

## Bedrijfseconomische opleidingen: wie betaalt?

Over een paar weken organiseert *ESB* tezamen met het Landelijk Netwerk Bedrijfseconomie een dag over het bedrijfseconomische onderzoek in Nederland<sup>1</sup>. Tezamen met Kees Cools van de Boston Consulting Group heb ik daar vorig jaar een spraakmakende analyse aan gewijd<sup>2</sup>. Onze conclusies waren nogal negatief. Wij drongen aan op een veel beter personeelsbeleid, een duidelijk promotiebeleid op basis van onderzoek- en onderwijsprestaties en het inrichten van een onderzoekopleiding. Doelstelling nummer één is dat een wetenschappelijke carrière aan attractiviteit moet winnen, opdat de meest begaafden onder ons voor een universitaire carrière kiezen.

Maar kwaliteit kost geld. Hoe kunnen we – met de hoge salarissen die bedrijfseconomen buiten de poorten van de universiteiten krijgen – daadwerkelijke kwaliteit aantrekken? Inkomsten uit postdoctorale opleidingen kunnen hier uitkomst bieden. Maar faculteiten maken daar toch al gebruik van? Neen, niet echt. In mijn optiek is een fundamentele heroriëntatie op postdoctorale opleidingen een vereiste. Er is sprake van wildgroei en verkwanseling van ‘resources’. Erger nog: bijna zonder uitzondering worden de opleidingen tegen verliesgevende prijzen in de markt gezet.

Economische faculteiten hebben ontdekt dat er in de markt grote behoefte is aan postdoctoraal onderwijs: van traditionele accountingcolleges tot de controller-, operational auditor- en treasury-studies. Dit heeft geleid tot vele nieuwe opleidingen. Teleurstellend is dat hierbij beginnersfout nummer één uit het ‘leerboek van de bedrijfseconomie’ wordt gemaakt: de keuze van nieuwe activiteiten wordt niet gebaseerd op ‘opportunity costs’. Een grote fout, want de vervolgoedingen gebruiken de beste docenten, en deze zijn schaars. Docenten worden weggezogen uit de eerste fase opleiding waardoor de kernactiviteit van onze universiteiten wordt ondermijnd. Faculteiten suggereren soms dat er overcapaciteit is en géén schaarste. Dit is echt onnozelen. De overcapaciteit – voor zover die er is – bestaat uit slecht functionerende wetenschappers, die zeker niet gevraagd worden voor de nieuwe activiteiten. Deze foutieve gedachtengang heeft grote consequenties: de kosten worden véél te laag ingeschat.

Toch zou de schade nog mee kunnen vallen als er geen tweede beginnersfout werd gemaakt: faculteiten kiezen voor ‘cost-plus pricing’ in plaats van prijzen die gebaseerd zijn op te leveren toegevoegde waarde. Een postdoctorale opleiding is een hoogwaardig product. Universiteiten vergeten dat ze zich deze toegevoegde waarde moeten zien toe te eigenen.

In mijn ogen is hierbij een cruciale rol weggelegd voor de decaan nieuwe stijl. Deze ‘chief executive officer’ (CEO) van de faculteit moet strikte prestatiecriteria opleggen aan elk facultair initiatief. De schaarse middelen – waarover alleen hij het overzicht heeft – worden gevormd door de facultaire staf. Hiervoor moet de juiste vergoeding worden bepaald. Dit zal paal en perk stellen aan opleidingen die zich bijvoorbeeld proberen te onderscheiden door aan groepjes van twintig studenten het onderwijs aan te bieden terwijl de opleiding een cursusgeld heeft dat lager ligt dan door heao’s aan te bieden opleidingen. De praktijk in de VS is illustratief: de groepsgrootte is rond de zestig personen, terwijl de cursusgelden zelfs bij de nummer 25 business school het vijfvoudige van de onze zijn!

Ik stel voor dat de economische faculteiten een consultancy-opdracht verstrekken om de juiste vergoeding van hun medewerkers te bepalen. Laat ik u alvast de belangrijkste conclusie geven: een economisch verantwoorde exploitatie van part-time postdoctorale opleidingen vraagt een vergoeding van minimaal f 2.500 per college-uur. U staat versted? Overdrijf ik? Neen! Dit bedrag is een afspiegeling van de opportunity costs die een postdoctorale opleiding in de bedrijfseconomie heeft. Een faculteit moet neen zeggen tegen elk part-time postdoctoraal initiatief dat deze prijs niet kan opbrengen.

Uw volgende vraag is of dit in Nederland te verwezenlijken is. Ja! Een postdoctorale opleiding heeft ongeveer 200 college-uren in één jaar. Dit betekent een minimum van  $(200 \times f 2.500 =) f 500.000$  aan jaarlijkse bijdragen. Als we ook nog rekening houden met f 100.000 aan overhead voor het programma zelf dan moet f 600.000 verdiend worden. Bij een groepsgrootte van veertig is dit f 15.000 per student per jaar. Zo waar een haalbaar bedrag. Voordat we hier te snel tevreden mee zijn: een hoger cursusgeld is gewenst. De vergoeding van f 2.500 per uur was slechts het minimum.

Een trendbreuk is noodzakelijk; hiervoor is overleg tussen de nieuwe facultaire CEO’s onontbeerlijk. Zij zullen moeten ‘afspreken’ dat de postdoctorale opleidingen naar een structureel hoger prijsniveau moeten worden getild. Het bedrijfsleven als belangrijkste afnemer mag er geen enkel probleem mee hebben dat over de komende twee jaar een prijsverhoging van 150% wordt doorgevoerd. Het blijft daarmee nog steeds zwaar gesubsidieerd, en men is zeker 50% goedkoper uit dan aan de andere kant van de oceaan.



Arnoud Boot\*

\* hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam.

1. Symposium *Bedrijfseconomisch onderzoek, een sterkte-zwakke analyse*, 20 mei 1998, in het KNAW-gebouw te Amsterdam.

2. A.W.A. Boot en K. Cools, *Bedrijfseconomisch onderzoek in Nederland: een illusie?* *ESB*, 9 april 1997, blz. 284-288.