

mei — 2019

Recy-call strijdt tegen e-waste



UNIVERSITEIT
GENT

ONDERWIJS

Educatieve master

ALUMNUS VAN HET JAAR

Peter Van Overstraeten

AB-InBev

In today's
competitive world,
is collaboration
the new
innovation?

At EY, the spotlight is on our people. You are empowered to build your expertise and explore the world so that you can **innovate and challenge the status quo**. Because Building a better working world begins here. This is what makes us different, and renders working here a **unique, lifetime experience**. We are **ONE** international, connected team, with **ONE** purpose. We are EY.

Discover our opportunities in Assurance, Advisory,
Tax & Transactions on eyjobs.be

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

INHOUD

WOORD VOORAF Prof. dr. Patrick Van Kenhove	3
ALUMNI Laura Morel – co-founder van Recy-Call	4
FACTS & FIGURES over de faculteit	7
ALUMNUS VAN HET JAAR 2019 Peter Van Overstraeten	9
ONDERZOEK Sarton Medaillist – Prof. Claude Diébolt	12
DUURZAAMHEID	14
FEB-ONDERZOEK Jolien Vandenbroele	17
#UGentFEB op SOCIALE MEDIA	20
ONDERWIJS School voor Social Profit en Publiek Management	22
ACHTER DE SCHERMEN van de facultaire studentenadministratie	25
FACTS & FIGURES Netwerkevent voor onderzoeksters en journalisten	27
ONDERWIJS Een educatieve master volgen?	29

COLOFON

Tijdschrift van Universiteit Gent
Faculteit Economie en Bedrijfskunde
jaargang 2019 – mei

HOOFD- EN EINDREDACTIE

Lies Vermeesch

Met uitdrukkelijke dank aan

Patrick Van Kenhove, Marc De Clercq
Lay-out → Marc Popelier - www.cluster-graphics.be
Drukwerk → Dejaegher Graphics
Verantwoordelijke uitgever →
Faculteit Economie en Bedrijfskunde,
Lies Vermeesch,
Twekerkenstraat 2, 9000 Gent
lies.vermeesch@ugent.be

Overname van artikels is mogelijk mits schriftelijke
toestemming van de redactie en bronvermelding.
Op de coverfoto → Laura Morel © Lana Heirbaut

Nieuwsgierigheid is iets wat FEB'ers drijft. Ze vertrekken vanuit een probleemstelling en willen die opgelost of verklaard zien.

- Hoe kunnen we komaf maken met e-waste?
- Waarom komen vrouwelijke onderzoekers minder in de pers dan hun mannelijke tegenhangers?
- Waarom maakt economische geschiedenis zo'n belangrijk deel uit van het vakgebied economie?
- Waarom nemen mensen gym selfies?
- Waarmee helpt de facultaire studentenadministratie onze studenten?
- Waarom kan het nuttig zijn om een postgraduaat of een educatieve master te volgen aan de FEB?

Dat zijn slechts enkele van de vragen waar jij als FEB'er of FEB alumnus/alumna in dit nummer een antwoord op krijgt.

Veel lees- en leergenoet!

Prof. dr. Patrick Van Kenhove
decaan

LAURA MOREL

CO-FOUNDER VAN RECY-CALL

Anno 2019 wordt wereldwijd slechts 3% van de gsm's gerecycleerd, terwijl de grondstoffen voor batterijen zeer schaars zijn. Alumni Laura Morel en Domien Declercq willen deze problematiek tegengaan: ze verzamelen oude gsm's om de kostbare metalen een nieuw leven te schenken en terwijl de afvalberg verkleinen.

Een jaar geleden won de startup **Recy-call** de ideeënwedstrijd Start Academy van Vlajo én de Durf Ondernemen-wedstrijd van Universiteit Gent. Op dat moment volgden beide oprichters nog de opleiding Handelsingenieur aan de faculteit Economie en Bedrijfskunde van Universiteit Gent. Nu werken ze voltijds aan hun bedrijf Recy-call om zowel sociaal als ecologisch een verschil te maken op internationaal niveau. Wij spraken met co-founder **Laura Morel**. 'Waar ik nu sta, had ik me niet kunnen inbeelden.'

Ondernemen is
zoals een achtbaan,
vol up's en down's

Waar komt jullie passie voor het milieu vandaan?

LAURA MOREL 'Dat komt grotendeels door ons thesisonderzoek in Shanghai, waar we shockerende beelden zagen van het recyclageproces. Dat was voor ons een wake-up call. Daarna gingen we veel bewuster om met het milieu in ons dagelijks leven. Akkoord, als consument kan je de wereld niet veranderen, maar als je je steentje bijdraagt – hoe klein ook – kan het een verschil maken. Dat willen we ook doen met Recy-call, hetzij op een iets grotere schaal. Dat is een grote motivator voor ons. Wat we momenteel in Afrika aan het doen zijn met ons proefproject, zou een enorme impact hebben, mochten we het kunnen uitbreiden naar meerdere landen. Niet alleen voor het milieu, maar ook voor de lokale bevolking. Alle aandacht gaat momenteel naar plastic afval terwijl e-waste, elektronisch afval, de snelst groeiende afvalstroom ter wereld is. Wij willen die afvalberg gebruiken om zo een alternatief te bieden aan de mijnindustrie die zowel hun werknemers als het milieu niet respecteert.'

Hoe is jullie idee kunnen uitgroeien tot een volwaardige startup?

LAURA 'Eigenlijk hebben drie factoren een invloed gehad op het ontstaan van Recy-call. De eerste was een vak aan de UGent genaamd "ondernemen met technologie" waar we een fictief businessplan maakten. Toen ontdekten we de wedstrijd Durf Ondernemen, de tweede factor, en stuurden we datzelfde businessplan door. De laatste factor was de wedstrijd van Start Academy, hiermee hoopten we een netwerk op te bouwen en kennis op te doen. Door de combinatie van die drie factoren is de zin om te ondernemen bij ons naar boven gekomen.'

Had je daarvoor al plannen om te ondernemen?

LAURA 'Ik had nog geen idee wat ik later wou doen. Ik wou al zeker niet voor een multinational werken. Maar ik had het me ook niet kunnen voorstellen dat ik doe wat ik nu doe. Ik koos dus niet voor Handelingenieur met het oog op ondernemerschap, het kwam eerder door de stimulans en de ondersteuning die de UGent biedt aan student-ondernemers dat ik ondernemen als een optie begon te zien. Dankzij het netwerk dat in Gent leeft, zijn we gegroeid. Het Gentse project 'Ecosysteem' is er om jonge ondernemers te helpen en een valnet tijdens het ondernemen, is niet te onderschatten. Ondernemen is net zoals een achtbaan, vol up's en down's. Daarom geef ik als tip aan toekomstige ondernemers om het niet alleen te doen. Zeker in de beginfase heb je nood aan feedback.'

Alle aandacht gaat momenteel
naar plastic afval, terwijl
e-waste – elektronisch
afval – de snelst groeiende
afvalstroom ter wereld is.

Jullie werken nu fulltime aan Recy-call, hoe zeker waren jullie van het succes?

LAURA 'Eerlijk? Het was een grote sprong in het diepe. Al denk ik dat het voor elke ondernemer zo aanvoelt. Mochten we er niet in geloven, dan waren we er uiteraard niet voor gegaan. We hadden voor zekerheid kunnen kiezen en voor een bestaand bedrijf gaan werken met een chique auto en mooi loon. Maar ik haal nu veel voldoening uit wat we doen. Dat had ik niet durven hopen.'

Wat denk je over de klimaatspijbelers?

LAURA 'Zij tonen aan dat de komende generatie geeft om wat er aan het gebeuren is. Helaas krijgen ze veel commentaar. Ik vind het nochtans heel normaal dat jongeren op die leeftijd nog niet alles weten. Het is fantastisch dat ze op zo'n jonge leeftijd al aantonen wat hun doel is.'

Hebben jullie zelf een gerecycleerde gsm?

LAURA 'Mocht dit op de markt bestaan, zouden we dit meteen aanschaffen. Er is helaas nog geen duurzaam model die dezelfde operationele functionaliteit biedt als de grote merken. Dit is net wat we willen veranderen met Recy-Call. Door de groene metalen aan hen te verkopen, zullen zij in staat zijn duurzamere modellen aan te bieden. Dan staan we daar als eerste in de rij!'

Het proefproject in Afrika

Momenteel is Recy-call actief in Afrika, daar worden niet enkel veel gsm's geconsumeerd door de lokale bevolking, ook Europese toestellen komen daar op illegale wijze terecht. Spijtig genoeg zijn de juiste technieken daar niet aanwezig om de gsm's op een duurzame manier een nieuw leven te bieden. Daarom verzamelt Recy-call zo veel mogelijk toestellen in Afrika om ze in Europa veilig te recyclen.



➔ WWW.RECY-CALL.COM

AUTEUR: LANA HEIRBAUT



Facultaire infodagen voor studiekeizers

Jaarlijks organiseert de faculteit Economie en Bedrijfskunde infodagen voor studiekeizers. Laatstejaarsstudenten uit het secundair onderwijs komen samen met hun ouders langs op Campus Tweeherken om de sfeer op te snuiven en algemene info te krijgen over de vijf verschillende opleidingen. Daarnaast kunnen ze cursussen inkijken, vragen stellen aan proffen en studenten en krijgen ze info over het praktische luik dat bij hun studies komt kijken. Dit jaar gingen de infodagen door op 16 maart en 27 april voor de opleidingen Economische Wetenschappen, Toegepaste Economische Wetenschappen, Handelsingenieur, Handelswetenschappen en Bestuurskunde en Publiek Management.



FEB alumni bezoekt TVH

Op 25 februari 2019 organiseerde FEB alumni een bedrijfsbezoek aan TVH (Thermote & Vanhalst). Met 35 ingeschreven alumni was dit bezoek aan het hoofdkantoor te Waregem helemaal volzet. TVH is een internationale speler op het vlak van verkoop en verhuur van machines zoals hefftrucks en hoogtewerkers enerzijds, maar anderzijds ook het wereldwijd aanbieden van onderdelen en accessoires voor onder andere material handling equipment en landbouwmachines. Na een korte uiteenzetting kregen de alumni een rondleiding door de werkateliers en het indrukwekkende automatisch magazijn met wisselstukken. FEB alumni bedankt TVH voor de goede ontvangst. We kijken al uit naar het bedrijfsbezoek van volgend semester.



ALUMNUS VAN HET JAAR 2019

PETER VAN OVERSTRAETEN

In de sfeervolle International Club of Flanders ontmoeten we de steeds glimlachende 'Alumnus van het Jaar 2019' met een kleine jetlag. Met enkele uren vertraging, landde Peter Van Overstraeten in de late voormiddag in Zaventem. Hij maakte een snelle stop in zijn ouderlijke dorp en keerde daarna terug naar zijn studentenstad. Met een sappige Engelse tongval blikt hij terug op zijn tijd aan de faculteit Economie en Bedrijfskunde van Universiteit Gent.

Welkom in Gent, Peter. Voor het eerst sinds langs zie je deze mooie stad terug. Hoe beleefde je je studententijd hier?

PETER 'Ik was een heel serieuze student, zeker in het eerste jaar. Een tweede zit wou ik absoluut vermijden, want tijdens de zomer wou ik de taalstages van Roeland begeleiden. Onder andere door het begeleiden van deze stages spreek ik nu vijf talen. Het bleek een goede motivatie te zijn, want ik eindigde het eerste jaar als tweede van het jaar.'

Business zat toen al in mijn bloed. Doordat zowel mijn ouders als grootouders als zelfstandige werkten, werd mijn interesse in het ondernemen al op jonge leeftijd aangewakkerd. Ik had een brede interesse in economie, dus de keuze lag voor de hand. Voor ik het wist, was ik afgestudeerd. Ik twijfelde wat erna te doen. Professor Jacques De Rijcke overtuigde me om een doctoraat te doen aan de vakgroep Marketing. Later kon ik aan de London Business School of Economics het PhD-programma afwerken.'

Je koos voor een doctoraat dus je toekomst lag meteen voor vier jaar vast ...

PETER 'Al snel wist ik dat ik meer gepassioneerd was door het echte bedrijfsleven dan het academisch onderzoek. Vol schroom stond ik voor het huis van professor J. De Rijcke. Ik liep zeker tien keer rond zijn huis, alvorens ik durfde aan te bellen. Hij opende de deur, glimlachte en antwoordde dat hij mijn vertrek al lang had zien aankomen. Maar, ik moest steeds bereid blijven tot de academische wereld bij te dragen. En dat doe ik nu ook nog regelmatig. Morgen bijvoorbeeld, ben ik gastspreker in de les Marketing van professor Van den Poel.'

Welke eerste stappen nam je in de privésector?

PETER 'Ik startte bij Bain&Co in Brussel, maar in realiteit werkte ik vaker in Frankrijk dan in België. Dit was meteen mijn eerste internationale ervaring. En dat smaakte naar meer. Sinds 2001, werkte ik geen dag meer in België. In het begin was de leercurve als consultant heel steil, maar al snel voelde ik dat deze afvlakte. Ik wou meer impact dan een klantenportefeuille beheren, dus mijn periode daar was kort. Snel maakte ik de overstap naar InBev. Een jaar later heette het bedrijf AB-InBev. Natuurlijk startte ik in het hoofdkantoor in Leuven, maar snel kreeg ik een aanbod om verantwoordelijkheid te nemen in de USA. Mijn eerste stop was St.-Louis Missouri, de Amerikaanse thuisbasis van Budweiser. In New York werd ik verantwoordelijk voor innovatie en branding.'

Alles verliep goed in de USA, waarom ging je dan toch in Azië werken?

PETER 'Dit was geen evidente keuze. In April 2014, kochten mijn vrouw en ik net een huis in New York toen AB-InBev me vroeg een lokale divisie in Zuid-Korea te gaan leiden. Samen besloten we dat ik de uitdaging zou aangaan, ookal betekende dit een LAT-relatie van 2,5 jaar. Na mijn promotie om het hele vasteland van China, Shanghai en Macao te leiden, besloten we dat het tijd was terug samen te wonen. Helaas ook niet voor heel lang. Afgelopen zomer ging ik in op het aanbod van New York om de Premium en Super Premium Brands-divisie te leiden.'

Dat vraagt een enorm aanpassingsvermogen. Welke competenties, die je nog dagelijks nodig hebt, verwierf je hier aan de UGent?

PETER 'De twee fundamenteën die ik hier leerde waren natuurlijk de harde skills uit de financiële sector bij professor Sophie Manigart en de lessen marketing van professor J. De Rijcke. De essentie van de 4P's leg ik nog steeds uit aan elk nieuw team.'

Natuurlijk leerde ik aan de UGent ook soft skills aan. Een managementfunctie in een groot, internationaal bedrijf impliceert dat je met personen uit verschillende culturen en achtergronden kan communiceren en dat je tot een consensus komt. Daar zijn UGent'ers, en bij uitbreiding, Vlamingen goed in. Maar het hangt er ook vanaf welke mensen je ontmoet en van wie je krediet en vertrouwen krijgt. Je hebt een safety zone nodig om open te bloeien en risico te durven nemen.

Wat ik miste was psychologische kennis over burn-outs, begeleiden van mensen en motiveren. En nochtans komt de meerderheid van de studenten van deze faculteit terecht in functies waarvan deze skills de kern zijn.'



We nemen het mee. Waar ben je fier op?

PETER 'Om te groeien, moet je krediet krijgen. Zo probeer ik nu te zijn voor mijn team. Daarnaast ben ik ook fier over de AB-InBev commercials tijdens de Super Bowl. Daar profileerden we ons echt als een Premium Brand, maar toch geschikt voor regelmatige consumptie.'

Heb je nog een gouden tip voor pas afgestudeerden van de FEB?

PETER 'Stel vragen, zelfs op je eerste dag. De nerd in mij dacht steeds: "ze verwachten dat ik dit weet"; maar dit is een foute reflex. Dan heb je meteen twee problemen: je weet het niet en je weet het al een bepaalde tijd niet. Een simpel voorbeeld, spreek in de vergaderzalen dezelfde taal als daarbuiten. Afkortingen en drieletterwoorden zorgen ervoor dat nieuwe mensen niet direct kunnen volgen. Vaak durven ze het niet vragen omdat iedereen het begrip wel lijkt te kennen. Hoe langer je de vraag niet stelt, hoe moeilijker het wordt de vraag nog te stellen. Je kan niet alles weten, vrees niet om vragen te stellen, want dat is de enige weg naar een succesvolle carrière.'

AUTEURS: BEN DESMET EN TOON BORGHRAEF

Een managementfunctie in een groot, internationaal bedrijf impliceert dat je met personen uit verschillende culturen en achtergronden kan communiceren en dat je tot een consensus komt.

SARTON MEDAILLIST

PROF. CLAUDE DIÉBOLT

Fransman Prof. Claude Diébolt (52) kreeg op 6 maart 2019 een Sarton Medaille van de FEB voor zijn baanbrekend werk binnen het vakgebied economische geschiedenis. Hij heeft het in zijn bijhorende lezing o.a. over de cruciale rol van economische geschiedenis binnen de economie en het belang daarvan voor toekomstige economen.

CLAUDE DIÉBOLT 'De Sarton Medaille is een belangrijke erkenning voor mijn team en het vakgebied economische geschiedenis in het algemeen. Ik doe al sinds het begin van mijn onderzoeks carrière o.a. onderzoek rond cliometrics. De details ga ik jullie besparen, maar ik ijver er enorm voor om economische geschiedenis en cliometrics terug de rol te geven die ze verdienen. Ik wil de economie terug naar de oorsprong brengen, naar datgene waar het allemaal rond draait. Mijn carrière is bijna voorbij, maar ik wil nog voor deze zaak vechten omdat het de volgende generatie economen aanbelangt. Nu krijgt economische geschiedenis vaak een nogal stiefmoederlijke rol toebedeeld, maar om goede economische analyses te kunnen maken moet je economie, statistiek en vooral (!) geschiedenis met elkaar in verband brengen. De klemtoon ligt nu nogal op modeleren en het wiskundige, maar de rest mogen we ook niet uit het oog verliezen. Je hebt een geschiedenis van feiten nodig om testen en theorieën te ontwikkelen.

Wanneer je tijdseries maakt en veel databases en statistieken doorploegt, creëer je op den duur eigen materiaal. Ik probeerde cyclustheorieën te herformuleren en kwam zo te weten dat we eigenlijk steeds dezelfde cycli, dezelfde regelmatigheid doormaken: de 20-jaar

cycclus. Kijk je terug naar de geschiedenis, dan kan je vragen over hot topics vandaag beantwoorden. Het is een kwestie van de data te plotten. Nu is men vaak verblind door een kortetermijnstrategie. Dus concreet: durf je niet teruggaan naar de geschiedenis, dan krijg je geen antwoord op huidige problematieken.'

Wees niet bang van je buur!

CLAUDE 'Dat is één van de belangrijkste lessen die ik meegeef aan mijn onderzoekers. Ik heb geen kloon nodig van mezelf, ik heb iemand nodig die me durft te wijzen op mijn tekorten op onderzoeksvlak. Ik heb graag iemand in mijn team die me aanvult zodat we samen verschillende competenties hebben en samen het onderzoek naar een hoger niveau tillen. Tegenwoordig zijn academici te beschermend over hun kennis of durven ze niet toegeven dat ze iets niet weten. Ik stimuleer mijn team altijd positief, want een team werkt alleen op lange termijn als de mensen erin gelukkig zijn. Ik haal er veel voldoening uit om anderen te helpen met hun academische carrière. Als gevolg daarvan worden mijn doctoraatsstudenten snel opgepikt, dat vind ik een mooie verwezenlijking.

Aan jonge onderzoekers wil ik ook het volgende meegeven: volg de weg waarvan je denkt dat het de juiste is, ookal is er tegenwind. Doe het op je eigen manier en werk jouw idee uit, want als je op lange termijn onderzoek moet "verkoopen" waar je niet achter staat, is het niet geloofwaardig.'

Wat wil je nog realiseren?

CLAUDE 'Momenteel geef ik minder les, ik begeleid wel nog 15 doctoraatsstudenten. Op werkveld wil ik mijn onderzoek rond cliometrics verderzetten en een tweede

editie van het handboek uitgeven. Op persoonlijk vlak wil ik graag gezond blijven en veel tijd spenderen met mijn familie. Ik ben gelukkig met wat ik bereikt heb, ik wil nu vooral dat mijn kinderen slagen in het leven.'

Que la force

CLAUDE 'Ik onderteken mijn mails al 40 jaar met "que la force", het Franse equivalent van "may the force be with you". Daarmee bedoel ik dat je de kracht moet vinden om altijd aan de luchtige kant van het leven te staan, want het is makkelijk om naar het duister te gaan. "Vecht met jezelf om aan de juiste kant te blijven."'

Om goede
economische
analyses te
kunnen maken
moet je economie,
statistiek
en vooral (!)
geschiedenis
met elkaar in
verband brengen.



Duurzaamheid aan de FEB

Als het om duurzaamheid gaat, heeft de economie in het algemeen en bij uitbreiding ook de faculteit Economie en Bedrijfskunde van Universiteit Gent niet zo'n geweldig imago ... Maar dat spreekt **David van der Ha**, verantwoordelijke van het UGent duurzaamheidskantoor, tegen. 'Om duurzaamheid goed te implementeren binnen een faculteit, heb je een paar sleutelfiguren of voorbeelden nodig. Aan de FEB leeft duurzaamheid enorm: er is een draagvlak voor en er is een goeddraaiende duurzaamheidscommissie waarin alle geledingen vertegenwoordigd zijn. De FEB is één van de drie faculteiten die in staat is om gedurfde stappen te zetten op het vlak van duurzaamheid. Veel economiestudenten komen ook bij ons aankloppen voor hun masterproef of student-ondernemers ontwikkelen steeds vaker iets in de duurzame richting. Aan de FEB leer je dus duidelijk niet alleen hoe je meer geld moet maken', lacht David. 'Integendeel. Jullie maken er werk van om duurzaamheid te verankeren in de economische opleidingen. Binnenkort stellen we ook "green ambassadors" aan per faculteit. Met ondersteuning van het UGent Duurzaamheidskantoor wordt er dan bekeken wat er mogelijk is op het vlak van duurzaamheid per faculteit.'

Welke duurzame reflexen zou elke FEB-student of -medewerker moeten maken?

- Kom met de **fiets** of met het **openbaar vervoer** naar Campus Tweeherken. Gebruik de elektrische bakfiets of een dienstfiets voor dienstverplaatsingen.
- Verzamel **kladpapier** op een centrale plaats, bv. in de facultaire bibliotheek.
- Verplicht **dubbeltzijdig printen**. Ook proffen bieden hun cursussen best zo aan.
- Beslis dat masterproeven enkel digitaal – en **niet meer op papier** – worden ingediend.
- Ban plastic flessen water, gebruik een **herbruikbare drinkfles** (bv. UGent-dopperfles). Als extra inspanning gaan wij de kraanwaterpunten per faculteit nog meer gaan uitbreiden. Vraag je als faculteit bewust af of het nodig is om flesjes drank en wegwerpbekers in vergaderzalen te hebben.
- Net als de lokale besturen die in hun dagelijkse werking **geen wegwerp** meer mogen aanbieden, gaat de UGent ook vanaf volgend academiejaar herbruikbare bekertjes verplichten op UGent-events. Via Levi Party Rental of Dienst Maaltijdvoorzieningen kan je ook glazen uittelen, die mag je terug vuil binnenbrengen.
- Voor warme dranken werken Gentse horecazaken nu met de Billiecup (www.billiecup.be) of schaf je eigen Keep Cup aan voor warme dranken (bv. UGent Keep Cup van een bepaalde grootte voor soep in de UGent-resto's).
- Volg het **duurzaam reisbeleid** van de UGent. Is video conferencing een alternatief? Of kan je naar jouw bestemming reizen per trein? Vermijd vlieguren.
- Bekijk met een cateraar wat mogelijk is om te verduurzamen zonder de prijs gigantisch de lucht in te doen gaan. Werk samen met één van de cateraars op de **duurzame cateringlijst** van de UGent en vraag kleine inspanningen van de cateraar. Is het bv. mogelijk om bij levering alle plastic folie etc. weg te laten? Binnenkort lanceert het UGent duurzaamheidskantoor ook een nieuwe brochure rond duurzame evenementen. Volg de tips & tricks die je daarin kan vinden.
- Probeer **groene hoekjes** te creëren op de faculteit.
- Zorg ervoor dat je **badges** voor events opnieuw gebruikt.





Welke ambitieuze projecten liggen er nog op stapel?

DAVID VAN DER HA 'Weet dat jullie als faculteit ook ambitieus mogen zijn en slagkracht hebben. Het zou bv. een sterk signaal zijn, mochten jullie in de faculteitsraad beslissen om alle automaten op Campus Tweeherken te bannen. Daarvoor hebben jullie geen goedkeuring nodig van het centrale bestuur van de UGent.

Voor andere zaken, hebben jullie ons dan weer wél nodig. Er komt bv. een oplossing via centraal om zelfstandig gft in te zamelen. Dat project hopen we snel uit te rollen.

Een ander proefproject is er één rond tweedehandsboeken, waarbij de FEB één van de proeffaculteiten is. Perfect bruikbare cursussen worden doorverkocht via het tweedehandsplatform Stubooks, maar we moeten de garantie kunnen bieden dat lesgevers die versie van het boek toelaten. Daarom willen we voor elk vak kunnen aangeven vanaf welke druk de cursus volstaat om dat vak volledig te volgen. Net voor de zomer hebben we nog een testfase lopen voor dit project, in de zomer willen we de nieuwe studenten verwittigen.

We willen graag op elke faculteit een "tragestromenkast" voorzien. Concreet wordt dat een inzamelpunt voor kurk, batterijen, polypropyleen, folie ... om de problematiek tegen te gaan dat we niet optimaal inzamelen. De kast wordt gedeeltelijk ook een "weggeefkast" waarbij studenten of medewerkers bv. een oude nietjesmachine, ringmappen ... etc. een tweede leven kunnen geven.'

Heb jij een duurzaam idee voor de UGent en wil je het helpen opvolgen? Mail naar duurzaam@ugent.be

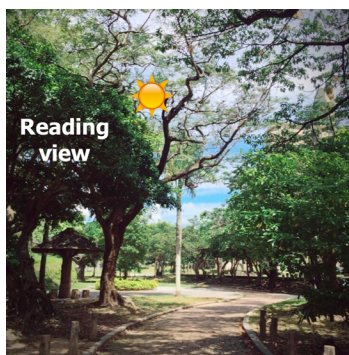
JOLIEN VANDENBROELE

GYM-SELFIES

MAKEN JE AANTREKKELIJKER ALS PARTNER

De groep die het profiel met meer workout posts te zien kreeg, beoordeelde identiek dezelfde persoon als gezonder dan de controlegroep (+9%), en daardoor ook significant aantrekkelijker als partner.

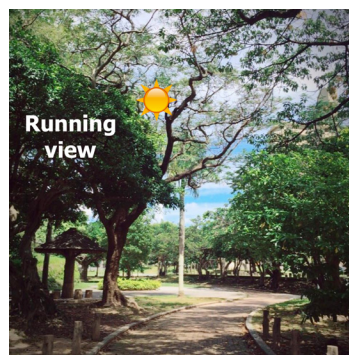
Een foto van nieuwe loopschoenen, het uitzicht tijdens het sporten, een overzicht van een personal record of een 'post-workout' selfie. Waarom delen we met z'n allen massaal onze sportprestaties op social media? Jolien Vandenbroele, onderzoekster aan de vakgroep Marketing, Innovatie en Organisatie van Universiteit Gent, voerde samen met haar collega's een onderzoek naar de drijfveren voor het online delen van sportprestaties. 'We houden ervan om onze beste kant te laten zien, omdat mensen nu eenmaal belang hechten aan wat anderen over hen denken', stelt Vandenbroele. Workout posts kunnen gerust worden beschouwd als een promotiecampagne voor jezelf, waarmee je probeert de perceptie die anderen over je hebben op een positieve manier te beïnvloeden.



GEEN WORKOUT POST (GROEP A)

Pronken met je gezondheid

Het delen van je gym-selfie blijkt inderdaad wat op te leveren. 'Jezelf promoten is een van de belangrijkste strategieën die mensen aanwenden bij het vinden van een partner', aldus Vandenbroele. Het is een publiek geheim dat niet alleen Tinder een belangrijke functie uitvoert in het dating parcours, maar ook andere social media apps, zoals Instagram en Facebook. In een experiment liet Vandenbroele twee groepen van 100 mensen de gezondheid en aantrekkelijkheid van een persoon beoordelen op basis van een fictief Facebook-profiel. De profielfoto en posts op het Facebookprofiel waren voor beide groepen identiek, alleen verschilde de bijhorende tekst voor de ene groep, zodat deze foto's meer gerelateerd waren aan sport. De groep die het profiel met meer workout posts te zien kreeg, beoordeelde identiek dezelfde persoon als gezonder dan de controlegroep (+9%), en daardoor ook significant aantrekkelijker als partner.



WORKOUT POST (GROEP B)

'Dit is eigenlijk geen verrassend resultaat. Al sinds de oertijd pronken mensen met hun gezondheid, gezien we dit een belangrijke karakteristiek vinden bij het vinden van een partner.' Voorheen waren deze signalen van gezondheid echter vooral beperkt tot fysieke karakteristieken, zoals een symmetrisch gezicht en een goede heup-taille verhouding. Tegenwoordig komt daar ook gezond gedrag bij, gezien social media het anno 2019 een pak makkelijker maken om dit signaal te delen met anderen. In een ander experiment vond de onderzoekster dat mensen ook sneller zullen geneigd zijn om hun sportprestaties te delen wanneer hun seksuele gevoelens actief zijn, vooral wanneer ze zelf denken dat ze wel een promotie boost kunnen gebruiken. Hiervoor activeerde de onderzoekster seksuele gevoelens bij 50 personen door middel van een inbeeldingsopdracht en vroeg daarnaast ook hun eigen aantrekkelijkheid als partner in te schatten. Wanneer mensen deze iets lager inschatten en seksuele gevoelens hebben, waren ze tot 13% meer bereid om hun workout te delen op een social app vergeleken met de controlegroep. In een gelijkaardig experiment beoordeelden 100 respondenten voor verschillende posts de mate waarin ze graag zouden hebben dat een potentiële partner deze opmerkt. In de groep met actieve seksuele gevoelens was deze wens significant hoger voor workout posts, vergeleken met posts die niet gerelateerd waren aan sport en de controlegroep.

Ook bedrijven pikken een graantje mee

Deze bevindingen omtrent online deelgedrag zijn ook interessant voor bedrijven. Voor hen is het uiterst cruciaal dat gebruikers van hun platformen zich online engageren, bijvoorbeeld door het delen van posts. Online engagement is immers een belangrijke bijdragende factor tot een sterk merk. Platformen die het erg makkelijk maken om jezelf te promoten, kunnen dus rekenen op heel wat meer persoonlijke bijdrages. Instagram speelt hier bijvoorbeeld handig op in met Instagram Stories, waarop mensen makkelijk foto's en filmpjes kunnen delen over wat ze op dat moment aan het doen zijn. Het verdwijnt ook weer na een dag. Tot slot waarschuwt Vandenbroele wel voor overdadige promotiecampagnes voor jezelf. Een opvallende bevinding in het experiment was immers dat de workout posts je enkel aantrekkelijker maken als partner indien de ontvanger van het signaal de link legt met gezondheid. Er werd dus geen direct effect gevonden, wat volgens Vandenbroele erop kan wijzen dat er tegelijk ook een negatief proces speelt. 'Mogelijks hebben workout posts ook een negatief effect doordat we de mate waarin we denken dat anderen deze posts zullen leuk vinden vaak overschatten. Te veel pronkgedrag kan dus worden afgestraft met een net negatievere perceptie. Dosereren is de boodschap.'

#UGentFEB

De sociale mediakanalen van de faculteit Economie en Bedrijfskunde zijn er voor én door studenten. We geven een overzicht van de meest populaire posts.

Wil je niets missen over het reilen en zeilen op de faculteit Economie en Bedrijfskunde? Like de Facebook pagina en schrijf vrijblijvend een review over de faculteit op [facebook.com/UGentFEB](https://www.facebook.com/UGentFEB)

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

11 februari · 🌐

Proffen Filip De Rynck, Claire Dupont, Joris Voets en Bram Verschueren: "Het klimaat is beter af zonder overheid!" 🌍
Prove us wrong in the comments! 🗣️
#durfdenken
#UGentFEB

52

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

1 maart · 🌐

Aan alle FEB-collega's die zich elke dag opnieuw inzetten voor onze faculteit via dienstverlening, onderwijs of onderzoek: jullie zijn geweldig! 🙌
#complimentendag
#UGentFEB

27

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

11 februari · 🌐

Koninklijk bezoek op de faculteit! Koning Boudewijn in gesprek met prof. André Vlierick tijdens het 8e Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres in 1967. Wanneer komt Koning Filip op de koffie?
#throwbackthursday
#FEBthrowback
#50jaarUGentFEB ... Meer weergeven

12

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

7 februari · 🌐

Koninklijk bezoek op de faculteit! Koning Boudewijn in gesprek met prof. André Vlierick tijdens het 8e Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres in 1967. Wanneer komt Koning Filip op de koffie?
#throwbackthursday
#FEBthrowback
#50jaarUGentFEB ... Meer weergeven

12

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

28 januari · 🌐

Prof. dr. Sarah Steenhaut geeft in haar Universiteit van Vlaanderen-talk tips over hoe je een succesvolle (micro-)influencer kan worden. 🗣️
#UGentFEB

4

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

25 maart om 11:30 · 🌐

"Gedaan met alle bullshit. Iedereen gelukkig." dixit Koen Schooris
Aan welk (toekomstig) onderzoek geef jij een WOW?
#WOWUGent

51

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

22 februari · 🌐

2.500 vind-ik-leuks en 2.615 volgers! 🙌
Blijf de facultaire Facebook-pagina volgen om op de hoogte te blijven van FEB-nieuwtjes.
#UGentFEB

21

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

22 maart om 18:01 · 🌐

Dies Natalis 2019: een bijzondere dag voor alle bestuurskundigen! UGent en onze faculteit reikten vandaag een eredoctoraat uit aan professor Erik-Hans Klijn (Erasmus Universiteit Rotterdam) voor zijn baanbrekend werk op het gebied van Bestuurskunde en Netwerkonderzoek. Proficiat!
#diesnatalisugent
#UGentFEB

31

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

8 maart om 12:01 · 🌐

Internationale Vrouwendag, het moment om vrouwelijke onderzoekers van de faculteit in contact te brengen met journalisten zodat ze meer naar buiten komen met hun onderzoek.
#UGentFEB
#netwerkeventvrouwendag

34

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

11 maart om 14:08 · 🌐

Prof. Johan Christiaens en masterstudente Sophie De Waele hebben het in Het Nieuwsblad over de ziekenhuisfacturen die we veel te laat ontvangen. Dat zorgt voor een financiële put bij de ziekenhuizen.
#UGentFEB

13

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

14 maart om 16:40 · 🌐

De missie van onze faculteit lees je voortaan o.a. op de trappen in de foyer van Campus Tweeherken. 🗣️
#UGentFEB

88

Leuk Opmerking Delen

Faculteit Economie en Bedrijfskunde UGent

6 maart om 10:19 · 🌐

Prof. Brent Bleyts was afgelopen weekend te gast in Nachtwacht op Canvas, bij Jan Leyers. Brent vindt dat we onze economie grondig moeten hervormen om het klimaat te redden. 🌍
Herbekijk het fragment op vrtnu
👉 [https://www.vrt.be/.../nachtwacht1/2019/nachtwacht1-s2019a4/...](https://www.vrt.be/.../nachtwacht1/2019/nachtwacht1-s2019a4/)
Meer weergeven

84

Leuk Opmerking Delen

DE SCHOOL VOOR SOCIAL PROFIT EN PUBIEK MANAGEMENT VIERT HAAR 10E VERJAARDAG

Ze genieten van minder naambekendheid dan de reguliere opleidingen aan de faculteit Economie en Bedrijfskunde van Universiteit Gent, maar de School voor Social Profit en Publiek Management biedt al tien jaar twee kwaliteitsvolle postgraduaatopleidingen aan die leidinggevend en pas-afgestudeerde alumni met een interesse in publiek management of de cultuursector wil bekomen in managementvaardigheden. De ene opleiding heet Social Profit en Publiek Management (SSPM) en de tweede is de opleiding Cultuur- en Kunstmanagement. We praten met Prof. Alex Vanderstraeten, de programmadirecteur van de School voor Social Profit en Publiek Management. 'We hebben al meer dan 400 afgestudeerden en die maken op hun beurt veel mond-aan-mond reclame omdat ze zo tevreden zijn over de opleidingen.'



School voor Social Profit
en Publiek Management

'Onze opleidingen focussen zich op de eigenheid van de social profit en publieke sector, het is een sector met een typerende eigenheid. Dat nuance- en cultuurverschil is belangrijk als we ons gaan positioneren ten opzichte van bv. de Vlerick Business School. Management was vroeger een lelijk woord. Laat staan "winst maken". Binnen onze opleidingen spreken we nooit over winst, maar over performantie en resultaten.'

Wat is het verschil tussen een postgraduaat en een reguliere opleiding?

ALEX VANDERSTRAETEN 'Een reguliere masteropleiding bestaat uit 60 studiepunten. Onze postgraduaatopleidingen beantwoorden vooral de nood van de werkende mens die het niet meer ziet zitten om een volledige masteropleiding te volgen, maar wel nog managementvaardigheden wil aanleren in combinatie met zijn/haar huidige job. Dat maakt de postgraduaten flexibeler. We splitsten de postgraduaten op in twee opleidingen omdat ze elk hun eigen DNA hebben. De opleiding Cultuur- en Kunstmanagement (27 studiepunten) verdiept zich specifiek in de sector van cultuur- en kunstorganisaties. De opleiding Social Profit en Publiek Management (30 studiepunten) richt zich op de publieke en sociale sector. Vaak komen leidinggevend bij ons aankloppen omdat ze promotie willen maken of nog beter willen worden in managementvaardigheden, maar ook politieagenten en het ondersteunend kader hebben bv. steeds meer behoefte aan managementvaardigheden. De opleiding SSPM vult die leemtes op. Om het aantal studiepunten bevattelijk uit te drukken: 30 studiepunten is min of meer het equivalent van 30 dagen les. Daarbij komt nog zelfstudie en de examens. In de postgraduaatopleidingen dien je geen masterproef te maken. Alle lessen gaan door in dagonderwijs, nl. één dag per week. De lessen worden gebundeld gegeven via een modulair



systeem. Concreet heb je dus per vak, gedurende een aantal weken, één dag in de week les en nadien wordt de student hierop geëvalueerd aan de hand van een paper, groepswork of assessment. Bij de evaluatie van de postgraduaten ligt de klemtoon niet puur op reproduceren. We vinden evidence based werken, strategisch denken, managementvaardigheden aanleren en visionair denken van veel groter belang.'

Waarom zou iemand zich inschrijven voor één van beide postgraduaten?

ALEX VANDERSTRAETEN 'We selecteren onze studenten aan de hand van intakegesprekken. Daarbij komen we vaak in aanraking met mensen die al een directiefunctie uitoefenen, maar eigenlijk niet goed weten waar ze mee bezig zijn. Ze werken steeds te ad hoc en ongestructureerd en hebben een sterke behoefte om een visie te ontwikkelen. Ze willen weten waarom ze de dingen doen die ze doen. Het postgraduaat SSPM geeft bv. richting en structuur aan iemand die al zo'n functie uitoefent binnen de publieke sector. Cultuur- en kunstmanagement doet dat voor iemand die al binnen de cultuursector actief is. We merken dat studenten na onze opleidingen beter prioriteiten kunnen bepalen, meer proactief en strategisch vooruitdenken, ze worden een kei in pitches en presentaties door de technische gespreksvaardigheden die ze aanleerden ... Redenen genoeg dus om zich in te schrijven (lacht).

'We merken ook dat mensen die interesse tonen in onze postgraduaatopleidingen altijd héél gemotiveerd zijn. Ze informeerden zich al heel goed op onze website en gingen al luisteren bij één van onze alumni. Daardoor wordt het intakegesprek meer een matchinggesprek. We geven hen meer uitleg over wat ze mogen verwachten. Gemiddeld starten er per jaar zo'n 40 studenten aan één van beide

opleidingen. De verdeling is elk jaar ongeveer 50-50. Concreet dus zo'n 20 studenten per postgraduaat.'

Wat zijn de toekomstplannen met de postgraduaten?

ALEX VANDERSTRAETEN 'De afgelopen 10 jaar zijn we mooi gegroeid. We hebben nu al meer dan 400 alumni en ons studentenaantal blijft stabiel. Jaarlijks voorzien we ook vormingen, een congres, netwerkmomenten, alumni-avonden ... die elk hun belang aantonen. We stellen vast dat de opleidingen enorm worden gewaardeerd door diegene die ze volgden. In de toekomst wil Universiteit Gent meer inzetten op navorming, de School voor Social Profit en Publiek Management is het ideale instrument om aan die ambitie te voldoen. Ik droom van een management development programma voor leidinggevend binnen de eigen instelling (n.v.d.r. Universiteit Gent en bij uitbreiding UZ Gent) zodat we zelf goed mee zijn met wat er speelt. Dat brengt me bij een belangrijk werkpunt op korte termijn: onze naambekendheid vergroten. We willen nog meer naar buiten komen met de postgraduaten en die actief promoten op bv. sociale media.'

De School voor Social Profit en
Publiek Management blaast
tien kaarsjes uit op 6 juni 2019.

Troeven van de postgraduaatopleidingen?

- **Academische opleiding** (i.t.t. andere trainingen en gelijkaardige opleidingen).
- **Competentiegericht**.
- **Flexibel**: één dag per week les waardoor je het kan combineren met werken. Je kan er ook voor kiezen om de opleiding over twee jaar te spreiden.
- Je krijgt les in **kleine groepen** van zo'n 20 à 25 studenten.
- Je bouwt een relevant **netwerk** op via medestudenten en docenten.
- Jonge mensen hebben een **hogere slaagkans** in assessmentproeven dankzij de opleidingen.
- Werkenden groeien door naar een managementfunctie doordat ze **relevante skills** aanleerden tijdens hun postgraduaatopleiding.
- De lesgevers zijn een combinatie van professoren en professionals. Studenten krijgen zo **verschillende soorten input**, wat hen sterker maakt. (Bv. Bert Anciaux geeft les in de opleiding Cultuur- en Kunstmanagement.)
- Met een postgraduaat zit je meteen op **managementniveau**. Ook professionele bachelors kunnen instromen, maar van hen eisen we dat ze relevante ervaring hebben.
- Je krijgt een **getuigschrift** van Universiteit Gent.

testimonials



Mira Sissau
Student

'De studie Cultuur- en Kunstmanagement is een kennismaking met jezelf. Welke managementrol je inneemt, slaat terug op je persoonlijkheid en hoe je

in contact staat met je directe omgeving. De cultuur- en kunstsector kun je niet in één vak of strategie steken. Alles op voorhand categoriseren, is niet mogelijk, want je moet denken en werken op mensenmaat. De interactieve lessen, bezoeken op het werkveld en de toegepaste theorie geven de brede richting aan die je als leidinggevende wil volgen.'



David Van Steenberghe
Verantwoordelijke CKG
Het Open Poortje - Waasland

'Doorgegroeid als leidinggevende binnen uw organisatie? Maar één adres om een volwaardige, deskundige opleiding te

krijgen in alle facetten van management. Ik rond dit jaar nog enkele zeer boeiende keuzevakken af (keuze is er alvast voldoende) en dit na een perfecte inleiding met de verplichte vakken. Deze opleiding heeft er alvast een tevreden klant bij.'

Interesse in één van de postgraduaatopleidingen?

Mail voor een intakegesprek naar info@sspm.be

Meer info op: www.sspm.be

Achter de schermen van de facultaire studentenadministratie van de FEB

Sinds mei 2018 zitten alle studentgerelateerde diensten van de faculteit Economie en Bedrijfskunde in gebouw Hoveniersberg op Campus Tweeherken. De facultaire studentenadministratie (fsa) maakt daar ook deel van uit. Wanneer we de ruimte binnenstappen, voelen we ons meteen welkom. We praten met **Annelies Roegiers**, de verantwoordelijke van de facultaire studentenadministratie. 'Heb je als student vragen die je niet kan terugvinden op onze website? Kom a.u.b. langs bij de fsa-balie, we helpen iedereen graag verder!'



Waarvoor kunnen studenten allemaal bij jullie terecht?

Annelies Roegiers: 'Je kan ons zien als een eerste aanspreekpunt op de faculteit. Wanneer een student niet weet waar hij/zij terecht kan, hebben wij een doorverwijsfunctie en loodsen we hen naar de juiste dienst. Daar start het mee.

Bij de fsa kan je ook terecht voor allerlei vragen van administratieve aard. We maken les- en examenplanningen op, we keuren curricula van modeltrajectstudenten goed, we plannen masterproefverdedigingen in ... Wanneer een student afwezig is bij een verplichte test of examen, fungeren we ook als examensecretariaat. Ze bezorgen het ziektebriefje aan ons en nemen contact op met de desbetreffende lesgever wanneer ze een inhaalmoment willen. Voor attesten of puntenlijsten moeten studenten dan weer niet bij ons zijn. Die kunnen online afgehaald worden via Oasis door de student zelf.'

Waarvoor kunnen personeelsleden van de faculteit allemaal bij jullie terecht?

'De lesgevers rekenen op ons voor de lesplanningen en de bijhorende lokaalreservaties. Wij weten intussen wie wat nodig heeft qua lesmateriaal (denk: een krijtbord, smartboard, opnamemateriaal ...) en op basis daarvan stellen wij een planning voor. We reserveren ook lokalen voor inhaallessen. Daarnaast zijn we ook betrokken bij de deliberaties en puntenbekendmaking. Wij kunnen dan in opdracht van de verantwoordelijk lesgever vragen beantwoorden van studenten waarom ze niet geslaagd zijn voor een bepaald vak.'

Wat zijn voor jullie de drukste periodes/pieken in het jaar?

'Vanaf half september tot eind oktober is het pittig. We hebben ook een kleine piek na de puntenbekendmakingen in januari en juli.'

Welke taak valt niet te onderschatten voor de fsa-collega's?

'Het opstellen van de lesplanningen is een zeer complexe aangelegenheid. We moeten rekening houden met verplaatsingen van de studenten én de lesgevers, de groottes van de groepen, de groepsindelingen, het beschikbare lesmateriaal in het auditorium en alles wat daarmee samenhangt. Soms moeten we op zoek naar creatieve oplossingen om alles draaiende te houden. Het is een constante evenwichtsoefening.'

Wat zijn de meest vreemde vragen die jullie binnen krijgen?

'Soms nemen ouders contact op i.v.m. de resultaten van hun zoon of dochter. Omwille van de Wet op privacy mogen we die gegevens niet doorgeven, maar soms komt het voor dat zoon- of dochterlief niet ingeschreven is. Daar stellen we ons uiteraard vragen bij.'

Wat is het leukste aan de job?

'De job is ongelooflijk leuk omdat ze zo afwisselend is. Geen enkele dag is hetzelfde: dat maakt het boeiend en interessant tegelijk. Elke dag krijg je vragen die je nog nooit eerder kreeg. Die flexibiliteit maakt het uitdagend.'

En wat het minst leuke?

'Wij krijgen vaak te maken met studenten die vergeten dat de meest courante info op de fsa-website staat. Daardoor krijgen we heel wat repetitieve vragen. Uiteraard helpen we de student in kwestie wel verder, maar het is vaak zonde van onze kostbare tijd.'

Daarnaast nemen studenten organisatorische zaken voor waar aan als hun vrienden dat vertellen. Dan blijkt het heel moeilijk om dat te weerleggen. Om een voorbeeld te geven: er bestaat een hardnekkig gerucht dat er altijd 24 uur tussen twee examens moet zitten. Dat klopt niet en die perceptie rechtzetten, is niet altijd even makkelijk.'

Welke kwaliteiten heeft jouw team?

'Net omwille van die veelheid aan taken is mijn team enorm flexibel opgesteld. Ze zijn klantvriendelijk en oplossingsgericht. Ik ben trots op hen.'

Hoe gaan jullie om met onbeleefde studenten?**Krijgen jullie soms onbeleefde e-mails binnen?**

'Face-to-face krijgen we niet vaak met onbeleefde studenten te maken. Per e-mail gebeurt het wel vaker. Dat kan ook vormelijk zijn hoor, dat ze ons bijvoorbeeld niet correct aanspreken of dat de student zichzelf niet meer voorstelt. Dat brengt veel extra werk met zich mee als wij Sherlock Holmes moeten spelen en gissen om wélke student het nu precies gaat. Daarom zou elke student bv. een e-mailhandtekening moeten aanmaken waar hun studentennummer in opgenomen is.'

Checklist

Hoe krijg je het snelst een antwoord van de fsa per e-mail?

- Controleer of het antwoord op jouw vraag al dan niet te vinden is op de fsa-website: www.ugent.be/eb/nl/student/fsa
- Mail naar het generiek adres: fsa.eb@ugent.be
- Stuur géén bijkomende, dubbele mails naar de verschillende fsa-medewerkers.
- Zorg voor een correct taalgebruik.
- Formuleer je vraag duidelijk en kernachtig.
- Zet onderaan jouw mail een mailhandtekening met jouw volledige naam, opleiding, jaar, contactgegevens, studentennummer.

Zijn er soms vragen die jullie niet kunnen beantwoorden?

'Jazeker, maar als we niet kunnen antwoorden, verwijzen we wel altijd correct door. Soms liggen bepaalde zaken ook buiten onze bevoegdheid.'

Wat is het onderscheid tussen de facultaire en centrale studentenadministratie? Waarvoor kunnen studenten bij wie terecht?

'Studenten moeten bij de centrale studentenadministratie zijn voor hun inschrijving, aanvraag van bijzondere statuten, studentenkaart en het afhalen van hun masterdiploma's. Wij sturen bv. wél mails uit om studenten eraan te herinneren om tijdig een bepaald statuut aan te vragen.'

Hoe worden jullie het liefst gecontacteerd?

'Langskomen werkt het best. Daarom dat er tijdens de openingsuren van de fsa altijd iemand is die de balie bemant. De student in kwestie is dan het snelst geholpen. Kies je als student ervoor om toch te mailen? Doe dat niet bij dringende zaken en houd altijd enkele regels in acht zodat we je sneller kunnen helpen.'

WEBSITE FACULTAIRE STUDENTENADMINISTRATIE

WWW.UGENT.BE/EB/NL/STUDENT/FSa

WEBSITE CENTRALE STUDENTENADMINISTRATIE

WWW.UGENT.BE/STUDENT/NL/ADMINISTRATIE



Netwerkevent voor onderzoeksters en journalisten

Op 8 maart 2019 – **Internationale Vrouwendag** – organiseerde de faculteit Economie en Bedrijfskunde van Universiteit Gent een netwerkevenement waarbij vrouwelijke FEB-onderzoekers in contact kwamen met journalisten. Dit omdat weinig vrouwelijke experts naar buiten komen met hun wetenschappelijk onderzoek. In een rondetafelgesprek met Nadia Hanssens van VRT Diversiteit, succesvol alumna Prof. Lutgart Van den Berghe, Prof. Eva Derosus (UGent-experte diversiteit en Gender) en Prof. Gita Deneckere (decaan FLW en historica) gingen we op zoek naar antwoorden i.v.m. deze problematiek. Daarna kregen alle aanwezige onderzoeksters de kans om hun onderzoek te pitchten bij de aanwezige journalisten a.d.h.v. een speeddate. We kijken met trots terug op dit evenement waardoor er toch wat meer vrouwelijke onderzoekers in het vizier staan van de brede pers.





WORD ECONOMIST ÉN LEERKRACHT MET EEN EDUCATIEF MASTERDIPLOMA VAN DE FEB

Vanaf academiejaar 2019-2020 kan je aan elke faculteit binnen Universiteit Gent de educatieve master volgen. De UGent wil daarbij inzetten op leraren die zowel expert zijn in het domein als in leraarschap: leraren met meer. We hebben veel sterke leerkrachten economie en handelsvakken nodig. Alle UGent-studenten die een educatieve master volgen, krijgen de theoretische programmalijn samen. Binnen de faculteit Economie en Bedrijfskunde zijn de leerlijnen 'stage', 'vakdidactiek' en 'masterproef' specifiek toegespitst op de domeinen economie en bedrijfskunde. Evelien Opdecam is de cluster coördinator van de educatieve master economie. We polsen naar de pro's en contra's van zo'n educatief masterdiploma.

Waarom zou ik zo'n economische, educatieve master volgen?

EVELIEN OPDECAM 'De educatieve master wil leerkrachten afleveren die inhoudelijk sterk staan. De meerwaarde van een educatieve master ten opzichte van een reguliere economische master is dat je ermee mag lesgeven in het secundair onderwijs. Je krijgt het vereiste bekwaamheidsbewijs voor verschillende vakken, afhankelijk van de gekozen opleiding en de vooropleiding.

Bovendien is een educatieve master niet ondergeschikt aan een reguliere economische master, integendeel. Je weet evenveel van de domeinspecifieke zaken als een reguliere masterstudent, want je hebt dezelfde eindcompetenties. Je wordt dus bv. TEW'er én leerkracht of Handelswetenschapper én leerkracht ... etc.

Daarnaast kan de educatieve master ook een mooie aanvulling zijn op de opleiding economie. Ook bedrijven hebben vaak een educatieve cel of organiseren opleidingen voor externen. Het diploma is m.a.w. dus een extra troef in de bedrijfswereld. Je hebt dankzij het educatieve luik een ruimere vorming: je leert mensen coachen, kan presenteren en

ontwikkelt didactisch materiaal. Je bouwt inhoudelijke expertise op en beheerst de leerstof beter door het zelf uit te leggen. En last but not least: je hebt twee diploma's in één binnen een Europees kader, dus het diploma is internationaal vergelijkbaar.'

Wat is de doorlooptijd om dat educatief masterdiploma te behalen?

EVELIEN 'In totaal bestaat de educatieve master uit 90 studiepunten. Je combineert dan de domeinspecifieke vakken met de lerarencomponent. In vergelijking met een reguliere opleiding doe je er dus 30 studiepunten – concreet: een semester – langer over. Idealiter volg je al het voorbereidingsprogramma voor de educatieve master – bestaande uit 15 studiepunten – in het derde of tweede bachelorjaar. Blijkt het daarna niets voor jou te zijn, dan kan je nog doorstromen naar de reguliere master. Kies je toch voor de educatieve master, dan doe je drie semesters over jouw masteropleiding.

De huidige FEB-student heeft drie momenten waarop hij of zij kan instappen in de educatieve master. Studenten kunnen ervoor kiezen om in hun 2e of 3e bachelor vakken van het

voorbereidingsprogramma te volgen. Ze kunnen instappen na hun 3e bachelor of na het behalen van hun masterdiploma. De laatste optie houdt een verkort traject in. Dit verkorte traject (60 studiepunten) is ook mogelijk in avondonderwijs, ook indien je al een paar jaar geleden afstudeerde. In dit geval gaan alle lessen 's avonds door waardoor werkstudenten op die manier een volledig programma kunnen afwerken, op de stage na. Handig om weten: de theoretische leerlijn van de educatieve master kan je volgen op verschillende campussen: Campus Brugge, Kortrijk en Oudenaarde. De vakdidactiek zal voornamelijk doorgaan in Gent.

Er is dus wel een degelijk verschil met de vroegere specifieke lerarenopleiding (SLO), de educatieve master avant la lettre?

EVELIEN 'Jawel. De educatieve master is een pak efficiënter omdat die bestaat uit 90 studiepunten. Het voorbereidingsprogramma van 15 studiepunten zit al in keuzevakken van de bachelor vervat. In de educatieve master zijn er ook minder stage-uren dan bij de SLO.

Afhankelijk van het feit of je het volledige of verkorte traject doet, is er ook een masterproef die je moet schrijven in de educatieve master. Studenten in de verkorte educatieve masteropleiding leggen een masterproef van 9 studiepunten af. Hiervoor kan de student vertrekken van de reeds afgeleverde masterproef in de

domeinmaster om vervolgens in een tweede onderzoeksfase een educatieve vertaalslag te maken, relevant voor de onderwijspraktijk. De student kan ook kiezen voor een nieuw onderzoek over de vakdidactische onderzoeksthema's van het vakdidactische team binnen de educatieve masteropleiding.'

Welke vakken mag je geven met een economische educatieve master?

EVELIEN 'Met een educatief masterdiploma heb je een vereist bekwaamheidsbewijs om les te geven in het ASO, BSO, TSO, in de 2e en 3e graad, avondonderwijs in CVO, in bibliotheken of musea of andere educatieve settings ... In het hoger onderwijs mag je sowieso lesgeven, maar met een educatieve master op zak, heb je uiteraard extra vaardigheden verworven om het beter te doen dan anderen. Dankzij de educatieve master kan je ook meer bekwaamheidsvereisten genereren in vergelijking met de vroegere SLO. De vereiste bekwaamheden worden binnen de educatieve master gekoppeld aan de gevolgde vakdidactiek. Zo kan je bijvoorbeeld als Handelswetenschapper PAV-MAVO opnemen binnen de educatieve master. Als Handelsingenieur kan je binnen de educatieve master de vakdidactiek wiskunde volgen en als educatieve master in de Bestuurskunde en Publiek Management kan je de vakdidactiek maatschappijwetenschappen opnemen. Specifiek binnen de economische, educatieve masters kan je een keuzevak CLIL (Content Language Integrated Learning) volgen. Dat is heel

interessant, want dat laat je toe om het vak economie te verzorgen in een vreemde taal (Engels, Frans of Duits). Je verwerft de inhoudelijke kennis, maar ook de specifieke vakdidactiek binnen CLIL.

Welke studenten tonen vooral interesse in de educatieve master?

EVELIEN 'Er zijn studenten die al van bij hun studiekeuze leerkracht willen worden, maar een sterke interesse hebben in economie. De leerkrachten pur sang gebruiken de educatieve master vaak als speelveld om uit te testen of het onderwijs wel daadwerkelijk iets voor hen is. Met alle extra competenties die je verwerft, is het nooit een slechte keuze om voor de educatieve master te gaan.

Daarnaast zijn er ook profielen die zoeken naar een extra bekwaamheid naast hun regulier diploma; die leggen graag leerstof uit of geven training in hun vrije tijd of zitten in de jeugdbeweging. Deze studenten willen vaak eerst in de privésector aan de slag en houden graag nog de optie open om later voor het onderwijs te kiezen.'

Wat met studenten die twijfelen?

EVELIEN 'Voor de twijfelaars is het interessanter om het voorbereidingsprogramma te volgen, want je sluit er geen deuren mee. Je opent er enkel maar.' Na het volgen van het voorbereidingsprogramma kan je eventueel ook doorstromen naar de domeinmaster.

testimonials



Dagmar Buysse

3e bachelor Handelswetenschappen

"Ik specialiseer me in economie en durf dat dankzij de educatieve master ook overbrengen naar anderen. Dat helpt me ook mocht ik in een bedrijfsomgeving gaan werken. Daar komt lesgeven en presenteren ook van pas!"



Thami Bryon

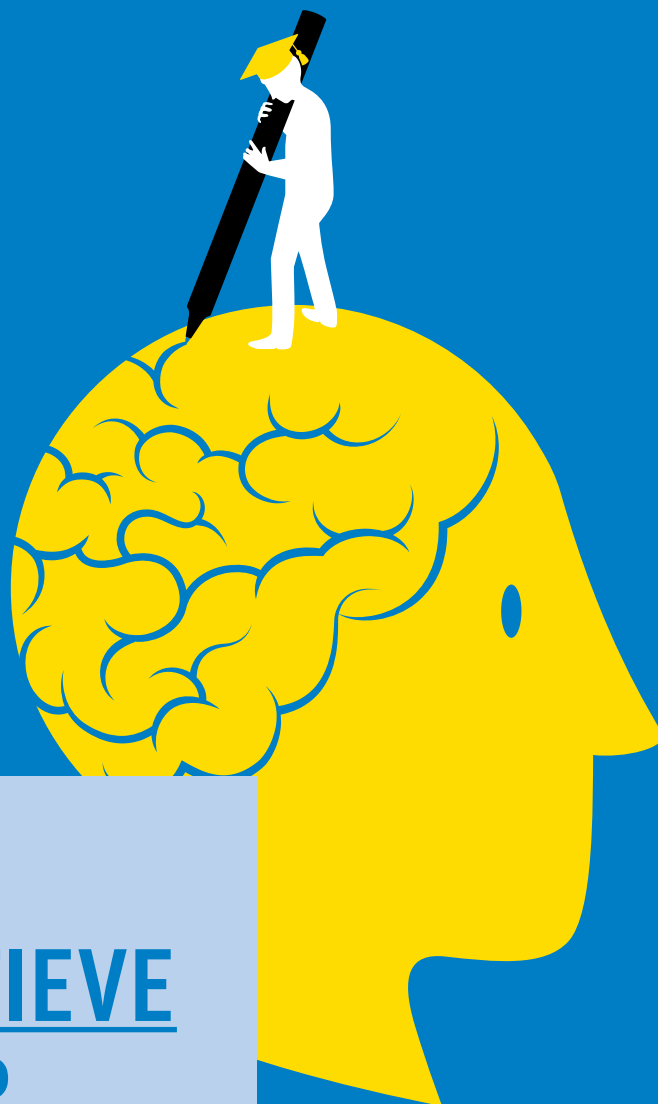
alumna Handelswetenschappen

"Ik wil een tweede masterdiploma en vind leraar een heel mooi beroep. Overdag werk ik en 's avonds ga ik naar de lessen. De twee vallen perfect te combineren op die manier."

Nog vragen over de educatieve masteropleidingen aan de FEB?

Mail naar evelien.opdecam@ugent.be

Meer info → www.ugent.be/educatievemaster



UGENT EDUCATIEVE MASTER

Word leraar met méér.

Verdiep je kennis in je vakgebied
op masterniveau en behaal
meteen ook je diploma van leraar.

www.ugent.be/educatievemaster



UNIVERSITEIT
GENT