De Chinese inkt van $3 vernietigt de printermarkt van HP ter waarde van $60 miljard

Door Frank , 29 augustus 2026

De Chinese inkt van $3 vernietigt de printermarkt van HP ter waarde van $60 miljard



Door Frank Dumon

In de hedendaagse geopolitieke en technologische discoursen wordt ons voortdurend een narratief voorgeschoteld van onverbiddelijke concurrentie, technologische afscheiding en de zogenaamde noodzaak tot 'decoupling' tussen het Westen en China. Amerikaanse politici en beleidsmakers spreken met groot pathos over het indammen van Chinese technologische opkomst, het opleggen van sancties en het beschermen van westerse innovatie door middel van exclusiviteit. Doch, wanneer we de retoriek doorprikken en kijken naar de harde, onweerlegbare feiten van de markt, ontvouwt zich een compleet ander beeld. Een beeld waarin de zogenaamde onoverbrugbare kloof niet alleen wordt overbrugd, maar waarin Chinese innovatie de spelregels van het mondiale kapitalisme fundamenteel herschrijft.

Twee recente ontwikkelingen rondom het Amerikaanse technologiebedrijf HP (Hewlett-Packard) illustreren deze paradox op een manier die bijna literair aanvoelt. Enerzijds betaalt HP, een van de oudste en meest gevestigde technologiereuzen van Silicon Valley, licentiegelden aan Huawei, een Chinees bedrijf dat door Washington op de beruchte 'Entity List' is geplaatst. Anderzijds voert HP een verbitterde, en uiteindelijk kansloze strijd tegen een ecosysteem van compatibele inktcartridges ter waarde van slechts 3 dollar, geproduceerd in de Chinese stad Zhuhai. Samen vertellen deze twee verhalen een diepgaand verhaal over de holheid van westerse decoupling-retoriek, de decadentie van monopolistische bedrijfsmodellen, en de onstuitbare opmars van Chinese technologische soevereiniteit.

De Holle Retoriek van 'Decoupling': Huawei en de Rolomkeer in Innovatie

Op een doorsnee woensdag maakte een nieuwsbericht golven in de mondiale technologiesector die de fundamentele contradicties van het huidige Amerikaanse technologiebeleid blootlegde: HP heeft betaald voor een wereldwijde licentie op Huawei's patenten, met inbegrip van die welke de Wi-Fi 7-standaard dekken. In ruil daarvoor verkrijgt Huawei rechten op HP's hoogwaardige, wederkerige patenten. Op het eerste gezicht lijkt dit een standaard zakelijke overeenkomst. In de huidige geopolitieke context is het echter allesbehalve normaal.

Het simpele feit dat een Amerikaanse technologiereus een Chinees bedrijf betaalt dat door Washington actief wordt gesanctioneerd en op de 'Entity List' staat, is op zichzelf al voldoende om de luidruchtige 'decoupling'-retoriek binnen de VS volkomen hol en ongeloofwaardig te maken. Deze win-win overeenkomst markeert niet alleen een pragmatische verzoening tussen twee bedrijven, maar biedt ook een glimp van de opmerkelijke vooruitgang die China heeft geboekt op het gebied van technologische innovatie. Het is een internationale 'certificering' van China's innovatievermogen.

Wie terugkijkt op de afgelopen decennia, herinnert zich een tijdperk waarin enorme hoeveelheden in China vervaardigde producten over de hele wereld werden verkocht, maar waarbij Chinese fabrikanten vaak zware patentlicentiegelden moesten betalen aan overzeese bedrijven. Het beklimmen van de 'patentmuren' die door westerse conglomeraten waren opgetrokken, was ooit een verplichte, vernederende stap voor Chinese bedrijven die de wereldmarkt wilden betreden. Het was twintig jaar geleden praktisch onvoorstelbaar dat een Amerikaanse technologiegigant patentgelden zou betalen aan een Chinees technologiebedrijf. Vandaag de dag is het echter snel een normale gang van zaken aan het worden.

De cijfers liegen niet. Tegen het einde van 2025 hadden meer dan 1,6 miljard consumentenelektronica-apparaten wereldwijd, exclusief mobiele telefoons, gebruikgemaakt van Huawei's Wi-Fi-gerelateerde patenten. Dit omvat grote merken zoals Microsoft, Sony en Amazon. Als op een na grootste pc-fabrikant ter wereld kan HP simpelweg niet om Huawei's standaard-essentiële patenten heen als zijn producten legaal verbinding willen maken met Wi-Fi-netwerken. Chinese bedrijven zijn geëvolueerd van technologische volgers naar leiders bij het bepalen van mondiale standaarden.

Van 'Collegegeld Betalen' naar 'Collegegeld Incasseren'

Achter deze overeenkomst schuilt de wijsheid van het omzetten van confrontatie in verzoening door middel van regels. De twee partijen hadden hun geschil over Wi-Fi-patenten eerder voor de rechter gebracht in Europa. Deze verzoening onderstreept een simpele waarheid: geschillen over intellectueel eigendom moeten uiteindelijk worden opgelost via regels en onderhandelingen, niet via politieke decreten of handelsoorlogen.

Interessant is dat een woordvoerder van HP, temidden van de bredere technologische rivaliteit tussen China en de VS, herhaaldelijk benadrukte dat de deal slechts "iets was dat breed in de industrie wordt gebruikt" en geen "bredere strategische of commerciële relatie" vertegenwoordigde. Dergelijke voorzichtige opmerkingen weerspiegelen het afschrikeffect waarmee Amerikaanse bedrijven momenteel worden geconfronteerd bij technologische samenwerking met China. Het demonstreert echter ook dat politieke manipulatie samenwerking die wordt gedreven door marktkrachten en echte zakelijke behoeften, niet kan blokkeren. Bedrijven mogen dan wel proberen een 'politiek onderscheid' te maken in hun retoriek, het is veel moeilijker om te liegen over hun commerciële belangen.

Achter de langetermijn patentbetalingen van HP aan Huawei staat een China waarvan de innovatie met sprongen vooruitgaat. De Global Innovation Index 2025 van de Wereldorganisatie voor Intellectuele Eigendom (WIPO) toonde aan dat China een van de 10 meest innovatieve economieën ter wereld is geworden en de thuisbasis is van 24 van 's werelds top 100 innovatieclusters – het grootste aantal van enig land. China is het eerste land geworden dat meer dan 5 miljoen geldige binnenlandse uitvindingsoctrooien heeft verzameld, terwijl het aantal internationale octrooiaanvragen onder het Patent Cooperation Treaty (PCT) al vele opeenvolgende jaren wereldwijd de eerste plaats bekleedt.

Van telecommunicatie en nieuwe energievoertuigen tot fotovoltaïsche zonne-energie en kunstmatige intelligentie, een groeiend aantal Chinese bedrijven heeft de sprong

gemaakt van het inhalen van technologie naar het gelijke treden met, en zelfs het leiden van de wereld op bepaalde gebieden. Ze zijn belangrijke bouwers en leiders van het mondiale innovatie-ecosysteem geworden. Het fundamentele patroon van waardetoewijzing verandert. Chinese bedrijven waren ooit netto-betalers van patentgelden; vandaag beginnen ze gestaag licentiegelden voor technologie te incasseren. Deze rolomkering – van het 'betalen van collegegeld' naar het 'incasseren van collegegeld' – markeert een bepalend keerpunt in China's opwaartse beweging in de mondiale industriële arbeidsverdeling.

Het $60 Miljard Inktbedrog: Het Ware Businessmodel van HP

Terwijl Huawei aantoont hoe technologie kan worden gebruikt om een open, wederzijds voordelig ecosysteem op te bouwen, onthult een ander facet van HP's bedrijfsvoering de donkere kant van westerse technologische monopolies. HP genereert jaarlijks ongeveer 14 miljard dollar aan inkomsten uit de verkoop van inkt. De vloeistof in elke cartridge kost ongeveer 1 tot 3 dollar om te produceren. De plastic behuizing kost nog eens een dollar. Toch rekent het bedrijf de consument gemiddeld 62 dollar.

Deze kloof tussen kostprijs en verkoopprijs is wat een imperium van 60 miljard dollar heeft opgebouwd. Het is ook precies wat dat imperium zo kwetsbaar maakt. Het is geen toeval, maar het resultaat van een plan dat zo doordacht is dat HP's eigen CEO het openlijk tegen beleggers heeft beschreven, zonder ook maar een zweem van schaamte. Het is een plan dat de hardware met verlies verkoopt om de winst te verzamelen op het verbruiksartikel. Denk aan een videogameconsole: het bedrijf verkoopt de console onder de kostprijs om deze in uw woonkamer te krijgen, en verdient vervolgens jarenlang geld aan de games die u koopt.

HP doet hetzelfde, maar in plaats van games is de herhalingsaankoop inkt. En in tegenstelling tot een gameconsole, die elke game afspeelt die voor dat systeem is gemaakt, is een HP-printer ontworpen om slechts één merk cartridge te accepteren. Een printer die HP 60 dollar kost om te maken en te verzenden, wordt verkocht voor 49 dollar. Dat verlies is geen fout in het systeem; het is de strategie. De printer is niet het product. Het is het bezorgsysteem. Het product is inkt. Een printer van 49 dollar is in werkelijkheid een verplichting van 49 dollar om voor onbepaalde tijd HP-inkt te kopen. Over de levensduur van een typische thuisprinter geeft de gemiddelde consument 500 tot 1.000 dollar uit aan inkt en toner. Dat is 10 tot 20 keer de kostprijs van de printer zelf.

Dynamische Beveiliging als Digitale Afpersing

In het traditionele 'scheermes en mesjes'-model was het verbruiksartikel gewoon een stuk metaal. Zodra u het kocht, werkte het. Er was geen manier voor het bedrijf om uw huis binnen te dringen en de functionaliteit te wijzigen. HP's printerpatronen bevatten echter microchips, de printer draait op software en maakt verbinding met het internet. Die combinatie betekent dat HP 's nachts nieuwe instructies naar uw machine kan sturen. Instructies die uw printer kunnen vertellen te stoppen met werken met een cartridge die de dag ervoor nog perfect werd geaccepteerd.

Het oude model sloot u op met prijs. HP's versie sluit u op met code. Dit systeem staat bekend als 'Dynamic Security'. Wanneer u een cartridge plaatst, leest de printer een kleine chip op de cartridge. Het controleert of die chip een echt HP-product is. Als de chip niet overeenkomt, weigert de printer te printen. Het toont een foutmelding dat de cartridge beschadigd of ontbrekend is. Maar de cartridge is niet beschadigd. Hij zit daar, in de printer, vol met inkt, klaar om te werken. De printer is echter geprogrammeerd om hem te weigeren simpelweg omdat hij niet door HP is gemaakt.

HP heeft dit in de praktijk gebracht door firmware-updates te pushen naar printers die zijn geregistreerd bij zijn online diensten. Deze updates brachten dezelfde blokkering onder een andere naam. Printers die maandenlang probleemloos werkten met cartridges van derden, stopten plotseling. De foutmeldingen keerden terug. Onder de mensen die hierdoor werden getroffen, was een non-profitorganisatie die helpt bij rampenhulpverlening. Hun printers werden gebruikt om belangrijke documenten af te drukken tijdens noodoperaties. Plotseling weigerden de printers te werken omdat de goedkopere tonercartridges waarop ze vertrouwden, werden afgewezen door HP's nieuwe firmware. Elke dollar die ze uitgaven aan te dure inkt, was een dollar die ze niet konden uitgeven aan voedsel, onderdak of medicijnen. En HP's software schakelde hun hulpmiddelen midden in dat cruciale werk uit.

HP's reactie op de daaruit voortvloeiende class-action lawsuits was veelzeggend. Het bedrijf beweerde dat het de beperkingen nooit voor klanten had verborgen en dat cartridges van derden malware zouden kunnen bevatten. Toen journalisten die bewering onderzochten, vonden ze vrijwel geen bewijs dat een dergelijke aanval ooit had plaatsgevonden. De enige studies die de claim van HP ondersteunden, waren betaald door HP zelf. HP's chief financial officer, Marie Meyers, sprak over het inkt-abonnementsmodel in een gesprek met beleggers en gebruikte woorden die precies laten zien hoe het bedrijf zijn klanten ziet. Ze zei dat het doel was het "locken" (opsluiten) van een klant in een langetermijnrelatie. Niet dienen, niet ondersteunen, maar opsluiten. Dat woord 'locken' is de sleutel tot het begrijpen van alles over dit

bedrijfsmodel.

Zhuhai: De Stad die de Sloten Kraakt

Het is precies dit slot dat een stad in het zuiden van China heeft besloten te kraken. Het verhaal van Zhuhai begint in de vroege jaren negentig. In die tijd arriveerde de eerste golf HP- en Canon printers op kantoren in heel China. Destijds kostte een enkele inktcartridge evenveel als een weeksalaris voor een gemiddelde Chinese werknemer. De prijzen waren belachelijk hoog naar lokale maatstaven. Kleine winkels in Zhuhai begonnen lege cartridges te verzamelen. Ze vulden ze bij met lokaal gemaakte inkt en verkochten ze terug aan bedrijven voor een fractie van de oorspronkelijke prijs.

De kwaliteit was aanvankelijk slecht, maar door de late jaren negentig en in de jaren 2000 werden de winkels beter. Bedrijfseigenaren investeerden in betere apparatuur. Chemisch ingenieurs begonnen inkt te maken die overeenkwam met de originele formule. Ze werkten aan drie dingen: de dikte van de inkt, zodat deze correct door de printer stroomde; de droogtijd, zodat deze niet uitliep op de pagina; en de kleur, zodat deze er goed uitzag. Ze testten honderden formules. Na verloop van tijd kregen ze het voor elkaar.

Bedrijven die plastic onderdelen maakten, leerden cartridge behuizingen te bouwen die perfect pasten in HP- en Canon printers. Ze bestudeerden de originele cartridges tot in het kleinste detail. Ze maten elke curve, elk lipje, elk gat. Toen kopieerden ze deze met machines die duizenden exemplaren per dag konden maken. Maar de belangrijkste stap was de chip. Een nieuwe groep chipontwerpers bedacht hoe ze de authenticatiechips die printerfabrikanten in hun cartridges stopten, konden kopiëren. Dit was de doorbraak die alles veranderde.

De chip is de sleutel tot het hele inktmonopolie. Zonder een chip die de printer herkent, is de cartridge slechts een stuk plastic vol vloeistof. De printer zal er niet mee communiceren. De ingenieurs van Zhuhai haalden de chips uit elkaar, bestudeerden de code erin en leerden hoe de printer en de cartridge met elkaar 'spraken'. Vervolgens maakten ze hun eigen chips die dezelfde taal spraken. Wat begon als goedkope kopieën, groeide in 30 jaar uit tot iets dat veel groter is.

Nine Star Corporation: Van Imitatie naar Dominantie

De grootste speler in deze ruimte is Nine Star Corporation, opgericht in juli 2000. Vandaag de dag heeft het 23.000 werknemers. Hun merk, G&G, produceert meer dan 3 miljoen cartridges per maand. Niet per jaar, per maand. Zhuhai maakt meer

dan 70% van alle compatibele inktcartridges in de wereld. Niet 70% van de Chinese cartridges, maar 70% van de wereldwijde voorziening, allemaal vanuit één stad.

En hier is iets dat laat zien hoe ver dit is gegaan: in 2016 kocht Nine Star Lexmark International voor 3,6 miljard dollar. Lexmark is een van de oorspronkelijke Amerikaanse printerfabrikanten. Een Chinees bedrijf dat goedkopere kopieën maakte, kocht het bedrijf dat het origineel maakte. Dat is alsof een fabrikant van generieke geneesmiddelen Pfizer koopt. De industrie wist niet wat ze ervan moesten denken. Nine Star ontwerpt nu zijn eigen chips via een bedrijf genaamd Geehy Semiconductor. Dit zijn geen mensen die in een garage werken. Dit zijn professionele chipontwerpers met toegang tot testapparatuur die overeenkomt met wat HP gebruikt.

Met de Lexmark-overname al onder haar dak, speelt Nine Star nu aan beide kanten van het spel. Het maakt originele Lexmark-printers en -cartridges, en het maakt compatibele versies voor HP-, Canon- en Epson-printers. Het heeft de technische knowhow van een Amerikaans merk en de lage kosten van een Chinese fabriek. Die combinatie geeft Nine Star een inkijk in hoe de originele apparatuurfabrikanten denken en ontwerpen, wat hun compatibele producten nog moeilijker te blokkeren maakt.

De Wapenwedloop die Niemand Wint

HP heeft teruggeslagen met rechtszaken. Het bedrijf heeft octrooizaken aangespannen tegen Nine Star in rechtbanken in München, de Verenigde Staten en elders. De rechtszaken richten zich op de chips die Nine Star maakt. HP zegt dat deze chips hun ideeën stelen. Nine Star zegt dat consumenten het recht hebben om goedkopere producten te gebruiken in printers die ze al bezitten. De juridische gevechten gaan door, maar het detail dat vertelt wie er wint, is onmiskenbaar: ondanks de rechtszaken, ondanks de firmware-updates, ondanks de DRM-chips, blijft de markt voor compatibele cartridges groeien.

Elke keer dat HP een nieuwe firmware-update uitbrengt die de regels verandert, gaan de chipingenieurs van Zhuhai aan het werk. Ze krijgen de nieuwe cartridges, halen de chips eruit, bestuderen de nieuwe code en ontwerpen nieuwe chips die de nieuwe controle doorstaan. De tijd die dit kost, is met elke ronde korter geworden. In de beginjaren duurde het maanden. Nu kan het weken duren. Dit is dezelfde strijd die plaatsvond tussen Apple en degenen die iPhones kraakten in de vroege dagen van smartphones. Elke keer dat Apple de telefoon dichtzette, vond iemand een weg naar binnen. Dan zou Apple het weer dichtzetten. Dan vond iemand een andere weg.

Hetzelfde gebeurt hier, behalve dat de inzet wordt gemeten in miljarden dollars en het slagveld elke thuis- en kantoorprinter op de planeet is. HP voegt encryptie toe. Ze veranderen de manier waarop de printer en de cartridge met elkaar communiceren. Ze voegen nieuwe controles toe die kijken naar het versienummer van de chip. Als de versie niet overeenkomt met de nieuwste update van de printer, wordt de cartridge afgewezen. En elke keer dat ze een nieuwe laag toevoegen, vinden de ingenieurs van Zhuhai een weg erdoorheen.

De cyclus herhaalt zich al meer dan 10 jaar. Met elke ronde geeft HP meer geld uit aan DRM-ontwikkeling, terwijl Zhuhai sneller wordt in het breken ervan. DRM is de technologie die controleert wat u wel en niet kunt doen met een apparaat dat u bezit. Hier is de ironie in het centrum van dit alles: elke dollar die HP uitgeeft aan het buitensluiten van compatibele cartridges, is een dollar die de printer niet beter maakt. Het maakt de inkt niet beter, het verlaagt de prijs niet. Het is pure defensieve uitgave. Het is geld dat wordt uitgegeven om een winstmarge te beschermen die alleen bestaat omdat mensen niet weten wat het product daadwerkelijk kost.

De Onomkeerbare Kentering in de Globale Waardeketen

Wanneer we de twee verhaallijnen – de patentovereenkomst tussen Huawei en HP, en de oorlog tussen HP en Zhuhai – naast elkaar leggen, ontstaat er een scherp en coherent beeld van de huidige geopolitieke en economische realiteit. Aan de ene kant zien we Huawei, dat zijn licentietarief voor Wi-Fi-apparatuur op slechts 0,50 dollar per eenheid heeft vastgesteld. Dit toont aan dat het heffen van vergoedingen niet het uiteindelijke doel is. Het fundamentele doel is om de voordelen van innovatie toegankelijk te maken voor consumenten wereldwijd en een open, wederzijds voordelig industrieel ecosysteem op te bouwen. Echt waardevolle kerntechnologieën gaan nooit over het creëren van barrières om anderen in te dammen; ze zijn een drijvende kracht die de hele industrie in staat stelt samen vooruit te gaan.

Aan de andere kant zien we een westerse korporatie, HP, die vasthoudt aan een verouderd, extractief model van digitale afpersing. Een model dat afhankelijk is van onwetendheid, gedwongen vergrendeling en het ondermijnen van het eigendomsrecht van de consument. Het contrast kan niet schrijnender zijn. Het ene bedrijf gebruikt intellectueel eigendom om standaarden te zetten en de industrie te laten bloeien; het andere gebruikt het om een kunstmatige schaarste in stand te houden en consumenten uit te buiten.

Dit patroon komt ook in andere delen van de geschiedenis voor. De Beers controleerde diamanten door mensen te laten geloven dat ze zeldzaam waren. Luxottica controleerde brillen door elk merk in de schappen te bezitten. HP controleert inkt door een printer te bouwen die weigert te werken met elke cartridge die niet van hen is. In elk geval was het monopolie afhankelijk van mensen die de werkelijke kosten van wat ze kochten niet kenden. En in elk geval vond iemand een manier om hetzelfde te maken voor een fractie van de prijs, en verbrak de betovering.

Het verschil hier is de snelheid en de schaal. Zhuhai maakt niet alleen een goedkoper product; het past zich aan elke vergrendeling aan die HP erop gooit, binnen een kwestie van weken. Nine Star kopieert niet alleen cartridges; het bezit een originele printerfabrikant en ontwerpt zijn eigen halfgeleiders. Het bedrijf dat begon met het bijvullen van lege cartridges in een kleine winkel, werkt nu op een schaal die overeenkomt met de bedrijven die het oorspronkelijk kopieerde.

De Grenzen van Administratieve Macht

Geen enkel land kan elke grensverleggende technologie monopoliseren. 'Ontwikkeling met gesloten deuren' is geen levensvatbare weg, en het geforceerd nastreven van technologische 'decoupling' en het doorbreken van toeleveringsketens loopt nog directer tegen de objectieve realiteiten in die de industriële ontwikkeling beheersen. Sommige Amerikaanse politici proberen met administratieve macht het mondiale technologie-ecosysteem te fragmenteren en kunstmatig technologische blokken te creëren. Toch kunnen ze de rationele achtervolging van technologie, markten en winst door multinationale bedrijven niet zomaar negeren, noch kunnen ze de realiteit veranderen dat mondiale industrieën diep met elkaar verweven zijn.

De overeenkomst tussen HP en Huawei is een levendige illustratie van dit bredere tijdperk. Het toont aan dat marktrealiteiten uiteindelijk zwaarder wegen dan politieke posturing. Zelfs een bedrijf dat diep verweven is in het westerse establishment, moet uiteindelijk buigen voor de wiskunde van innovatie en de noodzaak van toegang tot essentiële standaarden. Als HP Wi-Fi 7 wil aanbieden, moet het Huawei betalen. Punt. En als consumenten over de hele wereld weigeren om 6.000% winstmarge te betalen voor inkt, zullen ze de cartridges uit Zhuhai kopen, ongeacht de firmware-dreigementen van HP.

China heeft consequent gepleit voor een mondiaal systeem voor intellectuele-eigendomsgovernance dat is gebaseerd op de principes van uitgebreid overleg, gezamenlijke bijdrage en gedeelde voordelen. Dit is geen loze frase, maar een weerspiegeling van een strategische verschuiving. Terwijl China zijn positie als

mondiale grootmacht op het gebied van intellectueel eigendom verder versterkt, zullen meer innovaties die in China zijn ontstaan, markten over de hele wereld bereiken en nieuwe Chinese dynamiek injecteren in het mondiale technologie-ecosysteem.

Conclusie: Een Nieuw Tijdperk van Technologische Realiteit

De overeenkomst tussen HP en Huawei is een mijlpaal, maar het is verre van het eindpunt. Het is een symptoom van een veel grotere, onomkeerbare verschuiving. Het tijdperk waarin het Westen unilateral de regels van technologische innovatie dicteerde, terwijl het de rest van de wereld reduceerde tot een louter producerende, laagwaardige schakel in de keten, is voorbij. China is niet langer de fabriek van de wereld die braaf licentiegelden betaalt; het is de architect van de standaarden van morgen.

Tegelijkertijd toont de strijd om de inktcartridge de kwetsbaarheid aan van westerse bedrijfsmodellen die afhankelijk zijn van consumentenmisleiding en digitale vergrendeling in plaats van echte waardecreatie. De ingenieurs van Zhuhai, met hun onophoudelijke toewijding en technische behendigheid, ontmantelen dit monopolie microchip voor microchip. Ze bewijzen dat innovatie niet kan worden ingeperkt door juridische dreigementen of duistere firmware-updates.

Voor ons, als waarnemers en deelnemers aan deze mondiale economie, is de les helder. We moeten afstappen van de geopolitieke hysterie die ons wordt voorgeschoteld door politici met een verborgen agenda. In plaats daarvan moeten we kijken naar de feiten: technologie floreert het beste in een open, competitief en eerlijk ecosysteem. Bedrijven die kiezen voor samenwerking, wederkerigheid en redelijke prijzen – zoals Huawei met zijn 0,50 dollar licentietarief – zullen de toekomst leiden. Bedrijven die kiezen voor afpersing, vergrendeling en kunstmatige schaarste – zoals HP met zijn dynamische beveiliging – zullen uiteindelijk worden ingehaald door de onstuitbare kracht van de markt en menselijke vindingrijkheid.

De 3 dollar cartridge uit Zhuhai en de Wi-Fi 7 licentie van Huawei zijn meer dan slechts zakelijke transacties. Ze zijn barsten in een systeem dat gebouwd was om onbreekbaar te zijn. En elke keer dat iemand geld bespaart door een compatibel product te kiezen, of elke keer dat een westerse reus moet erkennen dat hij technologie van een 'gesanctioneerd' bedrijf nodig heeft, wordt die barst een beetje groter. De illusie van decoupling valt uiteen, en in de plaats daarvan komt een nieuwe, meer eerlijke wereldorde van technologische vooruitgang.

Bronnen

1. Huawei ‘collecting tuition’ from HP carries profound meaning - https://www.globaltimes.cn/page/202608/1369224.shtml

2. China’s $3 Ink Is Destroying HP’s $60 Billion Printer Business - https://youtu.be/1SnNw72MJbQ

https://youtu.be/1SnNw72MJbQ