



## UvA-DARE (Digital Academic Repository)

### Mag het ook wat minder? De accountant als wetenschapper, of waarom The Accounting Review toch goed voor je is

van Triest, S.

**Publication date**

2013

**Document Version**

Final published version

**Published in**

Faces

[Link to publication](#)

**Citation for published version (APA):**

van Triest, S. (2013). Mag het ook wat minder? De accountant als wetenschapper, of waarom The Accounting Review toch goed voor je is. *Faces*, 15(02), 34-37.

**General rights**

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

**Disclaimer/Complaints regulations**

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, P.O. Box 19185, 1000 GD Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

## MAG HET WAT MINDER?

HEEFT DE ACCOUNTANT WAT AAN DE WETENSCHAP?

SANDER VAN TRIEST BEARGUMENTEERT DAT ACADEMISCHE INVLOEDEN NIET ZO GOED ZIJN VOOR DE ACCOUNTANT VAN MORGEN

## ALLES WORDT DUURDER

DE DUBIEUZE ROL VAN CENTRALE BANKEN

EDIN MIJAGIC GEEFT EEN UITVOERIGE KIJK OP DE EFFECTEN VAN HET BELEID VAN CENTRALE BANKEN: ZE LIJKEN SIMPELWEG HUN INWONERS TE BESTELEN VAN HUN KOOPIJK

### INTERVIEWS:

ARJAN BLOK, CHIEF FINANCIAL OFFICER ESSENT

GIJS NAGEL, DIRECTOR RETAIL DEGIRO

MARK WESSELS, COUNTRY MANAGER BUREAU VAN DIJK

ASSET



Accounting & Finance

**A BETTER  
WORKING WORLD  
STARTS WITH YOU.**

We want to build a better working world – for you and with you. Because we employ some of the world's best talent, your career will be enriched by the EY experience – no matter when you join us or how long you stay. Why not start now?

Visit [ey.nl/carriere](http://ey.nl/carriere).



**EY**

Building a better  
working world



**Dear reader,**

By now, the first months of the academic year have passed by. For some of you this means the exams are about to start or already have started. This also means a dark and cold period has made its entrance, not only because summertime is over but mainly because the only thing some of you will see is the inside of various study books and the dark corners of the library. On behalf of the board of Asset | Accounting & Finance, I would like to wish everyone good luck with the upcoming exams.

During the past months, some successful activities have taken place. First of all, on September 13th in cooperation with T.F.V. "De Smeetskring" the second edition of the College Kick-Off Hockey Tournament was organized. Once again this event was well visited and evaluated positively. Furthermore, the VIP lecture was held on September 20 with our special guest Jan Hommen, CEO of ING The Netherlands. He gave us a look into his interesting life, how he began as a student studying at Tilburg University, and finally ending up as CEO of ING, The Netherlands. Furthermore, Mr. Hommen was eagerly willing to answer questions from the audience, which resulted in a very interesting and interactive lecture.

On September 24th, the Financial Business Dinner took place. This year's edition was different from previous editions with a new location for the event. Thanks to Hofstede de Blaak and the fifteen companies and sixty students participating, it can be concluded that this year's edition can be called another great success. The participants had the possibility to discuss internship and career opportunities with the companies seated at their table, while having a tasty dinner.

October 10th was the day Accounting Insight took place. With interesting speakers talking about the topic 'Adapt to Survive' and speed dates added to the program, this evening was very intriguing. A few days later the Studytour committee took off for a two week trip to Hong Kong with a group of 28 students. During this prodigious trip, they visited amongst others ABN AMRO, Bloomberg, Mazars, Philips, and State Street. Furthermore, multiple cultural attractions in Hong Kong, Macau and Shenzhen were paid a visit.

While being on Studytour, the Asset In-house Days were held. During the period September 30th until November 1st, students got the opportunity to visit the companies of their dreams during an in-house day. Asset | Accounting & Finance organized eleven of these days in both its fields of interest.

After the Asset In-house Days, the BExcursion was offered in cooperation with Asset | Marketing, Asset | SBIT and Asset | Strategy & Logistics. This year's edition of the two-day trip organized for first and second year students of the study program Business Economics went to Antwerp. The program consisted, amongst others, of a visit to Coca-Cola and next to that a visit to Deloitte.

Furthermore, in November the Finance Expedition was organized in cooperation

with Asset | Econometrics. In three days, from November 20th until November 22nd, five different finance companies in the Randstad were visited. The participating students got the chance to get to know APG, Flow Traders, Kempen & Co, NIBC, and Zanders better and were accommodated in a luxurious hotel.

For the active members of Asset | Accounting & Finance, some additional activities were organized. During the Meals-on-Wheels, the ActiveMembersDay, the Male/Female Night, and numerous of drinks they were able to to know each other better and had a great time. Even Sinterklaas returned to our association for his yearly visit, since he enjoys being in company of nice and motivated students.

In the upcoming semester a number of new activities are waiting for you. What these activities exactly are can be read in the Activities Overview.

Lastly, I would like to wish everyone a Merry Christmas and all the best for the year 2014. Let's hope it is going to be a great year for all of us and I hope to welcome many of you at one of our upcoming activities.

On behalf of the board,

**Coen Tomesen**  
Chairman Asset | Accounting & Finance



# INTRODUCTION

## WORDS FROM THE CHAIRMAN



Alumni Association Financials  
in cooperation with **Asset | Accounting & Finance**

# Become a member of **Alumni Association Financials**

and be part of a network with professionals in the  
fields accounting and finance.

For more information visit [www.Asset-Accounting-Finance.nl/Alumni](http://www.Asset-Accounting-Finance.nl/Alumni)

**Chief Editor**

Martin Pott

**Copy Editor**

Mark van Wijgerden

**Editors**

Luc Hoffmans, Camille Janssens, Richard van den Meijdenberg, Max Pepels, Tessa van Rijn, Maartje van Rijswijk

**Layout**

Mark Koevoets

**Printing**Orangebook almanakken&verenigingsbladen,  
www.orangebook.nl, info@orangebook.nl**ISSN**

1566-225X

**Circulation**

1250

**Collaborators:**

Drs. A. Blok RA, Dr. ir. S. van Triest, Drs. M. Wessels, G. Nagel, MSc., Dr. E. Mujagic, Dr. M. Van Tuijl, Mw. G. Ergül, MSc., Dr. R. Dassen, Drs. B. de Haan, Drs. G. Derix, Prof. dr. S. van Wijnbergen, Prof. dr. H.A.A. Verbon, Dhr. P. Manders, Dhr. R. van Eupen, Mw. A. Kuijstermans, Mw. M. van de Wiel, Mw. T. van Rijn, BSc., Dhr. M. Pott, BSc., Dhr. R.H.A.M. van den Meijdenberg, BSc., Dhr. C.J.P.M. Tomesen, BSc., Dhr. R.C.A. Tax

**Advertisements:**

EY, Alumni Association Financials, Koenen &amp; Co, Asset | Accounting &amp; Finance, Career Portal, Tilburg University RA Program, ABAB, DNB, Deloitte, KPMG

**Contact details:**Tilburg University, Room E106  
P.O. Box 90153, 5000 LE Tilburg  
Telephone: 013 - 466 2662  
Info@Asset-AccountingFinance.nl**About Faces:**

Faces is a magazine published by Asset | Accounting &amp; Finance for student members, alumni, relations of Asset | Accounting &amp; Finance, and other persons interested.

Nothing from this edition of Faces may be copied and/or made public using press, microfilm, photocopy, or whatever other means, without authorization from the board of Asset | Accounting &amp; Finance.

#. 02 DECEMBER 2013

# FACES

**Editorial** ..... 7

## ARTICLES

**Alles wordt duurder** ..... 8**Mag het ook wat minder?** ..... 34

## Interviews

**Gijs Nagel** ..... 17**Mark Wessels** ..... 27**Arjan Blok** ..... 41

## COLUMNS

**Column Finance G. Ergül** ..... 22**Column Accountancy R. Dassen** ..... 32**Column Van Tuijl** ..... 48

## CONTRIBUTIONS

**Student entrepreneur** ..... 13**Stock exchange** ..... 14**Working at...** ..... 24**Business for dummies** ..... 31**Working at...** ..... 38**Message from abroad** ..... 45**Opinion** ..... 46**Face 2 face** ..... 50**Overview activities** ..... 52**Campus life** ..... 54

On the internet:

**www.Asset-AccountingFinance.nl**And on the main social network:  
[www.facebook.com/AssetAF](http://www.facebook.com/AssetAF)



# Eigen vermogen

Wat ik wil? Ik wil de beste worden in cijfers zonder zelf een nummer te zijn...

Je hebt ambities. Je wilt jezelf op eigen wijze ontplooiën. Vooruit, zelfs nummer 1 worden. Maar niet zonder zelf ontcijferd te raken. Want je presteert het beste bij een onderneming waar jij je thuis voelt. In Koenen en Co zul je veel van jezelf terugzien. Ook wij hebben ons op geheel eigen wijze ontwikkeld. Professioneel én persoonlijk. In een regio waarin we ons thuis voelen. Hier hebben we inmiddels acht vestigingen. Kortom, Koenen en Co is een succesvolle organisatie die veel van je vraagt. Maar daar ook veel voor teruggeeft. Iets waar je elke dag op kan rekenen.

Koenen en Co is dé vooruitstrevende totaaladviseur voor zakelijk Zuid-Nederland. Samen met de klant bekijken onze adviseurs alle kanten van zijn organisatie om zo te komen tot een succesvolle oplossing.

Volg ons op: [www.koenenenco.nl/carrière](http://www.koenenenco.nl/carrière)  
of twitter: @KoenenenCo

**KOENEN EN CO** ■  
samen veelzijdig

**MINDER WETENSCHAP?****Waarom The Accounting Review toch goed voor je is**

Door Sander van Triest

**Article****Alles wordt duurder**

Een beschouwing op prijsinflatie en de rol van centrale banken door voormalig **Faces** hoofd- en eindredacteur dr. Edin Mujagic. Hij onderbouwt zijn stelling met historisch-statistische gegevens. Verder geeft Mujagic een uitvoerige kijk op de effecten van beleid van centrale banken: ze lijken hun inwoners te bestellen van hun koopkracht. P8

**Article****Kan het ook wat minder?**

Sander van Triest verdedigt de academische invloeden in de verschillende master-programma's. Hij verdedigt waarom deze invloeden goed zijn voor de accountant van morgen en hoe dit de beroepsgroep verbetert. P34

**Interview****Gijs Nagel**

Een interview met Gijs Nagel, directeur Retail van de nieuwe particuliere brokerbank DEGIRO. Men identificeerde de particuliere markt als een enorme kans die ze niet wilden missen. Over toegang tot de particuliere beleggers, tarieven op de brokermarkt en technische aspecten van het handelen. Met als bonus een frisse kijk op de ontwikkelingen in Europa. P17

**Interview****Mark Wessels**

In de zomervakantie trok Martin Pott naar Amsterdam om de country manager Nederland van softwarebureau Van Dijk te interviewen. Mark Wessels is na enkele jaren in het buitenland weer werkzaam in Nederland. Een interview over het verstrekken van (software)database-diensten. P27

**Interview****Arjan Blok**

**Faces** Magazine reisde af naar Den Bosch, waar het hoofdkantoor van Essent staat. De reden van bezoek: een interview met de Chief Financial Officer van het nutsbedrijf, Arjan Blok. Een vraaggesprek over de energiemarkt, ontwikkelingen in wetgeving en het runnen van een energiebedrijf. P41

**Column****Finance**

In haar halfjaarlijkse column schrijft Gülşan Ergül over de positie van vrouwen in de financiële wereld. P22

**Column****Accounting**

Roger Dassen schrijft over de impact van globalisering op het beroep van de accountant. Tevens licht hij de mogelijkheden en kansen voor de nieuwe generatie accountants toe. P32

**Column****Van Tuijl**

Martin van Tuijl schrijft over zijn bijdrage als freelancer aan de jubileumeditie van PSV's 'Kick-book' en hoe deze editie in elkaar steekt. P48

**Stock Exchange****Tijd voor een feestje**

Robeco bestaat 80 jaar. Boudewijn de Haan vertelt wat er allemaal komt kijken bij het besluitvormingsproces voor beleggingen. P14

**Opinie****De wildste ideeën**

Govert Derix vertelt over zijn wildste ideeën, avonturen en de wijze levenslessen die hij heeft geleerd tijdens zijn turbulente carrière als filosoof, schrijver en manager. P46

# EDITORIAL

**How quickly time goes by.** At this moment, we have almost finished the first semester of college year 2013-2014, and Christmas and New Year's Eve are quickly approaching. For most people, this will be a time when the good and bad things in life coincide. On the positive side we are having fun times with our family, eating lots of good food, and getting presents. On the negative side we have studying, thesis proposals, and exams. In the past 'laid-back' months we've had some fun events at Asset

| Accounting & Finance, such as Accounting Insight, the Active Members Day, the Financial Business Dinner, and many more. If you want to make sure you do not miss out on any future activities, take a look at the section to see what we have to offer in the coming period. Coming back to the holidays: here at Asset | Accounting & Finance, the times around the holidays also induce some of the good, and some of the bad. For our hard-working board, the holidays are a time to take some time off, and finally enjoy some spare time. On the other hand, the run-up to the holidays brings along hectic times, since work needs to be finished before the break starts, and students are coming in regularly to purchase some of the guidelines for the exams they are taking.

On a different note, as opposed to what was stated in the previous edition of **Faces**, I haven't resigned as Editor-in-Chief yet, but I am happy to inform you that from the next edition forward, Max Pepels will be my successor. Max is a second year Economics and Business Economics student, which will bring a nice twist to the magazine, since he has a lot of insight in macro-economic developments, and other more broadly economic subjects. I want to wish him lots of fun and good luck as the new Editor-in-Chief.

In addition to Max, we also have three other new committee members: Maartje van Rijswijk, Camille Janssens, and Sanne Kuppens. Up to this point we've had a lot of fun with the new committee, and I know the four of them (together with Mark) will make sure that 2014 will be a great year for **Faces**, and I want to thank them in advance for making this happen.

In addition to the people above, I would also like to thank our great coordinator Ruben Tax, who managed to make every meeting fun, and who always had a clear view of the do's and don'ts. Of course I cannot forget the people who welcomed me to the committee, even though most of them have already graduated by now, and the people I have welcomed and said goodbye to afterward. So: thanks Jasper, Robert, Ian, Lieke, Camiel, Tessa, Richard, and Paul!

Last but not least, I would like to thank you, the reader, for showing interest in the topics me (and the rest of the committee) have supplied to you. I hope you have enjoyed reading **Faces** under my supervision, and I am sure that you will enjoy it with Max as the new Editor-in-Chief. Goodbye, and good luck on the exams.

**Martin Pott**Editor-in-Chief **Faces**

# ALLES WORDT DUURDER

DOOR EDIN MUJAGIC

CENTRALE BANK FUNEST VOOR DE  
WAARDE VAN ONS GELD



EDIN MUJAGIC IS MONETAIR ECONOMO, PUBLICIST EN SPREKER. HIJ IS ONDER MEER COLUMNIST BIJ INSTITUUT CLINGENDAEL, DAGBLAD METRO EN WEEKBLAD BELEGERS BELANGEN. MUJAGIC WAS TUSSEN 1998 EN 2002 REDACTIELID VAN FACES EN TUSSEN 2000 EN 2002 HOOFDREDACTEUR. DIT ARTIKEL IS GESCHREVEN NAAR AANLEIDING VAN DE PUBLICATIE VAN DE VIERDE DRUK VAN ZIJN BOEK 'GELDMOORD: HOE DE CENTRALE BANKEN ONS GELD VERNIETIGEN' (2012)

**Dat het leven** elk jaar duurder wordt, is voor ons net zo vanzelfsprekend als het feit dat de zon elke ochtend opkomt in het oosten. De vraag is alleen hóveel duurder het allemaal zal worden. Anders gezegd: het is vanzelfsprekend dat ons geld elk jaar minder waard wordt. De vraag is alleen hoeveel minder. Dit is echter, historisch gezien, allesbehalve vanzelfsprekend.

Er is een aantal landen dat

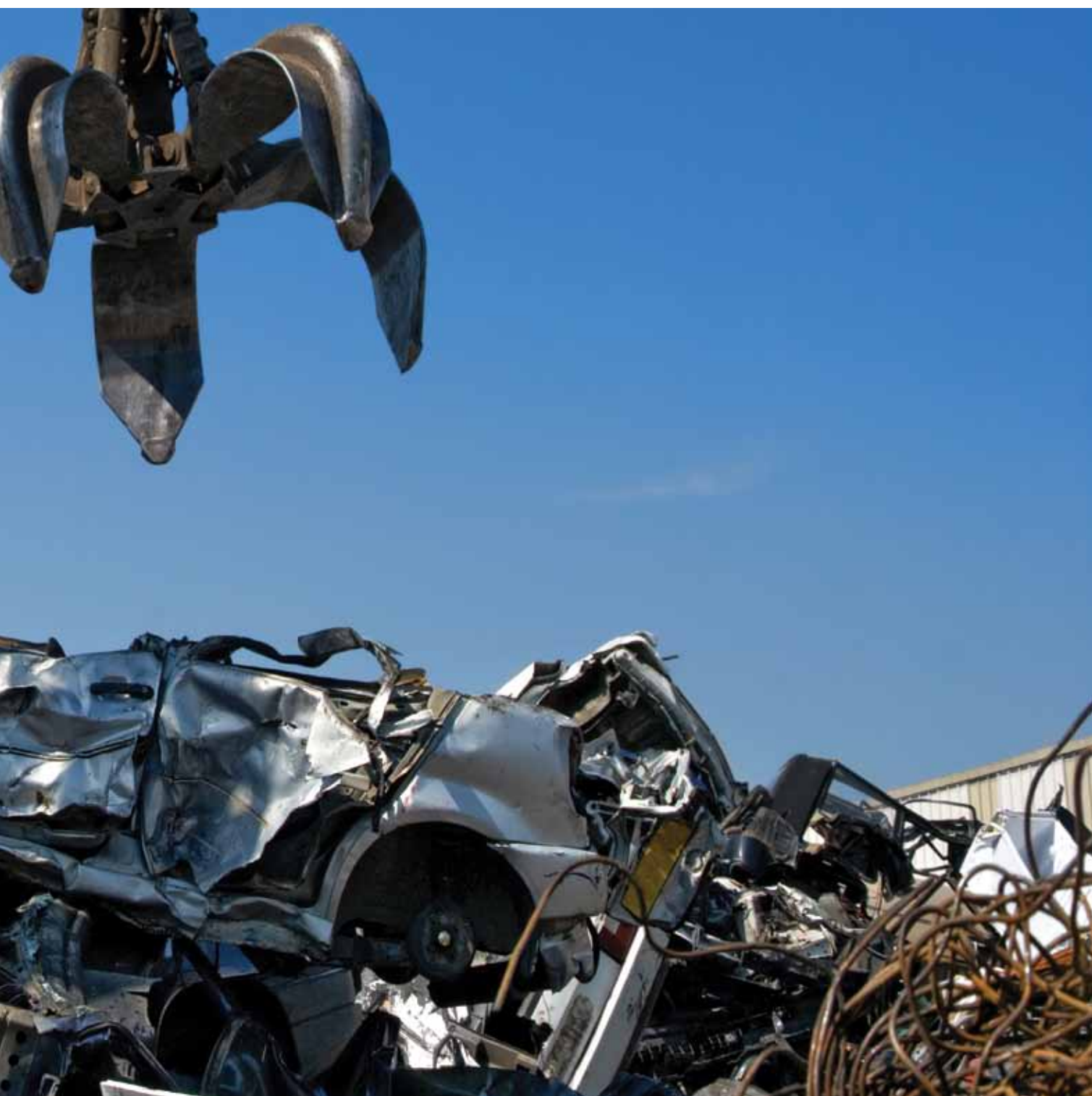
een ware schat heeft aan statistische gegevens. Die gaan vaak eeuwen terug. Zo weten we ongeveer hoe de prijzen van alledaagse goederen zich ontwikkeld hebben in Nederland sinds 1450. De Britten hebben zelfs cijfers die teruggaan tot 1209. Ook voor Zweden, Denemarken, Frankrijk, Noorwegen, Turkije en de Verenigde Staten, om enkele landen te noemen, zijn er inflatiestatistieken die ver in de Middeleeuwen starten. Voor een econoom

met belangstelling voor historie, of een historicus voor economie, is dat hetzelfde als de ballenbak bij de IKEA voor kinderen: dolle pret.

Wat uit die cijfers voor alle genoemde landen zonder uitzondering blijkt, is dat de koopkracht van het geld eeuwenlang nagenoeg stabiel is geweest. Een Nederlander anno 1900 kon bijvoorbeeld met één gulden hetzelfde kopen als een Nederlander in 1630. En daarmee waren

onze voorouders geen uitzonderingen in Europa en de rest van de wereld. De reden: inflatie, ofwel prijsstijgingen, in de eeuwen vóór ongeveer 1910 werden doorgaans opgevolgd door deflatie, ofwel prijsdalingen.

De gemiddelde inflatie bedroeg vaak 0 procent of over enkele langere periodes zelfs lager. Dat allemaal vanaf het begin van de twintigste eeuw op zijn kop komen te staan. Ter vergelijking: de gemid-



delde inflatie in Nederland sinds 1900 bedroeg volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek 3,2 procent. Dat lijkt niet veel, maar het is om te beginnen een wereld van verschil vergeleken met de decennia en zelfs eeuwen ervoor. Bovendien: als de prijzen elk jaar met 3 procent stijgen, is de koopkracht van één euro na slechts een decennium met ruim een kwart gedaald.

Dat de inflatie tussen 1630 en het begin van de twintigste eeuw gemiddeld ongeveer 0 procent bedroeg, wil natuurlijk niet zeggen dat er vóór 1900 geen inflatie was. In de periode tussen 1400 en 1910 is één duidelijke periode te zien waarin de prijzen in Europa behoorlijk zijn gaan stijgen, namelijk tussen ongeveer 1470 en 1620. Economische historici noemen die periode ook wel de Prijsrevolutie. In mijn boek 'Geldmoord: hoe de centrale banken ons geld vernietigen' ga ik zeer uitgebreid in op die periode en de redenen voor de prijsstijgingen toen. Al snel worden de overeenkomsten tussen toen en nu, ondanks de grote afstand in tijd, duidelijk. Overeenkomsten die in mijn ogen een duidelijke waarschuwing zijn. Afgezien van de periode van de Prijsrevolutie stegen de prijzen van tijd tot tijd ook in andere periodes. Zoals gezegd echter daalden ze ook sterk, een zo goed als onbekend fenomeen sinds de Tweede Wereldoorlog. In Nederland, bijvoorbeeld was er alleen in 1987 sprake van deflatie. De prijzen daalden in dat jaar met een 'enorme' 0,5 procent. Duitsland kende na de Tweede Wereldoorlog eveneens slechts in één jaar, 1986, deflatie. De prijzen daalden toen met welgeteld 0,1 procent. De Verenigde Staten hadden die eer twee keer.

Een andere opvallende zaak is dat als we naar een prijzengrafiek voor Nederland, Spanje, Zweden of welk ander Westers land dan ook kijken, de jaren van stijgende prijzen slechts met een vergrootglas te spotten zijn. Ze vallen namelijk allemaal in het niet,

vergeleken met wat op alle grafieken niet te missen is, namelijk een forse en snelle stijging van de inflatie vanaf het eerste decennium van de vorige eeuw. De conclusie kan daarom niet anders luiden dan dat we met recht mogen spreken van een ongekende inflatieschok, of anders gezegd een uitzonderlijk schadelijke aanslag op de waarde van ons geld in de laatste eeuw. Tussen 1665 en 1914 bedroeg de gemiddelde inflatie in de Verenigde Staten circa 0 procent. Sindsdien bedraagt de inflatie in de Verenigde Staten ruim 2.300 procent. Nederland scoort relatief beter met een inflatie van ruim 1.000 procent sinds 1914 (daarvoor circa 0 procent), wat een schrale troost is. Al snel blijkt het alles behalve een mysterie te zijn waarom 100 jaar geleden die inflatiegolf is ontstaan.

Het is geen toeval dat die forse en snelle stijging van de inflatie begonnen is in hetzelfde jaar als waarin de Fed is opgericht. Doorgaans hield de Fed de rente te laag om inflatie te voorkomen. Dit is zeker het geval in een groot deel van de periode sinds 1970. Hetzelfde geldt voor de andere centrale banken. Het enige verschil is de mate waarin een centrale bank de rente te laag hield. De Duitse Bundesbank bijvoorbeeld heeft een imago van een centrale bank die het op het gebied van inflatie zeer goed heeft gedaan. Dat is ook het geval als we de track record van de 'Buba' vergelijken die van de Fed bijvoorbeeld. De Bundesbank hield veel minder lang de rente te laag, waardoor de inflatie in Duitsland doorgaans veel lager is geweest dan in de Verenigde Staten. Maar absoluut gezien heeft de Duitse Mark toch nog steeds ettelijke tientallen procenten van zijn waarde verloren sinds 1980. En dan laten we de jaren zeventig, jaren van hoge inflatie, nog buiten beschouwing.

Men hoeft dus geen economisch-historische Sherlock Holmes te zijn om te achterhalen wie deze geldmoord op zijn geweten heeft: het zijn de centrale banken. 'Geldmoord'

“  
**DE TRACK RECORD EN UITLATINGEN VAN DE HOOFDEN VAN DE CENTRALE BANKEN GEVEN MEER DAN VOLDOENDE AANLEIDING OM ONS DE KOMENDE JAREN GROTE ZORGEN TE MAKEN OVER INFLATIE**

“

zijn. In het Nederlands wordt dat dan geldmoord, vandaar de titel van mijn boek. 'Geldmoord' is geen verhaal over een samenzwering van de centrale bankiers om de wereld te domineren of de grootste beroving uit de historie uit te voeren. Toch heb ik het over geldmoord, omdat er één periode is aan te wijzen waarin de centrale bankiers met opzet de waarde van het geld hebben uitgehold. Daarmee voldoen ze aan het criterium voor geldmoord, namelijk er 'geheel of gedeeltelijk' op uit zijn de waarde van het geld te vernietigen.

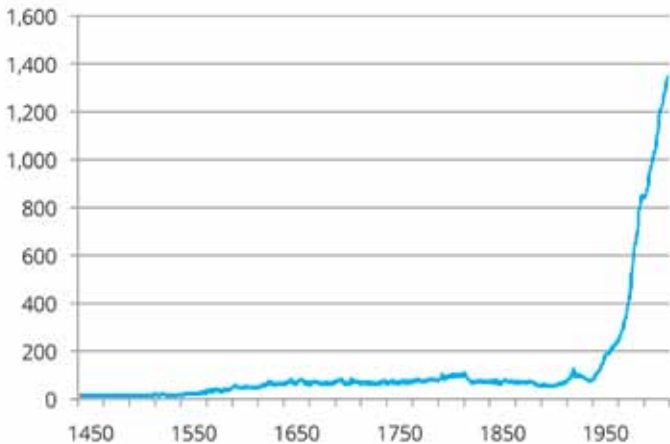
Globalisering, technologische vooruitgang en vrijhandel leiden onder meer ertoe dat productie, transport en handel efficiënter, sneller en goedkoper worden. Ook stijgt de arbeidsproductiviteit, wat een extra bron is van neerwaartse druk op de prijzen. Zo bezien moet de combinatie van globalisering, toenemende vrijhandel en technologische vooruitgang leiden tot prijsdalingen.

Dat is inderdaad wat we hebben gezien aan het eind van de 19e eeuw. In de grafiek hiernaast is duidelijk te zien dat de prijzen in Nederland tussen 1880 en begin 20e eeuw zijn gedaald, wat voor een enorme stijging van de welvaart zorgde. Immers, de koopkracht van de gulden nam elk jaar toe. Aan het einde van die periode stijgen de prijzen weer: per saldo bedroeg de inflatie tussen 1880 en 1914 0 procent.

Het verschil tussen die periode en de moderne periode van globalisering, vrijhandel en technologische vooruitgang, kon nauwelijks groter zijn. Ondanks ongekende technologische vooruitgang, globalisering en vrijhandel sinds eind jaren zeventig zijn de prijzen jaar in jaar uit alleen maar gestegen. De grafiek hiernaast, waar de Nederlandse inflatie (index) te zien is voor de periode 1980 – 2010 spreekt boekdelen. Waar de inflatie tussen 1880 en 1914 0 procent bedroeg, komt die tussen 1980 en nu op ruim 100 procent uit!

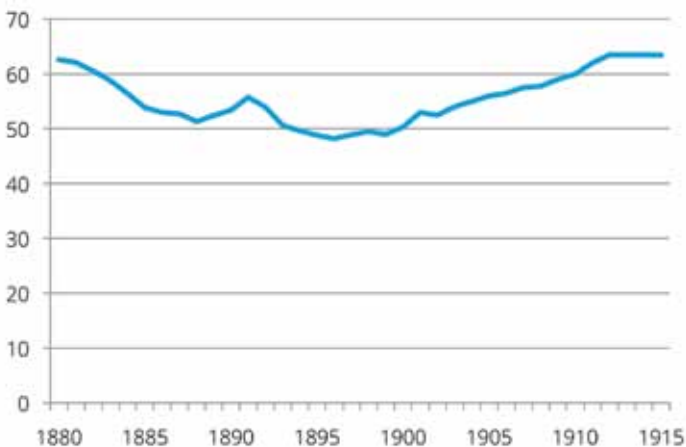
## GRAFIEKEN

GRAFIEK 1. DE INFLATIE IN NEDERLAND DOOR DE EEUWEN HEEN



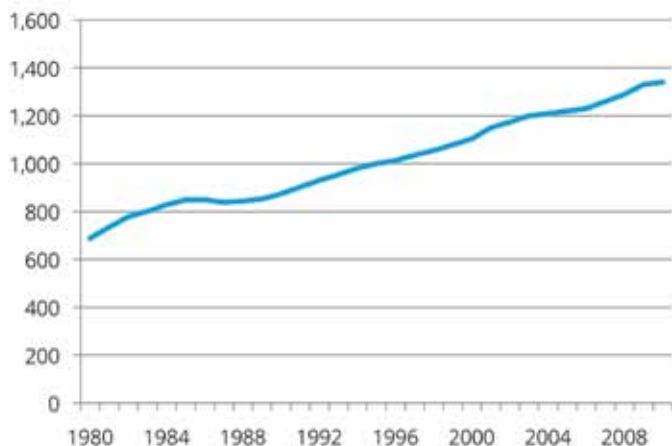
BRON: INTERNATIONAAL INSTITUUT VOOR SOCIALE GESCHIEDENIS/GELDMOORD

GRAFIEK 2. WELVAART DOOR PRIJSDALINGEN 1880 – 1914



BRON: GELDMOORD/INFLATIEBLOG

GRAFIEK 3. DE NEDERLANDSE INFLATIE (INDEX) 1980 – 2010



BRON: GELDMOORD/INFLATIEBLOG

De twee era's verschillen in slechts enkele opzichten van elkaar. Eind 19e eeuw was er geen fiat geld, geld vastgekoppeld aan vertrouwen in de uitgever ervan, namelijk de centrale bank, maar een goudstandaard. En de moderne centrale banken – die de rentes manipuleren en met het reguleren van de geldhoeveelheid de waarde van het geld bepalen – waren er toen niet.

De afgelopen decennia deden de centrale banken hun uiterste best – en doen nog steeds hun best – de prijzen aan te jagen. Alle belangrijke centrale banken streven zelfs een jaarlijkse geldontwaarding van 2 procent te bereiken. Paul Volcker, legendarische voorzitter van de Fed tussen 1979 en 1987, verbaast zich daarover. In een gesprek met mij zei hij: "Ik vraag me soms af waarom de centrale banken inflatie nastreven en niet de prijsstabiliteit". Want bij 2 procent inflatie per jaar is na tien jaar ruim 20 procent van de koopkracht van een munt verdwenen. Dat is op zijn minst een rare definitie van prijsstabiliteit.

Om die 2 procent inflatie per jaar te bereiken, hielden de centrale banken zoals de Fed de rentes structureel te laag. De centrale banken hebben de prijsdalingen die het gevolg van globalisering hadden moeten zijn dus niet per ongeluk voorkomen. Dat gebeurde heel koelbloedig, met voorbedachte rade. Dat is de reden waarom we in mijn ogen gerust mogen spreken van een geldmoord.

De track record van de Fed en andere belangrijke centrale banken belooft niet veel goeds voor de toekomst. Die track record en uitlatingen van de hoofden van de Fed, de Europese Centrale Bank, de Britse centrale bank en andere centrale banken geven meer dan voldoende aanleiding dat men zich grote zorgen maken over inflatie in de komende jaren. Geldmoord lijkt gewoon door te gaan, misschien zelfs nog sneller dan in de afgelopen decennia.

## FACTS

### Did you know that:

Approximately one in twelve Americans are "unbanked", according to the FDIC. That means they do not use mainstream, insured financial institutions. The most common reason given for not having a bank account is that the respondent thinks he or she does not have enough money to need one.

The United States tops the world in plastic surgery procedures, according to the International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS).

Apple was started in a bedroom in Cupertino, California in 1976. Dell was started in a dorm room at The University of Texas in 1984. Hewlett-Packard was started in a garage in Palo Alto, CA in 1939.

Bill Hewlett and Dave Packard flipped a coin to determine whether the firm would be called Hewlett-Packard or Packard-Hewlett. Packard won the coin toss but chose to go with Hewlett-Packard.

In 1790, to pay for war debt, the United States of America federal government refinanced all federal and state Revolutionary War debt by issuing \$eighty million in bonds. These become the first major issues of publicly-traded securities and marked the birth of the U.S. investment markets.

By the end of the Civil War, between one-third and one-half of all U.S. paper currency in circulation was counterfeit.

The largest lottery jackpot in U.S. history was \$656 million for a Mega Millions tickets in March 2012. There were three winners, and the total cash payout was \$474 million.

According to the book *The Millionaire Next Door*, only twenty percent of millionaires inherited their wealth. The other eighty percent earned their cash on their own.

Credit cards were not always made of plastic. There have been credit tokens made from metal coins, metal plates, and celluloid, metal, fiber, and paper cards.

**ASSET**



Accounting & Finance



**Want a fabulous company car in the future?**



# SCRIBBR

## STUDENT ENTREPRENEUR

### ALGEMENE INFORMATIE

#### OPRICHTER

KOEN DRIESSEN (GEÏNTERVIEWDE), BAS SWAEN, RICHARD VAN LAAK

#### STUDIE

INFORMATION MANAGEMENT (KOEN EN RICHARD), FINANCE EN FISCALE ECONOMIE (BAS)

#### BEDRIJFSNAAM

SCRIBBR

#### VESTIGINGSPLAATS

TILBURG

#### WERKNEMERS

3 CO-FOUNDERS

30+ FREELANCE EDITORS

#### ACTIVITEITEN

PLATFORM VOOR HET REDIGEREN VAN TEKSTEN

#### WEBSITE

WWW.SCRIBBR.NL

*Kun je in het kort omschrijven wat het bedrijf is en waar het zich mee bezig houdt?*

SCRIBBR is een platform waar studenten hun scriptie op taal kunnen laten nakijken. SCRIBBR zorgt voor de marketing, klantcontact en administratie. Het nakijken wordt gedaan door één van de bij ons aangesloten editors. Het platform is volledig geautomatiseerd. Het systeem selecteert per opdracht geschikte editors die de opdracht kunnen accepteren. Doordat wij een groot aantal editors tot onze beschikking hebben kunnen wij als enige garanderen dat opdrachten binnen 24 uur zijn nagekeken.

*Wanneer is het idee ontstaan om een eigen bedrijf te beginnen?*

Sinds de opkomst van het internet heb ik mijn inkomsten uit het internet gehaald. Ondernemen en internet zitten in mijn bloed. Mijn eigen thesis wilde ik laten redigeren. Ik kwam er achter dat deze markt enkel bestond uit eenmanszaken. Medeoprichter Bas opperde tijdens een brainstormsessie om hiervoor een platform te bouwen: "We gaan gewoon de hele markt omgooien." Gezien de toestand en onze kennis van de markt leek dit een goede markt om in te stappen.

*Hoe heeft de onderneming zich ontwikkeld sinds de oprichting?*

SCRIBBR is opgezet volgens de gedachte van de Lean Startup. We zijn begonnen met een eenvoudige website en scripties kregen we via de e-mail binnen (ons Minimum Viable Product). Op basis van feedback van gebruikers



**DENK NIET TE MOEILJK: BEGIN GEEN NIEUWE COUPON SITE, SOCIAL NETWORK OF MOBILE APP. PROBEER MET JE STARTUP EEN 'PROBLEEM' OP TE LOSSEN WAAR JE ZELF TEGENAAN BENT GELOPEN**



lijks nieuwe opdrachten binnen. Sindsdien zijn we bezig geweest met het uitbreiden van ons editorbestand en het verder automatiseren van de back end-processen. Essentieel om de grote groei vol te kunnen houden.

*Is een eigen onderneming goed te combineren met een studie?*

Het starten van een onderneming tijdens je studententijd raad ik zeer zeker aan. Er is geen betere periode in je leven om het ondernemen uit te proberen. Je hebt tijd en je kosten voor levensonderhoud zijn nog laag. Echter, als je onderneming succesvol wordt, moet je een keuze maken. Een sterk groeiende onderneming en studeren gaan helaas niet hand in hand.

*Hoe zie je de toekomst van de onderneming?*

SCRIBBR is een solide merk en marktleider in Nederland. In Nederland verwachten wij nog veel groei en we breiden binnenkort uit buiten onze landsgrenzen. Tevens gaan we ook andere markten veroveren.

*Tot slot, wat zou je nog willen meegeven aan studenten die ook van plan zijn om een eigen onderneming te starten?*

Denk niet te moeilijk. Begin geen nieuwe coupon site, social network of mobile app. Probeer met je startup een 'probleem' op te lossen waar je zelf tegenaan bent gelopen. Probeer je product of dienst uit te rollen in een markt die je kent. Zodra je de processen en je dienst geoptimaliseerd hebt, is je eerste Initial Public Offering nabij! Succes!

hebben we de website verder uitgebreid de upload- en back end-processen geautomatiseerd. Rond januari, een half jaar na oprichting, stonden we op nummer één in Google en kregen we dage-



# TIJD VOOR EEN FEESTJE

## STOCK EXCHANGE

ROBECO, HET OUDSTE BELEGGINGSFONDS VAN NEDERLAND, BESTAAT DIT JAAR 80 JAAR

DOOR BOUDEWIJN DE HAAN

**Het oudste** beleggingsfonds van Nederland viert dit jaar zijn tachtigste verjaardag. Het Robeco fonds werd opgericht in maart 1933. Vanaf de oprichting kende het fonds oorlogen, recessies, financiële crises, het einde van bedrijfstakken en perioden van groei en opkomst van nieuwe bedrijven. Het zijn allemaal factoren die het behaalde rendement in een afzonderlijk jaar positief of negatief hebben beïnvloed. Het doel van het beleggingsfonds is om stabiele resultaten op langere termijn te behalen.

De geschiedenis van het Robeco fonds gaat terug tot

1929. Op 3 september richtte de Club Rotterdam – bestaande uit industriëlen van de stad – het Rotterdamsch Beleggings Consortium (RBC) op. De initiatiefnemers waren vertegenwoordigers van drie illustere families: Van Beuningen (Rotterdamse haven en transport), Van der Mandele (Rotterdamsche bank) en Mees (bankwezen en handel). De timing van de oprichting van het RBC was zeer markant: de Dow Jones bereikte op die dag met een stand van 318,17 een all-time high. Daarna volgde in november een enorme crash die de koersen maar liefst negentig procent liet dalen.

Op 24 maart 1933 werd het RBC omgevormd, en werd beleggingsfonds Robeco NV gelanceerd. De Dow Jones Index stond toen op een niveau van 57,93 punten.

### *Fonds beheer*

Het fonds Robeco wordt beheerd door een ervaren team van portefeuillemanagers en analisten. Het doel is onveranderd – stabiele resultaten boeken over een lange periode. Het fonds belegt daarom in aandelen waarvan het opwaarts potentieel nog niet is weerspiegeld in de koers van vandaag. Door het in kaart brengen van lange termijn trends, speurt Robeco

naar deze aandelen over de gehele wereld, voornamelijk in ontwikkelde landen. Robeco heeft meetings met het management van bedrijven bij hen op het hoofdkantoor in Rotterdam, en we gaan op bedrijfsbezoek. Het team bezoekt conferenties over de gehele wereld en spreekt met externe analisten over bedrijfstakken en individuele ondernemingen. In het team wordt zo veel kennis opgebouwd waarmee ze een goede inschatting kunnen maken wat de relevante trends zijn voor de komende drie tot vijf jaren, en welke ondernemingen daarvan kunnen profiteren.

“ MET GEDEGEN FINANCIËLE ANALYSES, EN MET OOG VOOR MENS EN OMGEVING, VERWACHT HET ROBECO FONDS STABIELE BELEGGINGSRESULTATEN OVER EEN LANGERE TERMIJN TE KUNNEN BEHALEN “



### Lange termijn trends

In de energiesector zijn een aantal lange termijn trends te zien. Grote nieuwe olievondsten zijn zeldzaam. De grote vondsten van de afgelopen jaren hebben plaatsgevonden in heel diep water, zoals in de Golf van Mexico, ver uit de kust van Brazilië onder dikke lagen zout, in de wateren rond Afrika of in ijskoude onherbergzame gebieden rond de Noordpool. Om deze nieuwe vondsten tot ontwikkeling te brengen zijn veel dure en technisch geavanceerde installaties en diensten nodig. Voorbeelden van ondernemingen die profiteren van deze trend zijn TGS NOPEC Geophysical en Cameron.

In de consumentensector zijn op lange termijn ruime groei mogelijkheden voor producenten van luxe goederen zoals horloges, handtassen en merkkleding te voorzien. De groeiende welvaart, vooral in opkomende landen zoals de BRICS-landen, leidt ertoe dat een steeds groter aantal mensen zich dergelijke luxe uitgaven kan veroorloven. Voorbeelden van ondernemingen die profiteren van deze trend zijn Richemont, Prada en Burberry.

De opkomst van Cloud Computing is een voorbeeld van een belangrijke lange termijn trend op gebied van informatie technologie. Ondernemingen schrikken in toenemende mate terug van grootschalige, risicovolle IT-projecten, die meestal nog een lange implementatietijd kennen. Veel liever 'huren' zij hardware en software. Daar-

door hoeven ze zelf geen grote kapitaalinvesteringen te doen en worden de IT-kosten meegenomen in het operationele resultaat. Dat is efficiënter. Voorbeelden van ondernemingen die profiteren van de trend naar Cloud Computing zijn Accenture, EMC, en Oracle.

### Waardering belangrijk

Het identificeren van een interessante trend is één ding, voor het vinden van een aantrekkelijk aandeel is meer vereist. Niet al het goede nieuws moet al in de prijs zitten – waardering is dus belangrijk. Aantrekkelijk zijn die aandelen waarvan de Return on Invested Capital (RoIC) wordt onderschat. Het uitgangspunt is eenvoudig. Het gaat er om een inschatting te maken welke financiële middelen een onderneming nodig heeft om de beoogde omzet en marge te realiseren. De mate waarin de onderneming daarin slaagt, is van invloed op het mogelijke koerspotentieel. Simpel gesteld: hoe minder kapitaal de onderneming nodig heeft om de beoogde omzetgroei en marges te realiseren hoe beter.


De analisten in ons team focussen zich op een bepaalde bedrijfstak. Met hun kennis en ervaring kunnen ze een inschatting maken of de financiële doelstellingen die een onderneming verwacht te kunnen behalen realistisch zijn. Ook brengen ze mogelijke uitdagingen in kaart op de weg daar naar toe. De waardering, het berekende koersdoel, bepaalt of een aandeel aantrekkelijk genoeg

is om in portefeuille op te nemen.

### ESG beleid onder de loep

Over de afgelopen jaren is een extra element aan het beleggingsproces toegevoegd om ook het belang dat een onderneming speelt in de samenleving tot uitdrukking te laten komen. Er wordt ook gekeken naar de strategie en het beleid van een onderneming op gebied van Environmental, Social, en Corporate Governance (ESG), waar ieder jaar een vragenlijst wordt afgenomen. Aan de hand van de antwoorden, en/of aan de hand van publiek beschikbare informatie op gebied van het ESG beleid van de onderneming, wordt er een score aan de onderneming toegekend. Als de score van de onderneming bijzonder laag is, beoordelen we dat als extra risicovol. Om dat risico tot uiting te laten komen in het berekende koersdoel, zullen voor die aandelen een hoger verdisconteringsvoet (WACC) hanteren. Anders gezegd, de waardering van dat aandeel moet wel heel aantrekkelijk zijn willen we het opnemen in portefeuille, omdat we gecompenseerd willen worden voor het risico dat de onderneming loopt – financieel en/of maatschappelijk – vanwege het gevoerde ESG-beleid.

Het Robeco fonds wil een betrouwbare en duurzame partner zijn voor beleggen in wereldwijde aandelenmarkten. Met gedegen financiële analyses, en met oog voor mens en omgeving, wordt verwacht stabiele beleggingsresultaten over een langere termijn te kunnen behalen.



DRS. BOUDEWIJN DE HAAN  
IS PORTEFEUILLE-  
MANAGER GLOBAL  
EQUITIES BIJ BELEGGINGS-  
FONDS ROBECO

The Career Portal of Asset | Accounting & Finance has very interesting internships available at multinationals, large banks, accounting firms and many other companies. Visit our Career Portal for more information at:

**[www.Asset-AccountingFinance.nl/Career\\_Portal](http://www.Asset-AccountingFinance.nl/Career_Portal)**



- **Internships**
- **Vacancies**
- **Thesis Internships**

# Career Portal

**[www.Asset-AccountingFinance.nl/Career\\_Portal](http://www.Asset-AccountingFinance.nl/Career_Portal)**

**ASSET**  **Accounting & Finance**



# INTERVIEW GIJS NAGEL

MAX PEELS IS BACHELORSTUDENT ECONOMIE & BEDRIJFSECONOMIE, MAARTJE VAN RIJSWIJK IS MASTERSTUDENT FINANCE EN MARK VAN WIJGERDEN IS BACHELORSTUDENT BEDRIJFSECONOMIE

WE SPRAKEN MET GIJS NAGEL, DIRECTEUR RETAIL VAN DE NIEUWE PARTICULIERE BROKERBANK DEGIRO, OVER TOEGANG TOT DE PARTICULIERE BELEGGER, TARIEVEN OP DE BROKERMARKT EN TECHNISCHE ASPECTEN VAN HET HANDELEN

***Kunt u iets vertellen over uzelf, uw studie en hoe u bij DEGIRO terecht bent gekomen?***

Mijn afstudeerstage voor de HEAO opleiding Management Economie en Recht vond plaats bij AOT, een market-maker bedrijf in Amsterdam, inmiddels bekend onder de naam BinckBank. Binnen deze onderneming kwam ik in aanraking met de handel op de beurs. Ik weet niet of jullie je kunnen herinneren dat vroeger op de beurs werd gehandeld door middel van open outcry. Zo stonden mensen op de beurs te roepen op welke prijs ze wilde kopen en verkopen. Ik begon op een moment, dat dit op-hield te bestaan, en alles overging op schermen.

Na mijn afstudeerperiode ben ik bij AOT gebleven en heb daar nog een opleiding gevolgd. Deze opleiding was volledig gericht op beurshandel, en dan vooral op waardering van opties en alles wat daar mee te maken heeft. Aanvankelijk was het mijn bedoeling om door te studeren. Het beviel me echter zo goed dat ik er bleef werken. Met het team waarmee ik binnen Binck veel samenwerkte, zijn we uiteindelijk in 2007 voor onszelf begonnen, en is later ook DEGIRO ontstaan.

***Hoe is DEGIRO ontstaan? Waar is de basis gelegd?***

We zijn met een team van vijf man gestart met een bedrijf dat beleggingsfondsen uitgeeft en beheert. Daarvoor hadden we echter een degelijke infrastructuur nodig waarmee we konden handelen op alle beurzen wereldwijd. Deze infrastructuur

zijn we helemaal zelf gaan bouwen. Alles wat er te koop was was erg duur en functioneerde onvoldoende. Zeker met software is het prettig als je het zelf in handen hebt, je bent dan flexibel en minder afhankelijk van derden. In 2008 is deze infrastructuur in een apart bedrijf ondergebracht dat nu DEGIRO is.

Al snel bleek er veel vraag van andere fondsbeheerders naar onze infrastructuur. Vooral professionele partijen, die veel handelen op beurzen over de hele wereld, hadden interesse. Via DEGIRO waren ze in staat om tegen veel lagere tarieven te handelen dan ze gewend waren. In het zakelijke segment hebben we hierdoor een snelle groei door gemaakt. Zo loopt er nu al voor zo'n tien miljard euro aan transacties over onze infrastructuur. Hier zit voor ons als bedrijf een kleine marge op, echter door het hoge volume voldoende om een mooi bedrijf van op te bouwen.

Elke transactie die we nu extra doen voor klanten levert meteen een positieve bijdrage aan de winstgevendheid. Mede daarom willen we met DEGIRO nu ook de particuliere markt gaan benaderen. Wij gaan daarbij de particuliere markt samen als één zakelijke klant zien en daar horen dezelfde lage tarieven bij.

***Waarom gaat u zo ver onder de gemiddelde marktprijs zitten en niet iets gematigder?***

Een particuliere belegger maakt tegenwoordig bijna volledig gebruik van het in-

ternet. Wanneer een klant online bij ons zijn orders plaatst, is dus er eigenlijk geen verschil meer tussen deze particuliere klant en de professionele klant. We hanteren voor onze particuliere klanten daarom het tarief van de professionele markt. Deze liggen zo'n 80% lager dan wat particuliere beleggers regulier betalen. Naar onze mening hebben andere partijen de voordelen die ze de afgelopen jaren ontvingen niet voldoende doorgeven naar hun eindklanten. Wij zijn dus eigenlijk niet goedkoop maar anderen zijn in onze ogen vrij duur.

In de afgelopen jaren is er vooral aan de kosten kant van brokers veel veranderd. Infrastructurele kosten zoals glasvezellijnen en het huren van ruimte in datacenters zijn een stuk goedkoper geworden. Dat voordeel hebben onze concurrenten onvoldoende doorgegeven aan de klant. Wij zagen dat als een kans om ook voor de particuliere belegger een stap te maken naar het niveau waar de tarieven eigenlijk horen te liggen. Dankzij deze stap hebben particuliere beleggers nu eigenlijk alles wat ze nodig hebben, snelle verbinding naar beurzen wereldwijd en professionele tarieven. Leuk detail is dat ook het nieuws tegenwoordig razendsnel bij de particuliere belegger is via het internet. Zo is nieuws via Twitter bijvoorbeeld vaak sneller dan gebruikelijke nieuwsdiensten als Bloomberg of Reuters. Veel mensen samen horen nu eenmaal meer dan één enkele journalist.



***Hoe bent u precies aan de naam DEGIRO gekomen? De meeste mensen associëren dat toch met een betaalbank.***

Een girostelsel is een softwaresysteem dat bijhoudt wat precies van wie is. Bij DEGIRO komt geld binnen van klanten die daar vervolgens mee gaan beleggen. Wij houden vervolgens bij wat er gehandeld wordt, door wie, en dus ook wat van wie is. Dat wordt dus gedaan door ons girostelsel. Wij dachten: "Laten wij de basis van wat wij doen gebruiken als naam". Aanvankelijk was de naam niet zo belangrijk aangezien wij ons enkel op professionele klanten richtten. Inmiddels bedienen we ook veel particulieren en krijgen we inderdaad steeds vaker de vraag waar de naam nou vandaan komt. Voor de zakelijke klanten maakt dat helemaal niet zoveel uit.

***Kunt u iets meer zeggen over uw verdienmodel en hoe dat in elkaar zit?***

Onze kosten zitten vooral in het personeel, we hebben voornamelijk programmeurs in dienst die de infrastructuur uitbreiden en verbeteren. Daarnaast zijn er kosten voor datacenters en lijnen naar Hong Kong, Frankfurt, Londen en de VS. Tevens zijn we druk met het ontwikkelen van tools voor beleggers die graag spreiding willen creëren in hun portefeuille.

Met deze tools kan je straks ook met een klein bedrag in honderden aandelen beleggen over de hele wereld. Dit doen we door mensen te laten beleggen in fracties van aandelen. De tools die wij

hier straks voor hebben willen wij ook gaan promoten.

***Welke ontwikkelingen ziet u op de brokermarkt en welke wilt u graag zien?***

Wij denken dat in Europa een drietal spelers zullen overblijven. Dat zullen zij zijn die nu alvast de kostenstructuur gaan hanteren die over tien jaar de standaard is. Deze partijen trekken de beleggers naar zich toe. Wij zijn dan ook van plan onze dienstverlening naar heel Europa te gaan uitbreiden. Wij hebben nu in 27 landen de zaken in orde om te kunnen gaan starten. De markt zal dus gaan veranderen van heel veel lokale spelertjes naar enkele grote spelers. Daar zie je dus nu ook al de eerste stappen van. Wij willen hier met DEGIRO een grote rol in spelen.

Deze consolidatieslag is in de VS al een stuk verder gevorderd. Dit komt vooral doordat spelers daar eerder schaalvoordeel bereiken, het is één land met één markt. Onze tarieven zijn vergelijkbaar met de tarieven die in de VS gelden, wij zijn voor veel markten zelfs goedkoper. Hier in Nederland zijn er zo'n 50.000 echt actieve beleggers, en dat is een te laag aantal om van optimale schaalvoordelen te kunnen profiteren. Onze tarieven zijn gebaseerd op een aanzienlijk marktaandeel op de Europese markt.

Als Europese landen en standaarden meer naar elkaar toe groeien, kunnen wij hiervan profiteren. Neem bijvoorbeeld zoals iDEAL. Normaal gesproken moet je als je bij een broker een rekening

# Accountancy, **jouw keuze?**

Opleiding tot registeraccount (RA)

# Accountancy, **your choice?**

European Post-Master Accountancy(RA)

Post-Master **Accountancy**

beginnt 1 september

**European Post-Master Accountancy**  
starts May 1<sup>st</sup>

[www.tilburguniversity.edu/pma](http://www.tilburguniversity.edu/pma)  
[www.tilburguniversity.edu/epma](http://www.tilburguniversity.edu/epma)

School of Economics and Management

opent je geld storten met een gewone overschrijving. Dat werkt vertragend, want veel mensen die willen beleggen zien een kans en willen meteen kunnen handelen. Als je via iDEAL een betaling doet, is hij ook meteen verwerkt. Wij kunnen dus binnen een seconde het geld op het account boeken en de klant kan er over beschikken en gaan beleggen. Helaas is er nu nog niet zoiets als een iDEAL voor heel Europa. We moeten dit dus per land gaan bekijken. Al deze verdeeldheid zorgt er voor dat wij dit niet heel gemakkelijk overal kunnen aanbieden en we moeten dus uitzoeken hoe het overal werkt. Dit zorgt voor inefficiënties. Met één standaard is dat dus veel makkelijker.

#### ***Wat wilt u in de toekomst nog met DEGIRO bereiken?***

Wij zullen ons als eerst gaan richten op de tarieven en wereldwijde markttoegang omdat dit ons unique selling point is. Daarnaast richten we graag de aandacht meer op onze structuur. We hebben een structuur gemaakt die zeer veilig is. Als mensen geld aanhouden, wordt dit kosteloos in een apart cash fund ondergebracht. De klant loopt dus in het geheel geen risico op ons als bedrijf. Dit fonds is niet gekoppeld aan ons als bedrijf, dus als er bij ons iets misgaat, hebben de klanten hun geld nog gewoon. Het geld in het cashfund wordt belegd in AA-obligaties, zo ongeveer de veiligste die er zijn. Bij een bank ben je tot 100.000 euro gegarandeerd, alles daarboven ben je afhankelijk van hoe de bank er voor staat. Bij ons is dat niet zo. Daar gaan wij meer duidelijkheid over geven, zodat de klanten dit weten en bekender wordt dat onze structuur dus zeer veilig is. Verder gaan we ons ook richten op het spreiden. Voorlopig kan je nog alleen op grote beurzen beleggen, maar we zijn bezig om ook naar kleinere beurzen lijntjes uit te leggen.

We willen in Europa de grootste online beleggingsbroker



**MET ONZE TOOLS KAN JE STRAKS OOK MET EEN KLEIN BEDRAG IN HONDERDEN AANDELEN BELEGGEN OVER DE HELE WERELD: DIT DOEN WE DOOR MENSEN TE LATEN BELEGGEN IN FRACTIES VAN AANDELEN**



werken. Dat komt natuurlijk omdat de meeste online brokers twintig jaar geleden zijn begonnen, die hebben een systeem dat al gedateerd begint te raken en ze borduren nog steeds voort op software die al oud is. Bij BinckBank werken nu bijvoorbeeld zo'n zeshonderd mensen terwijl ze minder markten aanbieden dan wij. Wij bieden met veertig mensen dus nu al meer aan. Dit geeft al een enorm onderscheid wat kosten betreft.

De meeste concurrenten kunnen dus nu niet tegen op onze tarieven op, daar maken wij ons op dit moment geen zorgen over. De spelers die dit in de toekomst eventueel wel kunnen zullen degene zijn die over zullen blijven. Daar verwachten wij er één van te zijn. Wij zijn nu in elk geval al bezig om een voorsprong op te bouwen. Tegen de tijd dat zij er klaar voor zijn zitten wij misschien alweer een stuk lager dan de tarieven die we nu hanteren.

#### ***Heeft u nog persoonlijke wijze lessen die u ons wilt meegeven?***

Het is bij beleggen enorm belangrijk om te spreiden, dat is iets wat zelfs mensen die in de financiële wereld werken nog te weinig doen. Mensen hebben heel erg de neiging om te beleggen in datgene wat ze voornamelijk in de kranten lezen, alleen de AEX aandelen bijvoorbeeld. Je kunt vanuit je computer via DEGIRO op de hele wereld beleggen, door te spreiden heb je minder kans dat je op je snufferd valt. Verder moet je goed op de kosten letten.

#### ***Heeft u nog wijze lessen op het professioneel gebied?***

Na je studie moet je goed nadenken wat voor type persoon je bent. Er zijn mensen die gaan werken voor een grote organisatie, die eigenlijk veel liever voor zichzelf hadden willen werken. Die kunnen beter bij een klein bedrijf beginnen want daar krijg je veel meer verantwoordelijkheid. Andersom kan natuurlijk net zo goed.

worden. Daarnaast willen we van DEGIRO een sterk merk gaan maken. Een merk dat vertrouwen uitstraalt, spreiding predikt en beleggers de juiste tools geeft om uiteindelijk ook het rendement te behalen dat je nodig hebt als je bijvoorbeeld een pensioen op wil bouwen. Dat hopen we in de nabije toekomst met DEGIRO al te gaan doen.

#### ***Als de concurrenten nu ook hun prijzen gaan matchen, valt er dan voor u nog veel te halen? Hoe onderscheidt u zich van de concurrentie?***

Hier hebben we natuurlijk naar gekeken, er zijn niet veel bedrijven die onder onze tarieven kunnen gaan omdat zij nou eenmaal inefficiënter

# COLUMN

## FINANCE

IN HER SEMI-ANNUAL COLUMN GÜLŞAN ERGÜL IS LOOKING AT THE GLASS CEILING PHENOMENON WITHIN HER ORGANIZATION: SHE HAD COFFEE WITH MANY DIFFERENT WOMEN IN HIGH(ER) POSITIONS AND THOUGHT THOROUGHLY ABOUT THE SUBJECT

BY GÜLŞAN ERGÜL

**You think** you have it all: graduated with a Finance master degree, you are young, intelligent and very ambitious to make it to the top. You are told the sky is the limit. Ready? GO! For about two years now, I've rolled myself in the asset management industry. It was always one of my dreams to work for a bank or a financial organization. Once I got the opportunity to start at one of the prestigious Dutch asset management organizations, via an external recruitment company, I immediately said: "yes!" It was my very first job position, right after my gra-

duation, and in the middle of the financial crisis.

Working as a woman in the financial world is not a phenomenon of the 21st century. But I soon asked myself: why are there still so few women at the top? I made a comprehensive study for myself. Where I tried to find the answers where the most successful women entrepreneurs or executives were, what their specialization was, and how they combined their social life (such as having a husband and children) with work. I tried to conduct my study within and outside the

“ I SUBSCRIBED MYSELF TO MY COMPANY'S WOMENS PLATFORM, THEY ORGANIZE SEMINARS, PRESENTATIONS AND INVITE EXTERNAL NETWORK ORGANIZATIONS FOR SHARING IDEAS AND/OR BEST PRACTICES



organization I work at. My first step was getting in contact with these people. Being in a junior position, I had the advantage of using the cliché: always ask. That's what I actually did, I simply emailed seniors and executives stating that I was wondering how they made it to the top. I invited them to have a cup of coffee. Luckily, they all accepted my invitation and I ended up drinking coffee or tea with one or two colleagues for twenty to thirty minutes every week. All the people I spoke with told me their road trip to success and gave me advice and suggestions that I could

GÜLŞAN ERGÜL IS REPORTING OFFICER AT ROBECO, AND WAS CHOSEN AS MOST PROMISING YOUNG FINANCIAL BY FINANCE.NL

# FIND YOUR WAY

## HOW TO FIND YOUR WAY IN THE FINANCIAL FOREST... AS A WOMAN

use for my own journey. During the interviews with my colleagues I found out that their journey had their own tilts in their success formula. Some had international experience by working for several years abroad, some were teaching at universities, and some of them simply got the chance to become successful by working hard. Among the ladies I interviewed, I was astonished how they combined their work-life balance. They have a family with children and are working more than 36 hours in a top-tiered position. The flexibility of working hours, having support from husband, family, and daycare have caused them to still combine their responsibilities at work with their duties at home. In general, these ladies have told me that having a good education, being proactive and good in your work and specialization has brought them to the position they now stand.

I was still wondering how, as a starter, I would find my way through the financial forest. This subject became more clear during the Zakengolfster Event of May 30th 2013. I was selected by Jolanda Holwerda (Director of Lof Media) to attend the event as Young Professional. During this event, I got advice from successful women. They told me that I should have a sparring-partner; someone I could always speak with regarding my dreams and ambitions. This could be a friend, colleague, but also my manager. Another valuable tip from a top woman was to share my successes with others; I should let people remember what I am capable of and what else I can do. Finding sponsors could enhance my journey to the top as well. I should simply ask people within or outside my organization to tell others what I am capable of and ask them if they could put in a word for me.

Finally, I was advised that I should focus on what I like the most about my job. I should scope into depth now and then and answer the simple question: do I like it? Another tip was to be patient. Yes, for a starter this word is not applicable. It is a rule of thumb: be patient and of course, once you see an opportunity – go for it! You can't always have the answers to everything, and not everything needs to be answered. When I asked how I should develop myself as a young professional, I got a golden tip: power of alliance. I subscribed myself to the women platform at the organization I work for. They are organizing seminars, presentations, internal gatherings, and inviting external network organizations for sharing ideas and/or best practices. Here again, I think I should make use of the advantage: showing my face in public and getting best-practices advices and tips from others' success stories.

So far, I spread the tips from the tops. If you would ask me what my tip for you would be I would say: never compare yourself and your abilities with others. Take for example the benchmarks; they are constructed with diverse characteristics, therefore you can't always compare them exactly with what you have in-house. Be unique, feel unique, and see you in the future!

# WORKING AT ...



## KPMG

### CURRICULUM VITAE

**NAAM**  
ROBIN VOS

**STUDIE**  
MASTER ACCOUNTING AAN TILBURG  
UNIVERSITY

**LEEFTIJD**  
23 JAAR

**FUNCTIE DNB**  
TRAINEE AUDIT

**WERKZAAM SINDS**  
1 SEPTEMBER 2013

### *Welke studie heb je gevolgd en wat heb je gedaan in je jonge jaren?*

Mijn middelbare schooltijd heb ik doorgebracht op het Titus Brandsma Lyceum te Oss. Ik had bijbaantjes in de horeca en in de kantine van de voetbalvereniging in Berghem, omdat ik zelf voetbalde. Daarnaast heb ik vanaf mijn tiende tot twee jaar geleden paard gereden. Ik heb aan TiU de opleiding bedrijfseconomie gevolgd, waarna ik aan de master Accountancy begonnen ben. Nu volg ik de Post Master Accountancy, eveneens in Tilburg.

### *Waarom heb je voor KPMG gekozen?*

Tijdens mijn middelbare schooltijd vond ik het vak Management & Organisatie al heel leuk om te doen. Tijdens mijn opleiding bedrijfseconomie heb ik regelmatig contact gehad met recruiters van de vier grote accountantskantoren. Van een studievriendin kreeg ik te horen dat er ook business courses georganiseerd werden. Ik wilde graag mee met de die van KPMG en van een ander kantoor. KPMG viel samen met een tentamen dus daar heb ik me niet voor opgegeven maar uiteindelijk mocht ik mee met de business course van een ander groot kantoor. Deze was erg gezellig maar een echte klik met de mensen die er werkten had ik niet.

Gelukkig kwam ik in contact met Stijn Folkers en heb ik een dag mee mogen lopen bij KPMG in Eindhoven. Deze meeloopdag zat ik samen



met twee KPMG collega's te werken bij een klant. Dit was een gezellige en leerzame dag en na afloop heeft Stijn ook contact met me opgenomen om te evalueren wat beide partijen ervan vonden. Dit bleek positief te zijn waarna we de sollicitatieprocedure voor een scriptiestage

zijn gestart. Die heb ik hier geschreven en toen ben ik gestart als trainee.

### *Wat zijn je werkzaamheden en hoe ziet je werkdag er uit?*

De eerste twee weken bestonden uit het leren kennen van mijn collega's en het opdoen van kennis om een goede start te maken. Ik kijk hierop terug als een leuke en gezellige tijd waarbij ook veel ruimte was voor spannende activiteiten. Na deze periode heb ik twee weken bij een klant gezeten. Mijn werkdag bestond uit het uitvoeren van testwerkzaamheden, lijncontroles, bijwonen van interviews en het eventueel aanpassen van procesbeschrijvingen. Ook was er veel ruimte voor het stellen van vragen. Hierna heb ik een weekje op kantoor gezeten. Tijdens deze week ben ik bezig geweest met diverse werkzaamheden voor collega's en heb wat aan mijn studie kunnen doen.

Sinds kort zit ik ook in het wervingsteam van KPMG. Zo ben ik 10 oktober jongstleden met Pieter de Boer mee geweest naar het Accounting Insight-evenement van Asset | Accounting & Finance en doe ik binnenkort mee aan de in-housedag van Asset op ons kantoor in Eindhoven.

### *Hoe omschrijf je de bedrijfscultuur en de mensen die je collega's zijn?*

De indruk die ik tot nu toe van KPMG heb gekregen, is dat het een sociaal en van binnen een heel informeel bedrijf is. Mensen verwacht



cutting through complexity

ten meestal dat accountants een beetje stijve mensen zijn maar deze verwachting klopt in mijn ogen niet. Iedereen maakt graag een praatje en er zitten echte gangmakers tussen. Er afgelopen september een personeelsfeest voor de kantoren Eindhoven en Breda en gaan we met onze jaarlaag (alle starters per september 2013) zo nu en dan op stap. Ook zijn we met het team naar een bruiloft van een collega geweest en vindt er in maart een skireis plaats waarbij we met een grote groep collega's zullen afreizen naar Oostenrijk.

***Wat zijn de primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden van het werken bij KPMG?***

De primaire arbeidsvoorwaarden bestaan voornamelijk uit een goed basissalaris. Secundaire voorwaarden zijn onder meer een leaseauto, een laptop, een iPhone en niet onbelangrijk, een betaalde vervolgstudie. Zo besteedt KPMG om en nabij de 22% van de totale loonsom aan opleidingen.

***Wat zijn de mogelijkheden voor studenten en pas afgestudeerden?***

Ik heb van maart tot en met juni 2013 mijn scriptie geschreven bij KPMG. Mijn scriptiestage heb ik als een groot voordeel gezien. Niet alleen mag je een kijkje nemen op het kantoor en of het bedrijf ook daadwerkelijk bij je past, ook de stimulans om echt te werken en de begeleiding van je coach zijn heel prettig. Vanaf de eerste dag dat de scriptiestage begint, krijg je een coach toegewezen. Met je coach kan je discussiëren over je onderwerp, je kunt vragen

stellen, kijken hoe hij of zij over het een en ander denkt en hoe hij het aan zou pakken, je coach leest mee, geeft je feedback en hij gaat mee tijdens de verdediging op de universiteit.

Halverwege mijn scriptiestage is er een gesprek ingepland om samen met KPMG te evalueren hoe beide partijen er tegen aankeken. Dit bleek positief te zijn en toen is het contract ook aangevraagd, wat ook meteen wat zekerheid geeft. De mogelijkheden binnen KPMG zijn groot. Je kunt bijna alles bereiken maar je moet er wel zelf iets voor willen doen. Het is ook leuk, dat je als starter een gevarieerd klantenpakket krijgt toegewezen. Bij sommige bedrijven moet je meteen een specialisatie kiezen echter is dit bij KPMG niet het geval. Dit geeft het voordeel dat je een brede kijk ontwikkelt. Als je er echter achter komt dat bepaalde sectoren je niet liggen dan kun je dit doorgeven en zal de planning proberen om een oplossing te vinden.

***Wat is je persoonlijke ambitie en waar hoop je over 5 jaar te staan?***

Over 5 jaar hoop ik mijn PMA opleiding te hebben afgerond, veel ervaring te hebben opgedaan binnen de accountancy, goede banden te hebben met mijn collega's en de klanten te kennen. Ik durf niet te zeggen of dat ik altijd bij een accountantskantoor zal blijven of dat ik een overstap zal maken naar een functie bij een onderneming. Voor nu vind ik accountancy erg interessant en leuk om te doen en ben ik van plan om nog een tijd bij KPMG te blijven.

Bij ons hoef je  
als twintiger  
géén vijf jaar  
ervaring te hebben

---

Doe er uw voordeel mee

**ABAB**  
ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

[abab.nl](http://abab.nl)



# INTERVIEW MARK WESSELS

MARTIN POTT IS MASTERSTUDENT FINANCE

IN DE ZOMERVAKANTIE TROK MARTIN POTT NAAR AMSTERDAM OM DE COUNTRY MANAGER NEDERLAND VAN SOFTWAREBUREAU VAN DIJK TE INTERVIEWEN. EEN INTERVIEW OVER HET VERSTREKKEN VAN (SOFTWARE)DATABASEDIENSTEN

**Zou u iets over uzelf kunnen vertellen? Wat heeft u gestudeerd en hoe ziet uw loopbaan tot nu toe eruit?**

Ik heb in Groningen geschiedenis gestudeerd van 1988 tot 1994, waarna ik naar Duitsland ben verhuisd. Daar heb ik een aantal jaren voor 3M gewerkt. Zij fabriceren eigenlijk alles wat plakt. Ik heb daar voornamelijk markt-onderzoek gedaan en wat productintroducties. Daarna ben ik verhuisd naar Frankfurt, waar ik voor Bureau van Dijk ben gaan werken als accountmanager. Ik ben relatief snel doorgegroeid tot key account manager, waarbij ik toen voornamelijk met de grote Duitse banken gewerkt heb. Hierna ben ik in 2000 in Nederland begonnen, waar ik toen nog in mijn eentje zat. Er was al wel een bepaalde basis, maar ik ben vanaf 2000 verantwoordelijk voor alle sales- en marketing-gerelateerde activiteiten hier in Nederland. Ik stuur deze activiteiten aan.

**Hoe ziet de bestuursstructuur van Bureau van Dijk eruit?**

Wij zijn in handen van private equity (Charterhouse) en het management. Onze raad van bestuur bestaat uit, Dominique Carnoy (CEO), Alexis Giry (CFO), en een CTO (Chief Technology Officer). De lokale country en regiomanagers zijn relatief onafhankelijk en zelf verantwoordelijk voor hun marktstrategie.

**Wat houden uw taken bij Bureau van Dijk in?**

Ik ben verantwoordelijk voor alle sales, marketing, product development en support dat in Nederland plaatsvindt. Hierbij is product development vooral gericht op producten specifiek voor de Nederlandse markt; sales en marketing spreken voor zich. We hebben een aantal sales- en marketingmanagers hier rondlopen en een support team dat klanten onder-

steunt. Ik ben er verantwoordelijk de aansturing van de teams en voor de verdere groei.

**Hoe verdient Bureau van Dijk haar geld en wat zijn de grote kostenposten?**

Bureau van Dijk verkoopt databanken met informatie over bedrijven. Wij werken met abonnementen, wat betekent dat we licenties verkopen waardoor je voor een bepaalde tijd gerechtigd bent om onze software te gebruiken en beperkte delen van die bedrijvendataset te downloaden om in eigen systemen te verwerken. Dit kan dan ten behoeve van bijvoorbeeld onderzoek of het uitvoeren van analyses. Dit betreft een licentie die over het algemeen jaarlijks wordt vernieuwd. Van die licentie-inkomsten krijgt Bureau van Dijk een deel van de opbrengsten en het andere deel gaat naar de informatieleveranciers. Als je het deel dat naar onze informatieleveranciers gaat als kosten beschouwt, is dit onze grootste kostenpost. Als je dit niet doet, dan is personeel de grootste kostenpost.

**Met hoeveel mensen werken jullie hier?**

We werken met 20 man in Nederland en wereldwijd hebben we 600 medewerkers. Hiervan werkt het grootste deel in Brussel, maar we hebben ook een aantal researchafdelingen in Manchester, Singapore en India.

**Bureau van Dijk voorziet in databases. Wat houdt dat inhoudelijk exact in?**

Wij werken samen met informatieleveranciers, zoals Lexis Nexis, die hun informatie weer verkrijgen uit andere bronnen. Zij verstrekken ons die data en wij bouwen daaromheen software om die data te ontdubbelen, op te schonen, omissies op te vullen en dergelijke. Zo krijgen wij een zo compleet moge-

lijke, gestandaardiseerde database met bedrijfsinformatie. Wij hebben verschillende zoekinterfaces ontwikkeld om die data te kunnen ontsluiten. Als die data eenmaal is ontsloten, heb je een lijstje met bijvoorbeeld mogelijke overnamekandidaten of mogelijke concurrenten en leveranciers. Wij hebben dan daarvoor weer tools ontwikkeld om die data te kunnen analyseren. Bijvoorbeeld ten behoeve van marktonderzoek, peer group analysis, risicoanalyse, et cetera. Wij zorgen er dus voor dat die data wordt geharmoniseerd, gestandaardiseerd en gelinkt. Daarnaast hebben we software om die data te ontsluiten en uiteindelijk hebben we dan tools ontwikkeld om die data te kunnen analyseren. Ons businessmodel bestaat in de kern uit het leveren van informatie, maar we zijn dus eigenlijk een softwarebedrijf.

**Als ik via jullie website gebruik maak van bijvoorbeeld Orbis dan is dit allemaal online te raadplegen. Ik hoef niet een bepaalde software te installeren of iets dergelijks.**

Dat klopt. We hebben twee modellen: het web model, waarbij je de data online kunt raadplegen en een fysiek model, waarbij je de data op DVD, Blu-ray, of harde schijf aanschaft. Er zijn nog een aantal bedrijven, zoals in de bankenwereld, die met bepaalde applicaties uit veiligheidsoverwegingen niet naar buiten treden. Die maken dus gebruik van die schijven, om het zo afgeschermd te houden. In principe is dit verder wel dezelfde software, met dezelfde interface en dergelijke.

**Hoe gaan de sales in zijn werk? Is het zo dat de salesmensen bij de mensen langs gaan, of worden de (potentiële) klanten telefonisch benaderd?**

Wanneer wij onze produc-



WIJ WERKEN SAMEN MET ANDERE INFORMATIELEVERANCIERS: ZIJ VERSTREKKEN ONS DIE DATA EN WIJ BOUWEN DAAR SOFTWARE OMHEEN OM DIE DATA TE ONTDUBBELEN, OP TE SCHONEN EN OMISSIES OP TE VULLEN



ten proberen te verkopen, verkopen wij in principe geen databases; wij proberen een oplossing voor de klant neer te zetten. Met een set van verschillende producten proberen wij een zo goed mogelijke oplossing te realiseren. Een licentie kost gemiddeld zo rond de 15.000 euro, dus dat kun je niet zomaar via de telefoon verkopen. Hierbij is het bezoeken van klanten en prospects dus een zeer belangrijke taak van onze accountmanagers. Als je kijkt naar ons salesproces, schat ik dat ongeveer 50% van

onze nieuwe omzet uit onze bestaande klantenkring komt, bijvoorbeeld door cross-sales. De andere 50% wordt bij nieuwe klanten gegenereerd. Het proces is op zich redelijk gestructureerd. Je begint over het algemeen met een 'cold call', waarbij je probeert uit te vinden of er aansluiting is. Als er aanknopingspunten zijn, proberen we een verkennend gesprek op te zetten, waarbij we kijken of er inderdaad een behoefte is. In dit gesprek gaan we wat meer de diepte in en als mensen denken dat er nog een bepaald raakvlak

is en de klant denkt dat wij ze kunnen helpen met bepaalde problemen, dan ga je naar een 'review'. Hier gaan we dan kijken in hoeverre onze diensten aansluiten bij de behoefte en spreken we af dat hoe de klant onze producten gaat testen en gaat reviewen, dus op welke criteria hij ons gaat beoordelen. Hierna gaat de klant de tools zelf bekijken en beoordelen hoe moeilijk of makkelijk het product werkt en of hij ermee kan wat hij wil. Als die reviewperiode is afgesloten gaan we weer bij de klant langs en vragen

we hoe de review was, om op die manier tot een business case te komen. Wij proberen de klant aan te tonen dat de investering die zij in ons product doen, terugverdiend gaat worden. Wij doen dan een prijsvoorstel, waarna zij dan kijken of ze wel of niet met ons in zee gaan. Uiteindelijk sluit je dan een licentie af en dan wordt alles in gang gezet. Je merkt wel dat klanten tegenwoordig veel om integratie vragen, om de efficiëntie te kunnen verhogen. Zo hebben wij dus ons supportteam ook een stuk uitgebreid om zo de productintegraties in onze workflow te krijgen.

***Hoe wordt de prijs van jullie producten bepaald en is dit ook erg verschillend als je kijkt naar wat de klant wilt?***

Je moet natuurlijk zorgen dat je voor dezelfde soort klanten, met dezelfde behoeften, eenzelfde soort prijs aanhoudt. Bepaalde markten zijn gewoon heel kleine wereldjes. Alle mensen die daar werken kennen elkaar. Als Jan bij bedrijf A werkt en op een gegeven moment naar bedrijf B gaat is het belangrijk dat het ene bedrijf niet het dubbele betaalt dan het andere. Als dit wel het geval is dan zal Jan zich afvragen: "Hoe kan dat?". Je moet dus erg oppassen dat je één lijn trekt in de pricing. Verder is ons product vooral 'value-based selling'. We kijken wat de ROI is die de klant met de investering in onze producten kan terugverdienen. Een grote bank heeft een hogere ROI, maar ook een veel hoger gebruik, dan een corporate finance bedrijf waar maar drie mensen werken. Dat kan dus een verschil in de prijs maken, maar de prijs is ook afhankelijk van de hoeveelheid data waar de klant gebruik van wil maken, maar je kunt over het algemeen wel stellen dat klanten met hetzelfde soort gebruik een gelijksoortige prijs betalen.

***Is het dan zo dat bedrijven een bepaald pakket aanschaffen?***

Dat hangt ervan af voor welke functie je het binnen het bedrijf gebruikt. Als je alleen af en toe wilt kijken wie er

binnen een bedrijf werkt of wat het bedrijf precies doet, dan verkoop je een product met een wat eenvoudigere interface en als je iets met wat meer research en analyse wilt doen, ga je naar een product als Orbis. Je kunt niet zeggen "we hebben één specifiek product voor een bepaald bedrijf", het hangt veel meer af van de functie binnen het bedrijf waar je het product neerzet. Marketing is over het algemeen 'REACH', dat is ons Nederlands product binnen bedrijven. Als het om credit management gaat dan hebben wij een sterke propositie op het gebied van internationaal credit management. Aan de andere kant zijn er voor op enkel Nederland gebaseerd credit management een groot aantal andere spelers die veel goedkoper zijn dan wij en daar kunnen we alleen waarde toevoegen door informatie over de Nederlandse bedrijven zo efficiënt mogelijk in te bedden in de credit management organisatie. Onze waardepropositie bij klanten die alleen in data over Nederlandse bedrijven geïnteresseerd zijn en niet in een oplossing is veel minder sterk.

***En hoe werkt het met universiteiten, die ook veel van jullie databases gebruik maken? Studenten hebben bijvoorbeeld ook zelf de mogelijkheid om thuis in te loggen op de website en worden de mogelijkheden hiertoe nog beperkt?***

Hier zit een IP-restrictie op, wat betekent dat mensen er alleen op kunnen inloggen als ze ingelogd zijn op het universiteitsnetwerk. Ofwel fysiek ofwel via een VPN-verbinding. Wij willen dit natuurlijk ook inperken. Wat wij ons verder realiseren is dat studenten voor ons een heel belangrijke doelgroep zijn; zij zijn de gebruikers en beslissers van morgen en wij zijn er dus ook erg in geïnteresseerd om studenten en onderzoekers van onze producten gebruik te laten maken. Wij hebben dan ook speciale universiteitstarieven om gebruik te stimuleren.

***Hoe zit het met concurrentie? Bijvoorbeeld Datastream en Reuters leveren ook voor een***



**WE HEBBEN EEN HEEL STABIEL BUSINESS MODEL: BIJNA 90% VAN ONZE INKOMSTEN KOMT UIT HERNIEUWDE OMZET. WIJ WETEN DUS VRIJWEL ZEKER DAT 90% VAN ONZE OMZET WEER TERUG GAAT KOMEN**



***groot deel vergelijkbare data met wat jullie leveren.***

Nou, Reuters en Datastream zijn met name gericht op de 'public company information' en wij hebben met name 'private company data', dus de niet-beursgenoteerde bedrijven. Als je naar public companies kijkt heb je Bloomberg, Reuters, Datastream, et cetera. Reuters zal misschien tussen de 70.000 tot 100.000 bedrijven in hun database hebben zitten. Wij hebben er 110 miljoen, dus Reuters heeft een heel andere propositie dan wij; zij zijn eigenlijk niet onze concurrent. Onze concurrent is bijvoorbeeld Dun & Bradstreet of Companyinfo, die bewegen zich in dezelfde markt.

***Wat zijn de grote risico's voor Bureau van Dijk en hoe wordt hier mee omgegaan?***

In principe lopen wij niet heel erg grote risico's, waardoor wij ook dus een heel goede bedrijfswaardering hebben gekregen. We hebben een heel stabiel business model. Bijna 90% van onze inkomsten komen uit hernieuwde omzet. Wij weten dus vrijwel zeker dat 90% van onze omzet weer terug gaat komen. De rest is groei. Het zou natuurlijk kunnen dat een grote informatieleverancier bij ons weg gaat en dat is een risico dat wij lopen. Wij proberen ons zo te positioneren dat we daar wel substitutie voor hebben. Het zal wel even pijn doen, maar ondertussen zijn wij wel zo breed opgesteld met verschillende producten dat wij het best goed op kunnen vangen als één leverancier niet meer met Bureau van Dijk wil samenwerken. Als alle leveranciers in een keer opzeggen, dan hebben we natuurlijk wel een probleem. Om dit te voorkomen hebben wij een dusdanig netwerk dat het voor informatieleveranciers erg aantrekkelijk is om met ons samen te werken. Om een voorbeeld te geven: informatieleveranciers uit Duitsland kunnen niet zo makkelijk een netwerk opzetten om hun informatie in Japan te gaan verkopen, maar wij kunnen dat wel. Ik denk dat de (continuïteits)risico's van Bureau van Dijk zeer beperkt zijn.

# BUSINESS

## FOR DUMMIES

**When you** have applied for a job and you got invited for an interview, this is great. But you might worry about any difficult questions they may ask. While some questions might not be easy (“why do you want to work for this company?” or “why did you pick your study?”), it might be even harder to answer questions about your personality, and your strengths and weaknesses. This is where DISC can help you to find out who you are and help you answer these difficult questions. Furthermore, the DISC assessment tool is often used to screen if people are more, or less, suitable for a certain job.

### *What is DISC?*

DISC is a behavioral assessment tool, which is based on a personality theory by psychologist William Marston, who defines four main personality traits: Dominance, Inducement, Submission, and Compliance. While the theory can be used in different forms, John Geier developed the contemporary version of the assessment tool. The tool uses four different colors to display different personalities. A questionnaire, in which a number of statements are displayed, is filled in. In this questionnaire every time four statements, corresponding to the different personalities, are clustered together and you need to pick one. Every statement corresponds to a certain personality and the goal is to find out which statements you agree with most, in order to determine which ‘color(s)’ suit you. The personalities are displayed in a matrix, with the level of extroversion/introversion on

the vertical axis, and the level of goal/people-orientation on the horizontal axis. This can be seen in the figure.

The statements you agree with correspond with the personalities divided in the following categories:

- 1 Dominance (Red):** People who have a high dominance score are extroverted, and goal-oriented. They are decisive, and have a high need for control. These people are often the leaders in the group.
- 2 Inducement (Yellow):** People who have a high inducement score are also extroverted, but are more people-oriented. They are emotional and lively, and like to talk a lot, but they can also be a bit indecisive. These people are often the ones who can inspire other group members, and tend to motivate others.
- 3 Submission (Green):** People who have a high submission score are also people-oriented, but are more introverted. They are good at cooperating with others, and want to keep group harmony. They are very friendly, which sometimes leads to them having a hard time expressing their own opinion. These people are often the peacekeepers within a group.
- 4 Compliance (Blue):** People who have a high compliance score are also introverted, but are more goal-oriented. They are disciplined and work hard. They tend to reason a lot and are critical, but can therefore appear remote or emotionless. These people are often the thinkers in the group.



**AS A LAST PIECE DE RESISTANCE, LEAVING EDITOR-IN-CHIEF MARTIN POTT ENLIGHTENS US ABOUT THE DISC ASSESSMENT. WITH THE DISC ASSESSMENT, ONE CAN PROFILE THEIR PERSONALITY ON TWO AXES: THE INTROVERT-EXTRAVERT AXIS AND THE TASK-SOCIAL AXIS. BASED UPON THE DIVISION OF YOUR PERSONALITY TO A ‘MAIN’ DIMENSION A SET OF GENERIC FEATURES, BOTH ‘GOOD’ AND ‘BAD’, IS PROVIDED FOR YOU TO KEEP AN EYE ON**

As it is hard to fit a person into a box, it is possible that you get a high score on more than one category. It is most likely to have two personalities that align on the horizontal or vertical axes, where the personalities on the diagonal axes are less likely to correspond, since they oppose each other to a large extent.

### *Interested?*

If you would like to find out which color or colors you are, you can take a DISC assessment yourself. On the internet there is a variety of online questionnaires, which yield you an immediate result. Good luck with the assessment and your (possible) job interviews!

## KNOW YOURSELF

### DISC BEHAVIORAL ASSESSMENTS

# COLUMN

## ACCOUNTING

DE WERELD IS EEN DORP GEWORDEN MET GLOBAL COMPANIES EN VOORTDUREND NIEUWE, VERANDERENDE MARKTEN. DAT HEEFT NOGAL WAT IMPACT OP DE ROL VAN DE ACCOUNTANT

DOOR ROGER DASSEN

**Multinationale**, beursgenoteerde bedrijven zijn natuurlijk allesbehalve een nieuw verschijnsel. Shell, Heineken en Philips waren in 1962 al lang internationaal ingeburgerd. Maar door noodzakelijke schaalvergrotingen, die steeds vaker gepaard gingen met (internationale) fusies, zijn er in de afgelopen decennia heel wat nieuwe global companies bijgekomen. Die ondernemingen lopen tegen grote uitdagingen aan. Bijvoorbeeld op cultureel gebied, bij hun belastingstrategieën en ook bij hun boekhouding. Dit heeft dan ook impact op wat accountants

doen en hoe wij dit doen. Het is niet voor niets dat de Big Four nu veelal internationaal opereren. Dat komt omdat we de accountancy voor de holding van de klant doen en die doorvertalen naar de situatie in de lokale markten. En die balans tussen holding en operating countries heeft mijn interesse. Zowel in mijn voormalige rol als CEO Deloitte Nederland als in mijn huidige wereldwijde rol als Global Managing Director Clients, Services & Talent bekijk ik hoe we dit het beste kunnen verzorgen voor onze klanten. Vanuit het lokale perspectief en vanuit het

“  
IK BEN ENTHOUSIAST OVER DE ACCOUNTANTS VAN DE TOEKOMST: ZE ZIJN GRETIG OM TE LEREN, HEBBEN EEN OPEN MIND, OOG VOOR DUURZAAMHEID EN ZIJN INTERNATIONAAL GEORIËNTEERD

“

internationale perspectief. De internationale rol van de accountant brengt ook internationale regelgeving en accountantsstandaarden met zich mee, en daarmee wat haken en ogen. Zeker in de afgelopen tien jaar is op dat gebied veel veranderd. Denk maar aan IFRS. En aan de veranderingen in regelgeving op Europees niveau de laatste jaren. De regels voor accountants zijn flink aangescherpt op initiatief van Eurocommissaris Michel Barnier. Zijn voorstellen voor verplichte rotatie van accountantskantoren en voor de aanbesteding van

ROGER DASSEN IS GLOBAL MANAGING DIRECTOR CLIENTS, SERVICES & TALENT BINNEN HET WERELDWIJDE EXECUTIVE COMMITTEE VAN DELOITTE

# DE WERELD ALS EEN 'GLOBAL VILLAGE'

**MARSHALL McLuhan zei het al in 1962, lang voor de digitale revolutie: we leven in een 'Global Village'**

accountantscontrole leveren forse aandachtspunten op. Niet alleen voor ons, maar ook voor onze klanten. Zo'n aanbesteding levert uiteindelijk een kleine keuze op voor de klant – vaak maar tussen twee partijen – en bovendien veel extra kosten. En rotatie zorgt weliswaar voor een frisse blik op de onderneming, maar betekent ook dat de nieuwe accountant zich nog helemaal moet inwerken. Dat kost (kostbare) tijd. Overigens zullen de ondernemingen voor wie deze rotatie geldt – beursgenoteerde en vaak multinationale ondernemingen – hun keuze voor een accountant ook baseren op het internationale palet dat die accountant biedt. Dus ook daarvoor geldt: we moeten steeds internationaler opereren. Veel belangrijker dan deze maatregelen zijn gedachtes rondom de toekomstige rol van de accountant. De accountant zal kritischer moeten rapporteren. De controleverklaring moet interessant zijn om te lezen, moet aangeven waar de accountant wakker van heeft gelegen (en daarmee stakeholders wellicht ook) en wat hij/zij heeft gedaan om die onzekerheden te mitigeren. Nieuwe voorstellen van de internationale regelgever IAASB wijzen de weg, en het auditors report bij de jaarrekening 2013 van Vodafone PLC is een eerste voorbeeld van hoe zoiets er uit zou kunnen zien.

Wij werken hard aan de professioneel-kritische houding en hebben een Commissie Publiek Belang gevormd, die in dit soort situaties zorgvuldig bekijkt of de accountant zijn of haar verantwoordelijkheid zichtbaar heeft genomen. Daarnaast vragen we bij onze klanten voortdurend aandacht voor geïntegreerde verslaggeving: inzicht in de totale bedrijfsvoering – ook de niet-financiële gegevens – en de vraag hoe futureproof een organisatie is. Alleen maar bezuinigen op energiegebruik en grondstoffen is niet voldoende om een wereldwijde ecologische crisis te verhelpen. Duurzaamheid moet geïntegreerd zijn in de bedrijfsvoering, de verslaggeving en ons denken. Juist bij grote internationale bedrijven. En hun accountants kunnen daarbij helpen.

Daarom ben ik enthousiast over de nieuwe generatie die is aangetreden: jullie generatie, generation Y. De accountants van de toekomst. Die gretig zijn om te leren, oog hebben voor duurzaamheid, een open mind hebben, internationaal zijn georiënteerd en daardoor goed passen bij internationale klanten. Accountants die de internationale business van hun klanten echt begrijpen. Dat komt de kwaliteit van de controle enorm ten goede. Want de internationalisering gaat nog wel even door. Er komen steeds weer nieuwe, interessante markten bij. Markten waarin onze klanten goed moeten worden begeleid, en waar zij een belangrijke rol spelen met innovatieve en duurzame producten en diensten. Want we moeten, vooral in die opkomende markten, voorzichtig zijn met ecologische effecten. Trends zoals wereldwijde klimaatverandering, demografische ontwikkelingen, groeiende armoede en toename van urbanisatie kunnen op middellange en lange termijn de opkomende markten sterk ontregelen en hun verdere ontwikkeling in gevaar brengen. Als accountants kunnen we een belangrijke rol spelen om deze ontwikkelingen in goede banen te leiden. De impact van internationalisering op accountancy is op nog meer manieren dan voorheen een maatschappelijke bijdrage leveren. Voor de echt lange termijn. Ik word daar blij van!

# MAG HET OOK WAT MINDER?



DOOR SANDER VAN TRIEST

DE ACCOUNTANT ALS WETENSCHAPPER, OF WAAROM THE ACCOUNTING REVIEW  
TOCH GOED VOOR JE IS

**Waarom** moet ik al die wetenschappelijke artikelen lezen? Waarom mag ik niet gewoon een scriptie schrijven over het oplossen van probleem in de praktijk – iets met echte praktische relevantie? Hoezo kan ik niet al mijn vakken gebruiken om vrijstellingen te krijgen voor ACCA, CMA, CFA of een ander internationaal certificaat? Waarom dus niet meer AO, en minder Accounting Review?

Deze vragen, en vergelijkbare die er allemaal op neer komen dat er te weinig praktijk in universitaire accounting-opleidingen zit en te veel wetenschappelijk gefröbel, krijg ik al jarenlang gesteld. Sinds 2005 ben ik op de Universiteit van Amsterdam betrokken bij het accounting-onderwijs aan de Faculteit Economie en Bedrijfskunde. Als onderwijsdirecteur van de bedrijfskundige masteropleidingen van deze faculteit ben ik eindverantwoordelijk voor de inhoud van onder meer de MSc Accountancy & Control. Ik ben dus werkzaam bij een directe concurrent van de Tilburgse faculteit, maar ik weet dat de vragen die aan de UvA worden gesteld ook leven op Tilburg University en ik weet dat het antwoord ongeveer hetzelfde zal zijn.

Studenten die een master volgen in een gebied dat sterk gekoppeld is aan een duidelijk beroepenveld, zoals het controlerend accountantsberoep, hebben een duidelijk beeld van wat ze moeten kennen en kunnen. Dat zijn de technieken en vaardigheden die in de praktijk veel worden gebruikt door accountants, en die nodig zijn voor het controleren van de juistheid van financiële rapportages en het opstellen daarvan. Externe verslaggeving, administratieve organisatie, interne beheersing – dat zijn dus de vakken waar je later wat mee kunt. Maar onderzoeksmethodologie? Een paper uit JAR of TAR of een ander blad dat in ieder geval niet Nederlands-talig mag zijn? Het vaststellen van discretionary accruals

DR. IR. SANDER VAN TRIEST IS ONDERWIJSDIRECTEUR VAN DE AMSTERDAM BUSINESS SCHOOL, FACULTEIT ECONOMIE EN BEDRIJFSKUNDE, UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM

door middel van analyses van duizenden jaarrekeningen? Waarom zou een klant je daarom een goede accountant vinden? En misschien belangrijker, waarom zou een accountantskantoor je dan een goede werknemer vinden?

De worsteling tussen wetenschap en professie is niet uniek voor accounting. Hij komt voor bij alle opleidingen die gekoppeld zijn aan een duidelijk herkenbaar beroep: het geldt voor de arts en de advocaat, voor de architect en de psycholoog. Al deze beroepen vereisen een stevige technische kennisbasis. Het kernwoord daarbij is 'technisch': in goed gedefinieerde omstandigheden is er een duidelijke procedure om te komen tot een praktisch antwoord. Er zijn in de praktijk van de accountant, de advocaat, of de architect, veel vragen waarop een eenduidig antwoord te geven is. Die vragen kunnen worden opgelost met behulp van het stappenplan. Dit betekent dat technische kennis een essentieel onderdeel is van een opleiding tot accountant, of advocaat, of bedrijfskundige. Zonder deze goede basis kom je niet ver, en er zal dus altijd plaats zijn voor deze

vakken. Maar die technische kennis wordt ook onderwezen op het hbo. Er moet een reden zijn om een opleiding tot een bepaald beroep aan een universiteit aan te bieden, en om er een stevige wetenschappelijke component in op te nemen.

Voor een deel kan dit zitten in de moeilijkheid van de technische kennis. Illustratief is wat dat betreft de vergelijking met het finance-vakgebied. Daar waar accountants of bedrijfskundigen nog wel eens verbaasde blikken krijgen als ze hun vakgebied als wetenschappelijk beschouwen, is dat bij bankiers of risicomangers niet het geval. Weliswaar wordt deze beroepsgroep tegenwoordig sterk aangesproken op de morele en ethische component van haar handelen, er wordt weinig aan getwijfeld dat het een 'echt' beroep is. Dat zal dan weer te maken hebben met het intimiderende karakter van optiewaarderingen en risicoberekeningen. Blijkbaar ziet een VaR-berekening er wetenschappelijker uit dan een journaalpost of de AO-beschrijving van een suikerfabriek. De afgelopen jaren hebben uitgewezen dat de moeilijkheidsgraad van een berekening niets zegt over de



**DE WORSTELING TUSSEN WETENSCHAP EN PROFESSIONALISME IS NIET UNIEK VOOR ACCOUNTING, HIJ KOMT VOOR BIJ ALLE OPLEIDINGEN DIE GEKOPPELD ZIJN AAN EEN DUIDELIJK HERKENBAAR BEROEP**





**HET GAAT EROM DAT JE IN NIET-STANDAARD SITUATIES OOK EEN OPLOSSING KUNT VINDEN. OOK AL KEN JE ALLE MOMENTEEL BESCHIKBARE OPLOSSINGEN, JE WEET NIET WAT DE PROBLEMEN VAN DE TOEKOMST ZULLEN ZIJN. BIJ HET AANPAKKEN VAN DIE PROBLEMEN HELPT EEN WETENSCHAPPELIJKE BENADERING, OMDAT DIE GERICHT IS OP HET VINDEN VAN ANTWOORDEN DIE ZO GOED MOGELIJK ZIJN – WANT ABSOLUTE WAARHEDEN ZIJN ZELDZAAM IN DE SOCIALE WETENSCHAPPEN**

kwiteit er van. Belangrijker is echter dat de omstandigheden zich niet altijd aan de definities houden waaronder de stappenplannen werken. Dat is waar andere kwaliteiten worden gevraagd, en dat is maar goed ook: voor het eenvoudig aflopen van de vinklijstjes heb je geen dure professional nodig.

Het gaat erom dat je in niet-standaard situaties ook een oplossing kunt vinden. Dat is waar de meerwaarde van een wetenschappelijke opleiding naar boven komt. De leerdoelen van een MSc-opleiding bevatten altijd verwijzingen naar kritisch denken, vragen kunnen en durven stellen, en goed onderbouwd antwoorden kunnen opstellen. Ook

al ken je alle momenteel beschikbare oplossingen, je weet niet wat de problemen van de toekomst zullen zijn. Bij het aanpakken van die problemen helpt een wetenschappelijke benadering, omdat die gericht is op het vinden van antwoorden die zo goed mogelijk zijn – want absolute waarheden zijn zeldzaam in de sociale wetenschappen. Net zoals de accountant is ook de wetenschapper een professional, die de juiste vaardigheden moet beheersen – en dat bereik je alleen door die vaardigheden te oefenen. Een onderzoeksvraag of hypothese opstellen, de juiste data daarbij verzamelen, en die data zo analyseren dat er een antwoord op de onder-

zoeksvraag gegeven wordt, is daarom een essentieel onderdeel van een opleiding op academisch niveau. Het is dat niveau dat van een accountant meer maakt dan een 'afvinker'.

De aandacht voor wetenschappelijke vaardigheden die je als student krijgt is niet omdat we ervan uitgaan dat je wetenschapper wordt – als er een handvol studenten van een jaargang de lokroep van de auto van de zaak, en het bijbehorende salaris weet te weerstaan voor een bestaan als aio hebben we in dat opzicht een zeer goed jaar achter de rug. Het is omdat we denken dat jullie er uiteindelijk slimmer van worden. Dat wil zeggen: kritischer, niets voor waar aannemend omdat het toevallig door iemand met een grote mond of een dure baan gezegd wordt, en acceptierend dat alle kennis voorlopig is. Inderdaad, de metafoer van de zwarte zwaan. We kunnen nooit vaststellen dat alle zwanen wit zijn, alleen dat de hypothese dat dit het geval is met onze huidige kennis niet verworpen kan worden. De accountant, zeker de controlerend accountant, moet altijd kritisch blijven, en de voorgestelde cijfers wantrouwen totdat hij of zij in voldoende mate overtuigd is van de correctheid ervan.

Deze argumentatie geldt onverkort voor alle beroepsgroepen (Van den Boom, 2013). Een jonge academicus heeft nog altijd een uitstekende startpositie op de arbeidsmarkt, ook al is het nu even wat moeilijker, en zal met een combinatie van gedegen technische kennis van een vakgebied en een kritische instelling verder kunnen groeien, binnen en buiten dat vakgebied. De omgeving zal blijven veranderen, en over vijftien jaar zullen accountants, advocaten, bankiers, en managers geconfronteerd worden met problemen die we nu nog onmogelijk kunnen voorzien, en waarvan de oplossing dus ook nog niet bekend is. Goede basiskennis is altijd zinvol, en een opleiding met een stevige financiële component geeft een

“  
**DE LEERDOELEN VAN EEN MSC-OPLEIDING BEVATTEN ALTIJD VERWIJZINGEN NAAR KRITISCH DENKEN, VRAGEN KUNNEN EN DURVEN STELLEN, EN GOED ONDERBOUWD ANTWOORDEN KUNNEN OPSTELLEN**



zeker een meerwaarde – het 'trucje' van het opstellen van een balans en het waarderen van een financieel instrument wordt niet door iedereen beheerst. Maar de waarderingsgrondslagen zullen wijzigen, instrumenten zullen veranderen, en de discussie over wat acceptabele aannames zijn in het verwerken van deze instrumenten in de boeken van een organisatie zal nooit eindigen.

Voor een accountant is deze wetenschappelijke benadering misschien nog wel belangrijker. 'Kritisch denken' en 'vragen stellen' zijn concepten die wellicht academisch lijken, maar ze zijn rechtstreeks

door te vertalen naar de professioneel-kritische instelling die van accountants wordt verwacht. Deze houding, die in de internationale literatuur professional skepticism wordt genoemd, wordt door Nelson (2009, p 4) als volgt gedefinieerd:

An auditor who has high professional skepticism needs relatively more convincing (in the form of a more persuasive set of evidence) before concluding that an assertion is correct. I view auditing as primarily testing the assertions that the client's financial statements are free of material misstatement and that the client's control system is operating effectively, but my definition could apply to other assertions as well.

Met andere woorden: een professioneel-kritische accountant twijfelt per definitie aan de kwaliteit van een mening totdat hij of zij is overtuigd van de correctheid. Dat is feitelijk niets anders dan de wetenschappelijke benadering die in MSc-opleidingen wordt onderwezen: vragen durven stellen, en de kwaliteit van een antwoord goed kunnen beoordelen. Daarom is een MSc-titel een essentieel onderdeel van de opleiding tot accountant, en daarom moet je al die artikelen lezen, en je onderzoeksvraag opstellen, aanpassen, nog weer herformuleren, en daarna ook nog eens beantwoorden. En daar helpt het lezen, presenteren en bediscussiëren van dat ogenschijnlijk zo ver van de praktijk staande artikel uit *The Accounting Review* bij.

Ik sluit af met een opmerking uit een vragenlijst die onze afgestudeerde masterstudenten invullen, als afsluiter van al die vakevaluaties, de NSE, studenttevredenheidsenquêtes, en al die andere momenten waarop jullie om je mening worden gevraagd. Op de vraag 'Wat heb je gemist in je opleiding' is het volgende antwoord representatief voor studenten die iets anders zoeken dan wat wij willen bieden: 'A more practical approach. A lot of information is purely theoretical and is absolutely useless from

the practical point of view (I have eight years of working experience).'

Ik heb hierboven uitgelegd waarom ik, en mijn collega's aan TiU, denken dat 'purely theoretical information' niet 'absolutely useless' is – integendeel, en al helemaal niet voor een accountant. Iemand met acht jaar werkervaring die zijn praktische vaardigheden wil verbeteren kan beter een cursus volgen dan een hele masteropleiding – ik zeg dit zonder neerbuigend te willen zijn, ook zelf volg ik nog regelmatig cursussen om mijn onderwijs- en managementvaardigheden te verbeteren. Maar iemand die zichzelf en zijn of haar carrière naar een hoger niveau wil tillen, door het leren stellen en beantwoorden van kritische vragen, zie ik graag komen in onze masteropleiding; ik weet dat mijn Tilburgse collega's daar net zo over denken. En daarbij is het juist de accountant die vanuit zijn of haar maatschappelijke verantwoordelijkheid deze kritische instelling extra hard nodig heeft.

#### VERWIJZINGEN

NELSON, M.W. (2009), 'A MODEL AND LITERATURE REVIEW OF PROFESSIONAL SKEPTICISM IN AUDITING', *AUDITING: A JOURNAL OF PRACTICE & THEORY*, 28(2), 1-34

VAN DEN BOOM, D.C. (2013), 'EEN BEETJE MOEILIJKER GRAAG', *OPENINGSREDE DIES NATALIS UVA*, 8 JANUARI 2013, [HTTP://WWW.UVA.NL/BINARIES/CONTENT/ASSETS/UVA/NL/PERSVOORLICHTING/UVA-NIEUWS/OPENINGSTOESPRAAK-DIES-NATALIS-2013.PDF](http://www.uva.nl/binaries/content/assets/uva/nl/persvoorlichting/uva-nieuws/openingstoespraak-dies-natalis-2013.pdf)

# WORKING AT ...

## DE NEDERLANDSCHE BANK



### CURRICULUM VITAE

**NAAM**  
ALINDA HEEMSKERK

**STUDIE**  
ECONOMIE & BEDRIJFSECONOMIE AAN DE ERASMUS UNIVERSITEIT

**LEEFTIJD**  
23 JAAR

**FUNCTIE DNB**  
TRAINEE BELEIDSMEDEWERKER

**WERKZAAM SINDS**  
1 APRIL 2013

#### *Welke studie heb je gevolgd en wat heb je gedaan in je jonge jaren?*

Ik heb Economie & Bedrijfs-economie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam gestudeerd met een specialisatie in Financial Economics. Ik vond het belangrijk en vooral heel leuk om mij - naast het opdoen van theoretische kennis - ook op organisatorisch vlak verder te ontwikkelen. Om deze reden zat ik in een aantal commissies en een bestuur van een studievereniging.

Mijn vrije tijd besteed ik voornamelijk aan sporten en reizen. Ik vind het erg leuk om verschillende sporten uit te proberen waaronder bijvoorbeeld kickboksen, dansen en fitness. Reizen is mijn passie doordat het mij inzicht geeft in andere culturen en ik daarnaast geniet van het

aanschouwen van bijvoorbeeld natuur en architectuur die wij hier in Nederland niet hebben.

#### *Waarom heb je voor DNB gekozen?*

DNB bevindt zich als toezicht-houder en centrale bank in het hart van de financiële sector. De dynamiek en actualiteit van de financiële wereld maken het werk zeer uitdagend en divers. Als waker van de financiële stabiliteit vervul je tevens een maatschappelijke rol. De combinatie van het oplossen van actuele, financiële vraagstukken en de maatschappelijke betrokkenheid hebben ertoe geleid dat ik graag wilde werken bij DNB!

#### *Hoe zien jouw werkzaamheden eruit?*

Ik ben momenteel werkzaam binnen de divisie Toezicht

Pensioenfondsen & Beleggingsinstellingen (TPB) op de afdeling Pensioenbestuur & Organisatie.

Mijn afdeling houdt zich voornamelijk bezig met signaleren van operationele risico's en risico's op het gebied van governance en integriteit binnen de pensioensector. Mijn werkzaamheden zijn zeer divers en uitdagend doordat ik meewerk aan projecten binnen de afdeling en daarbuiten. Daarnaast houd ik mij voornamelijk bezig met het sparren met collega's, bijwonen van toezicht gesprekken met pensioenfondsen en het bijwonen van seminars/lezingen.

Als trainee volg ik ook een intensief opleidingsprogramma. En wij worden als trainees uitgedaagd om bankbrede projecten op te starten om

het toezichthouden nog effectiever in te richten.

***Hoe omschrijf je de bedrijfscultuur en de mensen waarmee je samenwerkt?***

DNB kenmerkt zich als een kennisorganisatie en dat uit zich in een zeer professionele werksfeer. Ik ervaar de bedrijfscultuur als zeer prettig omdat ik veel kan leren van mijn collega's en de collega's bereid zijn tijd in jou te investeren. Naast een professionele opstelling is er natuurlijk ook tijd voor gezelligheid. Er zijn veel verschillende verenigingen binnen DNB actief die evenementen organiseren zoals studiereizen, lezingen en (netwerk)borrels!

***Wat zijn de primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden van het werken bij DNB en hoe ervaar je die?***

De arbeidsvoorwaarden van DNB zijn zeer goed. Ik vind het voornamelijk goed dat DNB de balans tussen werk en privé van haar medewerkers hoog in het vaandel heeft. Zo zijn er mogelijkheden om vanuit huis te werken en kan je je werktijden vrij flexibel invullen. Tevens is er de mogelijkheid om te sporten tijdens je werkdag en worden er ontspanningsactiviteiten georganiseerd zoals yoga, pilates en mindfulness-trainingen.

***Wat is je persoonlijke ambitie, waar hoop je over 5 jaar te zijn?***

Mijn ambitie voor de komende 5 jaar is om mijzelf te ontwikkelen tot een breed inzetbare specialist binnen de financieel-economische sector. Het traineeship bij De Nederlandsche Bank is voor mij het ideale startpunt van


mijn carrière om deze ambitie te halen. In twee jaar tijd krijg je de mogelijkheid om op drie verschillende divisies te werken. Per 1 december 2013 ben ik naar de divisie Financiële Markten gegaan. De werkzaamheden binnen deze divisie zijn zeer anders van aard in vergelijking tot mijn huidige werkzaamheden bij Toezicht Pensioenen. Zo houdt de divisie Financiële Markten zich bezig met de uitvoering van monetair beleid, het monitoren van financiële markten en het beheren van de goud- en valutareserves.

***Welke wijze lessen kan je iedereen meegeven?***

Naast het goed presteren op de universiteit is het naar mijn inzicht belangrijk om je ook op andere gebieden te ontwikkelen. Ik heb bijvoorbeeld ervaren dat het deelnemen aan commissies en besturen een beter inzicht geeft in je talenten, ontwikkelpunten en interesses. Als je hier meer inzicht in hebt, dan kan je gericht kiezen welke instelling en loopbaan bij je past.

***Wat zijn de mogelijkheden voor scriptiestudenten en pas afgestudeerden?***

Binnen DNB zijn er vele mogelijkheden voor studenten en pas afgestudeerden. Zo is er de mogelijkheid om je afstudeerscriptie te schrijven en een werkstage om meer ervaring op te doen. Binnen mijn divisie heb ik al een aantal stagiaires leren kennen die na hun stagetijd een contract aangeboden hebben gekregen. En ik kan uit eigen ervaring spreken dat het traineeship een mooie kans is voor pas afgestudeerden!



Wat dacht je van  
een traineeship in  
het zenuwcentrum  
van de economie?

Word trainee bij  
DNB. Schrijf je in  
op [werkenbijdnb.nl](http://werkenbijdnb.nl)

Ben je ambitieus en wil je worden opgeleid tot een breed inzetbare professional? Dan is dit je kans. In twee jaar tijd doorloop je een intensief programma waarbij alles draait om inhoudelijke kennis en je persoonlijke ontwikkeling. Binnen drie verschillende divisies ben je verantwoordelijk voor uitdagende projecten die zoveel mogelijk aansluiten bij jouw ambities en capaciteiten. Daarbij leer je alles over de werking van de financiële markten en het toezicht daarop. Zo bouw je een rotsvast fundament voor je verdere carrière.

Werken aan vertrouwen. De Nederlandsche Bank



A close-up portrait of Arjan Blok, a man with short brown hair, wearing a dark suit jacket, white shirt, and a pink tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a clear blue sky.

# INTERVIEW ARJAN BLOK

MAX PEPELS IS BACHELORSTUDENT ECONOMIE & BEDRIJFSECONOMIE EN MARK VAN WIJGERDEN IS BACHELORSTUDENT BEDRIJFSECONOMIE

FACES MAGAZINE REISDE AF NAAR DEN BOSCH VOOR EEN INTERVIEW MET ARJAN BLOK, DE CHIEF FINANCIAL OFFICER VAN HET NUTSBEDRIJF ESSENT. EEN VRAAGGESPREK OVER DE ENERGIEMARKT, ONTWIKKELINGEN IN WETGEVING EN HET RUNNEN VAN EEN ENERGIEBEDRIJF

***Kunt u iets vertellen over uw studie, uw loopbaan en hoe u terecht bent gekomen bij Essent?***

Ik heb in Rotterdam bedrijfs-economie gestudeerd. Ik heb tijdens mijn studie vier stages gelopen, wat niet gebruikelijk is. Ik wilde graag de combinatie van theorie en praktijk. Tijdens de laatste stage, bij het ministerie van Financiën, ben ik gevraagd voor een structurele functie. Vervolgens heb ik twee jaar lang mijn eerste baan gecombineerd met mijn studie, wat ik overigens niemand aanraad. Je studie doe je er niet even in de avonduurtjes bij.

Daarna heb ik vier jaar als organisatieadviseur gewerkt en ben ik twee jaar financieel directeur geweest bij de Staatsloterij. Daar heb ik 'de kans op geluk' verkocht en nu verkoop ik energie. De energiesector is de mooiste die er is, dat vind ik al tien jaar: iedere dag is anders. Als je kijkt naar de ontwikkelingen in de afgelopen tien jaar; zoveel kom je er op geen enkele markt tegen. Eigenlijk kun je stellen: de enige continuïteit is de hoge volatiliteit van de marktontwikkelingen.

***Hoe ziet het verdienmodel van Essent eruit?***

Dat kun je scheiden in drie elementen. Het eerste element is het productieproces waar je stroom en warmte maakt en gas inkoop. Het tweede element is de verkoopkant, waar we gas, elektriciteit, warmte maar ook services aan onze klanten verkopen. Het derde element van ons verdienmodel is de handel. Hier komen het productieproces en de verkoop bij elkaar: de doelstelling is om de gehele energieketen te optimaliseren.

***Welke belangrijke of bijzondere posten staan er op de balans van Essent?***

Een belangrijke post bevat de centrales van Essent. Een andere is de inkoopcontracten. Als je contracten voor de komende tien jaar hebt vastgezet dan staat de waarde hiervan tegenwoordig ook op de balans. Oftewel: als voor de komende tien jaar gasleveringen zijn ingekocht

en de gasprijs op de markt daalt tot onder de gecontracteerde prijs, dan is de waarde van het gascontract negatief. Door deze verplichte rapportage is voor alle stakeholders van de organisatie het risicoprofiel veel transparanter geworden.

***De overheid verplicht om iedere zeven jaar van accountant te wisselen. Wat vindt u hiervan?***

Daar ben ik een groot voorstander van. Je kunt een accountant namelijk voor meerdere doeleinden benutten. Sommige collega's zien geen toegevoegde waarde en beschouwen de rol van de accountant slechts als het voldoen aan een wettelijke verplichting. Ik gebruik mijn accountant nadrukkelijk als second line of defense.

Een accountant heeft een objectieve, factbased mening, mede afgedwongen door de wet- en regelgeving. Het is ontzettend belangrijk om in je organisatie een objectieve derde te hebben. Een partij die, met meer afstand van de details, scherp kijkt naar de mate waarin de organisatie in control is. Na een aantal jaren ontstaat er echter een relatie met de accountant en krijgt deze mogelijk teveel 'begrip' voor problemen op het vlak van de bedrijfsvoering. Het gevaar bestaat dan dat je wat milder in je beoordeling wordt. Als je iedere zeven jaar wisselt, dan is er weer een frisse blik. Dit is heel belangrijk voor het bestaansrecht van de organisatie.

***Jan Hommen, voormalig CEO van ING, voorziet een chaos door deze regelgeving. Bedrijven zullen op hetzelfde moment wisselen van accountant en niet ieder kantoor is gespecialiseerd in iedere bedrijfstak. Ziet u deze problemen ook voor Essent?***

Nee, totaal niet. Hoewel ik dus een belangrijke rol toedicht aan accountants voor de beheersing van de organisatie, heeft de accountant geen rol in het vergroten van mijn verdienvermogen. Onze eigen mensen ontwikkelen de kwaliteit van ons verdienmodel. De accountant draagt hier niet aan bij. Hij of

zij checkt mijn oordeel, maar ik vaar niet blind op de zijne...

***Welke grote en belangrijke risico's identificeert Essent voor zichzelf? Wat doet u om deze risico's te voorkomen of vermijden en hoe dekt u deze risico's af?***

Ik zie twee grote risico's: wijziging in wet- en regelgeving en daarnaast ontevreden klanten. De klant bepaalt of wij brood kunnen verdienen in deze sector. Wij doen er dan ook alles aan om de verwachtingen van onze klant goed te voorspellen en vervolgens aan deze verwachtingen te voldoen. Als je kijkt naar regelgeving dan worden wij beschouwd als thought leader op het gebied van energie. We moeten onze maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen om de kennis die we hebben te delen met politici om bijvoorbeeld Nederland te helpen een energiebeleid te ontwikkelen voor de komende jaren.

Ook zijn wij iedere dag bezig met onze klanten. Alleen een tevreden klant blijft bij ons en betaalt zijn of haar rekening. Dit doen wij met klanttevredenheidsonderzoeken en onze strategie om de energierekening zo laag mogelijk te houden. Door klanten te ondersteunen met allerlei producten en diensten om zo efficiënt mogelijk met energie om te gaan. Vanuit het adagium: een niet gebruikte Kilowattuur is de meest duurzame!

***Wat gebeurt er met de retained earnings van Essent?***

We zijn continu bezig om succesvol te zijn op korte en lange termijn. Hier moet je een evenwicht tussen vinden. Hoeveel investeer ik van elke euro die ik vandaag verdien in de dag van morgen? Daarnaast kijken we naar onze stakeholders. Dus: geef ik een deel aan de medewerkers, aandeelhouders, vreemdevermogensverschaffers of investeer ik het? Wij lossen nu enerzijds een deel af van de grote investeringen in centrales in het verleden en anderzijds kijken we hoe we de overgang naar een duurzame maatschappij kunnen bewerkstelligen.



*Met het Energieakkoord moet in 2020 14% van de energiebehoefte opgewekt worden uit duurzame energiebronnen. Wat gaat Essent doen om dit doel te behalen?*

Wij blijven doen wat we nu al doen. We zijn de grootste energieproducent van Nederland. We hebben daarnaast verschillende initiatieven: wind op land, het grootste windpark in Nederland en wij onderzoeken ontwikkelingen voor wind op zee. We onderzoeken of wind op zee op de lange termijn rendabel is. Hierbij is het van groot belang om het juiste 'instapmoment' te kiezen: als je een windpark neerzet, staat dat er dertig jaar. De vraag is derhalve: is de huidige technologie de

“**SOMMIGE COLLEGA'S BESCHOUWEN DE ROL VAN DE ACCOUNTANT SLECHTS ALS HET VOLDOEN AAN EEN WETTELIJKE VERPLICHTING, IK GEBRUIK MIJN ACCOUNTANT NADRUKKELIJK ALS SECOND LINE OF DEFENSE**”



basis voor de komende jaren of is er een technologische doorbraak op korte termijn te verwachten? Wij ondersteunen het energieakkoord volledig en gaan er van uit dat de doelstellingen uit het akkoord worden gehaald. Nu heeft iedereen zijn handtekening gezet en gezegd dat dit de koers is die we aan gaan houden. Is het dan goed voor Nederland om nu al te zeggen: "Wat, als, dan?". Laten we de vraag op een andere manier gaan beantwoorden: Het percentage gaan we gewoon halen want daar hebben we met elkaar een akkoord voor afgesloten. Maat wat het interessante is, is dat de andere 86% er ook nog staat. Wij bouwen op dit moment

de meest efficiënte kolen-centrale van heel Europa, waar ik mee wil zeggen dat met eenzelfde hoeveelheid brandstof meer elektriciteit kunnen opwekken. Daarmee verminder je de uitstoot van een deeltje CO<sub>2</sub> van die 86% enorm. De uitstoot is momenteel met één derde verminderd. Vroeger kon je met één liter benzine tien kilometer rijden, terwijl anno 2013 sommige auto's één op veertig halen. Als je daar ook nog biomassa bij gaat hantieren, kun je daarnaast groene stroom produceren in grote hoeveelheden.

*Wat vindt u van kernenergie?* Kernenergie is een hele efficiënte en een van de meest



**AF EN TOE MOET JE JEZELF  
TOT ORDE ROEPEN EN KIJKEN  
WAT DE BASISAANNAMES  
VAN EEN VOORSTEL ZIJN: EEN  
SNEL BESLUIT IS GEMAKKELIJK  
GENOMEN, EEN GOED BESLUIT IS  
HEEL WAT ANDERS**



rendabele brandstoffen. Tegelijkertijd heeft de Nederlandse maatschappij aangegeven hier minder geïnteresseerd in te zijn. In Duitsland is daar ook een politieke keuze over gemaakt, waar wij ons als energiebedrijf aan houden of beter: waar wij ons achter scharen. In dit soort discussies is een persoonlijke opinie niet belangrijk. Belangrijk is het standpunt van het bedrijf waar je voor werkt, en of die in de context past waarin we functioneren. Nogmaals: het is een afweging tussen een nog CO<sub>2</sub>-uitstoot versus een nog niet opgelost vraagstuk wat het afval betreft.

***Is er (nog) toekomst voor zonne-energie en waterenergie?***

Waterenergie in Nederland wordt lastig, omdat er zo weinig verval in de rivieren is. Zon is inderdaad een alternatieve bron die ook door ons actief wordt gesteund. Mensen die graag zonne-energie willen kunnen dit dan ook op hun eigen dak hebben. Wij zijn nu bijvoorbeeld bij FC Groningen bezig zonnepanelen op het stadiondak te plaatsen. FC Groningen is nu de meest 'groene' club van Nederland.

De afgelopen jaren is de techniek voor zonnepanelen erg verbeterd. Zonne-energie is belangrijk, duurzaam en met nieuwe technologie kan het nog duurzamer. Maar, als de zon niet schijnt en de wind niet waait, hebben wij in Nederland ook een probleem, want dan hebben we ook elektriciteit nodig. Daarom is het zo belangrijk dat wij

nog een paar conventionele centrales hebben staan, zoals gas- en kolencentrales. De meest duurzame energie is nog altijd de niet gebruikte energie. Hier let Essent dan ook heel erg op, en probeert altijd verbetering in het verbruik aan te brengen. Als je kijkt naar de lokale initiatieven zijn dat goede initiatieven, waar we ons ook voor inzetten. Onthoud dat veel mensen nog steeds onderschatten hoe moeilijk het is energie te maken en managen.

***Nuon kwam laatst in opspraak doordat het niet kon garanderen dat de premie die klanten betalen voor groene stroom geïnvesteerd wordt in duurzame projecten. Kunt u garanderen dat dit daadwerkelijk gebeurt?***

Wij zijn al jaren lang de grootste producent van groene stroom want wij maken ook echt groene stroom. Onze klanten betalen de prijs zonder de opslagkosten die hieraan verbonden zijn. Wij bieden ook maar één product aan waar wij een opslagprijs voor vragen, namelijk 'windkracht 220', waar het volledig transparant en helder is hoeveel we investeren van de opslagprijs. Die tevreden klant houdt je tevreden als je verwachtingen creëert en die ook waarmaakt.

Stroom is groen op het moment dat het wordt opgewekt door een duurzame bron. En je weet ook dat je groene stroom krijgt omdat de hoeveelheid stroom die jij verbruikt elders groen wordt opgewekt. Er zit een verschil tussen de fysieke energie uit je stopcontact en het opwekken van die energie met certificaten en garanties van oorsprong. Daar tekenen accountants op af.

***Waar zal Essent zich met betrekking tot duurzame energie op gaan richten in de toekomst?***

De kern is energie besparen. Naast het feit dat wij klanten proberen te verleiden steeds meer voor groene stroom te kiezen, hopen wij ook dat ze minder gaan gebruiken. Daarnaast zetten we ook in op decentrale energieproductie

en innovaties die hiermee te maken hebben. We zijn niet voor niets betrokken bij een project als PowerMatching-City in Hoogkerk.

***Hoe kijkt u tegen de economische crisis aan?***

Eén kant is dat we weer terug zijn naar de werkelijke waarden, zoals het feit dat er in de huizenprijzen lucht zat die er nu uit is. Aan de andere kant blijkt nu hoe belangrijk consumentenvertrouwen is in een economie. Zodra het vertrouwen weg is kom je in een situatie waar je eigenlijk bestedingen nodig zou hebben, en juist omdat die weg zijn, zullen mensen in de spaarmodus gaan. Mijn advies is om over bepaalde belangrijke dossiers afspraken op de lange termijn te maken met de staat in plaats van een kabinet of politieke partij. Elke politieke partij brengt een andere wind met wet- en regelgeving met zich mee. Daardoor worden er steeds andere stimuli van subsidies of negatieve staties van fiscalisering gehanteerd. Het consumentenvertrouwen verandert dan in wantrouwen, wat leidt tot niet besteden.

***Heeft u nog wijze lessen die u graag wil overbrengen op de Tilburgse studenten?***

Het is een hele simpele 'wijze les': vraag om duidelijke uitleg als je iets niet snapt! Ik heb teveel voorbeelden van waardeverlies in organisaties gezien, gedreven doordat management simpelweg niet durfde aan te geven dat zij een bepaald voorstel niet konden doorgronden. Dit punt wordt alleen nog maar belangrijker door toeneemende snelheid in besluitvormingsprocessen. Je moet ook begrijpen wat er gebeurt omdat we in deze tijden met deze snelheid op zoveel manieren bereikbaar zijn en veel sneller beslissingen moet leren nemen. Af en toe moet je jezelf dan tot orde roepen en te kijken wat de basisaannames van een voorstel zijn en je geen foute beslissing neemt omdat je het niet hebt kunt doordenken. Een snel besluit is gemakkelijk genomen, een goed besluit is heel wat anders.

# MESSAGE

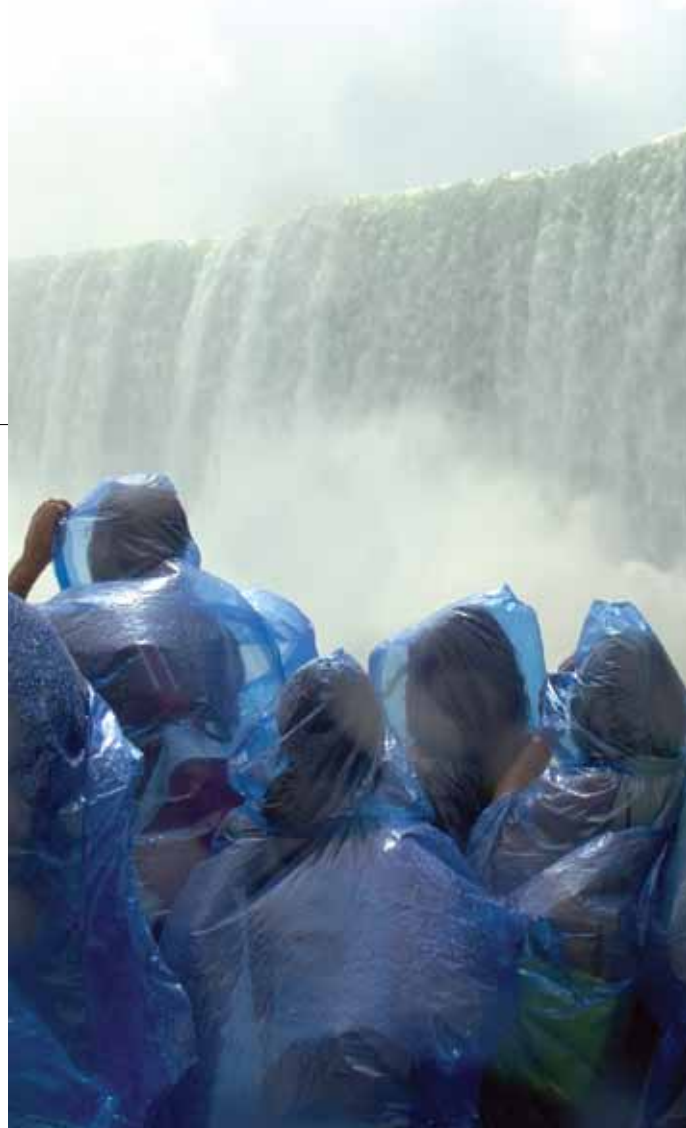
## FROM ABROAD

**Mid August** I left the Netherlands for North America. After spending one week in the wonderful city of New York, I arrived at Toronto Airport, and a few hours later in Hamilton, the city where I would live for the next four months. My exchange semester in Canada had officially started, and the first impressions were great. People are extremely friendly, that helped a lot, especially in the first days. Since classes were didn't start until the second week of September, I found a place to stay relatively fast, the first two weeks were mainly about meeting many other exchange students, getting to know the campus and the rest of the city, visiting other places around, and a lot of partying.

Let me first explain something about Hamilton, since you have probably never heard of it. Hamilton is a city with around 500,000 inhabitants, a lot of industry and 126 waterfalls (Canadians call it 'The city of Waterfalls'). Although many of those waterfalls are really small and hard to find, a couple of them are quite huge and really beautiful! However, the best thing of Hamilton is not the city itself, because it is not that lively, but rather its location. Within an hour drive to places as Toronto, Niagara Falls and the American border, it is a perfect location to travel. The Niagara Falls are so huge and beautiful that I visited them several times and every time it was still impressing. Furthermore, since Hamilton lies in the eastern part of Canada, I also made weekend trips by bus or car to Chicago, Boston, Montreal and Quebec, These

were all amazing adventures and within eight hours by car. However, the best trip I made was not to a city, but instead to the Algonquin Park. We went canoeing with around sixty exchange students, divided in groups of eight, and slept during the night in our own tents on a place around a huge lake. Because we were there in October, and the fall season is one of the most beautiful times in the year in Canada, we were able to see all the wonderful colors of leaves. Furthermore, we created our own campfire to cook food, saw a giant turtle beside our canoe, and during the night you could see hundreds of stars because you were in the middle of nature. All in all: the perfect weekend. Another thing you should not miss in North America is visiting some sport matches. As well the NY Yankees as the Toronto Maple Leafs were events I would not have wanted to miss.

However, these fun things mainly took part during weekends. An exchange semester is also about studying, and we had to study hard during the week. I participated in the MBA program and because the MBA program is the only program of McMaster University that is not located on main campus, but in Burlington (they try to attract students out of Toronto as well), we had to take the 'Shuttle bus' every day. This took thirty minutes each way. The MBA program itself is actually quite interesting. Some differences with my Master in the Netherlands are the tuition fee which is \$20,000 per term, the average MBA student is around 26 years



**FORMER FACES EDITOR AND  
MASTER ACCOUNTANCY STUDENT  
RICHARD VAN DEN MEIJENBERG  
STUDIES ABROAD IN HAMILTON,  
ONTARIO, CANADA AND PLEASES  
US WITH TALES OF HIS  
ADVENTURES UP NORTH**

months of internships. Furthermore, classes always last three hours and have only one break, but it is common to leave during class to get some coffee or food. However, the biggest difference I have experienced is the workload during the semester. Class participation in most courses counts for twenty percent of your final grade, and in addition every course has several presentations, assignments or midterms. For three of my four courses I didn't even have a final exam. Thanks to this active way of learning I ended up with a lot of work during the week, especially because the weekends, as mentioned earlier, were mostly for making trips.

old, and they only admit 240 new students every year. This number is not a lot since an MBA covers all directions in Business Administration. For example, we were with 11 exchange students out of the in total 240 students. Most of the 240 students are co-op students, which means that their program lasts 28 months, and includes 12

In conclusion, I would advise everyone to go on exchange if you have the chance. For me, the combination between studying, traveling, and making many international friends made my exchange trips one of the best times of my life!



DOOR GOVERT DERIX

## DE WILDSTE IDEEËN

# OPINION

**Het was mijn vader** die ooit een stokje wilde steken voor mijn studie filosofie. “Kun je daar wel brood mee verdienen?” vroeg hij. Tegelijk gaf hij toe dat hij zelf na het gymnasium maar wat graag naar de universiteit was gegaan. Maar daar was geen geld voor. Zeven jaar later volgde eenzelfde gesprek. Ik was klaar met de universiteit en wilde de wijde wereld in. Avontuur was toen nog mogelijk. Internet en mobiele telefonie bestonden nog niet. Ik beloofde mijn moeder één keer per maand te bellen. Nooit zal ik het geratel vergeten van een tikenteller in een telefoniepost in de Amazone. Als een

mitrailleur ging hij tekeer en verslond in een paar minuten mijn budget voor die dag. Na een half jaar avonturieren kwam ik terug in Nederland. Ik had geld nodig en belandde als tekstschrijver in het bedrijfsleven. Dat ging zo goed dat ik een team van collega's om me heen verzamelde. Later werd dat een BV. Ik werd steeds meer manager. En dat ging vreten. Wat wilde ik eigenlijk met mijn leven?

Ik had literair schrijver willen worden. Op de middelbare school werkte ik in de schoolredactie samen met Hermine de Graaf, toen een opkomende ster aan de hemel van

**GOVERT DERIX IS FILOSOOF, ADVISEUR EN SCHRIJVER VAN DE VEELGEPREZEN FILOSOFISCHE THRILLER STERRENMORDE (O.A. ZOMERTIP VAN DE WERELD DRAAIT DOOR, THE OPTIMIST/ODE EN HET DIGITAAL UNIVERSITEITSBLAD VAN DE UNIVERSITEIT UTRECHT)**

**U KENT ZE WEL, ECONOMEN DIE LIEVER CONCERTPIANIST WERDEN, ACCOUNTANTS DIE LIEVER IN HET STEDELIJK HINGEN, FISCALISTEN DIE DE BELASTINGPARADIJZEN LIEVER ALS GLOBETROTTER HADDEN WILLEN AFSTRUINEN. WAT ZEGGEN ZULKE ONVERVULDE DROMEN? IS ER EEN MIDDEN TUSSEN HOOFD EN HART?**

de Nederlandse literatuur. Mijn vader was bevriend met Bertus Aafjes, met wie ik in onze woonkamer praatte over Spinoza en poëzie. Het duurde echter lang voordat ik leerde schrijven. De bedrijfsjournalistiek bleek daarbij een bijzondere leerschool. Ik kwam in allerlei wereldjes terecht en keek in vele keukens, van ministeries tot multinationals. Zogenaamde echte journalisten bekeken dat met argusogen. Maar ik wist: zij kregen tien procent van de informatie en benutten die helemaal. Terwijl ik negentig procent kreeg en daarvan tien procent benutte voor gerichte pr. Nadat ik op

“**WILDE IDEEËN ZIJN NIETS ZONDER INTELLIGENTE VERPAKKING EN PRESENTATIE: DE GEDACHTE DAT JE ZE KUNT OPLATEN ALS EEN PROEFBALLON EN DAT HET DAN WEL GOED KOMT, IS EEN IDÉE FIXE**”



de universiteit het universum van de intellectuele vergezichten had verkend, leerde ik door het ondernemerschap de zogenaamde echte wereld kennen.

Een mijlpaal was toen ik werk en filosofie bij elkaar leerde brengen. In 2000 schreef ik het boek *The Vision Web* over het gelijknamige bedrijf waarin alle vijfhonderd medewerkers directeur waren en hun eigen salaris bepaalden. Mijn eigen bureau was op soortgelijke principes gebaseerd. Wij bleken pioniers in nieuwe organisatievormen. Filosofie en praktijk lagen ineens in elkaars verlengde.

*The Vision Web* was het wildste idee van vier jonge honden uit de school van Eckart Wintzen. Ze leerden me dat je wilde ideeën moet omarmen. Tegelijk besepte ik dat mijn wildste ideeën weinig te maken hadden met ondernemerschap. Ze hadden te maken met het gevoel waarmee ik op de middelbare school verhalen en gedichten schreef. De ontdekking dat je op papier een eigen wereld kunt scheppen en daar een publiek in kunt meenemen. Op school schreef ik onder een pseudoniem. Als de nieuwe schoolkrant uit was, liep ik door de aula en zag al die mensen die mijn teksten lazen. Dat was steeds opnieuw een spannende ervaring. Het gevoel van jezelf op het spel zetten en in alle kwetsbaarheid verkennen tot waar je wildste ideeën je brengen.

Vijf jaar geleden hakte ik de knoop door. Ik verkocht mijn bedrijf en mijn riante huis en begon zoals ik ooit begonnen was: als zzp'er. En zie: de wildste ideeën dienden zich aan. Ik hoefde maar achter mijn werktafel te gaan zitten, en ze kwamen. Het verhaal van een man die een megapilgrimage maakt (de wereld rond van Santiago naar Santiago) en daarbij de Theorie van Alles ontdekt én de wereld verandert. Complexe filosofische beschouwingen. Boeken samen met toenmalig gouverneur Léon Frissen over de toekomst van Europa en het Rijnlands Model. En als

klap op de vuurpijl dit jaar het tot dusver wildste idee van een mensheid die ineens aan de mysterieuze afgrond staat van een universum zonder sterren.

Hoe gekker het idee, hoe beter. Als deze wereld gered wordt, dan zal het zijn door krankzinnige ideeën. Al jong wist ik dat ik maar één leven heb. Ook dat is een krankzinnig idee. Eén leven om je eigen stem te ontdekken. En ernaar te handelen. Zeg ik daarmee dat je in het leven je hart moet volgen? Nee. Pas als hoofd en hart samenkomen vormt zich één orgaan om je eigen stem te laten rijpen en hoorbaar te maken. Wilde ideeën zijn niets zonder intelligente verpakking en presentatie. De gedachte dat je ze kunt oplaten als een proefballon en dat het dan wel goed komt, is een idee fixe. Wilde ideeën eisen discipline, eigenwijsheid en humor. Zelden beleefde ik zoveel plezier als tijdens het uitwerken van mijn laatste wildste idee. Dit kán natuurlijk helemaal niet, lachte ik dan. Om prompt te bewijzen dat het wél kan. Kijk maar.

# COLUMN

MARTIN VAN TUIJL TALKS ABOUT HIS HALF YEAR SABBATICAL, DURING WHICH HE CONTRIBUTED TO THE CENTENARY VOLUMES OF PSV

BY MARTIN VAN TUIJL

**From February** until September of this calendar year, I enjoyed a sabbatical, for the first time in my life. During this period, we – Jan van Ours and me – made five contributions to one of the PSV centenary volumes. We authored chapters about the first ‘capped’ player – Friedrich ‘Fritz’ Weiss, an Austrian immigrant – ever in a PSV-shirt, but also about the first decade after World War II, the eighties and the period 1990 until 1995. Moreover, we wrote the closing chapter about the connections between the company, Royal Philips, the football club, PSV,

and the city of Eindhoven. Our academic titles appear in the colophon of the book, which is rather misleading. We do not possess a degree in sports history. This appearance is not in agreement with our preferences. Some other interventions by the editors were also a little bit unfortunate. Yet, that is life. Above all, we enjoyed working on the project. For us, the major benefit was to get acquainted with some specific examples of competition.

In the Netherlands, there are three ways to publish a jubilee volume for a profes-

“  
OUR ACADEMIC TITLES APPEAR  
IN THE COLOPHON OF THE BOOK,  
WHICH IS RATHER MISLEADING:  
WE DO NOT POSSESS A DEGREE  
IN SPORTS HISTORY AND IS  
NOT IN AGREEMENT WITH OUR  
PREFERENCES

“

sional football club. First, club members can simply produce the book all by themselves. FC Eindhoven did this, exactly four years ago. The result was amazing. Cooperating with professional top-journalists, two volunteers succeeded in completing a wonderful document. Second, a club may leave the job to the books department of Voetbal International (VI), currently managed by the well-known football pundit Johan Derksen. PSV has opted for this solution for their official centenary volume. Third, one may cooperate with Kick, a small publishing company

MARTIN VAN TUIJL IS AN ASSOCIATE PROFESSOR OF THE DEPARTMENT OF ECONOMICS AT TILBURG UNIVERSITY

# COMPETITION

**WHAT IS THE MOST IMPORTANT INPUT FOR A CENTENARY VOLUME? THE ANSWER TO THIS QUESTION IS SIMPLE: PICTURES, ESPECIALLY MATCH PICTURES!**

from Rotterdam. They have built a lot of experience in the production of centenary books. Nevertheless, PSV has decided not to do so. They only wanted to work with VI, probably to warrant a favorable treatment of the club by this very popular multimedia enterprise. VI was eager to produce the official PSV-book, as Kick already has close connections with both Ajax and Feyenoord. Therefore, the Kick-book about PSV is an unofficial document. We have worked, on a freelance basis, for the latter. In doing so, we have made a marginal contribution to the university budget.

What is the most important input for a centenary volume? The answer to this question is simple: pictures, especially match pictures, taken in the first fifty years! Fortunately, the editor-in-chief of 'our' book bought the rights of an important collection of these pictures in an early stage. That turned out to be a major advantage for our project. Moreover, we started to write our chapters in February. Consequently, the book was available on August 30, one day before the celebration. The official book by VI is released in the beginning of November. They apparently started a little bit later. Time will tell whether the combined effect of a formal connection with PSV and the Sinterklaas and Christmas sales dominates the effect of simply being in time.

The follow-up of this project is a surprise. The books department of VI and Kick now apparently collude. Admittedly, I am not familiar with the legal details. However, one may now order the Bergkamp biography, produced by Kick's eminent Jaap Visser, from the VI webshop. In my opinion, this is a wise strategy. Competition between these two firms would simply make the owners of 'old' football pictures too rich. One may think that football fans have really started to read books, like 'Gijp'. Yet, for the majority of these supporters, the pictures are still the most important elements. Furthermore, it will not always be that simple for Kick to find free lance 'experts'. VI has a crew of high-quality reporters who work for the magazine. Admittedly, my major contribution to the Kick book was getting all the names right under team-pictures. For example, I am able to distinguish Gerrit Quik from Henk Waterman, two non-regular players from the early 1950s. If the VI crew becomes available, the publishers do not need us anymore. We do not mind. It was a lot of fun, but it is not our regular job.

Another phenomenon from the world of Dutch soccer does worry me. On October 14th, PSV allowed people to watch Jong PSV – FC Volendam, a match in the Jupiler League, for free. The Jupiler League is the second tier of Dutch professional soccer. Just two days before this match, one had to pay an entrance fee to watch FC Eindhoven versus FC Emmen, also a match in the Jupiler League. PSV has announced that this zero pricing was unique. As far as I am concerned, if it were to occur structurally, it would be 'predatory pricing'. In Brussels, they would not like this, while PSV is already under scrutiny there. In my view, the club should follow the example of Kick and VI and come to an agreement with FC Eindhoven about peaceful coexistence in the Jupiler League.



“  
OM TE VOORKOMEN DAT SYSTEEMBANKEN HET FINANCIËLE SYSTEEM TE GRONDE RICHTEN, PLEIT IK ER VOOR OM ALLE GROTE BANKEN TE NATIONALISEREN, DE POLITIEKE STEUN ONTBREEKT HELAAS

“

## TEGEN

HARRIE VERBON IS PROFESSOR ECONOMIE AAN TILBURG UNIVERSITY. HIJ IS AL VEERTIG JAAR WERKZAAM IN DE ACADEMISCHE WERELD VAN DE ECONOMETRIE EN ECONOMIE, ONDER MEER AAN TILBURG UNIVERSITY, DE UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM EN BIJ DE NEDERLANDSCHE BANK.

**Van Wijnbergen** (zie hiernaast) ziet een nationalisatie van banken als een laatste redmiddel. Bovendien geldt het middel alleen voor de systeembanken, dat wil zeggen banken die zo essentieel zijn dat een faillissement van die banken het financiële systeem en de reële economie in gevaar zouden brengen. Dat leidt tot een probleem: een instelling die niet failliet mag gaan, neemt meer risico om zo een hogere winst te kunnen realiseren. De winsten zijn voor de bank, maar als het door het hogere risico dat gelopen is mis gaat, komen de verliezen op het bordje van de belastingbetaler terecht. Van Wijnbergen suggereert dat als 'andere verhaalmogelijkheden' benut worden de belastingbetaler gespaard kan worden voor het risicovolle gedrag van bankiers. Hij doelt hier op de maatregelen die op de Europese top in Ierland afgelopen zomer zijn afgesproken. In geval van problemen zullen eerst de aandeel- en obligatiehouders en de grote spaarders aangesproken moeten worden alvorens de overheid en dus de belastingbetaler moet bijspringen. Of dit zal leiden tot minder risicovol gedrag is maar zeer de vraag en zelfs als de bedoelde groepen kunnen worden aangesproken (dat wil zeggen hun ingelegde geld kwijt zijn), zullen zij er verder geen enkel belang bij hebben een bank in problemen te revitaliseren. Daarvoor zal dan opnieuw de overheid garant moeten staan. Hoe moeilijk het is risicovol en zelfs frauduleus gedrag

van bankiers uit te bannen, bleek onlangs weer bij het Eurobor en Libor-schandaal, waarbij onder andere bankiers bij de Rabobank rentes hebben gemanipuleerd ten eigen bate. Een nieuwe deuk in het vertrouwen op het bankwezen was het gevolg. Banken en bankiers leggen door riskant of immoreel gedrag de betrouwbaarheid van zoiets basaal als het primaire betalingsverkeer in de waagschaal. Het zou nog eens zo ver kunnen komen dat mensen geen inkomen meer overgemaakt krijgen of niet meer hun rekeningen kunnen voldoen, omdat systeembanken het financiële systeem te gronde hebben gericht. Dit moet in ieder geval voorkomen worden. Dat kan door alle (grote) banken te nationaliseren. Daar zou ik voor zijn, maar er is geen enkele politieke steun voor. Het overwegende idee is dat de markt (ondanks alles) beter functioneert dan de overheid. Er zijn echter ook minder vergaande oplossingen met hetzelfde effect. Men zou zich ook kunnen beperken tot de nationalisatie van de zogenaamde nutsfunctie van ban-

ken. Dat kan door een staatsbank op te richten die zich alleen bezighoudt met het primaire betalingsverkeer. Dit laatste is een idee van Harry Grosveld (1936) die daar onlangs een helder en simpel voorstel over deed. Zo'n bank hoeft niet eens opgericht te worden, want ze zijn er al: het zijn er namelijk twee, ABN Amro en SNS Reaal. Er is echter al min of meer besloten door het parlement om ABN Amro te verkopen, zodat SNS Reaal als kandidaat overblijft. Dat moet dan de StaatsNuts-Spaarbank worden. Deze bank zal te allen tijde door de overheid overeind gehouden moeten worden, maar zal ook geen grote risico's mogen nemen. Grote speculatiewinsten blijven uit, maar desastreuze verliezen ook. Wat gebeurt er dan met de andere, niet genationaliseerde banken? Die mogen gewoon blijven bestaan. Ze zullen echter nooit (meer) door de overheid overeind worden gehouden. Wie een rekening aanhoudt bij zo'n bank weet dan dat hij/zij een gok neemt. Deze 'gokkantoren' zullen dan vanzelf gaan krimpen en niet langer systeembanken zijn.





# FACE 2 FACE

DE NEDERLANDSE STAAT MOET GEEN BANKEN OPKOPEN DIE FAILLIET DREIGEN TE GAAN

51

Face 2 Face

“  
**GROTE BANKEN WETEN DAT ZE TE GROOT ZIJN OM ECHT OM TE VALLLEN, DUS DAT MAAKT ZE MINDER VOORZICHTIG: ZE KRIJGEN ALS HET WARE EEN PUT OPTIE OP ZICHZELF CADEAU VAN DE BELASTINGBETALER**  
”

VOOR

**Een nationalisatie** van banken is het laatste redmiddel. Dat pas je toe op het moment dat de bank structureel een negatief eigen vermogen heeft, dat wil zeggen dat de verplichtingen groter zijn dan zijn activa zonder zicht op herstel, terwijl de bank toch te belangrijk is om failliet te laten gaan. “Te belangrijk” betekent dat de bank zo verweven is met andere bedrijven, zowel aan de kredietverleningskant als de depositokant, dat omvallen veel meer mee zou trekken dan de bank zelf en zo onacceptabele maatschappelijke kosten zou veroorzaken. Er zit wel een minkant aan dit argument: grote banken weten dan dat ze te groot zijn om echt om te vallen, dus dat maakt ze minder voorzichtig: ze krijgen als het ware een put optie op zichzelf cadeau van de belastingbetaler. Daarom heeft minister Dijsselbloem gelijk met zijn eis dat eerst alle andere verhaalmogelijkheden benut moeten worden alvorens de belastingbetaler aan bod komt. Banken nationaliseren om ze te dwingen kredietverlening op te voeren vind ik

een dramatisch slecht en levensgevaarlijk argument. Dat brengt een faillissement van banken juist dichterbij. Er bestaan momenteel objectieve redenen om voorzichtig te zijn met kredietverstrekking, die gelden ook voor een overheidsbank. Als een overheid dat niet onderkent is ze zich aan het voorbereiden op een nog veel grotere klap in de bankensector, dan krijg je een Polen-1992 scenario. Daar gingen de staatsbanken (overigens waren daar toen alle banken staatsbanken) failliet, juist vanwege politiek gemotiveerde kredieten. Op dit moment is evident bij geen enkele bank voldaan aan de voorwaarden om over te gaan tot nationalisatie. Dat leek eind 2008 na de val van Lehman brothers veel minder duidelijk. Maar na de aanvankelijke kapitaalinjecties in ING en andere banken was er wel onzekerheid in de markt daarover. Wat Wouter Bos misschien had moeten doen, is in een vroeg stadium uitleggen wanneer nationalisatie zou spelen en waarom dat niet aan de orde was. Daarmee zou de markt een maatstaf hebben en de situatie bij de banken continu kunnen vergelijken met die voorwaarden. Zo zou er veel minder onzekerheid zijn overgebleven. Overigens is door de asset swap in januari 2009 bij de ING destijds de onzekerheid ook wel afgedekt. Nu, vier jaar, later staan in elk geval de grote banken er veel gezonder voor dan destijds. Nog steeds ondergekaptaliseerd, maar wel op weg naar een betere vermogensstructuur, met meer eigen en

minder vreemd vermogen. Destijds beweerde de toenmalige Minister van Financiën, Wouter Bos, dat genationaliseerde banken weer uiteindelijk met winst geprivatiseerd zouden worden. Dat is en was destijds natuurlijk een volstrekt ongelooftwaardig en onlogisch verhaal. Je nationaliseert een bank immers alleen als ze onherstelbaar onder water is. Dat betekent dat je er meer in zal moeten stoppen dan je eruit gaat halen om de bank weer levensvatbaar te maken. Die kosten moet je dan afwegen tegen de maatschappelijke voordelen verbonden met het overleven van de bank, de winst van systeemstabiliteit. Ik vind overigens dat tegen deze criteria (eerst private mogelijkheden uitbuiten en dan nog eens overwegen of de kosten wel echt lager zijn dan de systeem schade die met een redding voorkomen wordt) SNS helemaal niet genationaliseerd had moeten worden. Er waren private financieringsmogelijkheden die grotendeels door onervarenheid van het Ministerie van Financiën onbenut zijn gebleven, en het was helemaal niet zo duidelijk dat SNS aan de voorwaarden voor het zijn van een systeembank voldeed.

**SWEDER VAN WIJNBERGEN IS PROFESSOR ECONOMIE AAN DE UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM EN HEEFT GEFUNGEERD ALS HOOFDECONOOM BIJ DE WERELDBANK EN SECRETARIS-GENERAAL BIJ HET MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN**



# ACTIVITIES

## UPCOMING ACTIVITIES

---

### Thursday February 6, 2014

#### iFinance

During iFinance an actual subject within the field of Finance will be discussed from different points of view. This year's topic will be 'The Future of our welfare state.' With as subtitle 'Who takes care of you?'. Amongst others, Pieter Hasekamp (CEO Zorgverzekeraars Nederland) and Theo Kocken (professor Risk Management) will give a lecture. Make sure you do not miss this interactive event!

### Tuesday February 11, 2014

#### Business Café Royal Dutch Shell

On February 20, the Business Café of Royal Dutch Shell will take place. Shell is an Anglo-Dutch multinational oil and gas company incorporated in the United Kingdom and headquartered in the Netherlands. After a short presentation, students will have the opportunity to get to know more about the career possibilities at the large multinational Royal Dutch Shell.

### Tuesday February 25, 2014

#### Business Café Rebel

On Monday February 25, the Business Café of Rebel will take place. Rebel is a management consulting company that operates in 100 different countries and many branches. After a short presentation, students will have the opportunity to come in contact with employees of Rebel during an informal drink.

### Wednesday February 26, 2014

#### AccountantsDay

The AccountantsDay is an activity for medium-sized Accounting firms. In the morning there will be a presentation about the possibilities

medium-sized accounting firms offer. After that, there will be a speed date session and in this way students learn more about the companies. In the afternoon, there will be an informal activity and a drink to close the day.

### Thursday March 27, 2014

#### Excursion Day

The Excursion Day is meant for bachelor Business Economics students who haven't decided yet which master direction they want to choose. This event is organized in cooperation with Asset | Marketing, Asset | SBIT and Asset | Strategy & Logistics. During this day the students will visit well-known companies that give a good impression of all Master directions Tilburg University has to offer, which will enable them to make a better choice for their Master.

### Monday April 7 until Friday April 17, 2014

#### Economic Business weeks Tilburg (EBT)

Together with Faculty Association Asset, Asset | Accounting & Finance will organize the Economic Business weeks Tilburg. During these weeks, students are offered several ways to get in contact with companies. Students can participate in, for example, trainings, company presentations, individual talks, dinners, lunches and cases. The Economic Business weeks Tilburg is the largest career event in Southern Netherlands.

### During the year

Are you looking for an internship or traineeship at a renowned company? Have a look at our Career Portal! We offer a lot of interesting internships, traineeships

## PAST ACTIVITIES

and starters functions for both accounting and finance students. If you are interested, send us an email or visit [www.Asset-AccountingFinance.nl/Career-Portal](http://www.Asset-AccountingFinance.nl/Career-Portal).

### Become active

Are you interested in the fields Finance or Accountancy and do you want to develop yourself and be active next to your study? Do you want to get in contact with interesting companies? And do you want to meet a lot of new people at our active member drinks and other activities?

Interested? We are always looking for new enthusiastic active members to strengthen one of our committees. Do not hesitate to email us for more information at [Info@Asset-AccountingFinance.nl](mailto:Info@Asset-AccountingFinance.nl). You can also go to our website or drop by at our room (E106).

### Address changes

Did you move? Let us know by sending an email to [Info@Asset-AccountingFinance.nl](mailto:Info@Asset-AccountingFinance.nl) so we can make sure you will receive our mail.

### Monday September 30 until Friday November 1, 2013 Asset In-house Days

During four weeks, Faculty Association Asset organized the Asset In-house Days. These weeks offered an excellent opportunity to get to know different companies at their office. During this period, every association within Asset organized several in-house days. This makes the Asset In-house Days the most important in-house cycle of Tilburg University.

### Thursday October 10, 2013 Accounting Insight

This year's title of Accounting Insight was 'Adapt to survive'. During the evening the changing profession of accountants and the technological progression was highlighted. Accounting Insight is not only interesting for accountancy students but also for controlling students and other students interested in finance. Three PE-points could be earned at this symposium. For the first time, the activity was linked to the course Advanced Accounting Information Systems..

### Friday October 14 until Friday October 28, 2013 Studytour Hong Kong, Shenzhen and Macau

This year the Studytour Committee organized a two week journey to Hong Kong from October 14 until October 28. A group of 28 students discovered all the incredible things that Hong Kong has to offer. The main activities of the Studytour were visiting companies and getting to know business life in other countries. During these visits workshops and presentations were given. The other important parts of the Study-

tour were cultural activities, discovering local nature and wild life, and experiencing the nightlife of Hong Kong.

### Thursday November 14 and Friday November 15, 2013 BExcursion

The BExcursion is a two-day trip organized for first- and second year students of the study program Business Economics. The goal of this trip is to get in touch with different companies and experience a European city. This year's trip went to Antwerp and was offered by Asset | Business Economics, which includes Asset | Accounting & Finance, Asset | Marketing, Asset | SBIT and Asset | Strategy & Logistics.

### Wednesday November 20 until Friday November 22, 2013 Finance Expedition

From November 20 until November 22, Asset | Accounting & Finance organized in cooperation with Asset | Econometrics the Finance Expedition. During the evening the selected students stayed in the DoubleTree by Hilton in Amsterdam. On Wednesday, Thursday and Friday Flow Traders, Kempen & Co, Zanders, NIBC and APG were visited where the participants had an interactive program with cases and presentations. The selection of students was based on their Curriculum Vitae.

### Thursday November 28, 2013 Orientation Day

The Orientation Day aimed to give more information to students about the different Master tracks a student can follow at the Tilburg international School of Economics and Management, after finishing a bachelor program.

The Orientation Day is a good opportunity to find out more about the master program(s) you are interested in.

### Tuesday November 26, 2013 Traders Trophy

This year, the sixth edition of the Traders Trophy took place. Asset | Accounting & Finance organized this activity in cooperation with the Finance Association Netherlands (FAN). During the qualifying round in Tilburg, students from Tilburg traded in stock options. The goal of the day was to find the best traders from Tilburg. These best traders got the opportunity to go to the final of the Traders Trophy in Amsterdam. This final was held at NYSE Euronext Amsterdam. The winner was titled 'Best Trader of The Netherlands'.

WE FREQUENTLY INTERVIEW STUDENTS AT THE CAMPUS OF TILBURG UNIVERSITY ABOUT THEIR OPINION ON TRENDING TOPICS

# CAMPUS LIFE

WE INQUIRED ABOUT THE MORAL HAZARDS OF LARGE LAY-OFFS OF EMPLOYEES IN ORDER TO KEEP COMPANIES ALIVE



**NAME**  
PETER MANDERS

**AGE**  
20

**FIELD OF STUDY**  
BUSINESS ECONOMICS

Although it is unpleasant for the employees of the company, firing them is sometimes critical. Staying on the same path will most likely create an even greater financial disorder and ultimately lead to even more people being laid off. It also lets people re-educate themselves, allowing them to find work in a different industry that might have more job opportunities. This will balance out the unemployment rates between sectors. Every economic cycle has its ups and downs, and the free market ensures that eventually it always evens back out, regaining low unemployment rates and plenty of job opportunities. Sometimes people need to be laid off in order for the free market to do its job.

**NAME**  
RONALD VAN EUPEN

**AGE**  
19

**FIELD OF STUDY**  
BUSINESS ECONOMICS

If the future of the company is in jeopardy, I think it is justified companies fire employees. A company would never do so if not absolutely necessary. It would only fire employees if there is no other way to cut costs. Firing a majority of employees is then the most effective and quickest solution. I do, however, understand that many unions will go against such actions. To compete in the twenty-first century in times of crisis means increasing productivity per worker and decreasing costs. Staying in the game can only be achieved by reorganization and cutting the number of employees. Employees need to develop and specialize themselves in areas that they will personally succeed in and are necessary for the company to put itself in a better position for the future.

**NAME**  
ANNEMARIE KUIJSTERMANS

**AGE**  
24

**FIELD OF STUDY**  
COMMUNICATIONS AND INFORMATION STUDIES

I understand that if a company goes bankrupt no one will have a job, but maybe there is a better solution to the problem like asking employees to give up part of their pay. Another option is decreasing the number of working hours. Every employee could give up four hours and if six people do this this, a part-time position will open up or the company will have decreased their payroll costs. However, in practice, the employees are not willing to participate in such actions. Therefore another option is early retirement. The continued existence of the company is of concern for all employees, and if there's no other option than to let people go, then I find it justified.

**NAME**  
MERCEDE VAN DE WIEL

**AGE**  
22

**FIELD OF STUDY**  
COMMUNICATION AND INFORMATION STUDIES

This unfortunate trend is a matter of choosing between two evils, which also very similar. Logically, a layoff has major consequences for the individual. We know effects of unemployment include depression, stress and loss of self-confidence. Less known, but not less uncommon, research has shown that unemployment may also lead to increased aggression, child abuse and suicide numbers. These risks are definitely not okay and laying off employees should always be considered very carefully. The national and even international economy is better off when companies remain. However, more benefits have to be provided and it leads to a drop in purchasing power of the population. A difficult choice to make, but given that employees still lose their jobs in bankruptcy, I believe that the massive layoffs of today are almost necessary.



**Deloitte.**

## Overstijg jezelf Lanceer je carrière bij Deloitte

De keuze van je eerste werkgever is heel belangrijk. Je wilt goed beginnen en ambities kunnen waarmaken. Daarom is er geen betere plek om je carrière te starten dan bij Deloitte. En dat heeft alles te maken met de mogelijkheden die je krijgt aangereikt. Je werkt al snel voor verschillende opdrachtgevers aan interessante projecten. Dat maakt je werk afwisselend en inspirerend. Met je eigen initiatieven en ideeën geef je richting aan je carrière. Bij Deloitte is de ambitie letterlijk voelbaar en dat motiveert. Je leert snel, je groeit snel en stijgt boven jezelf uit. Lanceer je carrière en kijk op [werkenbijdeloitte.nl](http://werkenbijdeloitte.nl)

*Scriptietip # 2:*

# **EERST GRAVEN, DAN SCHRIJVEN**



**“Niets werkt zo frustrerend als  
het onderbreken van schrijfwerk  
voor extra onderzoek.”**



Kijk voor meer tips op [facebook.com/kpmgscriptiecoach](https://facebook.com/kpmgscriptiecoach).  
Of beter nog: schrijf je scriptie bij KPMG.

