

Nieuwe Economie en oude wetten

De Academische Boekengids 21, mei 2000, pp. 12-16.

Een doorbraak in populariteit. De media-aandacht voor De Nieuwe Economie (let op de hoofdletters!) is recentelijk tot ongekeerde hoogte gestegen. Vooral de discussie hierover in *NRC Handelsblad* tussen de gelovige D66-fractievoorzitter Thom de Graaf en de heidense VVD-minister Annemarie Jorritsma van enkele maanden geleden heeft het sein gegeven voor een mediadijkdoorbraak. Er gaat bijna geen dag voorbij zonder dat in bijvoorbeeld datzelfde *NRC Handelsblad* niet ten minste vijf artikelen worden gewijd aan De Nieuwe Economie - whatever that may be.

De moderne nieuw-economische toverformule heet ICT. ICT staat voor informatie- en communicatietechnologieën, waarvan Internet (liefst ook met een hoofdletter geschreven) het onbetwiste boegbeeld is. Vaak wordt ook kortweg gesproken van IT (voorkeursuitspraak: 'aitie'). Van CT is nooit sprake. Het subtiele verschil tussen de C en de T staat ook niet iedere waarnemer haarscherp voor ogen. In ieder geval is de Internet-ondernemer de onge kroonde maar rijk beloonde koning van de nieuw-economische wereld. Het voorbeeld van Nina Brink staat symbool voor een indrukwekkend peloton nieuwe rijken. Opvallend is dat deze nieuwe rijkdommen bijna altijd zijn gebouwd op verliezen. Dat wil zeggen: de overgrote meerderheid van de Internet-ondernemingen weet spectaculaire koersstijgingen te produceren zonder dat ooit winst is gemaakt - mede vanwege de noodzaak veel te investeren in een onzekere toekomst. Een fraai voorbeeld is de vermaarde Amerikaanse elektronische boekwinkel Amazon.com (overigens weer een staaltje van nieuw-economische jargon: elke zichzelf respecterende Internet-starter laat de bedrijfsnaam volgen door de magische dot-com-aanduiding): de verliezen van deze beurslieveling zijn opgelopen van 74 miljoen dollar in 1998 tot 390 miljoen dollar in 1999. Ook het Nederlandse World Online heeft enkele weken voor de beursgang verliezen van plusminus 200 miljoen gulden bekendgemaakt, maar dat mag de beurspret niet drukken. De economische wereld lijkt op zijn kop te staan. Geen wonder dat met enige regelmaat de digitale of nieuw-economische informatierevolutie wordt afgekondigd door deze of gene IT-goeroe. In Nederland heeft dergelijk missiewerk Maurice de Hond geen windeieren gelegd. Hebben Maurice de Hond cum suis gelijk? Kunnen de ouderwetse economische inzichten op de schroothoop? Of kunnen de oud-economische wetenschappen nog altijd hun diensten bewijzen bij de analyse van de moderne nieuw-economische ontwikkelingen?

Drie nieuw-economische fenomenen

Het moet gezegd: de nieuw-economische dynamiek is indrukwekkend. De vraag is echter wat De Nieuwe Economie precies is. Deze uit de Verenigde Staten overgewaaide nieuw-economische vlag moet de lading dekken van moderne ontwikkelingen in economisch Nederland (en daarbuiten) waarnaar daarvoor werd - en met enige regelmaat: nog steeds wordt - verwezen met termen als de informatie-economie, de kenniseconomie en de netwerkeconomie. Deze spraakverwarring staat symbool voor het ongrijpbare karakter van de nieuwe informatie-, kennis- en/of netwerkeconomie. Onder verwijzing naar de gemeenschappelijke noemer van (de invloed van) de moderne informatie- en communicatietechnologieën kunnen ten minste de volgende drie fenomenen worden gevangen onder het etiket 'De Nieuwe Economie': (1) de opkomst van e-bedrijven; (2) de e-transformatie van 'oude' ondernemingen; en (3) de ontwikkeling van een e-economie. De notie De Nieuwe Economie is een paraplu begrip waarmee, in wisselende combinaties, deze drie fenomenen worden gevat. Hierbij wordt in het algemeen niet onder stoelen of banken gestoken dat de komst van De Nieuwe Economie een radicale breuk betekent met het oud-economische verleden. De industriële revolutie heeft - na lang wachten - een waardige opvolger gekregen.

Met het gebruik van het cursief afgedrukte e-voorvoegsel wordt aangegeven dat de digitale revolutie serieus wordt genomen. Oud-economische mediabolwerken zoals *The Financial Times* en *The Wall Street Journal* presenteren zichzelf inmiddels als 'the newspaper of the new e-economy', respectievelijk 'the newspaper for e-business'. Een ander teken aan de wand is dat de nieuwe e-bedrijven (Microsoft, Cisco, Intel, Vodafone, enzovoort) de oude monumenten (General Motors, DuPont, Koninklijke Olie/Shell, Unilever, et cetera) op de mondiale aandelenbeurzen zijn voorbij gestevend. Sterker nog: met de overname van de traditionele mediagigant TimeWarner door de Internet-onderneming America Online (AOL) heeft het nieuw-economische bedrijfsleven een begin gemaakt met de verovering van de oud-economische wereld. Geen wonder dat bijna elke dag een conservatief bedrijfsboegbeeld uit de oud-economische hoogtijdagen aankondigt in de komende jaren fors te gaan investeren in Internet-activiteiten. Zelfs de grijze-streepjespakkenbank ABN Amro heeft hiervoor inmiddels miljarden opzijgezet. Kortom: de nieuw-economische ontwikkelingen leiden niet alleen tot de indrukwekkende opmars van e-bedrijven, maar dwingen daarnaast 'oude' ondernemingen tot investeringen in een e-transformatie. En daarbij blijft het niet: ook de macro-economie verandert fundamenteel van karakter. Publieke roergangers, van Allan Greenspan tot Thom de Graaf, vragen zich sinds enige tijd hardop af wat de informatierevolutie in het nieuwe en oude bedrijfsleven kan betekenen voor allerlei vertrouwde macro-economische wetmatigheden. Behoren inflatie, recessie en werkloosheid tot het oud-economische

verleden omdat de invloeden van de ICT-revolutie in alle rangen en standen van het economisch verkeer leiden tot een bloeiende e-economie?

E-bedrijven in opkomst?

In de loop van de jaren negentig heeft de derde of vierde economische revolutie definitief toegeslagen in de vorm van de razendsnelle opkomst van nieuwe ICT-bedrijfstaten. Deze revolutie beperkt zich niet tot hardwareproducenten (bijvoorbeeld de Pentium-fabrikant Intel), maar heeft vooral betrekking op softwarebedrijven (bijvoorbeeld de Windows-producent Microsoft). Met name via Internet wordt het ene na het andere nieuwe informatieproduct gelanceerd. Het aantal Amerikaanse dot-com-bedrijven is bijna ontelbaar geworden binnen een tijdbestek van een paar jaren. De groei van de Internet-economie is onstuitbaar. De ware gelovige in De Nieuwe Economie is ervan overtuigd dat de 'oude' economische spelregels zijn geërodeerd ten faveure van de *New Rules for the New Economy* (aldus Kevin Kelly op de website <http://www.wired.com>), terwijl 'ouderwetse' economen beargumenteren dat de nieuw-economische fenomenen moeten worden geanalyseerd met behulp van de toepassing van stokoude economische wetten (Carl Shapiro en Hal Varian in het boek *Information Rules: a strategic guide to the network economy*¹). Spraakmakende e-profeten en ouderwetse economen zijn het erover eens dat de nieuw-economische producten worden gekenmerkt door een verzameling van enkele opvallende karakteristieken. Ten minste vijf hiervan zijn het vermelden waard.

Lage marginale productiekosten. Hoewel de ontwikkelkosten van moderne informatieproducten buitengewoon hoog kunnen zijn - het vergt bijvoorbeeld veel kostbare denkkracht op onderzoek- en ontwikkelafdelingen om innovatieve software te schrijven - zijn de marginale productiekosten bijzonder laag. Sterker nog: het kopiëren (downloaden) van Internet-informatieproducten is vaak vrijwel gratis. Een voorbeeld is het besturingssysteem Linux - een concurrent van Windows - dat kosteloos van het Internet kan worden geplukt.

Hoge gebruikeroverstapkosten. De nieuw-economische informatieproducten zijn geassocieerd met hoge overstapkosten. Dat wil zeggen: voor een gebruiker is de omschakeling van het ene nieuw-economische product naar het andere alles behalve kosteloos. Bij een overstap van de analoge grammofoon naar de digitale cd-speler moet de voorraad LP's worden afgeschreven. De vervanging van Apple- door Microsoft-software vergt een radicale vervanging van de computerhardware en een intensieve scholing van de gebruiker.

Grote gebruikernetwerkvoordelen. In tegenstelling tot oud-economische goederen zijn nieuw-economische producten waardevoller naarmate meer klanten ervan gebruikmaken. In De Nieuwe Economie wordt, van afnemerszijde, overvloediger gewaardeerd dan schaars. In economenjargon: in De Nieuwe Economie domineren netwerkvoordelen. De gebruiker van de mobiele telefoon of het bekabelde Internet beleeft meer plezier aan deze communicatietechnologieën naarmate het aantal gebruikers van hetzelfde netwerk toeneemt.

Asymmetrische producenteninformatie. Een koper van de nieuwe informatieproducten kan pas na aanschaffing de inhoud (en dus de kwaliteit) van de nieuwe aanwinsten beoordelen. Immers: indien de inhoud van de informatie vooraf bij de potentiële koper bekend is, heeft aankoop ervan geen enkele zin. Deze eigenschap van informatieproducten vraagt om creatieve verkoopstrategieën in de vorm van bijvoorbeeld reclamebinding (gratis verstrekken van informatietoegang met de gelijktijdige verkoop van reclameruimte) en/of productdiscriminatie (van hetzelfde informatieproduct verschillende versies aanbieden ten behoeve van uiteenlopende doelgroepen). Ook het ontstaan van oordelende instanties (rating instituten) kan in een behoefte voorzien.

Kwetsbare toe-eigening. Zodra een krop sla of een rode Ferrari in andere handen overgaat, is het aanbod van deze producten navenant gedaald. Bij verkoop van een elektronisch informatieproduct blijft de 'voorraad' producten ongewijzigd. Een gevolg hiervan is dat verschillende kopers niet concurreren voor de verkrijging van een schaars product. Vanuit het perspectief van de uitvinder/producent vormen deze eigenschappen van e-informatieproducten een grote bedreiging voor de zekerstelling van het intellectuele eigendom. Immers: na aanschaf beschikt de koper over dezelfde informatie als de verkoper, die - bij afwezigheid van beschermende maatregelen - vrijwel kosteloos kan worden vermenigvuldigd.

Natuurlijk is deze combinatie van producteigenschappen niet nieuw. De ouderwetse telefoon en het beproefde spoorwegennetwerk werden en worden door hoge overstapkosten en grote netwerkvoordelen gekarakteriseerd. Na de uitvinding van de cassetterecorder heeft de muziekindustrie te maken gekregen met lage marginale productiekosten en kwetsbare toe-eigening. Het belang van de cumulatieve en het extreme karakter van het voornoemde vijftal producteigenschappen neemt in De Nieuwe Economie echter toe. Het gevolg daarvan is dat veel concurrentieprocessen het karakter krijgen van een standaardenstrijd vanwege de dominante invloed van padafhankelijkheden: ten gevolge van de hoge overstapkosten en de grote netwerkvoordelen doet immers elke onderneming verwoede pogingen zijn product tot standaard te verheffen. Bekende voorbeelden uit het recentere verleden van dergelijke standaardengevechten zijn die tussen Apple en IBM op de pc-markt en die tussen Philips en Sony op de videomarkt. De nieuw-economische consequenties van deze kenmerkende producteigenschappen zijn echter nog altijd te verklaren met behulp van de toepassing van oud-economische wetten van vraag (productkarakteristieken en nutkenmerken) en aanbod (concurrentieprocessen en kosteneigenschappen).

E-transformatie 'oude' bedrijven?

De introductie van ICT in 'oude' bedrijfstakken gaat gepaard met een radicale toeneming van de interne efficiëntie en de vergroting van de externe effectiviteit. Dat wil zeggen: via een reeks van herstructureringen verlagen 'oude' bedrijven hun kosten met behulp van de gebruikmaking van ICT (vergroten interne efficiëntie), terwijl de introductie van ICT-georganiseerde markten de concurrentie-intensiteit vergroot (stijgende externe effectiviteit). Veel ondernemingen die in de oude economie een indrukwekkende en vaak decennialange geschiedenis kennen, doen daarom verwoede pogingen in hoog tempo een e-transformatie te voltooien. Succesvolle voorbeelden daarvan zijn het voormalig Duitse Mannesmann, het nog Nederlandse kpn en het hardnekkig Zweeds-Zwitserse ABB. Het ene na het andere ouderwetse bedrijfsbolwerk gaat overstag: bij de presentatie van de resultaten over het boekjaar 1999 heeft bijna geen enkele Nederlandse onderneming de kans laten liggen om grote Internet-investeringen aan te kondigen. Voorbeelden daarvan zijn de voorgenomen elektronische miljardeninvesteringen van ABN Amro, Reed Elsevier en Unilever.

Grosso modo kunnen de majeure Internet-investeringen in 'oude' bedrijfstakken twee effecten sorteren. In de eerste plaats wordt ICT ingezet om productieprocesses te reorganiseren met het oogmerk kostenreducties te bewerkstelligen. Sinds de 'uitvinding' van ICT-geïnspireerde managementgoeroeconcepten zoals *lean production*, *just-in-time procedures* en *business process reengineering* (dergelijke concepten - het is een wet van Meden en Perzen - worden hardnekkig voorzien van Engelstalige etiketten die buitengewoon goed verkopen) in de tweede helft van de jaren tachtig van de vorige eeuw (De Nieuwe Economie kent oude wortels!) heeft het mondiale bedrijfsleven een permanente jacht geopend op voortdurende kostenpositieverbeteringen - vaak in de context van het zogenaamde ketenmanagement waarbij leverancier- en afnemerrelaties bij de *reengineering* worden betrokken. In de tweede plaats wordt in toenemende mate gebruikgemaakt van elektronisch zakendoen met de tweeledige bedoeling om ketentransacties tussen ondernemingen te stroomlijnen (*exit* voorraden) en/of de benadering van de finale consumenten direct te laten verlopen (*exit* intermediairs). Sinds enige tijd wordt elektronisch zakendoen aangeduid met de codebenamingen *b2b* (*business to business*), *b2c* (*business to consumer*) en *i2i* (*industry to industry*), waarbij met name de b2b-markten een indrukwekkende groeivoeten weten te produceren. De gevolgen van de e-transformatie van bedrijven en markten kunnen verstrekkend zijn. Aan de ene kant gaat de permanente reorganisatiewoede gepaard met een toenemend belang van flexwerk, hogere eisen van inzetbaarheid (in goeroejargon: *employability*), een oplopende werkdruk onder het personeel en een afkalving van de werkgelegenheid in het ouderwetse grootbedrijf. Aan de andere kant kan de elektronische organisatie van marktwerking, in samenhang met de voortdurende schaalvergroting via overactief acquisitie- en fusiegedrag, uiteindelijk leiden tot een afnemende concurrentiedruk als gevolg van kartel- en monopolievorming.

Ondanks het toenemende belang van Internet gebruik in 'oude' bedrijfstakken moet de beperkende invloed van stokoude beperkingen en gewoonten overigens niet worden onderschat. In deze context heeft een zestal restricties een dempende invloed op de ongebreidelde verspreiding van De Nieuwe Economie. Vanwege deze zes dempende invloeden zullen de oud-economische processen en dito wetten van de vorige eeuw een grote rol blijven spelen in De Nieuwe Economie.

Tijdgebrek. Een overdaad aan nieuwe informatieproducten zoekt zijn weg naar dezelfde groep consumenten. De strijd om aandacht van de Internet-gebruiker - laat staan die om de elektronische beurs van de potentiële Internet-koper - is allesbehalve eenvoudig in een wereld waarin sprake is van informatie-overlading: het menselijke brein kan slechts een beperkte hoeveelheid informatie verwerken. Tijd is en blijft een schaars goed dat het groeipotentieel van elke markt, dus ook die van de elektronische markten, eindig maakt.

Capaciteitsgebrek. Het bestellen van producten via Internet is één ding; de 'virtuele' bezorging daarvan is een andere kwestie. Alle materiële producten die op Internet-markten aan de man of vrouw worden gebracht, moeten uiteindelijk via de fysieke infrastructuur aan de huisdeur of bedrijfspoor worden afgeleverd. En de capaciteit van de transportkanalen (over de weg, langs het spoor en door de lucht) is gelimiteerd. Daarover kunnen bijvoorbeeld de Schiphol-directie en transportminister Netelenbos meepraten.

Informatiegebrek. De informatieparadox is dat de informatie over informatieproducten veelal beperkt is. Welke informatie is waar te verkrijgen, en wat is de kwaliteit van deze informatie? Hetzelfde geldt voor de informatie aan producentenzijde over de kredietwaardigheid van de elektronische koper. Het wegnemen van deze onzekerheden vraagt om nieuwe organisatievormen (bijvoorbeeld *rating institutes*) of transactieprocedures (bijvoorbeeld bankgaranties) die een rem zetten op ongebreidelde groei.

Geldgebrek. Opvallend veel Internet-producten leveren verrassend weinig op omdat de inkomsten grotendeels moeten worden gegenereerd via de verkoop van reclameruimte-op-maat (in jargon: *direct marketing*). Hier doemen twee groeibelemmingen op. In de eerste plaats is het promotiebudget van reclamemakend bedrijfsland aan grenzen gebonden. In de tweede plaats is het de vraag wat het rendement is van een verdere stijging van het aantal reclame-uitingen. Beide argumenten wijzen op een eindige groei die grotendeels via substitutie wordt gevoed.

Ervaringsgebrek. Niet alle producten lenen zich voor verkoop via Internet. Deze constatering kan worden gestaafd met een verwijzing naar het geringe succes, na decennia van hardnekkig doorzetten,

van postorderbedrijven. Veel producten moeten worden gevoeld, gezien, geprobeerd en/of aangeraakt voordat een aankoopbeslissing wordt genomen. Weinig consumenten zullen een matras kopen zonder de directe ervaring van het proefliggen, en weinig winkelaars zullen kleren aanschaffen die niet via de spiegel zijn bewonderd.

E-gebrek. Het valt niet te verwachten dat veel mensen bereid zullen zijn hun intrek te nemen in een virtuele woning. Veel - heel veel - producten zijn en blijven materiële goederen. Van het nuttigen van louter elektronisch voedsel kan weinig levensheil worden verwacht; met het rijden in een virtuele auto wordt reizen een schrale ervaring; de kwaliteit van mensenloze zorg spreekt niet tot de verbeelding; plaatsnemen op een digitale stoel is vragen om rugklachten; enzovoort. De productie van materiële goederen is en blijft een belangrijke onderdeel van De Nieuwe Economie.

E-economie van de toekomst?

Toegegeven: de huidige hyperactiviteit in het bedrijfsleven wijst erop dat De Nieuwe Economie inmiddels zijn intrede heeft gedaan in de vorm van de opkomst van nieuwe e-bedrijven en de e-transformatie van oude ondernemingen. De ware nieuw-economische gelovige gaat een stap verder via haar of zijn overtuiging dat de definitieve doorbraak van de digitale revolutie een lange periode van inflatierme en recessieloze voorspoed inluidt. De opkomst van nieuwe e-markten en de e-transformatie van oude bedrijfstakken vormen de krachtige motor van een langdurige periode van nieuw-economische rozengeur en maneschijn. In het nieuw-economische land bij uitstek, de Verenigde Staten, is 35 procent van de economische groei in de periode 1995-1998 toe te schrijven aan de opmars van de ICT-sector. De ICT-ontwikkelingen van nieuwe en binnen oude bedrijfstakken leiden tot een versnelling van de macro-economische productiviteitsgroei met een gelijktijdige afneming van de inflatiedruk. De reden hiervoor is tweeledig. In de eerste plaats impliceren efficiëntieverbeteringen uiteraard kostenverlagingen. In de tweede plaats worden deze kostenverbeteringen deels vertaald in prijsverlagingen (of in ieder geval in gematigde prijsverhogingen - na de betaling van hogere beloningen voor de productiefactoren) vanwege de toenemende concurrentiedruk. Ten gevolge van de oplopende ICT-gedreven productiviteitsgroei behoort de vertrouwde afweging tussen werkgelegenheid en inflatie daarmee tot het oud-economische verleden. Met andere woorden: het niveau van de 'natuurlijke' werkloosheid, waarbij een verder toenemende werkgelegenheid via loonstijgingen een loon-prijsspiraal in de hand werkt, is dermate veel lager geworden dat een gespannen arbeidsmarkt kan worden opgevangen zonder veroorzaking van prijsinflatie.

De duurzame komst van de nieuwe macro-economische voorspoed is twijfelachtig(er) - helaas. Inderdaad lijkt het inflatiespook (voorlopig) tot het verleden te behoren - zelfs in landen met buitengewoon lage niveaus van werkloosheid (zoals Nederland en de Verenigde Staten). De vraag is echter wat hieraan ten grondslag ligt. Het is zeker waar dat ICT-efficiëntiewinst en ICT-concurrentievergroting hierbij een rol kunnen spelen. Het aantal alternatieve verklaringen is echter legio: het strikte monetaire beleid van Wim Duisenberg en Allan Greenspan, de wereldwijde loonmatiging, de ijzersterke dollar, de massale deregulering van markten, de mondialisering van het hardvochtige aandeelhouderskapitalisme, et cetera. Opvallend is dat de macro-economische productiviteitstijging in grote delen van de rijke nieuw-economische wereld vooralsnog bijzonder matig is, en ver achterblijft bij de productiviteitsontwikkeling in de jaren tachtig van de negentiende eeuw of de jaren vijftig en zestig van de twintigste eeuw. De jaarlijkse groei van de productiviteit was in de periode 1960-1972 bijvoorbeeld 4,5 procent in Nederland en 2,7 procent in de Verenigde Staten, terwijl deze percentages in de ICT-jaren 1987-1998 zijn gezakt tot 1,7, respectievelijk 1,3. Alleen in de Verenigde Staten lijkt recentelijk een begin van een versnelling te zijn opgetreden. Natuurlijk is het denkbaar dat deze zogenaamde productiviteitsparadox het gevolg is van meetonderschattingen. Ook deze eventuele meetfouten zijn echter van alle tijden. Sterker nog: de meetfouten kunnen ook de andere kant op wijzen. In de woorden van de chefeconoom van Morgan Stanley Dean Witter in de *International Herald Tribune* van dinsdag 15 februari 2000: "The dirty little secret of the information age is that an increasingly large slice of work goes on outside the official working hours that the government recognizes". Het informatietechnologische productiviteitswonder is dus eenvoudigweg een kwestie van harder werken buiten de geregistreerde kantooruren.

Een andere verklaring van de productiviteitsparadox is dat niet kan worden uitgesloten dat De Nieuwe Economie pas in de jaren nul van de 21ste eeuw tot de productiviteitstatistieken weet door te dringen. In het Amerikaanse nieuw-economische paradijs is de versnelling van de groei van de macro-economische productiviteit inmiddels zichtbaar. In andere landen is het een kwestie van geduld voordat een vergelijkbare groeiverhoging in de statistieken tot uiting komt. Daarvoor is het nog te vroeg omdat de omvang van de niet-Amerikaanse ICT-sector nog ver achterloopt bij het Amerikaanse boegbeeld. De Nederlandse ICT-sector is bijvoorbeeld - verhoudingsgewijs - slechts 10 procent van zijn Amerikaanse tegenhanger. Deze achterstand zal snel worden ingelopen zodra de nationale ICT-investeringen op een nieuw-economische niveau zijn gebracht. In deze context zijn de voortekenen gunstig: het ene nieuwe e-bedrijf na de andere 'oude' onderneming buiten de Verenigde Staten kondigt indrukwekkende ICT-investeringen aan, en de ene na de andere niet-Amerikaanse regering laat weten initiatieven te lanceren met het oogmerk de bloei van De Nieuwe Economie te stimuleren. Ook hier is een kanttekening echter op zijn plaats: de productiviteitstijgingen die volgen op radicale technologische doorbraken stuiten na verloop van tijd op natuurlijke grenzen: negatieve productiekosten zijn ondenkbaar - zelfs in een virtuele wereld; de creatie van nieuwe e-producten blijft niet eindeloos in een vruchtbare koepbodem vallen; veel productieactiviteiten - zeker in de sfeer van de dienstverlening - zijn en blijven mensenwerk;

et cetera.

In ieder geval is het nog te vroeg om met zekerheid de komst van de nieuwe inflatie- en recessieloze macro-economie aan te kondigen. Na een ineenstorting van de schromelijk overgewaardeerde beurskoersen in Wall Street (en op andere mondiale beurzen) - de grote stijgers zijn verlies op verlies stapelende Internet-bedrijven zoals Amazon.com - is de kans groot dat de zeepbeconomie knapt.

Het Amerikaanse en Nederlandse groeiwonder zijn immers gebouwd op het drijfzand van overbestedingen: Amerikanen geven veel meer uit dan zij verdienen (vandaar ook de ongekende tekorten op de betalingsbalans), terwijl de Nederlandse consument jaar na jaar meer leent en dieper in het rood staat (de komende belastingverlaging zorgt voor een verdere aanzwengeling van de bestedingen). Na een *beurskrach* is het ontstaan van een wereldwijde recessie vervolgens waarschijnlijk. Ook grote aantallen van de veelbelovende technologiefondsen zullen uiteindelijk het loodje leggen. Sterker nog: vanwege het belang van standaarden en - dus - de onvermijdelijke monopolievorming zal slechts een klein percentage van de nieuwe e-bedrijven een florissante toekomst tegemoet gaan. Eerdere technologische revoluties zijn overigens eveneens in mineur geëindigd. Op de introductie van het veelbelovende viertal stoommachine-elektriciteit-trein-automobiel is de depressie van de jaren dertig van de afgelopen eeuw gevolgd. Kortom: hoewel de komst van de nieuwe e-economie ongetwijfeld met grote veranderingen gepaard gaat via de bloei van nieuwe e-markten en de e-transformatie van oude bedrijfstakken, is het onwaarschijnlijk dat de aloude macro-economische wetten ter zake inflatie, groei en conjunctuur drastisch van karakter veranderen.

Inflatie komt na enige tijd weer terug. Natuurlijk kan de massale penetratie van moderne efficiëntie verhogende en concurrentieversterkende informatie- en communicatietechnologieën leiden tot een productiviteitsprong en een tijdelijke verlaging van de inflatiedruk. Na verloop van tijd is de bodem van de efficiëntieverbeteringen en concurrentieversterkingen echter bereikt, zodat de ouderwetse wet van de inflatiedreiging weer in werking treedt.

Groei-afzwakking is onvermijdelijk. In het verleden zijn de introductie en verspreiding van majeure technologische vernieuwingen de ouverture geweest van een indrukwekkende periode van economische voorspoed. Voorbeelden daarvan zijn de grootschalige invoering van elektriciteit en de penetratie van het autogebruik. Na verloop van tijd treedt echter verzadiging op, waarna de macro-economische groeivoeten weer terugzakken naar normale en dus lagere niveaus.

Recessies bestaan om te blijven. Conjunctuurbewegingen zijn van alle tijden. In de jaren na de doorbraak van een radicale technologische vernieuwing is het mogelijk dat neerwaartse conjunctuurbewegingen tijdelijk afvlakken - met minder diepe dalen als resultaat. Nadat de innovatiegolf zijn hoogtepunt heeft gepasseerd, nemen de op- en vooral de neerwaartse bewegingen van de macro-economie echter weer in kracht toe. Deze observatie kan worden gestaafd met een verwijzing naar het aloude concept van de Kondratieff-golf. Deze lange-golfbeweging wordt gedreven door een natuurlijke opeenvolging van radicale en incrementele innovaties. Uiteindelijk wordt een recessiearme periode na een majeure technologische doorbraak weer gevolgd door conjunctuurgevoelige jaren met kleine(re) technologieverbeteringen.

De oude laissez-faire-wetten

De relativering van het nieuw-economische wonder kan nog verder worden aangescherpt: de e-economie bloeit en groeit niet in het luchtledige. In tegendeel: van groot belang is om te onderkennen dat de komst van De Nieuwe Economie niet alleen staat. Parallel aan de opkomst van de drie nieuw-economische fenomenen is een vijftal andere ontwikkelingen van grote invloed op het economische reilen en zeilen (voor een uitvoerige analyse kan worden verwezen naar mijn boek *De anorexiastrategie: over de gevolgen van saneren*²). Tezamen met de opkomst van De Nieuwe Economie vormen deze vijf modern-economische ontwikkelingen de oorzaak van een sluipende, maar radicale omvorming van het naoorlogse kapitalisme in de richting van een *laissez-faire*-variant.

Mondialisering van ondernemingen. Het mondiale bedrijfsleven wordt geteisterd door een langdurige acquisitie- en fusiekoorts van ongekende intensiteit. De ene nieuwe reus is nog nauwelijks in staat om op eigen benen te staan of de geboorte van de volgende gigant wordt alweer aangekondigd. Hierbij vervlechten niet alleen oude bedrijven tot ouderwetse nieuwe ondernemingen (een Nederlands voorbeeld: de fusie van British Steel en Hoogovens tot Corus), maar ook nieuw- en oud-economische bedrijven tot hypermoderne hybriden (een Amerikaans voorbeeld: de acquisitie van TimeWarner door AOL). Het resultaat is het ontstaan van een lange rij nieuwe mammoetondernemingen-op-wereldschaal.

Liberalisering van financiële markten. Ten gevolge van de krachtige liberalisering van het internationale kapitaalverkeer onder de bezielende leiding van Ronald Reagan en Margaret Thatcher in de jaren tachtig van de vorige eeuw is een vrije financiële economie ontstaan die zijn reële tegenvoeter ver in de schaduw stelt. Deze ontwikkeling heeft drie gevolgen gehad. In de eerste plaats is het aantal nieuwe financiële producten - de zogenoemde derivaten - geëxplodeerd. In de tweede plaats is flitskapitaal tot wasdom gekomen dat van de ene minuut op de andere van de ene naar de andere kant van de wereldbol kan worden verplaatst. In de derde plaats is de omvang van het kapitaalverkeer veeleer eenvoudig zonder dat aan de groei hiervan een einde lijkt te komen.

'Aandeelhouderisering' van economieën. Het Angel-saksische aandeelhoudervirus heeft in hoog tempo het mondiale bedrijfsleven geïnfecteerd. De ene na de andere niet-Angelsaksische onderneming heeft het maximaliseren van aandeelhouderwaarde tot richtsnoer van beleid verheven. Het gevolg daarvan is een indrukwekkende 'amerikanisering' van het bedrijfsleven binnen en buiten de Angelsaksische wereld. Deze koerswijziging gaat gepaard met een krachtige kortetermijnonoriëntatie met het oogmerk jaar na jaar (of kwartaal na kwartaal) aandelenkoersstijgingen en dividendverhogingen te bewerkstelligen.

Stimulering van marktwerking. Met enkele eeuwen vertraging is in de jaren tachtig en negentig van de twintigste eeuw de onzichtbare hand van de achttiende-eeuwer Adam Smith heilig verklaard. In harmonie met de neoliberale tijdgeest zijn interventies door publieke overheden op grote schaal vervangen door de vrije werking van private markten. Privatisering van publieke organisaties en liberalisering van beschermde markten zijn verheven tot richtsnoer van economisch beleid. In Nederland is vooral onder de bezielende leiding van de D66-econoom Hans Wijers in hoog tempo de ene na de andere markt geliberaliseerd. De nieuwe Wet op de Mededinging is van deze ontwikkeling het boegbeeld.

Terugtrekking van overheden. Na het decennialange geloof in de maakbaarheid van de samenleving in de naoorlogse periode - met in Nederland als spraakmakend hoogtepunt het kabinet-Den Uyl in de jaren zeventig - is in de jaren tachtig de tijdgeest omgeslagen. Het *no-nonsense*-beleid van de kabinetten-Lubbers staat symbool voor de koerswijziging in de richting van een terugtrekkende overheid. Dezelfde attitude was te vinden in het Duitsland van Helmut Kohl, het Verenigd Koninkrijk van Margaret Thatcher en de Verenigde Staten van Ronald Reagan. Mede vanwege de uit de hand gelopen overheidsfinanciën in grote delen van de westerse wereld heeft de ene na de andere overheid het pad ingeslagen van jarenlange saneringen.

De schaduwzijden

De Nieuwe Economie biedt volop kansen. In deze context zijn de louter positieve bewoordingen die in zwang zijn in goeroe- en politieke kringen veelzeggend: het etiket 'De Nieuwe Economie' staat symbool voor de razendsnelle ontwikkeling en verspreiding van prachtige e-innovaties die een krachtige stimulans vormen voor een langdurige periode van inflatiearme en recessieloze economische groei. Natuurlijk gaat het eronder liggende proces van creatieve destructie ook gepaard met de vernietiging van oude ondernemingen. Omdat tegelijkertijd echter het ene na het andere nieuwe bedrijf opstaat, overvleugelen de creatieve krachten verre de destructieve processen. De indrukwekkende banenmachines en dito groeivoeten in Nederland en de Verenigde Staten vormen hiervoor het bewijs. Binnen afzienbare tijd zullen ook de andere (vooral westerse) economieën in de Amerikaanse pioniersvoetsporen treden. In deze context zijn de adembenemende veranderingen in het continentaal-Europese bastion Duitsland veelzeggend. Tot voor kort was de vijandige overneming van de nationale trots Mannesmann door de Amerikaans-Britse tegenvoeter Vadofone ondenkbaar. Inmiddels lanceren Gerhard Schröder cum suis initiatieven die de Duitse economie in korte tijd zullen transformeren tot een - hopelijk - dynamische banenmachine naar Angelsaksische snit. Kortom: het economische e-paradijs is (bijna) op aarde gearriveerd - aldus nieuw-economische goeroes en dito politici. Hebben zij gelijk?

Helaas staan tegenover deze kansrijke rozengneur en maneschijn evenzoveel gevaarlijke bedreigingen. Twee hiervan verdienen speciale aandacht: toenemende tweedeling en afnemend ondernemerschap. Om te beginnen leidt de opkomst van De Nieuwe Economie ongetwijfeld tot een versterking van de tweedeling in de samenleving. Zeker in Noord-Zuid-verband spreken de feiten boekdelen. De laatste twee decennia van het tweede millennium worden immers gekenmerkt door een scherpe verdieping van de kloof tussen arm en rijk. Het gat tussen het rijke Noorden en het arme Zuiden wordt dieper en dieper. Het gecombineerde vermogen van de multimiljardairs Bill Gates (Microsoft), de Walton-familie (Wal-Mart) en de Sultan van Brunei (van plusminus 270 miljard gulden) is groter dan het jaarlijkse geaggregeerde inkomen van 600 miljoen armen in de derde wereld. De 200 rijksten der aarde hebben hun vermogen in de afgelopen vier jaren zien verdubbelen tot 2.000 miljard gulden, terwijl nog altijd 1,3 miljard wereldburgers moeten zien rond te komen van minder dan twee gulden per dag. Dertig jaar geleden was de verhouding tussen de twintig procent rijksten in de wereld en de twintig procent armsten 30 : 1; in 1990 was deze kloof opgelopen tot 60 : 1; en aan het einde van de vorige eeuw stond de teller op 74 : 1. En ook binnen de rijke westerse economieën wordt de tweedeling jaar na jaar scherper. In de Verenigde Staten van de Democraat Bill Clinton was het inkomen van het modale Amerikaan-se gezin in 1998 vier procent lager dan in 1989. Sterker nog: ongeveer 60 procent van de Amerikaanse bevolking is sinds 1973 geconfronteerd met een daling van het reële inkomen. In het Verenigd Koninkrijk van de New Labour socialist Tony Blair laat de gezondheid van de miljoenen kinderen uit Britse *working-class* -gezinnen even veel te wensen over als die van de Albanese jeugd. En helaas weet ook het Nederland van de sociaal-democraat Wim Kok niet te ontkomen aan deze neerwaartse spiraal van voortschrijdende denivellering. Het CPB is erachter gekomen dat het reële inkomen van de Nederlandse Jan en Mien Modaal het afgelopen jaar met 0,25 procent is afgenomen. In *de Volkskrant* van donderdag 16 september 1999 moesten acht Tweede-Kamerleden van uiteenlopende snit toegeven dat de verdeling van de Nederlandse welvaart te scheef is. Daar staat tegenover dat de kleine groep steenrijken geen tijd heeft om te varen in de na de verzilvering van deze of gene 'prestatieprikkende' optieregeling gekochte jachten.

Een tweede bron van zorg is het afnemende ondernemerschap in grote delen van het bedrijfsleven binnen en buiten polderwonderland Nederland. Het voorbeeld van Nederland is illustratief. In een artikel

in *Economisch statistische berichten* van 3 december 1999 presenteren staatssecretaris van Economische Zaken Ybema en zijn medewerker Baljé onthullend cijfermateriaal. In Nederland is slechts 6 procent van de middelgrote ondernemingen een snelle groeier; in de Verenigde Staten ligt dit percentage op 25 procent! Deze statistieken bevestigen eerdere bevindingen: volgens een onderzoek uit 1996 van de EZ-ambtenaren Meijboom en Waasdorp is het gemiddelde aantal werknemers van 2,2 bij een Amerikaanse starter aanzienlijk hoger dan het schamelijk aantal van 1,8 bij een Nederlandse nieuweling.

Tegelijkertijd lopen de Nederlandse macro-economische investeringen in onderzoek en ontwikkeling als percentage van het bruto binnenlands product gestaag terug. Vooral het vaderlandse grootbedrijf heeft de investeringen in onderzoek en ontwikkeling jaar na jaar teruggeschroefd. Geen wonder dat Wim Kok vlak voor de eeuwwisseling liet weten dat het in Nederland ontbreekt aan ondernemerschap. In plaats van met actieve investeringen in nieuwe processen en producten houdt het Nederlandse en buitenlandse bedrijfsleven zich vooral bezig met passieve beleggingen via de aan- en verkoop van aandelen. De handel in bedrijfsonderdelen floreert als nooit tevoren: de ene acquisitie wordt gevolgd door de andere ontvlechting, en de ene fusie treedt in de voetsporen van de andere verkoop. Daaraan doet het geringe succes van de grote meerderheid van deze bedrijventransacties niets af: onderzoek na onderzoek heeft aangetoond dat tweederde tot driekwart van de vervlechtingen na verloop van tijd een mislukking blijkt te zijn. Twee poldervoorbeelden: enkele jaren na het ontstaan van Bols-Wessanen en KNP BT hebben de betrokken Raden van Bestuur besloten de oorspronkelijke vervlechting weer ongedaan te maken om vervolgens ieder afzonderlijk het oorlogspad te kiezen. Ondernemen lijkt synoniem te zijn geworden met aandelenhandel. En elke ondernemer verwacht tot de succesvolle 25 of 33 procent van de bedrijvenhandelaren te behoren.

Een belangrijke schaduwzijde van deze 'ondernemersdynamiek' is dat het ene na het andere multinationale mammoetbedrijf zich weet te onttrekken aan de traditionele vormen van nationale controle. De moderne multinationale onderneming is immers niet langer geworteld in een nationale economie. In tegendeel: het moderne grootbedrijf is een *footloose* winstmachine ten behoeve van de creatie van aandeelhouderswaarde. Alleen het belang van de aandeelhouder vormt het richtsnoer van internationale bedrijfsstrategieën. In de maand februari van 2000 is Unilever hiermee weer eens in het nieuws gekomen - en dat zal niet de laatste keer zijn. Hoewel de winst in het afgelopen boekjaar slechts marginaal is gedaald tot het respectabele bedrag van ongeveer zes miljard gulden, is het hoog tijd - aldus de bedrijfstop - om met behulp van het schrappen van 25.000 banen de aandeelhouder tevreden te stellen via het behalen van een jaarlijkse winstgroei van 15 procent vanaf 2004: de aandeelhouder werd nog dezelfde dag beloond met een koersstijging op het Damrak van ongeveer 10 procent! Deze aandeelhouder is overigens gebonden aan land noch onderneming: zestig procent van de Mannesmann-aandelen bleek bijvoorbeeld in buitenlandse handen te zijn, en met groot gemak ruilt de bedrijfs 'eigenaar' zijn Mannesmann-aandeel in voor het Vodafone-equivalent. Met het oogmerk beurskoersen te stimuleren, winsten te maximaliseren en dividenden te verhogen ter meerdere eer en glorie van de internationale aandeelhouder zoekt de moderne multinationale onderneming naar een optimale activiteiten- en locatieportefeuille. Via de verhuizing van activiteiten over de wereldbol worden productiekosten geminimaliseerd, belastingheffingen ontlopen en regelgevingen ontweken.

De gevolgen van deze handelwijze kunnen verstrekkend zijn. Vier voorbeelden kunnen deze observatie illustreren. In de eerste plaats wordt met enige regelmaat melding gemaakt van de belabberde werkomstandigheden, voor volwassenen en kinderen, in de derdewereldfabrieken van multinationale ondernemingen. Een recent voorbeeld daarvan zijn de beschuldigingen aan het adres van de populaire sportproductenverkoper Nike. In de tweede plaats worden zichtbare of sluimerende milieurampen regelmatig toegeschreven aan het nonchalante gedrag van multinationale ondernemingen in arme buitenlanden. Heeft de Australische mijnbouwer Esmeralda gelijk met haar bewering dat het bewijs ontbreekt voor de beschuldiging dat het weglekken van grote hoeveelheden cyanide uit een bassin bij haar Roemeense mijn verantwoordelijk is voor de ravage in de Hongaarse rivier Tisza? In de derde plaats is het alles behalve ongebruikelijk dat multinationale ondernemingen fabrieken in het ene land sluiten met het oogmerk in een ander land kostenvoordelen te behalen via loon- en/of schaalvoordelen. Een voorbeeld hiervan is de sluiting van Philips' lampenfabriek in Terneuzen met de gelijktijdige opvoering van de lampenproductie in Polen. In de vierde plaats kunnen multinationale ondernemingen nationale regeringen tot aantrekkelijke concessies bewegen in de sfeer van belastingen, regelingen of subsidies vanwege het uitgesproken of onuitgesproken dreigement om bij het uitblijven van dergelijke cadeaus naar andere werelddorpen te vertrekken. In deze context is de *soap* rond de Britse Rover-fabrieken bij Birmingham illustratief: hoewel de Britse regering vorig jaar is gezwicht voor het dreigement van de Duitse eigenaar BMW te vertrekken via het verstrekken van aanzienlijke subsidies, heeft subsidieontvanger BMW recentelijk laten weten alsnog tot de verkoop van de Rover-locaties in Birmingham te besluiten.

Noodzaak herintredende overheid

Vooral de negatieve consequenties van de mondialisering van het bedrijfsleven, liberalisering van financiële markten, 'aandeelhouderisering' van economieën en stimulering van marktwerking vragen om het *tegendeel* van terugtrekkende overheden. Hetzelfde geldt voor de schaduwzijden van het nieuw-economische polderwonder: toenemende tweedeling en stagnerend ondernemerschap. Daarenboven is een proactieve overheid noodzakelijk om de samenleving te prepareren op het grijpen van de kansen in de nieuwe e-bedrijfstakingen en bij de e-transformatie van oude ondernemingen. Mede

dankzij een investerende en ondernemende overheid worden de kansen vergroot op een inflatiearme en groeiende toekomst zonder hoge werkloosheidsniveaus. Zonder volledig te zijn, kunnen de volgende vijf maatregelen (in willekeurige volgorde) illustreren welke rol is weggelegd voor een 'herintredende' overheid in De Nieuwe Economie.

Regulering van mondiale financiële markten. De dramatische gevolgen van de Azië-crisis in de jaren negentig hebben de politieke wereldtop wakker geschud. De onbeperkte liberalisering van het mondiale kapitaalverkeer heeft geleid tot een gevaarlijke financiële instabiliteit. Hierover verschillen bijvoorbeeld Bill Clinton, Tony Blair en Gerhard Schröder niet van mening. Recentelijk heeft nota bene het IMF - de wereldmissionaris van het *laissez-faire*-kapitalisme - gewaarschuwd voor de gevaren van het achterwege blijven van de herregulering van de mondiale financiële markten. Juist de doorbraak van ICT maakt de ongestuurde bewegingen van het flitskapitaal onbeheersbaar, omdat speculanten uit louter winstbejag hun kapitaal met één druk op de knop kunnen terugtrekken uit tegenvallende financiële markten.

Stimulering van belanghebbende economie. De eenzijdige oriëntatie van het nieuw-economische bedrijfsleven op de belangen van de aandeelhouder werkt kortzichtig gedrag in de hand dat op lange termijn schadelijk is voor alle betrokkenen. Immers: bedrijfsstrategieën verschuiven van langetermijninvesteringen in de drie P's (personeel, processen en producten) naar de kortetermijnacties in de sfeer van aandelenhandel, kostenreducties en saneringen. Het gevolg hiervan is bijvoorbeeld teruglopende investeringen in innovaties, een afbraak van langetermijnwerkgelegenheid, krimpende scholingsbudgetten, toenemende acquisitie- en fusiebedrijvigheid, alsmede exorbitante optieregelingen. Regelgeving (liefst op Europees niveau) die de invloed van andere belanghebbenden (met name personeel en maatschappij) versterkt, kan deze ontwikkeling keren.

Beheersing van mondiale ondernemingen. Vooral ten gevolge van de nieuw-economische acquisitie- en fusiegolf ontstaan grote aantallen grensoverschrijdende mammoetbedrijven die zich onttrekken aan nationale regelgeving. In hun permanente speurtocht naar aandeelhouderswaarde zoeken deze mondiale ondernemingen naar kostenreducerende en winstgenererende locaties. Twee voorbeelden kunnen de consequenties van het gedrag van de wortelloze (*footloose*) onderneming illustreren:

(a) het mondiale bedrijfsleven is via dreigementen (veelal achter de schermen) en verplaatsingen in staat de belastingdruk te minimaliseren; en (b) productieactiviteiten worden gelokaliseerd in landen met 'lichte' wetgeving in de sfeer van arbeidsomstandigheden en milieubeleid. Het is noodzakelijk dat transnationale regelgeving (eventueel op het niveau van de Europese Unie) in het leven wordt geroepen waarmee het mondiale bedrijfsleven wordt onderworpen aan nieuwe (ook elektronische?) vormen van democratische controle.

Investeren in kennisinfrastructuur. Zonder een moderne kennisinfrastructuur is het onmogelijk de vruchten te plukken van de nieuw-economische ontwikkelingen. Helaas zijn de onderwijsinvesteringen in grote delen van de wereld toe aan een krachtige impuls. De Nederlandse onderwijsinvesteringen liggen bijvoorbeeld onder de OESO-norm van zes procent van het bruto binnenlands product. De ene na de andere begroting van het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen koppelt fraaie woorden aan kille bezuinigingen. In zijn laatste begroting schreef minister Jo Ritzen bezielend ambtelijk proza over de kenniseconomie van de 21ste eeuw. In zijn regeerperiode is de omvang van de onderwijsbegroting echter verder gedaald, van 5,8 procent van het bruto nationaal product in 1992 naar 5,3 procent in 1996. In 1988 lag dit percentage nog op 6,6 procent. Zijn opvolger Loek Hermans zet deze treurige beleidslijn voort met veel mooie woorden zonder bijbehorende budgetstijgingen. Het is evident dat onderwijsinvesteringen toe zijn aan een drastische herwaardering.

Mobilisering van ondernemerschap. Hoewel het Nederlandse bedrijfsleven winstverbetering op winstrecord stapelt, is het niveau van de actieve investeringen buitengewoon teleurstellend. Daarnaast blijft ook het aantal startende en groeiende ondernemingen ver achter bij de polderwondervoorspoed. Ondernemerschap in de vorm van risicovolle investeringen in nieuwe activiteiten is te schaars. Andere Europese landen lijden aan hetzelfde euvel. Het is daarom van cruciaal belang om de wassende rijkdommen te mobiliseren ten behoeve van investeringen in ondernemerschap. Hierbij kan de omvang van het Amerikaanse durfkapitaal als voorbeeld fungeren. Via beleid in de sfeer van bijvoorbeeld belastingfacilitering, managementbegeleiding, bankenactivering, ondernemersopleiding en beursgang moet actief, creatief en risicovol ondernemerschap worden gestimuleerd. Het belang van een actieve overheid is groot in deze nieuw-economische tijden. Zonder een doordachte interventie in de economische ordening is de mondiale economie op weg naar een *laissez-faire*-variant van het kapitalisme die grote kwetsbaarheid koppelt aan schrijnende ongelijkheid. Het voorkomen hiervan is echter niet alleen een taak van de overheid. Juist het stinkend rijke mondiale grootbedrijf kan zich van zijn beste kant laten zien door een belangrijke bijdrage te leveren aan de gezamenlijke investeringen in een fraaie nieuw-economische toekomst.

Noten

1 Carl Shapiro & Hal R. Varian, *Information Rules. A Strategic Guide to the Network Economy*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press, 1999, 352 blz.

2 Arjen van Witteloostuijn, *De anorexiastrategie: over de gevolgen van saneren*, Amsterdam: De

Arbeiderspers, 1999, 414 blz.

Arjen van Witteloostuijn is hoogleraar Economie aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Literatuur:

Het debat over De Nieuwe Economie is on line te volgen via de websites van toonaangevende economen in de Verenigde Staten. Twee voorbeelden daarvan zijn de Internet-publicaties van de economisch historicus Brad DeLong (via <http://econ161.berkeley.edu>) en de macro-econoom Paul Krugman (via <http://slate.msn.com>).