



Stroomstoringen en welvaartsverlies

VERDER
IN DIT
NUMMER

REGIO EN TRANSPORT

Almere jaagt
economische groei
regio Amsterdam op

ARBEID EN KENNIS

Lenen door studenten:
inkomensbron of
molensteen

AMSTERDAM AVIATION ECONOMICS

KLM en Air France
op korte termijn
win-win-situatie

ZORG EN ZEKERHEID

Freelancers in de zorg:
meer werkplezier, meer
financiële risico's

MEDEDINGING EN REGULERING

Concurrentie op de
postmarkt: wat wordt
de rol van de TPG?



Carl Koopmans (links) en Michiel de Nooij zitten tijdelijk vast in de lift zonder stroom

Stop contact

Vrienden hebben ze er in Zeeuws-Vlaanderen niet mee-gemaakt, maar aandacht kreeg het SEO-onderzoek naar de economische gevolgen van stroomstoringen wel. Als op 2 september op *Teletekst* het bericht verschijnt dat de grote steden bij stroomtekorten gewoon elektriciteit moeten kunnen krijgen, ten koste van de perifere gebieden, hangt de halve Nederlandse pers bij Carl Koopmans, Michiel de Nooij en Carlijn Bijvoet aan de telefoon. Zij hebben berekend hoe groot de schade voor de Nederlandse economie is als de stroom uitvalt, en suggesties gedaan

doel van dit onderzoek. Wel om goed in kaart te brengen welke sectoren en welke regio's de meeste last hebben van een stroomonderbreking. Niet dat dat in Nederland aan de orde van de dag is: gemiddeld moeten we het per jaar een half uurtje zonder elektriciteit doen. Dat is lastig en ook schadelijk voor de economie, maar het zijn nog geen 'Californische toestanden'.

Nu de stroommarkt sterk verandert, wilde de beheerder van het hoogspanningsnetwerk TenneT weten welke schade een stroomonderbreking oplevert. De SEO kreeg de opdracht dit uit te zoeken.

Een enkele keer wordt Nederland getroffen door een stroomstoring. Wat de maatschappelijke schade daarvan is, was tot nu toe niet duidelijk. Volgens een onderzoek van de SEO zijn de welvaartsverliezen groot bij de industrie, nog groter bij de diensten en het grootst bij huishoudens. Een maximumprijs van stroom, vastgesteld door de overheid, is niet de oplossing.

CALIFORNISCHE TOESTANDEN DOEN ZICH IN NEDERLAND NOG NIET VOOR

welke regio's bij stroomtekorten kunnen worden afgesloten om het verlies aan welvaart te beperken. Gaat in Zeeuws-Vlaanderen de stekker er een uurtje uit, zodat ze Amsterdam kunnen doorwerken, levert dat relatief weinig problemen op. Maar met zo'n boodschap maak je jezelf bij de Zeeuwer weinig populair.

POPULARITEIT

Dat realiseren de onderzoekers zich ook maar populariteit was niet het

VOORRANGBELEID

De resultaten kunnen worden gekarakteriseerd als een kleine schok: 'Een stroomstoring overdag in de Randstad leidt tot maatschappelijke kosten van 72 miljoen euro', zegt onderzoeker Michiel de Nooij. 'Per uur: En dat terwijl de waarde van de niet-geleverde stroom slechts 1,6 miljoen euro bedraagt'.

Niet alle sectoren lijden even hard onder een onderbreking. De schade in de dienstensector is groter dan de schade in de industrie. De industrie-sector gebruikt weliswaar meer energie maar de toegevoegde waarde van de dienstensector, en daarmee de betekenis voor de Nederlandse economie is groter. 'Om die reden worden de kosten kleiner door, als er een tekort is aan stroom, vooral de dien-

stensector te blijven voeden', aldus hoogleraar Carl Koopmans. 'Dan beperk je het maatschappelijk verlies. En omdat de meeste diensten geconcentreerd zijn in de vier grote steden, worden zij dan als eerste voorzien van elektriciteit. Dat gaat dan ten koste van bijvoorbeeld regio's als noordoost Groningen of Zeeuws-Vlaanderen.' Dat in de grote steden aanzienlijk meer mensen wonen dan in de buitengebieden, speelt ook een rol bij dit voorrangbeleid. De Nooij en Koopmans benadrukken echter dat niet zij maar de politiek moet aangeven wie stroom krijgt en waar ze het tijdelijk zonder moeten doen.

VRIJE TIJD

Niet alleen de industrie en de dienstensector hebben te lijden onder stroomstoringen. Bedrijven missen weliswaar hun productie, maar ook gezinnen verliezen iets: vrije tijd. Ook al lijkt het voor particulieren alleen maar 'lastig' als er 's avonds een keer geen elektriciteit is, volgens de onderzoekers zijn tijdverliezen bij huishoudens economisch net zo belangrijk als productieverliezen bij bedrijven. De Nooij: 'Wie een uur vrije tijd verkiest boven een uur werken, kent aan de vrije tijd een hogere waarde toe. Valt de stroom uit op het moment dat je vrij bent, dan is de schade in ieder geval gelijk aan wat je met werk had kunnen verdienen.'

Lees verder op pagina 3

Almere jaagt groei regio Amsterdam verder op

De afzet van goederen en diensten in de regio Amsterdam zal in 2004 wat harder groeien dan in de rest van Nederland. Binnen deze regio doet vooral Almere het erg goed. Dat blijkt uit de Amsterdamse Economische Verkenning 2003 en de AEV Najaarsbrief van oktober met herziene ramingen.

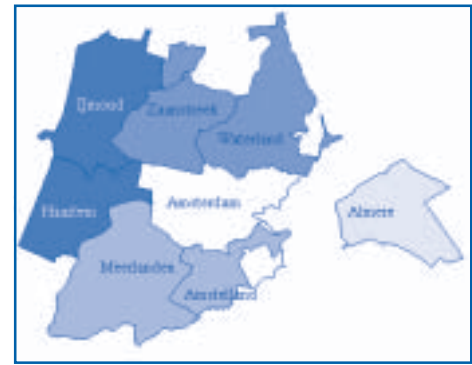
De wereldhandel mag in 2004 dan wel weer aantrekken, Nederland en de regio Amsterdam groeien echter niet zo hard mee. Verwacht wordt inmiddels dat de afzet in deze regio met circa 1,5 procent zal toenemen. In het voorjaar was dat nog bijna 3 procent. Dat dit percentage nog steeds hoger is dan dat van de rest van Nederland, komt omdat het gebied Amstelland/Meerlanden (gelegen ten zuiden van de stad) en vooral Almere het goed doen. Beide behoren tot het economisch meest dynamische deel van de regio Amsterdam. Almere zet wel de toon: groeit de productie in Nederland in 2004 met 1 procent, deze nieuwe stad laat cijfers van vijf tot zes procent zien. De groeiverwachtingen moet wel wat worden getemperd als de luchtvaart in deze regio een nulgroei laat zien,

en als de koers van de euro verder oploopt.

De AEV 2003 biedt, zoals elk jaar een schat aan informatie. Deze AEV biedt voorspellingen en verkenningen voor de jaren 2003 en 2004. Aan dit onderzoek liggen twee modellen ten grondslag: MADAM LT en MADAM KT; MADAM staat voor M(odel) A(msterdam). In het korte-termijn model zijn de gegevens verwerkt van 42 bedrijfstakken. Hiermee kunnen per bedrijfstak voor-

AMSTERDAM ZAL IN DE TOEKOMST MEER BANEN GAAN VERLIEZEN

spellings worden gedaan en kunnen impulsen op bepaalde bedrijfstakken worden doorgerekend. De uitkomsten zijn verbijzonderd naar vijf gebieden: Amsterdam, Zaanstreek/Waterland, Amstelland/Meerlanden, Haarlem/IJmond en Almere. Ook laat de AEV cijfers zien op het gebied van woningbouw, bedrijfsgebouwen, grond-, wegen- en waterbouw en transport. Met



name luchtvaartsector wordt in deze AEV uitgebreid behandeld.

Duidelijk is dat volgens de nieuwe ramingen in de Najaarsbrief aan het verlies in werkgelegenheid (in 2003 waren er 9.000 minder banen dan in 2002) in 2004 nog geen einde zal komen. Dan moet worden gerekend op een banenverlies van ongeveer 4.000, met name in de nijverheid en de dienstverlening aan consumenten. Vooral in de stad Amsterdam zullen naar verwachting banen verloren gaan. Almere – dat in geen enkel jaar banenverlies heeft gekend – doet het op dit punt goed. Lageropgeleiden profiteren het minst van deze groei-cijfers op de arbeidsmarkt.

Amsterdamse Economische Verkenning voorjaar 2003 (en najaars-update). C. van der Vegt en C. Bijvoet. Onderzoek voor de Stichting Amsterdamse Economische Verkenningen (SEO-rapport 681).

Vervolg van pagina 2

Ieder uur dat de industrie door een stroomuitval niets produceert, kost dat 10 miljoen euro, de verloren productie in de dienstensector bedraagt overdag al 69 miljoen euro, maar de waarde van de verloren vrije tijd bij huishoudens is 's avonds al ruim 85 miljoen euro per uur.' Niet op ieder moment van de dag is de schade even groot. Een storing overdag op een werkdag lijdt tot relatief veel schade in de dienstensector maar op werkdagen 's avonds is de schade weer het grootst voor huishoudens. Op zondag overdag is de schade het grootst bij huishoudens en de overheid. De zorg en de politie kunnen dan nauwelijks functioneren. Het is maar de vraag of stroom wel een juiste prijs heeft: nu is deze onafhankelijk van de schaarste. 'Is er weinig stroom, dan ervaren burgers geen prikkel om de wasmachine uit te laten', zegt Koopmans. 'Bij een economisch optimale oplossing moet de

prijs van stroom omhoog als er sprake is van schaarste. Dan wordt er automatisch meer geproduceerd en minder afgenomen. En omdat de piekvraag dan afvlakt, zijn er minder centrales nodig.' Het is niet goed wanneer de overheid een maximumprijs gaat vaststellen. 'Dan neemt juist de kans op stroomonderbrekingen toe en treden bij sommige verbruikers zeer hoge kosten op.'

Technisch gezien is het Nederlandse net in goede staat, maar dat wil nog niet zeggen dat de stroomproductie en -leverantie ook economisch optimaal is. Er is voldoende stroom om piekmomenten op te vangen, maar het zou ook kunnen dat het economisch optimaler is om minder reservercapaciteit te hebben en tijdelijke tekorten voor lief te nemen. Maar dat is nog niet onderzocht.

'Gansch het raderwerk staat stil.' De kosten van stroomstoringen. C. Bijvoet, M. de Nooij en C. Koopmans. In opdracht van TenneT (SEO-rapport 685).

AFGEROND ONDERZOEK

Woningbouw in de regio Amsterdam. C. Bijvoet, B. Hof, C. Koopmans en C. van der Vegt. In opdracht van de Kamer van Koophandel Amsterdam.

'Infrastructuur'; hoofdstuk 6 van Jaarboek Overheidsfinanciën (eds. C.A. de Kan en A.P. Ros). C. Koopmans, Sdu, 2003.

The costs of congestion in the Netherlands. C. Koopmans en E. Kroes. Paper gepresenteerd op de European Transport Conference, Straatsburg, oktober 2003.

LOPEND ONDERZOEK

Heldere presentatie van kosten-batenanalyses. C. Koopmans. In opdracht van het ministerie van Verkeer en Waterstaat.

Openbaar vervoer uitgaven in verschillende landen. C. Bijvoet, B. Hof en C. Koopmans. In opdrachtgever van de Adviesdienst Verkeer en Vervoer.

Chipkaart openbaar vervoer. C. Koopmans. In opdrachtgever van het ministerie van Verkeer en Waterstaat.

Inkomensbron of molensteen

De kans bestaat dat studenten in een nieuw studiefinancieringsstelsel méér moeten gaan lenen. Maar wie zijn eigenlijk de studenten die dat nu al doen? 'Verdienen de ouders minder dan 1400 euro per maand, dan begint bijna de helft van de studenten zonder beurs al niet meer aan de studie.'

Als eind 2002 de Commissie Uitgangspunten Nieuw Studiefinancieringsstelsel (de commissie-Vermeend) in het leven wordt geroepen, wordt het leengedrag van studenten plotseling heel actueel. De commissie heeft als taak verschillende stelsels van studiefinanciering te

onderzoeken en uitgangspunten te formuleren voor een nieuw systeem. Daarin moet de student meer keuzevrijheid hebben, dient zijn internationale mobiliteit te worden vergroot en moet hij over voldoende financiële middelen kunnen beschikken. Dat betekent dat studenten misschien meer moeten gaan lenen om hun opleiding en het studentenleven te bekostigen.

INVESTERING

Het is dan van groot belang te weten hoe hun leengedrag er nu uitziet. Welke type studenten lenen op dit moment? Hoe veel? Bij wie? En als studenten niet lenen, waarom doen ze dat dan niet? Met behulp van gegevens van de *Studentenmonitor 2002* en de *Studie Keuze Monitor* zetten de SEO en het SCO-Kohnstamm Instituut de gegevens op een rij. Deze

staan in het rapport *Leengedrag van studenten in het hoger onderwijs*, dat op 30 oktober is aangeboden aan staatssecretaris Nijs van Onderwijs. Ruim een vijfde van de studenten beoordeelt de eigen financiële situatie als (zeer) slecht, ruim veertig procent vindt deze (zeer) goed en de rest is er redelijk over te spreken. Studenten op kamers, allochtonen en HBO-studenten zijn echter doorgaans minder tevreden dan hun collega's. Studenten in de sectoren landbouw, economie en natuur zijn weer wat positiever. Over het algemeen zitten studenten lekkerder in hun financiële vel naarmate het netto-inkomen van hun ouders hoger is. Steeds meer studenten zijn de afgelopen jaren gaan lenen. Nu leent zo'n twintig procent van de populatie. Slechts zeven procent van de studenten leent het maximaal toegestane bedrag, de rest leent minder. 'Studenten die lenen zien hun opleiding, vergeleken met niet-leners, als een investering in henzelf', zegt SEO-onderzoeker Marko van Leeuwen. 'Zij zien de lening dan ook eerder als een inkomensbron dan als een molensteen.'

HET LEENGEDRAG VAN STUDENTEN

- Mannen lenen vaker dan vrouwen.
- Allochtonen lenen vaker dan autochtonen.
- Uitwonende studenten lenen vaker dan thuiswonenden.
- Hoe ouder studenten worden, des te vaker ze lenen.
- WO-studenten lenen vaker dan HBO-studenten.

Lees verder op pagina 5

Werken in de kenniseconomie

Voor de kenniseconomie zijn vooral de 'kennisgenereerders' van belang. Deze categorie van kenniswerkers groeit echter nauwelijks.

De ene kenniswerker is de andere niet en het ene kenniswerk is het andere niet. De productieketen van kennis wordt onderscheiden in drie schakels: ontwikkeling, overdracht en toepassing van kennis. Parallel daaraan functioneren de kennisgenereerders, de kennisoverdragers en de kennistoepassers. Met name de kennisgenereerders zijn van belang voor de kenniseconomie. De nieuwe kennis die deze groep voortbrengt, moet immers leiden tot de voor de economische groei zo gewenste vernieuwing van producten en processen. Tot de kennisgenererende beroepsgroep worden gerekend alle beroepen waarbij het ontwikkelen van nieuwe kennis centraal staat. Laboranten, weten-

schappelijk onderzoekers, marktonderzoekers en aio's zijn typische kennisgenereerders.

Maar kennis heeft weinig waarde indien het niet wordt uitgedragen en overgedragen. Dat doen kennisoverdragers zoals leraren in het middelbaar en voortgezet onderwijs, consultants en adviseurs. In de derde schakel wordt verworven kennis en vaardigheden in het arbeidsproces toegepast. Dat gebeurt doorgaans door medisch specialisten, dieren- en tandartsen, accountants, administratieve medewerkers en in- en verkopers.

STABIEL

Ongeveer één op de twintig hoger opgeleiden heeft een baan gevonden waarbij hij zich bezighoudt met de ontwikkeling van nieuwe kennis, zo blijkt uit de drie meest recente jaargangen van het SEO/Elsevier-onderzoek *Studie & Werk*, waarvan er nu al

zeven zijn gepubliceerd. Dit aantal kennisgenereerders is al een aantal jaren stabiel.

Het merendeel (ongeveer 70 procent) past kennis in het arbeidsproces toe en een kwart helpt bij de overdracht van kennis. De gegevens suggereren dat jonge kenniswerkers in beweging zijn. 'Een toenemend aantal van hen kiest voor een kennisoverdragend beroep', zegt onderzoeker Jaap Anne Korteweg. 'Dat gaat ten koste van kennistoepassende beroepen. Mogelijk is dit deels het gevolg van de recente campagnes die beogen het lerarentekort terug te dringen. Maar het weerspiegelt hoe dan ook een groeiende behoefte aan kennisoverdragers in de huidige kenniseconomie.'

Jonge kenniswerkers in beweging. P. Berkhout, M. Biermans en J.A. Korteweg. Te verschijnen in 'Kennis en Economie 2003' van het CBS.

Vervolg van pagina 4

Doorgaans lenen studenten om structurele kosten te betalen zoals studiekosten en uitgaven voor het dagelijkse levensonderhoud. Het geld gaat dus op aan leermiddelen, huisvesting, verzekeringen, levensmiddelen, kleding en ontspanning. Als niet-leners toch een lening zouden moeten aangaan, zouden zij die kredieten eerder gebruiken voor een studie in het buitenland, zo geven ze aan. Van Leeuwen: 'Maar niet-leners lenen liever niet omdat ze geen grote schulden wensen aan te gaan. Alleen als het echt nodig is willen ze geld lenen.' Wie niet leent heeft doorgaans twee vormen van inkomsten: de ouders schuiven wat toe en studenten werken erbij. Beide bronnen brengen ongeveer evenveel op.

VOORLICHTING

De leenaversie onder studenten is groot, maar niet iedereen staat huisverig tegenover lenen om dezelfde redenen. Vrouwen, gehandicapten en niet-westerse allochtonen leggen de nadruk op de onzekerheid over het latere inkomen en lenen daarom minder graag. Vaak wordt het ook door de ouders afgeraden. Ook studenten waarvan de ouders geen hogere opleiding hebben genoten, thuiswoners en HBO-ers hebben relatief vaak leenaversie. Hebben ze geld nodig, dan is lenen bij de IB-Groep niet de eerste overweging. Zitten studenten krap bij kas dan kiezen ze vaak een andere



Studenten bij de geldautomaat

strategie: snel de studie afronden of werken. Als het even kan wordt het opbouwen of het hebben van een schuld vermeden.

Leenaversie is hardnekkig fenomeen. Het kan worden verkleind door voorlichting, aldus Van Leeuwen. 'De bekendheid met de leenvoorwaarden is doorgaans laag. Eén belangrijke regel echter is bij de meerderheid van de scholieren bekend: dat de voorwaardelijke lening bij voldoende voortgang van de studie wordt omgezet in een gift.' Verder kan de leenaversie worden verkleind door flexibele opneem- en aflosmogelijkheden en het verlagen van de basisbeurs. Dat de financiën een grote invloed uitoefenen op de studie blijkt wel uit

het hoge percentage (dertig) dat zegt niet te gaan studeren als de studiefinanciering geheel uit een lening zou bestaan. Verdienen de ouders minder dan 2100 euro netto per maand, dan laten veel studenten (zonder studiefinanciering) de studie al schieten. Verdienen de ouders minder dan 1400 euro, dan durft nog maar iets meer dan de helft zonder beurs aan de studie te beginnen.

Leengedrag van studenten in het hoger onderwijs. M. Biermans, D. de Graaf en M. van Leeuwen (SEO), U. de Jong en I. van der Veen (SCO-Kohnstamm Instituut). In opdracht van de Commissie Uitgangspunten Nieuw Studiefinancieringsstelsel (SEO-rapport 675).

Arbeidsmarktrelevantie van 59 studies in kaart

SEO-ONDERZOEKER BERKHOUT GAAT PROMOVEREN

De studies met de hoogste arbeidsmarktrelevantie zijn tandheelkunde, farmacie en geneeskunde, en iets minder econometrie, technische informatica en de fiscaal-juridische opleiding. Dat blijkt uit het proefschrift *Van bul naar baan* waarop SEO-onderzoeker Peter Berkhout donderdag 29 januari aan de Universiteit van Amsterdam promoveert. In deze studie onderzoekt hij de overgang van de universiteit naar de arbeidsmarkt. Centraal staan drie variabelen die de arbeidsmarktpositie van pas afgestudeerden karakteriseren: de zoekduur naar een baan, het startsalaris en de mobiliteit tussen verschillende banen. De analy-

ses zijn gebaseerd op een uniek gegevensbestand dat gedetailleerde informatie bevat over afgestudeerden in de periode 1994-2000 van de 59 grootste universitaire opleidingen. Ruim 21 duizend academici vulden de vragenlijst in.

ALLOCHTONEN

Vooraf etniciteit, geslacht en leeftijd beïnvloeden het aanbod van banen. Het lijkt erop dat allochtonen en vrouwen op de arbeidsmarkt van academici worden gediscrimineerd. Een efficiënte leerweg, hoge cijfers op de middelbare school en goede prestaties op de universiteit verkorten de zoekduur aanzienlijk.

AFGEROND ONDERZOEK

TKMST havo/vwo-monitor 2003. J.A. Korteweg, H. Budil, M. van Leeuwen, M. Biermans en D. de Graaf (samen met Aromedia). In opdracht van diverse instellingen voor hoger onderwijs (SEO-rapport 698).

Hoe verloopt de stap van school naar werk? Schoolverlatersbrief 2003. P. Berkhout, J.A. Korteweg en R. Wolthoff. In opdracht van CWI (SEO-rapport 687).

Studentenmonitor 2002: studenten in het hoger onderwijs. D. de Graaf, J.A. Korteweg en M. van Leeuwen (samen met SCO-Kohnstamm Instituut en Risbo). In opdracht van het ministerie van OCenW (SEO-rapport 674).

LOPEND ONDERZOEK

Arbeidsmarktmonitor Zuidelijk Noord-Holland. M. van Leeuwen, J.A. Korteweg, D. de Graaf en M. Biermans (samen met Research voor Beleid). In opdracht van RPA-ZNH.

Uitzendwerk en conjunctuur. M. Zijl, E. Berkhout en J.A. Korteweg (SEO), M. Aerts en E. Sol (HSI).

Een logische alliantie

De alliantie tussen KLM en Air France is een feit. Voor de komende vijf jaar levert dat voor beide partijen voordelen op. Maar als dan de balans opnieuw wordt opgemaakt, zal blijken dat Schiphol bestemmingen zal verliezen. Een gesprek met twee luchtvaarteconomen over een win-win-situatie.

Niet iedereen was zo gecharmeerd van het idee: de KLM als nationale trots die zich stort in een buitenlands avontuur. 'De luchtvaartsector is per definitie internationaal, en KLM zou een puur Nederlands bedrijf moeten blijven?' Jaap de Wit en Jan Veldhuis, beiden verbonden aan het cluster Amsterdam Aviation Economics hebben duidelijk minder last van chauvinistische reacties. De alliantie tussen de nationale luchtvaartmaatschappijen van Nederland en Frankrijk, op 15 oktober beklonken, zien ze als een logische zet. Deze alliantie wordt daarmee de maatschappij met de grootste vloot van Europa. Dat betekent meer bestemmingen, een groter netwerk en hogere marktaandeelen. 'Big is beautiful in de luchtvaartsector', zegt Veldhuis. 'Het gaat om het bereiken van schaalvoordelen. De globali-

sering begint zich nu serieus af te tekenen, iets wat je ook ziet in andere sectoren.'

Maar voor de KLM was er ook een noodzaak om 'internationaal' te gaan. De luchtvaartmaatschappij kan een relatief groot netwerk alleen maar overeind houden door buitenlandse reizigers tegen aantrekkelijke tarieven over te halen met KLM – via een overstap op Schiphol – naar een andere buitenlandse bestemmingen te vliegen. Dat kost handen vol geld en een duur netwerk. De laatste jaren is het banksaldo van de KLM dan ook fors afgenomen.

SPEELRUIMTE

De KLM móest dus wel een partner vinden, voor Air France was die drang minder groot. De Wit: 'Dat maakte de speelruimte voor de KLM

FUSIE KLM-AIR FRANCE OP KORTE TERMIJN WIN-WIN-SITUATIE

inderdaad kleiner dan voor Air France. Deze kon een versterking op de Europese markt goed gebruiken, maar de KLM stond voor een meer fundamentele keuze, waarin het voortbestaan in het geding was. Het was dus: Air France of niks.' Dat heeft de onderhandelingspositie van Air

France zonder meer versterkt, maar daar is geen misbruik van gemaakt, zeggen de onderzoekers. De Wit: 'De Fransen hebben nadrukkelijk begrip opgebracht voor het belang op de korte termijn van een nationale carrier voor de Nederlandse economie.' En al die twijfels die op sommige plaatsen worden geuit? Veldhuis: 'Het is natuurlijk moeilijk te voorspellen hoe het verder gaat. Ontwikkelingen worden ook beïnvloed door externe factoren. Maar dat twee luchtvaartmaatschappijen garanties hebben afgegeven voor de bediening van de Nederlandse markt, is positief. Ook een bepaalde mate van xenofobie heeft die twijfel bepaald. Dat kan best een probleem zijn bij de integratie. Maar dat traject moet je nu eenmaal in.'

GRIJS GEBIED

Voor de korte termijn lijkt deze alliantie alleen voordelen op te leveren. De tevredenheid van KLM-directeur Van Wijk, van Schiphol-directeur Cerfontaine en van de staatssecretaris over deze fusie is terecht, zegt De Wit. 'Voor de eerste vijf jaar dan. Met de Nederlandse staat is afgesproken dat de sleutelbestemmingen in die periode niet zullen verdwijnen. Maar daarin zit wel rek. Zijn ze economisch niet haalbaar, dan hoeven deze bestemmingen niet meer te worden bediend. Breekt er bijvoorbeeld een nieuwe SARS-epidemie uit, dan weten we niet of Hongkong in het pakket blijft. Je raakt dan al snel in een grijs gebied.' Maar voor de eerste vijf jaar is die bestemmingsgarantie van groot belang. 'Ook voor de ontwikkeling van Schiphol is dat belangrijk.' Ook voor de Nederlandse economie zien beide onderzoekers op de korte termijn voordelen. De koppeling van beide netwerken leidt tot makkelijker overstappen en dus tot lagere reistijden. Op dat punt is de winst voor Nederland voorlopig zelfs iets groter dan voor Frankrijk. 'Op Schiphol en op Charles de Gaulle gaan we een paar procent meer passagiers zien. Het is een win-win-situatie.' Wat de uiteindelijke uitkomst is van deze verschuivingen, kan worden ingeschat met het door De Wit en Veldhuis ontwikkelde *AIRport Competition model*.



Jaap de Wit (links) en Jan Veldhuis

Lees verder op pagina 7

Vervolg van pagina 6

De betekenis van Schiphol op de langere termijn is echter nog niet uitgekristalliseerd. Veldhuis: 'De eerste vijf jaar is Schiphol géén bijwagen van Parijs, zoals wel eens wordt beweerd. Het internationale netwerk van de KLM blijft immers in tact. En als we vijf jaar verder zijn, zou de wereldluchtvaart er wel eens heel anders kunnen uitzien dan nu. Misschien zijn grensoverschrijdende fusies tussen *flag carriers* dan niet meer zo opmerkelijk, mede omdat het huidige bilaterale systeem van nationale landingsrechten dan veel verder is weggeschrompeld.'

Kan Schiphol de zo gewenste mainportfunctie na de fusie tussen KLM en Air France blijven vervullen? Hoogleraar Transporteconomie Jaap de Wit moet daar een beetje om lachen. 'Is er sprake van serieus beleid of praten we hier over de kleren van de keizer? Jarenlang heeft de overheid geroepen dat mainportbeleid zo belangrijk is, maar het is onduidelijk wie er aan de knoppen draait. Het mainportbeleid is niet meer dan een plastic nep-stuurtje, waarmee kinderen in de auto kunnen 'sturen'. Ik vraag me af: wat is de stuurbaarheid van de mainport, wat zijn de doeleinden en de instrumenten? Dat vind je nergens. Het mainportbeleid is de resultante van groot aantal marktpartijen. De stuurkracht van de overheid neemt steeds verder af. Het is de moeite waard om eens te analyseren of het mainportbeleid van de overheid de kleren van keizer betreft, of de keizer zelf.'

'OVERHEID ZIT AAN PLASTIC STUURTJE'

Schiphol en trein er naartoe ondanks extra service nauwelijks populairder

Het is altijd een zenuwachtige bedoening om op tijd op een luchthaven te zijn. Kunnen bepaalde services die betrouwbaarheid en comfort verbeteren, ervoor zorgen dat het voortransport soepeler verloopt?

Waar komen de reizigers vandaan die vanaf Schiphol vertrekken? Waar gaan ze naartoe als ze landen? De zogeheten *catchment area* van een luchthaven is het geografische herkomstgebied waarbinnen reizigers kiezen voor die luchthaven als begin- of eindstation van hun vliegreis. En die van Schiphol staat onder druk, zegt onderzoeker Merith Pelger. Toenemende congestie op de wegen en de afnemende betrouwbaarheid van het openbaar vervoer zijn daar debet aan. 'Verder weet een groeiend aantal buitenlandse luchthavens hun eigen catchment area te vergroten, en overlappen daarmee de catchment area van Schiphol steeds nadrukkelijker.' Het is de vraag in welke mate de kwaliteit van het voor- en natransport naar en van de luchthaven van invloed is op de keuze van een luchthaven en op de keuze van het soort transport naar de luchthaven.

Om dit na te gaan is een bereikbaarheidsconcept geïntroduceerd. Het concept richt zich op de hoge snelheidstrein, met de gedachte dat reizigers betrouwbaarheid en comfort belangrijk vinden. Het concept bestaat uit de introductie van decentrale check-in annex bagageafgifte en een ophaalservice bij HSL-stations. In het onderzoek, uitgevoerd door



SLECHTS 80 DUIZEND EXTRA PASSAGIERS LATEN DE AUTO STAAN

Amsterdam Aviation Economics in samenwerking met NS Reizigers, Schiphol, LogicaCMG en Connekt is nagegaan of de catchment area van Schiphol kan worden vergroot door verbeterde ketenbetrouwbaarheid en comfortverhoging via de HSL-verbinding.

Factoren die een rol spelen in de keuze van een luchthaven en de manier om daar naar toe te reizen zijn reistijd, reiskosten en type vlucht, de zogenoemde harde factoren. Maar ook zachte factoren als decentrale check-in en bagageafgifte en ophaalservice bij HSL-stations spelen een rol. Het opnemen van zachte factoren in de

analyse en de interactie van de zachte met de harde factoren noemt Pelger 'innoverend'.

Voor het onderzoek zijn 1500 mensen geënkquêteerd. Deze reizigers, onder andere gewonnen op Schiphol en in HSL-treinen, zijn gevraagd om fictieve reissituaties naar de luchthaven te beoordelen. Hiervoor zijn 'vignetten' ontworpen waarbij de harde en zachte factoren werden gearieerd.

Uit de analyse blijkt dat de ontwikkeling van nieuwe bereikbaarheidsconcepten slechts in zeer bescheiden mate kunnen bijdragen aan de versterking van de catchment area van de luchthaven. 'Passagiers waarderen de servicefactoren positief en hebben hier geld voor over', aldus Pelger. 'Desondanks zal een klein aandeel extra reizigers naar de luchthaven treinen. Naar schatting zullen jaarlijks 80 duizend extra passagiers de auto laten staan en de trein naar Schiphol nemen.'

Wat brengt de passagier naar de luchthaven? P.H.G. Berkhout, M.W. Pelger, J.G. de Wit. In opdracht van Connekt.

AFGEROND ONDERZOEK

Luchthaven van Kaliningrad. In opdracht van de EBRD.

LOPEND ONDERZOEK

Benchmark luchthavengebonden heffingen en belastingen. Met medewerking van het Duitse DLR en To70. In opdracht van DGL.

Zelfstandige zorgverlener: meer plezier in werk en meer risico's

Zelfstandig werkende zorgverleners zijn meer tevreden met hun werk dan zorgverleners in loondienst. Maar tegenover die tevredenheid staat ook een nadeel: freelancers in de zorg lopen grotere financiële risico's.

Nederland telt tussen de vier- en zesduizend freelancers die werkzaam zijn in de zorg, 55 duizend alphahulpverleners en ruim 21 duizend zorgverleners die in dienst zijn van mensen met een persoonsgebonden budget (pgb). In totaal is ongeveer negentien procent van de zorg-

verleners niet via een loondienstovereenkomst verzekerd voor de werknemersverzekeringen – een groep waarover verder weinig bekend is. Het SEO-onderzoek *Zorgverleners zonder zekerheid* brengt daar verandering in. Met behulp van interviews en een enquête is nagegaan waarom deze zorgverleners voor zelfstandigheid kiezen, hoe het staat met hun arbeidsvoorwaarden en –omstandigheden en met de inkomensrisico's die ze lopen. Deze zorgverleners vormen een relatief nieuw verschijnsel op de zorgmarkt. Door de invoering van de marktwerking in de thuiszorg is er steeds meer plaats gekomen voor particulier initiatief. Bovendien zorgde de introductie van het persoonsgebonden budget voor een stimulans voor het werken als zelfstandig zorgverlener.

NIET VERZEKERD

De onderzoekers onderscheiden de zorgverleners in drie categorieën: de 'helpers' hebben een arbeidscontract met een pgb-houder, die bijna altijd een familielid of bekende is. Zij werken vooral vanuit een zeker altruïsme: ze willen de zorgvrager *helpen*. De 'vrijheidszoekers' werven hun klanten via mond-tot-mondreclame of (meestal) via bemiddelingsbureaus. Doorgaans zijn het wat oudere vrouwen die werken vanuit het vrijheidsmotief: zelf willen bepalen wanneer ze werken en zelf willen bepalen hoe ze het werken uitvoeren. Op die manier kunnen ze werken op een manier die bij ze past. In tegenstelling tot de helpers hebben de vrijheidszoekers meestal wel een zorgopleiding afgerond. De derde categorie zelfstandige zorgverleners bestaat uit 'bijklussers'. Dit zijn vaak studenten of zorgverleners die vervroegd met pensioen zijn gegaan en wat willen bijverdienen. Soms werken ze omdat er een financiële noodzaak is, soms werken ze om hun tijd beter door te komen.

Deze zelfstandig werkende zorgverleners hebben één aspect gemeen: ze zijn niet verzekerd van loonbetaling bij arbeidsongeschiktheid en bouwen geen pensioen op. 'Als zij zich niet bijverzekeren – wat ze vaak niet doen – verdienen ze netto per uur meer dan zorgverleners in dienst van een reguliere zorginstelling', zegt onderzoeker Inge Groot. 'Ze lopen dan wel een risico. De vraag is of het zorgelijk is dat ze een risico lopen. Wie een klein baantje heeft, kan dat risico best nemen. Bij arbeidsongeschiktheid is hun inkomstenderving laag. Maar freelancers zijn soms kostwinnaars. Meer dan de helft verdient genoeg om economisch zelfstandig te zijn. Zij kunnen dat risico beter niet lopen. En 85 procent van de freelancers heeft een dergelijke verzekering niet afgesloten.'

'HELPERS' ZIEN HUN WERK ALS BETAALDE MANTELZORG

Naast een hoger netto loon worden de risico's gecompenseerd door een grotere tevredenheid met het werk dat zelfstandig werkende zorgverleners doen. Groot: 'De tevredenheid over de wijze waarop zorg wordt verleend verschilt. Vrijwel alle zelfstandig werkende zorgverleners gaven aan dat ze voldoende tijd hebben om hun cliënten goed te verzorgen, terwijl veel zorgverleners in de reguliere zorg lieten weten dat ze juist onvoldoende tijd hebben om hun cliënten te verzorgen. Bovendien ervaren de zelfstandig werkende zorgverleners minder tijdsdruk.' Zelfstandig zorgverleners zien zichzelf vaak niet als echte zelfstandige. Groot: 'Doordat veel zorgverleners via een bemiddelingsbureau werken is het verschil met werken in loondienst via een uitzendbureau erg klein. De zelfstandige zorgverleners hebben vaak ook niet het gevoel dat ze een echte zelfstandige zijn'.

AFGEROND ONDERZOEK

Aan de slag met vergrijzing. Gevolgen van vergrijzing voor de arbeidsmarkt in Zuidelijk Noord-Holland. A. Heyma, M. Zijl en C. Bijvoet. In opdracht van het Regionaal Platform Arbeidsmarktbeleid Zuidelijk Noord-Holland, gemeente Amsterdam, provincie Noord-Holland, KvK Amsterdam en de Taskforce Ouderen en Arbeid. SEO-rapport 694.

Doelgroepindeling aanbesteding reïntegratie. De relatie tussen persoonskenmerken, kosten en effectiviteit van reïntegratietrajecten. A. Heyma, J. van Seters (beiden SEO) en W. Zwinkels (TNO Arbeid). In opdracht van de Raad voor Werk en Inkomen.

Landelijk ramingsmodel kinderopvang. I. Groot, L. Janssens en J. van Seters (allen SEO) en E. Eggink en I. Ooms (beiden SCP). In opdracht van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

Uittreding en herintreding in zorg en welzijn. L. Janssens en L. Kok, met medewerking van K. Tijdens en C. Wetzels. In opdracht van de Organisatie voor Strategisch Arbeidsmarkt-onderzoek.

LOPEND ONDERZOEK

Vrouwen in de WAO. L. Janssens en L. Kok. In opdracht van SNS-Reaal.

Buitenlandse ervaringen met inkoop van reïntegratietrajecten. J. van Genabeek (TNO Arbeid), I. Groot, L. Kok (beiden SEO) en W. Zwinkels (TNO Arbeid). In opdracht van de Raad voor Werk en Inkomen.

Verminder de bijstand; Voorspelmodel 'aantal bijstandsgerechtigden per gemeente'. J.P. Hop en M. Zijl. In opdracht van het Regionaal Platform Arbeidsmarktbeleid Zuidelijk Noord-Holland.

Lees verder op pagina 9



Inge Groot: zorginstellingen kunnen nog iets leren van bemiddelingsbureaus

Vervolg van pagina 8

ARBEIDSPARTICIPATIE

Uit het onderzoek blijkt dat de reguliere zorginstellingen deels met de pgb-houders concurreren om schaars personeel. Veel 'helpers' hebben geen zorgopleiding gevolgd

en beschouwen hun baan eerder als betaalde mantelzorg. Wel kan het werk voor veel andere zelfstandige zorgverleners een opstapje zijn naar een vaste baan in de zorg. 'Veel zorgverleners die werken voor mensen met een pgb geven aan dat zij op termijn graag in de regulier (thuis)zorg

zouden willen werken. Het werken voor pgb-houders is daarmee een instrument om de arbeidsparticipatie van vooral oudere vrouwen te verhogen.'

Iets anders geldt voor de 'vrijheidszoekers', die vaak via een bemiddelingsbureau aan de slag gaan. Ook al worden deze freelancers door een bureau ingeschakeld, toch ervaren zij extra vrijheid. Ze kunnen arbeid en zorg beter combineren dan in loondienst, waar ze op het werk zouden zijn afgeknapt. 'Daar kunnen de reguliere zorginstellingen iets van leren', zegt Inge Groot. 'Bemiddelingsbureaus slagen er in mensen die vrijheid te bieden die ze graag willen hebben bij het verlenen van zorg. Met flexibele contracten kunnen zorginstellingen ertoe bijdragen dat zorgverleners langer en met meer plezier in dienst blijven.'

Zorgverleners zonder zekerheid. I. Groot, L. Kok (beiden SEO) en M. Aerts (Hugo Sinzheimer Instituut). In opdracht van de OSA (SEO-rapport 689).

'Marktwerking zal leiden tot minder tekorten aan huisartsen'

De huidige praktijk onder huisartsen om op regionaal niveau afspraken te maken met de ziektekostenverzekeraars over de prijs van de huisartsenzorg is in strijd met de Mededingingswet. Huisartsen moeten 'gewoon' met elkaar concurreren.

Horen huisartsen thuis onder het regime van de mededingingswet? Deze wet, die kartelvorming verbiedt, bepaalt dat ondernemers niet met elkaar mogen samenspannen. Afspraken over prijzen en het verdelen van de markt zijn verboden. Maar huisartsenzorg is echter geen gewone markt. De vraag is derhalve of de voorwaarden aanwezig zijn, waaraan voldaan moet zijn wil er effectieve concurrentie tussen huisartsen ontstaan. Dat is niet volledig het geval. Zo is er op deze markt sprake van informatieasymmetrie: de patiënt heeft een kennisachterstand, waardoor een arts zijn patiënt vaker kan laten terugkomen dan noodzakelijk is. Verder wordt er onvoldoende druk op de huisartsen wordt uitgeoefend. 'Door het tekort aan huisartsen, de afwezigheid van potentiële toetreders

en van substituten voor huisartsenzorg is er onvoldoende concurrentie', zegt Lucy Kok, hoofd van het cluster Zorg en Zekerheid. 'Verzekeraars zijn eigenlijk de enige partij die huisartsen onder druk kunnen zetten, maar zij doen dat nog nauwelijks.' Pas als de prijzen vrij zijn, kunnen diensten efficiënter worden aangeboden. 'Er moet wel ruimte zijn om te

ER WORDT TE WEINIG DRUK UITGEOEFEND OP HUISARTSEN

onderhandelen. De huidige prijsregulering via het College tarieven gezondheidszorg verhindert dit', aldus Kok. 'Worden de Ctg-tarieven losgelaten, dan kunnen de verzekeraars artsen die hun werk goed doen extra belonen. Artsen die weinig patiënten doorverwijzen naar het ziekenhuis of artsen die efficiënt medicijnen voorschrijven kunnen bijvoorbeeld een bonus krijgen.' Met de introductie van

marktwerking kunnen ook de administratieve lasten omlaag. 'Arts en verzekeraar kunnen afspreken de tariefstructuur te vereenvoudigen.' Vrije Ctg-tarieven leiden op korte termijn tot hogere prijzen. Huisartsenzorg is immers een schaars goed. Kok: 'Dat is niet erg want hogere artseninkomens stimuleren anderen toe te treden tot deze markt. Op de lange termijn zullen de tekorten aan huisartsen verminderen. Is de verzekeringsmarkt transparanter, zoals voor de toekomst wordt verwacht, dan kunnen patiënten verzekeraars beter onder druk zetten om kostenbewust zorg in te kopen. Daardoor worden huisartsen die kwalitatief betere zorg verlenen en die kostenefficiënt werken beloond. En door eenvoudiger tariefafspraken zullen de transactiekosten verlaagd worden. Dan zal concurrentie tussen huisartsen bijdragen aan een efficiënter stelsel van gezondheidszorg.'

Concurrentie tussen huisartsen doorgeprikt. I. Groot, H. Keuzenkamp, J. van Setters en J. Theeuwes. In opdracht van de Landelijke Huisartsen Vereniging (SEO-rapport 666).

Concurrentiedreiging op de postmarkt

Na 2007 kan TPG Post haar wettelijk monopolie op brieven tot 100 gram verliezen. Als dat zou gebeuren dan kunnen ook andere postbedrijven brieven gaan bezorgen. Meerdere postaanbieders en verdeelde postvolumes leiden echter niet tot een economisch optimale oplossing, ontdekten onderzoekers van de SEO. Maar de dreiging van concurrenten wel.

de postmarkt eruit ziet, als niet alleen TPG maar ook anderen brieven tot 100 gram mogen bestellen. Ontstaat er dan meer concurrentie, en zo ja: wat zijn daarvan de gevolgen? Of blijft TPG ondanks de liberalisering een monopolist?

VOLUME

Op dit moment zijn al meerdere postbedrijven in Nederland actief. Selekt Mail, Sandd, RM Netherlands, Businesspost en MailMerge beheersen een klein deel van de markt. Zij zouden graag hun marktaandeel willen uitbreiden, want volume is in deze sector het sleutelwoord. Wie veel volume heeft, kan de gemiddelde kosten laag houden. De concurrenten van TPG leiden nu nog aanloopverliezen.

zoeker Lucy Kok. 'Met stijgende volumes worden de gemiddelde kosten van de concurrent steeds lager, terwijl de gemiddelde kosten van TPG (van wie zijn volumes worden afgesnoept) steeds hoger. Theoretisch komt er een moment dat de concurrent, met een dekking over heel Nederland, goedkoper is dan TPG.'

Tot zo ver de theorie. Het is maar de vraag of TPG bereid is daaraan mee te werken, want het is strijdig met de eigen belangen. Volgens Kok en haar collega Flóra Felső is TPG hiertoe niet bereid. TPG zal dit gaan frustreren, denkt Felső. 'Maar dan maken ze misbruik van hun economische machtspositie en dat is verboden. TPG mag de post, aangeboden door een concurrent niet weigeren. Maar dan nog kunnen ze de boel traineren, door bijvoorbeeld een dag te laat te bezorgen. Vervolgens bestaat de mogelijkheid dat klanten liever kiezen voor de dure TPG, die ten minste op tijd bezorgt, in plaats van de goedkope maar 'onbetrouwbare' concurrent.' Omdat het in dit hypothetische geval



Mogelijk staan er in de toekomst naast TPG-bussen ook bussen van andere postbedrijven

Bussen van Deutsche Post en (de Britse) Royal Mail Netherlands gebroederlijk naast de vertrouwde rode bussen van TPG Post. Meerdere typen geüniformeerde postbestellers in de straten. Verschillende soorten postzegels. Deze situatie is na 2007 niet uitgesloten. 'Brussel' bereidt een besluit voor dat kan leiden tot een volledige liberalisering van de postmarkt. TPG Post zou daarmee de monopoliepositie wel eens kunnen verliezen.

TPG is de enige die brieven tot 100 gram mag bezorgen. Zwaardere poststukken, maar ook pakketjes, reclamewerk en exprespost kunnen nu ook worden bezorgd door andere postbedrijven. Het ministerie van Economische Zaken wilde weten hoe

De zware concurrentie voor volumes en de hoge aanloopkosten maken het voor nieuwe partijen niet aantrekkelijk om tot deze markt toe te treden. Doorgaans is een concurrent van TPG wel in staat de post te bezorgen in een 'kleine' regio met hoge postvolumes, maar daarbuiten niet: dat netwerk (voor het ophalen en bestellen van post) moet eerst worden opgebouwd. Een mogelijkheid is dat deze concurrent de post die bij hem wordt aangeboden de bezorging uitbesteedt aan TPG. 'Omdat de concurrent in eerste instantie niet zelf een 'bestelrondje Nederland' hoeft te lopen met weinig volume, drukt die constructie zijn aanloopkosten omlaag en biedt hem de mogelijkheid zijn bezorggebied langzaam uit te bereiden', zegt SEO-onder-

'TPG KAN EFFICIËNTER WORDEN DOOR LAGERE LOONKOSTEN'

moeilijk te bewijzen is dat TPG post achterhoudt, komen er lastige procedures. Die kunnen wel eens zo lang duren, dat de concurrent het in die tijd het loodje legt. Kok en Felső: Wij stellen voor dat geschilbeslechting moet plaatsvinden door de Opta, en niet door een rechter: deze is trager en op dit gebied minder deskundig. De Opta moet snelle procedures ontwikkelen.'

Toch denken de onderzoekers niet dat op de postmarkt uiteindelijk meerdere bedrijven elkaar gaan concurreren. Kok: 'We denken dat er alleen een dreiging van concurrentie komt. TPG heeft nu eenmaal veel volume en is daarmee het meest efficiënt. Als meerdere bedrijven met elkaar concurreren heeft TPG minder volume, en dat leidt weer tot hogere prijzen. We gaan ervan uit dat TPG nauwelijks marktaandeel verliest aan concurrenten.'

Lees verder op pagina 11

Lusten en lasten van het auteursrecht

Het auteursrecht beschermt de toegang tot of de beschikking over informatie die is opgesloten in een bepaald werk. Zijn er naast lusten ook economische lasten aan het auteursrecht verbonden?

Het auteursrecht vertegenwoordigt een groot economisch belang. Een onderzoek van de SEO (1998) toonde al aan dat 5,5 procent van het bruto binnenlands product wordt gevormd door het auteursrecht. Dit alleen al maakt dit juridische fenomeen interessant voor economen, zegt SEO-onderzoeker Barbara Baarsma.

Zonder het auteursrecht zou de markt voor informatie tot te weinig productie leiden. Het gebruik van informatie door de ene persoon gaat immers niet ten koste van het gebruik door iemand anders. Bovendien komen de baten van het gebruik van informatie vaak niet in een prijs tot uitdrukking. Daarnaast is informatie een ervaringsgoed. Iemand weet pas na gebruik wat de waarde ervan is, maar na gebruik wil niemand er nog voor betalen. In wezen leidt het auteursrecht tot een nieuwe vorm van

marktfalen, namelijk een wettelijk monopolie voor exploitatie door de auteur. En dat kan weer leiden tot te weinig gebruik van informatie.

Dan zijn er nog allerlei technologische ontwikkelingen waardoor de mogelijkheden voor digitale opslag en verspreiding veel beter en goedkoper zijn geworden. Baarsma: 'Er wordt wel gezegd dat de bescherming door het auteursrecht daarom dient te worden opgevoerd. Maar de vraag is of er naast de lusten niet ook economische lasten aan het auteursrecht zijn verbonden.'

MARKTMACHT

Ook het ministerie van Economische Zaken wilde dat weten, en legde deze vraag neer bij het Utrechtse instituut Dialogic en de SEO. Dat heeft geresulteerd in een analyse van de recente wetenschappelijke literatuur en een empirische studie van een zestal cases over sectoren in het multimediacluster.

De studies laten zien dat het innovatiepotentieel in de onderzochte sectoren voor een aanzienlijk deel kan worden verwezenlijkt zonder substantiële wijzigingen in het auteursrecht. Wel

spelen bij verschillende sectoren *specifieke* auteursrechtelijke knelpunten met betrekking tot innovatie en samenwerking. 'Het gaat hierbij niet zozeer om de vorm van het auteursrecht, maar meer om de institutionalisering ervan', zegt Baarsma. 'Het auteursrecht geeft dus *over het algemeen* de juiste prikkels met betrekking tot innovatie, maar er zijn wel problemen met de verdeling van de baten van het auteursrecht.' Deze baten liggen nu vaak niet zo zeer bij de auteur, maar voornamelijk bij tussenpersonen (bijvoorbeeld distributeurs) die vaak veel marktmacht hebben. 'Deze marktmacht heeft dus *niet* in de eerste plaats invloed op de prikkels die uitgaan van het auteursrecht, maar *wel* op de verdeling van de baten.'

Auteursrecht, economische lust of last? Een literatuurstudie naar de economische aspecten van het auteursrecht (SEO-rapport 708) en *Auteursrecht, economische lust of last? Een empirische studie naar de economische aspecten van het auteursrecht in het Nederlandse multimediacluster* (SEO-rapport 709). Door Dialogic en SEO. In opdracht van het ministerie van Economische Zaken.

JOOST POORT VERSTERKT CLUSTER MEDEDINGING EN REGULERING

Op 1 januari gaat drs. Joost Poort (1972) als senior onderzoeker aan de slag bij het cluster Mededinging en Regulering. Hij studeerde in 1996 cum laude af als natuurkundige aan de Universiteit Utrecht. In 1997 rondde hij aan dezelfde universiteit zijn tweede studie – wijsbegeerte – af. Tijdens zijn studie verbleef hij een jaar aan University College Cork (Ierland). In 1998 begon Joost Poort als onder-

zoeker bij Nyfer. Hij is hoofdauteur van een groot aantal Nyfer-publicaties op het gebied van infrastructuur, marktordening en netwerksectoren. Daarnaast was Poort in 2002 extern secretaris bij het MDW-project Overstapkosten. Voorts was hij auteur van diverse *position papers* voor ministeries en genodigde bij *expert meetings*. Hij schrijft veelvuldig in populaire en wetenschappelijke media.

Vervolg van pagina 10

De dreiging moet TPG wel alert houden. In die zin moet TPG steeds een slag winnen. Felsö: 'TPG kan nog efficiënter worden door de loonkosten te verlagen. Zijn die kosten te hoog, dan verliezen ze die slag en komen er concurrenten, waardoor TPG minder efficiënt en dus duurder wordt. Gaan die kosten omlaag, dan wordt het voor concurrenten nóg moeilijker om toe te treden. En omdat TPG haar marktaandeel wil behouden, zal ze

daarop inzetten.' In de optimale situatie is er slechts één speler (TPG) op de postmarkt, maar die moet wel de kosten verlagen. De grote verliezers in dit spel zullen de postbodes zijn, die in de toekomst minder gaan verdienen.

Tante Pos krijgt concurrentie. Effecten van de liberalisering van de postmarkt. L. Kok, F. Felsö (beiden SEO), E. Dykmann en H. Strikwerda (beiden Nolan, Norton & Co). In opdracht van het ministerie van Economische Zaken (SEO-rapport 697).

AFGEROND ONDERZOEK

Revisie SEO Waterrecreatiemodel. P. Berkhout, N. Brouwer en F. Felsö. In opdracht van Rijksinstituut voor Integraal zoetwaterbeheer en Afvalwaterbehandeling (RIZA) (SEO-rapport 668).

De kunst van het investeren in de elektriciteitssector. H. Keuzenkamp, M. de Nooij, m.m.v. S. van Geffen. In opdracht van Eneco (SEO-rapport 672).

De blinde vlek van transparantie: een onderzoek naar de invloed van transparantie op de hoogte van notaristarieven in de onroerend-goedpraktijk. J. Mulder. In eigen beheer (SEO-rapport 696).

LOPEND ONDERZOEK

Een roadmap voor zelfreguleringsinstrumenten. B. Baarsma, F. Felsö en J. Mulder. In opdracht van het ministerie van Economische Zaken.

De prijs van stroomonderbrekingen. B. Baarsma, P. Berkhout en P. Hop. In opdracht van Kema en Dienst uitvoering en Toezicht Energie.

Industriemonitor 2003. M. Pomp, M. de Nooij en N. Brouwer. In opdracht van de Stichting voor Industriebeleid en Communicatie.

SEO-ARTIKEL GENOMINEERD VOOR VASTGOED-AWARD

Een artikel van SEO-medewerker Peter Berkhout is genomineerd voor de VOGON/PropertyNL Research Award 2003. Het betreft het artikel *Kwaliteit van kantoorhuisvesting heeft een prijs*, dat Berkhout (samen met B. Gerritse en P. Venema) in 2002 publiceerde in *PropertyNL Research Quarterly*. Het artikel is gebaseerd op het SEO-onderzoek *Een prijskaartje aan kwaliteitskenmerken van kantoren*.

De juryleden hebben elk voor zich een selectie gemaakt uit 600 artikelen, die tussen oktober 2002 en sep-

tember 2003 zijn gepubliceerd in Nederlandse vastgoedtijdschriften. Daarbij werd gelet op relevantie voor de vastgoedsector, originaliteit qua thematiek en qua methodiek en toegankelijkheid voor de doelgroep.

De prijs is uitgereikt tijdens het jaarlijkse VOGON-congres (Vereniging Onroerend Goed Onderzoekers Nederland) in Amsterdam. Bij het ter perse gaan van dit nummer van *Topics* was nog niet bekend of Berkhout de award (2.500 euro) uiteindelijk ook heeft gewonnen.

Algemeen directeur Keuzenkamp verlaat SEO

Na vier jaar verlaat prof.dr. Hugo Keuzenkamp de SEO. Een terug- en vooruitblik.

Hoe trof je de SEO in januari 2000 aan?

'Er werd knap onderzoek verricht maar er werd nogal verlies gemaakt. De reddingsboei die klaarlag was samenwerking met PricewaterhouseCoopers. De samenwerkingsvoorwaarden waren achteraf bezien niet goed werkbaar. We hebben dan ook snel geprobeerd een andere koers uit te zetten, waarbij de SEO er op eigen kracht weer bovenop moest komen.'

Wat waren toen je plannen met de SEO?

'Ik vond dat we ons sterker naar buiten moesten profileren. We moesten meer herkenbaar worden op de verschillende deelmarkten, en meer 'expert' op vakgebieden zijn. Die gebieden zie je nu als onze onderzoeksclusters terug in deze *SEO Topics*. Verder heb ik de positie van de SEO in onze eigen achtertuin willen versterken: Amsterdam en Schiphol roepen spannende economische vraagstukken op, daarvoor moeten wij het natuurlijke aanspreekpunt zijn. Ik heb dus veel tijd besteed aan de interne organisatie, de profilering en aan een verzakelijking.'

Wat heb je kunnen realiseren?

'Dat moeten anderen maar zeggen. In ieder geval draait de SEO nu goed, ook in financieel opzicht. Er werken 38 mensen, we zijn dus sinds 2000 gegroeid.'



Welke kant zou de SEO moeten opgaan?

'Een verdere versterking van de reputatie is van belang. Onze mensen moeten een gezaghebbende rol spelen in maatschappelijke vraagstukken. Ze mogen best geprononceerd naar buiten treden. Dat kan goede pr opleveren en dat is belangrijk in de beleidswereld. Verder zou de SEO meer opdrachten uit het bedrijfsleven moeten binnenhalen, ook uit het oogpunt van risicospreiding. Tot slot kan de internationale markt worden opgezocht, hoewel de marges daar klein zijn.'

Wat ga je zelf doen?

'Ik ga werken bij Delta Lloyd. Daar word ik lid van de directie zorg (met in mijn portefeuille financiën en ziekenfonds). Misschien kan ik bij de UvA nog een aanstelling behouden. Bij de SEO ga ik volstaan en ook wel een beetje weemoedig weg.'

SEO *Topics*

COLOFON

SEO Topics is een uitgave van de Stichting voor Economisch Onderzoek (SEO), en verschijnt in een oplage van 6.500 exemplaren.

SEO

Roetersstraat 29
1018 WB Amsterdam
Tel. 020 - 525 16 30
Fax 020 - 525 16 86
E-mail: secr@seo.fee.uva.nl
Internet: <http://www.seo.nl>

Directie en managementteam

Prof.dr. Hugo Keuzenkamp
(algemeen directeur)
Drs. Marko van Leeuwen
(adjunct-directeur en hoofd cluster Arbeid en Kennis)
Dr. Barbara Baarsma
(hoofd cluster Mededinging en Regulering)
Drs. Lucy Kok
(hoofd cluster Zorg en Zekerheid)
Prof.dr. Carl Koopmans
(hoofd cluster Regio en Transport)
Prof.drs. Jaap de Wit
(hoofd cluster Amsterdam Aviation Economics)

Redactie

Prof.dr. Hugo Keuzenkamp
Drs. Corine Zijdeveld
Drs. Michel Knapen
(eindredactie)

Fotografie

Jacqueline de Haas

Vormgeving

Adrian van den Eerenbeemt

Druk

Drukkerij Em. de Jong,
Baarle-Nassau

ISSN

1385-0970

SEO Topics is gedrukt op hout- en chloorvrij papier.

