

ECONnect

FACULTEIT ECONOMIE EN BEDRIJFSWETENSCHAPPEN & EKONOMIKA ALUMNI • DRIEMAANDELIJKS
P706331 • AFGIFTEKANTOOR 3000 LEUVEN MASSPOST • 8STE JAARGANG • DEC.2020-JAN.FEB.2021

Alumni@FEB

Chris Burggraeve:
America always
wants you



News@FEB

Emeritaat
prof. Leo
Sleuwaegen



Research@FEB

Professor Frank
Verboven: mede-
dingsbeleid en
gevolgen corona



Students@FEB

Ekonomika:
hoe coronaproof
activiteiten
organiseren



© Joris Snaet



EKONOMIKA ALUMNI

KU LEUVEN

Inhoud

Alumni@FEB

p 4

- Chris Burggraave:
America always wants you p 4
- VBO: Tijd voor de regeneratieve economie? p 7
- Bart Van Craeynest: Overheidsfinanciën
in coronatijden p 9
- Prof. Patrick van Cayseele over
de veilingtheorie p 11
- Column Geert Janssens:
De cirkel rond maken p 13
- Leuvense Economische Standpunten p 15
- Column Martijn Huysmans:
Erkennen en waarderen p 16
- Boekonomika Walter Wouters p 18

News@FEB

p 19

- Emeritaat prof. Leo Sleuwaegen p 19
- Vanessa Naegels: Dissecting financial barriers
for female entrepreneurs in Tanzania p 23
- De stem van de studenten omtrent de
omschakeling naar afstandsonderwijs p 26
- Buddy Program @FEB p 29

Research@FEB

p 30

- Professor Frank Verboven:
mededingingsbeleid en gevolgen corona p 30
- Professor Christophe Crombez:
Verkiezingen in de Verenigde Staten:
hoe moet het nu verder? p 35

Students@FEB

p 39

- Ruben Van Acker vervoegt als allereerste
handelsingenieur het Agoria Solar Team p 39
- Eerstejaars in tijden van corona p 43
- Ekonomika geeft zich niet zomaar gewonnen:
hoe coronaproof activiteiten organiseren p 44
- Dulci in een nieuw jasje p 46
- Master Artificial Intelligence p 47
- Erasmus in tijden van COVID-19 p 48
- Student-ondernemer
Ophélie de Hepcée p 50

Corona

Bij de verkiezing voor het woord van 2020 vermoed ik dat, in tegenstelling tot andere jaren, een reeds bestaand woord met de hoofdvogel gaat lopen. Een woord dat immers bij ons stevast werd voorafgegaan door 'prosit' heeft het als magisch aangekondigde 2020 volledig in de war gestuurd. In een weemoedige bui besloot ik bij het schrijven van dit voorwoord even de ECONnect van een jaar geleden erbij te nemen en zou daarbij de volgende paragraaf willen 'recycleren':

"Zonder hier verder over uit te wijden, sluit ik graag af met één van mijn favoriete quotes van Winston Churchill (nog voor ze door de Belgische politiek werd gebruikt): "The pessimist sees difficulty in every opportunity. The optimist sees the opportunity in every difficulty"."

Ik (en denk dat ik gerust mag stellen 'wij allen') had nooit verwacht welke enorme uitdagingen we dit jaar zouden moeten trotseren. Maar 2020 heeft nogmaals getoond wat de kracht van de mens is, nl. het aanpassingsvermogen aan de nieuwe omstandigheden.

Het hoeft geen betoog dat de werking van de drie partners aan dit tijdschrift grondig is verstoord als gevolg van Covid-19. Daar waar de voornaamste aanpassingen op het vlak van het onderwijs (FEB) uitvoerig in de media werden toegelicht, belicht ik graag even de creativiteit van Ekonomika Studenten dat (na het annuleren van lustrum- en kiesweek) o.a. de klassieke kieszakjes bij de Leuvense FEB-studenten persoonlijk thuis is gaan overhandigen; de Lockdown 24u challenge tegen LBK; digitale jobbeurzen ... Hun aanpassingsvermogen bewijst waarom ze terecht alle steun vanwege de Faculteit en van Ekonomika Alumni krijgen!

Vanuit het perspectief van Ekonomika Alumni hebben we ons eveneens moeten heruitvinden. Waar we een jaar geleden nog een vereniging waren die zich focuste op het *live* samenbrengen van alumni rond bv. lezingen, bedrijfsbezoeken, paneldiscussies, ... hebben we ons de voorbije maanden moeten omvormen tot een vereniging die een 11-tal webinars organiseerde (waarbij we toch een 1500-tal alumni hebben mogen verwelkomen).

Ik hoef niet te benadrukken dat onze kracht als vereniging in ons netwerk(en) ligt, maar ik stelde eveneens vast dat het organiseren van webinars voor heel wat alumni een (laagdrempelige) kennismaking met Ekonomika Alumni was. Laat ons hopen dat we volgend jaar, in samenwerking met de Faculteit, een mix kunnen aanbieden van beide types van events! Ik geloof er alvast in!

We rekenen eveneens op uw steun en hulp om ook volgend jaar onze alma mater, onze alumni en onze studenten de nodige aandacht te geven.

Op moment van dit schrijven is het nog onduidelijk hoe de kerst- en oudejaarsperiode er uit zal zien, maar ik hoop dat u (en uw naasten) gezond en wel door de huidige gezondheidscrisis komen en wens u namens de Ekonomika Studenten, de Faculteit en Ekonomika Alumni alvast een vredige kerstperiode en een gelukkig nieuwjaar toe!

Bij deze, alvast een prosit op 2021! We maken er een dubbel jaar van!

Keep safe en (hopelijk) tot binnenkort!

Ludovic Deprez
Co-voorzitter Ekonomika Alumni vzw



AMERICA ALWAYS WANTS YOU

Let's first recognize that the choice of any US president *does* matter a lot for Belgium. It *will* impact short term all who deal directly with the US: business, politicians, travelers, and of course, entrepreneurs and students with their own American Dream. It *will* impact everybody in the longer term indirectly in more ways than one. The US is simply too important a global player, barring black swans, for decades to come. Just think of major global policy choices Biden can make on day 1, like re-joining the Paris Climate Agreement, opening trade again, or re-starting currently closed visa programs. As a student, or as a start-up, after this article you can find out how *BelCham* will help you get (back) here, as soon as Biden/Harris can allow it again. To paraphrase the powerful Obama campaign slogan: Yes, (soon) You Can (again).

Biden or Trump? All Belgians living in the US got this agonizing question from their friends and family back home over the last months. Every 4 years, the anxiety around presidential elections in the US peaks. Since the Trump election and his last 4 years in the White House, the world is watching even more closely. Biden was declared the winner so far, yet Trump has not conceded. A peaceful and swift transition is unlikely. Given all this continued ambiguity, how should Belgian companies and students think about the US going forward?

THE US STILL MATTER

Pundits will challenge: why do we care? Does the US still matter more than Asia? It is a good question. I have experienced the rise of Asia first hand over the last 3 decades. However, I would still encourage every student and business person to *first understand the US*. I would encourage everyone with an American Dream to still find a way to follow it, however hard it may seem short term. Here are just a few more facts from various diplomatic sources for context:



There are about 35.000 Belgians in the US.



Pre covid and Trump, the US was the fastest growing country for Belgians to emigrate to.



Belgium is the number 10 investor in the US in terms of foreign direct investment (almost 100Bn US\$ in 2018).



Belgian companies now employ an estimated 150.000-200.000 people in the US.



Belgium is the number 14 export country for the US, and among the top 10 with a trade surplus with the US.



The top 40 US companies in Belgium employ at least 75.000 people.



Last but not least, Belgium has an incredibly rich and emotional history with the US. As just one example, let's always remember who came to our rescue multiple times in the last century? Ask our tourism agencies how important US visitors are. Check the KU Leuven library building on Ladeuzeplein.

ALL ABOUT THE ECONOMY?

A lot of the discussion of the last months and weeks has been about what this US election was all about. The economy? Covid? More? Trump's campaign argued *4 more MAGA years*, with no specific plans on what that would mean. Biden argued *Build Back Better*, with many more detailed plans. For the American people, speaking with my marketing hat on, the 2020 choice was probably one of the most difficult ones of the last decades. Instead of a clean brand choice like in 2016, between an *incumbent* (Clinton) and a *challenger* (Trump), this time Trump/Pence was the incumbent (but with continued challenger DNA), and Biden/Harris was the surprising challenger (with incumbent DNA, yet rejuvenated). Covid made the communication of the choice for either ticket even tougher, despite the record amounts of money raised on both sides to convince the 2 key constituents: their loyal national base, and the all important swing voter in battleground swing states.

Unseating incumbents is always tough to accomplish, in any field. When it happens, as in 2016, it is usually because of complacency or arrogance. This time, both campaigns were warned about each other. In the KU Leuven VRG/Ekonomika panel on Election Day, we argued whether this election was, as always, in the first place about the economy. For a large majority, that is what always matters most. According to a September 2020 Gallup poll, and despite the pandemic, 56% of Americans felt they were actually better off under Trump than 4 years ago. Trump had de facto accelerated an already booming second 4 years of Obama. Economists will argue correctly Trump de facto boosted the economy short term with a very costly tax plan and with *America First* protectionism. But in this election, in mathematical terms, the economy was *the necessary condition* to win, not *the sufficient one*. This was, as the Biden campaign successfully argued, about *more than the economy, stupid*. It was about the *Soul of American Democracy*.

The American people have now spoken. Governing will likely remain messy because of the inherent American complexity: a possibly divided Congress (pending on the 2 remaining Georgia senate races), and many divided houses on state level. There is plenty of room for interpretation on what is now really possible. The world will keep following the ongoing discussion with interest, but **the point for Belgium is this: whatever hand the American electorate and its idiosyncratic election system will finally deal us, we should play that hand pragmatically and calmly.**

AMERICA WILL NEVER BE BELGIUM

Belgium should deal with the short term, and keep an eye on the long term. We do this for every other major country we deal with around the world, so why not with the US? I don't mean this to be a recommendation for cynical *Realpolitik*, but in a way we need to know our relative place and check any feelings of self-righteousness. If you don't like the US, or don't like its

leadership and its choices because it doesn't match your values, then don't do business there, don't travel there, don't watch Netflix, or try to have a professional dialogue for change with them.

Belgium does not choose the US President, even if listening to the media it sometimes sounds like we should have the right to. To Americans, Belgium's convoluted electoral system and questionable governance history (covid?) can hardly be presented as a role model to emulate. Living and working in the US never was, and never will be like visiting Disney World either. Living and working in NYC is not the same as having a great time for a week in NYC. It is a hard fight every day, and it will remain so under Biden/Harris. America will never be Belgium. Many of the values you grew up with will be tested. However, if you have an open mind, and embrace the US in all of its diversity, the risk/reward equation is there too.

INCREDIBLE OPPORTUNITIES

For Belgians, the US remains an incredible first call of opportunity to leverage in the geopolitical landscape, closer than Asia will ever be for many reasons. Allow me to extend the card playing analogy. Belgians believe they are expert card players.



CHRIS BURGGRAEVE

is een internationale marketeer die top marketingfuncties heeft bekleed bij P&G, Coca Cola (als Group Marketing Director Europe) en AB InBev (als Chief Marketing Officer). Deze ervaring combineert hij intussen als adviseur, investeerder, ondernemer, bestuurslid en academicus. Chris is een voorvechter van sterke

partnerships tussen marketing & finance. Dit brengt hij tot leven in zijn eerste boek genaamd 'Marketing is Finance is Business - how CMO, CFO and CEO cocreate iconic Brands with sustainable pricing power in the new Galactic Age'.

Hij is ook een echte pionier: Chris speelt een actieve rol in de snelgroeende globale cannabis business, en wordt naar alle waarschijnlijkheid de eerste CMO in de ruimte (via Virgin Galactic).

Chris woont en werkt in New York City sinds 2009.

Hij was bestuurder en voorzitter van BelCham (the Belgian American Chamber of Commerce) van 2010-2018, en is Adviseur in Economische Diplomatie voor België (2014-). Sinds mei 2018 kreeg hij ook de Amerikaanse nationaliteit.

The Belgian company Cartamundi is *the* global leader in card games (and more). As it happens, end last year Cartamundi acquired USPOCC, the United States Playing Card Company. Its core brand is one with a deep tradition and history Belgians would actually love: *Bicycle*. It is an American icon you can find in many households, dating back to 1885, between Budweiser (1876), and Coca-Cola (1885). The Cartamundi move was made with an eye not only on the long-term value of the US market itself, but as a game changing leverage for the position of Cartamundi in the world. Just as AB InBev, Lotus/Biscoff, UCB, Bekaert, Solvay, Sonaca, and others did, and will keep doing. Just as scale ups like Collibra, Showpad, Odoo, and many others did, and will keep doing.

Let's show we can play multiple rounds, and win the long game even if you occasionally lose a couple of rounds. Strategy "trumps" luck over time (pun intended). America always embraced the people with a pioneering frontier spirit. *America Always Wanted You*, and *Still Wants You*, more than ever.

Welcome (back)!

Chris Burggraeve
Former President - BelCham
Former CMO AB InBev

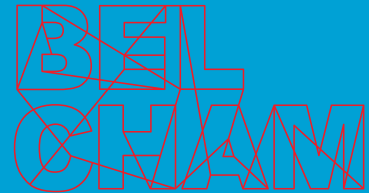
LET BELCHAM HELP YOU!

Forging a path to the USA often takes a little creativity and a lot of legwork, so let BelCham be your guide. From students and young professionals to seasoned entrepreneurs and C-suite, there's a place for you in this vibrant community on the other side of the Atlantic. The good news? President-elect Biden agrees, and has already pledged to support global mobility and opportunities in the USA, from as early as day one (January 20, 2021). While the global pandemic continues to play a role, it seems that several of the existing practical [visa] roadblocks and travel restrictions will be removed sooner rather than later. Let's get to work!

If you're interested in kickstarting your career opportunities or beefing up your CV with an international experience, consider an internship or traineeship on a J1 visa in the USA via BelCham. At its core, the J1 visa facilitates a cultural exchange, allowing you to live and work in the USA up to 18 months! Here are some ways to prepare:

- 1. Get clarity on what you're looking for!** Use this "down time" wisely – identify what kinds of opportunities are most interesting to you and why, where you can bring added value to a company, start compiling a list of companies you're interested in contacting and work on tailored motivation letters to them.
- 2. Determine your timelines!** In general, BelCham recommends that you give yourself approximately 4-6 months to find an internship. Any earlier and companies might not be thinking that far ahead, any later, and it might be hard to find companies who can move that fast. Remember that larger companies tend to recruit earlier than small companies and plan accordingly.
- 3. Network Network Network!** It's not what you know, it's who you know. We love LinkedIn as a starting point. Let your network know that you're looking and that you're interested in connecting with people who are currently working (or have previously worked) in the USA. Never underestimate the power of an informal chat. Not only does it give you a chance to perfect your pitch,

but it also expands your network to the people they know. Once you've identified some interesting companies, reach out to current employees to learn more about their career path and why they chose to work at that company (don't ask them if they can get you a job!). When it comes time to apply, they might even be able to refer you.



- 4. Create a profile on BelCham's career platform:** Go ahead and take a look at our job board at <https://jobs.belcham.org> - you can browse companies within our community (plus you can make a profile on our talent network!). Don't focus too much on the positions posted, but rather on the companies as many times they will not advertise their internship opportunities.
- 5. Contact the team!** In the simplest terms, we will guide your search process – from feedback on communication to companies you'd like to contact to interviewing advice, facilitate your required J1 visa and paperwork, and be a part of your US support system while you're here. BelCham is a membership based organization, and we have a special rate for Young Professionals (under age 30).

For 101 years, BelCham's mission has been to educate, support and connect the transatlantic business community. BelCham provides Belgian businesses with meaningful connections, curated programming and bespoke services (including talent matching and coworking space) in support of their success overseas. If you're a company planning to scale to the USA or grow your operations in the US, reach out to the BelCham team to make sense of this market, learn how to enter and grow more efficiently, and leverage the power of the connected network to increase your competitive advantage!

Contact BelCham here: Valerie Van den Keybus, Co-MD
valerie@belcham.org

Tijd voor de regeneratieve economie?

Ter gelegenheid van zijn 125ste verjaardag lanceerde het Verbond van Belgische Ondernemingen (VBO) dit jaar een unieke reeks VIP-Talks. Een internationaal gerenommeerde spreker gaat in dialoog met Belgische topmanagers over visionaire thema's die in de niet zo verre toekomst een belangrijke impact zullen hebben op de bedrijfswereld. Het woord is aan Guibert del Marmol, voorvechter van wat hij 'de regeneratieve economie' noemt.

LOKAAL, COLLABORATIEF, FUNCTIONEEL EN CIRCULAIR

Al vijftien jaar reist Guibert del Marmol de wereld rond om bedrijfsleiders te inspireren bij het uitwerken van een strategie voor duurzame ontwikkeling gebaseerd op gedeelde waarden. Het 'installeren van de regeneratieve economie', een model dat meer waarde genereert dan het verbruikt, is het einddoel.

De waarde wordt gecreëerd aan de hand van vier grote pijlers die we ook in de natuur terugvinden. De regeneratieve economie is:

1. **lokaal:** een 'gereshorede' economie voor essentiële zaken, met voedsel- en energieproductie op kop ('de nabij-economie');
2. **collaboratief:** een deeleconomie waarin peer-to-peer- en deelsystemen kunnen worden uitgerold;
3. **functioneel:** geen eigendomseconomie maar een gebruikseconomie, die de nadruk legt op het gebruik en niet op de aankoop van een goed;
4. **circulair:** een circulaire economie waarin bijna alles recycleerbaar is en waar afval van product A grondstof of energie voor product B kan zijn.

GEDEELDE WELVAART VOOR ALLE STAKEHOLDERS

Guibert del Marmol wil de klok niet terugdraaien, maar pleit voor een verantwoorde, duurzame groei. *"Niemand wil terug naar het stenen tijdperk, maar het blindelings nastreven van een groei-economie is een misstap. Dat gaat in tegen de natuurwetten: bomen groeien niet tot in de hemel en alles in het universum gebeurt in cycli. Ik geloof niet in groei als dogma, maar ik geloof wel dat de mens zich continu kan ontwikkelen, dat we van elke situatie individueel en collectief kunnen leren en dat de tijdgeest kan evolueren zodat de echte rijkdom van een land elke dag meer naar waarde wordt geschat."* Rijkdom gaat niet om materiële goederen of de grootte van het bbp. Om wat dan wel? *"Zoveel mogelijk mensen toegang geven tot een waardig leven."*



ONDERNEMINGEN ZIJN 'SOLUTION PROVIDERS'

Als compagnon de route van alle bedrijven beklemtoont het Verbond van Belgische Ondernemingen - VBO dat ondernemingen 'solution providers' zijn voor de huidige en toekomstige uitdagingen. Ons land kan vertrouwen op hun innovatiekracht, flexibiliteit en visie. *"Maar ondernemingen kunnen al die uitdagingen niet alleen aan. Samenwerken met experts van het hoogste niveau uit de private, publieke en academische wereld is de boodschap"*, aldus Pieter Timmermans, CEO van het VBO. Daarom houdt het VBO zijn antennes actief en open. *"Het is van belang dat experts en beslissers elkaar op een stimulerende en vooruitstrevende manier inspireren om samen constructief te zoeken naar oplossingen die de komende decennia de organisatie en het aanzien van onze maatschappij zullen bepalen."*



OP HET GOEDE SPOOR

Er beweegt van alles, en dat is positief. Maar het kantelpunt hebben we nog niet bereikt. Misschien brengt de coronacrisis de omwenteling in een versnelling. Dat hoopt alvast Guibert del Marmol. *“In de komende maanden zullen bedrijven en gezinnen eerst en vooral hun wonden likken. Maar laat ons niet vergeten dat de gezondheidscrisis vooral het gevolg is van de druk die onze samenleving uitoefent op de natuur. Ondanks alles blijf ik positief, één vallende boom maakt immers meer lawaai dan een groeiend bos. Je leest het niet in de kranten, maar ik zie op alle continenten initiatieven en bewegingen van ondernemers opduiken die de goede richting uitgaan.”*

De praktische en technologische oplossingen om naar een regeneratieve economie te transformeren zijn voorhanden. De sleutel volgens Guibert del Marmol ligt in *“de sprong in bewustzijn van een actieve minderheid die de nieuwe spelregels belichaamt. Meer ‘verlichte’ ondernemers die beseffen hoe alles onderling verbonden is en die inzien dat bedrijven erop vooruitgaan als iedereen het beter heeft. Het zijn geïnspireerde mensen die een visie voor zichzelf en voor het collectief creëren. De dag dat ze het aandurven om hun humanistische waarden toe te passen in hun dagelijks leven, transformeren ze van louter geïnspireerd naar inspirerend”*.

VBO STIMULEERT DUURZAAM ONDERNEMEN

Om de twee jaar reikt het VBO de Belgian Business Awards for the Environment (BBAE) uit. Die awards belonen kleine en grote ondernemingen voor hun engagement in duurzame ontwikkeling. Voor de editie 2020 nomineerden we tien ondernemingen die elk bijgedragen in de transitie naar een circulaire economie. De L'Oréal-fabriek in Libramont werd door de onafhankelijk jury uitgeroepen tot winnaar.

Het groeiende succes van de BBAE toont dat het duurzaamheidstreven almaar richtinggevend wordt in de business-strategie. *“De transitie van een lineaire naar een circulaire economie is onomkeerbaar ingezet”*, aldus Vanessa Biebel. Zij is de executive manager van het nieuwe VBO-competentie-

centrum 'Sustainability & Circulaire economie'. *“Terwijl de Europese Commissie aan de slag gaat om haar Green Deal – de routekaart voor de transitie naar een klimaatneutrale maatschappij tegen 2050 – te realiseren, ontplooiën nu al kleine, middelgrote en grote ondernemingen tal van initiatieven met hetzelfde doel. Het is onze opdracht om hen maximaal te inspireren en te ondersteunen door bij het beleid te ijveren voor een duurzaam ondernemingsklimaat.”*

Lees het volledige verhaal van Guibert del Marmol en van andere VVIP-Talks in het VBO-magazine REFLECT van december 2020. www.vbo.be > publicaties

Overheidsfinanciën in coronatijden

Naast de gevolgen voor de gezondheid en de economie heeft de huidige coronacrisis ook een dramatische impact op onze overheidsfinanciën. Volgens de jongste ramingen klimt het begrotingstekort in 2020 naar meer dan 10% van het BBP, of zo'n 50 miljard euro. De overheidsschuld zal voor het eerst boven 500 miljard uitstijgen. In normale tijden zouden dit dramatische cijfers zijn, maar het zijn vandaag allesbehalve normale tijden. De vraag is hoeveel zorgen we ons over die overheidsfinanciën moeten maken? Die vraag is extra relevant voor de beleidsbeslissingen over steunmaatregelen voor de tweede golf en over maatregelen voor de uiteindelijke relance.

De coronacrisis betekent dat delen van de private economie stilgelegd moeten worden om het virus onder controle te krijgen, en allicht nog belangrijker dat de hoge mate van onzekerheid gezinnen en bedrijven hun bestedingen en investeringen doet uitstellen. Onder meer voor dit soort crisissen zijn overheden 'uitgevonden'. In dit soort situaties speelt de overheid een cruciale rol om de economie met zo weinig mogelijk schade door de crisis te loodsen en om de economie wanneer dat mogelijk wordt terug te herlanceren. Er kan geen discussie over zijn dat overheden in deze context zeer krachtig moeten ingrijpen. Het risico om te weinig te doen in dit soort crisissen weegt zwaarder dan het risico om te veel te doen. Dat wil uiteraard nog niet zeggen dat de overheid over oneindige middelen beschikt om er tegenaan te gooien.

GEEN KOOPKRACHTPROBLEEM

Zo blijken allerlei voorstellen om de koopkracht te ondersteunen een populair antwoord op de crisis. Maar die voorstellen steunen op een verkeerde inschatting van de crisis en dreigen vooral uit

te monden in verspilling. Er is in deze crisis immers geen sprake van een breed koopkrachtprobleem. Volgens het Planbureau zal het gemiddeld reëel beschikbaar inkomen, de beste indicator van de gemiddelde koopkracht, in 2020 amper afnemen (-0,3%). De komende jaren zou de koopkracht terug toenemen (met 1,6% per jaar in 2021-2025).

Het gemiddelde cijfer verbergt wel een zeer uiteenlopende impact voor verschillende groepen in de samenleving. Een grote meerderheid van de gezinnen is financieel dus niet of nauwelijks geraakt door de coronacrisis. De echte koopkrachtproblemen zitten geconcentreerd bij een beperkt deel van de gezinnen, veelal de meest kwetsbaren. Dat impliceert dat het beleid moet inzetten op gerichte koopkrachtmaatregelen naar de beperktere groep kwetsbare gezinnen, niet op politiek aantrekkelijke koopkracht-cadeautjes voor iedereen.

GROEIPOTENTIEEL VERHOGEN

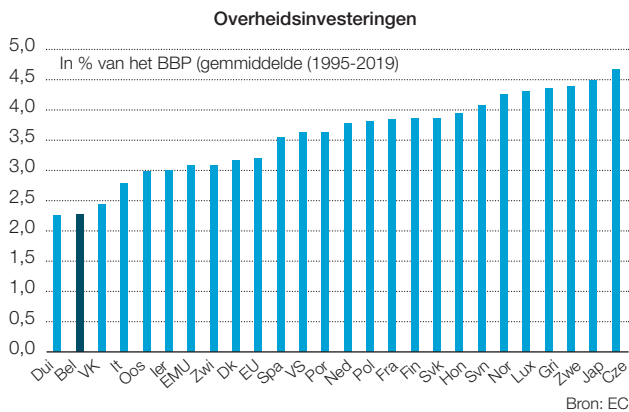
De focus van het steunbeleid moet vooral liggen op tijdelijke steunmaatregelen en maatregelen die ons economisch groeipotentieel structureel verhogen. Tijdelijke steunmaatregelen om gezonde bedrijven doorheen de crisis te helpen, beperken de economische schade. Bovendien verdwijnen die uitgaven automatisch eens de economie terug herleeft. Op die manier kunnen ze het begrotingstekort tijdelijk hoger duwen, maar vormen ze geen structurele extra uitgaven. Qua relance moeten we vooral mikken op groeiverhogende maatregelen. Via die extra groei betalen dit soort maatregelen op termijn zichzelf terug.

INVESTEREN, INVESTEREN, INVESTEREN

De beste weg uit de huidige crisis zal zijn via economische groei. En de meest voor de hand liggende manier voor onze overheden om daaraan bij te dragen is via extra investeringen. Onze overheden investeren al decennialang te weinig. De voorbije 25 jaar kwamen de overheidsinvesteringen in ons land uit op gemiddeld 2,3% van het BBP per jaar, na Duitsland het laagste van Europa. Dat is extra pijnlijk omdat België qua belastingdruk tot de Europese top behoort. Die belastingen gaan duidelijk niet voldoende naar investeringen. De huidige crisis is een ideaal startpunt om die historische beleidsfout bij te sturen.

Overheidsinvesteringen hebben een hogere economische impact dan andere overheidsuitgaven, uitkeringen of belastingen. En in periodes van onzekerheid neemt die impact nog toe.

Belgische overheden investeren al decennialang te weinig

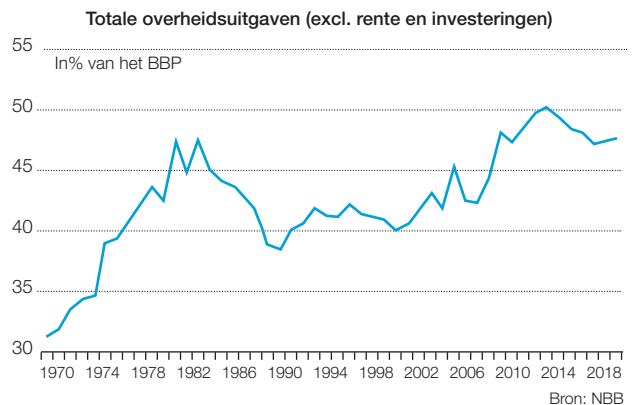


Volgens het IMF klimt de multiplier op korte termijn van overheidsinvesteringen in zo'n situatie ruim boven 2. Dat betekent dat voor elke euro extra investeringen de totale economische activiteit met meer dan 2 euro toeneemt. Op langere termijn ligt die impact nog hoger. Die multiplier maakt ook meteen duidelijk dat het geen probleem zou zijn om dat soort productieve investeringen te financieren met extra overheidsschuld, en al helemaal niet in het huidige klimaat van extreem lage rentes. Als we aansluiting willen vinden met Europese toptanden als Finland en Zweden, dan moeten onze overheden jaarlijks 2% van het BBP, of zo'n 9 miljard euro, extra gaan investeren. Niet éénmalig, niet gespreid over meerdere jaren, maar elk jaar opnieuw.

EN WAT MET DIE OVERHEIDSSCHULDEN?

524 miljard overheidsschuld, of 45.600 euro per inwoner, klinkt uiteraard spectaculair, maar dat soort grote getallen zegt vrij weinig. Schuld kan best afgezet worden tegenover een indicatie van de betaalcapaciteit. In die zin wordt de overheidsschuld doorgaans uitgedrukt in % van het BBP. Die schuldgraad klimt dit jaar richting 120%. Hoog, maar nog duidelijk onder de piek van 138% van begin jaren 90. Bovendien zorgen de omstandigheden de komende jaren voor een inherente neerwaartse druk op die overheidsschuld. Zolang de rente op de overheidsschuld lager ligt dan de nominale economische groei (d.i. groei plus inflatie) speelt er een effect van 'omgekeerde rentesneeuwbal'. De schuldgraad daalt dan automatisch als het begrotingstekort binnen de perken blijft. De gemiddelde rente op de overheidsschuld bedraagt vandaag 2%, en nieuwe schulden worden gefinancierd aan negatieve rentes.

Lopende overheidsuitgaven waren al hoog voor de crisis



Die omstandigheden impliceren dat de overheidsschuld geen probleem hoeft te zijn op voorwaarde dat de overheid na de huidige crisis het begrotingstekort structureel terug onder controle brengt en dat de rente laag blijft. Dat laatste blijft meer dan waarschijnlijk nog vele jaren het geval, dat eerste wordt een zeer moeilijke opgave, zeker in een situatie waarbij de vergrijzingsfacturen volop beginnen door te komen.

FOUTEN UIT HET VERLEDEN

De coronatekorten en -schulden hoeven geen probleem te zijn op voorwaarde dat het gaat om tijdelijke of groeiverhogende uitgaven. In het verleden werden die voorwaarden zelden vervuld. Meermaals kwam onze overheid met structureel hogere lopende uitgaven uit een crisis. De verhouding tussen onze publieke kapitaalvoorraad en onze overheidsschuld, de laagste van Europa, suggereert ook dat onze historische schulden vooral aangegaan werden voor lopende uitgaven, niet voor investeringen. Het risico dat we die fouten ook deze keer herhalen is reëel.

Met de coronacrisis lijkt het debat over de omvang en de effectiviteit van de overheidsuitgaven van tafel. En de nieuwe federale regering startte met een serieuze lijst van geplande extra lopende uitgaven zoals hogere minimumpensioenen, hogere uitkeringen, meer geld voor de zorg ..., die bovendien weinig uitmaken voor ons groeipotentieel. De klemtoon zou evenwel volop op productieve investeringen moeten liggen. Hopelijk zorgt deze crisis ook op dat vlak voor een kentering.

Bart Van Craeynest
Hoofdeconoom bij Voka en
auteur van 'Terug naar de feiten'



VEILINGTHEORIE:

de nobelprijs economie 2020 gaat naar Robert Wilson en Paul Milgrom

Veilingen zijn alomtegenwoordig: ze worden gebruikt om kunstwerken, groenten en fruit, woningen en wijn te verkopen. Met e-commerce kwamen daar vakanties, tweedehandswagens, en allerlei memorabilia bij. In de 18de eeuw werden ze gebruikt om de koopwaar van de Oost-Indië-vaarders te verkopen en noemde men ze vendutien. In het oude Egypte veilde men zout.

Alhoewel de veilingen voor deze producten de meest bekende zijn, komen ze qua gegenereerde omzet slechts op de tweede plaats. In veilingen van olievelden, bandbreedte, uitzendrechten voor sportwedstrijden en schatkistpapier gaan veel grotere bedragen over van de hoogste bidder naar de verkoper, waarbij deze laatste vaak de overheid is. En omgekeerd, wanneer de overheid zelf iets wenst te kopen, gaat ze tewerk via een aanbesteding, wat niets anders is dan een “omgekeerde” veiling: degene die hier de laagste offerte indient wint, mits te voldoen aan het lastenkohier.

Tevens gaan veilingen door onder heel wat verschillende “formaten”: bij Christies's en Sotheby's gebruikt men de welbekende “Engelse” veiling, waarbij de bidders hun bod aan het publiek (de andere mogelijke bidders) en de veilingmeester bekend maken, door bijvoorbeeld hun hand op te steken bij een door de veilingmeester voorgesteld bedrag. Andere mogelijkheden zijn biedingen onder gesloten omslag. Nu is het niet moeilijk aan te tonen dat beide formaten equivalent zijn inzake de verwachte opbrengst voor de verkoper, mits bij de bieding onder gesloten omslag het verkochte item naar de hoogste bidder gaat, maar die slechts het tweede hoogste bod dient te betalen.

Een cijfervoorbeeldje met 2 “gegadigden”: stel dat koper A een waardering heeft van 80 euro voor het item, terwijl B er 100 voor over heeft. Bij de Engelse veiling zal koper A haar handje niet meer in de lucht steken wanneer de veilingmeester 80 voorstelt, want dan heeft ze geen surplus meer wanneer ze koopt. Wanneer de veilingmeester dus 80 voorstelt wuift nog enkel koper B en wint de veiling. Beschouw nu even de veiling onder gesloten omslag en stel dat de winnaar zijn bod moet betalen. Dan zal die de afruil beginnen maken tussen minder dan zijn waardering van 100 te bieden om meer surplus te halen, maar daartegenover staat een geringere kans te winnen. Stel dat hij een bod van 75 in de omslag stopt en B geeft 78 door. Nu wint B, heeft een surplus van 2, en A laat een surplus van 20 liggen, wat hij kon bereiken door niet te jokken. Er kan dan eenvoudig worden aangetoond dat het beter is een veiling onder gesloten omslag te organiseren waarbij de winnaar niet zijn bod moet betalen, maar slechts het bod van de tweede hoogste bidder.

Dit omdat de bidders dan eerlijk hun waardering kunnen doorgeven. Merk op dat zowel bij de Engelse veiling als bij de veiling onder gesloten omslag de verkoper 80 ontvangt: nooit de 100 van de koper met de hoogste waardering.

“Iets is dus waard wat de tweede grootste zot er wil voor betalen, niet wat de grootste zot er wil voor geven.”

Dit resultaat staat bekend als het “Revenue Equivalence Theorema”: in termen van verwachte opbrengst leveren de verschillende veilingformaten dezelfde opbrengst voor de verkoper, en dat is tevens de hoogst bereikbare opbrengst. Dergelijk inzicht is enorm handig: de verkoper moet niet piekeren over welk veilingformaat het beste is, ze leveren allemaal dezelfde optimale opbrengst.

Maar de voorwaarden die moeten vervuld zijn opdat het Revenue Equivalence Theorema opgaat zijn restrictief: niet voor alle goederen en veilingformaten is dit het geval. Een anekdote: midden jaren 60 van vorige eeuw komt de CEO van een oliemaatschappij de bestuurskamer binnen met de mededeling: “Ik heb goed en slecht nieuws: het goede nieuws is dat we het winnend bod hebben uitgebracht op een olieveld, het slechte nieuws dat we 60 miljoen meer hebben geboden dan onze dichtste concurrent”. Wat is hier aan de hand? Waarom heeft het bedrijf zoveel teveel geboden? Het fenomeen staat bekend als “de vloek van de winnaar”.

Olievelden voldoen niet aan de restrictie dat het om een item gaat waarvoor elke koper een private waardering heeft, zoals bij een schilderij dat de ene koper mooier vindt dan de andere en er daardoor meer wil voor geven. Een olieveld heeft een gemeenschappelijke waarde die voor iedereen dezelfde is: er zit namelijk maar een bepaalde hoeveelheid olie onder de grond, maar de kopers kennen die niet exact.

Daarom gaan ze af op seismologische rapporten en blijkbaar kreeg de CEO van het bedrijf dat het winnend bod uitbracht een te optimistische peiling van de olievoorraad: alle anderen boden namelijk een pak minder. Dergelijke vloek van de winnaar is natuurlijk ook niet optimaal voor de verkoper: de vrees ten prooi te vallen aan de vloek schrikt mogelijkterwijs bieders af.

“De Belgische belastingbetaler zou er veel mee gebaat zijn mocht de schatkist haar veilingprocedures voor de maandelijkse veilingen van lineaire obligaties optimaliseren.”

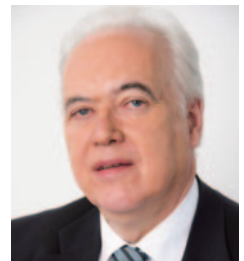
Andere omgevingen waarbij het Revenue Equivalence Theorema niet opgaat zijn de veilingen van bundels, of sequentiële veilingen van eenzelfde product. In dergelijke omgevingen speelt het veilingformaat namelijk wel een rol, en dat zijn precies de omgevingen die Milgrom en Wilson verder onderzochten. Daardoor kwam het meer algemeen “affiliated values”-model tot stand. Het is een combinatie tussen items met een private en gemeenschappelijke waarde (een duur schilderij is ook een beleggingsactief terwijl een olieveld wel een unieke waarde

heeft, maar de ene oliemaatschappij heeft misschien al meer olievelden dan een andere).

Milgrom bouwde rond het ontwerpen van optimale veilingen een onderneming die zowel advies geeft aan de verkoper als aan de kopers. De website van zijn onderneming vermeldt dat hij 1,2 miljard dollar bespaarde voor het Comcast consortium dat hij adviseerde in de veiling van kabelrechten.

Veilingformaten om te bestuderen zijn er genoeg: zo is het tot op heden niet duidelijk welk de rol is van het toelaten van niet-competitieve biedingen in veilingen voor schatkistpapier. Tevens richt recent econometrisch werk zich op het achterhalen van de waardering van de tegenstrevers om optimaler te kunnen bieden.

Prof. Dr. P. Van Cayseele



Meer dan 30 jaar ervaring met focus op kwaliteit

NCOI Learning en Fiscaal Informatief organiseren al meer dan 30 jaar seminars en permanente opleidingen over o.a. financiële, fiscale en boekhoudkundige onderwerpen.

Het Qfor-label, certificaten van beroepsverenigingen en de erkenning door de Vlaamse Overheid als opleidingsverstrekker tonen o.a. aan dat u van ons kwaliteit mag verwachten.

Klassikaal én digitaal leren

Klassikale opleidingen & seminars blijven een vaste waarde.

Daarnaast staan NCOI Learning en Fiscaal Informatief garant voor een ruim aanbod aan webinars en interactieve virtual classrooms in gespecialiseerde materies.

Meer info en inschrijven?

ncoi.be - fiscaalinformatief.be

De cirkel rond maken

De coronacrisis duwt het bewustzijn rond de klimaatkwestie naar een hoger niveau maar de transitie naar een duurzame en circulaire economie verloopt langs moeizame paden. Circulaire businessmodellen maken nochtans opgang en worden alsmaar lucratiever. Ze worden zelfs een wapen in een wereldwijde concurrentiestrijd.

MEER DAN EEN LAAGJE VERNIS

De verkiezing van Joe Biden tot president van de VS zou de klimaatdiscussie op het wereldtoneel een nieuwe wending kunnen geven. Nog significanter is wellicht de aankondiging van China dat het tegen 2060 koolstof-neutraal wil worden. Zo ook de ambitieuze doelstellingen van oliebedrijven die onder impuls van de 'lockdowns' ietwat noodgedwongen met plannen komen om hun koolstofafdruk de komende decennia gevoelig te verminderen, inclusief de afdruk van hun klanten stroomafwaarts wel te verstaan.

Bij dit soort aankondigingen stelt zich onmiddellijk de vraag naar mogelijke 'greenwashing'. Die is nooit veraf maar we mogen toch ook aannemen dat het hier om meer gaat dan een laagje vernis. De investeringsindustrie staat onder druk om bij de besteding van haar 89 biljoen dollar zogenaamde ESG-criteria (Environmental, Social, Governance) nadrukkelijk in acht te nemen. Blackrock en Vanguard lagen recent nog onder vuur omdat ze te weinig klimaaturgentie aan de dag leggen.

VAN DEFENSIEF NAAR OFFENSIEF

Deze crisis versnelt hoe dan ook een aantal trends die elkaar onderling versterken zoals dé-globalisering, digitalisering en verduurzaming. Ondernemingen zijn daarom voortdurend op zoek naar inspiratie om zich klaar te stomen voor een duurzame omslag. In grote lijnen zijn er twee manieren om daaraan te beginnen.

In het verleden vertrok men vaak vanuit een defensief oogpunt. 'Wat indien we door milieu of klimaat op een negatieve wijze in het nieuws komen?' Vandaag vertrekt men vanuit transitierisico's die ontstaan wanneer ondernemingen de gevolgen van de klimaatopwarming proberen in te dijken, bijvoorbeeld door over te schakelen naar een koolstofarm businessmodel. Die transitie kan gebeuren onder druk van consumenten, regelgeving of technologie. Maar steeds meer ondernemingen slaan deze eerder defensieve stappen over en schakelen meteen naar een offensieve strategie. Daarbij gaan ze op zoek naar duurzame of circulaire businessmodellen.

DUURZAAMHEID

Er zijn veel manieren om een onderneming duurzamer te maken. Er zijn 'quick wins' te realiseren bij de omgang met grondstoffen, energie, en afval. Sommigen daarvan zijn zo evident dat men ze vaak vergeet. Het betreft ingrepen zoals het wit verven van fabriekshallen zodat licht beter wordt weerkaatst of het werken met energiezuinige verlichting, het automatisch doven van lichten in gangen en kantoren. Uiteraard denken we ook aan de recuperatie van afval in het productieproces of het vermijden ervan door gebruik van grondstofefficiëntere productietechnieken. De lijst van duurzame verbeteringen is oneindig lang en voor elke onderneming anders.

Een handig en dankbaar instrument in dat soort denkoefeningen is, bijvoorbeeld, 'Sustatool' dat met steun van de Vlaamse overheid tot stand kwam en gratis beschikbaar is. Deze tool helpt ondernemingen bij het in kaart brengen van duurzaamheidsrisico's en het zoeken naar de meest voor de hand liggende verbeterpunten (mvovlaanderen.be/sustatool/algemeen). Begeleiding bij het gebruik van deze tool wordt overigens vaak gesubsidieerd.

CIRCULAIRE MODELLEN

Belangrijker dan die steun is het inzicht dat een meer ingrijpende verandering mogelijk of noodzakelijk is. Wanneer men wil vermijden dat vrachtwagens leeg terugrijden dan vergt dit een aanpassing van de logistieke keten maar mogelijks ook de productieplanning. De bestaande organisatiestructuur leent zich niet meer tot het implementeren van alle verbeteringsvoorstellen die op tafel liggen. Ondernemingen worden in dat geval uitgedaagd om hun zakenmodel in vraag te stellen.

Een inspirerend voorbeeld betreft Ray&Jules, een Vlaams bedrijf dat een koolstofvrije technologie heeft ontwikkeld om koffie te branden. Het was de eerste fundamentele innovatie in de sector sinds 1880. Het vergde een totaal andere manier van denken om tot die ontwikkeling te komen. Er was ook nood aan nieuwe partners om die technologie te ontwikkelen. Er was nood aan een totaal ander businessmodel.

Tot die vaststelling kwam men ook bij European Spinning Group uit Spiere-Helkijn. Dit bedrijf produceert garen voor kleding, technisch textiel en interieurstoffen. Het bedrijf heeft het initiatief 'hack your jeans' gelanceerd. Gebruikte jeans wordt ingezameld om er gerecycleerde vezel uit te halen, nadat ritssluitingen en andere onzuiverheden eruit werden verwijderd. Dit vergde nieuwe technieken en procedés. Het bedrijf kon de voorbije jaren zo 50 ton oude jeansbroeken uit de afvalberg halen om er gerecycleerd vezel van te maken.

VAN LINEAIR NAAR CIRCULAIR

Deze voorbeelden geven aan dat men meestal nood heeft aan een nieuw businessmodel dat duurzaamheid naar een hoger niveau tilt. Daarbij moet het spanningsveld tussen lineair en circulair worden overwonnen. Productieprocessen optimaliseren, besparen op energieverbruik, minder grondstoffen gebruiken, transport reduceren, ... Dat alles maakt de onderneming meer duurzaam.

Het wordt echter nog interessanter wanneer men die elementen samenbrengt in een geheel en op die manier niet alleen de koolstofuitstoot reduceert maar de cirkel ombuigt. Immers, al te vaak blijft aan het einde van de productielijn een hoeveelheid afval of grondstoffen die niet meer kan worden gerecycleerd. Vaak volgt dan een zeer energie-intensief afvalverbrandingsproces, zeg maar een crematorium voor grondstoffen.

Om dat te vermijden, is er nood aan circulaire modellen waarbij de lineaire cyclus wordt omgebogen zodat er een volledig gesloten cirkel ontstaat. Het afval van de ene, is de grondstof van de andere. Deze manier van werken associëren we vaak met de chemische sector waar ondernemingen hun productieprocessen letterlijk in elkaar hebben geschoven en tegelijk hun energieverbruik optimaliseren door recuperatie. De uitdaging bestaat erin om dit model te transponeren naar de rest van onze economie. Enkele voorbeelden kunnen ter inspiratie:

- **Deeleconomie:** Op het meest elementaire niveau houdt men de cirkel klein door het gebruik te intensifiëren of te delen. Stilstaande auto's en leegstaande gebouwen zijn een verspilling van grondstoffen en energie. Door te delen krijgen we een meer optimaal gebruik van de middelen. Voor individuele ondernemingen is het blijkbaar lastig om zelf een aanbod in de deeleconomie uit te werken: in een recente enquête van ETION maakt slechts 2 op 10 respondenten daar werk van. De uitdaging is echter om zich aan te sluiten op reeds bestaande platformen.
- **Hergebruik en herstemming:** In een tweede, iets grotere cirkel, gaan we producten hergebruiken zonder hun eigenheid te veranderen. Een tweedehandsauto krijgt een tweede leven bij een andere eigenaar. In de derde cirkel gaat we onderdelen van de auto hergebruiken in een andere auto of voor het herstellen van een ander apparaat. Een mooi voorbeeld van een Vlaamse onderneming die de idee van hergebruik toepast, is PMC Holding. Hun dochterbedrijf 'Nearly New Offices' probeert in overleg met klanten zoveel

mogelijk oude kantoormeubelen te recupereren en doet daarbij beroep op een circulair businessmodel. Afhankelijk van de wensen van de klant, krijgt men grote of kleine cirkels. De kleinste cirkel wordt gevormd wanneer meubelen worden hergebruikt. Lukt dat niet dan kan men proberen om ze te bewerken, zo nodig te herstellen. Eventueel krijgen de materialen een andere bestemming, bijvoorbeeld om er andere meubelen van te maken of iets totaal anders. Pas in de laatste fase gaat men over op recyclage.

- **Product as a service:** een beloftevolle manier van werken krijgen we wanneer de producent of aanbieder tevens eigenaar blijft van het product (of de materialen) waardoor die gemotiveerd wordt om de levensduur te verlengen en de voordelen van optimalisering te internaliseren. De Nederlandse architect Thomas Rau ontwikkelde samen met Philips het concept 'light as a service'. Philips blijft eigenaar van de lampen en verkoopt licht (hoeveelheden lux). Enkele Vlaamse ondernemingen pasten dit concept reeds toe in hun eigen sector. Desso (nu Tarkett) biedt 'Carpet as a service' aan; Derbigum ontwikkelde 'No roof to waste'. Recent kwam Viessmann op de B2B markt met 'heating as a service'. Door warmte te verkopen in plaats van verwarmingsketels ontstaat een duurzame dynamiek. De ketels worden geoptimaliseerd maar er ontstaat ook een druk om veel meer te werken met warmtepompen en zonne-energie.

NIEUWE NORMAAL

Het voorbeeld van Viessmann toont aan dat wie een duurzame weg inslaat, zichzelf tegenkomt maar tegelijk ook nieuwe deuren opent. Ondernemingen die ambitieus zijn, gaan een stapje verder. Ze zijn niet tevreden met een reductie van hun koolstofuitstoot maar willen neutraliteit en bekijken het grotere geheel.

Bij European Spinning Group heeft men met verschillende partners samengewerkt om tot het gewenste resultaat te komen. Het overtuigen van leveranciers en partners is een belangrijke randvoorwaarde voor succes. Het eigen aloude businessmodel in vraag stellen, is geen evidente en al zeker niet wanneer men in de productiekolom andere spelers mee over de brug wil trekken. Anderzijds creëert deze drastische ingreep enorm veel nieuwe opportuniteiten. Ze genereert ook heel veel positieve menselijke energie binnen organisaties. Het is geen toeval dat circulaire ondernemingen weinig problemen hebben met het aantrekken van talent. Circulair ondernemen is het nieuwe normaal.

Geert Janssens,
Hoofdeconoom ETION



LEUVENS ECONOMISCH STANDPUNT

De liquiditeit en de solvabiliteit van de bedrijven in de COVID-19-storm

Vanuit de vaststelling dat in dit COVID-19-jaar het aantal bedrijfsfaillissementen vreemd genoeg lager ligt dan in de afgelopen vijf jaar, ging Professor Hans Degryse wat dieper graven. Want de pandemie zet heel veel bedrijven hoe dan ook zwaar onder druk. Maar door de vele coronamaatregelen, o.a. om de liquiditeit van de bedrijven te ondersteunen, en het tijdelijk verbod om faillissementen uit te spreken, is dit slechts uitstel van executie. Prof. Degryse verwacht dat eenmaal deze ongeziene maatregelen ten einde komen er een golf van wanbetalingen van leningen zal volgen, met in zijn zog een golf van insolventie en faillissementen. Om te vermijden dat ook intrinsiek gezonde bedrijven er het slachtoffer van zouden worden, pleit hij ervoor om de focus te verschuiven naar duurzame solvabiliteit.

Dat laatste betekent dat enkel bedrijven en sectoren met post-COVID-19-potentieel worden ondersteund. Maar dat betekent tegelijk dat een verdere zombificatie van de economie moet voorkomen worden. Deze zombiebedrijven, waarvan er reeds teveel waren pre-corona, worden nu niet alleen verder in stand gehouden, maar er komen er nu ook een pak bij. Nochtans hebben deze bedrijven nauwelijks of geen toekomstperspectief, maar immobiliseren zij kapitaal dat veel beter naar groeiende en beloftevolle bedrijven en sectoren zou kunnen en moeten vloeien. Prof. Degryse roept dan ook de beleidsmakers op om hun beleidsmix te verschuiven richting economisch levensvatbare bedrijven en de steun aan de niet-levensvatbare (zombiebedrijven) af te bouwen. Onze economie heeft nood aan creatieve destructie. We hebben nieuwe motoren nodig om de potentiële groei te voeden, aldus de professor.

Om de solvabiliteit en het langetermijnpotentieel van ondernemingen te verbeteren kunnen beleidsmakers inspelen op verschillende dimensies. Vooreerst pleit hij ervoor dat wordt overgestapt van algemene steun naar gerichte steun. Zo zouden aan bv. de horecabedrijven voorwaarden voor steun kunnen worden gegeven, nl. alleen aan zij die zich aan 'het nieuwe normaal' aanpassen (bv. digitalisering, afhaalmaaltijdalternatief, ...).

Opmerkelijk is dat professor Degryse ook het systeem van de 'notionele interestafrek' van onder het stof haalt. Dat komt neer op een hogere fiscale aftrekbaarheid voor het versterken van het eigen vermogen van de bedrijven. Het systeem zou zo kunnen worden aangepast dat bedrijven die een extra kapitaalinjectie doen een grotere fiscale stimulans zouden krijgen, en/of extra's voor kmo's en voor bedrijven die bedrijfsplannen maken gebaseerd op 'het nieuwe normaal'.

Maar professor Degryse denkt ook aan méér. Hij ziet heil in een pandemisch aandelenfonds. Het gaat om aandeelachtige instrumenten die een deel van het risico nemen (en dus mogelijk ook in het verlies), maar dus bij goede resultaten ook deelnemen in de beloning van het bedrijf waarin kapitaal werd geïnjecteerd. Het is daarbij niet de bedoeling om de beslissingstructuur van het bedrijf te veranderen. Dit aandelenfonds wordt best op Europees niveau georganiseerd. Ondanks de evidente voordelen ervan heeft de Europese Commissie evenwel besloten om dit voorstel niet op te nemen in het Europese herstelmechanisme. Dan maar, zoals professor Hans Degryse suggereert, op Belgisch niveau opstarten?

Fa Quix

COLUMN MARTIJN HUYSMANS

ERKENNEN EN WAARDEREN

Wat is de taak van een academicus? De kans is groot dat uw antwoord op deze vraag afhangt van uw achtergrond. Mijn gok is dat de meeste mensen het geven van onderwijs beschouwen als de belangrijkste taak van een professor. Binnen de universiteit wordt er vaak echter meer belang gehecht aan het publiceren van onderzoek. Misschien vindt u ook dat academici een bijdrage moeten leveren aan het publieke debat. Als u het mij vraagt, zijn die drie elementen inderdaad belangrijk: onderwijs, onderzoek, publiek debat.

Er gaan ook stemmen op voor een bredere visie, soms samengevat in het letterwoord MERIT: management, education, research, impact, team. Als we impact even vereenzelvigen met deelname aan het publiek debat, dan komen naast de drie bovengenoemde elementen dus nog management en teamwork.

Traditioneel zijn academische bevorderingen vooral gebaseerd op onderzoek: veel publiceren en veel onderzoeksgeld binnenhalen. Onderwijs speelt een minder belangrijke rol, en de andere aspecten nog minder. Ondertussen gaan er echter stemmen op om alle aspecten van MERIT meer mee te wegen in het beleid qua erkennen en waarderen – waarvan het promotiebeleid een niet onbelangrijke pijler is.

HET ACADEMISCH CARRIÈREPAD

Misschien vraagt u zich af hoe het academische carrièrepad eruitziet. Tot op zekere hoogte is dat internationaal vergelijkbaar: je start als universiteit docent (Assistant Professor), daarna kan je hoofddocent worden (Associate Professor), daarna hoogleraar (Professor) en tot slot gewoon hoogleraar (Full Professor).

In sommige landen en wetenschapsdomeinen is het gebruikelijk om te werken met een “tenure track” – een traject naar een vaste aanstelling. Je start als universitair docent met een tijdelijke aanstelling, en na een vaste periode van een jaar of vijf maak je kans op een vaste baan. Vaak is dit een “up or out” systeem: je krijgt op het einde een vaste aanstelling als hoofddocent, of je moet op zoek naar een nieuwe baan.

Tussen een doctoraat en een aanstelling als docent zit er vaak nog een postdoc-periode. Meestal heb je in die periode meer tijd om je eigen onderzoek uit te bouwen dan als docent. Zo kan je met een goed gevulde onderzoekspijp aan een tenure track beginnen. Als docent moet je immers nieuwe vakken opzetten of overnemen en heb je in het begin vaak weinig tijd voor onderzoek, terwijl je wel voornamelijk daarop beoordeeld zal worden.

DRIE PROBLEMEN

Ik doe mijn werk als universitair docent graag. Toen ik pas begon in Utrecht was het een hele uitdaging om nieuwe vakken op te zetten. Ondertussen heb ik mijn draai gevonden. Mijn onderzoek loopt goed, ik publiceer regelmatig, en ik haal energie uit het onderwijs dat ik verzorg. Door het schrijven van blogs en actief te zijn op Twitter neem ik deel aan het publiek debat, en als lid van de examencommissie en toelatingscommissie heb ik ook enkele managementtaken.

Ik ben dus tevreden met mijn baan en voel me erkend en gewaardeerd door mijn studenten en collega's. Toch zijn er zeker dingen die mijns inziens beter kunnen. Hieronder licht ik er drie uit.

IEDEREEN PROFESSOR

In Vlaanderen hebben studenten en niet-academici vaak helemaal geen idee of iemand docent, hoofddocent, dan wel hoogleraar is.

Ze worden allemaal professor genoemd. Er is in mijn ogen ook niet zo'n groot verschil in functie: alle categorieën verzorgen in principe onderzoek en onderwijs. Wie dat goed doet maakt kans op promotie, maar het takenpakket verandert niet fundamenteel. Vaak hebben hoogleraren meer management-taken, maar dat is geen ijzeren wet.

In Nederland is er een groter verschil tussen de rangen. Dat moest ik tot mijn schade en schande kort na aankomst ervaren. Mijn man had aan een Nederlandse collega verteld dat ik Professor zou worden aan de universiteit. Dat vond die collega wel heel apart voor iemand van nog geen 30. Later bleek dat je in Nederland pas "Professor" bent als je hoogleraar bent. Als docent of hoofddocent ben je "doctor", maar geen professor. Een gênante situatie.

Nu, het ontbreken van de titel professor is maar een formaliteit. Wat wel belangrijk is, zijn bepaalde rechten die daarmee samenhangen. Zo heb je als universiteit docent in Nederland geen "ius promovendi": je kan geen promotor zijn van een doctoraat. Nochtans is het begeleiden van doctoraatsstudenten belangrijk voor je academische ontwikkeling, je onderzoek, en je carrière. De huidige oplossing in Nederland – dat je als dagelijks begeleider iemand kan begeleiden onder de naam van een hoogleraar die formeel promotor is – vind ik qua erkenning en waardering niet afdoende.

UBER VOOR ACADEMICI

In de VS wordt er de laatste jaren meer en meer gebruik gemaakt van Adjunct Professors. Dat is een type contract waarbij je een paar duizend dollar betaald krijgt om een volledig vak te verzorgen. Je bouwt geen sociale rechten op en hebt geen tijd voor onderzoek. De maanden waarin je je onderwijs voorbereidt word je niet betaald.

Veel van dergelijke adjunct professors verdienen uiteindelijk minder dan het minimumloon, komen niet meer toe aan onderzoek, en hebben dus ook weinig kans om ooit nog aan een vaste betrekking te komen. Maar voor de universiteiten is het natuurlijk lekker flexibel en goedkoop. Als er een jaar meer of minder studenten zijn dan pas je gewoon het aantal adjuncten aan. Uber voor academici eigenlijk.

In Vlaanderen en Nederland is het gelukkig niet zo erg gesteld. Maar toch is er in Nederland een debat aan de gang over tijdelijke docenten. Dat zit zo: in Nederland kan je een tijdelijk contract maar een bepaald aantal keer verlengen. Vaak verkiezen universiteiten dan om docenten "te laten gaan" wanneer dat punt gekomen is. Een gelijkaardig probleem doet zich voor in het Vlaamse middelbare onderwijs: scholen verlengen het contract van jonge leerkrachten niet om een vaste benoeming te vermijden. Gevolg: een carrousel van jonge krachten die van de ene instelling naar de andere moeten trekken.

ONGELIJKHEID TUSSEN MAN EN VROUW

Een derde belangrijk probleem is genderongelijkheid. Er zijn aanzienlijk minder vrouwelijke docenten. Kijken we naar de hoogleraren, dan is de toestand nog dramatischer: in 2016 was

slechts 18% van de Vlaamse hoogleraren vrouw. In Nederland ging het om 19%. Mede hierdoor verdienen vrouwelijke academici minder. Dat probleem is zeker niet uniek voor de academische wereld, maar je zou misschien hopen of verwachten dat universiteiten een baken van meritocratie en gelijkheid zijn. Quod non.

Teresa Bago d'Uva en Pilar García-Gómez, beide hoofddocent aan de Erasmusuniversiteit Rotterdam, publiceerden in vakblad *Economische & Statistische Berichten* een onderzoek naar ongelijke verloning tussen man en vrouw en tussen Nederlanders en niet-Nederlanders. Ze analyseerden de populatie docenten aan de Erasmus School of Economics. Het zal helaas niet verbazen dat vrouwen en niet-Nederlanders minder promotie maken en minder verdienen. Controlerend voor duur van aanstelling, verdienen niet-Nederlandse vrouwen bruto 400 euro minder per maand.

Wat mij wel verbaasde in deze studie was dat de loonverschillen niet enkel te wijten waren aan verschillen in promoties. Ik ontdekte dat er een systeem bestaat van *toelages*, waarbij sommige academici – met name de Nederlandse mannen – een maandelijkse toelage krijgen bovenop het tabelloon dat vastgekoppeld is aan hun functieniveau en anciënniteit.

PUBIEK DEBAT

Zo, dat waren drie problemen die ik zie in het Nederlandse hoger onderwijs: ongelijkheid tussen hoogleraren en docenten, een preciaire situatie voor tijdelijke docenten, en ongelijkheid tussen man en vrouw. Merk op dat ik vooral gefocust heb op promotie en verloning. Erkennen en waarderen is natuurlijk breder dan dat. Ik heb nog altijd een uitgeprinte e-mail van een student die me ervoor bedankte dat ik door mijn enthousiasme zijn interesse gewekt had voor economie. Geen mooier compliment dan dat.

U begrijpt dus dat ik tevreden ben met mijn baan en de erkenning en waardering die ik voel. Toch wilde ik het debat omtrent dit thema aanzwengelen. Wat vindt u eigenlijk de belangrijkste taak van een professor? Hoe vindt u dat erkenning en waardering vorm moeten krijgen aan de universiteit? En hoe ervaart uw erkenning en waardering als werknemer, zelfstandige, ambtenaar, of manager? Laat het me weten per e-mail (m.huysmans@uu.nl) of op Twitter (@MartijnHuysmans). Ik kijk uit naar uw reactie.

MARTIJN HUYSMANS

Martijn Huysmans is Assistant Professor (universitair docent) aan de Universiteit Utrecht.

Hij studeerde handelsingenieur aan de KU Leuven en behaalde een doctoraat toegepaste economie aan de KU Leuven. Hij doctorde met politiek-economisch onderzoek naar federalisme en de EU.

m.huysmans@uu.nl

Twitter: @Martijn Huysmans



BOEKONOMIKA

Boek Walter Wouters

Een econoomist die geen academicus is en tóch een boek schrijft ... dat moet iemand bijzonders zijn ... En die persoon, die hebben we gevonden in de econoomist Walter Wouters, EW Promotie 1980. De titel van het boek luidt: “*Bezinning voor jong en oud – onderwijs, vorming en samenleving – mens kunnen zijn in een meer verhardende en onrechtvaardige wereld*”. Het is niet alleen ‘geschiedenis’, maar ook een ‘bezinning over’ die geschiedenis. Wij hadden hierover een kort vraaggesprek met Walter.

WAT WAS JOUW MOTIVATIE OM DIT BOEK TE SCHRIJVEN?

Als je van jongsaf tot je pensioen je eigen College bezig gezien hebt en hebt zien evolueren, kan je moeilijk anders dan daarover na te denken, maar het toch ook neer te schrijven en te delen met zoveel mogelijk mensen ... Als je zowel als leerling en als leraar zoveel jaren positief bezig geweest bent in dat College, moet je daar achteraf toch ook nog eens kunnen op terugkomen, je verhaal kunnen doen en wijzen op enkele belangrijke evoluties of tekortkomingen die het leven en leren in schoolverband sterk beïnvloeden.

HET REFEREERT AAN HET SINT-ROMBOUTSCOLLEGE IN MECHELEN, MAAR WAAROM IS HET OOK EEN INTERESSANT BOEK VOOR WIE ER NIET NAAR SCHOOL IS GEWEEST?

Als je mijn motivatie leest, is het duidelijk dat de school het uitgangspunt is, welke dan ook, maar gaat het vooral over het belang van de opvoeding, de vorming, de relaties, het samenleven en de ontwikkeling van onze samenlevingen.

WAT ZIJN ÉÉN OF ENKELE VAN DE BELANGRIJKSTE GEDACHTEN UIT JOUW BEZINNING?

Je kan er niet omheen, niets voor niets, een mens moet ‘leren werken’, een mens moet ‘een hoger doel kunnen bereiken’, een mens moet een ‘sociaal wezen worden’, maar dit alles is in onze relaties en in samenlevingen niet altijd duidelijk, laat staan evident en natuurlijk!

HEB JE OOK AANBEVELINGEN VOOR HET ONDERWIJSBELEID IN VLAANDEREN?

Geef onze leerlingen een ‘stevige basis’, leer ze eraan werken, of ermee werken; toon wat belangrijk is in het leven en maak duidelijk waarom, leer wat solidariteit is en samenwerking dit in tegenstelling tot consumptiedrang, uitbuiting en overdreven winstbejag. Doelstellingen, pedagogische richtlijnen, zijn ze duidelijk? En worden ze toegepast door iedereen? Of is dit allemaal ‘pro forma’ of naar eigen goesting en overtuiging?

TOT SLOT EEN NEVENVRAAGJE: IN DEZE CORONA-TIJD, VIND JE DAT DE SCHOLEN MAXIMAAL MOETEN OPEN BLIJVEN? WAT IS JOUW MENING DAAROVER?

Leerlingen hebben ‘nood’ aan school en opvoeding. Tracht de school maximaal te doen ‘leven’, zoniet krijgen we een ‘afstandelijk gebeuren’, waar het sociale leren en leven achteruitgaat.

Voor meer info: walterwoutersrc@hotmail.com of 0483 60 55 54.

Fa Quix

Professor Leo Sleuwaegen:

“Er is nu veel meer aandacht voor de micro-observatie, de onderneming.”



2020 was het jaar waar een virus een grote impact had op de faculteit, haar personeel en studenten. Maar 2020 was ook het jaar waarin de faculteit afscheid nam van een van haar professoren. Zo startte prof. Leo Sleuwaegen het academiejaar na 40 jaar als *emeritus met opdracht*. Een echte emeritaatsviering kon omwille van corona nog niet plaatsvinden. En helemaal afscheid nemen, doen we natuurlijk ook niet. Maar voor een afscheidsinterview nam prof. Sleuwaegen graag de tijd. Een gesprek met een professor die graag als bruggenbouwer herinnerd wil worden.

HOE KIJKT U TERUG OP UW TIJD AAN DE FEB? WAT ZIET U ALS DE BELANGRIJKSTE EVOLUTIES IN DE FACULTEIT EN IN UW ONDERZOEKSGROEP MSI?

Ik ben sinds dit academiejaar op emeritaat en heb er een carrière van exact 40 jaar aan de FEB opzitten. Dankbaarheid overheerst want het was een erg interessante omgeving zowel voor mijn persoonlijke ontwikkeling als voor de dynamiek van de onderzoeksgroep. De grootste evolutie in die 40 jaar zie ik eerst in het aantal studenten. We zijn nu de grootste faculteit geworden, zeker na de integratie met onze vier campussen. Ik heb gezien hoe dat ons toch meer impact heeft doen krijgen, meer invloed ook in hogere echelons. Rector Luc Sels heeft uiteraard een FEB-verleden, maar we hebben vanuit de faculteit ook al vice-rectoren en een algemeen beheerder gehad.

Verder heb ik gezien dat vroeger op wetenschappelijk vlak internationaal publiceren eerder een uitzondering was. Nu is dat echt de regel. We zijn een belangrijke onderzoeksinstelling geworden met veel meer impact dan vroeger. Ook met veel meer *faculty*, die bovendien meer gespecialiseerd is. Die evolutie is ontstaan door de grootschaligheid waar we nu mee werken. Daardoor zijn er gespecialiseerde onderzoeksgroepen gekomen zoals ook MSI er eentje is (department of Management, Strategy and Innovation nvdr.) en waar ik ook heel wat aan bijgedragen heb. Er zijn trouwens twee van mijn oud Phd-studenten ook aan MSI verbonden, René Belderbos en Reinhilde Veugelers. Bij Reinhilde was ik wel nog co-promotor omdat ik te jong was om promotor te zijn. René was mijn eerste doctoraalstudent, eerst aan de Erasmus Universiteit van Rotterdam. Nadien is René bij ons gekomen. MSI heb ik zien uitgroeien tot een excellente onderzoeksgroep, heel internationaal gepositioneerd.

Ik heb ook de infrastructuur zien veranderen. We zijn begonnen in donkere lokalen in de Dekenstraat, met veel mensen in één kantoor. Nu zitten we al 20 jaar zeer comfortabel in het Hogenheuvcollege. Nu, al die evoluties zijn positieve trends waarbij ik de faculteit heb zien bloeien en groeien.

UW ACADEMISCHE LOOPBAAN STOND VOORAL IN HET TEKEN VAN DE INDUSTRIËLE ECONOMIE EN STRATEGIE. WAT ZIJN ENKELE BELANGRIJKE TENDENSEN IN UW VAKGEBIED?

Allereerst heeft dat vakgebied veel aan belang gewonnen met groeiende impact ook in andere domeinen, bv. in internationale economie en in internationaal ondernemen. We zien nu dat er zoveel heterogeniteit is, dat er zoveel verschillen zijn tussen ondernemingen die maken dat de vroegere macro-economische modellen waar verondersteld werd dat alles in dezelfde richting gaat, achterhaald zijn geworden. Er is nu veel meer aandacht voor de micro-observatie, de onderneming.

Ook op het vlak van beleid is het interessant om te zien dat er meer aandacht gaat naar groeiondernemingen. Daarnaast zijn er ook de zogenaamde zombie-ondernemingen, die al lang verdwenen zouden moeten zijn, maar die maar blijven overleven. Vroeger raakten deze fenomenen ondergesneeuwd in macro-economische modellen. We leven nu ook in een wereld waarin er veel meer dynamiek en veel meer vernieuwing is dan vroeger. Die wereld vraagt dat industriële economie hier de nodige theoretische en empirische onderbouw voor geeft. Het is allemaal alleen maar boeiender geworden.

U HEEFT JARENLANG HET INTERNATIONALE GEDRAG VAN BEDRIJVEN BESTUDEERD. WELKE VERANDERINGEN ZIET U DAAR?

Dat wisselt enorm. Ik heb de periode in de jaren 90 mee-gemaakt van felle globalisering: toen was alles wat globaal was beter. En onvermijdelijk: de idee van één grote, vlakke wereld. Nu zien we de laatste jaren hoe dat weer helemaal omgedraaid wordt naar het afschermen van markten omwille van culturele verschillen, verschillen in marktorganisatie, ... Denk maar aan China ten opzichte van de rest van de wereld. Dat alles maakt dat het blinde geloof in globalisering helemaal is verdwenen. De EU worstelt hier bijvoorbeeld mee. De lidstaten hebben veel onenigheid, ook wat dan de juiste koers zou moeten zijn. Het vakgebied internationaal ondernemen binnen die nieuwe omgeving is alleen maar boeiender, maar ook moeilijker geworden.

WAT IS HET BELANG VAN DE INDUSTRIE VOOR ONZE ECONOMIE. EN HOE ZIET U HAAR TOEKOMST?

Dat is een oude vraag (lacht). De Industrie is een sector die veel voordelen heeft en die ons snel heeft doen groeien in het verleden omdat de productiviteitsgroei enorm is geweest door bv. automatisering. In België denken we dan aan de havens en de activiteiten in de chemie. Industrie is dus belangrijk, maar verandert voortdurend. Veel nieuwe industrie die is ontstaan, is kleinschaliger en diverser, waarbij men veel meer de ganse keten van a tot z is gaan ontkoppelen. Sommige deeltjes blijven in België, maar ook veel deeltjes worden uitbesteed aan andere landen. Nieuwe productietechnieken zoals bv. 3D-printing zorgen ervoor dat men kleinschaliger kan werken, er is bovendien ook een koppeling met veel nieuwe producten. Men spreekt op dat vlak ook van industrie 4.0 of zelfs meer. Er is dus zeker nog een toekomst voor de industrie, maar ze zal fijner zijn, anders, meer gespecialiseerd.

Daar waar het vroeger om grootschalige productie ging die voor wereldmarkten bestemd was, gaan we nu naar een kleinschalige productie. Voor België is het natuurlijk nog altijd van zeer groot belang dat we de kapitaalintensieve industrie hier houden, want dat is een productieve motor van onze groei, dus we mogen die niet zomaar laten verdwijnen. En daar is ook geen reden toe ondanks het feit dat men dikwijls zegt dat het onvermijdelijk is dat die kapitaalintensieve industrie verdwijnt. Zolang de condities goed zijn, is er geen reden voor dergelijk doemdenken. Denken we hierbij aan een goede infrastructuur, goede bereikbaarheid en ervoor zorgen dat het vanuit fiscaal oogpunt niet oninteressant wordt.

Nu, we zijn een diensteneconomie geworden en met meer dan 75 % van onze activiteiten in die sector is het belangrijk dat we zeker ook hier nog zoeken naar ruimte voor verbetering: er zou nog veel meer geëxporteerd kunnen worden, maar we schermen nog teveel die diensten af. We hebben vooral ook nood aan innovatie, internationalisering van onze diensten. Daar ligt een grote uitdaging voor de toekomst.

WAAR HEEFT U IN UW ACADEMISCHE CARRIÈRE HET MEESTE VOLDOENING UITGEHAALD?

Ik heb het altijd heel belangrijk gevonden om wat ik theoretisch bestudeerde te koppelen aan de praktijk. Bovendien heeft ondernemerschap mij steeds bijzonder geboeid doorheen mijn academische carrière. Zo heb ik zelf een aantal ondernemingen opgericht en ik heb ook de Vlerick School of Business vanuit Leuven op poten gezet. Da's een totaal andere wereld die veel meer praktijkgericht is. Alhoewel aangemoedigd vanuit het rectoraat, was daar op dat moment wel nogal wat weerstand rond. Ik heb ook de leerstoel ondernemerschap van Cera, later KBC, vorm gegeven en ben daar gedurende 6-7 jaar titularis van geweest. Dat zijn de zaken die er voor mij zo meteen boven uitsteken.

HOE BELANGRIJK VINDT U HET CONTACT MET DE BEDRIJFSWERELD VOOR UW ACADEMISCH WERK?

Heel belangrijk. Ik heb daar ook heel veel van geleerd. Uiteindelijk is er niets zo plezierig om vast te stellen dat een bepaalde theorie werkt, en zeer relevant is. Ik heb ook veel consultancy gedaan, adviezen verleend aan allerlei instanties en bedrijven. Die samenwerking was ook zeer boeiend, je leert natuurlijk veel vanuit de praktijk. Dat is toch ook een goede raad die ik aan de faculteit wil geven om de input van het bedrijfsleven zeker niet te verwaarlozen. Het is iets dat baten heeft langs beide kanten.

U HEEFT GEDURENDE VELE JAREN UW MANDAAT AAN FEB GECOMBINEERD MET EEN AANSTELLING AAN DE VLERICK BUSINESS SCHOOL. WELKE GELIJKENISSEN EN/OF VERSCHILLEN ZIET U QUA BEDRIJFSCULTUUR TUSSEN BEIDE INSTELLINGEN? WELKE SLOOT HET MEESTE AAN BIJ UW EIGEN PERSOONLIJKHEID?

Ik was echt een *inbetween*, een koppelaar van twee andere werelden. Het *business model* is totaal verschillend. Bij Vlerick gaat het om een professionele opleiding die je voorbereidt op de praktijk. Daar is ook een dienstverlening aan gekoppeld die daar helemaal op aansluit. Studenten zijn ook veel meer actieve participanten. Da's een totaal andere wereld dan die van de faculteit. Maar ik moet zeggen dat doorheen de laatste jaren onder impuls van onze toenmalige decaan, nu rector Luc Sels, er heel wat inspanningen geleverd zijn om ook die bedrijfs-economische manier aan de faculteit binnen te brengen. Maar het blijven toch twee andere werelden. Onze opleidingen zijn academisch, theoretisch waar we mensen universeel proberen voor te bereiden. De faculteit 'specialiseert', wat op zich niet slecht is. Maar we moeten toch goed opletten dat die universaliteit en multidisciplinariteit niet ondergesneeuwd geraakt. En dat er zoals gezegd genoeg contact met de praktijk, het bedrijfsleven, blijft bestaan.

Ik heb altijd tussen die twee werelden gestaan en in het begin was het zeer ongemakkelijk voor mij om die twee te verzoenen. Aan de faculteit was er heel wat wrevel dat wij ons goed MBA-programma inbrachten bij Vlerick, dat daardoor zagezegd



minder academisch zou worden. Bij Vlerick was er de vrees dat we de starre universiteitsmentaliteit zouden binnenbrengen bij de Business School. Die twee werelden verzoenen was niet eenvoudig, maar ik ben er trots op dat met begrip voor de twee werelden en door de samenwerking met excellente decanen dat toch gelukt is. Ik heb het academische wel benadrukt bij Vlerick binnen de uitbouw van een academische business school. Maar je moet dat wel in een context van een professionele opleiding blijven zien, waar het oog voor de praktijk enorm belangrijk is. Het onderzoek aan Vlerick moet niet alleen rigoureuus maar ook relevant zijn voor de praktijk. Bij de faculteit ligt meer de nadruk op het rigoureuze en het academisch vernieuwende.

HEBT U HET GEVOEL DAT FEB EN DE VBS DOORHEEN DE JAREN NAAR ELKAAR TOEGEGROEID ZIJN, OF ZIJN ZE NET UIT ELKAAR GEGROEID? BEN U NOG ACTIEF IN DE VLERICK SCHOOL?

Die zijn op vlak van begrip zeker naar elkaar toegegroeid. Het is ook makkelijker om elkaars logica te begrijpen en respect te hebben voor elkaar als beide partijen succesvol zijn. Ook de verschillen kan men beter plaatsen zonder de aversie die in het verleden toch aanwezig was. Er was de vrees dat er vervlakking naar middelmaat zou optreden, maar net omdat beide partijen excellent zijn geworden is er begrip voor elkaar.

Ook bij Vlerick heb ik ondertussen mijn activiteiten afgebouwd omdat het gekoppeld is aan een partnership. Als partner wordt een actieve bijdrage verondersteld. Die ook niet meer compatibel zou zijn met mijn emeritaatsstatuut aan de universiteit. Nu, sowieso is verjonging geen slechte zaak (lacht).

NET ALS VERSCEIDENE ANDERE COLLEGA'S VAN UW GENERATIE, HECHTTE U AL VEEL BELANG AAN INTERNATIONALISERING IN EEN PERIODE WAARIN DAT VOOR KU LEUVEN NOG VEEL MINDER DAN NU 'BON TON' WAS. HOE KIJKT U TEGEN HET MEER RECENTE INTERNATIONALISERINGS-TRAJECT VAN FEB EN KU LEUVEN AAN?

Ik denk dat dat heel belangrijk is. We zijn niet meer de universiteit van het Hageland hé! (lacht). We spelen mee in de wereld en op alle vlakken is de academische wereld werkelijk grenzeloos geworden. En dat is een heel mooie zaak. Ik vind de hele Erasmusbeweging die er gekomen is de beste verwezenlijking ooit. Het uitsturen van onze studenten naar andere instellingen en omgekeerd levert een enorme meerwaarde, voor de faculteit en de KU Leuven in het algemeen. Ik heb dat zelf altijd gevonden in mijn colleges waar uitwisselingsstudenten een positieve impact hadden op de eigen groep. Die uitwisseling van culturen is enorm belangrijk geweest. Ik denk dat dat heel waardevol is, niet enkel voor het leerproces, maar ook voor het ondernemerschap bv. Want men krijgt daardoor echt nieuwe perspectieven.

Ook op vlak van onderzoek is de internationalisering enorm doorgedrongen. Ik heb ook veel internationale collega's en die komen naar Leuven omdat we in onze domeinen het heel goed doen. Dat bevrucht ook, dat brengt nieuwe manieren van werken mee, nieuwe netwerken. En da's fantastisch. Ik kan enkel maar zeggen dat die hele internationalisering zeer geslaagd is en zelfs nog veel verder kan gaan wat mij betreft.

HEEFT U NOG TIPS VOOR UW COLLEGA'S EN DE FACULTEIT IN HET ALGEMEEN?

Een van de zaken die ik belangrijk vind, is dat we toch eens moeten nadenken over de verdere integratie. Ik zou willen vragen om daar voldoende openheid voor te hebben. Probeer naar nieuwe werkvormen te zoeken en nieuwe manieren van samenwerken. Belangrijk is verder dat we meer nog dan vroeger – da's wel al aan het groeien in de faculteit – het menselijk aspect, het menselijk kapitaal dat er is voldoende begeleiden en dat we een aangename werksfeer blijven creëren. Dat het allemaal niet te competitief wordt, maar dat we oog blijven hebben voor samenwerking in de toekomst en met voldoende openheid. Uw leven is meer dan uw werk. Zorg dat u in balans blijft met uw privéleven, uw gezin.

TOT SLOT: WAT ZIJN UW TOEKOMSTPLANNEN?

Wel, ik ben nog actief in heel wat verenigingen. Ik ben ook een *artlover*, ik hou van kunst. Ik heb dat tijdens mijn carrière altijd wat minder belangrijk moeten vinden. Daar kan ik mezelf nog verder ontwikkelen. *Shared value* vind ik ook belangrijk, hoe kunnen ondernemingen zich inzetten voor de gemeenschap. Dat gaat volgens mij ook belangrijker worden in de toekomst. Ik ben zelf ook in mijn eigen onderneming adviseur (zie ook kaderstukje) en daar heb ik nu ook wat meer tijd voor. Ik zit er ook in de Raad van Bestuur en kan daar ook meer bijdragen dan vroeger in het helpen van het opzetten en het richten van de strategie. Daar heb ik nu meer zin in en meer tijd voor.

Ik ben ook qua wetenschappelijke interesse bezig met creativiteit: hoe kun je creativiteit meer in de economie krijgen en in het algemeen in de maatschappij. Ik zat bij Flanders DC – District of Creativity – gedurende meer dan tien jaar in het bestuur, en heb daar heel wat inspiratie gevonden, die ik nu in de praktijk kan brengen. Er blijven dus meer dan genoeg uitdagingen over!

Michael Boelaert

BIO LEO SLEUWAEGEN

Leo Sleuwaegen is emeritus hoogleraar Bedrijfseconomie, Strategie en International Business aan de KU Leuven, en emeritus hoogleraar aan de Vlerick Business School. Hij bekleedde ook de leerstoel Europese integratie en bedrijfsstrategie van de Erasmus Universiteit Rotterdam en doceerde een aantal jaren aan het Europacollege in Brugge, de Bocconi Universiteit in Milaan en aan de Universit  Paris 1, Sorbonne-Panthéon.

Behalve als expert-consultant voor de Europese Commissie, het Europees Economisch en Sociaal Comité (EESC), Wereldbank, OESO, UNCTAD, de Belgische en Vlaamse overheid en grote internationale bedrijven, was hij ook lid van verschillende adviserende overheidsinstanties en organen, waaronder de Belgische Federale Raad voor Duurzame Ontwikkeling, de Belgische Centrale Raad voor het Bedrijfsleven, het Federaal Observatorium voor de farmaceutische industrie, de Strategische Adviesraad Internationaal Vlaanderen van de Vlaamse overheid en als stichtend bestuurslid van Flanders District of Creativity.

Als academische vertegenwoordiger voor België was hij lid van het Uitvoerend Comité van de European Association for Research in Industrial Economics (EARIE), (1992-1996) en in het bestuur van de European Academy of International Business (2015-2020).

Zijn academische werk concentreert zich op de dynamiek van bedrijven in hun markt- en niet-marktomgeving. Belangrijke onderwerpen zijn onder meer de veranderende

wereldwijde netwerken van multinationale ondernemingen en de groei van bedrijven in zowel ontwikkelde als ontwikkelingslanden. Zijn meest recente werk concentreert zich op de rol van de creatieve klasse bij het stimuleren van innovatie en de ontwikkeling van snelgroeiende bedrijven in de regio.

Zijn publicaties omvatten meer dan honderd boeken, hoofdstukken in boeken en artikelen. Hij was lid van de redactieraad van het International Journal of the Economics of Business, van het Journal of Industrial Economics en adviserend redacteur van het Journal of International Business Studies.

Hij ontving verschillende prijzen voor zijn academische werk, waaronder de doctoraatsproefprijs van de Academy of International Business, (New York, 1985) en van IRM 'Institut de Recherche et d'Information sur les Multinationales'. Genève, 1985, en onlangs de GSJ Global Strategy Research Prize van de EIBA voor zijn werk over de wereldwijde strategieën van multinationale ondernemingen in 2018.

Naast zijn academische carrière is Leo Sleuwaegen ook actief in het bedrijfsleven, als bestuurder van DNBBA, een dochteronderneming van Brussels Airport, en als bestuurder van IDEA-Consult, een in Brussel gevestigd adviesbureau dat hij samen met Wim Van der Beken oprichtte.

VANESSA NAEGELS

Dissecting financial barriers for female entrepreneurs in Tanzania

In September 2020 Vanessa Naegels defended her doctoral dissertation about financial barriers encountered by female Tanzanian entrepreneurs. Although more than 50 percent of the countries' small businesses are owned by women, only a minority of these entrepreneurs apply for formal loans to finance their activities. For four years Vanessa researched their main problems and how these can be alleviated.

HOW DID YOU COME TO THIS TOPIC WHILE YOU ARE SPECIALISED IN ACCOUNTING?

After my Master in accounting at KU Leuven, I went to the London School of Economics for a postgraduate study. While I was there, professor Bert D'Espallier contacted me about this topic as he knew that I was interested in a PhD. VLIR-UOS would provide funding for the research through the VLADOC programme and Tanzania is one of their partner countries. Prof. D'Espallier had some contacts there. So the main idea was his, but I did not have to think very long. I am very interested in gender equality and female entrepreneurship and I wanted to have an impact with my PhD. This clearly was an opportunity to do research with practical implications towards a positive change.

THE FACT THAT FEMALE ENTREPRENEURS IN EMERGING ECONOMIES ARE UNDERFINANCED CAN NO LONGER ONLY BE EXPLAINED BY LACK OF SUPPLY. BOTH BANKS AND A GROWING NUMBER OF MICROFINANCE INSTITUTIONS (MFIS) OFFER FORMAL LOANS, STILL ONLY A MINORITY OF FEMALE ENTREPRENEURS APPLY. WHAT PUTS TANZANIAN WOMEN OFF?

There are several reasons but I first need to point out that most of my research did not include male entrepreneurs, so we cannot make any comparative claims. The issues investigated are not strictly 'female', but they do tend to be more problematic for female entrepreneurs, hence my focus. The commercialisation of banks and MFIs brought about a whole set of new problems. Because of the great lack of public information to assess credit risk and distinguish between high- and low-risk borrowers in emerging economies, credit providers try to reduce the hazard. Very high interest rates (e.g. 30 percent or higher for a micro-



VANESSA NAEGELS

- Teaching Assistant for the Accounting Department and thesis supervisor at KU Leuven and the University of Hasselt. Formerly also taught (sustainable) finance topics and female entrepreneurship.
- 2020, KU Leuven - Doctor in Business Economics, 'Alleviating financial barriers for women-owned enterprises in Tanzania'
- 2015-2019, KU Leuven - Doctoral Degree programme in Business Economics
- 2014-2015 London School of Economics and Political Science (LSE) - Master in Accounting and Finance, Postgraduate
- 2010-2014 Hogeschool Universiteit Brussel/KU Leuven, Master in Accountancy

finance loan with little or no collateral) and high collateral requirements (e.g. more than 100 percent of the borrowed amount) are two reasons why female entrepreneurs do not apply. Also, even if they are willing to provide collateral they may need the approval from their husband or family.

DO YOU SEE ANY SIMILARITIES WITH FEMALE ENTREPRENEURSHIP IN BELGIUM OR EUROPE? WE TEND TO LINK IT WITH (HIGH-TECH) INNOVATION, BUT THE CONTEXT IN TANZANIA IS NO DOUBT COMPLETELY DIFFERENT.



Indeed, there is a big difference. More than half of small businesses in Tanzania are owned by women, which is much more than over here. After all, in Belgium women have plenty of opportunities for paid employment. In emerging countries that is not always the case. For women in Tanzania who want to work, the easiest way is to start a business. As a consequence, their entrepreneurship is often not a conscious choice, they simply are pushed into it. This is what we call subsistence entrepreneurship. They do not start a business because of an innovative idea, but because they want to earn some extra money and a business allows them to combine that with their household. So female entrepreneurs are ubiquitous but plenty of them merely buy goods to sell them elsewhere with a small profit margin, which is not a very sound business plan. Despite the different context, I do think that a number of problems which we see in Tanzania could be relevant in a western context, for instance when we look at female minority or immigrant entrepreneurs over here. They might face similar problems, specifically when you look at our findings with regard to borrower discouragement. We found borrowers to be discouraged by low self-confidence and a negative perception of formal loans and that can be relevant over here as well. I would really like to research that in the future.

'BORROWER DISCOURAGEMENT' IS A CENTRAL TOPIC IN YOUR THESIS. WHAT IS IT AND WHY IS IT IMPORTANT?

Borrower discouragement has become a topic in finance research in the past 3 to 4 years and I have dedicated the final two papers of my thesis to it. To put it very simply, discouraged borrowers are entrepreneurs who need external financing for their business but do not apply because they hold negative perceptions towards loans or towards the business environment. These perceptions are very broad, going from the above-mentioned interest rates and collateral requirements over the related risks up to inappropriate behaviour by loan officers. I was shocked to hear about loan officers asking for bribes and even sexually harassing women. Borrower discouragement amongst female entrepreneurs is a problem because it leads to

underinvestment and forgone economic growth potential in the long run. Previous research has shown that female entrepreneurs actually contribute more to poverty reduction than their male counterparts because they invest more in their family and communities. One important remark though: it is very difficult to distinguish between female entrepreneurs who are discouraged and would actually qualify for a loan if they applied and the ones who would not. Again: information to assess how healthy businesses are is scarce in Tanzania, while the high rate of subsistence entrepreneurship increases the need to clearly distinguish between high-risk and low-risk borrowers. To further complicate matters: a high-risk borrower could still get a loan because they personally know an officer or through a bribe ...

CAN WE SAY THAT THE NOVELTIES IN YOUR RESEARCH ARE BOTH ZOOMING IN – BY ANALYSING THE ENTREPRENEURS' PERCEPTION OF FORMAL LOANS AND THE IMPACT OF THEIR NETWORK - AND ZOOMING OUT – BY ANALYSING THE IMPACT OF REGULATORY AND INSTITUTIONAL VOIDS - ON THE FINANCIAL BARRIERS?

The main contribution of my research is the focus on the demand side. The majority of previous research on female entrepreneurship and its underfinancing, looks at the supply side. Since there are plenty of issues on the demand side, I looked at why female entrepreneurs do not apply for loans. Borrower discouragement is a potential reason and we were one of the first papers to look at the underlying process: how do female entrepreneurs become discouraged? Which perceptions lead to discouragement and how? We also investigated the impact of institutions on financing choices, which is not new, but previous research often looks at the macro-level: it shows that a better developed framework increases the start-up rate. We took it a step further and found that perceptions of institutions also influence individual financing choices which entrepreneurs make. That is where a lack of gender equality, both in regulations and cultural practices, play a part but also the lack of property and contract rights and corruption.

WHAT WERE THE MOST SURPRISING FINDINGS OF YOUR RESEARCH?

Overall, I was particularly struck by the large influence of perceptions on financing choices, because most economic research is based on the assumption that entrepreneurs and economic actors are rational and decide based on facts. This is very far from what we saw in reality. Our interviewees' reasons for not applying for loans were often based on stories they heard. Also, in our research more educated entrepreneurs proved to be more discouraged than less educated entrepreneurs, while previous research shows the opposite. Finally, we also found that entrepreneurs who network formally perceived more problems with formal loans than the ones who network informally. This surprising opposing effect is the most complex issue of my thesis. I have discussed it with my supervisor and the committee but we did not find a definite explanation. It might be that one does not exchange the same type of information in formal and informal settings, e.g. when you think of stories about bribing your way to a loan. I also think that it is possible that you find different types of entrepreneurs in both settings, depending on their characteristics, such as education and that the opposing effect does not result from the type of network. Previous research also shows that, due to institutional deficiencies, businesses in emerging economies are not prone to using formal loans. These entrepreneurs often revert to informal financing as a substitute, for instance in the form of a trade credit. So it could be that entrepreneurs with a substantial informal network have greater access to trade credit loans and hence less need for formal loans. This is a topic that is definitely still open for further discussion.



WHAT ARE YOUR MOST IMPORTANT RECOMMENDATIONS?

First of all, female entrepreneurs and credit providers need to connect and discuss the needs to find a better fit between the supply and demand side, since the current design of formal loans is no match for female entrepreneurs. Unfortunately we did not manage to get funding for such an event during my PhD. Secondly, female entrepreneurs need to be educated about how to use loans, how to apply for them but also on how to write a successful business plan. This can be done by universities but credit providers also have a role to play. Low financial literacy and low financial self-efficacy clearly stops women from applying, so we need to work on their belief in their ability to succeed. Thirdly, there is a need for female role models who have successfully used formal loans to grow their business to counter the high impact of negative stories. And finally, there is a need for continuous investment in a good regulatory and institutional framework. That will not only stimulate applications but also ensure a good distribution of loans to entrepreneurs with a good credit risk.

CAN YOU TELL US A BIT MORE ABOUT HOW YOU TACKLED FIELD RESEARCH IN TANZANIA? WHAT WERE THE MAIN CHALLENGES?

For my first two papers I could work with an existing database collected by my co-supervisor prof. Neema Mori of the University of Dar es Salaam Business School, but to get an in-depth understanding of the entrepreneurs' perceptions for papers 3 and 4, we had to interview female entrepreneurs. As we were looking for women who do not have formal loans, we could not turn to banks or other organisations for client lists. Hence, we used the connections of my co-supervisor and contacted informal loan groups to find women who wanted to be interviewed. To gain their trust we worked with local female university students who helped us to connect and explain the goal of our research. Since most of the entrepreneurs did not speak English and I only know a few words in Swahili, these assistants also translated the questions and did most of the interviews. We educated them for several days and I was present during every interview, which proved to be the right approach. Once the female entrepreneurs had met me and saw that I was a woman doing research and making an effort to welcome them in their language, they quickly felt at ease. Afterwards our team also had to transcribe and/or translate every word of the conversation. We managed to complete 33 interviews in 3 weeks and in the end even had to turn down candidates. Once word got out that we paid interviewees a fee to cover their transport to the university, candidates kept popping up. Apparently we paid well enough to get into business.

You can download the full dissertation at
<https://bit.ly/bibliographyVanessaNaegels>

Veerle De Grauwe

De stem van de studenten omtrent de omschakeling naar afstandsonderwijs

Tijdens het tweede semester van academiejaar 2019-2020 stapte de FEB, net als alle instellingen voor hoger onderwijs, op enkele dagen tijd over naar afstandsonderwijs door COVID-19. Zowel voor studenten als docenten was dit een complete aanpassing. Om de ervaring van studenten omtrent deze omschakeling naar afstandsonderwijs in kaart te brengen, werd in juli 2020 een bevraging uitgestuurd. 842 studenten uit onze faculteit lieten hun stem horen. Op basis van deze resultaten, krijgen we een beeld van hoe studenten zich tijdens deze periode voelden en op welke manier toekomstig afstandsonderwijs beter aangepakt kan worden.

ALGEMENE BELEVING VAN DE OMSCHAKELING NAAR AFSTANDSONDERWIJS

De omschakeling naar afstandsonderwijs voor de vakken werd door 44,3% van de studenten als eerder positief of zeer positief onthaald. Studenten die deze vraag beantwoordden, kunnen we opdelen naargelang het gevolgde studieprogramma en de taal van de opleiding. Wanneer we kijken naar de taal van de opleiding, zien we dat 48,4% van de studenten in een Nederlandstalige opleiding het afstandsonderwijs positief onthaalden in vergelijking met 27,7% studenten in een Engelstalige opleiding. De minder positieve beoordelingen bij de Engelstalige opleidingen zijn wellicht niet zozeer te wijten aan de onderwijsstaal, maar zeker ook aan de aanwezigheid van internationale studenten, die in veel opzichten sterker werden geïmpacteerd door de pandemie: ze verbleven in een 'vreemd' land ver van hun familie, dus de gevoelens van onzekerheid en isolatie speelden bij hen gemiddeld veel sterker. Wanneer we kijken naar het studieprogramma dat de studenten volgden, zien we dat de bachelorstudenten (40,8%) de omschakeling minder positief hebben ervaren in vergelijking met niet-bachelorstudenten (49,9%). Wanneer we specifiek kijken naar de online colleges, zien we dat ongeveer de helft van de studenten dit als positief of zeer positief heeft ervaren (53,5%).

HET GEVOEL VAN DE STUDENTEN: WERKDruk EN MENTAAL WELZIJN

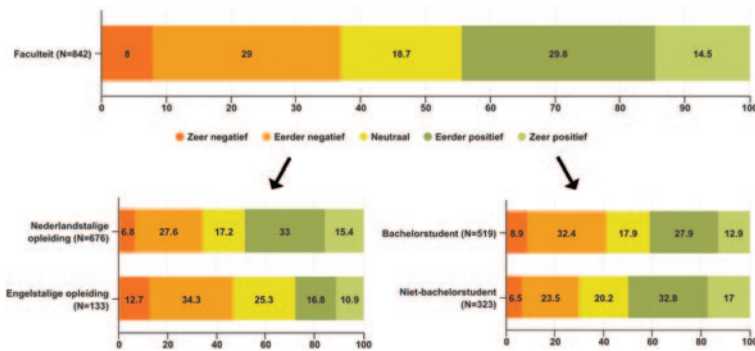
In de bevraging werd bij studenten gepeild naar het effect op enerzijds hun gevoel van werkdruk en anderzijds het mentaal welbevinden bij de omschakeling naar afstandsonderwijs. Als we kijken naar de resultaten met betrekking tot de werkdruk, geven studenten aan dat deze in belangrijke mate is toegenomen tijdens het tweede semester. Meer dan 50% van de studenten

geeft aan een toename te hebben ervaren. In de bevraging geeft bijvoorbeeld 54,1% van de studenten aan dat ze meer tijd moesten besteden aan hun studies om hetzelfde resultaat te bereiken. Naast een toename van de werkdruk zien we, in vergelijking met het eerste semester, ook een belangrijke toename in stress (62,3%), faalangst (52%) en eenzaamheid (79,8%). Uit de resultaten blijkt dat 55,6% van de studenten stress heeft ervaren enkel en alleen door het online leren. 86,9% van de studenten heeft het echte contact met medestudenten gemist tijdens de lockdown. Studenten gaven aan dat dit minder het geval zou zijn bij een combinatie van online en on-campus onderwijs, omwille van meer mogelijkheden tot interactie. Bijkomend geven studenten aan dat ze tijdens het tweede semester minder structuur (54,8%) hebben ervaren en minder gemotiveerd (59,1%) waren. Studenten ervaren meer structuur wanneer lesmateriaal en lesopnames tijdig en met vaste regelmaat ter beschikking worden gesteld, en wanneer de afspraken, verwachtingen en doelstellingen tijdig gecommuniceerd worden. Op die manier kan de student zelf een betere structuur hanteren.

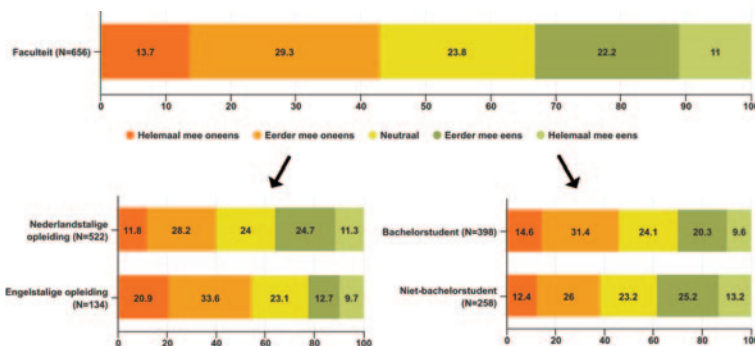
DIGITAAL ONDERSTEUNINGSAANBOD TIJDENS DE OMSCHAKELING NAAR AFSTANDSONDERWIJS

Er zijn heel wat manieren om studenten digitaal te ondersteunen, maar deze blijken volgens studenten niet altijd effectief te zijn voor het verwerken van de leerstof of het bevorderen van de motivatie. Digitale ondersteuningsvormen die studenten als positief ervaren voor het verwerken van de leerstof zijn: een vooraf opgenomen monitoraat (73,2%), een live online monitoraat (73,1%) en het digitaal ondersteuningsaanbod via het online leerplatform Toledo (82,2%). Digitale ondersteuningsvormen die bevorderlijk waren voor de motivatie van de studenten zijn: een

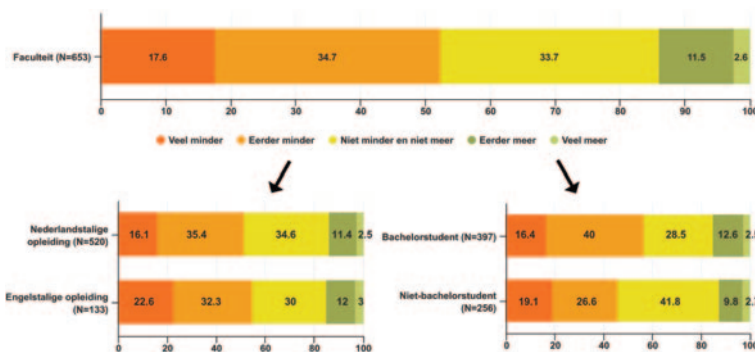
Hoe heb je de omschakeling naar afstandsonderwijs voor de vakken ervaren?



Ik kreeg voldoende feedback bij afstandsonderwijs



Ik kreeg meer/minder feedback bij afstandsonderwijs t.o.v. face to face onderwijs



opgenomen monitaraat (40,6%), een live monitaraat (47,1%), het digitaal ondersteuningsaanbod via het online leerplatform Toledo (52,1%) en het contact met de studieloopbaanbegeleiding (47,1%). Los van de enquête blijkt dat de studieresultaten van het academiejaar 2019-2020 gemiddeld iets hoger lagen dan voorgaande jaren.

FEEDBACK IN TIJDEN VAN AFSTANDSONDERWIJS

Feedback is cruciaal om studenten te activeren en het leren te optimaliseren, in de bevraging werd hier dan ook ruime aandacht aan besteed. Wanneer de studenten gevraagd werden of ze voldoende feedback kregen, zien we dat ze hier enigszins wat negatief tegenover stonden (43%). We zien dat de meerderheid van de studenten in een Engelstalige opleiding (54,5%) onvoldoende feedback heeft ontvangen, in vergelijking met 40% van de Nederlandstalige studenten. Als we kijken naar het studie-

programma zien we dat bachelorstudenten (46%) ook minder het gevoel hebben voldoende feedback te hebben ontvangen, in vergelijking met niet-bachelorstudenten (38,4%).

Bovendien vindt de meerderheid van de studenten (52,4%) dat ze, ten opzichte van face-to-face onderwijs, minder feedback hebben ontvangen in afstandsonderwijs.

Wanneer er wordt gekeken naar de manier waarop studenten feedback hebben gekregen en hoe ze dit ervaren hebben, worden voornamelijk online feedbackvormen met student-docent interactie gewaardeerd. Wanneer er minder gericht of minder contact met de docent bleek te zijn tijdens de feedback, zien we dat de appreciatie lichtjes daalt. De feedbackvormen MyPortfolio (53,9%), een dashboard (53,1%) of een quiz of poll (61,3%) werden minder positief gescoord dan bijvoorbeeld feedback tijdens een individuele sessie online (77,5%), een groepsessie online (79,7%) of via een kenniscлип (75%).

Hoewel slechts 33,2% van de studenten aangeeft voldoende feedback te hebben ontvangen tijdens het afstandsonderwijs, zou 72,1% van de studenten in de toekomst graag online feedback willen (blijven) krijgen. Studenten verkiezen hierbij individuele/mondelinge feedback boven algemene of schriftelijke feedback. Eén van de goede praktijken die werd aangehaald door de studenten is het organiseren van een live oefensessie of vragenronde waarin feedback gevraagd kan worden.

WAT KAN BETER EN WAT LIEP AL GOED VOLGENS DE STUDENTEN

Uit de resultaten is af te leiden dat studenten het moeilijker hadden om te plannen (51,9%). Zo geeft 31,2% van de studenten aan dat ze niet goed op de hoogte waren van deadlines en andere belangrijke informatie. Bijkomend vindt de meerderheid van de studenten (51,7%) dat er te veel gebruik gemaakt werd van zelfstudie aan onze faculteit. Zoals eerder al vermeld hebben studenten (54,1%) het gevoel dat ze gedurende de periode van afstandsonderwijs meer tijd moesten spenderen aan hun studies voor hetzelfde resultaat. De grootste meerwaarde van afstandsonderwijs is volgens studenten het zich niet moeten verplaatsen naar de campus (78,8%), het kunnen werken op een eigen tempo (69,2%) en een eigen structuur kunnen hanteren voor de vakken (54,3%) (zoals grotere gehelen per vak studeren).

TOEKOMST VAN AFSTANDSONDERWIJS?

Uit de bevraging blijkt dat on-campus onderwijs onmisbaar is, maar dat er in de toekomst zeker ruimte is voor digitaal onderwijs. De gemiddelde gewenste online lestijd van de studenten ligt op 41,7% van het totaal aantal lesuren. Heel wat les- of werkvormen kunnen volgens de bevraging perfect online ingevuld worden (denk maar aan bijvoorbeeld puur theoretische vakken). Studenten waarderen online onderwijs, maar eerder ter ondersteuning van on-campus onderwijs dan in een volledig online setting, zoals noodgedwongen het geval was omwille van covid-19.

De studenten gaven aan dat leeractiviteiten zoals feedback krijgen en oefeningen, toepassingen of opdrachten maken, online zou mogen blijven doorgaan in de toekomst. Werkcolleges, practica en groepswork zien ze daarentegen liever on-campus plaatsvinden. De meeste digitale feedbackvormen, ondersteuningsvormen, lesvormen, tools ... die in de bevraging aan bod kwamen, werden overwegend positief onthaald. Studenten zien voornamelijk een live vragenuurtje (65,4%), live hoorcollege via videoconferentie (60,8%), opgenomen les zonder publiek (72,2%) (zoals een PowerPointpresentatie met voice-over of een instructievideo), discussieforum (59,8%), online toets of quiz (58%) en een opdracht/taak via Toledo (63,4%) graag terugkomen in afstandsonderwijs. Daarnaast worden lesopnames door de studenten sterk gewaardeerd, zelfs indien de les on-campus plaatsvindt. Lesopnames kunnen namelijk (opnieuw) bekeken worden door (werk)studenten, bij ziekte, tijdens de blok, bij internetproblemen ... enzoverder. De studenten waren minder enthousiast over zelfstudiepakketten op Toledo of een ander platform (28,6%), portfolio-opdrachten (10,5%) en een live brainstorm (23,6%). Daarbovenop vond 39,1% van de studenten een opgenomen hoorcollege uit een eerder academiejaar geen meerwaarde binnen toekomstig afstandsonderwijs.

CONCLUSIE

De resultaten uit de bevraging geven ons een beeld van hoe studenten het afstandsonderwijs tijdens het tweede semester

van vorig academiejaar hebben ervaren, maar bieden ons ook handvaten voor toekomstig afstandsonderwijs. Zo kan er in de toekomst extra aandacht besteed worden aan het welbevinden van en de interactie met bachelorstudenten en studenten in een niet-Nederlandstalige opleiding. Uit de bevraging blijkt namelijk dat zij het afstandsonderwijs negatiever hebben ervaren dan studenten uit een Nederlandstalige opleiding of niet-bachelorstudenten. Om de kwaliteit van het toekomstig afstandsonderwijs te waarborgen, is het naar analogie met on-campus onderwijs belangrijk om in te zetten op het geven van (individuele) feedback en het bieden van structuur voor de lessen en het vak in het algemeen (bijvoorbeeld via Toledo). Daarnaast is het belangrijk om op regelmatige basis duidelijk te communiceren naar studenten en ruimte te bieden om in interactie te gaan met elkaar of met de docent (bijvoorbeeld via een vragenuurtje, een discussieforum ...). De resultaten tonen aan dat studenten het waarderen wanneer er live-lessen plaatsvinden en er een lesopname aangeboden wordt. Bovenstaande elementen kunnen docenten helpen bij de vormgeving van het afstandsonderwijs.

Voor meer informatie en ondersteuningsmateriaal met betrekking tot de omschakeling naar digitaal onderwijs kun je terecht op FEBnet (<https://feb.kuleuven.be/intranet/nl/onderwijs/omschakeling-digitaal/studenten/stem-studenten>). Heb jij nog tips of good practices die je wil delen? Mail deze gerust naar education.feb@kuleuven.be.

Ellen De Ketelaere



Steeds meer innovaties...

Voor steeds meer tevredenheid!

Download in de App Store

ONTDEK HET OP Google Play

Belfius Mobile app interface shown on a smartphone.

Open nu een gratis rekening via Belfius Mobile.

Meer info op belfius.be/klantworden

BUDDY PROGRAM

Starting at a university is not always easy. Especially if you come from abroad as a newcomer. KU Leuven and FEB therefore developed a program to make you feel at home faster: the buddy program!

HELEN OLENA KUZMYCH

The first iteration of the Buddy program started as a “proof of concept” initiative, an attempt to explore the limits and the contribution of luck versus personal effort in building a community.

In my first year as a student at KU Leuven we didn't have a Buddy program on our campus, only a few specialized student clubs, but overall the student community felt very fragmented. There was a lot of disconnect between generations of BBA cohorts - second year students had virtually no contact with newcomers unless they had to repeat a class. At that moment it didn't feel like we would be graduating as part of a network.

When the program was founded, alongside with all the immediate and practical benefits that we aimed to create for both mentors and mentees, the hope was that one day far in the future, we will have a sense of familial community when meeting someone else who studied business on our campus. Even if you've never met before. The dream was to end up with a wide and supportive network of our alma mater, and for that I felt like I needed to start with creating an interconnected community here and now.

And of course, it made me very happy that I could help people meet, connect and make friends without the threat of rejection. Reaching out to a complete stranger with a question or with a simple hope to become friends can be very scary. So this program was a way to guarantee you a friend when you need them the most. The self-selection of the mentors at the registration stage helped us ensure that: people who don't want to connect and aren't willing to help simply would not sign up.

In the first year of the program it didn't look like much. There was a google-form for people to sign up. Later, with the help of my good friend Ines Jin Elvira, we manually matched students with each other according to the information in their applications and then sent out personalised emails to all of them. That year we ended up having around 20 volunteers and 70 students to mentor. All the volunteers were recruited personally and mostly were friends or friends of friends.

The program immediately got traction, and I am so grateful that KU Leuven recognised the added value and the potential scale of it even before I did. Our faculty had the foresight to invest in the development of a software tool that would do the matching



automatically, which proved to be an amazing idea. Then in the second edition of the program (still in a form of an excel sheet) me and my friend Carolina Chaluleu had to match and connect 70 mentors with approximately 120 newcomers, all while organising a welcome day event. The workload became much more demanding. In that moment, we were very excited to have a little tech-helper being built for us. That year we had our first get-together event which was supported and sponsored by our faculty (FEB) together with Stuvo+ and ended up being a great success.

The new tool rolled out in January 2020 and then new exchange students were already matched by a computer program. This sadly was also the time when the pandemic started and which didn't allow us more physical get-together opportunities. But the program lives on, it is now being managed by Loes Diricks from the International Office. She is doing an amazing job, seeing how the program has grown and how many people got connected at the beginning of this year.

I think we also got very lucky with the timing of everything, because we have started this academic year in a pandemic, with severe limits on face-to-face interactions. Even the most extroverted students have their social and network-building toolbox bounded. I am very happy that there is a Buddy Program now that can help us make connections and stay social, all while aiding with the integration of the new students into their KU Leuven student lives in Brussels.



LORIS CARUSO - TESTIMONIAL

“I landed in Leuven in 2019 and was instantly integrated into the environment. I did not speak Flemish, and was clearly not used to the Belgian way of doing! But everyone was great, and the integration started with the student associations, taking

us on bike tours around Leuven, tasting my first fries and Stella at the Oude Markt. At the FEB, courses included theoretical and practical parts, which really helped me to connect with classmates and get up to speed on the level needed at KUL. Group projects pushed even further my integration into the Leuven student life. Overall, I left Leuven with life-long friends and memories, and a strong sense of belonging into the Alumni community. And if it was a choice I would have to make again, I would definitely do the same.”

INTERVIEW FRANK VERBOVEN

Mededingingsbeleid en gevolgen corona

Gebeurtenissen tijdens de laatste maanden waren schokkend voor bedrijven en handelaren. De Coronacrisis dicteerde strenge maatregelen en de Brexit herdefinieert de Europese relaties om nog maar twee zaken te noemen. Vanuit de bedrijfswereld horen we de opmerking dat er zich een verstoord competitiebeleid voltrekt. Om deze zaken beter te begrijpen vragen we verduidelijking aan Professor Frank Verboven, die zich al jaren concentreert op “mededingingsbeleid”.

WAT IS MEDEDINGINGSBELEID EIGENLIJK?

Mededingingsbeleid is beleid gericht naar bedrijven met de bedoeling om consumenten te beschermen. Er zijn vier luiken. Het eerste luik is fusiewetgeving, waarbij men kijkt of bepaalde concentraties teveel marktmacht genereren wat ten nadele kan zijn van de consument; een tweede luik is kartelbeleid waarbij men probeert kartels tussen bedrijven op te sporen die prijsafspraken of andere afspraken rond marktafbakeningen maken. Het derde luik dat momenteel heel actueel is, is misbruik van dominante posities. Google bijvoorbeeld heeft hiervoor in Europa al veel boetes gekregen en nu wordt ook in Amerika een onderzoek gestart. Het vierde luik tenslotte betreft het waken over onrechtmatige staatssteun.

IS DIT NIET VOORAL EEN ZAAK VOOR JURISTEN? WAT IS DE ROL VOOR ECONOMEN, WAT HEBBEN ZIJ ER MEE TE MAKEN?

Het begint dikwijls met een zaak voor juristen omdat er heel duidelijke regels zijn. Juristen kijken naar bepaalde regels en procedures die misschien overtreden worden. Maar dikwijls zijn de zaken heel complex en is het maatwerk. Je moet dan echt kijken naar economische factoren die een rol spelen. Ik geef een voorbeeld waar economen belangrijk kunnen zijn: bij fusies zouden we bezorgd kunnen zijn wanneer twee bedrijven gaan fusioneren en een marktaandeel gaan verwerven van 30-40%. Dat is een juridische inkijk, maar die regel is te eenvoudig omdat niet alle fusies per se slecht zijn voor de concurrentie als ze 40% van de markt innemen. Omgekeerd kunnen fusies die maar 30% of slechts 20% van de markt innemen, heel slecht zijn. Het zal er van afhangen hoe sterk die bedrijven met elkaar concurreerden vóór de fusie. Economen kunnen helpen om te meten en berekenen hoe sterk die concurrentie was en hoeveel concurrentie ze gaan elimineren door met elkaar samen te gaan.



HOE MOETEN WE DIT MEDEDINGINGSBELEID OP EUROPEES VLAK EN OP BELGISCH/NATIONAAL VLAK VOORSTELLEN?

Er bestaat wetgeving voor fusies, kartels, staatssteun en machtsmisbruik op nationaal (Belgisch), op Europees en op Amerikaans niveau. Deze laatste kan een indirect effect hebben in Europa als de FTC (de Amerikaanse waakhond) zou beslissen dat Google bijvoorbeeld zou moeten opsplitsen in twee delen. Omgekeerd, als de Europese Commissie boetes geeft aan Google mag het bepaalde praktijken niet meer doen in Europa maar kan het die misschien nog wel doen in Amerika.

HOE DOET EUROPA DAT DAN? WAT MOETEN WIJ ONS DAARBIJ VOORSTELLEN, OF WAT GEBEURT ER?

Elke fusie moet genotifieerd (aangekondigd) worden waarbij de Europese Commissie kijkt of het een grensoverschrijdende fusie is en zo ja, of het voldoende grote bedrijven zijn die een probleem zouden kunnen vormen. In dat geval kan zij tussenkomen, een onderzoek starten en soms tot een tweede fase van het onderzoek gaan. Als er bijvoorbeeld op basis van marktaandeel toch een probleem zou kunnen zijn, gaat zij over naar de tweede fase waarin ze enkele maanden tijd hebben om een grondig onderzoek te doen. In het ergste geval kunnen zij de fusie van de twee bedrijven blokkeren of maatregelen (zgn 'remedies') voorstellen waarbij de fusie alleen kan worden toegelaten als het bedrijf bepaalde delen gaat afstoten omdat die teveel marktmacht zouden opleveren.

ZIJN DIE WETGEVINGEN OP EUROPEES EN NATIONAAL NIVEAU OP ELKAAR AFGESTEMD?

Die wetgevingen zijn binnen Europa zeker op elkaar afgestemd en er is ook coördinatie. Als de fusie in meerdere landen tegelijk een invloed heeft, gaat een nationale concurrentieautoriteit het toch overdragen aan de Europese Commissie omdat zij dat dan beter kan beschouwen. Er zijn ook heel lokale fusies; zoals bijvoorbeeld in Nederland tussen de mobiele telefonieoperators. Dat was eigenlijk een lokale fusie die alleen in Nederland een impact had maar wel door een Duits/Zweeds bedrijf. Die fusie is toch behandeld door de Europese Commissie maar wel in afspraak met de Nederlandse mededingingsautoriteit. Er is dus altijd wel coördinatie. De simpele regel is dat fusies met een voornamelijk lokale nationale impact behandeld worden door dat land zelf en fusies met een brede Europese impact worden overgedragen aan de Europese Commissie.

Ik geef een illustratie op het Europese - internationale vlak: Google wil Fitbit, producent van activiteitstrackers, opkopen. Fitbit is een groot bedrijf maar in termen van marktaandeel is het heel klein. Er zijn strengere maatregelen voor Google en als die dan een klein bedrijf als Fitbit opkoopt, is er toch grote bezorgdheid dat Google nog machtiger wordt. Men noemt dat een 'killer acquisition'. Op die manier gaat Google alles weten over de gezondheid van mensen omdat het alle gezondheids-apps, alle data en soms nog meer kan controleren. Google kan die data eventueel gebruiken voor machtsuitbreiding en om nog meer *personalised advertising* te doen. Normaal gezien zou zo'n fusie nooit tegengehouden worden, maar omdat het Google is, dat al heel groot is, is hier toch een tweede fase onderzoek aan de gang.

WAT IS DE ROL VAN DE ACADEMICI, EN VOORAL DAN VAN DE ECONOMEN? WAT IS HET ADVIES VAN ECONOMEN IN DEZE JURIDISCHE ZAKEN?

Naast academische economen zijn er ook economen die werken bij de concurrentieautoriteiten en in economische adviesbureaus.

Deze economen kunnen een belangrijke rol spelen. Het zijn dikwijls mensen met een doctoraat in economie, op het vlak van concurrentie en industriële organisatie. Ze kunnen bijdragen tot besluitvormingen op twee manieren: ten eerste door een goede theorievorming, want je moet voor elke praktijk vaststellen of er een 'theory of harm' is, dus of er een economische reden is waarom de fusie schadelijk kan zijn voor consumenten. Je kan niet gewoon zeggen 'Google doet aan kopperverkoop'. Google had een zware boete gekregen omdat ze de Google Play app had gekoppeld aan het gebruik van de zoekmachine. Smartphone producenten zoals Samsung, die Google Play willen installeren op hun smartphone (en dat willen ze graag doen), moeten van Google ook de browser met Google search uitrusten. Dat is een kopperverkoop. Voor juristen is hiermee de kous misschien af, maar economen moeten dan kijken of dit de consumenten echt wel zal schaden.

Ten tweede kunnen economen naast 'theorie' ook empirisch onderzoek doen, waarbij ze kijken of er genoeg concurrentie met Apple is of niet. Ze moeten dan met cijfers in kaart brengen hoe sterk die concurrentie is.

WAT DOEN JULLIE DAN EIGENLIJK, KIJKEN JULLIE NAAR CONSUMENTENGEDRAG, OF ER EEN STERKE VERMEERDERING OF VERMINDERING IS VAN DE VERKOOP VAN EEN OF ANDER BEDRIJF? HOE KUN JE DAT BEPALEN EN WELKE METHODEN GEBRUIK JE DAAR VOOR?

Wanneer twee bedrijven gelijkaardige producten verkopen, oftewel 'goede substituten' zijn, dan zijn dat sterke concurrenten voor elkaar en vormen die een sterke discipline op elkaar en op de markt. Als die twee bedrijven samen gaan en de discipline op elkaar meer verdwijnt, zijn we bezorgd. Een jurist kan dat niet uitmaken maar als econoom kun je dat bekijken door empirisch naar het verleden te kijken; hoe hebben consumenten gereageerd op prijsveranderingen. Stel dat concurrent A de prijs laat dalen en marktaandeel wint van concurrent B, ja dan moeten we echt bezorgd zijn wanneer A en B gaan fusioneren.

WANT DAN KAN ER NOG EEN CONCURRENT C ZIJN DIE HELEMAAL VERDWIJNT?

Dit betekent niet dat concurrent C gaat verdwijnen. Dat is nog een complexer geval. Maar in principe zou C hier ook nog blij mee kunnen zijn omdat hij ziet dat de twee bedrijven hun prijzen gaan verhogen. Maar de vraag is of C nog wel voldoende prijsdiscipline voelt. Als C in een ander segment actief is gaat dat niet het geval zijn.

Ik kan een voorbeeld geven van mijn eigen werk: een tiental jaar geleden heb ik advies gegeven aan de Zweedse concurrentieautoriteit over een fusiezaak in de farmaceutische industrie, in de markt voor pijnstillers. Er zijn drie grote soorten: paracetamol, ibuprofen en aspirine. In de Zweedse markt gingen twee bedrijven samen die actief waren in hetzelfde segment, namelijk paracetamol. Bovendien was er niemand anders van de concurrentie actief in dat segment. We hebben een vraagmodel geschat waarin we keken of er inderdaad sterke marktsegmentatie is voor de fusie; of dat de twee fusionerende bedrijven sterke discipline op elkaar vormen dan wel of mensen gemakkelijk kunnen substitueren naar ibuprofen. We hebben berekend dat er een hele sterke segmentatie is, dat paracetamol echt wel een ander segment is. We hebben ook een economisch model gebruikt om te voorspellen hoe ze de prijzen zouden verhogen. We hadden voorspeld dat die prijzen zouden stijgen met ongeveer 35%. Uiteindelijk heeft men de fusie toegelaten om eerder politieke redenen.



Nadien hebben we een evaluatie gedaan van de fusie en hebben we gevonden dat de prijzen inderdaad zelfs met 40% gestegen zijn. Dus je ziet dat die economische modellen wel steek houden.

PLEIT U EIGENLIJK VOOR EEN STRENGER MEDEDINGINGSBELEID? OF PLEIT U SOMS TEGEN EEN VERSTRENGING?

Het is een hele delicate en moeilijke balans. In het voorbeeld hierboven vond ik dat men strenger had moeten zijn. Maar niet elke fusie is per se slecht voor de concurrentie, er kunnen bv. efficiëntie-voordelen zijn. Twee bedrijven kunnen betere schaalvoordelen realiseren en in dat geval kan de fusie toch goed zijn voor de consumenten. Het is maatwerk en je moet het proberen te analyseren. En verder kunnen we niet alles verwachten van alleen mededingingsbeleid. Er zijn ook andere zaken die belangrijk zijn. Soms zijn bestaande reguleringen misschien nog veel slechter voor de concurrentie. En ik denk dat daar in België maar ook in andere Europese landen dikwijls iets aan gedaan kan worden. Een voorbeeldje is de typisch Belgische koopjeswet waarbij er een sperperiode is waarin geen solden mogelijk zijn. Het klinkt goed voor consumenten omdat ze kunnen profiteren van de solden, maar wat men vergeet is dat er die maand vóór die solden een sperperiode is waarin er eigenlijk geen concurrentie is. En dit is iets dat door de overheid in stand gehouden wordt. Dit soort zaken zouden op Belgisch niveau aangepakt kunnen worden. De grootste tegenstander hiervan is dikwijls de sector zelf of kleine bedrijven die schrik hebben van de grotere ketens. Maar ja, dat is een proces van concurrentie.

DE KLEINERE WINKELS KUNNEN NATUURLIJK NIET OP TEGEN DE GROTERE H&M-WINKELS OMWILLE VAN HUN SCHAAL. MAAR VOOR DE CONSUMENTEN IS HET MISSCHIEN INTERESSANTER OM GEEN SPERPERIODE TE HEBBEN? DIE WINKELS GAAN MISSCHIEN VERDWIJNEN EN IS HET VANUIT DAT PERSPECTIEF DAT HET IN STAND GEHOUDEN WORDT?

Maar in de economie is er ook een proces nodig van creatieve destructie volgens de theorie van Schumpeter. Het is ook niet

zo dat er in het buitenland waar geen koopjeswet bestaat, geen kleine winkels meer zijn. Ik weet niet of de diversiteit en de kleinere winkels in België zoveel beter beschermd zijn dan in het buitenland.

Ik geef nog een voorbeeldje, omdat we niet alles mogen verwachten van het mededingingsbeleid - en ik schiet hierbij in mijn eigen voet natuurlijk. Naast regulering, die soms heel anti-competitief kan zijn, kunnen we ook winsten van globale bedrijven zoals Google belasten door een taks op alles wat met *digital goods* te maken heeft. Dit kan ook ten bate komen van de consument. Als je belasting kan vragen aan de grote bedrijven is er ergens anders ruimte om lagere belasting te heffen.

IS DAT DOOR BELASTINGEN TE HEFFEN OP HUN INKOMEN OF WINSTEN? HOE KUN JE BELASTING HEFFEN OP ZULKE DATABEDRIJVEN?

Winstbelasting voor globale bedrijven is heel moeilijk omdat ze eigenlijk altijd via constructies kunnen zorgen dat hun winsten elders gerealiseerd zijn. Het voorstel is om het eerst te doen op basis van de lokale omzet omdat dat wel te meten is. Maar dat is een heel complexe juridische zaak. Het heeft ook heel wat internationale aspecten waardoor het moeilijk is voor individuele landen om dat alleen te doen. Ideaal zouden we dat op Europees niveau moeten proberen. Dat hoeft geen grote belasting te zijn. Het gaat eigenlijk om eerlijkheid van verdeling van winsten en dat zou daartoe kunnen bijdragen.

IS ER EEN VERSCHIL TUSSEN EUROPA, DE VS EN CHINA OM ZOIETS TE DOEN? IS DAT VERWEVEN MET DE POLITIEK?

We zien in het algemeen dat er een stijgende marktmacht is in westerse economieën. Onze collega Jan De Loecker heeft samen met Jan Eeckhout (ook een KU Leuven alumnus) een bekende paper geschreven over de stijgende marktmacht, kortweg stijgende winstmarges bij bedrijven. Maar we weten nog niet goed wat de oorzaken zijn van die stijgende marktmacht. Het is niet per se slecht, het kan ook gewoon betekenen dat bedrijven competitiever zijn geworden en dus hogere winsten kunnen maken dankzij het feit dat ze efficiënter zijn geworden.

Dus in een globale markt met hoge vaste kosten voor onderzoek en ontwikkeling kunnen die hogere winstmarges mogelijk te begrijpen zijn. En als we dan kijken hoe de landen reageren dan is er wel redelijk wat consensus dat Europa de laatste 10 jaar of zelfs langer, strenger is geweest tegen die digitale bedrijven zoals Google dan de VS. Europa treedt op tegen Amerikaanse bedrijven en vanuit Europees perspectief kan je zeggen dat de VS haar eigen industrie bevoordeelt. Maar je kan het ook omdraaien en gewoon zeggen dat de Europese overheden zich minder geremd voelen wanneer het over buitenlandse bedrijven gaat. Het is een moeilijke zaak. Belangrijk is dat er voldoende middelen zijn voor de concurrentieautoriteiten.

Binnen Europa zijn er ook grote verschillen. Je ziet dat de koplopers op het gebied van concurrentiebeleid (het Verenigd Koninkrijk, de Scandinavische landen en Nederland) altijd heel dynamisch zijn geweest en voor een vrije markteconomie zijn, maar met vrij sterke regels om te zorgen dat er concurrentie is die de marktmacht beperkt. In België is de liberalisering veel trager gegaan en heeft men ook altijd veel minder geïnvesteerd in een sterke mededingingsautoriteit.

HOE KOMT DAT? NEDERLAND IS OOK EEN KLEIN LAND. WAAR ZIT HET VERSCHIL TUSSEN DEZE TWEE LANDEN?

Dat is een combinatie van twee zaken: ten eerste de mentaliteit. We zijn minder het Angelsaksische model zoals Nederland waar men probeert die concurrentie zo sterk mogelijk te maken. België heeft meer de reflex gehad om ook te kijken naar de winsten van die ondernemingen op zich. Een tweede reden kan zijn dat deze federale materie in België geen prioriteit is. Je moet een sterk federaal land zijn om dat te kunnen doen. Die mededingingsautoriteit is onafhankelijk maar heeft te weinig middelen gekregen. Het is een te kleine groep.

WAT VERSTA JE ONDER ANGELSAKSISCH MODEL? IS HET DE ONDERNEMINGSZIN VAN DE ANGELSAKSEN?

Het Verenigd Koninkrijk heeft in de jaren 90 de reflex gehad om veel meer en sneller te liberaliseren in bijvoorbeeld telecommunicatie en daaraan gekoppeld hebben ze gezorgd dat de spelregels van concurrentie goed worden nageleefd. In België is het wat trager gegaan met die liberalisering en heeft men minder ingegrepen om te zorgen dat die concurrentie gevrijwaard wordt. Het is gewoon een beetje een andere mentaliteit ten opzichte van de vrije markt.

VINDT U HET VOOR DE ECONOMIE VAN EEN LAND BETER DAT WE MEER OF MINDER MOETEN INVESTEREN IN HET MEDEDINGINGSBELEID OF VINDT U HET BETER DAT BELGIË WAT TERUGHOUDEND IS?

Het zou goed zijn om meer middelen vrij te maken en meer te investeren. België heeft goede mensen en er is een chief economist en een klein chief economist team. Maar op dit gebied zou het zeker nuttig zijn om meer te investeren. Nederland heeft een veelvoud van wat België heeft aan middelen. België heeft eerder de reflex om regels in te voeren, zoals die koopjeswet waar ik eerder over sprak. Daar zijn dan wel veel middelen voor en er zijn inspecteurs die ervoor zorgen dat de regels van de koopjeswet goed worden nageleefd tijdens de sperperiode.

Men zou hier beter de reflex hebben om de markt beter te laten werken, maar dan wel te kijken of die spelregels goed worden nageleefd. Dat is een model dat veel beter zou werken.

IS ER IN BELGIË DAN TE WEINIG LIBERALISERING?

Men heeft wel de Europese wetgeving gevolgd maar is nooit voorloper geweest. Telecom werd geliberaliseerd in de jaren 90. Er zijn hier drie gsm-operatoren maar het is eigenlijk nooit gelukt om een vierde in de markt te krijgen. Scandinavische landen en het Verenigd Koninkrijk hebben dat wel gedaan. Je kan zeggen dat Scandinavische landen liberaler zijn in hun economie dan België. Ze hebben natuurlijk ook wel regels, maar op het gebied van concurrentie besteden zij veel meer middelen aan die concurrentiezaken dan hier.

HEBBEN DE CORONAMAATREGELEN EEN EFFECT OP HET MEDEDINGINGSBELEID? KOMEN STEUNMAATREGELEN VOOR SOMMIGE SECTOREN IN HET VAARWATER VAN MEDEDINGINGSBELEID OF WORDT DAT NU GEWOON AAN DE KANT GESCHOVEN?

Elk land heeft de neiging subsidies te geven aan eigen bedrijven vanwege lokale tewerkstelling. De Europese Unie heeft 50-60 jaar geleden al beslist dat je bij een ééngemaakte markt moet kijken of staatssteun niet concurrentieverstorend is. Als je één bedrijf subsidieert gaat dat misschien een buitenlandse concurrent het leven moeilijk maken. In deze coronatijd is de vraag naar staatssteun uiteraard begrijpelijkerwijs enorm toegenomen. Vanuit Europees perspectief is het de vraag of er onrechtmatige staatssteun is. Er is op zich niet noodzakelijk iets op tegen dat je tijdelijke steunmaatregelen geeft aan sectoren die het moeilijk hebben. Maar het mededingingsbeleid moet er over waken dat de overheid niet één individueel bedrijf artificieel bevoordeelt ten opzichte van andere bedrijven. Bijvoorbeeld in de luchtvaartsector moet elke situatie beoordeeld worden door de Europese Commissie omdat elk land de neiging heeft om het bedrijf uit het eigen land te bevoordelen, wat dan concurrentieverstorend werkt tegenover de andere landen. Hier wordt op Europees niveau heel grondig naar gekeken.

KIJKT DAT CONCURRENTIEBELEID OOK HEEL LOKAAL, NAAR BIJVOORBEELD STEUN AAN RESTAURANTS? SOMMIGE ZAKEN MOETEN SLUITEN EN ANDERE, ZOALS AFHAALZAKEN MOGEN OPEN BLIJVEN. SOMMIGE ZAKEN OF SECTOREN KRIJGEN STEUN EN SOMMIGE ZAKEN KRIJGEN DAT NIET. WORDT DAT OOK AFGEWOGEN IN HET MEDEDINGINGSBELEID?

Het is heel belangrijk dat je geen marktverstorende maatregelen kan nemen. Vandaar dat we nu soms wat opvallende situaties zien. In Carrefour mocht geen elektronica meer verkocht worden omdat dat andere bedrijven die alleen dat doen, benadeelt. Het is mijn ogen heel terecht dat men hiermee rekening houdt. De Belgische mededingingsautoriteit houdt zich daar niet mee bezig. Het is puur wetgevend kader waar de overheid zich mee bezig houdt. Maar natuurlijk doen ze inhoudelijk wel hetzelfde. Ze proberen op voorhand een correct wettelijk kader te creëren dat niet marktverstorend werkt. Mededingingsbeleid gaat eerder achteraf kijken; heeft een bepaald bedrijf iets gedaan dat marktverstorend werkt?

HEEFT DE BREXIT GEVOLGEN VOOR HET MEDEDINGINGSBELEID?

Dat is een interessante discussie. In mijn ogen zijn er geen rechtstreekse gevolgen van de Brexit op het mededingingsbeleid omdat nu bepaalde zaken behandeld gaan worden door de Europese Commissie en andere door het Verenigd Koninkrijk. Vroeger zou het Verenigd Koninkrijk een zaak sneller hebben doorgegeven. Nu moeten grensoverschrijdende zaken zowel door het Verenigd Koninkrijk als de Europese Commissie behandeld worden. Onrechtstreeks zullen er wel grote gevolgen zijn omdat het Verenigd Koninkrijk een land is waar het belangrijk is om concurrentie te beschermen en om een goede marktsituatie te creëren. Met dat land verliezen we nu een beetje een bondgenoot binnen Europa om daarover te waken. Ik kan een voorbeeld geven.

Een tweetal jaar geleden heeft Siemens een fusie voorgesteld met Alstom (leverancier van onderdelen voor de spoorwegen, o.a. elektronica). De Europese Commissie heeft die fusie geblokkeerd omdat ze een monopolie zouden vormen binnen Europa en dat zou slecht zijn voor de spoorwegmaatschappijen die die onderdelen kopen (dus voor de consument uiteindelijk). Er kwam toen onmiddellijk een druk van de nationale overheden o.l.v. Duitsland en Frankrijk die probeerden om de fusie toch te laten doorgaan omdat het een 'European Champion' zou creëren. Ik vond de timing redelijk opvallend omdat het net duidelijk werd dat er een Brexit ging komen. Dus we hebben niet meer het Verenigd Koninkrijk die mee zou waken over de concurrentie. Je krijgt nu veel meer de neiging om European champions te creëren wat eigenlijk indruist tegen de principes van een goed mededingingsbeleid.

WELKE RICHTING DENK JE DAT EUROPA EN BELGIË UITGAAN WAT BETREFT MEDEDINGINGSBELEID? DENK JE DAT ZE GAAN VERSTRENGEN? WAT IS DE TENDENS DIE JE VOELT OF DIE ER ZOU MOETEN ZIJN, OF BEZIG IS. MAAR WAAR GAAN WE NAAR TOE?

Het is moeilijk te voorspellen wat er gaat gebeuren. We hebben in Europa een vrij sterke persoonlijkheid met Margrethe Vestager die het mededingingsbeleid heel nauw ter harte neemt. Dat ze bij de nieuwe Europese Commissie opnieuw deze job uitoefent, betekent dat men haar opnieuw het vertrouwen gegeven heeft. Zij doet er ook digitalisering bij naast concurrentiebeleid. Dat is een indicatie dat men het nog altijd goed meent maar het is moeilijk om te voorspellen. Je weet nooit of er met Brexit toch sterkere nationale reflexen zullen komen waarbij niet men niet alleen European champions, maar ook eigen national champions gaat bevoordelen. Dat blijft wel een risico. Maar anderzijds is men in de VS toch ook een onderzoek tegen Google begonnen. Nu er opnieuw een democratische president komt, is er een grotere kans dat men streng gaat optreden tegen grote techbedrijven. Maar je weet ook niet hoeveel ruimte hij gaat hebben. Als de democratische president geen meerderheid heeft in de senaat kan hij op sommige zaken tegengehouden worden. Dus is het niet zo duidelijk wat er gaat gebeuren.

MOMENTEEL IS DE KOERS DIE NU IN EUROPA MET VESTAGER GEVAREN WORDT ER ÉÉN RICHTING EEN STRENGER BELEID. KAN DAT EEN REACTIE BIJ DE ANDERE LANDEN GEVEN DAT ZE MEER NATIONALISTISCH WORDEN?

Dat risico bestaat en is groter geworden nu we het Verenigd Koninkrijk verliezen in de EU. Maar de Europese instellingen hebben intussen ook een sterke traditie opgebouwd. We moeten het risico voor een terugkeer naar een beleid van het bevoordelen van national champions, herverpakt als Europese champions, dus ook niet overschatten.

IS ER VERSCHIL IN MEDEDINGINGSBELEID TUSSEN SECTOREN; VOOR BV DE MEDIA EN DE STAALINDUSTRIE?

In België zijn er ook enkele fusiezaken geweest in de media. Zo heeft Telenet vorig jaar De Vijver opgekocht, waardoor het nu niet alleen voor distributie van tv zorgt, maar ook eigenaar werd van de zenders VIER, VIJF en ZES. Bovendien heeft het nu ook het productiehuis Woestijnvis in handen. Hierdoor is Telenet niet langer alleen de distributeur van zenders, zoals Proximus. Het is ook eigenaar van diverse zenders en bovendien de producent van tv-programma's. De concentratie kan ervoor zorgen dat Telenet praktijken toepast die bijvoorbeeld concurrent Proximus benadelen. De Belgische mededingingsautoriteit legde daarom voorwaarden op. Zo verbindt Telenet er zich toe dat concurrerende tv-platformen nog steeds zenders zoals VIER kunnen blijven aanbieden. Anderzijds zijn er misschien nog genoeg andere initiatieven. Je hebt Netflix of Streamz die er onlangs zijn bijgekomen.

Het zijn dus zaken waar we ook in mededingingsbeleid iets over kunnen zeggen. Tegelijkertijd kunnen we niet alles verwachten van het mededingingsbeleid. Er zijn andere zaken zoals *privacy issues* die via regulering en wettelijk kader opgelost kunnen worden, of toch ten dele opgevangen worden. Sommige concurrentie-economen zeggen dat wij ook een hele belangrijke rol hebben. Ik kan me daar deels bij aansluiten, maar ik denk dat regelgeving daarbij ook wel de belangrijkste rol gaat spelen natuurlijk. Zoals we hebben gezien met de Amerikaanse verkiezingen hebben Twitter en Facebook nu veel beter geduid wanneer bepaalde tweets gewoon leugens waren. Concurrentiebeleid kan daartoe bijdragen, maar het is toch meer het regulerende luik dat daarvoor zorgt.

NOG EEN LAATSTE VRAAG: ALS TELENET OOK CONTENT GAAT CONTROLEREN, KRIJG JE TOCH EEN SOORT BELANGENVERMENGING? BEHOORT DIT OOK TOT MEDEDINGINGSBELEID OF NIET?

Ja, dat is eigenlijk een voorbeeld van verticale integratie. Een verdeler van TV-abonnementen biedt nu ook content aan. Is dat belangenvermenging? Het kan er dan op duiden dat er een verschralling komt van het aanbod, omdat jij dan bij Proximus bent en ik bij Telenet. Dan ga ik naar Woestijnvis kunnen kijken en jij kan dat dan niet, of alleen maar vertraagd. Hier kan het mededingingsbeleid echt wel een rol spelen. Zij kan kijken of die verschralling een reëel gevaar is, dan wel of er voldoende toetredingsmogelijkheden zijn voor bijvoorbeeld Netflix of Streamz. Het is complex omdat er wel reacties kunnen zijn. Telenet kan niet alles doen, omdat zij er nog altijd moet voor zorgen om voldoende abonnees te hebben.

Hilde Roos en Hanneke van Sloten

Verkiezingen in de Verenigde Staten: hoe moet het nu verder?

Enkele dagen na de verkiezingen in de Verenigde Staten hebben we een gesprek met Professor Christophe Crombez. Hij is professor politieke economie aan KU Leuven en ook actief aan Stanford University. We vragen hem naar de verwachtingen voor de toekomst van de Verenigde Staten met een nieuwe president en de relatie tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie.



DE VERKIEZINGEN ZIJN VOORBIJ. BENT U TEVREDEN? BEMERKT U REEDS EEN VERANDERING IN HET ECONOMISCHE EN POLITIEKE KLIMAAT?

Veel mensen zullen tevreden zijn. De reden waarom ik tevreden ben is de volgende. Het was niet zozeer een keuze tussen twee personen waarvan de ene wat rechtser was dan de andere, maar een keuze voor of tegen de democratie. Eén van de kandidaten zou het einde van de democratie betekend hebben. Hij had er al vier jaar aan gewerkt om de democratische instel-

lingen af te bouwen op verschillende manieren. Ik denk hierbij aan de politisering van het gerechtsapparaat, de verschillende ministeries die hij ontmanteld heeft, of beginnen te ontmantelen, zijn voortdurende aanvallen op de media, zijn constante leugens. Ik denk ook aan de manier waarop de Republikeinen omgaan met het organiseren van de verkiezingen, en met alle pogingen om de hoeveelheid stemmen te beperken die minderheidsgroepen uitbrengen, omdat die vaker op de Democraten stemmen. De pogingen om het verkiezingsresultaat teniet te doen, zetten dit verder in de verf. Als Trump herkozen zou zijn geweest, zouden de VS binnen vier jaar in dezelfde situatie gezeten hebben waar Hongarije of Polen zich nu in bevinden. De meeste mensen zijn ook opgelucht omdat in de afgelopen vier jaar er elke dag wel een ongelooflijk verhaal was dat uit het Witte Huis kwam. Telkens was er wel iets dat voor elke andere president een voldoende groot schandaal zou zijn geweest om zijn presidentschap in gevaar te brengen. Het heeft bij veel mensen ook psychologisch een grote impact gehad, zoals in België de corona-epidemie een grote impact heeft op het gemoed van de mensen. Mensen zijn meer gestresseerd geweest de afgelopen vier jaar en men wil nu gewoon weer rust. Biden kan hopelijk wat rust terugbrengen. Hij is de juiste man op dit moment. Of er al verandering merkbaar is, is nog wat te vroeg om nu al te zeggen, want de verkiezingen liggen nog maar net achter ons.

ER WERD BIJ EEN NEDERLAAG VAN TRUMP VOOR VEEL ONRUST GEVREESD, MAAR TOT NU TOE VALT DIT NOG REDELIJK MEE.

Trump's harde kern aanhangers zijn teleurgesteld en het is afwachten wat die gaan doen de komende tijd. Maar er is ook een grote groep traditionele Republikeinen die eigenlijk niet zo veel moesten weten van Trump en zich realiseerden dat hij gevaarlijk was. Uit de verkiezingsresultaten blijkt dat de Republikeinen het over het algemeen beter hebben gedaan dan verwacht. Ze hebben meer zetels in het huis van afgevaardigden gewonnen en ook in de deelstaatverkiezingen hebben ze het vrij goed gedaan. Als je die stemmen vergelijkt met die voor Trump, blijkt dat hij het slechter gedaan heeft.

Er is dus een significante groep traditionele Republikeinen ergens in het midden van het politiek landschap die voor Republikeinse kandidaten gestemd hebben maar tegen Trump. Die middengroep heeft een rol gespeeld. Het zijn niet alleen de Democraten die opgelucht zijn. Veel Republikeinse politici durven zich niet uitspreken tegen Trump. Van hen wordt gezegd dat ze opgelucht zijn dat Trump weg is.

Natuurlijk, Trump is nog niet helemaal weg, hij zit er nog twee maanden en hij kan proberen om allerlei dingen te bemoeilijken. Als er gelegenheid is om de overgang naar Biden te bemoeilijken, zal hij dat waarschijnlijk doen. Maar uiteindelijk zal hij zich realiseren dat er geen andere optie is dan weg te gaan. Ik denk niet dat hij zijn verlies gaat toegeven of dat hij naar de inauguratie zal gaan. Hij gaat waarschijnlijk gewoon naar Florida. De vraag is natuurlijk: wat doet hij daarna? Gaat hij blijven stoken aan de zijlijn? Hij gaat misschien denken dat hij of één van zijn familieleden over vier jaar kan terugkomen. Dat is misschien ook de reden waarom veel Republikeinen of senatoren of leden van het huis van afgevaardigden nu ook nog niets tegen hem zeggen. Het zijn andere Republikeinen zoals George W. Bush die zich uitspreken tegen hem en die Biden feliciteren. En natuurlijk Mitt Romney die tegen hem gestemd heeft bij de impeachment. Maar voor de rest zijn er niet veel die iets durven zeggen omdat ze schrik hebben dat hij toch ergens actief gaat blijven en dat hij nog een impact zal hebben op wat er gebeurt in de Republikeinse Partij de komende vier jaar.

DENKT U REEDS AAN GROTE VERANDERINGEN DIE ZICH ZULLEN VOLTREKKEN? ZAL ER EEN NIEUWE KOERS GEVAREN WORDEN BV MET BETREKKING TOT HET KLIMAAT EN ANDERE INTERNATIONALE AKKOORDEN?

Op internationaal vlak zullen er wel serieuze veranderingen zijn. Met Biden zullen de Verenigde Staten weer veel meer geëngageerd zijn en veel meer de plaats van internationale en multilaterale organisaties erkennen. Ze zullen er weer voor zorgen dat de NAVO beter werkt en zullen zich weer aansluiten bij de klimaat-akkoorden van Parijs en de Wereldgezondheidsorganisatie.

Op binnenlands vlak hebben de Democraten allicht geen meerderheid in de Senaat. De Republikeinen zullen hun meerderheid in de Senaat behouden. Het hangt allemaal ook af van hun strategie. Enerzijds kunnen zij alles blokkeren en bij de volgende

verkiezingen campagne voeren op basis van het feit dat Biden niet veel heeft kunnen realiseren. Anderzijds kunnen gematigde Republikeinse senatoren toch gaan samenwerken met Biden.

Als de Republikeinen in de Senaat moeilijk doen, gaat Biden niet echt veel kunnen veranderen op wetgevend vlak. En dan zal hij net zoals Trump en Obama voor hem deden, veel gaan werken met executive orders, met koninklijke besluiten om zo te zeggen. Dat gaat natuurlijk ook, maar op die manier kan je wel veel minder doen. Biden zal in ieder geval wel van plan zijn veel te veranderen.

Executive orders kunnen weer omgekeerd worden bij de volgende president, dat is een probleem. Dat is niet echt structureel.

Biden heeft nu al gezegd dat hij veel ongedaan zal maken vanaf het begin, bijvoorbeeld het reisverbod voor mensen uit een aantal landen uit het Midden-Oosten. Dat is één van de eerste dingen die Trump gedaan heeft vier jaar geleden. Biden heeft meer dan 40 jaar in de Senaat gezeten en hij heeft daar goede relaties. Hij is heel charismatisch en ook heel persoonlijk, dus hij zal waarschijnlijk wel deals kunnen maken met de Senaat.

HOE GAAT DE RELATIE MET EUROPA DAN EVOLUEREN? HOE KIJKEN DE VERENIGDE STATEN NAAR DE EUROPESE UNIE EN GAAT DAT VERANDEREN ONDER BIDEN?

Zoals ik ook al in het debat met Ekonomika op 3 november (zie ook pagina 45) zei: Europa moet zich realiseren dat het belang van Europa voor de Verenigde Staten vermindert. Het zal niet meer zo zijn als in de koude oorlog. Toen was Europa voor de Verenigde Staten de belangrijkste bondgenoot omwille van politieke, militaire en economische redenen. De houding naar de Europese Unie zal wel sowieso weer positiever zijn. Trump was duidelijk geen grote aanhanger van de NAVO maar ook niet van de Europese Unie. Hij was heel blij met de Brexit. Maar bij Biden zal dat anders zijn. Op lange termijn is het wel goed dat Europa zich de afgelopen vier jaar gerealiseerd heeft dat het niet zo sterk op de Verenigde Staten kan rekenen en meer op zijn eigen benen moet staan o.a. op militair vlak. Europa moet niet denken dat we teruggaan naar zoals het voordien was. Het heeft ook voordelen als Europa minder afhankelijk is van de Verenigde Staten. Dan zal Europa meer een eigen beleid



.....

kunnen voeren als bondgenoot, en meer op voet van gelijkheid met de Verenigde Staten kunnen praten. Het is ook belangrijk voor de Europese Unie dat leiders zoals Orban, die hun voorkeur voor Trump hadden uitgesproken, nu een bondgenoot verliezen in hun disputen met de Europese Unie en alleen komen te staan. Orban zal zich niet langer gedekt voelen door een belangrijke bondgenoot in de NAVO bijvoorbeeld. Als Biden duidelijk maakt dat hij niet hoog oploopt met wat ze in Hongarije doen en in Polen is dat zowel psychologisch als strategisch van belang.

WAT BETEKEN DE VERKIEZING VAN BIDEN VOOR HET VERENIGD KONINKRIJK EN DE BREXIT?

Het Verenigd Koninkrijk verliest nu ook een bondgenoot. Biden heeft zich in het verleden heel sterk uitgesproken tegen de Brexit. Hij heeft bovendien wortels in Ierland en zal meer aandacht hebben voor de belangen van dit land dan voor die van het Verenigd Koninkrijk. De regering in het Verenigd Koninkrijk heeft de fout gemaakt te denken dat ze van Trump wel steun zouden krijgen en snel een goed akkoord konden maken met de Verenigde Staten. Dat zal er nu niet in zitten. Het Verenigd Koninkrijk zit nu waarschijnlijk op 1 januari 2021 zonder groot handelsakkoord met de Europese Unie en met de VS.

BREXIT EN TRUMP DIE WEGVALT, DAT ZIJN TWEE BELANGRIJKE ZAKEN VOOR EUROPA WAT BETREFT HANDELSAKKOORDEN, DENK JE DAT HET SAMENVALLLEN HIERVAN EEN DUSDANIGE INVLOED GAAT HEBBEN DIE DE ZAKEN KAN HERSCHIKKEN?

Dat Biden verkozen is, geeft de Europese Unie een voordeel in de relatie met het Verenigd Koninkrijk en dat maakt het voor het Verenigd Koninkrijk moeilijker.

ZAL OOK DE TECHNOLOGISCHE, DIGITALE REVOLUTIE DIE ZICH VOORAL AFSPEELT IN DE VERENIGDE STATEN EN IN CHINA EEN INVLOED HEBBEN OP DE SAMENWERKING TUSSEN DE VERENIGDE STATEN EN EUROPA?

Biden wil goede relaties hebben met zowel China als de Europese Unie en het zal voor de handelsrelaties in het algemeen en de wereldhandel beter zijn dat hij nu president is.

HEEFT HET PROTECTIONISME VAN TRUMP DAN NIET ECHT GEWERKT VOOR DE VERENIGDE STATEN?

Voor sommige industrieën misschien wel, maar globaal gezien was het geen succes, geen goede zaak. China heeft ook tegenmaatregelen genomen die o.m. de landbouw getroffen hebben.

HET ANTITRUST-BELEID VAN DE EUROPESE UNIE IS VEEL STRIKTER DAN IN DE VERENIGDE STATEN. DE EUROPESE UNIE HEEFT EEN PAAR JAAR GELEDEN DE STRIJD TEGEN GAF (GOOGLE, AMAZON, FACEBOOK EN APPLE) AL VOLOP INGEZET. ZAL DIT DE HANDELSRELATIES IN HET ALGEMEEN MET DE USA BEÏNVLOEDEN?

In de Verenigde Staten gaan de laatste tijd meer stemmen op om die grote *tech companies* meer aan banden te leggen en weer een strikter antitrustbeleid te voeren. Dat is onder Trump ook al

een beetje gebeurd, maar niet op een zeer systematische manier. Die tendens zal zich onder Biden wel verderzetten en het antitrustbeleid zal strikter worden in de Verenigde Staten met een betere samenwerking tussen de Europese Unie en de Verenigde Staten. Er zijn disputen geweest maar de samenwerking hield altijd wel stand. Beide partijen zullen allicht zeggen dat er nu iets moet worden gedaan aan de macht die die grote bedrijven hebben. In sommige staten in de VS hebben ze nu al GDPR-regels die vergelijkbaar zijn met die in Europa. Met Biden zal het op een betere en meer wetenschappelijke en systematische manier aangepakt worden in samenwerking met andere landen.

HOE ZIET U DE SAMENWERKING OP HET GEBIED VAN ONDERZOEK EN INNOVATIE TUSSEN DE EUROPESE UNIE EN DE VERENIGDE STATEN EVOLUEREN? HEBBEN DE VERKIEZINGEN HIER OOK HUN INVLOED OP?

Wat betreft onderzoek en innovatie heeft het immigratiebeleid van de Verenigde Staten een belangrijke rol gespeeld in de voorbije jaren. Veel onderzoek en innovatie gebeurt in de Verenigde Staten door immigranten. Omdat het immigratiebeleid strikter geworden is, werd het moeilijker voor mensen om in de Verenigde Staten te komen wonen, werken of studeren. Er bleven meer mensen in eigen land omdat het klimaat naar immigranten toe minder vriendelijk was geworden. Voor universiteiten en onderzoeksinstituten was het aantrekken van mensen uit andere landen één van de belangrijkste problemen aan het worden.

LEIDDE DE LAATSTE VIER JAAR NAAR EEN STOP OP DE BRAINDRAIN IN DE REST VAN DE WERELD?

Wel, men kan wel zien dat er minder applicaties uit het buitenland waren geweest, of minder kwaliteitsvolle applicaties. Die tendens was merkbaar, en aan universiteiten wordt daar ook over gepraat. Nu zal de roep voor meer onderzoek en innovatie in de Verenigde Staten allicht terugkeren en zal er ook weer meer internationaal worden samengewerkt. De ontdekking van het vaccin tegen Corona van Pfizer was voornamelijk het werk van Turkse immigranten in Duitsland. Het toont aan dat immigratie belangrijk is, het toelaten van talent om vrij te bewegen, en dat dat innovatie stimuleert. In Europa en de Verenigde Staten wordt er dikwijls op een negatieve manier over migratie nagedacht. Maar zoals blijkt, leidt het in contact brengen van Turkse onderzoekers met de onderzoeksomgeving in Duitsland en financiering uit de Verenigde Staten, tot een productieve internationale samenwerking.

DE EUROPESE UNIE HEEFT REEDS WETGEVING OMTRENT GDPR. HEEFT DIT EEN INVLOED OP AMERIKAANSE BEDRIJVEN DIE HIER ZAKEN WILLEN DOEN. DENK JE DAT DE NIEUWE REGERING MEER OREN HEEFT NAAR ZULKE WETGEVING?

Dat heeft nu al een impact op Amerikaanse bedrijven. In de Verenigde Staten stellen bedrijven vaak dezelfde vragen als de Europese bedrijven 'ga je akkoord met deze privacy regels', omdat ze veel Europese klanten hebben. Soms verbieden bedrijven ook wel dat je inlogt vanuit Europa om deze regels te vermijden. Er zullen allicht in de VS ook striktere regels komen. De Democratische Partij is meestal wat meer regulerend, en op dat vlak zullen de Verenigde Staten meer in de richting van Europa evolueren.

WE ZIEN DAT EU-LANDEN TEGEN ELKAAR UITGESPEELD WORDEN DOOR ANDERE GROTE MACHTSBLOKKEN. HOE ZIET U HIERVAN DE IMPACT OP DE HANDELSRELATIES?

Trump heeft inderdaad geprobeerd om de landen in Europa tegen elkaar uit te spelen. Dat is iets wat Poetin al lang doet. De Verenigde Staten zijn voor Trump altijd een voorstander geweest van de Europese Unie en onder Biden zal de Europese Unie weer positief bekeken worden. Biden zal niet proberen de landen van de Europese Unie tegen elkaar uit te spelen, ook omdat hij beseft dat dat voornamelijk in het voordeel van Poetin is. De gemiddelde Amerikaan zal zich wel niet zo veel aantrekken van wat er in Europa en met de Europese Unie gebeurt, die denkt niet zoveel aan buitenlands beleid. En de laatste tijd is het bij een grote groep mensen, zowel bij de aanhangers van Trump als bij extreem links, populair geworden om te zeggen dat De VS aan zichzelf moet denken. Het gevoel van de Amerikanen gaat niet zoveel veranderen. Dat is ook een van de redenen waarom Trump een houding die op conflict gericht is, kon aannemen in internationale relaties. De meeste Amerikanen vinden dat de Verenigde Staten niet militair of strategisch actief moeten zijn in Europa of ergens in de wereld. Het is daarom belangrijk dat Europa toch iets overhoudt uit de ervaring van de voorbije jaren en zich realiseert dat het toch wat meer onafhankelijk een politiek en militair beleid zal moeten voeren. Europa zal in de toekomst niet altijd op de Verenigde

Staten moeten rekenen. Biden zal nu wel weer de grote vriend zijn, maar je weet nooit wat er binnen vier jaar weer gebeurt.

TOT SLOT: HET GEVOEL IS TOCH EEN BEETJE GEKEERD, KUNNEN WE TERUG NAAR HET DEMOCRATISCHE IDEE ZOALS VOORHEEN?

Het zou fout zijn om te denken 'we hebben een probleem overwonnen, we kunnen weer doen zoals vroeger en we moeten ons daar geen zorgen meer over maken'. De afgelopen vier jaar heeft aangetoond dat het Amerikaanse politieke systeem toch niet zo sterk is en dat het rust op waarden en normen die we als gegeven beschouwen, maar bij afwijkend gedrag verdedigt het systeem zich onvoldoende. Wat zou er gebeurd zijn als er geen pandemie was geweest? Of als de Democraten een andere kandidaat gekozen zouden hebben, bv. Bernie Sanders, die zelf ooit gezegd heeft dat hij een socialist is? Socialisme is in de Verenigde Staten een scheldwoord. Het feit dat Trump en de Republikeinen de Democraten afschilderden als socialisten, is waarschijnlijk één van de redenen waarom de Democraten het niet zo goed gedaan hebben als verwacht bij de *Hispanic communities*. Als Sanders de kandidaat geweest was, zou dat schrikbeeld nog veel beter gewerkt hebben en was het resultaat misschien anders geweest.

Hilde Roos & Hanneke van Sloten



In your career, will you
tick all the right boxes or
think outside of them?

The exceptional EY experience.
It's yours to build.

The better the question. The better the answer.
The better the world works.

EY
Building a better
working world

Ruben Van Acker vervoegt als allereerste handelsingenieur het Agoria Solar Team

Voor masterstudent Ruben Van Acker nam het academiejaar een vliegende start. Als kersvers lid van het Agoria Solar Team haalde hij in september achter het stuur van de BluePoint mee de Europese kampioenstitel voor zonnewagens binnen op het Circuit van Zolder. Ondanks de coronabeslommeringen zijn zijn focus en motivatie glashelder: mee bouwen en trainen richting wereldkampioenschap in Australië – en nog meer podiumplaatsen.

PROFICIAT MET JULLIE OVERWINNING OP HET EK IN ZOLDER! JE WAS DAAR EEN VAN DE PILOTEN DIE ZOVEEL MOGELIJK KILOMETERS PROBEERDEN AF TE LEGGEN IN 24U. WAT IS DE KICK VAN RACEN ZONDER ECHT DE SNELSTE TE MOETEN ZIJN? WAAR ZIT DE UITDAGING?

Je moet inderdaad niet echt de snelste zijn, maar eigenlijk weer wel. Het komt erop aan om zo snel mogelijk te rijden maar met minimaal verbruik en dat is heel erg strategisch. Als piloot ben je vooral bezig met de race en rijd je altijd op cruise control omdat dat het zuinigste is, maar tegelijk communiceer je voortdurend via een headset met het strategie-team. Zij doen het denkwerk en hebben programma's die de hele tijd berekeningen maken. Ze houden heel wat parameters in de gaten terwijl we rijden en bepalen exact hoe hard je moet gaan, tot op de kilometer per uur, om bijvoorbeeld een paar seconden te winnen op de rondetijd. Voor hen is het belangrijk om de piloten goed te kennen, omdat iedereen anders rijdt en een ander verbruik heeft. Zo'n race is echt een *team effort* van piloten, over pit crew en strategie-team tot en met de oud-leden die ons ondersteunen.

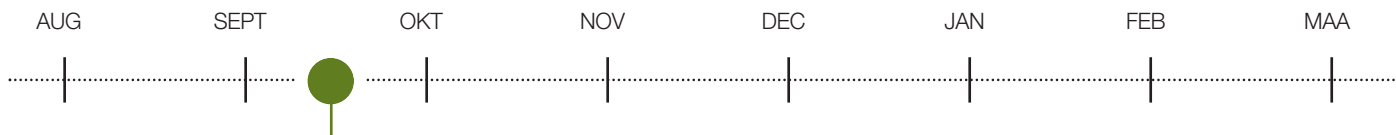
HOE BEN JE BIJ HET AGORIA SOLAR TEAM BELAND? WAT SPREEKT ER JE ZO IN AAN?

Ik had het Agoria Solar team als kind al aan het werk gezien en toen ze begin 2020 nieuwe leden kwam rekruteren in de aula, was ik meteen verkocht. De hele ervaring trekt me aan. Je maakt zoiets maar één keer mee. Het leek me vooral bijzonder om met een geëngageerde groep aan een project te werken waarbij je echt van nul vertrekt en eindigt met een zelf gebouwde wagen om te racen op een wereldkampioenschap. Want dat is ons einddoel: een compleet nieuwe zonnewagen bouwen om mee te doen aan het wereldkampioenschap in Australië in oktober 2021 – en als het even kan: opnieuw winnen. Iedereen is ongelofelijk gemotiveerd en doet meer dan wat is afgesproken, gewoon omdat we het zo graag doen. Ik denk dat zo'n intense en complete teamervaring later nog moeilijk te vinden zal zijn.



HET TEAM IS OOK EEN UITHANGBORD VOOR INNOVATIE EN DUURZAME ENERGIE. WAS JE DAAR AL EERDER MEE BEZIG OF IS DIT EEN KANS OM ER MEER MEE TE DOEN?

Zoals iedereen probeer ik mijn steentje bij te dragen voor het klimaat, maar dit is vooral een kans om aan iedereen te tonen wat er allemaal mogelijk is in de toekomst met groen transport, want het gaat ontzettend snel. De BluePoint, de wagen waarmee we in september wonnen, is nog van het vorige team. Die was na de winst op het WK in 2019 nog verder verbeterd. Dat toont al hoe snel de technologie evolueert. Door de evolutie van de zonnecellen zijn de wagens ook een stuk kleiner dan pakweg 5 jaar geleden. De laatste jaren gaat het zelfs zo snel dat de race-reglementen worden aangepast, ook om innovatie aan te sporen. Ons team werkt nu aan een compleet nieuw ontwerp voor het WK in Australië. De regels van die race veranderen na 2 edities en vaak zo aanzienlijk dat je bijna niet anders kan dan opnieuw te beginnen. Dus naast de voorbereidingen op de races, zijn onze technische mensen volop aan het onderzoeken welke innovaties op de markt een verschil kunnen maken in Australië. En onze ontwerpers zijn volop wagens aan het tekenen, de raarste vormen soms.



EUROPEAN SOLAR CHALLENGE

19/09/20 - 20/09/20



Uit zo'n 40-50 ontwerpen gaan ze straks het beste kiezen en dat tot oudejaarsavond perfectioneren. Vanaf nieuwjaar weten wij tot op de millimeter hoe de wagen eruit gaat zien en begint het productieteam mallen uit te tekenen. In februari start ons hele team bij partner Indupol met de productie. Het concept blijft wel geheim tot de *big reveal* in juli 2021. Natuurlijk beschikken wij ook over enorm veel kennis dankzij onze voorgangers. Dat is ook een van de redenen waarom België tot de topteams behoort. We zijn het 9de Belgische team en kunnen bogen op 17 jaar ervaring.

IK NEEM AAN DAT JE MEER IN HUIS MOEST HEBBEN DAN GOESTING OM EEN PLAATSJE TE VEROVEREN TUSSEN DE BURGERLIJK EN INDUSTRIEEL INGENIEURS?

Dat klopt. Het Solar Team is een van de projecten van het Postgraduaat Tech Innovations in Ventures & Teams, dat 56 studiepunten omvat. Je moet dus een bachelordiploma hebben of masterstudent zijn om in aanmerking te komen. Ik was een van de 64 kandidaten voor een team van 20, dus er ging een hele sollicitatieprocedure aan vooraf, met gesprekken over motivatie, de functies die je wou invullen, hoe je het postgraduaat zou combineren met je huidige studie ... We kregen ook cases om uit te werken. Het was de eerste keer dat er handelsingenieurs gerekruteerd werden en ik ben de enige in het team, maar wie weet zitten er volgende keer meer bij. Sinds een zestal jaar doen er ook burgerlijk ingenieurs mee en intussen maken die zowat de helft van het team uit, naast de industrieel ingenieurs met wie het allemaal begon. Toekomstige masterstudenten handelsingenieur raad ik zeker aan om naar de rekruteringsessie te komen in 2022. Ik vind het nu al helemaal de moeite.

HET IS NOCHTANS EEN SERIEUS ENGAGEMENT VOOR ZEKER TWEE JAAR. MOET JE JE STUDIE HANDELSINGENIEUR NIET OP EEN LAGER PITJE ZETTEN?

Ja, dat wel. Begin juli 2020 startten we met de voorbereidingen voor het EK in september. Ik heb dus geen vakantie genomen en had gelukkig ook geen herexamens. Nu spreid ik mijn master handelsingenieur over 3 jaar in plaats van 2. Anders is het moeilijk combineerbaar, ook al door het relatief lange verblijf in Australië in 2021. Tot dan focussen we op de races en de bouw van de nieuwe wagen. Na het WK in Australië moet alle materiaal ook

ingepakt en terug naar België gebracht worden. En daarna rekruteren we een nieuw team en treffen we voorbereidingen om hen op weg te helpen. Nu, als ik zie hoeveel steun wij krijgen van voormalige teamleden, dan vermoed ik dat je wel wat langer dan twee jaar betrokken blijft.

WELKE ROL NEEM JE OP BINNEN HET TEAM - NAAST PILOOT?

Ik zorg samen met industrieel ingenieur Remi voor External Relations. Dat is heel tof omdat je mee bepaalt hoe mensen het Solar Team zien. Onze taken pieken rond de races: perscontacten regelen en de teamleden voorbereiden op die gesprekken, de online verslaggeving van voorbereidingen en race-updates ...

We zijn nu volop aan het plannen hoe we de komende maanden onze voorbereidingen en activiteiten naar buiten gaan brengen. We werken ook nauw samen binnen Marketing Bedrijvenrelaties want voor de partnerbedrijven en sponsors is het belangrijk dat hun aandeel bekend wordt. We zijn flexibel en ondersteunen elkaar. Als Bedrijvenrelaties een meeting heeft met een organisatie die veel belang hecht aan communicatie, dan zorgen we dat we erbij zijn.

Flexibiliteit en teamgeest zijn sowieso een must. Onze functies zijn opgebouwd rond de bouw van de wagen, maar voor een wedstrijd transformeren we tot een raceteam en krijgt bijna iedereen een andere rol. Tijdens het EK is dat vlot verlopen. De vraag is of ik in Australië weer ga rijden. Natuurlijk zou ik graag opnieuw piloot zijn, maar oktober 2021 is nog ver weg. Nu focussen we op de beste zonnwagen bouwen. Als de race nadert en bij de rolverdeling voor Australië blijkt dat we meer kans maken op de titel met andere piloten, dan zal ik me 200% inzetten in een andere functie.

WAT IS DE IMPACT VAN CORONA OP DE WERKING VAN JULLIE TEAM? IS HET NIET LASTIG OM SAMEN TE WERKEN EN SPONSORS TE VINDEN?

Sponsors en partnerbedrijven vinden is door corona wat moeilijker. Normaal organiseren we elk jaar verschillende evenementen waar zij vlot kunnen netwerken, maar dat kan nu niet. Het grote partnerevenement tijdens de race in Zolder kon bijvoorbeeld niet doorgaan. Een online variant vinden die goed werkt, is niet



zo evident, dus we hopen dat we volgend jaar extra registers kunnen opentrekken. Corona heeft ook impact op onze onderlinge samenwerking. We werkten met bubbels per departement en bij contacten met andere departementen golden de veiligheidsregels van afstand houden, mondkmaskers ... Door de nieuwe lockdown is het voor teams zoals Aerodynamica wel lastig om dingen gedaan te krijgen als ze niet fysiek kunnen samenzitten. Zij tekenen momenteel ontwerpen voor de nieuwe wagen en gebruiken bijvoorbeeld speciale 3D-muizen en zeer krachtige computers. Zoiets heb je thuis niet.

**HET AGORIA SOLAR TEAM IS INDERDAAD
UITGEGROEID TOT EEN TOPTEAM MET
EEN INDRUKWEKKEND PALMARES EN DE
WERELDTITEL IN 2019 ALS KERS OP DE TAART.
DAT LEGT DE LAT FLINK HOOG, ZEKER TEGEN
DE ACHTERGROND VAN DE SNEL VERANDERENDE
TECHNOLOGIE. HOE BLIJF JE DAAR RUSTIG BIJ?**

De laatste jaren hebben we inderdaad veel gewonnen. Het bewijst dat onze aanpak met consultants en voortbouwen op ervaring loont. Om een topteam te blijven zitten we regelmatig samen met leden van vorige teams. Ieder nieuw lid heeft ook een buddy uit het vorige team zodat we niet het wiel opnieuw gaan uitvinden. Op het EK in Zolder waren ook leden van het vorige team present. Die kennen de wagen in detail en hebben race-ervaring, dus ze weten wat ze in het heetst van de strijd moeten doen. Daarnaast wordt ook hard gehamerd op testdagen. Een vuistregel is dat een wagen voor een race minstens even veel kilometers moet gereden hebben als tijdens de race. Zo kan je een pak data verzamelen over de wagen en de piloten om de strategie te perfectioneren. Ons team heeft zich dus sinds juli enorm voorbereid. Zo zijn we onder meer gaan testen op de luchtmachtbasis Beauvechain, op het circuit van Zolder en ook bij partners, zoals op een nieuw aangelegde weg van Clarebout en het testcircuit van Ford Lommel. Er kwam toen heel veel nieuwe informatie op me af, maar je steekt ook veel op. Piloten en pit crew moeten voorts een goed geolied team vormen. Anderhalve week voor een race oefenen we nog intensief, bijvoorbeeld op bandenwissels, want elke seconde telt. Sinds het EK heb ik het gevoel dat onze structuur er staat. Er is een duidelijke taakverdeling en er is overzicht dankzij onze voorgangers, zodat alles snel maar tegelijk rustig kan verlopen. Tot slot draagt mijn opleiding en de manier waarop die technologie

**DE RACEPLANNING VAN HET AGORIA
SOLAR TEAM**

19-20/09/2020:

iLumen European Solar Challenge (iESC), het Europees kampioenschap voor zonnewagens op het Circuit van Zolder (B)

- **Doel:** in 24u zoveel mogelijk kilometers bollen met zo weinig mogelijk verbruik en maximum 2 pit-stops om te laden
- **Podiumplaatsen:** goud in 2020, zilver in 2016

juli 2021:

Voorstelling van de nieuwe zonnewagen voor de WK-race in Australië

22-30/10/2021:

Bridgestone World Solar Challenge (BWSC), wereldkampioenschap voor zonnewagens in Australië

- **Doel:** om ter snelst van Darwin in het noorden dwars door de woestijn naar Adelaide in het zuiden.
- **Podiumplaatsen:** goud in 2019, brons in 2017

benadert ook bij aan mijn motivatie voor dit project. Elektrisch transport en zonne-energie veranderen nog sneller dan ik dacht, maar het is geen complete verrassing.

**JE LEGT BLIJKBAAR EEN STEILE LEERCURVE AF,
MAAR SCHAKELT WEL VLOT IN DEZE INNOVATIEVE
OMGEVING EN BINNEN HET TEAM. IS DAT DANKZIJ
HET MULTIDISCIPLINAIRE KARAKTER VAN JE
OPLEIDING HANDELSINGENIEUR?**

Bij mijn sollicitatie focuste ik op marketingfuncties, al mocht ik ook voor technische functies gaan. De opleiding Handelsingenieur is economisch en financieel gericht, maar omvat ook meer technische vakken en dat is precies waarom ik ervoor koos. Mijn kennis van fysica en elektronica is natuurlijk niet vergelijkbaar met die van burgerlijk en industrieel ingenieurs, maar mijn basis was wel een aangenaam startpunt. Ik denk dat ik nu vooral een pak extra technische kennis opdoe voor later. En ik kijk er erg naar uit om mee te werken aan de bouw van de wagen. Iets maken met je handen is altijd fijn.



Mijn master in accountancy en financieel management komt bij die taken niet echt van pas, maar bijvoorbeeld weer wel als we bij Bedrijvenrelaties kijken naar nieuwe partners. Dan kan ik wel uitpluizen of dat een gezond bedrijf is dat budget zal hebben om ons te sponsoren. En ik denk inderdaad dat mijn opleiding helpt om problemen op de juiste manier te benaderen en om het hele project met de juiste *mindset* aan te pakken, zelfs al ligt de lat hoog. Ik zie deze hele ervaring vooral als een flink supplement bovenop mijn studie.

AUSTRALIË IS NOG VER WEG, MAAR WEL IETS WAAR JE DUIDELIJK NAAR UITKIJKT. WAT WORDT DAAR DE GROTE UITDAGING?

De race gaat over meer dan 3000 km op de openbare weg, van Darwin in het noorden, dwars door de *outback*, helemaal naar Adelaide in het zuiden. Vorig jaar hebben ze er 5 dagen over gedaan. De condities zijn veel harder en compleet verschillend van een circuit, want je rijdt ook door de woestijn, uren verwijderd van de bewoonde wereld. Ook het weer speelt dan een grote rol: zon en wolken, windsnelheid en windrichting ... Allemaal data om rekening mee te houden bij de strategie. Daarom vertrekken we ook een maand vooraf om nog veel te kunnen testen. Als piloot lijkt het me extra spannend, onder meer vanwege de typische *road trains*, vrachtwagens van wel 20-30 ton. Hoe zou dat voelen als je die kruist op een paar meter afstand terwijl je zelf samen met je wagen maar een dikke 200 kg weegt? Nu, welke rol ik daar ook opneem, ik wil er vooral samen met het team voor gaan. Ik heb op het EK al in een zonnwagen geracet en dat is een fantastische ervaring. Het beseft dat je puur op de zon rijdt is speciaal. Tijdens het EK in Zolder zat ik bovendien achter het stuur tijdens de zons- ondergang. Over het asfalt zoeven in een wagen die helemaal door studenten is gebouwd in dat late licht – dat moment zal me altijd bijblijven.

BEDANKT EN VEEL SUCCES, RUBEN! WIJ VOLGEN JE OP DE VOET VIA WWW.SOLARTEAM.BE EN DE SOCIALE MEDIA!

Veerle De Grauwe



Een speciale ervaring voor de eerstejaarsstudenten aan de KU Leuven

De overgang van het middelbaar naar de universiteit verloopt niet altijd even vlot en is elk jaar voor vele jongeren een grote aanpassing. Daarbovenop kwam dit jaar ook nog de impact van het Coronavirus erbij. Online lessen volgen, medestudenten met mondklappers leren kennen en een zo goed als onbestaand studentenleven: leuk is het natuurlijk niet. We spraken met 4 FEB-studenten die graag hun ervaring als eerstejaarsstudent in tijden van corona wouden delen.

Victor Weyns, student handelsingenieur: De eerste weken als student in Leuven ervaarde ik als zeer tof. Ondanks Corona, ben ik er toch in geslaagd om redelijk wat nieuwe mensen te leren kennen. Dit vooral dankzij Ekonomika-activiteiten zoals het onthaalweekend en toen konden we gelukkig ook nog op café gaan. Natuurlijk vind ik het wel jammer dat we niet kunnen uitgaan, ik ben zelf DJ en mis draaien op fuiven echt. Met code rood is het studentenleven wel een stuk minder leuk. Alle lessen verlopen online en dit brengt jammer genoeg ook wat technische problemen met zich mee. Zelfstudie lukt bij bepaalde vakken ook niet altijd even goed en is soms heel verwarrend. Ik ben gelukkig wel nog steeds gemotiveerd om te studeren omdat ik toch veel tijd heb. Zonder Corona zou ik hoogstwaarschijnlijk minder studeren.

Kim Martens, student TEW: Het studentenleven is jammer genoeg niet te vergelijken met hoe het normaal is. Er zijn heel veel activiteiten die ik graag had meegemaakt, zoals bijvoorbeeld de 24-urenloop en cantussen, omdat ik daarover al zoveel had gehoord van ouderejaars. Online lessen volgen vind ik persoonlijk wel fijn, aangezien ik dan zelf kan kiezen wanneer ik deze bekijk. Natuurlijk zorgt dit er ook voor dat ik soms iets te veel uitstel. Het is een uitdaging om alles goed rond te krijgen en te plannen. De druk om vroeg op te staan en naar de les te gaan valt weg en dit brengt ook stress met zich mee. Bovendien is mijn motivatie om te studeren ook verminderd door corona, omdat elke dag vrij saai is. Je staat op, je eet, je studeert, je kijkt eens een film en je gaat slapen. Dit elke dag opnieuw zonder een vooruitzicht waarnaar je kan uitkijken. Gelukkig doen de proffen wel hun best om het ons zo aangenaam mogelijk te maken.

Elise Smits, student TEW: De overgang van het middelbaar naar de universiteit is sowieso al een grote aanpassing voor elke eerstejaarsstudent. Het is iets compleet nieuws en iedereen moet zijn weg nog zoeken. Door Corona is dit zeker en vast een grotere zoektocht geworden. Je moet meteen met Toledo kunnen werken om jouw online lessen te kunnen volgen en dat is niet

altijd evident. Ondertussen hebben zowel de studenten als de professoren hun draai reeds gevonden met het hele online gebeuren. De lessen en zelfstudie verlopen vlot. Voor elk vak is er voldoende uitleg ter beschikking en je krijgt ook altijd de mogelijkheid om extra hulp te vragen. Er worden ook nog steeds zelfstandige sessies en PAL-sessies aangeboden, weliswaar online. Corona brengt jammer genoeg ook extra examenstress met zich mee door de onzekerheid of examens online of op campus zullen doorgaan. Ik zou het liefst alle examens *on campus* afleggen, aangezien online examens extra stress met zich meebrengen door eventuele technische problemen die kunnen optreden. Bovendien is het door de 'lockdown' ook moeilijker om een verschil te creëren tussen ontspanning en studeren. In normale tijden kan je met vrienden ontspannen en weet je als je op kot bent dat je moet studeren. Nu zit ik eigenlijk heel de dag binnen op kot, waardoor ik geen gevoel van ontspanning meer heb.

Louise Van Malderen, student TEW: Tot nu toe is mijn ervaring als eerstejaarsstudent best wel oké. Tijdens de onthaal-activiteiten, georganiseerd door Ekonomika, heb ik gelukkig de kans gekregen om nieuwe mensen te leren kennen. Vrienden maken in de aula gaat wel iets moeilijker door de mondklappers en de grote afstand die je moet houden. Code rood maakt het studentenleven wel heel wat moeilijker voor mij. Het brengt een soort eenzaamheid met zich mee doordat het sociaal contact sterk beperkt is en alles online verloopt. Ook al vinden vele studentenactiviteiten nu online plaats, via videocalls mensen leren kennen is toch nog iets helemaal anders. De proffen doen gelukkig wel echt hun best om ons te begeleiden en een goede manier van online teaching te vinden. Ondanks dat het soms moeilijk is om gemotiveerd te blijven, doe ik wel mijn uiterste best om alle lessen te volgen op de normale uren via een livestream en sta ik elke ochtend op op een deftig uur. Bovendien ben ik ook blij met mijn keuze om op kot te gaan. Zo heb ik toch nog een vorm van sociaal contact en kan ik zelfstandig leren zijn.

EKONOMIKA GEEFT ZICH NIET ZOMMAAR GEWONNEN

“Omdat student zijn meer is dan studeren alleen”. Met deze leuze in het achterhoofd bezorgt Ekonomika jaar na jaar de economiestudenten de tijd van hun leven. Van de gezellige Ekobar tot de grootste TD's, we hebben voor ieder wat wils. 2020 zorgde daarentegen voor een nog grotere uitdaging: evenementen organiseren tijdens de globale pandemie. Afstand houden, mondkmaskers dragen, handen ontsmetten en meer plaats voorzien. Met deze 4 key rules moeten de Ekonomika comitésleden dagelijks creatief te werk gaan en nadenken hoe ze meerdere studenten op een veilige en ludieke manier kunnen samenbrengen in deze moeilijke tijden. Volgende drie evenementen waren alleszins een groot succes!



ZOMERBAR DER LEUVENSE KRINGEN

De grote Kick-Off-evenementen waar Ekonomika zijn studenten jaarlijks mee onthaalt, werden door de Coronamaatregelen van de planning geschrapt. Al snel werden verschillende brainstormsessies gepland en werd er op zoek gegaan naar nieuwe activiteiten. Uiteindelijk kwamen verschillende studentenverenigingen met het idee om een zomerbar te organiseren. Een outdoor bar, waar vrienden samen konden genieten van een warm hapje en drankje. Gedurende 4 weken zouden studenten onthaald worden in een gezellige setting maar met de nodige maatregelen.

Vermits de *cap* van outdoor evenementen op 400 man zat en de vraag groot was, werd al snel besloten om de zomerbar gelijktijdig op twee verschillende locaties te openen: Sportoase en Sint-Maartensdal. Ekonomika, Psychologische kring, VRG en Medica namen al snel de verantwoordelijkheid op voor de organisatie aan Sint-Maartensdal; Industria en LBK namen de organisatie aan Sportoase op zich. Door het slechte weer verliep de opbouw niet altijd even vlot maar dankzij de goede samenwerking kon alles op tijd worden afgewerkt. Natuurlijk werd ook rekening gehouden met social distancing, waardoor we op een grote opkomst konden rekenen van de studenten!

SUPERPRESTIGE QUIZ - THE ONLINE EDITION

Naar jaarlijkse traditie vindt de Superprestige Quiz in het voorjaar plaats. Hier gaan 100 groepjes van vier studenten de strijd aan om een deel van de fantastische prijzenpot te winnen. Om de populaire traditie verder te zetten en de studenten in deze speciale periode te vermaken, werd 'The Online Edition' van de Superprestige georganiseerd. Comité Cultuur & Lector had als doel een avond vol plezier, competitie en interactie te creëren in het eigen kot van de studenten. Vermits de Superprestige elk jaar zo populair is, was de online versie dan ook na enkele dagen helemaal uitverkocht.

Er werd lang gebrainstormd hoe de quiz interessant en interactief gehouden kon worden. Allereerst werd er meer aandacht gegeven aan het script. Moeilijker dan ooit ervoor was de manier hoe de presentatrice de deelnemers moest bereiken: via de camera. Vanaf het begin was het duidelijk dat Eline De Munck door haar ervaring op TV dé perfecte kandidaat was. Verder werd er extra belangstelling gegeven aan de thema's van de rondes om de deelnemers te laten lachen en te blijven interesseren, maar probeerden we de vragen toch niet té makkelijk te maken. Al snel werd duidelijk dat de deelnemers met fororondes minder mogelijkheid hadden om te spieken. Als laatste werd er gezocht naar een originele manier om de quiz interactiever te maken. Via raadsels op de Facebookpagina van het evenement konden deelnemers hun zoektocht door Leuven beginnen, op zoek naar de geweldige prijzen die hen te wachten stonden.

Op de avond zelf was er ter plaatse slechts een paar man aanwezig. Cameramannen en een paar comitéleden zorgden dat de livestream via Facebook en het verbeteren van de vragen vlot verliepen. Daarbij was Eline De Munck, de presentatrice van de Quiz, uiteraard ook aanwezig en zorgde ze voor een avond



vol plezier. De Superprestige Quiz was een groot succes. De livestream op Facebook werd, naast de deelnemende kandidaten, gevolgd door meer dan 4000 mensen. Het doel van comité Cultuur & Lector was alvast bereikt: ze heeft de studenten weten te interesseren en te vermaken in deze coronatijden!

KEEPING UP WITH THE WHITE HOUSE

Naast de globale pandemie konden ook de Amerikaanse Verkiezingen niemand ontgaan. Om hierop in te spelen hebben Ekonomika, VRG en Ekonomika Alumni de koppen bij elkaar gestoken om van de vier-jaarlijkse gewoonte, een digitaal panel te maken. Dit met de bedoeling de kijkers een zo breed mogelijk assortiment aan informatie te bezorgen over de Amerikaanse Verkiezingen.



De vraag was dus al snel duidelijk: "Wie kan er veel informatie over de Verenigde Staten verschaffen?". Door de verscheidenheid aan brede connecties van de organisatoren, werd al snel een panel van experts samengesteld om zowel op juridisch, maatschappelijk als economisch vlak allesomvattende informatie te geven. Zowel de Oost- als de Westkust werden die avond vertegenwoordigd door experts die live vanuit Amerika inbelden om deel te nemen aan het panel. Als kijker kon je meegenieten via YouTube alsof je een avondshow op TV volgde.

Hoewel deze eerste editie niet zonder een paar technische mankementen tot stand kwam, werden alle verwachtingen overstegen. Niet alleen was de opstelling bijzonder mooi en rustgevend, maar kwam het evenement ook enorm professioneel over. Door het globaal opentrekken en archiveren van deze editie werd het verwachte bereik ver overtroffen. Naar de toekomst toe wordt er zelfs gedacht om van deze interactieve formule de standaard te maken. Eén ding is alvast zeker: de lat is voor de opvolger meteen heel hoog gelegd.

Giulia Menegalli

DULCI IN EEN NIEUW JASJE

Medestudenten verslaan in een spannend spelletje bierpong, duwen voor een goede plaats op de dansvloer of enthousiast met de handen zwaaien om als eerste een lekkere cocktail of fris pintje te kunnen bestellen ... Het zijn allemaal taferelen die iedere student op een normale avond meemaakt in Dulci. Helaas is de kans op zo'n feestende avond sinds vorig academiejaar miniem geworden. Comité Dulci bleef echter niet bij de pakken zitten en stond eind september terug klaar om alle studenten coronaproof te ontvangen!



VAN DANSCAFÉ NAAR ZITCAFÉ

Voor de start van het academiejaar was het al snel duidelijk dat Dulci onder zijn normale werking de deuren niet kon openen. Marnix Vos, Vice-Praeses Dulci, en zijn comité schoten daarom meteen in actie met als resultaat een volledig nieuwe setting en werking. Hiervoor baseerden ze zich op de maatregelen voor de horeca. Zo werden zowel de bovenverdieping als het gelijkvloers ingedeeld en werden er zoveel mogelijk tafels en stoelen, telkens voor maximaal 6 personen, geplaatst. Er werd ook nauw toegekeken op de minimale 1,5 m afstand tussen verschillende

bubbels. Daarnaast hadden alle tappers desinfecterende handgel binnen handbereik, maar ook voor de klanten werd er desinfecterende handgel aan de inkom en in de toiletten voorzien. Ten slotte waren er ook enkele regels waar de studenten zich aan moesten houden. Zo mocht het mondkapje enkel afgezet worden indien ze aan hun tafel zaten. Dit werd nauwlettend door de tappers in de gaten gehouden.

RESERVEREN VOOR EEN PLAATSJE

Een pluspunt van deze nieuwe werking was het openingsuur dat verschoof van 20.00 uur naar 16.00 uur. Hierdoor kon je al in de namiddag genieten van wat quality time met je bubbel. Om alles in goede banen te leiden, werd er een reservatiesysteem met verschillende timeslots uitgedacht. Op deze manier werden lange wachtrijen buiten aan Dulci vermeden en konden de studenten meer gespreid worden. Tussen de timeslots werd er telkens 10 minuten ruimte gelaten waarin de tappers alle stoelen en tafels grondig konden ontsmetten. Een nadeel van dit reservatiesysteem was natuurlijk: vol = vol. Hierdoor moesten er vaak studenten geweigerd worden en dat is uiteraard jammer.

GROOT VERANTWOORDELIJKHEIDSGEVOEL

Ondertussen heeft Dulci, net zoals de andere horeca in ons land, al even terug de deuren moeten sluiten. Hoewel dit na alle voorbereidingen een spijtige zaak is, blijft Comité Dulci met een positief gevoel achter. "Leuk concept, het was eens iets anders", klinkt het. Zo was onder andere het werk meer verdeeld en lag de workload dus lager dan op een normale avond. Ook merkten ze dat onder de studenten een groot verantwoordelijkheidsgevoel heerste, wat voor begrip voor de regels zorgde. De keerzijde van de medaille was echter het financiële aspect. De omzet was natuurlijk minder in vergelijking met een feestavond die tot in de vroege uurtjes doorgaat.

Fien Jorissen

MASTER ARTIFICIAL INTELLIGENCE (AI)

Op 1 januari 2020 werd Leuven.AI officieel erkend als een KU Leuven Instituut, wat betekent dat dit wordt gezien als een strategisch instrument voor de universiteit op vlak van onderzoek. Leuven.AI is een initiatief dat alle kennis omtrent AI aan de KU Leuven samenbrengt door één centraal toegangspunt te vormen. Dit bewijst nog maar eens dat KU Leuven een voortrekkersrol speelt op het gebied van artificiële intelligentie. De Master of Artificial Intelligence bestaat namelijk ook al meer dan 30 jaar en heeft vandaag meer dan 300 studenten. Ik sprak met Anne-Laure Budts over haar ervaring in deze masterrichting.



ANNE-LAURE, WAT HEB JE GESTUDEERD VOOR JE AAN DEZE MASTER BEGON?

Ik ben begonnen met de bachelor in de bio-ingenieurswetenschappen en daarna heb ik de Master of Biomedical Engineering gevolgd.

WAAROM HEB JE GEKOZEN VOOR EEN MASTER-NA-MASTER? EN HOE BEN JE UITGEKOMEN BIJ EEN MASTER OVER AI?

Ik had het gevoel dat ik nog heel veel kon bijleren en had daar ook de motivatie voor. Ik kwam tijdens de master biomedisch ingenieur veel in contact met het concept AI en dat trok altijd mijn aandacht. Ook in het dagelijkse leven botste ik meer en meer op AI toepassingen. Wat mij vooral intrigeerde en nog steeds intrigeert is dat het mogelijk is om menselijke intelligentie na te bootsen met machines. Ik was enorm benieuwd hoe dit allemaal tot stand kon worden gebracht. Ook het feit dat AI enorm veel gebieden samenbrengt vond ik heel interessant.

HOE KUN JE JE INSCHRIJVEN VOOR DEZE MASTER? HEB JE BIJVOORBEELD EEN TEST MOETEN AFLEGGEN?

Ik heb geen specifieke test moeten afleggen, maar ik heb wel echt moeten 'appliceren'. Ik moest een formulier invullen omtrent mijn (academische en persoonlijke) achtergrond, een motivatiebrief schrijven en mijn behaalde resultaten van de voorbije 5 jaar doorsturen.

HOE ZOU JE AI DEFINIËREN VOOR MENSEN DIE NIET BEKEND ZIJN MET HET CONCEPT?

Ik vind het moeilijk om uit te leggen wat AI juist is. Iedereen definieert het eigenlijk op zijn eigen manier. Ik zou zeggen: interpreteer letterlijk de vertaling 'artificiële of kunstmatige

intelligentie'. Voor mij zijn het machines die bepaalde taken kunnen uitvoeren die normaal menselijke 'intelligentie' nodig hebben. Men mag ook niet vergeten dat AI enorm veel verschillende onderzoeksvelden omvat. Ik vind AI echt een super interessant onderwerp en ben er zeker van dat de het nog veel groeimogelijkheid heeft. Ik geloof dat mensen nu nog niet goed beseffen hoeveel AI er al wordt toegepast. Vooral nu ik zelf AI in de praktijk ga gebruiken, denk ik dat nog beter ga kunnen inschatten wat de voor- en nadelen zijn.

WAT ZIJN DE VERSCHILLEN TUSSEN DE OPTIES DIE JE KIEST IN DE MASTER? ZIT ER BIJVOORBEELD BIJ ALLE DRIE EEN THESIS?

Je hebt inderdaad 3 opties: Engineering and Computer Science (ECS), Speech and Language Technology (SLT) en Big Data Analytics (BDA). ECS overkoepelt heel algemene concepten en algoritmes, terwijl BDA en (vooral) SLT meer gericht zijn op bepaalde toepassingen. Je hebt voor iedere optie verschillende plichtvakken, maar voor de keuzevakken mag je ook buiten je eigen optie kiezen. Bij SLT volg je een stage van 3-4 maanden en dat is ook je eindwerk. Bij BDA en ECS heb je de optie voor een stage of voor een thesis te kiezen. Ik heb zelf voor ECS gekozen.

WAT ZIJN JE TOEKOMSTPLANNEN?

Ik ben nu 'data lead for infectious diseases' voor het start-up bedrijf EPCON gevestigd te Antwerpen, dat gebruikt maakt van AI en medische data. Kortom schrijf ik algoritmes die de data kunnen analyseren. Artificiële intelligentie toegepast in de medische wereld is ook wat mij altijd het meeste heeft aangesproken, dus deze job past perfect bij mij. In de toekomst wil ik heel graag deze twee 'wetenschappen' blijven combineren.

Lisa Lam

ERASMUS IN TIJDEN VAN COVID-19

Het coronavirus heeft het afgelopen jaar een enorme impact gehad op heel wat events. Ook de Erasmusuitwisselingen bleven hier bijgevolg niet van gespaard. Sommige universiteiten besloten om de uitwisselingen stop te zetten, andere universiteiten kozen er voor om de uitwisseling toch te laten doorgaan. Axelle van Laer en Fien Sneyers deelden hun ervaring.



DAG AXELLE, JIJ BENT ONDANKS HET CORONAVIRUS TOCH OP ERASMUS NAAR LISSABON KUNNEN VERTREKKEN. HOE VERLIEP DE ORGANISATIE VAN JOUW VERBLIJF?

Mijn vertrek is heel lang onzeker geweest. Enkele weken voor mijn vertrek was ik eindelijk 100% zeker dat ik definitief op Erasmus mocht gaan. Gelukkig had ik al op voorhand mijn vliegtickets geboekt en al een kot vastgelegd.

HOE VERLOPEN DE ACTIVITEITEN?

Covid heeft zeker een impact op de hele Erasmuservaring. Maar ik ben van mening dat het nog steeds een geweldige ervaring blijft. Net als in België is het uitgaansleven hier weggefallen maar hier valt nog zoveel meer te beleven dan dat. Ik was hier nooit geweest, dus alles is nieuw, er is veel te bezoeken en veel nieuwe restaurants en bars om uit te testen. Ook zijn de Coronamaatregelen hier veel minder streng dan in België, wat het zeer aangenaam maakt om hier te zijn.

VERLOPEN DE LESSEN OP CAMPUS OF WORDEN DEZE ONLINE AANGEBODEN?

Als masterstudent worden alle lessen op campus aangeboden. De bachelorstudenten hebben wel een paar lessen online maar grotendeels ook op campus. Indien je positief test of in contact bent geweest met een positieve persoon, worden de lessen wel gestreamd. Maar je moet wel een goede reden hebben om hiertoe te beschikken. De online lessen gebeuren dan via Zoom of Teams.

WORDT EEN MAXIMUM AANTAL STUDENTEN TOEGESTAAN IN DE AULA'S?

Ja, de capaciteit van het aantal studenten per vak is daardoor afgenomen, waardoor het zeer moeilijk was om sommige vakken



te krijgen. Je kan vakken krijgen door er punten op in te zetten dankzij een bidding-system. Dit heeft voor wat problemen gezorgd aangezien veel Erasmussers niet voldoende ECTS-punten hadden gekregen om een volledig semester in Leuven in te ruilen in het buitenland. Uiteindelijk hebben ze het wel kunnen oplossen door nieuwe vakken aan te bieden.

HOE IS DE SITUATIE IN PORTUGAL, ZIJN ER AL VEEL CORONACASES?

Niet extreem veel vergeleken met België denk ik. Maar de overheid wil niet uitgebreid testen, wat een vertekend beeld kan geven. Je moet ernstige symptomen vertonen vooraleer je hier een test krijgt. Indien je geen symptomen hebt kan je een test laten afleggen voor 100 euro. Veel Erasmussers ontlopen die 100 euro door een vlucht te boeken naar de Azoren voor €15. Vóór het vertrek moet je kunnen aantonen dat je negatief getest bent geweest, die kan je gratis laten doen eens je vliegtickets hebt.

DENK JE DAT JE ERASMUSERVARING ANDERS WAS GEWEEST IN TIJDEN VAN GEEN CORONA?

Natuurlijk waren er veel verschillen geweest, maar ik denk dat deze Erasmus in tijden van Corona ook zeer mooi en onvergetelijk is. Ik ben zelfs van mening dat er voordelen aan verbonden zijn. Mijn vorige Erasmus omvatte zeer veel uitgaan, wat ik zeer tof vond, maar ik vind het nu ook echt geweldig, je leert de mensen op een andere manier kennen. Het helpt natuurlijk ook dat de regels minder streng zijn dan in België waardoor je veel andere studenten leert kennen.

ERASMUS GEANNULEERD

FIEN SNEYERS, JIJ GING OORSPRONKELIJK OP ERASMUS NAAR UPPSALA IN ZWEDEN. WAAROM WOU JE OP ERASMUS VERTREKKEN?

Ik wilde graag eens in het buitenland studeren. Het leek me een echte verrijking om in volledig nieuwe omgeving een studentenleven op te bouwen. Nieuwe mensen leren kennen, het land gaan ontdekken, een andere aanpak van lesgeven ervaren ... Die totale vernieuwing sprak me ontzettend aan.

WAAROM HAD JE VOOR DEZE BESTEMMING GEKOZEN?

Sinds de Erasmus van mijn oudere zus in Kopenhagen, heb ik een soort fascinatie voor Scandinavië ontwikkeld. Zweden sprak

me in het bijzonder aan door hun zeer typerende cultuur en hun gekke taaltje (de namen van Ikea-meubels zijn hier een mooie illustratie van). Uiteindelijk heeft mijn nicht, die in Uppsala op Erasmus was geweest, me volledig warm gemaakt. Ze vertelde me over de gastvrijheid van de universiteit, het bruisende studentenleven en de pittoreske stad. Deze troeven, samen met het degelijke onderwijsaanbod (ik kon namelijk erg interessante vakken opnemen) hebben me over de streep getrokken. Ik wilde naar Uppsala.

HOE VERLIEP HET CONTACT OORSPRONKELIJK?

De universiteit van Uppsala voorzag supergoede services. Op hun website kon ik alle info die ik nodig had vinden. Waar ik het meeste stress voor had, was het vinden van een betaalbaar en leefbaar kot. Maar dat was geen enkel probleem, aangezien de universiteit zelf koten aanbood aan een zeer schappelijke prijs op fietsafstand van de campus. De mails die ik ontving van de universiteit hadden een vriendelijke en gastvrije toon en werden persoonlijk ondertekend door 'John and Julia', twee namen die ik niet snel ga vergeten.

HOE VERLIEP DE COMMUNICATIE TIJDENS DE CRISIS?

Gedurende de eerste maanden van de lockdown heb ik niets meer gehoord van mijn universiteit, wat ik ook begreep. Ze waren waarschijnlijk druk in overleg daar in Uppsala. Wat gingen ze met al die Erasmussers doen?

HEB JE JOUW ERASMUS ZELF AFGEZEIGD OF HEEFT DE HOST UNIVERSITY DIT BESLOTEN?

Eind mei heb ik zelf besloten om mijn Erasmus te annuleren. Ik had geen zin in een 'halve Erasmus' of, nog erger, een 'Erasmus in lockdown'. Ik wilde mijn ouders en mezelf niet in de kosten jagen voor een eenzame periode op een Zweeds kamertje. Het was alles of niets voor mij. De universiteit reageerde heel begripvol op mijn annulatie. Wat grappig was: de universiteit stuurde me enkele dagen later zelf een mail waarin ze de uitwisseling annuleerde. Het voelde als een relatie die door beide partijen werd beëindigd nog voor ze begonnen was.

KAN JE NOG IN HET TWEEDE SEMESTER GAAN? ZO NIET, ZOU JE DAN NOG IN JE MASTER WILLEN GAAN?

Ik heb het aanbod gekregen om in het tweede semester te gaan, maar ik ben hier niet op ingegaan. Niet dat ik geen zin had, integendeel. Maar ik vrees een beetje dat we in het tweede semester nog steeds niet verlost gaan zijn van dat virus. En om eerlijk te zijn, blijf ik dan liever hier 'bubbelen' dan te vereenzamen in een wildvreemde stad. Ik vind het belangrijkste namelijk nieuwe mensen leren kennen, elke dag op stap gaan, van hier naar daar reizen. Dat gaat niet als er heel de tijd een virus in de lucht hangt waardoor reizen en mensen ontmoeten verboden is, of tenminste afgeraden is. Nee, als ik op Erasmus ga, wil ik alles erop en eraan. Geen onzekerheid, geen stress. Gewoon genieten en op ontdekking gaan. Dus ja, in de master zie je mijn applicatie weer passeren. En waarom niet weer voor Uppsala? Dan komt mijn Duolingo-Zweeds misschien toch nog van pas.

Héloïse Goossens

STUDENT-ONDERNEMER

“Dankzij mijn studies aan FEB werd mijn business mindset ontwikkeld”

Een bedrijf opstarten tijdens je studies? Meer en meer studenten van de Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen gebruiken de kennis die ze vergaren om de theorie meteen in de praktijk om te zetten. Ophélie de Hepcée startte haar eigen handtassenbedrijf ODH Accessories tijdens haar studies Business Administration aan campus Brussel. Ze werd dan ook in de bloemetjes gezet met de masterproefaward voor de beste ondernemende student (BOS-award) door partner EMS.

Hoewel slechts een jaar geleden gestart, heeft Ophélie nu al een eigen collectie handtassen succesvol weten te vermarkten en zijn de volgende collecties in volle productie. Via een gedurfde aanpak met internationale sourcing (haar producten worden artisaan vervaardigd in Marrakech), heeft Ophélie een business model ontwikkeld met oog voor duurzaamheid en kwaliteit. Onverwachte uitdagingen zoals de sluiting van de grenzen ten gevolge van COVID-19 heeft ze met veel doorzetting succesvol weten te counteren.

Ophélie de Hepcée: Toen ik mijn studies Business Administration in Brussel startte, voelde ik al snel de wens om te ondernemen. We gingen vaak met mijn ouders naar Marokko en ik heb anderhalf jaar geleden besloten naar Marrakesh te gaan om inspiratie op te doen. Ik ben toen op zoek gegaan naar *artisans* en heb snel Tariq ontmoet, een producent van leren tassen. Ik was echt onder de indruk van de kwaliteit van zijn werk en besloot toen mijn eerste handtassencollectie te lanceren. Ik vond het geweldig om de ontwerpen te kunnen kiezen, om al die verschillende kleuren leer te zien, om te zien hoe de tassen werden gemaakt, ...

Ik ben begonnen met een kleine investering en een kleine hoeveelheid tassen, maar ik was snel erg enthousiast over het project! Ook al waren er veel twijfels: kan ik mijn producent vertrouwen? Zullen de mensen mijn creaties goedkeuren? Uiteindelijk is de lancering van de eerste collectie zeer goed verlopen en waren de mensen zeer enthousiast. In tussentijd heb ik nog twee andere collecties gelanceerd die in bijna een maand waren verkocht.

INSTAGRAM

Ik heb besloten om een heel eenvoudig business model te gebruiken om aan de slag te gaan en het voor mij het zo gemakkelijk mogelijk te maken. Ik heb nog geen website ontwikkeld, alles wordt via Instagram gedaan. Als student vind ik dat we veel geluk en voordelen hebben om als student-zelfstandige te kunnen beginnen.

Nu, omdat ik nog steeds student ben, geef ik altijd voorrang aan mijn studies. Ik ben er namelijk van overtuigd dat mijn studie mij in staat heeft gesteld om de algemene kennis en een *business mindset* te ontwikkelen die nodig zijn voor de uitvoering





van mijn project. Echter, de inzichten die specifiek zijn voor fashion business management heb ik in de praktijk en ook door mijn thesis geleerd over *“early stage entrepreneurship in middle segment fashion in Belgium”*. Ik was vooral geïnteresseerd in dit onderwerp omdat ik een startende ondernemer ben en mijn merk zich in het middensegment van de mode bevindt (tussen fast fashion en luxe).

STORYTELLING

Naar mijn mening hebben de merken in het middensegment veel toekomstmogelijkheden in de mode. In tegenstelling tot gevestigde bedrijven kunnen zij zich sneller aanpassen aan bedreigingen van de mode-industrie, zoals duurzaamheid. Bovendien denk ik dat consumenten zich meer aangetrokken voelen tot merken die gelanceerd zijn door ondernemers met een sterke storytelling en identiteit. Uiteindelijk heeft deze thesis

me veel kennis opgebracht over de *value chain* door middel van interviews, die ik vervolgens voor mijn merk zal implementeren. Bijvoorbeeld de relaties met leveranciers, distributiestrategieën, het belang van duurzaamheid en ethiek, de moeilijkheden om een loon te betalen, enz.

Tot slot ben ik erg blij dat ik dit jaar een opleiding kan volgen die uitsluitend gericht is op Fashion Management. Volgend jaar zou ik deze kennis willen gebruiken om meer aandacht te geven aan mijn merk en ook om een freelancer te zijn op het gebied van branding en social media. Voor ODH Accessories kan ik bijvoorbeeld op zoek gaan naar nieuwe producenten in Europa, want het is met de huidige gezondheidscrisis moeilijk om naar Marokko te reizen, aldus Ophélie.

Meer info over ODH Accessories vind je op https://www.instagram.com/odh_accessories

Michael Boelaert



**MOMENTEEL
IN VERKOOP**

**LUIK
RESIDENTIE "LA GRANDE MUSE"**

Interesse in één van
onze projecten of
een algemene vraag?
Contacteer ons!

Gedelegeerd bestuurder:
Peter Lamens
0475/25 87 93

LGV nv • Tildonksesteenweg 62
3020 Herent • T +32 16 31 08 90
info@lgv.be • www.lgv.be




**Heeft u ook interesse
om driemaandelijks
ECONnect toegestuurd
te krijgen? Word lid
van Economika Alumni
of mail naar [ekonomika-
alumni@kuleuven.be](mailto:ekonomika-alumni@kuleuven.be)**

ECONnect

Driemaandelijks magazine

Gezamenlijke uitgave van
de Faculteit Economie en
Bedrijfswetenschappen van
KU Leuven en Economika Alumni,
de alumnivereniging van
de Faculteit en van
Economika Studenten.

Contact:
ekonomika-alumni@kuleuven.be,
tel. + 32 16 31 18 53,
Faculteit Economie
en Bedrijfswetenschappen
KU Leuven, Naamsestraat 69,
3000 Leuven

Hoofdredacteur:
Fa Quix, fa.quix@fedustria.be

Voorzitter redactieraad:
Righard Bruyns,
co-voorzitter Economika Alumni

Kernredactie: Michael Boelaert,
Cedric Verlinden, Freddy Nurski,
Fa Quix, Wilfried Lemahieu,
Valerie Molly, Veerle Van Rompaey,
Hilde Roos, Héloïse Goossens,
Hettie De Kruijff

Fotografen: Rob Stevens,
Michael De Lausnay

Verantwoordelijke Uitgever:
Wilfried Lemahieu, decaan FEB
Naamsestraat 69, 3000 Leuven

Druk: Van der Poorten