

Sinterklaas is open source – en daarom laat hij zich niet kappen

Wat een cultuurfenomeen onthult over control points, macht en gedeeld eigenaarschap.

Door Reinout Schotman



Elke iets oudere Nederlander kent het beeld: Hans Wiegel die in de jaren '70 naar Joop den Uyl wijst en zegt: *“Sinterklaas bestaat, daar zit-ie, achter de tafel.”* De metafoor was trefzeker: een overheid die te veel uitdeelt, wordt neergezet als goedheilig man met een bodemloze zak.

Die ene verwijzing laat zien hoe krachtig Sinterklaas is als symbool. Politici, activisten en opiniemakers proberen het al decennia: Sinterklaas gebruiken om iets heel anders te framen – de overheid, nationale identiteit, inclusie of juist nostalgie. Recent gebeurde hetzelfde vanuit andere hoeken: wie geen Zwarte Piet wil, is “tegen onze cultuur”; wie wél Zwarte Piet viert, is “moreel verdacht”.

En toch mislukt al die symbolische kaping steeds weer.

Dat is precies wat Sinterklaas strategisch interessant maakt: **het is geen machtsinstrument, maar een open-source ritueel.**

Niemand bezit Sinterklaas. Er is geen centrale eigenaar, geen merkhouder, geen platform dat toegang kan afsluiten. Gezinnen, scholen, buurten, kerken en bedrijven forken de traditie ieder jaar opnieuw: met of zonder Piet, met gedichten, surprises, lootjes of juist alleen een schoen. Er is geen “masterbranch” die iemand kan dichtzetten.

In mijn reeks over strategische groei in de mid-market heb ik drie bouwstenen neergezet:

- je concurrentieveld definiëren (markt en substitutie);
- je unieke assets scherp krijgen;
- begrijpen waar échte **control points** ontstaan – posities waar anderen afhankelijk van je worden, omdat jij de standaard, het kanaal of de infrastructuur beheert.

Sinterklaas is precies het tegenovergestelde van zo’n control point. Het is geen schaarse asset en geen toegangspoort. Het is een **commons**: een gedeeld protocol dat iedereen mag gebruiken, aanpassen en bekritisieren – zonder toestemming, zonder licentie en zonder lock-in.

Wiegel gebruikte Sinterklaas om Den Uyl te framen als uitdeler van gratis cadeaus. Moderne partijen gebruiken Sinterklaas om te bepalen wie er wel of niet “echt Nederlands” zou zijn. Activisten spiegelen dat door te stellen dat wie aan een bepaalde invulling vasthoudt, moreel fout zit. In alle gevallen is de onderliggende poging hetzelfde: via één sterk symbool de identiteit van de groep claimen.

Maar Sinterklaas werkt daar niet aan mee. Het ritueel is te gedecentraliseerd, te adaptief en te diep verankerd in alledaagse praktijk om door één verhaal gekidnappt te worden. Iedere harde claim roept direct een tegenverhaal op. De traditie buigt, splitst, verandert – maar laat zich niet knevelen.

Voor bedrijven en bestuurders zit hier een relevante les in:

In je markt wil je juist wél control points bouwen: infrastructuur, data, integratielagen, standaarden waar anderen niet makkelijk omheen kunnen.

In cultuur en legitimiteit werkt het anders. Daar zijn sommige symbolen bewust **open source** – en elke poging om er eigendom of exclusiviteit op te claimen, slaat vroeg of laat terug.

Strategisch herken je control points aan één eenvoudige eigenschap: **de drempel om in te stappen is laag, de drempel om eruit te stappen is hoog.** Sinterklaas laat precies het spiegelbeeld zien: iedereen kan meedoen én iedereen kan uitstappen – daarom is het een commons, geen machtspositie.

Waar echte control points schaarste en afhankelijkheid creëren, leeft Sinterklaas bij het tegenovergestelde: gedeeld eigenaarschap.

Misschien is dat de meest nuchtere strategische conclusie rond pakjesavond: niet alles wat invloed heeft, kun – of moet – je controleren. Sommige dingen blijven juist sterk doordat ze van niemand zijn, en daardoor van iedereen blijven.

Fijne pakjesavond.

Over Outdoor Connect

Outdoor Connect is een onafhankelijk strategie-adviesplatform, gericht op waardegroei op bestuursniveau voor middelgrote, groeigerichte bedrijven (€50–€1 mrd). Wij brengen directe, senior betrokkenheid – zonder de traditionele consultancy-piramide – om founders, CEO's en raden van bestuur te helpen richting te kiezen, scherpere keuzes in kapitaalallocatie te maken en een effectief executieritme te verankeren. Kerngebieden zijn groeistrategie in technologie en de energietransitie, strategische herpositionering in gefragmenteerde markten, en board-level sparring over waardecreatie en M&A-voorbereiding.

© Outdoor Connect 2025. Alle rechten voorbehouden. 11/25