

4 mei 1966

51e jaargang, no. 2540

verschijnt wekelijks

COMMISSIE VAN REDACTIE:

L. H. Klaassen; H. W. Lambers; P. J. Montagne; J. Tinbergen; A. de Wit.

REDACTEUR-SECRETARIS:

A. de Wit.

ADJUNCT REDACTEUR-SECRETARIS:

P. A. de Ruiter.



COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck

Parkinson was here

THE trouble with the working classes is that they simply don't want „to work”. Aldus citeert Van het Reve in *Op weg naar het einde* een kennis van wie hij voorts meedeelt dat deze weliswaar „iemand het bloed naar het hoofd moet hebben doen stijgen, maar toch niet geheel zonder charme moet zijn geweest”. Een soortgelijke opmerking zou men kunnen maken over de man die wereldberoemd is geworden door zijn even geestige als — veelal — ongenueanceerde uitspraken: C. Northcote Parkinson, al zijn het bij hem niet zozeer „the working classes” dan wel bureaucratie en belastingen die het moeten ontgelden. Jongstleden maandagavond heeft men zich hiervan kunnen overtuigen in de aula van de Nederlandse Economische Hogeschool, waar Parkinson zijn wetten toepaste op de diplomatie en de internationale organisaties.

Men behoeft Parkinson niet te hebben gelezen om van zijn wetten te hebben gehoord. Men kan evenzeer stellen dat men Parkinson niet behoeft te horen om te weten wat hij zal gaan zeggen. Wat hij vertelde over diplomatie („another form of tourism”), over ambassades met hun uitgebreide staven, over de Verenigde Naties, wier gebouw „symbolizes the failure we are heading” was bijzonder grappig en hij stak heel wat verbaal vuurwerk af tot groot vermaak van zijn publiek, maar toch is men geneigd zich achteraf de vraag te stellen: „Zou hij nu ook menen wat hij zo schertsenderwijs zegt?”

Nu wij zijn jongste boek *East and West* hebben gelezen, moet ons antwoord op de laatste vraag „ja” luiden en dat is een bedenkelijk trekje in het verschijnsel-Parkinson. Voorop zij meteen gesteld dat wij *East and West* minder geslaagd vinden dan zijn bekende trits *Parkinsons Law, The Law and the Profits, In-laws and Outlaws*, die eenieder, hoezeer men ook bezwaren kan hebben tegen het kwalijke ondertoonje, wel amusant móet vinden. *East and West* is helaas zelfs niet amusant.

Parkinson ontvouwt in dit boek, een geschiedenis van de beschavingen, de theorie dat de geschiedenis een voortdurend verschuiven te zien geeft van initiatief en overwicht van Oost naar West v.v., een „zuigerbeweging”. Momenteel verkeren wij in een stadium dat het Westen in het defensief wordt gedrongen en het Oosten het initiatief gaat nemen. Wij hebben ons zelfrespect verloren, hetgeen blijkt uit de decadentie van de Westerse kunst. Het leiderschap dat het Westen nog te bieden heeft wordt het best geïllustreerd door de architectuur van het V.N.-gebouw: d.w.z. geheel waardeeloos. Hawaii-shirts en Bermuda-shorts zijn symbolen van onze ineenstorting enz. Het Communisme wordt met een godsdienst vergeleken, een idee dat langzamerhand ook niet meer flonkert van originaliteit en waarop wel wat valt af te dingen. De dreiging van het Oosten doet in het Westen een solidariteitsdrang ontstaan: oecumene, maar ook McCarthy en de Ku Klux Klan. Dat de beide laatste fenomenen uringen zouden zijn van een solidariteitsdrang ontgaat ons eerlijk gezegd. De Russen zijn onze bondgenoten tegen de Chinezen en tegen hen moet de Sowjet-Unie het nieuwe Byzantium vormen. Aan pasklaar gemaakte historische parallellen geen gebrek. Jammer voor Parkinson echter: de geschiedenis herhaalt zich nooit (precies eender). De verkiezingsnederlaag van de Engelse Conservatieven in 1905 was uiteindelijk waarschijnlijk een van de redenen van het uitbreken van de eerste wereldoorlog. Economisten herinneren zich natuurlijk de zonnevlekkentheorie.

Parkinson is geestig, in zijn causerie jl. maandagavond, in zijn drie „wettenboekjes”, niet echter in *East and West*. Wat hij elders goedmaakt, althans relativeert door zijn humor, komt in zijn laatste boek onverbloemd tot uiting: conservatisme en reactie.

DR

INHOUD

Parkinson was here 475

Drs. J. R. Zuidema:

Labour voor het examen afgewezen 476

K. J. L. Alberdingk Thijm:

Hoe marketing-minded is onze voedings- en genotmiddelenindustrie? 479

Drs. A. A. van Straaten:

De positie van Nederland als exporteur van tarwebloem.. 481

Drs. L. A. van der Linden:

Reclame voor reclameonderzoek 485

Ingezonden stuk:

Dr. A. A. de Boer: Kiespijn: genezen of een kunstgebijt met een naschrift van Drs. R. Iwema 487

Prof. Dr. C. D. Jongman:

Geld- en kapitaalmarkt.... 489

Labour voor het examen afgewezen

Het onderzoek van Toussaint

TEGEN het einde van 1965 promoveerde aan de Nederlandse Economische Hogeschool de heer J. R. Toussaint op een proefschrift getiteld: „De Labour Party en de Britse Volkshuishouding”¹⁾. Deze titel suggereert meer dan het boek geeft. De schrijver heeft zich doel gesteld na te gaan welke opvattingen in de Labour Party hebben bestaan over het economisch aspect van de volgens Labour gewenste maatschappelijke orde en tot welke concrete beleidsdaden deze opvattingen, voornamelijk in de periode van het kabinet-Attlee (1946-1951), hebben geleid. Niet het denken van Labour over de Britse volkshuishouding in al haar aspecten wordt aan de orde gesteld, maar alleen het economisch aspect daarvan, waarbij opvattingen over andere kanten aan deze volkshuishouding slechts aan de orde komen voor zover dat nodig is om de economische kant, de gedachten over de economische orde, te begrijpen. De schrijver heeft zich derhalve wijze beperkingen opgelegd.

Het onderzoek is systematisch opgezet. Het eerste deel is gewijd aan de opvattingen over de economische orde. Het geeft antwoord op de vragen: waarom stond nationalisatie in het denken van Labour zo centraal, waarom werd op een bepaalde wijze over centrale planning gedacht, waarom waren er vele problemen economisch waarder helemaal niet werd gedacht? In dit gedeelte worden programma's van de partij geanalyseerd en wordt een interessante poging gedaan de zondvloed van woorden en vage mededelingen in de programma's te condenseren tot systematische overzichten van primaire en afgeleide doeleinden en tot de voor de realisering van deze doeleinden, naar Labours mening, adequate middelcomplexen.

Het tweede deel is gewijd aan de toepassing in het licht van de in het eerste deel ontwikkelde visie. Wat is er voorspeld gekomen tijdens het bewind van het kabinet Attlee, het enige kabinet in de periode tussen het ontstaan van de partij in het begin van deze eeuw en 1960 met een zodanige meerderheid in het Parlement dat Labour bewust een eigen beleid kon voeren. Dit tweede deel is gesplitst in twee onderdelen. In het eerste worden voornamelijk de economische planning en de mededingingspolitiek aan een beschouwing onderworpen. De auteur laat ons zien waarom van centrale planning geen sprake is geweest en waarom Labour zich tot zwakke pogingen tot partiële planning heeft beperkt. Dit gedeelte van het boek is zeer interessant voor die beschouwer, die gewend is te denken in het stramen: socialisme betekent centrale planning, Labour is socialistisch, dus een Labourregering zal centrale planning toepassen. Voorts maakt de auteur duidelijk waarom van een mededingingsbeleid nauwelijks sprake is geweest. Het tweede onderdeel is gewijd aan het meest concrete punt in alle Labourprogramma's, het panacee: nationalisatie. In deze hoofdstukken wordt duidelijk gemaakt, dat nationalisatie op zichzelf niets oplost, maar op zijn best een wellicht noodzakelijke stap voor het vinden van een oplossing is en alleen dan zin kan hebben, indien over de mogelijke oplossing van de vraagstukken

van reorganisatie van de genationaliseerde ondernemingen is nagedacht.

In het onderzoek treedt klaar aan het licht welke tekortkomingen de visie van Labour op de functionering van het economisch bestel in een hoog ontwikkeld, geïndustrialiseerd land vertoonde en hoe dit tekort aan visie zich heeft gewroken. Daar Labour er kortelings voor de tweede maal in de historie van haar bestaan in is geslaagd een ruime meerderheid in de Commons te behalen, heeft het boek actuele betekenis. Het zij opgemerkt dat het boek uitstekende toegankelijk is dank zij goede en dank zij enkele hoofdstukken, welke het in enig onderdeel besprokene samenvatten. De hoeveelheid materiaal die in het boek verwerkt is, dwingt respect af.

De visie van Labour

LABOUR wenste de maatschappelijke orde te wijzigen omdat zij zich met de bestaande kapitalistische orde niet kon verenigen. Wie een orde wil wijzigen, moet een visie hebben op de processen, die zich in die orde afspelen. Van deze visie hangt af welke oorzaken de afloop bepalen. Wie een andere uitkomst wil realiseren, zal de oorzaken die naar zijn mening leiden tot een ongewenste uitkomst, zodanig moeten beïnvloeden, dat een resultaat ontstaat, dat beter past bij de door hem gestelde verlanen. Welke politiek is aangevoerd, is derhalve „... a matter of judgment”²⁾, een oordeel over de oorzaken die terzake doen. Wat was het oordeel van Labour over de werking van het economisch proces? Daartoe behoeven wij een korte historische beschouwing.

De partij is ontstaan uit een drietal stromingen: de socialistische *Independent Labour Party*, een stroming in de vakbonden tot het oprichten van een eigen politieke partij, de *New Unionists*, en een groepje jonge intellectuelen met als leiders Bernard Shaw en Sidney Webb, de *Fabian Society*. De visie op de werking van het economisch proces in de bekritiseerde kapitalistische maatschappij wordt in hoofdzaak door deze Fabians geleverd. De leiders, Shaw en Webb, hebben een zekere economische scholing gehad en wel van niemand minder dan Philip Henry Wicksteed en Francis Ysidro Edgeworth. Maar deze beide economen van stellig uitzonderlijk formaat zijn er niet in geslaagd van Shaw en Webb lieden te maken met „a strong command of economic theory”³⁾. Gelijk wij zullen zien heeft de partij het ook in latere jaren blijkbaar niet de moeite waard geacht lacunes op dit stuk aan te vullen, hetgeen Labour tot en met 1951 parten heeft gespeeld.

De visie van Labour komt in wezen neer op een mengsel van neo-klassieke economie met een flinke scheut Ricardo, Owen en John Stuart Mill. De auteur van het proefschrift schrijft dat de Fabians in het midden lieten „welk mechanisme de Fabiaanse economie in beweging moest houden”⁴⁾. Het komt mij voor dat deze opmerking niet geheel juist is. Naar mijn mening hebben de Fabians deze taak aan het prijsmechanisme toebedeeld, doch dat zo

²⁾ Joan Robinson: „Economic Philosophy”, Londen 1962, blz. 98.

³⁾ G. J. Stigler: „Bernard Shaw, Sidney Webb and the theory of Fabian Socialism” in *Essays in the History of Economics*, Chicago 1965, blz. 286.

⁴⁾ Proefschrift blz. 67; zie ook blz. 167, waar een beroep op de „invisible hand” wordt gedaan, alsmede blz. 110.

¹⁾ De tussen haakjes geplaatste getallen in de tekst verwijzen naar de desbetreffende bladzijde van het proefschrift.

vanzelfsprekend gevonden en de oplossing van de organisatorische problemen ten aanzien van de functionering van het proces zo voor de hand liggend geacht, dat ze dit probleem geen verdere aandacht hebben waardig gekeurd. Dat was al uitgedacht. Ik kan mij namelijk niet voorstellen, dat twee jaar regelmatig contact met Edgeworth en Wicksteed (de auteur wijst zelf op contacten met Alfred Marshall) (66), Shaw en Webb, wie het aan intelligentie stellig niet ontbrak, niet de ogen zou hebben geopend voor de organisatorische kwaliteiten van het prijsmechanisme⁵⁾. Het komt mij voor, dat de Fabians zich over dit probleem geen zorgen maakten en meenden te kunnen volstaan met een reorganisatie van die bedrijfstakken, die om de een of andere reden waren achtergebleven.

Het door het marktmechanisme beheerste proces geeft het aanzijn aan een inkomensvorming, die in hoge mate ten gunste van een in aantal leden beperkte, bevoorrechte, klasse werkt. Dit is de klasse dergenen, die dank zij hun eigendomsrechten „rent“-inkomens toucheren. Onder deze „rent“-inkomens vallen alle opbrengsten van de grond, à la Ricardo, maar ook het interestinkomen wordt als een verschijningsvorm van het „rent“-inkomen gezien. Het zijn deze eigendomsrechten, aldus de visie van Labour, die met name oorzaak zijn van de onbevredigende afloop in de kapitalistische orde. Zo gezien ligt het voor de hand de reorganisatie van de samenleving te zoeken bij de eigendomsrechten op grond en op de belangrijkste kapitaal-investeringen: spoorwegen, mijnen, kanalen, de voornaamste industrieën. Nationaliseer deze bedrijfstakken en het „rent“-inkomen vloeit in de staatskas, ten bate van „de gemeenschap“. Op deze wijze kan in beginsel een betere inkomensverdeling worden bewerkstelligd en bovendien beschikt de Staat over de middelen om iedere burger een goede opleiding te verzekeren: gelijke burgers, gelijke rechten, gelijke kansen. Het prijsmechanisme zorgt dan wel voor de rest. Mochten er niettemin bedrijfstakken zijn die reorganisatie behoeven, dan kan partieel worden ingegrepen. Levert de technische ontwikkeling, ondanks het prijsmechanisme, werkloosheid — Marx was wel afgezworen maar nog niet vergeten — min of meer autarke landbouwbedrijven volgens recept van Robert Owen zouden soelaas kunnen bieden. In de programma's na 1918 komt uiteraard het punt werkgelegenheid voortdurend aan de orde; het werkgelegenheidsvraagstuk is sindsdien in Groot-Brittannië acuut. Labours denkbeelden verlaten nu het spoor van Robert Owen, maar verder dan partiële voorstellen als openbare werken en regeringsorders komt de partij niet.

Over de wijze waarop de reorganisatie in de maatschappelijke structuur en daarmee in de economische orde, moet worden gerealiseerd, heeft Labour geen twijfel laten bestaan: geleidelijkheid binnen het raam van de Britse vorm van democratie is het parool. Daarom zou nationalisatie alleen tegen vergoeding geschieden; inpassing in de gewenste inkomensverdeling zou door sterke progressieve belastingen alsmede door hoge successierechten — ook Mill heeft zijn sporen nagelaten — kunnen worden bewerkstelligd.

Het beleid van Labour

DE economische politiek, die Labour heeft gevoerd toen de partij tot het voeren van een zodanige politiek in de gelegenheid werd gesteld, is aan de hand van het bovenstaande te begrijpen. Tevens kan dan worden

doorzien waarom deze politiek niet bijzonder succesvol is geweest.

Het ligt voor de hand, dat het tweede kabinet Ramsay Macdonald, dat in 1929 de regeringstaak aanvaardde, geen oplossing wist voor de problemen die de grote crisis stelde. In de economische visie bestond het probleem van massale werkloosheid niet; daarmee kampte overigens niet alleen Labour. Wel valt het op, dat het gevoerde monetaire beleid orthodox was in de hoogst denkbare mate. Op monetair en conjunctureel gebied leverde Labour wel zeer weinig origineel denkwerk. Tekenend is dat de in de jaren twintig voorgestelde hervormingen zich beperken tot de nationalisatie van de banken, waaronder de Centrale Bank. Labour verwachtte blijkbaar, dat nationalisatie „vanzelf“ een betere allocatie van de kredietverstrekking zou meebrengen (40). Eerst na de oorlog worden denkbeelden nopens een te voeren conjunctuurpolitiek naar voren gebracht, welke denkbeelden overigens geheel aan Keynes worden ontleend.

De proef op de som komt in de jaren 1945-1951. De Labourregering stond, het zij toegegeven, voor een immense opgave. Zij moest tegelijk de gevolgen van de oorlog uitwissen en de verouderde maatschappelijke organisatie van het land moderniseren. De visie op de werking van het economisch proces verschafte de partij echter geen houvast. In de economische visie van Labour paste geen centrale planning. Het prijsmechanisme leverde toch immers de organisatie. Nadrukkelijk koos de regering zelfs stelling tegen een meer centraal geleide volkshuishouding. Zo zei Morrison: „Sometimes it is said — I think wrongly — that we need an economic general staff...“ (110). Dat prijsmechanisme kon zijn taak onmiddellijk na de oorlog natuurlijk niet zonder meer vervullen; voorlopig moest het in de oorlog gemaakte planningmechanisme worden gebruikt, maar Labour deed geen enkele poging het om te bouwen tot een bruikbaar hulpmiddel voor een economische politiek. Zelfs gaf Labour zich geen moeite zich systematisch inzicht te verschaffen in de ontwikkeling van de voornaamste macro-economische grootheden. Ook de niet geringe problemen ontstaan door een ernstig kolen tekort en een sterk deficit op de betalingsbalans brachten geen verandering in Labours houding. Voor zover er van planning sprake was, bleef deze beperkt tot fysieke grootheden in enkele voorname bedrijfstakken. Labour bleef vooralsnog haar visie trouw: het prijsmechanisme plus partieel ingrijpen waren nodig en voldoende.

Het ligt ook voor de hand dat Labour, gezien haar theoretische economische bagage, evenmin goed weg wist met de vraagstukken van onvolledige mededinging. Labour had nooit systematisch nagedacht over de verhouding tussen overheid en bedrijfsleven in de nieuw te creëren maatschappelijke orde. De meningen binnen de partij over onvolledige mededinging liepen dan ook sterk uiteen. Sommigen zagen in kartels „decency, order and accomodation“ (112). Anderen waren van mening dat waar geen concurrentie bestond monopolie heerste en monopolies behoorden te worden genationaliseerd. De mededingingswet die in 1948 van kracht werd, zou een beleid gericht op bestrijding van kartels en economische macht doen vermoeden. Terzelfder tijd bevorderde de Labourregering de oprichting van zgn. „development-councils“, een soort bedrijfstakgewijze organisaties, waarbij de georganiseerde werkgevers, onder toezicht van de overheid, maar grotendeels op eigen initiatief, een soort bedrijfstakpolitiek konden voeren. Een vaste beleidslijn is hier te enen male zoek. De wisselingen van ministers en van de indeling van de economische departementen accentueren het gebrek aan visie.

⁵⁾ Stigler, t.a.p., blz. 272.

Ten slotte de nationalisaties. Nationalisatie was het programmapunt par excellence ter wijziging van de maatschappelijke orde. De auteur schrijft hierover: „In het algemeen heerste in Labourkringen kennelijk de negentiende eeuwse gedachte dat het juridische moment van de eigendomsverhoudingen bepalend is voor het wezen van de gang van zaken in een bedrijf” (167). „Het besef ontbrak... dat de ‚invisible hand’ van het marktmechanisme in geval van nationalisatie plaats zou moeten maken voor centrale planning, wilde er sprake zijn van een fundamentele wijziging in het bedrijfsbeleid” (167). Allicht, in de visie van Labour ging het om de „rent” en niet om de bedrijfsvoering, of anders, hun neo-klassieke-Ricardianse visie legde het accent geheel op de „distribution”. De nationalisaties scheepten de Labourregering op met het beheersvraagstuk van deze bedrijfstakken, maar hierover was niet nagedacht. „Bij gebrek aan beter” (167) worden ze dan ook als particuliere ondernemingen bestuurd. De hoge mate van autonomie die Labour deze organisaties vóór 1940 toedacht, bleek niet bruikbaar. Ministerieel toezicht en ministeriële verantwoordelijkheid bleken nodig, maar criteria ontbraken. Aan de betrokken minister werd dan veelal de bevoegdheid gegeven „directions of a general character” te geven; in 1952 was nog geen enkele „direction” van enig gewicht uitgevaardigd. Het beleid blijft pragmatisch in het kwadraat. In hoofdzaak blijven de oude directeuren en eigenaren de genationaliseerde bedrijven besturen (156). Hoe moest het ook anders? De vakbonden beschikten in genen dele over een voldoende aantal capabele mensen om bestuursfuncties te vervullen (156) en met de departementen was het niet beter gesteld.

Ook deze laatsten misten een staf met een grondige economisch-financiële scholing, omdat naar de in de Civil Service heersende mening „in de beleids sfeer niet zo zeer vak kennis als wel algemene vorming bepalend dient te zijn” (111). Een consistent beleid is onder dergelijke omstandigheden een illusie.

Conclusie

INDIEN ik de beschouwingen samenvat, meen ik te kunnen stellen, dat de visie van Labour op de werking van het economisch proces tot halverwege de twintigste eeuw stelde op negentiende-eeuwse economische theorie. De befaamde passage over de „defunct economists”⁶⁾ krijgt onbehaaglijk duidelijk reliëf. Het is evenmin te verwonderen, dat „... de conclusie zich opdringt dat een eigen beleid nauwelijks uit de verf gekomen is” (109). „In all this, the Early English style appears the true representative of a national character that seems scarcely changed to this day. There is still the same distrust of the consistent and logical and the extreme and uncompromising”⁷⁾.

Wat reeds gold voor de vroege Engelse gothiek schijnt ook nu nog op een ruim terrein van toepassing. Labour heeft haar eerste examen in de economie niet met goed gevolg afgelegd. Laat ons hopen, dat het zo juist begonnen herexamen betere resultaten oplevert. Het gaat ook ons aan.

Rotterdam.

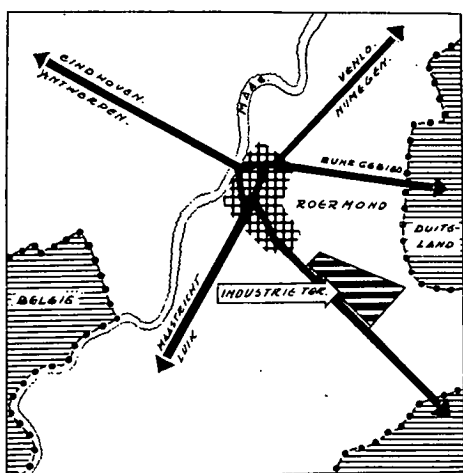
J. R. ZUIDEMA.

⁶⁾ J. M. Keynes: „The General Theory”, Londen 1961, blz. 383.

⁷⁾ N. Pevsner: „An Outline of European Architecture”, Pelican Books no. A 109, 7th edition 1963, blz. 122.

(I. M.)

ROERSTREEK INDUSTRIETERREIN „HEIDE”



- Limburgs GROOTSTE industrieterrein
- REGERINGSSTEUN voor zich vestigende industrieën
- GOEDE VERBINDINGEN over weg, spoor en water
- CENTRALE LIGGING binnen het EURO-MARKTGEBIED
- uitstekend WOONKLIMAAT
- WONINGEN beschikbaar
- verhuur van INDUSTRIEHALLEN
- voldoende ARBEIDSKRACHTEN

INLICHTINGEN omtrent vestigingsmogelijkheden op dit TERREIN worden gaarne verstrekt door het SECRETARIAAT van het INDUSTRIESCHAP „ROERSTREEK”, p.a. STADHUIS, ROERMOND, Telefoon 04150-4041.

Hoe marketing-minded is onze voedings- en genotmiddelenindustrie?

HET verschil tussen verkopen en marketing ligt in het uitgangspunt. Bij verkopen gaat men uit van de verkoper: hoe kan hij zijn produkt of dienst omzetten in geld? Bij marketing gaat men uit van de klant: met welk produkt kunnen de behoeften van de klant, de eindverbruiker, het best worden bevredigd? Beide activiteiten dienen uiteraard winst op te leveren voor de ondernemer. Er wordt in Nederland meer verkoop bedreven dan marketing. Dit zal nog wel enige tijd zo blijven, want marketing veronderstelt massa-markten of wel een groot aantal consumenten wier behoeften door een en hetzelfde produkt kunnen worden bevredigd. Deze produkten kunnen dan in massa-fabricage worden genomen. Mocht blijken dat na verloop van tijd de behoeften van de consumenten zich veranderen dan moet het mogelijk zijn de betreffende produktiemiddelen zó aan te passen of te vernieuwen dat een gewijzigd produkt kan worden gemaakt ter bevrediging van de gewijzigde behoeften. Dit vergt grote investeringen, waar tegenover het vooruitzicht van een zeer grote afzet moet staan om een acceptabel rendement te verwezenlijken.

Als er één industriegroep is waarvan men mag veronderstellen dat Nederland een massa-markt te bieden heeft, is het de „voedings- en genotmiddelenindustrie”. Immers 12 miljoen Nederlanders verbruiken *dagelijks* diverse produkten van deze industrie. Eén derde deel van de Nederlandse gezinsuitgaven wordt besteed aan voedings- en genotmiddelen, in 1964 een bedrag van f. 12.383 mln ¹⁾.

DEZE beschouwing is een poging om aan de hand van gepubliceerde gegevens na te gaan in hoeverre er van een marketingbeleid sprake is (of kan zijn) voor de verschillende bedrijfstakken binnen de voedings- en genotmiddelenindustrie. In onze beschouwing betrekken wij niet de voedingsmiddelen uit de agrarische sector, zoals groenten, fruit, vlees, eieren, zuivel. Wij beperken ons dus tot de zgn. verpakte voedings- en genotmiddelen, voortgebracht door de industrie. Het belangrijkste distributie-

In hoeverre is sprake van een marketingbeleid in de voedings- en genotmiddelenindustrie? Deze vraag tracht de auteur van bijgaand artikel op kwantitatieve wijze te benaderen. Eerst wordt nagegaan welke branches binnen deze industrie redelijkerwijs voldoen aan de voorwaarden welke een marketingbeleid stelt. Vervolgens wordt een rangorde gegeven van die bedrijfstakken binnen de voedings- en genotmiddelenindustrie waarbij een massa-marktpotentieel mag worden verondersteld. Aan de hand van gegevens over het aantal adverteerders in familie-, dames- en radio/t.v.-bladen wordt ten slotte onderzocht in hoeverre nu de bedrijfstakken met een verondersteld massa-marktpotentieel de hun geboden mogelijkheden tot marketing ook inderdaad benutten.

kanaal voor deze produkten is veelal de kruideniersbranche en daar wordt de meerderheid van de omzet thans via zelfbediening gerealiseerd. Dit maakt het marketingbewustzijn van de fabrikant nog belangrijker, temeer daar geen enkel produkt een monopoliepositie heeft en de consument, geconfronteerd met een uitstalling van soortgelijke produkten op een winkelplank, naar eigen inzicht kan kiezen.

De producent van voedings- en genotmiddelen wordt hierdoor gedwongen tot tweezijdige communicatie met de consument. Enerzijds moet de producent weten wat de behoeften zijn, anderzijds moet hij (de winkelier doet het niet meer) vertellen hoe zijn produkten in die behoeften voorzien. Zulks houdt in dat het produkt identificeerbaar moet zijn; het bedrijven van marketing vereist dan ook een *merkenbeleid*.

De produktiestatistiek van het C.B.S. verdelen de voedings- en genotmiddelenindustrie in 23 branches. Bij deze verdeling dient men wel te beseffen dat alleen de belangrijkste bezigheid van een industrie bepalend is voor deze branche-afbakening. Zo zijn er bijv. chemische industrieën die als nevenprodukten voedingsmiddelen voortbrengen. Bovendien zijn verschillende van de C.B.S.-onderverdelingen te ruim om redelijke indicaties te geven voor sommige specifieke produkten, zoals soep, dierenvoedsel of pudding.

¹⁾ Nationale rekeningen 1964, tabel 42: „Consumptieve bestedingen van gezinshuishoudingen; detailgegevens binnenlandse consumptie”.

(I. M.)

BELEG INTERNATIONALAAL

BELEG IN **Interunie**

BELEG INTERNATIONALAAL

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

Toch kunnen deze industriegegevens een zeer globaal inzicht verschaffen a) in hoeverre een omschakeling naar marketing voor een industriegroep gewenst is en b) in hoeverre deze omschakeling inderdaad ook heeft plaats gevonden. Wij hebben daartoe een tweedeling aangebracht in de gegevens welke het C.B.S. verschaft over de omzet van de voedings- en genotmiddelenindustrie in 1964²⁾. Ongeveer de helft van deze industrie maakt produkten waarvan het grootste deel der omzet *niet* via de kruideniersbranche wordt behaald (tabel 1), van de andere helft mag worden verondersteld dat deze in hoofdzaak zgn. verpakte produkten voor de consument levert, waarvoor de kruideniersbranche een belangrijk distributiekanaal vormt (tabel 2). Bij deze laatste bedrijfstakken moeten we dus in eerste instantie zoeken naar het consument-georiënteerde marketing-beleid.

Indien meer gedetailleerde gegevens beschikbaar zouden zijn, zou zeker kunnen blijken dat een aantal bedrijven binnen de klassen in tabel 1 per definitie in tabel 2 zou moeten voorkomen. Het omgekeerde geldt ongetwijfeld ook voor sommige bedrijven die nu in tabel 2 opgenomen zijn; de lezer mag deze indeling dan ook hier en daar wat arbitrair vinden, maar dit doet niet af aan de strekking van het betoog.

TABEL 1.

Bedrijfsgroepen, binnen de voedings- en genotmiddelenindustrie, die verondersteld worden in hoofdzaak geen consumentenartikelen te produceren en/of waarvoor de kruideniersbranche niet het belangrijkste distributiekanaal vormt

Bedrijfsklasse en -groep	Aantal bedrijven (4e kwartaal 1964) a)	Omzet in 1964 b) (in mln. f.)
Fabrieken van zuivel- en melkprodukten	437	3.163
Mengvoederbedrijven	288	1.807
Meelfabrieken	19	410
Broodfabr. annex fabr. van biscuit, koek, banket e.d.	249	413
Distilleerderijen en likeurstokerijen	92	326
Biscuit-, koek-, banketfabr. e.d.	141	309
Sigaretenfabrieken	53	300
Tabakskerverijen	15	189
Aardappelzetmeelindustrie	18	149
Fabrieken van bakkerijgrondstoffen	30	99
Overige bedrijven	151	726

a) Maandstatistiek van de industrie, juni 1965, staat 46, blz. 292.
b) Id., juli 1965, staat 54, blz. 345-346.

TABEL 2.

Bedrijfsgroepen binnen de voedings- en genotmiddelenindustrie, die verondersteld worden in hoofdzaak artikelen te produceren voor de consumentenmarkt, welke verondersteld worden algemeen verkrijgbaar te zijn in de kruideniersbranche

Bedrijfsklasse en -groep	Aantal bedrijven a) (4e kwartaal 1964)	Omzet in 1964 b)	
		Totaal (in mln. f.)	Percentage afzet binnenland
Vleeswaren- en vleesconservenfabr., baconfabr. en export-slachterijen	135	1.744	56
Sigaretenfabrieken	8	615	81
Groenten- en vruchtenconservenfabr.	124	594	73
Cacao- en chocoladefabr.	44	534	49
Beetwortelsuikerfabr. en -raffin.	14	533	69
Oliefabr. annex-raffin.	21	487	69
Koffiebranderijen en theepakkerijen	35	392	93
Bierbrouwerijen en handelsmouterijen	34	445	83
Margarinefabr.	19	342	86
Suikerwerkfabr.	84	251	72
Limonade- en mineraalwaterfabr.	53	149	45
Visconservenfabr.	20	38	45

a) Maandstatistiek van de industrie, juni 1965, staat 46, blz. 292.
b) Id., juli 1965, staat 54, blz. 345-346.

WAAR een relatief klein aantal bedrijven een relatief groot aandeel heeft in de totale omzet van voedings- en genotmiddelen, zou men een *massa-markt* mogen verwachten. Het werken met totaalcijfers voor industriegroepen kan natuurlijk slechts een zeer grove indicatie geven van deze stelling. Een industriegroep van 20 bedrijven kan bijv. 2 reuzen en 18 dwergen omvatten, waarbij de eerstgenoemde 90 pCt. van de totale omzet voor hun rekening nemen! Durft men dit over het hoofd te zien dan kan een rangorde, berekend aan de hand van de gegevens uit de tabellen 1 en 2, van industriegroepen worden opgesteld waarbij massa-marktpotentieel mag worden verondersteld (tabel 3).

TABEL 3.

Voedings- en genotmiddelenindustrieën met massa-marktpotentieel naar rangorde (bedrijfsklassen waarvan het omzet aandeel groter is dan het aandeel van de aantallen bedrijven in het totaal aantal)

Rangorde (categorieën volgens C.B.S.)	Percentage van totaal aantal bedrijven in de voedings- en genotmiddelenindustrie in 1964	Percentage van de totale omzet in de voedings- en genotmiddelenindustrie in 1964	Percentage van de omzet, in het binnenland behaald, in 1964
1. Sigaretenfabr.	0,4	4,4	97
2. Oliefabr. annex raffinaderijen	1,0	3,5	69
3. Margarinefabr.	0,9	2,4	86
4. Bierbrouwerijen en handelsmouterijen	1,6	3,2	83
5. Koffiebranderijen en theepakkerijen.	1,6	2,8	93
6. Vleeswaren- en vleesconservenfabr.	6,5	12,4	56
7. Cacao- en chocoladefabr.	2,1	3,8	49

Deze tabel laat zien dat voor de individuele ondernemingen, die zich bezig houden met het produceren van sigaretten, olieprodukten, margarine, bier, koffie en thee, de Nederlandse markt een belangrijk afzetgebied kan betekenen. Dit geldt in mindere mate voor de fabrikanten van vleeswaren e.d. en van cacao en chocolade, omdat een groot gedeelte van hun omzet in het buitenland behaald wordt. In de andere bedrijfstakken binnen de voedings- en genotmiddelenindustrie is de verhouding tussen het aantal bedrijven en omzet minder gunstig.

Kruideniersdistributie van fabrikantenmerken

UIT de „Shaw & Leppink-prijslijst voor de kruidenier” kan men een indruk krijgen van het aantal fabrikanten dat zijn produkten onder eigen naam levert aan de kruideniersbranche. Dit is ook weer een grove indicatie aangezien een aantal bedrijven een selecte of exclusieve distributiebeleid voert met zijn merken en daardoor niet aan de kruideniersbranche levert. Het is echter te betwijfelen of deze politiek nog te rijmen valt met het bereiken van massa-markten voor de consumenten.

Bij deze vergelijking geldt ook weer de beperking dat de definities van de verschillende industriegroepen door het C.B.S. niet altijd overeen hoeven te komen met die in de Shaw & Leppink-prijslijst (tabel 4). Het totaalcijfer zal hierdoor echter niet worden beïnvloed en dan is het sprekend genoeg dat het C.B.S. in totaal 591 industrieën aangeeft, die produkten maken waarvan aanwezigheid bij de kruideniers verondersteld mag worden (het totaal aantal bedrijven volgens tabel 2), terwijl de kruideniers-prijslijst slechts 295 leveranciers aangeeft, waaronder een groot aantal niet-productiebedrijven, zoals handelsondernemingen en impor-

²⁾ In de Maandstatistiek van de industrie, juli 1965, staat 54.

teurs en ook een aantal producenten van niet-voedingsmiddelen.

Ten slotte mag men van een merkartikel met distributie in de kruideniersbranche veronderstellen dat het publieksreclame voert via de massa-media. Juist nu de consument voor 53 pCt. van zijn aankopen in deze branche naar eigen inzicht kiest³⁾, is het uiterst belangrijk dat de fabrikant zich rechtstreeks tot hem wendt. Voor zover bekend, was dit althans in 1964 nog lang niet altijd het geval (zie tabel 4). Men mag veronderstellen, dat ruwweg slechts 1 op de 5 fabrikanten van voedings- en genotmiddelen met distributie in de kruideniersbranche, minimale publieksreclame voert. Helaas moest wegens gebrek aan gegevens dagbladreclame hierbij buiten beschouwing blijven. Vanzelfsprekend is dit een zeer belangrijke factor in het vaststellen van de *hoeveelheid* reclame die er gevoerd is, maar om een indicatie van het *aantal* adverteerders te krijgen, zijn de gebruikte gegevens reëel.

VAN een puur marketing-beleid, waarbij van de behoeften van de consument wordt uitgegaan, is slechts in beperkte mate sprake in Nederland. Zelfs voor vele bedrijfstakken binnen de belangrijke voedings- en genotmiddelenindustrie is er nog vaak van een te kleine markt met teveel producenten sprake. Mede hierdoor is het aantal fabrikanten in deze industrie met een redelijk distributiepatroon dan ook beperkt en ten slotte bedraagt het aantal dat de noodzaak tot communicatie met de consument inzien niet meer dan enkele tientallen.

In de praktijk betekent marketing dan ook voor de meeste Nederlandse bedrijven niet meer dan een „gestroomlijnde” verkoop en op zichzelf kan dit stroomlijnen een uiterst nuttige en noodzakelijke bezigheid vormen. Voor de

³⁾ E. J. M. Trautwein: „De ontwikkeling van de zelfbediening in 1965”, *Zelfbediening en Supermarkt*, januari 1966.

TABEL 4.

Aantal adverteerders binnen de groep voedings- en genotmiddelenindustrieën van tabel 2

Bedrijfsklasse en -groep	Aantal bedrijven a) (4e kwartaal 1964)	Aantal Nederlandse leveranciers met veronderstelde distributie bij kruidenier b)	Aantal adverteerders in tijdschriften c)
Koffiebranderijen en theepakke-rijen	35	31	6
Sigarettenfabrieken	8	7	7
Limonade- en mineraalwaterfabrieken	53	33	5
Margarinefabrieken	19	10	2
Cacao- en chocoladefabr.	44	27	5
Oliefabr. annex raff.	21	8	2
Visconserverfabr.	20	6	—
Bierbrouwerijen en handelsmoute-rijen	34	8	4
Suikerwerkfabr.	84	22	—
Groenten- en vruchtenconserverfabrieken	124	19	2
Vleeswaren- en vleesconserverfabr., baconfabr. en export-slachterijen	135	11	2
Beetwortelsuikerfabr. en -raff. ...	14	5	—
	591	209 d)	35 e)

a) *Maandstatistiek van de industrie*, juni 1965, staat 46, blz. 292.

b) Shaw & Leppink objectieve prijslijst voor de kruideniersbranche 's-Gravenhage, juni 1965.

c) „Reclame-omzetten 1964 in familie- en damesbladen, radio/t.v.-bladen”, *Revue der reclame*, 20 oktober 1965. Minimaal f. 50.000 per merk.

d) Zoals in de tekst vermeld, staan in deze lijst in totaal 295 leveranciers, waarvan een aantal echter niet in de voedings- en genotmiddelensector behoort en een aantal niet zelf producent is. Anderzijds zijn alleen die namen gekozen, die duidelijk binnen de C.B.S.-categorieën vallen.

e) Aantal adverterende fabrikanten, niet aantal merken.

fabrikant van verpakte voedings- en genotmiddelen is een marketing-beleid in de ware zin des woords slechts haalbaar als de volgende condities aanwezig zijn: merkartikel, massamarkt, massa-distributie en een budget voor massacommunicatie.

Bussum.

K. J. L. ALBERDINGK THIJM.

De positie van Nederland als exporteur van tarwebloem^{*)}

Inleiding

DE export van tarwebloem door de E.E.G.-landen beloopt, zoals blijkt uit tabel 1, jaarlijks 1 à 1,1 mln. ton, welke hoeveelheid nagenoeg uitsluitend wordt afgezet in niet-E.E.G.-landen („derde landen”).

TABEL 1.

Export van tarwebloem door de E.E.G.-landen

(× 1.000 ton)

	1962	1963	1964	1965 jan./sept.
West-Duitsland	638	541	539	318
Frankrijk	333	368	372	413
Italië	86	121	111	199
B.L.E.U.	10	20	18	19
Nederland	1	2	3	2
Totaal	1.068	1.052	1.043	951

Bron voor Nederland: C.B.S.: Maandstatistiek van de in-, uit- en doorvoer.
Bron voor overige E.E.G.-landen: C.E.E. informations, marchés agricoles, échanges commerciaux.

Dat de export van tarwebloem door Nederland zo gering is, lijkt logisch aangezien Nederland door de Europese Commissie wordt beschouwd als een „tekortgebied”. De

productie van tarwe is hier namelijk geringer dan de consumptie van tarwe (bijv. in de vorm van bloem). In deze redenering wordt echter geen rekening gehouden met de verschillende tarwekwaliteiten, doch er wordt eenvoudig gesteld: „tarwe is tarwe”. Wordt ook de kwaliteit in ogen-schouw genomen, dan blijkt dat de Nederlandse behoefte aan de in ons land verbouwde tarwe geringer is dan de productie ervan. Nederland is in feite een „overschotgebied”; export van inlandse tarwe of van tarwebloem, nog afgezien van veredelingsverkeer, dient dan ook als normaal te worden gezien. Zelfs zou kunnen worden betoogd dat de export van tarwebloem de voorkeur verdient boven de uitvoer van tarwe. Immers, bij de export van tarwebloem wordt behalve de grondstof ook nog de door de maalindustrie toegevoegde waarde uitgevoerd.

De bloemprijs is in elk der zes E.E.G.-landen aanzienlijk hoger dan op de wereldmarkt. Ter overbrugging van dit prijsverschil is er een voor alle E.E.G.-staten uniform systeem ontwikkeld voor de berekening van een restitutie bij de uitvoer van bloem. Hierdoor is de prijs van de naar derde landen geëxporteerde bloem lager dan die binnen de E.E.G., terwijl tevens de concurrentiekracht tussen de

^{*)} Een samenvatting van dit artikel vindt de lezer op blz. 482.

De Nederlandse export van tarwebloem beweegt zich het laatste decennium op het bijzonder lage niveau van 1.000 à 3.000 ton per jaar. Mede als gevolg van nationale exportsubsidies is de uitvoer van andere Westeuropese landen aanzienlijk groter (Frankrijk: ca. 370.000 ton in 1964 en West-Duitsland: ca. 540.000 ton in 1964).

Onder de vigerende E.E.G.-regeling is het geoorloofd om, naast de voor de gehele E.E.G. op uniforme wijze berekende normale exportrestitutie, nationaal nog een extra uitvoersubsidie te verstrekken. Door het creëren van deze mogelijkheid geeft de Europese Commissie als het ware aan dat door toepassing van de uniforme regeling betreffende de exportrestitutie bloem vanuit de E.E.G. niet voldoende concurrerend op de wereldmarkt kan worden aangeboden.

Van deze stimulans voor de bloemexport is door de meeste E.E.G.-landen gebruik gemaakt, evenwel niet door Nederland, waardoor de onderlinge concurrentiekracht is aangetast. De hoop is nu gevestigd op het moment dat het E.E.G.-graanbeleid werkelijk uniform wordt (inclusief de gemeenschappelijke landbouwfinanciering), waarna de zes partners op gelijke voorwaarden kunnen concurreren. Nederland zal dan echter meer dan tien jaar nagenoeg geen bloem hebben geëxporteerd, zodat enige aanlooptijd nodig zal zijn om zich in te werken in deze markt.

Het is te wensen dat in de periode, voorafgaande aan het inwerkingtreden van het uniforme E.E.G.-landbouwbeleid, ook in Nederland de uitvoersubsidie wordt verstrekt, waardoor wij in staat worden gesteld de exportmarkt te exploreren en ervaring op te doen via een regeling die toegestaan is door de Europese Commissie. Na deze periode zal de te verlenen exportpremie volledig ten laste van de communautaire kas komen.

E.E.G.-partners door deze exportrestitutie niet wordt verstoord. De aldus berekende bloemprijs blijkt in het algemeen hoger te zijn dan de wereldmarktprijs, hetgeen in hoofdzaak is toe te schrijven aan de subsidiepolitiek van de Verenigde Staten.

Met het doel de concurrentiekracht van bloem afkomstig uit de zes landen te vergroten, staat de Europese Commissie toe, dat deze landen behalve de vermelde exportrestitutie een uitvoersubsidie verlenen voor de uitvoer van bloem tot een maximum van 8 rekeneenheden¹⁾ per ton (= f. 2,90 per 100 kg), afhankelijk van de bestemming. Het al of niet verlenen van deze subsidie wordt autonoom bepaald door de lid-staten. Aangezien Frankrijk, Italië, Duitsland en België hetzij continu, hetzij voor bepaalde perioden gebruik maken van deze stimulans, hebben deze landen t.o.v. Nederland een voorsprong.

Exportrestitutie bij tarwebloem

DE berekeningsmethode voor het vaststellen van deze restitutie is bij export naar lid-staten op andere gegevens gebaseerd dan bij uitvoer naar derde landen. Aangezien de intercommunautaire bloemhandel van zeer geringe omvang is, terwijl bovendien de interne heffingen en restituties een aflopend karakter hebben, zal hieronder uitsluitend aandacht worden geschonken aan de bepaling van de restitutie bij uitvoer naar derde landen.

In het algemeen wordt de restitutie bij export van een bepaald produkt gelijk gesteld aan de heffing welke wordt gelegd op het produkt bij import (exportrestitutie = importheffing); tarwebloem is echter één van de uitzonderingen

¹⁾ 1 rekeneenheid = \$ 1.

op deze regel. Voor het vaststellen van de exportrestitutie bij tarwebloem wordt uitgegaan van

1. de importheffing op tarwe afkomstig uit derde landen;
2. de hoeveelheid tarwe welke nodig is voor de produktie van 100 kg bloem.

Ad 1. Deze heffing is het verschil tussen de prijs waartegen de tarwe minimaal kan worden geïmporteerd (zgn. drempelprijs) en de c.i.f.-wereldmarktprijs²⁾.

Ad 2. Globaal genomen bestaat de tarwekorrel voor 75 pCt. uit het zgn. bloemlichaam en voor 25 pCt. uit zemel (huid van de tarwekorrel), hetgeen betekent dat, indien 100 kg bloem geproduceerd wordt, benodigd is $\frac{100}{75} \times 100$ kg tarwe = 133 kg

tarwe. Als echter een wittere bloem moet worden vervaardigd, dan kan niet het gehele bloemlichaam worden benut doch bijv. slechts 65 pCt. i.p.v. 75 pCt. van de tarwekorrel. Voor de produktie van 100 kg van deze wittere bloemsoort (bijv. een patentbloem) is dan nodig $\frac{100}{65} \times 100$ kg tarwe = 154 kg tarwe. Is een wat donkerder bloem gewenst, dan zal de uitmaling bijv. 80 pCt. dienen te zijn, waardoor in de bloem een gedeelte van de zemel wordt opgenomen. Het blijkt dat naarmate de bloem een geringere (hogere) uitmaling heeft, eveneens een analyse-component, nl. het asgehalte van de bloem, lager (hoger) wordt.

Van de correlatie tussen uitmaling en asgehalte van de bloem heeft de Europese Commissie gebruik gemaakt voor het opstellen van een tabel, waarin zijn vastgelegd de hoeveelheden tarwe die zij nodig acht voor de produktie van 100 kg bloem met verschillende asgehalten. Deze relaties, waarvan in onderstaand overzicht een gedeelte is vermeld, komen vrijwel overeen met de gegevens uit de praktijk van de maalindustrie.

TABEL 2.

Omrekeningsfactoren voor tarwebloem

Asgehalte van de bloem	Vastgestelde hoeveelheid tarwe benodigd voor de produktie van 100 kg bloem
pCt.	kg tarwe
t/m 0,520	151
0,521 t/m 0,600	143
0,601 t/m 0,900	133
0,901 t/m 1,100	123
enz.	enz.

Bron: Verordening no. 91 van de Europese Commissie, gepubliceerd in het „Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen” no. 66 van 28 juli 1962.

Uit deze tabel valt bijv. af te lezen dat voor de produktie van 100 kg bloem met een asgehalte van 0,550 pCt. aangenomen wordt dat hiervoor 143 kg tarwe is gebruikt.

Met behulp nu van de beide gegevens (importheffing op tarwe en benodigde hoeveelheid tarwe voor 100 kg bloem) wordt de exportrestitutie voor bloem berekend. Aan de hand van het asgehalte van de exportbloem (bijv. 0,550 pCt.) wordt via de tabel vastgesteld hoeveel tarwe nodig was voor 100 kg bloem (143 kg). De exportrestitutie is dan gelijk aan de importheffing op 143 kg tarwe.

Het systeem overziende, blijkt dat de exportrestitutie bij bloem gebonden is aan de invoerheffing op tarwe, waardoor de prijs van in de E.E.G. geproduceerde bloem, welke wordt aangeboden op de wereldmarkt, gekoppeld is aan de tarweprijs op de wereldmarkt. Hoewel deze ontvullende conclusie voor de hand ligt, is het toch wel zinvol deze te maken omdat van een samenhang tussen tarweprijs en bloemprijs op de wereldmarkt (vrijwel) geen sprake is.

Exportrestitutie, importheffing

UIT het voorgaande is gebleken dat bij export van tarwebloem een restitutie wordt verleend welke wordt beïnvloed door de wereldmarktprijs van tarwe (en niet door de wereldmarktprijs van tarwebloem).

²⁾ Voor een meer uitvoerige beschouwing moge worden verwezen naar mijn artikel „Tarwe; import(heffing) en export(restitutie)” in „E.-S.B.” van 3 november 1965.

Bij de *invoer* van tarwebloem evenwel wordt een importheffing op de bloem gelegd die wèl afhankelijk is van de wereldmarktprijs van bloem (en niet van de wereldmarktprijs van tarwe). Een confrontatie van de exportrestitutie en de importheffing bij tarwebloem dringt zich dan ook op. Hierbij zal worden uitgegaan van tarwebloem met een asgehalte van 0,550 pCt.

De restitutie bij de export van 100 kg bloem is in het gekozen geval gelijk aan de importheffing op 143 kg tarwe. De importheffing op 100 kg bloem wordt bepaald door de drempelprijs van bloem (= minimum importprijs) te verminderen met de wereldmarktprijs van bloem. Deze beide berekeningsmethoden zijn hieronder schematisch weergegeven.

Tarwebloem met een asgehalte van 0,550 pCt.

100 kg bloem equivalent met 143 kg tarwe

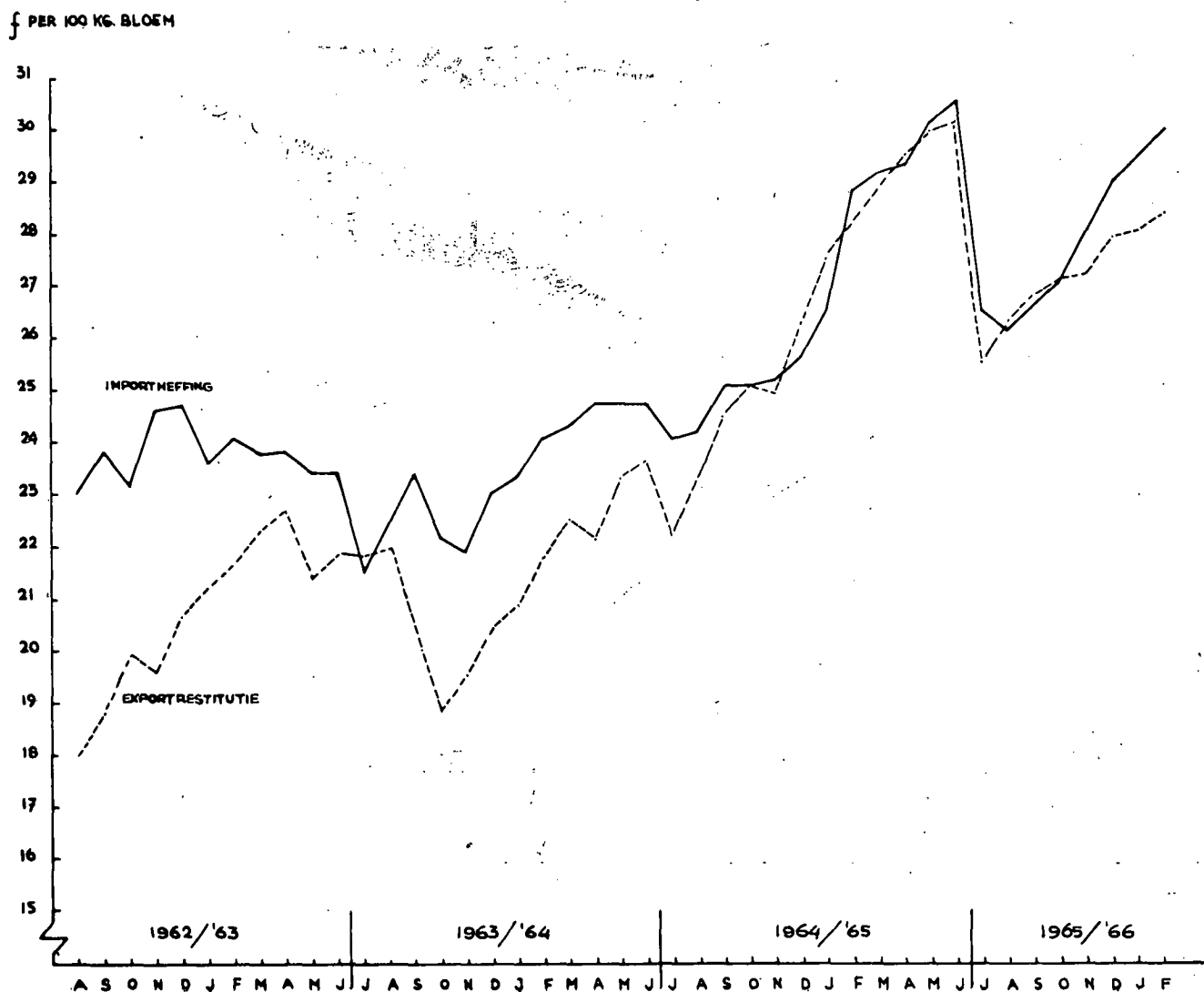
Bloemimport			
drempelprijs	100 kg bloem	=	a
wereldmarktprijs	100 kg bloem	=	b
importheffing op	100 kg bloem	=	a-b
Bloemexport			
drempelprijs	100 kg tarwe	=	c
wereldmarktprijs	100 kg tarwe	=	d
exportrestitutie bij	100 kg bloem	=	1,43 (c-d)

Een eventueel niet-parallel verloopende ontwikkeling van de importheffing en de exportrestitutie kan volgens dit overzicht slechts worden veroorzaakt door a. verschillend verloop der drempelprijzen van tarwe en bloem en/of b. verschillend verloop van de wereldmarktprijzen dezer produkten.

Hierover moge het volgende worden opgemerkt. De drempelprijzen van tarwe en bloem worden per oogstjaar (juli/juni) door de E.E.G.-landen nationaal vastgesteld. Bij de bepaling van de drempelprijs van bloem speelt de drempelprijs van tarwe weliswaar een zeer belangrijke, doch niet de enige, rol. Hierdoor is het mogelijk dat de wijzigingen van beide drempelprijzen van oogstjaar tot oogstjaar geen constante relatie vertonen, met als gevolg dat de importheffing en de exportrestitutie ook op ongelijke wijze worden beïnvloed. Om deze storende invloed uit te schakelen dient het verloop van deze beide grootheden per oogstjaar onderling te worden vergeleken. De jaarlijkse ontwikkeling van de importheffing en de exportrestitutie is aldus uitsluitend toe te schrijven aan de, door „Brussel” gemelde, wereldmarktprijzen van tarwe en tarwebloem.

Voor een nadere analyse is in onderstaande grafiek weergegeven het verloop van de maandelijks heffingen en restituties bij bloem vanaf 1 augustus 1962.

**GEWOGEN GEMIDDELTE IMPORTHEFFING (—) EN EXPORTRESTITUTIE (----)
PER 100 KG TARWEBLOEM**



Uit deze curven is o.m. af te lezen:

1. De importheffing is, op enkele uitzonderingen na, hoger vastgesteld dan de exportrestitutie; dit verschil was aanvankelijk veel groter dan in latere stadia.
2. Het verschil tussen importheffing en exportrestitutie toont een zeer grillig beeld.
3. De variatiebreedte van de importheffing was geringer dan die van de exportrestitutie; de variatiebreedte van beide grootheden is in de loop van de tijd toegenomen.

Op grond van deze resultaten kan m.i. worden gesteld, dat, tot op heden, weinig of geen sprake is van een relatie tussen de voor bloem geldende importheffing en exportrestitutie en daardoor evenmin tussen de wereldmarktprijzen van tarwe en tarwebloem. Het lijkt dan ook onjuist om de exportrestitutie bij bloem te relateren aan de wereldmarktprijs van tarwe. Wellicht verdient het de voorkeur om bij het vaststellen van de exportrestitutie op bloem niet de wereldmarktprijs van tarwe doch die van tarwebloem in de berekening op te nemen.

Extra uitvoersubsidie

DE exportrestitutie, berekend volgens de richtlijnen vermeld in het voorgaande, bleek reeds zeer spoedig te gering te zijn voor het concurrerend aanbieden van bloem op de wereldmarkt. Deze situatie werd (en wordt) in belangrijke mate veroorzaakt door de subsidiepolitiek van de Verenigde Staten, de grootste bloemexporteur. De subsidie, die de Verenigde Staten verstrekken bij de export van 100 kg bloem, is namelijk over het algemeen hoger dan de uitvoersubsidie op de hoeveelheid tarwe die nodig is voor de produktie van 100 kg bloem. Hierdoor komt de prijs van bloem op de wereldmarkt op een lager niveau te liggen dan de prijs van bloem welke wordt vervaardigd uit tarwe die is aangekocht tegen wereldmarktprijs.

Om te voorkomen dat de E.E.G.-landen van de bloemmarkt zouden worden verdrongen werd al snel na 30 juli 1962 — het begin van de overgangperiode betreffende het E.E.G.-landbouwbeleid — door de Europese Commissie besloten dat de lid-staten een extra uitvoersubsidie mochten verlenen. De hoogte van deze uitvoersubsidie is afhankelijk van de bestemming van de bloem en bedraagt maximaal f. 2,90 per 100 kg. Zo is het toegestaan om bij uitvoer naar Oost-Azië, behalve de exportrestitutie, een uitvoersubsidie te verlenen van f. 2,90 per 100 kg bloem. Is de plaats van bestemming bijv. Turkije of Egypte, dan bedraagt de uitvoersubsidie ca. f. 0,75 per 100 kg. Dat dergelijke subsidies van grote betekenis zijn, blijkt uit het feit dat de (geringe) bruto toegevoegde waarde bij exportbloem naar schatting niet sterk afwijkt van de maximale uitvoersubsidie.

Luxemburg en Nederland zijn de enige E.E.G.-landen die geen uitvoersubsidie verstrekken. Het is niet verwonderlijk dat Nederland slechts een verdwijnend klein percentage (ca. 0,3 pCt.) van de totale E.E.G.-bloemexport voor zijn rekening neemt. Zoals reeds is opgemerkt in de inleiding, is de gemiddelde omvang van de Nederlandse tarwe-oogst groter dan onze behoefte aan tarwe van deze kwaliteit, zodat een zekere uitvoer van Nederlandse tarwe niet uit-

zonderlijk is. Hierbij komt evenwel dat de Nederlandse maalindustrie een grotere capaciteit heeft dan nodig is voor de produktie van bloem bestemd voor de thuishmarkt. Export van Nederlandse tarwebloem zou dan ook een heel normaal beeld zijn.

Tot de grote bloemexporteurs in E.E.G.-verband behoren Frankrijk en West-Duitsland. Van deze landen verstrekt Frankrijk de subsidie onafgebroken, terwijl in West-Duitsland het continue karakter nogal eens wordt versluierd door het verlenen van de subsidie „met terugwerkende kracht”. De laatste subsidieperiode betrof 1 juli 1965 t/m 30 september 1965³⁾.

Interessant is de beweegreden, welke de Duitse begrotingscommissie te berde bracht tijdens de discussie over de toekenning van extra subsidies tot een totaal van DM 5 mln. te verlenen bij export van bloem naar derde landen. „Die Mühle” van 13 mei 1965 vermeldt daarover:

„..... In den Beratungen wurde die Ansicht vertreten, die Bundesrepublik müsse ihren Mehlexport schon allein deshalb unbedingt aufrechterhalten, um den Markt nicht der ausländischen Konkurrenz zu überlassen. Wenn die Bundesrepublik jetzt auf einen Mehlexport verzichte, könnte dies innerhalb der E.W.G. dazu führen, dass ausschliesslich Frankreich als Mehlexporteur angesehen werde und aus den E.W.G.-Mitteln dementsprechende Unterstützungen erhalte”.

West-Duitsland wil zich dus momenteel zodanige uitgaven getroosten voor het opbouwen van een exportmarkt, dat dit land bij de realisatie van het uniforme E.E.G.-graanen financieringsbeleid in een goede exportpositie zal verkeren, mede i.v.m. de aanspraken die daardoor kunnen worden gemaakt op „E.E.G.-geldmiddelen”.

Indien Nederland de huidige exportpolitiek t.a.v. tarwebloem voortzet, zullen wij niet eerder dan op het moment dat het uniforme restitutiebeleid bij export naar derde landen van kracht wordt, kunnen beginnen met de opbouw van een markt in derde landen voor onze bloem, een markt waarop wij gedurende meer dan tien jaar geen rol van betekenis hebben gespeeld. Hoewel de Nederlandse maalindustrie niet kansloos lijkt bij het wedijveren om een plaats op de wereldmarkt, mits deze strijd wordt gevoerd met gelijke wapenen, zal de „aanloopperiode” derhalve bijzonder moeilijk zijn.

Het verdient dan ook de voorkeur om het door de vier E.E.G.-partners gegeven voorbeeld over te nemen en in Nederland een „Erziehungssubvention” (als pendant van de „Erziehungszölle” van Friedrich List) te verlenen bij bloemexport: het produkt van een industrie met potentiële exportmogelijkheden, die de buitenlandse markt moet exploreren, ervaring moet opdoen enz. Op deze wijze zal de Nederlandse uitvoer van bloem worden gestimuleerd, terwijl bij realisatie van het gemeenschappelijke graanen financieringsbeleid (mogelijk reeds per 1 juli 1967) de te verlenen exportpremie bij de, zeer waarschijnlijk grotere, bloemexport geheel zal worden verstrekt uit het communautaire Europese Oriëntatie- en Garantiefonds voor de Landbouw.

¹⁾s-Gravenhage.

Drs. A. A. VAN STRAATEN.

³⁾ Zie de „Bundesanzeiger” van 3 december 1965.

(I. M.)

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico: aandelen

Reclame voor reclame-onderzoek

DRIE deskundigen hebben onlangs voor de Nederlandse Vereniging van Marktonderzoekers over reclame-onderzoek gesproken, een onderwerp waarover bijna een jaar geleden het boekje „Reclame-Research” is verschenen ¹⁾. Met recht mocht de activiteitencommissie van de Nederlandse Vereniging van Marktonderzoekers, die de bijeenkomst had georganiseerd, veronderstellen dat de aanwezigen op de hoogte waren van de inhoud.

Opinieleiders en -bazen

ALLEREERST kwam de Belgische deskundige Dr. G. Fauconnier van het Belgisch Instituut van Voorlichting en Documentatie (te vergelijken met onze R.V.D.) aan het woord. Dr. Fauconnier besprak de diverse stadia waarin het massacommunicatieproces zich afspeelt: van de communicator via de media, en de boodschap, tot het gehoor, alsmede het effect van de reclame op het publiek. Hij wees op het feit dat er op dit gebied in Europa — zulks in tegenstelling tot in Amerika — een grote spraakverwarring heerst.

De verschillende soorten van communicatie definieerde hij als volgt: *informatie* is neutrale communicatie; *voorlichting* is informatie met beïnvloeding van rationele aard als doel (werkt kennis-vermeerderend); *propaganda en reclame* is suggestieve voorlichting (werkt keuzebepalend; de communicator is afhankelijk van zijn publiek!).

Het effect van de reclame wordt bepaald door het referentiekader waarin de boodschap door de enkeling wordt ontvangen. Er is een stel „mediating factors” die de boodschap doorgeven en zeven. De opinieleader speelt hierbij een zeer belangrijke rol. Voor

het aangeven van diens intermediaire functie hanteerde Dr. Fauconnier het door het Bureau of Applied Social Research van de Columbia University ingevoerde begrip: „two step flow of communication”, hierop neerkomend dat een bepaalde reclameboodschap in eerste instantie wordt ontvangen door een centrale opinieleader. Deze opinieleader geeft de boodschap op informele wijze door aan secundaire leiders enz. Deze laatste passen op hun beurt de inhoud van de boodschap toe en geven haar weer door aan de volgende laag. Aldus verloopt het overdrachtsproces als het uitvloeien van een olievlak op water.

Spreker haalde het voorbeeld aan van de introductie van nieuwe geneesmiddelen. Bepaalde artsen schreven, blijkens onderzoekingen in Amerika, nieuwe geneesmiddelen eerder voor dan hun collega's. Deze primaire ontvangers bleken meer sociaal te zijn dan de secundair reagerende collega's. Het eerstgenoemde verschijnsel werd gemeten door bij de apothekers na te gaan welke artsen de nieuwe middelen voor het eerst voorschreven. De sociabiliteit onder de artsen werd gepeild door een sociometrische studie van de interpersonele informele relaties.

Dr. Fauconnier bestreed de opvatting als zou er maar één model zijn dat het communicatieproces beschrijft. In het boekje „Reclame-Research” wordt het model gehanteerd dat wordt weergegeven door de afkorting AIDA: attention - interest - desire - action. Volgens deze stadia, ontleend aan de techniek van het verkoopsgesprek, zou het proces van de ontvangst van de reclameboodschap door de ontvanger verlopen. Fauconnier wees erop dat elk van de vele modellen bijdraagt tot het begrijpen van het communicatieproces.

Orkestleider

DRS. J. P. van Schravendijk, directeur van het Nederlands Centrum voor Marketing Analyses te Amsterdam, sprak over de plaats van onderscheiden onderzoekvormen gezien tegen de achtergrond

van het reclameproces. Het bleek dat Van Schravendijk het AIDA-thema wel bewonderde, maar dan in de oorspronkelijke zetting, nl. die van Verdi. De toepassing van dit thema bij de analyse van de reclamewerking werkt volgens hem evenwel verarmend: door de volgtijdelijke onderscheiding van de stadia die de formule inhoudt, is er het gevaar dat de reclame-onderzoeker en ook de reclameman zelf de samenhang uit het oog verliest.

Een moeilijkheid die bij elk reclame-onderzoek geldt, is dat de zaken wel eens omgekeerd kunnen liggen: naar aanleiding van een koop krijg je interesse voor het artikel en voor de eigenschappen van de verschillende merken. Aan dergelijke complicaties gaat de formule voorbij. Van Schravendijk ziet het reclameproces eerder als een biljartspeel, waarbij de speler met de keu de adverteerder is, de witte bal de boodschap en de andere witte bal de geadresseerde. (Zou de rode bal dan als referentiekader moeten dienen, die — als je hem mist — de stoot waardeeloos maakt? v.d.Li.)

Het reclame-onderzoek dient zich te richten op de totaliteit van de interdependente situaties die de reclame oproept (dus op het gehele orkest, op alle partijen). Van Schravendijk ontwikkelde daarvoor een eigen schema, waarbij hij onderscheidde: aandacht/houding/informatie en daar dwars op: reclame-onderzoek aan het merk en reclame-onderzoek aan de reclameuiting. Op de aldus ontworpen zes velden zijn er reclametechnieken bekend, van proefmarktonderzoek tot „activation” (d.i. reconstructie van het koopproces zoals door Gallup gepropageerd) en laboratoriumonderzoek in geforceerde aanbiedingssituaties.

Van Schravendijk besteedde weinig aandacht aan de koopactie, stelde die althans niet centraal in zijn model. Kennelijk sloot hij daarbij aan bij het boekje „Reclame-Research”.

De volgende spreker, Dr. E. J. de Zwaan, had namelijk bij kennisname van het boekje geconstateerd dat de schrijvers deze koopdaanalyse door hun vooroordeel hebben genegeerd

¹⁾ Dit boekje werd samengesteld door een studiegroep onder auspiciën van het Nederlands Instituut voor Efficiency en de Bond van Adverteerders en geredigeerd door Drs. G. J. Aeyelts Averink van de Nederlandse Economische Hogeschool en Drs. P. E. V. de Bruin van Philips Nederland.

(I. M.)

VEREENIGD BEZIT VAN 1894

(t.a.p. blz. 68). Het „Gestalt“-karakter van de Marketing Mix mag volgens hem niet inhouden dat het belangrijkste van de gehele reclame-actie onder tafel valt.

Oogleiders

DR. De Zwaan, verbonden aan de Rijksuniversiteit te Utrecht, behandelde het experimenteel waarnemingsonderzoek vanuit zijn ervaring als onderzoeker van de werking van visuele prikkels. Als leek op reclamegebied waardeerde hij de poging tot inventarisatie, gedaan in het meergenoemde NIVE-BVA-boekje. Bepaalde laboratoriumtechnieken zijn volgens hem inderdaad nuttig, zoals de hoekmeter (een apparaat waarmee men meet onder welke hoek een bepaald voor-

werp in het gezichtsveld nog herkend wordt). Andere in het boekje genoemde technieken dienen z.i. zeer voorzichtig te worden gehanteerd, zoals die welke gebruik maken van binoculaire apparatuur waarbij de oogdominantie (d.i. de onwillekeurige voorkeur voor een bepaald oog die bij vele mensen optreedt) soms een onoverkomenlijke hinderpaal kan zijn. Met name geldt dit voor de tachistoscoop. Een onderzoek naar de leesbaarheid van letters kan hiermede zeer goed gebeuren. De analyse van de verschillende onderdelen van een plaatje geeft evenwel alleen een rangorde van attentiewaarden, maar zegt niets over de verschillen in door-dringing.

Uitvoerig behandelde spreker het nieuwste hulpmiddel waarmee hij heeft

geëxperimenteerd: de oogbewegingsmeter. De beperkende voorwaarden, waaronder met dit apparaat kan worden gewerkt, zijn vele; de fundamentele moeilijkheid is wat de betekenis van de oogbeweging is. Uit experimenten waren Dr. De Zwaan reeds enkele dingen gebleken, met name dat de gebruikelijke leesrichting van links naar rechts veel onderzoekuitkomsten bepaalt: links in het beeld worden meer dingen gezien dan rechts; bewegingen van links naar rechts zijn „natuurlijker“; bewegingen tegen-de-draad-in maken meer indruk. Deze uitkomsten werden verkregen op grond van eenvoudige proefopzetten, waarbij bijv. aan proefpersonen onbekende schilderijen op wisselende plaatsen werden getoond. Dr. De Zwaan suggereerde de reclamemensen aan de hand van de voorbeelden in het boekje de advertenties minder vol te proppen en een tikkeltje meer aandacht te besteden aan de artisticeit van de plaat.

(I.M.)



Verkoop Rentespaarbrieven 1966 begonnen

Voor elke f 100,- daarin belegd, ontvangt U na 6½ jaar f 150,- (honderdvijftig gulden) terug.

Verkrijgbaar bij alle bankiers en commissionairs in effecten in Nederland.

Rentespaarbrieven B.N.G.

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten, L.Vijverberg 10, Den Haag

Opiniespoken

DE discussie was niet alleen — zoals gebruikelijk — geanimeerd, doch eveneens goed georganiseerd. In van hoger hand ingedeelde kleine kringen werden enige — eveneens voorgeschreven — fundamentele vragen behandeld, die daarna — via verslaggevers — centraal werden besproken. Vooral over de nuttigheid van het werken met modellen werd gesproken. Men was het er vrijwel over eens dat opinieleiders bestaan, maar dat zij moeilijk te lokaliseren zijn. Prof. Van den Ban, de discussieleider, merkte in dit verband op, dat geconstateerd is dat er een samenhang bestaat tussen enerzijds de mededeling van de opinieleiders zelf, die zeggen dat zij op een bepaald gebied opinieleider zijn, en anderzijds de gegevens over hen, ontleend aan mededelingen van de door hen geleide groep.

Al met al was het een geslaagde bijeenkomst van de Nederlandse Vereniging van Marktonderzoekers. Alle hulde voor de activiteitencommissie. De voorbereiding en begeleiding van de werkzaamheden waren goed en deskundig. De keuze van het onderwerp sloot aan bij de actualiteit: het reclameonderzoek staat namelijk in het middelpunt van de belangstelling. Na de verschijning van het NIVE-BVA-boekje was dit een waardige eerste stap op de weg naar de evaluering van de verschillende methoden, want al geeft „Reclame-Research“ een vrij volledige inventarisatie, de vakman is

er ook bij geïnteresseerd welke techniek voldoet en welke niet en welke onder bepaalde voorwaarden. Voor deze evaluering zal een beroep moeten worden gedaan op wat er tot nu toe — veelal achter de schermen van het commerciële geheim — is gepresteerd. Daarbij zal de ervaring die de reclamewereld met de verschillende methoden heeft opgedaan aan het daglicht moeten

treden. Medewerking van die zijde is van groot belang, want al waren er op de bijeenkomst veel onderzoekers die over reclame spraken en die daarmee reclame voor het reclame-onderzoek maakten, er waren maar enkele reclamemensen die over onderzoek spraken. En dat doet ietwat vreemd aan.

Dr. L. A. VAN DER LINDEN.

's-Gravenhage.

5% Rente van uw spaargeld met een Spaardeposito (1 jaar opzegging) van de
Algemene Bank Nederland
(Nederlandsche Handel-Maatschappij — De Twentsche Bank)

(I.M.)

Ingezonden stuk

Kiespijn: genezen of een kunstgebit?

DE overpeinzingen van Drs. R. Iwema in „E.-S.B.” van 13 april 1966 schijnen op het eerste gezicht logisch en nauwelijks voor tegenspraak vatbaar. Daarin ligt het gevaar van de erin vervatte ideeën.

Ik ben het geheel eens met de opinie, dat het in ons land ontbreekt aan goede voorlichting met betrekking tot politieke problemen. Ik beschouw de daaruit getrokken conclusie dat er nu een onafhankelijke voorlichting moet komen omdat de partijen niet voorlichten maar werven — oplichten dus? — als een onverantwoorde simplificatie van het probleem.

Wanneer gesproken wordt over objectieve voorlichting gaat een wereld van misverstanden en vooroordelen voor ons open. Ik zal hier niet ingaan op de discussies tussen Kouwenhoven, Thoenes en Hartog, temeer omdat ik elders op dit probleem en op de door Iwema aangesneden kwesties uitgebreid inga¹⁾. Ik wil mij daarom beperken tot enkele kanttekeningen.

Als de programma's van de politieke partijen op sommige gebieden veel op elkaar beginnen te lijken, geldt dit slechts de *vaag geformuleerde doelstellingen*, niet de uitwerking daarvan. Bij die uitwerking komt behalve de nadere definiëring van die doelstellingen onder meer aan de orde langs welke weg het doel bereikt wordt, welke risico's daarbij aanvaard mogen worden en met welke restricties men bij de uiteindelijke verwezenlijking rekening mag of meent rekening te moeten houden.

Een bona-fide politicus gaat niet uit van de noodzaak stemmen te werven. Zijn beweegreden is in de eerste plaats de overtuiging, dat de weg die hij uitstippelt de juiste is. Zijn oordeel heeft een objectief wetenschappelijk aspect, dat een partiële wetenschappelijke verificatie, althans in principe, mogelijk maakt. Ik denk hierbij bijv. aan de effecten, die bepaalde maatregelen zullen hebben. Het andere aspect, het politieke keuze-element, maakt een uitsluitend wetenschappelijke benadering echter onmogelijk.

Om een voorbeeld te noemen: als men het erover eens is dat een bodemschat een maximaal nut moet opbrengen voor de gemeenschap, dan impliceert dat nog niet dat men het eens is over de wijze, waarop dit doel bereikt kan worden. De wetenschappelijke discussie, zoals een onafhankelijke groep die zou kunnen voeren in dienst van de objectieve voorlichting, beperkt zich tot de kwestie of, *gegeven een bepaalde definitie van dat nut*, het gestelde

¹⁾ NI. in een boek, *Weten en Regeren*, dat dit jaar bij de Arbeiderspers zal verschijnen.

doel langs een bepaalde weg (i.c. bijv. bij een bepaalde prijszetting) bereikt kan worden.

Het effect van een buiten de partijen staande commissie, waarvan de heer Iwema veel heil verwacht, is dan ook naar alle waarschijnlijkheid illusoir. Veel belangrijker is dat de politieke partijen naar het voorbeeld van de Wiardi Beckman Stichting trachten het wetenschappelijk inzicht te verdiepen en te onderzoeken hoe bepaalde doelstellingen bereikt kunnen worden. Het door Iwema genoemde rapport *Om de kwaliteit van het bestaan* is een stap in de goede richting. De mening echter dat deze duidelijkheid de P.v.d.A. geschaad zou hebben en dus voor de politieke partijen onaantrekkelijk zou zijn, acht ik niet bewezen. Misschien was het rapport niet duidelijk genoeg; ook de presentatie speelt een rol. Maar afstand doen van een streven naar gefundeerde duidelijkheid bij de partijen zelf is afstand doen van de democratie ten gunste van een vorm van technocratie. Ik blijf van mening dat ook de kiezer die duidelijkheid wenst; ook al kan die duidelijkheid gevaarlijk zijn als zij niet is gefundeerd.

Brussel.

Dr. A. A. DE BOER.

Naschrift

HET betoeg van Dr. De Boer zal ik zoveel mogelijk op de voet volgen. Komt het „werven” door de politieke partijen, zoals ik dat woord heb gebruikt, neer op „oplichten”? Mijns inziens geenszins. Oplichten veronderstelt kwade trouw; ik ben daarentegen van de goede trouw der politici — ik spreek nu alleen over de constructieve democratische partijen — ten volle overtuigd. Ik wil nog verder gaan: tegenover velen hunner persoonlijk, past alleen maar respect voor de toewijding waarmee zij hun ondankbare taak vervullen. Dr. De Boer stelt: de politicus gaat niet uit van de noodzaak stemmen te werven, maar zijn beweegreden is, dat de weg die hij uitstippelt de juiste is. Ik zou liever zeggen dat juist omdat hij meent dat zijn weg de juiste is, hij zich gedrongen voelt stemmen te werven. Natuurlijk moeten er bij de verkiezingspropaganda concessies worden gedaan aan de

(I. M.)



VOOR ADVERTENTIES EN RECLAME IN HET BUITENLAND

INTERNATIONAAL ADVERTENTIE BUREAU

BOLIJN

KONINGSPLEIN 12-14 • AMSTERDAM • TEL 247181

publieke opinie. De voormannen der partijen staan voor de noodzaak hun standpunten te „verkopen”, zoals ze het zelf noemen. Zij refereren daarbij in hun partij-organen uitdrukkelijk zèlf aan de moderne reclametechnieken van het bedrijfsleven.

Het door Dr. De Boer genoemde objectief wetenschappelijk aspect, dat in principe een wetenschappelijke verificatie mogelijk maakt, hoort mijns inziens in de politieke programma's niet thuis. Alleen het door Dr. De Boer genoemde politieke keuze-element accepteer ik als programmapunt. Nu het door Dr. De Boer genoemde voorbeeld: een doeleinde waarover ieder het met iedereen eens kan zijn, zoals het maximaal nut voor de gemeenschap van de „gasbel”, is geen partij-politiek doeleinde, althans behoort dat niet te zijn. Evenmin de vraag, bij welke prijszetting, gegeven een bepaalde definitie van dat nut, dat doel wordt bereikt. Dàt is wetenschap. Op dit laatste gebied dan ook niet de taak van de commissie Wemelsfelder, zoals ik die zie. In het gegeven voorbeeld zie ik alleen in het expliciet maken, in voor de kiezer begrijpelijke taal, van de verschillende definities van dat gemeenschappelijk nut, zoals zij in de respectieve programma's geïmpliceerd worden, de taak van de commissie.

Dr. De Boer vindt, dat de politieke partijen zèlf hun verkiezingsprogramma's moeten concretiseren — althans zo meen ik zijn woorden te mogen interpreteren — in de richting waarin met het rapport „Om de kwaliteit van het bestaan” een eerste stap is gezet. Akkoord, maar het gaat er nu juist om waarom dat niet gebeurt, terwijl het toch al zo lang urgent is, en waarom er ook geen tekenen zijn dat het gáát gebeuren; in tegendeel. We moeten de mate van concreetheit van het genoemde rapport nu ook vooral weer niet overschatten. Prof. Witteveen heeft, meen ik, wel aangetoond ¹⁾ dat de voor het gestelde doel vereiste verzwaring van de belastingdruk in het rapport geenszins uit werfing komt, óók niet na een aanvulling van Drs. Den Uyl ²⁾. Meent mijn geachte opponent nu werkelijk dat de Partij van de Arbeid meer stemmen vergaard had, wanneer ze op dit punt concreter, meer expliciet, was geweest? Dr. De Boer stelt eigenlijk de politici in gebreke, die dan toch maar op bijzonder hardnekkige wijze in hun voorlichtingstaak tekort blijven schieten. Hij zal het echter met mij eens zijn dat nèt zo goed als in de meest interessante regeringspartij, toch ook in de meest wezenlijke oppositiepartij — om alleen deze twee nu maar te noemen — zich enkele voormannen van uitzonderlijk formaat bevinden. Ik meen dan ook dat het falen van de politieke partijen in het concretiseren van de verkiezingsprogramma's tot de controversiële grens is bereikt, niet op persoonlijke, maar op institutionele terkortkomingen is terug te voeren, en daardoor ook slechts langs institutionele weg kan worden opgeheven.

Natuurlijk is het als volwassene behandelen van de kiezer, onder meer door hem — hoe voorzichtig ook — op de noodzaak van offers voor het toekomstig gemeenschappelijk welzijn te wijzen, in plaats van hem met de van andere zijde aangeheven leuze „laat u niet arm praten in de welvaartsstaat” te paaien, geenszins de enige

¹⁾ In „E.-S.B.” van 24 april 1963.

²⁾ In „E.-S.B.” van 17 april 1963.

ETIL VRAAGT EEN

● STAFKRACHT

voor assistentie bij de werkzaamheden verband houdend met de industriële herstructurering van Zuid-Limburg: documentatie van industrievestigingsfactoren, verschaffen van inlichtingen aan ondernemers, medewerking aan verwezenlijken van industrie-projecten. Universitaire (bij voorkeur bedrijfseconomische) opleiding en kennis van moderne talen gewenst. Leeftijd 25 à 35 jaar. Salarisgrenzen: f. 12.136,— tot f. 22.116,— per jaar; exclusief 6 pCt. vakantiewetgeving; premies AOW/AWW voor rekening ETIL.

Schriftelijke sollicitaties aan de directeur van het E.T.I.L., St. Servaasklooster 39, Maastricht.

oorzaak van het stemverlies van de betreffende partij. De sociaal tragische begeleidingsverschijnselen in landbouw, ambacht, mijnbouw enz. van technische vooruitgang en welvaartsstijging hebben bijv. waarschijnlijk een nog grotere rol gespeeld. De onmogelijkheid van wat Dr. De Boer stelt, baseer ik dan ook geenszins op deze verkiezingsuitslag, maar behalve op het feitelijk achterwege blijven ervan, op bepaalde psychologische achterwingen. Ik heb deze reeds eerder trachten te formuleren ³⁾ en om dit naschrift niet nóg langer te maken, zou ik daar nu naar willen verwijzen. Eén punt zou ik nog graag even aanstippen: wij zitten in ons land opgescheept met een allergevaarlijkste partijstructuur, die dringend sanering behoeft, een sanering die in redelijkheid niet van de partijen zèlf verwacht mag worden. Deze sanering nu zou het logisch gevolg van het werk van de commissie Wemelsfelder zijn. Immers „Voor zover uit de vergelijking zou blijken dat sommige programma's nauwelijks afwijken en „merit rating” tot een indifferent resultaat leidt, zou het duidelijk het onlogische van het gescheiden optreden van sommige partijen demonstreren” ⁴⁾.

Dr. De Boer zegt, dat afstand doen van een streven naar gefundeerde duidelijkheid bij de partijen zelf, is afstand doen van de democratie, maar dat is nu juist wat in feite gebeurt. Pas nadat de commissie als katalysator is opgetreden, zullen de partijen — noodgedwongen — ook zèlf naar gefundeerde duidelijkheid gaan streven. Dus: de kiespijn wèl genezen, maar niet zonder hulp van dé tandarts.

Mijnsheerenland.

R. IWEMA.

³⁾ In „E.-S.B.” van 21 augustus 1963 en 1 april 1964.

⁴⁾ Prof. Dr. J. Wemelsfelder in „E.-S.B.” van 24 juli 1963.

(I. M.)



N.V. SLAVENBURG'S BANK



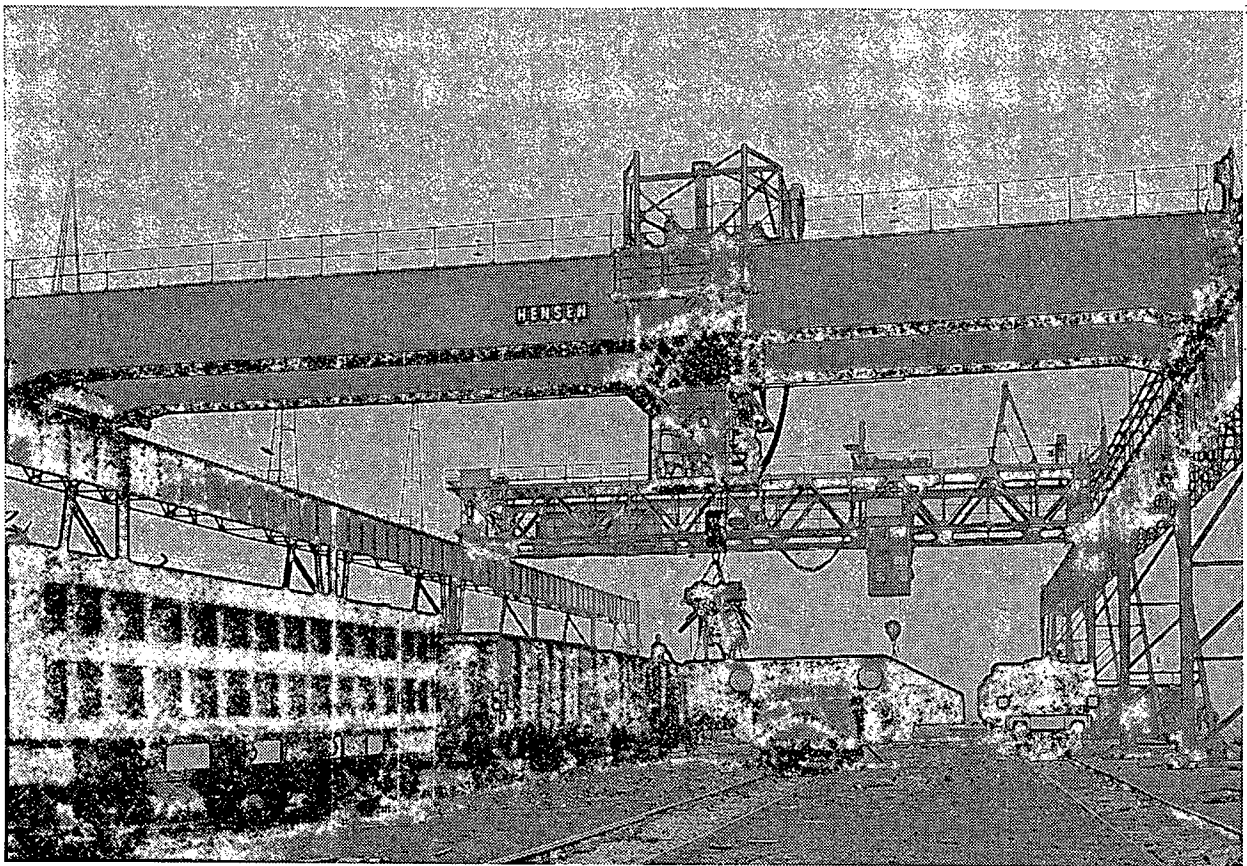
Geldmarkt

MAANDAG 2 mei zal in ons land een officieel disconto van 5 pCt. in plaats van de sedert 4 juli 1964 geldende rente van 4½ pCt. van kracht worden. Dit officiële tarief is achtergebleven bij de op alle deelmarkten van de vermogensmarkt gestegen rente, zodat eerder van een vertraagde aanpassing aan de gewijzigde omstandigheden kan worden gesproken dan van een krachtige poging van De Nederlandsche Bank met dit instrument leiding te geven aan de monetaire ontwikkeling. De commissie voor de vaststelling van de daggeldrente, die tot voor kort de callrente angstvallig ½ pCt. beneden het officiële disconto hield, heeft 28 april het tarief op 4½ pCt. gebracht, dus op hetzelfde niveau als het officiële disconto, klaarblijkelijk overwegende dat wanneer de marktomstandigheden 4½ pCt. rechtvaardigen, deze rente ook moet worden vastgesteld. Nochtans worden enkele redenen genoemd, die de verhoging van het officiële disconto zouden rechtvaardigen, nl. de onbevredigende ontwikkeling van de betalingsbalans, een op-

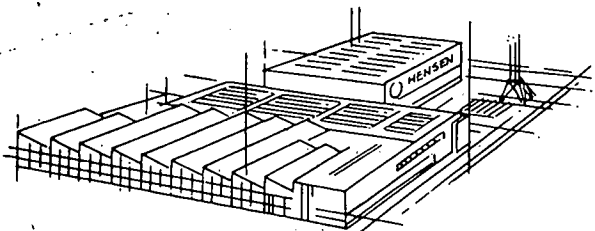
nieuw optredende sterkere uitbreiding van de bankkredieten, de stijging van de rente op binnen- en buitenlandse geldmarkten en de toeneming van het beroep op de Centrale Bank.

Wat de betalingsbalans betreft blijkt uit de cijfers van in- en uitvoer een minder gunstige gang van zaken. Wat de uitvoer aangaat speelt hier ook een incidentele factor, de invoerverboden voor vlees door vele landen, een rol. De goud- en deviezenreserves van De Nederlandsche Bank zijn sedert eind 1965 met f. 394 mln. terug gelopen, en ook bij de banken schijnt — cijfers zijn nog niet beschikbaar — de netto uitzetting in het buitenland te verminderen. Het hogere disconto zal hierin niet zoveel wijziging kunnen brengen. De invloed op de binnenlandse consumptie en de overheidsuitgaven is nihil en op de binnenlandse investeringsuitgaven problematisch. Omdat ook elders de rente is gestegen en de binnenlandse rentevoeten al geruime tijd hoog zijn, zal ook het effect op de internationale kapitaalbeweging gering zijn.

De discontoverhoging zal de debetrente van vele rekeningcourantkredieten doen stijgen, doch of dit de kredietvraag terug dringt geloven slechts weinigen. De kans op een verder aantekken van de termijndepositorente en wellicht van de



Moderne bovenloopkraan met magneet, voor continu-bedrijf; cap. 10 ton.



WERFKRANEN
DRIJVENDE KRANEN
HAVENWIPKRANEN
ERTSVERLAADBRUGGEN
LOOPKRANEN
TRANSPORTINSTALLATIES
SCHEEPSDEKINSTALLATIES
HELLINGINSTALLATIES
LIFTEN

HENSEN • ROTTERDAM

POSTBUS 5040 - TEL. (010) 17 28 60 - TELEX 216 12 - TELEGRAMADRES „MAHENSRO“

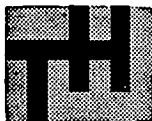
spaargeldrente bij handelsbanken is gegroeid. Afscheiden van verschuivingen tussen verschillende financiële en niet-financiële instellingen kan dit de kredietrestrictiepolitiek wat krachtiger maken, omdat er een tendentie ontstaat resp. wordt versterkt kredietverlening boven het plafond een meer verliesgevende transactie te maken.

De rentetarieven van De Nederlandsche Bank lagen tot vóór de verhoging op een zodanig niveau, dat zij geen penalty-effect hadden, doch soms in staat stelden bij de Bank opgenomen gelden elders nog met winst uit te zetten. Dit zou mede de zeer hoge bedragen van de post der voorschotten in rekening-courant op de weekstaat in de laatste

tijd kunnen verklaren. Voor zover dit plaatsvond was De Nederlandsche Bank een zelfstandige factor in het geldscheppingsproces. Voorlopig maakt de discontoverhoging dit moeilijker of onmogelijk.

Kapitaalmarkt

UIT de mededeling bij de verhoging van het officiële disconto dat de betalingsbalans zich ongunstig ontwikkelt, mag voorzichtig de conclusie worden getrokken, dat ook de kapitaalrekening een deficit toont. Gegeven de krachtige binnenlandse vraag op de kapitaalmarkt en het teruglopen van het aanbod — het spaarver-



Technische Hogeschool Delft

Bij de Afdeling der Algemene Wetenschappen (Centrum voor Bedrijfswetenschappen) kan worden geplaatst een

INGENIEUR

Sollicitanten dienen een ruime wetenschappelijke belangstelling te hebben en een academische opleiding te hebben genoten. Ervaring op het gebied van bedrijfskundig onderzoek strekt tot aanbeveling.

Aanstelling zal afhankelijk van leeftijd en ervaring geschieden in het rangenstelsel der wetenschappelijke medewerkers.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het Hoofd van de Afdeling Personeelszaken, Julianalaan 134, Delft, onder vermelding van nr. A 6605/41557 in de rechterbovenhoek van de sollicitatiebrief.



N.V. ROTTERDAMSCH VERZEKERING-SOCIETEITEN (R.V.S.) gevestigd te Rotterdam.

In de op 28 april 1966 gehouden Algemene Vergadering van Aandeelhouders werd het dividend over 1965 vastgesteld op 12%, waarvan 10% in contanten en 2% naar keuze in contanten of in certificaten van aandelen D.

Op dividendbewijs no. 93 van aandelen groot nominaal f 3.000,- wordt uitgekeerd f 300,- verminderd met 25% dividendbelasting over f 360,-, pro resto f 210,-.

De dividendbewijzen nos. 94, 95 en 96 van aandelen groot nominaal f 3.000,- geven elk recht op f 20,- in contanten of op nominaal f 20,- in certificaten van aandelen D.

Op dividendbewijs no. 93 van de aandelen en onderaandelen van nominaal f 1.000,- wordt uitgekeerd f 100,- verminderd met 25% dividendbelasting over f 120,-, pro resto f 70,-.

Op dividendbewijs no. 93 van de certificaten van aandelen D nominaal f 1.000,- resp. f 100,- wordt uitgekeerd f 100,- resp. f 10,- verminderd met 25% dividendbelasting over f 120,- resp. f 12,-, pro resto f 70,- resp. f 7,-.

Dividendbewijs no. 94 van de aandelen en onderaandelen van nominaal f 1.000,- geeft recht op f 20,- in contanten of op nominaal f 20,- in certificaten van aandelen D.

Dividendbewijs no. 94 van de certificaten van aandelen D nominaal f 1.000,- resp. f 100,- geeft recht op f 20,- resp. f 2,- in contanten of op nominaal f 20,- resp. f 2,- in certificaten van aandelen D.

De dividendbewijzen nos. 95 en 96 van de aandelen en onderaandelen van nominaal f 1.000,-, alsmede van de certificaten van aandelen D nominaal f 1.000,- resp. f 100,- zijn waardeeloos.

De keuze-mogelijkheid, een deel van het dividend in certificaten te ontvangen, vervalt op 31 dec. 1966.

Inlevering van bovenvermelde dividendbewijzen kan geschieden te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage ten kantore van:

Algemene Bank Nederland N.V. en
Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.

De inlevering van dividendbewijzen van aandelen op naam kan eveneens geschieden ten kantore van de vennootschap te Rotterdam, Westerstraat 3.

Het jaarverslag over 1965 is verschenen en wordt op aanvraag gaarne gratis toegezonden.

R.V.S.
Westerstraat 3,
Rotterdam-2.



A^o 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.



Cantine Bruynzeel Fabrieken, Zaandam

Het grote succes in moderne bedrijfsvoering In twee jaar in meer dan 150 bedrijfscantines diepvries-maaltijden van Iglo!

Wat zijn Iglo diepvries maaltijden?
Even vernuftig als eenvoudig. Een warme maaltijd voor uw personeel met een minimum aan materiaal! Nu kan uw bedrijf volstaan met een diepvrieskast en een verwarmingsoven, waarin 36 of 72 maaltijden binnen een half uur gebruiksklaar worden gemaakt, op elk moment dat u wenst. En... keuze uit meer dan twintig gerechten of samenstellingen.

Wat kosten Iglo diepvriesmaaltijden?
Rekent u zelf even mee... Géén grote onrendabele investeringen, géén opslagruimte, geen tijdverlies, geen afwas van borden, niets meer schoon te maken, te schillen of te snijden, nauwelijks personeel... en toch elk uur van de dag complete maaltijden voorradig. Hoe u ook rekent, de uitkomst is altijd: voordelig.

Het Iglo warme maaltijden systeem wordt onder meer gebruikt door:

- N.V. Kon. Haardenfabriek E. M. Jaarsma te Hilversum • N.V. Kon. Mij. „De Betuwe” te Tiel • Algemene Kunstzijde Unie N.V. te Hoogezand en Breda • N.V. Stikstof Maatschappij te Sluiskil • Nederlandse Siemens Mij. N.V. te Den Haag • „De Heer” Chocoldefabrieken N.V. te Rotterdam • General Motors Continental S.A. te Rotterdam • Eerste Nederlandse Coöp. Kunstmestfabriek te Vlaardingen • Hyster N.V. te Nijmegen • Elsevier's Weekblad te Amsterdam • Berghaus N.V. te Amsterdam • Bruynzeel Fabrieken te Zaandam • Woodward Governor Nederland N.V. te Schiphol/Amsterdam • Svenska Metallverken N.V. te Zutphen • N.V. De Volkskrant te Amsterdam.

IGLO DIEPVRIESMAALTIJDEN

Richt uw verzoek om inlichtingen aan Iglo N.V., de heer J. van der Zeijden, Nijenoord 1 A, Utrecht, tel. 030-35641.

schil van de drie traditionele spaarbanken heeft in het eerste kwartaal 1966 f. 292 mln. bedragen tegen f. 357 mln. in de eerste drie maanden van 1965 — verklaart dit de rentestijging sedert eind 1965 van 6 pCt. tot ruim 6½ pCt.

In 1965 is het binnenlandse beroep op de markt tot f. 7.020 mln. gestegen. Dit is een zeer groot bedrag. In vergelijking met 1964 betekent dit echter geen versterking doch een vertraging in het groeitempo. Het beroep nam namelijk in 1964 met f. 1.280 mln. toe en in 1965 met f. 670 mln. Ook het aanbod breidde zich in mindere mate uit, nl. met f. 710 mln. tegenover f. 1.130 mln. in 1964. Het binnenlandse beroep overtrof het binnenlandse aanbod in 1964 met f. 260 mln., in 1965 met f. 220 mln. Nochtans betekende dit geen verbetering in de vraag-aanbodsituatie. De potentiële vraag was in 1965 aanmerkelijk groter dan in 1964. Omdat de toevoer uit het buitenland inkromp, steeg in het afgelopen jaar de spanning. Opmerkelijk is, dat relatief de emissiemarkt in grotere mate in de vraag kon voorzien dan de ondershandse markt. Het aanbod in de vorm van effecten steeg met f. 550 mln., dat op de ondershandse markt met f. 160 mln. In tijd van nood valt men klaarblijkelijk terug op oude eeuwenlang beproefde vormen. De elasticiteit van de publieke sector overtrof dus die van de ondershandse markt.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1965	H. & L. 1966	22 april 1966	29 april 1966
Algemeen	343	361 — 327	336	328
Internationale concerns	477	513 — 451	464	451
Industrie	313	322 — 300	311	307
Scheepvaart	136	140 — 128	128	127
Banken en verzekering	180	187 — 163	163	158
Handel enz.	163	167 — 156	162	160

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

Aandelenkoersen a).

Philips	f. 112,50	f. 120,80	f. 120,40
Unilever, cert.	f. 114	f. 99,40	f. 95,70
Kon. Petroleum	f. 147,60	f. 150,80	f. 146,80
A.K.U.	389	361 ^{3/4}	356 ^{1/2}
K.L.M.	f. 268	f. 436	f. 421
Hoogovens, n.r.c.	440	420	382
E.M.S.	190	200	197
Kon. Zout-Ketjen	765 ^{1/2}	675 ^{1/2}	676
Zwanenberg-Organon	f. 171	f. 178,80	f. 179
Robeco	f. 222	f. 214	f. 212

New York.

Dow Jones Industrials	964	950	934
-----------------------------	-----	-----	-----

Rentestand.

Langlopende staatsobligaties b)	5,98	6,45	6,56
Aandelen: internationaal b) ..	4,0	4,1 c)	
lokale b)	4,2	4,5 c)	
Disconto driemaands schatkist- papier	4 ^{3/4}	4 ^{3/4}	4 ^{1/2}

a) Aangepast voor kapitaalwijzigingen.

b) Bron: Amsterdam-Rotterdam Bank.

c) 31 maart 1966.

C. D. JONGMAN.

Het 127^e R.V.S. jaarverslag...



Gaarne wordt het U op aanvraag toegezonden door
R.V.S. - Westerstraat 3 - Rotterdam - tel. 010-11 47 60

Serie 200 brengt redding!



Als U denkt, dat met Uw huidige computer het eind in zicht is, dat Uw sorteersnelheid onvoldoende is en dat U niet genoeg tegelijk kunt doen . . . als U denkt, dat een omschakeling naar een moderner systeem een financiële ramp zou worden door noodzakelijke herprogrammering en herscholing . . . Dan denkt U toch niet dat het Honeywell koud zou laten? Natuurlijk niet. Daarvoor is toch Honeywell's Serie 200 ontwikkeld! Het nieuwe systeem dat al honderden andere gebruikers van verouderde systemen te hulp is gekomen. De Serie 200 is het computersysteem

met de unieke „Liberator“-faciliteit, waarmee bestaande computerprogramma's tot 5x zo snel verwerkt kunnen worden zonder herprogrammeringsproblemen. Want deze „Liberator“ verandert Uw oude programma's zonder meer in nieuwe, moderne Serie 200 programma's. Zonder uitgebreide herscholing kunnen Uw programmeurs de nieuwe programma's samenstellen. En zij kunnen daarbij de beste Cobol en Fortran compilers gebruiken. Alleen de Honeywell Serie 200 kan U moderne snelheid en capaciteit bieden zowel voor Uw oude programma's als voor Uw nieuwe programma's.

Een Serie 200 computer biedt U een aanzienlijk kostenvoordeel boven andere vergelijkbare systemen. De Honeywell adviseur wijst U graag de weg. Hij kan Uw redder in de nood zijn. Schrijf of bel: Honeywell EDP, James Wattstraat 100, Amsterdam. Tel. 020 - 922229.



Honeywell
ELECTRONIC DATA PROCESSING

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.



NEDERLANDSE ECONOMISCHE HOGESCHOOL
HOGESCHOOL VOOR
MAATSCHAPPIJWETENSCHAPPEN
ROTTERDAM

Per 1 augustus a.s. moet voorzien worden in de functie van

SECRETARESSE VAN DE SENAAT

De taak omvat o.a. het notuleren en volgen van de senaatsbesluiten en de voor-
bereiding van commissie-arbeid.

Voor deze werkring, die zelfstandigheid vergt in een sfeer van goede samen-
werking, gaat de voorkeur uit naar een economiste of juriste. Kennis
van steno, typen en de moderne talen wordt verwacht.

Het aanvangssalaris zal liggen tussen f. 900,— en f. 1200,— per maand — exclusief
6 pCt. vakantietoeslag — en is afhankelijk van opleiding, ervaring en leeftijd.
Premie A.O.W. komt voor rekening van de hogeschool.

Sollicitaties te richten tot de rector magnificus, Pieter de Hoochweg 122 te Rotterdam.

HET NEDERLANDS KATOENINSTITUUT

vraagt voor indiensttreding op korte termijn een staffunctionaris voor

MARKETING

Het Nederlands Katoeninstituut is een organisatie die voor de Nederlandse katoenindustrie een uitgebreid en veelzijdig programma uitvoert op het gebied van marktonderzoek, advertising, sales-promotion en public relations.

Het is de bedoeling dat de nieuwe functionaris een centrale plaats in het bestaande marketing team zal gaan innemen. In het kader van dit team plant hij op basis van marktonderzoek- en andere gegevens o.m. de uit te voeren promotion activiteiten en onderhoudt hij geregeld contact met de katoenverwerkende industrie en de textielhandel.

Voor de vervulling van deze functie gaan onze gedachten uit naar een dynamische medewerker in de leeftijd van 28 tot 35 jaar. Voor de goede uitoefening van de hem toe te vertrouwen werkzaamheden is een gerichte studie en een aantal jaren ervaring op het gebied van de moderne marketing technieken essentieel.

Voorts zijn van belang een goed cijfermatig inzicht alsmede goede contactuele eigenschappen. Hoewel niet noodzakelijk, geeft vorming op academisch niveau enige voorkeur. Met het oog op onze internationale contacten is een goede beheersing van de Engelse taal in woord en geschrift noodzakelijk.

Hij zal bereid moeten zijn zich in Arnhem of omgeving te vestigen.

Geboden wordt een zeer afwisselende en deels ambulante werkring met een grote mate van zelfstandigheid. Het spreekt vanzelf dat de honorering van deze functie in overeenstemming is met de gestelde eisen.

Belangstellenden voor deze functie, die beschikken over goede referenties, wordt verzocht een met de hand (niet met ballpoint) geschreven sollicitatiebrief, die strikt vertrouwelijk behandeld zal worden, te richten aan de Directeur van het Nederlands Katoeninstituut, Zijpendaalseweg 12, Arnhem.