



ANTWERPS BEROEPSKREDIET C.V.

Frankrijklei 136

2000 ANTWERPEN Tel.: (03) 233 89 35

## UNIEK voor ZELFSTANDIGEN en KMO's

### KREDIETEN:

Meer dan 50 jaar uitsluitend ten dienste van de zelfstandigen, vandaar een ver doorgedreven specialisatie inzake de financiële, fiskale en sociale stimuli toegekend door de overheid.

**Rentetoeelagen** (wet 4.8.78)

**Waarborgfonds** (idem)

**Participatiefonds**, bijzonder interessant voor jonge en snel groeiende bedrijven (uitsluitend via het beroepskrediet)

### DEPOSITOBOEKJES:

Interessante netto-opbrengsten.

### EFFEKTEN:

van de NATIONALE KAS VOOR BEROEPSKREDIET (Staatswaarborg).

### AGENTSCHAPPEN:

2100	Deurne, Boekenberglei 114	Tel.: (03) 321 51 34
2710	Hoboken, Heidestraat 2/7	Tel.: (03) 828 23 71
2180	Kalmthout, Pastoor Weytslaan 7	Tel.: (03) 666 98 58
2060	Merksem, J. Buerbaumstraat 47	Tel.: (03) 645 01 94
2120	Schoten, Churchillaan 41	Tel.: (03) 658 76 32
2800	Mechelen, Raghenooplein 15	Tel.: (015) 41 62 63
2300	Turnhout, de Merodelei 67	Tel.: (014) 41 23 94
2410	Herentals, Zandstraat 63	Tel.: (014) 21 50 05
2400	Mol, Markt 55	Tel.: (014) 31 44 47

+ diverse vrije medewerkers over gans de provincie Antwerpen.

## BOEKBESPREKINGEN

### ALGEMENE ECONOMIE

#### G. VANDEWALLE

**De geschiedenis van het economisch denken.** Tweede herziene uitgave Antwerpen, Kluwer, 1988, xii + 473 blz.

Twaalf jaar na de eerste druk verscheen een nieuwe versie van prof. em. Vandewalles *Geschiedenis van het economisch denken*. Hoewel de auteur trouw is gebleven aan het oorspronkelijke, encyclopedische opzet, zijn er toch wel enkele klemtoonverschuivingen op te merken.

De belangrijkste is dat nu meer aandacht en ruimte besteed wordt aan de klassieke auteurs (van A. Smith tot J.S. Mill, met A. Marshall als toemaatje). Ook hun filosofische uitgangspunten worden nu bij de bespreking betrokken. Toch blijft de helft van het tekstdeel exclusief voorbehouden aan de twintigste eeuw. De jongste trends, o.m. op het vlak van de aanbodseconomie, het post-keynesianisme en de theorieën van het onevenwicht, hebben trouwens ook reeds hun plaatsje veroverd.

Het beklemtonen van de recente periode brengt wel met zich mee dat de lezer heel wat materiaal uit de traditionele handboeken zal herkennen. Dat geldt in het bijzonder voor het gedeelte over Keynes en de varianten van het keynesianisme (blz. 277-331). Wellicht is dat voor de meesten allesbehalve een bezwaar: de leerstellingen worden immers in een historisch perspectief geplaatst. Bovendien betreft de auteur dikwijls de kritiek bij zijn evaluatie van de theorieën. Hij behandelt daarenboven regelmatig minder bekende bijdragen en auteurs. Dit leidt tot een genuanceerd en complex beeld, waarbij het niet altijd even gemakkelijk is het overzicht op de dominerende ontwikkelingslijnen te bewaren. Didactisch is dat misschien niet optimaal. Die benadering heeft echter wel als resultaat dat het werk in beknopt bestek een vrij volledig overzicht kan bieden en als referentiemateriaal goede diensten kan bewijzen. Dit geldt des te meer dank zij de uitvoerige, gestructureerde bibliografie (blz. 402-460) en de registers.

Guido De Brabander

#### A. NENTJES, red.

**Keynesianisme vandaag / Keynesianism today.** Serie Jaarboeken van de Studiekring Post-Keynesiaanse Economie

Alphen a/d Rijn / Brussel, Samsom Uitgeverij, 1988, 255 blz. - Prijs: 785 fr.

De jaarlijkse conferentie van de in 1980 opgerichte Studiekring Post-Keynesiaanse Economie werd in 1986 gehouden over het thema *Keynesianisme vandaag*. Het voorliggende boek (reeds het zevende in de Serie Jaarboeken) bundelt de referaten en de discussieverslagen van deze bijeenkomst.

Het Keynesianisme kende grote successen in de jaren vijftig en zestig. De kritiek erop groeide echter - met de economische crisis - in de jaren zeventig en tachtig. De bundel *Keynesianisme vandaag* onderzoekt verleden, heden en toekomst van dit Keynesianisme.

Drie deelthema's worden behandeld: economische theorie, economisch beleid in een aantal westerse industrielanden, en theorie en beleid in ontwikkelingslanden. Elk thema wordt ingeleid met een langer artikel, gevolgd door een korter commentaar daarop. Een verslag van de gedachtenwisseling tussen referent, co-referent en publiek sluit elk deel af. *A. Nentjes* leidt het geheel in.

In het *eerste, theoretisch gedeelte* stelt *G. Vandewalle* de «General Theory» voor als poging om de tekortkomingen van het neoklassieke paradigma te verhelpen. Vervolgens geeft hij een overzicht van de diverse theoretische richtingen die door Keynes' volgelingen werden uitgebouwd. Aan bod komen het post-Keynesianisme, het neo-Keynesianisme en het «evolutionisme» (onevenwichtstheorie). Vandewalle is van oordeel dat – hoewel theorieën getekend blijven door ideologische principes – er toch een post-Keynesiaanse macro-economische theorie mogelijk is, waarbij de meeste volgelingen van Keynes zich kunnen aansluiten. Om de economische werkelijkheid te vatten is daarnaast echter een theorie nodig die het gedrag van de economische agenten verklaart. De neoklassieke micro-economie, die uitgaat van een reeks weinig realistische veronderstellingen, is daartoe volgens de auteur niet in staat. Hij pleit dan ook voor de ontbinding van het «huwelijk» tussen de Keynesiaanse macro- en de neoklassieke micro-economie en voor een nieuwe verbinding tussen macro-economie, sociologie en psychologie. Een overzichtelijke tabel (waarin wel 2 alinea's ontbreken!) van de besproken economische scholen en een uitgebreide bibliografie (7 blz.) sluiten deze bijdrage af.

Co-referent *S.K. Kuipers* betwist Vandewalles conclusie. Voor de toekomst van de economische theorie verwacht hij meer van recente ontwikkelingen binnen de neoklassieke micro-economie (analyse van zoekgedrag en gedrag bij onvolledige informatie). Uit de discussie onthouden we o.a. dat Vandewalle echter niet uitsluit dat bepaalde elementen uit de huidige micro-economie ook in de nieuwe meer sociologisch en psychologisch gerichte visie zullen blijven gelden.

*Deel II* wordt ingeleid door *C. Allsopp* met een vergelijking van het (Keynesiaans) economisch beleid en de resultaten daarvan in 4 Westeuropese landen: Groot-Britannië, de Duitse Bondsrepubliek, Nederland en België. Uit zijn bijzonder eclectisch betoog blijkt dat de vraag in welke mate economische successen en problemen toe te schrijven zijn aan het door de overheid gevoerde (Keynesiaans) beleid, een ingewikkelde kwestie is. Vraagstukking mag dan wel noodzakelijk zijn, op zich is ze als economisch beleid niet voldoende. Ook andere beleidsmaatregelen zijn nodig. Allsopp beklemtoont bovendien het belang van een algemeen klimaat van vertrouwen: een beleid werkt slechts als men erin gelooft. De overheid dient er dan ook naar te streven een dergelijk klimaat te creëren.

In zijn commentaar gaat *J. Pen* nader in op de Nederlandse situatie. Hij geeft daarbij cijfers over de «inflationary» en de «deflationary gap» en over de invloed van het overheidsbudget op het nationaal inkomen en de tewerkstelling.

In *Deel III* bespreekt *H.C. Bos* de twee belangrijkste stromingen in de *ontwikkelingseconomie*: de neoklassieke richting en het structuralisme. Ook waarschuwt hij voor de eenzijdigheid van de nieuwe liberaliserende orthodoxie. *J.W. Gunning*, die zichzelf een neoklassiek econoom noemt, wijst erop dat de indeling van Bos een karikatuur is. Zelf pleit hij voor analyses met een stevige micro-economische fundering.

Ook een tekst van *S. Chakravarty* (gebaseerd op een lezing aan de Erasmus Universiteit te Rotterdam in juni 1986) werd in dit deel opgenomen. Daarin worden het neoklassieke, het post-Keynesiaanse en het structuralistische ontwikkelingsdenken belicht. De auteur breekt bovendien een lans voor een vierde theorie: die van de «self-employment», of de economie van de kleine boeren. De economische wetenschap heeft immers tot nog toe te weinig aandacht besteed aan de plattelandsbewoners, terwijl deze groep in veel ontwikkelingslanden het overgrote deel van de bevolking uitmaakt.

Wat tenslotte de vorm van het boek betreft valt zeker de taalslordigheid op. De vele storende

spelfouten moeten toch wel te vermijden zijn. Ook het gemengde gebruik van Nederlands en Engels lijkt ons niet zo'n gelukkige keuze. Desondanks kunnen we *Keynesianisme vandaag* toch aanbevelen. Het biedt een rijkdom aan ideeën en doet recht aan de complexiteit van de realiteit. Het vormt een goed tegen-gewicht tegen de al te simpele beleidsaanbevelingen («alles aan de markt overlaten») die men vandaag de dag – ook onder economen – nogal eens hoort.

*Johan Pauwels*

## Raymond DE BONDT & Leo SLEUWAEGEN

### Innovatie en multinationals

Leuven, Universitaire Pers Leuven, 1988, xii + 117 blz. - Prijs: 700 fr.

Waardevolle boeken in de industriële organisatieleer (of de «industriële economie») zijn zeldzaam in België. Dit boek vult die leemte enigszins aan. Het behandelt de problematiek van de innovatiecapaciteit van de Belgische industrie, rekening houdend met de sterke aanwezigheid van buitenlandse multinationale ondernemingen (MNO's).

Het boek is erg logisch opgebouwd. Hoofdstuk 1 beschrijft de Belgische innovatiecapaciteit (die voornamelijk als een resultante van de R&D-uitgaven wordt beschouwd). Hieruit blijkt de uiterst belangrijke rol van de buitenlandse MNO's. In hoofdstuk 2 wordt een speltheoretisch kader opgebouwd waarin het gedrag van multinationale en binnenlandse ondernemingen gesimuleerd wordt. Uit een empirische analyse in elf Belgische high-tech industrieën blijkt dan dat MNO's en binnenlandse ondernemingen tot twee verschillende «strategische groepen» behoren. Binnenlandse ondernemingen spitsen zich meer toe op de kleine marktopeningen en produktdifferentiatie (m.a.w. een «niche»-strategie), de MNO's volgen meer een innovatiestrategie die gericht is op de ontwikkeling van grote markten. De laatste twee hoofdstukken gaan dieper in op de determinanten van de R&D-uitgaven. Het theoretisch ontwikkeld kader wordt empirisch getoetst in vier industrieën.

In het algemeen besluit worden dan een aantal bedenkingen geformuleerd met betrekking tot het overheidsbeleid inzake technologische vernieuwing. Een interventionistisch overheidsbeleid met een grotere steun voor binnenlandse ondernemingen wordt hier, op basis van de bevindingen, sterk afgeraden.

Kortom, een van de betere boeken in de industriële economische wetenschap. Een sterk aan te raden boek voor elke econoom in de publieke sector.

*Rudy Martens*

H.W. DE JONG, ed.

**The Structure of European Industry.** Second revised edition. Studies in Industrial Organization

Dordrecht / Boston / Londen, Kluwer Academic Publishers, 1988, xii + 394 blz. - Prijs: 170 gulden

In vergelijking met de eerste editie van dit werk is de tweede volledig herschreven, meestal door andere auteurs. Nochtans blijven de bezwaren die ik opperde bij de bespreking van de eerste editie (EST 40,4,1986): gebrek aan eenvormigheid op alle gebied, met name definities, omschrijving van Europa, verondersteld beginniveau van de lezer. De cementsector en de computersector, die in de eerste editie aan bod kwamen, zijn nu verdwenen. Daar staat dan tegenover dat de volgende sectoren nu wel behandeld worden: olieraffina-

derijen, textiel, huishoudtoestellen, telecommunicatie. Het is wel vreemd vast te moeten stellen dat in slechts zeer weinig gevallen waar dezelfde sectoren behandeld worden verwezen wordt naar hetgeen hierover in de eerste editie stond. Ook heeft de editor nu een inleidend artikel gepleegd, dat, met permissie gezegd, nogal vlak is.

Het belangrijkste bezwaar blijft echter de vaststelling dat het werk nergens het beschrijvende overstijgt, dat nergens een poging wordt gedaan om bepaalde in de industriële economie gangbare hypothesen te toetsen.

Niettegenstaande deze opmerkingen blijft dit boek een nuttig instrument voor wie geïnteresseerd is in loutere documentatie over de behandelde sectoren.

*Marc Jegers*

Francesco GIAVAZZI & Luigi SPAVENTA

**High public debt. The Italian experience**

Cambridge, Cambridge University Press, 1988, xv + 260 blz. - Prijs: 25 £

De Italiaanse economie kent sinds het begin van de jaren '70 een toenemende openbare schuld. De geringe bereidheid van het publiek om deze schuld op te nemen en de wettelijke verplichting van de Bank of Italy om het resterende deel van de schuld te financieren, leidden tot monetaire expansie, indexatie van de rentevoeten en een afnemende gemiddelde maturiteit van de schuld. Vanaf 1980 werd het beleid bijgesteld. Een institutionele hervorming voorzag erin dat de Bank of Italy een autonoom monetair beleid kon voeren. Deze maakte hiervan gebruik door monetaire «targets» voorop te stellen, onafhankelijk van de Treasury. Desondanks kampt Italië nog steeds met een openbare schuld die meer dan 100% van het BNP bedraagt.

Dit boek bevat een aantal papers die werden voorgesteld op een conferentie georganiseerd door de «Italian Macro-economic policy group» in samenwerking met CEPR.

In het inleidende hoofdstuk bespreekt de editor van het boek de evolutie van het Italiaanse schuldenprobleem. Verder wordt besproken hoe een politiek regime de evolutie van de openbare schuld kan beïnvloeden. De derde paper werd geïnspireerd op de theorie van de «public choice» en onderzoekt de interactie tussen monetaire en fiscale politiek. Speltheoretisch wordt nagegaan wat het effect is geweest van de institutionele hervormingen op de monetisatie van de openbare schuld. Schuldbeheer komt in het vierde hoofdstuk aan bod. Een keuze tussen taxatie en uitgifte van schuld evenals tussen verschillende schuldinstrumenten onderling wordt gemaakt op basis van het principe van intergenerationale gelijkheid en pareto-optimaliteit. De voorlaatste paper handelt over de relatie tussen de groei van de schuld en de kapitaalmobiliteit. Tenslotte worden ook nog de repercussies besproken die de toenemende uitgifte van overheidspapier heeft gehad op de portfolio's van de gezinnen.

De nadruk wordt in dit boek niet gelegd op oorzaken van de schuldexplosie maar veeleer op de manier waarop de monetaire overheid, de financiële markten en de private sector hebben gereageerd op deze explosie. Deze problemen worden op vrij theoretische wijze uitgewerkt. De overgang naar het empirische niveau wordt meestal gemaakt door de theoretische conclusies om te zetten in beleidsimplicaties.

*Frida Deceunynck*

Oiva LAAKSONEN

**Management in China during and after Mao in Enterprises, Government, and Party. De Gruyter Studies in Organization, 12**

Berlijn / New York, Walter de Gruyter, 1988, x + 378 blz. - Prijs: 128 DM

Bij de omschakeling van een centraal geleide naar een meer marktgerichte economie in China vormt het ontwikkelen van gepaste managementmethodes een dwingende opgave, te meer daar de administratieve aanpak van de bevelsconomie en de impact van de culturele revolutie vooralsnog een groot tekort aan bekwame managers tot gevolg hebben. Daarbij zullen westerse en Japanse methodes onvermijdelijk moeten worden gelegeerd met traditionele Chinese waarden.

Over management in China's staatsbedrijven is tot hiertoe weinig bekend. Aan Prof. Laaksonen (Helsinki) komt de verdienste toe verschillende verblijven in China te hebben benutigd om ter zake inzichten te verwerven en ook de evolutie na te gaan. Vergeleken met 1980, bv., was in 1984 de rol van de communistische partij duidelijk getaand ten voordele van de algemene manager; de hogere administratieve «bureaus» blijven evenwel interfereren met de bedrijfsleiding, ook al is deze principieel verantwoordelijk gesteld voor eigen winstprestaties.

Het empirisch gedeelte van de studie bevat een enquête over de «invloed» die diverse geleidingen hebben op een aantal beslissingen binnen het bedrijf. Ook wordt op basis van een methodologie, aangewend in een studie over bedrijven in Scandinavië, een vergelijking aangelegd tussen China, Japan en Scandinavië, onder het oogpunt van de verhouding tussen topleiding, middenkader en werknemers. Daarnaast bestaat het boek in hoofdzaak uit een goed gedocumenteerde analyse van managementpatronen na Mao. De auteur ontwikkelt zijn studie tegen de achtergrond van China's geschiedenis en van de waardeschaalen die relevant zijn voor de studie van de managementproblemen.

Alhoewel het werk wat ongelijk is, met name in de historische onderdelen, is het een van de eerste, goed doorwrochte studies over managementpatronen in China, hun verwevenheid met het Chinese erfgoed en de herhaalde politieke en economische beleidsombuigingen sinds 1949. Het is nog te vroeg om de uitkomst van de recentste hervormingen te peilen, maar Laaksonens studie biedt ter zake een betrouwbare achtergrond.

*Sylvain Plasschaert*

Ronan PADDISON & Stephen BAILEY, eds.

**Local Government Finance. International Perspectives**

Londen / New York, Routledge, 1988, 267 blz. - Prijs: 30 £

Dit werk over lokale openbare financiën bestaat uit twee volumes, waarvan er één meer specifiek de Britse hervorming van de gemeentefinanciën tegen 1989 behandelt. De *internationale dimensie* die in dit deel aan bod komt, mag echter niet begrepen worden als een vergelijkende studie, maar als een kader waarbinnen de vaak gelijklopende problemen van enkele economisch hoog-ontwikkelde landen worden besproken. De eigen nationale politieke en administratieve omgeving waarin de lokale eenheden werkzaam zijn, heeft volgens de samenstellers tot gevolg dat een vergelijkende analyse slechts de institutionele onvergelijkbaarheid van de diverse systemen van lokale financiën zou aantonen.

Wat bieden de samenstellers van dit boek dan wel aan? Een eptal interessante essays: 3 thematische en 8 landens studies. De thema's omvatten onderwerpen zoals het fiscaal federalisme, de principes van autonomie, accountability, rechtvaardigheid en macro-economische impact van lokale overheden, de budgettaire crisis alsook een schuchtere, statistische

poging tot internationale vergelijking van lokale ontvangsten en bestedingen. De case-studies over de Verenigde Staten, Canada, Australië, Frankrijk, Noorwegen, Zweden, de Ierse Republiek en Groot-Brittannië verwerken vele van de zoëven aangehaalde onderwerpen, uiteraard met sterk wisselende aandacht naargelang van hun belang in het beschouwde land. Dat de Britse situatie dienst doet als referentiepunt in dit werk, maakt het geheel toch niet al te fragmentarisch. Interessant in verscheidenheid dus.

*Yolanda Vansina*

---

## ALGEMEEN ONDERNEMINGSBELEID

---

Rob KWIK

**Entrepreneurial management.** De manager als ondernemer  
Utrecht / Antwerpen, Veen, uitgevers, 1988, 96 blz. - Prijs: 395 fr.

Sinds het begin van de jaren tachtig zijn er reeds talloze artikelen en boeken verschenen omtrent het «entrepreneurial management». Toch vindt een ondernemer in deze massa literatuur nog steeds geen algemeen geldende verklaringen van succes/falen in het ondernemen. Het aangeven van de wegen naar succes blijkt dus een uiterst riskante zaak. Toch stelt de auteur dat hij zich richt tot de «doeners en aanpakkers». Het is niet verwonderlijk dat de auteur dan ook dikwijls vervalt in de typische slogancultuur van vele Amerikaanse managementhandboeken (zoals bijvoorbeeld in het laatste hoofdstuk omtrent «do's en don'ts van entrepreneurial management»).

De inhoud van het boek kan als volgt voorgesteld worden: drie korte cases leiden de auteur tot de stelling dat succesvol ondernemerschap vier ingrediënten kent: (1) ervaring, (2) een traject (groei op eigen kracht, expansie door overname of management buy-out), (3) stijl van leiderschap en (4) het marketingconcept. Met betrekking tot deze laatste factor zal de lezer zeker even de wenkbrauwen fronsen als blijkt dat de voorgestelde aanpak enkel berust op het volgen van één van Porters drie generieke strategieën: differentiatie, specialisatie en prijsleiderschap. Meer aangenaam om lezen zijn de volgende hoofdstukjes omtrent kenmerken van entrepreneurial management, de opvolgingsproblematiek en de financiering/verkoop van een startend bedrijf. Het laatste hoofdstukje geeft dan algemene regels (waarvan de auteur stelt dat de uitzonderingen de regel bevestigen) van succesvol ondernemen, zoals bijvoorbeeld: onderneem alleen dingen waar u goed in bent en verstand van hebt, houd contact met de werkvloer, blij bescheiden, verkoop uw zaak tijdig, hoed u voor zwakke medewerkers, wees niet koppig enz.

We waarderen wel de opmerking van de auteur in zijn nawoord waarin gesteld wordt: «Kennis van dit boek leidt zeker niet automatisch tot succes. Daarvoor is ook nog creativiteit en goed management nodig... Goed management is een relatief begrip, dat wisselt van plaats en tijd». We kunnen prof. Dekkers stelling (in het voorwoord) beamen dat deze relativiteit ook geldt voor managementboeken. *Sommige* ondernemers (in wording) zullen zeker nuttige tips in dit boekje vinden. De vlotte leesbaarheid en de uiterst beknopte behandeling van de thema's vereisen bovendien een uiterst kleine tijdsinvestering.

*Rudy Martens*

Co DE KONING

**Goed bestuur.** De regels en de kunst

Deventer, Kluwer Bedrijfswetenschappen, 1987, vii + 287 blz. - Prijs: 1.210 fr.

De beste stuurlij staan meestal aan de wal. Deze bewering wordt ook wel eens toegepast op organisatie-adviseurs in het bedrijfsleven. Ze toepassen op de auteur en zijn boek zou hem onrecht aandoen.

Vooraf dient te worden aangestipt dat vooral het Nederlandse ondernemerslandschap als basis voor de beschrijvingen dient. Deze beperking is geenszins een hinder voor de belangstellende niet-Nederlandse lezer. Beschouwingen over de Raad van Commissarissen (bij ons Raad van Bestuur) en de Raad van Bestuur (bij ons directie of directiecomité) kunnen zonder meer aan vergelijkbare toestanden op eigen bodem en binnen het Belgische bestel worden getoetst.

De auteur weet duidelijk zijn beschrijvingen binnen de begrenzing van de bestuurlijke ruimte te situeren, iets wat niet zo eenvoudig is. Bovendien brengt De Koning zijn verhaal in een heel bevattelijke trant, wat het boek aangenaam om lezen, zelfs verpozend maakt. De meest pijnlijke situaties worden steeds met menselijke warmte benaderd en een vleugje humor is altijd in de buurt.

Een greep uit de menigvuldige onderwerpen: opvolging in de top, lastige gevallen in de Raad van Commissarissen, de topman stapt op, waar fusies op mislopen, turn-around, macht, status en gezag.

Als eerste toemaatje komt een relaas over het Elsevier-Kluwer-gevecht en een tweede geeft portretten van Wim Bogers (DSM), Ernst Hijmans (adviseur) en Jan van Susante (tabak).

Het boek sluit af met een juridisch alfabet voor bestuurder en commissaris.

Aanbevolen voor ondernemingsleiders die een hekel hebben aan bedrijfskundige literatuur vol onbegrijpelijke stadhuiswoorden.

*Leopold Kymper*

---

## MARKETING

---

John F. CADY & Robert D. BUZZELL

**Strategic Marketing**

Boston / Toronto, Little, Brown and Company (Scott, Foresman), 1986, viii + 664 blz. - Prijs: 30,50 £ (hardback)

Het marketingconcept krijgt volwassen allures. Marketing is niet langer een tweederangsfunctie in ondernemersland, waarbij de klantenvoldoening met winstvorming wordt nagestreefd. Het scheppen en in stand houden van het mededingingsvoordeel in de business wordt nu het hoofddoel. De strategische opdracht van de actuele marketing komt meteen op het voorplan met de volledige verantwoordelijkheid voor:

- a) de omgevings- en concurrentieanalyse, de zoektocht naar kansen, het inpassen van deze kansen in de ondernemingsdoelstellingen;
- b) het identificeren en kwantificeren van de marktpotentialeit en de andere strategische middelen;
- c) het vertalen van de marketingkansen en de benodigde middelen in investeringsvoorstellen om op de markt de geselecteerde doelen te verwezenlijken.

De auteurs richten zich met deze conceptuele inhoud bewust naar de hoogste hiërarchische laag in de ondernemingsleiding, namelijk de «senior marketing executives». De auteurs zijn getrouwe docenten aan de Harvard Business School; het boek bestaat voor het grootste deel uit «cases».

Na een inleiding van prof. E.R. Corey, waarin het gebruik van de gevallenstudie nog eens wordt toegelicht, worden vijf delen voorzien van een korte samenvatting waarin de stand van de theorie wordt weergegeven. De delen zelf hebben als titel:

- Dimensies van strategische marketing
- Bewaking van de omgeving: analyse van de markt en de afnemers
- Bewaking van de omgeving: concurrentieanalyse
- Strategische besluitvorming
- Ontwikkelen van strategische wisselopties.

De cases zijn redelijk recent, meestal Noordamerikaans, sporadisch Europees, en in het laatste deel is zelfs als laatste case de Fisher-Price Benelux ingelast.

Inhoudelijk overstijgt het boek duidelijk de klassieke marketingmaterie. Het zal beslist ook zijn weg vinden bij universitaire docenten van de bedrijfskunde.

*Leopold Kympers*

Philip KOTLER e.a.

**Strategic Marketing for Nonprofit Organizations. Cases and Readings.**  
Third Edition

Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1987, x + 386 blz. -  
Prijs: 34,50 \$

Het boek is opgevat als een aanvulling op het gelijknamige werk van Kotler en Andreassen (1987), en bevat een aantal artikels en gevallenstudies die nauw aansluiten bij de onderscheiden hoofdstukken van dit basiswerk. Vooraan in het boek bevindt zich trouwens een handige tabel, waarin wordt aangeduid welke cases en readings bij welke hoofdstukken van het basiswerk aansluiten. Nagenoeg alle artikels in dit werk verschenen reeds eerder in gespecialiseerde tijdschriften. Dit betekent niet dat het boek overbodig is, of los van het basiswerk onleesbaar zou zijn. Het is integendeel een vrij doordacht overzicht van het relatief nieuwe domein van de non-profit marketingtheorie en -praktijk.

Het boek is ingedeeld in vier delen, die elk bestaan uit een aantal readings en erop aansluitende case-studies. In een eerste deel wordt de nadruk gelegd op het ontwikkelen van een consumentgerichte filosofie, de marktsegmentatie en de interne marketing. Naast klassieke artikels, zoals de bijdrage van Kotler over de organisatorische consequenties van het introduceren van de marketinggedachte, en het artikel van Fox en Kotler over de eigenheden van het marketen van ideeën, verschijnen hier ook een aantal interessante bijdragen over het voorspellen van het theaterbezoek, vertrekkende van een doorgedreven marktsegmentatie, de psychografische marktsegmentatie ten behoeve van de kankerbestrijding, en het consumentenonderzoek ten behoeve van een maatschappij voor openbaar vervoer. Hoewel geen toepassing in de non-profitsfeer, vallen ook de goed en grappig geschreven bijdragen, getiteld «Mickey Mouse Marketing», op, waarin het klantbewust maken van het bankwezen wordt bepleit, vertrekkende van voorbeelden uit de marketingbenadering in Disney World. De gevallenstudies in dit deel stellen niet veel voor. Het zijn niet meer dan opsommingen van onderzoeksresultaten, zonder enige verduidelijking. Het tweede deel bevat een aantal bijdragen over strategische marketingplanning, marktonderzoek en fondsenwerving. Het probleem met een aantal van deze artikels in dit gedeelte is dat zij gebaseerd zijn op typisch Amerikaanse situaties. De positie van bijvoorbeeld kerken,

universiteiten en ziekenhuizen t.a.v. fondsenwerving en de nood aan vrijwillige steun van het publiek is zo specifiek dat de besproken aspecten niet altijd even relevant zijn voor de Europese situatie. De bijdrage over het aansluiten van de fondsenwervingsaanpak bij het imago van de organisatie en de percepties van het publiek, is daarentegen zeer interessant, evenals een aantal gevallenstudies. Ook hier lijden deze laatste echter over het algemeen aan het euvel te weinig uitgewerkt te zijn. In een derde deel wordt de aanwending van de verschillende elementen van de marketing mix in non-profitomgevingen onderzocht. Opvallend in dit deel zijn het klassieke artikel van Rothschild over de specifieke aspecten van de communicatie in een non-profitomgeving, en de zeer verhelderende bijdrage van Lovelock over de classificatie van de verschillende soorten diensten met het oog op het marketen ervan. Een aantal gevallenstudies bij dit onderdeel zijn ook beter uitgewerkt. Het vierde en laatste deel bevat, naast een artikel over het invoeren van een audit in een gezondheidsorganisatie, een aantal goed gedocumenteerde geïntegreerde gevallenstudies, waarin verscheidene aspecten van de marketingpraktijk aan bod komen. In weerwil van de zeer ongelijke kwaliteit van de opgenomen artikels en gevallenstudies is dit boek toch een interessante en aan te raden bloemlezing uit de non-profit marketingliteratuur.

*Patrick De Pelsmacker*

Stan RAPP & Tom COLLINS

**MaxiMarketing**

Hamburg, McGraw-Hill Book Company, 1987, 279 blz. - Prijs: 53 DM

Dit boek belicht de principes van wat de auteurs een «... nieuwe stroming in het strategische denken» noemen, en waaraan zij de naam «Maximarketing» toekennen. Uitgangspunt van de benadering is enerzijds de verregaande «demassificering» van de markt en individualisering van de afnemersbehoeften, anderzijds de enorme technologische evolutie die een waaier van mogelijkheden biedt aan de moderne marketeer. Beide aspecten noodzaken een meer directe, individuele marketing benadering, gericht op het ontwikkelen van een duurzame relatie met de afnemer: Maximarketing.

De nieuwe strategie omvat 9 kernstappen, die elk in een afzonderlijk hoofdstuk worden behandeld:

- Maximale selectiviteit (bv. door gebruik te maken van «klantenlijsten», opgesteld door gespecialiseerde ondernemingen)
- Maximale media-exploitatie (door in te spelen op de recente evoluties in het medialandschap)
- Maximale meetbaarheid (bv. door een direct-response element in reclameacties op te nemen)
- Maximale bewustmaking (door in te spelen op cognitieve en affectieve behoeften)
- Maximale synergie (door gebruik van multifunctionele reclame)
- Maximale koppeling (door o.m. vervolgreclame)
- Maximale verkoop (aan de hand van data-base marketing)
- Maximale distributie (door gebruik van een multikanalenstrategie).

Het werk is bedoeld als «denkboek» voor managers. Het is vulgariserend en geschreven in een typisch Amerikaanse stijl: doorspekt met slogans en krasse uitspraken, en veelvuldig gestoffeerd met (Amerikaanse) getuigenissen en praktijkvoorbeelden. De indeling in 9 stappen is m.i. te veel uitgesponnen, zodat de auteurs in herhaling vallen bij het uitwerken van hun betoog.

Aan de positieve zijde dient gezegd te worden dat het boek goede ideeën inhoudt. Het wijst terecht op een aantal kernproblemen in de huidige marketingomgeving en -strategieën (bv. de proliferatie van sales promotie acties), geeft aan hoe men hierop met «moderne» middelen beter kan inspelen, en houdt een m.i. zeer gefundeerd pleidooi voor grotere «meetbaarheid» van promotionele effecten. Pasklare oplossingen voor alternatieve probleemsituaties zijn uiteraard niet voorhanden, en de in het boek aangehaalde voorbeelden van «hoe het moet» zijn op Amerikaanse leest geschoeid en vaak niet direct transfereerbaar naar de Belgische situatie.

Toch zullen vele managers in dit werk inspiratie vinden voor een vernieuwde kijk op de marketing problematiek van de toekomst.

*Els Gijsbrechts*

---

## ARBEID EN ORGANISATIE

---

Jan Nico BLAUW

**Op weg naar kwaliteit.** Integrale Kwaliteitszorg als innovatie (proefschrift)

De Lier, Academisch Boeken Centrum, 1988, ix + 248 blz. - Prijs: 45 gulden

Deze publikatie is tot stand gekomen als doctoraal proefschrift op basis van onderzoek binnen de vakgroep Technische Bedrijfskunde van de Universiteit Twente. Dit onderzoek richtte zich op het uitwerken van een strategie voor het innovatieproces van Integrale Kwaliteitszorg (IKZ). IKZ wordt hier gedefinieerd als «een systeem dat tot doel heeft de processen in een organisatie die invloed hebben op de kwaliteit van het produkt zodanig te beheersen dat het produkt de gewenste kwaliteit heeft tegen minimale kosten»; IKZ wordt dus beschouwd als een bij uitstek organisatorische innovatie.

Op basis van een selectieve verkenning van de literatuur op het gebied van innovatie en kwaliteit (waarbij o.m. Mulder, Rogers, During en Zwart worden betrokken) werd een onderzoeksmodel ontwikkeld en geoperationaliseerd. De verschillende fasen van het innovatieproces werden dan via surveys onderzocht in 98 bedrijven. Bij de samenstelling van de steekproefgroep werd representativiteit voor alle Nederlandse bedrijven nagestreefd. De conclusies hiervan werden samengebracht in een strategie, waarin op een evenwichtige manier aandacht wordt besteed aan probleemoplossen, organisatieverandering en interne diffusie. Deze specifieke strategie werd nadien met succes (actief) toegepast in twee specifieke cases, waardoor een aantal hypothesen uit het onderzoeksmodel werden bevestigd. Terwijl de hele vormgeving, de gebruikte taal, de methodes en de opbouw zeer sterk bepaald worden door de oorspronkelijke academische doelstelling, bevat de studie enkele behartenswaardige conclusies voor de «praktisch georiënteerde lezers». Toch zouden we de auteur aanbevelen zijn resultaten in een latere publikatie afzonderlijk naar deze doelgroep toe te «vertalen»!

*Daniël Vloeberghs*

James G. MARCH

## Decisions and Organizations

Oxford, Basil Blackwell, 1988, vi + 458 blz. - Prijs: 35 £

Deze bundeling van (19) artikels geeft een overzicht van het denkwerk van J. March (Stanford University, USA) omtrent besluitvormingsprocessen in organisaties. Alle artikels werden immers geschreven door J. March, al dan niet met co-auteurs. Het oudste werd in 1955, het recentste in 1987 gepubliceerd. De artikels worden gegroepeerd rond een viertal thema's, die telkens een kritische benadering geven van de klassieke besluitvormingstheorie: allocatie van aandacht als schaarse hulpfactor, conflict in organisaties, de betekenis van regels en vaste gewoonten, en tenslotte besluitvorming onder voorwaarden van onzekerheid. De behandeling van deze problematiek situeert zich op een theoretisch-abstract niveau, zoals o.m. blijkt uit de termen die in de index het vaakst voorkomen: ambiguity, choice, information, preference. Voor wie een overzicht wenst van het denken van deze eminente deskundige inzake besluitvorming en organisaties, vormt deze uitgave een uitstekend werkinstrument.

*Daniël Vloeberghs*

---

## FINANCIËEL BELEID

---

H. BECKMAN & A.W.A. JOOSEN

**Leasing van roerend en onroerend goed.** Tweede, herziene druk met supplement

Leiden / Antwerpen, H.E. Stenfert Kroese BV, 1988, xii + 306 blz. - Prijs: 1.460 fr.

Het verwerven van bedrijfsmiddelen via leasing-overeenkomsten heeft de laatste tijd enorm aan belang gewonnen. Maar wat is nu juist leasing? Welke verschillende soorten contracten zijn er? Welke zijn de juridische en fiscale voorwaarden verbonden aan deze contracten? Deze vragen trachten Beckman & Joosen te beantwoorden in het voorliggend boek. In dit werk kan men eigenlijk drie grote delen onderscheiden. In het eerste deel, dat de hoofdstukken I tot en met V omvat, wordt het begrip leasing vanuit een economische invalshoek gedefinieerd. Eerst komen de gemeenschappelijke kenmerken van alle leasing-contracten aan bod en daarna wordt de aandacht verlegd naar alle mogelijke variaties binnen het leasing-contract. In dit kader worden de volgende leasing-contractvormen en -begrippen toegelicht: operationele leasing, financiële leasing, captive leasing, third-party leasing, «net» of «gross» lease, revolving lease, service leasing, roerende leasing, onroerende leasing, sale & lease back overeenkomst, leveraged leasing en syndicaatleasing. Het blijft echter niet bij een uiteenzetting van de kenmerken, ook de voor- en nadelen van de diverse leasingvormen worden besproken. Tot slot van dit eerste deel wordt er aandacht besteed aan de berekening van de verschillende onderdelen van een leasing-contract en worden enkele kwantitatieve methodes voorgesteld om de leasing-projecten te evalueren.

In deel II van dit boek concentreren de auteurs zich op de toestand in Nederland. In hoofdstuk VI en VII wordt de juridische en de fiscale omgeving van de leasing-activiteiten in Nederland geschetst, terwijl hoofdstuk VIII gewijd is aan de verslaggeving van de leasing-overeenkomsten in de Nederlandse jaarrekeningen. In het derde deel van dit boek wordt

het leasing-fenomeen in een Europese context geplaatst. De voornaamste juridische, fiscale en rapporteringsbepalingen worden per land besproken. In dit negende hoofdstuk worden vooral de verschillende leasing-contracten in deel I op een heldere wijze uiteengezet en, daar waar mogelijk, geïllustreerd met een praktijkvoorbeeld. Dit maakt het geheel aangenaam om lezen. Te betreuen valt wel dat de wijzigingen die zich sinds de eerste druk hebben voorgedaan, niet in de tekst van de tweede druk verwerkt zijn, maar zich achteraan in bijlage bevinden.

*Ann Jorissen*

Gary L. GASTINEAU

**The Options Manual. Third Edition**

New York, McGraw-Hill Book Company, 1987, xvi + 440 blz. - Prijs: 85,90 DM

Voorliggend boek is de derde editie van het bekende standaardwerk. In zijn voorwoord stelt de auteur dat vooral drie redenen tot deze nieuwe uitgave geleid hebben: de sterk veranderende belastingomgeving, de proliferatie van types optiecontracten en tenslotte een aantal interessante evoluties in de optietheorie.

De indeling in hoofdstukken is grotendeels ongewijzigd gebleven. Na een aantal inleidende beschouwingen wordt een omvangrijke beschrijving gegeven van de verschillende beleggingsstrategieën, waarbij het gebruik van opties centraal staat.

Hoofdstuk 5 bespreekt de belastingimplicaties van optietransacties. Vooral de huidige stand van de Amerikaanse wetgeving ter zake (1986 Tax Reform Act), maar ook van de te verwachten wijzigingen ter zake. Uiteraard is deze bespreking ook voor de niet-Amerikaanse belastingplichtigen in verschillende opzichten relevant. In het deel over de economische functie en het gebruik van opties door instellingen en ondernemingen wordt onder meer gehandeld over de op dit ogenblik zo actuele vraagstukken van portefeuille-verzekeringsprogramma's en «program trading».

Ruime aandacht wordt besteed aan de verschillende waarderingssystemen voor opties en de toepassing ervan op andere markten. Aansluitend hierop wordt de vraag gesteld naar de winstgevendheid van opties. Op basis van de empirische evidentie komt de auteur tot de conclusie dat, alhoewel opties gemiddeld «fair» geprijsd zijn, «an astute investor whose thinking is carefully organized and whose judgment is sound can make money in an efficient market environment» (p. 299).

Het hele boek munt uit door zijn klaarheid, gekoppeld aan nauwkeurigheid en zin voor praktische bruikbaarheid. Het werk is dan ook een «must» voor al diegenen die, in welke hoedanigheid dan ook, met opties of aanverwante vraagstukken te maken hebben.

*Edward Durinck*

## ACCOUNTANCY

Maurice L. HIRSCH, Jr.

**Advanced Management Accounting.** The Kent Series in Accounting  
Londen, PWS-Kent Publishing Company, 1988. - Prijs: 17,95 £

Zoals de titel van dit werk al suggereert, wordt in dit boek geen introductie tot de problematiek van kostprijsberekening gegeven. Dit boek richt zich intengendeel tot de lezer die de technieken van kostprijsberekening, break-even analyse, budgettering en investeringsbeslissingen, uiteengezet in de inleidende publikaties, reeds onder de knie heeft. De aandacht gaat in dit werk vooral uit naar de moeilijke aspecten die opduiken bij het verzamelen en verwerken van kostengegevens voor de bepaling van de kostprijs van produkten, voor het nemen van beleids- en beheersbeslissingen en bij het opstellen van beoordelingsrapporten. Knelpunten zoals leercurves, variantie-analyse, break-even analyse onder onzekerheid, het schatten van kostenfuncties, het kiezen van verdeelsleutels, transferprijzen, beoordelingscriteria en investeringsbeslissingen met budgetbeperkingen worden op een verhelderende wijze uiteengezet.

Een groot voordeel van dit boek is dat bij elk van deze topics vermeld wordt welke kwantitatieve methoden ter beschikking van de manager staan om het verzamelen en ordenen van de gegevens en het nemen van de beslissing sneller en efficiënter te laten verlopen. Het gebruik van technieken zoals spreadsheets, lineaire programmering en regressie-analyse wordt overvloedig geïllustreerd bij de behandelde thema's. Naast het puur kwantitatieve verlies de auteur de menselijke aspecten bij het verzamelen en interpreteren van kosteninformatie niet uit het oog. Hoe men informatie verzamelt, hoe personen hun gedrag aanpassen aan beoordelingscriteria en budgetten, vormt het onderwerp van een vierthoofdstukken in dit boek.

Als men dit boek moet situeren tussen de andere werken rond «cost en management accounting» kan men stellen dat dit werk een vervolg vormt op inleidende publikaties. Problemen die in het overgrote deel van de literatuur over «cost en management accounting» geen oplossing krijgen, worden hier op een didactische wijze uiteengerfeld en geïllustreerd aan de hand van voorbeelden. Dit boek is dus een aanrader voor iedereen die zich meer wil verdiepen in de complexe problemen van het management accounting domein.

*Ann Jorissen*

Ivo VAN HAREN

**Aanstelling en ontslag.** Een praktijkgerichte juridische handleiding. Monografieën sociaal beleid in bedrijven en instellingen. Deventer, Kluwer Bedrijfswetenschappelijke uitgaven, 1987, 160 blz. - Prijs: 930 fr.

De Nederlandse aanwervings- en de ontslagregeling worden in één boek behandeld. Bij veel Nederlandse werkgevers en hun personeelschefs heeft in de achter ons liggende jaren de mening postgevat dat het ontslagrecht zó verzwaard is, dat het haast onmogelijk is om een werknemer die men eenmaal in dienst heeft genomen, ooit nog kwijt te raken. Men spreekt van de verstikkende werking van het ontslagrecht, van de noodzakelijkheid om tot een vereenvoudiging en versoepeling te komen, en men is, in afwachting daarvan, op zoek gegaan naar nieuwe, meer flexibele arbeidsvormen, aldus Prof. van Haren, auteur van dit boek.

Deel I behandelt de aanstelling met:

- de omschrijving van de arbeidsovereenkomst;
- de verplichtingen van werkgever en werknemer;
- de rechteloosheid van de sollicitant tijdens de sollicitatieperiode;
- het tijdelijk dienstverband;
- de proeftijd;
- de inhoud en de vorm van de overeenkomst.

Deel II (A) handelt over de ontslagregeling van het Buitengewoon Besluit Arbeidsverhoudingen (BBA).

Hierin behandelt de auteur de typisch Nederlandse ontslagprocedure van het BBA en het beleid van de directeur van het gewestelijk arbeidsbureau.

Deel II (B) handelt over de ontslagregeling in het Nederlands Burgerlijk Wetboek (BW), met o.m.:

- het beëindigen van een dienstbetrekking door opzegging;
- de gevolgen van het beëindigen van een dienstbetrekking zonder opzegging of zonder inachtneming van de voor opzegging geldende bepalingen;
- het beëindigen van een dienstbetrekking op andere wijze dan door opzegging, o.a.: met toestemming van de wederpartij; de beëindiging tijdens de proeftijd en het van rechtswege eindigen van een dienstbetrekking.

Specifiek voor het Nederlands ontslagrecht, waaraan in dit boek veel aandacht wordt besteed, is de kennelijk onredelijke beëindiging en de mogelijkheid van veroordeling tot herstel van de dienstbetrekking.

Verder worden behandeld: de ontbinding van de arbeidsovereenkomst door de rechter; het collectief ontslag; het sociaal plan en afvloeiingsregelen en het getuigschrift bij beëindiging.

Op het einde van het boek vinden wij een schematisch overzicht van het BBA-ontslagrecht en een schematisch overzicht van het BW-ontslagrecht.

In de bijlagen werden afgedrukt:

- sollicitatierichtlijnen;
- standaardformulieren en ontslagaanvragen;
- een voorbeeld van een brief waarmee men de nietigheid van het ontslag «buiten rechte» kan invoeren;
- een voorbeeld van een verzoekschrift waarmee men de nietigheid van een ontslag «in rechte» kan invoeren;

- het Buitengewoon Besluit Arbeidsverhoudingen 1945;
- het Burgerlijk Wetboek;
- het Wetboek van Koophandel;
- het Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering;
- een trefwoordenregister.

Uit de inhoud van het boek blijken duidelijk de grote verschillen, niet alleen qua terminologie maar ook qua inhoud, met ons Belgisch Arbeidsrecht.

Dit werk is interessant en praktisch voor diegenen die geconfronteerd worden met het Nederlands aanwervings- en ontslagrecht.

*Hubert Goethals*

## MAATSCHAPPELIJKE PROBLEMEN

S.D. THOMAS

**The Realities of Nuclear Power.** International Economic and Regulatory Experience

Cambridge, Cambridge University Press, 1988, 289 blz. - Prijs: 35 £

Thomas (SPRU, Sussex) vat in zijn boek een brede kennis van de kernenergiesector samen. Als medewerker van SPRU is hij geïnteresseerd in de levensloop van de technologie «kernenergie» in haar maatschappelijke context.

Concreet gaat Thomas op zoek naar een verklaring van het zeer wisselend succes van de kernenergie in de tijd en in de westerse industriestaten V.S.A., Canada, Frankrijk en West-Duitsland. Hij doet dit op een systematische wijze. Hij geeft eerst een analyse van de kenmerken van de technologische «kernenergie». Enkele kenmerken, zoals de belangrijke invloed van de regelgeving inzake veiligheid en van de overheidsinterventie in het algemeen: de lange levensduur van het produkt en de beperkte toegankelijkheid tot de nucleaire installaties, maken deze technologie bijzonder. Deze bijzonderheid treft men ook aan als men de verschillende fasen van de levenscyclus van een kerncentrale ontdekt (bv. probleem van de ontmanteling).

Deze eigenschappen zijn natuurlijk dezelfde voor alle kernenergieprogramma's. Thomas gaat daarom onderzoeken in welke omgeving en door welke acteurs de programma's in de vier bovengenoemde landen gerealiseerd werden.

Hij onderscheidt als voornaamste betrokken partijen: de elektriciteitsmaatschappij (eigenaar en exploitant van de kerncentrale), de bouwheer, de reactorbouwer en het controle-organisme inzake veiligheid. Deze plaatst hij tegenover de specifieke situatie van het bestudeerde land (bv. federale structuur, publieke aanvaarding van kernenergie, ...). Hij vindt echter geen prima facie evidentie dat een of ander aspect (bv. schaalgrootte van de elektriciteitsmaatschappij, bv. sterke integratie van alle betrokken partijen) een noodzakelijke en voldoende voorwaarde voor een succesvol kernenergieprogramma zou zijn. Thomas maakt in zijn analyse geen gebruik van kwantitatieve methoden om relaties tussen variabelen te toetsen. Hoewel het zeer moeilijk is om dit te doen op deze problematiek, was een poging toch wel lovenswaardig geweest.



Aan het einde van zijn onderzoek stelt Thomas als de gemene deler die hij terugvindt bij de succesvolle elektriciteitsmaatschappijen: organisatiekracht en technologische kunde, nodig om de grootschalige en complexe kernenergie meester te blijven. Het boek biedt dus geen simpele antwoorden. Het is een rijk boek met boeiende referentiekaders en getuigend van een diep inzicht in de kernenergiesector. Het zou bv. een nuttige leidraad zijn bij een onderzoek naar het succes van het Belgisch kernenergieprogramma. Wij bevelen het werk van Thomas sterk aan bij ingewijden en bij niet-ingewijden in de technologie van de kernenergie.

*Aviel Verbruggen*

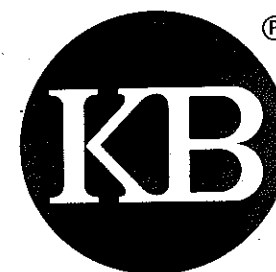
## **DIERICKX & CIE**

wisselagenten sinds 1901

beursorders – euro-obligaties – **handel in opties**  
analyses – vreemde valuta's

Kasteelpleinstraat 44-46  
2000 Antwerpen - Tel. (03) 238 79 00

Statielei 117  
2510 Mortsel - Telex 73372



**Beter  
met de bank  
van hier.**

Hier leven en werken.  
Hier groeien, opgroeien, bouwen aan de toekomst  
omdat hier nog toekomst is.  
Met een sterke bank die hier haar wortels heeft.  
Met een grootbank die hier met u  
van elk obstakel een nieuwe overwinning maakt.  
Met de Kredietbank, de bank van hier.