

sefa



NOVEMBER 1996

JAARGANG 42

NR 216

ROSTRA

ECONOMICA

STRIJD OM DE CD

DUBBELE MORAAL IN DE KUNST

DE SPIRITUELE BEDRIJFSCULTUUR

McKinsey & Company is an international management consulting firm with 69 offices in 35 countries. We serve top management on matters of strategy, organization, and operations. Our mission is twofold: to help our clients make substantial and lasting improvements in their performance and to build a Firm that is able to attract, develop, and retain exceptional people.

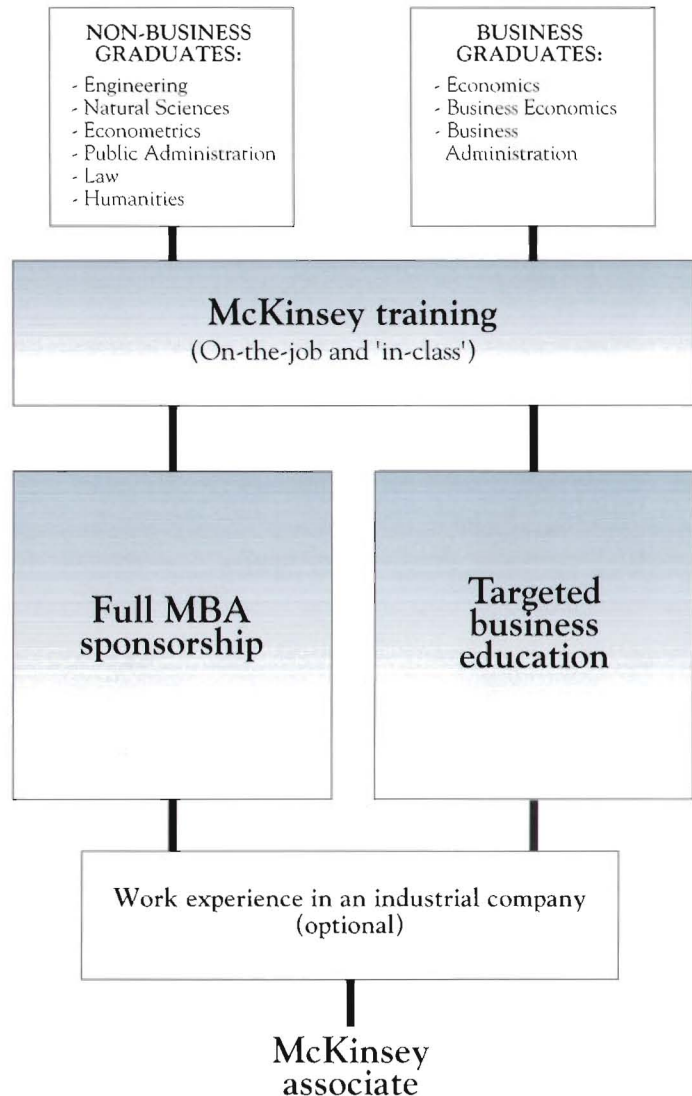
The McKinsey Development Program

The McKinsey Development Program offers talented recent university graduates the opportunity to set off for a promising career in business. As a "McKinsey fellow" you work while you learn and learn while you work as a member of our consulting teams.

We work with each fellow to create an individual 2- to 4- year program of working and learning, coupled with McKinsey training and business education. A fully sponsored MBA education at INSEAD is one of the possibilities.

The program is often the start of a McKinsey career for those who enjoy analytic, creative problem solving in a team environment and have an aptitude for it.

We look for highly motivated university graduates with outstanding analytic capabilities, numerical agility, a creative mind, and a strong drive for achieving results in serving our clients. A few years of additional education or work experience are welcome, but by no means a prerequisite. However, a strong personality, in which team spirit and leadership potential are combined, is essential.



To give you a closer look at the program and the application procedure, we have prepared a booklet. If you are interested in the McKinsey Development Program, we will be happy to send you a copy. Please write to: Mariëtte Los, McKinsey & Company, Amstel 344, 1017 AS Amsterdam.

McKinsey & Company



MARKT in BEELD

De strijd om de cd

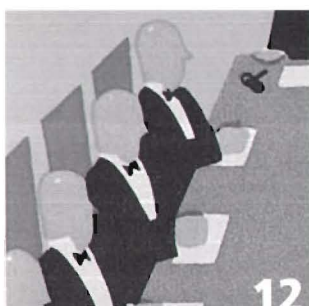
De meest populaire geluidsdrager is de laatste tijd volop in het nieuws. De parallelimport van cd's roept de nodige vragen op. Een blik op de discussie tussen consumenten, producenten en economen.

Okke Verbart

Twee zielen, één gedachte

Kunst en economie lijken op het eerste gezicht onverenigbare begrippen. De tegenstelling tussen econoom en kunstenaar is zo mogelijk nog groter. Een interview met Hans Abbing, beeldend kunstenaar en econoom.

Merijn Rengers



Buikdansen voor managers

'Team-management en bezieling', 'Synergetisch vergaderen' en 'Zen en management'. Er zijn volop cursussen en motivatietrainingen om de manager van tegenwoordig op het rechte pad te houden. Een nieuwe visie op betrokkenheid, motivatie en doorzettingsvermogen.

Karien Ris

ZAKEN van BELANG

PTT Telecom na het monopolie

De volgens sommigen 'meest onsympathieke onderneming van Nederland' is blij met de concurrentie die zich op de pas geopende markt vanuit alle hoeken aandient. Een manager Strategie in woelige tijden aan het woord: Prof dr M.W. de Jong van PTT Telecom Netwerkdiensten.

Kim van den Berg



en verder...

Redactioneel	4	Moderne economische groei	26
Pieken en dalen	4	<i>Roel van der Voort</i>	
Column: Kortere werken?	5	Kwantitatief beleggen, maar wel zonder wiskunde	29
<i>Rick van der Ploeg</i>		<i>Mark Schilstra</i>	
Facts&Figures: Indra Wahab	11	Biblinfo	31
Moral hazard onder professoren	18	FAC nieuws	32
<i>Stefan Koytek</i>		Roetersstraat 11	35
De ethiek van de lobby	21	de pitBUL	
<i>Arjen Post</i>		<i>Merijn Rengers</i>	
The game of the name	22	Colofon	35
<i>Harm Saeys</i>			

Snijdende wind die je in de tramrails doet belanden. Kleffe herfstbladeren in je gezicht. Slijk op de weg. Het is verschrikkelijk: de herfst. Een seizoen dat aanzet tot melancholie en diepere gedachten. Waar moet het heen met deze wereld?

Een wereld waarin we niet vrijelijk aan onze favoriete geluidsdrager kunnen komen, omdat de producenten parallelimport willen verbieden. We zullen duur moeten betalen om nog aan cd's te komen. En er is nog meer mis op cultureel gebied: We leven in een wereld waarin essentiële zaken als kunst en economie onverenigbaar lijken. Zelfs binnen de kunst blijkt er sprake van een dubbele moraal.

Het ziet eruit alsof de gezagsdragers het op sommige terreinen af laten weten. Op verschillende niveaus in de samenleving gaat het helemaal mis. Managers moeten de meest vreemde rituelen ondergaan om tot enige betrokkenheid te komen. Buikdansen is één van de manieren waarop men werknemers bij de les probeert te houden. En soms wordt op basis van astrologie het personeelsbeleid bepaald. Zelfs de politiek wordt gevaarlijk. Landelijke leiders kunnen de verschillende belangen niet meer van elkaar onderscheiden. Daardoor weet je niet meer waarvoor je stemt. Voor een onderneming of voor een politieke partij met al haar idealen? Op de universiteiten loopt het eveneens niet al te soepel. De wijzen des lands schijnen ook niet ongevoelig voor *moral hazard*. Zelfs professoren moeten geprikkeld worden om zich niet aan hun verplichtingen te onttrekken. De kwaliteit van onderwijs en onderzoek staat op de helling. Waar gaat het heen?

Op wereldschaal is er nogal wat aan de hand. Ons nationale telecombedrijf moet zich in deze tijd van liberalisering weren tegen buitenlandse giganten die het op ons landje hebben voorzien. Nog even en we worden overspoeld door een stroom van Amerikaanse bedrijven. Daarnaast wordt de Derde Wereld maar niet de Eerste, want de mensen die zouden moeten helpen blijken niet te weten hoe je ontwikkeling op gang brengt. Het Westen faalt wederom. En dat terwijl het gevecht tussen de grote merken hier onverminderd doorgaat. Het is hopeloos.

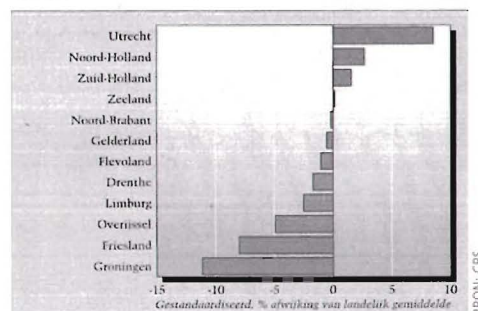
Ons bestaan staat op haar grondvesten te schudden. We weten niet eens waar de moderne, economische wereld waarin wij leven haar oorsprong vindt. De industriële revolutie geldt niet langer als startpunt. En voor beleggen, toch één van onze belangrijkste activiteiten, blijkt onze wiskundige basiskennis niet toereikend. We blijken cijfermatig al scheef te groeien op het VWO en ook de faculteit is zich niet bewust van haar plicht om ons wiskundig manco aan te vullen. Het is een drama.

Laat het gauw een mooie winter worden en anders maar meteen lente.

Utrecht no.1, Groningen hekkensluiter

Uit onderzoek van het CBS blijkt dat er in Nederland grote regionale inkomensverschillen bestaan. Dat komt onder meer doordat het percentage van de bevolking dat economisch actief is grote verschillen vertoont. Utrecht blijkt de rijkste huishoudens te herbergen, terwijl Groningen het met de armste moet doen.

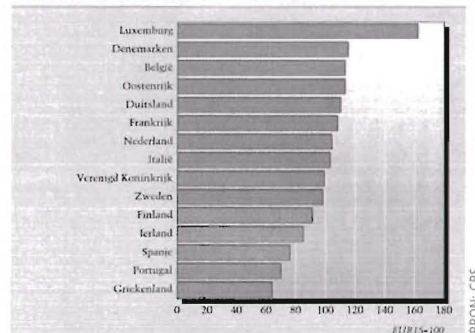
Besteedbaar inkomen per huishouden, 1993



Nederland slechts middenmoter

Het verhaal dat Nederland een van de meest welvarende landen van Europa is, blijkt niet op te gaan. Als het BBP per hoofd van de bevolking (gecorrigeerd voor prijsverschillen) wordt berekend, blijkt dat Nederland in de welvaartsranglijst van de Europese Unie slechts een middenmoter is. Luxemburg blijkt het meest welvarend te zijn.

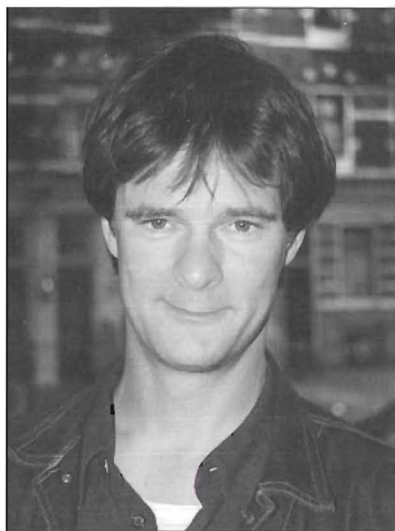
Welvaart in de Europese Unie naar koopkrachtpariteit, 1994



Internet te goedkoop?

Een computergebruiker die het internet opgaat (een 'surfer'), betaalt doorgaans alleen de lokale telefoonkosten die nodig zijn om contact te maken met de provider, ongeacht het aantal kilometers dat hij op het net aflegt. Zo kan iemand in Amsterdam tegen lokale telefoonkosten een virtueel museum in New York bezichtigen. Maar doordat het 'surfen' zo goedkoop is, ontstaan er vaak opstoppingen op het net, waardoor bijvoorbeeld e-mail niet op tijd wordt 'bezorgd'. Er gaan dan ook steeds meer stemmen op -vooral onder economen - om het Internetgebruik duurder te maken. Men is het er niet over eens hoe dat precies moet gebeuren, maar een van de basisprincipes lijkt het betalen per kilometer te zijn; een gebruiker betaalt per uur én per afgelegde kilometer op het net (The Economist, oktober 1996). (OV)

Is het rechtvaardiger als iedereen een beetje werkt in plaats van dat sommigen zich uit de naad werken terwijl anderen langs de kant staan? Vijf miljoen mensen werken 25 miljoen dagen onder een vijfdaagse werkweek, maar 6,25 miljoen mensen kunnen aan de slag onder een vierdaagse werkweek. Zo wordt er bespaard op de uitkeringen van werklozen die aan een baan geholpen worden. Daarom zal voor het Rijk en de gemeenten vanaf 1997 een 36-urige werkweek gelden. Ook in de metaal- en electrotechnische industrie eisen de vakbonden een 36-urige werkweek. Maar lost korter werken echt de werkloosheid op?



Economen verguizen in het algemeen korter werken. De adder onder het gras is de aanname dat de beschikbare hoeveelheid uren of dagen werk gegeven is. Maar korter werken gaat in de praktijk zelden samen met volledige inlevering van loon. Bovendien kampen bedrijven met hogere kosten wanneer het personeel meer overuren moet maken en extra in te vullen uren niet goed bezet kunnen worden. Omdat werkzaamheden en dossiers overgedragen moeten worden, stijgt het aantal improductieve uren en de kosten voor de werkgever. Ook daalt het rendement op scholing en training bij een kortere werkweek omdat er minder tijd is het geleerde in de praktijk te brengen. Deze factoren stuwden de arbeidskosten per gewerkt uur omhoog en dus daalt de werkgelegenheid in arbeidsjaren.

Zelfs bij volledige inlevering van loon en zonder de genoemde kostenposten voor de werkgever, is het de vraag of vermindering van het arbeidsaanbod, of het nu atv, vut of onbedoeld gebruik van de wao betreft, op langere termijn meer werkgelegenheid in arbeidsjaren tot gevolg heeft. Immers op langere termijn leidt korter werken tot opwaartse druk op lonen. Dit ontmoedigt bedrijven additionele werknemers aan te trekken. Uiteindelijk draait de economie op een lager pitje, hetgeen funest is voor de betaalbaarheid van de verzorgingsstaat. Het gevolg is dat de overheid de belastingtarieven op arbeid moet verhogen en/of de overheidsuitgaven moet verlagen. Dit betekent een grotere wig tussen bruto loonkosten en netto loon en/of minder geld voor bijvoorbeeld arbeidsbemiddeling, infrastructuur of onderwijs. Beiden leiden tot een verdere daling van de werkgelegenheid.

Hoewel het Centraal Planbureau er van uitgaat dat werknemers die korter werken beter uitgerust zijn en daardoor per uur meer presteren, stellen zij dat korter werken leidt tot banenverlies in het

bedrijfsleven, daling van de investeringen en de uitvoer, en inkrimping van de marktsector. Arbeidstijdverkorting leidt alleen tot meer werk op macroniveau wanneer de overheid tegelijkertijd besluit tot een omvangrijke uitbreiding van het aantal ambtenaren. Kortere werken is geen medicijn tegen werkloosheid, maar maakt een land op den duur armer. Fiscaal beleid gericht op het afstraffen van teveel uren werken, bijvoorbeeld al het inkomen wegbelasten dat verworven is door meer dan 32 uur per week te werken, is daarom dubieus. Het progressieve karakter van het huidige belastingstelsel geeft reeds een forse prikkel tot deeltijdwerken en Nederland is

nu al koploper op het gebied van deeltijdarbeid.

Zijn er dan helemaal geen situaties denkbaar waarin korter werken gewenst is? Als korter werken gepaard gaat met een meer flexibele invulling van arbeidstijden hoeven de arbeidskosten per gewerkt

uur niet te stijgen en dus de werkgelegenheid niet te dalen. Immers, als bedrijven langer open kunnen blijven (denk aan de zondag en de avond), piekorders kunnen

verwerken en dure machines intensiever kunnen gebruiken, kunnen ze beter concurreren en daar is de werkgelegenheid mee gebaat. De Nederlandse vakbeweging is een voorloper in het combineren van korter werken met een meer flexibele invulling van uren.

Naarmate de welvaart groeit, kiezen burgers voor meer consumptie en meer vrije tijd en willen ze minder uren werken. Immers, de kosten van vrije tijd stijgen naarmate de produktiviteit en het loon stijgen. Er is niets mis met korter werken, zolang het maar niet van bovenaf opgelegd wordt.

Wie wil er korter werken? Veel minima niet. De minima hebben het immers al krap en hebben geen behoefte om in te leveren. Wel willen mensen die al redelijk verdienen minder werken om meer tijd te hebben voor zorg, het gezin, scholing of training. Daarom is het de moeite waard werkgevers te verplichten mensen die vier dagen in de week willen werken, die kans ook te geven. Part-timers moeten vergelijkbare rechten krijgen als full-timers. Studie- en verzorgingsverlof bevordert het welzijn en de emancipatie van de burger. In een dynamische economie waar mensen gedurende één leven steeds vaker verschillende carrières doorlopen is dit geen overbodige luxe.

Rick van der Ploeg is hoogleraar staathuishoudkunde aan de Universiteit van Amsterdam en financieel woordvoerder van de Tweede-Kamerfractie van de PvdA.

de STRIJD om de CD

De laatste maanden is er veel commotie over het verbod op parallelimport van cd's ontstaan. Verschillende politici en economen wijzen erop dat het verbod in strijd is met het streven naar een goede marktwerking, terwijl de platenindustrie het verbod als een voorwaarde ziet voor een 'gezonde' markt. In dit artikel wordt gepoogd enige duidelijkheid in de discussie te scheppen.

De hele kwestie is begonnen met de rechtzaak die de Nederlandse Vereniging van Producenten en Importeurs van beeld- en geluidsdragers (NVPI) aanspande -en won tegen een Amersfoortse cd-importeur, die zonder toestemming van de producenten cd's rechtstreeks uit Amerika betrok. Parallelimport heet dat. Tot voor kort was dit geen probleem; de Nederlandse wetgeving bepaalde dat het exclusieve recht van de merkhouders op het merk niet het recht omvat zich te verzetten tegen het gebruik voor waren, die de merkhouders of zijn licentiehouder onder het bedoelde merk in het verkeer heeft gebracht (*Nederlands Juristenblad*, oktober 1996). Simpel gezegd, een producent heeft, nadat hij zijn produkt op de markt heeft gebracht, geen recht meer om verdere verhandeling te verbieden. Zijn recht is 'uitgeput'. In dit geval is parallelimport dus toegestaan.

Sinds 1 januari is de Nederlandse wetgeving echter aangepast aan de Europese richtlijnen aangaande het Merkenrecht en de Wet op de Naburige Rechten. Deze aanpassing brengt met zich mee dat de eerdergenoemde 'uitputting' alleen van toepassing is op de Europese Gemeen-

OKKE VERBART

schap. Import van bijvoorbeeld cd's die als eerste in Frankrijk zijn uitgebracht kan niet worden tegengehouden, maar wel de import uit niet-EG-landen. Dit laatste was dus het geval bij de Amersfoortse platenhandelaar.

Kritiek

De kritiek op het verbod op parallelimport komt van vele kanten. Allereerst natuurlijk van de parallelimporteurs zelf, maar ook van economen, politici en natuurlijk de consumenten. Om met de laatste groep te beginnen: De consumenten zijn uiteraard niet blij met het verbod, daar zij nu degenen zijn die de laaggeprijsde cd's zullen moeten missen. Ter illustratie enkele citaten uit de forumpa-

gina van *de Volkskrant* van 10 augustus:

"Het beste zou zijn als de NVPI tijdig zou inzien dat de plannen om de aankoop van cd's in Amerika te verbieden, niet alleen onsympathiek zijn, maar ook onuitvoerbaar."

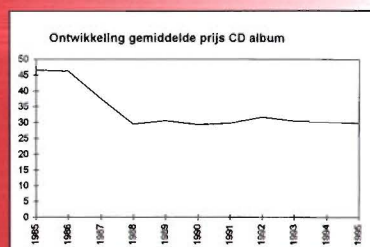
"Het wordt tijd dat Brussel een stokje voor de acties van de platenmaatschappijen steekt. Anders zal binnenkort een nieuw cellentekort ontstaan door de arrestatie van cd-runners, mensen die afreizen naar Vietnam om daar dertig cd's in alle gaten van hun lichaam te steken om deze naar Nederland te transporteren."

Naast de, begrijpelijk furieuze, reacties van de consumenten, komt de meest voorname

kritiek uit het kamp van de economen. Het besluit van de rechtbank wordt over het algemeen gezien als een rechtstreekse aanval op de principes van vrijhandel en mededinging (zie o.a. de column van Rick van der Ploeg in het vorige nummer). Immers de cd's kunnen nu alleen nog maar via de officiële importeurs (de licentiehouder) het land binnenkomen.

De cd-markt

In Nederland zijn de meeste grote importeurs en producenten van cd's verenigd in de Nederlandse Vereniging van Producenten en Importeurs van beeld- en geluidsdragers, de NVPI. Belangrijke namen zijn Polygram, Arcade Music Company, Sony Music Entertainment, BMG, EMI, Warner Music en Virgin. Enkele relevante ontwikkelingen in de cd-markt zijn af te lezen uit de onderstaande grafieken. (Bron: NVPI Cijferschrift 1995)



Dit leidt er volgens de critici toe dat er een kartelpositie van de grote platenmaatschappijen (verenigd in de NVPI) ontstaat, waardoor de prijs 'kunstmatig' hoog kan worden gehouden. Het bewijs hiervoor vinden ze in de gemiddelde cd-prijs in Nederland, die over het algemeen hoger ligt dan in andere landen.

Zuiver toeval

Paul Solleveld, de directeur van de NVPI, vindt het gerechtvaardigd dat de platenindustrie zich beschermt tegen parallelimport. "Als wij in Nederland ter introductie van een nieuwe cd een publiciteitscampagne voeren, die uitgaat van zoveel duizend verkochte schijfjes, dan willen we natuurlijk niet dat de helft van de afzet via parallelimport komt. Dat is uiteindelijk niet op te brengen en maakt de markt ongezond." In het *Cijferschrift* van 1995 van de NVPI voegen ze er nog aan toe dat er door parallelimport minder budget beschikbaar komt voor nieuwe produkties "hetgeen uiteindelijk invloed zal hebben op produkties van Nederlandse bodem."

Het feit dat de prijs van een cd in Nederland over het algemeen hoger ligt dan in andere landen, rechtvaardigt men door te wijzen op de voor ieder land unieke marktstructuur; de hele afzetmarkt in Nederland is nu eenmaal anders dan in andere landen, vandaar het verschil in prijs. De NVPI reageert ontkennend op de aantijging dat de platenmaatschappijen zich schuldig maken aan kartelvorming en prijsafspraken. De opvallend gelijke prijsvorming van cd's in de Nederlandse winkels (nu ongeveer f42,95) berust volgens de NVPI dan ook op "zuiver toeval".

Monopolisering

De economen lijken een sterk argument te hebben met de schending van de principes van vrijhandel en mededinging en de daarmee gepaard gaande 'kunstmatig' hoge prijs. Natuurlijk, het verbod van de rechtbank leidt ertoe dat de vrijhandel en de mededinging belemmerd worden. Het empirische gegeven dat de cd-prijzen in Nederland hoger liggen dan in andere landen, kan echter niet als een sluitend bewijs dienen voor

de uitspraak dat de platenmaatschappijen schuldig zijn aan kartelvorming en het maken van prijsafspraken. De NVPI heeft namelijk wel gelijk dat ieder land zijn eigen unieke marktstructuur heeft; er is immers, in tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, (nog) geen sprake van een *global market*. De marktstructuur in Nederland kan dan ook als een oorzaak van de relatief hoge prijzen worden gezien.

Het feit dat de cd-prijzen in Nederland onderling zo gelijkvormig zijn is echter wel een opvallend gegeven. Dit kan moeilijk toegeschreven worden aan "zuiver toeval", zoals de NVPI beweert. Zou de individuele prijsvorming van zowel de nieuwste cd van Michael Jackson als de nieuwste van gitaar-duo Jut en Jul leiden tot eenzelfde prijs? Dit lijkt vrij onwaarschijnlijk, en wijst dus op onderlinge prijsafspraken.

In deze context is het argument van de NVPI dat parallelimporteurs profiteren van de reclame-inspanningen van de grote platenmaatschappijen en met hun lage prijzen de markt verpesten misplaatst. Het lijkt erop dat de NVPI dit argument gebruikt om hun monopoliepositie op de cd-markt te kunnen behouden. Wil de NVPI geloofwaardig overkomen dan zou zij de huidige prijsvorming moeten kunnen toelichten en rechtvaardigen.

Het andere bijbehorende argument dat de NVPI aanvoert -parallelimport schaadt uiteindelijk de financiële positie van de platenmaatschappijen, hetgeen een negatieve invloed heeft op Nederlandse produkties- is vrij populair en eenzijdig. Een andere optie



FOTO: KARIN WOLFFS

is immers, dat de platenmaatschappijen minder geld gaan uitgeven aan promotie van cd's van buitenlandse artiesten. cd's die parallel worden geïmporteerd. Daarbij komt nog eens dat de nationale artiesten het heel goed doen in Nederland; de bestverkopende artiesten in Nederland zijn Nederlanders (zie kader). Er is dus geen reden om aan te nemen dat Nederlandse artiesten 'gesponsord' moeten worden met geld dat afkomstig is van verkopen van buitenlandse artiesten. Ook de NVPI zelf geeft dit eigenlijk al aan in het *Cijferschrift* van 1995: "Mede onder invloed van het gewijzigde mediaveld zijn de mogelijkheden voor nationale artiesten verruimd. Bij de platenmaatschappijen is dan ook de laatste jaren het accent verlegd naar het investeren in nieuwe lokale artiesten."

Al met al lijkt het erop dat de critici van het verbod op parallelimport het gelijk aan hun zijde hebben. Het is nog niet onomstotelijk bewezen dat de platenmaatschappijen verenigd in de NVPI schuldig zijn aan het maken van prijsafspraken, maar er zijn wel duidelijke aanwijzingen voor te vinden. Het verbod op parallelimport is in deze context gezien een duidelijke stap richting monopolisering van de cd-markt. Een ontwikkeling waar de Nederlandse consument voor zal moeten betalen.

Meest succesvolle titels in 1995

Albums

- | | |
|------------------------------|--------------------------|
| 1 Strauss & Co. | André Rieu |
| 2 Ga je mee naar Smurfenland | Irene Moors & de Smurfen |
| 3 Marco | Marco Borsato |
| 4 Wiener Melange | André Rieu |
| 5 Greatest Hits | Bruce Springsteen |

Singles

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1 Het is een nacht | Guus Meeuwis & Vagant |
| 2 Het busje komt zo | Höllender |
| 3 Conquest of Paradise | Vangelis |
| 4 Gangsta Paradise | Coolio |
| 5 No Limit | Irene Moors & de Smurfen |

Het betreft hier repertoire van de in 1995 aangesloten NVPI leden, of door hen gedistribueerd, waarbij de rangorde gebaseerd is op leveringen aan de detailhandel en clubs. (Bron: NVPI Cijferschrift 1995)

Twée zielen, één gedachte?

Hans Abbing en de dubbele moraal in de kunst

Kunst en economie lijken op het eerste gezicht onverenigbare begrippen. Kunst is het 'hogere', terwijl de economie zich richt op het slijk der aarde. De tegenstelling tussen econoom en kunstenaar is zo mogelijk nog scherper. Kunstenaars zijn arm maar gewaardeerd, terwijl economen saai en rijk zijn, zo wil het cliché.

Reden voor een interview met Hans Abbing, beeldend kunstenaar en econoom.

Hans Abbing begon, zo leek het aanvankelijk, aan een typische economenloopbaan: degelijk maar weinig spectaculair. Abbing studeerde economie in Groningen, was aansluitend wetenschappelijk medewerker bij de vakgroep bedrijfseconomie, verhuisde naar Den Haag en werkte op de beleidsafdeling van het Ministerie voor Cultuur, Recreatie en Maatschappelijk werk (CRM).

Daar liep zijn economencarrière echter spaak: "Ik moest in Groningen al op mijn tenen lopen, want ik was afwijkend, ook in mijn opvattingen over de economiebeoefening. Er was dus steeds druk. Ik ben daarna volkomen vastgelopen in de Haagse bureaucratie en met de economie. Ik wilde weg uit die wereld, definitief. Omscholen, andere dingen doen, maar nooit meer terug. Ik heb mijn baan opgezegd, ben gaan rondkijken, heb cursussen gevolgd, modelgetekend, van alles." Op zijn dertigste meldde Abbing zich tenslotte aan voor de Rietveldacademie in Amsterdam: "Een roeping? Wie weet, maar ik denk nu dat het grotendeels een eigen creatie is geweest.

"Op de academie heeft iedereen de instelling dat hij boven het maaiveld uitsteekt. Anders kom je er niet. De confrontatie met de markt na je studietijd is dan ook een botsing met de realiteit. Eigenlijk willen de meeste kunstenaars gewoon een regulier inkomen verdienen met hun kunstenaarschap. Dat is toch de voornaamste rechtvaardiging van het beroep, ook voor jezelf. Als dat niet lukt zoeken kunstenaars na verloop van tijd die rechtvaardiging in een andere hoek. Zij stellen dan dat zij iets maken dat wel veel waarde heeft, maar dat niet in geld tot uitdrukking komt. Dat is een moeizame redenering. Ik vind het zelf juist

MERIJN RENGERS

belangrijk dat ik nu van mijn kunstenaarschap kan rondkomen. Het is in die zin ook echt mijn beroep."

De overheid als mecenas

De eerste jaren na de opleiding zijn ingewikkeld voor de meeste kunstenaars. Zij hebben dan doorgaans weinig inkomsten en erkenning. Abbing was hier geen uitzondering op. Hij zat na de academie zeven jaar als beeldend kunstenaar in de bijstand: "Als je werk niet erkend wordt, lijdt je daar onder. Zo moest de overheid in het begin van mijn carrière niets van mijn werk hebben en dat was helemaal schrijnend, omdat ik in die traditie was opgevoed op de academie. De overheid wordt daar nadrukkelijk gezien als de hoeder van de avant garde. De leraren horen tot die selecte groep kunstenaars die succes hebben in de subsidiecircuits. Het wordt niet met zoveel woorden gezegd, maar zonder subsidie of andere erkenning van de overheid kun je wel inpakken.

"Het leven als kunstenaar na de academie was daardoor toch minder romantisch. Er speelt in die eerste jaren ook een vorm van teleurstelling in het eigen kunnen. Zelf heb ik geen makkelijke manier van werken; het kunstenaarschap komt me niet aangewaaid. Je moet vooral in het begin volharden; hard werken en blij-

ven proberen. Gelukkig zat er wel een stijgende lijn in. Die worsteling en langzame ontwikkeling bleek iets waar ik in mijn werk baat bij had. Uiteindelijk zagen de overheid en particuliere kopers daar de waarde van in. In die zin heb ik tot nu toe een 19e eeuwse loopbaan gehad; na mijn 'roeping' met veel moeite de kunstopleiding afgemaakt om vervolgens te sappelen en voetje voor voetje vooruit te komen."

Tussendoor bleek Abbings afscheid van de economie minder definitief dan hij aanvankelijk dacht. In 1987 schreef hij het boek *Een economie van de kunsten*. Abbing: "Er gebeurde weer eens wat. Ik denk wel dat dat goed is geweest voor mijn kunstenaarschap, ik werd daardoor minder gebeten, minder

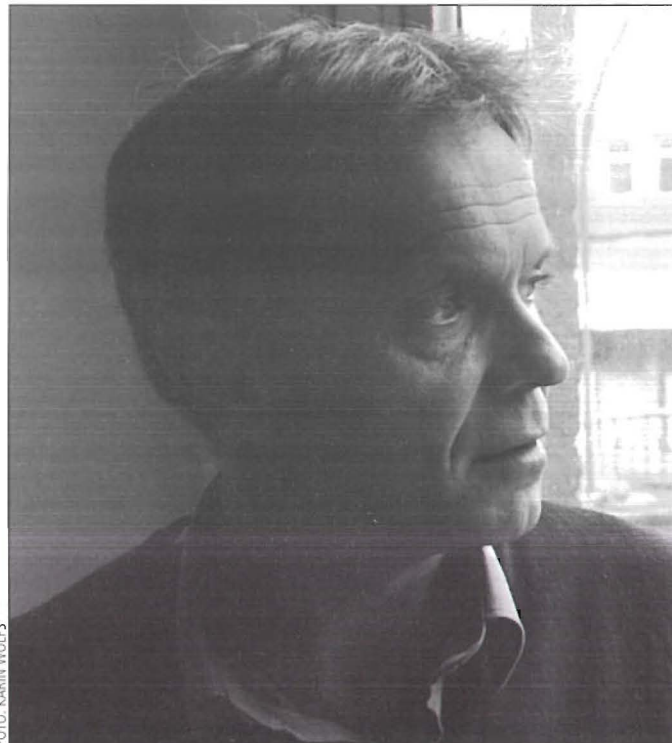


FOTO: KARIN WOLFS

De kunstenaar...

verkrampd in mijn streven naar succes en erkenning." Het was ook goed voor Abbings erkenning als wetenschapper. Het boek is verplichte kost voor iedereen die zich met kunst en kunstbeleid bezig houdt. Abbing: "Plotseling werden me baantjes aangeboden, maar dat heb ik lange tijd afgehouden. Ik wilde niet per sé terug, eventueel in een klein baantje." Het duurde tot 1989 voordat Abbing overstap ging. Sindsdien is hij als deeltijd-docent verbonden aan de Erasmus-universiteit in Rotterdam. Een half jaar houdt hij zich bezig met de economie van de kunsten, om vervolgens de andere helft van het jaar als kunstenaar te werken.

Economie van de kunsten

Als wetenschapper hanteert Abbing een opvallende benadering van de kunstensector. Zo schrijft hij in de introductie van *Een economie van de kunsten*: "De kunsten hebben voor mij niets uitzonderlijks, metafysisch, (boven de wet) verhevens, of wat dan ook waardoor ze zich niet zouden lenen voor een sociologische, psychologische of economische benadering."

Gewapend met die kennis kunnen de kunsten gedeeltelijk ontdaan worden van hun onaantastbare aura. Bijvoorbeeld van het hardnekkige beeld van de kunstenaar als bohémien die buiten de maatschappij staat. Daaraan liggen tastbare mechanismen ten grondslag: "In de kunsten is er sprake van een te groot aanbod en niet van een te klei-

ne vraag. Nu wordt er vaak -ter rechtvaardiging- aangevoerd dat een grote groep ongelukkige, arme kunstenaars nodig is om een aantal sterren voort te brengen, maar ik twijfel daaraan. Een levend kunstklimaat met veel kunstbeoefenaars lijkt mij wel belangrijk, maar zo'n reserveleger van mislukte kunstenaars werkt alleen maar verdriet in de hand. Het grote aantal falenden draagt zo bij aan het aanzien van die paar kunstenaars die wel doorbreken. Dat heeft bovendien iets pre-kapitalistisch en houdt indirect de status van het beroep hoog. Zo getuigt het van karakter als je naar een kunstopleiding gaat en die afmaakt ondanks de slechte beroepsperspectieven. Wij vinden de authenticiteit van de kunsten zo belangrijk dat we deze verschijnselen voor lief nemen. Je zou gerust scherper kunnen selecteren aan de poort van de gesubsidieerde opleidingen, want zo'n leger van opgeleide werkeloze kunstenaars creëert een hoop ellende en twijfel en zitten we daar op te wachten?"

"De overheid kent zelf die hoge status toe aan de kunsten. Zij is consument van kunstwerken en prestige en pronkt met het artistieke klimaat. Bovendien suggereert de overheid door zoveel mensen op te leiden dat er voldoende werk is. Dat klopt vaak niet. Er is bovendien een heel netwerk van commissies en overheidsinstanties ontstaan dat zich met de kunsten bezig houdt, allemaal gericht op kwaliteit en hogere waarden. Wat mij betreft mag het kunstenaarsbegrip bescheidener worden. Kunstenaar zou eigenlijk een normaal beroep moeten zijn, ontdaan van het romantische idee dat het zich onttrekt aan de gewone ordes, maar deze mechanismen staan dat in de weg."

Dubbele moraal

Hoewel Abbing nu zou kunnen leven van zijn kunstproductie is een groot gedeelte van zijn inkomen steeds afkomstig geweest van de overheid. Abbing zat eerst in de bijstand, kreeg vorig jaar een prestigieuze werkbeurs van het fonds voor Beeldende Kunst, Vormgeving en Bouwkunst (de voornaamste subsidiënt in de beeldende kunsten) en heeft een basissti-

pendium, een andere subsidie van het fonds. Is het niet wat makkelijk om dingen aan de kaak te stellen als je zelf aan de goede kant zit?

"Mijn verstand zegt me dat ik liever mijn geld verdien op de markt, maar ik kan niet ontkennen dat overheidserkenning veel voldoening geeft. Dat is er toch ingegoten op de academie en is ook de moraal van veel collega's. Toen ik niet die erkenning had in de eerste jaren, werd ik daar ongelukkig van, of ik het nu wilde of niet. Dat dubbele zit in meer dingen. Ik heb zelf dankbaar gebruik gemaakt van de bijstand maar misschien moet je kunstenaars die mogelijkheid bemoeilijken (daar is de overheid op dit moment ook hard mee bezig, MR). Zonder de mogelijkheid om in de bijstand te gaan, zouden niet succesvolle kunstenaars misschien eerder stoppen.

"Een ander voorbeeld: ik vind dat de status van het beroep omlaag zou moeten, maar doe wel mee aan het hooghouden ervan. Zo wilde ik niet drie jaar achter elkaar op de KunstRAI hangen; zoiets is *not done* in de ogen van de *avant garde*. Verstandelijk vind ik dat niet goed, maar ondertussen laat ik mij in mijn handelen wel degelijk leiden door dergelijke statusmotieven. Ook in mijn vak als econoom profiteer ik van de 'status aparte' van de kunsten. Economen staan in het algemeen hoog in de hiërarchie van de (sociale) wetenschappen, maar die onooglijke kunsten, daar kijken ze toch nog tegen op ze zouden erin willen delen en dat straalt ook een beetje op mij af.

"Aan de andere kant hoeven je ideeën over hoe het zou moeten met de samenleving in het groot niet helemaal in overeenstemming te zijn met je gedrag. Ik heb tenminste wel door dat ik deels gedreven wordt door die hoge status, in tegenstelling tot veel collega's. Dat is ook het aardige van de combinatie econoom en kunstenaar. Pas de laatste twee jaar ben ik bereid tot reflectie vanuit mijn andere beroep en dat kan dit soort inzichten zeker verhelderen."

Hans Abbing (1989) Een economie van de kunsten; beschouwingen over kunst en kunstbeleid Een selectie van het werk van Abbing is te vinden op het Internet:

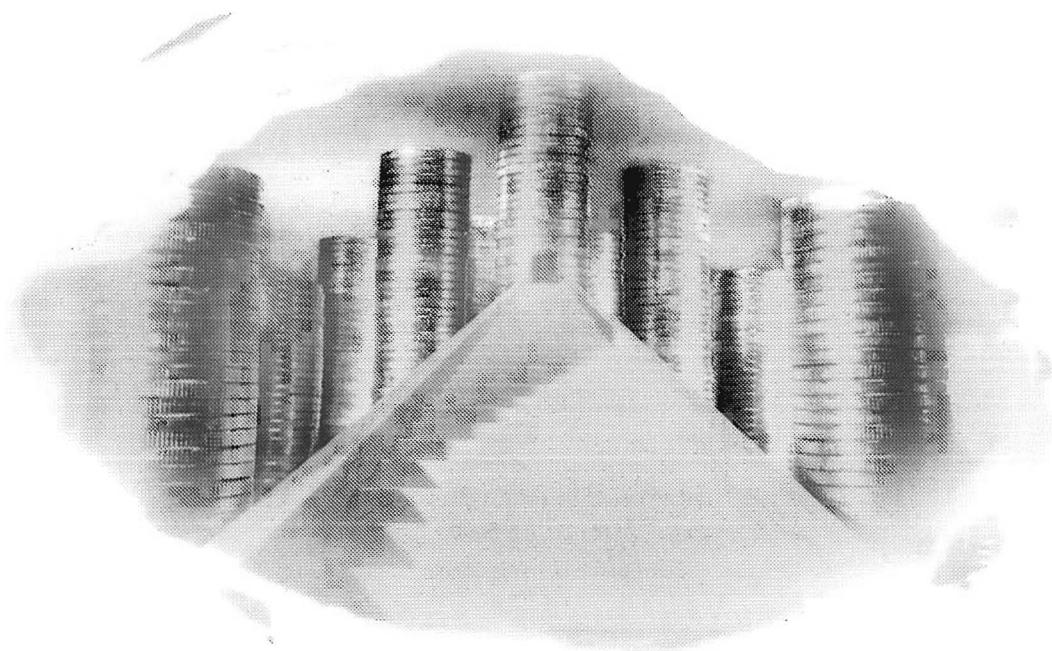
<http://www.ccc.nl/artilabbing>

De auteur is in 1996 afgestudeerd aan de FEE op het onderwerp: 'Kunst & werk; beeldend kunstenaars en de arbeidsmarkt'.



... en zijn werk

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



**Een inspirerende omgeving als je tot
grote hoogte wilt stijgen.**

 **ABN·AMRO** *De bank*

Wil je meer informatie, vraag dan de brochure "Bij de ABN AMRO Bank krijgen academici alle ruimte" aan bij ABN AMRO Bank N.V., afdeling Recruitment Management Trainees, telefoon 020 - 628 6925.

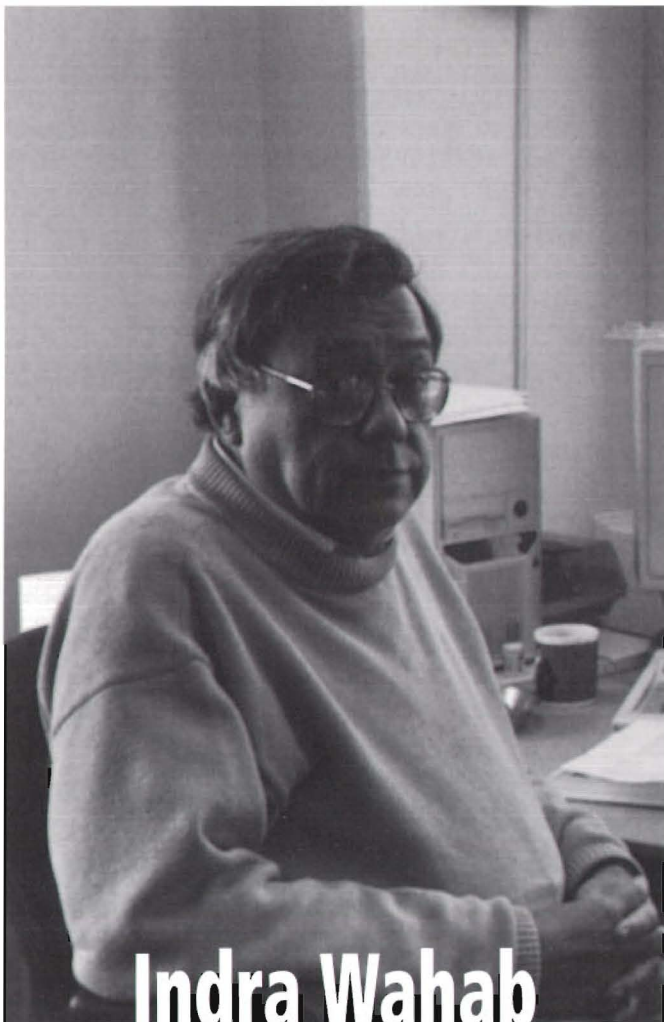


FOTO: KARIN WOLFFS

Indra Wahab

GEBOORTEDATUM/ PLAATS

10 februari 1941, Semarang, Indonesië, het toenmalige Nederlands Oostindië

OPLEIDING

Algemene Economie aan de FEE van de UvA (1962-1968)

HUIDIGE FUNCTIE

Hoofddocent ontwikkelingseconomie

HOBBY'S

Met vakantie gaan en lezen

LAATSTE VAKANTIE

Denemarken

MUZIKALE VOORKEUR

Ik ben ongetwijfeld de meest a-muzikale persoon van het Roeterseilandcomplex.

WAT IS DE GROOTSTE MISVATTING ONDER STUDENTEN

Dat studeren niet leuk is

De heer dr I. Wahab laat zich kennen als iemand die bezeten is van zijn vak ontwikkelingseconomie. Hij benadrukt dat het vak hem niet alleen boeit vanwege de grote maatschappelijke relevantie. De wetenschappelijke interesse voor de complexe economische problemen van ontwikkelingslanden is bij hem zeer groot.

"Door de moderne communicatiemiddelen is de samenleving mondiaal geworden. Hierdoor vindt er een confrontatie tussen rijke en arme landen plaats." Deze confrontatie leidt er volgens Wahab toe dat mensen in ontwikkelingslanden streven naar meer materiële welvaart. Dit streven is daar veel tastbaarder dan in het Westen en mensen hebben concrete behoeften. Ze willen een brommer of ze willen een auto hebben. In dit streven naar materiële welvaart treden echter veel economische problemen op.

Bij het zoeken naar een verklaring voor dit streven in ontwikkelingslanden beroept Wahab zich op een uitspraak van zijn leermeester Zimmerman. Deze stelde dat armoede pas ervaren werd als een schande, toen mensen zich gingen realiseren dat ze arm waren. Dus men realiseert zich pas dat men arm is, als men ziet dat er rijken zijn. Globaal stelt Wahab dat veel mensen in de koloniale tijd dachten: de witte man is rijk, de zwarte man is arm. Zo wil Allah of God het. Na het verwerven van de soevereiniteit is ook het streven de materiële welvaartsniveaus van de vroegere koloniale heren te bereiken, ontstaan.

De economische problemen die zich hierbij in ontwikkelingslanden voordoen hebben volgens Wahab te maken met de omschakeling die de landen doormaken. Ze transformeren namelijk van een overwegend agrarische economie met een lage arbeidsproductiviteit naar een industriële samenleving met een hoge arbeidsproductiviteit, waardoor sociale en ecologische spanningen optreden. Ontwikkelingseconomen kunnen bijdragen aan de begeleiding van het omvormingsproces in de ontwikkelingslanden. Hierbij kan gebruik worden gemaakt van de reeds bestaande theoretische economische instrumenten. Wahab wijst er echter met klem op dat het gaat om dezelfde economische instrumenten die in het Westen worden gebruikt, maar dat de waarden van de parameters in ontwikkelingslanden anders zijn. Wij weten volgens Wahab niet wat ontwikkeling op gang brengt, omdat we Westelingen zijn.

Wahab wijst er dan ook op dat het voor een ontwikkelingseconoom essentieel is om te beseffen dat hij het ontwikkelingsvraagstuk alleen door een westerse bril kan bekijken. Iemand die zich bezig houdt met ontwikkelingsvraagstukken moet beseffen dat niet alles volgens het westerse model te verklaren valt. Ter illustratie noemt Wahab het voorbeeld van Van Dam, die stelde dat het vraagstuk van overbevolking geen enkele rol speelde in de Derde Wereld, tot in het westen de anticonceptiemiddelen werden uitgevonden. Een analoge ontwikkeling was volgens Wahab de opkomst van het feminisme. Door de golf van feminisme in het Westen werd de bevrijding van de vrouw in de derde wereld tot een belangrijk politiek motief gemaakt.

Als we de ontwikkelingsproblematiek in historisch perspectief zien, stijgt het inkomen in de derde wereld nu sterker als we deze stijging vergelijken met de westerse samenlevingen toen deze dezelfde fase hadden bereikt, aldus Wahab. Maar de rijke landen groeien absoluut harder dan de ontwikkelingslanden, waardoor de kloof tussen arm en rijk toeneemt. Het grootste probleem van de jaren negentig is de afname van de welvaart in zwart Afrika. Daartegenover werd dertig jaar geleden gewezen op het 'Asian drama', terwijl het nu in Azië relatief goed gaat. Er is dus geen trendmatige ontwikkeling te signaleren.

Ontwikkelingseconomen zijn gaan inzien dat het ontwikkelingsvraagstuk niet vanuit één concept te verklaren is. Door de problemen van geval tot geval proberen op te lossen kan een bescheiden bijdrage geleverd worden aan de verbetering van de wereld. (BvdB)



BUIKDANSEN VOOR MANAGERS

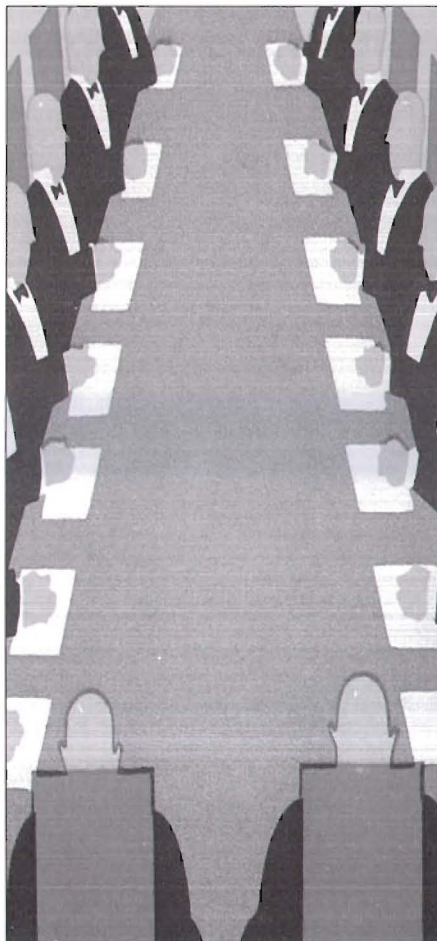
Met een Amerikaans accent bewondert ze de nieuwe lobby van het Hiltonhotel. "They changed it. It's wonderful now!". Ze werpt het lange zwarte haar nonchalant over de schouders en lacht stralend. "Nice to meet you en wat is het hier mooi geworden". Yonina, goeroe van het Nederlandse bedrijfsleven, bekend als orientale danseres, is doctorandus wiskunde en psychologie. Zij wijdt zich momenteel onder andere aan motivatieprogramma's voor bedrijven. Het is onderdeel van een nieuwe trend in personeelsbeleid die ondermeer door Oibibio, Centrum voor persoonlijke groei en bewustwording wordt gevolgd.

Na twee decennia postmodernisme waarin oude visies, waarden en normen plaats zijn gaan maken voor nieuwe, valt op veel gebieden - van architectuur tot beeldende kunst - een tendens naar 'het samenwerkingsverband' te bespeuren. Ook in het bedrijfsleven verdwijnen individuele successen de laatste jaren steeds meer naar de achtergrond ten gunste van een gemeenschappelijk belang. Of, in een wat spirituelere bewoording: Macht heeft plaatsgemaakt voor kracht, en competitie is vervangen door samenwerking. In de jaren tachtig leken veel multinationals en ook kleinere bedrijven in hun blinde verlangen naar winst, te zijn vergeten dat ieder mens de behoefte heeft gezien, gehoord en bovenal gewaardeerd te worden.

De laatste tijd is het tij langzaam gekeerd en zijn bedrijven over het algemeen gaan inzien dat ze teveel op de buitenkant, op winst gericht waren. Inmiddels is duidelijk dat het belang van een adequaat personeelsbeleid niet mag worden onderschat. Iedere werknemer heeft behoefte aan erkenning en daar dient in het beleid rekening mee te worden gehouden. De Amerikaanse Yonina, kind van Libanese ouders, speelt met haar motivatieprogramma *Mind-Body Power* goed op die trend in. Ze wordt vaak door het bedrijfsleven gevraagd bij de introductie van een nieuw produkt of bij moeilijke situaties als een reorganisatie. Haar taak is dan het enthousiasme te vergroten of in het tweede geval de teamspirit te verhogen.

KARIEN RIS

Maar ook een nieuwjaarsbijeenkomst kan door haar magic-illusieshow worden opgevoerd.



Motivatietrainingen...

"Het doel van mijn motivatieprogramma is door een combinatie van fun en leerzame elementen een 'wij gaan ervoor gevoel' reweeg te brengen. Ik probeer er altijd voor te zorgen dat de deelnemers meer respect voor elkaar krijgen en dat er meer openheid in de groep ontstaat. Veel Nederlandse bedrijven hebben de afgelopen jaren dankbaar gebruik gemaakt van haar interactieve motivatiespektakel dat bestaat uit technieken om meer uit jezelf te halen. "Ik baseer me op de informatie die de opdrachtgever mij in een voorbespreking geeft en het doel dat hij wil bereiken. Soms word ik gevraagd drie of vier keer te komen en werk dan met dezelfde mensen. Mijn programma, dat soms een half uur duurt maar ook een hele dag in beslag kan nemen, begint op verzoek van de opdrachtgever dikwijls met muziek en eindigt met buikdans. Het komt regelmatig voor dat mensen de Oosterse muziek zo opzweepend vinden dat we op het eind allemaal samen staan te dansen," zegt ze lachend. "En dat is geweldig. Ik wil mensen uit hun normale rolpatroon krijgen en de energie van de deelnemers even ... opladen, *you know?*"

Bedrijfshoroscopen

In een steeds verder geautomatiseerde zakelijke wereld hebben werknemers meer en meer de behoefte aan menselijk contact en

waardering voor hun werk en persoon. In Amerika is men al jarenlang bezig met dit soort programma's maar in Nederland is deze ontwikkeling pas sinds kort te bespeuren. De laatste paar jaar zien bedrijven als PTT Telecom, ING en Akzo Nobel het belang van structurele motivatiecursussen in. Veel managers zijn gaan beseffen dat ze er met het jaarlijkse personeelsfeestje en het al even traditionele kerstpakket nog niet zijn en proberen tegenwoordig op een andere manier de betrokkenheid van hun werknemers bij het werk te vergroten. Er moet een onderscheid worden gemaakt tussen de presentaties zoals de pepstalk en het entertainment van Yonina en de specifieke trainingen en seminars waaraan de laatste jaren een overvloedige hoeveelheid is ontstaan. Terwijl de eerste voornamelijk bedoeld zijn om de teamspirit te verhogen, worden de laatste over het algemeen ingeroepen op het moment dat een bedrijf voor ingrijpende veranderingen staat.

"Om veranderingen door te kunnen voeren moet je een bedrijf van binnenuit kennen", laat Wessel van Gansevoort, directeur van de internationale advies- en accountancy-organisatie KPMG in Amstelveen in het novembernummer van 'De Wereld van Oibibio' weten. Van Gansevoort is één van de sprekers uit de lezingencyclus van Oibibio. Deze trainingen hebben spirituele namen als *Team-management en bezieling*, *Synergetisch vergaderen* en *Zen en management* en zijn voornamelijk bedoeld om het wezen van een organisatie te leren kennen en van daaruit bewust te kunnen evolueren. Er wordt in veel van de trainingen een begin gemaakt met samenwerking op grond van respect.

"In de cursus *Management in astrologisch perspectief* worden de horoscopen van de medewerkers naast elkaar gelegd. Om te weten te komen hoe de relatie tussen de verschillende medewerkers is, kan een gezamenlijke horoscoop gemaakt worden. Samen met de datum van oprichting van het bedrijf kan het geheel in kaart gebracht worden in een bedrijfshoroscoop," legt Mirjam Vink, *office manager* van de afdeling *business*, in het eenvoudig maar chique gedecoreerde kantoor van Oibibio uit. "Hoewel dat niet altijd het hoofddoel is, speelt teambuilding natuurlijk een belangrijk aspect bij het deelnemen van een bedrijf aan één van de aangeboden cursussen. Het is altijd goed om



...met Yonina

eens met andere ogen naar je collega's te kijken, en dat gebeurt al gauw zodra mensen een andere rol aannemen en niet meer zo strak in het pak zitten," voegt ze er direkt aan toe. Het is overigens niet goedkoop een paar medewerkers een dag op cursus te sturen naar het prachtige pand tegenover het Centraal Station in Amsterdam. Voor een dagdeel training moet al gauw zo'n tweeduizend gulden worden neergeteld. Maar daarvoor staan dan ook bekende en hoog opgeleide trainers tot de beschikking.

"I'm so excited, I can't wait!"

Zo komen er steeds meer instituten die verschillende trainingen op het gebied van management geven, variërend van groeps-survivaltochten in de Ardennen tot een weekend zeilen op de Fluessen. De overeenkomst tussen een training bij Oibibio en het motivatie-programma van Yonina zit in de basisprincipes waar vanuit gegaan wordt. Terwijl ze gaat staan, legt Mirjam Vink uit waar de kracht van ieder mens vandaan komt. "De werkelijke kracht komt vanuit het centrum van je lichaam, je buik. Als je dat voor ogen blijft houden, kun je voelen hoeveel kracht je hebt. Maar als je uit je evenwicht bent, moet je dat ook kunnen voelen. Dan kun je de signalen die je lichaam geeft opmerken. Pas dan kun je je kracht optimaal gebruiken".

Oibibio laat zich niet leiden door Anthony - *Neuro Linguïstisch Programmeren* - Robbins. Dit in tegenstelling tot Yonina, die zijn ideeën wel verwerkt in haar programma dat uitgaat van de persoonlijke kracht die ieder mens bezit. De positieve energie die zij uitstraalt heeft op de meeste mensen een uitwerking van uren, zoniet dagen of weken. "Je kunt veel meer dan je denkt, en als je maar volhoudt kom je vanzelf waar je wilt zijn. Daarvoor moet je wel elke bron gebruiken die je hebt. Echt elke bron kun je aanwenden." Een performance van Yonina is een bijzondere gewaarwording, alleen al door het feit dat ze vaak zonder medeweten van het publiek plotseling in opdracht van de manager van een bedrijf als Bruna, General Biscuits, of de ING verschijnt. Ze zorgt er altijd voor dat er een bepaalde interactie met het publiek tot stand komt en dat mensen verrast zijn.

"Wat ik heel belangrijk vind, is samen iets te bereiken. En als er iets verrassends gebeurt, onthoudt men dat vanzelf. Het maakt veel meer indruk dan een saaie presentatie." Al die positieve energie, al die kracht en toewijding komt bij Yonina absoluut natuurlijk over. Ze brengt alles op een bescheiden manier en antwoordt op de vraag hoe ze zelf aan die oneindige hoeveelheid energie komt: "Om mezelf elke keer weer op te laden maak ik gebruik van visualisatie en positieve *selftalk*. Ik zeg een paar keer tegen mezelf 'I'm so excited, I can't wait' en dan stroomt de energie vanzelf binnen. Ik ben dan ook echt vreselijk gemotiveerd en kan werkelijk niet wachten tot ik weer mag beginnen".

Hoewel de verschillende management-trainingen, workshops en performances allemaal andere methoden gebruiken, zijn de doelstellingen vergelijkbaar. Ze maken deel uit van de huidige trend in personeelsbeleid werknemers meer persoonlijke aandacht te geven met als doel een beter functioneren te bewerkstelligen. De achterliggende gedachte is veelal een bevordering van de teamspirit en een verhoging van de betrokkenheid. Maar mocht een uur pepstalk of een halve dag *Teambuilding in een ander licht* niet genoeg zijn om dit langdurig te garanderen, het is hoe dan ook een interessante gebeurtenis waarbij velen onbekende kanten van zichzelf ontdekken. "Iedereen heeft zoveel kracht en samen kun je zo veel. Dat moet je niet horen, dat moet je ervaren, *you know?*"

The Akzo Nobel International Business Course is an intensive four-day program for talented and entrepreneurial students. It is a unique opportunity to gain insight into the many aspects of our company. One of our top executives will start with explaining our strategy. This introductory session will be followed by presentations and discussions. You will have the opportunity to participate in workshops, prepare presentations of your own, visit our sites and meet many interesting, experienced and young professionals.

Akzo Nobel is a multicultural company. We are market-driven and technology-based, serving customers throughout the world with quality products in the fields of chemicals, coatings, healthcare and fibers. We maintain a product portfolio that commands leading positions in many market segments.

THE AKZO NOBEL INTERNATIONAL

BUSINESS COURSE

Strength in Diversity

Our diversified activities are conducted through business units which have their own responsibilities, identity, style and strength. This diversity notwithstanding, our competitive edge lies above all else in our ability to act as a single coherent force. Accordingly, 'Strength in Diversity' will form the central theme of this course.

The Akzo Nobel International Business Course will take place from February 11-14, 1997, at the Akzo Nobel Headquarters in Arnhem, the Netherlands. To be eligible to participate, we expect you to graduate in business economics, business administration or chemical engineering before August 1997. We value an entrepreneurial attitude, initiative as well as a good knowledge of the English language. You can apply for the Akzo Nobel Business Course by filling in an application. Application forms must be sent to the address given below before December 16, 1996. These forms can be obtained from your study association.

Akzo Nobel, headquartered in the Netherlands, is a worldwide company with operations in over 50 countries and approximately 70,000 employees. Our product range includes chemicals, coatings, healthcare products and fibers.



Creating the right chemistry

Dutch students:
Akzo Nobel Nederland bv
Corporate Recruitment
Attn. Henk Scholten
P.O. Box 9300
6800 SB Arnhem
Tel. (026) 3664203

Swedish students:
Akzo Nobel AB
Attn. Ms Anna Carlsson
P.O. Box 11500
S-10061 Stockholm
Tel. (8) 7434643

PTT Telecom na het monopolie

PTT Telecom wordt wel eens de 'meest onsympathieke onderneming van Nederland' genoemd (HP/de Tijd, 20 september 1996). Nu zij niet langer over een veilige monopoliepositie beschikt, zou zij nieuwe concurrenten op allerlei manieren uit de markt proberen te drukken. Zelf zegt het bedrijf juist blij te zijn met de opening van de markt, omdat zo een einde zou zijn gekomen aan de discussie over het functioneren van het bedrijf in een monopolie, want 'een monopolist doet het nooit goed'. We beginnen 'Zaken van Belang', de serie over strategievorming binnen Nederlandse bedrijven, met een onderneming in een markt die op wereldschaal geliberaliseerd wordt. In dit kader volgt hier een interview met prof. dr M.W. de Jong, Manager Strategie bij PTT Telecom Netwerkdiensten.

De markt voor telecommunicatie groeit enorm vanwege de stijgende communicatiebehoefte en een bredere spreiding van de telecommunicatiemogelijkheden. De voortgaande integratie van telecommunicatie met andere gebieden als informatietechnologie, financiële dienstverlening en amusement leidt tot het ontstaan van nieuwe diensten. Daarnaast is er sprake van een wereldwijde tendens tot liberalisering van de telecommunicatiesector, waardoor de concurrentie zal toenemen en telecombedrijven hun activiteiten naar andere sectoren zullen uitbreiden. Tegen deze achtergrond bekijken we het bedrijfs onderdeel Netwerkdiensten van PTT Telecom.

De strategische dialoog

Professor De Jong is in de directie van PTT Telecom Netwerkdiensten verantwoordelijk voor de strategie en voor de carrier services. De bedrijfsonderdelen Mobiele Netwerkdiensten (MND), Marketing en Verkoop Nederland (MVN) en Netwerkdiensten (NWD) maken ieder hun eigen businessplan dat een termijn van vijf jaar beslaat en waaruit de jaarplannen worden afgeleid. De strategische vooruitblik wordt heel sterk in de lijnorganisatie gelegd, op het niveau van de resultaatverantwoordelijke eenheden. Tevens worden door professioneel strategen, al dan niet op verzoek van

KIM VAN DEN BERG

de directie, onderwerpen aangekaart. "Er bestaat hier een sterke behoefte om de strategievorming niet af te zonderen in een professionele eenheid die af en toe een ei legt", aldus De Jong. De in de vorige Rostra door prof. dr Bert Piëst aangehaalde 'strategische dialoog' speelt bij PTT Telecom sinds de komst van De Jong drie jaar geleden, een grote rol. De businessplannen worden in overleg met de betreffende managers opgesteld en de strategische dialoog komt mede tot stand door de input van financieel strategen.



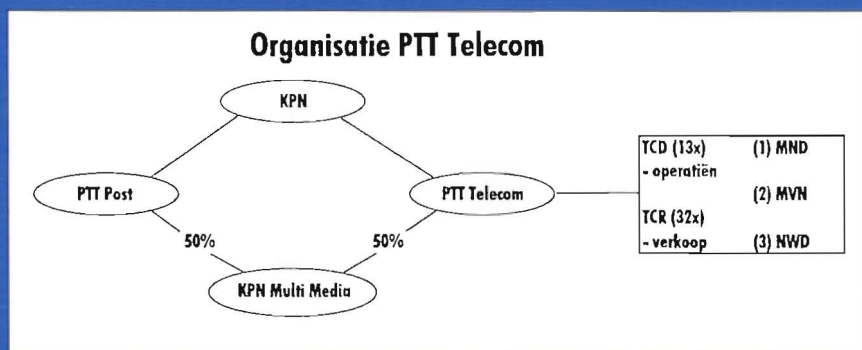
Prof. dr M. W. de Jong

Daarnaast zijn er andere trajecten waarlangs de strategievorming plaatsvindt. Zo nodigt Raad van Bestuur met zekere regelmaat jonge medewerkers uit om een frisse kijk te geven op bepaalde zaken. Een half jaar geleden heeft de algemeen directeur van PTT Telecom, de heer Verwaayen, alle medewerkers uitgenodigd om, nu de eerste grote reorganisatie van een technologische naar een klantgerichte organisatie erop zat, mee te denken over de toekomst van PTT Telecom. Zo is er op Intranet (een intern netwerk) een levendige discussie gevoerd over de te volgen strategie.

Het veranderende speelveld

In de wereld van telecommunicatie is de overheid een belangrijke variabele die meegenomen moet worden in de strategievorming. De komende jaren zal de invloed van de overheid groot blijven, ook nadat de telefonie markt helemaal vrijgegeven is. Dit zal voor Nederland vanaf 1 juli 1997 en voor Europa uiterlijk 1 januari 1998 het geval zijn. De Wet op de telecommunicatievoorzieningen die in 1989 voor het eerst sinds tientallen jaren werd herzien, is nu alweer achterhaald, doordat de hele liberalisering in Europa zoveel sneller is gegaan dan iedereen gedacht had. Men is nu bezig met een nieuwe wet die past binnen de Brusselse regelgevende kaders. Deze zal bepalend zijn ▶

PTT Telecom valt onder de holding KPN en is gestructureerd in een matrix-vorm. Aan de ene kant van de matrix bevinden zich de telecommunicatie districten en regio's (TCD en TCR). Deze onderdelen worden vanuit de andere zijde van de matrix aangestuurd door 'Mobiele Netwerkdiensten' (MND), 'Marketing en Verkoop Nederland' (MVN) en 'Netwerkdiensten' (NWD). Alle verkoop geschiedt via MVN, behalve de verkoop aan andere operators (zoals Libertel), deze geschiedt door NWD. Netwerkdiensten, waar de heer De Jong werkzaam is, is verantwoordelijk voor wat nu nog de 'concessiediensten' (operatieën) heten en voor het beheer van de telecommunicatie-infrastructuur. Hiertoe is NWD opgedeeld in vijf werkeenheden: *carrier services* (gericht op andere operators); telefonie; vaste verbindingen (bijvoorbeeld ten behoeve van dataverkeer tussen bedrijven); *value added services* (telefoonkaarten, zoals de scope card; 06-diensten; telefooncellen) en het Universeel Transportnet (basisinfrastructuur in Nederland).



voor de markt en de marktverhoudingen.

De liberalisering zorgt in ieder geval voor één zekerheid met betrekking tot het marktaandeel van PTT Telecom: het gaat naar beneden op elk van de te onderscheiden terreinen. Aan de luxe van het 100 procent marktaandeel van de monopolist is voorgoed een einde gekomen. Door de hoge penetratie van kabelbedrijven en het behoorlijk liberale klimaat in Nederland krijgt de concurrentie snel vaste grond onder de voeten.

De concurrenten waartegen PTT Telecom het in Nederland op moet nemen komen uit verschillende hoeken. Nieuwe spelers in de telecomwereld zijn onder andere afkomstig uit de mediawereld, de informatietechnologie en de financiële wereld. Andere concurrenten komen uit de energie-sector (Enertel) en de lokale kabelindustrie, zij werken vaak op basis van hun eigen, bestaande infrastructuur. Een zeer interessante speler is de NS, zij werkt binnen het recent opgerichte Telfort samen met British Telecom. Al met al dus een geduchte concurrent voor PTT Telecom, met name doordat BT de meeste grote Nederlandse bedrijven al als klant heeft en de NS langs al haar spoorlijnen glasvezelkabels heeft liggen, zodat Telfort een 'vliegende start' kan

maken.

Ook andere nieuwe spelers, zoals MFS, Worldcom en Esprit Telecom, zijn door hun recente oprichting buitengewoon slagvaardig. De Jong: "Het voordeel dat deze vaak jonge ondernemingen hebben ten opzichte van PTT Telecom is dat zij zelf hun gebieden kunnen kiezen. Daarom kunnen zij zich beperken tot de belangrijke hoofdsteden en handelscentra. PTT Telecom moet echter ook in bijvoorbeeld Groningen zorgen voor een goede dienstverlening en werkt daarom met een geheel andere kostenstructuur. Hier hebben we dus te maken met de 'Wet van de stimulerende achterstand' of die van 'de remmende voor-sprong' of hoe je het ook wilt noemen."

De telecommunicatie is net de luchtvaart

Om zowel op de nationale als op de internationale markt te kunnen blijven concurreren is PTT Telecom een samenwerkingsverband aangegaan onder de naam Unisource. Unisource, het eerste paneuropese telecommunicatiebedrijf, is in 1992 opgericht door PTT Telecom en het Zweedse Telia. In 1993 is Swiss Telecom PTT toegetreden, twee jaar later gevolgd door Telefónica de España. Elk van de partijen heeft een aandeel van 25 procent. "We leven in een

wereld van allianties, de wereld van telecommunicatie is net die van de luchtvaart. Unisource is de eerste alliantie van enige substantie in de telecomwereld." Unisource heeft een aandeel van 60 procent in Uniworld, de overige 40 procent is in handen van AT&T, de grootste Amerikaanse *long distance carrier*. Uniworld is één van de drie wereldblokken, naast Concert (British Telecom en MCI, de tweede op de Amerikaanse markt) en Global One (Deutsche Telekom (DT), France Telecom (FT) en Sprint, het derde Amerikaanse bedrijf). AT&T heeft ook onderhandeld met DT en FT, maar dat blok was volgens de maatstaven van de EG te machtig.

Hoeveel macht heb je als PTT Telecom nog binnen een samenwerkingsverband met zo'n grote speler als AT&T? "Het is niet zozeer een kwestie van macht als wel: 'doen wij mee om de gunst van de klant de komende jaren, of doen wij niet mee?'. Door deze relatie kunnen we iets doen wat we anders nooit hadden bereikt: concurreren met bedrijven die vanuit hun thuismarkt vele slagen groter zijn dan PTT Telecom. British Telecom is, als aandeelhouder in Telfort, wel het duidelijkste voorbeeld daarvan."

De belangrijkste redenen om in internationaal verband samen te werken zijn, naast de bovengenoemde nationale concurrentie, de wensen van de grote multinationale klanten. Zij willen een telecommunicatie die niet bij de grens ophoudt. "We komen uit een nationaal verdeelde telecomwereld, waarin je, als je over de grens wilde, herenafspraken maakte met de betreffende nationale bedrijven. Bij de internationalisering die nu plaatsvindt gaat het erom of je erbij bent of niet. Als je er niet bij bent raak je je klanten per definitie kwijt aan een aanbieder die het wel kan." Een andere, redelijk voor de hand liggende reden voor de internationale allianties, heeft te maken met de kostenstructuur, in termen van inkoopmacht. "In het verleden heeft PTT Telecom veel meer moeten betalen voor de voorzieningen dan DT en FT, terwijl daar nu wel mee geconcurrereerd moet worden. Daar moet dus nu eenzelfde kostenstructuur tegenover gezet worden."

Het toezicht op de internationale activiteiten geschiedt naast de 'normale' controle-

mechanismen via de personele verstrengeling op het niveau van het topmanagement binnen Unisource en Uniworld. "De internationale deelnemingen zitten direct in de personele sfeer verankerd." Naast samenwerking in Unisource en Uniworld is PTT Telecom betrokken bij de exploitatie, verbetering en uitbreiding van telecommunicatienetwerken in Azië en Centraal- en Oost-Europa.

Behoeftte aan bandbreedte

De telecommunicatiewereld wordt, zoals hierboven aangegeven, steeds complexer. "Er is sprake van vergroeiing tussen de telefoniewereld en die van het dataverkeer. Hierdoor worden bedrijven als Microsoft, maar wellicht ook Sony en Philips belangrijke concurrenten op de telefoonmarkt. Spraakcommunicatie zal over enige tijd ook via de PC gaan verlopen. Deze vergroeiingen leiden tot een heel nieuw speelveld." Hoe kan een bedrijf als PTT Telecom hierop inspelen? "De belangrijkste mogelijkheden liggen in het aanbieden van nieuwe diensten en verbetering van de infrastructuur. Zo verlenen bijvoorbeeld in de Verenigde Staten ook telecombedrijven nu toegang tot Internet. Bij PTT Telecom verlopen veel van dit soort initiatieven, zoals Sport 7 en Planet Internet, via KPN Multimedia, een 50 procent deelneming van PTT Telecom die business die ergens anders verloren gaat moet compenseren. PTT Telecom is in een joint venture met Postbank NV tevens betrokken bij de introductie van de chipper."

Op het gebied van de infrastructuur speelt Integrated Services Digital Network (ISDN) een grote rol. Hiermee biedt PTT Telecom een netwerkdienst waarmee via één aansluiting tegelijkertijd transport van spraak, data en videobeelden mogelijk is. "De hele elektronische snelwegrevolutie zal betekenen dat er behoefte ontstaat aan grotere bandbreedte over de hele wereld. De telecommunicatieinfrastructuur sector is geen kwijnende sector om het maar mild uit te drukken, maar de markt is wel onder druk komen te staan door de zware concurrentie."

De marketing wordt, vanwege deze concurrentiedruk, nu zwaarder aangezet bij PTT Telecom. Het bedrijfsonderdeel



FOTO: KARIN WOLFS

Marketing Verkoop Nederland is kort geleden gevormd en er heeft de afgelopen twee en een half jaar een Amerikaan in de directie van PTT Telecom NWD gezeten. "Die jongens zijn gewoon beter in marketing dan wij, zeker op telecommunicatiegebied. Hij heeft een enorme 'swing' aan het geheel gegeven. Zijn opvolger komt bij Novell vandaan, dat is natuurlijk ook een heel andere wereld en dus een nieuwe invalshoek."

Intellectueel eigendom

Hoe zit het met het 'onsympathieke imago' van PTT Telecom? Met behulp van de rechter heeft PTT Telecom Vuurwerk van het Wereldwijde Web af gekregen. Op de Website van deze particulier kon je -tot enige maanden geleden- efficiënt en kosteloos alle openbare telefoonnummers van Nederland opvragen. Nu biedt PTT Telecom een vergelijkbare dienst aan op het Net, maar deze schijnt een stuk minder effectief te zijn. "Het zou heel vervelend zijn als we het inderdaad slechter doen, maar ik denk dat dit meer met de bekendheid van PTT Telecom te maken heeft. Er maken nu veel meer mensen gebruik van de dienst en daarom is deze moeilijk bereikbaar. Maar het is inderdaad een serieus punt dat hier speelt. We hebben nooit gezegd dat Vuurwerk het niet mocht doen, maar ze moet wel betalen voor de data die zij van ons gebruiken. Het gaat hier om bescherming van intellectueel eigendom. Andere aanbieders, zoals de Gouden Gids, betalen er ook voor." De efficiënte manier van werken van concurrenten zou, volgens Jan Zandbergen in *HP/de Tijd*, de fouten van PTT Telecom op een voor het bedrijf hinderlijke manier

aan het licht brengen, maar daar is De Jong het niet mee eens: "Concurrentie is juist een zege voor dit bedrijf. Als monopolist krijg je altijd kritiek, je doet het altijd verkeerd. Aan die discussie zal door concurrentie een einde komen. Concurrentie helpt ook om ons scherp te krijgen. Onze *trackrecords* zijn niet slecht en ook onze prijsstelling is goed, ondanks de oude (monopolie-) situatie. Het is trouwens aantoonbaar dat we de andere spelers niet weg proberen te drukken. Libertel, toch een belangrijke concurrent, is voor ons een belangrijke klant die wij goede dienstverlening bieden en datzelfde kan gezegd worden over de wijze waarop we aanstaande concurrenten als Enertel en Telfort op weg helpen."

De hoogleraar als strateeg

Professor De Jong werkt tevens als hoogleraar Economie van de dienstensector aan de FEE. "Ik heb veel profijt van de verschillende terreinen waarop ik werkzaam ben. Tijdens college kan ik regelmatig praktijkvoorbeelden aanhalen en in het strategisch werkveld kan ik de bredere kijk die je als hoogleraar dient te hebben goed gebruiken. Bovendien word ik daardoor gedwongen de literatuur goed bij te houden." In zijn colleges gebruikt De Jong onder andere het boek 'The Intelligent Enterprise' van Quinn. Hierin wordt de nadruk gelegd op kerncompetenties, uitbesteding, platte organisatiestructuren en het opereren in netwerken. In hoeverre voldoet PTT Telecom aan het concept van de 'Intelligente Onderneming'? "Op alle niveaus wordt er naar dit begrip gekeken, maar vorm een bedrijf als PTT Telecom maar eens om. De onderneming is wel enorm in beweging en ik denk dat de potentie er is om in de buurt te komen. Er wordt aan gewerkt."

Prof. dr M.W. de Jong promoveerde in 1987 op een dissertatie over high tech bedrijvigheid in de Verenigde Staten en Europa. In de jaren tachtig was hij consultant bij de OESO en vanaf 1987 tot 1993 was hij werkzaam bij TNO Beleidsstudies. Momenteel is hij Manager Strategie bij PTT Telecom Netwerkdiensten in Den Haag. Tevens is hij sinds 1990 bijzonder hoogleraar Economie van de dienstensector aan de Economische Faculteit van de Universiteit van Amsterdam. **R**

MORAL HAZARD

ONDER PROFESSOREN

De marktwerking binnen universiteiten staat weer volop in de belangstelling. Na een conservatieve onderwijspolitiek in de jaren tachtig en een autonomisering van de positie van universiteiten in Nederland is een actief beleid tegen moral hazard gestart. Moral hazard, een manier om je aan opgelegde verplichtingen te onttrekken, is ook op universiteiten een bekend fenomeen. Is het de moeite waard een actief beleid tegen moral hazard op Nederlandse universiteiten te voeren, zoals vanaf de jaren tachtig het geval is, of is de kwaliteit van onderwijs en onderzoek niet hoog genoeg om de kosten die hiermee gepaard gaan te compenseren?

STEFAN KOYTEK

In de economische relatie (loon voor arbeid) tussen de universiteit en het wetenschappelijk corps bestaat een *principal-agent* probleem. De universiteit (principal) heeft namelijk een informatieprobleem met betrekking tot de productiviteit van de professor (agent). Er zijn drie instrumenten die *moral hazard* kunnen tegengaan, te weten: *monitoring* (controleren en evalueren), *incentives* (prikkels geven), en *bonding* (onderbetaling in het begin en overbetaling later in de carrière; hiervoor is echter een vaste aanstelling noodzakelijk). Deze instrumenten brengen echter kosten met zich mee en de vraag is of het loont deze kosten te maken. Met andere woorden: wordt er meer en beter geproduceerd als gevolg van een actieve politiek tegen moral hazard of heeft het niet het bedoelde effect? Aangezien dit niet in absolute termen te meten valt, is een relatieve meting hier zinvoller. Door onze faculteit en de economische faculteit van de Freie Universität Berlin (FU) te vergelijken, kan een indicatie van de efficiëntie van de besproken instrumenten gegeven worden.

De Universiteit van Amsterdam heeft de laatste jaren veel activiteiten ontwikkeld om het verschijnsel moral hazard tegen te gaan, terwijl de Freie Universität in Berlijn nog weinig op dit gebied onderneemt. In Duitsland is de discussie over meer efficiëntie en een grotere verantwoording ten opzichte van de maatschappij pas kort geleden op gang gekomen als gevolg van sterke

bezuinigingen op het universitair budget, met name in Berlijn.

Het onderzoek is uitgevoerd voordat de Universiteit van Amsterdam vorig jaar een reorganisatie van het aantal vakgroepen doorvoerde en is daarom gebaseerd op de oude situatie. Er is bovendien alleen uitgegaan van onderzoekers die zowel werkzaam zijn op het gebied van onderzoek als onderwijs (bestuurstaken worden als geïntegreerd in deze taken verondersteld) en die een aanstelling van vier jaar of langer hebben. Het gaat hierbij om een totaal aantal van 41 professors, 17 universitaire hoofddocenten en 58 universitaire docenten.

Kwaliteitsonderzoek

Van de instrumenten die bedoeld zijn om moral hazard tegen te gaan, is de belangrijkste monitoring. Binnen onze faculteit gebeurt dit ten eerste op een directe manier, namelijk met supervisie door middel van functioneringsgesprekken waarin de geleverde resultaten met betrekking tot onderzoek en onderwijs worden besproken. Tevens wordt in een dergelijk gesprek ook gecontroleerd of voldaan is aan de verplichte onderwijstijd die zestig procent van de totale werktijd van een medewerker moet beslaan. Uit interviews met onze vakgroepvoorzitters is gebleken dat de functione-

ringsgesprekken inderdaad ieder jaar gehouden worden, maar ook dat deze nauwelijks consequenties hebben in het geval dat iemand minder goed functioneert. Ten tweede bestaat er een indirecte manier waarop monitoring hier plaatsvindt; de wetenschappers worden in de gaten gehouden door de onderzoeks- en onderwijscommissies die, naast het evalueren van onderzoek en onderwijs, advies uitbrengen aan het faculteitsbestuur. Daarbij houden ze in alle gevallen rekening met de rapporten van de visitatiecommissie die iedere vijf jaar apart het onderwijs en onderzoek in onze faculteit evalueert. Aan de hand van een aantal vooraf opgestelde criteria geeft een internationaal panel van onafhankelijke deskundigen een oordeel over de kwaliteit hiervan.

Een tweede manier om moral hazard tegen te gaan, zijn de financiële incentives, die aan onze faculteit bestaan uit het verdelen van de middelen onder de vakgroepen, volgens een aantal indicatoren zoals studentenaantallen. Een directere, immateriële manier is het geven van extra onderzoekstijd als *research fellow* aan het Tinbergen Instituut als beloning voor goed onderzoek.

Bonding zou ten slotte gezien worden als een vorm van incentive. Over het algemeen krijgen wetenschappers echter geen vaste aanstelling. En promoties, bijvoorbeeld van universitair docent tot universitair hoofddocent, komen binnen deze faculteit nauwelijks voor. Deze mogelijkheid om moral

hazard te voorkomen, die in het universitaire systeem als geheel wel als instrument gezien zou kunnen worden, is aan onze universiteit dus nauwelijks van toepassing.

'Wissenschaftliche Assistenten'

De economische faculteit van de FU in Berlijn telt elf vakgroepen waarvan alleen onderzoekers met een contract van tenminste vier jaar en beide genoemde taken, onderwijs en onderzoek vervullend bezien worden. Dit zijn in totaal 37 hoogleraren en 12 wetenschappelijke assistenten. In Berlijn bestaan geen universitaire docenten, alleen *wissenschaftliche Assistenten* die vergelijkbaar zijn met onze universitaire hoofddocenten. Er is op deze faculteit niet zo'n actieve politiek om het wetenschappelijk personeel te controleren of te stimuleren als in Amsterdam. Dit wil echter niet zeggen dat er helemaal niets gedaan wordt.

Supervisie als meest directe vorm van monitoring houdt in Berlijn een administratieve controle van de verplichte onderwijstijd in. Deze verplichte onderwijstijd is voor een professor in Berlijn acht uur per week per semester en voor een assistent vier uur. Van functioneringsgesprekken is hier geen sprake. Decentraal bestaat er een commissie die het onderzoek 'monitort'; dit bestaat slechts uit het registreren van de wetenschappelijke activiteiten in een wetenschappelijk verslag. Ten slotte is er een extern evaluatieorgaan voor onderwijs dat op centraal universiteitsniveau opereert. De evaluaties die dit instituut uitvoert, vormen echter geen aanzet tot verbetering van het onderwijs tenzij dit op persoonlijk initiatief gebeurt.

Indirecte incentives worden niet zoals in Amsterdam, binnen de faculteit, maar op centraal niveau gegeven bij de verdeling van de algemene middelen onder de faculteiten. Ongeveer twintig procent van deze middelen wordt verdeeld volgens een vijftal indicatoren. De rest wordt volgens een historisch gegroeid patroon verdeeld. Dit kan dus niet als een prikkel gezien worden, aangezien binnen de faculteit tussen de vakgroepen niet veel concurrentie te verwachten valt. Wel is er ook een directe immateriële incentive in de vorm van een onderzoekssemester na voldoende inzet op onderzoeksgebied. Deze werd tot nu toe om de zes semesters toegekend en was dus niet echt een prikkel waar hard voor gewerkt moest

worden. Over bonding kan ten slotte hetzelfde gezegd worden als in Amsterdam. Dit instrument kan ook in Berlijn niet gebruikt worden.

Daadwerkelijke verbeteringen

De besproken tegenstelling in monitoring en incentives tussen onze faculteit en de FU brengt ons terug naar de vraag of de prijs die betaald moet worden om de kwaliteit te verbeteren ook opweegt tegen de daadwerkelijke verbetering van de kwaliteit. Om nu deze prijs te berekenen is hier een schatting gemaakt van de personeelskosten die ontstaan bij de activiteiten tegen moral hazard.



FOTO: ARCHIEF DVA

Nieuw licht op het onderzoek aan de FEE

Dit is mogelijk door bijvoorbeeld vergaderijd te vermenigvuldigen met het gemiddelde loon van de verantwoordelijke personen. Hierbij wordt een werktijd verondersteld van veertig uur per week en een gemiddelde vakantieduur van vijf weken. Omdat in Amsterdam, in tegenstelling tot in Berlijn, niet iedereen een full-time baan heeft, wordt met *full time equivalents* (fte) gerekend, waarbij 1 fte staat voor een baan van 40 uur per week.

De totale kosten die worden gemaakt bij het controleren en evalueren van onderzoek zijn in Amsterdam bijna tien keer hoger dan in Berlijn. De kwantiteit van onderzoek in de vorm van het aantal publikaties per jaar (gemiddelde over de jaren 92-94) is in Amsterdam gemiddeld per fte duidelijk hoger dan in Berlijn (5,36 en 4,59) maar de kosten per artikel zijn ook zeven keer zo hoog. De vraag is nu of de kwaliteit ook hoger is in Amsterdam.

Om deze vraag te beantwoorden, is het

aantal publicaties gehanteerd zoals deze verdeeld worden volgens de kwaliteitsmaatstaven die de VSNU (Vereniging Samenwerkende Nederlandse Universiteiten) Hierbij is een scheiding gemaakt tussen publicaties in boeken en artikelen in tijdschriften. Deze worden onderverdeeld in de categorieën A tot en met E waarbij het predikaat A de hoogste kwaliteit aanduidt. Een Amsterdamse hoogleraar produceert in iedere categorie meer, met uitzondering van D-boeken en E-tijdschriften. Hoogleraren in Amsterdam publiceren bijvoorbeeld 22 keer zoveel artikelen in tijdschriften met de hoogste (A) kwaliteit. Bij een vergelijking tussen universitaire hoofddocenten en wetenschappelijke assistenten is niet zo duidelijk welke kwaliteit hoger is. Maar omdat hoogleraren in de meerderheid zijn, kan geconcludeerd worden dat de kwaliteit van de publikaties hoger is in Amsterdam, waarbij in acht moet worden genomen dat gebruik is gemaakt van een Nederlandse kwaliteitsstandaard.

Voor onderwijs kan net als voor onderzoek een kostenplaatje worden gemaakt. De kosten zijn hier per fte bijna 7 keer hoger in Amsterdam. De output (aantal studenten en afgestudeerden per fte) is echter lager. Vandaar de veel hogere kosten per student en afgestudeerde. Om nu een uitspraak te doen over de effectiviteit van de controle- en evaluatie-activiteiten zou hieruit ook een kwaliteitsindicatie moeten volgen. Door gebrek aan informatie (evaluaties van leraren zijn strict geheim) kan hier echter alleen geconcludeerd worden dat de productiviteit in het onderwijs aan de lage kant is vergeleken met de kosten, in vergelijking met Berlijn.

Concluderend kan worden gezegd dat voor onderzoek de gemaakte kosten ter voorkoming van moral hazard gedrag van wetenschappers gepaard gaat met een hoogwaardig onderzoeksgehalte ten opzichte van Berlijn. Hier loont het dus om aan monitoring en incentives policy te doen. Op het gebied van het onderwijs kan slechts gezegd worden dat er, afgezien van de hogere kosten, een geringere output is en dat de kwaliteit van ons onderwijs wel heel hoog moet zijn om de kosten te compenseren.

De auteur studeerde in 1996 af aan de FEE met een scriptie onder de titel 'The Relation between the Faculty and the Scientific Personnel: a Principal Agent Approach'.



De kleur van vrijheid.

Eeuwenoud en vijf jaar jong.

Een kleurrijk verleden en een veelbelovende toekomst.
Breed in disciplines en diep in specialismen.

Niets en alles. Niets voor mensen die geen keuzes durven te maken. Alles voor de academicus die dat wel durft. Die aanpakt, kansen grijpt of ze zelf creëert. Die zoekt naar een onbegrensde en inspirerende ruimte om zich te ontplooiën.

Die bijna of pas afgestudeerde academicus vraagt bij Koninklijke PTT Nederland NV een sollicitatieformulier aan of belt voor meer informatie: 06 - 0142.



Geef kleur aan vernieuwing. KPN

De ethiek van de lobby

Belangenverstrengeling is al van oudsher een probleem waar elke politicus in meer of mindere mate, bewust dan wel onbewust, mee te maken krijgt. Ook Nederland kende kort geleden weer een affaire met betrekking tot dit onderwerp. Zondagavond 22 september j.l. werd via de media bekend dat VVD-fractievoorzitter Bolkestein heeft gepoogd het beleid van Minister Borst te beïnvloeden in het belang van het farmaceutisch bedrijf MSD. Bolkestein is commissaris bij dit bedrijf.

Bolkestein schreef op 11 mei 1995 als commissaris een brief aan het huisadres van de minister (Mevrouw de minister, beste Els.) waarin hij vroeg om toelating tot het geneesmiddelenvergoedingsstelsel van het geneesmiddel Cozaar. Dit was in het belang van MSD. De vraag rijst nu in hoeverre dit soort belangenverstrengeling toelaatbaar dan wel wenselijk is.

Met betrekking tot de positie van kamerleden zijn weinig regels op schrift gesteld. De grondwet noemt enkele onverenigbare betrekkingen en verklaart de wetgever bevoegd er andere aan toe te voegen. Maar over verboden lezen we niets. Het is een ethisch vraagstuk, waarin de moraal van de politicus centraal staat.

Ter verdediging van het aannemen van een commissariaat wordt vaak aangevoerd dat de politicus 'voeling met de samenleving' moet houden. Met dit argument worden allerlei banden die politici met private belangen onderhouden, verantwoord.

Tegenstanders wijzen erop dat in zulke dubbelrollen belangenverstrengeling bijna onvermijdelijk is. Het kamerlid verliest hiermee zijn geloofwaardigheid als volksvertegenwoordiger. Als controleur van de regering en medewetgever zal hij eerder de belangen van het bedrijf waar hij commissaris is behartigen, dan die van diens naaste concurrent. Dit geeft oneerlijke concurrentie en verstoort de werking van de vrije markt.

Dat het een ethisch vraagstuk is, blijkt ook uit de reacties van de verschillende kamerfracties. De VVD-fractie is van mening dat hun leider niets onoorbaars heeft gedaan. Daarentegen vinden vrijwel alle andere kamerfracties dat de VVD-voorman over een grens is gegaan. Volgens fractieleider Rosenmöller van GroenLinks is door de belangenverstrengeling de geloofwaardigheid van de politicus Bolkestein in het geding gekomen. Dit vindt ook de SP-fractie, die überhaupt tegen betaalde bijbanen van kamerleden is. Bolkestein ontvangt per jaar 30.000 gulden voor het commissariaat. De PvdA is iets milder en adviseert haar fractie enkel betaalde commissariaten aan te nemen die niet op het werkterrein van het kamerlid liggen. Het CDA is teleurgesteld dat de heer Bolkestein zegt dat alles wat in de democratie niet verbo-

ARJEN POST

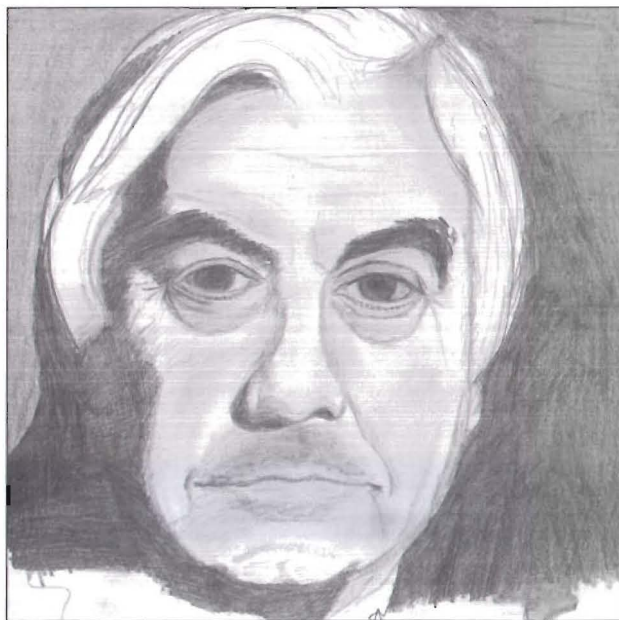
den is, is toegestaan. De heer G.J. Schutte van het GPV geeft misschien nog het beste aan waarom er zo'n ophef over de zaak is gemaakt: "Als een kamerlid zijn optreden in een bepaalde zaak moet toelichten met een verwijzing naar welke per hij op dat moment draagt, is een grens bereikt. Het gaat er daarbij niet om of hij op zijn pet wijst, maar of anderen die hij benadert, beide petten zullen kunnen onderscheiden." (kamerdebat belangenverstrengeling 2 oktober 1996)

Het lijkt vreemd dat de wet zo weinig zegt over dit soort dubbelrollen. Ook de gedragscode voor politici, waar minister president Kok als fractievoorzitter van de PvdA voor pleitte, is er nooit gekomen. Een verklaring is misschien te vinden als we kijken naar het werkelijk functioneren van kamerleden. Handelingen van kamerleden bestaan veelal niet uit publieke stellingname, zoals bijvoorbeeld bij stemmingen het geval is, maar uit het participeren in besloten bestuursvergaderingen en informele activiteiten. Controle op naleving van de eventuele regelgeving is daardoor erg moeilijk.

Er is wel informele controle. Hoewel er geen duidelijke regels zijn, die lobby-activiteiten beteugelen, is er sociale en publieke controle. Een politicus kan het niet te bont maken. Te uitgebreide aandacht aan zijn lobby-activiteiten in de media kan zijn politieke positie beschadigen. Zoals uit opiniepeilingen bleek, is na deze affaire het vertrouwen in Bolkestein onder de bevolking minder geworden.

Ook Bolkestein kreeg te maken met de informele controle. Onder druk van een kamermeerderheid heeft hij zijn activiteiten als commissaris opgeschort. In het kamerdebat over Bolkesteins vermeende belangenverstrengeling werd niet gesproken over de vraag of Bolkestein bepaalde regels had overtreden. Het was een debat over wat de ethische normen zijn met betrekking tot lobbyen.

Ondanks het gebrek aan regelgeving deed de democratie zijn werk. Een meerderheid van de kamer bepaalde dat de lobby van Bolkestein weliswaar geen doodzonde was, maar dat het niet binnen de ethische normen paste.



ILLUSTRATIE: ANNEMIEK STEINMETZ

the **GAME** of the **NAME**

Het merk wordt in zowel haar financiële als sociale betekenis steeds belangrijker voor het bedrijfsleven. Interbrand, een Amerikaanse organisatie die zich veelvuldig bezig houdt met de financiële waardering van immateriële activa, schat dat merken in het jaar 2005 vijfendertig procent uitmaken van de marktwaarde van beursgenoteerde bedrijven. Nu al worden in de VS leningen verstrekt op basis van de -immateriële-merkwaarde. Vanuit deze achtergrond kan gesproken worden over de 'gebrandmerkte onderneming', die haar strategie baseert op het merkconcept.

Op het congres *Brandmanagement* dat de Marketing Associatie Amsterdam 23 oktober organiseerde, werd het merkconcept op verschillende manieren belicht. Sprekers van Shell, Randstad, Philips en de Postbank gaven een beeld van het thema vanuit de visie van de onderneming. Theoretische aspecten werden naar voren gebracht door onder andere Andy Mosmans van FHV/BBDO, Roland van der Vorst van de Universiteit van Nijmegen en Peter Gilson van Interbrand. Een paar definities helpen voor de start: "Marketing is het marktgericht ondernemen volgens een merkconcept" (Mosmans). "Een merk is de belichaming van de relaties tussen een onderneming en haar omgeving" (Van der Vorst). Giep Franzen, geestelijk vader van het Nederlandse merkconcept, omschrijft merken als "netwerken van associaties". "Het merkconcept beoogt een schakel te bouwen tussen de markten waarop geacteerd wordt en de kerncompetenties van een onderneming" (Mosmans). Een merk krijgt identiteit, karakter en persoonlijkheid, indien het een gezicht en visie heeft; een waardesysteem kent ter bepaling van een standpunt en een stem gebruikt.

Waarden van het merk

Volgens Gilson van Interbrand kan de klantwaarde het personeel van de gebrandmerkte organisatie een grote inspiratiebron verschaffen tot verhoogde activiteit. Een merk krijgt klantwaarde als het bestaansrecht, een standpunt heeft opgebouwd. Een merk dient ook spanning in te brengen in de

HARM SAEYS

bestaande marktstructuur. Sony, Apple en vooral Virgin zijn het levende bewijs van deze maakbaarheid van markten. Naar het idee van Gilson heeft een merk drie eigenschappen nodig om het klantwaarde te verschaffen: een visie, een missie en ambitie. Hij maakt ter argumentatie een vergelijking tussen een sterk merk en een interessant mens: "A Brand I want to Know and Talk to." De sociale waarde die een merk kan dragen, doet onmiddellijk denken aan merken als Benetton, Hewlett Packard, Johnson & Johnson, maar ook voor industriële bedrijven als General Electric en Cargill is een merk met een fundamentele sociale waarde interessant.

De evolutie van het marketingdenken

Van der Vorst, promoverend op merkenstrategie, gaf op het congres een overzicht van het veranderende denken over marketing en een historisch verantwoorde definitie van het merkconcept. In zijn optiek begint de marketinghistorie bij Porter, die "het analytisch gedachtegoed voor de eerste fase van een strategisch beleidsproces aanleverde". Door onderzoek te doen naar de positie van de onderneming in de industrie kan vanuit een externe focus de niche gevonden worden die de onderneming rendement verschaft. De kerncompetentiesbenadering van C.K. Prahalad doorbrak deze traditie en kon een veel betere verklaring geven voor de toenmalige behoefte aan verankering en herschikking na de diversifi-

catietendens van de jaren tachtig. Vanuit een primair interne focus zouden bedrijven veel eenvoudiger strategisch keuzes kunnen maken. Door de eigen kwaliteiten van de organisatie als selectie criterium te gebruiken, zouden bedrijfstukken worden doorsneden en nieuwe, ondernemingsrelevante marktgrenzen gesteld worden. CNN en Sony bijvoorbeeld, hadden in de jaren tachtig door het uitbuiten van hun kerncompetenties een ijzersterke positie verworven in markten die op basis van marktcijfers ondoordringbaar waren verklaard. En de nog altijd voortdurende herschikking en afslanking van bedrijven als Nedlloyd, van Ommeren, Philips en KLM zijn het zichtbare resultaat van de Prahalad traditie.

In de jaren negentig echter, gaat een bedrijf als Douwe Egberts naast thee en koffie ook frisdrankjes aanbieden onder het eigen merk. En Brinta is er niet meer alleen voor de kleintjes maar stapt, met een koffietik, de volwassen ontbijtmarkt op. Door dit soort ontwikkelingen lijkt ook Prahalads intern gerichte, strategisch concept haar verklarende waarde te verliezen. Met de huidige golf van acquisities, fusies, joint ventures en lossere samenwerkingsverbanden zijn kerncompetenties niet langer eenvoudig af te bakenen.

Uit verscheidene hoeken van het wetenschappelijk labyrint der communicatie, marketing en strategie is een nieuwe verklarende factor gevonden: *generative relationships* of, in het Nederlands, het merkconcept. Zoals in business-to-business al zeer gebruikelijk is, dient de strategie-ontwikke-

ling van ondernemingen zoveel mogelijk in overeenstemming met de klant, de toegekende waarden aan het produkt en de eigen kwaliteiten te geschieden. Het gaat bij het merkconcept om het idee een blijvende band op te bouwen met de feitelijke beslisser. Relatiemanagement dekt niet de gehele lading van de zaak. Daarvoor zijn de communicatieaspecten te sterk vertegenwoordigd. Van der Vorst voegde toe dat voor de brandmerk-gebaseerde strategische beleidsvorming een voorwaardenscheppend beleid nodig is: het creëren van een merkorganisatie, die gevoelig is voor de wensen van haar omgeving. Dit lijkt verdacht veel op het *societal marketing* concept van Kotler.

Merk en dienst

Voor de praktische invulling van het merkconcept worden hier de bijdragen van Randstad en Shell aan het congres uitgelicht. Ed Bolk (Randstad) legde een sterk sprekende verbinding tussen merkbeleid en personeel en gaf daarmee inhoud aan de merkorganisatie van Van der Vorst. Met de sterker wordende concurrentie en de daaruit volgende noodzaak tot efficiëntieverhoging, wordt een groot deel van de handels- en commerciële activiteiten in het Nederlandse bedrijfsleven gestandaardiseerd of zelfs gemechaniseerd. Deze activiteiten leveren, als gevolg van die verhevigde concurrentie, geen toegevoegde waarde op. Het enige middel om toegevoegde waarde te generen in de dienstverlenende sector is door persoonsbinding. In de uitzendbranche geldt dit zeer sterk omdat daar de enige activa die toegevoegde waarde creëren, mensen, een merk en communicatie zijn. Randstad vervult een moeilijke bemiddelingsfunctie in een zeer diffuse markt, waar kwaliteitscontrole onmogelijk is, emotie en subjectiviteit aan beide kanten van de intercedent een grote rol spelen, en elke zakelijke relatie vergankelijk kan zijn. Beide markten, dus die van uitzendkrachten aan de ene kant en van zakelijke werkverschaffers aan de andere, verwachten betrouwbaarheid, handelsbekwaamheid en de wil om te helpen. Deze kwaliteiten, alhoewel aanwezig en aan continue voeding onderworpen, zijn niet te vertalen in een concrete, visuele benadering van potentiële klanten; uit onderzoek blijkt dat potentiële klanten in de dienstverlenende sector diensten niet kunnen vergelijken noch visualiseren. Om de omschreven kwaliteiten toch zichtbaar te maken, het veron-



ILLUSTRATIE: JANNIEKE GISOLF

Het merk kan leiden tot interne cohesie

derstelde risico van miskoop te verminderen en een perceptie te kweken bij haar doelgroepen, heeft Randstad het merk in het leven geroepen. Opvallend hierbij is dat Randstad de contactpersonen binnen haar kantorennetwerk als haar belangrijkste doelgroep ziet. Al haar commerciële communicatie straalt dus het Randstadgevoel uit, iets dat zeer sterk spreekt uit de televisiespotjes waarin aanbieder en vrager gelukkig gemaakt worden, en de intercedente tevreden de telefoon neerlegt. Volgens Bolk leidt het merk aldus tot interne cohesie, socialisatie, solidariteit en trots. Extern vermindert het voornoemde verondersteld risico, en straalt het de gewenste kwaliteiten van het Randstadpersoneel uit.

Merk en imago

Randstad lijkt met de implementatie van haar merkstrategie al een stuk verder dan bijvoorbeeld Shell. Uit het verhaal van Herman J.F.M. Kievits sprak een sterk Porter-georiënteerde marktbenadering. Externe factoren zijn vaak van grote invloed op de publieke perceptie van het merk Shell, zoals bleek uit de door Kievits gevisualiseerde terugval in de imagostatistieken na gebeurtenissen in Zuid-Afrika, Nigeria en recentelijk de Brent Spar affaire. Het bedrijf dient elk decennium met hoge publieke verwachtingen rekening te houden. In de jaren zestig stond het multinationale aspect van de onderneming in de publieke discussie, het energievraagstuk na de oliecrisis in de jaren zeventig en het milieu-aspect in de jaren tachtig. Er vigeert nu een combinatie van de drie. Ook de branchegerelateerde perceptie blijkt van invloed op het presteren van het merk Shell.

Een overvloed aan marktstatistieken maakt een continue bepaling van de positie van de onderneming mogelijk. Daartoe is de

meting van de merkidentiteit ingedeeld naar een aantal stevig omliggende grondslagen en wordt de merkpositionering aan een industriewijde analyse onderworpen. Naar aanleiding van statistieken sleutelt men aan het merkimago. Shell blijkt hoog te scoren in businessgerelateerde aspecten en laag in de warmte aspecten: het bedrijf wordt gezien als 'gesloten, oud en veraf'.

Een in woorden grote heroriëntatie lijkt nu plaats te hebben binnen Shell. Volgens Herkströter zal Shell in de komende tijd zoeken naar een *license to operate*, en door middel van *dilemma sharing* met het publiek trachten haar gesloten imago op te vijzelen. Of deze wijziging in de benadering ook een stap in de richting van het merkconcept zal inhouden is de kwestie. Wellicht is Shell met haar *dilemma sharing* op zoek naar een standpunt, naar een gezicht dat intrigeert en aanspreekbaar is, en zoekt het daarom de publieke discussie. Zoals Mosmans zich afvroeg, is de centrale vraag of *Shell* daadwerkelijk helpt, danwel eenzijdige kretologie bedrijft.

Shell lijkt niet van plan de communicatieve avant garde te volgen met het merkconcept. Wellicht zijn het karakter van haar activiteiten, haar grote politieke en economische invloed en de historisch oligopolistische verhoudingen binnen de bedrijfstak niet bevorderlijk geweest voor de opbouw van een relatie met klanten en omgeving. Het bedrijf kent een marketingbenadering die zo sterk aan Porter doet denken dat de omzetting naar een actieve houding, met een stem, een standpunt en een eigen waardensysteem, nog vele jaren zal duren.

Interactie zoeken tussen de financiële, de sociale en de klantwaarde van het merk, is het motto binnen het merkconcept. Hieraan kan de door Bolk aangegeven personeelswaarde van het merk toegevoegd worden. Voor deze wisselwerking is een onderneming met persoonlijkheid en overtuiging nodig, die keuzes durft te maken waardoor het merk wordt neergezet. Hierbij dient niet alleen gekeken te worden naar de financiële waardetoevoeging van elke stap. Bij Shell lijkt juist die gewenste interactie te ontbreken, hoewel Kievits tijdens het congres stellig beweerde: "We stoppen er heel veel geld in en hameren elke week op service". Misschien is het handig om Randstad een keer in te schakelen?

De auteur is student aan de FEE.





KENNIS TELT

Arthur Andersen, onderdeel van Andersen Worldwide SC, is actief op het gebied van accountancy, belastingadvies, juridische dienstverlening en consultancy. Wereldwijd telt de organisatie ruim 91.000 mensen, in Nederland zijn er 1.000 medewerkers, verdeeld over 6 kantoren.

Arthur Andersen heeft een duidelijke visie op het vak: het aanbieden van dienstverlening van constante topkwaliteit. Dat is de enige manier om cliënten aan te trekken en te behouden.

Daarom zijn wij permanent op zoek naar mensen van topkwaliteit. Bedrijfseconomen of bedrijfskundigen met een bij voorkeur op de postdoctorale accountancy opleiding afgestemd studiepakket, die behalve kennis ook karakter en ambitie meebrengen. Die in teamverband én solistisch kunnen opereren. Die beschikken over een heli-

copterview en de vasthoudendheid om een probleem tot op de bodem uit te diepen. En een brede maatschappelijke visie die zich bijvoorbeeld manifesteert in interessante activiteiten buiten het werk.

Martijn Hengeveld is zo iemand. Hij studeerde bedrijfseconomie aan de KUB en volgt op dit moment de postdoctorale opleiding Accountancy. In 1995 trad hij in dienst bij Arthur Andersen als assistent bij de accountancy afdeling. In zijn vrije tijd wijdt hij zich aan het schermen met degen en sabel, nipt hij met een proefgenootschap aan bijzondere Schotse single malts en beoefent hij de bergsport.

Mensen zoals Martijn, die verantwoordelijkheid durven dragen en carrière willen maken, zullen zich in de slagvaardige, informele en professionele bedrijfscultuur van

Arthur Andersen als een vis in het water voelen.

KARAKTER NOG MEER



**ARTHUR
ANDERSEN**

Moderne economische groei

Over het startpunt van de moderne economische groei van de Republiek der Zeven Provinciën valt te twisten. Er zijn verschillende visies op de ontwikkelingen die in de periode van 1500 tot 1800 in ons land hebben plaatsgevonden. Zelfs het bestaan van de Industriële Revolutie als overgang naar de moderne economische tijd kan ter discussie worden gesteld. Een artikel over de geschiedenis van de groei van de Nederlandse economie.

ROEL VAN DER VOORT

In het voorjaar van 1995 verscheen een belangrijke studie over de economie van de Republiek, getiteld *Nederland 1500-1800. De eerste ronde van moderne economische groei*. Deze studie werd geschreven door de historicus Ad van der Woude, hoogleraar Economische Geschiedenis aan de Landbouw Universiteit in Wageningen en de econoom Jan de Vries, hoogleraar economie en geschiedenis in Berkeley. Jan de Vries was begin 1992 gasthoogleraar economische geschiedenis aan onze faculteit. In deze periode was hij bezig met dit belangrijke werk. Deze studie is in meerdere opzichten interessant: zij kan beschouwd worden als een nieuw handboek voor de economische geschiedenis van de Republiek.

Rijkdom en Regenten

De laatste grote synthese van Van Dillen, *Rijkdom en Regenten* met als ondertitel *Handboek tot de economische en sociale geschiedenis van Nederland tijdens de Republiek* dateert alweer uit 1970. Vergelijken we de opzet van beide studies dan valt een belangrijk verschil in uitgangspunten en structuur op. Het magnum opus van de Utrechtse hoogleraar van Dillen volgt een traditionele chronologische indeling. Het eerste deel, genaamd *De Republiek in Bloei 1580-1650* behandelt op een beschrijvende manier een aantal onderwerpen met betrekking tot de handel en scheepvaart, de textielnijverheid en landbouw. Dit onderdeel begint met een inleiding over economische groei in de zestiende eeuw en de

eerste decennia van de zeventiende. Van Dillen beoordeelde deze als "gestadig en evenwichtig", om er onmiddellijk aan toe te voegen, dat gebrek aan gegevens het onmogelijk maakt dit groeicijfer uit te drukken in reëel inkomen per hoofd. Het tweede deel, over de periode 1650-1740, heeft als leidmotief *Consolidatie en Teruggang*. Het laatste deel, dat de jaren 1740-1795 behandelt, draagt als titel *Het proces der contractie*. Het is duidelijk, dat volgens Van Dillen de gouden eeuw in 1650 is afgelopen. Aan de eerste fase besteedde hij dan ook evenveel bladzijden als aan de laatste twee te samen.

De economie van de Republiek

De studie van De Vries en Van der Woude, vijftientig jaar later gepubliceerd, weerspiegelt niet alleen de vooruitgang in de het onderzoek, maar heeft ook een ander conceptueel uitgangspunt. Het omvangrijke boek bestaat eigenlijk uit drie systematisch opgezette delen. Het eerste heeft als thema *Structuren* en beschrijft de economie van de Republiek volgens de dimensies geografie, mensen en geld. In dit deel weerspiegelen zich de ideeën over de structurele benadering van de economische geschiedenis, zoals geformuleerd door de belangrijkste -Franse-economisch historicus van na de tweede wereldoorlog: Fernand Braudel (1902-1985). Volgens deze geleerde kan de historische economie geanalyseerd worden door structurelementen van de geschiedenis te

definiëren als vormen van verschillende tempi van historische tijd: de bijna onveranderlijke tijd van de geografie, de samenlevingspatronen van mensen en de instituties, de conjunctuur als regelmatige verandering van tijd en de snelle op elkaar volgende evenementen van alle dag. Het tweede gedeelte bevat een sectorale beschrijving van de economie van de Republiek: landbouw en visserij, nijverheid, handel en scheepvaart. Dit onderdeel van het boek komt wat methode betreft het meest overeen met de eerder genoemde studie van Van Dillen. Het laatste deel tenslotte heeft als titel *Analysen*. Dit gedeelte vormt een macro-economische interpretatie de Republiek. Het conceptuele uitgangspunt komt overeen met de moderne, sterk tegen de historische macro-economie aanleunende benadering.

Heeft de Industriële Revolutie werkelijk plaatsgehadt ?

Een revolutionaire conclusie van deze studie is dat de moderne economische groei in de Republiek als eerste van de Westeuropese economieën tot stand is gekomen. Deze opvatting verandert radicaal het kader, waarin we de lange termijn ontwikkeling naar de moderne economie plegen te zien. Hoe zag die ontwikkeling eruit? Hoe stellen wij ons traditioneel in grote lijnen de economische geschiedenis van West Europa voor? Centraal in de klassieke benadering staat de notie van een breuk tussen twee economische systemen, gescheiden door een transitieperiode die algemeen bekend staat als de

Industriële Revolutie. Het begin van deze ontwikkeling wordt in het Engeland van halverwege de achttiende eeuw geplaatst. Gedurende de Industriële Revolutie veranderde de structuur van de economie: de productie werd gemechaniseerd en kapitaalintensief. Een belangrijk gevolg van de toename van de kapitaalintensiteit was de productiviteitsstijging, die op den duur ook werd doorgegeven in de vorm van hogere inkomens aan alle participanten in de economie. De primaire sector volgde deze modernisering, terwijl ook de diensten een op den duur zelfs dominante positie gingen innemen. Als ordeningsprincipe gold de metafoor van de markt. De opvatting van de Industriële Revolutie als cesuur is ook verantwoordelijk voor de typering van twee economische systemen: het eerste heet dan ook het preindustriële systeem, het tweede het industrieel - of postindustriële. Volgens deze



Binnenplaats Amsterdamse Beurs, 1668

gedachtengang wordt een preindustriële economie gekenmerkt door onvoldoende produktiemogelijkheden, waardoor er periodiek catastrofes ontstaan, grote inkomensongelijkheid bestaat en de sociale structuur het karakter van een oligarchie heeft. Vooral het economisch onvermogen van de primaire sector wordt als verklaring voor stagnatie genoemd. Het gebrek aan potentie tot kapitaalaccumulatie belemmerde een fundamentele modernisering van de productie. Hoewel het begrip Industriële Revolutie, naar analogie van de Franse Revolutie in de tweede helft van de negentiende eeuw geconcipieerd, langzaam heeft moeten plaatsmaken voor een meer algemene maatschappelijke transitie-benadering, bleef toch het idee bestaan, dat deze transitie een absolute voorwaarde was om tot moderne economische groei te komen. Hieraan moet worden toegevoegd, dat uit een langetermijn-analyse van het inkomen per hoofd in het Verenigd Koninkrijk bleek, dat de groei eerder na afloop van de zogenaamde Industriële Revolutie had plaatsgevonden, dan tijdens deze periode.

Een belangrijk resultaat van de studie

van De Vries en Van der Woude is dus, dat zij in feite de koppeling tussen de noodzaak van iets als Industriële Revolutie en moderne economische groei afwijzen. In feite was het economisch stelsel van de Republiek al in staat haar bevolking een hoog inkomen per hoofd te bieden.

De moderne Republiek

Wat zijn nu de argumenten van De Vries en Van der Woude om de economie van Republiek als modern te kwalificeren? Het antwoord is, dat de Republiek van de zeventiende en achttiende eeuw structureel een aantal kenmerken vertoonde, dat een modern functioneren van de economie mogelijk maakt. Deze kenmerken zijn:

- het bestaan van vrij toegankelijke markten voor goederen en productiefactoren;
- de moderniteit van landbouw op de alluviale gronden; de hoge produktiviteit ondersteunde een sociale en beroepsstructuur die arbeidsverdeling mogelijk maakte;
- de aanwezigheid van een overheid die

eigendomsrechten garandeerde, maar ook sociale politiek kon voeren;

- het hoge niveau van technologie en maatschappelijke organisatie.

Al deze factoren leidden ertoe, dat het inkomen per hoofd in de Republiek tot in de eerste helft van de negentiende eeuw het hoogste in Europa bleef; er een rijke materiële en geestelijke cultuur bestond; dat de teruggang van het laatste kwart van de achttiende eeuw kon worden opgevangen, en dat de sociale cohesie gedurende de periode van de Republiek niet wezenlijk in gevaar is gekomen.

Endogene groei

De studie van Jan de Vries en Ad van der Woude betekent dat er nieuwe vragen gesteld worden aan de lange-termijn economische ontwikkeling. Opvallend hierbij is, dat ook de ontwikkeling van de groei-theorie sinds

een aantal jaren nieuwe impulsen kent, die bekend staan onder de naam van endogene groei (Barrow & Sala-i-Martin, *Economic Growth*, 1995). Deze benadering geeft interessante mogelijkheden om op een andere manier tegen de preindustriële economie aan te kijken. Deze moderne endogene-groei-benadering zal niet zonder langetermijn economisch-historisch onderzoek kunnen. Zo zal de economie van de oude Republiek een bijdrage kunnen leveren aan de studie van de moderne economie.

De auteur is werkzaam bij vakgroep algemene economie.

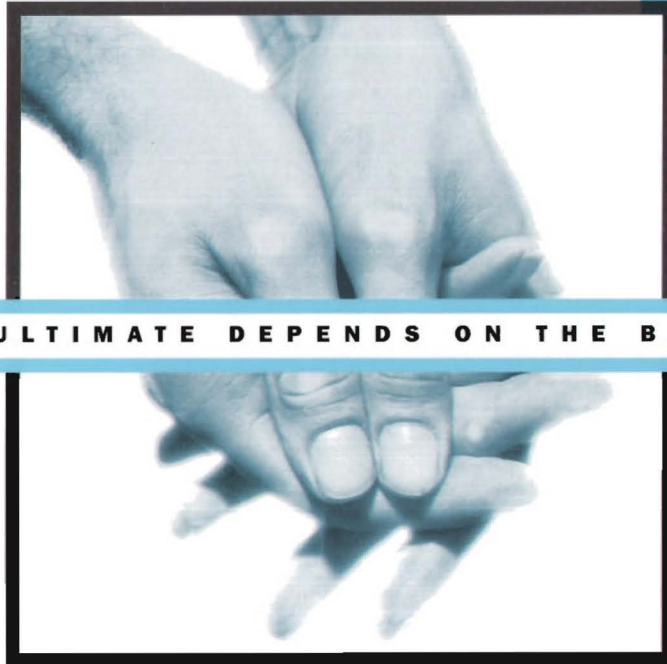
Literatuur

Dr. Jan de Vries, Dr. Ad van der Woude, Nederland 1500-1815. De eerste ronde van de moderne economische groei. Amsterdam, 1995.

J. G. Van Dillen, Van Rijkdom en Regenten. Handboek tot de economische en sociale geschiedenis van Nederland tijdens de Republiek. 's-Gravenhage, 1970.

KPMG

Werkzaam voor 1 op de 3 wereldconcerns uit de top 1000. Actief in 136 landen, met ruim 74.000 medewerkers. Samen goed voor een omzet van 7,5 miljard US\$. In Nederland vertegenwoordigd met meer dan 40 kantoren en 3700 professionals. Onder wie (forensic) accountants, consultants, due diligence assistants, interim-administrateurs, belastingadviseurs en specialisten op het gebied van international business support. Gemiddelde leeftijd: 33 jaar.



THE ULTIMATE DEPENDS ON THE BASICS

<http://www.kpmg.nl>



De handen van Richard Schuil

Het is genetisch bepaald. Iedereen krijgt van nature meerdere talenten mee. Besluit je om die verder te ontwikkelen, dan wacht je een lange - niet altijd even gemakkelijke - weg. Het ultieme komt pas in zicht wanneer je 'the basics' volledig beheerst. Dat betekent veel studeren, veel ervaring opdoen en steeds weer je grenzen verleggen.

Als bedrijfskundige of bedrijfseconoom sta je bij KPMG Accountants na je studie nog maar aan het begin. Harde cijfers ogen vaak als droge materie. Totdat je de verbanden ziet. Je ontwikkelt je langzaam maar zeker tot een volwaardig financieel adviseur. Begeleidt fusies, verzorgt subsidies, denkt mee over investeringsbeslissingen. Met de cijfers als je basics groei je uit tot een collega van consultants en belastingadviseurs met wie je in multidisciplinaire teams samenwerkt. Niet dat het allemaal vanzelf gaat. Maar de professionele KPMG-omgeving, waarin opleidingen en persoonlijke groei sterk gestimuleerd worden en waar je terug kunt vallen op een begeleider die uit eigen ervaring de waarde van goede support kent, geeft een goede uitgangspositie.

basics

year of birth: 1972

origin: ORBI Leeuwarden

specialty: jump serve

ultimate

until now: Olympic gold in Atlanta

ambition: to play for one of the top-3 clubs in Italy

KPMG Accountants

The Advisory Firm

Wie de confrontatie met
zijn of haar eigen talent aandurft,
neemt voor meer informatie contact op met
KPMG Accountants, Bureau Werving & Selectie,
Burgemeester Rijnderslaan 20,
1185 MC Amstelveen, telefoon (020) 656 71 62.

KWANTITATIEF BELEGGEN, maar wel zonder wiskunde

De beleggingswereld heeft de laatste jaren een aantal drastische wijzigingen ondergaan. Wat voorheen de wereld van de snel babbelende yuppen was, heeft zich weten te ontwikkelen tot een wetenschap waarin beslissingen pas genomen worden na systematische vergelijkingen, waarbij dankbaar gebruik gemaakt wordt van allerhande kwantitatieve ondersteuning. De vraag rijst of het huidige propedeuseprogramma wiskunde en statistiek nog wel voldoende basis biedt voor al die studenten die besloten hebben na een specialisatie financiering een baan te zoeken in deze nieuwe wereld.

Aan onze faculteit is de belangstelling voor beleggingsvakken de laatste jaren explosief gestegen. De wondere wereld van het beleggen schijnt op een groot deel van de studenten toch een soort magische uitwerking te hebben en veel studenten dromen er tijdens hun propedeuse al van over 4 jaar portefeuillemanager te zijn bij een vooraanstaande bank. Zij treffen het: de Universiteit van Amsterdam heeft, mede door een nieuwe impuls van prof. dr Boot, waarschijnlijk de beste financieringsafdeling van Nederland. De vakgroep biedt na een algemeen vak 'Beleggings- en portefeuilletheorie' een keur van 4-punts caput vakken aan, waarmee de student zich precies die specialisatie kan aanmeten die hij wenst. Soms is daarbij het kwantitatieve inzicht dat van de student verwacht wordt zo hoog, dat na een aantal weken het aantal econometristen in de zaal bijna net zo groot is als het aantal economen.

Dit is echter mijns inziens geen probleem dat de vakgroep Financieel Management dient op te lossen door het verlagen van het niveau van de door hen aangeboden vakken. Het is in feite een probleem voor de faculteit, dat zijn oorsprong vindt in het propedeuseprogramma, of nog extremer, reeds op het VWO. Zo is de wettelijke toelatingseis voor een studie aan een economische faculteit een VWO diploma met in het examenpakket wiskunde A of wiskunde B. Deze eis wordt gesteld omdat bij de colleges propedeutische wiskunde nu eenmaal uit moet kunnen worden gegaan van een bepaald basisoniveau. Helaas heeft wiskunde A zich ontpopt als een uiterst mager programma, waarin alle onderdelen die een beetje technisch zijn en wat rekensvaardigheid vereisen angstvallig worden vermeden. Ook wiskunde B staat de laatste jaren bloot aan een ernstige vorm van inflatie, waarbij onderwerpen die voorheen nog werden gedoceerd geschrapt zijn omdat ze te moeilijk worden gevonden!

Onder druk van een steeds lager wordend aanvangsniveau voor wat betreft wiskunde, doet de vakgroep Kwantitatieve Methoden haar uiterste best de studenten nog een redelijk wiskundeniveau bij te brengen. Vorig jaar bleek echter dat de studenten die de toen aange-

MARK SCHILSTRA



ILLUSTRATE: ANNEMIEK STENMETZ

boden steuncolleges volgden vooral kwamen voor een extra uitleg, om zo achteroverleunend en passief consumerend nog wat wijzer te worden. Dit jaar is het systeem daarom opnieuw veranderd en is, mede door een totaal nieuw opgezette propedeuse, besloten de steunwiskunde te veranderen in een systeem, waarin de studenten zelfstandig, maar onder begeleiding van enkele studentassistenten huiswerk kunnen maken. Een ding valt nu al op: het wiskundeniveau van de studenten is wederom gedaald. Het niveau

van de wiskundetentamens is daarom ook noodgedwongen ieder jaar lager. Intussen worden vragen die eind jaren 80 nog bij het vak wiskunde 2 gesteld werden, nu bij het 7 puntskeuzevak 'Wiskunde voor economen' gesteld. Ook de faculteit schijnt het nut van een gedegen wiskundige basis voor het verdere verloop van de studie economie niet in te zien, en heeft het aantal verplichte studiepunten wiskunde dit jaar verlaagd van 7 naar 6.

Intussen vraag ik mij af, hoe het mogelijk is dat de economen om mij heen bij het zoveelste caputvak financiering dat ik uit interesse volg, de ontzettend moeilijke wiskunde en econometrie die in hoog tempo op sheets voorbij wordt getoverd, begrijpen, terwijl ze enkele jaren geleden nog zoveel moeite hadden met het uitwerken van haakjes en breuken. Indien zij werkelijk begrijpen wat zoal besproken wordt, kan daar slechts één zinnige verklaring voor zijn, en wel dat zij na hun verplichte vakken Wiskunde 1 en 2, hun uiterste best gedaan hebben om hun deficiëntie aan kwantitatieve kennis aan te vullen via een aantal econometrische vakken. Bij enkele caputs wordt in de studiegids reeds vermeld dat bijvoorbeeld 'Econometrie voor economen' sterk aanbevolen wordt voor het succesvol afronden van zo'n vak. Indien mij gevraagd wordt of de kennis welke bij Wiskunde 1 en 2 bijgebracht wordt voldoende is om het specialisatievak Financiering succesvol af te ronden en daarna snel een baan in deze richting te vinden, dan denk ik dat het antwoord hiervan helaas ontkenkend moet zijn.

De auteur is werkzaam bij de vakgroep AKE.



The Internet Online Service

World Online is een

Internet Online service die,

door de kwalitatief hoogwaardige

infrastructuur, zowel de

zakelijke als de consumenten-

markt als speerpunt heeft.

World Online is een

joint venture van Audax,

NS Telecom, de Amerikaanse

Internet service provider

PSINet Inc. en TROS.

World Online biedt eindgebruikers toegang tot het Internet. World Online heeft een eigen redactie die dagelijks het amusements- en nieuwsaanbod uitbreidt waardoor World Online beschikt over de grootste en meest overzichtelijke Nederlandstalige website van Nederland. Daarnaast beschikt World Online over een landelijk dekkend glasvezelnet, waardoor overal in Nederland tegen lokaal tarief kan worden ingebeld. World Online is een jong, dynamisch bedrijf met doorgroeimogelijkheden.

Door de enorme toestroom van abonnee's is World Online voor haar Servicedesk op zoek naar:

Servicedesk medewerkers (m/v)

Via de Servicedesk staat World Online zeven dagen per week voor de klant klaar. Binnenkomende telefoontjes worden beantwoord en nieuwe abonnee's geregistreerd. Verder verstrekt de Servicedesk technische ondersteuning aan onze abonnee's. Kortom een volledige en soepele klantenservice.

De Servicedesk is geopend op werkdagen van 10.00-22.00 uur en in het weekend van 10.00-17.00 uur. Je zult binnen deze werktijden ingezet worden. Er zijn zowel fulltime als parttime mogelijkheden; aantal uren in onderling overleg (minimaal 8 uur per week) vast te stellen.

De kandidaten die wij zoeken, hebben de volgende kwalificaties:

- affiniteit met het Internet
- goede communicatieve eigenschappen
- flexibel en stressbestendig
- klantgericht
- enthousiasme om verder mee te bouwen aan het succes van World Online

Voor wat betreft technische support zoeken wij kandidaten die, naast de bovengenoemde kwalificaties, beschikken over:

- kennis van het Internet
- ervaring met PC's, zowel op het gebied van hardware als software
- kennis van Windows 3.11/Windows 95/Macintosh

Wanneer je denkt aan één van de bovengenoemde profielen te voldoen, verzoeken wij je een schriftelijke sollicitatie, voorzien van CV, zo spoedig mogelijk te sturen naar het onderstaand adres. Je kunt natuurlijk ook per fax of per e-mail reageren.

World Online bv
T.a.v. Manager Servicedesk
Postbus 5222
1410 AE Naarden
Fax: 035-6951199
E-mail: jobs@worldonline.nl
o.v.v. de Servicedesk medewerkers

Mijlpalen in het economisch denken

In 1776 publiceerde de godfather van het moderne economisch denken, Adam Smith, zijn *An Inquiry into the True Nature and Causes of the Wealth of Nations*. De meeste moderne economen zijn het er over eens dat de theorieën van Adam Smith over de rol van de onzichtbare hand, het hedendaagse prijsmechanisme in het economisch proces en over de gevolgen van arbeidsdeling en specialisatie van de *the Wealth of Nations* het basisboek van de moderne economische wetenschap maken. Sinds deze tijd hebben zich veel vermeldenswaardige ontwikkelingen in het economisch denken voorgedaan. Er zijn tal van scholen ontstaan die elkaar vanwege hun economische denkbeelden bestrijden. Daarom is het anno 1996 bijna ondoenlijk een alomvattend werk over de geschiedenis van het economisch denken te schrijven. Iedere poging daartoe met de pretentie compleet en volledig te zijn is bij voorbaat tot mislukken gedoemd.

Een recent werk over de geschiedenis van het economisch denken is *Mijlpalen in het economisch denken*, geschreven door de Utrechtse docent/onderzoeker dr A.H.G.M. Spithoven en door de Utrechtse hoogleraar economie prof. Y.S. Brenner. Spithoven en Brenner proberen de geschiedenis van het economisch denken te beschrijven in verbinding met hun eigen sociaal-economische achtergrond. Zelf formuleren ze als volgt: "*Mijlpalen in het economisch denken* verbindt de beschreven theorieën met hun sociaal-economische achtergrond in een poging de onderlinge verbanden tussen een materiële achtergrond en de ideeënwereld in beeld te brengen. In deze zin is het geschreven om economiestudenten een handreiking te bieden om de moderne



ILLUSTRATIE: ANNEMIK STERNMETZ

economische theorie niet als een dogma te begrijpen maar als een deel van een maatschappelijk proces."

Mijlpalen in het economisch denken begint met de behandeling van de vroege theorieën van de mercantilisten en de fysiocraten. Daarna worden de klassieke economen Adam Smith, David Ricardo, Robert Malthus, Jean-Baptiste Say en John Stuart Mill behandeld. Mijsns inziens ten onrechte, maar verklaarbaar uit de sociaal-economische achtergrond van de schrijvers, wordt een onderscheid gemaakt tussen de klassieken en de dialectisch materialisten. Karl Marx en Friedrich Engels krijgen als dialectisch materialisten veel aandacht. Vervolgens krijgen de neo-klassieke

economen de aandacht die zij verdienen. De schrijvers achten John Maynard Keynes zeer hoog wat blijkt uit het hoofdstuk 'Het keynesiaanse paradigma en zijn opponenten'. Hierin stellen zij dat veel economen een verkeerde interpretatie van Keynes' gedachtengoed hebben gegeven. Ten slotte wordt een interessant en nuttig overzicht gegeven van bekende en onbekende hedendaagse economische stromingen. De auteurs zijn erin geslaagd een brug te slaan tussen hedendaagse en vervlogen gedachtengangen.

Mijlpalen in het economisch denken is ondanks een aantal kleine schoonheidsfoutjes een leeswaardig en helder opgezet boek, dat erg handig is als naslagwerk voor geïnteresseerde economiestudenten.

Spithoven, A.H.M. & Brenner, Y.S., Mijlpalen in het economisch denken. Boom, Amsterdam 1996.

Bernard van den Berg



ILLUSTRATIE: LUUT DE HAAN

ROSTRA REDACTEUREN GEZOCHT

KAMER E0.05

☎ 525 42 97

OF

SEFA

☎ 627 96 53

VRAAG NAAR
KIM VAN DEN BERG

De beste propedeuse-docenten Ten Napel, Piller en Edens

Op 9 oktober is voor de vijfde maal de Van der Schroeff-prijs uitgereikt, voor de beste onderwijsprestatie. Ditmaal had de prijs alleen betrekking op de propedeuse. De studenten die in één jaar hun propedeuse gehaald hadden, konden met een 1, 2 of 3 hun voorkeur aangeven op een lijst met alle propedeusedocenten. Ook de besturen van de vakgroepen konden docenten voordragen voor nominatie. De geldprijs was dit jaar verdeeld in drie categorieën: de propedeuse economie en fiscale economie (fl.1000,-) en de propedeuse AEO (fl.1000,-). Daarnaast was er nog een aanmoedigingsprijs van fl.500,-.



Bij AEO won Harrie Piller de eerste prijs. De heer Edens en de heer Koper, beiden verbonden aan de faculteit Wiskunde, Informatica, Natuurkunde en Sterrekunde, werden respectievelijk tweede en derde. Edens ontving bovendien de aanmoedigingsprijs. Tot de beste docent bij economie en fiscale economie werd Herman ten Napel gekozen. De heer (H.A.J.) Koster werd tweede, de heer Maas derde. Voor Herman ten Napel kwamen de meeste voordrachten binnen, waardoor hij voor de tweede keer de grote wisselbeker in ontvangst mocht nemen.

Opvallend is dat de Van der Schroeff-prijs al een aantal jaren achtereen wordt uitgereikt aan docenten wiskunde en statistiek, de steunvakken in de opleidingen aan de FEE. Hopelijk zegt dat niets over de onderwijsprestaties van de vakdocenten in de economie. De oorzaak kan ook ergens anders liggen. Het publiek fluis-terde dat één van de winnaars studenten had omgekocht om op hem te stemmen door biertjes uit te delen op de wekelijkse Sefa-borrel in Krater. De andere docent zou studenten omgekocht hebben door het geven van extra opdrachten tijdens college.

Kwart van eerstejaarstudenten haalt propedeuse in één jaar

Tegelijk met de uitreiking van de Van der Schroeff-prijs vond de uitreiking van de propedeusebullen aan de eerste jaars uit het jaar 1995/1996 plaats. Naast hun propedeuse-bul kregen deze studenten ook een sporttas met de opdruk P 95-96. Dit jaar is het aantal studenten dat in een jaar zijn propedeuse haalt weer gestegen. De sporttas is blijkbaar erg gewild bij eerstejaars. Er waren dit jaar veertig studenten die zonder de augustus-herkansing binnen een jaar slaagde. Vorig jaar was dat nog maar één student. Daarnaast slaagden er negen studenten cum laude; drie bij Actuariële Wetenschappen en zes bij Economie. Bij de opleidingen AEO behaalden twintig studenten in één jaar de propedeuse, hetgeen een rendement van 25 % betekent (vorig jaar was dit 13%). Bij de opleiding Fiscale Economie behaalde één student de propedeusebul in één jaar, bij Economie 71 studenten. Een rendement van 24% (tegenover 16% vorig jaar). De verwachting is dat er dit jaar nog meer studenten zullen zijn die hun propedeuse in de daarvoor bestemde tijd afronden. Dit jaar worden eerstejaars studenten, als zij dat wensen, begeleid door studentmentoren in een practicum op woensdag. In dit practicum wordt de stof van de voorafgaande week behandeld en kunnen onderwerpen nog een keer extra worden uitgelegd. Ook is er dit jaar elke week een voortgangstoets. Als studenten een voldoende halen op deze voortgangstoets kunnen zij een bonus krijgen op het tentamen.

Het Studentenstatuut

Sinds vorig jaar is elke universiteit verplicht een studentenstatuut op te stellen. In dit statuut wordt een overzicht gegeven van de rechten en plichten van studenten op grond van de bepalingen van de wet en universitaire regelingen. Het statuut geeft op een heldere wijze inzicht in de regels met betrekking tot het volgen van universitair onderwijs aan de UvA. Elke student kan de rechten die in dit statuut geschreven staan afdwingen bij de universiteit. In dit statuut staat bijvoorbeeld beschreven welke rechten je hebt op basis van inschrijving; welke privacybescherming; wat je aanwezigheidsplicht is (of mag zijn) bij college; welke financiële ondersteuning je kunt krijgen bij de universiteit, enzovoort. Binnenkort is het studentenstatuut verkrijgbaar op de faculteit. In Folia wordt bekendgemaakt waar je het kan afdalen.

Studentenorganisaties

Sefa

De Sefa (de studievereniging aan de Faculteit der Economische wetenschappen en Econometrie aan de Universiteit van Amsterdam) organiseert ook in het tweede trimester weer de verkoop van de boeken en syllabi voor propedeuse-studenten en voor de belangrijkste basisvakken. Naast boeken verkoopt de Sefa ook uittreksels en tentamensyllabi van enige belangrijke vakken. Als je zelf nog een goed uittreksel mocht hebben van één van de grote basis of propaedeutische vakken kun je hiermee fl.250,- verdienen als je deze aanlevert bij de Sefa.

Naast deze studiegerichte activiteiten organiseert de Sefa ook nog verscheidene andere projecten die een uitbreiding kunnen bieden aan je persoonlijke ontwikkeling en je kennis van het bedrijfsleven. Hiertoe verzorgen wij onder andere op 11 en 12 februari 1997 de Amsterdamse Carrière Dagen, waarbij je kennis kunt maken met die bedrijven die jouw interesse hebben voor de toekomst na je studie.

De komende periode kun je de volgende activiteiten verwachten:

- 11 en 12 februari de Amsterdamse Carrière Dagen
- Gedurende het gehele trimester: de verkoop van studiemateriaal
- Elke donderdagmiddag van 16.00 tot 18.00 bier en fris voor fl.1,25 in café Krater tijdens de Sefa borrel



FOTO: KARIN WOLFFS

Associaties van de Sefa

FSA

De Financiële Studievereniging Amsterdam (FSA) is de grootste studievereniging op dit vakgebied in Nederland en richt zich op studenten financiële bedrijfseconomie aan de Universiteit van Amsterdam en de Vrije Universiteit. Onze vakgebieden zijn Financiering, Accountancy, Controlling, Treasury en Beleggingsleer.

Komende tijd organiseren wij ondermeer:

- 16-20 december
Accountancy Week
Bezoek en vergelijk de grote en middelgrote accountancy kantoren!
- 6 februari
Informatiedag Financiële Beroepen (IFB)
De oriëntatie op financiële (start)functies gehele jaar diverse workshops (let op aankondigingen in de Folia en op posters): binnenkort McKinsey

Daarnaast hebben we één doorlopende activiteit: het Amsterdam Mutual Fund (AMF), voor studenten die geïnteresseerd zijn in beleg-

gen. Het Amsterdam Mutual Fund is een studentenbeleggingsfonds met meer dan 100 leden en fl 70.000 gulden belegd vermogen.

Voor onze congresdagen zijn we nog op zoek naar een topper die tijd wil vrijmaken en verantwoordelijkheden aan kan!

Voor meer informatie over bovenstaande activiteiten kun je altijd langs komen op onze kamer E0.12 of bel (020) 622 08 16.

M&O Linking Pin

M&O Linking Pin is de studievereniging voor Management & Organisatie in Amsterdam die landelijk actief is binnen het samenwerkingsverband M&O Nederland

Activiteiten:

- dinsdag 10 december 1996
Management Cafe + Borrel
zeer interactieve sessie met BMG Ariola + uitreiking referaatprijs SMO
lokatie: Schutter (Voetboogstraat)
tijd: 19:30uur
- YOUR LAST STOP TO THE TOP
M&O Linking Pin werft stages op het gebied van M&O en A&O
Lever je CV kosteloos in bij de Sefa balie (E0.02)
- Redactieleden gezocht voor het landelijke magazine *Manager's Clout* en het eigen magazine *De Link*.
- Tevens mensen gezocht voor het op te zetten uitwisselingsplatform met de leerstoelgroep BOAV.

VSAE

De Vereniging Studenten Actuarieat, Econometrie, Operations Research & Management brengt dit jaar opnieuw een studiereis en wel naar de bruisende stad Praag. De reis zal plaatsvinden in de eerste week van de maand februari 1997. In Praag zullen er dagelijks verschillende bedrijfsexcursies georganiseerd worden, waarbij het mogelijk is per studierichting bedrijven te bezoeken. Naast de vele bedrijfsbezoeken overdag, hebben we een gevarieerd avondprogramma samengesteld. Deze reis is bedoeld voor alle AEO studenten en dus ook voor eerstejaars studenten!

De kosten voor de reis zijn fl.350 voor leden.

Kom voor meer informatie naar de VSAE-kamer E0.13 en vraag naar de reiscommissie. Reageer snel want er is maar een beperkt aantal plaatsen vrij!

Aerius

International Association for Students of Aviation - Amsterdam

In samenwerking met de leerstoelgroep Verkeers- en Vervoerseconomie is aan de Universiteit van Amsterdam een interuniversitaire studievereniging opgericht voor luchtvaartgeïnteresseerden; Aerius.

Aerius heeft twee hoofddoelen:

- het aanknopen dan wel uitbouwen van contacten tussen studenten en de luchtvaartwereld;
- het nader tot elkaar brengen van studenten die geïnteresseerd zijn in de luchtvaart.

Aerius verwerft stageplaatsen bij binnen- en buitenlandse luchtvaartbedrijven, waarvoor inmiddels 40 opdrachten zijn vervuld. Daarnaast wordt door middel van uitwisselingsprogramma's aan onze leden de mogelijkheid geboden om in het buitenland onderwijs te volgen aan instellingen die gerenommeerd zijn op het gebied van de luchtvaart.

Aerius biedt studenten die geïnteresseerd zijn in de luchtvaart een extra dimensie aan hun studie door het organiseren van activiteiten als studiereizen, themadagen, avondlezingen, congressen en het verspreiden van actuele vakliteratuur. Daarnaast hebben de leden toegang tot de bibliotheken van Schiphol, de KLM en de Rijksluchtvaartdienst. Een eigen Aerius-bibliotheek wordt momenteel opgezet!

Verder brengt Aerius elke twee maanden haar eigen magazine uit, de *Aerlines*.

Aerius en de *Aerlines* zijn te raadplegen op Internet (<http://student.fee.uva.nl/aerius/>).

Op de agenda voor het collegejaar '96/'97 staat:

- ma 9 dec Avondlezing dr M.L.J. Dierikx, auteur; 'Tachtig jaar Schiphol, Op de drempel van de lucht'
- ma 13 jan Nieuwjaarsborrel
- medio jan Studiereis Parijs

Voor meer informatie kun je terecht bij:

Aerius, kamer E 5.07, tel. (020) 525 40 75 / Fax (020) 525 40 33

E-Mail: aerius@edufee.fee.uva.nl

AIESEC

Internationale Stage

Het hele jaar door is het mogelijk om via AIESEC op Internationale Stage te gaan. Een AIESEC-stage biedt je de mogelijkheid om internationale praktijkervaring op te doen in een van de 87 AIESEC-landen. Elk jaar vindt er een aantal match-ronden plaats. Hierbij worden stage-aanvragen van studenten en de door bedrijven aangeboden stageplaatsen gekoppeld. Als je bent geselecteerd voor een stage dan zorgt AIESEC in het desbetreffende land voor opvang, werkvergunning en huisvesting. Geïnteresseerden kunnen op het AIESEC-kantoor (kamer C216) terecht voor vragen en een voorinschrijfformulier.

International Economic Congress (IEC)

Op 4, 5 en 6 februari wordt voor de derde maal het International Economic Congress georganiseerd. Dit jaar is het thema *Image & Impact*. Op dinsdag 4 februari zullen topsprekers uit binnen- en buitenland ingaan op het fenomeen *Corporate Identity*, op woensdag 5 februari is het dagthema *Corporate Social Responsibility* en op donderdag 5 februari wordt een case-study van Hong Kong behandeld. Vanaf maandag 13 januari kun je je inschrijven voor dit driedaagse topcongres.

International Management Game (IMG)

In een team van 4 of 5 personen kun je je inschrijven voor dit simulatiespel. Met dit team moeten jullie als Raad van Bestuur het opnemen tegen andere managementteams. Door middel van cases wordt bekeken of je tegelijkertijd strategische, operationele, financiële, logistieke en marketingbeslissingen kunt nemen. De beste teams mogen tijdens een Nationale Competitie Dag bewijzen wie de echte nummer 1 van Nederland is.

Studenten gezocht

De afdeling In- en externe communicatie is voor voorlichtingsactiviteiten regelmatig op zoek naar enthousiaste studenten Economie, Fiscale Economie, Actuarieat, Econometrie en Operationele Research & Management. Wil je, uiteraard tegen beloning, wel eens een kort praatje over je studie-ervaringen houden, achter een informatiestand staan, of VWO-leerlingen een dagje meenemen naar college, de bibliotheek e.d., meld je dan aan bij IEC, kamer 1.38, telefoon 525 4327/4052.

de pit BUL

De economische faculteit staat nou niet echt bekend om haar aardigheid tegenover studenten. Een gesprek met een mooie strakgerokte blondine is nog altijd een stuk eenvoudiger aan te knopen dan met een studieadviseur. Dames achter de kassa van de Dirk van der Broek weten moeiteloos een per ongeluk aangeschaft pak maandverband van de bon af te toveren, maar wee de ongelukkige die bij de FEE fout in de computer staat. Ook de op stapel staande Erik Honecker leerstoel voor de bureaucratische complexiteit van het oude, nieuwe, nieuwste stijl vakkenpakket lijkt zeker geen luxe.

Maar om nou te zeggen dat ze je met liefde zien vertrekken, nee. De uitgeprocedeerde student die de Roetersstraat definitief achter zich wil laten moet nog een laatste grote krachtsinspanning doorstaan. De kroon op het werk, de koning van de jungle, de bul. Gezien de zwaarte van deze proeve is het ook niet meer dan terecht dat de bul pas aan het eind van de studie wordt uitgereikt. Het verkrijgen van het propaedeusepapiertje is kinderspel vergeleken bij het in de wacht slepen van dit felbegeerde diploma, en het zou absoluut onverantwoord zijn om beginnende studenten hiermee te belasten. Je stuurt een puppy van zes weken toch ook niet op de pitbull van de burens af?

Wie dit kleinood in het bezit wil krijgen dient zich met medeneming van een goedgekeurd partijprogramma, een uittreksel uit het bevolkingsregister, een verklaring van je reclasseringsambtenaar dat je klaar bent voor de maatschappij, al je collegekaarten en wellicht die pitbull van de burens bij het loket van de onderwijsadministratie vervoegen. U weet wel, in dat kamertje achter die grote klok die

tot op de seconde nauwkeurig aangeeft hoe waanzinnig lang je daar kunt vertoeven zonder iets wijzer te worden. Nog een keertje dan.

"Eén bul alstublieft."

"Een momentje."

"Sorry?"

"U zei?"

"Ik wilde graag mijn bul aanvragen. En dit is Hector, van de burens."

"Ben je op de hoogte van het procédé? Ik inspecteer je dossier en als het in orde is kun je je met alle formulieren gestempeld in tweevoud voor een handtekening melden bij mijn collega in de binnenstad die het vervolgens verzegeld terug stuurt via de interne kanalen zodat wij hier de afhandeling kunnen afstemmen."

De arme mevrouw achter de balie, die een beetje op Wieteke van Dort lijkt, kijkt even blijmoedig als altijd. Waarschijnlijk hebben ze haar daar expres neergezet. Vroeger smolt ik voor Wieteke en oude liefde roest niet, merk ik. Ook Hector blikt vegetarisch over de balie, totdat de mevrouw in de tien centimeter papier een voor de leek onbegrijpelijk foutje ontdekt. Er volgt gegiechel. Precies dat meisjesachtige waardoor ik ook bij de volgende verkiezingen weer op de Natuurwetpartij ga stemmen.

"Ik ben bang dat ik dit toch nog even met mijn colegaatjes moet doorspreken meneer. Mag ik uw collegekaartnummer noteren? En ook van die hond?"

Weemoedig kijk ik haar aan. Misschien kom ik hier nooit weg.

Ik zal het missen.

Merijn Rengers

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

Hoofredactie
Kim van den Berg

Redactie
Bernard van den Berg
Joost Bunjes
Douwe Douwes
Edwin Peek
Arjen Post
Karien Ris
Okke Verbart

Fotografie
Erik Brukx
Karin Wolfs

Illustraties
Luit de Haan
Annemiek Steinmetz

Lay-out
Remy van Berkum

Adreswijzigingen
Studentenadministratie
Binnengasthuisstraat 9
1012 ZA Amsterdam

Voor reacties, brieven en open sollicitaties is de redactie bereikbaar op
Roetersstraat 11, kamer E0.05
1018 WB Amsterdam
Tel. Rostra (020) 525 42 97 of
Sefa (020) 627 96 53
(vraag naar Kim van den Berg)
E-mail adres: ROSTRA@EDUFEE.FEE.UVA.NL

Niets uit deze uitgave mag zonder toestemming van de redactie of de externe auteur overgenomen worden. De redactie is niet verantwoordelijk voor de inhoud van ingezonden stukken en behoudt zich het recht voor deze in te korten.

Oplage
4500

Advertenties
Tarieven op aanvraag verkrijgbaar
Opdrachten schriftelijk ter attentie van acquisiteur
Sefa, Marijn Mooij, tel. (020) 525 40 24

Advertenties in deze uitgave
ABN AMRO
Akzo Nobel
Arthur Andersen
KPMG
KPN
ING Groep
McKinsey & Company
World Online

Zet- en drukwerk
MEBO Print BV, Amsterdam
Printvisie BV, Ridderkerk

Sefa-bestuur
Remko Hilhorst (voorzitter)
Roelof Hopman (vice-voorzitter)
Jaap Veerman (secretaris)
Patrick Pafort (eerste penningmeester)
Thijs van Wetten (tweede penningmeester)
Marijn Mooij (commerciële zaken)
Paul Huigens (interne zaken)



Internationale

'Iedereen houdt de grenzen van zijn eigen gezichtsveld

stages

voor de grenzen van de wereld'

1997

Arthur Schopenhauer (1788-1860)

'Iedereen houdt de grenzen van zijn eigen gezichtsveld voor de grenzen van de wereld.' Deze uitspraak van een filosoof uit de negentiende eeuw geeft treffend aan hoe betrekkelijk grenzen zijn. Dat geldt zeker in de financiële dienstverlening.

ING Groep biedt 25 academische studenten de kans om bij één van haar buitenlandse vestigingen stage te lopen om zo de onbegrensde mogelijkheden in deze branche te ontdekken.

Van Singapore tot Denver, van Tokyo tot Londen: bij onze verzekeringsmaatschappijen en bankkantoren liggen wereldwijd interessante opdrachten klaar. Gedurende 3 maanden, in de periode tussen januari en september 1997, woon en werk je in een uitdagende, internationale omgeving.

Uiteraard vereist deze uitdaging een ondernemende, zelfstandige en flexibele instelling. Daarnaast heb je aantoonbare interesse in de financiële dienstverlening en beschik je over een gezonde dosis ambitie en overtuigingskracht. Studeer je uiterlijk medio 1998 af dan kun je solliciteren.

Bemachtig een sollicitatieformulier bij AIESEC, je faculteitsvereniging of via onderstaand telefoonnummer. De inschrijving sluit op 25 oktober.

Bel of schrijf naar:

ING Groep

Concern Management Development / Recruitment

T.a.v. mw drs I.P.S. Buurman (DS 05.01)

Antwoordnummer 131

1000 PA Amsterdam

Telefoon (020) 563 46 11

ING  **GROEP**