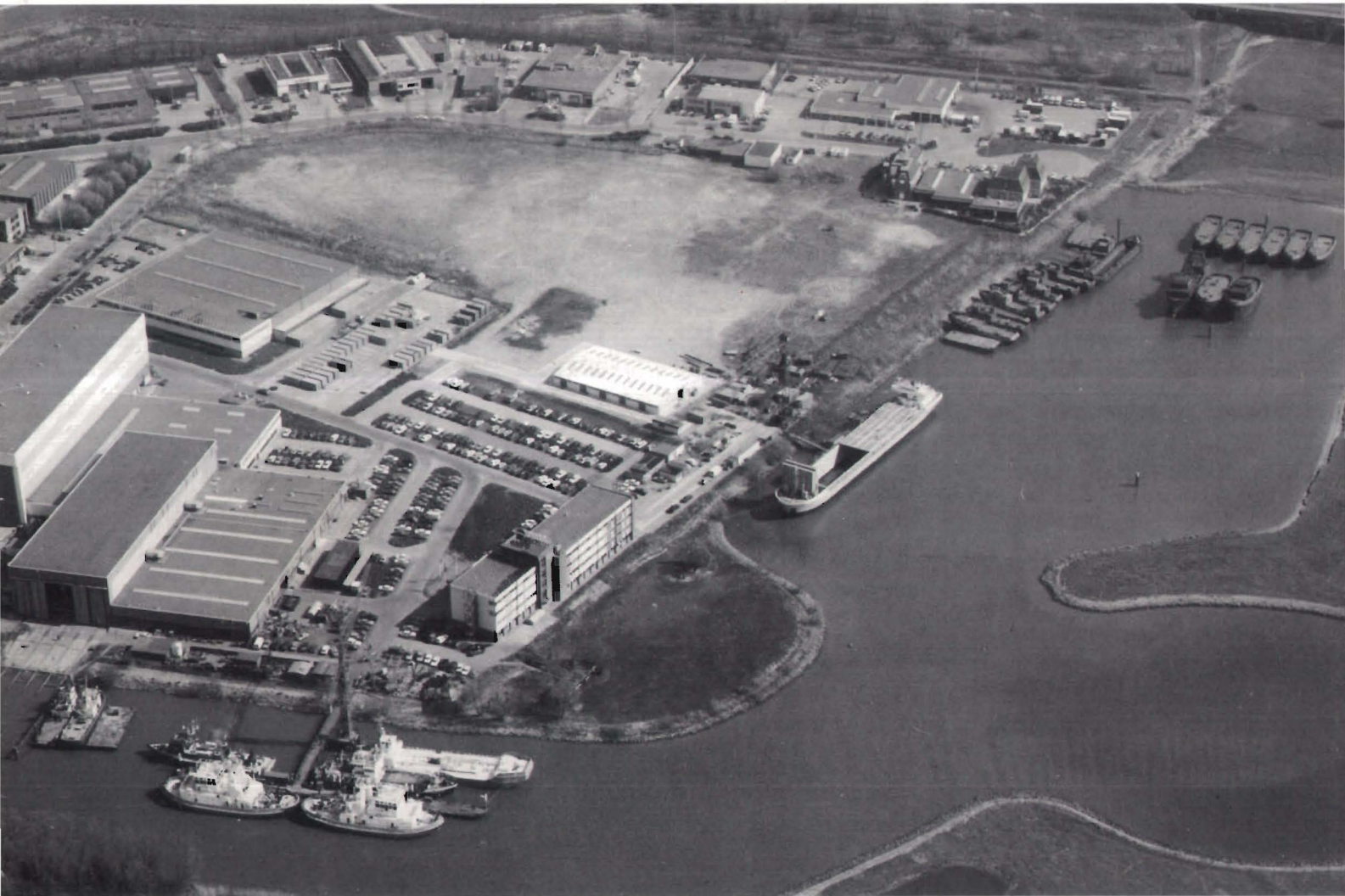


ECONOMISCH PERIODIEK
NO.171 OKTOBER 1990

ROSTRA

E C O N O M I C A



SCHEEPSWERF DAMEN FACULTEITSCRISIS MILJOENENNOTA

NOOR DE BRUIN ZOEKT COLLEGA'S.



Drs Noor de Bruin, 35, financieel beleidsmedewerkster bij de gemeente Amsterdam.

Ze werkt bij de sector Beleidsadviesing en Begroting van de secretarie-afdeling Financiën. Haar pakket bestaat uit volkshuisvesting, bouw- en woningtoezicht, vrouwenemancipatie en bejaardenzorg.

Werken voor de stad is voor haar de uitdaging om te helpen bij het scheppen van randvoorwaarden voor de democratische besluitvorming met als doel een optimale dienstverlening door de overheid.

Speciaal voor afgestudeerde bedrijfseconomen liggen er in dit kader heel wat uitdagingen bij de gemeente Amsterdam. Dat begint eigenlijk al met stageplaatsen en interessante afstudeerprojecten, maar de gemeente Amsterdam heeft met haar ruim 70 bedrijven en diensten voor hen zeker ook zeer belangrijk en afwisselend werk.



Want voor elk gemeentelijk onderdeel komen onderwerpen aan de orde zoals investeringsselecties, meerjarenplannen, begrotingen, analyses en prognoses. Daarbij komt dat de gemeentelijke organisatie volop in beweging is en veel carrièremogelijkheden te bieden heeft. Want de mobiliteit is hoog en het gebruik maken van de carrièrekansen wordt gestimuleerd met opleidingsfaciliteiten, die uitstekend vergelijkbaar zijn met de mogelijkheden die het bedrijfsleven biedt.

**ONZE BROCHURE
"WERKEN
VOOR DE STAD"
LIGT VOOR JE KLAAR.**

Als je met je financieel-economische opleiding een uitdaging ziet in de implementatie van marktgericht denken en handelen in de overheidssector, lees dan de brochure "Werken voor de Stad". Je vindt 'm op de NOBAS-kamer (nr. 2162) en op de informatietafel tegenover de onderwijsadministratie. Noor de Bruin en een aantal collega's op andere posten plus burgemeester Van Thijn en wethouder

De Grave vertellen daarin waarom Amsterdam niet alleen een stad is om van te houden, maar zeker ook een stad met een dynamische, uitdagende werkkring.

**SOMMIGE MENSEN HOUDEN NIET ALLEEN VAN AMSTERDAM.
ZE WERKEN ER OOK VOOR.**

REDACTIONEEL

Al vele maanden bericht Rostra over de problemen bij de bedrijfseconomische vakgroepen. De ene crisis volgt de andere op. Nu is het weer zover. Twee bedrijfseconomische vakgroepen zeggen het vertrouwen in het faculteitsbestuur op. Onderwijs aan bijvakstudenten wordt opgeschort. Het faculteitsbestuur vernietigt deze besluiten weer, maar de beide vakgroepen blijven bijvakstudenten de deelname aan tentamens ontzeggen. Tom & Jerry zijn niks vergeleken bij dit spel van kat-en-muis.

Eerlijk gezegd vinden wij het een beetje mooi geweest. Wij willen ook graag eens een keer goed nieuws brengen. Is het zo moeilijk om rond de tafel te gaan zitten en -gegeven de beperkte middelen- een oplossing te vinden?

Blad van de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie aan de Universiteit van Amsterdam
Nummer 171 Oktober 1990

Redactie:
Lukas Daalder
Martijn van den Heuvel
Dr. E. de Jong
Jacco Knotnerus
Raoul Leering
Alexander Maljers
Jeroen van Roon
Drs M. Schulp
Ellen Steenmeijer
Bas Verheijen
Jasper Wesseling

Adreswijzigingen:
Studentenadministratie, Jodenbreestraat 23
1011 NH Amsterdam

De redactie is bereikbaar op:
Kamer 2386 Jodenbreestraat 23
1011 NH Amsterdam
Telefoon : (020) 5252497
Ingezonden brieven, artikelen en studierapportages kunnen worden ingekort

Foto voorpagina:
Scheepswerf Damen

Oplage:
9x per jaar in een oplage van 4650 ex.

Advertenties
Tarieven op aanvraag verkrijgbaar.
Opdrachten schriftelijk t.a.v. de penningmeester

Advertenties in dit nummer van:
Arthur Andersen
Gemeente Amsterdam
KPMG
Moret, Ernst & Young
PTT Nederland
Unilever

Zet- en drukwerk:
De Bussy

ISSN 0166 - 1485

INHOUDSOPGAVE

De nieuwe strategie van Damen	4
Jeroen van Roon	
Innovatie en de telecommunicatie-industrie	6
Bas Verheijen	
Postdoctoraal in binnen- en buitenland	8
Jacco Knotnerus	
Postdoctoraal via Unilever	9
Hans Go, Michele Thole	
Faculteitscrisis	10
Lukas Daalder	
Een rondje eerstejaars	12
Martijn van den Heuvel	
"De eerste en laatste Miljoenennota van Kok"	16
Drs. B. Leefting, Raoul Leering	
Commissie Externe Betrekkingen	19
Mary Bloem	
Milieumanagement	21
Drs. R.J.Sloet	
Vrouwen op naar de top	23
L. Plug	
De nieuwe strategie van BOAV	27
Mark Bronstein	
À huis Ouverts	27
Lucette Plug	

De nieuwe strategie van Damen

JEROEN VAN ROON

In de afgelopen jaren is de scheepsbouwwereld over het algemeen ongunstig in het nieuws geweest. Eén van de uitzonderingen daarop was de scheepswerf Damen die door middel van een nieuw marketingconcept een stormachtige groei doormaakte. Rostra ging op onderzoek uit en sprak met drs. C.J. Moolenburgh, financieel-economisch directeur.

Sinds 1927 is de familie Damen in de scheepsbouwwereld actief. De jaren dertig waren op zich niet de meest gunstige om een onderneming te beginnen want door de recessie was de markt slap. In de oorlog was er helemaal niets te doen, maar daarna was voor de hele branche veel werk aan de winkel.

Moolenburgh: "Er ontstond toen een enorme uitbreidingsvraag. Het was in die tijd zo dat er grote rijen bij de scheepswerven voor de deur stonden en om zelfs maar in één van die rijen te komen moest men over goede contacten met desbetreffende werf beschikken.

In de jaren zestig raakten de meeste grote waterbouwkundige projecten, als het afsluiten van het Lauwersmeer en de Deltawerken (behalve de Oosterscheldedam), in een eindfase waardoor de baggermaatschappijen, de grootste klanten van de werven, naar ander werk moesten omzien. De uitbreidingsvraag ging over in een vervangingsvraag en voor ons soort werven waren de gouden tijden voorbij."

MIDDEN-OOSTEN

In die tijd kwamen echter de economische activiteiten in het Midden-Oosten op. De baggermaatschappijen konden daar nieuwe werkzaamheden beginnen maar onder geheel andere omstandigheden. Was er in Nederland een gedegen infrastructuur van toeleveranciers en onderaannemers, in landen als Saoedi-Arabië was het niet mogelijk om een binnenschipper te vragen even snel wat slib weg te komen halen. Alle spullen moesten, kortom, in eigen beheer daar aanwezig zijn. Dit leidde tot een verhoogde vraag naar allerlei klein scheepvaartmaterieel, zoals sleepboten. Omdat daarnaast de levertijd kort moest zijn werden in het begin tweedehands boten overgenomen. Dit leverde natuurlijk allerlei problemen op met betrekking tot het functioneren van het materieel terwijl vervangingsonderdelen ook nog eens ver te zoeken waren. Damen is daar toen op ingesprongen.

Moolenburgh: "De normale gang van zaken bij een werf was dat een reder

naar hem toe kwam met het verzoek om een boot, geheel volgens de wensen van die reder, te ontwerpen en te bouwen. Tot in de jaren zestig was dat ook begrijpelijk omdat de werf geen enkele moeite hoefde te doen om een order te pakken te krijgen.

Wij deden het echter anders. Door een standaard boot te ontwerpen en in voorraad te houden konden we veel sneller leveren. Door bovendien bij die standaardisatie ook een rationalisatie door te voeren met betrekking tot het aantal onderdelen per boot, werd het probleem van vervanging een stuk verkleind. Deze combinatie van snelle levertijd en uniformiteit sprak de baggermaatschappijen die in het midden oosten actief waren zeer aan.

Het eerste bootje dat ontworpen werd heette 'pushy cat', pushy naar de duwfunctie van de boot en cat naar de motor, caterpillar. Die motor zat namelijk ook in de bulldozers die daar gebruikt werden. Ook hier werd dus standaardisatie van de te gebruiken onderdelen doorgevoerd.

Omdat het idee aansloeg was de financiering zo rond en de eerste bootjes waren al verkocht voor ze van de helling afrolden."

"LANGE TERMIJNPLANNING IS VERSPILDE TIJD"

Eén en ander leek een zeer goede en ook logische handelwijze maar ze hield ook risico's in.

Moolenburgh: "Het houden van een voorraad levert je natuurlijk sowieso de kosten van de drie r'en op (ruimte, rente en risico). Daarnaast is er het risico dat je veel producten met een bepaald standaardonderdeel geleverd hebt en je leverancier op houdt met de productie van dat onderdeel. Dan zit je bij de vervanging ervan voor een levensgroot probleem. Standardisatie is dus voordelig tijdens de productie maar levert een risico



C.J. Moolenburgh

voor je 'after sales situation' in verband met de verwachtingen van de klant."

DIVERSIFICATIE

De eerste stap naar succes was gezet. In het begin van de zeventiger jaren kwam het er echter op aan om de voorsprong op de concurrentie vast te houden.

Moolenburgh: "We hadden, begin jaren zeventig, een voorsprong op de andere werven van één à twee jaar. Omdat we al vaste grond onder onze voeten hadden in het Midden-Oosten waren we in staat om goed te luisteren naar wat er verder aan boten gewenst was. Bovendien leende ons standaard model zich makkelijk voor aanpassing aan een andere functie. Zo is van een sleepboot makkelijk een peilscheepje, een personeelsvervoerbootje of een vaartuig voor de plaatselijke havenautoriteiten te maken. Door echter het basisontwerp steeds te gebruiken behaalden we 'economies of scale' en een korte levertijd. Elk jaar kwam er aldus een model bij en na verloop van tijd 'coverden' we de hele plaatselijke markt. Op die manier wisten we onze 'competitive advantage' te behouden.

HET VOORDEEL VAN GROOT ZIJN

Feitelijk is het zo dat we overal waar we opereren wel een concurrent hebben die er, om één of andere reden, met de order vandoor zou kunnen gaan. Of het nu om goedkopere productie, een hechtere band met de klant of politieke redenen gaat, vaak heeft een concurrent een doorslaggevend voordeel. De kunst is nu de grootte van je bedrijf te gebruiken om toch een poot aan de grond te krijgen. Wij zijn altijd in staat om meer boten te leveren dan enig andere concurrent. In de wereld is de 'next best' producent van, bijvoorbeeld, sleepboten in staat om er 15 tot 20 per jaar te maken, terwijl wij de 45 halen.

Een ander groot voordeel is wederom de goede infrastructuur van Nederland. Als een werf in Zaïre bijvoorbeeld een onderwatercloset in wil bouwen moet hij veel meer handelingen verrichten dan wij aangezien zo'n ding geïmporteerd moet worden. Wij hoeven slechts de telefoon te grijpen.

Een deal die we daarom vaak sluiten met plaatselijke werven is dat we ze een complete set met alle noodzakelijke onderdelen, die als één geheel geïmporteerd kan worden, leveren. Zij zetten dan de boot in elkaar. Op die manier behalen we samen extra activiteit en is Damen erin geslaagd om z'n producten op de plaatselijke markt te introduceren. Zeker 20% van onze omzet wordt daarmee gerealiseerd.

Samengevat kan je stellen dat we om drie redenen een 'competitive advantage' hebben. Ten eerste zijn we in staat om meer te leveren, in de tweede plaats kunnen we 'after sales service' bieden en ten derde geven we technische support. Om die reden reizen dan ook al sinds jaar en dag 20 tot 25 technisch specialisten van ons over de hele wereld die niets anders doen dan onze relaties opzoeken en hen bijstaan om het schepenbestand vrij van mankementen te houden. Dat zorgt er dan voor dat onze boten blijven varen (en die van de concurrenten misschien niet) en bovendien slijpen we daarmee zelf de vervangingsoorders binnen.

Wat we dus doen is niet alleen maar een boot leveren, wat strikt genomen onze activiteit is, maar het produkt een meerwaarde geven door een uitgebreide nazorg. Op die manier komen de klanten bij ons terug."

OVERNAMES

Onder druk van Europa '92 en een mondiale concentratietendens is in de jaren tachtig fuseren en overname als

strategische beslissing zeer in zwang geraakt. Damen is ook redelijk actief op overnamegebied maar lijkt daarbij een wat andere filosofie te hanteren dan gebruikelijk is.

Moolenburgh: "Scheepsnieuwbouw is onze kernactiviteit. Als we daarin willen groeien kiezen we voor interne groei. Als we extern willen groeien, dus willen overnemen, doen we dat altijd in een andere maar aanverwante markt. We mikken dus nooit op de beroemde synergie-effecten die bij een fusie van twee gelijksoortige bedrijven zouden optreden en we gaan ook niet uitgebreid diversificeren zoals Joep van den Nieuwenhuyzen dat doet (Nederland's enige echte raider, JvR).

"DOOR DE BEPERKTE HANDELSGEEST VAN ENKELE PARLEMENTARIËRS LIEP RSV DIE ONDERZEEBOTEN MIS"

Verder hanteren we wel een vergelijkbare filosofie. Dat betekent ondermeer dat we het zittend management van een overgenomen onderneming vrijwel altijd laten zitten. Hoewel bedrijven die overgenomen moeten worden het natuurlijk vaak niet goed doen betekent dat lang niet altijd dat het management niet deugt. Vaak moet echter eenvoudigweg het marketingconcept veranderd worden. Dat de zittende ondernemer dat zelf niet doet is waarschijnlijk te verklaren uit het optimisme wat een ondernemer meestal heeft omtrent de mogelijkheden in zijn markt. Pas achteraf is het makkelijk om te zeggen dat zo iemand het toender-tijd helemaal fout heeft gezien.

Een mooi voorbeeld daarvan is de scheepsreparatiebranche waarin we, sinds 1984 op overnamegebied actief zijn. Van deze branche bestaat, mede door het RSV-debacle, een zeer negatieve indruk bij het publiek omdat de verliezen er zo gigantisch groot zijn geweest en omdat die bedrijven vaak subsidie na subsidie kregen waarvan steeds duidelijker werd dat ze in een bodemloze put gegooid werden. Ook hier is achteraf makkelijk gezegd dat het management gefaald heeft maar hadden die mensen dan moeten voorzien dat het volume van die markt met maar liefst 80% zou dalen? Geen wonder dat elk saneringsplan te 'soft' bleek bij zulk een rampzalige ontwikkeling.

Zelfs het, verguisde, RSV-management heeft een briljante zet gedaan door een prachtige order van die taiwanese onderzeeboten te pakken te

krijgen. Slechts door de beperkte handelsgeest van enkele parlementariërs (en in het bijzonder van de heer Brinkhorst), die de belangen van enkele internationals in China lieten prevaleren, kon die vervolgorde toen geen doorgang vinden.

Die jongens mochten bij ons dus blijven zitten maar wij hebben gezegd: we moeten ons concentreren op dat deel van de markt waarvan we zeker zijn dat we klandizie hebben. Met andere woorden, we concentreren ons op de 'langs de weg' reparatieactiviteiten die de reders wel moeten laten uitvoeren willen hun schepen door kunnen blijven varen. Grote opknappen moeten we maar laten gaan naar het buitenland omdat die werven toch altijd subsidie krijgen. Die kunnen dus altijd een betere prijs bieden dan wij.

Dit concept blijkt te werken want alle door ons overgenomen werven draaien op winst sinds ze van ons zijn."

ECONOMISCHE THEORIE

Een dagelijkse kwelling voor de geesten van ons studenten is de angst dat alle leerboeken die we doorworstelen in de praktijk niets waard blijken te zijn. De heer Moolenburgh stelt ons wat dat betreft gerust.

Moolenburgh: "Ik gebruik dagelijks de theorie, niet zozeer omdat ik bij elke investeringsbeslissing pay-back periods of interne rentevoeten ga berekenen maar omdat ik de systematiek van zo'n berekening gebruik. Het probleem met de theorie is dat geen rekening gehouden kan worden met de dynamiek waaraan de markt in de werkelijkheid onderhevig is. Een investeringsbeslissing is nu eenmaal maar voor een deel afhankelijk van de financiële ratio's. Ook het maken van lange termijn plannen is wat dat betreft een 'waste of energy'. In een wereld waarin Saddam Hussein opeens kan besluiten om Koeweit binnen te vallen is verder dan 1 of 2 jaar vooruit denken zinloos. Daarom heeft Damen de zaak omgedraaid. In plaats van proberen de werkelijkheid naar onze hand te zetten doen wij niets anders dan inspringen op het dynamische proces wat zich elke dag aan ons voordoet. Dit betekent dat we streven naar een organisatie die in hoge mate flexibel is zodat we eventuele kansen die er liggen kunnen grijpen en in geval van een (Midden-Oosten)crisis snel onze activiteiten ergens anders op kunnen richten."

Innovatie en de telecommunicatie-industrie

BAS VERHEIJEN

De telecommunicatie-industrie is een veelbelovende bedrijfstak. Terwijl elders recessie het economische leven tekent zijn de vooruitzichten voor deze industrie zeer positief. De wereldwijde omzet van telecommunicatieapparatuur zal volgens schattingen stijgen van ongeveer 75 miljard dollar in 1983, tot meer dan 100 miljard dollar in 1992. De gemiddelde groeivoet van de telecommunicatie-industrie binnen de OESO bedraagt 8 procent per jaar.

De telecommunicatie-industrie is een zeer dynamische industrie. De dynamiek wordt met name veroorzaakt door een snelle technologische ontwikkeling, die het gevolg is van de convergentie van de telecommunicatie-, de micro-electronica- en de computerindustrie. De technologische innovaties brengen een toenemende vraag naar nieuwe producten en diensten met zich mee. Zij zorgen voor een sterke groei van de telecommunicatiemarkt en hebben mede daardoor grote invloed op de structuur van de industrie en van de bestaande instituties.

De vraag rijst wat nu precies de invloed is van de technologische ontwikkeling op de structuur van de telecommunicatie-industrie.

STRUCTUUR EN PROCES

Volgens prof.dr. H.W. de Jong schuilt de dynamiek van de markteconomie in het wederzijds verband tussen structuur en proces. Noch de structuralistische, noch de procesgeoriënteerde aanpak geven een bevredigende methode voor het analyseren en voorspellen van veranderingen in de industriële structuur. De structuralistische aanpak beschouwt structuur als een relatieve constante. De procesgerichte aanpak veronderstelt dat structurele veranderingen plaatsvinden in antwoord op het proces. De Jong beschouwt de relatie tussen structuur en proces in een markteconomie als een voluit dynamische, wederkerige betrekking. Structuur en proces beïnvloeden elkaar wederzijds.

Naar mijn mening moet de invloed van technologie op de structuur van de telecommunicatie-industrie vanuit het laatstgenoemde oogpunt bekeken worden.

TECHNOLOGISCHE EVOLUTIE

De motor achter de veranderingen in de telecommunicatie-industrie is de ontwikkeling van nieuwe technologieën,

die gebaseerd zijn op ontdekkingen in de computer-, de micro-electronica- en de ruimtevaartindustrie. De grootste technologische verandering die plaats heeft gevonden is de overschakeling van electromechanische telecommunicatieapparatuur op puur elektronische apparatuur. Deze overschakeling heeft enorme gevolgen gehad voor het aanbod van producten en diensten op de telecommunicatiemarkt. Hieronder zullen de belangrijkste technologische ontwikkelingen beschreven worden.

Digitale of gecomputeriseerde telecommunicatie kent grote voordelen ten opzichte van het vroeger gebruikte analoge systeem. De mogelijkheden met gedigitaliseerde apparatuur zijn enorm. De integratie van telecommunicatie en computertechnologie heeft de aanzet gegeven tot het ontwikkelen van nieuwe producten met een groot toepassingsgebied. Nieuwe geavanceerde diensten zijn ontstaan doordat digitale systemen zowel telecommunicatiefuncties als elektronische dataprocesing-functies integreren.

DE VERKOOP ZAL VOLGENS SCHATTINGEN IN 1992 MEER DAN 100 MILJARD BEDRAGEN

Een tweede grote technologische verandering is het gebruik van optische vezels voor de transmissie van communicatiesignalen. In vergelijking met de vroeger alom gebruikte koperen transmissiekabels heeft het nieuwe materiaal veel pluspunten. Optische vezels hebben groter capaciteit bij een gegeven doorsnee van de kabel en bieden betere uitbreidingsmogelijkheden, terwijl de kosten niet hoger zijn dan die van de traditionele

koperen kabel. De optische vezels zijn zeer betrouwbaar voor de transmissie van informatie. Er zijn daardoor veel toepassingsmogelijkheden. Optische vezels kunnen worden gebruikt voor de transmissie van geluid, van data, televisiesignalen en allerlei andere communicatiesignalen. De kabels hebben een geringe doorsnee, zijn makkelijk te installeren en eenvoudig te onderhouden. Het aanbrengen en in stand houden van een optisch netwerk is minder arbeidsintensief en dus goedkoper.

Het gebruik van satellieten voor telecommunicatiedoeleinden is een derde belangrijke nieuwe technologische ontwikkeling. Transmissiekabels moeten over het algemeen ondergronds worden aangelegd, wat problemen kan opleveren op onontgonnen terrein. De toepassingsmogelijkheden van microgolfransmissie voor het verzenden van communicatiesignalen over grote afstand zijn beperkt, omdat microgolven niet om omvangrijke obstakels heen kunnen. Telecommunicatiesatellieten bieden een oplossing voor beide problemen. De kosten van 'space communications' dalen gestaag, omdat de capaciteit van de telecommunicatiesatellieten toeneemt en de uitgaven ten behoeve van satelliet-ontvangststations zijn gereduceerd. In de toekomst verwacht men een verdere daling van de kosten.

De vierde ontwikkeling die bijgedragen heeft tot veranderingen in de telecommunicatie-industrie, is de ontwikkeling van nieuwe terminalapparatuur. De integratie van computertechnologie in deze apparatuur heeft een brug geslagen tussen geluidstransmissie en datacommunicatie. Sommige van de nieuwe geavanceerde telefoonsystemen kunnen al aan de computer gereleerde taken vervullen.

De beschreven technologische ontwikkelingen hebben een sterke impuls

gegeven aan de vraag naar nieuwe producten en diensten. Nieuwe ondernemers zijn door de groeiende omvang van de telecommunicatiemarkt aangetrokken en hebben de concurrentie versterkt.

NIEUWE GRENZEN

De snelle wereldwijde technologische veranderingen hebben de grenzen tussen de telecommunicatie-industrie en andere industrieën doen vervagen. Producten die vroeger niet met communicatie verbonden waren, blijken plots serieuze concurrentie te kunnen opwerpen. De technologische verandering heeft gezorgd voor een nieuw soort branchevervagende competitie, met grote gevolgen voor de structuur van de telecommunicatie-industrie.

Een goed voorbeeld van een technologie die in eerste instantie niet ontwikkeld is om te concurreren met de bestaande communicatietechnologie, maar die uiteindelijk wel een serieuze competitie heeft veroorzaakt is de satelliet. Na een zeer kostbare aanloopperiode namen de kosten van gebruik snel af. Transmissie van communicatiesignalen via satellieten werd een rendabele zaak. Ruimtevaartondernemingen met expertise op het gebied van satellieten veranderde de industriële grenzen aan de aanbodkant en werden concurrenten van de telecommunicatie-industrie.

De competitieve interactie tussen de computer en de communicatie-industrie is een tweede voorbeeld van het verleggen van industriële grenzen. Technologische innovaties deden nieuwe producten ontstaan die de eigenschappen van zowel computers als communicatieve eigenschappen integreerde. Zoals bij de satellieten het geval was, werd ook computertechnologie competitief met communicatietechnologieën en er ontstonden nieuwe concurrenten. Ondernemingen uit beide industrieën voorzagen dat producten die een combinatie van computer- en communicatie-eigenschappen bezaten uiteindelijk in een groot deel van de vraag zouden voorzien. Zij ontwikkelden, grotendeels onafhankelijk van elkaar, nieuwe producten. Op deze manier werden zij zowel op de markt voor het eindproducten als op de markt voor de basisproducten (computers en communicatie-apparatuur) elkaars concurrenten.

Innovatieve technologie heeft de kosten van transmissie van geschreven tekst sterk gereduceerd. De relatieve kosten zullen naar verwachting blijven afnemen, waardoor de nieuwe vormen

van telegrafische transmissie, zoals de fax en computercommunicatie, steeds sterker zullen gaan concurreren met de alom gebruikte methoden. Indien de kostenreductie zich voortzet, valt een concurrentiestrijd tussen de post-bedrijven en de telecommunicatie ondernemingen te verwachten, die vooral aan de vraagkant de industriële grenzen zullen veranderen.

De hiervoor beschreven ontwikkelingen hebben allen een competitieversterkende invloed. Andere factoren maken het competitieve effect van de technologische verandering echter minder zeker.

INTERNATIONALISERING

De nationale markten zijn niet langer groot genoeg voor de producenten van telecommunicatie-apparatuur. De zeer hoge kosten van Research & Development (R&D) die gemoeid zijn met de ontwikkeling van de innovatieve technologieën en de grote bedrijfsomvang die minimaal benodigd is voor het genieten van de aanwezige schaalvoordelen, dwingen de ondernemers in de telecommunicatie-industrie buiten de landsgrenzen te gaan concurreren. Schattingen omtrent de omvang van de jaarlijkse R&D uitgaven bedragen 100 miljoen dollar. De kosten verbonden aan de ontwikkeling van een nieuwe generatie telecommunicatie-apparatuur, die hoofdzakelijk is gebaseerd op optische vezels, worden geschat op 2 tot 3 miljard dollar. Daar het voor alle producenten van telecommunicatie-apparatuur van cruciaal belang is geworden orders buiten de thuismarkt te bemachtigen, is onderlinge concurrentie sterk toegenomen.

DE TELECOMMUNICATIE-INDUSTRIE ZAL NOOIT PERFECT COMPETITIEF WORDEN.

Een en ander heeft tot gevolg gehad dat veel ondernemers in de telecommunicatie-industrie partners zijn gaan zoeken. Coöperatie biedt, los van marketingtechnische voordelen, de mogelijkheid tot het delen van R&D kosten en het onderling uitwisselen van verworven kennis. Toch lijkt het onvermijdelijk dat de technologische veranderingen in de telecommunicatie-industrie concentratie zullen bewerkstelligen. Een concentratie die op zichzelf niet negatief hoeft te zijn. Het gaat immers niet om het aantal concurrenten in een markt, maar om de intensiteit van de concurrentie.

REGULERING

De telecommunicatie-industrie is een van de meest gereguleerde industrieën in de economie. Vooral in Europa komt deze situatie duidelijk naar voren.

Tot voor kort bezaten de, voornamelijk door de staat beheerde, PTT's veelal een monopoliepositie ten aanzien van verkoop en leasing van terminal apparatuur en de levering van communicatieve diensten. Vanuit deze machtspositie hielden zij vaak het monopolie van nationale telecommunicatie-apparatuur producerende ondernemers in stand, door alleen met genoemde ondernemers in zee te gaan. Gevolg hiervan is dat zij voor een groot deel de structuur van de telecommunicatie-industrie bepaalden.

Momenteel is de aanbodstructuur aan het veranderen. De PTT's staan onder grote druk om zich, uit het oogpunt van efficiëntie, aan de veranderde, sterk competitieve telecommunicatie markt aan te passen.

INNOVATIE EN STRUCTUUR

Schattingen omtrent toekomstige groei belopen 15 tot 25 procent. Uitbreiding van de bestaande capaciteit lijkt meer dan noodzakelijk. De technologische ontwikkelingen op het gebied van telecommunicatie zullen zich, naar verwachting, voortzetten. Ze zullen leiden tot algemeen gebruik van digitale apparatuur en van ander nieuwe producten en diensten. De interactie tussen de telecommunicatie- en de computerindustrie zal alleen maar toenemen.

De hiervoor beschreven ontwikkelingen zullen, indien overheidsinterventie achterwege blijft, leiden tot een industrie met een competitieve structuur. De snelle groei en de technologische veranderingen zullen nieuwe ondernemingen aantrekken. De convergentie van verschillende industrieën vergroot de concurrentie met bedrijven uit andere branches.

De telecommunicatie-industrie zal nooit perfect competitief worden. Schaafeffecten en hoge R&D kosten lenen zich niet voor een markt met grote aantallen ondernemers. Ook regulering door de overheid vertroebelt vrije concurrentie.

De invloed van technologische innovatie op de structuur van de telecommunicatie-industrie is erg groot. Zij zorgt voor intensivering van de concurrentie en leidt tot een lichte stijging van de al vrij hoge concentratie. ■

Postdoctoraal in binnen- en buitenland

JACCO KNOTNERUS

Na de studie bestaan er mogelijkheden om verder te studeren in universitair verband. In dit artikel volgt een kort algemeen overzicht van enige aangeboden opleidingen binnen en buiten de faculteit. In het artikel op de volgende pagina vertellen Hans Go en Michele Thole over hun ervaringen met de postdoctorale accountantsopleiding van onze faculteit en de Controllersopleiding van de VU.

De student economie die zijn doctoraal examen gehaald heeft, heeft een algemene opleiding achter de rug. Na het afronden van deze zogenaamde eerste fase kan de student direct een baan aanvaarden, maar hij kan ook een postdoctorale opleiding gaan volgen. In veel disciplines, bijvoorbeeld de accountancy, worden werk en studie gecombineerd. Er bestaan echter ook full-time postdoctorale opleidingen. Deze kunnen enerzijds gericht zijn op het leren van onderzoeksvaardigheden en anderzijds een direct beroepskarakter dragen. Ook onze faculteit is verbonden aan een aantal van dergelijke postdoctorale opleidingen.

Het is ondoenlijk om in dit artikel een compleet overzicht te geven van alle aanwezige mogelijkheden om postdoctorale opleidingen te volgen. Er volgt een kort overzicht van de aan onze faculteit gelieerde postdoctorale opleidingen en vervolgens van wat mogelijkheden tot het volgen van opleidingen in het buitenland.

TINBERGEN INSTITUUT

Het is de bedoeling dat de Nederlandse postdoctorale opleidingen zichzelf bedruipen. Subsidies worden niet verstrekt, de inkomsten bestaan uit collegegelden en eventueel sponsorgelden. De collegegelden van dergelijke opleidingen zijn daarom hoog.

Het Tinbergen Instituut neemt een uitzonderingspositie in. Die afgestudeerden die worden aangenomen door het instituut komen in dienst bij een vakgroep als Assistent in Opleiding (AIO). De faculteit geeft dan ook per AIO een jaarlijkse bijdrage aan het instituut. De AIO ontvangt een salaris en betaalt, als medewerker van de faculteit, uiteraard geen collegegeld.

Het Tinbergen Instituut is een samenwerkingsverband met de economische faculteiten van de VU en de Erasmus-Universiteit en verzorgt de formele tweede fase-opleiding. De AIO dient in vier

jaar te promoveren op een vantevoren vastgesteld onderwerp. Ter verdieping van de economische kennis en om onderzoekstechnieken te leren volgt een AIO een x-aantal uur per week college aan het instituut. De rest van de tijd besteedt de AIO aan het voorbereiden van zijn proefschrift en aan het geven van onderwijs aan studenten. Jaarlijks kan een beperkt aantal AIO's worden aangesteld. Mevrouw Rima, directeur van het instituut, zei vorig jaar in Rostra dat alleen de 'betere' studenten in aanmerking komen voor een plek op het Tinbergen Instituut.

BEROEPSPRAKTIJK

De postdoctorale accountancy-opleiding, de Postdoctorale Opleiding Vastgoedkunde, de lerarenopleiding en de Postdoctorale Opleiding Informatiemanagement zijn allen specifiek op de beroepspraktijk gericht.

De Vastgoed- en de Accountancy-opleiding zijn deeltijdopleidingen en worden door de studenten over het algemeen gecombineerd met een baan. De accountancy-opleiding leidt op tot registeraccountant. De opleiding duurt twee jaar en wordt als zeer

zwaar ervaren. De colleges vallen samen op één dag in de week zodat studenten de overige vier dagen bezig kunnen zijn in de accountants-praktijk. De kosten worden over het algemeen gedragen door de werkgever en bedragen f3.500,-. Van belang is dat zeer specifieke ingangseisen worden gesteld voor wat betreft het doctorale studiepakket. Hier moeten studenten vroegtijdig rekening mee houden.

De doelstelling van de opleiding Vastgoedkunde, verzorgd door de Stichting Belegings- en Vastgoedkunde, is om studenten een breed inzicht te verschaffen in die aspecten die van belang zijn bij het ontwikkelen van, het beleggen in en het beheren van commercieel onroerend goed. Het leidt op tot seniorposities bij bijvoorbeeld projectontwikkelingsbedrijven en beleggingsinstellingen.

De informatiemanagement-opleiding leidt op tot informatiemanager of tot een functie waarin informatiemanagement een belangrijk onderdeel is. Volgens de brochure is het een opleiding voor 'hooggekwalificeerde managers' met op zijn minst vijf jaar werkervaring. De opleiding duurt één jaar. De kosten zijn f27.500,- en de cursus is ondergebracht in Hotel Chateau Marquette in Heemskerk. Een opmerkelijke keuze: Informatiemanagement wil zich nadrukkelijk profileren als een opleiding met 'standing'.

BUITENLAND

Internationaal, met name Europees, georiënteerde postdoctorale opleidingen zijn zowel in Nederland als in het buitenland te volgen. Ook bij deze opsomming geldt dat zij niet beoogt compleet te zijn. Zij geeft wel een idee over de mogelijkheden. Er is een scheiding aan te brengen tussen opleidingen die onderzoeksgericht zijn en opleidingen die beogen mensen kennis te geven van hoe Europa in praktijk functioneert binnen een economisch,



Postdoctoraal in Amsterdam...

politologisch en juridisch kader.

Het Europees Universitair Instituut, gevestigd in Florence, verzorgt een driejarige opleiding tot onderzoeker die zou moeten leiden tot een proefschrift. Het instituut is opgericht na een verdrag tussen lidstaten van de Europese Gemeenschap om 'bij te dragen tot de ontwikkeling van het culturele en wetenschappelijke erfgoed van Europa'. Er wordt onderzoek verricht op het gebied van de sociale- en menswetenschappen vanuit een Europees perspectief. Er wordt een strenge selectieprocedure gehanteerd bij het aan nemen van studenten. Als specifieke toelatingseisen worden gesteld dat het doctoraal examen behaald moet zijn en dat men kennis moet hebben van tenminste twee vreemde talen. Bij het aanmeldingsformulier dient de kandidaat een onderzoeksvoorstel te voegen. Toelating tot het instituut betekent automatisch dat de student een studiebeurs ontvangt van de nationale regering. De toelating heeft echter slechts een voorlopige geldigheid van n jaar. Na dat jaar wordt beoordeeld

of de student in staat is binnen de gestelde tijd de doctorstitel te behalen.

Ook de London School of Economics verzorgt bijvoorbeeld een dergelijke internationale onderzoeksgerichte opleiding. Daarnaast organiseert zij eenjarige cursussen die ondermeer de samenhang tussen politiek en economie bestuderen. Na het volgen van een dergelijke cursus mag de deelnemer zich 'master' noemen.

De meer praktijkgerichte internationale opleidingen zijn over het algemeen interdisciplinair van aard. De aan de Universiteit van Amsterdam gelieerde organisatie ASEDIR -Amsterdam School for Executive Development in International Relations- verzorgt bijvoorbeeld twee eenjarige opleidingen die gericht zijn op kennis van internationale economische, juridische en politieke structuren en op het functioneren van internationale organisaties hierbinnen. De organisatie staat open voor afgestudeerden in Economie, Rechten en Politicologie met een internationale oriëntatie. Ook hier wordt echter streng

geselecteerd en is voor veel studenten de hoogte van het collegegeld, f10.000,-, een beletsel.

Ook het College of Europe, gevestigd in Brugge, verzorgt eenjarige opleidingen die praktische kennis verschaffen voor wat betreft de Europese structuren. Ook het volgen van deze opleiding kost veel geld, ook deze opleiding is interdisciplinair van aard.

Veel internationale opleidingen zijn hier onbesproken gelaten en ook niet alle opleidingen zijn voor een gewone student onbetaalbaar. Er geldt veelal dat het aantal studenten die de vaak zeer intensieve opleidingen kunnen herbergen slechts beperkt is. Al eerder opgedane onderzoeks- of beroepservaring strekt over het algemeen tot een pré. Wie aanvullende informatie wenst of concrete plannen heeft met betrekking tot studeren in het buitenland kan contact opnemen met professor Jager -hoogleraar Internationale Economische Betrekkingen en ondermeer ook betrokken bij ASEDIR. ■

Postdoctoraal via Unilever

HANS GO, MICHELE THOLE

Hans Go en Michele Thole zijn werkzaam bij Unilever. Hieronder volgen hun ervaringen voor wat betreft de accountancy-opleiding van de faculteit (Hans Go) en de controllersopleiding van de VU (Michele Thole).

ACCOUNTANCY

Toen Unilever aanbod op haar kosten een postdoctorale opleiding te gaan volgen koos ik voor de accountantsopleiding omdat deze gedegen en gewaardeerd is. Zij beslaat een breed terrein en specialiseert zich tevens op een apart gebied, namelijk de controleleer. Echter zij laat een ruime keuze van mogelijkheden open.

Het nadeel van de opleiding is het stoffige boekhouders-imago, wat eigenlijk een voordeel is omdat dit het aanbod klein houdt en de prijs dus hoog. Een nadeel van de controllersopleiding is dat deze alleen voor grote bedrijven interessant is. De gedoceerde vakken zijn namelijk toegespitst op probleemgebieden van de groten. Hiermee kan men direct een aansluiting maken met een relatief nadeel van de accountantsopleiding: deze specialiseert zich in de controleleer, en laat in het tweede jaar veel vakgebieden onbesproken: Strategische planning, Logistiek,

Treasury, Interne Berichtgeving en dergelijke. Alleen door eigen actie kan men hier iets aan doen.

Wat betekent de opleiding in het algemeen?

In elk geval een afwijkende werkweek omdat je vrijdags in de collegebanken zit in plaats van op je werk. Het gevolg is dat je op deze wijze collega's spreekt die bij andere bedrijven werken en dat je zo dus je blik verruimt. Daarnaast zijn er de offers die gebracht moeten worden. Allereerst wordt als ingangseis een specifieke opbouw van je doctorale studiepakket gesteld. Door in de doctoraalfase hier reeds rekening mee te houden, kan men deze 'deficiency' meestal daar al grotendeels wegwerken. Vervolgens loop je tegen het probleem aan van het 's avonds studeren. Er zijn inderdaad leukere dingen te bedenken maar als je de weekends vrij wilt houden is dit de enige mogelijkheid. Dit komt neer op ongeveer 2 uur per avond studeren.

Wat krijg je er voor terug?

Boven alles investeer je in jezelf. De door jou opgenomen kennis is vaak direct in je werk bruikbaar, waardoor je problemen gaat herkennen en direct met oplossingen kunt komen. Ten tweede blijf je bezig met je vak en kijk je constant over de grenzen van je eigen bedrijf/werkkring heen. Dit is blikverruimend en je wordt niet "bedrijfsblind".

Unilever biedt dus naast de postdoctorale opleidingen een goede training-on-the-job. Mijn vervolgfunctie kan best bij logistiek, inkoop, automatisering of op het hoofdkantoor liggen.

CONTROLLERS-OPLEIDING

Sinds november 1989 ben ik als Commercial Trainee begonnen bij Uni-

Vervolg op pagina 25:

POSTDOCTORAAL

Faculteitscrisis

LUKAS DAALDER

In september hebben de twee bedrijfseconomische vakgroepen het vertrouwen in het FaculteitsBestuur (FB) opgezegd. Tegelijkertijd hebben ze een aantal maatregelen genomen om de onderwijsdruk te verlagen en hier dreigt de student de dupe van te worden. Een snelle oplossing is gewenst, maar lijkt ver af.

DE VAKGROEPSVOORZITTER

In de huidige crisis staat de onderwijsdruk binnen de vakgroepen Financieel management en Strategisch management en Markttheorie centraal. Deze neemt volgens prof.dr. H. van der Weel, vakgroepsvoorzitter van Financieel management al jaren toe. Ook volgend jaar zal dit, mits er geen extra mensen worden aangetrokken, weer het geval zijn. Dat het gedaald aantal eerstejaars studenten van dit jaar weinig verlichting zal geven, is te danken aan het feit dat vooral het onderwijs in de doctorale fase veel tijd in beslag neemt. Van der Weel: "De doorstroom van studenten naar bedrijfseconomie in de latere jaren van de studie is voor ons van groot belang. In het eerste jaar nemen we nog slechts een kwart van het onderwijs voor onze rekening, maar omdat het leeuwedeel van de studenten voor bedrijfseconomie kiest ligt dat in de latere jaren veel hoger. Het gevolg hiervan is dat de groei van het aantal studenten van de afgelopen jaren een vertraagd effect heeft op onze onderwijsdruk. Kijk je bijvoorbeeld naar de hoeveelheid werkcolleges die wij in de doctorale fase geven, dan waren dat er in '88/'89 nog dertien, vorig jaar negentien en volgens een -let wel- heel sobere schatting dit jaar vier-en-twintig."

ONDERWIJSBEPERKENDE MAATREGELEN

Om nu te voorkomen dat de bedrijfseconomen helemaal geen tijd meer overhouden om onderzoek te doen, is er een aantal maatregelen bedacht om te zorgen dat de onderwijslast een halt toegeroepen wordt. Belangrijkste punten zijn het weren van bijvakstudenten bij werkcolleges en het creëren van wachtlijsten voor specialisatievakken en scripties, waarbij voorgaande studieresultaten van doorslaggevend belang kunnen zijn.

Van der Weel: "Het is in het vervolg de bedoeling dat iedereen kijkt wat een redelijke onderwijsbelasting is en zorgt ook dat deze ongeveer wordt aangehouden. Dreigt de onderwijsbelasting te stijgen, dan kan één van de genoemde maatregelen genomen worden om dit

te voorkomen. Het gebruik van de lijst met maatregelen zal afhangen van de noodzaak voor deze of gene en is dus zeker geen blauwdruk voor het handelen van alle vakgroepsmedewerkers. Het is best mogelijk dat bepaalde punten helemaal niet zullen worden toegepast.

Het directe gevolg van deze maatregelen is dat er een stuwmeer ontstaat. Voor afstudeerprojecten bestaat er bij mij al zo'n stuwmeer. Als er nu iemand een scriptie inlevert zal ik dat pas rond half januari bespreken. Dat is natuurlijk een ramp, laten we dat voorop stellen. De student wil gewoon zo snel mogelijk afstuderen. Wij staan zeker niet te juichen over de invoering van deze maatregelen."

ONVOLDOENDE INZET

De onderwijsdruk is in het verleden wel vaker een punt van discussie binnen de faculteit geweest, maar heeft nooit eerder geleid tot het opzeggen van het vertrouwen in het FB. Dat dit deze keer wel is gebeurd is te wijten aan de houding van het huidige FB.

NEUDEKER: "ZE MOETEN NIET DENKEN DAT ZE EEN EIGEN FACULTEIT ZIJN."

Volgens een motie zijn er door dit bestuur onvoldoende inspanningen aan de dag gelegd om de problemen van de bedrijfseconomische vakgroepen enigszins op te lossen. Van der Weel: "Vroeger ging dat ook niet altijd even goed, maar als er problemen waren werden die wel besproken. Als je dan ziet wat er in de maand augustus allemaal gebeurd is ten nadele van onze vakgroepen dan zeg ik op deze manier kan ik geen vakgroep leiden: een werking die maanden wordt uitgesteld, een FB dat zijn taak niet goed uitvoert, een dekaan die onterechte opmerkingen maakt in de Rostra, dat soort dingen.

In zijn totaliteit zijn al dit soort kleine dingetjes tamelijk vervelend. Kijk, als iemand een fout maakt, dan is dat

geen reden om het vertrouwen op te zeggen, dat kan iedereen overkomen. Het is ook zeker niet zo dat wij alsmaar onze zin willen hebben, want zo is de wereld niet. Wij willen alleen dat de faculteit zich zorgvuldig inzet, dat is de minimale vereiste."

OPLOSSING

Over de mogelijke uitweg uit het conflict is Van der Weel kort. "Uit begrotingscijfers van 1990 en de brief van de inspectie blijkt dat onze faculteit vijf-en-twintig formatieplaatsen misloopt als gevolg van het door de universiteit gehanteerde verdeelmodel. De bedrijfseconomische vakgroepen blijken hiervoor in het bijzonder te moeten boeten. Ik snap goed dat men dat op centraal niveau niet in één jaar glad kan strijken en dat verwacht ik ook niet. Het enige dat we vragen is dat het FB zich gewoon sterk maakt voor dit punt. Laat ze per jaar een aantal formatieplaatsen extra krijgen, dan kan je tenminste een gericht beleid voeren."

DE DEKAAN

De dekaan, prof.dr. H. Neudecker, is in elk geval niet goedgegelovig. Hij wil niet zonder meer aannemen dat de bedrijfseconomische vakgroepen last hebben van een te grote werkdruk. Neudecker: "Ik kan nergens indicaties vinden dat ze bij bedrijfseconomie inderdaad gebukt gaan onder de enorme werkdruk waar ze volgens eigen zeggen onder zouden bezwijken. Ja, ze komen met cijfers over hoeveel studiepunten er door de vakgroepen worden gegenereerd. Daar lig ik niet wakker van. Dat je de werkdruk meet in het aantal colleges vermenigvuldigd met het aantal studenten, vind ik een heel raar systeem. Het hangt namelijk geheel van de opzet en de uitvoering af hoeveel tijd je kwijt bent aan het geven van een college en het afnemen van een tentamen. Natuurlijk stijgt het aantal uren dat je aan onderwijs geeft met elk extra werkcollege dat je geeft, maar of dat evenredig met het aantal studiepunten is, is sterk de vraag. Het probleem is dus dat ik geen goed

inzicht heb in wat men daar bij die vakgroepen doet. Ik moet maar aannemen dat ze gelijk hebben."

ONPRODUKTIEF GEDRAG

"Er zijn echter teveel verschijnselen die mij wantrouwend maken. Om een voorbeeld te geven: als een student van onze vakgroep een stage wil hebben, dan laten we zo iemand dat liefst zelf regelen. Wij hebben geen tijd alle stages van de wieg tot het graf te organiseren. Bij bedrijfseconomie doen ze dat kennelijk wel en daarmee halen ze zich heel veel, overbodig, werk op de hals. Van stages weet ik dan toevallig hoe ze dat daar aanpakken, maar van de andere dingen weet ik dat niet. Misschien wordt dat ook wel niet handig aangepakt. Verder blijf ik erbij dat de enorme hoeveelheid papier naar het bestuur en de eindeloze vergaderingen met het faculteitsbureau ook wijzen op veel overbodig werk dat door de vakgroepen wordt gedaan. Het is gewoon niet productief.

Hetzelfde vind ik eigenlijk ook van hun motie waarin ze het vertrouwen in ons opzeggen. De heer van der Weel had veel beter een aantal van die scripties kunnen nakijken. Ik vind het vrij zinloos het vertrouwen op te zeggen in de mensen waarmee je moet overleggen. Dat is vroeger ook niet gebeurd en ik zie niet in waarom dat bij ons, na slechts een paar maanden dienst getreden te zijn, wel is gebeurd. Ze zeggen dat wij het door eerdere besturen gevoerde inspanningsbeleid niet hebben doorgezet. Er zijn anders genoeg punten te noemen die wij binnen het beschikbare kader speciaal voor de bedrijfseconomische vakgroepen hebben gedaan. Wij zouden niet genoeg middelen hebben losgepeuterd bij het Maagdenhuis? Welke middelen hebben zij eigenlijk in de wacht gesleept bij het bedrijfsleven?"

OPLOSSING

Ook Neudecker heeft bepaalde ideeën over de mogelijke oplossing van de crisis. "De enige manier om dit conflict uit de weg te ruimen is door zo snel mogelijk te praten en daar hebben wij ook al een begin mee gemaakt. Zo kunnen we bijvoorbeeld praten over het formatieverdelingsmodel, daar is veel kritiek op.

Ik zie echter geen uitweg uit de crisis als er bij de bedrijfseconomen geen mentaliteitsverandering plaatsvindt. Men moet maar eens gaan begrijpen hoe deze faculteit in elkaar zit. Ze moeten niet denken dat ze een eigen faculteit zijn en dat ze allerlei dingen kunnen dicteren. Er zijn gewoon regels en daar

moeten ze zich aan houden."

DE STUDENT

Wie bij deze crisis het gelijk precies aan z'n kant heeft is iets waar men over kan twisten, maar wie er de dupe van dreigt te worden is wel duidelijk. De student. Honderd bijvakstudenten hebben dat al aan de lijve ondervonden, maar ook binnen onze faculteit lijkt het erop dat deze crisis daadwerkelijk gevolgen zal hebben voor de studiemogelijkheden. Volgens Mary Bloem van de AGE zijn de door de bedrijfseconomische vakgroepen aangekondigde maatregelen onterecht, hoe nijpend de situatie bij deze vakgroepen dan ook mag zijn. Bloem: "Ik denk dat een groot aantal leden van de twee vakgroepen wat werk betreft echt aan het plafond zit en misschien zelfs daarboven. Ze vragen dus iets waar ze recht op hebben. Als Neudecker dit ontkent, dan ben ik het zeker niet met hem eens.

Er zijn echtertwee punten waarom wij het totaal niet eens zijn met de aangekondigde maatregelen. Ten eerste is het niet zo dat je de besluitvormingsstructuur van de faculteit zomaar

Decanologica

Een wiskundig decaan woonachtig te Schagen houdt niet op bedrijfseconomen te plagen.

Aan feiten vol zorg gaat hij klakkeloos voorbij, want zo rest hem meer tijd voor matrix-spielerei.

Geen decanaal toonbeeld zich zo te gedragen.

prof.dr. H. van der Weel

kan passeren. Ingrijpende veranderingen van het onderwijs zoals genoemde maatregelen dienen altijd door een aantal organen van de faculteit te zijn goedgekeurd. Dit is niet gebeurd en uit niets blijkt dat dit gaat gebeuren. Ten tweede zijn de genoemde maatregelen in strijd met ofwel de regels van de universiteit, ofwel de wet. Het weren van bijvakstudenten bijvoorbeeld is volgens de wet niet toegestaan en is daarom dus ook nietig verklaard door het FB. Het FB heeft ons verder toegezegd dat ze er op zullen letten dat dit soort maatregelen niet zonder meer kunnen worden genomen."

ZINLOZE CRISIS

Echt gelukkig is men ook bij de AGE niet met de crisis vooral ook omdat men niet weet wat de bedrijfseconomen er nu eigenlijk mee denken te bereiken. Bloem: "De bedrijfseconomen willen nu direct met het Maagdenhuis praten over meer geld. De beste tactiek is om samen met het FB één vuist te maken en om gezamenlijk naar het

Maagdenhuis te stappen. Daarvan is in het verleden bewezen dat het werkt.

Het heeft in onze ogen ook geen zin om het huidige bestuur naar huis te sturen in de hoop dat er een meer pro bedrijfseconomische bestuur voor terugkomt. Zelfs al gebeurt dit, dan lost dit op de korte termijn nog niks op. Daar is de universiteit een te log apparaat voor. Ik denk dus ook niet dat het zoveel zin heeft om als vakgroep te blijven hameren op die paar fouten die door het FB zijn gemaakt. Ze zitten er nog maar net en ik vind dat ze een kans moet krijgen.

Daarentegen vind ik wel dat het initiatief nu bij het FB ligt. Deze moet wat mij betreft alles op alles zetten om het conflict uit de weg te ruimen. Hiervoor heb ik een bepaalde, vrij korte, termijn in mijn hoofd waarin er door het bestuur duidelijk stappen moeten zijn gezet in de richting van een oplossing. Is er binnen die periode onvoldoende energie gestopt in het oplossen van de problemen, dan is er een gegronde reden om te zeggen dat het bestuur niet bekwaam genoeg is. Als het bestuur bij de bedrijfseconomen echter een gesloten deur vindt, wordt het moeilijk het conflict elegant op te lossen."

DE CRISIS

Zoals het zich laat aanzien lijkt een elegante oplossing van het conflict inderdaad ver te zoeken. Het FB heeft de vakgroepen gezegd het besluit om bijvakstudenten te weren te zullen vernietigen. Van der Weel zegt dat de vakgroepen hier niet van onder de indruk zijn. "Ik heb deze zaak twee keer aan een deskundige voorgelegd. Beide keren is het grondig uitgezocht en beide keren bleek dat we in ons recht staan, zowel wat het weren van bijvakstudenten, als wat het beperken van de groepsomvang betreft. Een vakgroep heeft nou eenmaal eigen verantwoordelijkheden. Wij blijven de maatregelen, voor zover nodig, gewoon hanteren. Laten de studenten maar naar de rechter gaan."

Hoe de vertrouwenscrisis uit de weg moet worden geruimd is niet duidelijk, zeker als uit de uitlatingen van beide partijen niet echt blijkt dat ze wat meer op één lijn zijn gekomen. Integendeel.

Van der Weel: "Als iemand tegen beter weten in blijft zeggen dat de zon in het westen opkomt, dan houdt het op een gegeven moment gewoon op. Of het vertrouwen nog zal terugkeren weet ik niet, want dat is een zaak van de vakgroepsbesturen. Ik acht de kans op dit moment echter zeer gering."

Een rondje eerstejaars

MARTIJN VAN DEN HEUVEL

Maandag 3 september jl. was het dan weer zo ver. Een nieuwe lading eerstejaars stond klaar om het Maupoleum te gaan bevolken en te worden ingewijd in het faculteitsleven. Weliswaar waren het er dit jaar geen 700 meer, maar ook 600 koppen zijn nog in staat om de koffiejuffrouwen (en met hen vele anderen) heel wat (over)werk te bezorgen.

MAANDAG 3 SEPTEMBER.

Dit keer heb ik de eer als mentor de introductieweek mee te maken. Nog niet helemaal van de schrik bekomen -ik was pas de woensdag tevoren aan 'de staf' toegevoegd- laat ik om half 1 mijn gezicht zien in de Lutherse Kerk. Erik Dirksen is bezig met zijn welkomstwoord. Aan het eind van zijn verhaal gaat hij over tot de indeling van de werkgroepen. Daarna wordt de zitting verplaatst naar het Maupoleum. De 'mentorensHOWS', zoals die zo mooi in het draaiboek genoemd worden, worden opgevoerd en om een uur of vier wordt de faculteit beheerst door overal naar binnen glurende groepjes.

Na deze leerzame tocht bestaat er de mogelijkheid om je in te schrijven voor de 'buitendagen' in Heino. De Introductiecommissie kijkt de hele dag al gespannen uit naar dit moment, omdat er geen voorinschrijving plaats heeft kunnen vinden. De brieven met de aankondiging van de introductieweek zijn pas een week vantevoren opgestuurd. Het is dus volledig onduidelijk op hoeveel deelnemers de organisatie kan rekenen. Uiteindelijk blijken dat er ongeveer 280 te zijn. Een mooi aantal, de stress is voor niets geweest.

DINSDAG 4 SEPTEMBER

De dinsdag bestaat uit twee delen: het Maupoleum, waar praatjes worden gehouden over de propedeuse-vakken, en Heino, een dorp op de grens van Drente en Overijssel waar de rest van de week verder 'kennisgemaakt' wordt. 'Heino?', hoor ik de ouderejaars nu denken, 'Ik dacht dat die week altijd in Hoeven georganiseerd werd?'. Inderdaad, tot vorig jaar was dat ook zo. Door de klachten over geluidsoverlast werd de Commissie echter gedwongen naar een andere lokatie uit te zien. De keus viel vorig studiejaar op het complex 'Kinderoord de Schaarshoek' in Heino. Het terrein bestond toen uit een bar-disco, een groot (sport)veld, een zwembad, een 'amfitheater' met een grachtje tussen het podium en het pu-



Een gezellig samenzijn in de disco

bliek, een bioscoopzaal waar zo'n 350 mensen in kunnen en een heleboel 'units', huisjes waar ongeveer 18 mensen in kunnen eten en slapen. Helaas brandde een week voordat wij naar Heino gingen de bioscoopzaal af. Bijna alle evenementen waren in die zaal gepland. Het vergde dan ook heel wat improvisatievermogen om alles toch tot een goed einde te brengen.

De eerste activiteit die verplaatst moet worden is de debat-wedstrijd. Deze wedstrijd, die door Jos de Beus gepresenteerd wordt, vindt nu plaats in de discotheek. Een te gezellige locatie met een bus aan de muur waar je best lekker in kan zitten, maar achterin is niets van de discussie te verstaan. Slechts één spreker kan met zijn overtuigende nonsens de zaal overstemmen. Hij is dan ook de terechte winnaar.

WOENSDAG 5 SEPTEMBER

De ochtend na de eerste disco-avond valt sommigen toch wel wat zwaar. Omdat de lezing van Prof. Dr. Tettero niet in de bioscoopzaal kan plaatsvinden, moet de hele meute een

uur eerder dan oorspronkelijk de bedoeling was met de bus naar het dorpsgebouw 'Vrede' in Heino vervoerd worden. Hoewel Tettero zich niet van extreme uitspraken bedient, krijgt hij de tongen van zijn publiek behoorlijk los. Na alle vragen over Philips en Japan die hij na zijn verhaal te beantwoorden krijgt, stelt Dirksen zelfs dat geen enkele spreker ooit zóveel vragen op zich afgevuurd heeft gekregen.

De rest van de dag wordt gevuld met de bekende 'spelletjesmiddag' waarin het Wereldhandelsspel en het Beursspel veel enthousiasme losmaken, de presentaties van de faculteitsorganisaties SEF, NOBAS, AGE en ROSTRA en, na veel geworstel met de projector, de film 'Sea of love' met Al Pacino in de hoofdrol. Een eervolle vermelding moet verder Leo's Disco hebben die de matige d.j. van de vorige avond in de vergetelheid doet verdwijnen.

DONDERDAG 6 SEPTEMBER

De donderdag is een kwakkelend dagje. 's Ochtends tijdens het carrièreforum, waar ex-studenten iets over hun praktijkervaringen en over de aansluit-

ting van studie naar bedrijfsleven vertellen, is het regenachtige weer geen probleem, maar 's middags moet de sportmiddag toch een aantal keer onderbroken worden om een droog onderkomen te zoeken. Gelukkig klaart de lucht tegen de avond op, zodat de eerstejaarsshow gewoon in de open lucht van het amfitheater doorgang kan vinden.

Bij deze knock-out show, die gepresenteerd wordt door twee sinterklazen die bij aanvang op vurige rossen het podium bestormen, is een gesigeneerde foto van Ted de Braak te winnen. Geen wonder dan ook dat iedereen er vol spanning voor gaat zitten.

De eerste ronde van de show is de spectaculairste. Erik Dirksen en Frans Klijn krijgen om hun middel ieder een touw gebonden waaraan een bal hangt. De bal hangt hierdoor bij beiden net iets onder de knieën. Nu is het de bedoeling om middels een sensuele voorwaartse heupbeweging de bal een slingerbeweging te geven waardoor de speelbal, die op de grond geplaatst is, in een doel geketst wordt. Dirksen gaat het het beste af. Als een volleerd bal-kunstenaar verbaast hij vriend en vijand door uit stand met één onverbidelijke zwaai doel te treffen.

Na deze oogverblindende actie volgen nog diverse ronden die variëren van 'beschuitfluiten' tot 'zoek de persoon met de meest stinkende schoenen van het kamp'. De Goedheiligmannen doorstaan hun taak als jurylid knap.

De avond wordt voortgezet in de



De heupzwaai van Dirksen

discotheek. Er is een erg goede band uit de buurt van Almelo ingehuurd. Jinx is de soul/funk-formatie die de avond van een extra swingend tintje voorziet.

VRIJDAG 7 SEPTEMBER

De laatste ochtend van de week wordt traditioneel gebruikt voor het opruimen van de bekende puinhopen die binnen een paar dagen ontstaan zijn. Alles verloopt naar wens, zodat

iedereen op tijd bij de bussen verzameld is. Bijna alle bussen vertrekken op tijd zodat iedereen om een uur of één in Amsterdam aankomt. Iedereen? Nee, de laatste bus heeft wat vertraging en komt anderhalf uur later aan. Een drukke, maar succesvolle week is afgesloten. En dan nu, oogjes toe en snavel-tjes dicht...

ROSTRA ECONOMICA

zoekt een

fotograaf

Heb jij enige ervaring en interesse in fotograferen?
Bel dan ROSTRA (Tel. 525.2497) of Jasper Wesseling (Tel. 254543)
of kom langs op kamer 2386



Nou ja, uitsluitend... Oscar Wilde zei, om precies te zijn: "Mijn smaak is allereenvoudigst. Ik ben altijd tevreden met het beste." En dat is nu Paul ten voeten uit. Vandaar ook dat hij uitgerekend bij KPMG zit, in opleiding voor accountant. En tevreden?

Mijn vriend is net als Oscar Wilde: hij wil uitsluitend het beste.

Nou, trots en blij, mag je wel zeggen. Zij zijn de besten, zegt hij, en daar wil-ie bij horen. Dat is dus studeren geblazen, want als je econoom of HEAO-er bent, dan ben je nog niet één-twee-drie accountant. Nou ben ik zelf pas tweedejaars Engels, dus we kunnen voort.

Maar het aardige is dat ze daar bij KPMG de opleiding zo inrichten dat je ook meteen volop in de praktijk bezig bent. Telkens weer bij een andere cliënt. Grote organisaties, kleinere organisaties... Dus dan zit je weer in een andere omgeving, andere mensen – job rotation, inderdaad – om echt all round te worden. En je wordt scherp in de gaten gehouden hoor, of alles goed gaat. Een beetje freewheelen is er niet bij. Pauls keus voor KPMG, en KPMG's keus voor hem natuurlijk, daar hebben de Britten zo'n leuk woord voor: serendipity. Het vermogen om uit een veelheid juist het meest waardevolle te kiezen. Het klinkt misschien verwaand, maar toch is het zo.

KPMG is uit op kwaliteit. Jij ook? Bel of schrijf dan naar Louis Chr. Dell, Hoofd Werving & Selectie, Strawinskylaan 1257, 1077 XX Amsterdam,

telefoon 020-5461600.

KPMG Klynveld

"De eerste en laatste Miljoenennota van Kok"

DRS. B. LEEFTINK, RAOUL LEERING

Dit stelde professor mr. dr. C.A. de Kam tijdens het onlangs op onze faculteit gehouden debat, naar aanleiding van de Miljoenennota en de Macro Economische Verkenning (MEV) van het Centraal Planbureau (CPB). De Facultaire Commissie Externe Betrekkingen en De Kring van Amsterdamse Economen hadden De Kam en zijn collega's Wolfson en van Winden (als voorzitter) bereid gevonden hun zegje te komen doen over de genoemde publicaties.

De ontwikkeling van de Nederlandse economie, zoals die uit de MEV naar voren komt, kenmerkt zich door een aantal aspecten. Er is sprake van een continuering van de groei van het Bruto Nationaal Product (BNP). Er wordt weliswaar een afzwakking van de groei gesignaleerd, maar met een verwachte groei van 3,25% in '90 en 2,75% in '91 blijft Nederland voorlopig ruimschoots in de positieve cijfers. Op grond hiervan lijkt een recessie dan ook ver weg. Dit positieve beeld verandert echter als een aantal recente gebeurtenissen in kaart worden gebracht.

Ten eerste zijn de huidige internationale economische en politieke ontwikkelingen zorgwekkend. Dit uit zich in een drietal aspecten.

- Er is een duidelijke afname van de economische groei op mondiaal niveau. Dit doet zich vooral voor in de V.S. waar de kwartaalcijfers erop duiden dat een recessie in de nabije toekomst niet kan worden uitgesloten.

- De dollar bevindt zich op een historisch laag niveau en een verdere depreciatie is niet ondenkbaar. Naast het feit dat een lage dollar de export naar de V.S. afremt, vormt dit lage niveau een voortdurende bron van economische onzekerheid in de wereld.

- De spanningen in de Golf en de hiermee gepaard gaande stijging van de olieprijs brengen eveneens grote onrust en onzekerheid met zich mee. Hoewel enige weken geleden een prijs van zo'n 35 dollar per vat als een bovengrens werd beschouwd, is op het moment van schrijven de 40 dollar-grens probleemloos gepasseerd. Meer dan ooit is het voorspellen van de olieprijs een kwestie van koffiedik kijken. Enerzijds mag een daling op korte termijn naar een niveau van onder de 30 \$ per vat niet worden uitgesloten, anderzijds behoort een verdere stijging tot boven de 50 \$ per vat tot de mogelijkheden.

Van belang is dat de voorspellingen



Flip de Kam, hoogleraar Economie van de Publieke Sector

van het CPB gebaseerd zijn op een dollarkoers van fl. 1,75 in 1991 en een olieprijs van \$ 23 (1). Het is duidelijk dat wat dit laatste punt betreft de voorspellingen binnen een maand na publicatie al als achterhaald moeten worden beschouwd.

WOLFSON: "DE MILJOENENNOTA GAAT NIET WAAROVER HET ZOU MOETEN GAAN"

Ten tweede bevindt de rente zich op een veel hoger niveau dan wenselijk is. Zowel voor de overheid als voor het bedrijfsleven heeft dit negatieve gevolgen. De schuld van de Nederlandse Staat begint duizelingwekkende vormen aan te nemen. Om de begroting dekkend te laten zijn moet de overheid jaarlijks voor meer dan fl. 40 mld. op de kapitaalmarkt lenen. Het is duidelijk dat het hierbij een groot verschil maakt of ze deze leningen tegen 7% kan afsluiten, zoals enkele jaren geleden het geval was, of dat

dit tegen de huidige 9,5% moet gebeuren.

De hogere rente leidt voor het bedrijfsleven tot een stijging van de rentelasten en daarmee tot een aantasting van de winstgevendheid. Nu wordt er wel op gewezen dat de bedrijfswinsten momenteel een stootje kunnen verdragen. De winsten zijn in de jaren Tachtig vanwege de daling van de arbeidsinkomensquote (aiq) namelijk sterk toegenomen. Hoewel deze gedachte niet geheel onjuist is, is enige voorzichtigheid op zijn plaats. De reden is dat de aiq en de winstquote niet een direct negatief verband vertonen. Dit directe verband gaat namelijk alleen op indien de door het bedrijfsleven betaalde rentelasten, zeg maar de interestquote, constant blijft. Men hoeft geen economie te hebben gestudeerd om in te zien dat dit niet langer geldt bij een sterk stijgende rente zoals die zich momenteel voordoet.

Een tweede gevaar bij bovenstaande bewering is dat de aiq weliswaar beduidend is gedaald, maar dat zich juist op dit moment op deelmarkten van de arbeidsmarkt spanningen beginnen af te tekenen. Dit brengt de mogelijkheid met zich mee dat, eventueel onder aanvoering van de vakbonden, loonstijgingen tot stand komen die uitgaan boven de beschikbare loonruimte. Deze loonruimte wordt bepaald door de som van de arbeidsproductiviteitsstijging en de inflatie. Een loonstijging die groter is dan de beschikbare loonruimte heeft een stijging van de loonkosten per eenheid produkt als gevolg en dus een aantasting van de winstgevendheid of een verslechtering van de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven.

DE MILJOENENNOTA

Ook dit jaar wordt de overheidsbegroting weer gekenmerkt door het nodige kunst en vliegwerk om het



Van Winden: hoogleraar Openbare Financiën

geheel sluitend te maken. De Kam: "De miljoenennota van dit jaar - maar dat is niet nieuw - geeft weer een tamelijk rammelige invulling aan de dekking van de uitgaven. Je kunt zien dat er tot het uiterste is gefruitseld om een beeld conform het regeerakkoord te verkrijgen. In mijn ogen deugt dat niet." We kunnen hierbij een drietal aspecten onderscheiden.

Ten eerste zijn er inkomsten waarvan mag worden verondersteld dat ze lager dan begroot zullen uitvallen. Volgens Wolfson vallen de in dit verband geraamde inkomsten "... in de categorie 'wat God verboden heeft'." Hij vestigde onder andere de aandacht op de geraamde inkomsten als gevolg van verkoop van staatsdeelnemingen: "De verkoop van staatsdeelnemingen is natuurlijk zuiver potverteren. De traditie van Ruding wordt voortgezet. Zoals u weet mocht ook hij graag uitverkoop houden." De Kam hierover: "Dat Kok als sociaal-democratische minister van financiën doorgaat met het opmaken van het staatsvermogen, is teleurstellend."

Een geraamde inkomstenpost voor volgend jaar die nu al van de baan is, is de heffing op de WIR. De gedachte was dat het bedrijfsleven een deel van de overschrijdingen van de WIR-uitgaven zelf moest ophoesten. Wolfson: "Deze WIR-belasting kan Kok op zijn buik schrijven, maar je kunt je afvragen of hij dat niet had kunnen weten". Deze tegenvallende inkomsten hebben volgens Wolfson ook nog een positief aspect: "Omdat de belastingopbrengsten tegenvallen, zal de lastendruk lager uitvallen dan in het regeerakkoord was gepland". Hierin ziet hij enige mogelijkheden voor de financiering van toekomstige tekorten.

Ten tweede zijn er uitgaven waarvan met enige zekerheid mag worden ver-

ondersteld dat ze hoger zullen uitvallen dan begroot. Ramingen met betrekking tot mensen die een beroep doen op de ziekenfondswet en de WAO zijn volgens De Kam te laag: "Extrapolatie van ontwikkelingen uit het verleden wijzen op grotere aantallen dan in de begroting wordt aangenomen. Hierbij is dan nog niet eens rekening gehouden met demografische ontwikkelingen in de Nederlandse bevolking. De vergrijzing zal gepaard gaan met een structureel groter beroep op de WAO, vanwege het voor de hand liggende verband tussen leeftijd en WAO".

Ten derde is er sprake van, zoals Wolfson het noemt, 'financial engineering', ofwel creatief boekhouden. Als voorbeeld noemde hij de zogenaamde AKW-schuif. (AKW is de Algemene Kinderbijslandwet, BL, RL) "Om de begroting voor 1991 te ontlasten, zullen de AKW-uitgaven voor het eerste kwartaal van 1991 aan het eind van 1990 worden uitbetaald om zodoende de begroting voor 1991 enigszins te ontlasten". Een ander voorbeeld kan worden gevonden in het verzoek van de overheid aan De Nederlandsche Bank (DNB) om een interim-dividend uit te keren. Zodoende heeft men in een eerder stadium de beschikking over de te ontvangen winstuitkering van DNB.

Bovenstaande begrotingstechnische aspecten leidde bij Wolfson tot het eindoordeel dat: "...de miljoenennota van dit jaar niet slechter is dan de miljoenennota's van Ruding, maar dat is wel een vernietigend oordeel". Ook De Kam voorziet grote problemen bij de financiering van de tekorten dit jaar en de komende jaren: "Als je tussen de regels doorleest is de tegenvaller dit jaar geen fl. 5 mld. maar zeker fl. 10 mld. De enige 'fire proof' bezuiniging, het bevriezen van de nominale uitkeringen en ambtenarsalarissen kan niet meer. Dat mag niet van het regeerakkoord. Bovendien schijnt het dat de PvdA aan de koppeling (van de uitkeringen en ambtenarsalarissen aan de loonontwikkeling in het bedrijfsleven, B.L., R.L.) haar identiteit ontleent. Het enige wat je dus kunt doen is het voeren van een volumebeleid; minder ambtenaren en minder uitkeringsgerechtigden. Ik denk echter dat we met dit volumebeleid zullen vastlopen. Mijn verwachting is daarom dat er volgend jaar een andere minister van financiën zal zijn die de miljoenennota indient."

ARBEIDSMARKT

Een tweede punt in het debat, dat vooral door Wolfson vrij uitgebreid aan de orde werd gesteld, had betrekking



Wolfson: lid van de WRR en de SER

op de problemen op de arbeidsmarkt. Wolfson: "De miljoenennota van dit jaar gaat niet over hetgeen waarover het eigenlijk moet gaan. Het probleem van de Nederlandse economie is niet de Golfcrisis of de lage dollar, maar het functioneren van en de participatiegraad op de arbeidsmarkt".

Dit illustreerde Wolfson met behulp van een kleine rekensom. De werkloosheid bedraagt momenteel 350.000. Het aantal banen zal volgend jaar volgens het CPB met 75.000 toenemen. Aangezien de investeringen dit jaar hoger zullen uitvallen dan volgens de ramingen van het CPB, schat Wolfson de toename van het aantal banen op 100.000. Tellen we hierbij het geschatte aantal openstaande vacatures voor 1991 (150.000) op dan resteert een tekort aan banen van 100.000. Het aantal onbemiddelbare werklozen bedraagt ongeveer 90.000, zodat er in principe voor bijna alle bemiddelbare werklozen werk is. Als we rekening houden de toename van het arbeidsaanbod in 1991 (60.000) dan zou de werkloosheid volgend jaar tot 70.000 moeten dalen. De voorspelling is echter dat de werkloosheid maar met 10.000 zal afnemen en op daarmee op 340.000 uitkomt. Als we opnieuw rekening houden met de onbemiddelbare werklozen dan resteren er 250.000 bemiddelbare werklozen. Dit betekent dat er 180.000 bemiddelbare werklozen geen baan kunnen krijgen vanwege een slecht functionerende arbeidsmarkt. Als de arbeidsmarkt perfect zou functioneren dan zou de werkloosheid zoals hierboven afgeleid maar 70.000 bedragen. Dit is nauwelijks meer dan 1% van de beroepsbevolking, zodat het niet verwonderlijk is dat de werkloosheid momenteel nauwelijks neerwaartse invloed op de lonen uitoefent. Wolfson: "Knelpunten op de arbeidsmarkt zouden snel ontwrich-

Commissie Externe Betrekkingen

MARY BLOEM

Sinds kort beschikt de faculteit over een commissie die zorg draagt voor de externe betrekkingen. Mary Bloem (AGE) maakt deel uit van deze commissie en wijdt uit over de achtergrond van het instellen van deze commissie.

In de toekomst zal de concurrentie tussen de Nederlandse universiteiten toenemen. De financiering van de universiteiten door de overheid zal afnemen en universiteiten zullen op externe bronnen aangewezen zijn om geld te verkrijgen. De 'ondernemende universiteit' zal zijn intrede doen.

De faculteiten moeten een 'produkt' brengen waar maatschappelijke behoefte aan bestaat. Daarbij moeten de faculteiten zelf het initiatief nemen om zichzelf aan te prijzen. Zonder een goede communicatie en profilering is dit onmogelijk.

Als faculteit moeten we dus grote zorg besteden aan het opbouwen en onderhouden van externe contacten.

EXTERNE CONTACTEN

Vanuit onze faculteit worden veel contacten met de 'buitenwereld' onderhouden. Opvallend is echter dat deze contacten niet centraal, maar per vakgroep geregeld worden. Van faculteitswege wordt op dit gebied weinig ondernomen waarvan de hele faculteit kan profiteren. Aan deze situatie is een aantal nadelen verbonden. Zo kunnen slechts enkelen profiteren van bepaalde contacten, terwijl deze voor meerdere vakgroepen interessant zouden kunnen zijn. Bovendien hanteert iedere vakgroep een eigen stijl. Dit maakt naar buiten toe een onsamenhangende indruk.

De faculteit biedt een aantal mogelijkheden tot het leggen van externe contacten. Zo worden er onder andere regelmatig gastcolleges en seminars gehouden en organiseren enkele vakgroepen studiereizen naar het buitenland. Met een aantal buitenlandse universiteiten worden formele contacten op wetenschappelijk gebied onderhouden. Deze mogelijkheden zijn echter ofwel bij weinigen bekend, of er wordt weinig gebruik van gemaakt.

EXTERNE PROFILERING

Nog droeviger is het gesteld met de profilering van onze faculteit naar onze doelgroepen. Met deze volbloed marketingterm wordt bedoeld het informeren over, presenteren en positioneren

van de faculteit aan die groepen waar onze faculteit belang bij heeft, of die belang bij ons hebben. Onze externe doelgroepen zijn studenten, het bedrijfsleven, andere faculteiten, overheid en wetenschap.

Slechts zelden presenteert de faculteit zich als een eenheid naar buiten. De naam van de faculteit drijft op het aanzien van individuen, terwijl bijvoorbeeld de Erasmus in Rotterdam als zodanig een goede naam heeft. Toch hebben wij minstens evenveel kennis en kunde in huis.

EENHEID

Wij zullen wat meer reclame voor onszelf moeten maken. Informatiemateriaal over de faculteit is nauwelijks voorhanden en engelstalig materiaal is geheel niet aanwezig. De informatievoorziening voor aankomende studenten is onvoldoende. Ook voor persoonlijke voorlichting of ondersteuning is op de faculteit geen functionaris of instantie aanwezig.

Hoe kunnen wij als faculteit een netwerk van externe contacten opbouwen als wij niet in staat zijn ons als eenheid te presenteren en geïnteresseerden over ons te informeren? En hoe kunnen wij in toekomstige concurrentieslag met andere economische faculteiten overeind blijven als wij onszelf niet kunnen aanprijzen?

Het mag duidelijk zijn dat er dringend het een en ander ondernomen moet worden willen wij in de toekomst niet gedegradeerd worden tot een tweederangs economie-faculteit. Tevens zullen contacten die gelegd worden zorgvuldig gecultiveerd moeten worden en voor iedereen toegankelijk zijn.

C.E.B.

De faculteit onderkent deze problemen sinds enige tijd. Sinds anderhalf jaar bestaat daartoe de Commissie Externe Betrekkingen (CEB). Deze commissie heeft tot taak de externe contacten op te bouwen en te onderhouden. Op korte termijn houdt dit in het inventariseren en groeperen van alle bestaande activiteiten op dit gebied.



Mary Bloem

Op langere termijn zal de commissie voornamelijk een coördinerende en stimulerende rol vervullen. De vakgroepen zouden zich tot de CEB kunnen wenden indien zij van de beschikbare externe contacten gebruik willen maken. Anderzijds zouden de vakgroepen hun eigen externe contacten bij de CEB moeten melden opdat ook anderen daarvan gebruik zouden kunnen maken.

Wat de commissie echter ontbeert is een uitvoerend orgaan dat de dagelijkse bezigheden op zich kan nemen. De commissie zelf kan dit niet doen, zij bestaat uit docenten en studenten die zelf reeds een dagtaak hebben. Een goede oplossing zou zijn om op de faculteit een functionaris aan te stellen die belast zou worden met de dagelijkse werkzaamheden die komen kijken bij het onderhouden van externe betrekkingen. ■



Economen en econometristen krijgen de goede voorzetten bij PTT

Zelfs de beste aanvallers kunnen een wedstrijd niet alléén winnen. Zij zijn altijd ook afhankelijk van de manier waarop hun teamgenoten hen de bal toespelen. Maar de echte spits staat wel op het juiste moment op de juiste plaats en benut de scoringskansen. Zo vergaat het ook de jonge academici, die bij PTT toewerken naar een managementpositie.

PTT zoekt jonge academici van niveau

U bent (bijna) afgestudeerd. De cijfers op uw eindlijst zijn bovengemiddeld. Naast uw studie heeft u diverse activiteiten ontplooid en daarin blijkt



gegeven van ambitie, organisatietalent, creativiteit en initiatief. U wilt gaan werken bij een groot bedrijf, waar u de gelegenheid krijgt uw talenten verder te benutten



en te ontplooiën en waar u uw kennis en ervaring kunt uitbreiden.

PTT brengt u in scoringspositie

Als Nederlands grootste transporteur van informatie en grootste particuliere werkgever biedt Koninklijke PTT Nederland NV een keur van functies en carrièremogelijkheden aan jonge academici zoals u. Startend in een functie die aansluit bij uw afstudeerrichting, bepaalt u in overleg met Management Development steeds opnieuw de volgende kans. Soms geven wij daarvoor de voorzet, een andere keer zult u dat zelf doen. Het gaat er steeds om dat u kansen creëert en mogelijkheden benut.

De eerste voorzet is gegeven

Het is nu aan u deze scoringskansen te benutten in een bondige sollicitatiebrief. Uw brief moet ons aanleiding geven u uit te nodigen voor een korte, maar krachtige selectieprocedure, die de beste kandidaten moet opleveren voor ons toekomstig management.

U kunt uw brief sturen aan Koninklijke PTT Nederland NV, concernstaf Management Development, Postbus 15000, 9700 CD Groningen. Voor meer informatie: 06-0142.



PTT. Waar mensen 't maken.



Milieumanagement

DRS. J.L.P. PIET, DRS. R.J. SLOET

In de vakgroep Accountancy van onze faculteit worden de voorbereidingen getroffen voor een nieuw doctoraal keuzevak: "Milieu-management". Dit vak is te omschrijven als de bedrijfseconomische inbreng in de milieukunde, de interdisciplinaire wetenschap die problemen in de mens-milieu-relatie bestudeert om deze te voorkomen of op te lossen. Hieronder een korte introductie over aard en inhoud van dit vak.

De ontwikkeling van milieumanagement startte eigenlijk bij het zoeken naar oplossingen voor milieuproblemen, zoals die door de bedrijven zelf werden veroorzaakt. Het "verinnerlijgingsbeleid" van de overheid, dat inhoudt dat bedrijven zich als vanzelfsprekend milieubewust moeten gaan gedragen, heeft hieraan vervolgens een flinke stimulans gegeven. Nu blijkt zelfs dat bedrijfseconomische instrumenten ook inzetbaar zijn om milieuproblemen, die niet direct tot de ondernemings sfeer horen, tot een oplossing te brengen. Het vak zal nog wetenschappelijk moeten worden uitgediept, maar het stadium is bereikt dat de eerste colleges kunnen worden gegeven. Een wereldprimeur voor de Universiteit van Amsterdam?!

OVERHEIDSBELEID

Piet: "In mijn contact met bedrijven ervaar ik een toenemend gevoel van verantwoordelijkheid voor de milieuproblematiek. De tijd is voorbij dat een manager alleen maar aandacht had voor winst. De milieuvervuiling neemt grote vormen aan en de grondstoffen uit natuurlijke hulpbronnen worden steeds schaarser. Aanvankelijk concentreerde de aandacht van de bedrijfsleiding zich op het stringenter wordende overheidsbeleid, gepaard gaande met heffingen en vergunningen, waaraan het bedrijfsleven werd onderworpen. Steeds meer zijn directies gaan inzien dat zij zelf ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid dragen."

Piet is een bekende aan onze faculteit. Hij doceert nu ruim drie jaar het doctoraal vak Bestuurlijke Informatieverzorging, naast zijn functie als openbaar accountant bij de TRN Groep/Nederlandse Accountants Maatschap de Tombe. Juist de combinatie van functies heeft hem in staat gesteld zich in het vak Milieu-management te verdiepen. In het kader van een grote onderzoeksopdracht van het Ministerie van VROM heeft hij een studie gedaan

naar het belang van stoffenregistratie voor de bedrijfsinterne milieuzorg en voor de externe controlebaarheid van bedrijven in de afvalsector.

Piet vervolgt: "Bedrijven moeten niet wachten tot er een claim wegens bodemvervuiling binnenkomt of de klanten het produkt niet meer kopen. Zij kunnen anticiperen op de ontwikkelingen door hun invloeden op het milieu als strategisch belangrijk te beschouwen. De kunst is om de aandacht vooral te richten op datgene dat tot de invloedssfeer en het verantwoordelijkheidsgebied van het bedrijf zelf behoort. Wij moeten onze kracht zoeken in het oplossen van de organisatorische vraagstukken. Wat betekenen de milieuproblemen voor de marketing van onze produkten, voor het ontwerp van onze produkten en de produktietechnologie, de kostprijs, de investeringen, de financiering, de bestuurlijke informatieverzorging? Hier ligt een groot wetenschappelijk terrein braak."

INTERDISCIPLINAIRE AANPAK

Piet heeft het plan opgevat om op het raakvlak van bedrijfseconomie en milieu onderzoek te verrichten en onderwijs te ontwikkelen aan de UvA. Deze plannen hebben een concrete vorm gekregen toen Sloet vorig jaar afstudeerde aan onze faculteit. Voor zijn economie-studie heeft Sloet enkele jaren scheikunde gestudeerd die hem nu goed van pas komen. Ook heeft hij een aantal jaren les gegeven in het middelbaar onderwijs.

Sloet stelt: "Ik zie in deze combinatie van natuur- en menswetenschappen een interessante ontwikkeling. Vroeger werd de wetenschap te veel opgedeeld in disciplines en een wetenschapper kon maar een kleine bijdrage leveren aan de oplossing van een probleem. De milieukunde is een goed voorbeeld van hoe wij tegenwoordig met een interdisciplinaire aanpak een werkelijk bestaand maatschappelijk probleem tot oplossing kunnen brengen.

RAAKVLAKKEN

Bedrijfseconomie en milieu hebben nogal wat raakvlakken. Tot de milieuproblemen rekenen wij bijvoorbeeld het schaarser worden van sommige grondstoffen en energie. De wereldvoorraad fossiele brandstoffen raakt - als we zo door gaan - al in de volgende eeuw uitgeput, en andere natuurprodukten groeien maar langzaam aan, zoals hout en bijvoorbeeld ook de visstand. De maatschappelijke noodzaak tot zuinigheid werkt door in de bedrijven, soms in de vorm van prijsstijgingen, soms door beperkende maatregelen van overheidswege. Ook de emissies naar lucht, oppervlaktewater en bodem of in de vorm van afvalstoffen zijn in wezen schaarse-vraagstukken. Als de vervuiling te groot is, wordt de leefbare wereld te klein. De economie bestudeert schaarsteproblemen en heeft allerlei instrumenten ontwikkeld om de schaarste te beheersen, dus dit vak kan worden geacht een bijdrage te kunnen leveren aan de oplossing van milieuproblemen."

Sloet heeft grote verwachtingen van het aandeel dat de bedrijfseconomie kan hebben in de milieuzorg binnen bedrijven. De grootste inbreng zal moeten komen van de natuurwetenschappen en de techniek, waar het milieu al jaren een belangrijk onderdeel van studie is. Er is een achterstand vanuit onze discipline en het bedrijfsleven zit met spanning te wachten op bedrijfseconomen die de noodzakelijke vernieuwingen in de organisatie efficiënt en effectief kunnen doorvoeren, want dat is waar de schoen meestal wringt.

De colleges Milieu-management starten in januari 1991 (het tweede trimester). In dit eerste jaar kunnen 40 studenten worden toegelaten. Na een tiental hoorcolleges waarin onder andere een aantal praktijkvoorbeelden wordt uitgewerkt zullen werkgroepen worden gevormd. De bedoeling is dat de studenten vanuit hun bedrijfseconomische kennis zelf milieuproblemen leren herkennen, analyseren en oplossen, voorzover dat binnen het bedrijfseconomisch bestek valt. Om deze reden zal bij de toelating tot de colleges vooralsnog een voorkeur worden gehanteerd voor studenten met een zwaar accent op bedrijfseconomische vakken in hun pakket.

Hoe grensverleggend moet een student zijn voor een internationale stage?



**Een nieuwe horizon in marketing, financiën & economie
en personeel & organisatie.**

Unilever Internationale Stages 1991.

USA, Thailand, Brazilië... voorbeelden van landen waar de **uitdagende internationale stages** van Unilever plaatsvinden. 12 stageplaatsen zijn beschikbaar voor analytisch scherpe, slagvaardige studenten die uiterlijk medio 1992 afstuderen in economie of bedrijfskunde. Ook studenten uit andere richtingen komen in aanmerking, mits duidelijk gemotiveerd voor marketing of financiën & economie. Voor personeel & organisatie-stages geldt dit met name voor zakelijk ingestelde gedragswetenschappers. Wie de internationale praktijk als een uitdaging ervaart, kan zich **vóór 26 oktober 1990** inschrijven. Een **inschrijfformulier** kunt u verkrijgen bij de faculteit of bij Nederlandse Unilever Bedrijven BV, Sectie Management Development APN, telefoon: 010 - 464 42 32. Selectie vindt plaats in oktober en november naar aanleiding van inschrijfformulier en interviews.



Unilever

Een wereld van mogelijkheden

Vrouwen op naar de top

L. PLUG

Op 2 oktober jl. vond een door de AGE georganiseerd forum plaats met de titel 'Vrouw én Carrière'. In het onderstaande stuk word verslag gedaan van dit forum.

Om half twee was de collegezaal aardig gevuld, grotendeels maar niet uitsluitend met vrouwen. Een aantal mannen neemt inmiddels de problemen van vrouwen op jacht naar de top serieus en zal misschien de opgedane kennis in z'n voordeel kunnen gebruiken.

Onder leiding van dr. Hans Jägers gaven drie deelnemers hun visie op de combinatie vrouw en carrière. De deelnemers waren Mevr. Sybilla Dekker (Directeur van het Nederlands Verbond van Ondernemers in de Bouwnijverheid), Dr. Kea Tijdens (arbeids- en organisatiepsychologe, verbonden aan de leerstoel Emancipatie-economie van de faculteit) en Mevr. Prof. Dr. Annemieke Roobeek (Hoogleraar Technologie en Economie aan Nijenrode). André van Es, die ook was aangekondigd, had die ochtend afgebeld omdat haar aanwezigheid in politiek Den Haag plotseling noodzakelijk was.

TROPENJAREN

Annemieke Roobeek is op dit moment de jongste vrouwelijke hoogleeraar in Nederland en haar wetenschappelijke carrière voltrekt zich in hoog tempo. Daarnaast heeft ze een partner en twee kinderen.

Volgens haar is er geen algemene receptuur te geven hoe je als vrouw carrière kan maken. Kwaliteit en persoonlijkheid zijn hierin sleutelfactoren. Daarnaast is een welwillende werkomgeving van belang. Het continu moeten weerleggen van vooroordelen en jaloezie van collega's én hun echtgenotes ervaart ze als een negatief aspect bij het bestijgen van de ladder. Het combineren van een carrière met kinderen vergt een goede organisatie. Alles moet gepland en geregeld worden, liefst enige dagen van te voren.

Een eerste vereiste is professionele kinderopvang. Daarnaast geven de flexibele werktijden op de universiteit enige speling. De wijze waarop ze de kinderopvang die middag heeft geregeld met hulp van zus en moeder geeft aan dat ook familie nog steeds onmisbaar is. Zelf omschrijft ze haar drukke leven als het draaien van tropenjaren.

De waardering die ze oogst en de uit-

dagingen die haar geboden worden maken het draaien van tropenjaren wel de moeite waard. Zeer positief waardeerde ze het feit dat ze als stimulerend rolmodel voor andere vrouwen (en mannen) kan dienen.

PARTICIPATIE

Sybilla Dekker ging niet echt in op haar persoonlijke ervaringen en de wijze waarop haar carrière is verlopen. Ze begon haar verhaal met een artikel dat onlangs in het NRC Handelsblad was verschenen over het eeuwige geruzie om het huishouden. Ze vertelde dat mannen in vergelijking tot twee jaar terug, maar liefst 7 minuten per dag méér aan het huishouden besteden. Geen wonder dus, dat er nog steeds geruzied wordt.

Haar inleiding ging met name over de participatie van vrouwen op de arbeidsmarkt. Volgens haar is Nederland qua ontwikkeling op dit gebied te vergelijken met een land als Turkije. Slechts een zeer kleine groep (ongeveer 5%) van de werkende vrouwen is bezig met het maken van een carrière. Gelukkig gloort er hoop, al was het alleen maar om het simpele feit dat er een gebrek aan managers gaat ontstaan op de arbeidsmarkt.

Door de onderbreking van de carrière voor het krijgen van kinderen verliezen veel vrouwen de aansluiting met het bedrijfsgebeuren. Hierdoor ontstaat een carrière-breuk. Deze onderbreking zou niet langer alleen maar als lastig getypeerd moeten worden. Het krijgen van kinderen zou als een normaal proces om te zorgen voor een nieuwe generatie geaccepteerd moeten worden. Vrouwen zouden bijvoorbeeld in staat gesteld kunnen worden om ook in hogere functies een aantal jaar in deeltijd te werken.

Volgens Sybilla Dekker verschilt de stijl van leidinggeven bij mannen en vrouwen aanmerkelijk. Door de angst voor de onbekende stijl in de huidige bedrijfscultuur worden vrouwen achtergesteld bij de selectie voor hogere functies. De verschillen moeten juist geaccepteerd en benut worden. Funest voor de doorstroming van vrouwen is de reactie op het falen in een

loopbaan. Faalt een man, dan wordt dit als een individueel incident gezien. Faalt een vrouw, dan wordt het als een bevestiging van de ongeschiktheid van vrouwen in het algemeen gekarakteriseerd.

ONDERZOEK

Kea Tijdens grijpt de gelegenheid aan om reclame te maken voor haar leerstoelgroep Emancipatie-economie en de vakken die ze dit jaar verzorgt. Ze is gepromoveerd op het onderwerp: De beroepensegregatie op de arbeidsmarkt. Ze heeft haar onderzoek zowel aan de universiteit als in het bedrijfsleven gedaan.

Ze haalde een aantal interessante onderzoeken aan, die de afgelopen jaren zijn gedaan op het gebied van vrouwen op de arbeidsmarkt. Zo is uit onderzoek gebleken dat een vrouw alleen dan werkelijk kan doorstromen als het bedrijf daar positief tegenover staat.

Over de reactie van mannen op het intreden van vrouwen in een organisatie zijn twee elkaar tegensprekende theorieën ontwikkeld. De ene theorie stelt dat vrouwen zolang ze met weinig zijn in een grote groep mannen, vaker *sex-stereo* getypeerd worden. Deze *sex-stereotypering* neemt pas af als de groep vrouwen groter wordt. De andere theorie stelt juist het tegenovergestelde. Zolang vrouwen met weinig zijn vormen ze geen bedreiging. Pas als ze in aantal toenemen wordt het afweermecanisme in werking gesteld.

KINDEROPVANG

Na deze inleidingen werd de forumleden een aantal stellingen voorgelegd door Hans Jägers. Ook de zaal kreeg de gelegenheid om te reageren en vragen te stellen. De eerste stelling draaide om kinderopvang. Annemieke Roobeek benadrukte het belang van voldoende professionele kinderopvang, als voorwaarde voor het maken van carrière. Afgezien van het feit dat je dan met een gerust hart op je werk kan zitten hecht zij ook waarde aan de sociale vaardigheden die een kind zich

Moret Ernst & Young hebben het gedaan mamma, wordt mij met een trots lachje medegedeeld. Ik zie de woonkamer- vloer, ruim *zestig vierkante* meter bezaaid met speelgoederen, tot de *kleinst mogelijke* deeltjes herleid. Weloverwogen chaos, een creatie van de stoutheid, duizenden elementen die mijn moederoog haastig in soorten begint te herkennen en sorteren: de inhoud van vele dozen lego, tweehonderdvijf- zeventig onderdelen van het winkeltje, puzzels van hout, puzzels van karton, puzzels *van vilt*, dokterstassen met rijke verscheidenheid aan helende inhoudelijkheden, lotto- en



halen. Wat staat mij nu te doen? Hoe handhaaf ik hier het principe dat wie rommel maakt, die ook *zegt ze* weer op moet ruimen? Moret Ernst & Young hebben het gedaan, zegt ze. Zal ik ze bellen en bestellen? Of toch maar weer zelf, altijd zelf? Hoe ze aan Moret komt weet ik niet; Young is *Neil Young*; en Ernst is een vriendje *dat Ernst-Jan* heet en door haar aan- *vankelijk Peter Jan Rens* werd genoemd. Zijn *broer Justus* heette geruime tijd Christus. Ze houdt van *woorden* en speelt ermee.



CREATIVITEIT

HANNES MEINKEMA

dominodozen, hamertje tik, haar gigantische verzameling ministeck, bordspelen met pionnen, bordspelen met schijven, de onderdelen van ettelijke constructiebouwdozen, de doos poppekleren, de doos verkleedkleren, alle *uiltstiften*, alle doppen van de viltstiften - en dit is nog maar het begin. Op grond van wat de ervaring mij heeft geleerd schat ik dat het opruimen drie *à* vier uur in beslag gaat nemen. Knap hè? zegt ze. Maar ze hebben het niet echt gedaan hoor, alleen maar zogenaamd. Het ziet er anders maar al te echt uit, zeg ik met een stem die kromstaat van avondvermoeidheid en die onbestemde droefenis die sommige grote kunstwerken in mij weten te *wekken Of deze gevoelens* mijn driejarige gelden of haar vloer kan ik op dit moment nog niet achter-



Ik heb ze geholpen met rommel maken, zegt ze eerlijk. Maar als ik het opruim gaat onze mooie rommel weer kapot. Je hebt volkomen gelijk, zeg ik opgelucht. Wat gemaakt is dat bestaat. Ik heb altijd al een zwak gehad voor verzamelingen. *Beuys, Cragg,* en mijn dochter.

Dit verhaal is geschreven in opdracht van Moret Ernst & Young. Een toonaangevende organisatie van accountants, belasting- adviseurs en management consultants. Wilt u weten welke aantrekkelijke carrièremogelijkheden wij academici bieden, praat dan eens met de heer R.J. Ekkebus (010-4074368)

Moret Ernst & Young

eigen maakt op zo'n kinderdagverblijf.

Sybilla Dekker haakte hierop in door erop te wijzen dat er dit jaar meer dan ooit in de afgesloten CAO's kinderopvang en ouderschapsverlof zijn opgenomen. Desalniettemin loopt Nederland nog steeds een eind achter bij de andere landen.

Kea Tijdens haalde een recent onderzoek aan waaruit bleek dat er nog steeds een groot verschil is tussen de voornemens die voor de geboorte van het kind gemaakt worden en wat er na de geboorte van die voornemens terecht komt. Van de 40% mannen die part-time wilde gaan werken, doet maar een zeer klein percentage dat ook werkelijk. Bij de vrouwen blijkt dat een groot aantal na de geboorte van het kind is gestopt met werken, ondanks het voornemen hiermee door te gaan.

Annemieke Roobeek geeft nog als tip mee om kinderen te nemen als je nog jong en flexibel bent en je loopbaan zich nog aan het ontwikkelen is en niet te wachten tot je al een grote sprong in je carrière hebt gemaakt en een positie hebt verworven.

NETWERKEN

De volgende stelling ging over het deelnemen aan (in)formele netwerken.

Sybilla Dekker was tot voor kort voorzitter van de Stichting Vrouwen netwerk Nederland. Zij stelde dat de meeste netwerken mannenbolwerken zijn waarin de leden elkaar de bal toespeelen. Zij vindt het ook voor vrouwen een noodzaak informele contacten te onderhouden onder andere door deel te nemen aan vrouwen netwerken. Ze verwacht dat er wel steeds meer vermenigving tussen de netwerken zal optreden, maar de behoefte om met soortgenoten onder elkaar te zijn zal waarschijnlijk wel blijven bestaan. Annemieke Roobeek voegt hier nog aan toe dat ze vindt dat vrouwen netwerken vaak veel efficiënter hun informele contacten onderhouden dan de mannen netwerken als Rotary en Lions.

AANPASSING?

Op de vraag of ze zich heeft aangepast aan de mannencultuur reageert Annemieke Roobeek ontkennend. Op een aantal punten, bijvoorbeeld in presentatie en kleding, heeft ze zich juist nadrukkelijk onderscheiden van haar mannelijke collega's. Gewoon jezelf blijven en je doel goed voor ogen houden is haar motto.

Sybilla Dekker is van mening dat het een soort landje-veroveren is. Als vrouw

roep je nou eenmaal bepaalde reacties op als je carrière wil maken. Het verschil in benadering moet juist optimaal benut worden. Je moet je weerbaar opstellen en de competitie durven aan te gaan. Ze adviseert wel om je open te stellen voor de manier waarop anderen te werk gaan en daar wat van te leren.

Nog lang niet alle stellingen zijn behandeld en ook het publiek zit nog vol met vragen als het tijd is. De carrière vrouwen hebben een volle agenda en elders wordt op ze gewacht. ■

Vervolg van pagina 9:

POSTDOCTORAAL

lever, op de Interne Accountant-afdeling in Rotterdam.

Als interne accountant ga je langs alle Nederlandse werkmaatschappijen van Unilever waar je enkele weken blijft. Door middel van gesprekken, interviews en "steekproeven" probeer je er achter te komen of gehanteerde procedures wel waterdicht (juist en volledig!) en efficiënt zijn. Daarnaast werd mij de keuze geboden de accountants- of de controllers-opleiding te volgen. Ik koos voor de controllers-opleiding.

Waarom? Wat geldt voor de term "Commercial" gaat mijns inziens ook op voor de controllers-opleiding, namelijk dat beide breed georiënteerd zijn. Lopen de twee opleidingen in het eerste jaar nog vrij parallel, met als hoofdvak Administratieve Organisatie (te vergelijken met het vak Bestuurlijke Informatie Verzorging), in het tweede jaar verschillen ze wel degelijk. Waar

Accountancy zich als het ware verder verdiept, richt de Controllers-opleiding zich op vele andere aspecten die binnen bedrijven een rol spelen. Aan de orde komen vakken als Logistiek, Strategische Planning, Interne Berichtgeving en Treasury Management.

Over het algemeen is het niveau van de colleges hoog. Naast hoorcolleges zijn er intensieve werkcolleges. Positieve kanten van het volgen van een postdoctorale opleiding zijn de vanzelfsprekende zaken zoals de combinatie theorie en praktijk en "investeren in jezelf". Bijkomend voordeel: het weekend begint donderdagavond.

En nu de nadelen. Huiswerk. Ik kan mij niet herinneren tijdens de economie-studie huiswerk te hebben ingeleverd. Nu worden er wekelijks schriftelijke en/of mondelinge prestaties verwacht. Dat ook tentamens voorbereiding eisen behoeft geen uitleg. Een en ander houdt in dat je moet rekenen op 2 avonden studie per week, gedurende (minimaal) 2 jaar.

Welke bedrijven stellen je in de gelegenheid de Controllers-opleiding te

volgen? Een limitatieve opsomming kan ik niet geven, maar vraag de brochure "Controllers-opleiding aan de VU" aan en kijk bij welke bedrijven de bestuursleden en docenten werken. De kans is groot dat deze bedrijven ook de mogelijkheid bieden de Controllers-opleiding te volgen. Self-fulfilling prophecy? Zelfs al zou dat zo zijn, dat doet niets af aan het hoge kwaliteitsniveau van de opleiding. ■

De nieuwe strategie van BOAV

MARK BRONSTEIN

Net zat ik na te denken over wie ik nu weer eens zou gaan beledigen toen ik een briefje kreeg van professor Van Hoorn. Het specialisatievak waar ik me al in juni voor aangemeld had, zou waarschijnlijk niet doorgaan en dat speet hem grote spijt.

Ik heb op deze plaats al eens geadviseerd een proces aan te spannen tegen BOAV om plaatsing voor een college af te dwingen. Maar als een college in z'n geheel niet door gaat omdat drie van de vier docenten vertrekken dan bereik je weinig met een kort geding. Van Hoorn zelf gaat met pensioen, z'n goed recht lijkt me. Jägers schijnt commando's te gaan trainen op de KMA dus dat zal Hare Majesteits persoonlijke wens zijn, waar wij niet eens over mogen oordelen. Wie zou overigens niet zwichten voor de uitdaging om commando's een wetenschappelijke houding bij te brengen?

We moeten wel aannemen dat de personele problemen van BOAV geheel los staan van de strijd om meer geld, van de bedrijfseconomen met het faculteitsbestuur en het college van bestuur. Maar ik geef toe, het lijkt toch verdacht veel op een nieuwe strategie in deze strijd. Waar bedrijfseconomie eerst met drem-

pels en wachtlijsten vooral de studenten tegen zich in het harnas joeg, moeten deze studenten nu zelf de strijd aanbinden met eerder genoemde besturen. Die besturen zijn verantwoordelijk voor het personeelsbeleid. Als dat de strategie is dan wordt het hard gespeeld. We hebben allemaal wel eens Van der Weel met een rood hoofd door de gang zien rennen of zo heel vreemd horen lachen... Zal het ons ook zo vergaan?

Studenten hebben niet de tijd om jaar in jaar uit te lobbyen of er alsjeblieft eens wat aan de problemen van bedrijfseconomie gedaan kan worden. Het is nu oktober en in januari willen we dat vak volgen. De hele zaak moet dus in drie maanden geregeld zijn. Het zou dus een aardige strategie zijn: de bedrijfseconomen forceren een snelle oplossing waarbij ze het werk door de studenten laten doen.

Ik probeer me nu al de hele column lang kwaad te maken, maar dat lukt niet erg. Echt verontwaardigd kan je niet zijn want je weet dat er al jaren van alles broeit bij bedrijfseconomie. Het is net als met de golfcrisis: het conflict duurt zo lang dat je stilletjes

gaat hopen op de beslissende confrontatie. Het is in ons geval alleen wel te hopen dat de confrontatie echt beslissend wordt. Het gevaar blijft groot dat het faculteitsbestuur een oplossing vindt die buiten de faculteit ligt, door bijvoorbeeld toe te staan dat we BOAV in Rotterdam gaan volgen. Het is een aantrekkelijke optie, want er hoeft niets aan de interne problemen gedaan te worden. Als de bedrijfseconomen deze strijd niet snel winnen dan moeten ze zich toch maar eens af gaan vragen of het niet een beetje zonde is van de inspanning en bovendien ook heel, heel, heel vervelend voor studenten.

A G E N D A

OKTOBER

- 23** Lezing: Mr. J.F.A. de Soet (President directeur KLM): Leven van de lucht. Aanvang 16.15 uur in zaal 2174. Kring van Amsterdamse Economen.
- 24** Lezing: Dr. H. Bester (KUB), The role of collateral in a model of debt renegotiation. 12:30, zaal 2252. FEE i.s.m. Tinbergen Instituut.
- 24** Lezing: Dr. N. Shephard (London School of Economics): A local schale model. Aanvang 15.30 zaal 2351.
- 31** Lezing: Drs. J. Graafland (CPB), Hardnekkige werkloosheid, loonvorming en hysteresis. 12:30, zaal 2252. FEE i.s.m. Tinbergen Instituut.

NOVEMBER

- 6** Cursus: Solliciteren, georganiseerd door het Studenten Trainingscentrum. Voor inf. kr. 2358.
- 7** Lezing: Prof. P. Piestean, Optimal intergenerational transfers with variable fertility and productivity. 12:30, zaal 2252. FEE i.s.m. Tinbergen Instituut.
- 14** Lezing: Prof. R. Burkhauser, The importance of employer accomodation of the job duration of health impaired workers: a hazard model approach. 12:30, zaal 2252. FEE i.s.m. Tinbergen Instituut.
- 21** Lezing: Prof. A. Harvey (London School of Economics), titel onbekend, 15.30 zaal 2351.

À Huis Ouverts

LUCETTE PLUG

De faculteitsraadsleden hebben al weer twee raadsvergaderingen achter de rug. De eerste vergadering duurde maar een uur. Toen werd de vergadering geschorst om belangstellenden de gelegenheid te geven de Hennipman-lezing bij te wonen.

Om dergelijke overlappings in de toekomst te voorkomen werd besloten om een activiteitenagenda bij te gaan houden. Nu dus maar hopen dat deze ook geraadpleegd gaat worden.

BOAV

Op verzoek van een docent van EFB (Economische Faculteitsbelangen) werd eerst de kwestie BOAV als urgente kwestie behandeld. Zoals je in de Rostra van september hebt kunnen lezen zullen een aantal medewerkers, waaronder de hoogleraar, in de loop van het jaar vertrekken. Dit zal vooral in het onderwijs de nodige problemen geven. Daarom had de benoemingscommissie voor de werving van een nieuwe hoogleraar voorgesteld om door middel van een zogenaamde verkorte procedure een interne kandidaat aan te stellen. Het bestuur besloot echter dat de normale wervingsprocedure in gang gezet moest worden. Na enige discussie werd met het bestuursbesluit ingestemd. Met name door de studentenfracties AGE en NOBAS werd er wel op aangedrongen dat er oplossingen gezocht worden voor de problemen, zodat de studenten niet de dupe worden van leegloop van de leerstoel. Het bestuur heeft toegezegd in samenwerking met de leerstoel een 'rampenplan' op te stellen, zodat studenten wel onderwijs kunnen volgen en tentamens af kunnen leggen.

Na deze urgente kwestie waren de gewone agendapunten aan de orde. De raad stemde in met de benoeming van de bijzonder hoogleraar Methoden van Toegepast Economisch Onderzoek. Een bijzonder hoogleraar is een hoogleraar die niet door de universiteit wordt betaald, maar door derden. Vaak is dat het bedrijfsleven. Zoals je in de studiegids kan zien, heeft de faculteit inmiddels al een aantal van dat soort hoogleraren.

Eén van hen is Prof.Drs. P. Kohnstamm en hij was aanwezig om een ander punt toe te lichten. Sinds twee jaar kan je aan onze faculteit namelijk de post-

doctorale opleiding Vastgoedkunde volgen. De raad heeft nu besloten dat mensen die voor die opleiding slagen zichzelf 'Master of Real Estate' mogen noemen.

VERTROUWEN

Na een paar punten die snel konden




Student-bestuurslid Lucette Plug

worden afgehandeld werd er in de rondvraag nog een belangrijk punt naar voren gebracht. Begin september hebben de twee bedrijfseconomische vakgroepen (Financieel Management en Strategisch Management) het vertrouwen opgezegd in het faculteitsbestuur. Hierover heb je kunnen lezen in Folia en ook elders in dit nummer. Daarnaast hebben ze een aantal maatregelen genomen. Deze bestaan uit het weigeren van bijvakstudenten, studenten met een 7 of hoger voor het keuzevak voorrang verlenen voor het specialisatievak, wachtlijsten, enz. De raad maakt zich hier grote zorgen over. De ontevredenheid in die hoek is niet nieuw. Het heeft een belangrijke rol gespeeld bij de Strategiediscussie vorig jaar en ook het rapport van de Inspectie voor hoger onderwijs, waarin stond dat de faculteit te weinig geld krijgt van de universiteit, vindt z'n oorsprong bij deze vakgroepen. Het afschaffen van bedrijfseconomie 3/4/5

vlak voor de zomer is een recente poging van de raad geweest om de bedrijfseconomische vakgroepen wat ruimte te geven. Een aantal raadsleden waren duidelijk teleurgesteld dat desalniettemin de vakgroepen tot deze stap zijn overgegaan. Nadat het bestuur op een aantal punten uit de motie desgevraagd toelichting had gegeven werd deze motie verder terzijde gelegd. Het bestuur heeft de opdracht gekregen alles in het werk te stellen om het vertrouwen weer te herstellen.

Zoals je ziet spelen er in de faculteit en daarmee in de faculteitsraad een aantal problemen die naar het zich doet aanzien directe nadelige gevolgen voor studenten hebben. Ook in de Studierichtingscommissie Economie (SRCE) heeft men bezorgd gereageerd en er is daar zelfs een speciale subcommissie ingesteld die zich gaat buigen over de geldigheid van de aangekondigde maatregelen.

Het besluit van de vakgroepen om bijvakstudenten te weigeren is inmiddels ongeldig verklaard door het faculteitsbestuur. In hoeverre de andere maatregelen ook daadwerkelijk uitgevoerd gaan worden en welke stappen door de faculteitsraad genomen zullen worden zal in de komende maanden duidelijk worden. ■



Het instrumentarium van de moderne accountant is ingrijpend veranderd. Een draagbare PC bijvoorbeeld is niet meer weg te denken. Hiernaast is de functie-inhoud sterk aan het wijzigen. Want onze cliënten verlangen meer dan alleen een gedegen en efficiënte jaarrekeningcontrole.

Zij willen tevens snel, professioneel en creatief advies op velerlei financieel gebied. Reorganisaties, winstverbeteringsonderzoeken, acquisities, investeringsbeslissingen, management buy-outs. Het hele scala. Projecten die vaak samen met onze belastingadvies- en consultancy-afdelingen worden uitgevoerd.

WIJ ZOEKEN ENTHOUSIASTE MEDEWERKERS



Wij leveren dat soort advies. Op elk moment, op elke plaats. Daar staan we bekend om. Maar dat kunnen we alleen als we de juiste mensen hebben. Echte professionals. Ambitieuze doorzetters die hun intelligentie en kennis op een creatieve, zakelijke manier kunnen gebruiken.

Daarom zoeken we jonge bedrijfseconomen (m/v) met de juiste instelling die bij ons in de praktijk deze vaardigheden willen verwerven of uitbreiden.

Wij vragen dus veel. Maar daar staat ook veel tegenover. Uitstekende carrièremogelijkheden gekoppeld aan een prima honorering. Een gedegen trainingsprogramma en goede studiefaciliteiten. Maar bovenal afwisseling en uitdaging!

Geïnteresseerd? Neem contact op met drs. Y.R.C. de Vries RA, Stadhoudersplantsoen 24, 2517 JL Den Haag, tel. 070-3425625, of de heer E.H. Hulleman, Locatellikade 1, 1076 AZ Amsterdam, tel. 020-6625383, of J.A.C. Borghouts RA, Pastoor Petersstraat 162, 5612 LV Eindhoven, tel. 040-458300, of bel één van hen voor een brochure.

Arthur Andersen & Co., accountants, maakt deel uit van de toonaangevende maatschap Arthur Andersen & Co., welke meer dan 51.000 medewerkers telt. In Nederland zijn wij een relatief jonge organisatie met circa 450 medewerkers verspreid over de accountancy-, belastingadvies- en consultancydivisie met kantoren in Den Haag, Amsterdam, Eindhoven en Rotterdam. Onze cliënten opereren zowel lokaal als internationaal in alle denkbare industrietakken en variëren qua omvang van klein tot zeer groot.

**ARTHUR
ANDERSEN
& CO.** ACCOUNTANTS

