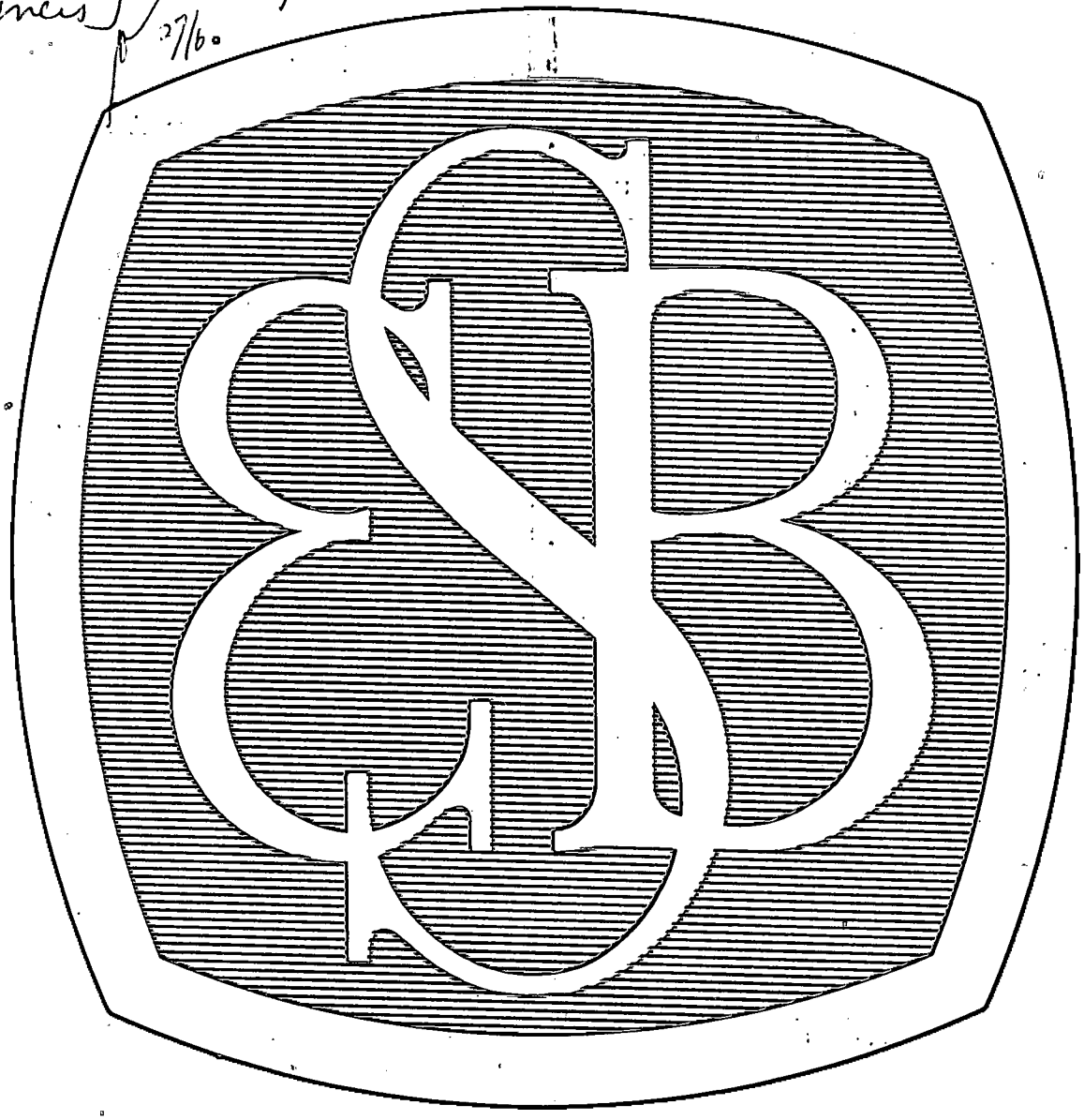


Van

R.R. = pag 586

v. E. Keen v. 1559  
Timmerman 27/6.



# Economisch - Statistische Berichten

48e JAARGANG - 12 JUNI 1963 - No. 2392

# BAKSTEEN *Juwelier*

HORLOGES

SIERADEN

TAFELZILVER

*Sinds 1837 in het hart van Rotterdam*

WESTEWAGENSTRAAT 70 — TELEFOON 11 05 83

## Behoeft Uw staf uitbreiding?

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen. E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Advertentie-afd. — Postbus 42 — Schiedam

*M.A.B. n.v.*  
K. C. SLIJK

Schiedamsevest 44 d - Rotterdam-1  
Tel. 010 - 11 91 11 (2 lijnen)

*M*akelaars in onroerende goederen.  
Vertrouwensopdrachten.

*A*dministraties voor Verenigingen  
van Eigenaren (Appartementenwet)

*B*emiddeling bij aan- en verkoop  
van appartementen (horizontale  
verkoop). Specialisten sedert 1951.

★ TAXATIES bij aan- en verkoop,  
voor successieaangiften, enz.

★ HYPOTHEKEN

GRATIS op aanvraag beschikbaar:  
"M.A.B. n.v.-Nieuws" - ons maandblad, waarin  
regelmatig aantrekkelijke aanbiedingen volledig  
omschreven worden opgenomen.

Reisdeviezen  
Bagage-  
en  
ongevallenverzekeringen



## R. MEES & ZONEN

BANKIERS EN ASSURANTIEMAKELAARS  
ROTTERDAM

AMSTERDAM / 'S-GRAVENHAGE / DELFT  
SCHIEDAM / VLAARDINGEN / ALBLASSERDAM



### 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 Zoonen, 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.

# Televisiebezitters in Nederland

„TV (...) is wel in staat, individu en samenleving grondig te veranderen. „Zij is een van de belangrijke factoren in het proces, waarin homo sapiens als het bij uitstek kunstmatige zoogdier zich een mate van kunstmatigheid verwerft die de knapsten en de besten griezelig vinden”. Deze opmerkingen in Sierksma's lezenswaardige bundeling van essays over mens en televisie <sup>1)</sup> wettigen wellicht de vraag hoeveel en welke inwoners van het land, mede bekend door zijn stamboekvee, door t.v.-bezit experimenteren met het post-Darwiniaanse evolutieproces.

De C.B.S.-cijfers <sup>2)</sup> wijzen op een snelle expansie van het aantal t.v.-bezitters <sup>3)</sup>. Een enquête, gehouden in november 1962, resulteerde in een percentage van 47 van alle Nederlanders van 12 jaar en ouder. In 1960 beliep dit nog een getal van 29. Ook deze groei ging gepaard met een zekere mate van nivellering. Bij vier van de onderscheiden sociale milieugroepen lag het bezitterspercentage nabij het cijfer 50. De groep landarbeiders en boeren liep echter met een getal van 33 pCt. uit de pas.

Wijst dit op een „cultural lag”? De agrariërs verkeerden evenwel, weliswaar nog met een zekere afstand, in het gezelschap van hen die ten minste middelbaar onderwijs genoten. Bij deze groep bleek namelijk het bezitspercentage duidelijk lager dan bij degenen, die ander onderwijs hadden ontvangen. Aan „intellectuele” en andere bezitslozen wijdt Sierksma in zijn voorwoord o.m. de volgende woorden: „(...) schreef ik dit boek in de hoop, dat anderen, die provinciaal en/of snobistisch aan het nieuwe communicatie middel voorbijgaan, zich ervoor zullen interesseren (...).

<sup>1)</sup> Fokke Sierksma: „Testbeeld. Essays over mens en televisie”, blz. 17 en 18. Uitg. G. A. van Oorschot. Amsterdam 1963, 266 blz., f. 9,50.

<sup>2)</sup> „Televisie en radio, herfst 1962, enige voorlopige uitkomsten”, 12 blz., f. 1,35. Uitg. W. de Haan N.V., Zeist 1962. (Zie ook „Radio in Nederland” in „E.-S.B.” van 22 mei jl.).

<sup>3)</sup> TV-bezitter is degene, die thuis kan kijken naar een t.v.-toestel.

In bepaalde kringen wordt nog steeds een domme struisvogelpolitiek bedreven (...). Ik durf dit schrijven, omdat ik zelf tot die kringen heb behoord. „Men hoort soms de vrees uitspreken, dat Nederland achterop zal raken, bijv. op verschillende terreinen van wetenschap. Met betrekking tot de televisie is dat reeds het geval. Terwijl buiten de grenzen vele intellectuelen zich er intensief mee bezig houden, maken in dit land te weinigen zich er gedachten over”.

Ondanks de cabaretgrapjes over „t.v. kijken bij de werkster” bleef de groep met inkomens van minder dan f. 3.000 per jaar nog aanmerkelijk beneden het landelijk gemiddelde. T.o.v. 1960 vond echter ook hier meer dan een verdubbeling plaats. Overigens constateert het C.B.S. nog steeds de stimulans van een hoog inkomen voor t.v.-bezit. De curve knikte evenwel bij de inkomens van f. 7.000 - f. 12.000, de sfeer van de midden-groepen. Voor het vaststellen

van de oorzaken hiervan (bijv. financiële middelen, gezinsamenstelling) acht het C.B.S. nadere analyse nodig.

Bij de kerkgenootschappen beoefenden de gereformeerden een zekere ascese. Van hen bezat een vierde het onderwerpelijke medium; bij de rooms-katholieken was dit 50 pCt. Het meest verbreid was het t.v.-bezit onder hen, die niet tot een kerkgenootschap behoorden, nl. bij 56 pCt. Binnen de kerkgenootschappen werd een analoog verschijnsel geregistreerd: 53 pCt. bij de onkerksen tegenover 41 pCt. bij de kerksen. (Hierbij werden evenwel diegenen als onkerks beschouwd, die in de twee weken voorafgaande aan de ondervraging niet naar de kerk waren geweest). In de verschillende woonmilieus concentreerden de t.v.-bezitters zich in de grote en middelgrote steden (resp. met 57 en 55 pCt.). De bewoners van het agrarisch platteland waren met 33 pCt. hekkesluiters.

Aspecten van het gebruik van t.v. (programmamekuzé en waardering e.d.) worden in een volgend artikel behandeld.

M. H.

	1962	1960		1962	1960
Totaal .....	47	29	onderw. niveau b):		
w.o. per			g.l.o.	48	27
			l.n.o.	47	32
			u.l.o.	48	33
sociaal milieu:			v.h. m.o. en w.o.	42	26
landarb., boeren .....	33	15	kerkgenootsch.:		
arbeiders .....	49	30	rooms-kath.	50	32
risicodr. middenst. ....	51	31	Ned.-hervormd	44	28
loontr. middenst. ....	49	31	gereformeerd	26	11
leidinggevend en .....			geen kerken.	56	34
welgestelden .....	54	40	woonmilieu:		
inkomensgroep a):			grote steden	57	40
tot f. 3.000 .....	36	15	kleine steden	43	32
f. 3.000 — > f. 5.000 ..	43	.	agr. plattel.	33	19 c)
f. 5.000 — > f. 7.000 ..	50	.			
f. 7.000 — > f. 12.000 ..	47	.			
f. 12.000 en meer .....	56	.			

a) In 1960: f. 3.000 — > f. 6.000: 30 pCt.; f. 6.000 — > f. 10.000: 35 pCt.; f. 10.000 of meer: 41 pCt. b) Niet-schoulooggaanden. c) Incl. niet-agrarisch platteland, doch excl. plattelandstadsjes.

## INHOUD

Blz.		Blz.	
Televisiebezitters in Nederland.....	555	Bedrijfseconomische notities:	
Leasing, door Dr. F. W. C. Blom.....	556	Winstverdeling en rendabiliteit, door Drs. W.	
Nederland, Afrikaanse samenwerking en associatie		't Hart .....	564
met de E.E.G. (I), door Jhr. Drs. G. van Benthem		Ingezonden stuk:	
van den Bergh.....	559	Kinderbijslag en Columbus, door H. E. Bam-	
Het rapport van de C.N.V.-commissie over de		berg met een naschrift van Dr. W. Drees Jr... ..	566
structuur en de rechtsvorm van de moderne		Mededelingen voor economen.....	566
onderneming, door Drs. F. W. A. Habermann..	561	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman..	566
Een bouwbeleid, door Ir. J. Ph. L. Petri, b.i.....	563		

# Leasing

De financiële taal bevat van ouds internationale standaardtermen voor tal van begrippen, die eerst in een bepaald land vaste vorm kregen en daarna door andere landen werden overgenomen. Zo is die financiële taal het laatste decennium verrijkt met de Anglo-Amerikaanse term „leasing”. Zelfs onze Oosterburen, die een sterke neiging hebben kunstwoorden te maken om een vreemd begrip in hun eigen taal uit te drukken, hebben die term overgenomen en spreken van „Deutsche Leasing G.m.b.H.” en van „saleleaseback”.

Taalkundig betekent leasing niet anders dan (ver)huren of (ver)pachten, maar financieel heeft de term een specifieke inhoud gekregen. De verhuur van produktiemiddelen aan bedrijven wordt leasing genoemd. Die verkrijgen dan voordelen van het gebruik van duurzame produktiemiddelen, zonder dat zij daarin vermogen behoeven te steken. Leasing is een kapitaalverstrekking in natura.

Er zijn diverse hoofdtypen van leasing.

## Operational leasing van gespecialiseerde machines.

Operational leasing ligt dicht bij wat men traditioneel onder gewone verhuur verstaat. Het verhuurcontract wordt gesloten voor een korte minimumtermijn, bijv. voor 12 maanden, en loopt dan voor onbepaalde tijd door, terwijl beide partijen het contract op een korte termijn, bijv. met 3 maanden, kunnen opzeggen. Verhuurder zorgt voor eigen rekening voor assurantie en onderhoud van zijn bezit.

Operational leasing heeft zich vooral zeer sterk ontwikkeld voor sterk gespecialiseerde apparatuur. Zonder twijfel het grootste voorbeeld is de bedrijfsmachineverhuur van de I.B.M. Haar huurders zijn in het algemeen vrij het huurcontract op korte termijn op te zeggen. De voornaamste redenen waarom zij dat zouden doen zijn: (a) de behoefte van de huurder aan het gebruik van het betrokken apparaat is afgelopen, of (b) de huurder wil een intussen uitgekomen nog moderner apparaat in gebruik nemen en het reeds bij hem in gebruik zijnde apparaat wegens ingetreden veroudering buiten bedrijf stellen. Juist bij zulke apparatuur bestaat er voor elke individuele gebruiker een grote kans dat de omstandigheden a of b zich reeds betrekkelijk snel na de ingebruikneming zullen voordoen. Daarom zijn potentiële gebruikers van zulke apparatuur huiverig die te kopen.

In het I.B.M.-geval is de verhuurder bereid die risico's te dragen. Voor haar zijn die risico's trouwens geringer dan die voor de individuele eigenaar-gebruiker zouden zijn. Als de huurder een apparaat terugstuurt, weet de I.B.M. wellicht nog wel een tweedehands huurder te vinden. En overigens kan zij in vele gevallen een terugontvangen apparaat nog moderniseren door het te verbouwen tot een nieuwer type.

In dezelfde geest komt operational leasing de laatste tijd meer voor bij zeer gespecialiseerde machinerie met grote verouderingskansen. Bowling lanes vormen een voorbeeld op grote schaal, maar er zijn ook allerlei kleinere voorbeelden bij zeer gespecialiseerde en soms geautomatiseerde machines voor metaalbewerking, verpakking, foto-reproductie enz.

Voor de huurder liggen de voordelen dan in (1) een verzekering tegen verouderingskansen, en (2) het verkrijgen van het gebruik van een produktiemiddel zonder ver-

mogensinvestering. Daar de verhuurder het verouderingsrisico en de financieringslasten moet dragen, calculeert hij die natuurlijk in de door hem verlangde huur in.

Voor deze categorie operational leasing gaat het initiatief uit van de *fabrikanten* op grond van een veelheid van marketing-overwegingen. Uitgangspunt is daarbij, dat zij met *hoge* ontwikkelingskosten een gespecialiseerde apparatuur hebben ontwikkeld, die vermoedelijk na vrij korte tijd weer verouderd zal zijn. Hun winst moet komen uit de verkoop van een maximaal grote serie voordat het ontwerp rijp voor het museum is. De marginale potentiële afnemers hebben een kopersweerstand wegens het verouderingsrisico. Dat zou de fabrikant desnoods nog kunnen ondervangen door het geven van een terugkoop- of inruilgarantie. Diezelfde of andere marginale potentiële afnemers hebben ook een kopersweerstand uit hoofde van vermogensgebrek. Dat zou de fabrikant desnoods kunnen ondervangen door 100 pCt. financiering aan te bieden. Tenslotte zullen de gebruikers nog prijs stellen op door de fabrikant gegarandeerd en verzorgd deskundig onderhoud. Daarvoor kan de fabrikant een servicecontract aanbieden. Met verhuur biedt hij dit alles in één pakket aan.

## Operational leasing van auto's.

Zeer sterk in opkomst is de operational leasing van auto's, vooral op vlootcontracten. Er bestaat een grote variatie in contracten. Een van de meest voorkomende vormen is een wederzijds op vrij korte termijn opzegbaar contract, waarbij de verhuurder auto's verschaft tegen een vaste prijs per maand plus een bedrag per gereden kilometer, en o.m. ook voor onderhoud en benzine zorgt.

De economie van dit verhuurbedrijf berust vooral op de uiterst scherpe auto-exploitatie door beroepsauto-exploitanten, die in het groot inkopen, deskundig en economisch onderhouden en scherp letten op de vaststelling van het optimale inruilmoment. Daardoor kunnen zij een fractie zuiniger werken dan de meeste ondernemingen met een autopark in eigen beheer. De minimum-vlootomvang voor een verhuurbedrijf, dat voldoende besparingen kan bereiken, wordt in de Verenigde Staten op 500 auto's geschat. Er zijn daar verhuurbedrijven met een vloot van 60.000 personenauto's, vrachtauto's en autobussen.

Bovendien financieren deze verhuurondernemingen hun vloot tamelijk goedkoop met veel opgenomen leningen. Daardoor zijn zij in staat huurtarieven aan te bieden, die niet ongunstig afsteken tegenover de totale kosten van eigen beheer van auto's door de gebruikende onderneming, als die de ware kosten van vermogensbeslag meerekent. Heeft een autogebruikend bedrijf een grote kapitaalbehoefte voor andere investeringen, dan kan het voor die onderneming voordelig zijn het autopark te verkopen en terug te huren, en het vrijgekomen vermogen voor rendabeler investeringen te gebruiken. Het is dus gewoon een kwestie van scherpe calculatie en investeringsselectie of het voor een bepaalde onderneming onder bepaalde omstandigheden voordeliger is auto's te huren of in eigendom te hebben.

Zulke autocontracten zijn meestal formeel wederzijds op vrij korte termijn opzegbaar, maar daarbij is de bedoeling natuurlijk dat geen van beiden een onredelijk gebruik van dit opzeggingsrecht zou maken.

### Finance leasing.

In tegenstelling met het voorgaande is finance leasing een figuur, die sterk afwijkt van traditionele verhuur. Dit is ten eerste een *lange termijnverhuurcontract*, waarbij de huurder zich in totaal verbindt tot het betalen van een huursom die meer bedraagt dan de aanschaffingsprijs van het object. Bovendien is meestal ook gebruikelijk dat de huurder dan voor zijn kosten namens de verhuurder voor voldoende onderhoud zorgt.

Machines, waaronder ook gespecialiseerde vrachtauto's, worden meestal verhuurd op contracten met een looptijd van 3 à 8 jaar. De in totaal verschuldigde huur beloopt dan omstreeks 115 - 130 pCt. van de aanschaffingsprijs, plus kosten van assurantie en met het onderhoud voor rekening van de huurder. Voor vliegtuigen gelden contracten van omstreeks 4 à 6 jaar, voor schepen van omstreeks 12 à 15 jaar, voor onroerende goederen van omstreeks 15 à 30 jaar. Over langere perioden is de in totaal verschuldigde huur natuurlijk hoger.

Op zichzelf is de contractuur voor de verhuurder nog niet voldoende lonend, om daarvoor vermogen in de transactie te riskeren. Hij hoopt echter dat hij uit het object na afloop van de contractperiode nog een restwaarde zal verkrijgen. In vele gevallen zijn de objecten sterk gespecialiseerde investeringen, en vermoedelijk zal de huurder de meest in aanmerking komende partij zijn om het object na afloop van de overeengekomen vaste contracttermijn nog te blijven gebruiken.

Bij finance leases komt meestal een optie voor de huurder voor, om na afloop van de oorspronkelijke contracttermijn de huur voort te zetten tegen een verlaagde huur, of om dan het object te kopen tegen bijv. de helft van de oorspronkelijke aanschaffingsprijs. Huurders stellen prijs op zulke opties. Verhuurders stellen er echter ook prijs op zulke opties te verstrekken, want dan krijgt de huurder er belang bij het object na afloop van de contractperiode in gebruik te houden, en dus wordt de kans verminderd dat de huurder na afloop van de oorspronkelijke contracttermijn het object naar de verhuurder terugzendt. De kans dat de verhuurder in dat laatste geval nog een bevredigende tweedehands-huurder of -koper kan vinden, is niet zo groot wanneer het om gespecialiseerde apparatuur gaat.

Finance lease is een figuur, die eigenlijk halverwege tussen traditionele verhuur en huurkoop in ligt. Bij leasing wordt 100 pCt. financiering verschaft en komt de restwaarde aan de verhuurder toe. Bij huurkoopfinanciering wordt meestal niet meer dan ca. 80 pCt. financiering verschaft en is de eventuele restwaarde voor de gebruiker. Voor zover het leasingcontract voor de verhuurder voordeliger is dan een verkoop op termijnbetaling voor hem zou zijn, zal hij bereid zijn of met wat lagere tarieven genoegen te nemen of wat toeschietelijker zijn voor leasing bij transacties waarvoor hij niet bereid zou zijn tot huurverkoop.

Dat bij finance leasing het onderhoud meestal door de huurder voor diens rekening naar genoegen van de verhuurder moet worden verzorgd, is verreweg de meest praktische oplossing. De huurder kan het meestal goedkoper doen dan de verhuurder, te meer waar preventief onderhoud, toezicht op het verantwoorde gebruik van het object enz. een belangrijke invloed hebben op de hoogte van de onderhoudskosten.

Voor machines heeft finance lease zich vooral ontwikkeld voor *hooggespecialiseerde* apparatuur, waarvoor nauwelijks op een tweedehands markt valt te rekenen. Men denke bijv.

aan op bestelling vervaardigde machines, elektronische apparatuur, automatische machines, gespecialiseerde machines voor bouwnijverheid, grafische industrie, fotoreproductie, regelapparatuur enz. Dat is dus een ander terrein dan dat van de traditionele huurkoopfinanciering, die zich in principe toelegt op financiering van enigszins courante objecten met een verkoopwaarde, als de huurkoper in gebreke mocht blijven.

Finance lease is niet goedkoop. Voor ondernemingen met een sterke vermogensbehoefte kan het leasen goedkoper zijn, dan wanneer zij voor de aankoop van hetzelfde object vermogen aan andere rendabele investeringsmogelijkheden zouden moeten onttrekken of tegen betrekkelijk zware financieringslasten nieuw aandelenkapitaal zouden moeten aantrekken. Het meeste gebruik van finance lease wordt gemaakt door ondernemingen, die een sterke groeiperiode doormaken en dus gedurende die tijd vermogensschaarste ondervinden.

Finance lease geeft de huurder een kleine bescherming tegen het verouderingsrisico. Indien het object tijdens de contractuur sterk veroudert, zal de huurder toch in elk geval de contractuur moeten voldoen, maar die is aan de bescheiden kant. Als de bruikbaarheidsduur van het object later mocht meevallen, dan zal hij de huur verlenen en dus aan de verhuurder blijven doorbetalen, maar dan is de huurder nog niet slecht af.

Omdat de huurder zich steeds vast verbindt tot betaling van een bedrag dat in wezen gelijk is aan de aanschaffingsprijs plus een matig rente-element, kan de verhuurder zich bij banken een goedkope herfinanciering verschaffen; tegen verpanding van het verhuurcontract enz.

De leasing voor machines is in de Verenigde Staten vooral na 1952 behoorlijk opgekomen, tegen 1960 ook in Engeland, in 1962 in de meeste Westeuropese landen en onlangs ook in Nederland. Het is een vrij scherp bedrijf dat op grote omzet en een bescheiden marge moet werken met vermijding van risico's door scherpe kredietbeoordeling. Hiervoor bestaan speciale leasingcompanies in de genoemde landen en ook ten onzent zijn zij in opkomst. Om enige indruk te krijgen van het potentiële zakenvolumen voor finance leasing kan men het beste zien naar de omvang van de huurkooptransacties in produktiemiddelen; finance leasing zal qua omvang aanmerkelijk geringer blijven.

De finance leasing voor machines speelt vooral een rol in de marketing van fabrikanten van in serie vervaardigde hooggespecialiseerde apparaten. Wij merken reeds eerder op dat die zich tot het uiterste moeten inspannen om zoveel mogelijk stuks af te zetten voordat hun ontwerp achterhaald is door nog nieuwere typen van concurrenten — de geschiedenis van vliegtuigen als de Fokker Friendship is een kenmerkend voorbeeld — en in dat kader maken zij ook gebruik van finance leasing om hun afzet te stimuleren. Voor de meeste finance leases gaat het initiatief uit van de leverancier, die bij een potentiële afnemer op geldgebrek stuit. Die leverancier schakelt dan een leasingcompany in, die bereid is van hem het object te kopen als de gebruiker het van de leasingcompany wil huren.

### Saleleaseback van onroerend goed.

In 1945 heeft in de Verenigde Staten de Allied Stores Corporation haar warenhuisgebouwen enz. aan een universiteitsfonds verkocht en tegelijk weer voor 30 jaren teruggehuurd, met een verlengingsoptie voor nog 30 jaar tegen een lagere huur. Dit is een van de bekendste voorbeelden van saleleaseback, al hebben zich vóór de oorlog

ook reeds allerlei gevallen voorgedaan. De verkopende onderneming maakte hierdoor een groot bedrag aan vermogen vrij, en de huurlast kwam per saldo neer op een lage prijs voor dat vermogen. Allied Stores gebruikte het aldus verkregen vermogen voor verdere investeringen in haar bedrijf, die een aanzienlijk hoger rendement beloofden.

Dit is dus wat men saleleaseback noemt. Dezelfde term wordt ook gebruikt, wanneer een bedrijf een bepaald gebouw wil laten plaatsen en dan met een belegger of financierder afsprekt dat die voor zijn rekening het object zal stichten, waartegenover het betrokken bedrijf zich verbindt dat op lange termijn te huren. Zelfs spreekt men nog van saleleaseback, wanneer een belegger of bouwer het initiatief neemt tot het stichten van een onroerend goed voor zijn rekening, als hij eerst een huurder heeft kunnen vinden die bereid is het object op lange termijn te huren.

Op deze basis zijn na de oorlog in de Verenigde Staten en in Engeland enorme zaken gedaan. Een groot deel van de nieuwe gebouwen welke na de oorlog in Londen en in New York en in allerlei andere steden zijn verrezen, is op saleleaseback-basis gesticht. De eigendom berust dan bij een passieve belegger. De huurder kan een groot concern zijn, dat het object zelf wil gebruiken. Het is ook mogelijk dat de huurder een exploitatiemaatschappij is, die het gebouw zelf in gedeelten op diverse termijnen onderverhuurt.

De condities zijn gebaseerd op dezelfde principes als reeds bij finance lease genoemd. De huurder betaalt over een termijn van 15 à 30 jaar in totaal een huur, die overeenkomt met het bedrag van de stichtingskosten plus een — in de meeste gevallen werkelijk bescheiden — rentelement. Na afloop van het oorspronkelijke huurcontract heeft de huurder meestal een verlengingsoptie tegen lagere huur. Kosten van assurantie en onderhoud worden rechtstreeks door de huurder gedragen ten behoeve van de verhuurder, of worden afzonderlijk bij het financierings-element van de huur geteld.

De condities variëren qua huurtarieven en lengte van de contracttermijn tamelijk sterk naar de aard van het onroerend goed én naar de levensverwachting voor de hurende onderneming. Shell is bijv. zonder meer aanvaardbaar als een contracthuurder voor 30 jaar, maar een typisch eenmansbedrijf heeft niet voldoende vaste toekomst voor zulke langdurige contracten. Voor een courant kantoorpand op een courante plek zal de verhuurder gemakkelijker

in zijn condities zijn, dan voor een industriepand op een buitenplaats. Voor het eerste zou in de Verenigde Staten voor een sterke huurder de contracthuur wellicht 7½ pCt. voor 25 jaar, plus assurantie en onderhoud bedragen. Voor een industriepand zou de contractduur korter zijn en de jaarhuur hoger, in elk geval in de eerste jaren.

Ook in West-Europa en in ons land is reeds een aantal van zulke transacties gedaan. Het bedrijfsleven heeft behoefte aan een moderne huisvesting — kantoren, winkels, magazijnen, industriegebouwen — die werkelijk efficiënt is en personeelsbesparing oplevert. Verhuizing van verouderde huisvesting naar efficiënte huisvesting kan wel eens 10 pCt. besparing op benodigd personeel opleveren. Voor de meeste ondernemingen is vastlegging van hun kostbare aandelenkapitaal in onroerend goed tamelijk bezwaarlijk. Voor de beleggers is investering in bedrijfspanden wel aantrekkelijk, als zij door een goede huurder en een goed contract verzekerd zijn van een langdurige zorgenvrije huur.

Op het ogenblik blijft in ons land de belangstelling voor saleleaseback nog aan de bescheiden kant, omdat de bouw van bedrijfspanden afgeremd wordt ten behoeve van de voorrang hebbende woningbouw. Als in een later stadium de bedrijfspandenbouw in meerdere mate wordt toegelaten, zal de belangstelling voor deze financieringsmogelijkheid ook toenemen.

#### Fiscaal en juridisch.

Lange termijncontracten zijn zowel fiscaal als juridisch ingewikkelde zaken. Het verhuurcontract moet veel meer mogelijkheden voorzien en bij voorbaat regelen, dan gebruikelijk is in op korte termijn wederzijds opzegbare contracten. De marges zijn meestal krap, omdat een solide huurder altijd wel een keus heeft tussen diverse mogelijkheden (bijv. leasing of eigendom met het opnemen van een flinke hypotheek). De fiscale consequenties t.a.v. investeringsaftrek en fiscale afschrijving zijn uiteraard wezenlijk anders bij verhuur dan bij verkoop. Zij leggen zowel voor de verhuurder als voor de gebruiker een belangrijk gewicht in de schaal. Er is een oneindig groot aantal varianten in condities denkbaar. Het contract kan alleen goed zijn, wanneer het voor beide partijen bevredigend is. De onderhandelingen zijn dus onvermijdelijk ingewikkeld.

Hilversum.

Dr. F. W. C. BLOM.

(I. M.)

## met één aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' hebt U 200 ijzers in het vuur



Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' maakt U mede-eigenaar van een grote, deskundig samengestelde aandelenportefeuille, die een aantrekkelijk rendement oplevert. S-p-r-e-i-d-i-n-g over ca. 200 fondsen beperkt het risico.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

### N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

*De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico*

W E S T E R S I N G E L 8 4, R O T T E R D A M

# Nederland, Afrikaanse samenwerking en associatie met de E.E.G.

(I)

Het voornaamste motief van de aanvankelijke weigering van Nederland om een definitieve datum vast te stellen, waarop de nieuwe associatie-overeenkomst met de 18 Afrikaanse landen zou worden ondertekend, bleek beduchtheid voor de positie van de Afrikaanse Gemeenebestanden en meer in het algemeen voor „splitsing in Afrika” te zijn <sup>1)</sup>. Nederland wenste een waarborg tegen beperking van de associatie tot Franssprekende Afrikaanse landen en tevens de in de onderhandelingen met Engeland bereikte resultaten met betrekking tot verlaging van het buitentarief op thee en tropisch hout uitgevoerd te zien. Nederland heeft op deze punten voldoening gekregen, en ook de Nederlandse verlangens ten aanzien van enige wijzigingen in de werking van het Ontwikkelingsfonds, die de bevoordeelde positie van Franse ondernemingen bij de te financieren projecten wat kunnen verminderen, zijn gehonoreerd.

Twee vragen rijzen nu:

1. In hoeverre wegen de bereikte resultaten op tegen de gevolgen van het uitstel?

2. Welke zijn de mogelijkheden voor het beëindigen van de splitsing tussen Frans- en Engelsprekende landen in Afrika, d.w.z. voor die vormen van samenwerking in Afrika, die voor het ontwikkelingsbeleid noodzakelijk zijn, en wat kan daarbij de rol van associatie met de E.E.G. zijn?

## Welke zijn de gevolgen van het uitstel?

### a. politieke gevolgen.

Er waren als gevolg van het feit, dat de Bondsrepubliek nog steeds aan de Hallsteindoctrine vasthoudt — geen diplomatieke betrekkingen met een land, dat de D.D.R. erkent — en dientengevolge van zijn partners de toezegging wilde hebben, dat tegen een geassocieerd land, die na ondertekening van de nieuwe associatie-overeenkomst toch de D.D.R. zou erkennen, maatregelen zouden worden genomen (art. 62 voorziet in opzegging met een termijn van zes maanden), in Afrika opnieuw twijfels gerezen over het niet-politieke karakter van de associatie, met name ten aanzien van de mogelijkheid voor de geassocieerden om een neutralistische politiek te voeren <sup>2)</sup>. Wat men in Afrika als verkapte represaille van Nederland en Italië tegen De Gaulle opvatte, versterkte nogmaals de argumentatie van de tegenstanders van de associatie, waar deze vooral de nadruk leggen op het „neo-koloniale” karakter daarvan. Met name in Ghana en Nigeria, maar ook in Oost-Afrika, zijn de bezwaren tegen associatie immers juist gericht tegen de politieke en institutionele implicaties van de associatie (al weegt natuurlijk ook het „discriminerende” E.E.G.-buitentarief zwaar, maar dat obstakel zou door hun eigen associatie juist in bevoordeelde toegang

<sup>1)</sup> Deze weigering van de Nederlandse regering werd bij monde van de Permanente Vertegenwoordiger van Nederland, Mr. P. Spierenburg, op de vergadering van de Raad van Ministers van 25 en 26 februari tot uiting gebracht. Het feit, dat Minister Luns niet zelf naar Brussel was gegaan, benevens een falende voorlichting, deed de redelijke argumenten van Nederland aanvankelijk rationalisaties lijken van een politiek, die in de eerste plaats op represailles tegen Frankrijk uit was — en als zodanig faalde.

<sup>2)</sup> Zie hierover een commentaar in „Neues Afrika” van januari 1963, blz. 7.

worden omgezet) <sup>3)</sup>. Zo heeft de weigering van Italië en Nederland het wantrouwen tegen de associatie in de Afrikaanse Gemeenebestanden doen toenemen en veel goodwill in de geassocieerde landen verloren doen gaan. Over het laatste schrijft een zo onverdachte bron als de Brusselse correspondent van „West Africa”, dat het uitstel van de ondertekening „threatens to destroy, indeed already has destroyed, much of the confidence in Europe’s intentions so carefully built up among the associates over two years of negotiation” <sup>4)</sup>.

### b. economische gevolgen.

Of de overgangsmaatregelen nog een versnelde inwerking-treding van de (verlaagde) tariefpreferenties voor de geassocieerden zullen inhouden, is allerm minst zeker <sup>5)</sup>. In ieder geval is het niet waarschijnlijk, dat er reeds nieuwe bijdragen in het Ontwikkelingsfonds zullen worden gestort. Er is nog ca. \$ 50 mln. uit het oude fonds over, maar er zijn volgens de Commissie al zoveel aanvragen ingediend, dat dit bedrag reeds vóór de zomer zal zijn opgebruikt. Als de nood inderdaad zo hoog zal blijken, zal hier echter toch nog wel iets op gevonden kunnen worden.

Maar juist met de punten, waarop de nieuwe overeenkomst zich gunstig van de oude onderscheidde: de afschaffing van de „surprix”, de (veel) hogere dan wereldmarktprijzen, die Frankrijk voor een aantal tropische producten uit de geassocieerde landen betaalde, en de daarmee samenhangende diversificatie van de productie, kan nog niet worden begonnen. Tijdens de vierde ministersconferentie was overeenstemming bereikt over een tijdrooster, waarbinnen de prijzen van koffie, katoen, palmolie en nog enige minder belangrijke producten aan die op de wereldmarkt zouden worden aangepast. Een eerste aanpassing zou plaatsvinden met de oogst van 1963-1964, die al in de tweede helft van 1963 wat de drie belangrijkste producten betreft, op de markt komt. Het is daarom zeer waarschijnlijk, dat deze maatregelen een jaar zullen worden uitgesteld. De Commissie voor samenwerking met landen in ontwikkeling van het Europees Parlement heeft al voorgesteld, dat de Gemeenschap maar moet toestemmen, dat de nu op de Franse markt toegepaste „surprix” nog een jaar worden gehandhaafd <sup>6)</sup>.

Nu bestaat er een duidelijk verband tussen „splitsing van Afrika” en de „surprix” op de Franse markt. Het oorspronkelijke associatiestelsel was een uitvloeisel van het Franse koloniale economische systeem, dat werd gekenmerkt door een grote mate van centralisatie en gesloten-

<sup>3)</sup> Over de achtergrond van deze bezwaren geeft de Tanganyikaan Al. A. Mazrui in „African attitudes to the European Economic Community” („International Affairs” van januari 1963, blz. 24-36) interessante beschouwingen.

<sup>4)</sup> „West Africa”, 9 maart 1963, blz. 259.

<sup>5)</sup> In de overgangperiode (d.w.z. tot uiterlijk 31 december 1963) blijft het handelsverkeer geregeld door deel IV van het Verdrag krachtens een op 19 december 1962 gesloten overeenkomst tussen de lid-staten en de geassocieerde staten.

<sup>6)</sup> Rapport-Thorn: Interimverslag nopens de vraagstukken, die door de huidige stand van de associatie en met name door het opschorten van de ondertekening der nieuwe Overeenkomst zijn gerezen. Europees Parlement 1963-64, Document 13, blz. 10.

heid voor de buitenwereld<sup>7)</sup>. De Franstalige Afrikaanse landen zijn als gevolg van die geslotenheid veel afhankelijker van Frankrijk dan de Afrikaanse Gemeenebestanden van Engeland. Die afhankelijkheid komt tot uiting in de in- en uitvoerpercentages — het aandeel van Frankrijk in de in- en uitvoer is sinds 1958 eerder gestegen dan gedaald<sup>8)</sup> —, in de werking van de frankzone, en in het systeem van de „surprix”. Het laatste is een stelsel van beschermende maatregelen, dat

is gericht op „ruil” van tropische produkten tegen Franse industrieproducten. Producenten van tropische produkten en de Franse industrie worden op die wijze tegen concurrentie beschermd. Het voordeel, dat aanvankelijk vooral aan Franse kant lag<sup>9)</sup>, begon echter te verschuiven naar de kant van de Afrikaanse landen, omdat ten gevolge van de onafhankelijkheid en vooral van de associatie, de Franse industrie met toenemende concurrentie van produkten uit andere landen rekening moest gaan houden.

Omdat de Franse industrie inzag, dat zij haar bevoorrechte positie in de Franstalige Afrikaanse landen niet meer op de bestaande manier kon consolideren, kon ook de Franse regering de nieuwe associatie-overeenkomst maar richten op „ontkolonialisering” van de economische betrekkingen van de Frans Afrikaanse landen. Ook uit de recente hervormingen van de frankzone blijkt, dat de Franse regering inziet, dat men invloed kan behouden, al houdt men rekening met de noodzaken van de onafhankelijkheid<sup>10)</sup>. Frankrijk heeft ongetwijfeld voorlopig in de frankzone, de militaire steun, de budgettaire hulp, de Franse „conseillers techniques” en het dank zij Franse hulp veel te hoog betaalde Afrikaanse ambtelijk apparaat<sup>11)</sup> meer dan voldoende middelen om zijn politieke en economische invloed te behouden. Dit neemt echter niet weg, dat de hervorming van de associatie mogelijkheden biedt tot de *structurele hervorming* van de economieën van de geassocieerde landen, die nodig is om samenwerking tussen Afrikaanse landen van verschillende koloniale herkomst mogelijk te maken. Wat dit structurele aspect van het „openbreken” van de associatie betreft, heeft de weigering

<sup>7)</sup> Zie hierover nader G. van Benthem van den Bergh: „De associatie van Afrikaanse landen met de Europese Economische Gemeenschap”, Leiden 1962, blz. 27-44.

<sup>8)</sup> Ook in 1962 is er in ieder geval een absolute stijging ten opzichte van 1961. Uit de cijfers, die A. Frisch („Verwandelde Frankzone” in „Neues Afrika” van december 1962, blz. 477) voor de eerste zeven maanden van 1962 geeft, blijkt de sterkste stijging juist in de economisch sterkste landen Senegal, Ivoorkust, en Madagaskar plaats te hebben gevonden.

<sup>9)</sup> Zie P. B. Cousté: „L'Association des pays d'outre-mer à la C.E.E.” 1959, blz. 211-217.

<sup>10)</sup> Zie hierover A. Frisch: „Verwandelde Frankzone”, op.cit.

<sup>11)</sup> Een député in Gabon (450.000 inwoners) verdient anderhalf maal zoveel als een Engelse „Member of Parliament”. Zie over de „opgeblazen” administraties in Franssprekend Afrika: R. Dumont: „L'Afrique noire est mal partie”. Paris 1962, blz. 63-71.

Beleg modern - beleg in

INTER  
UNIE

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

(I. M.)

van Nederland en Italië dus een vertraging van de ontwikkeling in de gewenste richting ten gevolge gehad.

Als het werkelijk de „splitsing in Afrika” is, die de Nederlandse regering ter harte gaat<sup>12)</sup>, moet zij trachten met Duitsland en Italië samen te werken om het associatiebeleid zoveel mogelijk in de gewenste richting te stuwten. Dat is alleen mogelijk door zich meer voor de geassocieerde landen te gaan interesseren en dat ook door een actiever politiek ten aanzien van de ontwikkelingsprojecten te laten blijken<sup>13)</sup>. In het bijzonder moet worden getracht het Ontwikkelingsfonds verkeersverbindingen tussen Frans- en Engelsprekende landen te laten financieren<sup>14)</sup>. Daarnaast is dus aanpassing aan wereldmarktprijzen en diversificatie in het bijzonder van landbouwproductie van het grootste belang.

Er zal echter verdergaande samenwerking tussen Afrikaanse landen van verschillende koloniale herkomst nodig zijn. Zolang er nog op de koloniale verhoudingen gebaseerde preferentiële zones, met al wat daar aan vast zit, zijn, is dat uitgesloten. Op dit aspect van de geslotenheid van de associatie richtte zich de Nederlandse poging om een waarborg te krijgen, dat ook voor de problemen van de Gemeenebestanden een oplossing zou worden gevonden.

In een volgend artikel zal worden ingegaan op de vraag, welke de noodzaken en mogelijkheden van Afrikaanse samenwerking zijn en wat daarop de invloed is van in het bijzonder de handelspolitieke aspecten van de associatie met de E.E.G.

Leiden.

Jhr. Drs. G. VAN BENTHEM VAN DEN BERGH.

<sup>12)</sup> D.w.z. niet uitsluitend de Nederlandse handelsbelangen in Nigeria en Ghana, die weliswaar op korte termijn van belang zijn bij het bepalen van de associatiepolitiek, maar bij het bepalen van het beleid op wat langere termijn toch niet de enige factor mogen zijn.

<sup>13)</sup> Bijv. door de belangstelling van het bedrijfsleven voor deze projecten te stimuleren (eventueel door middel van bijzondere garanties, waarbij misschien met Duitsland kan worden samengewerkt); door koppeling van bilaterale Nederlandse projecten in de geassocieerde landen met uit het Ontwikkelingsfonds te financieren projecten en tenslotte, indien mogelijk, door bilaterale Nederlandse projecten, waarbij zowel Franssprekende als Engelssprekende Afrikaanse landen betrokken zijn.

<sup>14)</sup> Drs. L. Metzemaekers wees in „Afrika” (maart 1963, blz. 73-75) reeds op de noodzaak hiervan en van het verlenen van bilaterale hulp aan Engelssprekende Afrikaanse landen. Zie ook A. Frisch: „Verkehrsmittel als Voraussetzung der Einheit” in „Neues Afrika” van december 1962, blz. 471-473.

(I. M.)



N.V. SLAVENBURG'S BANK





# Het rapport van de C.N.V.-commissie over de structuur en de rechtsvorm van de moderne onderneming

Blijkens de inleiding van de voorzitter van het C.N.V. wil het rapport een bijdrage zijn tot de meningsvorming over het vraagstuk van de medezeggenschap, ook voor de christelijke vakbeweging zelf. „In de christelijke vakbeweging is reeds spoedig na haar optreden aandacht besteed aan het vraagstuk van de medezeggenschap”. Een uitermate belangwekkend en belangrijk probleem, dat al jaren de gemoederen bezig houdt en dat naar mijn stellige overtuiging door onderling overleg tussen werkgevers en werknemers tot een voor beide partijen bevredigende oplossing zal worden gebracht, vooral ook omdat het C.N.V. blijk geeft de reële verhoudingen in de onderneming niet uit het oog te verliezen.

Het is daarom jammer, dat het rapport niet is begonnen met een definitie van „medezeggenschap”. De commissie zou er n.m.m. goed aan gedaan hebben voorop te stellen dat zij daarbij *medebeslissingsrecht* uitsluit. Wel lezen wij op blz. 96: „Voorop dient te staan, dat de zelfstandige positie van de leiding wordt gewaarborgd. In de onderneming is de leiding de draagster van het gezag en zij draagt de verantwoording voor het beleid. Dit betekent, dat de leiding binnen de onderneming bij de uitvoering van haar beleid geen belemmering in de weg mag worden gelegd”.

Dit heeft blijkbaar misverstand niet kunnen voorkomen, want Prof. Mr. W. F. de Gaay Fortman, voorzitter van de juridische sectie van de commissie, heeft aanleiding gevonden het nog sterker te zeggen: „Het is jammer, dat de heer De Koster (voorzitter van het Verbond van Nederlandsche Werkgevers) de kern van de vraag naar vernieuwing van het vennootschapsrecht nog steeds blijkt te zien in een poging arbeiders medebeslissingsrecht te geven in de bedrijfsvoering. Geen zinnig mens wil dat”<sup>1)</sup>.

Ik geloof, dat deze duidelijke uitspraak verder misverstand uitsluit en daarom het overleg tussen werkgevers en werknemers ten goede zal komen en een „goede ontwikkeling” zal bevorderen, op de duur mogelijk in de richting, zoals de C.N.V.-commissie die heeft gedacht.

Ik zeg met opzet „op de duur”, want naar mijn mening gaan de voorstellen van het C.N.V. voorlopig te ver. Alvorens men daaraan toe is moet er nog veel gebeuren wat zonder meer voor de hand ligt, hetgeen de commissie op verschillende plaatsen ook zelf heeft genoemd, maar bewust op zij heeft gezet. Ik citeer hetgeen voorkomt op blz. 68 onder „De directe verantwoordelijkheid en medezeggenschap”.

„In elk der sectie-rapporten is aandacht gegeven aan de medeverantwoordelijkheid en de medezeggenschap van de individuele arbeider. Naar de mening der commissie is zulks terecht geschied. Hoe belangrijk de medeverantwoordelijkheid en de medezeggenschap van de „factor” arbeid ook moge zijn — tenminste even betekenisvol is de erkenning en inschakeling van de *individuele* arbeider bij de beslissingen, die moeten worden genomen op het niveau van zijn eigen werk en zijn eigen afdeling, groep of werk-

plaats. Dat de commissie in haar eindconclusies op deze directe inschakeling van de individuele mens niet nader is ingegaan houdt dan ook geen verband met een geringere waardering voor dit aspect voor de medezeggenschap, doch uitsluitend met de omstandigheid, dat de commissie zich in haar eindconclusies wenste te beperken tot de rechtsvorm en de structuur van de onderneming.

Ter vermindering van misverstand merkt zij evenwel op, dat het pleidooi voor participatie van de individuele werknemer haar volledige instemming heeft. Zij geeft de Verbondsraad van het C.N.V. dan ook in overweging aan deze zijde van de medezeggenschap bijzondere aandacht te wijden”.

Vooraf de sociaal-ethische sectie heeft in haar studie bij herhaling aandacht geschonken aan de plaats van de enkeling in de onderneming. De volgende passages hebben daarop betrekking:

*blz. 78:* „Meer dan ooit dient in deze tijd de vraag onder ogen te worden gezien, wat de plaats, de taak en de verantwoordelijkheid van de enkeling zijn binnen de verbanden, waarin hij leeft en werkt.

Reeds een oppervlakkige beschouwing over de constituerende elementen in de maatschappij en in de onderneming brengt duidelijk naar voren, hoezeer de enkeling schuil gaat achter groepen en representaties. Deze situatie is voor een belangrijk deel onvermijdelijk; bij het toenemen van het aantal problemen, het steeds groter wordend aantal contacten, is het in steeds mindere mate mogelijk, dat het individu zelf zijn belangen verzorgt. De figuur van de belangenbehartiging en -vertegenwoordiging treft men allereerst aan, waarbij opgemerkt moet worden, dat dit in een niet gering aantal gevallen buiten de wil van het individu omgaat”.

*blz. 81:* „Zoals gezegd is er individualiteit in het materieel gebeuren. Betere lonen worden ervaren, beleefd, door grotere consumptiemogelijkheden. Wie niet onbekend is met het leven en denken van werknemers en kennis heeft genomen van de onderzoekingen op dit terrein, weet, dat het met ideële zaken anders is gesteld. Uiteraard mag men niet alle werknemers over dezelfde kam scheren en dient men rekening te houden met de genuanceerdheid van de sociale werkelijkheid, maar in grote lijnen mag men toch stellen, dat de ideële aspecten anders en in sommige gevallen in het geheel niet worden gezien en beleefd”.

*blz. 83:* „Het gaat om het waarachtig mens-zijn en over dat mens-zijn in zijn betrokkenheid op de arbeid, op de medemens bij die arbeid; het gaat over de positie en de taak van de mens in het geheel; over zijn verantwoordelijkheid”.

*blz. 89:* „De inter-menselijke verhoudingen binnen de onderneming worden primair beleefd in de kleine groepen, zoals de afdeling, de ploeg, de werkgroep, enz. Deze kleine groepen zijn voor de onderneming wat het gezin is voor de samenleving”.

En even verder op dezelfde bladzijde:

„Al gaat het in de menselijke verhoudingen misschien wel allereerst om de gewone verhoudingen van mens tot mens in het dagelijkse werk, niet vergeten mag worden,

<sup>1)</sup> „Evangelie en Maatschappij”, no 9, 1962, blz. 290, 2e kolom.

dat het in deze inter-menselijke verhoudingen ook gaat om de verhouding tussen groepen; tussen fabriekspersoneel en kantooormensen, tussen bazen en ondergeschikten, tussen directie en arbeiders, tussen kapitaal en arbeid”.

blz. 91: „Wanneer men echter uitgaat van de gedachte, dat de onderneming is opgebouwd uit leiding, arbeid en kapitaal, dan betekent dit, dat de onderneming slechts kan bestaan, wanneer de mensen achter deze drie factoren samenwerken. In deze samenwerking, die op vrijheid berust, ligt de mede-verantwoordelijkheid voor het resultaat van die samenwerking. Al is het directe verband tussen enkeling en groter geheel moeilijk aantoonbaar, toch draagt die enkeling mede-verantwoordelijkheid door het behoren tot een mede-verantwoordelijke groep”.

En verder op dezelfde bladzijde:

„Nodig is, dat allen in de onderneming hun verantwoordelijkheid gaan zien. Dit wijst op de noodzaak van opvoeding tot het kunnen en willen dragen van verantwoordelijkheid. Een zeer belangrijke taak ligt hier reeds voor het gezin en de school. Ook in de onderneming dient de verantwoordelijkheid te worden bevorderd door enerzijds op deze verantwoordelijkheid te wijzen en anderzijds de structuur van de onderneming zodanig te wijzigen, dat deze ook kan worden beleefd”.

Het vorenstaande kunnen wij als volgt resumeren:

1. de enkeling gaat schuil achter groepen en representaties;
2. het is — helaas — steeds minder mogelijk, dat het individu zelf zijn belangen verzorgt;
3. de belangenbehartiging en -vertegenwoordiging gaat in een niet gering aantal gevallen buiten de wil van het individu om;
4. in grote lijnen kan gesteld worden, dat de ideële zaken anders en in sommige gevallen in het geheel niet worden gezien en beleefd;
5. het directe verband tussen enkeling en groter geheel is moeilijk aantoonbaar;
6. het gaat om het waarachtig mens-zijn en over dat mens-zijn in zijn betrokkenheid op de arbeid, op de medemens bij die arbeid;
7. de inter-menselijke verhoudingen worden primair beleefd in de kleine groepen, zoals de afdeling, de ploeg, de werkgroep;
8. het gaat allereerst om de gewone verhoudingen van mens tot mens in het dagelijkse werk.
9. opvoeding tot het kunnen en willen dragen van verantwoordelijkheid is noodzakelijk, opdat allen in de onderneming hun verantwoordelijkheid gaan zien.

Wij zien dus uit de punten 6-8, dat het, naar de mening van de sociaal-ethische sectie, met betrekking tot de enkeling in de onderneming in de eerste plaats gaat om de gewone verhoudingen in het dagelijkse werk en dat hij de inter-menselijke verhoudingen primair beleefd in de kleine groep, zijn onmiddellijke omgeving, in de werksituatie. Daar komt zijn betrokkenheid op arbeid en medemens het eerst tot haar recht.

Dan is het n.m.m. ook hier de plaats om te beginnen met de opvoeding tot het willen en kunnen dragen van verantwoordelijkheid (punt 9). Dit is de opvoeding tot persoonlijke of directe verantwoordelijkheid. Een wijziging van de structuur van de onderneming is daarvoor niet nodig.

Tot mijn verwondering wordt dit alles in de eindconclusies van het C.N.V.-rapport bewust op zij geschoven en wordt de aandacht uitsluitend bepaald bij de verhouding van de

enkeling tot het groter geheel, bij de indirecte verantwoordelijkheid, de verantwoordelijkheid bij representatie. En dat, terwijl uit de hierboven genoemde punten 1-5 blijkt, dat het directe verband tussen enkeling en groter geheel moeilijk aantoonbaar is, dat de enkeling toch al reeds schuil gaat achter groepen en representaties, dat hij steeds minder in staat is zijn eigen belangen zelf te verzorgen, dat de behartiging van zijn belangen in een niet gering aantal gevallen buiten zijn wil om gaat en dat hij die belangen in sommige gevallen ook helemaal niet ziet en dus niet kan beleven.

Maar dan vraag ik mij af, of het de commissie dan ook niets zegt als in de studie van de sociaal-ethische sectie op blz. 81/82 wordt vermeld: „Het is stellig niet te somber gezien, wanneer hier wordt beweerd, dat de successen der vakbeweging door vele werknemers — vooral de jongere — niet worden gezien als hun eigen successen. Wat zegt een arbeider een instelling van een orgaan der publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie? Ziet hij dat als een uitbreiding van zijn medezeggenschap, als een realisering van zijn mede-verantwoordelijkheid?”

Wat verwacht de commissie dan van een vertegenwoordiging van de werknemers in de Raad van Commissarissen? In het huidige stadium spreekt dat de individuele werknemer evenmin aan. Ik kan de gedachtengang van de commissie alleen volgen wanneer ik aanneem, dat zij hier een taak ziet voor de vakbeweging en daarom, met voorbijgaan van de directe verantwoordelijkheid van de werknemer, haar aandacht uitsluitend heeft willen bepalen bij de indirecte verantwoordelijkheid.

Merkwaardig is ook het antwoord van de heer Ruppert aan Mr. Meynen — waarop ik hieronder nog terugkom — dat naar zijn mening van de bevordering van de „directe mondigheid” weinig of niets terecht komt wanneer niet tezelfdertijd aan de totstandkoming van de „indirecte mondigheid” wordt gewerkt. Het zou dus geen zin hebben de werknemer te betrekken bij zaken, die hij dagelijks tegenkomt, als men niet tegelijkertijd zaken ter hand zou nemen, die nog buiten zijn gezichtskring liggen?

De C.N.V.-commissie heeft haar voorstellen geïntroduceerd met de opmerking, dat zij er zich wel van bewust is daarmede niet „het laatste woord” over het vraagstuk van de rechtsvorm en de structuur van de onderneming in de moderne maatschappij te hebben gesproken. Zij pretendeert evenmin een „definitief standpunt van de christelijke werknemersvakbeweging over dit probleem te hebben ontworpen. Zij hoopt een — zij het bescheiden — bijdrage te hebben geleverd in de strijd voor een verantwoordelijke maatschappij”.

Na deze bescheiden introductie wordt de toon direct anders zodra het hierop te verwachten gesprek op gang komt. In een tweetal artikelen in „E.-S.B.” van 28 november 1962 en 5 december d.a.v. bespreekt de heer M. Ruppert, voorzitter van de C.N.V.-commissie, de opmerkingen, die „De Nederlandse Industrie”, het orgaan van het Verbond van Nederlandsche Werkgevers, over het rapport heeft gemaakt. Aan het slot van het tweede artikel zegt de schrijver: „En — om de dingen nu maar bij de naam te noemen — zolang uit de kring van de geestverwanten van „De Nederlandse Industrie” getracht wordt de „goede ontwikkeling” tegen te houden, blijft er voor de voorstanders van die goede ontwikkeling niets anders over dan actie, hetzij in de ondernemingen, de bedrijfstakken of het bedrijfsleven als geheel, hetzij bij de wetgever”. Het artikel

besluit: „Het C.N.V.-rapport heeft gepleit voor vrijwilligheid en geleidelijkheid. Indien, beide worden afgewezen, lijkt het gebruik van „de stok achter de deur” — helaas — onvermijdelijk”. Dat klinkt minder bescheiden, maar ik wil aannemen, dat de heer Ruppert daarvoor zijn reden heeft.

Tegenover geestverwanten is de toon echter niet veel milder. Aan Mr. J. Meynen, die in zijn voordracht over „Werknemers-medezeggenschap en de oplossing van het sociale vraagstuk in de onderneming” een andere visie op het probleem heeft gegeven, antwoordt de heer Ruppert: „Uw pleidooi voor de bevordering der „directe mondigheid” heeft onze hartelijke instemming. Gij moet echter het één doen en het ander niet nalaten. Het éne is: de bevordering der „directe mondigheid”. Het andere is: de totstandkoming van de „indirecte mondigheid”. Verzuimt ge het laatste, dan komt er van het eerste weinig of niets

terecht en dan zal de „indirecte mondigheid” door dwang tot stand komen, zònder de basis, die gij en wij wensen”<sup>2)</sup>.

En dit, terwijl toch duidelijk uit de voordracht van de heer Meynen blijkt, dat hij een „goede ontwikkeling” voorstaat, hetgeen niet zonder betekenis is als wij Mr. Meynen zien als directeur van de Algemene Kunstzijde Unie N.V., een van de „big four” van ons land.

Is dan het rapport van de C.N.V.-commissie toch meer dan een „bescheiden” bijdrage, geeft het nu al het „definitieve” antwoord weer van de christelijke werknemersvakbeweging en kan, naar de mening van de heer Ruppert, een „goede ontwikkeling” zich alleen voltrekken op de wijze, zoals het C.N.V.-rapport aangeeft?

's-Gravenhage.

F. W. A. HABERMANN.

<sup>2)</sup> „Evangelie en Maatschappij”, no. 718, 1962, blz. 251.

## Een bouwbeleid

### De uitslag

van de kamerverkiezingen is moeilijk te vertalen in een oordeel van de kiezer over het bouwbeleid. Men kan waarschijnlijk stellen dat een groot gedeelte van de kiezers de P.v.d.A. ziet als de promotor van de sociale ordening van het bouwen van boven af. Anderzijds ziet men de V.V.D. als de kampioen voor het vrije bouwen. Beide partijen verloren zetels.

Daarnaast komen echter kleine extreme randpartijen naar voren welke erop worden aangezien enerzijds de sociale ordeningsgedachte, anderzijds de vrijheid van overheidsdwang, op nog krachtiger wijze te vertegenwoordigen. Aan beide zijden blijkt dus een interne verschuiving naar de buitenkant op te treden, met in totaal gezien een klein verlies.

Het grote middenblok van de confessionele partijen blijkt te groeien. Het is moeilijk te beoordelen in hoeverre gedachten over het bouwbeleid daarbij een rol hebben gespeeld. Wel kan men stellen dat een groeiend aantal kiezers de algemene politieke koers van de laatste jaren blijkt te waarderen; een koers welke men op vele gebieden als een vooruitstrevende middenkoers kan betitelen.

Dit uitgesproken vertrouwen zal naar verwachting de koers bepalen van het door het nieuwe ministerie te volgen bouwbeleid. Men zal dan echter bij het woord „middenkoers” niet mogen denken aan een lauw-lauw-politiek of een alles-sal-reg-kom-beleid. Integendeel, de middenkoers is meestal de koers van het diepe vaarwater, de grote tonnage en de hoge snelheid.

### Wij zitten in moeilijkheden

met de bouw — met name met de woningbouw — ondanks alle pogingen tot stimulering van de bouwactiviteit. Te midden van een alzijdig groeiend produktie-apparaat, een snel stijgende behoeftenbevrediging en toenemende besparingen loopt de woningproduktie relatief en zelfs absoluut terug.

Er zal dus grote energie besteed moeten worden aan het opvoeren der woningproduktie. Dit opvoeren der woningproduktie kan echter niet meer dan een onderdeel vormen van het beleid van een departement dat alle bouwzaken behandelt en bovendien een grote rol speelt op het gebied van de ruimtelijke ordening. Het is echter een uitermate belangrijk onderdeel; het is een onderdeel waarvoor ge-

vachten zal moeten worden, naar binnen en naar buiten. Het is een onderdeel waaraan bij het begin van een nieuwe regeringsperiode een duidelijke taak gesteld mag worden: het bereiken binnen een periode van vier jaar van een jaarlijkse woningproduktie van bijv. 120.000 woningen.

Zo'n beleid moet een politiek gezicht hebben — en dit behoeft niet het gezicht te zijn van de minister. Het kan een soort onderbaas zijn met een duidelijke en tijdelijke opdracht welke hij desnoods zelfs tegen de bovenbaas zal moeten verdedigen. Ik denk daarbij aan een *staatssecretaris voor de woningproduktie*.

### Ons dichtbevolkte land

stelt zijn speciale opgaven. Iedere omvangrijke bouwactiviteit zal steeds afhankelijk zijn van — soms botsen met en soms gestimuleerd worden door — regelingen en gedachten omtrent de ruimtelijke ordening. Iedere verhoging van de bouwactiviteit zal ertoe leiden dat de ruimtelijke ordening als het ware meer achter de broek wordt gezeten in de wedloop om vóór te blijven in het scheppen van optimale woon-, werk- en recreatieruimten.

Ook hiervoor is thans, meer dan tot dusver, een eigen krachtcentrum nodig. Het begrip „ruimtelijke ordening” wordt over de gehele linie politiek aanvaard. Gezien het uiterst complexe karakter van dit begrip bestaat bij vele departementen echter een begrijpelijke weerstand tegen het creëren van een zodanig krachtcentrum buiten het eigen departement. De ruimtelijke ordening wordt daarom bepaald in commissies.

Men zou echter de in de nieuwe — en in de nog vigerende — wetgeving op de ruimtelijke ordening geregelde zaken als nationale facetplannen, streekplannen, uitbreidingsplannen en saneringsplannen beter „stedebouw” kunnen noemen. Deze stedebouw is een onderdeel van de ruimtelijke ordening. Ook deze stedebouw vraagt een eigen krachtcentrum. Er is op dit gebied bijzonder veel te doen<sup>1)</sup>; met name op dit terrein zullen we door onze kinderen worden geoordeeld.

Een krachtcentrum voor de stedebouw bij een bepaald ministerie wordt veel eerder aanvaard dan een kracht-

<sup>1)</sup> Drs. De Kok becijferde onlangs op het Congres van het Instituut voor Ruimtelijke Ordening en Stedebouw de kosten van sanering en stadsvernieuwing in Nederland voor de komende vijftig jaar op f. 15 mrd.

centrum voor het veel meer omvattende begrip ruimtelijke ordening. Het wordt tijd dat zo'n krachtcentrum wordt gecreëerd en dat het een duidelijk gezicht en een krachtige stem gaat krijgen.

Dus ook een *staatssecretaris voor de stedenbouw*? Ik meen van wel. Het lijkt wat topzwaar, zo'n minister met twee staatssecretarissen. Men behoeft er evenwel geen eeuwigheidswaarde aan toe te kennen. De staatssecretaris voor de woningproductie zal men mogen beschouwen als iemand met een in taak en tijd beperkte opdracht; hij zal naar huis mogen gaan als hij klaar is. Met de staatssecretaris voor de stedenbouw staat het anders. Als alles goed gaat met de woningbouw wordt hij straks minister en is dat ook weer opgelost. Het begrip stedenbouw zal namelijk groeien en eens de volkshuisvesting mede kunnen omvatten.

### Twee taken

zouden deze bewindslieden speciaal moeten worden toebedeeld.

*De eerste taak is:* een zodanige regeling in het leven te roepen dat de berekening van de bouwcapaciteit in eerste instantie wordt overgelaten aan de bouwproducent. Aannemende dat een geleide bouwproductie nodig is, zou men de aanvraag voor rijksgoedkeuring kunnen laten indienen door de bouwproducent, tezamen met de gemeente. De bouwproducent zou bij deze aanvraag moeten aantonen dat hij over de benodigde bouwcapaciteit beschikt. De gemeentelijke medewerking bij de aanvraag garandeert de maatschappelijke behoefte en de formele correctheid ten aanzien van uitbreidingsplannen enz.

Met name ten aanzien van de woningbouw lijkt deze methode de voorkeur te verdienen boven de tegenwoordige. Men voorkomt het verwarrend majoreren bij aanvragen, hetgeen ieder overzicht onmogelijk maakt. Men legt de bewijslast bij de direct betrokkene. Een herhaald bewijs van onbetrouwbaarheid bij de opgaven (gemakkelijk te constateren omdat het bouwwerk eenvoudig niet binnen een redelijke termijn gereed komt) wordt in het openbaar geleverd en zal de geneigdheid om met de betreffende producent in zee te gaan of hem een goedkeuring te verlenen niet vergroten. Is de betrouwbaarheid der opgave wel aan-

nemelijk, dan zou de goedkeuring ook verstrekt moeten worden.

*De tweede taak* ligt in het vinden van een nieuwe methode om het verschil tussen de kostprijs van een woning enerzijds en de te hoge huur- of koopprijs anderzijds te overbruggen.

Het is wel duidelijk geworden dat aan deze spanning niet meer tegemoet gekomen mag worden door het bouwen van goedkope woningen. Een woning moet veertig tot vijftig jaar aanvaardbaar blijven wat betreft ruimte, comfort, constructie, ligging enz. M.a.w., een woning mag niet voor vandaag maar moet voor morgen worden gebouwd, hetgeen wil zeggen dat de eisen aan nieuwe woningen te stellen altijd hoger moeten zijn dan aan vergelijkbare bestaande. Nieuwe woningen zullen dus altijd beter moeten zijn dan bestaande woningen. Tenzij men een thans nog niet bestaand uiterst goedkoop bouwprocédé ontdekt impliceert dit dat men alleen maar dure nieuwe woningen mag bouwen. Doet men dit niet, dan gelooft men niet aan de maatschappelijke vooruitgang - of men gelooft er wel aan maar jaagt door een denkfout de maatschappij op geweldige kosten en frustreert de sociale ontwikkeling.

Zolang we in de toekomst geloven zullen we dus te dure woningen bouwen. Zonder een tijdelijke financiële tegemoetkoming is dit evenwel niet mogelijk. Er gaan nu steeds meer stemmen op om deze steun niet meer aan de woning toe te kennen maar aan de mens die er in woont. Een woning is een dood ding; medefinanciering leidt meestal tot technische betutteling en komt vaak in een verkeerde zak terecht. Steun aan de mens die er in woont is niet meer dan een kleine uitbreiding van de financiële — zo men wil fiscale — relatie welke reeds bestaat van wieg tot graf tussen mens en samenleving.

Deze laatste zaak is niet eenvoudig. Indien de eerste twee suggesties uit dit artikel worden opgevolgd en een nieuw Ministerie voor Bouw en Stedenbouw onder driehoofdige leiding optreedt, en dit college eens met de S.-E.R. gaat praten, dan mag de oplossing van dit probleem met enig vertrouwen tegemoet worden gezien.

Wageningen.

Ir. JAN PETRI, b.i.

## BEDRIJFSECONOMISCHE NOTITIES

### Winstverdeling en rendabiliteit

Terwijl de interne financiering bij de open N.V.'s na de tweede wereldoorlog zó belangrijk is geworden, dat deze op het ogenblik haar voornaamste bron van expansiefinanciering is, blijft bij de bepaling van de overwinst en bij de externe beoordeling van de rendabiliteit het geplaatste aandelenkapitaal nog steeds de maatstaf. Aan het handhaven van dit criterium kleven verschillende bezwaren. Om na te gaan welke deze zijn, kan het beste het huidige stelsel van winstverdeling als uitgangspunt worden genomen.

#### Bezwaren van het huidige stelsel van winstverdeling.

Op het ogenblik is bij meer dan de helft van de open N.V.'s een primair dividend van 5 pCt. in de statutaire

winstverdeling opgenomen<sup>1)</sup>; dit wordt berekend over het geplaatste aandelenkapitaal. Hetgeen er na aftrek van dit bedrag en na een eventuele dotatie aan de algemene reserve „boven de streep” van de netto winst (na belasting) overblijft, pleegt men aan te duiden met de term „overwinst”. Deze overwinst wordt volgens een bepaalde sleutel over de verschillende groepen van winstgerechtigden verdeeld, terwijl hiervan ook een — meestal belangrijk — deel aan de algemene reserve wordt toegevoegd. Aan deze wijze van winstverdeling zijn, wegens de discrepantie tussen het geplaatste aandelenkapitaal en het totale zichtbare eigen vermogen, twee bezwaren verbonden.

<sup>1)</sup> „Het Financieele Dagblad” van 23 oktober 1962.

### 1. bevoordeling van de tantiëmisten ten koste van de aandeelhouders.

Ter illustratie hiervan volg hieronder een voorbeeld afkomstig van de heer Bonda. Hij schrijft: „Stel, dat een N.V. met een geplaatst kapitaal van één miljoen gulden, naast de normale reserveringen een extra, hetzij stille of open reserve heeft opgebouwd van vier miljoen gulden. Het werkkapitaal wordt hierdoor vijf miljoen gulden. Indien het primair dividend is gesteld op 5%, moet elk jaar, voordat tantiëmisten aan de beurt komen, in eerste instantie f. 50.000 aan aandeelhouders betaald worden. Wanneer deze vier miljoen in de vorm van stockdividend was uitgekeerd, zou dit primair dividend echter f. 250.000 bedragen hebben, een verschil dus van f. 200.000. Bij een toekenning aan directie en commissarissen van 30% van de overwinst maakt dit jaarlijks een verschil van f. 60.000”<sup>2)</sup>.

### 2. vertroebeling van het inzicht in de rendabiliteit.

Ter toelichting volg nog een voorbeeld van de heer Bonda: „Stel wederom, dat de N.V. met het aandelenkapitaal van één miljoen in de loop der jaren door interne financiering het totale in de onderneming werkzame kapitaal heeft opgevoerd tot vijf miljoen. Bij een nettowinst — na aftrek van tantiëmes en de vennootschapsbelasting — van f. 150.000 is de rendabiliteit van het totale kapitaal geen 15%, doch slechts 3%. Dit is economisch niet verantwoord, daar het kapitaal bij andere aanwendingen wel meer dan 3% kan opbrengen. In een toestand waarbij het nominale kapitaal gelijk is aan het werkkapitaal, zou deze slechte rendabiliteit dadelijk aan het licht treden en de directie drastische maatregelen moeten treffen om de rendabiliteit te verbeteren”<sup>3)</sup>.

Hoewel bij de financiële berichtgeving aan de moderne rendementsmaatstaven steeds meer aandacht wordt geschonken, blijft het geplaatste aandelenkapitaal toch het uitgangspunt<sup>4)</sup>. Dit is ook het geval bij de berekening van de financieringslasten<sup>5)</sup>; in de huidige situatie is deze berekening voor de leiding van de onderneming slechts bij emissies en andere vormen van vergroting van het geplaatste aandelenkapitaal relevant, aangezien alleen ten gevolge van een dergelijke vergroting van het eigen kapitaal een groter deel van de winst als primair dividend naar de aandeelhouders gaat.

Hoe kan men nu de hierboven weergegeven bezwaren, die voortvloeien uit het huidige stelsel van winstverdeling, elimineren? Dit kan bereikt worden hetzij door herkapitalisatie, hetzij door wijziging van de winstverdelingsmaatstaven.

### Herkapitalisatie.

Kiest men deze oplossing, die o.a. door de heer Bonda wordt verdedigd<sup>6)</sup>, dan zal de winstverdeling, zoals deze in de statuten is geregeld, meestal gehandhaafd kunnen blijven. Aan herkapitalisatie zijn echter twee bezwaren verbonden. In de eerste plaats is deze fiscaal onaantrekkelijk. Eén van de voordelen van de interne financiering is juist

<sup>2)</sup> Drs. H. J. Bonda: „Volkskracht door zelfwerkzaamheid en overheidszorg”, blz. 102.

<sup>3)</sup> T.a.p., blz. 103.

<sup>4)</sup> Zie o.a. de „Kerngetallen van Nederlandse effecten”, die De Amsterdamsche Bank N.V. sinds september 1962 maandelijks publiceert.

<sup>5)</sup> Dr. F. W. C. Blom: „Financieringslasten” in „E.-S.B.” van 20 juni 1962.

<sup>6)</sup> T.a.p., passim.

het vermijden van een dubbele belasting, althans het verschuiven hiervan naar een later tijdstip. Als de interne financiering gekoppeld werd aan herkapitalisatie, zou dit voordeel verdwenen zijn, aangezien bij herkapitalisatie de nominale waarde van de uitgereikte aandelen als dividend wordt beschouwd en hierover dus — zij het dan ook meestal volgens een bijzonder tarief — inkomstenbelasting verschuldigd is. In de tweede plaats worden door herkapitalisatie de genoemde nadelen niet voorgoed geëlimineerd. Men dient namelijk steeds weer tot herkapitalisatie of de uitkering van een stockdividend over te gaan, omdat de interne financiering blijft voortgaan. Dat de ondernemingsleiding hiertoe in veel gevallen niet uit zichzelf zal besluiten, behoeft geen betoog. De bovengenoemde bezwaren zijn zo groot, dat men deze oplossing van de hand moet wijzen.

### Wijziging van de winstverdelingsmaatstaven.

Hiertoe zou men de statuten zodanig moeten wijzigen dat in de plaats van een primair dividend over het geplaatste kapitaal een primaire beloning over het geplaatste kapitaal vermeerderd met het saldo van de agio- en algemene reserve en van de eventuele herwaarderings„reserve” per de aanvang van het desbetreffende boekjaar in de statutaire winstverdeling wordt opgenomen. Aan deze oplossing kleven niet de aan herkapitalisatie verbonden bezwaren. Zij heeft namelijk geen fiscale consequenties en bovendien vraagt ze slechts een eenmalige statutenwijziging. Naar mijn mening verdient deze laatste oplossing dan ook de voorkeur.

Twee open N.V.'s gingen ongeveer een jaar geleden over tot een statutenwijziging, zoals hierboven werd bepleit<sup>7)</sup>, terwijl bij een tiental N.V.'s gedurende de laatste maanden voorstellen tot wijziging van de statutaire winstverdeling zijn gedaan, die in dezelfde richting gaan.

Tenslotte wil ik hieronder nog twee voordelen en één nadeel van de voorgestelde oplossing aanstippen. Het belangrijkste voordeel is wel dat ook expansie bekostigd uit winstinhouding financieringslasten met zich zal brengen, omdat dan ook over de ingehouden winst een primair dividend is verschuldigd, terwijl deze verplichting in de huidige situatie alleen geldt voor de nominale waarde van de ter financiering van de expansie geëmitteerde aandelen. Dit zal ongetwijfeld de optimale allocatie van de produktiefactoren bevorderen.

Verder zal de voorgestelde oplossing als gunstig resultaat hebben, dat de tantiëmes gebaseerd zullen worden op de werkelijk behaalde „overwinst”, hetgeen ook beter overeenkomt met het karakter van deze „surplus”beloning. De meeste discussies met betrekking tot de tantiëmes zijn gericht op de hoogte ervan, dus op een punt van ondergeschikt belang. Als men zijn aandacht hierop richt, schijnt het logisch verlaging van het percentage van de „overwinst”, dat aan de tantiëmisten toekomt, te bepleiten. Een afdoende oplossing van dit vraagstuk is echter slechts mogelijk door na te gaan, waardoor deze hoge tantiëmes ontstaan. Men zal dan ontdekken dat alleen door de basis van de bepaling van de „overwinst” te wijzigen een afdoende oplossing mogelijk is.

Aan de voorgestelde oplossing kleven natuurlijk ook enkele nadelen, waarvan het grootste wel is, dat deze de stille en geheime reservering zal kunnen stimuleren.

Rijnsburg.

Drs. W. 't HART.

<sup>7)</sup> Indola N.V. en Albert Heyn N.V.

KINDERBIJSLAG EN COLUMBUS

De heer H. E. Bamberg te Amsterdam schrijft ons:

Zo op het eerste gezicht lijkt de door Dr. W. Drees Jr. in „E.-S.B.” van 1 mei jl. voorgestelde oplossing van het probleem van de kinderbijslag voor de eerste twee kinderen inderdaad een soort ei van Columbus te zijn. Bij een nadere bestudering is dit misschien geen lege dop maar dan toch in ieder geval een half ei. Welk luchtje er m.i. aan dit ei zit, wil ik met een voorbeeld trachten aan te tonen. Hierbij zij opgemerkt, dat de gekozen bedragen fictief zijn.

In een bepaald jaar bestaat het inkomen van een gezin met twee kinderen uit f. 5.000 loon en f. 500 kinderbijslag. Na één of meer jaren is het loonpeil met 10 pCt. gestegen. Volgens de tot dusver bestaande praktijk steeg de kinderbijslag — zij het soms met vertraging — ongeveer in dezelfde mate als het loonpeil. Aannemende, dat geen vertraging is opgetreden, zou het inkomen van het desbetreffende gezin zijn gestegen tot f. 5.500 loon + f. 550 kinderbijslag. Nee, zegt Dr. Drees, géén verhoging van de kinderbijslag. Hij verwaarloost dan echter een factor, nl. de stijging van de kosten van levensonderhoud. Een gechargeerd voorbeeld kan duidelijk maken, wat ik hiermee bedoel.

Stel dat in deze periode de kosten van levensonderhoud eveneens met 10 pCt. zijn gestegen. Bij de „methode Drees” bedraagt het inkomen dan f. 5.500 + f. 500 kinderbijslag, terwijl het bestedingenpakket, dat in het basisjaar f. 5.500 kostte, tot f. 6.050 is gestegen. Het is duidelijk, dat er ook bij een kleinere stijging van de kosten van levensonderhoud een relatieve achterstand van het kleine gezin t.o.v. het grote gezin en het kinderloze echtpaar ontstaat. Indien men de kinderbijslag van het grote gezin semi-welvaartsvast met de lonen mee laat stijgen, is de door Dr. Drees voorgestelde oplossing zeker onbillijk voor het kleine gezin.

De door Dr. Drees voorgestelde methode zou bij realisering waarschijnlijk een lange overgangstijd vergen. In dit verband dient men zich eens te realiseren hoeveel de lonen en het prijspeil in de laatste tien jaar zijn gestegen. Ik ben wel van mening, dat het niet juist zou zijn om de lonen van ongehuwden en kinderloze echtparen nu maar te gaan verhogen om van de kinderbijslag voor het eerste en tweede kind af te komen. Ik geloof dan ook, dat men er het verstandigst aan doet de bestaande situatie te continueren, tenzij men het kinderbijslagprincipe over de gehele lijn zou wijzigen.

In dit korte bestek kan ik hierop niet uitvoerig ingaan. Mijn gedachten gaan in de richting van het behoefte-element, waarbij men bij een toenemend kindertal tot een hoger inkomen voor kinderbijslag in aanmerking zou blijven komen dan bijv. bij een of twee kinderen. Deze regeling zou enige overeenkomst kunnen vertonen met de inkomensgrens voor zelfstandigen, welke thans in de algemene kinderbijslagwet voorkomt. Ik vrees echter, dat dit op zichzelf „socialer” principe, politiek wel nimmer te realiseren zal zijn. Ook voorzie ik administratieve bezwaren.

NASCHRIFT

De heer Bamberg vergelijkt een verhoging van loon en kinderbijslag met een verhoging van alleen het loon, beide met 10 pCt., en concludeert dat in het tweede geval minder stijging optreedt. Dat is juist, maar het tweede geval is

niet mijn methode! Indien men de bijslag voor eerste en tweede kind bevriest, is er ruimte voor meer dan 10 pCt. loonsverhoging. Bij een loonsverhoging van 11 pCt. raakt het kleine gezin niet achterop t.o.v. het grote gezin (dat trouwens óók een eerste en een tweede kind telt).

Dat de voorgestelde methode een lange overgangstijd zou vergen maakt de heer Bamberg niet duidelijk. Bevriazing kan morgen ingaan. (Bij sterke stijging van de lonen, als in de afgelopen tien jaar, zou desgewenst zelfs aan afbouw — bijv. wat de bijslag voor het eerste kind betreft — kunnen worden gedacht).

's-Gravenhage.

W. DREES Jr.

MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

POSTDOCTORALE LEERGANGEN EUROPESE INTEGRATIE

Het Europa-Instituut van de Rijksuniversiteit te Leiden, het Europa-Instituut van de Universiteit van Amsterdam en de Juridische Faculteit van de Rijksuniversiteit te Utrecht zullen in 1963/64 wederom postdoctorale leergangen over juridische en economische aspecten van de Europese integratie organiseren. Deze leergangen zullen worden gehouden op 8 zaterdagen van 10.00 - 15.00 uur in de maanden november tot en met maart. Het programma omvat:

1. een algemene leergang over juridische aspecten van de Europese integratie, die in Utrecht zal worden gehouden;
2. twee economische leergangen over bijzondere onderwerpen, resp.:
  - a. de externe betrekkingen van de Europese Economische Gemeenschappen (Amsterdam);
  - b. het vervoer in de Europese Gemeenschappen (Utrecht);
3. twee juridische leergangen over bijzondere onderwerpen, resp.:
  - a. het mededingingsrecht in de Europese Gemeenschappen (Leiden);
  - b. de rechtsbescherming in de Europese Gemeenschappen (Amsterdam).

De definitieve programma's zullen in september a.s. worden bekendgemaakt. Aanmelding van 1 september tot 15 oktober voor de respectieve leergangen bij Europa-Instituut, Juridisch Studiecentrum „Gravensteen”, Pieterskerkhof 6, Leiden; Europa-Instituut, Kloveniersburgwal 74, Amsterdam; Economisch Instituut, Maliesingel 41, Utrecht.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Sedert midden mei tot 4 juni, waarbij men moet bedenken dat Pinksteren op 2 en 3 juni viel, heeft de uitbreiding van de bankbiljettencirculatie f. 314 mln. bedragen. De banken hebben deze drainering goed doorstaan. Een voor de geldmarkt gunstige factor werd gevormd door de toevoer van liquiditeiten door de Schatkist ten bedrage van f. 274 mln. Dat het saldo der banken bij de Centrale Bank ruim boven het verplichte tegoed bleef niettegenstaande een bedrag van ruim f. 60 mln. voor de markt

verloren ging door overboeking van de rekening „andere ingezetenen”, wekt dan ook geen verwondering. De commissie tot vaststelling van de callgeldrente verlaagde op 5 juni, in overeenstemming met de marktontwikkeling, het tarief van  $1\frac{1}{4}$  pCt. tot 1 pCt.

Over de storting op de Staatslening maakt men zich niet zo veel zorgen meer. In de verslagweek en de daarop volgende periode mag een aanmerkelijke inkrimping van de bankpapiercirculatie worden verwacht. Bovendien heeft de Minister van Financiën de gebruikelijke uitweg in de vorm van het in betaling geven van schatkistpapier geopend.

#### Kapitaalmarkt.

Sedert men ernst heeft gemaakt met de liberalisatie van het kapitaalverkeer in het Euromarktgebied heeft de Raad van de E.E.G. twee richtlijnen het leven doen zien, die de minimumverplichtingen der lid-staten bevatten. De laatste richtlijn dateert van 18 december 1962. De situatie in het kapitaalverkeer is thans dat directe investeringen en investeringen in onroerende goederen, een reeks van kapitaalovermakingen in de particuliere sfeer en de korte en middellange kredieten ter financiering van handelstransacties en dienstverlening vrij zijn. Vrij zijn verder het verkeer van ter beurze verhandelde effecten behalve participatiebewijzen in beleggingsmaatschappijen en in eigen valuta in het buitenland uitgegeven obligaties. Dit betekent dat emissies van buitenlandse effecten, financieringskredieten, lange kredieten voor financiering van de handel en het verkeer van niet-genoteerde effecten nog aan beperkingen onderhevig kunnen zijn. Duitsland, België en Luxemburg kennen reeds een gehele liberalisatie van het kapitaalverkeer. Zoals bekend wordt in Nederland nog een vergunning vereist voor emissies ten behoeve van niet-ingezetenen. Als manipulatiemiddel bij de betalingsbalanspolitiek wil men deze gebondenheid klaarblijkelijk niet missen. Tevens vormt het instrument één van de middelen om schommelingen in de rentevoet in ons land te beperken.

## Geldgever en geldnemer ontmoeten elkaar



Ons Bureau voor Institutionele Beleggingen is de plaats waar geldgever en geldnemer elkaar ontmoeten. Specialisten die op de hoogte zijn van de problemen, welke zich bij het beheer van pensioenfondsen voordoen, staan klaar om U hun bemiddeling te verlenen.

Went U bovendien beleggings- of andere adviezen, aangepast aan de aard van het betreffende Fonds of een kwaliteitsonderzoek tot verbetering van bestaande beleggingen, ook dan staan onze specialisten tot Uw dienst.

Gaarne verstrekt ons  
Bureau voor Institutionele Beleggingen  
U alle inlichtingen.



## DE TWENTSCHE BANK

Hoofdkantoor te Amsterdam

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

## Efficiency

bespoedigt  
Uw contacten  
met gegadigden

★

Indien  
Uw telefoonnummer  
in Uw annonce  
moet worden  
opgenomen,  
vermeld dan  
tevens het

**NETNUMMER**

## P.E.B. VAN GRONINGEN

Wij vragen voor spoedige indienstelling een

### JURIST

voor de vervulling van de functie van  
**secretaris der directie.**

Vereist zijn:

een ruime algemene ontwikkeling en stilistische vaardigheid.

Leeftijd bij voorkeur niet hoger dan plm. 30 jaar.

Salaris nader overeen te komen.

Geschreven sollicitaties — niet met kogelpen — kunnen voor 1 juli a.s. worden ingezonden aan de directie van het

**PROVINCIAAL ELECTRICITEITSBEDRIJF GRONINGEN  
TE GRONINGEN (Helpman)**

Op de emissiemarkt is een verlevendiging van de activiteit waar te nemen. De laatste weken zijn de prospectussen verschenen van de Nederlandsche Aanneming Maatschappij (f. 750.000 aandelen), Mees Bouwmaterialen (8 ton aandelen en 8 ton 4½ pCt. converteerbare obligaties), Hero Conserven (f. 1.875.000 aandelen) en Groninger Industriële Credietbank (f. 275.000 aandelen en f. 5 mln. 4¾ pCt. obligaties).

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	28 dec. 1962	H. & L. 1963	31 mei 1963	7 juni 1963
Algemeen .....	345	399 — 346	398	395
Intern. concerns .....	464	554 — 463	553	546
Industrie .....	319	358 — 321	356	355
Scheepvaart .....	134	153 — 135	151	150
Banken .....	257	261 — 232	249	251
Handel enz. ....	150	162 — 149	151	159

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

Aandelenkoersen.	H. & L. 1963	31 mei 1963	7 juni 1963
Kon. Petroleum .....	f. 157	f. 172,60	f. 170,80
Philips G.B. ....	f. 139	f. 172,70	f. 167,70
Unilever .....	f. 138,40	f. 174,90	f. 175,70
A.K.U. ....	401½	478¼	474
Hoogovens, n.r.c. ....	558	625	612
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	723	801	810
Zwanenberg-Organon .....	909¾	967	958
Van Gelder Zn .....	244	256	256
Amsterdamsche Bank .....	390	393	397
Robeco .....	f. 208	f. 225	f. 225
New York.			
Dow Jones Industrials .....	652	727	722
Rentestand.			
Langl. staatsobl. a) .....	4,24	4,27	4,24
Aand.: internationales a) .....	3,20	3,10	.
lokales a) .....	3,86	3,46	.
Disconto driemaands schatkist- papier .....	2	.	1½

a) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.



### Voor vacerende functies en beschikbare krachten

op hoog niveau zijn de  
advertentiekolommen van  
„Economisch-Statistische  
Berichten” het aangewezen  
medium:

1e) Omdat Uw annonce onder  
de aandacht komt van stafper-  
soneel in de grote bedrijven.

2e) Omdat Uw annonce wordt  
gelezen door diegenen, die de  
zakelijk belangrijke beslissingen  
nemen, of daarbij van grote  
invloed zijn.



een

## CALTEX groep in Nederland

CALTEX PETROLEUM MAATSCHAPPIJ (NEDERLAND) N.V.

vraagt voor haar hoofdkantoor  
Conradkade 178 te 's-Gravenhage

## JONGE ECONOOM

aan betrokkene zal, met grote mate van zelfstan-  
digheid, de behandeling worden toevertrouwd van  
bedrijfs-economische vraagstukken die in dit volledig  
geïntegreerd bedrijf betrekking kunnen hebben op  
tankvaart, productie, opslag en transport, verkoop,  
investeringen en administratie.

Vereisten: • doctoraal-examen economie,  
leeftijd tot 30 jaar.

Eigenhandig niet met ballpoint geschreven sollicitaties te  
richten aan Caltex Petroleum Maatschappij (Nederland) N.V.  
afd. Personeelszaken, Postbus 62, Den Haag.

UNITED NATIONS — NEW YORK

# DEMOGRAPHIC YEARBOOK 1961 ANNUAIRE DEMOGRAPHIQUE 1961

Officiële statistieken uit ruim 200 landen en gebiedsdelen omvattende: bevolking - geboorten -  
sterfte-cijfers - leeftijd - huwelijken - scheidingen

1962. VIII en 713 blz. (63. XIII. 1.)

f 28,80; gebonden f 36,—

In Nederland verkrijgbaar bij

**MARTINUS NIJHOFF — LANGE VOORHOUT 9 — 's-GRAVENHAGE**

of bij Uw boekhandelaar

Op Uw verzoek zenden wij U gaarne inlichtingen over de nieuwe uitgaven van de Verenigde Naties.



# Econoom

Economisch Bureau Bakkenist, Spits, Doornbos & Co. heeft plaatsingsmogelijkheid voor een jonge econoom, die zal worden ingeschakeld bij het uitvoeren van organisatie-opdrachten.

Dit betekent, dat een opleiding op het gebied van het organisatiewerk en een veelzijdige ervaring wordt verkregen. Ook degenen die hun studie niet voltooid hebben kunnen solliciteren.

Met de hand geschreven sollicitatiebrieven, gaarne vergezeld van een recente pasfoto, te zenden aan:

**Economisch Bureau  
Bakkenist, Spits  
Doornbos & Co.**

Grote Markt 31, Groningen

*Adverteer in „E.-P.B.“*



Bij het Bureau Financieringen en Economische Zaken van het Ministerie van Financiën ter standplaats 's-Gravenhage kan worden geplaatst een

## BEDRIJFSECONOMISCHE MEDEWERKER

**Taak:** mondelinge en schriftelijke behandeling van financiële en bedrijfseconomische vraagstukken, zomede — nadat voldoende ervaring is verkregen — vertegenwoordiging van het departement naar buiten.

**Vereist:** academische of daarmee gelijk te stellen opleiding; bij voorkeur doctoraal examen economie (bedrijfseconomische richting) en enige jaren ervaring op bank, accountantskantoor of dergelijke. Voorts grote belangstelling voor financiële en economische vraagstukken, kritische instelling in het bijzonder t.a.v. financiële en bedrijfseconomische rapporten, goede mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid. Leeftijd tussen 30 en 40 jaar. Het salaris is afhankelijk van ervaring en bedraagt thans f. 1.013,— tot f. 1.328,— p.m., exclusief huurcompensatie.

Eigenhandig geschreven sollicitaties met vermelding van opleiding en praktijk, onder no. 3-3531/7188 (in linkerbovenhoek van brief en env.) aan het Bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1 te 's-Gravenhage.



## KONINKLIJKE DOBBELMAN N.V.

Nijmegen

Fabrikante van de Castella Produkten

vraagt een **MEDEWERKER**  
voor haar afdeling

## MARKTONDERZOEK

die na een inwerkperiode in staat is zelfstandig te werken aan bepaalde projecten en de chef dezer afdeling bij afwezigheid te vervangen.

De candidaat voor deze interessante functie zal aan de volgende voorwaarden moeten voldoen.

- leeftijd : 25 - 30 jaar
- opleiding : op middelbaar niveau
- ervaring : bij voorkeur met ervaring in moderne marktanalytische onderzoeksmethoden en statistische technieken.

De aan te stellen functionaris zal er zeker van moeten zijn in dit beroep zijn toekomst te weten.

De sollicitant zal bereid moeten zijn eventueel aan een psychotechnisch onderzoek deel te nemen.

*Schriftelijke sollicitaties vergezeld van een recente pasfoto kunnen worden gericht aan de afdeling Personeelszaken der Koninklijke Dobbelman N.V., Postbus 49 te Nijmegen.*

**HOLLANDSCHE SOCIETEIT  
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.**



**A<sup>o</sup> 1807**

**....meer dan  
anderhalve eeuw  
levensverzekering**

**HOOFDKANTOOR**

Herengracht 475, Tel. (020) 22 13 22, AMSTERDAM C.

**HEAD OFFICE FOR CANADA**

Holland Life Building

1130 Bay Street, Tel. WA 5-4511, TORONTO.

84.2

**SISWO**

Stichting Interuniversitair Instituut voor  
Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek

Bij onze vaste staf kan geplaatst worden een

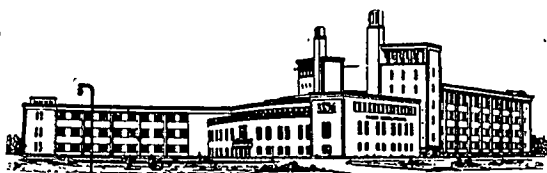
**sociologisch of  
sociaal-geografisch doctorandus**

voor het voorbereiden, begeleiden en uitvoeren van onderzoek en wetenschappelijk beraad op bepaalde gebieden. Ten aanzien van het specialistisch gebied doen zich verschillende mogelijkheden voor, mede afhankelijk van de geschiktheid van de betrokkene.

Vereist worden enige jaren onderzoekervaring en geschiktheid voor het werken in verschillende teamverbanden.

Aanstelling geschiedt in de rang van wetenschappelijk ambtenaar (f. 745,54 - f. 1.128,— p.m. excl. huurcompensatie) of wetenschappelijk ambtenaar 1e klasse (f. 1.013,— - f. 1.328,— p.m. excl. huurcompensatie). Pensioenregeling en overige condities als in overheidsdienst.

Sollicitaties voor 15 juli te richten aan: Dagelijks Bestuur SISWO, Nieuwe Hoogstraat 17, Amsterdam-C.



**DE EERSTE NEDERLANDSCHE**

VERZEKERING-MAATSCHAPPIJ OP HET LEVEN EN TEGEN INVALIDITEIT N.V.

gevestigd te 's-Gravenhage

vraagt een

**SECRETARIS DER DIRECTIE**

De gedachten voor deze belangrijke functie gaan uit naar een academicus, bij voorkeur jurist, die reeds over enige ervaring op hoger niveau in het bedrijfsleven beschikt.

Leeftijd ongeveer 30 jaar.

Candidaten zullen eventueel worden uitgenodigd voor een psychologisch onderzoek.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met volledige inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto worden gaarne ingewacht bij de Hoofddirectie van de Eerste Nederlandsche, postbus 5, 's-Gravenhage.

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



deze wegwijzer, speciaal voor de particuliere belegger, wat inhoud, actualiteit en objectiviteit betreft waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weergevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fondsanalyses, volgens een eigen praktisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiterwaard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

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

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.

# CENTRAAL BEHEER

## VERZEKERING EN DIENSTVERLENING

ten behoeve van het bedrijfsleven

### WET-RISICO

bedrijfs-w.a.-verzekering, motorrijtuigverzekering, ongevallenverzekering voor inzittenden van automobielen.

### BRAND-RISICO

brand- en bedrijfsschadeverzekering van industriële en andere objecten.

### MOLEST-RISICO

verzekering tegen oorlogsschade, stormschade en andere risico's.

### VERVOER-RISICO

transportverzekering van goederenzendingen in binnen- en buitenland.

### PENSIOEN-RISICO

collectieve ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invaliditeitsverzekering.

### VERENIGING VOOR CENTRALE ELEKTRONISCHE ADMINISTRATIE - C.E.A.

loon-, voorraad-, debiteuren-administratie, facturering enz. met behulp van elektronische apparatuur.

De bij Centraal Beheer aangesloten verenigingen werken op zuiver onderlinge grondslag.

Het lidmaatschap kan u een belangrijke besparing op de kosten opleveren.

**CENTRAAL BEHEER BELAST ZICH  
OOK MET DE ADMINISTRATIE VAN  
ONDERNEMINGSPENSIOENFONDSEN**

STELT U VOOR  
HET VERKRIJGEN  
VAN INLICHTINGEN  
IN VERBINDING MET:

**CENTRAAL**

**C.B.**

**BEHEER**

BOS EN LOMMER-  
PLANTSOEN 1,  
AMSTERDAM-W.  
TEL. 134971  
POSTBUS 8400

**Pelikan** schrijfmachinelint  
van natuurzijde is voor  
verzorgde zakenbrieven  
toonaangevend geworden.



Pelikan schrijfmachine-  
linten geven Uw correspondentie  
cachet en distinctie.



**Pelikan**

Günther Wagner Hannover Pelikan-Werke

Alleenvertegenwoordigers voor Nederland

H. van Gemert & Co. N.V. Amsterdam

EEN HALVE EEUW

1913 - 1963

in het centrum van Friesland's  
agrarische handel en industrie.

**GROOTSTE PROVINCIALE BANKINSTELLING**

Balanstotaal: f 121.000.000,-

Reserves: f 6.300.000,-

**COÖP. ZUIVEL-BANK**

Leeuwarden