



ROSTRA

ECONOMICA



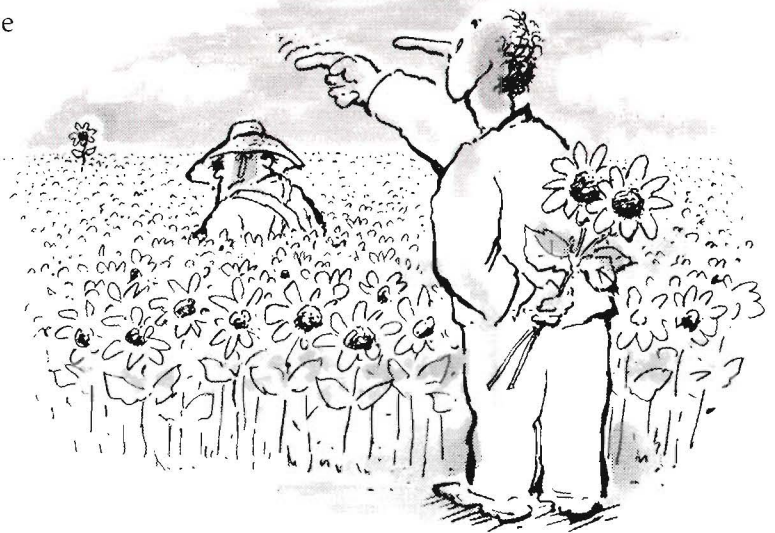
economie van de liefde

Econoom gaat zonnebloemen kopen.

De financieel economisch manager bij Unilever heeft in de volle breedte met de bedrijfsvoering te maken. Hij zit in het centrum van de beslissingen. Zo beslist hij bijvoorbeeld over de aankoop van een oogst zonnebloemolie. En krijgt hij te maken met een diversiteit aan accountingaspecten. Zoals de beheersing van een geldstroom van vele miljoenen guldens die te maken heeft met investeringen en inkoop.

Dat geeft zijn funtie een toegevoegde waarde en commerciële dimensie. En dat geeft zijn carrière volop mogelijkheden. Want in een open sfeer die ruimte biedt aan initiatieven en ideeën, wordt hij niet belemmerd door bureaucratie.

Vraag voor meer informatie de brochure "Perspectieven voor Academics bij Unilever" aan: telefoonnr. 010 - 217 42 61 of schrijf naar: Unilever Nederland B.V. (Sectie Management Development), Antwoordnummer 5004, 3000 VB Rotterdam.



Inhoud



6

Land van de begrensde mogelijkheden

Merijn Rengers

8

Verdieping versus verbreding

EMU leidt tot driedeling binnen EU

Edwin Peek

11

Password to success

Jessica du Marchie Sarvaas & Merijn Rengers

16

De optimale liefde

Olav Velthuis

18

Calimero in de bankwereld

Dick van Ingen

24

Is altruïsme in het eigen belang?

Ib Waterreus

26

We zijn op zoek naar die zeldzame witte olifant

Lisette van Breugel & Peter Obdeijn

28

Schoolreisjes

Jessica du Marchie Sarvaas & Hans Lingeman

5

In memoriam Lucette Plug

Prof. dr J.W. Zwemmer

10

En dan nu, de weg op...

Jessica du Marchie Sarvaas

14

Fac-nieuws

20

Biblinfo

Olav Velthuis & Douwe Douwes

63

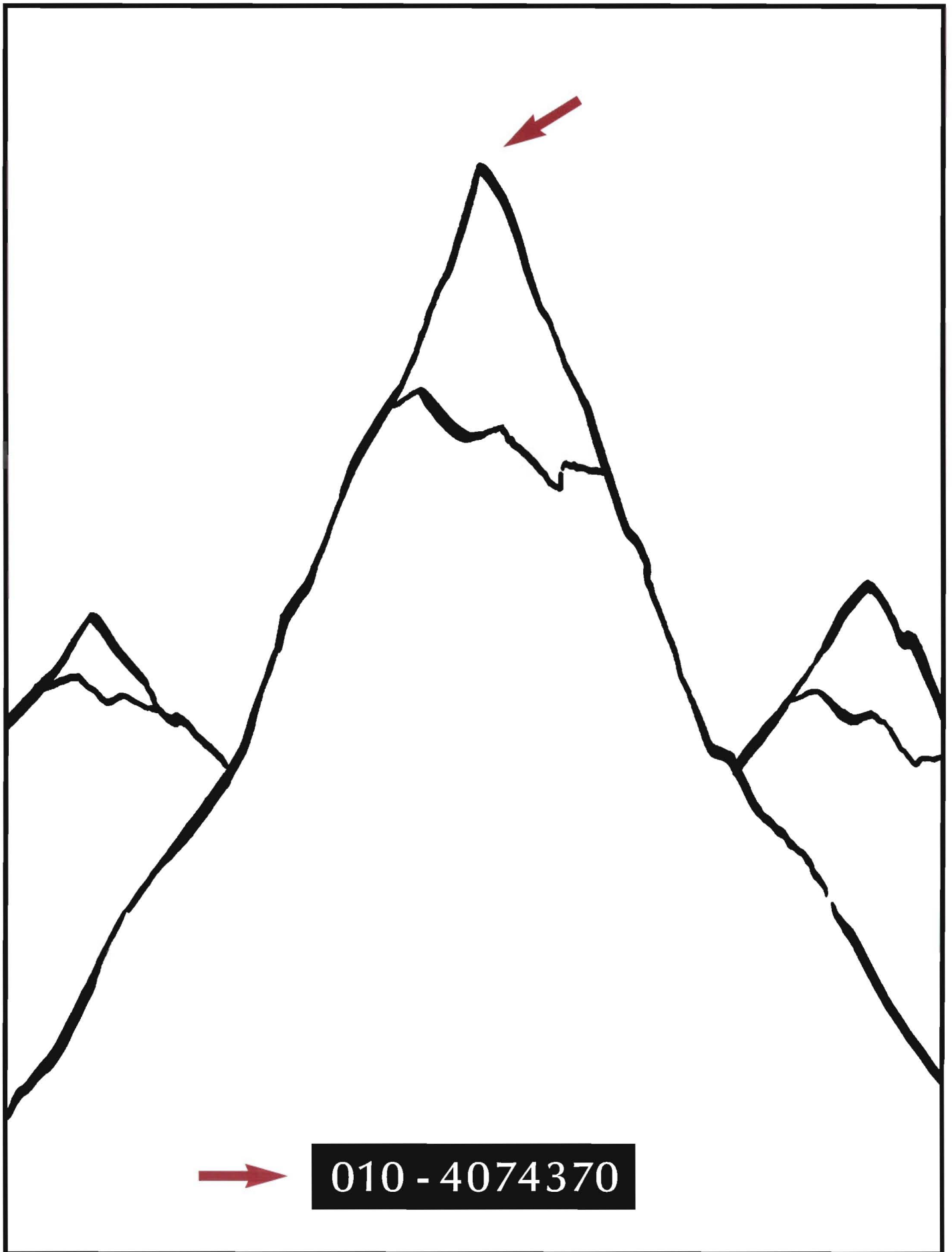
Roetersstraat 11

Merijn Rengers

Redactioneel

In dit zomerse weer een Rostra eruit draaien vergt een heleboel discipline. De juiste balans tussen terrasje en computer was erg vaak zoek. Daar komt nog eens bij dat het verzamelen van geschikte artikelen op deze faculteit een zeer ondankbare taak is. Ondanks jarenlange postzegel-, sigarenbandjes- en muntenverzamelervaring van de redactieleden werden wij de afgelopen tijd vaak tot wanhoop gedreven. Goede artikelen zijn op deze faculteit nog zeldzamer dan de witte olifant! Kijk dus eens op pagina 23 en voel je aangesproken.

In dit nummer kun je toch veel lezen. Speciaal ter ere van het begin van de lente heeft Rostra's meest onderlegde redacteur de economische theorie op de liefde losgelaten. Helaas kun je je daar niet tot beperken in het leven, in deze tijd van het jaar hangt het afstudeervirus altijd in de lucht en zijn velen bezig met het leven na de studie. Speciaal voor hen hebben twee redacteurs een openhartig gesprek gehad over de mogelijkheden van de afgestudeerde econoom met de oprichter van een prestigieus recruitmentbureau. Ook kun je na het lezen van deze Biblinfo weer met een gerust hart meepraten met je slimmere vriendjes over economische boeken. Bespaart weer een boel tijd. Als de integratie met andere economiestudenten dan nog niet wil vlotten kun je altijd nog op studiereis. Twee verslagen van blije deelnemers op bladzijde 28. Veel plezier.



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

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

nummer voor een informatiepakket.

 **MORET ERNST & YOUNG**
ACCOUNTANTS

Ter herinnering aan Lucette Plug

Op 12 april 1996 overleed volkomen onverwacht Lucette Plug, 28 jaar oud. Zij was afgestudeerd economie aan deze faculteit en bijna register-accountant. Als studente heeft zij een grote bijdrage geleverd aan het bestuurswerk van deze faculteit. Toen ik in mei 1991 door het college van bestuur werd benaderd met de vraag of ik het decanaat van de FEE wilde waarnemen, was een van mijn eerste vragen met wie ik in het bestuur te maken zou krijgen. Het antwoord was dat het bestuur nog bestond uit de studente Lucette Plug en het OBP-lid Ton Wilmans. Aangezien Ton Wilmans met vakantie was, werd het bestuur op dat moment feitelijk gevormd door Lucette. Mijn aantreden had tot gevolg dat Lucette en ik in het vervolg elke maandag als faculteitsbestuur vergaderden. Ik wist wel iets van de faculteit, maar dat viel in het niet bij wat bij wat Lucette wist. Die kende de faculteit van haver tot gort. Zij wist waar knelpunten lagen in het onderwijs en waar het faculteitsbestuur prioriteiten moest leggen. Zij kon uitstekend inschatten hoe een bestuursbesluit in de faculteit zou vallen en beoordelen of we daar als bestuur voldoende draagvlak voor hadden. Nu had ze daarvoor ook wel de nodige er-

varing opgedaan. Van 1 juni 1989 tot 1 september 1990 was ze lid van de faculteitsraad waarna ze lid werd van het faculteitsbestuur. Daarvoor was ze van 1987 tot 1989 al lid van de studierichtingscommissie geweest, waarvan enige tijd als voorzitter. Ook fungeerde zij jaarlijks als mentor bij de opvang van eerstejaars. In die hoedanigheden had zij de faculteit grondig leren kennen. Die kennis is het bestuurlijke proces in de hectische periode van mei tot september 1991 zeer ten goede gekomen. Met veel enthousiasme stortte zij zich op bestuurlijke zaken. Zij was er ook emotioneel zeer bij betrokken. Hoe zij nog tijd vond om te studeren, is mij nooit erg duidelijk geworden. Per 1 september 1991 verliet zij het faculteitsbestuur om zich toch maar weer volledig aan de studie te wijden. Intussen was ook het bestuur weer aangevuld. Maar we hebben haar spirituele inbreng nog vaak gemist. Het is onvoorstelbaar dat ze er niet meer is. Maar ze leeft voort in de herinnering van de velen die met haar hebben samengewerkt en die de contacten met haar als stimulerend hebben ervaren. Ik denk haar met respect en dankbaarheid.

Prof. dr J.W. Zwemmer



LAND VAN BEGRENSENDE MOGELIJKHEDEN

Merijn Rengers

Het land van de onbegrensde mogelijkheden, de nieuwe wereld, waar krantenjongens president worden en omgekeerd; de Verenigde Staten hebben nog niets van hun magische klank verloren. The sky is the limit in het land waar vrijheid uitgevonden lijkt. Het leven van de average Joe moet er dan ook veel vrijer en zelfstandiger uitzien dan dat van de Hollandse Jan Modaal, die zich in het benauwde Holland blauw betaald aan belastingen. Maar is het leven van alle dag in de States wel zo'n lofzang op de onbegrensde mogelijkheden waard?

De best bekeken televisieproductie ter wereld is Baywatch, waarin David Hasselhoff, Pamela Anderson en een heel legertje look-alikes over de stranden van Californië rennen op zoek naar drenkelingen. Ondertussen genieten de life-guards van het prachtige weer, de palmbomen, de auto's en niet in de laatste plaats van elkaar. Baywatch, dat de meeste kijkers trekt in ontwikkelingslanden, is dé belichaming van de American Dream voor de Indiër die bij de winkel op de hoek in Bombay wekelijks een aflevering ziet. En zo draagt ook deze publickstrekker, waarschijnlijk onbedoeld, bij aan het imago van de Verenigde Staten.

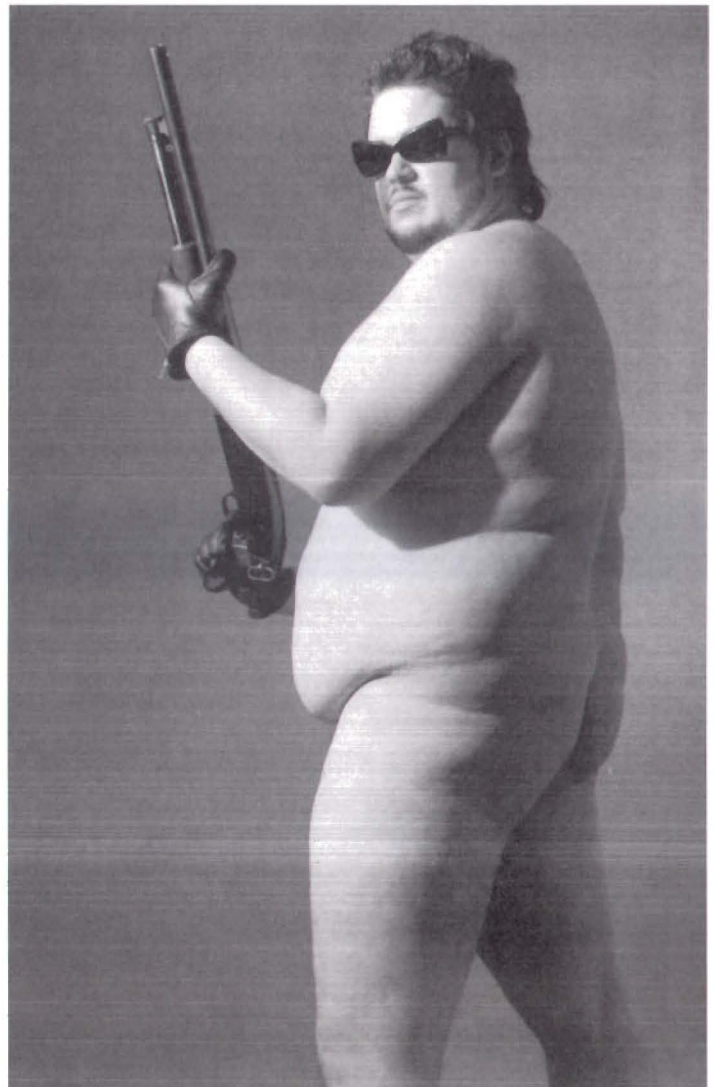
Maar niet alleen in India bestaat een vertekend beeld, ook in Nederland overheersen de misverstanden. Als Bolkestein en Kok met elkaar in de clinch liggen over 'Amerikaanse toestanden' zitten zij er net zo ver naast als de Indiër die nog nooit de zee heeft gezien, maar er toch van droomt om door Pamela Anderson uit de branding te worden gered. Dit gezichtsbedrog verblindt ook alle Nederlanders die het hier maar benauwd vinden en de belastingen te hoog en die daarbij te pas en te onpas Amerika als lichtend voorbeeld noemen.

vrijheid van consumptie

Het Amerikaanse economische beleid is altijd gekenmerkt door een bescheiden rol van de overheid. In weinig landen is het geloof in de zegeningen van de markt zo groot als in de VS. De marktkrachten moeten vrij spel hebben en de over-

heid dient zich, zo vinden de meeste Yankees, daar niet mee te bemoeien. Laat Washington zich maar druk maken om de voorwaarden om de markt optimaal te laten functioneren, zoals anti-trust wetgeving en infrastructuur. Het Nederlandse economische model staat wat dat betreft bijna haaks op het Amerikaanse. Wie aan een Amerikaan uitlegt hoe de Nederlandse overheid zich met de economie inlaat, wordt al gauw voor communist versleten. 'Zoiets werkt toch niet in de States,' is een veel gehoord argument. 'Dit land is zo groot en de bevolking zo verschillend,

Lid van de
National Rifle
Association



die mensen moet je de vrijheid geven. En bovendien: *who likes to pay high taxes?*

De economische vrijheid en de door de media in stand gehouden belofte dat alles kan en mag, schetsen een totaal vertekend beeld van het *every-day life* in de Verenigde Staten. De Amerikaanse vrijheid bestaat namelijk vooral uit vrijheid van consumptie, en niet uit vrijheid van handelen. Tolerantie staat in het land niet hoog in het vaandel geschreven, maar de belastingen zijn laag en alle moge-



lijke consumptiegoederen zijn slechts een autorit van de verwende koper verwijderd. De verscheidenheid is inderdaad enorm en sommige winkels zijn 24 uur per dag open zodat de consument vrij is om op elk gewenst moment van de dag te kunnen shoppen. De vrijheid om te doen en te laten wat je wilt, is in Amerika echter veel kleiner dan de mythe belooft. Wie dat belangrijk vindt, is in Amsterdam stukken beter af.

De Amerikaanse overheid heeft namelijk, naast het bevorderen van de marktwerking, een merkwaardige hobby: het uitvaardigen van wetjes en regels die de *average Joe* op het rechte pad moeten houden. Voorbeelden hiervan zijn er te over, zoals de alcoholbestrijding. Nadat de overheid het in de jaren twintig zonder succes al een tijdje met drooglegging had geprobeerd, worden sinds jaar en dag de pijlen van het anti-alcoholbeleid gericht op de minderjarigen. Het gevolg is dat iedereen onder de 21 geen alcohol mag kopen, en zich zelfs niet in een bar mag vertonen. Eén ding moeten we de Amerikanen nageven; het wordt strikt nageleefd, zodat ook de nierversmoedende dertiger zonder ID op zak de alcoholische consumptie wel kan vergeten. Ook is het verboden om op straat, zichtbaar voor anderen, alcohol te nuttigen. Het gevolg: op het terras wordt niet gedronken en wie bij de *liquorstore* een pilsje koopt, krijgt er standaard een bruine papieren zak bijgeleverd om het kwaad te verhullen. Nu kan het pilsje wel in de buitenlucht genuttigd. De politie heeft namelijk niet het recht om zonder reden jouw bezittingen -in dit geval de papieren zak- zomaar te doorzoeken.

De betutteling gaat echter veel verder dan dit onschuldige voorbeeld doet vermoeden. De Amerikaanse overheid is niet te beroerd haar morele oordeel ook in persoonlijke zaken aan haar inwoners op te leggen. Homoseksualiteit is in veel staten nog steeds bij de wet verboden en homo's worden in het leger, ondanks vertwijfelde pogingen van Clinton, nog steeds niet geduld.

De Amerikanen hebben daarnaast weinig goeds over voor de achterblijvers in de sa-

menleving. Zwerfers, criminelen en werklozen hebben te maken met een *buitengewone* harde opstelling van de overheid. Deze visie komt in grote lijnen neer op 'eigen schuld, dikke bult'. Als het al niet

de schuld van deze mensen is, dan toch wel van overheidsbeleid in het algemeen. Van werkloosheidsuitkeringen bijvoorbeeld word je alleen maar lui: nietsdoen wordt toch beloofd? In republikeinse kringen in het huis van afgevaardigden circuleren plannen om de bijstand kind-onafhankelijk te maken. Nu krijgen bijstandsmoeders nog maandelijks \$50 extra per kind, maar dat werkt volgens de republikeinen het krijgen van nog meer kinderen in de hand. 'Het is toch schandalig, dat de Amerikaanse overheid het onverantwoordelijke gedrag van die bijstandsmoeders belooft?', luidt het morele oordeel van Newt Gingrich en zijn rebel-lenclub in Washington.

De Amerikaan die overweegt zijn boekje te buiten te gaan, zal dan ook een hele hoop morele verontwaardiging moeten negeren. De overheid waarschuwt voortdurend. Op elk artikel dat ook maar enigszins aanstootgevend kan zijn, kijkt de overheid over de schouder van de mogelijke zondaar mee: 'Parental advisory, contains explicit lyrics' staat er op CD's die de tere kinderziel kunnen schaden. En wie lekker in de zon wil liggen dient er wel rekening mee te houden dat 'zonlicht ultraviolette straling bevat, die de kans op huidkanker vergroot, vooral bij zwangere vrouwen'.

De moraliteit waarmee de Amerikaanse staat meent te moeten oodelen over hoe haar burgers dienen te leven en de wetten en regels die hiervoor in dit kader in het leven zijn geroepen, staan in schril contrast met de mythe van onbeperkte vrijheid. De Nederlandse overheid, die wel een sterke greep heeft op de economie en de sociaal-economische verhoudingen in ons land, onthoudt zich in het algemeen van dergelijke oordelen. In het leven van alledag voel je je in Nederland dan ook meestal veel minder betutteld en gecorrigeerd dan in Amerika, en paradox die moeilijk te rijmen valt met stereotypen over beide landen.

economische paradox

Het liberale economische beleid van de Amerikaanse overheid kan paradoxaal genoeg juist de vrijheid van de burgers inperken. Dit geldt met name als de vergelijking met Nederland getrokken wordt. Zo kan het in de VS bijvoorbeeld zeer moeilijk zijn de school van jouw keuze te bezoeken, terwijl in Nederland in principe elke school toegankelijk is; een enorme uitbreiding van de keuzevrijheid.

Het Nederlandse sociale zekerheidstelsel is niet altijd beperkend; het kan de vrijheid van mensen ook juist vergroten, bijvoorbeeld bij de keuze van een baan. Het feit dat de staat een inkomen garandeert, stelt werkzoekenden namelijk in staat te wachten op een geschikte baan. In de VS sta je vaak met je rug tegen de muur; of onmiddellijk aan de slag, of zonder inkomen door - een makkelijke keuze, maar wel een die de vrijheid inperkt.

Deze beperkte keuzevrijheid in de Verenigde Staten komt gedeeltelijk voort uit het economische beleid. Omdat de overheid weinig voorzieningen garandeert is de verantwoordelijkheid van de mensen om zelf hiervoor te zorgen groter. De bewegings- en keuzevrijheid is dan ook omgekeerd evenredig met rijkdom in de VS. In Nederland geldt dat in veel mindere mate. Je kunt hier bijvoorbeeld best zonder auto toe, terwijl in de VS op veel plaatsen geen openbaar vervoer bestaat. Zo bezien is het met de vrijheid nog niet zo slecht gesteld in dit kleine landje. Een vergelijking met de States kunnen we moeiteloos doorstaan.

Het bovenstaande houdt geen veroordeling in van het Amerikaanse systeem of een pleidooi voor de Hollandse tolerantie. We moeten echter goed in het achterhoofd houden dat 'Amerika' niet zaligmakend is. Want van alle vrijheid en verworvenheden merk je in Nederland waarschijnlijk meer dan aan de andere kant van de oceaan, zeker als je in de ongelukkige positie verkeert niet al te veel geld te besteden te hebben. En het is wel zo prettig dat je in Amsterdam, als je net na een zwart ritje uit de tram stapt, met een gerust hart je laatste gulden aan twee pilsjes op het Leidseplein kunt uitgeven, zonder ervoor gewaarschuwd te worden dat dat wel eens je dood zou kunnen betekenen.

Verdieping versus v e r b r e d i n g

EMU leidt tot 3-deling binnen EU

Edwin Peek

De Europese Unie (EU) is sinds de val van de Muur in 1989 niet bepaald een toonbeeld van besluitvaardigheid. Met het wegvallen van het IJzeren Gordijn lijkt ook een groot deel van de Europese eenheid verdwenen. Eind maart is de Inter-gouvernementele Conferentie 1996 (IGC 96) begonnen in Turijn, en deze conferentie moet het beeld van Europese verdeeldheid vervangen door een beeld van een zelfbewust Europa. De weg naar de Verenigde Staten van Europa lijkt nog lang.

Het Europese integratieproces is bijna vijftig jaar onderweg en heeft ingrijpende veranderingen doorstaan sinds de oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal (EGKS) in 1951. Van zes landen is de club van deelnemende landen gegroeid tot de huidige EU die 15 lidstaten telt. Er lijkt bovendien geen einde te komen aan de lijst van landen die willen toetreden tot de EU. Aanvragen van Malta en Cyprus zullen het eerst worden behandeld, waarna die van Turkije en vooral de Midden- en Oosteuropese landen onder de loep zullen worden genomen. De IGC, die volgens planning volgend jaar onder Nederlands voorzitterschap moet worden afgerond, moet onder andere uitsluitend gaan geven over deze eventuele toetredingsperspectieven voor de vele kandidaat-lidstaten.

Verdrag van Maastricht

Bij het tot stand komen van het Verdrag van Maastricht lukte het niet om te komen tot verdere politieke samenwerking; wel werd er besloten om in 1999 een economische en monetaire unie op te richten (overigens zonder de Britten en de Denen die 'Maastricht' in een referendum verwierpen). In 2002 moet de Euro uiteindelijk als wettig betaalmiddel worden ingevoerd in de landen die deelnemen aan de EMU. De voordelen van de invoering van één Europese munt zijn ondermeer dat de wisselkoersen (en hun transactiekosten) wegvallen en dat het economische verkeer (onder andere investeringen) zal toenemen.

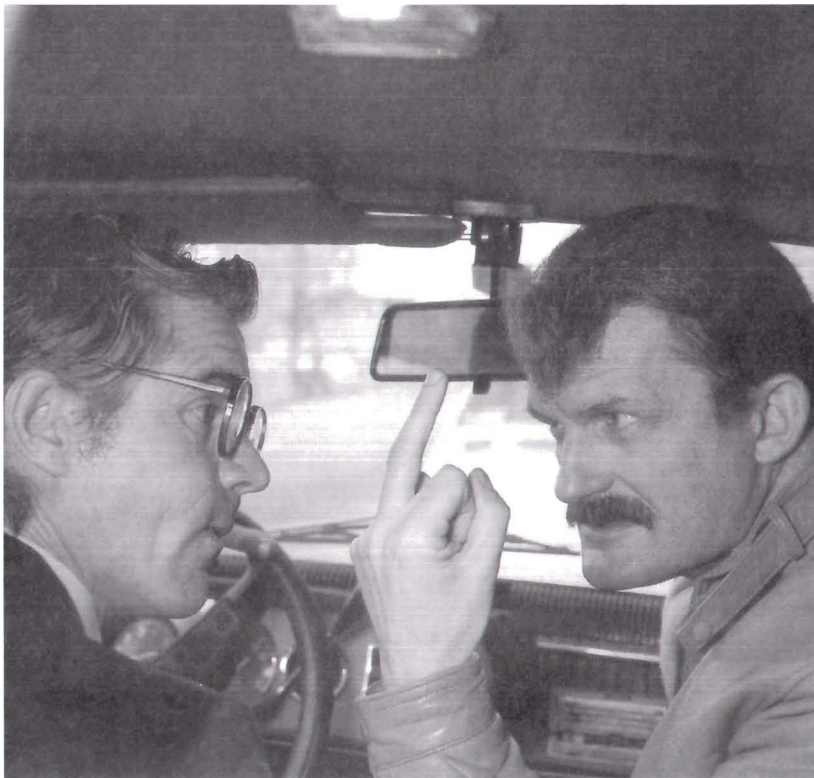
In hetzelfde Verdrag van Maastricht heeft men de criteria vastgelegd waaraan deelnemers aan de EMU moeten voldoen. Een Spartaans nationaal monetair beleid wordt voor de meeste lidstaten de realiteit: er mag slechts een financieringsstekort van drie procent van het BBP zijn, een staatsschuld van maximaal zestig procent en tevens moet er sprake zijn van een lage inflatie zijn. Em de schrik zit er goed in: zelfs Griekenland en Italië hebben de intentie om de monetaire maatregelen na te leven. Eind 1997 zullen de

rapportcijfers over de EMU-criteria worden uigedeeld. Opvallend genoeg voldoet op dit moment alleen Luxemburg aan de strikt gestelde voorwaarden. De verwachting is dat premier Kok en minister van Financiën Zalm Nederland ook binnen de selecte 'club' zullen loodsen. Hiernaast zal België waarschijnlijk wel aan de criteria kunnen voldoen, maar een EMU van alleen de Benelux-landen stelt helaas niets voor zonder de Europese as Bonn-Parijs.

Duitsland en Frankrijk voldoen op het moment niet aan de financieel-economische eisen, maar zullen bij voorbaat al kunnen rekenen op een ruimere interpretatie van de EMU-spelregels. En deze spelregels zijn flexibeler dan vaak wordt gesteld. Het Verdrag van Maastricht spreekt letterlijk over een financieringsstekort 'dichtbij de drie procent', en een staatsschuld die de zestig procent 'nader in een bevredigend tempo'. Kortom, deze normen kunnen strikt worden genomen (door tegenstanders van de EMU), maar ook heel ruim (door EMU-voorstanders) worden geïnterpreteerd.

EMU zonder Bonn of Parijs?

Zonder deelname van Duitsland aan de EMU zal er geen Euro komen. De Duitsers stellen strikte eisen en willen een zo sterk mogelijke Europese munt. Maar op dit moment hebben de Duitsers zelf te maken met een harde D-mark die tot een explosief stijgende werkloosheid, achterblijvende investeringen en een nauwelijks groeiende economie leidt. Een stabiele gemeenschappelijke Europese munt leidt dus niet per definitie tot meer werkgelegenheid, anders had de oerdegelijke D-mark de Duitsers wel voor een recessie behoed. Dit laatste is ook iets wat de burger in Europa doorkrijgt en dat is even schrikken. Bondskanselier Helmut Kohl houdt de Euro echter hoog in het vaandel. Het instellen van de EMU is volgens Kohl een beslissende stap in de toekomst van Europa. Hij stelde onlangs in Leuven, waar hij een ere-doctoraat kreeg uitgereikt, dat de Europese integratie in de volgende eeuw een vraagstuk van oorlog



'Nee, Vos! Tijdens het réchts passeren, je linkermiddelvinger tonen!'

EN DAN NU DE WEG OP...

Na een lange tijd van passief verzet tegen het autogebruik, kwam ik rijkelijk laat ook in de levensfase dat autorijden toch wel heel aantrekkelijk lijkt. Het milieu was plotseling minder belangrijk dan het vooruitzicht in de vakantie over landweggetjes in Frankrijk te kunnen zoeven in de bolide *du papa*. Ik nam dus rijles. Een paar maanden lang tufte ik over de ringweg van Amsterdam in een prachtige Opel Vectra met spoiler en leerde ik het stratenplan van Osdorp en Geuzenveld uit het hoofd. Nu nog even examen en de wereld lag voor me open.

De examinerator droeg een lichtbruin zomerjack en leek verder ook rechtstreeks uit een reclamefolder van de Wibra te zijn weggestapt. Van haar tot gebreide das, alles was in dezelfde bruinbeige teint bij elkaar gezocht door zijn ongetwijfeld zeer zorgzame echtgenote. Zijn nappa-lederen schoenen met waterdichte spezkolen waren klaar om in te grijpen bij een onzorgvuldigheid mijnerzijds. In zijn hoofd repeteerde hij het lijstje met *goede openingszinnen om de kandidaat gerust te stellen*, dat hij bij de vorige herhalingscursus van het CBR had meegekregen. Een examinerator was immers geen Boeman met verf op zijn gezicht en pijl en boog, maar een hele

gewone man. Toch had ik liever een indiaan naast me gehad dan deze grauwe huisman met zijn quasi-geïnteresseerde vragen of mijn zuster ook studeerde.

Ook de volgende examens waren verschrikkingen. De afleidingsmanoeuvres van mijn instructeur, die vanaf de achterbank al naar gelang het seizoen vroeg of de examinerator nog met de caravan weg was geweest, dan wel zou gaan, hielpen niets. De ooit luchtige beslissing om rijles te nemen bleek na ruim een jaar een verwoestende uitwerking op mijn zenuwgestel en ego te hebben gehad. Als een hoopje ellende stapte ik in de auto voor de tigste keer examen. Ik had nu al te doortastend, te voorzichtig, te hard en te langzaam gereden en was benieuwd wat de pot nu schafte. Het ging goed en ogenblikkelijk vond ik examens leuk, rijles geweldig en roze een mooie kleur. Als een zelfstandige vrouw reed ik daarna over de snelweg in een geleende auto. Henk Wijngaard zong een vrolijk deuntje in de bandrecorder en als een ervaren trucker roffelde ik met hem mee op het stuur. Nu nog een bord friet en een bamibal en ik was gelukkig. Alhoewel, zo'n groot-rijbewijs is natuurlijk best stoet...

Voor universitair docenten die voor de zomervakantie inspiratie en ideeën op willen doen voor het onderwijs dat na de zomervakantie gegeven moet worden zijn er nog vele mogelijkheden.

Het programma universitaire didactische ondersteuning van het Centrum voor Nascholing Amsterdam organiseert diverse cursussen:

1. DIDACTISCH REPERTOIRE VOOR UNIVERSITAIR DOCENTEN

Uitleggen, presenteren en studenten activeren: deze cursus biedt de deelnemer een repertoire aan variaties in de opbouw van een uitleg, een verzameling tips voor uitleggen, het activeren van studenten en het verbeteren van de eigen presentatie.

DUUR: 3 dagen

DATA: 30 mei, 13 en 27 juni

PRIJS: f 1200,-

2. ARCHITEKTUUR VAN EEN MODULE

Voor Universitair Docenten die een eigen module ontwerpen of een bestaande willen restaureren. Het ontwerp dat tijdens de cursus wordt gemaakt betreft een ordening van de leerstof en de daarbij behorende activiteiten van docent en studenten.

DUUR: 2 dagen

DATA: 1 en 28 juni

PRIJS: f 800,-

3. PRESENTEREN IN HOOR- EN WERKCOLLEGES

Niet alleen wat de docent zegt, ook hoe je iets zegt bepaalt of de boodschap overkomt. In deze training werken docenten via communicatie- en theater technieken aan geloofwaardig, doeltreffend en creatief presenteren. Presentaties veranderen ter plekke en docenten ontdekken verborgen kwaliteiten.

DUUR: 2 x 2 dagen

DATA: 6 en 7 juni en 27 en 28 juni

PRIJS: f 1600,-

4. BEGELEIDEN VAN WERKGROEPEN

Voor Universitair Docenten die tijdens werkgroepen met opdrachten werken en het repertoire gericht op het behandelen van deze opdrachten willen uitbreiden. Deelnemers oefenen en krijgen feed-back gericht op het vergroten van de interactie met studenten.

DUUR: 2 dagen

DATA: 28 mei en 11 juni

PRIJS: f 800,-

5. TOETSING EN BEOORDELING

Het maken en afnemen van tentamens roept allerlei vragen op: hoe stel ik een goede vraag op, hoe zorg ik ervoor dat het tentamen meet wat ik wilde bereiken, hoe beoordeel ik? Deze en andere vragen komen aan de orde tijdens deze cursus.

DUUR: 2 dagen

DATA: 29 mei en 12 juni

PRIJS: f 800,-

Een brochure met meer informatie over deze en andere cursussen en informatie over inschrijving kunt u krijgen bij mw drs Carla Laan. Centrum voor Nascholing Amsterdam, Programma Universitaire Didactische Ondersteuning, tel. 5251287.

PASSWORD TO

BUSINESS

Merijn Rengers en Jessica Sarvaas

Wie bijna afgestudeerd is, staat al weer voor een nieuwe uitdaging! Want de weg naar een baan die precies bij jouw mogelijkheden past is nog lang en vol kronkels en bochten. Speciaal voor veelbelovende studenten hebben veel recruitment bureaus zich toegelegd op het matchen van de jonge academicus en grote multinationals. Rostra sprak met drs Wim de Boer MBA van het prestigieuze bureau De Boer Job-intermediates uit Zoetermeer. Hij weet precies wat de jonge econoom in zijn mars moet hebben om de top te bereiken.



'Wat verwacht u van een pas afgestudeerde econoom?'

'Wat wij van een pas afgestudeerde econoom verwachten is een stukje betrokkenheid, zowel in organisatorische als in menselijke zin. Want loyaliteit en inzet zijn toch een beetje *key-words* aan het worden in deze business. Dit betekent dat wij lang niet iedereen aan een top-job kunnen helpen, dat is nu eenmaal niet voor iedereen weggelegd!

Vooraf studenten die zich tijdens hun studie op verschillende fronten hebben geprofileerd en die hebben laten zien geen uitdaging uit de weg te gaan en hun organisatorische talenten hebben ontplooid in nevenactiviteiten naast de studie, waarbij men natuurlijk niet de persoonlijke ontwikkeling uit het oog moet verliezen, kwalificeren zich voor een plekje in onze *files*. Het gaat dus om prestaties, durven, doen en presteren, oogsten en voorbij de horizon kijken in een dynamische flexibele omgeving, als het ware. Vervolgens steken wij de handen uit de mouwen, waarbij gedacht moet worden aan een stukje representatie, twee tot drie *match-rondes*, *cases* en een profielanalyse. Ook een psychologische test mag niet ontbreken in de dienstverlening als de onze.

'Op welke criteria selecteert u de geschikte studenten?'

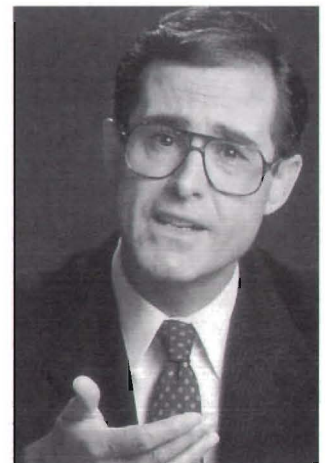
De eerste selectie vindt plaats met betrekking tot de CV's. Daar ziet men meteen of dat stukje professionaliteit en beleving aanwezig is. In het selectiegebeuren moet men op basis van weinig gegevens tot optimale matches komen. Daar komt dus een boel ervaring *onzerzijds* kijken en gretigheid maar ook *incasseringsvermogen*

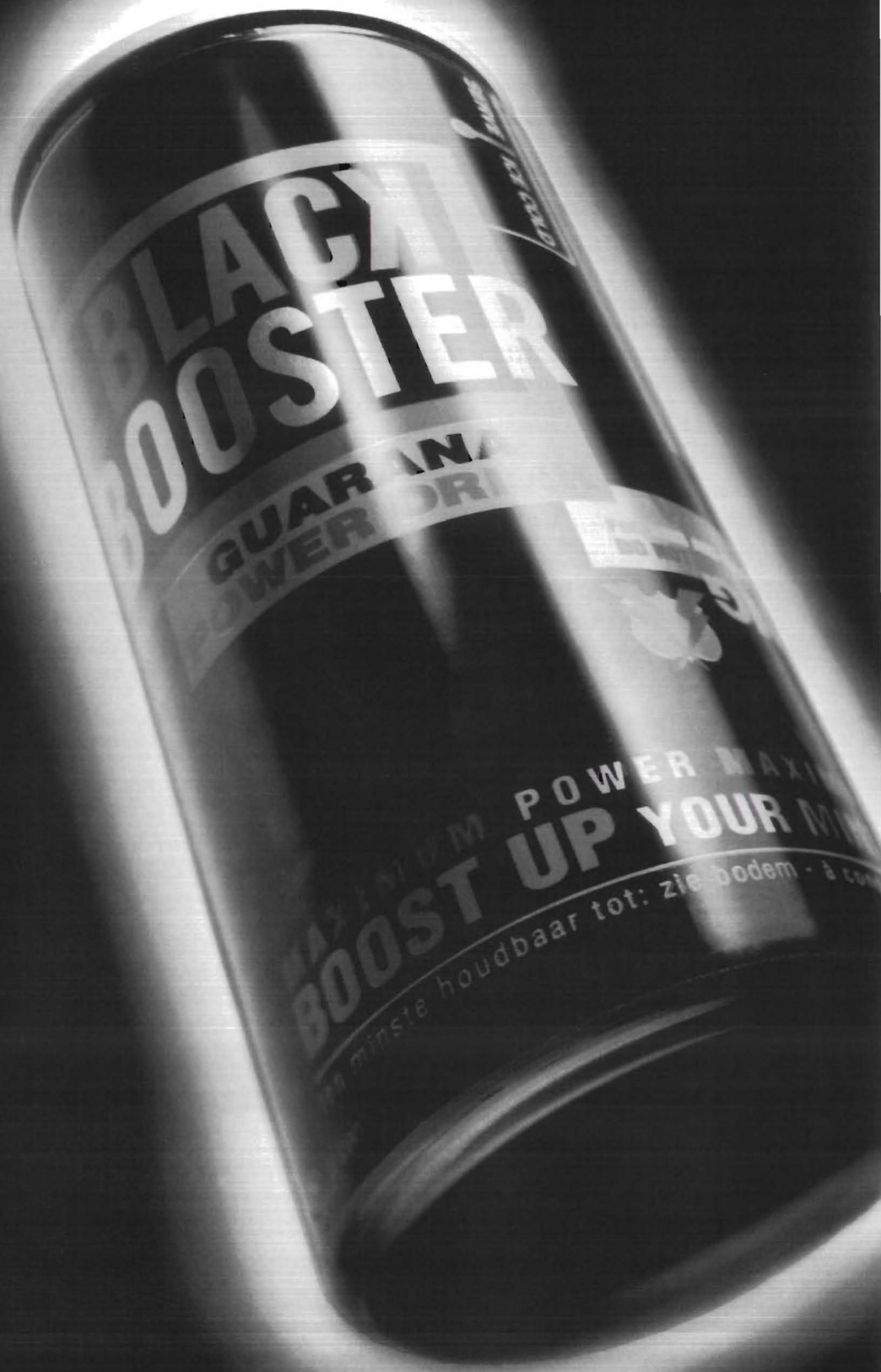


van de kant van de potentiële kandidaat. Wij zijn heel open, eerlijk en fair als het gaat om vervelende mededelingen betreffende het potential van een sollicitant. Tijdens het oriënterend gesprek ziet de recruiter meteen wat voor een vlees hij in de kuip heeft, de kandidaat moet natuurlijk te allen tijde beschikken over een vlotte babbler, dat is een belangrijke *skill* van de huidige manager. Wij hebben als *target* ons gesteld dat 90% van de recruite afgestudeerden via ons bureau een baan krijgt met *high potential*, dus die selectie vergt een groot stuk input van ons team.

Na dit vruchtbare gesprek bood de heer de Boer geheel belangeloos aan onze

CV's te evalueren. Hij kwam tot een onthutsende conclusie. Het redacteurschap van de Rostra bleek de kansen op een high-profile betrekking bij een leidinggevende multinational tot vrijwel nul te reduceren. Wij zijn nu in dienst bij een prestigieus recruitment-bureau in Zoetermeer als student-recruiters. Overbodig te vermelden dat dit bijgevolg de laatste bijdrage van de redacteurs Sarvaas en Rengers is.





**BLACK & WHITE
BOOSTER**

**GUARANA
POWER DRINK**

**MAXIMUM POWER MAXIMUM
BOOST UP YOUR MIND**

minste houdbaar tot: zie bodem - & co

Dit heeft onze organisatie een flinke oppepper gegeven.

Als je als organisatie een centrale plaats opeist in de moderne samenleving, moet je haarfijn weten wat er in die samenleving speelt.

Vandaar dat wij bij KPMG voortdurend investeren in de relatie met de wereld om ons heen. Wat zijn trends die de toekomst gaan bepalen? Werk versus ontspanning. Kennis versus ervaring. Dogma versus vernieuwing. Ratio versus emotie.

bedrijfseconomen en bedrijfskundigen

Juist nu bij KPMG succes haast een vanzelfsprekende factor lijkt te zijn, stellen wij ons die vragen. En kijken we vervolgens uitermate kritisch naar onze eigen fundamenten. Structureel. Om pro-actief in te kunnen spelen op wat er ook gaat komen, initieerde KPMG het project Visie 2000. Gericht op de toekomst van 'Het Vak'. En van KPMG.

Want het nu en dan in de markt zetten van een nieuw produkt is niet genoeg. De essentie van marktleiderschap zit in een combinatie van kwaliteit en mentaliteit. Innovatief ondernemerschap.

Dat vraagt van de accountant nadrukkelijk meer dan vakmanschap. Niet alleen de cijfers, maar ook de mensen erachter zijn belangrijk. Betrouwbaarheid. Teamgeest. Flexibiliteit. De drang om verder te gaan, voorbij aan je eigen beperkingen. En de bereidheid om nieuwe markten te betreden. Via nieuwe wegen. Een mentaliteit die je soms in contact brengt met exponenten van 'werelden' die mijlen ver van de accountant verwijderd lijken. Professioneel, en vaak ook persoonlijk. Maar die juist daardoor in staat zijn onverwachte associaties en inzichten boven tafel te brengen. En die zo een belangrijke voedingsbodem vormen voor kwalitatieve vernieuwing.

Afgestudeerde bedrijfseconomen en bedrijfskundigen die zich hierin herkennen en die bovendien over professionele capaciteiten beschikken, bieden we graag een stimulerende werkomgeving. Neem voor meer informatie contact op met: Bureau Werving & Selectie van KPMG Accountants, Burgemeester Rijnderslaan 20, 1185 MC Amstelveen, telefoon (020) 656 71 62.



KPMG levert een breed pakket diensten op het gebied van accountancy en consultancy. Per project worden veelal multidisciplinaire teams samengesteld uit specialisten die werken bij een van de zelfstandige werkmaatschappijen: KPMG Accountants, KPMG Management Consulting, KPMG EDP Auditors, KPMG Corporate Finance en KPMG Meijburg & Co.

F A C N I E

VSAE Studiedag jouw carrièreverkenning

Op 30 mei organiseert de VSAE, de vereniging voor Studenten Actuariaal, Econometrie en Operationele Research & Management een brede studiedag waarin uiteenlopende aspecten belicht worden:

- Enerzijds worden de drie verschillende opleidingen en hun varianten belicht. Hierbij komen aspecten als stage lopen, studeren in het buitenland en het kiezen van de juiste variant, in concrete vorm ter sprake. De vakgroep AkE is present in de vorm van een presentatie van het lopende onderzoek door de verschillende AIO's.
- Daarnaast worden er diverse vakinhoudelijke lezingen verzorgd, zowel door deskundigen uit het bedrijfsleven als van onlangs afgestudeerde UvA-studenten die vertellen over hun eerste jaar als academicus.
- Door middel van verschillende presentaties van uiteenlopende bedrijven en instellingen wordt een blik op de arbeidsmarkt geworpen.

Doel van dit alles is het schetsen van mogelijke toekomstige arbeidsplaatsen voor AEnORMers. Voor een selecte groep hogerejaars studenten bestaat de mogelijkheid tot het voeren van een one-to-one gesprek met recruiters van diverse multinationals. Deze gesprekken, die de vorm hebben van proefsollicitaties, vormen enerzijds een gerichte oriëntatie op dat betreffende bedrijf en anderzijds een goede leerschool voor 'echte' sollicitaties.

- Omdat ook voor AEnORMers vaardigheden niet langer van ondergeschikt belang zijn worden op deze dag verschillende workshops en cursussen verzorgd door bijvoorbeeld het LAC (sollicitatievoorbereidende cursus) en Coopers & Lybrand (gespreks- en onderhandelings technieken). Daarnaast wordt de mogelijkheid geboden deel te nemen aan een van de computerworkshops (bijvoorbeeld een simulatieworkshop o.l.v. de makers van 'Taylor II').
- Een afsluitend forum staat stil bij vragen en discussie over de arbeidsmarkt voor afgestudeerde Actuarissen, Econometristen en ORMers. Het panel zal bestaan uit arbeidsmarktde-

kundigen en recruiters en zal worden geleid door een ervaren forumvoorzitter in de vorm van de headhunter mr Rapmund. Het forum wordt afgesloten met een borrel, de gelegenheid om informeel verder te praten met sprekers en recruiters.

Al met al belooft deze studiedag een onmisbaar gedeelte te worden in de studie van elke AEnORMer, van eerstejaars tot achtstejaars. Omdat de vakgroep AkE dit VSAE-project van harte ondersteund geven de meeste docenten van deze vakgroep collegevrij op 30 mei. De dag zal voor studenten geheel kosteloos zijn. Het is echter wel zaak je zo snel mogelijk in te schrijven, want de capaciteit van de dag en zeker van bepaalde sessies is beperkt! Vol is vol!

Voor meer informatie en een inschrijfformulier wordt verwezen naar het themanummer van de AENORM dat begin mei verschijnt. Daarnaast kun je altijd meer informatie krijgen in de VSAE-kamer (kamer E0.13, telefoon: 020-5254134).

Age/Nobas: stem voor studenten

Faculteitsraadverkiezingen van 8-22 mei

Wie komt er op voor het belang van de studenten aan de FEE? Het antwoord is simpel: de studenten zelf. Op de FEE zijn 6 van de 14 faculteitsraadsleden studenten en daardoor kunnen studenten op deze faculteit een duidelijk stempel drukken op het beleid ten aanzien van vele

zaken, variërend van faciliteiten als studiezaalen en bibliotheken tot de invulling van de nieuwe propedeuse. Tot nu toe kende de faculteit twee politieke verenigingen, te weten de Age en de Nobas. Dit jaar is besloten de krachten te bundelen en tot een lijstverbinding te komen. Omdat het aantal studenten dat gestemd heeft ook het aantal zetels bepaald waarmee de Age/Nobas straks in de faculteitsraad komt en ook een blanco stem wordt meegeteld is het van belang dat alle studenten gaan stemmen. Dit zorgt ervoor dat het aantal van zes studenten in de raad behouden blijft.

De studenten die zich voor een plaats in de raad beschikbaar hebben gesteld zullen zich

ook dit jaar weer hard maken voor zaken als studiebegeleiding, het aantal tentamenkansen, computerfaciliteiten op de FEE en andere zaken die studenten aangaan. De faculteitsraad beslist over al het onderwijs en onderzoek aan de FEE, welk geld waar naartoe gaat bijvoorbeeld. De politieke verenigingen denken het hele jaar mee over de vorming van een nieuwe propedeuse en een nieuw doctoraal. De verenigingen proberen van jouw ideeën op de hoogte te blijven door middel van evaluaties, politieke vergaderingen en het spreekuur. Natuurlijk is een actieve bijdrage ook welkom, daarover kun je meer informatie inwinnen aan de Sefa-balie of op kamer 0.13.

Het stembiljet valt een dezer dagen bij je in de bus, zorg dat er met jouw mening iets gedaan wordt, vul daarom het stembiljet in en stuur het voor 22 mei op!

FAA-activiteiten

14 mei	FAA-Workshop	Procter & Gamble
20 mei	FAA-Workshop	Philips
20 mei	FAA-Workshop	Cap Volmac
23 mei	FAA-Workshop	Arthur Andersen
4 juni	FAA-Workshop	Campina Melkunie
6 juni	FAA-Workshop	Unilever

UWS

C. V. de Jager Door Markko



AIESEC

AIESEC ZOEKT NIEUWE BESTUURSLEDEN!!!

Ben je een geboren organisator? Wil je je managerskwaliteiten in praktijk brengen of je academische kennis testen? Solliciteer voor het AIESEC-bestuur 1996-1997!

AIESEC is opgericht in 1948 en staat voor Association Internationale des Etudiants en Sciences Economiques et Commerciales. De organisatie is inmiddels uitgegroeid tot 's werelds grootste internationale, non-profit, niet-politieke studentenorganisatie, gevestigd in 84 landen en actief op meer dan 750 universiteiten.

Elk jaar biedt AIESEC wereldwijd tienduizenden studenten de mogelijkheid om zich zo breed mogelijk te ontwikkelen. Daarbij richt AIESEC zich zoveel mogelijk op studenten economie en bedrijfskunde. AIESEC slaat zo een brug tussen universiteiten en bedrijfsleven.

De activiteiten van AIESEC concentreren zich

op verschillende programma's zoals bijvoorbeeld *Internationale Stages*. Je bouwt er een unieke werkervaring mee op en je kunt er je capaciteiten mee versterken.

Daarnaast zorgt het *Global Theme Programma* ervoor dat je visie op de wereld een stuk genuanceerder wordt, doordat je je verdiept in internationale vraagstukken.

Niet minder belangrijk voor je persoonlijke ontwikkeling zijn de andere programma's die je helpen bij de voorbereiding van je eerste stappen naar het bedrijfsleven. AIESEC organiseert onder andere *Professionele Trainingen* in effectief communiceren en in sollicitatietechnieken. Tijdens de *CarriërewEEK* brengt AIESEC je direct in contact met het bedrijfsleven en wellicht met je toekomstige werkgever.

AIESEC biedt je bovendien de mogelijkheid om zelf actief te zijn binnen de organisatie. Dit gebeurt meestal in teamverband. Al snel bouw je ervaringen op in het organiseren en begeleiden van workshops, congressen en trainingsseminars. Tegelijkertijd maak je kennis

met het bedrijfsleven. Daarmee verbeter je behalve je persoonlijke capaciteiten ook je bestuurskwaliteiten. Bovendien ontmoet je veel mensen uit de hele wereld in een gezellige sfeer.

AIESEC-Amsterdam is ÈÈn van de acht lokale comitÈs in Nederland en bestaat uit een bestuur van zo'n 25 studenten. AIESEC-Amsterdam 1995-1996 kan terugkijken op een aantal succesvolle activiteiten:

-Het International Economics Congress (IEC) waarbij sprekers uit binnen- en buitenland verschillende internationale en actuele economische onderwerpen bespraken.

-De Training 2000, een tweedaagse training in sociale en persoonlijke vaardigheden, verzorgd door een professioneel trainingsbureau.

-Het Internationale Stage Uitwisselingsprogramma: AIESEC verzorgt voor nederlandse studenten stageplaatsen bij bedrijven in het buitenland en omgekeerd komen buitenlandse studenten hier stage lopen.

Momenteel is AIESEC-Amsterdam druk bezig met de laatste voorbereidingen voor de CarriërewEEK, een jaarlijks terugkerende cyclus die studenten voorbereid op de arbeidsmarkt en met het Oost-Europa-project en het IT-project (beide behoren tot het internationale stage programma).

Om de activiteiten van volgend jaar tot een succes te maken, zoekt AIESEC-Amsterdam nieuwe, enthousiaste bestuursleden. Reageer snel want de sluitingsdatum is 20 mei! Voor meer informatie en inschrijfformulieren kun je terecht op de AIESEC-kantoren.

UVA: AIESEC-AMSTERDAM
NWE ACHTERGRACHT 166
KAMER C-216
1018 WV AMSTERDAM
TEL: 020-6265030
FAX: 020-6385161

VU: AIESEC-AMSTERDAM
DE BOELELAAN 1115
KAMER A152
1081 HV AMSTERDAM
TEL: 020-4448780
FAX: 020-4448916

DE OPTIMALE amor economicus liefde

Olav Velthuis

**Ik heb u lief!
Geheel mijn wezen trilde,
van diepe vreugd,
toen gij mij zijt verschenen,
En 'k moest van eerbied en
van weelde wenen.**

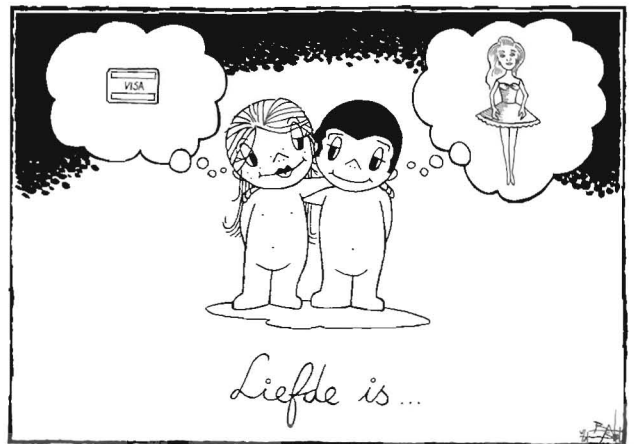
'Mathilde'

Jacques Perk.

Zodra we over liefde spreken, oogst de romanticus onvoorwaardelijk bewondering met zijn zaligmakende hartstocht, terwijl de realist bij voorbaat wordt verfoeid om zijn ontnuchterende afwegingen. De realist valt al te snel samen met Oscar Wildes omschrijving van de cynicus als een man die de prijs weet van alles, maar van niets de waarde. Het verschil tussen beiden is echter schijn; uiteindelijk zijn zij allebei op zoek naar de optimale liefde. Alleen in strategie verschillen de twee karakters van elkaar. De romanticus en de realist weten zich uiteindelijk geconfronteerd met hetzelfde probleem: hoe vind je de optimale partner in een mensenmassa bestaande uit 2,5 miljard gegadigden van de andere sexe (om nog maar te zwijgen over het probleem van de biseksueel).

De romanticus, die denkt de speld in de hooiberg daadwerkelijk te kunnen vinden, stuit op enkele onoverkomelijke informatieproblemen. Allereerst wordt hij op astronomische kosten gejaagd als hij alle informatie in wil winnen die nodig is om de juiste keuze te maken. Denk eens aan het aantal avondjes uit, blind dates, gezellige etentjes, of spontane acties die ondernomen moeten worden. Bovendien schiet onze informatieverwerkingscapaciteit tekort als we alle goede en slechte kanten van zoveel potentiële partners tegen elkaar af willen wegen. Een enkele toevalstreffer daargelaten blijft de romanticus daarom met lege handen achter; wie beweert de ware liefde wel gevonden te hebben, doet feitelijk zijn eigen idealen geweld aan. Want met het argument dat de ware liefde zich laat herkennen aan een uniek gevoel, nemen we natuurlijk geen genoegen. Laat de romanticus maar eens duidelijk maken, dat aan de andere kant van de aardbol niet iemand rondloopt die nog net iets beter bij hem past dan zijn huidige geliefde. Uiteindelijk moet ook hij toegeven dat wij ons in de liefde allemaal bevinden op een lokaal maximum: ons zoekgebied is geografisch beperkt. Kijken we in de directe omgeving om ons heen naar een alternatief, dan zijn we inderdaad vaak slechter uit. Maar dat wil niet zeggen, dat ons absolute maximum niet ergens in Paraguay zou kunnen liggen.

Hoe anders is de strategie van een realist. De realist handelt zoals een schaker denkt. In principe is het mogelijk om een spel schaak op 10120 verschillende manieren te spelen. Gelukkig ontdekt een schaker na verloop van tijd dat bepaalde spelpatronen meer succes hebben dan andere. In de liefde is het niet anders. De realist probeert te schipperen tussen het besef dat het aan de ene kant onmogelijk is alle potentiële kandidaten te overzien, en dat aan de andere kant een bepaald aantal zoekmomenten noodzakelijk is om een gefundeerde keuze te kunnen maken. Hij valt daarom terug op een aantal vuistregels. Naar Korsakoff ga je niet om een keurige dame uit het Gooi op te pikken. In contactadvertenties worden vuistregels expliciet gemaakt: 020 J.vr., 32 jr., ac., 1.86 m.,



Bas van der Schot

blond, zkt. Chr., sl., j. man (gn. sn./brd). De jonge vrouw weet natuurlijk best dat er heel misschien een mollige man met baard of snor rondloopt die beter belichaamt wat zij verlangt, maar dat risico neemt zij op de koop toe om haar keuze enigszins te vereenvoudigen. Vanuit het besef dat het onmogelijk is het beste te krijgen, is ze tevreden met een aardige man die aan haar vuistregels voldoet. De realist beseft met andere woorden dat het absolute maximum, de enige echte, de ware Jacob, onvindbaar is. Kortom, de strategie van de realist is tegelijkertijd doeltreffend en recht door zee. Dat deze strategie daarom verkieslijk is boven die van de romanticus, behoeft geen verder beoog.



informatie-asymmetrie

Maar helaas, was de liefde maar even eenvoudig als een spelletje schaak. De eenzame heeft in werkelijkheid niet alleen te maken met een beperkt vermogen informatie over potentiële partners te verzamelen en te verwerken, hij weet zich bovendien geconfronteerd met het probleem van informatie-asymmetrie. Dit probleem maakt dat we in de liefde veel kunnen leren van de handel in tweedehands auto's. De verkoper van een tweedehands auto is onvermijdelijk beter op de hoogte van de gebreken en tekortkomingen, kortom van de waarde van de betreffende auto. Voor de koper daarentegen is de koop een gok, aangezien hij niet beschikt over de informatie die nodig is om het object op waarde te kunnen schatten. In de liefde is informatie net als op de tweedehands automarkt asymmetrisch verdeeld: ik ben volledig op de hoogte van mijn eigen goede en slechte eigenschappen, maar verkeer in onwetendheid over de karaktertrekken van mijn eventuele partner. In dit verband is het noodzakelijk een onderscheid te maken tussen risicomijders en risicozoekers: de risicozoeker is het liefde-op-het-eerste-gezicht-type, die zich voelt aangetrokken tot de spanning van het volledig onbekende. De risicomijder begeeft zich daarentegen liever op reeds gebaande paden; hij zal het probleem van informatie-asymmetrie proberen te omzeilen door pas aan een relatie te beginnen als hij de ander beter kent, of door een partner te kiezen volgens de via-via methode. Hij weet op deze manier van tevoren

Nutscurve van een weerzien

(Bas van der Schot)

ander in het gevlij te komen. We strooien met complimentjes, onderdrukken irritante trekjes en besteden extra aandacht aan ons uiterlijk. Alsof het niets is. Het komt natuurlijk voor dat de ander denkt, "daar trappen we niet in", maar vaak genoeg werken de versiertrucs echt. Het liefdesavontuur kan beginnen.

qwerty

Vlinders in de buik maken dat wij tijdelijk vergeten dat wij satisficers zijn, en geen maximizers. Maar sterven de liefdesvlinders hun onvermijdelijke dood, dan komt de realist in ons weer boven; hoogste tijd voor een sterke/zwakte analyse. Bovendien moeten we ons afvragen of er daadwerkelijk sprake is van de synergie-effecten, die we van een samengaan mogen verwachten. Als ik één goede tip mag geven: wees nooit te laat met het opmaken van deze tussenbalans. Treuzel je teveel, dan val je ten prooi aan de ijzere wet van de path dependency: hoe langer je wacht, hoe moeilijker het wordt een relatie te beëindigen. Vergelijk de ontwikkelingsfasen van een relatie eens met de evolutie van het toetsenbord. Toen de schrijfmachine in de 19e eeuw werd uitgevonden, bleek een efficiënte rangschikking van de toetsen onmogelijk: de hamers zouden de snelheid van de aanslagen niet bij kunnen houden en daardoor in elkaar gaan haken. Met opzet werd daarom gekozen voor de suboptimale oplossing van het toetsenbord in de wel-bekende qwerty-indeling. Toen in de 20e eeuw echter eerst de elektronische

waaraan hij begint. Tot nu toe spraken we over de liefde als een eenzijdig zoekprobleem. Alsof het vanzelf spreekt dat onze gevoelens beantwoord worden! Daar moet je doorgaans wel

schrijfmachine, en vervolgens de computer werd uitgevonden, verviel de restrictie die de hamers van de klassieke typemachine aan de indeling van het toetsenbord stelden. Alsnog overschakelen op een meer efficiënte indeling van het toetsenbord bleek echter onmogelijk: in de vorm van kostbare typecursussen en langdurige gewenning hebben we zoveel geëinvesteerd in het vertrouwde qwerty-toetsenbord, dat we gedoemd zijn voort te gaan op het pad dat we tijdens de vorige eeuw zijn ingeslagen. Precies zo verloopt de gemiddelde relatie. Ie-

wat voor doen... Als je eenmaal een optimale partner op het oog hebt, is niets belangrijker dan het creëren van een win/win situatie: het aanknopen van een relatie moet niet alleen voor jezelf aantrekkelijk zijn, ook de ander moet er heil in kunnen zien. We zetten daartoe ons beste beentje voor en proberen op allerlei manieren bij de

dereen kan, als het moet, een aantal paren uit zijn omgeving opnoemen die uit gewoonte bij elkaar blijven. Als na de gelukkige bloeiperiode de eerste vlekken verschijnen op de maagdelijke liefdesstaat, wordt er uitgepraat, geslikt en opnieuw begonnen. Desnoods zijn we bereid enkele sessies relatietherapie te ondergaan. Op een gegeven moment zijn de investeringen in de relatie zo hoog opgelopen, dat we niet zomaar opnieuw beginnen met een ander. Bovendien houden we elkaar in een relatie vangen door huwelijkscontracten af te sluiten, die niet zomaar ontbonden kunnen worden. Tenslotte vormen kinderen, oorspronkelijk wellicht geboren als liefdesbaby's, een cruciale bindende factor. Investeren, contract en kind maken het mogelijk dat de optimale liefde steeds verder uit het blikveld verdwijnt. Verder gaan is dan het enige dat rest.

neurotransmitters

De economievisie op de liefde mag misschien ontvullend werken, andere academische disciplines laten van onze verliefdheden nog veel minder heel. Wat te denken van de psycholoog, in wiens visie alle gevoelens van liefde en verliefdheid niets anders zijn dan stroomstootjes die onze neurotransmitters doorgeven in een complexe hersenstructuur. Terwijl de liefde bij psycholoog zo in het materiële niets oplost, wordt zij door de econoom alleen gerelativeerd. Uit ervaring blijkt dat deze relativeringen voor hen die de optimale liefde nog niet gevonden hebben onverdraaglijk zijn. Laat hen doorgaan met het koesteren van zoete illusies. Ik richt mij ondertussen tot de gelukkigen onder ons: let eens op het taalgebruik dat wij in de liefde bezigen. Natuurlijk is de economievisie ontvullend, maar wie eerlijk is geeft toe dat wij allemaal investeren in onze relaties, dat iedereen spreekt over geven en nemen, en dat op een onzeker moment de goede en de slechte kanten van de ander daadwerkelijk tegen elkaar worden afgewogen. Ook het meest intieme denken wij economisch! Maar is het niet zo dat alleen de twijfelaars dit besef als een bedreiging ervaren? Voor wie zich geen zorgen maakt over zijn relatie, vormt het besef eerder een aardig perspectief dan een ontvulling. Beschouw de economievisie daarom als een gedegen lakmoestest.

CALIMERO

in de bankwereld

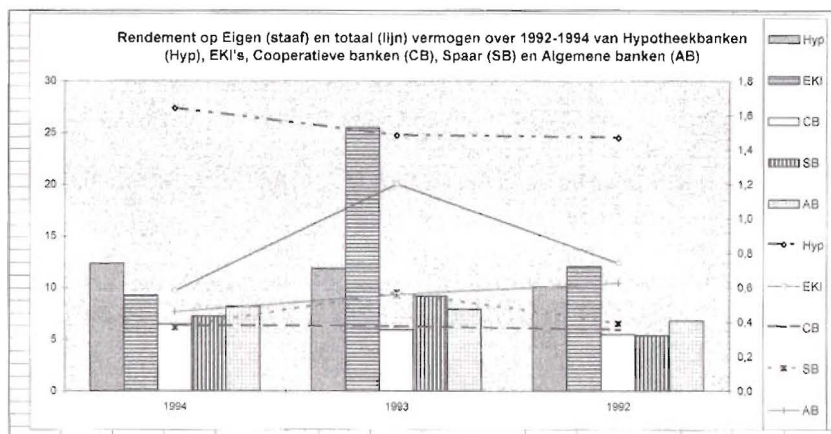
Dick van Ingen

Het nieuws over de Nederlandse financiële sector wordt bijna tot vervelens toe gedomineerd door berichten over 'de grote drie': ABN AMRO, Rabobank en ING Groep. Toch is het wel zo interessant om de kleinere financiële instellingen eens voor het voetlicht te brengen, al was het alleen maar om het besef dat de financiële sector in Nederland en daarbuiten uit meer spelers bestaat dan 'De bank' en meer van dat soort pretentieuze krenten.

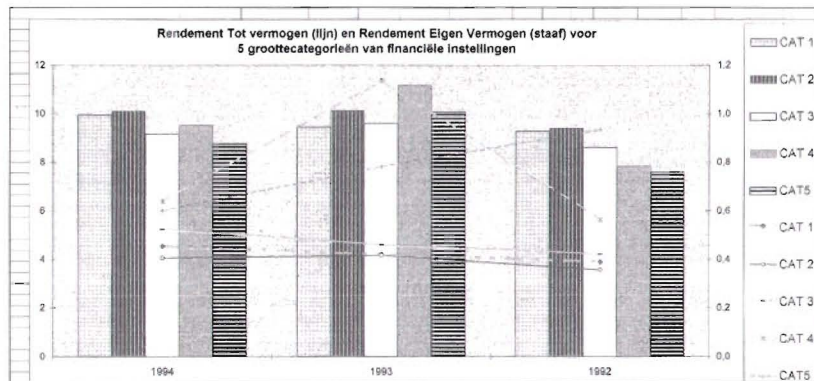
Conglomeraatvorming is wel de meest in het oog lopende ontwikkeling in de financiële sector in Nederland. Aangedreven door schaal- en scopevoordelen en 'om op de wereldmarkt te kunnen wedijveren' is het beeld van de financiële sector in een decennium tijd zeer veranderd. In de 'financiële supermarkt' van een conglomeraat als ING Groep is (bijna) alles op het financiële vlak te koop, van hypotheek, verzekeren, leasen, tot aan beleggen toe (het zgn. 'Allfinanz-concept'). Het verschijnsel van dergelijke conglomeraten vormt een contrast met de Angelsaksische wereld, waar door regulering de scheidslijnen tussen *investment* en *commercial banking* activiteiten nog redelijk intact zijn. Deze scheiding tussen beursgerelateerde en meer traditionele (sparen en kredietverlening) activiteiten van banken is terug te voeren op The Glass-Steagall Act uit 1933. Evenals in Europa doet zich in de Verenigde Staten overi-

gens wel een sterke concentratietendens voor. De traditioneel sterke gerichtheid op de beurs als externe financieringsbron voor het bedrijfsleven en de scherpe concurrentie tussen gespecialiseerde *investment banks* zijn slechts enkele van de factoren die hebben geleid tot een wereldwijde Angelsaksische hegemonie op dit vlak. Europese financiële instellingen zijn op het punt van de vorming van conglomeraten van banken en verzekeringsmaatschappijen echter verder dan de Amerikanen. De wereldwijde vooruitzichten voor *investment banking* zijn goed: globaliserende ondernemingen expanderen door fusies en overnames op buitenlandse markten en veel overheden privatiseren staatsbedrijven en dereguleren hun markten. Europese grootbanken proberen dan ook al sinds enkele jaren (door overnames) hun achterstand op dit vlak op Angelsaksische banken in te lopen. Internationale ontwikkelingen gaan de Nederlandse financiële sector dan ook bepaald niet voorbij - namen als ABN AMRO, Hoare Govett, Fortis en ING Barings passen in dit beeld.

In al het fusie- en overnamegeweld dat met de vorming van financiële conglomeraten gepaard gaat, is het de vraag of er in de toekomst kleine onafhankelijke financiële instellingen zullen overblijven. Doen grote bedrijven in de financiële sector het nu wel zoveel beter doen dan kleine, onafhankelijke financiële instellingen? Onderscheiden naar grootte en ondernemingssoort zijn door ondergetekende ruim 60 bedrijven onderzocht op een aantal criteria voor de jaren 1992-1994. Het analyseren van de performance op het criterium 'grootte' is gedaan door de banken te verdelen in 5 categorieën naar balans-totaal en deze met elkaar grafisch te vergelijken (met afkortingen voor grootte en soort). De indeling naar grootte is als volgt: de drie grootbanken (CATEGORIE 1), instellingen met een balansstotaal van meer dan 10 mrd (CAT 2), idem met een balansstotaal 2-10 mrd (CAT 3), idem met balansstotaal 1-2 mrd (CAT 4) en de bedrijven met een balansomvang van minder dan 1 mrd gulden.



Vervolgens is een indeling gemaakt op het criterium ondernemingssoort: de 60 onderzochte bedrijven bestaan namelijk uit 43 algemene (AB), 3 spaar (SB), 4 hypotheek (Hyp) en 4 coöperatieve banken (Coöp) en 8 effectenkredietinstellingen (EKI). Doel hiervan is om na te gaan of er een verband bestaat tussen de ondernemingssoort en de performance.



In grootte en soort verschillende instellingen vergeleken is alleen mogelijk door relatieve grootheden te gebruiken. Het rendement op het Eigen (REV) en Totaal Vermogen (RTV) van de verschillende soorten instellingen zeggen iets over de winstgevendheid van een bedrijf. Zijdclings is ook gekeken waar banken hun inkomsten vandaan halen: uit rente, provisies, resultaat uit deelnemingen, resultaat uit financiële transacties of overige baten.

De baten-/lastenverhouding en de risicodruk zeggen beide iets over de effectiviteit waarmee het bankbedrijf uitgevoerd wordt. De baten-/lastenverhouding drukt de verhouding tussen totale baten en de bedrijfslasten van banken uit (bedrijfslasten zijn personeelskosten, afschrijvingen en overige kosten), terwijl de risicodruk -de waardemutatie van de vorderingen of de toevoeging voorziening kredietrisico in % van het brutoresultaat- weergeeft welk deel van de leningen als oninbaar moet worden beschouwd. Door de ratio's in grafiekvorm weer te geven, wordt er een verband zichtbaar gemaakt tussen de performance en bedrijfsomvang en de ondernemingssoort.

Op basis van dit beperkte onderzoek zijn -mede aan de hand van hier niet getoonde grafieken en cijfers- enkele aardige conclusies te trekken:

Uit grafiek 2 blijkt dat de rentabiliteit van het totaal vermogen voor grotere instellingen (cat 1 + 2) lager ligt dan voor kleinere bedrijven, met andere woorden: een groot financieel bedrijf maakt minder goed gebruik van het binnen de onderneming aanwezige vermogen. Voor wat betreft het rendement van het eigen vermogen blijkt dat grote en kleine bedrijven over de jaren 1992-94 gemiddeld genomen gelijk scoren. (Kleine bedrijven hebben meestal een wat hoger eigen vermogen als % van het balanstotaal dan grotere instellingen). Op het in de onderneming aanwezige eigen vermogen wordt dus ongeveer evenveel verdiend.

Duidelijk is wel dat de fluctuaties in het rendement van eigen en vreemd vermogen gro-

ter zijn bij kleinere bedrijven. In het notoir slechte beursjaar 1994 bijvoorbeeld, met een onvoorzicne 'rentehobbel' die maar niet wilde overgaan, lijken de grotere instellingen (cat.1 + 2) te profiteren van hun omvang en diversiteit van (buitenlandse) activiteiten. Er wordt een hoger rendement op het eigen vermogen behaald dan bij kleinere instellingen (cat 4+5) het geval was. In het fraaie beursjaar 1993 deden de kleinere instellingen het daarentegen beter dan de grotere bedrijven. Dit is te zien in grafiek 1: Effectenkredietinstellingen, die vooral in categorie 5 voorkomen, beleefden toen een gouden jaar met een REV van meer dan 25 % en een RTV van 1,2 %. Opmerkelijk bij de coöperatieve, hypotheek- en spaarbanken is het grote aandeel van de rentebaten in het totaal van de baten (variërend van 80 tot 100 %). Bij algemene banken maken rentebaten slechts een krappe 70 % van de baten uit en bij effectenkredietinstellingen ligt dit op circa 22%. Algemene banken verkrijgen hun inkomsten meer vanuit de verschillende bronnen van inkomsten (rente, provisies, opbrengst deelnemingen, resultaat financiële transacties en overige baten). Ze zijn dan ook minder afhankelijk van één activiteit, een regio of omstandigheid als het beursklimaat bijvoorbeeld. EKI's daarentegen halen het grootste deel van de inkomsten uit provisies op effectentransacties. Hun resultaten zijn daarmee veel meer afhankelijk van één bron van inkomsten en dit geeft aan waar de fluctuaties in de resultaten bij deze over het algemeen kleinere instellingen (cat. 4+5) vandaan komen.

De baten-/lastenverhouding (in grafiek 3) toont dat de grootste instellingen (cat.1) over elk van de jaren 1992-94 een lage baten-/lastenratio hebben. Tegenover iedere gulden aan bedrijfslasten staat slechts ongeveer anderhalve gulden aan inkomsten. Dit lage -en dus- ongunstiger verhoudingsgetal hangt waarschijnlijk samen met een omvangrijke buitenlandse aanwezigheid en een duur kantorennet (aldaar). Hypotheekbanken of vestigingen van buitenlandse banken -met vaak maar één kantoor- hebben namelijk een veel

hogere baten-/lastenverhouding.

Kleinere bedrijven hoeven doorgaans ook minder te doteren aan de voorziening voor oninbare vorderingen ('de risicodruk'). Blijkbaar hebben kleinere instellingen minder te lijden van een verkeerde beoordeling van de kredietwaardigheid van hun klanten.

Zwakke spelers zijn de spaarbanken en de coöperatieve banken: zowel REV als RTV als de baten-/lastenverhouding ligt lager dan bij de andere soorten bedrijven. Het enige pluspuntje is dat een groot deel van hun baten uit rente-inkomsten bestaat waarop de interestmarge (nog) redelijk groot is, maar de vraag is hoe lang dit zo kan blijven. Op de spaar- en kredietmarkten neemt de concurrentie tussen de verschillende instellingen namelijk sterk toe (het verschijnsel van de 'bankshoppende cliënt').

Met al het fusie- en overnamegeweld in de sector dat met de vorming van conglomeraten gepaard gaat, neemt het aantal kleinere, onafhankelijke financiële instellingen snel af; toch zou op grond van het bovenstaande voorzichtig geconcludeerd kunnen worden dat gespecialiseerde of kleinere bedrijven (resp. Hyp.banken en EKI's) zich qua performance goed kunnen handhaven naast grote conglomeraten. De fluctuaties in rendement en effectiviteitsratio's zijn echter groter bij kleine dan bij grote bedrijven. Grote instellingen moeten het juist hebben van deze omvang en de diversiteit van hun activiteiten, wat is af te leiden uit een lagere RTV, baten-/lastenverhouding, eigen vermogen als % balanstotaal en inrestmarge en een grotere risicodruk.

Enig optimisme over een sector die uit meer bedrijven zal blijven bestaan dan (alleen dochters van) 'De bank', 'Ongetwijfeld ING-bank' of 'bank waar je er niet alleen mee voor staat' (RABO), lijkt dus gerechtvaardigd. Met andere woorden: Calimero ('Jij bent groot en ik ben klein en dat is niet eerlijk') heeft dus geen gelijk. Gelukkig maar...

Geert Hofstede is volgens de ranglijsten van de Economisch Statistische Berichten al jaren de meest geciteerde econoom van Nederland. Toch geniet de emeritus-hoogleraar 'Vergelijkende cultuurstudies' en 'Internationaal management' aan de Rijksuniversiteit Limburg, in Nederland geen grote bekendheid. Zijn faam heeft hij met name aan het buitenland te danken: Hofstedes belangrijkste boek, *Cultures and organizations, software of the mind*, is in tien talen vertaald. De Nederlandse editie kreeg de titel 'Allemaal andersdenkenden: omgaan met cultuurverschillen' mee.

'Allemaal andersdenkenden' vormt een aardige illustratie van het gegeven dat de meest briljante boeken niet altijd door de meest briljante denkers worden geschreven: toeval vormt in de wetenschap een even onvermijdelijke component als in het dagelijks leven. Hofstede had het geluk aan een betrekking bij IBM een unieke schat aan gegevens over te houden: de uitslagen van 116.000 enquêtes, afgenomen onder even zo veel IBM-medewerkers in 70 verschillende landen. Door het verwerken van deze gegevens kon Hofstede, juist op het moment dat cultuurverschillen tussen landen en organisaties in de belangstelling raakten, een goed beeld scheppen van de waarden die mensen over de hele wereld er op na houden.

'Allemaal andersdenkenden' bespreekt de verschillen tussen nationale culturen aan de hand van vijf culturele dimensies: de wijze waarop individu en groep zich tot elkaar verhouden, de mate van ongelijkheid (machtsafstand) die men normaal acht, de gewenste rolverdeling tussen man en vrouw, de wijze waarop mensen met onzekerheid omgaan, en de oriëntatie op lange dan wel korte termijn. Hofstede rangschikte, hoofdzakelijk aan de hand van de IBM-gegevens, alle betrokken landen voor iedere dimensie afzonderlijk. Uit deze rangordes blijkt bijvoorbeeld dat Nederland een relatief feminiene en individualistische cultuur heeft met een kleine machtsafstand. Tot zover het statistische gedeelte. Zodra Hofstede de statistische gegevens gaat interpreteren en de gebleken verschillen probeert te verklaren, beginnen we ons af te vragen waarom juist deze man de databank van IBM in handen moest krijgen. Het materiaal

vraagt om betere inzichten dan Hofstede ons kan verschaffen. Zo raakt hij verstrikt in de richting van meerdere causaliteitsverbanden. Zijn wij rijk geworden omdat we individualistisch waren, of zijn wij met zijn allen individu geworden door onze rijkdom? Gedegeen historisch onderzoek zou zeker voor enige opheldering zorgen, maar op het gebied van economische geschiedenis is Hofstede niet thuis. Opvallend is ook dat hij nauwelijks aandacht heeft voor de religieuze component in cultuurverschillen.

Storend is bovendien dat Hofstede tot in den treure herhaalt dat hij niet verwacht dat cultuurverschillen in de toekomst kleiner zullen worden. Helaas voert hij geen argumenten aan voor deze contra-intuïtieve stellingname. Dit gebrek aan argumentatie, gecombineerd met slechte stijl, maken deze en andere profetische uitspraken tot de vervelendste passagen van het boek.



Tenslotte valt Hofstede meer dan eens ten prooi aan het gebruik van verleidelijke stereotypen. Wat te denken van de mededeling dat mensen in een individualistische cultuur (wij dus) een dringende behoefte hebben aan mondelinge communicatie, terwijl men in een collectivistische cultuur de voorkeur geeft aan stilte? Overigens kunnen we Hofstede maar beter niet verwijten dat hij leunt op gevaarlijke stereotypen, want dat verwijt is volgens hem een uiting van de Nederlandse cultuur bij uitstek.

Stereotypisch of niet, waarschijnlijk is de moderne econoom de enige die niet onderkent dat cultuurverschillen gevolgen hebben

voor de economie. In Frankrijk bestaat er een grote machtsafstand, met als gevolg dat bedrijven een uitermate hiërarchische organisatie kennen; Duitsers hebben de pest aan onzekerheid en structureren economisch handelen daarom nauwkeurig in bureaucratieën; Nederland is door zijn feminiene cultuur eerder geschikt voor dienstverlenende functies dan voor massaproductie. En dat zijn nog maar verschillen binnen West-Europa. Heeft u al eens zaken gedaan met een Soedanees?

'Allemaal andersdenkenden' behandelt echter in de eerste plaats de bedrijfskundige gevolgen van cultuurverschillen; zo mislukken fusies tussen twee bedrijven uit een verschillend land vaak doordat de culturen met elkaar botsen. Daarom zouden fusies niet alleen op financiële, maar ook op culturele overwegingen gebaseerd moeten zijn. Verder merkt Hofstede op dat premies of bonussen, die erop gericht zijn individualistische prestaties te bevorderen, niet werken in collectivistische culturen als die van Latijns-Amerika of Afrika. Meer in het algemeen maakt hij op overtuigende wijze duidelijk dat Westerse organisatie-theorieën buiten West-Europa en de Verenigde Staten hun geldigheid verliezen. Managers zouden hun strategieën in de toekomst beter af moeten stemmen op de nationale cultuur.

Op dit gebied ligt de grote verdienste van Hofstede: 'Allemaal andersdenkenden' slaat een brug tussen de bedrijfseconomie en de algemene economie. Het boek neemt als het ware een middenpositie in tussen de al te praktische, maar weinig wetenschappelijke bedrijfseconomische literatuur, en het abstracte, vaak weinig relevante onderzoek van algemeen economen. Dit is echter niet de belangrijkste missie van de auteur. Voor Hofstede is de erkenning van cultuurverschillen vooral van belang, omdat de belangrijkste problemen van het moment om een internationale oplossing vragen. Met name milieuproblemen als het broeikaseffect, zure regen, en de ontbossing gaan hem aan het hart. Hofstede koestert de naïeve hoop dat het gedeelte ecologische gevaar alle landen van de wereld zal dwingen tot een interculturele samenwerking zoals die nog nooit heeft be-

staan. Als eerste aanzet moeten wij door 'Allemaal andersdenkenden' te lezen kosmopolitischer worden in ons denken.

Allemaal andersdenkenden. Omgaan met cultuurverschillen

Oorspronkelijke titel: *Cultures and organizations, Software of the mind.*

Geert Hofstede

1e druk 1991, 6e druk 1995. Amsterdam Contact.

ISBN 90-254-6913-2.

LEADING ECONOMIC CONTROVERSIES OF 1996

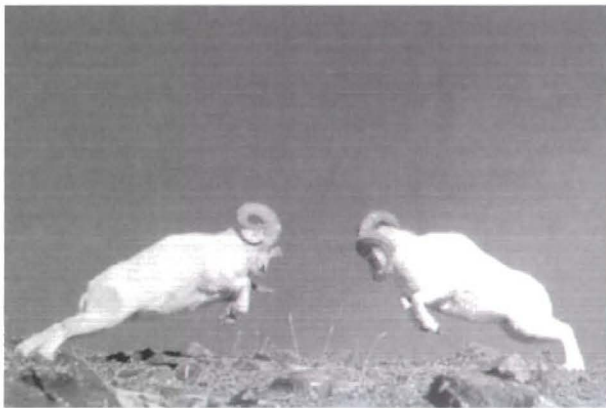
Douwe Douwes

Iedereen heeft zijn mening klaar als het gaat om het economische beleid in de Verenigde Staten. Vaak wordt er in stereotypen over het economisch machtigste land ter wereld gesproken: lage belastingen, geen bijstand en belachelijk hoge defensie-uitgaven. Voor wie genuanceerder over dit soort zaken wil denken, is het boekje *Leading economic controversies of 1996* een absolute aanrader.

Voor het tweede achtereenvolgende jaar heeft de econoom Edwin Mansfield van de Universiteit van Pennsylvania een aantal geschriften en speeches samengebracht van toonaangevende Amerikaanse beleidsmakers en denkers. Het boek is onderverdeeld in tien hoofdstukken, en elk hoofdstuk behandelt een strak afgebakend onderwerp, variërend van monetair beleid tot de economische hervormingen in Oost-Europa. Per onderwerp krijgen twee of drie auteurs de kans hun mening uit de doeken te doen. Vaak staan die meningen diametraal tegenover elkaar, wat niet vreemd is als je bedenkt dat Mansfield zich er vaak wat makkelijk vanaf maakt door het in de tegenstelling Democraat - Republikein te zoeken. Dat ontaardt uiteraard nogal snel in of een volledig afkraken van Clintons beleid, als er een Republikein achter de tekst-

verwerker zit, of zonnige kijk-ons-het-de-afgelopen-vier-jaar-eens-fantastisch-gedaan-hebben-reclamefoldertaal van democratische zijde. Vooral in het hoofdstuk over het milieu stuitte mij dat erg tegen de borst.

Tussen de schrijvers die bijdragen hebben geleverd zitten ook voor ons bekende namen: Al Gore, Alan Greenspan en Paul Krugman (inderdaad, van Obstfeld) om er een paar te noemen. Ook de onlangs bij een vliegtuigongeval omgekomen minister van handel Ron Brown doet een duit in het zakje over R&D-beleid, een zeer omstreden onderwerp in de Verenigde Staten. Hoewel de auteurs afkomstig zijn uit zulke verschillende werelden als de politiek, de wetenschap en het bedrijfsleven, levert dat over het algemeen geen storende stijlfreken op: Mansfield heeft er zorgvuldig voor gewaakt al te moeilijke uiteenzettingen en gedachtengangen buiten zijn selectie te houden. Het was duidelijk niet de bedoeling van de sa-



mensteller om de bundel enige wetenschappelijke pretentie mee te geven. Dat blijkt ook uit de bronnen waaruit Mansfield heeft geput: het varieert van open brieven tot speeches, maar met uitzondering van Krugmans bijdrage over handelspolitiek is geen enkel stuk uit een boek afkomstig. Het betreft voornamelijk aanbevelingen uit *Economic reports to the president*, artikelen in bladen als *Business week* en dergelijke, dus voor ingewikkeld taalgebruik hoeft de lezer niet bang te zijn.

De vraag is natuurlijk: waar debatteren die Amerikanen eigenlijk over? In sommige gevallen zijn de onderwerpen die worden behandeld vrijwel gelijk aan kwesties die in Nederland

spelen. Het wordt dan wel heel duidelijk hoe verschillend Amerikanen en Europeanen tegen maatschappelijke problemen aankijken. Zo wordt er in het hoofdstuk over de herziening van de bijstand het voorbeeld van minderjarige moeders aangehaald. De Republikeinse oplossing voor dit probleem getuigt niet echt van een sociaal geweten: alle hulp afschaffen. De Democratische bijdrage stelt een iets genuanceerdere aanpak voor: hulp bieden als de alleenstaande moeders als ze op school blijven, maar ze verbieden onafhankelijke huishoudens op te zetten. Hoewel hij het misschien wel zou willen, zie ik Bolkestein in de Tweede Kamer een dergelijk beleid nog niet zo snel bepleiten. Soms ook zijn de onderwerpen puur Amerikaans: een kwestie als antitrustwetgeving zou in een vergelijkbaar Nederlands boekje nooit zo veel aandacht gekregen hebben.

Tekenend voor de Amerikaanse samenleving in de afgelopen jaren is tevens de verrechtiging in het congres. Ter illustratie van deze ontwikkeling heeft Mansfield het veelbesproken *Contract with America* in de bundel opgenomen. Zeer interessante lectuur voor de gemiddelde *America-watcher*: de Republikeinen laten erin zien het serieus te nemen met hun revolutie en hun terugkeer naar de goede oude Amerikaanse waarden.

Voor degenen die in Amerika op zijn breedst zijn geïnteresseerd is *Leading economic controversies* een heel leuk boekje. Helaas zijn niet alle bijdragen up to date - sommige stammen uit 1993- wat toch vreemd overkomt als je een bundel een dergelijke titel meegeeft. Een groot pluspunt van deze verzameling is de lichte toon waarop de onderwerpen behandeld worden: je hoeft niet op het boek te studeren om de grote lijn te kunnen volgen. Met de Amerikaanse verkiezingen in november voor de deur vond ik het in ieder geval heel leuk me eens in

de Amerikaanse economische issues te verdiepen. *Leading economic controversies* is daarvoor een prima gids.

Leading economic controversies of 1996

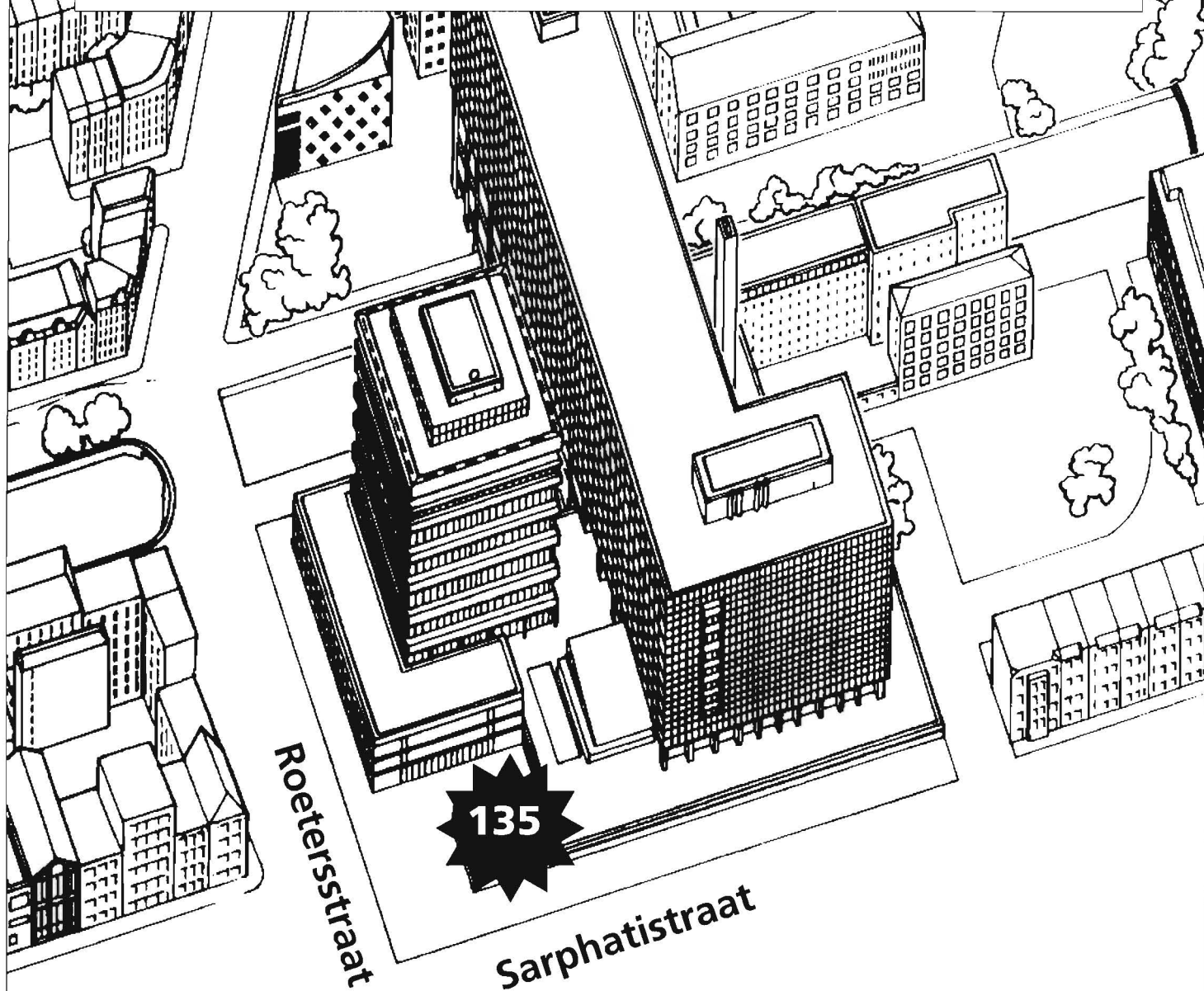
Mansfield, E. (Ed.)

W.W. Norton 1996

ISBN 0-393-96955-X

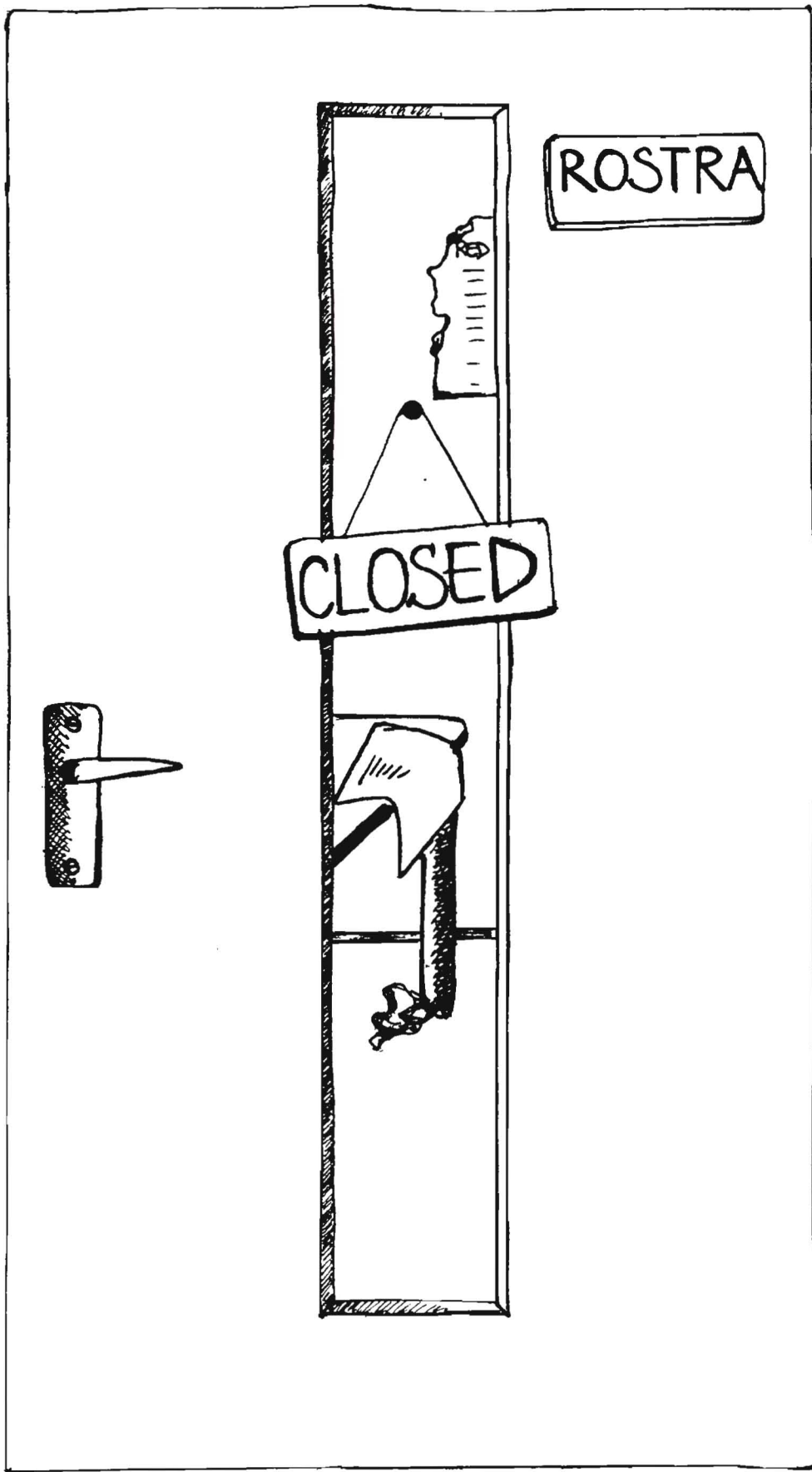
DE ONDERWIJSBOEKHANDEL

School- en Studietoeken het hele jaar door



Scheltema Holkema Vermeulen *
Brinkman's Educatieve Boekhandel)

Sarphatistraat 135 Amsterdam
telefoon (020) 420 53 67 fax (020) 420 64 27



ROSTRA-REDACTEUREN GEZOCHT

kamer E0.05
tel 525.4297

Is altruïsme in het eigen belang?

Ib Waterreus

Mensen doen dingen die je van een Homo Economicus niet direct zou verwachten; ze geven geld aan straatmuzikanten, brengen gevonden voorwerpen terug, doneren bloed, organen en nog veel meer. Dit altruïstische gedrag lijkt in tegenspraak met de gangbare economische theorie, die zegt dat mensen rationeel en egoïstisch zijn. Geven mensen echt om anderen of lijkt dat maar zo?

Altruïstisch gedrag betekent iets doen voor een ander, zonder dat direct het eigen belang gediend wordt. Neoklassieke die-hards kunnen altruïsme natuurlijk ontkennen en zeggen dat mensen liefdadigheid verrichten uit eigenbelang omdat ze er bijvoorbeeld een warm gevoel van krijgen. Altruïsme wordt dan een leeg en zinloos begrip. Op die manier wordt alle gedrag gereduceerd tot eigenbelang. Bevredigend is dat niet, want van sommige handelingen is het directe eigenbelang moeilijk in te zien. Het merendeel van de Nederlanders zeult glas naar de glaskak, maar weinigen praten met groot enthousiasme over die hobby.

De tegenovergestelde veronderstelling, puur altruïsme als basis voor menselijk gedrag, ligt evenmin voor de hand. Wie nooit aan zichzelf denkt lijkt geen lang leven beschoren. Een wereld met alleen maar altruïstisch gedrag is zelfs onmogelijk: als ik alleen maar doe wat jij wil en jij doet alleen wat ik wil, doet uiteindelijk niemand iets. Zelf willen we namelijk niets! Altruïstisch gedrag moet dus nader worden bekeken om er iets zinvol over te kunnen zeggen.

Is altruïsme schijn?

Vrijwillige bijdragen kunnen uit egoïsme voortkomen als ze te beschouwen zijn als een verzekeringspremie. Het is echter alleen in het eigenbelang als premie en risico in verhouding zijn. Voorbeelden uit de praktijk geven echter duidelijk aan dat mensen vaak vrijwillig 'premies' betalen die beduidend hoger zijn dan actuariel te verwachten is; er bestaan reddingsbrigades die van vrijwillige bijdragen in stand worden gehouden, terwijl de donateurs hun veiligheid veel meer kunnen vergroten door dat geld uit te geven aan nieuwe autobanden of aan een brandalarm. Een ander voorbeeld waarbij elke donatie de verzekeringsbenadering heeft gelogenstraft was de oprichting van jongerenomroep 'Morgana'. Deze omroep zou aan het eind van 1994 alleen van start gaan als binnen een maand tienduizenden tientjesleden hun 'premie' overmaakten. Als het beoogde aantal le-

den niet werd gehaald waren degenen die zich wel hadden aangemeld hun tientje kwijt. Meer kans in de krasloterij, zou een egoïst denken. De omroep is inderdaad een Fata Morgana gebleken; de initiatiefnemers werden wel de tientjes en het adressenbestand van een paar duizend mensen rijker.

Giften zonder een directe aanwijsbare tegenprestatie lijken voor een egoïst absurd. Het is niet te verklaren door te stellen dat die mensen het gewoon leuk vinden om geld weg te gooien. Dan zouden ze het geld ook gewoon uit het raam op straat kunnen gooien en dat verschijnsel komt niet vaak voor. Geefgedrag heeft dus te maken met het doel waaraan gegeven wordt.

Altruïstisch gedrag bestaat en is dus niet slechts schijn. Dat wil nog niet zeggen dat geen enkele tegenprestatie wordt verwacht. Volgens de theorie van 'wederzijds altruïsme' verlenen mensen elkaar alleen hulp als ze op termijn een tegenprestatie kunnen verwachten. In eerste instantie klinkt dit heel aanneemelijk. Mensen hebben vaak veel over voor familie en bekenden maar daar valt dan ook wat van terug te verwachten. Eenzijdige relaties zijn meestal geen lang leven beschoren en bijna niemand gaat zo maar met wildvreemden in zee.

Hoe het dan zit met liefdadigheidsacties op TV? Van goede doelen valt weinig terug te verwachten maar bedrijven kunnen door een grote donatie wel veel 'goodwill' kweken. Het kan een goedkope vorm van imagoverbetering zijn. Voor individuen die in het openbaar goede doelen steunen kan ook gelden dat zij uit zijn op status en prestige. Toch biedt wederzijds altruïsme geen complete verklaring voor openlijk giftgedrag, laat staan voor anonieme donaties. Mensen geven ook wanneer dat een weinig rendabele investering in wederzijds altruïsme lijkt te zijn. Zo geven mensen fooien in restaurants waar ze nooit meer terug zullen komen.

Kleine moeite, groot plezier

Adam Smith wordt op grond van zijn boek

'The Wealth of Nations' (1776) vaak beschouwd als de advocaat van het economisch egoïsme. Daarmee wordt echter voorbijgegaan aan zijn 'Theory of Moral Sentiments' (1759). Daarin stelt Smith dat mensen het vermogen tot inleving in de ander hebben en dat dit vermogen ook een motief vormt voor ons handelen. Omdat we meelevan met de pijn en het verdriet van anderen kunnen we niet compleet egoï-

stisch zijn. Bovendien waarderen we volgens Smith sympathie voor anderen als een doel op zichzelf. We willen meelevan met het wel en wee van anderen en anderen laten meelevan met het onze.

Naast het motief van medeleven met de ander worden ook andere motieven voor altruïstisch gedrag vaak genoemd, zoals loyaliteit ten opzichte van een gemeenschap (bijvoorbeeld vaderlandsliefde) en morele overtuigingen (bijvoorbeeld geloof). Veel mensen worden niet alleen door egoïsme maar ook door een of meer van deze motieven geleid in hun handelen. Robin Hood kan actie ondernemen omdat hij begaan is met de armen en tegelijkertijd zichzelf in een goed daglicht wil stellen. De 'motievenmix' kan bovendien per persoon verschillen; Robin Hood zal meer door medeleven worden gedreven dan Dago-bert Duck.

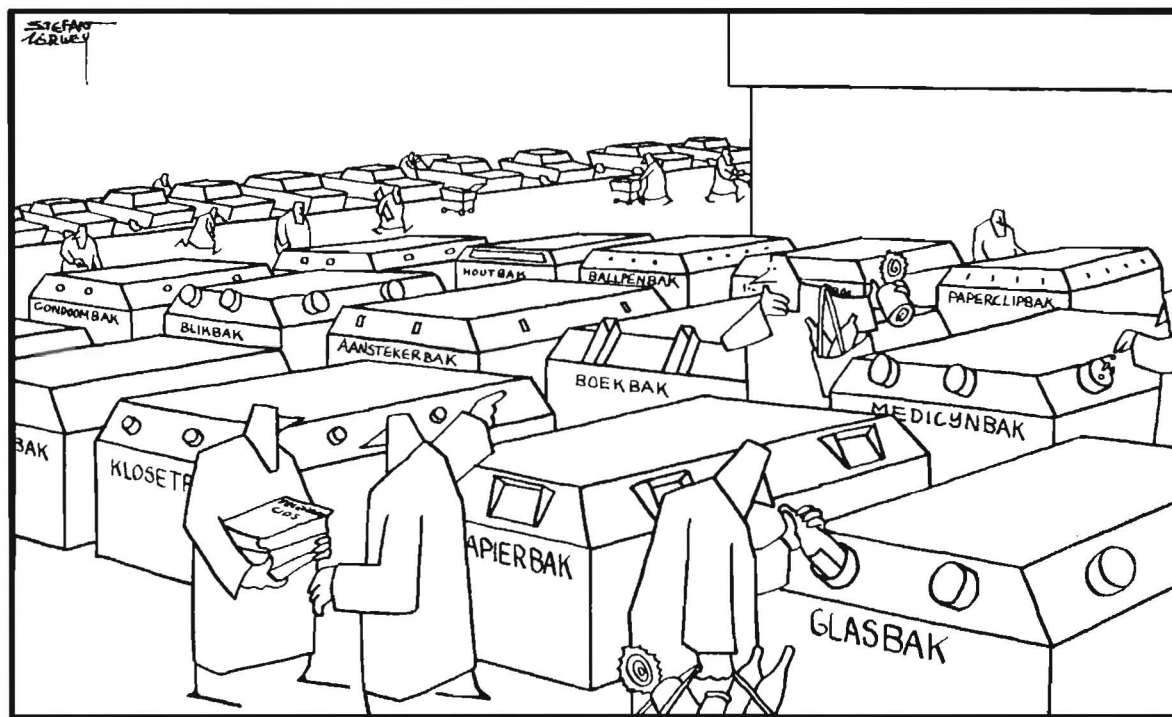
Dit lijkt realistisch omdat we dergelijke motieven bij ieder van ons zullen herkennen. Dat ons uiteindelijke gedrag wordt bepaald door een combinatie van motieven klinkt misschien plausibel, maar is tegelijkertijd nietszeggend; je weet niet vantevoren welk motief de doorslag geeft, en hoe mensen in een bepaalde situatie zullen handelen.

Het kost weliswaar moeite en tijd om je om anderen te bekommeren, maar op den duur kan dat veel meer opleveren dan kortzichtig egoïsme. Het helpen van iemand anders kan soms verspilde moeite zijn (vanuit een egoïstisch oogpunt), toch voelen we dat lang niet altijd zo. Er lijkt vaker sprake van 'kleine moeite, groot plezier', of het nu om het sturen van een kaartje of het steunen van een goed doel gaat. Een samenleving als geheel

heeft bovendien veel baat bij altruïsme. De economie draait veel soepeler als we bereid zijn elkaar een handje te helpen. De informele zorg (ziekzorg door familie en vrienden) neemt de overheid bijvoorbeeld veel werk uit handen. Zolang anderen zich van tijd tot tijd ook altruïstisch naar ons gedragen blijft altruïsme de moeite waard.

pot kunnen betekenen voor de service in restaurants.

Medeleven, loyaliteit en morele overtuigingen zijn motieven voor menselijk handelen en kunnen daarom altruïstisch gedrag verklaren. Of altruïstische motieven de doorslag geven of dat egoïstische motieven de boventoon



afval scheiden, altruïsme of eigenbelang?

Calulerende burger

Altruïsme is echter niet vanzelfsprekend. Daarom wekken overheid en bedrijfsleven altruïsme soms kunstmatig op. De militaire discipline in een leger is een extreem voorbeeld, omdat er geen sprake is van vrijwilligheid. 'Team-building' ondergaan de meeste mensen echter vrijwillig en wordt veel gebruikt in het bedrijfsleven. Via postbus 51 heeft de overheid mensen massaal aan het afval scheiden gekregen. Het motto daarbij is 'doe het voor het milieu' ofwel in het belang van komende generaties. De recente opkomst van de 'calulerende burger' betekent een gevaar voor allerlei altruïstische activiteiten. Het helpen van een oud vrouwtje bij het oversteken kan moeilijk een rendabele investering worden genoemd want de kans dat jij ooit door haar zal worden geholpen lijkt gering. Toch zou het wel prettig zijn als dit soort solidariteit blijft bestaan en je ook op hulp kan rekenen als jezelf oud bent. Voor het geven van een fooi in een restaurant geldt iets dergelijks. Ook fooien zijn een extra motivatie voor horecapersoneel die bediening in de gehele horeca ten goede komt. Berekenend gedrag zou op den duur de hond in de

voeren in bepaalde gedragingen hangt echter af van de situatie en de persoon. Er zijn bovendien grenzen aan altruïstisch gedrag; het mag geen eenrichtings-verkeer naar anderen worden. Als mensen het gevoel krijgen dat dit wel het geval is wordt altruïstisch gedrag bedreigd.

We zijn op zoek naar die zeldzame **witte** olifant

De sollicitatieprocedures van de meeste multinationals staan bekend als zeer zware, lange trajecten. Een eerste selectie op basis van CV, vervolgens een intelligentietest en psychologisch onderzoek, dan een serie gesprekken en tenslotte een assessment centre. Pas als de jonge academicus deze stadia heeft doorlopen, mag hij zich een volwaardig management trainee noemen.

Bij Esso, en zustermaatschappij Exxon Chemical, gaat dit verhaal echter niet op, slechts twee ronde van gesprekken en dan direct *training on the job*. Volgende reden om af te reizen naar Breda, waar zich het hoofdkantoor van Esso Benelux bevindt, om met Fred van Melkebeke de filosofie achter dit beleid te bespreken.

Esso Benelux werft jaarlijks 30 tot 40 academici, waarvan de ene helft bestaat uit ingenieurs, terwijl de andere helft gevormd wordt door economen en bedrijfskundigen. Bovendien worden zij zowel in Nederland als in België geworven. "Als we kijken naar het profiel van de mensen die wij zoeken, dan zijn dat bij voorkeur mensen die net afgestudeerd zijn. Mensen die zich niet zo zeer gespecialiseerd hebben in een bepaalde richting, maar veeleer generalistisch zijn ingesteld. Daarnaast moeten zij over voldoende drive en ambitie beschikken en bovendien bijzonder analytisch zijn aangelegd. Iemand die meer met *fingerspitzengefühl* werkt komt hier simpelweg niet aan zijn trekken. Uiteraard verwachten wij van mensen flexibiliteit en talentkennis. Wij vinden het dan ook belangrijk dat studenten zich naast hun studie ook bezig hebben gehouden met nevenactiviteiten, en zich daarin geprofileerd hebben als iemand die vrij makkelijk de leiding krijgt of neemt. Als je de bovenstaande zaken bij elkaar optelt, dan zie je de karakteristieken van de mensen die wij graag onze organisatie binnen zien komen. Wij zijn op zoek naar die zeldzame witte olifant", aldus Fred van Melkebeke.

Bij haar aannamebeleid lijkt Esso Benelux niet geduceerd te worden door vacatures, zelfs niet in moeilijke tijden. "Wanneer je gedurende 2-3 jaar op de kosten let en heel weinig mensen aanneemt, merk je 5-6 jaar later dat er een hele laag ontbreekt. Dan is het grote paniek om mensen te vinden, met als gevolg dat er een beroep op buitenstaanders gedaan moet worden. Dit is echter niet in overeenstemming met de manier waarop wij via management development de continuïteit willen waarborgen. De algemene onderliggende basisfilosofie is namelijk dat wij op elk moment van de tijd elke plaats in de organisatie vanuit de eigen rangen willen kunnen opvullen. Dit betekent dat de kandidaat van vandaag, morgen, en dan spreek ik over 20-25 jaar van nu, de president van Esso Benelux kan worden."

Kandidaten genoeg om uit te selecteren: naast de vele open sollicitaties die Esso Benelux jaarlijks ontvangt, organiseert zij nogal wat activi-

teiten op universitair niveau (business course bijvoorbeeld). "In eerste instantie wordt bekeken of iemand aan de minimum eisen voldoet, vervolgens wordt beoordeeld in hoeverre de persoon in kwestie iets te bieden heeft. Dit gebeurt aan de hand van een gedegen CV en brief die beoordeeld wordt door de Human Resources en de Business line. Dan volgt een uitnodiging voor een eerste gesprek met de personeelsdienst en iemand van de businesslijn. Hierna volgt de mogelijkheid voor een managementronde. Deze bestaat uit twee keer twee managers die met de

Ranking is geen proces dat na vijf jaar stopt

persoon in kwestie spreken. Op basis hiervan wordt de uiteindelijke beslissing genomen. Het totale selectieproces van ontvangst brief tot een eventueel aanbod duurt 6-8 weken."

Jobrotatie

Mensen die bij Esso Benelux beginnen krijgen van meet af aan redelijk veel verantwoordelijkheden. "De persoon in kwestie krijgt dan de kans om zich vrij snel te profileren en te mani-

Fred van Melkebeke is als Chemisch Technoloog afgestudeerd aan de Universiteit van Leuven. In 1973 start hij bij Esso Belgium (destijds nog een zelfstandig dochtermaatschappij van Esso Europe) in de functie van Process Engineer. Dan wordt hij in 1980 Technisch Directeur-Raffinaderij Antwerpen om vervolgens (1981-1985) voor Esso Europe in Londen verschillende jobs te vervullen. Bij zijn terugkeer naar Esso Benelux, wordt hij tot 1988 Directeur Wegverkeer. Vervolgens wordt hij Marketing Operations en Transport Manager voor de Benelux om tenslotte, na een verblijf in de States, mid 1993 Benelux Human Resources Manager te worden.



Fred van Melkebeke

festeren naar het senior management. Daarnaast geven wij ook corporate trainingen, waarbij de persoon een brede basiskennis over deze organisatie vergaart. Dat is onze leerschool.”

De eerste 5 jaar van iemands carrière blijken essentieel. “Wij moeten van iemand vrij snel kunnen inschatten of het wat wordt voor wat het carrière verloop betreft. Dat moet je in korte tijd en in zoveel mogelijk verschillende omgevingen uittesten. Wanneer je dat zou doen in één omgeving met één supervisor dan loop je het risico een vertekend beeld te krijgen. In de eerste vijf jaar streven wij ernaar om onze jonge academici twee, het liefst drie jobs te geven. Als in die eerste 5 jaar blijkt dat, wanneer wij een screening doen, het minimum niveau niet haalbaar is, dan zijn wij daar zeer open, eerlijk en fair over tegen diegene. Ook wanneer je discrepantie vindt in het verwachtingspatroon, dan kun je maar beter met elkaar gaan praten.”

Esso Benelux behoort tot een Amerikaans bedrijf, waarbij prestatie als één van de voornaamste criteria geldt. “In de eerste jaren wordt om de 6 maanden een formeel functioneringsgesprek gevoerd over de gang van zaken. Dit betekent: in hoeverre heeft iemand de verwachting, die vooraf overeengekomen was, ingelost. De betreffende persoon kan daarin ook zijn eigen verwachtingen kenbaar maken. Er wordt een duidelijke beoordeling uitgesproken door de supervisor, ook mede met input van andere supervisors, op basis waarvan men een eventuele loonsverhoging krijgt evenredig met het prestatieniveau.”

In principe wordt jobrotatie in de gehele loopbaan toegepast. Een bekend nadeel dat hieraan kleeft is disruptie. “Net als je comfortabel voelt moet je weer naar een andere afdeling. De effecten voor de omgeving beperken wij zo veel mogelijk door ervoor te zorgen dat op elke afdeling

een anker blijft zitten zodat het geen chaos wordt. Anders zou jobrotatie leiden tot volkomen entropie. Echter, de positieve kanten van jobrotatie zijn dat mensen in zeer korte tijd de organisatie leren kennen en getest kan worden in hoeverre iemand in staat is om met veranderingen om te gaan. De persoon in kwestie komt er snel achter in welke hoek van de organisatie hij zich het beste voelt. Vanwege job rotatie zitten ze de ene keer in een treasury omgeving, de andere keer in een marketing omgeving, dan weer in een supply/logistieke omgeving. Dat aanpassingsvermogen en die flexibiliteit om op korte termijn ,met vele zaken bezig te zijn, is een belangrijk aspect.”

Ranking

Na twee jaar, waarin iemand 1-2 jobs geroteerd heeft wordt men in een groep gebracht met collega's die allemaal in dat traject van 2-5 jaar vallen. Dit soort groepen bestaat uit ongeveer 50 mensen die onderling vergeleken worden. “Daar komt dan een nummer 1 en een nummer 50 uit. Niemand weet exact op welke plaats hij in het

Iemand die sterk presteert weet dat van zichzelf

rankingproces staat. Iemand die sterk presteert weet dat van zichzelf. Dat blijkt ook uit de loonsverhoging die hij krijgt. Er wordt dan ook gezegd: 'je zit aan de top', zonder specifiek te zijn. Ik geef toe dat het een hard systeem is, maar zolang het gebaseerd is op redelijk meetbare zaken en ten tweede gebaseerd is op input die uit verschillende hoeken van de organisatie komt is het een fair systeem. Één van de manieren om die objectiviteit te behouden is jobrotatie. Zodat iemand niet door slechts één supervisor wordt beoordeeld.” Deze systematiek wordt in heel Exxon toegepast. “Zo hopen we de top-performers eruit te lichten om die vervolgens een speciale behandeling te geven. Zodat de te nemen stappen ook iets sneller gaan dan hun collega's die iets minder scoren in het vergelijkingsproces. “Ranking is echter geen proces dat na vijf jaar stopt. Na die vijf jaar wordt je weliswaar niet meer vergeleken met je eigen groep , maar veeleer met de groep waarin je opereert.”

Internationale mogelijkheden

Esso Benelux is een internationaal bedrijf met veel contacten binnen Europa en met de States. “Wij geven een aantal van onze mensen vrij

vroeg in de carrière de mogelijkheid om jobrotatie te hebben binnen Europa. Voor ons is het interessant om te zien hoe iemand met zo'n verandering om gaat. Hoe gaat iemand bijvoorbeeld met zijn partner om die op dat moment ook carrière aan het maken is. Ons principe is: De persoon in kwestie met wie wij een contract hebben dat is de persoon met wie wij zaken doen. En dat moeten we zo zuiver mogelijk houden, maar uiteraard wordt aandacht geschonken aan *dual careers* en waar mogelijk zijn wij intermediair. De mensen die echt goed zijn komen in een internationale resourcespool, waardoor ze inzetbaar worden in het internationale circuit. Je krijgt dus een pool van mensen die zo getalenteerd zijn en zoveel ervaring hebben dat ze overal inzetbaar zijn, overal ter wereld.”

De manier van werken verschilt in de Benelux niet van die in Amerika. “De omgangsnormen en couleur local verschillen wel. De machine Exxon draait echter overal op dezelfde manier. Het eindresultaat is altijd hetzelfde binnen de Exxon cultuur, maar de manier waarop je dat bereikt is verschillend.”

Lifetime-employment

“Ons uitgangspunt is dat iemand zijn hele loopbaan bij ons blijft. We geven echter geen garantie voor lifetime-employment. Het is een feit dat er nu makkelijker over gesproken wordt wanneer iemand niet aan de verwachtingen voldoet. We streven naar iemand die de maximale output kan geven die in overeenstemming staat met zijn mogelijkheden en prioriteiten. Iemand moet kunnen blijven leren.

Ik geloof dat iemand binnen deze club erg veel mogelijkheden heeft. We zijn een heel groot bedrijf, ook internationaal gezien, waar elke discipline aan bod kan komen, waar iedereen zich kan ontwikkelen en waar meer dan voldoende ruimte is voor mensen die willen blijven groeien. Dit bedrijf heeft, op elk niveau -waar ook ter wereld- steeds nood aan (managerial) talent.”

SCHOO LREISJES

Er wordt vaak gepraat over zielige studenten die zo'n moeite hebben met de overgang van school naar de universiteit. Tot in de hoogste regionen van de universitaire bestuursmoloch wordt dit als een serieus probleem gezien. Gelukkig lopen er op de economiefaculteit genoeg overactieve studenten rond die staan te trappelen om de dwalende student bij de hand te nemen en hem mee te nemen op een volledig georganiseerde reis. Alles is tot in de puntjes geregeld, van excursie tot avondeten en zelfs aan een ludiek *typical Dutch* cadeau voor de sprekers en rondleiders is gedacht. Hierbij valt zelfs het gaafste schoolreisje van het Appelschaas lyceum in het niet en de zielige student voelt zich voor het eerst opgenomen in de universitaire gemeenschap. Vorig trimester waren er weer drie reizen georganiseerd, waarvan hieronder een verslag van enkele dankbare deelnemers.



PRAAG

De VIAE organiseerde dit voorjaar een reis naar Praag. Voor vierhonderd gulden een geheel verzorgde vliegreis met een hotel nèt buiten het centrum op basis van logies en ontbijt. Van algemeen economen ben je dit soort wervende teksten niet gewend, dus ik geloofde alles en schreef mij in.

De stoeltjes in de afgeladen bus waren twintig centimeter breed. Al weer spijt dat de plannen nu eens te gaan sporten nooit ten uitvoer worden gebracht. Iedereen perste zich zo goed en kwaad als dat kon in de bankjes en de vijftien uur durende reis kon beginnen. Alleen opgeschrikt door de grafredes van de chauffeur dat we mochten luchten langs de Autobahn,

droomden we over de zachte hotelbedden die ons te wachten stonden in dat gezellige familiehotel in de kronkelige straatjes van Praag.

Hotel Kosik lag op vijftien minuten lopen van het eindpunt van metrolijn C. Dat deerde niemand, want de wandeltocht bood

Uitzicht uit hotel Kosik

een adembenemend zicht op het communistische antwoord op de sterke bevolkingsgroei. Zeer interessant uit sociaal-cultureel, architectonisch, planologisch, ruimtelijk economisch en historisch oogpunt. Die middag was de eerste lezing in een rij van vier over de Tsjechische economie. Op instructie van de reisleiding had iedereen behalve een paar dwarsliggers zich in pakken en dassen gehesen, waardoor de spreker van ING er nogal underdressed bij zat.

Al met al was het een geweldige reis. De sprekers waren boven verwachting goed en de stad was prachtig. Het programma was niet te vol, waardoor je je makkelijk aan het groepsgewoel kon onttrekken om naar een mooi concert te gaan (f 6,-), een biertje te drinken (f 0,60) of een ritje in een oude tram te maken (f 0,36). Aan de hand van deze organisatoren was het natuurlijk helemaal feest, maar ook alleen is het een echte aanrader om eens van het overweldigende aanbod van muziek, kunst en geschiedenis te genieten dat Praag zijn bezoekers biedt.



Dublin

Kijk, ik vind dat toch altijd zo lastig, hè. Ik ben mee geweest naar Ierland met een studiereisje dat - geen onvertogen woord hierover - uiterst bekwaam is voorbereid en uitgevoerd. Ook pleeg ik reeds een aantal jaren te schrijven voor dit geweldige tijdschriftje. Tel 1 bij 1 op en u begrijpt het al: dwangmatig zit ik hier nu

verbleven kunnen onmogelijk beschreven worden zonder ze onrecht aan te doen. Dan zou ik in banaliteiten moeten vluchten als de kots die daar de eerste ochtend zomaar midden in onze kamer lag. De vorige eigenaar had blijkbaar genoeg van het zootje en heeft het nog netjes op een stoel trachten te draperen. In deze poging was hij of zij blijkbaar slechts gedeeltelijk geslaagd, want ... Nee, ik stop hiermee, dit kan ik toch niet maken!

Moet ik die geweldige Ieren proberen te vermelden? Deze eenvoudige, aandoenlijke en



een beetje te klungelen achter de pc. Want echt veel tijd heb ik mezelf niet gegund om dit epistelje op te tekenen: over drie dagen moet Rostra al bij de drukker liggen, morgenochtend moet ik dit stuk hebben ingeleverd. Goed, het naakte feit dat u dit van mij leest betekent dat ik gezwicht ben voor de sociale druk. Ik zal dus een zinnig verslag moeten maken waaruit u als niet-medereiziger een aantal relevante gegevens kunt halen. Deze gegevens moeten in uw hersenen, die voor mij verders volstrekt vaag en onbekend zijn, worden omgevormd tot een korte impressie van de reis. Ga er maar aan staan! Moet ik mijn reisgenoten stuk voor stuk in het zonnetje zetten? Gesteld dat ze hier al gecharmeerd van zouden raken, ik kan het gewoon niet: ik kan al die prachtige mensen met wie ik negen nachten in Dublin heb doorgebracht niet in een zes-, zevenhonderd woorden omschrijven. Ik zou ze schromelijk tekort doen. Moet ik de jeugdherberg vermelden, de plaats waar dramatische gebeurtenissen hun beloop deden? Ziet u dat het geen eenvoudige taak is die mij hier in de schoot is geworpen. Die jeugdherberg was namelijk best een plek waaraan ik dierbare herinneringen heb overgehouden, en zulks hang ik niet graag aan de grote paal. Ik bedoel, ik spreek over gevoelens van diepe genegenheid, grote affiniteit: daarmee loopt een fatsoenlijk mens niet te koop. De twee grote kamers waarin vierentwintig jongens en meisjes ongeveer drie uur per nacht

charmante schepsels die hun dagen in Dublin zo luchtig en levendig vullen, ze staan zo ver boven mij! Hoeveel energie heb ik er niet in gestoken deze mensen te begrijpen: ze werken keihard met een glimlach en diezelfde grijns kom je 's avonds in het café weer tegen; ze zijn vrij, ze hebben het woord 'hurry' nog niet in hun vocabulaire ontdekt, ze zijn lyrisch, ze hebben gevoel voor dramatiek, mijn hemel, wat moet ik hiermee? Bovendien werd de hele scène door een teer voorjaarszonnetje verlicht. Al dat Ierse groen: het is één van m'n sterkste herinneringen aan de trip: zo dor als Nederland zich toonde bij vertrek en zo overdonderend groen, groen, groen als Ierland: het groen straalde bijna door het kille staal van de bus die ons van de luchthaven naar het youth hostel bracht. Het spijt me, ik ben er niet toe in staat, ik zal vanaf nu badend in het zweet wakker worden vanuit de deur mij zo gekoesterde slaap, voor eeuwig zal ik boeten omdat ik niet in staat bleek te zijn een reisimpressie op te tekenen: Ierland, je hebt me in je greep. Nee, als u echt iets wilt weten over de reis, praat dan eens met de deelnemers, neem ze desnoods mee het café in, zet ze een Guinness voor of ga zelf eens mee met zo een reisje. Het geld dat u eraan besteedt is het meer dan dubbel waard en u houdt er ook nog nieuwe vrienden aan over. Ik stop, dit heeft al teveel kracht van me gevergd, het ga u goed.

Hans Lingeman

PROSPECTS

Op 17 mei organiseert Triple A dit jaar wederom een congres. Dit congres zal de titel prospects dragen. De onderwerpen van het congres zullen hieronder nader worden toegelicht.

De onderwerpen

Tijdens het congres zullen een drietal onderwerpen door middel van lezingen en workshops behandeld worden. Het eerste onderwerp van het congres is informatie technologie (IT). Door de steeds betere en geavanceerde technieken om informatie te verwerken is het voor de accountant belangrijk hier kennis van te hebben. Dit is belangrijk voor de controletaak, de mate waarin informatie ter beschikking wordt gesteld aan het management en de wettelijke regeling die bepaalt dat de accountant verslag moet doen van de veiligheid van het elektronische data systeem.

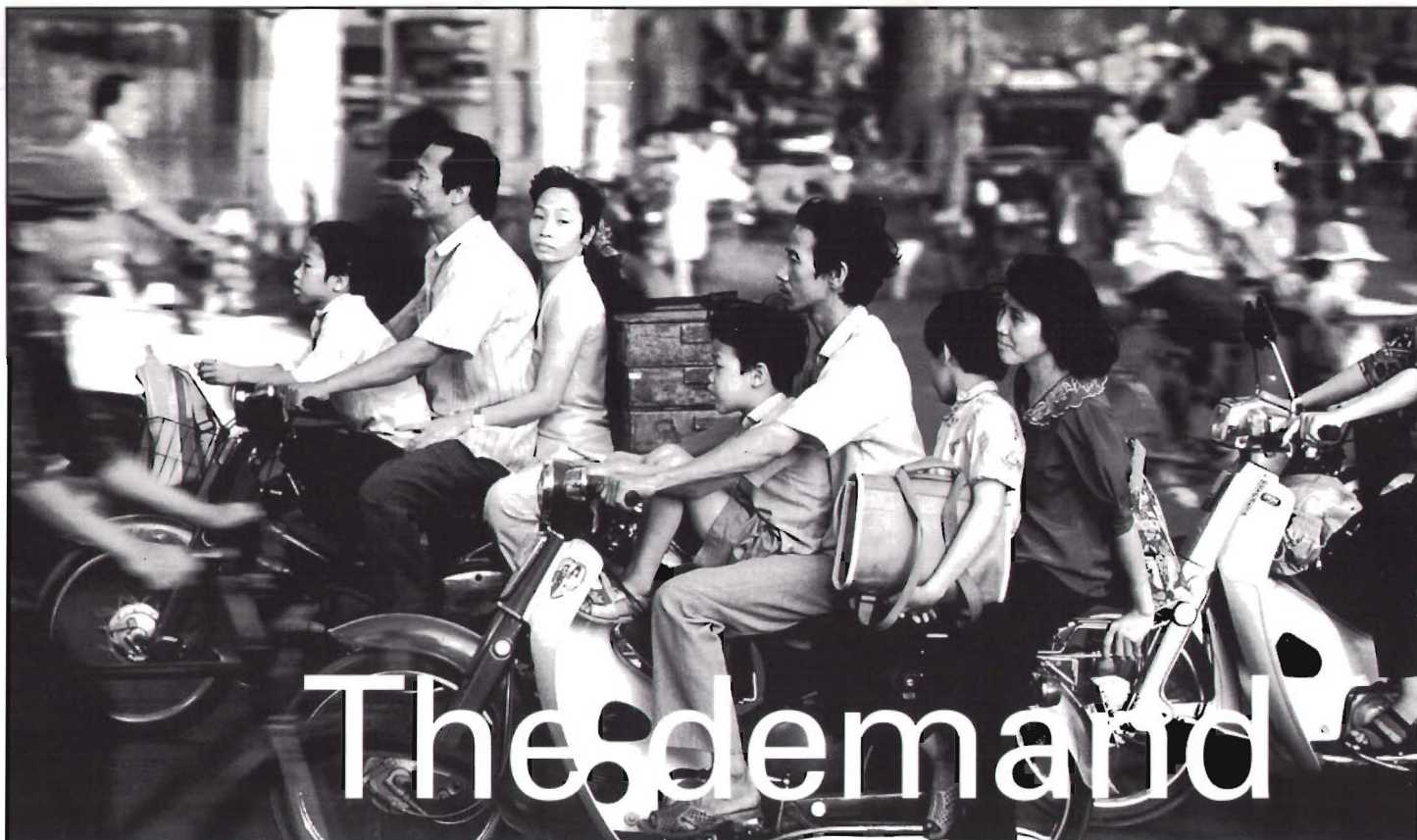
Het tweede onderwerp van het congres gaat over de risico's in het hedendaagse economische verkeer. Denk daarbij aan de risico's van derivaten en afgeleide financiële producten, maar ook aan bijvoorbeeld het risico van fraude door interne medewerkers.

Het derde en tevens laatste onderwerp zal gaan over auditing-law. De accountant krijgt de laatste tijd veel te maken met nieuwe regelgeving. Te denken valt hier aan de richtlijn fraudemelding, inzagplicht van accountants dossiers door de fiscus en wetgeving ter voorkoming van zware criminaliteit.

De dagindeling

De dag zal plaatsvinden in het Victoria Hotel op 17 mei. De dag bestaat uit drie lezingen en twee rondes parallele workshopsessies, onderbroken door een lunch. Voor elk onderwerp is er een lezing en een workshop, gegeven door experts van elk onderwerp. Tijdens de workshop wordt er ingegaan op een specifiek deel van het onderwerp, waarbij er meer mogelijkheid is voor discussie. Denk hierbij aan EDP-audit of aan forensic accounting (waarbij de accountant zich bezig houdt met de bestrijding, opsporing en voorkoming van fraude). Tot besluit is er een borrel.

Geïnteresseerd? Vul dan het aanmeldingsformulier in. Vraag er naar op de Sefa-kamer of bel 020-5254024. De kosten voor studenten bedragen slechts f 25,-



The demand for mobility

By the year 2035, another five billion men, women and children will be sharing this planet. Some people view that prospect with grave concern. Here at Shell we concentrate on the challenges that change brings. The opportunity to meet the rising expectations of our global village.

It won't be easy. But then again, nothing worth doing ever is. That's why we look for exceptional young graduates to provide the answers. People with the courage to take the initiative, inspire others and so shape our future. Can you rise to the challenge of change management?

To help you find out, we run a number of schemes that provide a real insight into Shell:

- International Business courses (applications in autumn term);
- Work experience on one of our premium placements (applications year round);
- International placements (applications in autumn);
- Travel Bursaries (applications in early spring).

If you are interested in employment with Shell, ask for our graduate brochure *Visions and Focus* or an application form, we welcome your application at any stage of your academic career but preferably at least one year before you graduate. Because as you can see, we have a growing need for talent.

Contact us on 070-3778015 in The Hague or write to Shell International, Recruitment Division, Post Box 162, 2501 AN, The Hague.





De Psychologie van het economenfeest

Het was lange tijd een goed bewaard geheim, maar het moest uitkomen -zoals dat hoort met geclassificeerde informatie. Op het eerste psychologiefesten waar ik, als econoom, acte de présence gaf zweerden mijn vijf P-groep makkers en ik een dure eed. Nooit zouden we onze mond open doen over onze ontdekking. Dit was ons geheim.

We hadden heimelijk kaartjes gekocht, vermoed in de alternatieve jas van de buurjongen, waarmee je natuurlijk onder geen beding op de economiefaculteit gezien mocht worden. Mompelend over onze complexen en interessante fobiefen waren we op de kaartjes-stand afgestapt. De lach van het beeldschone meisje bracht ons eerst in verwarring, maar we zouden doorzetten. Zo was er bij economie nog nooit naar ons gelachen. Tijdens het eerste feest was ons gedrag echter rijp voor analyse. Op economiefesten (die geen feest, maar heel modern: 'party' heten) waren we gewend aan het eindeloos bieren, kansloos hakken op foute house en de sfeer van de gemiddelde voetbalkantine in West-Friesland. De psychologenluif viel als een prozac-trip over ons heen: de rustige, vriendelijke sfeer in een ruimte vol dames, die allemaal geïnteresseerd leken in onze persoonlijkheid en achtergrond en niet in onze biercapaciteit.

Nadat we drie uur in een hoekje gekluisterd een moeilijke kinderen-groepje van het Riagg hadden verbeeld, durfden we het aan en mengden ons onder de psychologen. Een meisje dat ik nog kende van de middelbare school wilde wel iets van mij drinken; een jus d'orange, puur. Ik genoot. Eindelijk niet de geblondeerde dame die na lang aandringen dan wel het Bacardi-colaatje wilde -wat mij dan op de boze blikken van vijf John de Wolf-achtige overhemden kwam te staan. Die nacht, nog dronken van geluk, zweerden we onze eed, en we wisten allemaal dat we hem zouden breken.

Vorige week bezocht ik weer een psychologiefest. Een van mijn maten had, in een dulle bui, tien kaarten gehaald. 'Lachen man, en allemaal lekkere wijven en goedkoop bier.' Mijn hart sloeg tweemaal over. Benidorm was vroeger ook een

schattig dorpje, totdat het geheim van de Costa Brava bekend werd. Zou massaal economentoerisme ook het psychologiefest kunnen bederven? Aarzelend besloot ik mij bij de jolige economen te voegen. Observeren en -indien nodig- meteen ingrijpen, dat leek mij nog het beste.

Verdekt stond ik opgesteld bij de deur van de Mazzo, papier en pen in de aanslag. Toen ik tegen twaalfen een kleine honderd economen geturfd had, gaf ik er de brui aan en besloot mij dan maar in het niet meer zo feestelijke gedruis te begeven. Ik kon altijd nog veinzen psycholoog te zijn. Boven kon ik mijn ogen echter niet geloven. Geen Benidorp-toestanden, geen complete accountancy-klasjes achter meters bier, geen pijnlijk slechte versierpogingen, het was net een gewoon feest. En de economen gedroegen zich voorbeeldig, bang als ze waren om door de spaarzame psychologen op haantjes-gedrag en een moeilijke jeugd betrappt te worden. Mijn oude klasgenote, die ik weer tegenkwam, dronk ondertussen gewoon vodka-sju, maar dat mocht de pret niet drukken. Waarom ze hier nog kwam, wilde ik weten. 'Voor de leuke jongens,' antwoordde ze onomwonden, 'het is nu al veel beter dan vroeger. Het mogen dan wel veel economen zijn, hier gedragen ze zich prima. Grappig, want ik heb laatst een vak over ze gevolgd. We bestuderen ze intensief. Economen zijn een soort kameleons, die zich moeiteloos aanpassen aan de omgeving. Pas als ze bij elkaar zitten, slaat de verwarring toe, want welke kleur moeten ze dan aannemen? Dan kiezen ze meestal voor Lease-auto metallic of gave-stage rood. Maar met een beetje sturing zijn ze best te pruimen.' Ik slikte; het was lang geleden dat iemand zo gelijk had gehad.

Er gaat niets boven psychologiefesten. Volgende keer gaan we allemaal.

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

Redactie/Medewerkers:

Rodrigo Altamirano
Zzien Bekkali
Erik Brukx (illustrator)
Douwe Douwes
Marco van Lierop (tekenaar)
Hans Lingeman
Jessica du Marchie Sarvaas (hoofdredacteur)
Edwin Peek
Merijn Rengers
Robert Scheerder
Annemiek Steinmetz (tekenaar)
Olav Velthuis
Ib Waterreus
Opmaak: Bas Smit

Deadline:

Aanleveren artikelen nummer 214 vóór 17 mei en voor de agenda en FAC-nieuws 22 mei

Adreswijzigingen

Studentenadministratie,
Binnengasthuisstraat 9 1012 ZA Amsterdam

Voor reacties, brieven en open sollicitaties is de redactie bereikbaar op:

Roetersstraat 11 kamer 0.05 (E3)
1018 WB Amsterdam
Tel. 020 - 525 4297 Fax. 622.7882
E-Mail adres: ROSTRA@EDU.FEE.FEE.UVA

Ingezonden brieven, artikelen en studierapportages kunnen worden ingekort.

Voorpagina:

Bas van der Schot

Oplage:

4000

Advertenties:

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

Advertenties in dit nummer van:

ING
KPMG
Moret Ernst & Young
Scheltema Holkema & Vermetulen
Shell
Unilever

Zet - en drukwerk:

Printvisie BV, Ridderkerk

Sefa-bestuur:

Lisette van Breugel (voorzitter)
Paul Kraan (vice-voorzitter)
Wessel Haaxman (secretaris)
Misha Vink (penningmeester)
Peter Obdeijn (commerciële zaken)
Marieke Blom (interne zaken)

COUNTRY MANAGER

AUTOMATISERINGSTRAINEE

MANAGEMENTTRINEE ING GROEP

BELEGGINGSANALIST

PROJECT MANAGER

ACTUARIS

ACCOUNTMANAGER AVIATION LEASE

ACCOUNTMANAGEMENT TRAINEE

TRAINEE BUITENLAND

INSPECTEUR NATIONALE-NEDERLANDEN

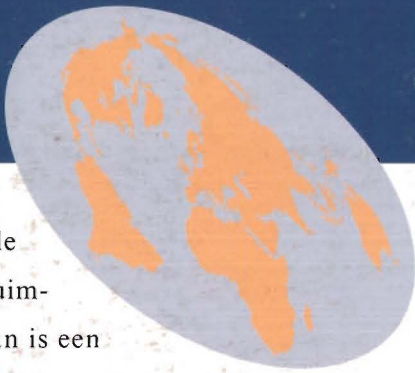
MARKETING MANAGER

REGIOMANAGER BUITENDIENST RVS

ACCOUNTMANAGER CORPORATE FINANCE

Aan ruimte geen gebrek...

ASSETMANAGER



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

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

ING  GROEP