan me geen grote fouten van mezelf herinneren'?*

“Grote fouten... Bij Newconomy hebben we niet goed geanticipeerd op de consequenties van de snelle ondergang in Amerika en Nederland. Dat was ongetwijfeld een fout van me.

En ik herinner me nog de peilingen van 1986. Op zaterdag deed ik In De Rooie Haan een stellige voorspelling over de winst van de PvdA. Op zondag deed Lubbers het zo goed in een debat dat het CDA het vervolgens veel beter deed. Nog meer voorbeelden nodig? Ze zijn er ongetwijfeld.

Maar met m'n voorspellingen over de maatschappelijke invloed van de digitale veranderingen en internet kun je onmogelijk stellen dat ik die heb overdreven...”