

Sefa

UXI

OSTRA

ECONOMICA

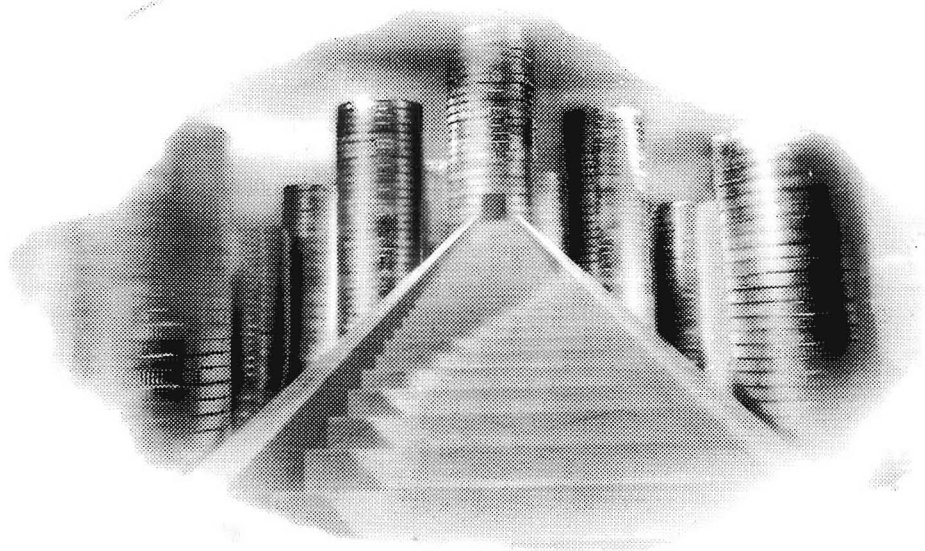
De media van de toekomst

NOVEMBER 1995

JAARGANG 41

NR 210

Bij ABN AMRO zit je als academicus bij de financiële top.



Een inspirerende omgeving als je tot grote hoogte wilt stijgen.

Academici met nieuwe ideeën, visies en initiatieven, die zijn afgestudeerd in een bedrijfskundige of economische richting, kunnen bij ABN AMRO tot grote hoogte stijgen. Tijdens je sollicitatie geef je aan bij welke divisie je je loopbaan wilt beginnen. Dan volg je onze Concern Kaderopleiding van ongeveer een jaar en daarna ga je werken in de richting van je keus.

Vooraf je persoonlijke kwaliteiten zijn van belang. ABN AMRO is op zoek naar de top. Je moet dus ambitieus zijn en doorzettingsvermogen tonen. Je moet zakelijk en onderne-

mend zijn, commercieel en analytisch. Je moet getoond hebben initiatieven te nemen en uitdagingen aan te gaan. Bovendien moet je goed zijn in het onderhouden van contacten en prima functioneren in een team.

Wil je meer weten, vraag dan de brochure aan bij ABN AMRO Bank N.V., de heer drs. J.R. de Groot (AS 1630), afdeling Recruitment Management Trainees, Postbus 283, 1000 EA Amsterdam.



ABN·AMRO *De bank*

Inhoud

Redactioneel

DE HERFSTVAKANTIE IS WEER OVER, DE BLAADJES VALLEN NOG STEEDS VAN DE BOMEN, IEDEREEN STUDEERT NAAR HARTELUST EN WIJ VAN JE GELIEFDE BLABLABLAD ROSTRA HEBBEN ER WEER EEN LEKKER NUMMERTJE VAN GEMAAKT. STERKER NOG: HET IS EEN BRON VAN VERMAAK, EEN VIJVER VAN KENNIS EN EEN PUIK STAALTJE JOURNALISTIEK. HUIVER MEE MET DE REDACTEUREN DIE TOT VROEG IN DE OCHTEND HET HOOFDARTIKEL HEBBEN VERZONNEN EN LEG JE LISPELEND NEDER BIJ DE STILISTISCHE WONDERTJES DIE ERIN VERWERKT ZIJN. DROOM WEG IN DE WONDERE WERELD VAN DE VECTOR AUTOREGRESSIEVE MODELLEN BIJ HET LEZEN VAN HET VLOT GESCHREVEN ARTIKEL OVER NOBELPRIJSWINNAAR LUCAS. HOOR HET KANONGBULDER VAN DE OORLOG OM DE LUISTERAAR, LAAT JE TERUGVOEREN NAAR DE TIJD DAT DE MENSEN NOG EEN GOKJE DURFDEN TE WAGEN, SPREEK MET ARJO KLAMER HET VONNIS UIT OVER DE ECONOMISCHE PROFESSIONE, RAAS MET EDWIN PEEK OVER DE NS HEEN EN STIL JE HONGER NAAR INFORMATIE OVER FACULTAIRE ZAKEN WAAR JE ECHT WAT VAN ZAL MERKEN. HET VERSCHIJNEN VAN DIT NUMMER HEEFT NOGAL WAT VOETEN IN DE AARDE GEHAD. ONWILLIGE WISSELAUTOMATEN, BIBLIOTHECAIRE PROBLEMEN, EN PASJESREGELINGEN HEBBEN DE REDACTIE TOT HET EINDE TOE PARTEN GESPEELD. WE HEBBEN DE HINDERNISSEN ECHTER SIERLIJK GENOMEN EN KUNNEN MET TROTS ONS KINDJE, ROSTRA 210, PRESENTEREN. WEES ER ZUINIG OP. (H.L., D.D.)

4

Van de Noordzee naar Hilversum

drs D.H.A. Koenen

6

Nobelprijs voor Lucas

prof. dr H.K. van Dijk

8

Media van de toekomst

Rodrigo Altamirano en Hans Lingeman

18

Faculteit in de steigers

Douwe Douwes

22

Economische wetenschap in de beklagdenbank

drs L. Jeurissen

24

Chaos, we gaan ervoor

Edwin Peek

32

De grote depressie van 1929

Martine Verhagen

26

Biblinfo

Hans Lingeman

29

Fac-nieuws

31

Facts & Figures

Jan Truijens

35

Roetersstraat 11

Jessica du Marchie Sarvaas

Van de Noordzee naar Hilversum

Drs D.H.A. Koenen

Een tijd lang heeft de radio in het verdomhoekje gezeten. Veel adverteerders hadden, als ze het zich enigszins konden permitteren, een voorkeur voor adverteren op TV. Met name op Radio 3 leverden de omroepen midden jaren tachtig ware 'straatgevechten' om de gunst van de luisteraar. Mede door de diversiteit die daardoor ontstond, wendden veel adverteerders zich van de radio af. Met de komst van de commerciële radiostations, begin jaren negentig, kwam daarin verandering. Door duidelijke doelgroepen en goede zender-formats kregen veel adverteerders weer geloof in het medium radio. Op dit moment lijkt ieder radiostation te profiteren van die 'wedergeboorte', met uitzondering van de publieke zenders. Met name het paradepaardje van het publieke bestel, Radio 3, laat het de laatste tijd afweten. Het ziet er op dit moment eigenlijk naar uit dat die zender de boot gaat missen. Over de overwinning van de commercie.

Begin jaren zeventig lag voor de kust van Nederland een groot aantal schepen in de Noordzee met daarop grote zendmasten. In weer en wind zonden zij hun radiosignalen naar het vaste land, waar talloze liefhebbers hun transistorradio of stereo afstemden op de FM- en AM-frequenties die de DJ's van roemruchte stations als Radio Veronica, Radio Noordzee en Radio Decibel te pas en te onpas door de ether schreeuwden. De piraten waren, zeker onder de jeugdige bevolking, mateloos populair en veel adverteerders slopen al snel grote contracten af met de vrijbuiters van de zee. Die waanden zich ongrijpbaar omdat ze immers in de 'vrije zee' lagen en niet op het continentaal plat. Totdat het ministerie van -toen nog- Cultuur Recreatie en Maatschappelijke Welzijn (CRM) toch een maas in de wet vond en alle schepen opbracht.

Op dat moment dreigde er een ware volksoptocht onder de jongeren in Nederland, want het schip van het zeer geliefde Radio Veronica lag op het strand voor Scheveningen en de uitzendingen waren gestaakt. Radio Veronica was niet meer en kwam ondanks de massale protesten niet opnieuw in de vaart. Het doek voor de piraat Radio Veronica was definitief gevallen. Want wat hadden de beleidsmakers op het ministerie in Den Haag bedacht? Ze wilden van Veronica snel een officiële omroep maken. Daarmee dachten ze voorgoed van het probleem met de radiopiraten op zee af te zijn. De kans dat Veronica tegen het publieke bestel aan zou blijven schoppen, was volgens hen in dat geval nog maar klein, omdat Veronica dan inmiddels zelf deel uit zou maken van dat bestel. Met de toekenning van de C-status aan de vereniging Veronica Omroep Organisatie, kon tegelijkertijd ook de kritiek de kop ingedrukt worden dat het publieke bestel star zou zijn en niet toegankelijk voor nieuwe omroepen.

'Ook goedemorgen'

Voor al in de eerste jaren kreeg Veronica in het publieke bestel de wind van voren. Om ervoor te zorgen dat Veronica niet al te popu-

lair zou worden, kreeg de kersverse omroep alleen tijdstippen op radio en TV toebedeeld die door andere omroepen niet zo begeerd werden.

Ter illustratie: op zondagavond kreeg Veronica op Nederland 2 een paar uur zendtijd, tegenover het populaire Studio Sport, en op Radio 2 werd Veronica verwezen naar de vroege woensdagochtend. Als goedmakertje kreeg Veronica wel 3 uur zendtijd op de populaire vrijdagmiddag op Radio 3. Door al deze tegenslagen liet de jonge omroep zich echter niet uit het veld slaan, integendeel. De populaire Top 40, toen nog gepresenteerd door 'good old' Lex Harding, kluisterde iedere vrijdag honderdduizenden mensen aan de radio. En op woensdag-ochtend luisterde heel werkend Nederland in de auto naar Bart van Leeuwen met zijn programma 'Ook goedemorgen'.

Al snel werd duidelijk dat de DJ's van Veronica veel verstand hadden van radio maken. In de tijd dat ze nog compleet afhankelijk waren van advertentie-inkomsten, hadden ze immers geleerd om goed te luisteren naar de wensen van de luisteraars. Al snel groeide Veronica dan ook uit zijn voegen. De opmars van Veronica stuitte met name de TROS tegen de borst, de omroep die enkele jaren voor Veronica, officieel als laatste, nog tot het publieke bestel toetreden was. Die omroep zag haar potentiële ledenbestand, net als dat van Veronica voornamelijk personen in de leeftijdscategorie 20-45 jaar, als sneeuw voor de zon verdwijnen. Maar ook de traditionele omroepen begonnen intussen steeds meer te merken van de aanwezigheid van Veronica en deden er alles aan de opmars van deze omroep op de radio te stuiten.

Veronica was echter voor veel radioluisteraars inmiddels een vaste waarde op de radio geworden. Zelfs op TV begon de omroep een steeds solidere positie te krijgen, wat met name te danken was aan de aankoop van de goed bekeken Amerikaanse televisieserie Dynasty. Gelukkig voor Veronica werd de oorlog om de leden en de luisteraars/ kijkers niet uitgevochten op TV maar op de grootste ra-

diozender, het publieksstation Radio 3. Daardoor kon Veronica als het ware een thuispartij spelen. Met het maken van radio voor een groot publiek had de voormalige piraat immers meer dan voldoende ervaring. En dat gold op dat moment zeker niet voor het maken van TV-programma's.

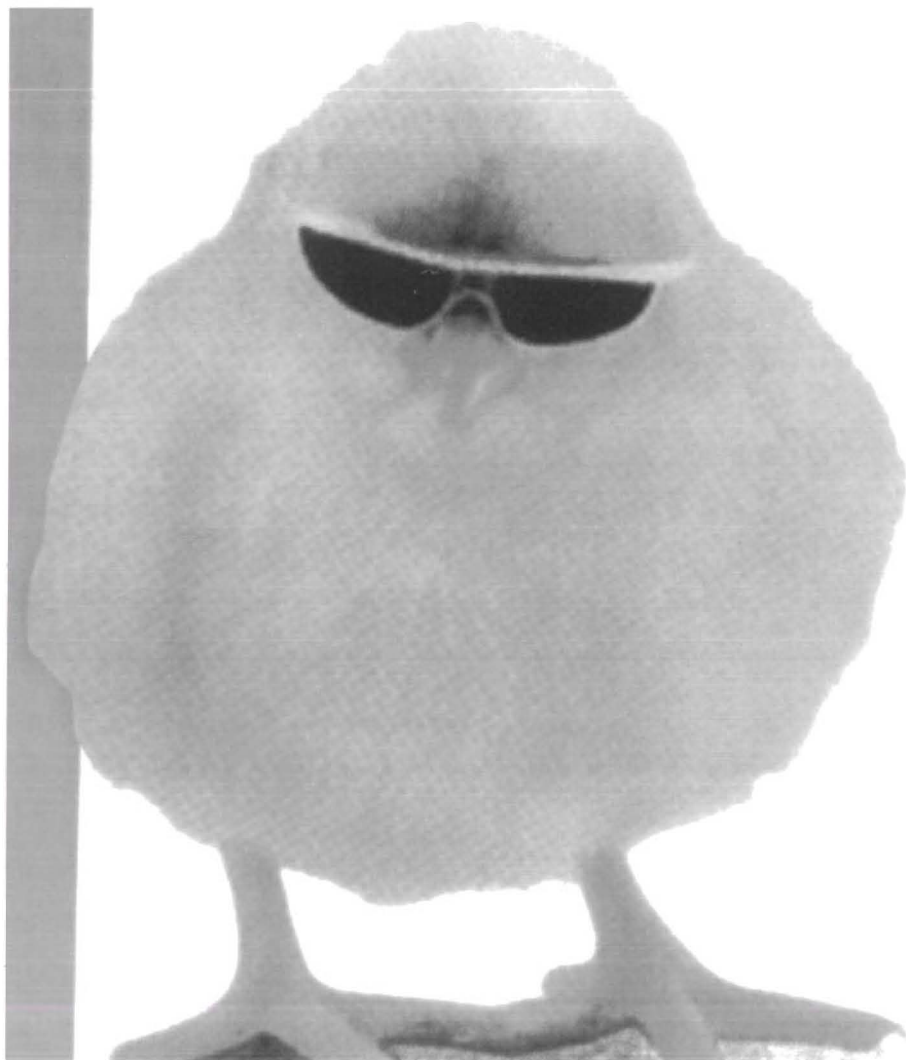
De juistheid van de goedscorende Top 40 werd al snel betwist door, met name, de NOS en de TROS die beiden met respectievelijk de Tros Top 50 en de Nationale Hit-

parade serieus meenden ook een troef in handen te hebben waar het ging om het bepalen van de juiste volgorde van de populairste platen van Nederland. Maar de strijd beperkte zich al gauw niet meer tot alleen de hitlijsten van Nederland. Ook de andere publieke omroepen werden al snel een partij in de oorlog op Radio 3. Toch bleven met name TROS en Veronica elkaar in de haren zitten. Die strijd kwam tot een hoogtepunt toen de eerstgenoemde erin slaagde om Veronica's kroonprins Erik de Zwart te strikken, die echter na twee jaar die omroep tóch weer verliet en terugkeerde op het oude, vertrouwde nest. Overigens niet voor lang, want Erik de Zwart was een van de eerste bekende DJ's die zijn heil zocht bij een commercieel radiostation (Radio 538).

Algemene Verkeersdienst

Alleen de VPRO bleef in die tijd eigenlijk buiten schot. De omroep hield consequent vast aan haar zeker onder jongeren en studenten populaire woensdagmiddag-programmering op Radio 3, met als hoogtepunt het programma van Wim T. Schippers, alias Jacques Plafond. Hoewel de Algemene Verkeersdienst uit Driebergen op een gegeven moment zelfs weigerde om nog verkeersinformatie door te geven in het programma omdat Jacques Plafond ruim een half uur lang een jingle met de tekst 'verkeersinformatie' uitzond zonder de politiebeambte ook maar een seconde de gelegenheid te geven om zijn lijst met files op te lezen, hield de VPRO haar trouwe schare luisteraars.

In de tussentijd was het bij veel adverteerders in Nederland wel duidelijk geworden dat het op Radio 3 onderling flink rommelde tussen de verschillende omroepen. Die onenigheid had immers haar uitwerking op de kwaliteit van veel radioprogramma's en dus vanzelfsprekend ook op de luistercijfers. Alleen de omroep die rechtstreeks vanaf de Noordzee in Hilversum neergestreken was (Veronica), scoorde in die periode bij uitzondering goede luistercijfers. De eenheid onder de publieke omroepen bleef echter ver te zoeken en door



de veelheid van verschillende programma's verloor Radio 3 al snel haar zenderprofiel. Van een jongerenstation was het in korte tijd een ware vergaarbak van programma's geworden, waarover de ontevredenheid bij de traditionele groep luisteraars groot was. Ter illustratie, op zaterdag-middag werd er door de NCRV zelfs een ouderwets sportprogramma op Radio 3 uitgezonden. Ook Radio 2 verloor in die periode veel luisteraars. De enige zender die zich alle problemen ten spijt goed ontwikkelde, was de actualiteiten-zender Radio 1, die met name door hoger opgeleiden goed beluisterd werd. Radio 4 had én hield zijn kleine, trouwe luisterpubliek.

Arbeidsvitaminen

De buitenwacht was niet ontgaan dat de luisteraars, én dus ook de adverteerders, niet veel vertrouwen meer hadden in Radio 3. Al snel kwamen dan ook de eerste plannen om een commercieel radiostation op te richten dat met behulp van een horizontale programmering een duidelijk zenderprofiel moest presenteren. Het eerste commerciële radiostation dat opgezet werd, Cable One, kreeg van de overheid geen vergunning en Tom '50 pop of een enveloppe' Mulder, de TROS-copyfee die de zender moest gaan trekken, kon

op zoek naar een nieuwe werkgever. Desondanks duurde het toch niet lang voordat de eerste commerciële radiostations te beluisteren waren op de Nederlandse kabel, meestal met behulp van de steun van een buitenlandse onderneming. De namen van stations als Radio 10 Gold, SKY Radio en Radio Noordzee Nationaal werden al snel bekend bij het publiek, dat ook in de beginperiode al massaal op deze stations afstemde.

Radio 3 kreeg daarmee haar eerste grote klap. En er zouden er op korte termijn nog een paar volgen. Veronica had in het afgelopen voorjaar genoeg van de onrust op Radio 3 en keerde daarom op 1 september 1995 het publieke bestel definitief de rug toe, hoewel de manier waarop de schoonheidsprijs niet verdiende. Veronica liet namelijk niet na om, bij monde van Jeroen van Inkel, in duidelijke bewoordingen aan te geven waarom die omroep geen vertrouwen meer had in het publieke bestel. De lancering van HitRadio Veronica was daarmee een feit, even afgezien van het feit dat de Veronica Omroep Organisatie ook nog een TV-station op poten zette. Enige maanden daarvoor hadden zowel Radio Noordzee Nationaal, Radio 538 als SKY Radio eindelijk de door hen zo begeerde kwalitatieve FM-etherfrequenties toegewezen ge-

kregen. Daardoor waren deze commerciële radiostations eindelijk van het negatieve produktkenmerk verlost dat ze enkel via de kabel te ontvangen waren en konden ze beginnen aan de uitbouw van hun marktpositie. In de laatste meting van de luistergegevens door AGB Intomart was het effect daarvan al goed te merken. Opnieuw moest Radio 3 flink terrein prijs geven. Op die zender slaagde alleen het AKN-programma Arbeidsvitaminen erin het publiek blijvend aan zich te binden.

Kuikentje

Op dit moment lijkt het pleit in de oorlog om de radioluisteraar beslecht te worden in het voordeel van de commerciële radiostations. Met hun duidelijke formats scoren ze over het algemeen goed bij de doelgroep waarop ze zich richten. Daardoor kunnen ze gezien hun relatief gunstige prijsbeleid, voor adverteerders op een kostenefficiënte manier bereikdoelstellingen binnen bepaalde doelgroepen realiseren. Dat zorgt ervoor dat een combinatie van een aantal commerciële radiostations in veel gevallen voor adverteerders aantrekkelijker is dan het boeken van een aantal dure spots op Radio 3, die gemiddeld toch 2.000 gulden per spot van twintig seconden moeten kosten. Natuurlijk is in dat prijspeil wel verrekend dat Radio 3 ondanks alle negatieve berichten nog steeds de zender is met het grootste marktaandeel.

Intussen slaagt die zender er, ondanks alle pogingen, maar niet in om een duidelijk format neer te leggen. Daardoor dreigt Radio 3 tussen de wal en het schip te vallen. Adverteerders willen tegenwoordig graag doelgroepgericht adverteren en de commerciële stations bieden daarvoor goede mogelijkheden. Radio 538 is bijvoorbeeld een echt jongerenstation. Radio Noordzee Nationaal richt zich voornamelijk op de wat oudere mensen uit de lagere welstandsklassen en Radio 10 Gold doet het goed bij personen tussen 30-50 jaar. Omdat adverteerders in hun reclamecampagnes dus specifieke doelgroepen opzoeken en niet meer -een uitzondering daargelaten- de massa willen bereiken, is er in de huidige markt geen plaats meer voor een brede publiekszender. Ofschoon Radio 3 in haar reclame-campagne op TV beweert met haar dertig jaar nog steeds zo jong te zijn als een kuikentje, vragen velen zich op dit moment af of Radio 3 in haar huidige vorm over vijf jaar nog wel bestaat. Het lijkt er eerder op dat de piraten van de Noordzee (Radio Veronica, Radio Noordzee) het voor het zeggen hebben gekregen in het deftige Hilversum.

Drs D.H.A. Koenen is werkzaam bij Schreiner & Van Bokkel Media Services. Dit artikel is geschreven op persoonlijke titel.

Nobelprijs voor Lucas

Prof. dr H.K. van Dijk

De toekenning van de Nobelprijs voor de economie aan Robert E. Lucas, hoogleraar aan de Universiteit van Chicago, wegens zijn theorie over rationele verwachtingen was voor kenners van het vakgebied geen verrassing. Dat Lucas de prijs nu in 1995 krijgt is misschien iets eerder dan de meeste economen hadden verwacht. Zowel ten aanzien van de wetenschappelijke bijdrage van Lucas als ten aanzien van de implicaties van zijn theorie voor de economische politiek is wat op te merken.

Sommigen noemen de theoretische bijdrage van Lucas zelf beperkt omdat John Muth reeds in 1961 in het tijdschrift *Econometrica* de basis heeft gelegd voor de theorie van rationele verwachtingen. Lucas heeft vooral het fundamentele belang van deze theorie voor het economisch beleid uitgewerkt. Dat is bekend geworden als de zogenaamde Lucas-kritiek. Anderen, waaronder de Yale-hoogleraar Sims, beweren dat de Lucas-kritiek ten aanzien van de economische politiek leeg is.

Wetenschappelijke betekenis

Economische agenten hebben verwachtingen, met name in situaties waarbij de toekomst een rol speelt. Dat is het geval bij vrijwel alle interessante economische handelingen. Vakbonden letten er bij hun looneisen op hoe de inflatie in de toekomst zal verlopen. Ondernemers letten bij het vaststellen van hun reclamebudget op de verwachte verkopen. Economen hebben tot in de jaren zeventig verwachtingen gemodelleerd op basis van gegevens uit het verleden. Verwachte prijzen waren een gewogen gemiddelde van de prijzen uit het verleden. Aangezien verwachtingen niet direct meetbaar zijn, lijkt deze gedachtengang redelijk. In een beroemd artikel in *Econometrica* in 1961 redeneerde John Muth dat economische agenten rationele verwachtingen hebben. Deze zijn op de toekomst gericht (forward-looking) en gebaseerd op alle op het huidige tijdstip beschikbare informatie. Kernpunt hierbij is de veronderstelling dat economische agenten niet systematisch foute verwachtingen zullen hebben. Anders gezegd: intertemporeel optimaliserende mensen met rationele verwachtingen kunnen niet systematisch misleid worden. Als in de economie geredeneerd zou worden

als in de natuurkunde bij het toekennen van Nobelprijzen zou de Nobelprijs dan ook stellig mede toegekend moeten zijn aan John Muth.

Economisch beleid

Robert Lucas heeft de theorie van rationele verwachtingen toegepast binnen de context van dynamische algemene evenwichtsmodellen. Het meest eenvoudige voorbeeld is het (zelfs statische) marktmodel waar de prijs tot stand komt door de interactie van vraag en aanbod. Stel, de overheid geeft aanbieders een subsidie. Daalt dan de prijs met het bedrag van de subsidie? Het gebruik van de niet-gerestricteerde herleide vorm van dit model is nutteloos voor het antwoord op deze vraag. Dit antwoord hangt namelijk af van de vraag- en aanbodelasticiteiten. Het technische argument is dat de herleide vormparameters niet constant zijn.

De kern van de Lucas-kritiek is:

1. Iedere verandering in economische politiek leidt tot een verandering in herleide vorm-vergelijkingen in een economisch model.
2. Het berekenen van effecten van veranderingen in macro-economische politiek via simulatie van een herleide vorm is nutteloos, ongeacht de voorspellende kwaliteit van dat model.
3. Het effect van een macro-economische politieke maatregel is onbepaald wanneer niet tevens aangegeven wordt wat het beleid in de toekomst zal zijn.

Deze drie stellingen volgen uit het feit dat mensen hun huidige gedrag mede baseren op verwachtingen over de toekomst. Er is dus geen sprake van dat het Planbureau moet worden afgeschaft. Men moet alleen algemene evenwichtsmodellen maken met intertemporeel optimaliserende agenten met rationele verwachtingen. Verder moet het beleid gaan via regels die uitgevaardigd worden volgens een patroon. Lucas' adagium is: "RULES versus AUTHORITY".

Lege Kritiek

De Yale-hoogleraar in de economie Sims heeft betoogd dat er een logische fout zit in de Lucas-kritiek en dat deze kritiek als gevolg hiervan leeg is. Sims' argumenten zijn als volgt. Lucas veronderstelt een asymmetrie in



het gedrag van de consument en de overheid. De consument gedraagt zich optimaal en past zich aan bij beleidswijzigingen, maar de overheid is star of willekeurig. Sims stelt dat ook de overheid haar gedrag kan aanpassen en zich optimaal kan gedragen. Dit geldt juist in een algemeen evenwichtsmodel. Men kan dan ook werken met een klasse waar Sims erg voor is: vector autoregressieve modellen. Bespreking van deze klasse van modellen valt buiten het kader van dit stuk. Er wordt tegenwoordig wel vaker beweerd dat de Lucas-kritiek empirisch niet veel voorstelt. De En-

gelse econometrist Hendry heeft ook een toets voor de Lucas-kritiek bedacht. Op het gebied van de empirische relevantie van de Lucas-kritiek is nog wat vuurwerk te verwachten.

In een andere wetenschap dan de economie zou Lucas zijn Nobelprijs moeten delen met en ander (i.c. Muth). De Lucas-kritiek gaat niet over opheffing van het Planbureau, maar over het punt dat voor het doorrekenen van beleidseffecten van economische politiek er intertemporeel gedrag van economische

agenten met rationele verwachtingen gemiddeld moet worden. De gebruikelijke modellen zijn daar niet geschikt voor. De Lucas-kritiek dat alleen consumenten rationele verwachtingen hebben en dat de overheid deze niet heeft is volgens Sims logisch niet houdbaar in een algemeen evenwichtsmodel en dus is de Lucas-kritiek leeg. Er is dus interessant werk te doen voor empirisch geïnteresseerde economen en econometristen.

Dr. H.K. van Dijk is hoogleraar econometrie aan de Erasmus Universiteit en voorzitter van het Tinbergen Instituut.

De media van de

De veranderingen op het gebied van de 'nieuwe media' volgen elkaar razendsnel op. Er zijn natuurlijk mensen die in de wirwar van ontwikkelingen de rode draad nog weten te vinden, maar voor het grootste deel der natie zijn de bomen het bos geworden. In het hoofdartikel van deze Rostra behandelt Rodrigo Altamirano allereerst de felle strijd om de manier waarop informatie in de toekomst tot ons zal komen. Vervolgens neemt Hans Lingeman de fakkel over met een bijdrage over een informatiedrager die voor de meesten van ons al wat vertrouwd is: het Internet.

De strijd om de informatieconsument

Hoe ziet de huiskamer van de toekomst eruit? De afgelopen weken hebben we bij de VPRO kunnen zien hoe Oliver Stone deze vraag beantwoordt. In de serie Wild Palms (anno 2007) is de huiskamer nog steeds voorzien van een driezitsbank en ziet zelfs de TV er nog bekend uit, maar in plaats van platte beelden genereert de TV hologrammen (In Wild Palms wordt de mensheid daar niet echt gelukkiger van).

Rodrigo Altamirano

Het beeld dat Stone schetst lijkt niet erg realistisch. In de kranten lezen we vooral over nieuwe, steeds plattere TV's en niet over hologrammen. Hoe de huiskamer van de toekomst er dan wel uit gaat zien, wordt echter nu beslist. De strijd gaat daarbij niet alleen om de inrichting van de huiskamer, maar ook om de vraag wat voor informatie we er binnenkrijgen en hoe. De stille slagen om de gunst van de consument.

De duidelijkste strijd om de gunst van de consument is lange tijd gevoerd door electronicafabrikanten als Philips en Sony. Het is echter nog niet zo lang geleden dat Europese en Amerikaanse electronicagiganten nauwelijks concurrentie te duchten hadden. Hun innovaties in de elektronica, zoals de kleurentv en de audiocassette, werden vrijwel automatisch ook de wereldstandaard. Bedrijven uit andere delen van de wereld, en met name uit Japan, konden niets anders doen dan de westerse uitvindingen kopiëren. Deze kopieën lagen in beginsel slecht bij de consument. Europese en Amerikaanse produkten stonden voor kwaliteit, Japanse produkten voor goedkope rommel.

In de tweede helft van de jaren zeventig veranderde dit beeld drastisch. Japanse produkten werden - onder andere door de befaamde kwaliteitskringen - steeds beter. Tegelijkertijd zag de consument in dat het met de kwaliteit van de westerse produkten vaak droevig

gesteld was. Het gevolg was een enorme toename van de Japanse verkopen en een evenredige daling van de westerse verkopen. Ook op technologisch gebied liep Japan haar achterstand in. Waar met name Philips op het gebied van R & D nog vooruit liep op de Japanners, bleken deze laatste beter in staat om uit fundamentele vindingen verkoopbare produkten te ontwikkelen. Europese produkten waren niet meer per definitie beter dan Japanse en nieuwe produkten niet meer per definitie van Europese origine. Het westen had er een geduchte concurrent bij.

Videospelletjes en -lessen

De veranderde concurrentieverhoudingen in de consumentenelektronica maakten een einde aan de rust op deze markt. Een verbeten strijd barste los. Veelal ging deze strijd tussen Europese fabrikanten aan de ene kant en Japanse aan de andere kant, maar ook tussen Japanse bedrijven onderling was de concurrentie fel.

Aan het begin van de jaren tachtig kwam het tot een grote krachtmeting. De aanleiding was de introductie van de videorecorder, een produkt dat terecht een grote toekomst werd voorspeld. In het begin kon de consument kiezen uit drie verschillende systemen: Video 2000 van Philips, Betamax van Sony, en VHS van Matsushita. Alle drie de fabrikanten probeerden via reusachtige marketingin-



toekomst



spanningen van hun systeem de wereldstandaard te maken. De afloop is bekend: van de systemen die Philips, Sony en Matsushita op de markt brachten bleef na een miljarden verblindende concurrentiestrijd alleen VHS over.

De directe aanleiding voor de doorbraak van VHS ten koste van Video 2000 en Betamax was de keuze van de filmindustrie voor dit systeem. Het gevolg van die keuze was dat voor VHS veel meer videofilms verschenen dan voor de andere systemen. Na enkele jaren kon de consument die gebruik wilde maken van de videotheek (toentertijd nog een nieuw fenomeen) niet anders dan kiezen voor het VHS-systeem. De doorbraak van VHS had dus niets te maken met de technische kwaliteit van het systeem, maar de beschikbaarheid van voldoende software. Philips-adepten troosten zich dan ook nog steeds met de gedachte dat Video 2000 technisch verre superieur was aan de andere systemen.

Gezien de hoge kosten van het video-avontuur zochten de electronicafabrikanten naar andere manieren om van hun nieuwe vindingen de wereldstandaard te maken: samenwerking. De cd, een Philips-vinding, werd door Philips en Sony samen geïntroduceerd. Hun gecombineerde marketing-inspanningen maakten van de cd een overweldigend succes.

Een vervolg op deze samenwerking is lange tijd uitgebleven. Na het slagen van de cd verlegden de fabrikanten hun aandacht naar andere terreinen, waar de concurrentiestrijd met ongekende felheid werd hervat. Met name de concurrentie op het gebied van de opname-apparatuur lijkt in veel opzichten op de strijd om de videostandaard; de consument die de favoriete cd van zijn buurman digitaal wil opnemen kan weer kiezen tussen een systeem van Sony (MD), Philips (DCC) of Matsushita (DAT; dit systeem heeft de strijd echter al verloren).

Dit wil niet zeggen dat deze bedrijven de les van de strijd om de videostandaard vergeten zijn. Al voor de introductie van nieuwe producten wordt ervoor gezorgd - althans, dat wordt geprobeerd - dat er voldoende software voor beschikbaar is. Zo kocht Philips voor de introductie van de DCC en de cd-i via haar platenmaatschappij Polygram het vermaarde platenlabel Motown en de filmstudio 20th Century Fox op, en liet ook de platenmaatschappij van Sony zich niet onbetuigd.

Superschijfjes als standaard

Als we de kranten mogen geloven zijn dit echter achterhoedegevechten en zal geen van beide systemen (DCC en MD dus) ooit echt doorbreken. Beide systemen zullen worden

vervangen door een 'supercd'. Op dit moment zijn er nog twee van dergelijke CD's in ontwikkeling, een van Philips en Sony gezamenlijk en een van een consortium geleid door Matsushita. De beide kampen hebben echter besloten op zeer korte termijn een cd te ontwerpen die wereldwijd de informatie-drager van de toekomst moet worden. Wat is er dan zo bijzonder aan deze cd?

Het op het oog belangrijkste verschil met de huidige cd is dat de nieuwe cd tien maal zo veel informatie kan bevatten. Daar komt nog

Informatieconcurrentie

bij dat hij tegelijk verschillende soorten informatie kan bevatten. Zo is de nieuwe cd groot genoeg om een speelfilm te bevatten, compleet met ondertitels en muziek en past er een lijvige encyclopedie op. De grote opslagcapaciteit gecombineerd met de veelzijdigheid van het schijfje moet ervoor zorgen dat cd-i, cd-rom, de beeldplaat en de harde schijf van de pc worden vervangen door de nieuwe superschijf. Als met de cd over enige tijd ook kan worden opgenomen, worden ook DCC, MD en de zo zwaar bevochten videorecorder overbodig. Uiteindelijk is de bedoeling dat al deze apparaten worden gecombineerd tot één, multifunctioneel apparaat. Het spotje van Compaq, waarin het op straat geen pijpestelen maar overbodige apparaten regent, mag wat de electronicafabrikanten betreft werkelijkheid worden.

Op het eerste gezicht lijkt de introductie van de supercd een tamelijk suicidale zet te zijn. Als een groot aantal apparaten wordt gereduceerd tot een enkel apparaat, moeten de verkopen van consumentenelectronica haast wel dalen. De electronicafabrikanten hebben echter een aantal goede redenen om te kiezen voor een gezamenlijke introductie van de supercd.

In de eerste plaats geeft het uitblijven van een doorbraak van DCC of MD aan dat onduidelijkheid over het slagen van een systeem de verkoopcijfers drukt. Waarom zou je een duur nieuw produkt kopen als het over een jaar verdrongen is door een rivaliserend systeem? Ook voor de fabrikanten zelf begint zekerheid over het slagen van een nieuw systeem bittere noodzaak te worden. Door de steeds hogere ontwikkelingskosten van nieuwe producten kunnen bedrijven het zich niet meer permitteren geld te vergoien aan systemen die niet doorbreken. De gezamenlijke introductie van de supercd garandeert deze doorbraak min of meer; de wereldwijde verkopen van nieuwe (super-) cd-spelers worden voor het eerste jaar geschat op zo'n 20 miljoen.

In de tweede plaats moet de supercd de consument een alternatief bieden voor de multimedia-pc's. Het eerder genoemde spotje van Compaq gaat namelijk over het feit dat Compaq computers maakt die behalve als pc ook als tv, antwoordapparaat en fax kunnen die-

“Wat nou ‘*managing the client?*’ Voorlopig zit ik met zo’n stapel onoplosbare vragen dat ik aan ‘*managen*’ niet toe kom. Waarom staat dit hier geboekt? Waar komen al die reserveringen vandaan?

Ze zeggen dat er op elke vraag een antwoord is. Maar met welke vraag moet ik beginnen?

Misschien kan m’n controleleider me op weg helpen? Hij ziet aan m’n gezicht dat ik hartstikke vast zit. ‘*Doet me denken aan mijn begintijd*’, zegt hij lachend. Hij wijst me op een paar aspecten en zegt dat ik het verder zelf moet kunnen oplossen.

‘*Ze zitten niet voor niets bij ons*’, roept hij nog terwijl ik z’n kamer uit loop. ‘*Volgend jaar, als je in Londen zit, zul je het toch ook zelf moeten doen!*’

Vanmiddag kwam hij nog even langs. ‘*En?*’ O.K. Toegegeven. Ik ben een stuk verder. En ik geloof dat ik het nog leuk vind ook.”

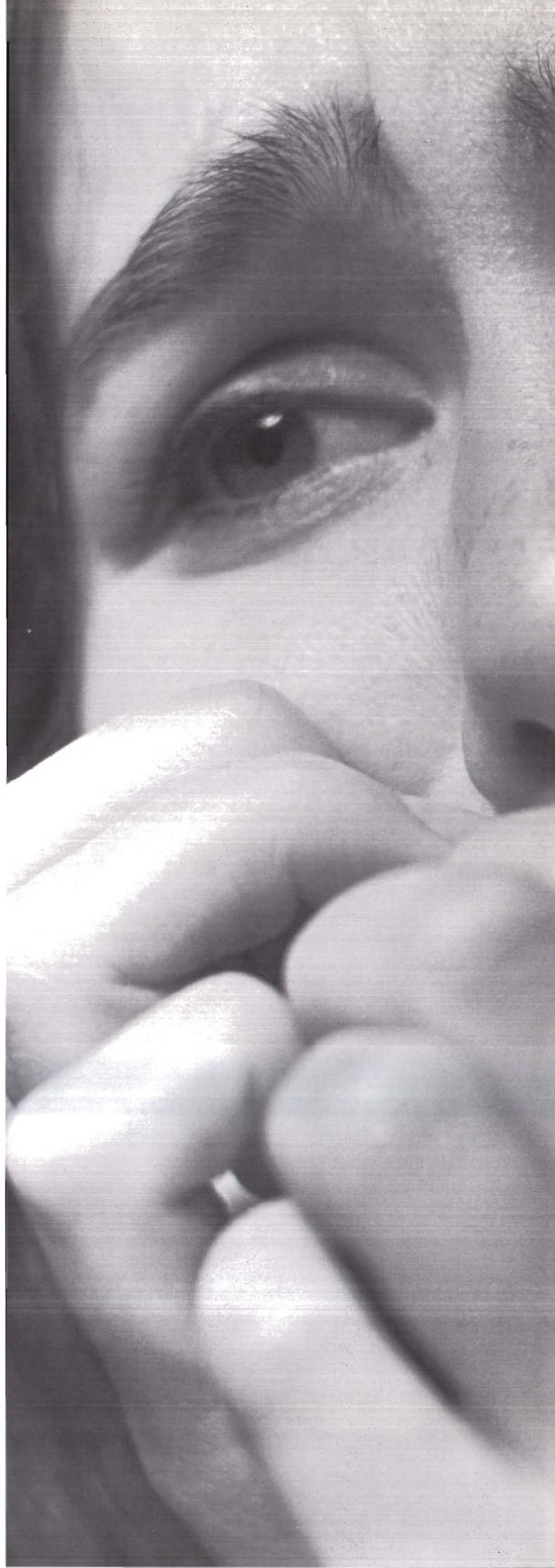


Accountants & Consultants

De Top. Het sleutelwoord voor een selecte groep HEAO-ers en bedrijfseconomen die bij KPMG Accountants & Consultants werken aan hun carrière. *Managing the client, managing the business, managing the people.* En tenslotte: *managing yourself.*

Ondernemers dus, die binnen tien jaar tot de absolute top van de internationale financiële dienstverlening behoren.

Geïnteresseerd? Informeer dan bij Bureau Werving & Selectie, Burgemeester Rijnderslaan 10, 1185 MC Amstelveen, tel. 020 - 656 71 62.



**Natuurlijk bestaat er op iedere
vraag een antwoord.
Alleen zijn er soms zoveel vragen.**

nen. Uiteraard zien de electronicafabrikanten liever niet dat hun tv's worden vervangen door computers. De super-cd moet de consument dan ook doen inzien dat een tv net zo multifunctioneel is als een multimedia-pc, en bovendien nog makkelijker te gebruiken is ook. In het algemeen vervagen de grenzen tussen apparaten. Computerfabrikanten begeven zich daarmee op de markt voor consumptienelectronica. Met de super-cd kunnen electronicafabrikanten zich meer dan nu ook begeven op de computermarkt. Uiteindelijk

view (de klant belt een telefoonnummer en krijgt dan op het zelf gekozen tijdstip een film doorgeseind), koop-tv en (interactieve) spelletjes. Voor de eigenaars van kabelbedrijven hebben extra diensten via het kabelnet op het eerste gezicht twee grote voordelen. In de eerste plaats betekent dit dat de kabels intensiever zullen worden gebruikt. De inkomsten van het kabelbedrijf zullen dan toenemen. In de tweede plaats kan het kabelbedrijf ook eigen diensten ontwikkelen, waar voor de consument dan ook weer een prijskaartje aan

Media van de toekomst

zal er waarschijnlijk nauwelijks meer verschil zijn tussen produkten van de electronicafabrikanten en van de computerbranche. De strijd om de inrichting van de huiskamer (en de rest van het huis) zal er alleen maar heviger op worden.

Kabels en diensten

Ondertussen brandt er een andere strijd los. De apparaten waarom het hierboven ging worden immers gebruikt om informatie te ontvangen: cd, radio, Internet, muziek, enzovoort. De vraag wie deze informatie mag leveren is waarschijnlijk nog interessanter dan de vraag op welk apparaat deze informatie wordt afgespeeld of ontvangen. Bepalend voor het antwoord op die vraag is de vraag via welke kabels de informatie wordt doorgegeven.

In 1998 loopt het monopolie van PTT Telecom op 'vaste' telefonie (telefonie via telefoonkabels, in tegenstelling tot mobiele telefonie via de ether) af. Elk bedrijf dat daartoe in staat is en kan voldoen aan bepaalde normen mag dan telefoonverkeer gaan verzorgen. Aangezien het huidige telefoonnet eigendom is van PTT Telecom zoeken bedrijven naar andere kabelnetwerken die geschikt zijn voor telefoonverkeer. Vooral (tv-) kabelexploitanten mogen zich dan ook verheugen in de warme aandacht van de meest uiteenlopende bedrijven. Oorspronkelijk wilden ook de NS samen met andere bedrijven telefonie gaan verzorgen via haar eigen telefoonnet, maar dit initiatief lijkt mislukt.

Deze interesse geldt niet alleen telefonie op zich - hoc winstgevend het ook is. De bedoeling is namelijk dat via de kabels, of dit nu telefoon- of tv-kabels zijn, nieuwe diensten zullen worden doorgegeven. Gedacht wordt dan aan pay-per-

hangt.

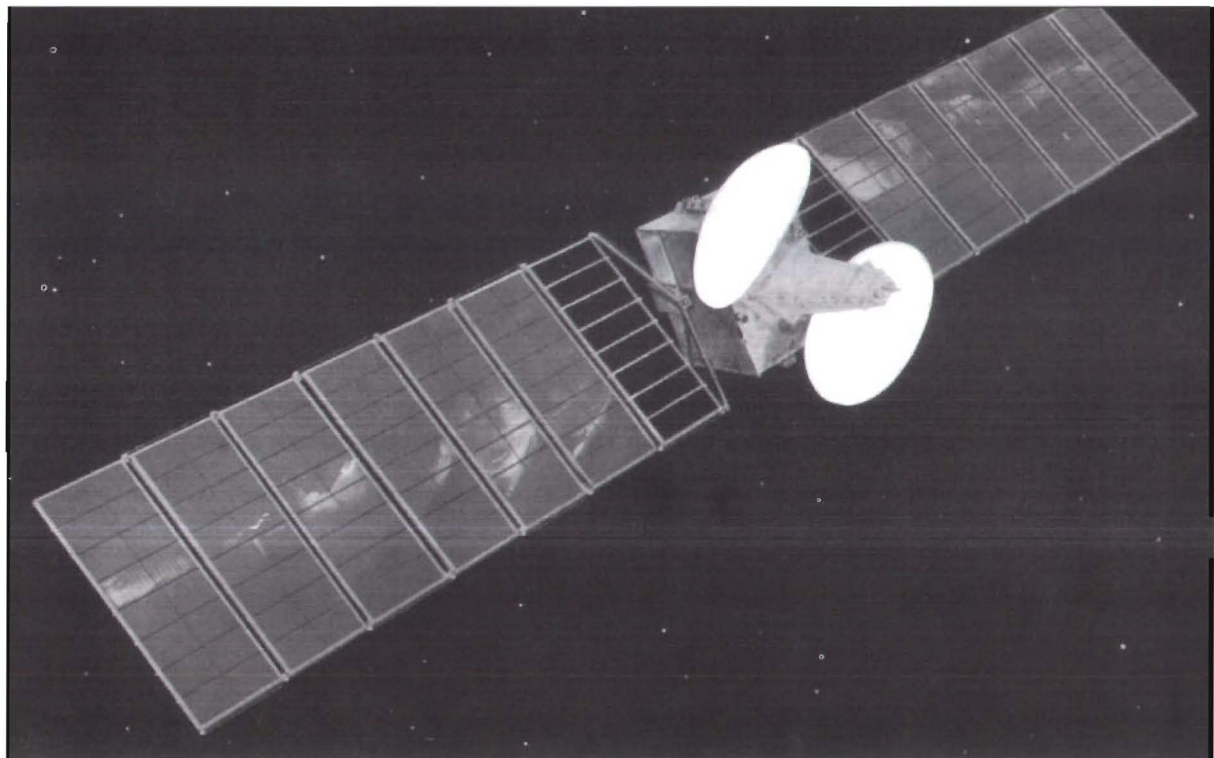
Het is echter niet zo dat het bezit van een kabelnet een hoog rendement garandeert. Weliswaar kunnen kabelexploitanten zich vanaf 1998 begeven op de markt voor telefonie, maar de situatie waarin alleen kabelexploitanten TV-programma's doorgeven lijkt, geen lang leven beschoren. Zoals tv-kabels geschikt zijn voor telefonie, zijn telefoonkabels relatief eenvoudig geschikt te maken voor het doorgeven van tv-programma's. Aangezien PTT Telecom hard werkt aan een landelijk glasvezelnet is dit een zeer reële mogelijkheid. Kabelexploitanten zullen dan ook hard moeten werken aan hun dienstverlening om zich PTT Telecom ook op hun 'eigen markt' van het lijf te kunnen houden. De tijd dat kabelexploitanten televisiestations zonder geldige reden konden weigeren, lijkt dan ook voorbij.

Ook aan het aanbieden van eigen diensten via het kabelnet blijken nogal wat haken en ogen te zitten. Het Amsterdamse kabelbedrijf KTA begon dit jaar met pay-per-view, maar heeft moeten constateren dat de belangstelling voor deze (te dure) dienst tegenviel. Nu



worden andere dienstenaanbieders uitgenodigd op het Amsterdamse kabelnet, met het idee dat een groter dienstenaanbod de klant over de streep kan trekken.

Dat grotere dienstenaanbod zal niet lang op zich laten wachten. In het spoor van de grote aandacht voor Internet zijn de grotere uitgeverijen zich uitgebreid bezig gaan houden met de nieuwe media. Veel tijdschriften kennen al een elektronische versie op het Internet, krant artikelen kunnen spoedig on-line worden opgevraagd, en sommige uitgeverijen verzorgen zelfs de aansluiting van de consument op het Internet. Aangezien diezelfde uitgevers in toenemende mate deelnemen in commerciële televisiezenders is te verwachten dat Internet- en televisiediensten steeds meer in elkaar over zullen vloeien. Zo bezit de



Duitse uitgever Bertelsmann 38,5 % van de groep die de RTL-zenders bezit en neemt zij ook deel in de onlangs opgestarte Internetverschaffer Europe Online. Het zijn dus vooral de uitgevers en andere aanbieders van informatie zijn die garen zullen spinnen bij de verhevigde concurrentie op de televisie- en telefonie markt. Voor de consument zal dit een groter aanbod van informatie tot gevolg hebben.

Interlokaal telefoonverkeer is namelijk pas rendabel aan te bieden als meerdere kabelnetten met elkaar verbonden zijn. Anders moeten er lijnen worden gehuurd bij concurrent PTT Telecom om contact te maken met een abonnee die op een ander kabelnet aangesloten is. Het spreekt vanzelf dat het stellen van concurrerende telefoontarieven hierdoor erg moeilijk wordt.

Een mogelijke verklaring voor de nadruk die wordt gelegd op buitenlandse kabelnetten is te vinden in de ambities van Philips met be-

kunnen ontvangen heeft de consument dus een schotelantenne nodig, of... een kabelaan-sluiting. De kabelexploitant vangt dan het satelliet-signaal op en zendt het via de kabel naar de consument. Deze heeft dan wel een decoder nodig. De decoders worden op dit moment al uitgezet bij de consument: de decoder die nodig is om via KTA zogenaamde betaalzenders te ontvangen is ook geschikt om het D2MAC-sig-naal te decoderen. Pas als het signaal via glasvezelkabels kan worden doorgegeven, wordt echte hdtv mogelijk.

Waarheen, waarvoor?

Als er zoveel haken en ogen zitten aan het exploiteren van een kabelnet, waarom is de belangstelling ervoor dan zo groot? Een kabelnet is echter vanwege haar fijne vertakkingen naar de consument een zeer geschikte strategische aankoop. Het is dan ook niet verrassend dat de twee grootste spelers op de kabelmarkt (samen exploiteren ze bijna de helft van de kabelaan-sluitingen in Nederland) PTT Telecom en Philips heten (voor PTT Telecom zie kader).

Voor Philips doet flink van zich spreken. Begin dit jaar nam het samen met het Amerikaanse telefoonbedrijf US West en de uitgevers Perscombinatie en Telegraaf KTA over. Dit is echter niet het enige kabelnet dat Philips bezit. Het kabelnet van Wenen is ook een dochter van Philips, terwijl het ook deelneemt in kabelnetten in België, Duitsland, Frankrijk, Hongarije, Italië, Portugal, Spanje, en binnenkort misschien in Engeland. De lijst deelnemingen van Philips is hiermee nog niet eens compleet, én groeiende. Wat moet Philips met al die kabelnetten?

Volgens dochter KTA is het de telefonie die ervoor moet zorgen dat de investering in het kabelnet terugverdiend wordt. Als dit zo zou zijn, zou Philips echter beter zijn aandacht kunnen richten op Nederlandse kabelnetten.

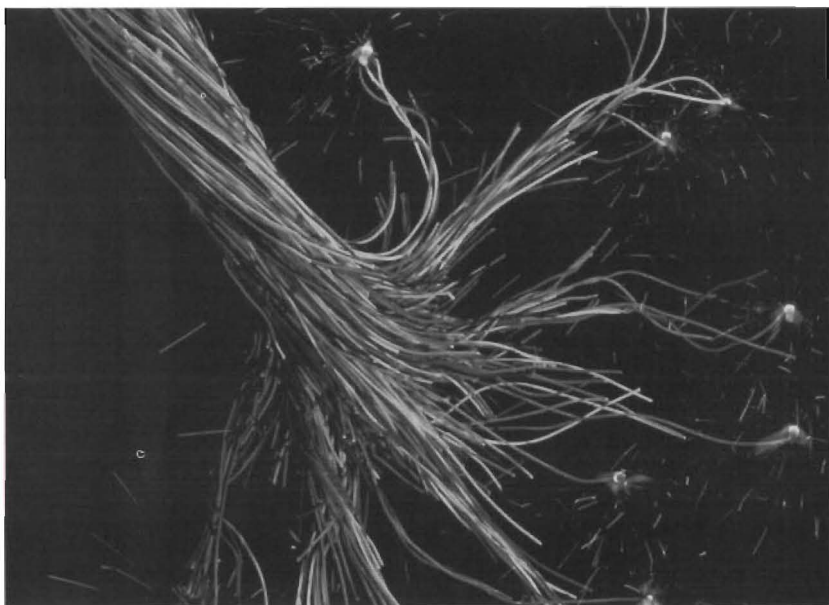
trekking tot High Definition Television (hdtv). Hdtv moet de tv van de toekomst worden. Een veel helderder beeld, een 'natuurlijkere' beeldverhouding (16:9), geluid van cd-kwaliteit en de mogelijkheid voor de consument om een signaal terug te sturen (interactieve tv) moeten de 'oude' tv doen vergeten. Aan de invoering van dit compleet nieuwe systeem zitten echte nogal wat technische en met name marketingtechnische haken en ogen.

Hdtv ontleent haar hogere kwaliteit namelijk aan de grotere bandbreedte van het signaal dat via de tv-kabel binnen komt. Door die grotere bandbreedte is er meer ruimte voor beeld en geluid. Het beeld kan daardoor meer beeldlijnen bevatten en wordt daardoor dus beter, en ook voor het geluid is meer ruimte. Het probleem is dat de huidige zenders deze bandbreedte niet aankunnen. Om even een indruk te geven: de huidige zenders hebben een bandbreedte van 6 Megahertz (Mhz), terwijl hdtv een bandbreedte van 60 Mhz nodig heeft.

KTA als proeftuin

Via KTA kan Philips deze moeilijkheid omzeilen, zij het in stappen. Kabelnetten hebben namelijk de eigenschap dat een aantal kanalen gecombineerd kan worden om een grotere bandbreedte te bereiken. De kwaliteit die dan wordt bereikt is dan nog niet voldoende voor hdtv, maar wel voor breedbeeld-tv met geluid van cd-kwaliteit. De volgende tussenstap is het doorgeven van dit signaal via de satelliet. De gecombineerde kanalen op het kabelnet komen dan weer vrij. Om de satelliet-signalen (ook wel aangeduid als D2MAC) te

Foto: FEM

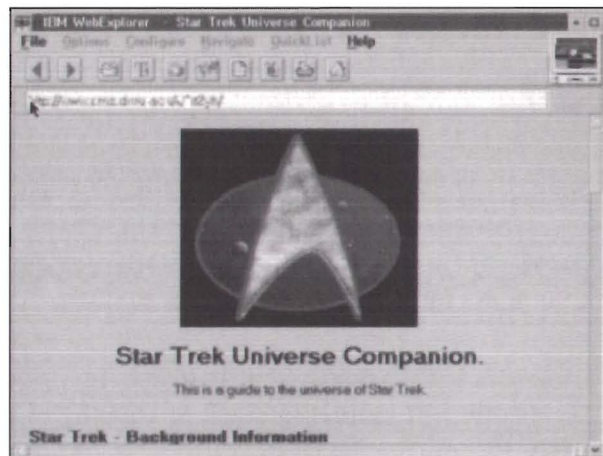


Philips kan KTA gebruiken om zo snel mogelijk hdtv aan te bieden. Dit is van groot belang omdat omroepen en andere makers van 'software' moeten worden gestimuleerd om programma's te maken voor het nieuwe tv-systeem. Niemand maakt programma's voor een niet bestaand systeem, en niemand koopt een tv waarvoor geen programma's worden uitgezonden. De zender TV-Plus moet de consument voorbereiden op breedbeeld-tv. Met live-verslagen van betaald voetbal wordt de klant gelokt, en met experimentele hdtv-uitzendingen wordt hij gemaand zo snel mogelijk zo'n handige, voor breedbeelduitzendingen geschikte televisie te kopen. Hoe meer klanten beschikken over zo'n breedbeeld-tv, hoe eerder tv-producenten bereid zullen zijn breedbeeldprogramma's te maken. De aankoop van KTA lijkt dan ook vooral bedoeld om consument én producent klaar te maken voor hdtv. Bovendien kan Philips als mede-eigenaar van KTA het Amsterdamse kabelnet geschikt maken voor het doorgeven van echte hdtv door de oude kabels te vervangen door glasvezelkabels. De keuze voor het Amsterdamse kabelnet is dan logisch omdat het de meeste abonnees heeft en relatief goed onderhouden is. Als het in Amsterdam lukt de klant voor te bereiden op hdtv, kunnen altijd nog andere kabelnetten worden overgenomen. De kabelnetten in andere landen zullen ongeveer dezelfde rol hebben; Philips is tenslotte een multinational.

De concurrentiestrijd waarover in Nederland het meest gezegd en geschreven wordt, is de strijd tussen het publieke omroepbestel en de commerciële zenders om de gunst van de adverteerder. De strijd om de gunst van de consument wordt echter, zoals hierboven hopelijk duidelijk is geworden, op veel meer fronten gestreden. Hoe de toekomstige huiskamer er ook uit gaat zien, en welk apparaat we ook gebruiken om de veelheid van informatie tot ons te nemen, er is in ieder geval flink om geknakt.

The Rostra guide to the Internet

Media van de Toekomst



Nu het Internet door het vorige artikel in een brede context is geplaatst, bieden we wat praktische informatie over dit populaire fenomeen. Wat is het Internet, hoe werkt het in grote lijnen, kun jij het gebruiken, wat moet dat dan wel gaan kosten? Veelgestelde vragen waar dit stuk een antwoord op geeft.

Hans Lingeman

Nu het Internet door het vorige artikel in een brede context is geplaatst, bieden we wat praktische informatie over dit populaire fenomeen. Wat is het Internet, hoe werkt het in grote lijnen, kun jij het gebruiken, wat moet dat dan wel gaan kosten? Veelgestelde vragen waar dit stuk een antwoord op geeft.

Voor de echte leek

Zoals vermeld, wordt er reeds gedurende een aantal jaren veel over Internet gepubliceerd. Cursussen en opleidingen houden hiermee gelijke tred en schieten als kool de grond uit. Op de Universiteit van Amsterdam is het aanbod aan cursussen over Internet zeer groot: elke faculteit heeft z'n eigen cursussen, het InformatiseringsCentrum heeft er een, en zelfs enkele studentenverenigingen hebben de opleiding tot Internetdeskundige omarmd. Internet is in.

Alles wat je nodig hebt is een computer, een modem, een communicatieprogramma en een telefoonaansluiting: als je met dit pakketje een telefoonnummer belt van een zogeheten Internetprovider dan ben je feitelijk onderdeel van het wereldwijde computernetwerk. Als gebruiker van Internet ligt de virtuele wereld aan je voeten: gezellig babbelen met Iraniërs, Ieren, Filippino's en Chilenen over jouw favoriete thee of over de vraag of de aanbodstructuur van de haringmarkt in Oost-Finland zuiver oligopolistisch van aard is, behoort tot de mogelijkheden. Mogelijkheden die schier oneindig lijken te zijn, zoals het bladeren vanuit je zolderkamertje in de Warmoesstraat in de database van de bibliotheek van The Fuqua School of Business. Of een emailtje sturen naar een goede vriendin in Canada en een leuk tekenprogrammaatje 'downloaden'. Het kan allemaal middels het net en dat tegen het lokale telefoontarief! Hoe mooi en eenvoudig klinkt dit, maar hoe zit het met de werkelijkheid. Kan dit zonder een korte weergave van de ontstaansgeschiedenis? Neen.

Internetgeschiedenis

De geschiedenis van Internet is als die van een

rivier: neerslag valt neer op bergheellingen en vormt een kabbelend beekje. Vele van deze kleine stroompjes ontmoeten elkaar in de dalen en zullen uiteindelijk een machtige voortrazende rivier creëren. Daar waar de rivier de oceaan instroomt is het nog maar moeilijk uit te maken welk waterstroompje (of sterker nog: welk regendruppeltje) aan de oorsprong van de rivier heeft gestaan. Zo is het ook met Internet verlopen: er zijn in de tweede helft van deze eeuw vele computernetwerkjes ontstaan die elkaar gaandeweg hebben ontmoet.

Een van de eerste netwerken is voortgevloeid uit een door het Amerikaanse ministerie van defensie gefinancierd onderzoeksproject aan het einde van de jaren zestig. Doel was een netwerk te maken dat na gedeeltelijke vernietiging (zoals bij een bomaanval) nog volledig zou kunnen functioneren. De structuur van dit netwerk en de wijze waarop informatie van bronbestanden naar doelbestanden werd getransporteerd, heeft model gestaan voor de ontwikkeling van andere netwerken. Je zou kunnen zeggen dat hier de bron ligt van Internet (net zoals Donauschengen de bron van de Donau schijnt te zijn). Dit ARPANET bestond uit vier centra: Los Angeles, Stanford, Santa Barbara en Utah. ARPANET breidde zich gestaag uit over de Verenigde Staten.

Een ander netwerk ontstond als volgt: tot ongeveer 1980 bestond het informatiesysteem van grote bedrijven uit een mainframe. De komst van de personal computer op het bureau bracht echter een kleine revolutie teweeg. De computers moesten worden verbonden met elkaar: het Local Area Network (afkorting: LAN). De behoefte ontstond de LANs met elkaar te verbinden waardoor gegevensuitwisseling mogelijk was tussen bedrijven en hun leveranciers, afnemers, klanten, e.d.

Academici zaten intussen ook niet stil: op de University of Minnesota is in 1976 een Campus Wide Information System (CWIS) ontwikkeld om informatie van de universiteit beter toegankelijk te maken. Andere universiteiten over de hele wereld volgden en toen verschillende CWIS-sen aan elkaar waren gekoppeld was weer een netwerk geboren (dit netwerk is nog steeds operationeel en met een Gopher-server krijg je toegang).

Het is, met het oog op de doelstelling van dit artikel, niet de bedoeling allerlei netwerkjes te

gaan beschrijven. Ook nu nog ontstaan kleine lokale netwerken die in de loop der tijd aansluiting zoeken. Belangrijk is dat de netwerkjes die connecties met elkaar hebben de naam Internet is gegeven.

Er is dus niet een centrale organisatie geweest die het ontstaansproces heeft geleid en zelfs op dit moment is Internet een stuurloos geheel. Dat laatste moet niet al te strikt worden opgevat, want delen van het net staan wel degelijk 'onder beheer' van een orgaan. Deze organen dragen er zorg voor dat het deel van Internet waar-

tercomm voor de Macintosh) en een modem leg je contact met een Internetprovider. Een Internetprovider is een (meestal commerciële) dienst die deel uitmaakt van het Internet. Iedere gebruiker moet vervolgens een loginnaam en een wachtwoord intypen om toegang te krijgen tot Internet. Als je dan met jouw computer bent ingelogd, werk je feitelijk niet meer op je eigen pc, maar op de computer van de Internetprovider (jouw pc is daarmee verworpen tot een zogenoemde cliënt of werkstation). De computers van de Internetprovider werken meestal met het bestu-

geen flauw idee welke weg de informatie heeft afgelegd als je het hebt opgevraagd, welke transmissiemedia hiervoor gebruikt zijn of hoe de informatie wordt uitgewisseld tussen jouw pc en de machine met het bronbestand. Het enige dat je ziet is of de informatie waarnaar je zocht op je scherm verschijnt of niet. Goed, je weet dat je eigen computer via de telefoonlijn is verbonden met de machine van een Internetprovider (in het oosten van het land [Hengelo] is het sinds kort mogelijk te 'internetten' via de kabel [Kabel Oost]). Het is echter een misverstand te

Internet

voor zij verantwoordelijk zijn blijft werken. Dit betekent onder andere dat ze geen dubbele adressen uitvaardigen.

Hoe groot Internet op dit moment is, is echter volslagen onbekend, want door het ontbreken van een centrale organisatie is er ook geen centrale registratie van het aantal Internetgebruikers. Gissingen over de grootte lopen uiteen van 20 miljoen Internetters wereldwijd (Bulletin van de EU, supplement 2/94) tot 40 miljoen (Volkskrant, 28 oktober 1995). De complexiteit van het tellen van gebruikers is groot: waaraan meet je immers af hoeveel mensen weleens van Internet gebruik maken: tel je het aantal e-mail adressen (maar wat doe je dan met mensen die meer dan één adres hebben), tel je het aantal aangesloten machines (maar je kunt alleen een machine tellen als deze aanstaat). En wat te denken van mensen die zelf geen Internettoegang hebben op hun pc en via de pc van een kennis of via hun werk in Internet rondlopen?

Een stukje techniek

Een deel van de techniek is reeds vermeld: je hebt een computer nodig met een 286-processor of hoger of een Apple Macintosh. Door middel van een communicatieprogramma (bijvoorbeeld Terminal onder Windows 3.11 of MacIn-

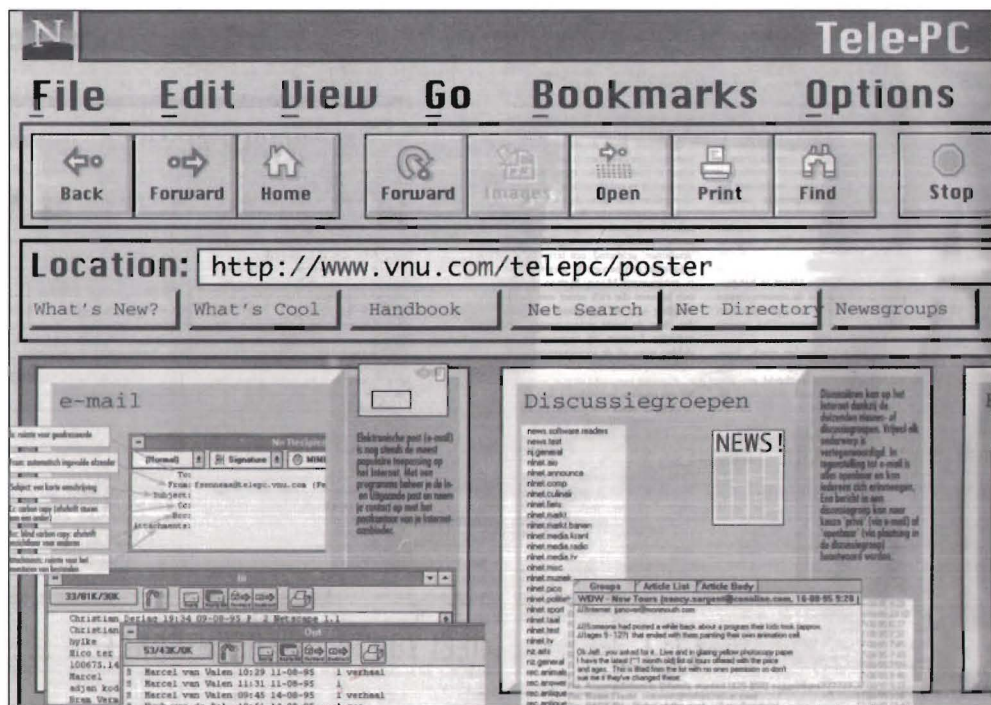
ringsprogramma UNIX. UNIX is een 'multi-user' systeem en dit betekent dat er meerdere gebruikers tegelijkertijd op kunnen werken. Voor de volledigheid moet vermeld worden dat je eigen pc ook deel kan uitmaken van Internet, maar dan heb je een speciale aansluiting nodig met je provider (SLIP of PPP) en ingewikkelde programmatuur (TCP- of IP-software).

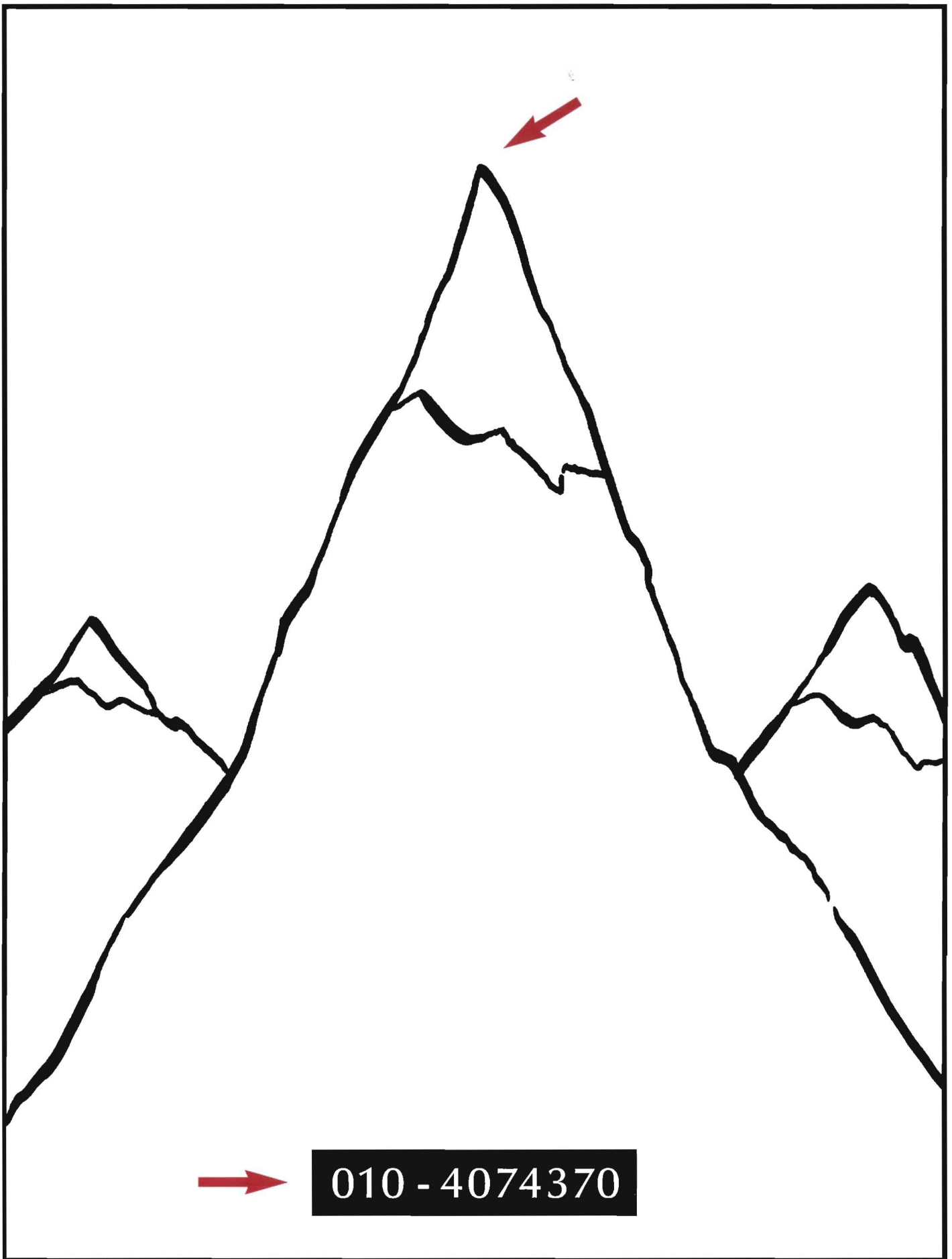
Als je hebt ingelogd bij een Internetprovider, kun je gebruik maken van de programma's die op de server zijn geïnstalleerd om de verschillende mogelijkheden van Internet te benutten. Meestal kom je hier Mosaic, WSGopher en Netscape tegen. Als je vervolgens een bestand wilt kopiëren vanuit Internet, dan moeten er twee stappen worden genomen: ten eerste zal de informatie vanuit Internet moeten worden overgebracht naar de computer van je provider, dit kan bijvoorbeeld met een FTP-programma. Ten tweede zal deze informatie naar jouw computer moeten worden getransporteerd en dat doe je door middel van het communicatieprogramma op jouw pc.

Transporteren van gegevens

De transporttechniek die hiervoor wordt gebruikt, gaat volledig aan het oog van de gebruiker van Internet voorbij. Als gebruiker heb je

denken dat Internet zelf ook via telefoonlijntjes communiceert. Dat zou hopeloos traag zijn en er worden dan ook verschillende transmissiemedia gebruikt: twisted pair (twee geïsoleerde draden naast elkaar), coaxial cable (de radio- en t.v.-kabel), wireless (satelliet- of radiosignaal), of fiberglas. Elk transmissiemedium heeft vervolgens nog verschillende capaciteitsgradaties. Zo bestaat er bijvoorbeeld een 'baseband coaxial cable' en een 'broadband coaxial cable'. Onderscheid wordt gemaakt naar de snelheid van het transportmedium en de hoeveelheid data die tegelijkertijd via het medium kan worden verstuurd. De snelheid wordt gemeten in de hoeveelheid bytes die per seconde over het medium kunnen worden getransporteerd. Vroeg in de jaren negentig was de capaciteit van een fiberglas kabeltje een gigabit (één miljard tekens) per seconde. Maar hoe communiceren nou al die verschillende machines in Internet met elkaar, hoe kunnen ze elkaar verstaan. Daartoe zijn protocollen ontwikkeld. Een protocol moet in dit verband worden opgevat als een afspraak over de wijze waarop informatie, die over de verschillende transmissiemedia wordt verstuurd, kan worden gelezen door verschillende machines. Zie het alsof je onvoorbereid een reisje naar een verre bestemming maakt met het openbaar vervoer: bij de halte van je woonplaats stap je in de stadsbus die je naar het vliegveld brengt. Je weet dat deze naar het vliegveld gaat, omdat de bestemming vermeld staat op de bus (om deze bestemming te kunnen lezen moet je vervolgens het alfabet begrijpen). Op het vliegveld kies je dat vliegtuig dat je het dichtst bij je eindbestemming brengt. Het kan zo zijn dat je een omweg moet maken via een andere luchthaven. Kortom: op elk tussenstation kies je uit een aantal opties de best mogelijke om uiteindelijk op je eindbestemming uit te komen. Internet werkt ook zo: 'Internet, gids voor wereldwijd netwerken,' van Uitgeverij Het Spectrum geeft een mooi voorbeeld: 'stel dat je vanaf een computer van NLnet in Amsterdam een verbinding legt met een computer van de University of Chicago, dan kan het volgende traject worden afgelegd: de reis van het netwerkpakket begint op de computer van NLnet. Dan wordt het pakket doorgestuurd naar een router van EUnet: het knooppunt in Amsterdam. Via een vaste verbinding met de VS over de Oceaan wordt het vervolgens overgestuurd naar een router van Alternet, een netwerk in de VS. Vanaf Alternet komt





De top. Niets meer en niets minder zoeken wij. Academici die een kei zijn in hun studie bedrijfseconomie of bedrijfs-

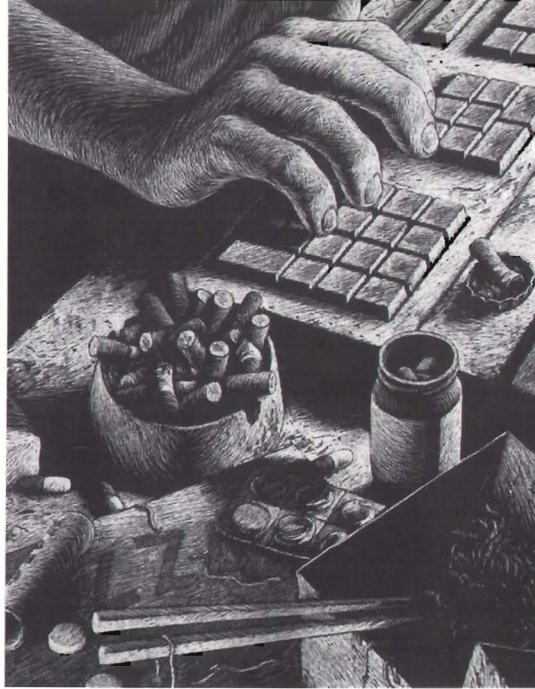
kunde, maar die er ook op andere gebieden bovenuit steken. Voel jij je aangesproken, bel dan bovenstaand

nummer voor een informatiepakket.

 **MORET ERNST & YOUNG**
ACCOUNTANTS

het pakket op het NSFnet, de grootste Amerikaanse snelweg. Het passeert de NSFnet-routers in Washington, New York, Cleveland en Chicago. Hier wordt het pakket doorgestuurd naar een router van de University of Chicago.' De auteur van deze tekst zegt expliciet '(...) kan het volgende traject worden afgelegd.' Als je vijf minuten later met dezelfde computer contact probeert te maken, is het zeer goed mogelijk dat het informatiepakket deze via een andere weg bereikt. Om de analogie voort te zetten: stel dat je je bus mist en dat je daardoor besluit een taxi

foonboek heeft. Met andere woorden: hoe kun je je als aanbieder van informatie dusdanig profileren (tussen miljoenen aanbieders van infor-



e nemen. Deze komt in een file terecht en als je op het vliegveld staat is je vliegtuig reeds opgetegen. Dus zul je een ander vliegtuig moeten nemen. Ongeacht de transportmedia die je gebruikt, het eindresultaat zal hetzelfde zijn: uiteindelijk kom je op de eindbestemming. Op basis van het Internet protocol wordt het informatiepakket dat jij over Internet wilt versturen voorzien van een code. Deze geeft onder andere aan waar het pakket vandaan komt, waar het naar toe moet en hoe groot het pakket is. Onderweg komt het tussenstations tegen, routers geheten, die het pakketje naar de volgende router zenden. Dit proces duurt voort totdat het pakket de eindbestemming heeft bereikt. Als je overigens wilt weten welke weg de informatie heeft afgelegd dan bieden enkele softwarepakketten daartoe mogelijkheden, bijvoorbeeld 'Trace Route' van Beame & Whiteside.

Nut van Internet

Uitgelegd is hoe je Internet kunt betreden en hoe daarbinnen de informatie-uitwisseling geschiedt. In potentie is het een machtig instrument om informatie open te stellen voor een grote groep mensen. Op zichzelf bezien waarborgen de faciliteiten en technische mogelijkheden van Internet echter niet automatisch een nuttig instrument om mee te communiceren (voor verschillende groepen in de samenleving). Daaraan moeten de mensen die Internet gebruiken invulling geven. Internet ontleent haar bestaansrecht immers aan haar gebruikers, omdat er geen centraal toezicht is. Vast staat dat miljoenen mensen verspreid over de aarde Internet inmiddels hebben ontdekt en dat de informatie die op het net is opgeslagen onbevattelijk groot is. Dit laatste moet op tweeërlei manieren worden opgevat: ten eerste staat er nuttige informatie in die netjes is gecatalogiseerd in lijsten en ten tweede is er informatie die niet in lijsten voorkomt en die vaak 'niet nuttig' is.

Deze tweespalt speelt een grote rol in de gebruikswaarde van Internet voor bijvoorbeeld wetenschappers of (commerciële) instellingen. Het is van belang dit probleem zowel vanuit de ogen van een aanbieder als van een vrager van informatie te benaderen: als aanbieder van informatie wil je dat de informatie die je aanbiedt bij je doelgroep terecht komt; als vrager van informatie wil je juiste en complete informatie. De problematiek wordt duidelijk als je bedenkt dat de virtuele wereld geen Gouden Gids of Tele-

matie) dat de mensen, die de informatie zoeken die jij geeft, jou kunnen vinden. Als je gewoon een e-mail adresje hebt dan is de kans bijna nul. Uit het artikel 'Kijken, kijken, maar niet kopen' van Bram Vermeer (Intermediair 30-6-1995) blijkt dat de informatie die bedrijven via Internet beschikbaar stellen ongeveer duizendmaal per dag wordt bekeken. Maakt dit gegeven op zich het interessant voor kleinere ondernemingen zich met een uitgekiende marketing op het Internet te begeven? Wat heeft het immers voor zin voor een kleine Nederlandse onderneming als de hele wereld toegang heeft tot zijn 'homepage'? Misschien kijken er per dag twee of drie Nederlanders in, maar zijn die ook persé geïnteresseerd in de producten of diensten van het bedrijf? Je zult dus meer moeten doen. Van hulp hierbij is opgenomen te worden in lijsten waarin nuttige adressen voor bepaalde groepen Internetgebruikers staan. Deze lijsten zijn te vinden in (computer)tijdschriften en op sommige plaatsen in Internet. Een voorbeeld van dit laatste is 'The American Global Network Navigator' uit de Verenigde Staten die goed is voor 50.000 bezoekers per dag. Hoe weet een bedrijf echter dat de bezoekers van deze Internetdienst tot zijn doelgroep behoren? Welk soort Internetgebruiker trekt zijn dienst aan en hoe profileert deze zich. Op welke wijze kan een bedrijf de aandacht trekken op een netwerk waarop miljoenen mensen hun informatie kwijt kunnen en willen. Wat is de samenstelling van de bezoekers? Vermeer formuleert het als volgt: 'Bij on-line verkopen is het de kunst om een informatie-dienst op te bouwen waar mensen graag even komen om te kijken wat er allemaal te beleven valt.'

De vrager aanschouwt feitelijk hetzelfde probleem: waar moet je zoeken naar welke informatie. Er zijn zoekfuncties opgenomen in Inter-

net zoals Veronica voor Gopher-servers en Yahoo, World Wide Web Worm, Webcrawler Searching, of Lycos voor het World Wide Web. Als gebruiker weet je echter niet welke criteria deze diensten hebben gehanteerd bij de keuze welke gegevens wel en welke gegevens niet in de lijsten zijn opgenomen. Bovendien staat niet alle informatie die aanwezig is op Internet in deze lijsten.

Deze ongestructureerdheid van gegevens is een hoge drempel voor met name bedrijven. Een andere drempel is dat het niet mogelijk is betal-

Internet

gen te doen via Internet. De oorzaak hiervan is dat het beschermen van gevoelige informatie tegen inbreuk door derden op zeer veel praktische problemen stuit: elke beveiliging valt te kraken. Dit heeft ook weer tot gevolg dat Internet minder geschikt is om bedrijfsgevoelige data over te transporteren of in op te slaan.

Toch vallen er bruikbare gegevens uit het netwerk te halen: je moet alleen weten waar te zoeken...

De discussiegroep

Uit een onderzoek dat in juni 1995 onder alle universiteiten in Nederland is gehouden naar het gebruik van Internet, blijkt dat discussielijsten het minst worden toegepast (te vinden op <http://www.nic.surfnet.nl>). Toch is juist een discussiegroep voor de wetenschap interessant. Want iedereen kan een discussie starten op Internet, maar evenzeer kan iedereen op een lopende discussie inhaken. De inhoud van deze discussies is daarbij zo divers dat het onzinnig is enkele voorbeelden te geven. Het werkt als volgt: iedere deelnemer aan een discussie schrijft zijn of haar bijdrage hieraan, verstuurt deze vervolgens naar het adres van de discussie en het wordt automatisch onder alle deelnemers verspreid. Zo ontvang jij dus ook post op jouw e-mail adres van andere 'discussianten'. De waarde van een dergelijke groep hangt eigenlijk af van de geïnteresseerdheid en deskundigheid van de deelnemers, maar het is een handige methode om relatief makkelijk met een grote groep mensen een onderwerp uit te diepen. Wil je dit ook eens proberen, dan moet je er wel op bedacht zijn dat aan het werken op Internet nog de nodige omgangsvormen kleven (het heeft een eigen etiquette). Het is verstandig hierover eerst de nodige literatuur op te slaan. Deze informatie is - uiteraard - ook weer verkrijgbaar via het net. Waarom moet Internet nou haar eigen etiquette hebben, dit maakt het toch allemaal veel te ingewikkeld? Dit heeft als reden dat sommige gebruikers denken recht te hebben op informatie uit Internet en tegelijkertijd geen informatie af staan. Maar je moet er op bedacht zijn dat het net bestaat uit louter vrijwilligers en dat je dus de nodige tact aan de dag moet leggen om met deze mensen te communiceren. Als iemand jou een dienst bewijst is het wel zo netjes als jij iets voor hem of haar terugdoet. Op deze wijze kabbelt Internet voort en daaraan valt niets te veranderen.

Faculteit in de S T E I G E R S

Douwe Douwes

Er zijn grote veranderingen gaande in de structuur van het onderwijs aan de FEE. Hoewel er naar de studenten toe tot zover nog weinig ruchtbaarheid aan is gegeven, zullen de plannen hen, en zeker degenen die aan het begin van hun studie staan, in belangrijke mate gaan treffen.

In 1993 waren de financiële vooruitzichten van de faculteit ronduit slecht. Het aantal studenten liep terug, evenals het aantal afgestudeerden. Dit zijn de belangrijkste parameters aan de hand waarvan het College van Bestuur besluit over de aan de faculteiten uit te keren fondsen, en dat voorspelde dus weinig goeds voor de FEE. Tevens gaven de vooruitzichten aan dat de faculteit op andere gebieden de bakens moest gaan verzetten. Zo moest rekening worden gehouden met het feit dat steeds minder instroom rechtstreeks van het VWO af zou komen, en in de toekomst de faculteit honderden HEAO-ers gaat mislopen omdat het zogenaamde 'stapelen' door minister Ritzen verboden is. Bovendien werd de studieduur van de studenten door het ministerie van OCW steeds verder beknot.

Het faculteitsbestuur, het dagelijks bestuur van de faculteit, besloot over te gaan tot de opstelling van een beleidsplan, aan de hand waarvan een structurele reorganisatie in gang kon worden gezet. Na de vaststelling van het beleidsplan door de faculteitsraad, de 'Tweede Kamer' van de faculteit, op 30 mei 1994 kon aan de uitwerking van de plannen worden begonnen.

De uitgangspunten van het beleidsplan waren divers. Om de scheiding met het HBO duidelijk te laten blijken wordt een sterke nadruk gelegd op de binding tussen onderzoek en onderwijs. Verder wil de faculteit zich actief op de internationale studentenmarkt profileren, beroepsopleidingen met een wetenschappelijke inslag aanbieden, en meer extra-curriculair onderwijs en toegepast economisch contractonderzoek gaan verzorgen. Kwalitatief wil de faculteit zich op de lange termijn kunnen meten met de Europese top.

Minder leerstoelen

Hoe worden deze abstracte uitgangspunten nu in concrete maatregelen vertaald? De meest in het oog lopende verandering is de beperking van het aantal leerstoelen. De leerstoelen waren verdeeld in kernleerstoelen en 'andere' leerstoelen. Voorbeelden van kernleerstoelen zijn financiering, macro-economie en econometrie. Bouweconomie bijvoorbeeld is een zogenaamde andere leerstoel. Het plan voorziet in de beperking van het aantal kernleerstoelen, van negentien naar zestien. Het verminderde aantal kernleerstoelen, ook wel structurele vakgebieden genaamd, wordt aangevuld door twee soorten persoonlijke leerstoelen. Als eerste de persoon-

lijke leerstoelen die ten dienste staan van de kernleerstoelen, de zogenaamde versterkende leerstoelen, zoals monetaire economie en beleggingstheorie. Vervolgens de persoonlijke leerstoelen die de structurele vakgebieden aanvullen, maar verder niets met de kernleerstoelen te maken hebben. De leerstoel economische geografie en regionale economie is zo'n aanvullende leerstoel. Kort samengevat: er zijn enkele leerstoelen verdwenen die niet tot de core business behoorden, maar van deze vervallen leerstoelen mocht een aantal aanblijven als persoonlijke leerstoel. Een persoonlijke leerstoel heeft niet de beschikking over een eigen staf en vervalt wanneer de betreffende hoogleraar afscheid van de faculteit neemt. Vooralsnog heeft de reorganisatie niet tot gedwongen ontslagen geleid, maar dat kan veranderen als in januari het bestedingsplan voor volgend jaar wordt opgesteld.

De propaedeuse

Ook in de propaedeuse gaat veel veranderen. Per 1 september is een onderwijsinstituut werkzaam. Het bestuur van dit instituut bestaat uit twee docenten, twee studenten, de directeur van de faculteit en een nieuw aangestelde rector. De bedoeling is dat het instituut de werking van de nieuw te vormen werkgroepen gaat begeleiden en controleren. De rector gaat de dagelijkse gang van zaken binnen de propaedeuse coördineren, een soort manager van de eerstejaars.

Alle propaedeuse-docenten worden volgend jaar namelijk lid van een werkgroep. Er zullen twee van dergelijke werkgroepen gaan functioneren; een voor de richting economie en een voor actuaariaat, econometrie en ORM. Deze werkgroepen krijgen de status van vakgroep, en zijn in het leven geroepen om de inhoud van de propaedeuse-vakken beter op elkaar af te stemmen. Docenten in de propaedeuse zijn dus volgend jaar zowel lid van hun eigen vakgroep als van de nieuw te vormen werkgroepen. Het gaat hierbij om ongeveer vijftig man wetenschappelijk personeel.

Het doctoraal

De misschien wel meest ingrijpende herstructurering staat het doctoraal te wachten. De keuzemogelijkheden zoals die nu bestaan, met het enorme aanbod van ongeveer zeventig basis-

vakken en vijftienveertig specialisatievakken, werden door de opstellers van het beleidsplan te ondoorzichtig gevonden. Voorheen is geprobeerd er meer lijn in te krijgen door de invoering van de zogenaamde varianten, maar dat heeft de onoverzichtelijkheid slechts ten dele verminderd.

Per september '96 wordt het aantal doctoraalvakken substantieel verlaagd. Dit heeft het grote voordeel dat er meer docenten per student ingezet kunnen worden, omdat de docenten over minder vakken 'verdeeld' hoeven te wor-

den en er minder overlap in de vakken is. Dit heeft natuurlijk ten doel de studenten intensiever te begeleiden, in het tijdperk Ritzen geen overbodige maatregel.

Binnen de studie economie verschijnen er in september in ieder geval drie studierichtingen, namelijk algemene economie, bedrijfseconomie en internationaal-financiële economie (IFE). Misschien komt er nog de vierde studierichting institutionele economie (IE) bij, maar het besluit daarover is nog niet gevallen.

In plaats van de huidige indeling in basisvakken en specialisatievakken worden de vakken straks ingedeeld in basisvakken, verbredingsvakken en specialisatievakken. Al deze vakken zullen een studielast van zeven punten krijgen. Afhankelijk van het aantal leerstoelen per studierichting is het aantal vakken per studierichting bepaald. De bedrijfseconomen gaan vier basisvakken, veertien verbredingsvakken en veertien specialisatievakken verzorgen, de algemene economen vier basis-, tien verbredings- en tien specialisatievakken. Er kan nog geschoven worden in de onderlinge verdeling tussen verbredings- en specialisatievakken. Momenteel is een commissie van docenten en studenten bezig de verschillende vakken in te vullen.

De interdisciplinaire studierichtingen internationaal-financiële en institutionele economie gaan elk ongeveer vijf eigen vakken aanbieden. De rest van de doctoraalvakken die de studenten in deze richtingen gaan volgen zullen IFE en IE gaan 'lenen' bij de grote broers algemene en bedrijfseconomie.

'Home-grouping'

Samen met de herstructurering van de vakken op zich, maakt het bestuur zich sterk voor een nauwere samenwerking tussen de vkgroepen en de associaties van de Sefa. Dit wordt homegrouping genoemd, en beoogt de studenten zich beter thuis te laten voelen op de faculteit. Elke studierichting krijgt een universitair hoofddocent (UHD) toegewezen die als coördinator gaat functioneren, ongeveer zoals de rector in de propaedeutische. Als de studenten zich nauwer bij hun studierichting betrokken voelen, en naast de normale studie iets voor de associaties doen, zullen de resultaten ook verbeteren, zo is de gedachte achter het home-grouping.



Foto:

Hans Lingeman

Convenant

De vermindering van het aantal leerstoelen is een duidelijke breuk met het verleden voor de faculteit. Vroeger ging die er immers prat op een breed scala aan vakken aan te bieden. Velen binnen de faculteit vinden het beleidsplan dan ook een verarming voor het onderwijs en het onderzoek aan de FEE. Het College van Bestuur heeft er echter zeer positief op gereageerd. Na de opstelling van het plan heeft het Maagdenhuis met de faculteit een convenant gesloten, waarmee de financiering van de faculteit voor de komende vier jaar vastligt. Voor de faculteit betekent dit dat de ter beschikking gestelde fondsen niet meer fluctueren met het aantal inschrijvingen, en dus dat er plannen die pas na enige tijd rendement gaan opleveren, kunnen worden uitgevoerd. Ook het College van Bestuur heeft voordeel van het convenant,

omdat de faculteit heeft toegezegd een aantal wensen van het Maagdenhuis te gaan uitvoeren, zoals het uitbreiden van bedrijfseconomisch onderzoek en van het postdoctoraal onderwijs. Deze activiteiten moeten geld in het laatje gaan brengen: een postdoctorale student brengt immers meer op dan een gewone voltijdstudent.

De nieuwe structuur zal in ieder geval een overheveling van fondsen van algemene economie naar bedrijfseconomie tot gevolg hebben. Gezien het feit dat er in 1993 bijna tien keer zoveel bedrijfseconomen als algemeen economen afstudeerden, valt daar wel wat voor te zeggen. Het College van Bestuur heeft het faculteitsbestuur inmiddels één miljoen gulden beloofd voor bedrijfseconomisch onderzoek, dus de nieuwe lijn van de FEE begint haar vruchten af te werpen.

**De ene
Piet-Hein**

Piet-Hein Roorda. 32 Jaar.

Nijenrode. Fiscale economie

aan de KUB.

Scriptie: Intercompany Pricing.

Stage bij Arthur Andersen New York.

Op dit moment postdoctorale

opleiding Accountancy

in Tilburg. Begon in 1989

bij Arthur Andersen als

belastingadviseur,

stapte in 1991 over naar

accountancy.

Nu werkzaam als senior.



KENNIS TELT, KAR

Arthur Andersen zoekt mensen van het kaliber Piet-Hein Roorda. Mensen met kennis van zaken en

een brede visie. Mensen met de gave conceptueel te kunnen denken en het vermogen achter de koele cijfers

te kijken. Eigenschappen die broodnodig zijn in een zeer slagvaardige en hoogprofessionele organisatie.

De andere Piet-Hein

Piet-Hein Roorda. 32 Jaar.

*Frequent bezoeker van galeries
en tentoonstellingen
van oude en moderne kunst.*

Actief verzamelaar.

*Poseert hier met een werk
van Cole Morgan.*

*Waait regelmatig uit
in een Alfa Spider Cabrio.*

*Staat 's winters op
een snowboard
en skiet zomers op
een gletsjer.*



A K T E R N O G M E E R .

*Brochure, sollicitatieformulier en/of
nadere informatie bij Arthur Andersen,
Afdeling Personeelszaken, Stadhouders-*

*plantsoen 24, 2517 JL Den Haag. Tele-
foon 070-3425625. Vraag naar of richt
je brief aan de heer P.H. Porcelijn.*

**ARTHUR
ANDERSEN**
ARTHUR ANDERSEN & CO. SC

Economische wetenschap in de beklagdenbank

drs L. Jeurissen

Zijn er economen die op basis van de voorspellingen van hun eigen model geld zouden willen inzetten? Arjo Klamer kent ze in ieder geval niet. In dit artikel gaat Luc Jeurissen in op de ideeën van de filosofisch ingerichte econoom Klamer die het nut van modellen in de economie met een bergje zout neemt. Volgens Jeurissen slaat Klamer de plank mis.

“De neoklassieke benadering van de economie is voor een ieder die de economie wil begrijpen grotendeels irrelevant en dus ook oninteressant en nutteloos geworden. De wetenschappelijke pretenties worden niet waar gemaakt. Haar voorspellingswaarde is op z'n minst verdacht, van serieuze empirische toetsing komt weinig terecht en de methodologie is dogmatisch. Ze monopoliseert het economische denken ten koste van vruchtbare alternatieve denkbeelden en isoleert zich van andere disciplines. Ze is vooral met zichzelf bezig en bezondigt zich aan navelstaarderij.”

Arjo Klamer is terug uit de Verenigde Staten en we zullen het weten ook. Sinds de publikatie van zijn bestseller *Conversations with Economists* in 1983 geniet hij vermaardheid als criticaster van het dominante denken in de economie. Afgelopen zomer verruilde hij de George Washington University in de Amerikaanse hoofdstad voor een leerstoel aan de Erasmus Universiteit. Vanuit 's lands grootste economenbolwerk zet hij zijn missie voort in de kolommen van de ESB en tijdens gastoptredens voor andere universiteiten.

Klamer - gepokt en gemazeld in Amerikaanse seminars en conventies - richt zijn pijlen vooral op de economiebeoefening in toonaangevende tijdschriften als de *American Economic Journal*, *Econometrica* en de *Journal of Political Economics*. Dit is de economie van Paul Samuelson, Kenneth Arrow, Gerard Debreu en hedendaagse Robert Lucas, de economie die pretendeert de wetenschappelijke status van de natuurkunde te evenaren en die denkt de weerbarstige economische werkelijkheid op een hoog abstractieniveau met formele en wiskundige middelen te kunnen doorgronden.

Dogma's, dogma's

De dogmatische manier waarop neoklassieke economen eisen dat argumenten in modellen gevat dienen te zijn is uniek. Zelfs voor natuurwetenschappers is de passie van economen voor modellen wonderbaarlijk. Een passie die alleen maar groter lijkt te worden. Ooit nam ook Klamer - geïnspireerd door Tinbergen - zich voor met economische modellen de wereld te hulp te snellen. Hoe naïef, of meer nog, hoe arrogant! Alsof economen wel even kunnen uitmaken aan welke ziekte de patiënt lijdt en welke geneesmiddelen hij nodig heeft. Alsof economen haperende machines weer aan de praat kunnen krij-

gen.

Een econoom die serieus genomen wil worden door zijn vakbroeders werkt niet alleen louter modelmatig, maar gaat ook van een hopeloos eenzijdige en steriele micro-economische veronderstelling uit. Namelijk maximalisatie van nut onder randvoorwaarden (MaxU) oftewel het idee dat iedereen volkomen rationeel is. Met zo'n kortzichtige constructie kun je, aldus Klamer, geen vat krijgen op de vraag hoe mensen omgaan met een onzekere wereld. Ook kan deze benadering geen rekenschap afleggen van het feit dat er zo ontzettend veel gepraat wordt in de markt. (Klamer en zijn Amerikaanse collega McCloskey hebben berekend dat een derde van het BNP bestaat uit persuasie of 'gepraat'). MaxU is waarschijnlijk helemaal niet nodig. We kunnen ook zonder deze constructie de resultaten van de ontmoeting tussen vraag en aanbod afleiden. Het enige wat we echt nodig hebben is de veronderstelling dat mensen min of meer redelijk zijn en handelen uit gewoonte. De uiteindelijke wetenschappelijke toets is de voorspellingskracht, maar die is minimaal. De collega's van het CPB weten maar al te goed dat economische voorspellingen met een flinke korrel zout genomen moeten worden. Klamer kent geen econoom die op de voorspellingen van zijn eigen modellen geld zou willen inzetten. 'If you're so smart, why aren't you rich?', luidt een Amerikaans gezegde. Welnu, het feit dat economen niet massaal op de stranden van de Bahama's bivakkeren, maakt duidelijk dat ze niet zo 'smart' zijn als ze zich voordoen.

Economen die wetenschappelijke aspiraties met politieke motivaties combineren ontdekken alras dat die twee niet samengaan. Het kost Klamer geen enkele moeite om dagelijks een dergelijke gedesilusioneerde econoom te treffen. Een enkeling slaagt erin de teleurstelling te verdrinken in de benevelende dranken van de politiek (Rick van der Ploeg?), anderen hebben de illusie opgegeven dat ze ooit nog iets zinnigs hebben te melden aan geïnteresseerden in de economische werkelijkheid, zoals politici, bedrijfsmensen en journalisten. Topeconomen als Robert Lucas (Chicago) erkennen dat zij met hun economische theorieën een zakenman en politicus niets te vertellen hebben. Op de vraag wat hij zou doen als hij adviseur van de Amerikaanse president zou zijn, antwoordde Lucas: 'Ik zou ontslag nemen.'

Moraal

Niet alleen falen economen op het punt van voorspellen, ze blijven ook op belangrijke economische vragen het antwoord schuldig. De schrikbarende waarheid voor mensen uit de praktijk is dat neoklassieke economie vooral zichzelf als onderwerp heeft. Om vooruit te komen stel je theoretische problemen aan de orde. De feitelijke economische problemen zelf zijn niet

meer dan een excuus of alibi. Als econoom moet je je waarmaken onder economen. Niet daarbuiten, want dan wordt je ongeloofwaardig binnen dat gezelschap. Ooit was economie een morele wetenschap, politieke economie genaamd. Klassieken als Smith, Jevon, Marshall, en Keynes stelden zich de vraag hoe te handelen in de economie, gegeven het karakter van onze economische samenleving. Inmiddels is de economische wetenschap verworpen tot een instrument. Niet een instrument om de wereld te verbeteren, maar om carrières van economen te verbeteren. Cynisme is troef: Economics now is for economist's sake.

Met deze stellingen waagde Klamer zich onlangs in het hof van de leeuw, de economische faculteit van de Katholieke Universiteit Brabant. In een geënceneerde rechtszitting daagde hij neoklassiek econoom Arie Kapteyn uit om zijn aanklacht te weerleggen. De primus inter pares onder de Tilburgse economen nam met genoeg de handschoenen op. Overigens haastte Klamer zich te verklaren dat hij niet op de man wilde spelen. Zijn opponent vindt hij eigenlijk nog een betrekkelijk 'verlicht' econoom, maar hij draagt natuurlijk wel een zware verantwoordelijkheid als initiatiefnemer van de economen-top 40, gebaseerd op publicaties in bovengenoemde tijdschriften. In zijn weerwoord stelde Kapteyn ironisch vast dat de aanklager nog iets was vergeten, namelijk dat neoklassieke economie zo vreselijk saai is. Maar dat was dan ook de enige klacht die hij zijn opponent gunde. Het berust allemaal op een vreselijk misverstand, zo betoogde de micro-econoom. Klamers klachtenlijst is het resultaat van overspannen verwachtingen stammend uit de tijd van Tinbergen, toen veel economen werden gegrepen door door het edele vooruitzicht om de wereld te verbeteren met behulp van economische modellen. Voor de hedendaagse wetenschapper zijn het oplossen van de werkloosheid of het terugdringen van het tekort op de betalingsbalans gewoon geen zinnige doel-



stellingen. Economen die dat pretenderen zijn charlatans die dingen zeggen die ze niet waar kunnen maken.

Het wekken van grote verwachtingen en het bieden van grote oplossingen moeten we aan de politici overlaten. Elke succesvolle wetenschapper munt juist uit door het feit dat hij er niet zulke megalomane doelstellingen op na houdt. Wetenschap - en economie is daarop geen uitzondering - is een collectief proces, waarbij stapje voor stapje een klein beetje meer inzicht verworven wordt, ook al lijkt dat inzicht vaak triviaal. En de kracht van het neoklassieke theorema van nutsmaximalisatie schuilt nu juist in het feit dat je ethische en sociale overwegingen in het model kunt opnemen. Net als de natuurkundige wet van behoud van energie laat het zich eindeloos aanpassen en speelt het een heel belangrijke rol bij het genereren van nieuwe ideeën en het disciplineren van het denken.

Zijn getuige à décharge, Eric van Damme - evenals Kapteyn fellow van de prestigieuze Econometric Society - viel hem bij. Is de wetenschappelijke economiebeoefening irrelevant voor het economische beleid? Gelukkig maar, want een van de grootste problemen waaraan een econoom kan lijden is zelfoverschatting. Een voorbeeld: als je geld wilt beleggen, doe dat dan bij voorkeur niet bij een beleggingsinstantie die een actief beleggingsbeleid voert. Deze probeert je te paaien door een extra-rendement boven de markt te garanderen. Geloof er niet in; empirisch onderzoek laat zien dat de markt niet verslagen kan worden.

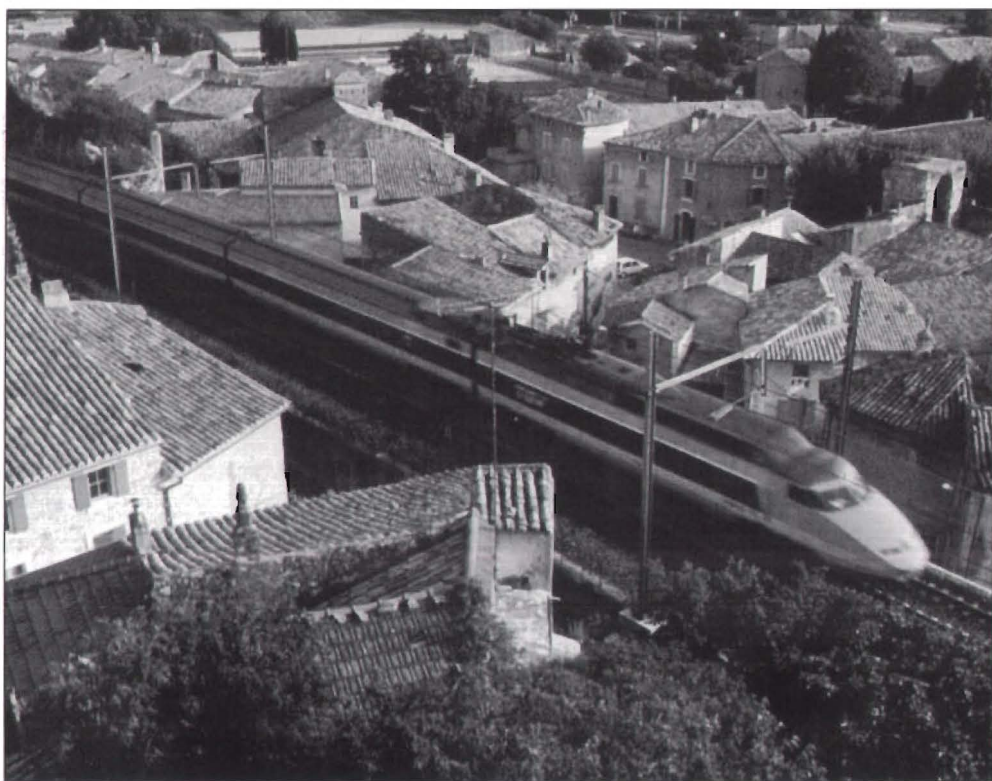
Luc Jeurissen is als econoom en filosoof ondermeer verbonden aan het Studium Generale van de KUB en publiceerde eerder over economie en filosofie in Intermediair.

Chaos

we gaan ervoor!

Edwin Peek

Ze gaan ervoor: de Nederlandse Spoorwegen. Ieder weekend zijn er in het hele land de aangekondigde vertragingen, omleidingen en werkzaamheden. Hiernaast zijn er de reguliere vertragingen, die de woede opwekken van menig reiziger, en nu ook bij NS-personeel zelf. Lokettisten, spoorwegarbeiders, conducteurs en de spoorwegpolitie zijn het zat het desastreuze beleid nog langer te verdedigen tegenover de klant. De NS-medewerkers zijn niet meer zeker van hun eigen baan, terwijl de klant zijn terechte klachten over hen uitstort. Enige tegenwind was te verwachten bij de aankomende verzelfstandiging, maar er lijkt nu een zware storm opgestoken te zijn. Zijn de Nederlandse Spoorwegen en de samenleving wel toe aan een NS die op zijn eigen benen staat?



De NS zijn nog maar juist begonnen aan de verzelfstandiging van het 150 jaar oude ambtenarenapparaat, en het lijkt wel of de hele wereld zich tegen de NS keert. Maar de vraag is of dat wel zo zeer aan de Spoorwegen zelf ligt. De afgelopen vijftien jaar heeft de overheid de Spoorwegen behoorlijk aan zijn lot overgelaten. Er is in de periode 1979-1994 wel geïnvesteerd in nieuw materieel om de toenemende stroom treinreizigers aan te kunnen, maar er werd vergeten te investeren in de zeer belangrijke infrastructuur van de spoorwegen. De verschillende kabinetten-Lubbers en de ministers Kroes (VVD) en Maij (CDA) van Verkeer & Waterstaat, zagen blijkbaar niet in dat een uitbreiding van het rijdend materieel ook de broodnodige investeringen in de infrastructuur met zich mee zouden brengen.

Zorgvuldigheid is geboden voor 'hoofdconductor' Den Besten en zijn collega's nu ze geconfronteerd worden met de gevolgen van het slordige overheidsbeleid van de laatste jaren. Om het achterstallig onderhoud in te halen moeten de Spoorwegen een krachtsin-

spanning doen die niet zonder slag of stoot zal plaatsvinden.

Er worden namelijk veel verschillende doelen tegelijk nagestreefd. Zo worden oude stationsgebouwen gesloopt en omgebouwd tot moderne multifunctionele locaties die goed te verhuren zijn. Zo is er een contract gesloten met de fast-foodketen Pizza Hut. Verder wordt het materieel aangepast aan deze tijd en probeert men de dienstverlening waar mogelijk te verbeteren.

Hiernaast wil de NS zo snel mogelijk beginnen met de aanleg van het traject van de Hoge-Snelheidslijn (HSL) waardoor het bedrijf de achterstand kan inlopen op de concurrerende spoorwegbedrijven in de ons omringende landen. Pas dan kan de trein de concurrentie aan met de auto en het vliegtuig. Ook de Tweede Kamer is in principe voor aanleg van de HSL. De beslissing over de aanleg van de HSL laat echter nog op zich wachten. Het is nog niet duidelijk of de HSL wel moet worden aangelegd, en zo ja, waar. Verder moet de vraag worden gesteld of de HSL het waard is om een deel van het Groene Hart op te moeten offeren. Hierbij

komt ook het dure en lastige probleem van de grondontginning om de hoek kijken.

De voornaamste taak van de nieuwe NS ligt bij de verbetering van de bestaande infra-



ructuur in de Randstad. Dat veel reizigers hiervan de dupe zouden worden was voorzien,

maar de protesten zijn wel erg luid. Vooral de vereniging Reizigers Openbaar Vervoer (Rover) laat steeds opnieuw van zich horen. De verschillende onderdelen van de NS proberen de overlast zoveel mogelijk te beperken, maar kunnen het niet voorkomen dat er op bepaalde trajecten soms dagen geen treinen rijden; de spoorwegarbeiders moeten immers hun werk veilig kunnen doen. De reizigers zijn hierdoor voor hun vervoer aangewezen op veelal overvolle bussen.

Deze problemen zijn op zich niet voldoende om de felheid van de protesten te verklaren. De schoen wringt vooral bij het feit dat de NS in allerlei dure advertentiecampagnes haar diensten aanprijzen, terwijl die in de praktijk met horten en stoten functioneren. De campagne met de slogan 'We gaan ervoor' slaat daarom op dit moment de plank volledig mis. Voor de vaste abonneementhouders is het niet te verteren dat ze regelmatig op het woon-werktraject om volstrekt onbe-

kende redenen een paar minuten stilstaan midden in een weiland, waardoor ze de kans lopen om de aansluiting naar een volgende bestemming te missen. Dan hoeven we nog niet te spreken over de gebrekkige berichtgeving met betrekking tot vertragingen.

Het is dan ook op zijn zachtst gezegd vreemd, als de directeur van het NS-reizigersbedrijf Huisinga in de Volkskrant verkondigt dat "de klant niet het onmogelijke moet vragen". Hiermee wordt de primaire taak van de NS ontkend: het uitvoeren van de dienstregeling. Dat het op het moment moeilijk is de dienstregeling naar behoren te laten functioneren is te verdedigen, maar om de reizigers ervan te betichten het onmogelijke te vragen lijkt op de spreekwoordelijke pot die de ketel verwijt dat hij zwart ziet.

De veranderende omstandigheden rond het spoor vereisen ook van de burgers enig geduld. De traditionele NS zoals iedereen die kent hadden een maatschappelijke taak om

frequent openbaar vervoer aan te bieden, ook in gebieden waar weinig reizigers zijn, tegen een 'redelijke' prijs. Maar de zelfstandige NS hebben die maatschappelijke taak niet meer. De overheid heeft deze taak echter nog wel. Zij zijn verantwoordelijk voor het openbaar vervoer, en zullen dus financieel moeten bijspringen om ook de zogenoemde onrendabele lijnen in stand te houden bij een op de vrije markt opererende NS.

Naast de centrale overheid kunnen ook provincies, gemeenten en ook bedrijven of in-

stellingen een bijdrage leveren bij het in stand houden van een bepaald traject. Springt de politiek niet, of onvoldoende bij, dan doet het parlement er verstandig aan de NS niet te laten verzelfstandigen. Het is onverstandig om een halfslachtige keuze te maken. Bij een eventuele privatisering van de NS lijkt het echter wel aan te bevelen dat de overheid een vinger in de pap houdt bij het prijsbeleid dat in de toekomst gevoerd gaat worden. De NS blijven tenslotte toch een monopolist. Ook op andere beleidsterreinen, zoals het milieubeleid en het verkeersbeleid, zal het overheidsbeleid zijn invloed blijven houden op het reilen en zeilen van de toekomstige NS.

In november zal er hopelijk duidelijkheid worden geschapen over de verzelfstandiging van de NS, wanneer de Tweede Kamer een besluit hierover moet gaan nemen. De paarse politieke kaarten zijn hierover zeker nog niet geschud.

STUDENTBESTUURSLEDEN ONDERWIJSINSTITUUT v/m

Voor het in januari op te starten onderwijsinstituut zijn wij op zoek naar 2 kandidaten die zitting willen nemen in het bestuur dat dit instituut gaat leiden. Het onderwijsinstituut neemt het verplichte gedeelte (propaedeutische en 1e trimester 2e jaar) van het onderwijs voor haar rekening. Het takenpakket omvat de volgende punten:

- * HET (MEDE) LEIDING GEVEN AAN HET ONDERWIJSINSTITUUT.
- * VAKKEN-BEOORDELING.
- * ROOSTERING.
- * ET CETERA.

Wij zoeken: gemotiveerde studenten, die zich willen inzetten voor verbetering van het onderwijs.

Voor meer informatie en sollicitaties kun je je wenden tot Jeroen van Rookhuizen (studentbestuurslid, tel. 5254384, kamer 1.21).

de Sollicitatiecommissie

Jeroen van Rookhuizen
Freek Bruggert
Paul van Neerven.



FEE

B i b l

VERTROUWEN

EEN SMEERMIDDEL VOOR DE ECONOMIE?

*Sommige mensen vergaren door de publikatie van een enkel boek een status waarop een Nobelprijswinnaar jaloers zou zijn. Francis Fukuyama behoort tot deze categorie van mensen. In 1992 bracht Fukuyama de intellectuele gemoederen in beweging met het boek *The end of history and the last man*. Van de ene op de andere dag werd zijn naam een begrip, zijn boek een bestseller. Onlangs verscheen zijn tweede boek, *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. In dit boek lijkt Fukuyama zijn reputatie van marktideoloog enigszins te willen nuanceren. En wederom blijkt hij te beschikken over de waardevolle gave de juiste dingen op het juiste moment te zeggen.*

In *The end of history and the last man* betoogt Fukuyama, als senior research

verbonden aan het RAND-instituut in Washington D.C., dat met de vestiging van de liberale markteconomie de geschiedenis tot een einde is gekomen. Na de val van het communisme en de glansrijke overwinning van Amerika in de Koude Oorlog, is er niets meer dat de markt in haar triomftocht kan vertragen. De economie is uitgeëvolueerd, verdere ontwikkeling is mogelijk noch noodzakelijk. De liberale markteconomie zegeviert, omdat zij beter dan andere economische stelsels in staat is in te spelen op de onstijlbare behoeftehonger van de mens. Bovendien is het kapitalisme het enige systeem dat zich laat verenigen met een maximale vrijheid voor de mens, zo luidt de redenering optimistisch genoeg.

Was Fukuyama's betoog provocerend bedoeld, dan trof het zeker zijn doel. Vervolgen besprekingen verschenen mer bosjes in wetenschappelijke tijdschriften. Zijn theorie zou te veel generaliseren en te weinig ruimte overlaten voor de verschillende economische stelsels die onder de noemer kapitalisme schuil gaan. Zo liet de Franse econoom Michel Albert zien dat economische stelsels als die van Japan en Duitsland onmogelijk te vergelijken zijn met die van het Verenigd Koninkrijk of de Verenigde Staten. Verder zou Fukuyama veel te gemakkelijk voorbij gaan aan de vele problemen die de Verenigde Staten, thuishaven van het liberalisme, teisteren: aanhoudende tekorten op de betalingsbalans, werkloosheid, toenemende armoede, sociale onlusten als in Los Angeles 1992, en ghettovorming in de grote steden. Tenslotte werd Fukuyama verweten dat hij geen nieuwe theorie formuleerde, maar slechts de conservatieve Amerikaanse zakenman vertelde wat hij altijd al wilde horen.

Drie jaar lang heeft Fukuyama de kritiek op zich in laten werken. Nu heeft hij zijn antwoord klaar, *Trust*. Merkte Fukuyama in *The end of history and the last man* zijdelings op dat excessief individualisme een ondermijnende

uitwerking heeft op sociale verbanden binnen de maatschappij, in *Trust* is de terzijde uitgegroeid tot een uitgangspunt. De normen en waarden die een gemeenschap deelt, cultuur, alsmede het vermogen relaties aan te gaan buiten de familie, sociaal kapitaal, zijn van het grootste belang voor het welvaren van de economie. Dit uitgangspunt van het boek betekent een wezenlijke aanvulling op de neoklassieke theorie, die geschiedenis beschouwt als afval en cultuur als hinderlijke ballast.

TWEEDELING

Volgens Fukuyama is de wereld onder te verdelen in twee kampen: high- en low trust societies. Japan en Duitsland zijn goede voorbeelden van de eerste categorie. Ondernemers beschikken in deze landen over een omvangrijk sociaal kapitaal, dat hen in staat stelt andere mensen te vertrouwen. Dit vertrouwen is op zijn beurt een voorwaarde voor het aantrekken

van extern leiderschap, het delegeren van beslissingsbevoegdheid binnen een bedrijf en het afsluiten van transacties zonder ingewikkelde contracten. Low trust societies als China en Italië zijn aanzienlijk minder bedeed met sociaal kapitaal. Familiebanden zijn zo sterk, dat ondernemers geen economische relaties aan durven gaan buiten de familie. Het gevolg is dat bedrijven vaak een vroege dood zullen sterven of op zijn hoogst gedoemd zijn tot een klein duimpje-bestaan. Illustratief is het verhaal van An Wang. Deze Chinees emigreerde naar de Verenigde Staten, startte een bedrijfje op in hard ware electronica, en liet het binnen 30 jaar uitgroeien tot een multinational met bijna vijftienduizend werknemers in dienst, en een winst van 2,28 miljard dollar. Bij zijn opvolging passeerde Wang echter de uiterst capabele tweede man binnen het bedrijf ten gunste van zijn zoon. Beledigd nam een groot deel van het management ontslag. Vervolgens hielp Wangs zoon het bedrijf binnen vier jaar naar de afgrond.

Ondertussen wacht de lezer van *Trust* met grote spanning af naar welke kant de Verenigde Staten worden verwezen in de scheiding van het kaf en het koren. Welnu, volgens Fukuyama is Amerika's individualistische reputatie

slechts uiterlijke schijn. In feite mag Amerika trots zijn op een netwerk aan sociale verbanden, alhoewel de waarschuwendende vinger wordt opgeheven voor de toekomst. Fukuyama baseert zich hier met name op waarnemingen uit de 19e eeuw van Alexander de Tocqueville, alsmede op de vele hechte religieuze gemeenschappen die Amerika rijk is. Of een dergelijk patroon zijn evenbeeld heeft in de economische sector, is echter alleszins de vraag. Duidelijk is dat Fukuyama er veel aan gelegen is Amerika in te delen bij de high-trust societies; anders zou zijn these dat een grote mate van vertrouwen noodzakelijk is voor de levensvatbaarheid van een multinational onhoudbaar zou zijn. Het is overigens onduidelijk waar Fukuyama zijn preoccupatie met multinationals vandaan haalt. Waar vele economen de flexibliteit en krioelende activiteit van regio's als Noord-Italië juist roe-

Fukuyama in Amsterdam

Op uitnodiging van het John Adams Institute hield Frances Fukuyama 23 oktober jongstleden een lezing in de aula van de Lutherse kerk. Frits Bolkestein verzorgde een inleiding, en voelde Fukuyama vervolgens stevig aan de tand. Overigens was een heviger debat zeker mogelijk geweest met een co-referent die de markt minder goed gezind is.

Doet zijn naam een geknepene Aziatische stem verwachten, in werkelijkheid spreekt Fukuyama met een zware Amerikaanse Elvis Presley-stem. Zijn lezing, doorkneed met grapjes, bevatte weinig nieuws ten opzichte van het boek.

De discussie tussen beide die daarop volgde, werd op punten gewonnen door Bolkestein. In de eerste plaats merkte Bolkestein op in zijn eigen handelsrelaties met de Verenigde Staten als topman van Shell weinig gemerkt te hebben van vertrouwen. Verder wees Bolkestein op landen als China en Italië, die met hun groeicijfers niet onder doen voor Duitsland en de Verenigde Staten. De vraag waarom multinationals van vitaal belang zijn voor een economie, wist Fukuyama niet adequaat te beantwoorden. Opeens lijkt te boodschap van *Trust* genuanceerd te moeten worden: het bestaan van high- en low-trust societies blijkt opeens niet meer zo belangrijk voor het welvaren van de economie, maar uitsluitend voor de totstandkoming van een internationale arbeidsverdeling, en voor het te voeren overheidsbeleid.

Het valt te betreuren dat er zo weinig economen, Sweder van Wijnbergen vormde een van de weinige uitzonderingen, in de zaal aanwezig waren. Want als de avond een boodschap uitdroeg, dan luidde die dat economen meer aandacht moeten besteden aan cultuur.

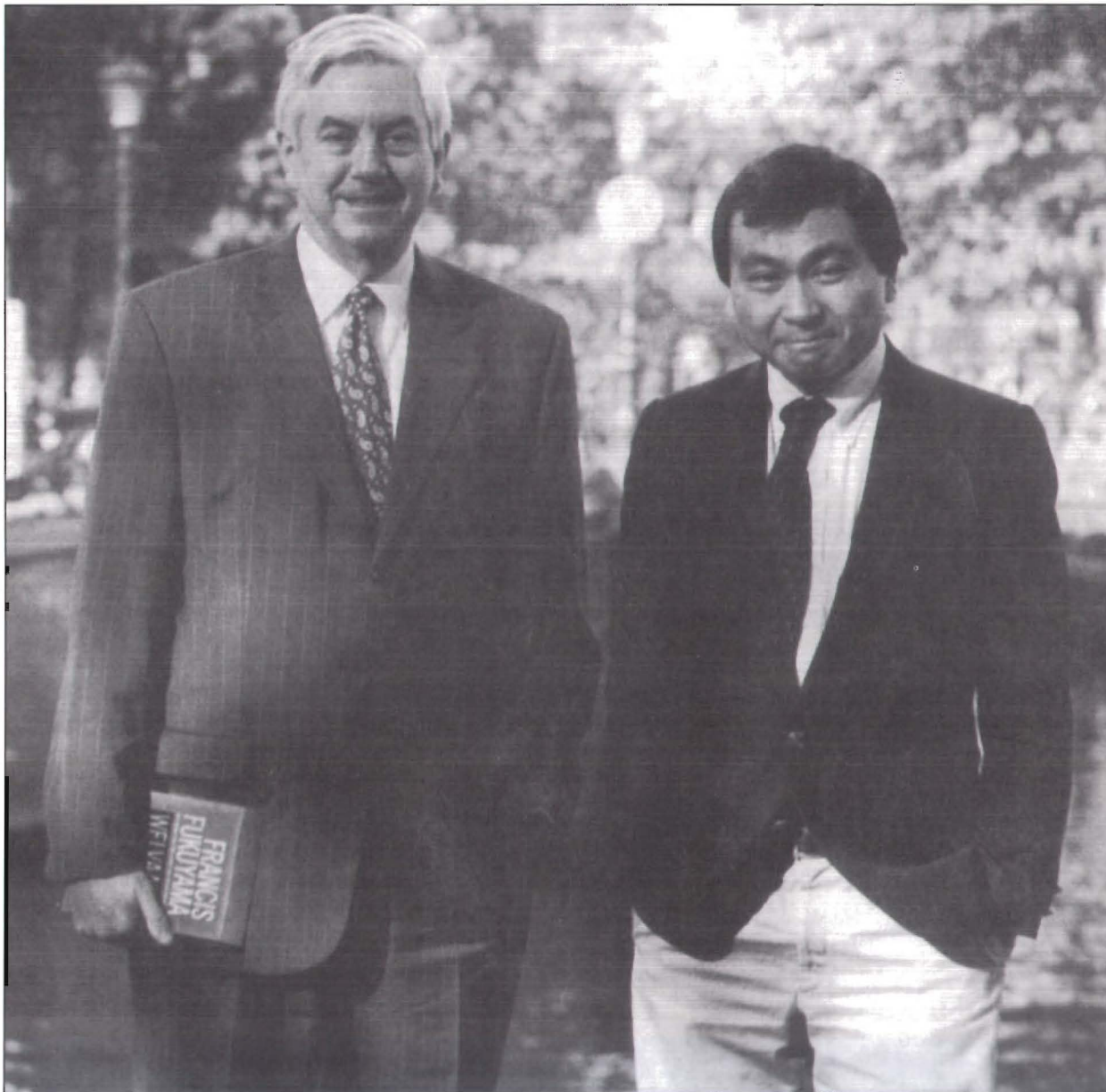
men, wordt de weg naar economisch succes bij Fukuyama louter bereiden door bedrijven die meedraaien in de mondiale economie. Gebrek aan empirische bewijsvoering vormt daarbij zijn zwakke reding. Want natuurlijk laten relaties en cultuur zich niet eenvoudig kwantificeren.

Alles wijst erop dat de tijd rijp is voor de overweging die Fukuyama de lezer mee wil geven: steeds vaker klinkt in de samenleving de roep om restauratie van normen en waarden. In de politiek herleeft bij zowel links als rechts de aandacht voor het gezin als hoeksteen van de samenleving en in de wetenschap wordt het belang van cultuur meer en meer onderstreept. Paradoxaal genoeg kunnen deze uitingen van gemeenschapsgevoel opgevat worden als een reactie op de opkomst van de mondiale samen-

leving. Laten de multinationals die volgens Fukuyama welvaren bij het bestaan van gemeenschapsgevoel nu juist de actoren zijn in deze mondiale samenleving.

SMEERMIDDEL VAN DE ECONOMIE

Helaas heeft Fukuyama zelf bij het schrijven van *Trust* niet veel vertrouwen in het bevattingsvermogen van de lezer gehad: met name in de bespreking van high- en low-trust societies herhaalt de auteur zijn boodschap tot in den treure. Dit maakt het boek een enkele keer langdradiger dan nodig is. Het grootste bezwaar is echter dat haar auteur de hoofdstelling uit *The end of history and the last man* niet durft te verraden. Zoals Fukuyama zelf opmerkt, sluit hij zich voor tachtig procent aan bij de neoklassieke theorie en haar primaat van de markt; de analyse draait met andere woorden uiteindelijk om efficiëntie, groei, en nuts- dan wel winstmaximalisatie. Vanuit deze ideologie worden cultuur en sociale arrangementen zo gepresenteerd, alsof zij uitsluitend in dienst staan van de verschillende neo-



klassieke indicatoren. Vertrouwen is voor Fukuyama met andere woorden niet meer dan een smeermiddel van de economie. Ik vraag mij echter af of het mogelijk is om vertrouwensrelaties op te bouwen wanneer nutsmaximalisatie het achterliggend motief vormt. We mogen hopen dat ook ondernemers in staat zijn relaties om meer dan economische redenen te waarderen. Fukuyama komt pas tegen het einde van het boek op deze gedachte, wanneer hij zijdelings opmerkt dat het hebben van relaties met andere mensen ook op zichzelf gewaardeerd kan worden. Zal dit terzijde in een volgend boek opnieuw verder uitgewerkt worden? (Olav Velthuis)

Fukuyama, F., *The end of history and the last man*, New York (Free Press) 1992, ISBN 0-02-910975-2.

Fukuyama, F., *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*, London (Hamish Hamilton) 1995, ISBN 0-241-13376-9.

AGENDA **FAA** C

15 november

FAA: Gastlezing op de universiteit door Cees Haasnoot van Stroeve Effectenbank over aandelenresearch. Info: kamer E0.12, tel. 622 0816.

24 november

Dag van het aandeel, RAI Congrescentrum. Informatie: kamer E1.34.

8 december

FAA: In-house workshop bij UAP verzekeringen over vermogensbeheer. Info: kamer E0.12, tel. 622 0816.

11 december

Sefa: Presentatie Almanak bij de start van het tweede trimester.

12 december

Linking Pin: Management Café. Tijd: 20.00 uur. Info: Sefa-balie, tel. 627 9653.

18 - 21 januari

FAA: Studiereis naar Brussel met onder meer bezoeken aan Fortis, Generale Bank en Swift. Info: kamer E0.12, tel. 622 0816.

22 januari

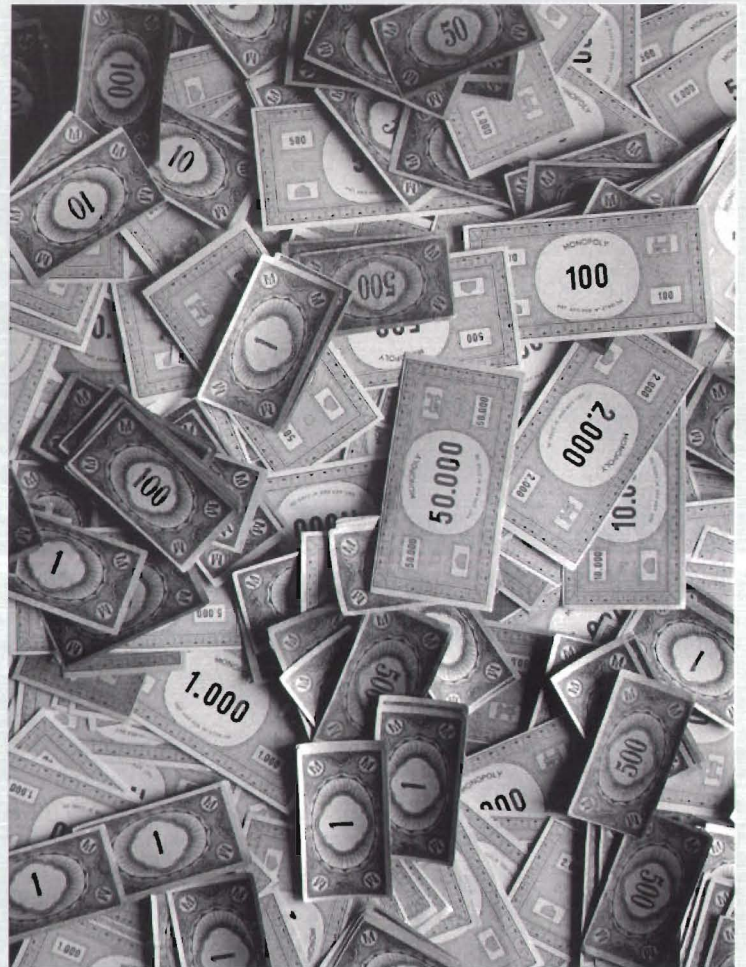
FAA: In-house workshop bij ING Groep. Info: kamer E0.12, tel. 622 0816

21 en 22 februari

Sefa: Amsterdamse Carrière Dagen (zie elders op deze pagina's).

16-19 april

Unilever Workshop 1996. Informatie volgt nog.



Amsterdam Mutual Fund

Het Amsterdam Mutual Fund (AMF) is het reële beleggingsfonds van de Financierings Associatie Amsterdam (FAA). Bij de oprichting in april 1995 kende het AMF 32 deelnemende studenten die iets meer dan 3000 gulden inlegden. Sinds de start is het besloten fonds voor gemene rekening sterk gegroeid. Momenteel doen 70 studenten mee en bedraagt het vermogen onder beheer bijna 20.000 gulden. Het behaalde rendement tot op heden bedraagt 9,3%. Bij de organisatiestructuur is uitgegaan van democratische besluitvorming over de beleg-

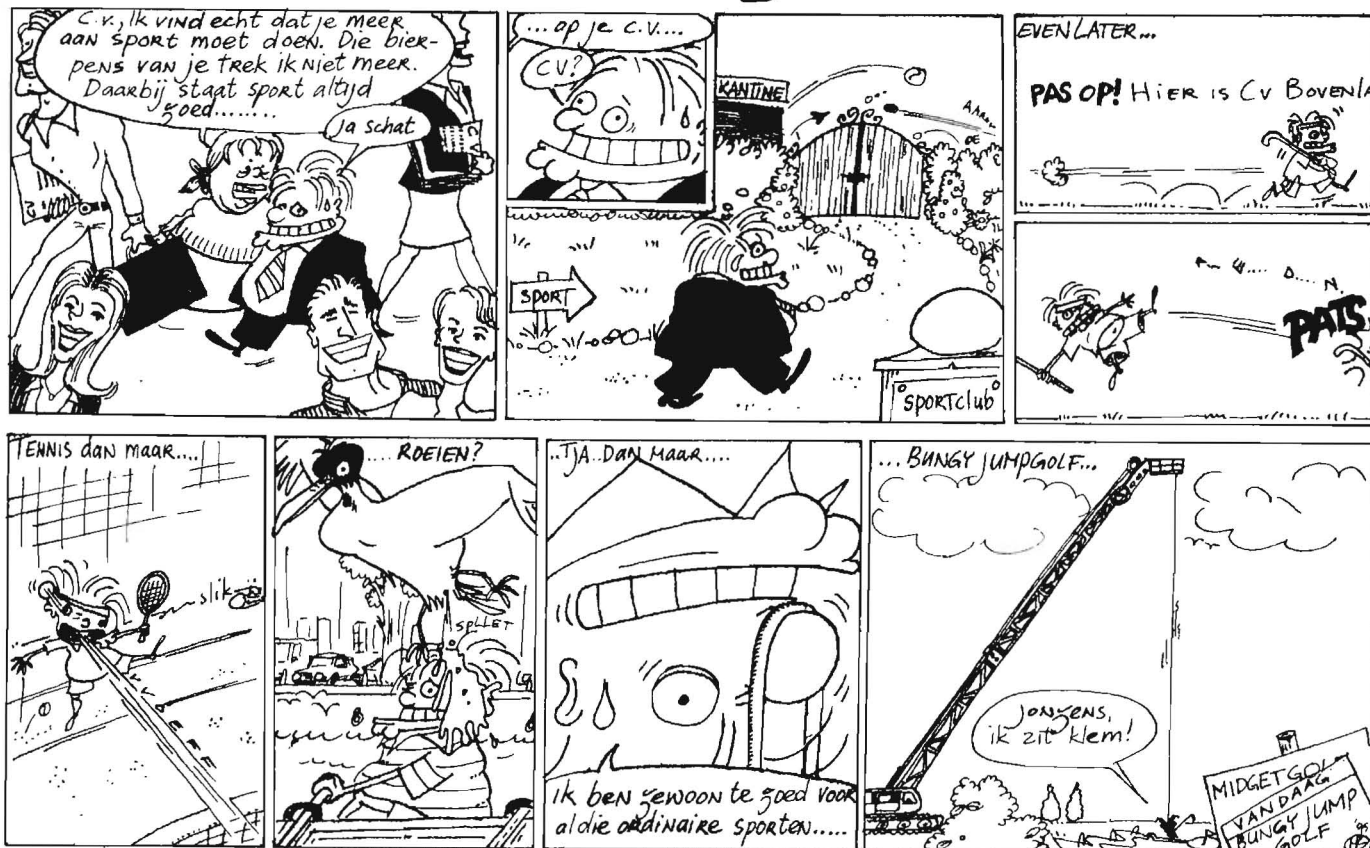
gingen waardoor iedere participant mee kan beslissen. Lijkt het je leuk om op een actieve manier bezig te zijn met beleggen binnen een professionele organisatie met goede faciliteiten, kom dan eens langs op kamer E0.12 of bel tel. 6220816.

Amsterdamse Carrière dagen 1996

Op 21 en 22 februari organiseert de Sefa de Amsterdamse Carrière dagen. Het zijn dit jaar twee dagen die ieder een verschillende opzet hebben en verschillende doelgroepen. De eerste dag is bestemd voor een

NIEUWS

C. V. de Jager Door Markko



grote groep studenten die nog niet direct gaat afstuderen, maar zich wil oriënteren op carrièremogelijkheden in uiteenlopende studierichtingen en bij verschillende bedrijven en/of instellingen. Op deze dag is het mogelijk deel te nemen aan verschillende sessies waarin mensen uit het bedrijfsleven informatie geven over hun beroep. Daarnaast zullen er ook workshops gegeven worden met bijvoorbeeld sollicitatie- en presentatietrainingen. De dag wordt besloten met een discussieforum, waarin zal worden ingegaan op een vraag als: 'Wat is de optimale combinatie van studeren en nevenactiviteiten?'.

De tweede dag is gericht op een kleinere groep geselecteerde studenten, die op korte termijn afstuderen. Op deze dag kunnen studenten en bedrijven op interactieve wijze kennis maken met elkaar. Dit zal gebeuren door middel van Management Games (eventueel op locatie), trainingen, individuele gesprekken, business lunches en

verdienste over. Inschrijving bij Integrand is kosteloos en bestaat uit het invullen van een inschrijfformulier en het houden van een intake-gesprek met een bestuurslid. In dit gesprek worden kennis, belangstelling en mogelijkheden van de sollicitant gepeild worden. Vervolgens gaat Integrand op zoek naar een passende opdracht. Integrand bestaat nu vijftien jaar en heeft onlangs de 5000e student aan een werkopdracht geholpen.

Springplank naar het bedrijfsleven

Een titel voor je naam garandeert nog niet dat je in staat bent om het geleerde in de praktijk te brengen. Het is dus verstandig om voor je afstuderen al een tijdje in een echte werksituatie mee te draaien. Integrand Amsterdam vervult een bemiddelende rol tussen het bedrijfsleven en studenten. Er worden contacten onderhouden met allerlei organisaties die regelmatige werkopdrachten en afstudeerprojecten hebben. Hierbij moet de student zelf over de arbeidsvoorwaarden onderhandelen. In de meeste gevallen houdt men naast relevante werkervaring ook een aardige bij-

Meer informatie is te krijgen bij de Integrand-kamer op de Vrije Universiteit, Boelelaan 1108, kamer N060 (geopend: 9.30-12.30 en 13.30-16.30), tel. 020-6446170. Integrand staat ook op Internet: <http://www.jobnet.nl/integrand>. Lopende opdrachten hangen ook in de vitrinekasten bij de ingang van de grote hal van de FEE.

geen vernieuwing
zonder frisse wind



The Philips Way

Zaden, ze hebben alles in zich om uit te groeien tot iets grands. Maar potentie alleen is niet voldoende. Zonder vruchtbare bodem en een frisse wind, die zorgt voor transport, gebeurt er niets. Wat voor zaden geldt, geldt ook voor het bedrijf. Binnen Philips staat frisse wind voor ruimte voor initiatief, ondernemerschap en nieuwe ideeën. Onmisbaar om in een zeer concurrerende markt succesvol te zijn. Een vruchtbare bodem voor **jonge academici en HBO'ers** met het lef om af en toe een storm te veroorzaken.

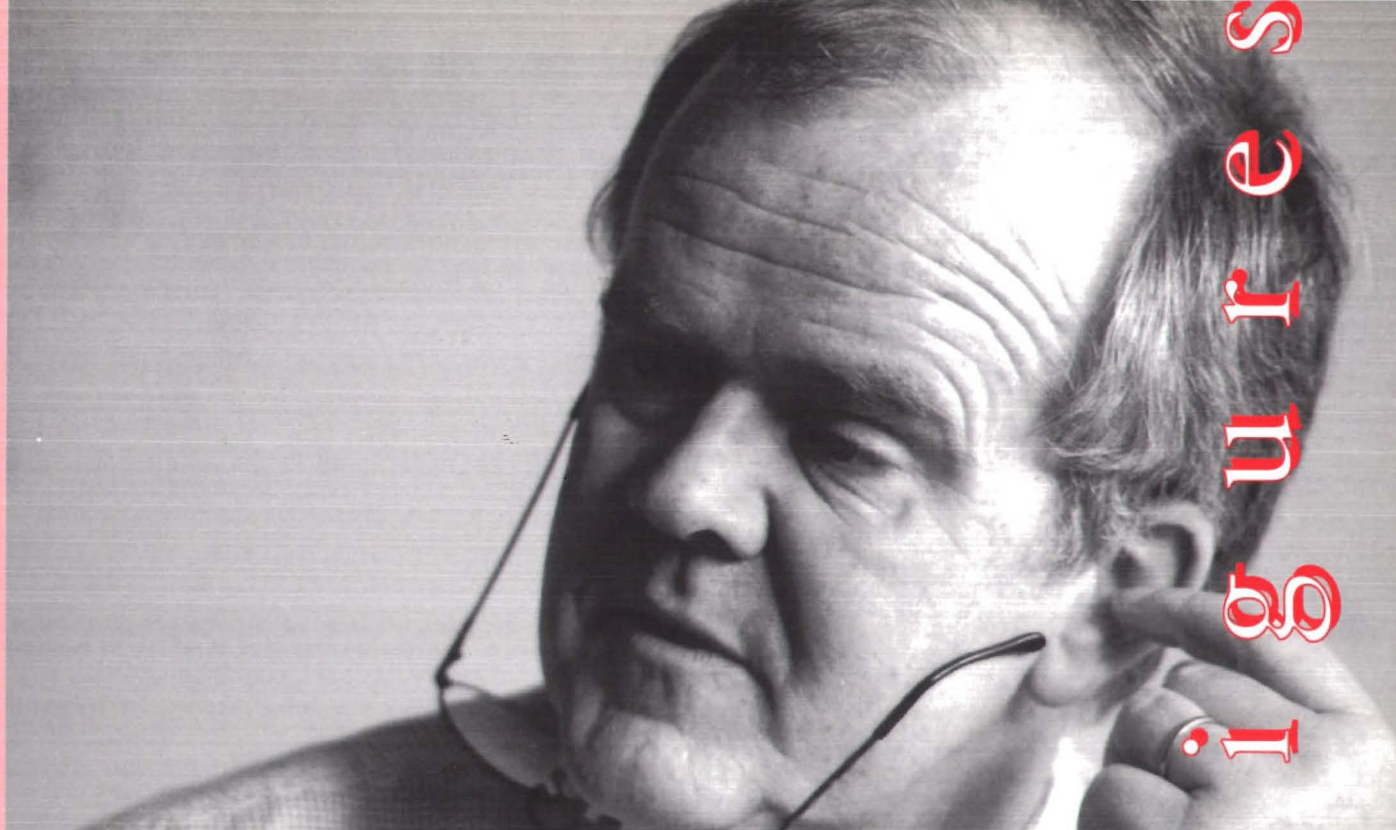
Neem voor meer informatie contact op met:
Philips Personeelzaken, postbus 80003, 5600 JZ Eindhoven.

Let's make things better.



PHILIPS

Foto: Erik Bruus



Truijens

NAAM: JAN TRUIJENS

GEBOORTEDATUM / PLAATS: 28 SEPTEMBER 1944 (NOG TWEE WEKEN OORLOG-MEEGEMAAKT EN BEVRIJD DOOR ENGELSEN), 'S HERTOGENBOSCH

VOOROPLEIDING: NA DE LAGERE SCHOOL IS VRIJWEL ALLES MISGEGAAN

HUIDIGE FUNCTIE: PART-TIME UNIVERSITAIR DOCENT VAKGROEP BIK (STRAKS: INFORMATIE MANAGEMENT); AFDELINGSHOOFD REALISATIE INFRASTRUCTUUR RABOBANKEN

MEEST GELIEFDE IMAGO: SERIEUZE ENTERTAINER

MUZIKALE VOORKEUR: BARTOK, BRAHMS, RAVEL, SCHUBERT, SCHUMANN, SHOSTAKOVICH

LIEVELINGSGERECHTEN: PASTA, MENTHOLKRUIS EN MARLEENS GEHAKTBROOD

FAVORIETE BOEKEN: TINKER, TAILOR, SOLDIER, SPY (JOHN LE CARRÉ), IL PRINCIPE (NICOLÒ MACHIAVELLI, IN VERTALING NATUURLIJK), DE METSIERS (HUGO CLAUS); WIT ZAND (HEMERECHTS), PENSIOEN (ELSSCHOT), DE STAART (DE MARTELAERE), KAPLAN (DE WINTER)...- IK ZIE DAT DEZE VRAAG ONHANTERBAAR IS VOOR MIJ: IK HOUD VAN AL MIJN BOEKEN

FAVORIETE KUNSTENAARS: ALWIN DE VRIES (MIJN FLUITLEERAAR), GUIDO DEDENE (GASTHOOGLEERAAR BIJ BIK EN ORGANIST), HENK VAN HOOFF (ONZE ARCHITECT IN BUNNIK) EN DE ONTWERPERS VAN DE MACINTOSH, DE CITROEN DÉESSE EN DE NEDERLANDSE BANKBIJZETTEN

FAVORIETE FILMS: LES UNS ET LES AUTRES; JUNGLE BOOK; THE GOOD, THE BAD AND THE UGLY EN ALLE FILMS WAARIN MONICA VITTI OF JULIE CHRISTIE SPELEN

FAVORIETE DRANK: ORDINAIR: MIJN APPRECIATIE LOOPT OP MET HET PERCENTAGE

FAVORIETE VERVOERMIDDEL: XANTIA (OMDAT HET EEN GOEDE IMITATIE VAN EEN ACTION AVANT IS)

FAVORIETE DOE-SPORT: ROEIEN (SKIFF) EN ZONDER KRUKKEN LOPEN

FAVORIETE KIJKSPORT: TJA, HIER AARZEL IK TUSSEN PIJLTJES GOOIEN EN HET CIRCUS VAN MONTY PYTHON

HOBBIES: MIJN DRIE MEIDEN, LEZEN, MUZIEK EN BUREAUTICA (MET NAME VULPENNEN)

INSTRUMENT: FLUIT

FAVORIETE STUKKEN: FLUITSONATE VAN POULENC, FLUITMUZIEK VAN C.PH.E. BACH

WELKE KRANTEN / TIJDSCHRIFTEN LEEST U: HITKRANT (ALS MELISSA 'M UIT HEEFT), THE ECONOMIST (IN PLAATS VAN VRIJ NEDERLAND SINDS DAAR GEEN CARTOONS VAN YRRAH MEER IN STAAN) EN NRC

HOE BRENGT U UW VAKANTIE DOOR: MEESTAL: TENT IN ITALIE, OUDE STEDEN, DAMESKLEDINGZAKEN, VULPEN-WINKELS, SOMS: HOTELLETJE IN OXFORD, CONCERTEN, BLACKWELL

GROOTSTE ERGERNISSEN: GETRUT, HAAGSCH GEDRAG, GRIJZE MUIZEN EN RITUELE VERGADERINGEN

KAN ME WAKKER MAKEN VOOR: DAT WEEET ALLEEN MARLEEN MOOISTE AVOND UIT: KLARINETCONCERT VAN DOCHTER MOIRA

SLECHTSTE GEWOONTEN: ONGEDULD, NARRIGHEID EN SNURKEN

BESTE EIGENSCHAPPEN: VERGEETACHTIGHEID EN DORST

GROOTSTE ANGST: DAT AMSTERDAMMERS NOG EENS LEUK WORDEN

GROOTSTE UITDAGING: ELKE KEER ALS IK IEMAND MET VEEL BMW-GEVOEL EN OP ZO'N NIJENRODE-TOONTJE IN EEN VERKEERD STREEPJESPAK OVER 'UITDAGINGEN' HOOR PRATEN, DAN NEEM IK MIJ VOOR OM EEN KIPPESOEPAANSLAG UIT TE VOEREN ONDER HET MIDDENRIF

BEWONDERING VOOR: DE MANIER WAAROP MIJN COLLEGA'S, MEDEWERKERS EN BAZEN MIJ SCHIJNEN TE VERDRAGEN

HOE DENKT U OVER STUDENTEN: AARDIGE AANDACHTVRAGERS EN JALOERSMAKEND JONG

FAVORIETE ECONOMOOM: MIJN CONTROLLER BIJ DE RABOBANK
WAT IS DE GROOTSTE MISVAITING ONDER STUDENTEN: DAT DOCENTEN NET ZO KLEIN ZIJN ALS HUN BEHUIZING

WAT IS UW MEEST GEKOESTERDE OPVATTING / OVERTUIGING: ALLEEN EEN GEZONDE DOSIS GEKTE MAAKT HET LEVEN DRAAGLIJK EN OPVOEDEN HEEFT PAS KANS VAN SLAGEN ALS JE HET VOLLEDIG EN UIT VOLLE OVERTUIGING NALAAT

HOE LANG BLIJFT U HIER: IK BLIJF HIER TOTDAT RIK MAES HET ZAT IS.

&

S

T

C

a

F

De Grote Depressie van 1929

Martine Verhagen

Op 24 oktober 1929, de 'zwarte donderdag' in de Amerikaanse financiële geschiedenis, deed een golf van paniekverkopen op de effectenbeurs in New York de aandelenkoersen kelderen en maakte miljoenen aan waardepapieren waardeloos. De Amerikaanse beurskrach sleurde de hele wereld mee in haar val. Wat deed de Amerikaanse 'bubble' barsten?

In tegenstelling tot Europa kwamen de Verenigde Staten sterker dan ooit uit de Eerste Wereldoorlog. De internationale handel bloeide op en men hield zich intensief bezig met het ontwikkelen van nieuwe industrieën. Zo was bijvoorbeeld de auto tot 1914 nog een luxe goed, maar werd langzamerhand een massaproduct. De toename van het autogebruik vergrootte de vraag naar olie, staal en rubber en heeft ook een belangrijke rol gespeeld in het ontstaan van het wengen. Mede door het ontstaan van deze massamarkten, de groeiende bevolking en zijn snelle technologische vooruitgang leken de VS de sleutel tot de duurzame welvaart te hebben gevonden.

Toch kende deze welvaart haar imperfecties. De uitbreiding werd grotendeels gefinancierd met kredieten. De lonen liepen destijds achter op de winst en dividenden. Hierdoor schoot de vraag tekort vergeleken met het grotere aanbod, ondanks de veelgebruikte mogelijkheid tot kopen op krediet. Maatschappijcritici wezen regelmatig op de erbarmelijke woonomstandigheden van de armen in de stad en op het land. Ook vonden zij dat de welvaart wel erg ongelijk verdeeld was tussen de stedelijke middenklasse enerzijds en de fabrieksarbeiders en boeren anderzijds. Desalniettemin geloofde de meerderheid van de Amerikaanse bevolking in de oneindigheid van de welvaart en schonk zij weinig aandacht aan mensen die 'The American Dream' wilden verstoren.

Zwarte donderdag

In strikte zin begon de Grote Depressie in de financiële sfeer. Amerikaanse banken en in-



vesteerders besloten in de zomer van 1928 de aankoop van Duitse en andere obligaties in te krimpen om hun geld via de Newyorkse effectenbeurs te beleggen. Het gevolg was een spectaculaire stijging van de noteringen. Die speculatieve hausse van de oplopende markt bracht veel mensen met bescheiden inkomens in de verleiding om op krediet aandelen te kopen.

In de nazomer van 1929 was in Europa het uitblijven van de Amerikaanse investeringen al pijnlijk voelbaar en Groot Britannië, Duitsland en Italië bemerkten de eerste signalen van de depressie. Toch waren de aandelenkoersen hoger dan ooit en de Amerikaanse autoriteiten en beleggers besteedden dan ook weinig aandacht aan deze vege tekens. Dit alles ging goed tot oktober 1929. De Amerikaanse economie stond al een tijdje stil, wat zich nu begon te vertalen in een afname in de productie. Op 'zwarte donderdag' deed een golf van paniekverkopen de aandelenkoersen

drastisch dalen. Aangezien de meeste beleggers op krediet hadden gekocht was zelfs een kleine daling al een reden om te verkopen. Dit resulteerde in een tweede verkoopgolf op dinsdag omdat de beleggers op deze manier nog een summier deel van hun kapitaal bij elkaar probeerden te schrapen.

Verskillende oorzaken

Wat was nu precies de oorzaak van deze crisis? Hierover lopen de meningen nogal uiteen. Sommigen zoeken het in de monetaire

sfeer. Volgens deze redenering lag het aan de drastische vermindering van de geldhoeveelheid in de belangrijkste industrielanden, in het bijzonder in de Verenigde Staten, die ook in de rest van de wereld voelbaar was. Anderen zoeken het antwoord in de reële sfeer en zegt dat de crisis het gevolg was van een autonome val in consumptie- en investeringsuitgaven, die doorwerkte in de hele wereld. Er zijn ook verklaringen naar voren gebracht als een tekort in of een slechte distributie van de goudreserves in de wereld en een depressie in de landbouw. Deze depressie was al gaande sinds het begin van de jaren 20. Door militaire operaties in de Eerste Wereldoorlog was de oppervlakte van de graanvelden in Europa gereduceerd tot 20 % van het oorspronkelijke gebied. Door de ontstane schaarste steeg de wereldprijs van graan en als reactie daarop vergrootten de boeren in de Verenigde Staten en Canada hun prijs per hectare grond. Na een tijdje herstelde de graanproductie van Europa en ook Oost-Europa betrad deze markt. Ook had, de inmiddels verregaande technische ontwikkeling de graanproductie grotendeels gemechaniseerd. Al deze factoren werkten mee aan de immense productie van graan. Gezien de inelasticiteit van de vraag naar graan (mensen eten immers bijna altijd de zelfde hoeveelheid brood) resulteerde dit in de laagst behaalde graanprijs sinds 100 jaar. Graanboeren zagen hun inkomsten dalen, konden de hypotheek op hun land niet meer aflossen, kampten met overschotten en gingen uiteindelijk failliet.

Paniek in Europa

Over de gevolgen van de Grote Depressie bestaat meer duidelijkheid. Zo schortte in mei 1931 de Kreditaanstalt Wenen, een van de grootste en belangrijkste banken van Midden-Europa, haar betalingen op. Hierdoor waaide paniek over naar Hongarije, Tjechoslowakije, Polen en met name naar Duitsland. Mensen en bedrijven raakten het vertrouwen in hun bank kwijt en probeerden hun tegoeden zoveel mogelijk op te nemen. Zelden kon de bank aan de vraag voldoen. Zo konden mensen geen geld spenderen en fabrieken minder produceren. In deze periode zijn verschillende banken en bedrijven failliet gegaan en er ontstond grote werkloosheid. De de gevolgen op lange termijn verdienen



ook de aandacht. Zo kreeg de overheid een toenemende rol bij het nemen van economische beslissingen. Sommige Derde Wereldlanden streefden naar het ontwikkelen van importvervangende industrieën. Verder heeft de misère en onrust van de Grote Depressie indirect bijgedragen aan de opkomst van zowel links als rechts extremistische groeperingen.

'bank holiday'

In 1933 werd het hoog tijd voor een grondige reorganisatie. De net gekozen Amerikaanse president Franklin Delano Roosevelt had het in zijn verkiezingstoespraken al tot een 'New Deal' voor Amerika opgeroepen. Zodra hij, op het dieptepunt van de depressie, zijn ambt had aanvaard kondigde hij in maart van dat jaar een aantal spoedoperaties af. Hieronder viel ook de vijfdaagse 'bank holiday'. Er werd toen een grote hoeveelheid contant geld bij de banken afgeleverd om de cliënten in hun vraag te kunnen voorzien. Ook tekende hij talrijke verordeningen om de toestand te stabiliseren en de economie in een nieuwe richting te leiden.

Van alle hervormingen was het losmaken van de band tussen de dollar en het goud misschien wel de belangrijkste. Net als twee jaar eerder bij het pond sterling kwam deze beslissing neer op een aanstaande devaluatie. Dit stelde de centrale bank in staat voldoende

geld te drukken om de banken weer onbeperkte middelen ter beschikking te stellen. Zonder de opheffing van de Gouden Standaard was dit niet mogelijk.

Tijdens de 'bank holiday' gebeurde

er iets interessants. In plaats van panisch te reageren, vatte men de situatie op als een goede grap. Er ontstond grote hilariteit bij het idee van een wereld zonder geld. De Amerikanen maakten zich uitstekend. Iedereen leefde op de pof en er ontstond weer wederzijds vertrouwen in plaats van wantrouwen.

De oplossing van de problemen in de VS bracht een

einde aan de internationale crisis nog niet dichterbij. Roosevelt vond dat Amerika eerst zijn eigen welvaart op peil moest krijgen voordat hij aan de rest van de wereld hulp kon bieden. Door het loslaten van de Gouden Standaard konden de VS zich verstoppen achter protectionistische maatregelen zoals hoge tariefmuren. In deze periode volgden ruim 20 andere landen zijn voorbeeld en ook zij lieten de Gouden Standaard los. De beslissing over het wel of niet terugtrekken achter tariefmuren werd door elk land afzonderlijk genomen, zonder internationale raadpleging of overleg en zonder rekening te houden met de repercussies voor of de reacties van de betrokken partijen. De internationale samenwerking was dus ver te zoeken. Er zijn verschillende pogingen ondernomen om de samenwerking te versterken, zoals de conferentie in Londen in 1932, maar een soort economisch nationalisme bleef de boventoon voeren.

Alhoewel er onzekerheid bestaat over de oorzaken van de Grote Depressie, over de hevigheid en de lange duur ervan is vrijwel iedereen het eens. Of de depressie milder en korter had kunnen zijn is nog steeds een punt van discussie. Deskundigen zeggen dat een meer open economische politiek van de VS vrijwel zeker van positieve invloed zou zijn geweest.

S, M, L, XL?



ADMINISTRATIEVE KRACHT VOOR HET BEDRIJFSLEVEN IN ALLE SOORTEN EN MATEN

Exact Software levert software en ondersteunende diensten voor het gehele bedrijfsleven. Voor de éénmanszaak bijvoorbeeld Exact Compact, maar voor de multinational net zo goed de taalonafhankelijke Globe-versie. En niet alleen voor de financiële administratie, ook voor bijvoorbeeld de logistieke administratie in de industrie. Voor PC-netwerken, maar ook C/S-oplossingen en maatwerk zijn mogelijk.

In Nederland werken reeds 60.000 onderne-

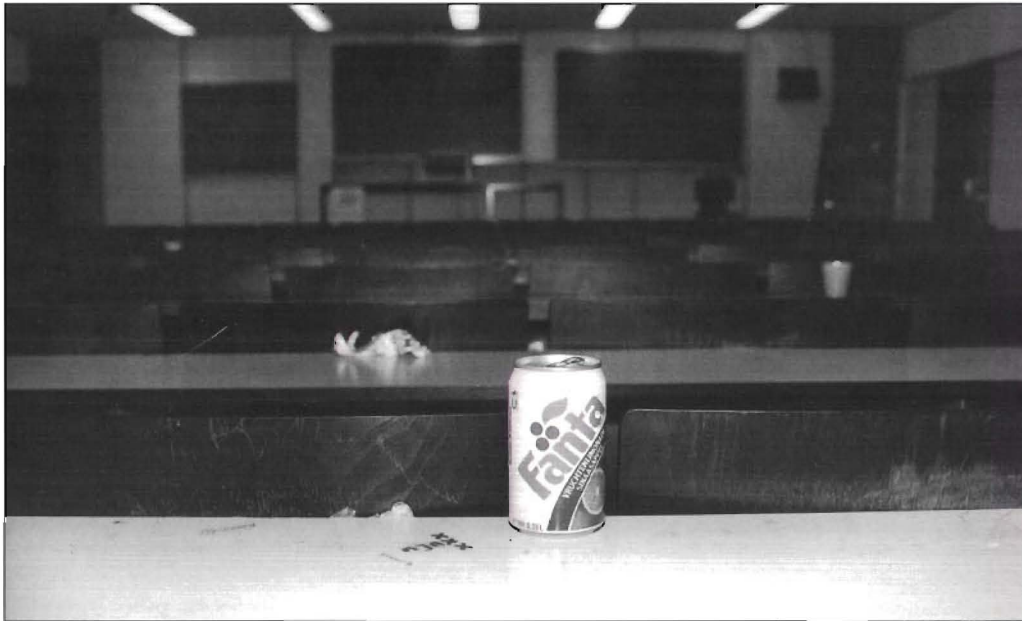
mingen uit allerlei branches met een mix van Exact-produkten. Vanzelfsprekend professioneel ondersteund door onze After Sales support, per telefoon en per modem. Zodat de eindgebruiker zich altijd verzekerd weet van adequate assistentie als dat nodig is.

Wat let u om de proef op de som te nemen en kosteloos te vernemen wat Exact Software voor u kan betekenen?

Bel gratis 06-0354 voor meer informatie.

Exact
SOFTWARE

OMDAT U HET EXACT WILT WETEN



Veel telefoontjes tussen studenten eindigen met de geweten-sussende opmerking 'laten we eens samen een dagje studeren'. Als de bedoeling achter die uitspraak meer inhoud heeft dan het even vaak geroepen 'we bellen nog...', wordt er vervolgens ook echt een afspraak gemaakt. Op de bewuste dag staan de twee klaar bij het koffieapparaat dat was uitgekozen als ontmoetingsplek. Er wordt wat gemopperd over het dubbelteje verhoging van de prijs, terwijl wereldwijd de koffieprijs dalen en de tiende milieumok van dat jaar wordt aangeschaft, aangezien de negende ergens ligt te schimmelen.

Na een uurtje leuten zegt de meest gedisciplineerde van de twee dat ze nu echt eens naar boven moeten gaan om nog een plekje te veroveren. Inderdaad is de studie-zaal inmiddels aardig volgestroomd. Studenten kennen hun eigen zwakheden, dus alle plekjes met uitzicht op de muur zijn al bezet. Dan maar tegenover de kleuterschool of tegenover een zuchtende medestudent met uitzicht op de deur. Als het speelkwartier is afgelopen kan de kleuterschool-student eindelijk beginnen aan zijn syllabus Arbeid en Gezin, de ander heeft nog even tijd nodig om te kijken wie er met wie binnen komt en wat diegene met dat mooie gezicht aan de andere tafel studeert. Toch gaan ook zijn ogen op een gegeven moment richting boek.

Het vreemde met ogen is dat ze selectief dichtvallen. Iedereen die de zaal binnenkomt wordt van top tot teen bekeken, maar het kritisch oog valt weg bij het lezen van een economische theorie. Terwijl de

moeders en vaders die hun kroost komen ophalen van de school de volle aandacht krijgen, wordt het modelgezin uit de syllabus slechts op sonoor gesnurk onthaald. Gelukkig voorziet de faculteit in een redmiddel:

'Ga je mee koffie drinken?'

Nog altijd wordt cafeïne gezien als een opwekkend middel tijdens het studeren. Inderdaad wordt een sprankelende conversatie gevoerd boven de witte bekers: over de vorige borrelavond, Ajax, TV, liefde, ruzie en andere roddel en achterklap. De ogen die een verdieping hoger nog flets en dof waren, stralen nu als nooit tevoren. Adrenaline stroomt door het lichaam bij het aanhoren van de laatste geruchten. Wat een kopje koffie niet allemaal kan doen voor de vermoeide mens! Vol frisse moed gaat men weer terug naar de boeken, nog na-giechelend over alle interessante dingen die zijn verteld. Het gevoel van euforie verdwijnt zeer snel, om weer plaats te maken voor de lome slaperigheid die de rest van de zaal ook uitstraalt.

Heeft de mensa-beheerder een zeer kortwerkend pepmiddel in de koffie gedaan, zodat de studenten liever daar blijven consumeren dan boven te studeren? Zitten er slaapverwekkende middelen in het uiteinde van de pen, die vrij komen bij het kauwen? Heeft de SEFA slaapgas op de syllabi gespoten, zodat alle studenten aan het eind van het trimester een uittreksel komen kopen? Ik vermoed hier een complot. (JdMS)

Periodiek van de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie aan de Universiteit van Amsterdam, uitgegeven door de Sefa.

Redactie/Medewerkers
Robert Scheerder (hoofdredacteur)
Rodrigo Altamirano
Erik Brukx (illustrator)
Douwe Douwes
Marco van Lierop (tekenaar)
Hans Lingeman
Edwin Peek
Merijn Rengers
Jessica du Marchie Sarvaas
Bas Smit (opmaak)
Annemiek Steinmetz (tekenaar)
Olav Velthuis
Martine Verhagen
Ib Waterreus

Deadline
Aanleveren artikelen nummer 211 vóór 15 december en voor de agenda en FAC-nieuws 3 januari 1996

Adreswijzigingen
Studentenadministratie,
Binnengasthuisstraat 9 1012 ZA Amsterdam

Voor reacties, brieven en open sollicitaties is de redactie bereikbaar op:
Roetersstraat 11 kamer 0.05 (E3)
1018 WB Amsterdam
Tel. 020 - 525 4297 Fax. 622.7882
E-mail. Rostra@edufec.fec.uva.nl

Ingezonden brieven, artikelen en studierapportages kunnen worden ingekort.

Voorpagina
Virtual reality

Oplage
4500

Advertenties
Tarieven op aanvraag verkrijgbaar.
Opdrachten schriftelijk t.a.v. acquisiteur Sefa,
Peter Obdeijn, tel. 5254024.

Advertenties in dit nummer van:
ABN AMRO Bank
Arthur Andersen
Exact
ING Bank
KPMG
Moret Ernst & Young
Philips

Zet- en drukwerk
Printvisie BV

Sefa-bestuur
Lisette van Breugel (voorzitter)
Paul Kraan (vice-voorzitter)
Wessel Haaxman (secretaris)
Fons Pommée (1e penningmeester)
Misha Vink (2e penningmeester)
Peter Obdeijn (commerciële zaken)
Marieke Blom (interne zaken)

AUTOMATISERINGSTRAINEE

COUNTRY MANAGER

MANAGEMENTTRAINEE ING GROEP

BELEGGINGSANALIST

PROJECT MANAGER

ACTUARIS

ACCOUNTMANAGER AVIATION LEASE

ACCOUNTMANAGEMENT TRAINEE

TRAINEE BUITENLAND

INSPECTEUR NATIONALE-NEDERLANDEN

MARKETING MANAGER

REGIOMANAGER BUITENDIENST RVS

ACCOUNTMANAGER CORPORATE FINANCE

Aan ruimte geen gebrek...

ASSETMANAGER

Je wilt aan de slag in de financiële dienstverlening, maar zoekt de ruimte om je eigen weg te kiezen? Dan is een veelzijdig concern als ING Groep de plaats voor jou om je ambities waar te maken. We bieden je immers alle ruimte. Afwisseling is het sleutelwoord. Concreet: ING Groep biedt jonge, startende academici specifieke functies, traineeships bij een aantal bedrijfs-onderdelen en het management-traineeship ING Groep. Kortom, een stimulerende werkomgeving. Voor alle trajecten geldt dat je uiteindelijk door kunt groeien

naar een (specialistische) managementfunctie. Ben je (bijna) afgestudeerd, ondernemend, prestatiegericht, analytisch vaardig en heb je affiniteit met de financiële dienstverlening, dan kun je schrijven: ING Groep, Werving & Begeleiding Academici, DS 05.01, t.a.v. de heer drs. J.J. Douwes, postbus 810, 1000 AV Amsterdam.

ING  GROEP