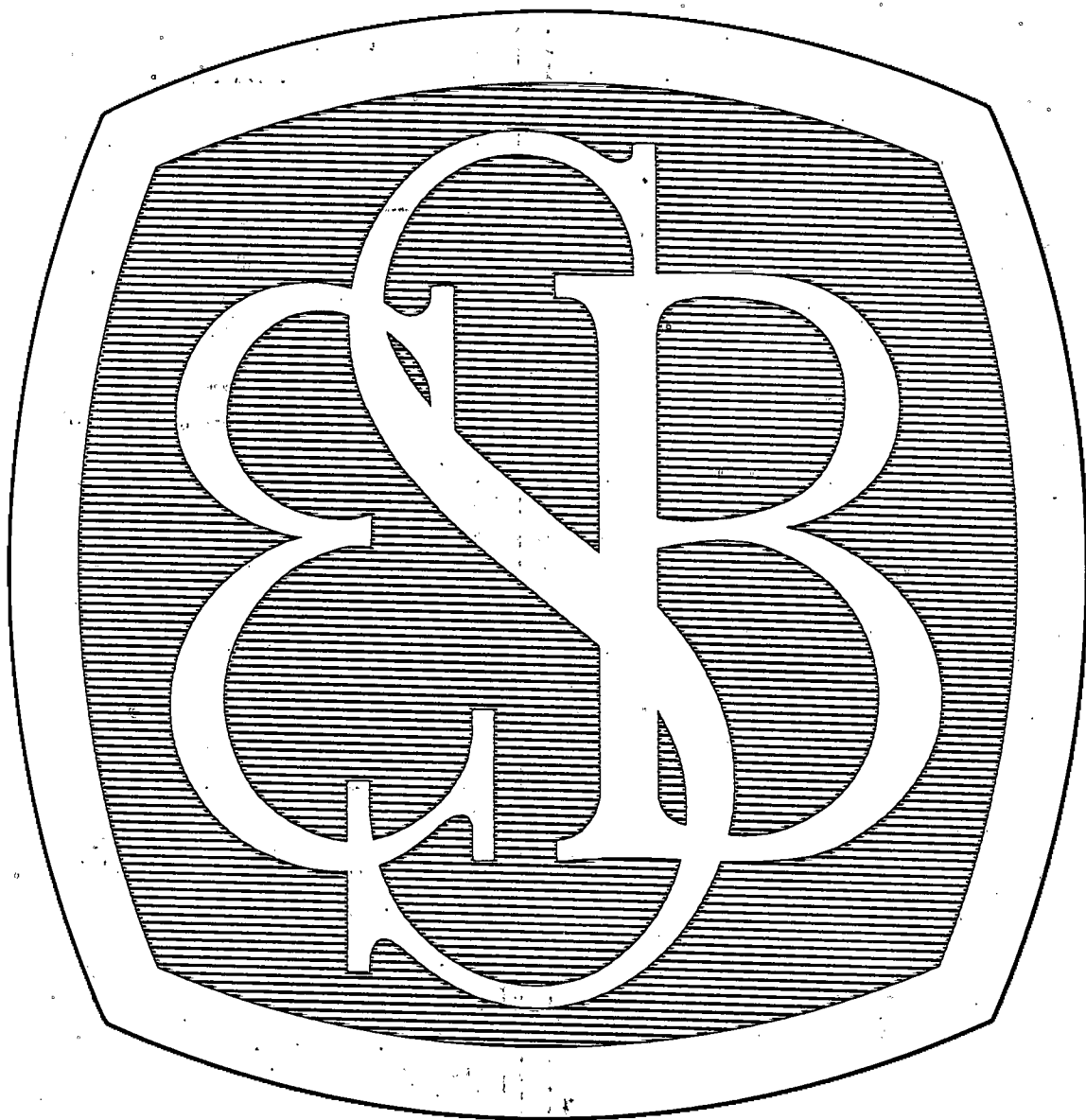


H. Dörr pag 255



# Economisch - Statistische Berichten

48e JAARGANG - 13 MAART 1963 - No. 2379



COLLECTIEVE  
PENSIOEN-VERZEKERING

**Uitgebreide magazijn-  
en voorraadadministratie  
onder andere:**

- ★ **Controlelijsten**
- ★ **Voorraad mutatiestataten per artikel met cumulering van aantallen, bedragen, prijsverschillen, etc.**
- ★ **Inventarislijsten, alle soorten tellingen**
- ★ **Lijst van niet gemuteerde artikelen onder vermelding per artikel van datum laatste mutatie (Inkoopbeleid)**
- ★ **Signalering van minimum- en maximumvoorraden**
- ★ **Bestellijst van die artikelen die volgens de inventarislijst beneden de minimumvoorraad komen**
- ★ **Lijst van nog te ontvangen facturen, omdat veelal de ontvangstbon voor de juiste aantallen voorraad onder artikel standaard prijsberekening mee verwerkt dient te worden.**
- ★ **Inkoopboek**
- ★ **Interne cumulatieve huurberekening naar kostensoort en kostenplaats van b.v. machines, gereedschap, etc.**
- ★ **Gecumuleerde verdeelstaten van kostensoort en kostenplaats zichtbaar naar aantallen en bedragen**
- ★ **Beleidsgegevenlijst bestemd voor de directie met direct afleesbare investeringen, voorraden en/of andere kosten met sub totaal per artikelgroepen, totaal per kostenplaats alsmede totaal-generaal van alle kostenplaatsen.**
- ★ **Vele andere mogelijkheden**

**SNELLE AFLEVERING** waardoor deze gegevens ook inderdaad **BELEIDSGEGEVENS** zijn.

**N.V. Instituut voor  
Electronische Administratie**

Glashaven 10A, Tel. (010) 125751-127843  
POSTBUS 1288 - ROTTERDAM

**R. MEES & ZONEN**

Bankiers en assurantiemakelaars  
ROTTERDAM

Alle assurantiën  
Beleggingen  
en  
vermogensbeheer



**ECONOMISCH-  
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de  
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*  
Telefoon redactie: (010) 5 29 39. Administratie: (010)  
3 80 40. Giro 8408.

Privé-adres redacteur-secretaris: *Drs. A. de Wit, Sleedoorn-  
laan 17, Rotterdam-12, tel. (010) 18 36 32.*

Bankiers: *R. Mees en Zonen, Rotterdam, Banque de Com-  
merce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening  
260.34.*

Redactie-adres voor België: *Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steen-  
weg 347, Gent.*

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*

Abonnementsprijs: *franco per post, voor Nederland en de  
Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen  
f. 31,— per jaar (België en Luxemburg B.fr. 400).*  
Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts  
worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

Advertenties: *Alle correspondentie betreffende advertenties  
te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij  
H.A.M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010)  
6 93 00, toestel 1 of 3.*

Advertentie-tarief *f. 0,36 per mm. Contract-tarieven op aan-  
vraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten”  
f. 0,72 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt  
zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van  
redenen te weigeren.*

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; H. W. Lambers; J. Tinbergen.  
Redacteur-Secretaris: A. de Wit.  
Adjunct Redacteur-Secretaris: M. Hart.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens  
de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

# Lage Nederlandse arbeidersinkomens in de E.E.G.?

Kort geleden zijn de resultaten gepubliceerd van de ramingen van het Bureau voor de Statistiek der Europese gemeenschappen inzake de reële arbeidsinkomens in 14 bedrijfstakken in de E.E.G.<sup>1)</sup> Nadrukkelijk is daarbij opgemerkt, dat deze resultaten o.m. zijn verkregen met niet geheel representatieve, als voorlopig beschouwde, koopkrachtpariteiten<sup>2)</sup>. Voor een vergelijking van de gemiddelde reële bruto-jaarinkomens van de mannelijke arbeiders in de E.E.G. zijn in de tabel deze inkomens door het C.B.S. voor bedrijfstakken (bedrijfsgroepen) uitgedrukt in pCt. van die der Nederlandse arbeiders.

Uit de vermelde gegevens kan worden geconcludeerd, dat Nederland in 1959, wat koopkracht van de uitbetaalde lonen betreft, geen gek figuur slaat. De nominale achterstand van de uitbetaalde lonen — zowel in geld als in natura — blijkt voor een aanmerkelijk gedeelte te worden gecompenseerd door de koopkracht van de gulden.

In 1959 bedroeg deze koopkracht voor de Nederlandse arbeidersgezinnen nl. ca. 17 pCt. meer dan die overeenkomstig de officiële wisselkoers. Hieruit blijkt alweer het gevaar van een internationale nominale inkomensvergelijking zonder meer. Veelal wordt dit ook wel aanvoeld en worden bij dergelijke vergelijkingen tevens enige prijzen genoemd. Het is duidelijk, dat de keuze van deze prijzen eenvoudig kan worden aangepast aan hetgeen men wil „bewijzen”. Met de resultaten van het genoemde inkomensonderzoek<sup>1)</sup> vergeleek het C.B.S. de reële netto-jaarinkomens in 1959

<sup>1)</sup> Zie hiervoor: „Arbeidersinkomens E.E.G. 1959”, Sociale Statistiek, 1962, No. 3. Het onderzoek betrof slechts ca. 30 pCt. van het totaal aantal arbeidskrachten in de verwerkende nijverheid.

<sup>2)</sup> Uitgaande van die voor arbeiders in de E.G.K.S.-industrieën.

van mannelijke arbeiders in de E.E.G.-landen (zie de tabel). Uit nevenstaande gegevens blijkt, dat de Nederlandse arbeiders in de E.E.G. een midden-positie innemen. Tevens valt op, dat het verschil met de twee „top”-landen Frankrijk en België groter wordt naarmate het aantal kinderen toeneemt. Voor Frankrijk geldt dit *na* het eerste kind. Elk bijkomend kind wordt daarna „gehonoreerd” met 15 pCt. tot 19 pCt. van het bruto inkomen.

In verband met het voorgaande is het interessant een globale benadering van de ontwikkeling van de reële bruto-lonen na 1959 te bezien. Het C.B.S. vermeldt in het eerder genoemde maandschrift de volgende globale raming van de procentuele stijging van de reële bruto-lonen der industrie-arbeiders van 1959 tot het voorjaar 1962: Nederland 17, België 10, W.-Duitsland 21, Frankrijk 13 en Italië 17. Voor de „top”-landen Frankrijk en België blijken de reële bruto-lonen relatief geringer te zijn, toegenomen dan voor Nederland. Het omgekeerde geldt voor W.-Duitsland. De inkomensverschillen in de E.E.G.-landen werden derhalve kleiner<sup>3)</sup>. O.i. is te verwachten dat deze ontwikkeling zich zal voortzetten, naarmate de arbeidsmobiliteit binnen de Gemeenschappelijke Markt toeneemt.

Tot slot dient te worden bedacht, dat de berekende reële lonen van mannelijke arbeiders slechts een — zij het belangrijke — indicatie van de welvaart onder de arbeiders bieden. Andere voor deze welvaart belangrijke factoren zijn bijv. de aantallen gewerkte uren, alsmede de mate waarin de gehuwde vrouwen door buitenshuis te werken tot de materiële welstand in het gezin bijdragen.

Capelle a/d IJssel.

B. K. TJOE.

<sup>3)</sup> Veronderstellende dat de marges tussen bruto- en netto-inkomens in de E.E.G.-landen globaal ongewijzigd bleven, hetgeen het C.B.S. aannemelijk acht.

Gemiddeld bruto-jaarinkomen van mannel. arbeiders, 1959

Bedrijfsgroep	Nederland	België	West-Duitsl.	Frankrijk	Italië
Brouwerijen en mouterijen ..	100	88	102	86	70
Wolspinnerijen .....	100	81	89	82	64
Katoenspinnerijen .....	100	83	87	76	65
Fabriek van papierpap, papier en karton .....	100	116	105	98	76
Chemische nijverheid .....	100	106	103	107	81
Rubbernijverheid .....	100	105	107	104	106
Fabriek van aardewerk en porselein .....	100	110	111	107	81
Electrotechnische nijverheid ..	100	103	95	108	80
Scheepsbouw en scheepsreparatie ..	100	108	96	90	71

Verhoudingscijfers betreffende netto-jaarinkomens van mannelijke arbeiders, 1959 (Nederland = 100) a)

	Categorie arbeiders					
	Ongehuwd	Gehuwd				
		0 K.	1 K.	2 K.	3 K.	5 K.
Nederland .....	100	100	100	100	100	100
België .....	115	108	109	112	118	130
West-Duitsland .....	101	101	96	94	94	96
Frankrijk .....	120	118	114	123	134	144
Italië .....	95	92	92	93	93	94

a) Gemiddelde der 9 bedrijfstakken. Netto-inkomen = bruto-inkomen + gezinstoelagen — (werknemerspremies soc. verzekering + loonbelasting). Bron: Maandschrift C.B.S., december 1962.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
Lage Nederlandse arbeidersinkomens in de E.E.G.?, door Drs. B. K. Tjioe .....	255	Jaarbeurs en Nederlandse Industrie-Beurs, door Drs. J. H. D. van der Kwast met een naschrift van Ir. H. J. van Raalte .....	267
Sociale rechtvaardigheid en vakbeweging, door Prof. Mr. N. E. H. van Esveld .....	256	Boekbespreking:	
Structuur en dynamiek van de detailhandel, door J. Ch. G. Bos .....	259	R. Bultynck en W. van Merhaege: Kenmerken en groeikansen van de Gentse economie, bespr. door Drs. W. C. Kroft .....	269
Kunnen detailhandel en ambacht in één Vestigingswet ondergebracht blijven?, door Dr. G. F. A. de Jong .....	262	Mededelingen voor economen .....	270
De tankvaart in 1962, door C. Vermey .....	266	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman .....	271
		Recente publikaties .....	272

# Sociale rechtvaardigheid en vakbeweging

## Een citaat.

„De ondernemer heeft als werkgever van (mede)mensen een zeer zware verantwoordelijkheid, een verantwoordelijkheid die hij zich lang niet altijd ten volle bewust is. Hij is echter niet voor niets leider van een bedrijf en leider van mensen en heeft dan ook te weten, dat zijn leiderschap ook sociale verplichtingen meebrengt. Schiet hij tekort, wendt hij niet al zijn krachten aan om zijn medewerkers te laten meeleven en meedenken met het wel en wee der onderneming en ook te laten meepraten en meebeslissen naar gelang hunner functie, dan verdient hij niet beter dan dat van buiten af pressie wordt uitgeoefend en dat organisaties gaan meepraten, die voor de onderneming wezenlijk „Fremdkörper“<sup>1)</sup> zijn en moeten blijven, terwijl voorts beroep op het door 'mij' gesuggereerde arbeidsgerechtigd ingesteld zou moeten kunnen worden”.

Ziehier een alinea uit een artikel over „De toekomst van de vakbeweging”, dat van mijn hand verscheen in het nummer van 24 oktober 1962 van dit blad. Het bevatte de letterlijke tekst van een toespraak tot de algemene ledenvergadering van het Verbond van Nederlandse Werkgevers op 12 oktober te Eindhoven.

## Kritiek.

De rede c.q. het artikel (in sommige gevallen beperkte men zich tot het persverslag) heeft zowel warme bijval ge oogst als scherpe kritiek opgewekt. Dat stemt tot verheugenis, voor zover eruit blijkt, dat er wordt meegedacht over dit gewichtige vraagstuk, terwijl kritiek alleen maar verhelderend kan werken. Treft zij doel, dan is het goed dat zij werd geuit; is zij er naast, dan versterkt dat alleen maar het oorspronkelijk gestelde. Iedere kwetsing van gevoelens blijft natuurlijk te betreuren, maar dat geldt wederzijds.

Zakelijk waren de kritische reacties over het algemeen niet, wel vaak emotioneel. Zou dit op zich reeds voldoende aanleiding zijn een poging te wagen elkaar bij de feiten te ontmoeten, er blijkt zo veel misverstand te bestaan, dat ook uit dien hoofde een toelichting noodzakelijk is.

Niemand is ermee gediend, dat de discussies over de toekomstige structuur van onze maatschappij plaatsvinden naar aanleiding van verkeerd begrepen of onjuist weergegeven argumenten. Men kan het met elkaars argumenten niet eens zijn en zich geprikkeld voelen tot felle reactie maar men mag de tegenstander niet onthouden wat hem toekomt, namelijk een weergave van zijn gehele gedachten-gang en een redelijke poging op de elementen daarvan in te gaan.

Op dit punt voel ik mij niet verwend. Aan een discussie zijn mijn opponenten doorgaans niet toegekomen, laat staan dat zij begrepen hebben of hebben willen begrijpen waarom het mij ging. De toon der strijdschriften, de gebruikte kwalificaties alsmede de toegepaste omhuizing mijner motieven geven niet veel uitzicht op een verbeterde

<sup>1)</sup> Mij is gebleken, dat het begrip „Fremdkörper” door vele mijner critici verkeerd is begrepen. Zij vertaalden het met „vreemd lichaam”, hetgeen dan werd uitgelegd als „niets met de onderneming te maken hebbend”. Ik bedoelde uit te drukken dat de vakvereniging naast de onderneming staat en niet met haar verweven is.

notie van de strekking mijner opmerkingen, maar ik wil graag een poging tot verduidelijking wagen.

Wat immers te zeggen van de conclusie, dat ik „de eerste voorzichtige trekjes (heb) gegeven aan het touw, dat de doodsklok over de vakbeweging moet doen luiden”<sup>2)</sup>, dat ik de vakbeweging als een levend lijk beschouw<sup>3)</sup>, dat ik de dijk der vakbeweging wil verwaarlozen omdat de aanleiding tot de sociaal-economische overstroming zou zijn weggevalen<sup>4)</sup>, dat de loods zeker niet van boord kan in een wereld, waarin blijkens mijn rede pogingen worden gedaan tot herstel van het oude regime<sup>5)</sup>? Zelfs acht men mijn beroep op groter begrip bij de ondernemer voor eigen verantwoordelijkheid en plicht een teken van een kerend sociaal getij<sup>6)</sup>, van een toeneming der sociale tegenstellingen en een terugslag op de vrij snelle sociale evolutie van na de oorlog<sup>7)</sup>.

Deze reacties zijn te weinig steekhoudend om te beantwoorden, al moet het effect van massa-communicatie in bondsorganen met oplagen van tienduizenden exemplaren en van radio-uitzendingen over vroegere sociale uitbuiting door werkgevers met de regelmatig weerkerende opmerking, dat Prof. Van Esveld de vakbeweging desalniettemin een „vreemd lichaam” vindt en wil weg hebben, althans bewoordingen van gelijke strekking, niet onderschat worden. Mijn jongste kinderen houden vol, dat het Paulus de Boskabouter is, die het door de radio over mijn Eindhovense rede heeft, maar een student verzekerde mij, dat het in de aan de kinderuitzending voorafgaande „Tien minuten in de scheersalon van Barend Brugmans” (uitzending van de V.A.R.A. in samenwerking met het N.V.V.) geschiedt. Welke uitzending het ook is en wie er naar luistert, de dreun der herhaling zal zeker nieuwe leden opleveren.

Meer niveau maar even weinig bewijskracht hebben de verwijten van pater Hoefnagels en Drs. D. Roemers, dat de door mij bepleite eigen verantwoordelijkheid der werkgevers een leeg gebaar is, omdat zonder de steun aan de werknemer door een sterke vakbond er niets van terecht zal komen. De eerste, gebiologeerd als hij is door de frisse vrolijke staking, wijst op de noodzaak van groepsvorming met krachtige weerstandskassen, waaruit geput kan worden bij arbeidsconflicten. Hij hekelte mijn „verlicht en sociaal voelend paternalisme”, krachtens hetwelk de ondernemer beslist wat voor zijn werknemers sociaal wenselijk is<sup>8)</sup>. De heer Roemers kan zelfs geen paternalisme, laat staan verlicht sociaal gevoel, in mijn standpunt ontdekken en stelt grimmig vast, dat mijn rede even berucht als oppervlakkig is en dat ik misschien wel vele boeken en brochures over de vakbeweging heb gelezen, maar van het denken en dagelijks doen van de vakbondsleider nog maar weinig heb begrepen<sup>9)</sup>.

<sup>2)</sup> „Het Vrije Volk”, 16 oktober 1962.

<sup>3)</sup> „Metaalkoerier”, 2 november 1962.

<sup>4)</sup> D. Roemers in „De Vakbeweging”, 6 november 1962.

<sup>5)</sup> „Ruim Zicht”, 19 november 1962, blz. 169, derde kolom.

<sup>6)</sup> „Ruim Zicht”, t.a.p., blz. 169, eerste kolom.

<sup>7)</sup> W. Hessel in „Hollands Maandblad”, 17 januari 1963.

<sup>8)</sup> „Het Vaderland”, 30 oktober 1962, verslag van een rede van pater Hoefnagels S.J. voor de A.R.K.A.

<sup>9)</sup> „De Vakbeweging”, t.a.p.; zie ook „Maatschappij-Be-langen”, december 1962, blz. 727.

De kroon spannen de rooms-katholieke werknemers-vertegenwoordigers. Zij vinden mijn beroep op de persoonlijke verantwoordelijkheid en het vrijwillig naleven van het autonome plichtsgebod maar „goedkoop gepraat en geschrijf”. Het door mij bepleite zelf aanvoelen van normen, het zich zelf stellen van normen alsmede het uit zich zelf naleven van normen achten zij het oproepen van de „Uebermensch”, gesymboliseerd in de ondernemer, terwijl het eigenlijk ook riekt naar het belijden van het leidersbeginsel <sup>10)</sup>.

Enkele der geciteerde artikelen dragen als titel „Openlijke en bedekte aanvallen op de vakbeweging”, of „Toenemende weerstand tegen de vakbeweging” <sup>11)</sup>. Dit is frappant, omdat mijn betoog, zoals meteen zal blijken, slechts verantwoordelijkheden afbakende en op plichten wees.

Er lijkt aanleiding te bestaan tot de vraag, of de leiders der vakbeweging niet wat snel aanslaan, namelijk als er maar naar hun organisatie wordt gewezen, terwijl zij toch zelf niet gauw een blad voor de mond nemen. De vakbeweging maakt het zich wel moeilijk als zij denkt dat men zich tegen haar uitsprekt als men niet in alles voor haar is. Dit levert het gevaar van verstarring op, terwijl bovendien niet vergeten mag worden, dat de rechtvaardige samenleving niet per definitie een krachtige vakbeweging behoeft te kennen. Een historie van driekwart eeuw behoeft ons nog niet het prototype der maatschappelijke structuur ontvouwd te hebben. Daarom zijn onderzoek en discussie nodig.

#### Probleemstelling.

In een paar alinea's samengevat ging en gaat het mij om de volgende punten.

De vakbeweging heeft haar primaire doeleinden bereikt, terwijl voorts haar actieprogramma voor een belangrijk deel wordt overlapt door de sociaal-economische politiek der regering en de programma's der politieke partijen. Een en ander leidt tot verminderde belangstelling voor het vakbondswerk bij de leden en degenen die dat niet zijn. Ten dele als reactie hierop is door verschillende leiders der vakbeweging aangekondigd, dat men zich in versterkte mate wil gaan richten op het sociale beleid binnen de onderneming. Dit houdt zich bezig met werkmethodes, promotiebeleid, beloningssystemen, winstdeling, gratificaties, opleiding en vorming, functionering van de ondernemingsraad enz. en draagt dus eigenlijk een gemengd sociaal-economisch karakter.

Aangezien deze ontwikkeling zou kunnen inhouden, dat het interne sociale beleid van de ondernemer structureel uitgroeit tot taak van ondernemer en vakbeweging gezamenlijk, heb ik gemeend de nadruk te moeten leggen op

de voorrang van het eigen initiatief, de eigen verantwoordelijkheid, de eigen plicht en de eigen taak van de ondernemer als werkgever. Een goed ondernemer heeft ervoor te zorgen, dat zijn beleid zowel op economisch als op sociaal terrein de toets der kritiek kan doorstaan. Hij moet niet aankomen met sociale verbeteringen, omdat de vakverenigingen erop aandringen, maar omdat hij doet wat in een behoorlijk beleid en de omgang met gelijkwaardigen past.

Omdat de ondernemers in de naleving hunner sociale plichten tekort kunnen schieten en het vanzelfsprekend is dat de arbeiders hiervan niet de dupe mogen worden, wees ik op de steun die de vakvereniging hier aan de individuele arbeiders zal kunnen bieden en suggereerde ik de instelling van een arbeidsgerecht.

Bij een verder verbeterend begrip bij de ondernemer voor zijn sociale taak zal de noodzaak om in te grijpen voor de vakvereniging dienovereenkomstig verminderen. Ik zou het eerste toejuichen en het tweede logisch achten, daar de ondernemingsgewijze produktie behoort te berusten op spontane goede samenwerking van leiding en uitvoerende arbeid en niet op een geïnstitutionaliseerd antithetisch machtsevenwicht.

Tot zover de gedachtengang, die ik te Eindhoven volgde en waarvan de beknopte uitwerking wellicht de oorzaak van misverstanden is geweest. Ik ontveins mij echter niet, dat een deel van de kritiek, hoewel aan de feitelijke houding der ondernemers opgehangen, mede gericht zal zijn geweest tegen mijn opvatting, dat het interne sociaal-economische beleid in beginsel spontaan en autonoom moet kunnen zijn. Dat dit het overleg met externe organisaties evenwel niet uitsluit, spreekt vanzelf. De alles beheersende vraag is echter of daarmee voldoende aantrekkingskracht op de werknemers kan worden uitgeoefend.

Over enkele punten thans een uitweiding.

#### Sociale rechtvaardigheid en vakbeweging.

1. In de eerste plaats stel ik voorop, dat van onze samenleving de verzekering van sociaal rechtvaardige verhoudingen moet worden geëist. Het is dus buiten kijf, dat in mijn opvatting van de „verantwoordelijke maatschappij” deze verhoudingen zich niet alleen tot welgestelden en ondernemers dienen te beperken, doch tot alle mensen dienen uit te strekken. Hiervan is in de vorige eeuw en het eerste deel dezer eeuw niet veel terecht gekomen. Over de oorzaken hiervan is genoeg gediscussieerd, terwijl het recente boek van Brugmans belangwekkende nieuwe gegevens verstrekt en tot van de gangbare mening afwijkende conclusies voert <sup>12)</sup>.

<sup>10)</sup> „Ruim Zicht”, t.a.p., blz. 169, tweede kolom.

<sup>11)</sup> W. Hessel, t.a.p.

<sup>12)</sup> I. J. Brugmans: „Paardenkracht en mensenmacht”, 's-Gravenhage 1961.

(I. M.)

Kabels met papier- en met plasticisolatie voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie. Kabelgarnituren, koperdraad en koperkabel, staaldraad en bandstaal

**N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN • DELFT**



In hun studie over „Een eeuw van toenemende welvaart” wijzen Bouman en Pen er m.i. terecht op, dat de groei (voor welks componenten ik naar het citaat onder punt 4 verwijs) doorgaat en dat het ontwikkelingstempo hoger is dan ooit in het verleden <sup>13</sup>). Conclusies, welke m.i. ook moeten meetellen bij de plannen tot herziening van de structuur der onderneming, alsmede bij de afbakening van verantwoordelijkheden tussen ondernemer en vakvereniging.

2. Wat de taak der vakbeweging betreft — en dat is het tweede uitgangspunt — moet niet vergeten worden, dat de vakverenigingen belangenverenigingen zijn. De noodzaak voor de arbeiders om gezamenlijke belangen gezamenlijk te behartigen deed de vakverenigingen ontstaan, bepaalde haar doelstelling en politiek. Door voornamelijk drie oorzaken kon de vakbeweging zich echter ontwikkelen van organisatie, waarbij het accent op strijd lag, tot organisatie, welke zich in belangrijke mate op samenwerking kon richten. Die oorzaken waren de groei der economische mogelijkheden, de macht der verenigde arbeiders, alsmede de verbetering in het sociale normbesef.

De samenwerking tussen de organisaties van werkgevers en arbeiders kan moeilijk volprezen worden, waaraan niets afdoet dat er aan weerskanten een element van eigenbelang schuilt. De Amerikanen zouden zeggen: „collaboration pays!” Zij doet dat inderdaad en bevestigt de juistheid van de opvatting van diegenen in de vorige eeuw, die de tegenstelling tussen werkgever en arbeider minder fundamenteel achtten dan de volgelingen van Marx meenden <sup>14</sup>). Inderdaad kan er een zeer goede samenwerking bestaan tussen vertegenwoordigers van uiteenlopende belangen. Door het onderhandelen leert men elkaars standpunten en mogelijkheden kennen en wordt een beleid mogelijk, dat beide partijen het best bereikbare biedt <sup>15</sup>).

3. De praktijk leert echter — dit is het derde uitgangspunt — dat de leden der vakverenigingen onvoldoende meedenken en meedoen, waardoor er op de duur een vacuüm ontstaat tussen leiding en leden. De „werkbare compromissen” worden dan stenen des aanstoots voor degenen, die zich bij een vakvereniging hadden aangesloten tot behartiging der specifieke eigen belangen.

Met dit probleem worstelen de organisaties zowel van werknemers als van werkgevers. De ontwikkeling der vakbeweging van strijdorganisatie tot samenwerkingsorganisatie (hoeveel strijd die samenwerking ook meebrengt) vermindert de aantrekkingskracht op de leden en degenen, die om een of andere reden nog niet lid hebben willen worden. De verkregen verbetering der materiële positie (zie het volgende punt) doet de werknemers onverschilliger staan tegenover verdere actie. Aan de andere kant — en dit is eigenlijk een triest zij het begrijpelijk feit — veroorzaakt genoemde ontwikkeling het ontstaan van categorale organisaties.

Hier komt bij dat de problemen ingewikkelder worden en minder zwart-wit liggen, waardoor enerzijds de leden het gevoel krijgen met hun gewone dagelijkse problemen en vragen niet meer bij de hun bekende mensen der vakbeweging terecht te kunnen en anderzijds de belangen-

behartiging om centralisering en aantrekking van wetenschappelijke krachten vraagt.

Dit punt vormt een der hoekstenen van mijn gedachten-gang. In mijn artikel van 24 oktober noemde ik reeds de resultaten van de sociologische onderzoekingen naar de betekenis, die de vakbeweging voor de leden heeft, en ik meen hier te kunnen volstaan met te verwijzen naar de conclusies van de heren Buiten c.s. en Drs. Van de Vall <sup>16</sup>). Wij weten trouwens meer: ook de resultaten van het havenonderzoek staan op het punt gepubliceerd te worden en zijn voor een deel reeds bekend, terwijl de eigen waarneming van degenen, die veel met werknemers te maken hebben toch ook wel mag meespreken.

Aan deze feiten mag men niet voorbijgaan bij de beoordeling van de rol, die de vakbeweging wil spelen bij de verdere verbetering van de sociale beleidsverhoudingen in de onderneming. Ik zou dus kunnen schrijven, dat ik mijns ondanks op de voor de leiders der vakbeweging teleurstellende ontwikkeling heb moeten wijzen. Zelf zijn zij ook allerminst blind voor het feit, dat het ledenverloop groot is en dat de ledenaanwas geen gelijke tred houdt met de groei der beroepsbevolking <sup>17</sup>).

De vakbonden doen alles eraan om de werknemers te doordringen van de onmisbaarheid der vakvereniging, maar de vraag mag (moet) dan toch opnieuw gesteld worden: voert hun actie niet tot propaganda en verwordt de propaganda soms niet tot een dergelijke eenzijdige voorstelling van zaken, dat beslist schade wordt gedaan aan het maatschappijbeeld, dat de werknemers bezig zijn zich te vormen?

4. Mijn vierde uitgangspunt is, dat voor de vakbeweging de oude en principale strijdobjecten zijn weggevallen. De heer Roemers vindt dit orakeltaal, die verduidelijking verdient. Het lijkt me niet moeilijk deze te geven. Of het nodig is betwijfel ik, daar het moeilijk te weerleggen valt, dat de werknemers ten onzent over het algemeen een redelijke sociale positie deelachtig zijn geworden. Dat we er nog niet zijn, constateer ik bij het vijfde punt, terwijl ik in het volgende artikel zal nagaan of de overblijvende taken specifieke vakbondstaken zijn. In antwoord op de vraag van Drs. Roemers verwijs ik vervolgens naar de in de tekst van mijn Eindhovense rede geciteerde uitspraak van de voorzitter van het C.N.V., dat de werknemers in Nederland door de vakbeweging uit het moeras omhooggehaald zijn en vaste grond onder de voeten hebben gekregen <sup>18</sup>).

In de derde plaats wijs ik op Bouman en Pen, die kortgeleden expliciet vaststelden: „Het blijkt, dat de welvaart op een zestal fronten is voortgeschreden; het reële inkomen is gestegen met een factor twee en een half; de inkomensverdeling is in die voege verbeterd, dat de x van Pareto is toegenomen van 1,5 tot 2, terwijl deze grootheid, rekening houdende met de belastingen, ruwweg op tenminste 2,5 kan worden gesteld; de sociale voorzieningen zijn veelszins uitgebreid en de werkloosheid is voor het ogenblik uitgebannen. De kwaliteit van vele beschikbare consumptiegoederen is veelszins verbeterd; in het bijzonder

<sup>16</sup>) J. H. Buiten, C. Poppe en H. Wallenburg: „Socialisme en Democratie”, januari en maart 1962.

M. v. d. Vall: „De vakbeweging in de welvaartsstaat gezien door haar leden” in „Sociologische Gids”, november en december 1962.

<sup>17</sup>) Zie „N. R. Crt.” van 22 februari 1963 met een verslag van de rede van Drs. D. Roemers tot de Bestuurdersbond Rotterdam van het N.V.V.

<sup>18</sup>) „De Gids”, 23 juni 1962.

<sup>13</sup>) P. J. Bouman en J. Pen: „Een eeuw van toenemende welvaart” in „Drift en Koers”, Assen 1962, blz. 104.

<sup>14</sup>) Zie o.m. M. W. F. Treub: „Het wijsgerig-economisch stelsel van Karl Marx, deel I”, Haarlem 1902, blz. 216, 217 en 220; „Vragen des tijds 1908, deel II”, blz. 188, 183, 193.

<sup>15</sup>) Vgl. J. Pen: „Harmonie en conflict”, Amsterdam 1962, blz. 229.

in cultureel opzicht is een opmerkelijke spreiding opgetreden en zijn nieuwe perspectieven geopend. De vrije tijd van de gemiddelde Nederlander is verruimd van luttele uren per week in 1860 tot, ruw genomen, éénderde deel van het etmaal in 1960. De omstandigheden waaronder in de bedrijven wordt gewerkt, zijn plezieriger geworden" <sup>19)</sup>.

Het lijkt mij moeilijk voor betwisting vatbaar, dat op dit punt de bereikte welvaart de taak van de vakbeweging in tweeërlei opzicht heeft uitgehold: haar ten deze bestaande doelstelling is bereikt, de verkregen welvaart maakt de arbeiders ongeïnteresseerder in het werk der vakbeweging. Van Maastricht zei daarom: „Nu kan de vakbeweging praten over hogere en belangrijker vraagstukken, nu gaat het om zaken als de rechtsvorm van de onderneming, winstverdeling, p.b.o. en bezitsvorming. Dat zijn geen op zich zelf staande dingen, maar samen met de loonpolitiek facetten van een geheel: de maatschappelijke structuur" <sup>20)</sup>.

5. Het is inderdaad zonneklaar, dat er nog veel te doen valt. Dat is punt 5. Wat gisteren nog redelijk was, is vandaag door de veranderde omstandigheden en mogelijkheden onvoldoende. Bovendien ligt er het probleem der laagst betaalden, is er de kwestie van de rechtvaardige inkomensverdeling in het algemeen en vraagt de organisatie van de arbeid in de ondernemingen alle aandacht.

Pen en Bouman rondten hun zoëven reeds genoemde beschouwingen af met te wijzen op wat verbetering vraagt: „De sociologische spanningen, die het gestegen welvaartspeil meebrengt en de kritiseerbare elementen in het moder-

ne verbruikspatroon vormen een voortdurende uitdaging aan het aanpassingsvermogen van de maatschappij. Een verbetering van de omstandigheden en de menselijke betrekkingen in de bedrijven is weliswaar begonnen, maar heeft zich nog lang niet ten volle ontplooid. Het zou geen moeite kosten, op al deze terreinen voorbeelden aan te wijzen van tekorten en misstanden, die de realisering van de welvaartsstaat hier en daar tot een aanfluiting schijnen te maken" <sup>21)</sup>.

Maar het vraagstuk der maatschappelijke structuur omvat m.i. meer. Ook de geestelijke volksgezondheid in de moderne welvaartsstaat vraagt aandacht, ja zelfs primaire aandacht, daar haar problematiek angstige afmetingen aanneemt en de andere vraagstukken sterk beïnvloedt. Twee andere fundamentele problemen, die een oplossing vergen, zijn die van de rechtvaardige inkomensverdeling en van de sociale verhoudingen in de ondernemingen.

De vraag is echter wie geroepen is tot het volbrengen dezer drie gigantische taken. De vakbeweging? Natuurlijk. De vakbeweging alleen? Natuurlijk niet. Zomin als de sociale vooruitgang alleen of voornamelijk aan de vakbeweging is te danken, zomin zullen de nog liggende en nieuwe problemen alleen of voornamelijk door haar kunnen worden opgelost.

In een volgend artikel zal ik de taak van de vakbeweging bij de aanpak der drie vitale problemen in beschouwing nemen.

Rotterdam.

N. E. H. VAN ESVELD.

<sup>19)</sup> T.a.p., blz. 103.

<sup>20)</sup> Zelfde vindplaats.

<sup>21)</sup> T.a.p., blz. 94 en 104.

## Structuur en dynamiek van de detailhandel

Vorig jaar verscheen de tweede druk van het boek van Dr. Pierre-Mathieu Snel: „Structuur en dynamiek van de detailhandel in de Verenigde Staten van Amerika". Dit boek is o.m. interessant, omdat dit het eerste en — voor zover mij bekend — het enige werk is in Nederland, dat de verschijnselen van zelfbedieningswinkels, supermarkts, shoppingcentra e.d. niet uitsluitend technisch beschrijft, doch deze vanuit het leerstuk van de externe organisatie benadert. Het betreft hier een stuk economische bewegingsleer, hetwelk — gezien de jongste ontwikkelingen in de detailhandel in Nederland — van bijzondere betekenis is.

Het is daarom jammer, dat de schrijver zich beperkt tot Amerika. Weliswaar is het hem hierdoor mogelijk een stukje „Amsterdamse Economie" (Limpergiaanse school) te situeren op Amerikaanse toestanden, doch het gevaar is hierdoor groot, dat men Amerikaanse structuren op Europa en in het bijzonder op Nederland gaat toepassen. Dit komt vooral in de vakpers van de detailhandel de laatste jaren nogal eens voor. Een aanvulling van het werk van Dr. Snel, waarbij zowel de verschillen als de overeenkomsten van de Amerikaanse en Europese economische samenleving op dit terrein worden geanalyseerd, tegen welke verschillen dan de door Dr. Snel beschreven „dynamische structuur" wordt geprojecteerd, komt mij bijzonder waardevol voor.

Immers, in Nederland is de detailhandel — in het bijzonder in de levensmiddelensector — sterk in beweging. Het betreffen hier niet meer alleen op zichzelf staande kleine middenstanders, doch geparalleliseerde en op diverse

wijze geïntegreerde bedrijven met vaak rechtstreekse verbindingsen naar de vermogensmarkt. In betrekkelijk korte tijd heeft zich deze structuur ontwikkeld. Er doen zich reeds symptomen voor van strijd, zowel van de nationale „giants" onderling als van deze met internationale concerns. Er is thans dan ook volop leven in de levensmiddelenbranche.

Het wordt voor onze samenleving langzamerhand van grote betekenis hierbij op de achtergrond de diverse economische leerstellingen te onderscheiden en met behulp hiervan tot een analyse te komen. Anderzijds moet het voor de wetenschappelijk werkzame econoom interessant zijn in deze dynamiek de theorie te testen aan de ontwikkelingen in de praktijk en deze theorie eventueel verder uit te bouwen. Hier ligt een bijzonder vruchtbaar gebied voor wisselwerking tussen theoretische en toegepaste economie.

Dit is mede van grote betekenis, omdat zowel de overheid als de „captains" uit deze sector van ons economisch leven juist tijdens een dergelijke structurele ontwikkeling voor belangrijke beslissingen staan. Vele economen zijn in deze sector praktisch werkzaam. Analyses en beschrijvingen hunnerzijds vanuit de praktijk, zowel als theoretische verdieping vanuit de wetenschappelijke sector, kunnen van bijzonder grote betekenis zijn. Dr. Tobi is in één van de vorige nummers van „E.-S.B." <sup>1)</sup> hierin reeds voorgaan door aansluiting te zoeken met de vooroorlogse situatie. Mijnerzijds hoop ik ook enige bijdragen hiertoe te

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B." van 19 september 1962.

leveren. Door een duidelijke beschrijving van de verschijnselen en een verdieping van het inzicht in de krachten, welk deze beïnvloeden, kan wellicht veel maatschappelijke pijn — in het bijzonder bij een eventuele neergaande conjunctuur — bij deze structurele operatie worden voorkomen.

#### Voor- en na-oorlogse ontwikkelingen in de detailhandel.

Hieronder wil ik trachten in het kort de ontwikkeling te schetsen, welke naar de huidige situatie heeft geleid en de achtergrond vormt voor de problematiek, welke thans is ontstaan. Men zou zich kunnen voorstellen, dat de detailhandel als onderste geleding in de bedrijfskolommen steeds in het middelpunt van de economische belangstelling zou hebben gestaan. Immers, is het hier, dat het hoger in de bedrijfskolommen werkende bedrijfsleven zijn aanrakingsvlak heeft met de uiteindelijke consumenten. Hier zal o.m. blijken of goed is gepland, of „in de goede richting” is geproduceerd. Hier liggen ook de fundamenten voor de opbouw van de nieuwe produktieplanningen. Tot nog toe heeft deze markt echter nog betrekkelijk weinig belangstelling ondervonden, behoudens van een aantal gespecialiseerde economen. Nog minder is dit het geval met de organisatie en techniek van de aanbieders op deze markt, t.w. de detaillisten.

Dit is wel enigermate te begrijpen; deze handel immers was — in het bijzonder in de vóóroorlogse tijd — vrijwel geheel in handen van de kleine zelfstandigen. In de leerboekjes van die tijd werd getrouwelijk als bijzonderheid vermeld, dat het warenhuis — waarvan er slechts enkele waren — eveneens tot de detailhandel diende te worden gerekend. Daarnaast werden de coöperatieve winkels weer in een ander hoofdstuk genoemd.

Het grote aantal zelfstandige kleine ondernemers vormde uiteraard wel een macro-economisch verschijnsel, doch men zag in de jaren dertig hun problemen meer in het sociale vlak. In analogie met de macro-economie zou men hier van macro-sociale verschijnselen kunnen spreken, waarvan de kwantiteit in die tijd zeer omvangrijk was. Hoe groter de kwantiteit, hoe meer de druk ontstaat deze problemen ten laste van de samenleving te brengen. Hiertegenover zal evenwel de samenleving trachten de groei van de kwantiteit in de eerste plaats zoveel mogelijk te beperken.

Als zodanig kan men het ontstaan van de vestigingswetgeving beschouwen. Deze diende als een remming op het groot aantal vestigingen in het algemeen, maar had tevens het effect, dat de bonafide ondernemers in een branche niet overspoeld werden door „would-be ondernemers”; men moest enige moeite doen om toegelaten te worden. Anderzijds ontstonden ook in het bedrijfsleven zelve verdedigingsorganismen, o.m. met het doel te komen tot een reglementering om elkaar het leven mogelijk te maken en de bonafide bedrijfsgenoten te beschermen.

In de hogere geledingen van de bedrijfskolommen spreekt men van kartels (volgens Liefmann „Kinder der Not”). In de detailhandel ontstonden zowel inkoopcombinaties van zelfstandige winkeliers, meestal plaatselijk georganiseerd, waarbij de nadruk op de gezamenlijke inkoop ligt, als ook de zgn. commerciële organisaties, voornamelijk in de vorm van vrijwillige filiaalbedrijven, organisaties van grossiers en winkeliers tezamen, meestal landelijk georganiseerd, waarbij de nadruk ligt op de verkoop. Daarnaast bleven uiteraard de coöperatieve winkelverenigingen bestaan, welke een nauwe band hadden met de arbeidersorganisaties.

Nauwelijks waren deze constructies tot enig leven gekomen of de tweede wereldoorlog begon, waardoor deze ontwikkeling uiteraard volkomen werd gestoord. Belangrijk was echter dat er in deze economische samenleving constructies waren gevormd, weliswaar nog maar in beperkte mate gebruikt, doch nog grotendeels aanwezig na de oorlog, zodat deze — weliswaar in een volkomen andere economische structuur — gebruikt konden worden. Er was een apparaat! De doelstelling, waarvoor deze apparatuur nu gebruikt kon worden, was echter een geheel andere dan voor de oorlog. Er was nu geen sprake meer van „Kinder der Not”. Vóór de tweede wereldoorlog: veel arbeidskrachten en weinig koopkrachtige vraag, er na: arbeidstekort en veel vraag. Vóór de oorlog waren deze organisaties, evenals de vestigingswetgeving, een defensief apparaat ter verdediging van bonafide deelnemers. Na de oorlog werd dit karakter meer offensief met meer nadruk op een min of meer geïntegreerde bedrijfsuitoefening; vooral werd het mogelijk tot gezamenlijke staffunctionarissen te komen. In het bijzonder in de levensmiddelenbranche is er thans vrijwel geen ongeorganiseerde zelfstandige ondernemer meer. Daarnaast kwamen de grootwinkelbedrijven tot sterke ontwikkeling.

Oorzaken van deze snelle ontwikkelingen zijn de technische ontwikkeling in de detailhandel enerzijds, alsmede het gewijzigde behoeftepatroon van de consumenten anderzijds, waartussen uiteraard een wisselwerking bestaat en waarbij de bouw van nieuwe wooncomplexen als katalysator functioneerde. Deze in feite buiten-economische data, nog versterkt door een gunstige conjunctuur, moesten naast de verandering van de techniek van de detailmarkt ook andere economische verhoudingen scheppen.

O.m. kwam dit naar voren in de overheidsmaatregelen. Uiteraard zal er meestal een time-lag bestaan tussen de ontwikkelingen in het bedrijfsleven en de wetgeving. Toen de overheid dokterde aan een nieuwe vestigingswetgeving was het bedrijfsleven zelve reeds verder. Belangrijke ontwikkelingen werden afgeremd door de oude wetgeving; er ontstond een markt van „mensen met diploma's”. Men kwam echter toch tot wijzigingen in deze wet, waardoor enige verruiming werd gebracht; het sterke gildeaccent verviel enigszins. Echter zijn nog een aantal onderdelen wel zeer precies geregeld.

Thans wordt wederom van verschillende zijden een beroep op de overheid gedaan, zowel ten aanzien van de organisatie van deze markt op zichzelf — belichaamd onder meer in de vestigingswetgeving —, als ten aanzien van de prijsstelling. In het bedrijfsleven hebben de verschillende vormen zich bijzonder sterk ontwikkeld. Bij de beoordeling hiervan dient men zich te realiseren, dat weliswaar een deel van de vooroorlogse organisatie-apparatuur is/wordt gebruikt, doch dat de functie hiervan aanzienlijk verschillend is. Als derde is hiernaast opgekomen die van de consumenten als pressure-group in eigen organisaties als de consumentenbond e.d.

#### Techniek en economie in de detailhandel.

Hieronder wil ik trachten een schets te geven van de wisselwerking, welke bestaat tussen de technische en economische ontwikkeling in de detailhandel, met de levensmiddelenbranche als typisch voorbeeld hiervan.

Deze ontwikkeling komt duidelijk naar voren indien men de vooroorlogse kruidenier vergelijkt met de huidige manager van een supermarkt. De vooroorlogse kruidenier was vóór alles vakman ten aanzien van de door hem ver-



handelde artikelen. Hij kende kwaliteiten, soorten, toepassingsmogelijkheden en de diverse voor- en nadelen. Een voorname functie was het voorlichten van zijn afnemers. De techniek heeft deze functie grotendeels doen verdwijnen. De ontwikkeling van de reclametechniek heeft vorengenoemde functie doen overnemen door de verschillende reclamemedia, welke de moderne huisvrouw in ruime mate voorlichten, veelal rechtstreeks van fabrikant aan consument.

Een tweede factor wordt door de produktietechniek gevormd. Vele artikelen zijn natuurprodukten van origine. De huidige techniek leidde tot een belangrijk verbeterde kwaliteitsbeheersing, hetgeen met de verdergaande automatisering de standaardisatie in de hand werkte.

De derde — en wellicht belangrijkste factor — wordt gevormd door de ontwikkeling van de verpakkingstechniek, in het bijzonder het afpassen en verpakken van constante eenheden, de mechanisatie hiervan en het aanpassen van de verpakking aan de aard van het artikel. De ontwikkeling van de druktechniek is hierbij een zeer belangrijke factor; hierdoor werd het artikel zelve meer verkoopbaar en duidelijk onderscheiden van andere gelijksoortige artikelen. Dit alles bevorderde de ontwikkeling van het „merk-artikel” met de gedachte van „standaardkwaliteit”, waarmee weer de „standaardprijs” verbonden werd. Al deze technische factoren veroorzaakten, dat een deel van de oorspronkelijke functie van de conventionele kruidenier verdween.

In de techniek van de detailhandel had het vorenstaande tot gevolg een volledig andere „opslag” van de voorraad. Voorheen lag hierbij de nadruk op de bewaarfunctie, zowel in het toen uitgebreide magazijn als in de winkel met als kenmerk veel onverpakte artikelen in bakken e.d. Bij de huidige verpakte artikelen verdringt de pousseerfunctie die van het uitsluitend bewaren. De verpakking vormt mede een deel van de verkoopstechniek; opslag geschiedt veel meer in de verkoopruimte, bij voorkeur op stellingen, gondola's e.d., onder direct bereik van het publiek. De „toonbank” komt te vervallen als uitstallingsruimte; men heeft slechts een kleine pakruimte nodig en een telkassa (checkout).

Dit betekende voor de kruidenier dat in plaats van de oorspronkelijke warenkennis veel meer van hem als ondernemer werd gevergd op het gebied van de winkelrichting, de technische apparatuur, het „brengen” van de artikelen, de reclametechniek. Termen als sales-promotion, display e.d. behoren tot het huidige dagelijkse vakjargon. Hierdoor werd echter ook een verdergaande functionele arbeidsverdeling mogelijk met arbeidskrachten op verschillend niveau. Het volledig alleen helpen van een klant zoals voorheen werd vervangen door het verdelen van de verschillende werkzaamheden, van het eenvoudig aanvulwerk van de stellingen tot het meer betrouwbare en accurate afrekenen aan de checkout. Dit vereiste van de ondernemer echter het „managen” van personeel.

Deze technische ontwikkeling leidde tot belangrijke economische gevolgen. De oorspronkelijke warenkennis als hoofdvereiste leidde tot de gilde-instelling, waarvan de oorspronkelijke vestigingwet was doortrokken en waarbij de branches tot een bepaald aantal „waren” waren beperkt. De huidige gestandaardiseerde verpakking gaat thans als kenmerk gelden, onafhankelijk tot welke branche het artikel behoort en doorkruist volledig het gilde-idee. Parallellisatie werd hierdoor mogelijk. Naast de soepen en dozen bloem ziet men de pakjes nylonkousen, zakjes

spijkers, netjes sinaasappelen en de cosmetische artikelen liggen.

Zowel de arbeidsverdeling als de gewijzigde technische apparatuur leidde tot de mogelijkheid van meer productie per mankracht of per m<sup>2</sup> verkoopruimte en derhalve tot de drang naar omzetvergroting, hetgeen weer bereikt werd door verdere parallellisatie. Bij de opzet van een zaak hield men hier al rekening mede, hetgeen vooral mogelijk was in de nieuwe wijken. Hierdoor ontstonden grotere en duurere verkooppunten, welke investeringen ook weer productief moesten worden en derhalve ook weer meer omzet vereisten.

De bouw van nieuwe woonwijken was hierbij van bijzondere betekenis. De beperktheid van de grond en de duurte van de bouw leidde tot hoogbouw, veelal slechts beschikbaar voor gezinnen met kinderen. Derhalve een sterke bevolkingsconcentratie op beperkte oppervlakte. Tevens kon reeds bij de bouw van winkels direct rekening worden gehouden met de vereisten voor de moderne winkelrichting en de grootte hiervan. In de bestaande wooncentra was dit uiteraard moeilijker. De benodigde investeringen, zowel in de inrichting als in de grotere voorraad, vergden financieringen, welke voor de conventionele kruidenier alléén veelal niet mogelijk waren.

De welvaart leidde tot een massificatie van de vraag naar artikelen, welke voorheen slechts in beperkte kring werden gebruikt, zoals zalm, ananas, fruitcocktail. Televisie, vrije zaterdag, auto- en scooterweekends en vakanties leidden eveneens tot verschuivingen in de vraag en wel in massale vorm. Tevens werd hierdoor de wens tot snel winkelen en het verlangen van de consument ook op andere plaatsen dezelfde artikelen tegen een zelfde prijs te kunnen kopen, bevorderd.

Uiteraard ging vorenstaande ontwikkeling de overheid niet ongemerkt voorbij. De vestigingwet werd enigszins soepeler, de vakbekwaamheidseisen werden meer omgebogen van vakkennis naar beheerkennis. Voor bouw en vestiging van winkels ontstond de C.O.M.<sup>2)</sup> ter advisering omtrent het aantal winkels en de branche-indeling hiervan. De kredietbehoefte trachtte men te ondervangen door rijksgaranties via waarborgfondsen.

De ontwikkeling ging echter sneller dan men verwachtte. De nieuwe vestigingwet bleef nog te veel het gildekarakter behouden, branches, hoewel vervaagder, werden nog steeds aangegeven. Zelfs werd dit nog aanzienlijk verfijnder aangegeven zodat een specialisatie op zichzelf vereist is om hierin de weg te kennen. De parallellisatie ging sneller dan de branche-onderscheiding van de C.O.M., terwijl de opkomst van grotere verkoopheenheden als superettes, supermarkets en shopping-centra haar planningen doorkruisten.

De financieringsmogelijkheden via de waarborgfondsen bleken veelal te beperkt, hoewel deze mogelijkheden enige keren verruimd werden. Daarnaast leidde deze door uitschakeling van de normale wijze van het aantrekken van gelden via hogere geleidingen in de bedrijfskolom tot het uitschakelen van een aantal van de normale contacten tussen deze geleidingen onderling, hetgeen eveneens nadelen met zich bracht.

De belangrijkste gevolgen had echter vorenbeschreven ontwikkeling op de organisatie van de detailhandel zelve, waarop ik in een volgend artikel hoop terug te komen.

<sup>1)</sup>s-Gravenhage.

J. Ch. G. BOS.

<sup>2)</sup> C.O.M. = Centraal Orgaan ter bevordering van de bouw van Middenstandsbedrijfspanden.

De wijze van bedrijfsuitoefening in detailhandel en ambacht loopt in sterke mate uiteen en vaak geheel andere invloeden drukken hierop hun stempel, maar toch is er in de toepassing van de Vestigingswet te dien aanzien geen wezenlijk onderscheid. Het is weliswaar mogelijk deze wet op beide sectoren toe te passen, maar dan zullen de te stellen toelatingseisen een verschillend karakter moeten hebben. Dit geldt met name voor de eis van vakbekwaamheid. In de detailhandel is deze eis door de technische ontwikkeling minder noodzakelijk geworden en van een verplicht stellen hiervan zou in de toekomst dan ook kunnen worden afgezien. In het ambacht wordt door de technische ontwikkeling het belang van de vakbekwaamheid echter juist benadrukt, waardoor het stellen van deze eis, gezien ook vanuit een andere doelstelling, noodzakelijk blijft. Ten aanzien van de gemengde bedrijven heeft dit consequenties waarin kan worden voorzien.

## Kunnen detailhandel en ambacht in één Vestigingswet ondergebracht blijven?

De Vestigingswet Bedrijven 1954 maakt het mogelijk door middel van vestigingsbesluiten de ondernemer in detailhandel en ambacht de verplichting op te leggen te voldoen aan toelatingseisen op het gebied van handelskennis, vakbekwaamheid en kredietwaardigheid. In tegenstelling tot bijv. West-Duitsland geldt in ons land één en dezelfde wet voor de detailhandel alsook voor het ambacht, zonder dat er sprake is van een verschil in doelstelling of toepassing van de wet in deze twee sectoren. Toch loopt de aard van de bedrijfsuitoefening in aanzienlijke mate uiteen en nu beide sectoren onderhevig zijn aan vaak verschillende invloeden kan men zich de vraag stellen in hoeverre deze uiteenlopende situatie afdoende in de vestigingswetgeving kan worden opgevangen en in hoeverre het onderbrengen van detailhandel en ambacht in één Vestigingswet gerechtvaardigd is.

### De situatie in de detailhandel.

In een andere publikatie heb ik de gelegenheid gehad uitvoerig in te gaan op de factoren die een aanpassing van het vestigingsbeleid noodzakelijk maken en op welke wijze deze aanpassing mogelijk zou zijn <sup>1)</sup>. Deze publikatie had uitsluitend betrekking op de situatie in de detailhandel. Geconcludeerd werd dat de Vestigingswet slechts dienstbaar mag worden gemaakt aan de mogelijkheid te voorkomen dat ondernemers zich zullen vestigen die, op grond van onvoldoende opleiding of kennis, niet in staat geacht kunnen worden met een redelijke kans op succes een bedrijf te voeren. De doelstelling van de Vestigingswet zou, wat de detailhandel betreft, dan ook beperkt moeten blijven tot het uitoefenen van een zekere pressie op de ondernemer in het kleinbedrijf die de noodzaak van een opleiding onderschat. Hierbij moet ervan worden uitgegaan, dat de verantwoordelijkheid voor het verwerven van de voor de bedrijfsvoering noodzakelijke kennis primair bij

de ondernemer zelf moet worden gelegd en dat de overheid door indirecte stimulerende maatregelen ernaar moet streven een dwingend overheidsingrijpen ten aanzien van de opleiding overbodig te maken. Gezien de vele veranderingen die zich in het distributie-apparaat hebben voltrokken sinds het ontstaan van de vestigingswetgeving in 1937 zijn, deze doelstelling inachtnemend, bepaalde wijzigingen betreffende de thans in de wet gestelde toelatingseisen voor de detailhandel noodzakelijk.

Allereerst de eis van vakbekwaamheid. Deze eis, die voornamelijk betrekking heeft op de warenkennis, maakt een juridische branche-afbakening bij de toepassing van de Vestigingswet noodzakelijk, ten gevolge waarvan de assortimentspolitiek van de ondernemer wordt beperkt. Er zijn echter vele factoren te noemen die het zich eigen maken van de warenkennis voor de detaillist minder noodzakelijk maken, zoals de toeneming van de verpakte en merkartikelen, de nauwere samenwerking tussen de detaillisten, grossiers en fabrikanten ten aanzien van de inkoop- en verkoopfunctie van de detaillist, en het feit dat een belangrijk deel van de voorlichtende taak op het gebied van de warenkennis is overgenomen door de fabrikanten (bijv. door aanduidingen op de verpakking), door de reclame en door de consumentenorganisaties. Dientengevolge is ook de consument in steeds mindere mate geïnteresseerd in voorlichting betreffende de warenkennis, al zal dit in de verschillende branches uiteenlopen. Ter wille van de noodzakelijke verruiming van de assortimentspolitiek van de ondernemer, vooral in deze tijd van toenemende parallelisatie, zal de overheid in de toekomst ervan moeten afzien deze kennis verplicht te stellen, waardoor de verstarrende branche-afbakening kan verdwijnen. De lijst van gemeenschappelijke waren en gemeenschappelijke gebruiksartikelen, die men periodiek in aantal zou kunnen vergroten en waarvan men de verkoop, zonder limitatieve beperkingen, aan alle ondernemers in de detailhandel zou kunnen toestaan, biedt een mogelijkheid tot een geleidelijke overgang naar deze situatie. De ondernemer, die dan niet meer wettelijk verplicht is zich de voor zijn bedrijfsvoering vooralsnog gewent te achten vakbekwaamheid te ver-

<sup>1)</sup> Zie: „Vestigingswet en dynamiek; beschouwingen omtrent het statische karakter van de vestigingswetgeving in verband met de dynamische ontwikkeling in de detailhandel”, Leiden 1962.

werven, zal zich deze kennis dan op basis van vrijwilligheid moeten eigen maken.

Het stellen van de eis van handelskennis betekent geen wezenlijke belemmering voor de bedrijfspolitiek van de ondernemer, daar voor het verplicht stellen hiervan een branche-afbakening niet noodzakelijk is. Wel is ten aanzien van deze eis een aanpassing gewenst in die zin dat de handelskennis meer moet worden aangepast aan de problemen die met de praktische bedrijfsvoering verband houden. Bij het continueren van deze aldus aangepaste eis zal men in de detailhandel moeten uitgaan van de hiervoor aangegeven doelstelling van de Vestigingswet. Hoewel in de praktijk de kennis van de bedrijfsvoering het minimumniveau van de kennis zoals deze volgens de Vestigingswet is vereist steeds meer overstijgt, is het, zowel gezien deze doelstelling van de wet, alsook gezien het feit dat de vrije toetreding tot de detailhandel niet onnodig mag worden belemmerd, ongewenst de op de praktijk gerichte eis van handelskennis op te voeren. Naast de verplicht te stellen elementaire kennis, van welke verplichting die ondernemers kunnen worden vrijgesteld die voortgezet schoolonderwijs hebben genoten of die over voldoende praktijkervaring beschikken, zal dan ook wat deze toelatingseis betreft de verdere kennis op basis van vrijwilligheid moeten worden verworven. Op deze wijze is een differentiatie in de toepassing van de wet voor groot-, midden- en kleinbedrijf in de detailhandel niet noodzakelijk.

- Tenslotte de eis van kredietwaardigheid. Deze eis heeft slechts geringe waarde, daar de toetsing aangaande de financiële positie van de ondernemer beperkt blijft tot de aanvangssituatie, die door velerlei manipulaties gunstiger kan worden voorgesteld dan deze in de werkelijkheid is. Meer dan vroeger het geval was, gaat nu echter een sterke preventieve invloed uit van de steeds stijgende investeringskosten. Bovendien zal ingeval de ondernemer gelden leent veelal toezicht op het financieel beheer aanwezig zijn, terwijl ingeval de ondernemer met eigen kapitaal werkt hem de vrijheid moet worden gegeven deze gelden naar eigen goeddunken te besteden. Op grond van deze overwegingen zou de eis van kredietwaardigheid dan ook kunnen vervallen.

De drie verplicht gestelde toelatingseisen zouden in de detailhandel derhalve tot één eis kunnen worden teruggebracht, nl. die van de praktische bedrijfsvoering geldend voor de gehele detailhandel. Het zich eigen maken van de vooralsnog gewenst te achten vakbekwaamheid en van de kennis van de bedrijfsvoering voor zover deze boven het minimumniveau ligt, zal op basis van vrijwilligheid moeten geschieden. Een en ander is zonder dat de Vestigingswet behoeft te worden gewijzigd ook mogelijk, daar volgens deze wet het stellen van toelatingseisen tot één eis beperkt kan blijven.

## De gevolgen van de uiteenlopende situatie in detailhandel en ambacht op de toelatingseisen.

De uiteenlopende wijze van bedrijfsuitoefening in de sectoren detailhandel en ambacht roept vooral wat betreft de eis van vakbekwaamheid een geheel verschillende problematiek op. Ten aanzien van de eis van kredietwaardigheid is er weinig verschil. Ook in het ambacht zou deze eis kunnen vervallen. Ten aanzien van de eis van handelskennis is er eveneens een zekere overeenkomst. De elementaire kennis op het gebied van bedrijfsbeheer, administratie en calculatie is ook voor de ondernemer in het ambacht van groot belang, temeer daar deze vaak van nature geneigd is zich tot zijn ambachtelijke werkzaamheden te beperken en zijn kennis buiten het ambachtelijke terrein te verwaarlozen, wat voor zijn bedrijfsvoering funeste gevolgen kan hebben. Wel zal, evenals in de detailhandel het geval is, deze eis meer op de praktijk moeten worden gericht. In dit verband moet echter beseft worden dat al naar gelang de ondernemer een bedrijf uitoefent in de sector detailhandel of in de sector ambacht andere aspecten van de ondernemersfunctie moeten worden benadrukt. Het kan dan ook aanbeveling verdienen bij de redactie van het basisbesluit waarin de op de praktijk gerichte eis van handelskennis wordt geregeld er rekening mee te houden, dat bij het stellen van deze eis het accent voor de detailhandel voornamelijk gelegd zal moeten worden op de verkoopfunctie en voor het ambacht op de technische en organisatorische functie.

Zoals gesteld manifesteren zich de gevolgen van de uiteenlopende wijze van bedrijfsuitoefening in detailhandel en ambacht echter voornamelijk wat betreft de eis van vakbekwaamheid. Dit houdt mede verband met het feit, dat de dynamische ontwikkeling die in deze sectoren de bedrijfsuitoefening beïnvloedt een andere oorzaak en daardoor ook een ander gevolg heeft. In de detailhandel wordt de dynamiek voornamelijk veroorzaakt door de steeds wisselende vormen en methoden van distributie; in het ambacht is de technische evolutie de bepalende factor. De detailhandel en het ambacht hebben gemeen dat door de dynamiek de branchegrenzen geenszins statisch zijn en dat zich in beide sectoren verschuivingen van de branchegrenzen voordoen, maar bij de detailhandel ligt daarbij de nadruk vooral op de parallelisatie, terwijl bij het ambacht de nadruk eerder ligt op de specialisatie.

Wat de parallelisatie betreft kan in de detailhandel — vooral in de levensmiddelensector — een sterke drang naar brancheverruiming worden opgemerkt, mede onder invloed van de tendenties tot massadistributie en de voorkeur van de consument voor „one-stop shopping”. De toenemende betekenis van het merkartikel en de hiermede samenhangende vereenvoudiging van de kennis op het gebied van de vakbekwaamheid maken het voor de detailist

**WALTHER**

snel en solide



**KOLLER & VAN OS**

Amsterdam - Rotterdam - 's-Gravenhage -  
Breda - Utrecht - Arnhem - Leeuwarden

mogelijk parallelisatie op ruime schaal toe te passen, voor zover althans de vestigingswetgeving hem hierin niet belemmert.

In het ambacht heeft de parallelisatie echter een ander karakter en is de drang om onder invloed van de dynamische ontwikkelingen tot parallelisatie over te gaan veel minder dwingend, wat tot gevolg heeft dat de wettelijke toelatingseisen die parallelisatie tegengaan veelal als minder belemmerend ervaren kunnen worden. Wanneer in het ambacht naast de ambachtelijke functie van de ondernemer de detailhandelsfunctie een belangrijke plaats inneemt is de invloed van de tendenties, die parallelisatie in de detailhandel bevorderen, ook hier merkbaar. Maar naarmate de ambachtelijke functie van steeds meer belang is, wordt ook het wezen van de parallelisatie ten dele anders. De ambachtelijke parallelisatie wordt niet zozeer beïnvloed door tijdsverschijnselen als de opkomst van nieuwe distributievormen en de verandering van consumptiegevoonten — waardoor vele parallelisatie bevorderende tendenties niet aanwezig zijn — maar meer door de technische mogelijkheden. In hoeverre men binnen één en dezelfde onderneming verschillende ambachtelijke functies en werkzaamheden zal combineren wordt immers voornamelijk bepaald door de technische factoren die deze combinatie mogelijk, gewenst of noodzakelijk maken. Aangezien hierbij vervolgens ook economische factoren een rol spelen — men zal zich moeten afvragen of een technisch mogelijke combinatie ook economisch verantwoord is — moet de ondernemer in het ambacht zich, evenals de ondernemer in de detailhandel, in economisch opzicht bekwaamen. Maar in tegenstelling tot de situatie in de detailhandel blijft het in het ambacht bovendien noodzakelijk dat de ondernemer ook in technisch opzicht bekwaam is.

Terwijl in de huidige tijd het ambacht een deel van zijn producerende functie aan de industrie heeft moeten prijsgeven, is de dienstverlenende en reparerende functie daarentegen meer op de voorgrond getreden. Deze wijziging heeft geenszins geleid tot een minder noodzakelijk worden van de vakbekwaamheid. Hier manifesteert zich ook het tegengestelde gevolg van de technische ontwikkeling voor de detailhandel en het ambacht. Door de technische ontwikkeling in het productieproces is de vakbekwaamheid in de detailhandelssector van minder belang geworden; in de ambachtelijke sector daarentegen worden door de technische vooruitgang juist zwaardere eisen aan de vakbekwaamheid van de ondernemer gesteld. Kennis van nieuwe productie- en reparatiemethoden, kennis omtrent de toepassing van nieuwe materialen en grondstoffen, begrip voor verfijning en verbetering van de apparatuur en inzicht in nieuwe arbeids- en werkmethoden zijn noodzakelijk. Wanneer het ambachtsbedrijven betreft die concurreren met de industrie ofwel als toeleveringsbedrijf voor de industrie optreden, zullen bij de bedrijfsuitoefening steeds meer industriële maatstaven moeten worden aangelegd. Maar ook in die ambachtsbranches die niet in een directe verhouding staan met de industrie is toepassing van de nieuwe industriële vindingen vereist. De zwaardere technische eisen die aan de ondernemer in het ambacht worden gesteld hebben tot gevolg dat het gecombineerd uitoefenen van verschillende ambachtelijke functies en werkzaamheden wordt bemoeilijkt en dat dientengevolge specialisatie in vele gevallen technisch en economisch gezien meer verantwoord is.

Beleg modern - beleg in

INTER  
UNIE

N.V. Internationale Beleggings Unie „Interunie”, Postbus 617, Den Haag

(I. M.)

De consequentie van deze ontwikkeling is, dat in het ambacht — in tegenstelling tot de detailhandel — het stellen van de eis van vakbekwaamheid niet alleen in alle opzichten gerechtvaardigd is, maar dat bovendien het stellen van deze eis moet geschieden vanuit een andere doelstelling van de Vestigingswet. In de detailhandel kan de overheid haar vestigingsbeleid beperken tot de oorspronkelijke doelstelling van de vestigingswetgeving, nl. het streven vestiging van onbekwame ondernemers in het kleinbedrijf te voorkomen. Wat betreft het opvoeren van de verdere bekwaamheid moet men ervan uitgaan dat de ondernemers in de detailhandel die over de minimaal vereiste kennis beschikken zich op eigen initiatief — al naar gelang hun theoretische of praktische capaciteiten en hun plaats in het distributie-apparaat — de voor de bedrijfsvoering gewenste kennis in de praktijk eigen moeten en kunnen maken. Voor het ambacht, waar een theoretisch technische scholing van essentieel belang is en het tekort aan technisch inzicht niet op enigerlei wijze kan worden gecompenseerd, is echter een meer positieve doelstelling gewenst. Hier moet het vestigingsbeleid erop zijn gericht verplicht te stellen dat de ondernemer, vooral in het kleinbedrijf, zich een redelijke theoretisch technische kennis eigen maakt, waardoor hij ook in staat is zich verder praktisch te bekwaamen. Voor zover de ondernemer zelf niet vakbekwaam is, wordt hij op deze wijze gedwongen gediplomeerd personeel in dienst te nemen. Aangezien een differentiatie tussen de ondernemers van grote bedrijven en die van kleine bedrijven praktisch gezien nagenoeg onmogelijk is, kan het verplicht stellen van de eis van vakbekwaamheid voor de gehele ambachtssector gemotiveerd worden op grond van het feit dat de eerstgenoemde categorie ondernemers van deze verplichting geen belemmering zullen ondervinden, daar zij toch reeds uit andere overwegingen zorg zullen dragen voor vakbekwaam personeel. De eis van vakbekwaamheid moet — volgens de bepalingen van de wet — weliswaar beperkt blijven tot een minimumeis, maar beseft dient te worden dat alleen dan in het ambacht sprake kan zijn van een „bevordering van de goede bedrijfsuitoefening” wanneer deze minimumeis op een juiste wijze wordt aangepast aan de steeds toenemende eisen die de praktijk stelt aan de ondernemer. Immers, een minimumeis is een relatief begrip en met het toenemen van de eisen van de praktijk moet dan ook het volgens de wet vereiste minimumniveau evenredig op peil worden gebracht. De zelfwerkzaamheid van de ondernemer is dan uiteindelijk ook hier weer bepalend in hoeverre deze zich in de praktijk boven dit minimumniveau weet te verheffen, wat noodzakelijk is daar de ondernemer, indien hij in gebreke blijft de eenmaal vergaarde kennis verder te ontwikkelen, steeds meer zal achterraken naarmate de techniek verder voortschrijdt. In dit opzicht heeft de overheid derhalve, evenals in de detailhandel het geval is, tevens een stimulerende taak. Zij zal het volgen van voortgezet onder-

wijs moeten aanmoedigen, bijv. door subsidiëring van het onderwijs of door — in navolging van het buitenland — het verlenen van een bepaalde titulatuur wanneer een hoog niveau van kennis en bekwaamheid wordt bereikt.

De juridische constructie van de vakbekwaamheidseisen in de vestigingsbesluiten voor het ambacht moet overigens op een zodanige wijze geschieden, dat deze eisen geen te grote belemmering vormen om tot parallelisatie over te gaan wanneer de ondernemer hiertoe in technisch en economisch opzicht in staat is. Gewenst is dan ook zoveel mogelijk verwante ambachtstakken in één Vestigingsbesluit onder te brengen en een gecombineerd uitoefenen hiervan mogelijk te maken, hetgeen ook door de overheid, bijv. in het Vestigingsbesluit bouwnijverheidsbedrijven 1958, is nagestreefd.

Het is mogelijk de gevolgen van de uiteenlopende ontwikkeling in ambacht en detailhandel in de Vestigingswet zodanig op te vangen, dat beide sectoren in deze wet kunnen blijven ondergebracht. Zoals reeds is betoogd maakt de Vestigingswet het mogelijk het stellen van eisen tot twee eisen en zelfs tot één te beperken, zodat wat betreft het ambacht de eisen van handelskennis en vakbekwaamheid verplicht gesteld kunnen worden, terwijl in de detailhandel in de nabije toekomst zal kunnen worden volstaan met het verplicht stellen van de eis van handelskennis. Deze laatstgenoemde eis, welke dus op de praktijk moet worden afgestemd, kan — evenals nu het geval is — in een basisbesluit worden geregeld, waarbij, zoals reeds is gesteld, in de redactie van dit besluit voor de detailhandel de kennis op het gebied van de verkoopfunctie kan worden benadrukt en voor het ambacht die van de technische en organisatorische functie. Wanneer de eis van vakbekwaamheid alleen voor het ambacht door middel van vestigingsbesluiten verplicht wordt gesteld, kan het verschil in doelstelling van de Vestigingswet in deze eis tot uitdrukking worden gebracht.

#### **Praktische consequenties voor de gemengde bedrijven.**

Huldigt men de opvatting dat de toepassing van de vestigingseisen voor detailhandel en ambacht verschillend dient te geschieden — in tegenstelling dus tot de situatie zoals die nu is — dan roept dit praktische consequenties op voor die groep van ondernemers bij wie de ambachtelijke en de detailhandelsfunctie zeer nauw samengaan.

In de *levensmiddelen*sector is door de overheid in het Vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven 1961 reeds een mogelijkheid geschapen de uitoefening van de ambachtelijke en de detailhandelsfunctie te onderscheiden. In dit besluit wordt onderscheiden de ambachtelijke functie wat betreft de bereiding van vlees (het slagersbedrijf) en de detailhandelsfunctie wat betreft de verkoop van vlees (de kleinhandel in vlees), welk onderscheid ook is toegepast ten aanzien van de bereiding en de verkoop van brood (resp. het broodbakkersbedrijf en het broodverkopersbedrijf). De verkoop van brood en vlees is op deze wijze mogelijk gemaakt zonder dat diploma's van vakbekwaamheid behoeven te worden behaald.

*Buiten de levensmiddelen*sector zou het onderscheid tussen het uitoefenen van de ambachtelijke functie — waarvoor dus de eisen van handelskennis en vakbekwaamheid zouden

kunnen blijven gelden — en de detailhandelsfunctie — waarvoor de eis van vakbekwaamheid zou kunnen worden afgeschaft — eveneens mogelijk zijn. Voor de gediplomeerde ondernemer in de gemengde bedrijven waar de *ambachtelijke* werkzaamheden overwegen is dit onderscheid niet bezwaarlijk, daar deze ondernemer in verband met de uitoefening van het ambacht reeds het diploma handelskennis bezit, waardoor hij tot het uitoefenen van de detailhandelsfunctie gerechtigd is. Voor de ondernemer in gemengde bedrijven waarin daarentegen de *detailhandelsfunctie* van overwegend belang is, zijn de bezwaren groter. Deze ondernemer kan wel artikelen (bijv. koelkasten) verkopen, maar niet de installatie- of reparatiewerkzaamheden verrichten, wanneer hij zelf niet in het bezit is van het diploma vakbekwaamheid dat voor deze ambachtelijke werkzaamheden is vereist en evenmin beschikt over gediplomeerd personeel. In dit geval zou deze ondernemer zich uitsluitend moeten beperken tot zijn detailhandelsfunctie en kan hij geen ambachtelijke service verlenen. Deze situatie is in feite alleen nadelig voor de ondernemer in het kleinbedrijf. Immers, nu deze ondernemer de voordelen van een dergelijke serviceverlening moet missen, wordt zijn concurrentiepositie aanmerkelijk verzwakt, niet alleen ten opzichte van de serviceverlenende bedrijven, maar vooral ook ten opzichte van de bedrijven die zich toelagen op de massadistributie. Het deelnemen aan de laatst genoemde distributievorm, waarbij vaak de prijs het voornaamste concurrentiemiddel is, ligt, vooral op grond van technische en financiële beperkingen, meestal buiten zijn bereik. Ook is het thans nog vrijwel niet mogelijk dat deze ondernemers de serviceverlening op grote schaal uitbesteden bij een door hen gezamenlijk in het leven te roepen service-organisatie door middel waarvan onder deskundige leiding en met vakbekwaam personeel reparatie- en andere werkzaamheden voor de aangesloten ondernemingen kunnen worden verricht. Zolang de ondernemers in deze categorie kleinbedrijf nog door velerlei beperkingen gebonden zijn en nog niet die graad van onderlinge samenwerking hebben bereikt die het mogelijk maakt op grote schaal aan de massadistributie deel te nemen of de serviceverlening te coördineren, zijn zij vooralsnog aangewezen op het benadrukken van de door hen zelf te verlenen ambachtelijke service. Een eventueel hogere verkoopprijs zal dan ook door een uitgebreide serviceverlening moeten worden gecompenseerd. De ondernemer, die niet over een vakdiploma beschikt en dientengevolge hiertoe niet in staat is, ziet zich dan van de belangrijkste concurrentiemogelijkheid uitgesloten. In de huidige situatie zal hij zich dan ook primair op grond van de praktische overwegingen genoodzaakt voelen te voldoen aan de eis van vakbekwaamheid. Dat hij hieraan ook op grond van wettelijke bepalingen moet voldoen kan vooralsnog geen wezenlijke belemmering voor zijn bedrijfsuitoefening betekenen. Immers, het zich eigen maken van de minimumkennis van vakbekwaamheid is voor deze categorie ondernemers een bestaansvoorwaarde, waarbij het al of niet bij wet hiertoe verplicht worden geen wezenlijk verschil uitmaakt.

Als slotconclusie mag ook worden gesteld, dat een op verschillende wijze toepassen van de Vestigingswet op de sectoren van detailhandel en ambacht vanuit een verschillende doelstelling wel bepaalde problemen met zich zal brengen, maar gezien de zo uiteenlopende situatie tussen deze sectoren alleszins gewenst en ook mogelijk is.

's-Gravenhage.

Dr. G. F. A. DE JONG.

**Blijf bij - lees E.-S.B.!**

# De tankvaart in 1962

Het afgelopen jaar heeft, zoals te verwachten was, gezien het verstoorde evenwicht tussen vraag en aanbod, nog geen duurzame verbetering van het vrachtenpeil gebracht. Weliswaar is de opgelegde tonnage verder teruggelopen, maar, begin januari 1963 waren blijkens door de Engelse Kamer voor de Scheepvaart verstrekte gegevens, nog 142 tankers metende 1.400.802 brt. in de verschillende landen opgelégd, terwijl ondanks het geringer aantal in 1962 geplaatste bouwopdrachten meer dan 12 mln. ton draagvermogen in bestelling was. Ofschoon in theorie de in 1964 gereed komende tonnage tot ca. 3,57 mln. ton draagvermogen zal dalen vergeleken met het tot voor kort geldende jaarlijks gemiddelde van ca. 5 mln. ton, is het zeer wel mogelijk dat de krachtens het huidige bouwprogramma in 1964 op te leveren tonnage door nieuwe bestellingen wederom zal stijgen. Dit behoort daarom allerminst tot de onmogelijkheden gezien het streven van de scheepsbouw, waarbij vooral de Japanse werven grote activiteit ontplooiën, om door lage prijzen en zeer gunstige betalingscondities de slinkende orderportefeuille aan te vullen.

Uit een vergelijking der door de London Tanker Brokers Panel verleden jaar vastgestelde vrachten blijkt dat deze iets hoger waren dan in 1961. Voor het vervoer van donkere olie van de Perzische Golf naar het Verenigd Koninkrijk/Continent en van de Caraïbische Zee naar dezelfde bestemmingen bedroegen de vrachten resp. iets beneden Intascale minus 49 pCt. en minus 52 pCt. vergeleken met resp. minus ongeveer 58 en 54 pCt. in 1961. De vracht voor schone olie op het transatlantisch traject onderging met ca. 33 pCt. beneden Intascale vrijwel geen verandering.

De zgn. Intascale — officiële naam: International Tanker Nominal Freight Scale — is op 15 mei 1962 in de plaats gekomen van schaal no. 3. De verschillen tussen beide zijn niet van ingrijpende aard. Schaal no. 3 gaf vrachten van een aantal havens in de Perzische Golf naar het Verenigd Koninkrijk/Continent, terwijl Intascale gebaseerd is op „port to port” vrachten met dien verstande dat deze in sterling resp. dollars worden genoteerd. Dit heeft het voordeel dat de nieuwe schaal zich ertoe leent de beide bestaande Amerikaanse schalen, t.w. de American Tanker Rate Scale (A.T.R.S.) en de United States Maritime Commission schaal (U.S.M.C.), te vervangen en derhalve internationaal te worden toegepast.

In afwijking van de gebruikelijke gang van zaken trokken de tankvrachten op reisbasis gedurende de zomermaanden enigszins aan. De verbetering was echter van korte duur. Vrij grote bedrijvigheid heerste het gehele afgelopen jaar in de timecharter sector. Vrijwel alle grote oliemaatschappijen maakten van de lage stand der vrachten gebruik om tonnage voor een reeks van jaren te bevrachten ten einde de schepen welke timecharters afliepen te vervangen. De omstandigheid, dat verschillende Noorse rederijen tankers in aanbouw resp. bestelling hadden waarvoor nog geen emplot was geregeld en welke financiering problemen schiepte, droeg bij tot de bereidheid met lage vrachten genoeg te nemen. Gewapend met een langdurig timecharter voor een der grote maatschappijen, kan de financiering van de bouwsom als regel zonder grote moeilijkheden worden geregeld. Kennelijk is ook het ver-

trouwen der betreffende rederijen in een eerlang te verwachten verbetering van het vrachtenpeil niet overmatig groot en nam men liever genoeg met het zekere voor het onzekere.

Het surplus aan tankers is, zoals uit een overzicht van de firma John I. Jacobs & Co. Ltd. te Londen blijkt, het grootst in de 15.000/20.000 ton klasse. Een aantal dezer tankers werd in de jaren 1956/57 voor vijf jaren op timecharter bevracht en kwam derhalve vrij. Voor zover de belangstelling der bevrachters naar tankers van deze grootte, de zgn. „general purpose”-tanker, uitging kon men dan ook te kust en te keur terecht. Moderne tankers, ingericht voor het stoken van zware olie, genoten duidelijk de voorkeur, hetgeen blijkt uit de voor deze categorie betaalde vracht van 17/- per ton draagvermogen per maand voor spoedig beschikbare schepen, vergeleken met 15/6 per ton voor motorschepen die op dieselolie zijn aangevoerd. Voor een driejarig charter bedroegen de vrachten slechts resp. ca. 15/3 en 13/-, terwijl reders voor 14/21 maanden timecharter met resp. 13/9 en 12/9 genoeg moesten nemen. In het voorjaar werden door Shell Tankers 26 „general purpose”-tankers bevracht, gevolgd door nog 9 schepen later in het jaar.

Aanvankelijk werden vooral moderne motortankers, ingericht voor het stoken van zware olie, voor een duur van vijf jaren, ingaand eind 1964 tegen vrachten variërend van 17/- tot 18/6 per ton draagvermogen per maand, bevracht. Later gaf men aan schepen met oplevering 1963 de voorkeur. Voor zes jaren timecharter werd een reductie van 6 d per ton voor de gehele periode bedongen, terwijl bevrachters het recht hebben zowel donkere als schone olie zonder vrachtoverhoging te vervoeren. Slechts de kosten verbonden aan het schoonmaken der tanks zijn voor rekening der bevrachters. Enkele jaren geleden bleef de periode gedurende welke schone olie vervoerd mocht worden als regel tot drie jaren beperkt. Voor turbine-tankers met een draagvermogen van 32.000/40.000 ton die vrij spoedig beschikbaar waren varieerden de vrachten van 10/6 tot 11/6 per ton draagvermogen per maand voor een duur van 12/24 maanden en ca. 13/6 voor perioden van vijf jaren. Voor een in aanbouw zijnd motorschip met een draagvermogen van ruim 40.000 ton werd 16/6 per ton voor vijf jaren ingaand voorjaar 1963 betaald, waartegenover staat een vracht van \$ 2,10 voor vijf jaren vanaf midden 1964 voor een nieuwe turbine-tanker van ongeveer dezelfde grootte, voorafgegaan door een tweejarig timecharter tegen 11/- per ton.

Een groot aantal tankers heeft zich uit de graanvaart teruggetrokken. In mei 1962 namen nog ca. 120 tankers met een draagvermogen van bijna 2,5 mln. ton aan de graanvaart deel. Midden november 1962 was het aantal tot ongeveer 30 met een draagvermogen van ca. 600.000 ton teruggelopen. De scherp gedaalde graanvrachten en de iets grotere vraag naar tonnage in de tankvaart droegen tot deze vermindering bij. Van de Perzische Golf naar het Verenigd Koninkrijk/Continent bedragen de tankvrachten thans Intascale plus 5 pCt. Voor Amerikaanse rekening werd van de Perzische Golf naar Japan Intascale plus 7½/10 pCt. betaald. De vracht voor het vervoer van schone olie van de Caraïbische Zee naar het Verenigd

Koninkrijk/Continent en Scandinavië is van Intascale minus 25 pCt. enige tijd geleden tot minus 10 pCt. gestegen, terwijl voor de optie Middellandse Zee Intascale minus 15 pCt. is betaald.

Het geven van een prognose omtrent het verdere verloop is een hachelijk ondernemen. Rekening moet worden gehouden met de nog opgelegde vloot van ruim 1,3 mln. brt. en met de in bestelling zijnde tonnage ter grootte van ruim 1,2 mln. ton draagvermogen. Anderzijds neemt het wereldverbruik van olie nog steeds toe en dit impliceert een stijging van het overzees vervoer. In 1961 bedroeg het

wereldolieverbruik blijkens gegevens verstrekt door het „Statistical Review of the Oil Industry” 488,5 mln. ton, hetgeen vergeleken met 1960 een stijging van 9,5 pCt. betekent. De toenemende Noordafrikaanse produktie — kortere aanvoer — en de voortdurende uitbreiding van het Europese buisleidingnet zijn factoren die het vervoerspatroon op den duur tewaard zullen beïnvloeden. Matiging bij het plaatsen van bouwopdrachten en sloop van alle niet langer economische tankers zullen het tijdstip waarop het evenwicht tussen vraag en aanbod zal zijn hersteld naderbij brengen.

Rotterdam.

C. VERMEY.

## Jaarbeurs en Nederlandse Industrie-Beurs

Gaarne maken wij gebruik van de ons door de redactie van „E.-S.B.” geboden gelegenheid enkele opmerkingen te maken bij het artikel van de heer Van Raalte over „De Nederlandse Industrie-Beurs”, gepubliceerd in het nummer van vorige week. In het kader van dit wederwoord moeten wij ons beperken tot enkele hoofdpunten.

Met de heer Van Raalte zijn wij het volledig eens, dat de Koninklijke Nederlandsche Jaarbeurs een Nederlands bastion moet zijn. Het belang van een dergelijk bastion zal groter worden naar mate de Europese Economische Gemeenschap haar voltooiing nadert; men moet in een grotere markt met meer concurrent opereren. Neemt men in dit kader aan beurzen in andere landen deel, dan loopt men een groot risico verloren te gaan tussen de veel omvangrijker deelneming uit het betreffende land op een beurs. In eigen land kan men verzekerd zijn van een betere plaats. Maar verder wil men uiteraard ook verzekerd zijn van een goed bezoek, uit eigen land, doch ook uit andere landen.

De heer Van Raalte wil dit nu bereiken door in feite elk jaar op één beurs — de voorjaarsbeurs — alle soorten technische goederen toe te laten. In wezen voert hij daarmee een pleidooi voor de algemene beurs die men vroeger kende en die een — meestal onvolledig — overzicht van vele groepen artikelen gaf. Wij zijn van mening dat dit beurstype verouderd is en dat de gespecialiseerde „volledige” manifestatie van bepaalde groepen artikelen als uitgangspunt aanvaard is. Dit wil niet zeggen, dat niet een aantal „verwante” groepen samen zou kunnen gaan in één samenhangende expositie. Dit ziet men juist zeer veel. Dergelijke manifestaties kunnen zelfs van grote omvang zijn, maar er worden steeds grenzen aan de soorten te exposeren artikelen gesteld. Niet alleen in ons land, maar overal elders zijn de gespecialiseerde beurzen opgekomen.

Waarom deze ontwikkeling? Wij noemen enkele factoren: wij leven in een tijd van specialisatie, ook in het economisch leven, in handel en industrie. Het beurswezen, daarmee nauw verweven, ontkomt niet aan deze ontwikkeling. Evenzeer zien wij een ontwikkeling, waarbij de groep in betekenis en invloed toeneemt. De organisaties die ook overal in het bedrijfsleven ontstaan, zullen eerder dan de vroegere individuele deelnemers aan een beurs, komen met wensen ten aanzien van aard, duur, frequentie enz. van beurzen waaraan zij willen deelnemen. De kostenfactor speelt een rol. Deelneming aan beurzen brengt voor

het bedrijfsleven hoge kosten met zich. De standhuren die aan de Jaarbeurs betaald moeten worden, vormen slechts een beperkt onderdeel van de totale kosten die exposerende bedrijven moeten maken, met name als het gaat om zwaar technisch materiaal. Invloeden van seizoenen, het niet elk jaar aanwezig zijn van nieuwe ontwikkelingen, zijn evenzeer overwegingen, die ertoe leiden dat men beperking en ordening van exposities wil. Het bedrijfsleven komt op deze en dergelijke gronden dan ook tot afspraken. Dit gebeurt nationaal, maar ook internationaal; welke laatste besluiten ook van bijzondere betekenis zijn voor het beurswezen in de afzonderlijke landen, zelfs als men daar nog niet tot dergelijke regelingen zou zijn gekomen.

De heer Van Raalte geeft er in zijn artikel blijk van te beseffen, dat verschillende groeperingen beperkingen van exposities willen en hij heeft daar blijkbaar begrip voor. Hij stelt echter voor dat dan in elk geval andere groepen — met name de Nederlandse industrie — wel aanwezig zijn. De ervaring heeft geleerd dat een dergelijke opzet teleurstellend is voor de bezoeker, die nu eenmaal binnen het raam van zijn belangstelling op een daarop afgestemde beurs een zo volledig mogelijk aanbod dan ook niet alleen bescherming van de bezoeker, maar in wezen — vooral op iets langere termijn — van de deelnemer en wel tegen de devaluatie van de beurs door wegblijven van de bezoekers. Dat overwegingen van mededinging ook een rol spelen is begrijpelijk en onzes inziens in zodanige omstandigheden van te willen komen tot een zekere ordening, aanvaardbaar. Het is dan ook begrijpelijk, dat de meerderheid van het georganiseerde deelnemend bedrijfsleven een regeling als voorgesteld door de heer Van Raalte niet wil. En dit zijn bepaald niet alleen de importeurs; ook fabrikantenorganisaties wensen dit.

De Jaarbeurs ziet zichzelf als dienstenverlenend instituut en wil uit dien hoofde ernstig rekening houden met de wensen van het bedrijfsleven, zoals deze zich in de verschillende branches manifesteren. Het is begrijpelijk dat de meningen en belangen uiteenlopen. In onderling overleg zal de voor alle betrokkenen meest gunstige regeling gevonden moeten worden. Daarbij zal mede richtsnoer moeten zijn, dat het een algemeen belang is — zeker voor de Nederlandse industrie — dat wij in Nederland komen tot een beurswezen dat in de komende Europese markt een rol van internationale betekenis gaat spelen. Dit vraagt



om toonaangevende beurzen, waar naast een zo volledig mogelijk Nederlands aanbod een representatief Europees aanbod aanwezig moet zijn. De medewerking van het Nederlandse georganiseerde bedrijfsleven kan daarbij niet worden gemist.

Utrecht.

J. H. D. VAN DER KWAST.

### NASCHRIFT

Met belangstelling namen wij kennis van de opmerkingen van de heer Van der Kwast over ons pleidooi voor de Nederlandse Industrie-Beurs. Zij bieden het aanknopingspunt om tot de kern van de zaak door te dringen.

De heer Van der Kwast wil „in Nederland komen tot een beurswezen dat in de komende Europese markt een rol van internationale betekenis gaat spelen”. Wat daaronder te verstaan? De pas gehouden R.A.I.-tentoonstelling van personenauto's bracht *internationaal* de fabrikanten ertoe hun produkten in Amsterdam te tonen. Het is een gespecialiseerde beurs, maar... werden er ook buitenlandse *afnemers* verwacht?

Wij zouden het probleem als volgt in beeld kunnen brengen:

VAKBEURS			
Buitenlandse producenten	Nederlandse producenten	Nederlandse afnemers	Buitenlandse afnemers
NEDERLANDSE INDUSTRIE-BEURS			

De in de eerste 3 vakken aangeduide groeperingen verwachten elkaar te vinden op de gespecialiseerde vakbeurs; de in de laatste 3 vakken bedoelde groeperingen treffen elkaar op de Nederlandse Industrie-Beurs. Het Nederlandse produkt is in het eerste geval alleen aanwezig voor zover het het desbetreffende vakgebied omvat; in het tweede geval zo volledig mogelijk.

De buitenlandse bezoeker past o.i. slecht op de Nederlandse vakbeurs. Laten wij een concreet voorbeeld nemen: is het voor de afnemer uit Genève interessant in Utrecht vergelijkbare produkten uit Amsterdam en Milaan naast elkaar te zien? Het is heel wat minder duur een Amsterdams produkt in Utrecht te brengen dan een Milanees. Voor Genève ligt de zaak echter precies andersom, zodat voor de man uit Genève de prijsverhoudingen op een beurs te Utrecht uitermate weinig zeggen! Het Amsterdamse produktieprogramma zal bovendien in Utrecht ongetwijfeld veel vollediger vertegenwoordigd (kunnen) zijn dan het Milanese.

Waarvoor komt onze Geneefse vriend dan naar Utrecht? Om, zoals de heer Van der Kwast het o.i. juist noemt, binnen het raam van zijn belangstelling een zo volledig mogelijk aanbod te zien. Echter, de buitenlandse bezoeker verstaat onder een „zo volledig mogelijk aanbod” in Nederland al datgene wat Nederland produceert; het volledige Italiaanse programma verwacht hij in Milaan enz.

Noch de geografische ligging, noch de betekenis van ons land binnen Europa, noch de voorgeschiedenis op beurzengebied geven grond aan de gedachte, dat Nederland op vakbeursengebied voor de buitenlandse bezoekers in een behoefte zal kunnen voorzien.

Laten we eens aan de K.L.M. denken. Deze Koninklijke Maatschappij had zich in de historie van het burgerluchtverkeer een plaats veroverd, die ver uitging boven hetgeen

van een landje als het onze normaal te verwachten was. En nu, in het na-oorlogse Europa, zien wij hoe onze grotere partners onze K.L.M. willen kortwieken, haar vlucht willen stuiten en tot welke financiële ellende het leidt, nu de — op historische gronden toch niet zo ongerechtvaardigde — verwachtingen van de K.L.M.-leiding ongewettigd blijken. Met deze ervaring in gedachten zullen wij ons wel driemaal mogen bedenken, vóór wij de ambitie pogen te verwezenlijken, jaarlijks vakbeurzen te brengen, die van internationale betekenis zouden moeten zijn.

Met de heer Van der Kwast zijn wij het eens, dat er een enorme groei te constateren is geweest op het gebied van specialisatie en vakbeurzen. Behalve de zeer gespecialiseerde apparatuur heeft echter veruit het grootste deel van de bedrijven ook een aanzienlijk kapitaal geïnvesteerd in algemeen gangbare bedrijfsuitrusting. Bij het vakbeurzenstelsel is een afnemer dan verplicht — om maar enigszins op de hoogte te blijven — een eindeloze reeks van vakbeurzen te bezoeken. Met op den duur alle nare gevolgen van dien. Uit dien hoofde is het duidelijk, dat de ontwikkeling in laatst bedoelde richting te ver is gegaan en dat er dus wel degelijk ruimte is voor een beursopzet als geschetst in ons artikel: „De Nederlandse Industrie-Beurs”.

Trouwens, in zijn opmerkingen maakt de heer Van der Kwast gewag van een aantal „verwante” groepen. Deze gedachte troffen wij ook aan op blz. 11 van het zeer belangwekkende jaarverslag 1961 van de Koninklijke Vereniging tot het houden van Jaarbeurzen in Nederland. De vraag is nu, in welke richting men de „verwantschap” moet zoeken, welke grenzen aan de soorten te exposeren artikelen moeten worden gesteld.

Onzes inziens zou het nuttig kunnen zijn eens te kijken naar de „waarde per eenheid”. Kapitaalgoederen of, anders gezegd, min of meer duurzame uitrustingsgoederen met een waarde van bijv. niet meer dan f. 25.000 (of deze grens nu bij f. 20.000 of bij f. 40.000 gelegd moet worden is meer van praktische dan van principiële betekenis) vindt men in ieder bedrijf. In zeker 80 pCt. van de bedrijven maken deze goederen minstens 80 pCt. van de waarde van de uitrusting uit. Uiteraard zijn er beneden zo'n grens ook zeer gespecialiseerde apparaten, maar veruit het grootste deel zal bestaan uit uitrustingsgoederen, die men in de meest uiteenlopende bedrijven kan aantreffen, dus goederen met een zeer hechte „verwantschap”. Met zo'n grens krijgt men dus een artikel-assortiment op de beurs, dat inderdaad in hoge mate op een en dezelfde klantenkring is afgestemd.

Het is bepaald niet onze bedoeling, dat ieder jaar al het zware (kostbare) technische materiaal, dat in Nederland vervaardigd wordt, geëxposeerd wordt, want dan zou men al heel gauw op zeer gespecialiseerd terrein komen en daarvoor kan men dan van jaar tot jaar een wisselend accent aan zulk een beurs geven (of dit nu in het verband van de jaarbeurs of van de Nederlandse Industrie-Beurs is laten wij buiten beschouwing). Voor de Nederlandse industrie is de mogelijkheid, jaarlijks binnen Nederland de normale, algemeen gebruikte, kapitaalgoederen te exposeren onmisbaar. Voor de Nederlandse afnemer kan de vakbeurs met het buitenlandse produkt naast het Nederlandse van belang zijn. Vandaar, dat bij de huidige richting van het jaarbeursbeleid naast de Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs de Nederlandse Industrie-Beurs o.i. noodzakelijk moet worden geacht.

Bilthoven.

Ir. H. J. VAN RAALTE.



R. Bultynck en W. van Merhaege: *Kenmerken en groeikansen van de Gentse economie*. Seminarie voor Toegepaste Economie bij de Rijksuniversiteit te Gent, Gent 1962, 309 blz.

Deze studie, die werd gemaakt in opdracht van de Minister van Economische Zaken, omvat een onderzoek naar de economische structuur en de groeimogelijkheden van de Gentse agglomeratie. Naar Prof. Vlerick, onder wiens leiding de studie tot stand kwam, in zijn „Ter inleiding” mededeelt, is er bij dit onderzoek naar gestreefd onderzoekstechnieken te hanteren, die voordien in België nog niet waren toegepast.

De studie bestaat uit de volgende vier delen:

- I. De economische structuur van het Gentse;
- II. Verkeerseconomische kenmerken van het Gentse;
- III. De determinanten van de arbeidsmarkt;
- IV. De ontwikkelingskansen van het Gentse.

### Ad I. De economische structuur van het Gentse.

In dit deel, dat vijf hoofdstukken bevat, worden achtereenvolgens de industrie, de dienstensector en de landbouw en de bloementeel van het studiegebied besproken. Dit studiegebied wordt gevormd door het administratief arrondissement Gent, hetwelk 82 gemeenten telt met, in 1960, een aantal inwoners van ca. 460.000.

Wat betreft de industriële ontwikkeling wordt in de studie geconcludeerd, dat de werkgelegenheid in de Gentse industrie na de tweede wereldoorlog stagneerde. Dit in tegenstelling tot de sterke industriële groei in andere arrondissementen, zoals Brussel, Antwerpen, Luik en Charleroi. In de Gentse agglomeratie trad zelfs een absolute daling van de werkgelegenheid op, terwijl de omliggende tot het arrondissement Gent behorende industriële kernen een toeneming van de werkgelegenheid te zien gaven.

Een belangrijke oorzaak van de stagnatie in eerstgenoemd gebied moet worden gezocht in de aard van de werkgelegenheid, nl. in de textielnijverheid. De uitstoting van arbeidskrachten uit deze bedrijfstak is gedeeltelijk opgevangen door andere expanderende industrieën, zoals de machinebouw en de chemische industrie, maar de groei in laatstgenoemde sectoren heeft niet geleid tot een in totaal toenemende industriële werkgelegenheid.

De samenstellers van de studie wijzen erop, dat Gent in onvoldoende mate profiteert van de vestiging van nieuwe bedrijven. Dit vindt vooral zijn oorzaak in het niet op tijd gereedkomen van infrastructuurwerken. Er wordt bovendien gewezen op het feit, dat de bestaande industrie geen gunstig klimaat biedt voor de vestiging van nieuwe bedrijven. Het in belangrijke mate aanwezig zijn van industrieën met een loonintensief karakter brengt de adspirant-ondernemer ertoe zich te wenden tot de gebieden met een relatief ruim arbeidsaanbod ten einde mogelijke loonsverhogingen tot op zekerè hoogte te beperken. Hoewel de schrijvers oog hebben voor dit vraagstuk, menen zij niettemin, en onzes inziens terecht, dat een economische politiek zich in de long run niet mag baseren op een door de ondernemer gewenst laag loonniveau, aangezien dit niet voldoende prikkelt tot opvoering van de produktiviteit. Daarenboven blijft de verruiming van de regionale koopkracht op te vatten als een noodzaak.

### Ad II. Verkeerseconomische kenmerken van het Gentse.

In dit onderdeel wordt de betekenis van de verschillende soorten vervoer geschetst bij de aanvoer der grondstoffen en de afzet der produkten. Een afzonderlijk hoofdstuk wordt gewijd aan de haven van Gent.

In vergelijking met de belangrijke Noord-Westeuropese havens speelt de haven van Gent een ondergeschikte rol. Zij is de enige haven, welke na de tweede wereldoorlog een daling van het goederenvervoer liet zien, waaruit blijkt, dat deze haven met ernstige moeilijkheden heeft te kampen. De haven van Gent heeft zowel een regionaal-industriële functie als een taak als doorvoerhaven. In haar eerste functie is zij van vitaal belang voor enkele takken van industrie binnen het arrondissement Gent.

In 1960 was ruim  $\frac{1}{3}$  van de totale hoeveelheid geloste goederen voor doorvoer bestemd. Ca. 50 pCt. van de totale hoeveelheid geloste goederen bestond uit ijzererts (ruim 1 mln. ton);  $\frac{2}{3}$  van deze hoeveelheid was bestemd voor het eigen land. De uitgevoerde goederen (ca. 855.000 ton in 1960) zijn hoofdzakelijk uit het eigen land afkomstig (ca. 80 pCt.). Meer dan 50 pCt. van de totale uitvoer bestaat uit ijzer- en staalprodukten, gevolgd door chemische produkten. De Gentse haven heeft een belangrijke functie als omslaghaven voor het Rijnverkeer. Schrijvers merken echter op, dat wanneer ooit een Schelde-Rijnverbinding wordt gecreëerd, Antwerpen als volwaardige Rijnhaven Gent vrijwel zal uitschakelen.

### Ad III. De determinanten van de arbeidsmarkt.

In dit deel wordt aandacht geschonken aan demografische, werkgelegenheids- en onderwijsvraagstukken. Het zou in het kader van deze bespreking te ver voeren op de hier behandelde problematiek nader in te gaan. Wij volstaan met op te merken, dat veel arbeid moet zijn verzet alvorens te komen tot het inzicht, dat de studie geeft. Wat betreft de conjunctuur- en seizoeninvloeden op de arbeidsmarkt noemen wij het onderzoek naar het verband tussen de werkloosheid per relevante bedrijfstak en de nationale produktie-index voor deze zelfde bedrijfstak.

### Ad IV. De ontwikkelingskansen van het Gentse.

De huidige problematiek van het arrondissement Gent wordt door de samenstellers als volgt omschreven (blz. 214):

„een grote en nog toenemende bevolking heeft, bij gebrek aan een voldoende uitbreiding der werkgelegenheid, tot een fundamenteel onevenwicht geleid op de arbeidsmarkt. Waar het arbeidsaanbod wegens de demografische aangroei steeds toeneemt, was de werkgelegenheid in de industrie stagnerend, terwijl ook de arbeidsbehoeften in de landbouw afnamen. Een dergelijke toestand is vaak het gevolg van een historische achterstand in het industrialisatieproces (de zgn. achtergebleven gebieden), in het Gentse daarentegen is hij het symptoom van een fundamentele structuurcrisis, kenschetsend voor vroeg geïndustrialiseerde gewesten. De gerichtheid naar traditionele nijverheidstakken, die uiteraard minder expansiemogelijkheden bieden en door scherpere concurrentie tot drastische rationalisatie gedwongen worden, veroorzaakt, zelfs bij normale groei der produktie, een regelmatige afvloeiing van arbeidskrachten, die niet volledig door de nieuwe activiteitstakken kunnen worden opgeslorpt. In deze zin gelijkt de problematiek van het Gentse meer op deze van de Borinage, dan op deze van de Westhoek”.

Hierna volgt een uiteenzetting omtrent de te volgen ontwikkelingslijnen, die in het algemeen neerkomen op concentratie en produktiviteitsverhoging in bestaande be-

drijven, vestiging van nieuwe industriële bedrijven, intensivering van het havenverkeer, ontwikkeling van het toerisme en reoriëntatie van de landbouw.

Vervolgens werd een aantal prognoses opgesteld, o.a. een van de werkgelegenheid. De prognoses van de werkgelegenheid zijn gegeven onder een tweetal hypothesen, t.w. een minimale en een maximale. De minimale hypothese is gebaseerd op de veronderstelling, dat de in het verleden geconstateerde groei per bedrijfstak zich in hetzelfde tempo zal voortzetten. Zij komt neer op een eenvoudige rechte lijnige extrapolatie van de in het verleden geconstateerde groeitendities. De maximale hypothese houdt rekening met de vestiging van een nieuwe basisnijverheid (staalbedrijf in Zelzate). Door de vestiging van een dergelijk bedrijf zal de industriële basis van het arrondissement worden verruimd.

Bij de beantwoording van de vraag in welke bedrijfstakken de hierdoor veroorzaakte supplementaire werkgelegenheid vooral tot uiting zal komen, wordt gesteld, dat de toeneming van de werkgelegenheid het grootst zal zijn in die branches in het gebied, die in vergelijking met geheel België weinig ontwikkeld zijn. De bedrijfstakken, die reeds een relatief hoge werkgelegenheid te zien geven, zullen geen toeneming van betekenis kennen. Overeenkomstig deze gedachtengang is in een bijlage de toeneming van de werkgelegenheid verdeeld over een 13-tal bedrijfstakken.

Bij de veronderstelling, dat de supplementaire werkgelegenheid zal ontstaan in die bedrijfstakken, welke ten opzichte van het Rijk een lagere werkgelegenheid kennen, zouden wij een vraagteken willen plaatsen. Wij vragen ons namelijk af op welke grond deze stelling is gebaseerd. Hier immers zijn meer gedetailleerde uiteenzettingen omtrent de economische relaties tussen een ijzer- en staalbedrijf en andere bedrijfstakken op hun plaats. Er is onzes inziens reden om te veronderstellen, dat de relatief belangrijke bedrijfstakken van de vestiging van de basisindustrie een extra stimulans zullen ontvangen. Het valt op, dat de bedrijfstakken, waarvan men in eerste aanleg zou verwachten, dat zij een directe invloed zullen ondervinden van de vestiging van een ijzer- en staalbedrijf, zoals de chemische nijverheid en de public utilities, in de maximum- en minimumprognose dezelfde werkgelegenheid bieden. De hier besproken problematiek vereist o.i. een diepgaander onderzoek dan in deze studie is gedaan.

In de bijlagen tenslotte is in een aantal tabellen een belangrijke hoeveelheid cijfermateriaal opgenomen, benevens een aantal uiteenzettingen omtrent enkele toegepaste statistische technieken (o.a. de economische diversificatie-index).

Het is bekend, dat de onderzoeker in België dikwijls te kampen heeft met een tekort aan cijfermateriaal, terwijl de wel beschikbare gegevens vaak jaren oud zijn. Ondanks deze handicap zijn de samenstellers van de onderhavige studie erin geslaagd een duidelijke beschrijving te geven van de huidige situatie en van de gewenste toekomstige ontwikkeling van de economische activiteiten en de daaraan verbonden facetten in het arrondissement Gent.

Amersfoort.

Drs. W. C. KROFT.



#### MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

De Kring van Amsterdamse Economen organiseert op 6 april 1963 in het Amsterdam Hilton Hotel te Amsterdam ter gelegenheid van haar dies natalis een bijeenkomst, welke gewijd zal zijn aan het onderwerp:

*„Recente ontwikkelingen in de detailhandel,*

*in het bijzonder met betrekking tot de levensmiddelen-distributie”.*

Als sprekers op deze bijeenkomst, welke om 14.00 uur aanvangt, zullen optreden:

*Dr. J. Bartels*, Lid Directie Nederland, Unilever N.V., Rotterdam.

*Drs. J. Bons Jr.*, Directeur-Generaal N.V. Magazijn „De Bijenkorf”, Amsterdam.

*A. Heijn*, President-Directeur Albert Heijn N.V., Zaandam.

*C. H. Wilms Floet*, Directeur Internationale Spar Centrale N.V., Amsterdam.

De discussie zal staan onder leiding van Prof. Dr. J. F. Haccou.

In verband met de huidige nationale samenwerking van economen in het kader van het Nederlands Instituut van Economen wil de Kring van Amsterdamse Economen ook N.I.V.E.C.-leden, die geen lid zijn van de Kring van Amsterdamse Economen, in de gelegenheid stellen deze bijeenkomst te bezoeken.

Een uiteraard beperkt aantal introductiekaarten is hiertoe beschikbaar; aanvragen dienen gericht te worden tot het Secretariaat van de Kring van Amsterdamse Economen, Comeniusstraat 549<sup>III</sup>, Amsterdam-W. III.

(I. M.)



**N.V. SLAVENBURG'S BANK**



## Van Benelux tot Gemeenschappelijke Markt

Onder auspiciën van de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg te Brussel, zal Zijne Excellentie Prof. M. Brasseur, Minister van Buitenlandse Handel en Technische Bijstand in België, een lezing houden over:

„Van Benelux tot Gemeenschappelijke Markt”.

Deze lezing zal plaatsvinden op donderdag 21 maart 1963 te 16 uur in het Kurhaus te Scheveningen. Zij zal in het Frans worden uitgesproken. Na de lezing zal aan de deelnemers een aperitief worden aangeboden.

Personen, die deze lezing wensen bij te wonen, kunnen zich wenden tot de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg te Brussel (Warandeborg 4), alsook tot het bijkantoor der Kamer, Nassauplein 24, 's-Gravenhage (telefoon 11 22 99).

### Economenconferentie

Het bestuur van de Tilburgse Economische Faculteitsvereniging deelt, in zijn kwaliteit van Presidium van de Raad van studieverenigingen aan Economische Faculteiten en Hogescholen, mede dat de jaarlijkse Economenconferentie zal worden gehouden op 27, 28 en 29 maart a.s. in het conferentieoord „De Rosep” te Oisterwijk (N.Br.). Het conferentie-onderwerp luidt:

„Concentratie”.

Dit thema zal door vier inleiders worden behandeld, t.w.:

*Dr. C. J. van der Weijden*; onderwerp: „Concentratie als fenomeen in de economische orde”;

*Mr. P. Verloren van Themaat*; onderwerp: „Mededinging, monopolies en kartels”;

*Drs. J. M. den Uyl*; onderwerp: „Concentratie en machtsvorming”;

*Prof. Dr. J. Wisselink*; onderwerp: „Bedrijfseconomische aspecten van de concentratie”.

Voor nadere inlichtingen, gelieve men zich te wenden tot het secretariaat van de Tilburgse Economische Faculteitsvereniging: Hogeschoollaan 225, Tilburg.

## GELD EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

Wanneer de Staat een obligatielening uitgeeft en geen bijzondere maatregelen treft t.a.v. de storting, ontvangt het Rijk het volle bedrag van de lening. Wanneer de Staat de mogelijkheid opent de storting door middel van inlevering van kortlopend schatkistpapier te effectueren, zal de Schatkist minder contanten ontvangen en in de toekomst minder voor de aflossing van het schatkistpapier behoeven uit te geven. Door deze verschuiving wordt de huidige geldmarktsituatie gemakkelijker. Vaak wordt in

de bovenstaande gevallen de afgifte van schatkistpapier over de toonbank gestaakt. Dit nu is bij de jongste emissie niet gebeurd, hetgeen een derde variant genoemd kan worden. Hierdoor zijn voor de markt commerciële mogelijkheden geopend. De inlevering van papier is sterk gestimuleerd, hetgeen mede in de hand is gewerkt door een aantrekkelijk disconto. Men schat het bedrag op ca. f. 200 mln. De banken zijn hierdoor over een belangrijk bedrag aan contanten blijven beschikken, dat zij hebben gebruikt om bij de Agent schatkistbiljetten te kopen. De Schatkist heeft hierdoor ongeveer hetzelfde bedrag in kas gekregen als het geval zou zijn geweest wanneer geen faciliteiten waren geboden. De Staat gaat echter nu bij wijze van spreken over de resterende looptijd van het in betaling gegeven papier een hogere rente betalen. De banken hebben dus een vorm van rente-arbitrage toegepast.

Na de storting op de Staatslening heeft de Agent de afgifte van 6-maandspromessen tegen  $1\frac{3}{4}$  pCt. disconto en van 18-maandsbiljetten à  $2\frac{1}{8}$  pCt. rente over de toonbank ter hand genomen. In beide gevallen is het papier dat vervalt wanneer in september a.s. en in september van het volgende jaar de belastingstroom begint. De afgifte van 3- en 5-jaarsbiljetten blijft tegen de oude condities gehandhaafd.

### Kapitaalmarkt.

In vorige kronieken is reeds gewezen op het voortduren van de spaarhousse bij spaarbanken. De cijfers van het C.B.S. voor de traditionele spaarbanken over januari bevestigen deze uitspraak. In deze maand heeft het spaarverschil f. 161 mln. bedragen, in de overeenkomstige maand een jaar eerder f. 142 mln. Dat onder deze omstandigheden obligatieleningen gemakkelijk door de markt worden opgenomen, zoals weer uit de resultaten van de lening Amsterdam blijkt, wekt geen verwondering.

Internationale samenwerking, in het bijzonder in Euro-marktverband, inzake beleggingen ontwikkelt zich steeds meer. In de afgelopen jaren hebben naast Europese beleggingsfondsen diverse instellingen voor effectenresearch het leven gezien, nl. Euro syndicaat, dat nauw verbonden is met het beleggingsfonds Eurunion en waar Pierson een rol in speelt, European Group for Financial Research, die Mees als Nederlandse medewerker heeft en de Groupeement d'Etude pour l'Analyse des Valeurs mobilières. Thans hebben de dagbladen de reeds vroeger opgerichte Eurofinance in hun kolommen vermeld. De Nederlandse partner is de Nederlandsche Handel-Maatschappij, terwijl ook Amerikaanse banken meedoen.

Een beoordeling van de financiële schuldpositie van de gemeenten alleen naar de stand en de ontwikkeling van vaste en vlottende schuld, geeft slechts ten dele een inzicht in deze materie. Twee belangrijke elementen moet men tevens in het oog houden, nl. de zgn. ongedekte pipeline, d.z. de projecten waarvoor verplichtingen zijn aanvaard, doch waarbij de financiering nog niet rond is en de contracteerde, nog niet opgenomen vaste leningen en woningwetvoorschotten. Hoe belangrijk deze factoren zijn wordt duidelijk wanneer men de cijfers per 1 oktober jl., medegedeeld in een nota n.a.v. de behandeling van het wetsontwerp kapitaaluitgaven publiekrechtelijke lichamen, bekijkt. Tegenover een netto vlottende schuld van f. 423 mln. stond een bedrag van f. 2.731 mln. in de pipeline en van f. 872 mln. nog op te nemen leningen.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	28 dec. 1962	H. & L. 1963	1 maart 1963	8 maart 1963
Algemeen .....	345	366 — 346	354	359
Intern. concerns .....	464	497 — 463	473	486
Industrie .....	319	342 — 321	333	332
Scheepvaart .....	134	153 — 135	153	151
Banken .....	257	261 — 238	240	238
Handel enz. ....	150	155 — 149	151	153

Bron: A.N.P.-C.B.S., Prijscourant.

#### Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum .....	f. 157	f. 164,—	f. 167,70
Philips G.B. ....	f. 139	f. 146,50	f. 151,80
Unilever .....	f. 138,40	f. 140,80	f. 144,50
A.K.U. ....	401½	428½	439½
Hoogovens, n.r.c. ....	558	515	525
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	723	750	736
Zwanenberg-Organon .....	909¾	831	835
Van Gelder Zn .....	244	259	263
Amsterdamsche Bank .....	390	360	360
Robeco .....	f. 208	f. 212	f. 215
<b>New York.</b>			
Dow Jones Industrials .....	652	660	672
<b>Rentestand.</b>			
Langl. staatsobl. a) .....	4,24	4,24	4,22
Aand.: internationales a) .....	3,20		3,15
lokales a) .....	3,86		3,83
Disconto driemaands schatkist- papier .....	2	1½/8	1½/8

a) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

## RECENTE PUBLIKATIES

*Inflation. Proceedings of a conference held by the „International Economic Association“.* Edited by D. C. Hague. MacMillan and Co. Ltd., London 1962, 510 blz., 60 sh.

In dit boek zijn de visies van vele prominente deskundigen bijeen gebracht. Uit de inhoud:

Deel I: „The General Setting” door E. James, G. Haberler, J. C. R. Dow, G. Ugo Papi, H. S. Ellis en J. Niehans.

Deel II: „Monetary Reforms” door E. Lindahl en G. Arvidsson.

Deel III: „Monetary and fiscal policies for Inflation” door J. S. Duesenberry, E. Lundberg, J. Rueff, F. Neumark en M. W. Holtrop.

Deel IV: „Inflation and The Trade Unions” door E. H. Chamberlin, J. Pedersen en B. Suviranta.

Deel V: „International Aspects of Inflation” door P. Baffi, W. R. Gardner, H. Möller en R. Triffin.

Deel VI: „Inflation in Under-Developed and Socialist Countries” door A. W. Marget, B. Oyrzanowski en E. Gudin.

Deel VII: „Report of the Proceedings” door D. C. Hague.

N. Welter: *Wachstumsprobleme der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Die Bedeutung des Beitritts und der Assozierung weiterer europäischer Länder zur E. W. G.* Europa Union Verlag, Düsseldorf 1962, 48 blz.

Een overzicht van de verhoudingen tussen enerzijds de E.E.G. en anderzijds Groot-Brittannië, de neutrale staten (Zwitserland, Oostenrijk, Zweden, Ierland, Finland) en de randstaten (Griekenland, Turkije, Ierland, IJsland, Spanje en Portugal).

R. Escarpit: *Das Buch und der Leser. Entwurf einer Literatursoziologie.* Westdeutscher Verlag, Köln und Opladen 1961, 132 blz., D.M. 15,50.

De auteur, van Franse nationaliteit en hoogleraar aan de Universiteit te Bordeaux, wordt gerekend tot een voor- aanstaand deskundige op het gebied van de literatuursociologie. Uit de inhoud: Principiën und Methode - Die Produktion (Schriftsteller in der Zeit und in der Gesellschaft) - Die Verbreitung - Die Konsumption (o.a. Das Werk und das Publikum).

B. A. Corry: *Money, saving and investment in English economics 1800-1850.* MacMillan and Co. Ltd., London 1962, 188 blz., 30 sh.

De auteur streeft ernaar de ontwikkeling van de klassieke theorie van „money, saving and investment” van Hume tot John Stuart Mill, weer te geven. Hierbij wijst hij op betrokken subtiliteiten en verfijningen, die dikwijls afwijken van de gebruikelijke interpretaties. Corry wil dan ook aantonen dat de klassieke theorie meer „sophisticated” is dan gewoonlijk wordt verondersteld. Tevens worden auteurs behandeld, die gewoonlijk als „vroeg Keynesianen” worden aangeduid. Dit predicaat acht de auteur evenwel voor auteurs als Malthus en Lauderdale onjuist.

De Raad van Beheer van DE FINANCIËLE KOERIER, Weekblad van Beurs, Financiën en Economie, zoekt - mede in verband met opvolging - een

## DIRECTEUR - HOOFDREDACTEUR

Deze functionaris zal worden belast met de algemene leiding van dit weekblad. De nadruk zal hierbij komen te liggen op de redactionele leiding (bepalen van de inhoud van het blad, afstemming daarvan op de lezerskring, inspireren van red. medewerkers, etc.).

Hoewel de activiteiten in het vlak van de exploitatie en administratie door zelfstandige medewerkers worden verricht, zal hij ten aanzien van hen coördinerend moeten optreden om daarmee een eenheid van beleid te waarborgen.

Voor deze interessante leidinggevende positie wordt gedacht aan iemand, die met journalistiek vertrouwd is, maar die daarnaast ook over vaktechnische kennis op financieel-economisch terrein beschikt.

De honorering van deze functie is in overeenstemming met de belangrijkheid daarvan.

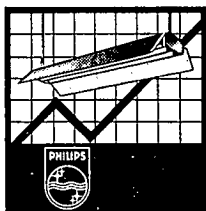
Leeftijd: 35 à 40 jaar.

Gegadigden worden uitgenodigd zich in eerste instantie te richten tot het LABORATORIUM VOOR TOEGEPASTE PSYCHOLOGIE, Vossiusstraat 54-55, Amsterdam-Z., t.a.v. Drs. J. J. F. van den Bergh.



## Hoger lichtrendement - betere prestaties

Deze tijd vraagt efficiënte werkmethoden. In elk bedrijfsonderdeel worden daarom van tijd tot tijd nauwlettend de mogelijkheden bestudeerd om te komen tot betere prestaties. "Het klimaat" - de omstandigheden, waaronder gewerkt wordt, speelt daarbij een grote rol. Goede verlichting levert hier een belangrijke bijdrage, omdat men veiliger en sneller en daardoor prettiger en gemakkelijker werkt, wat betere resultaten tot gevolg heeft. Een lichttechnisch en economisch verantwoorde installatie is beslist noodzakelijk. Dit betekent optimale lichtopbrengst en grote bedrijfszekerheid tegen minimale stroomkosten. Voor een verantwoorde installatie verschaft de lichttechnische afdeling van Philips Nederland n.v. u gaarne vrijblijvend alle gewenste inlichtingen en adviezen.



# PHILIPS voor licht

GLOEILAMPEN · „TL” FLUORESCENTIELAMPEN · ARMATUREN · NEON

23042

Voor een drukkerij in het Zuiden des lands zoeken wij een

# DIRECTEUR

In deze drukkerij, die zich zowel op de vervaardiging van handelsdrukwerk (w.o. formulieren) als boeken toelegt en daarbij van verschillende grafische technieken gebruik maakt, werken ca. 100 personeelsleden.

De taak van de Directeur omvat — naast het voeren van het algemeen beleid — speciaal de behartiging van de commerciële belangen van de onderneming.

Het is daarom noodzakelijk, dat gegadigden over een gedegen leidinggevende ervaring beschikken. Evenzeer zullen zij zich in de praktijk reeds een goed zakenman moeten hebben getoond.

(Uiteraard geldt het als een extra aanbeveling wanneer men op ervaring in het grafisch bedrijf kan bogen.)

Leeftijd: niet ouder dan 45 jaar.

Brieven te richten aan het **LABORATORIUM VOOR TOEGEPASTE PSYCHOLOGIE**, Vossiusstraat 54-55. Amsterdam-Z., t.a.v. Drs. J. J. F. van den Bergh.

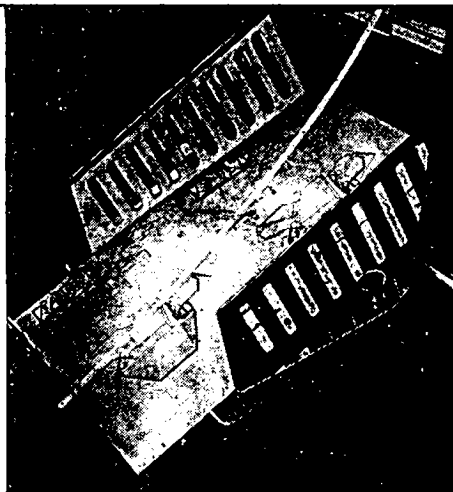
***Maak gebruik van  
de rubriek***

## VACATURES

voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevredigend; begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!

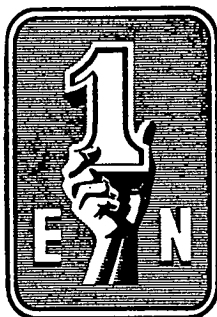
**een offsetkantoordrukmachine  
is uw  
volgende stap naar efficiency!**

Hoe maakt U ze nu? Uw formulieren, Uw mededelingen, Uw interne rapporten, Uw verkoopbrieven..... per stencil-machine? Dan is Uw volgende stap naar efficiëncy de A·B·DICK \* offsetkantoordrukmachine, waarmee U in eigen bedrijf kunt vervaardigen: Uw verkoopbrief, Uw meerkleurenfolder, Uw formulieren, Uw bestekken, enz.



**A·B·DICK** HOLLAND N.V.

OUDENOORD 111/117 · UTRECHT TEL. 030-22441, POSTBUS 184



**EERSTE NEDERLANDSCHE**

**PENSIOENREGELINGEN**

**RISICO-HERVERZEKERING  
VAN PENSIOENFONDSEN**

BUREAU VOOR COLLECTIEVE CONTRACTEN  
JOHAN DE WITTLAAN 50 'S-GRAVENHAGE  
POSTADRES: POSTBUS 5 TEL. (070) 514351

Telkens en telkens blijkt ons weer,  
hoezeer de nog steeds snel groeiende  
lezerskring van onze uitgave



deze gewijzer, speciaal voor de parti-  
culiere belegger, wat inhoud, actualiteit  
en objectiviteit betreft waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat  
wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die  
steeds actuele onderwerpen des-  
kundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna  
dynamisch geschreven boursver-  
zicht, de stemming goed weer-  
gevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fonds-  
analyses, volgens een eigen prak-  
tisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en  
onderhoudend geschreven en uiter-  
aard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek; ad-  
vieszen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen  
(ook van incurante) telkens  
wanneer hieromtrent iets te mel-  
den valt.

Wij zenden u op uw verzoek gaarne  
gratis een 2-tal proefnummers ter  
kennismaking.

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.

## PROVINCIE GRONINGEN

GEDEPUTEERDE STATEN VAN GRONINGEN  
roepen sollicitanten op voor de vervulling van de functie van

### Economisch Directeur

van het Provinciaal Elektriciteitsbedrijf te Groningen.

De functionaris vormt tezamen met de hoofddirecteur  
en de technisch directeur de directie van het bedrijf.

Vereist zijn een voltooide (bedrijfs-)economische oplei-  
ding aan een universiteit of hogeschool of een daarmee  
vergelijkbare opleiding, commerciële ervaring en stilis-  
tische vaardigheid. Kennis van elektriciteitsstarieven en  
energieleveringsvoorwaarden strekt tot aanbeveling.

Sollicitanten moeten bereid zijn zich aan een psycho-  
technisch onderzoek te onderwerpen. Leeftijd bij voor-  
keur niet boven omstreeks 45 jaar.

Salarisschaal f 1976,— tot f 2352,— per maand, exclu-  
sief A.O.W.- en huurcompensatie. Aanstelling boven de  
minimumwedde is mogelijk. Verplaatsingskosten- en  
ziektelkostenregeling zijn van toepassing. Een aantrekke-  
lijke woning is beschikbaar.

Geschreven sollicitaties (niet met kogelpen) kunnen vóór  
1 april a.s. worden ingezonden aan Gedeputeerde Staten  
van Groningen, Martinikerkhof 12 te Groningen.

HET KANTOOR VAN

## JONKERS & DE JONG

[ACCOUNTANTS

is VERPLAATST naar

### Heemraadssingel 319

ROTTERDAM-6

Nieuw telefoonnummer (010) 3 52 51

## Voor reclame

kan men te veel  
en ook  
te weinig uitgeven.

De meeste mislukkingen zijn vaak het gevolg  
van het laatste

Sluit uw verzekering bij de



**Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij**

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING EN LIJFRENTES  
„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

**Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.**



PLEEUWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGELO - HAARLEM

**Veel zakenreizen in eigen land?**

**NS INTRODUCEERT**



**2 NIEUWE ABONNEMENTEN**

**Praktisch en economisch voor U en Uw bedrijf!**

Kortgeleden voerde NS 2 nieuwe abonnementen in, die onbeperkte reismogelijkheden bieden door het hele land voor *méer* personen. Zij zijn van groot praktisch en economisch nut voor diegenen die voor hun bedrijf reizen - of laten reizen. U kunt kiezen uit:



1. Algemeen abonnement voor afwisselend gebruik door twee personen (dus niet samen reizen). Geldig voor het gehele net.

Prijs	3 maanden	6 maanden	12 maanden
1e klas	500.-	960.-	1800.-
2e klas	350.-	670.-	1250.-

2. Onpersoonlijk - niet op naam gesteld - algemeen abonnement. Geldig op het gehele net. Prijs voor een jaar: 1e klasse f2600.-; 2e klas f1800.-. Inlichtingen bij de stations en de erkende reisbureaus.