

Economisch-Statistische Berichten



UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT

8 APRIL 1970
55e JAARGANG
No. 2741

Wie verre reizen doet....

Nog even en de Nederlandsche Bank kan een eigen VVV-campagne gaan beginnen. Onder het motto „Viert vakantie in eigen land” gaat zij dan proberen de enkele miljoenen aan potentiële Nederlandse Torremolinos-gangers te bekeren tot Zandvoort of de Echoput. Dr. Zijlstra zelf werpt zich in de strijd om de toeristengulden en wekt — tegen de achtergrond van Madurodam of de Efteling — alle Nederlanders via de STER-reclame op om hun gulden in eigen land te besteden. Tenslotte is de wervende kracht van de heer Zijlstra niet gering (de ARP mist hem nu node).

Fantasia natuurlijk. Zo ver zal het wel niet komen. Maar dan niet omdat het probleem niet ernstig genoeg zou zijn, het probleem namelijk van de reisverkeerbalans, een niet onbelangrijk onderdeel van de lopende rekening van de betalingsbalans. De laatste jaren vertoont deze balans een tekort, een tekort dat bovendien zeer snel groeit.

Nederland placht als vakantieland voor buitenlanders een zekere roep te hebben. Die roep vindt nog altijd weerklank in het buitenland en nog altijd vormt Nederland een toeristische trekpleister. Nog steeds varen de rondvaartboten, groeien de tulpen en rinkelen de kassa's. Maar veel sneller dan de ontvangsten in het reisverkeer nemen de uitgaven daarin toe. Het is aan „inkomensstijging, langere vakanties, toenemende motorisering en een steeds ruimer aanbod van goedkope groepsreizen vooral in het luchtverkeer” dat de Nederlandsche Bank de snelle stijging van de uitgaven van Nederlanders in het buitenland toeschrijft¹.

In de periode 1952-1962 liepen de toeneming van de ontvangsten in het reisverkeer en die van de uitgaven niet ver uiteen. Van 1962-1969 echter gaven de ontvangsten gemiddeld een jaarlijkse groei te zien van 6%, maar het uitgavenaccres beliep niet minder dan gemiddeld 17% per jaar. Sinds 1965 is er zelfs sprake van een stagnatie in de groei van de ontvangsten, hetgeen door de Bank vooral wordt toegeschreven aan de „in verhouding tot het buiten-

land sterke prijsstijging in ons land gedurende de laatste jaren”.

Een en ander heeft geresulteerd in een omslag van de reisverkeerbalans van positief naar negatief. Voor het eerst in 1966 was er een tekort: f. 182 mln., in 1969 reeds gestegen tot f. 746 mln. (d.w.z. 0,8% van het netto nationale inkomen tegen marktprijzen).

Ook de geografische verdeling van de ontvangsten en betalingen uit hoofde van het reisverkeer geeft enkele belangrijke wijzigingen te zien. In de ontvangsten bijvoorbeeld is in het tijdvak 1962-1969 het aandeel van de Bondsrepubliek gedaald van ruim 40% tot ca. 30%. Absoluut gezien bedroeg de toename hier nog geen 2% gemiddeld per jaar. Het aandeel van de B.L.E.U. steeg daarentegen in diezelfde periode van 13,9 tot 20,7%. Grotere mutaties nog gaf de uitgavenkant te zien. „Oude” vakantielanden als Italië, Frankrijk en Oostenrijk zagen hun aandeel in de Nederlandse bestedingen in het buitenland aanzienlijk dalen: voor deze drie tezamen van 31,3% in 1962 tot 20,3% in 1969. Een spectaculaire groei vertoonde (hoe kan het anders) Spanje: bedroeg van de Nederlandse uitgaven in het reisverkeer het aandeel in Spanje besteed in 1962 nog 5,3%, in 1969 was dit aandeel 11,7%. In de tussenliggende jaren bedroeg de absolute groei hiervan gemiddeld 31,3%.

„De aanzienlijke achteruitgang van de uitkomsten van het reisverkeer met het buitenland in de zestiger jaren blijkt”, aldus De Nederlandsche Bank, „zich in het verkeer met vrijwel alle landen of landengroepen te hebben voorgedaan”. In 1969 werden alleen nog overschotten geboekt in dollar- en sterlingbetalingen.

De prijsontwikkeling en het Nederlandse potentieel aan verblijfs- en recreatiemogelijkheden, dat zijn de twee factoren die volgens de Nederlandsche Bank de omvang van de toekomstige tekorten in het reisverkeer zullen bepalen. Het is maar dat u het weet, H.H. Horeca-ers en kamerverhuurders.

dR

¹ In het vierde „Kwartaalbericht” van de Nederlandsche Bank, dd. maart 1970.

inhoud

Wie verre reizen doet	365
Korthheidshalve	366
Prof. Dr. F. Hartog: Vorbereidend wetenschappelijk onderwijs	367
Drs. H. Jacobs: De Europese landbouw	368
Drs. M. de Kool: Detailhandel in beweging	370
Indrukken uit Noord-Amerika	376
Bedrijfseconomische notities	377
Mededelingen	380

redactie

*commissie van redactie: H. C. Bos,
R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers,
P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck,
A. de Wit*

redacteur-secretaris: P. A. de Ruiter

*adjunct redacteur-secretaris:
J. van der Burg*

Economisch-Statistische Berichten

Uitgave van de Stichting Het Nederlands
Economisch Instituut

*Adres: Burgemeester Oudlaan 50,
Rotterdam-3016;*

*kopij voor de redactie:
postbus 4224. Telefoon:
(010) 14 55 11, toestel 3701. Bij
adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje
meesturen.*

*Kopij voor de redactie: in tweevoud,
getypt, dubbele regelafstand, brede marge.*

*Abonnementsprijs: f. 44,72 per jaar,
studenten f. 31,20, franco per post voor
Nederland, België, Luxemburg; overzeese
rijksdelen (zeepost).*

*Prijs van dit nummer: f. 1,50. Abonnementen
kunnen ingaan op elke gewenste datum,
maar slechts worden beëindigd per
ultimo van een kalenderjaar.*

*Betaling: giro 8408; Bank Mees & Hope
NV, Rotterdam; Banque de Commerce,
Koninklijk plein 6, Brussel,
postcheque-rekening 260.34.*

*Advertenties: N.V. Kon. Ned. Boekdrukkerij
H.A.M. Roelants, Lange Haven 141,
Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.*

Korthheidshalve

Ook Professor Pen is niet zo heel blij met de komst van de 13.000.000ste Nederlander. In *Het Parool* (dd. 2 april) schrijft hij dat de bevolkingsgroei ons jaarlijks meer kost dan de militaire uitgaven. Op zichzelf is dat nog niet zo'n ramp, aldus Pen, „maar het vervelende met de bevolkingsgroei is, dat het niet voldoende is om ieder jaar vijf procent van het inkomen af te staan voor nieuwe machines, nieuwe fabrieken, wegen en bruggen. Er moeten een aantal speciale voorzieningen worden getroffen, en die liggen nu precies op de terreinen waar toch al tekorten bestaan”. Hij noemt dan met name de knelpunten woningbouw en onderwijs. Dat er nog altijd woningnood bestaat noemt Pen terecht een schandaal. Volgens hem vallen de meer officiële critici van het woningbouwbeleid (de officieuze meent Pen — helaas — te moeten afdoen als „de ongelooftwaardige jongeren die overal tegen protesteren”) te veel over kleinigheden. Zij gaan voorbij aan het fundamentele feit dat de bevolking groeit maar de bouwproductie achterblijft, zowel bij deze groei als bij die van de industriële productie. Net als tekorten bij het onderwijs zouden die in de woningbouw verholpen kunnen worden als we maar bereid waren daarvoor de middelen (belastingverhoging) op te brengen. Pen zegt: „We zijn te arm om in een dichtbevolkt land te leven”, d.w.z. we kunnen en/of willen niet de middelen opbrengen die noodzakelijk zijn om de doorzettende bevolkingsgroei adequaat te kunnen opvangen: door middel van betere en dus duurdere woonvormen, beter onderwijs, kolossale recreatieve voorzieningen enz. Wat Pen benauidt is, dat we wel merken dat het benauidwerd wordt in Nederland, maar dat we onvoldoende verband leggen tussen oorzaken en gevolgen. „De volte in de stad wordt toegeschreven aan het autoverkeer en niet aan het ontbreken van radicale plannen tot de stadsvernieuwing, die *nodig* wordt door de overbevolking, maar *onmogelijk* door het geldgebrek der gemeenten”. (dR)



Voor Kremlinologen is het weer een drukke tijd. De heersende geruchten over tegenstellingen in het Kremlin dienen op hun waarheidsgehalte te worden onderzocht. Alle mogelijke Russische publikaties worden nauwkeurig gelezen (ook tussen de regels door); kan immers niet reeds het door ziekte verhinderd zijn van een van de topmannen om een officiële receptie of iets dergelijks bij te wonen een indicatie zijn van een op handen zijnde machtswisseling? Dat er hoe dan ook wel iets aan de hand is, wordt bewezen door de brief van drie wetenschapsmensen aan het Kremlin, waarin wordt aangedrongen op een democratisering van de Russische samenleving als enige middel om de sociologische en economische kwalen van het Sowjet-systeem te genezen. Een van de ondertekenaars is Andreï Sachárov, de kernfysicus die twee jaar geleden op soortgelijke wijze van zich deed horen. In hun brief pleiten zij in feite voor al die zaken welke in de kortstondige „Praagse lente” onder Dubsek gerealiseerd leken, maar nu langzaam maar zeker teruggedraaid worden tot het Novotny-peil. Veel kans om hun voorstellen door het Kremlin geaccepteerd te krijgen is er dus niet, tenzij de ondertekenaars een gunstig klimaat voor hun pleidooi voor liberalisering menen te bespeuren. Dat gunstige klimaat zou o.a. geschapen kunnen zijn door de relatief ongunstige economische toestand, waarin de Sowjet-Unie verkeert. Onontkoombaar lijkt de keus (zie daarvoor bijv. de Oost-Europa kroniek in *ESB* van 25 maart jl.) om hetzij de enkele jaren geleden ingevoerde economische hervormingen nu in alle consequenties door te zetten, dan wel het begin dat er destijds mee werd gemaakt ongedaan te maken en terug te keren tot de stringente bevelsconomie van vóór 1965. Men is nu aangekomen op het punt waar een duidelijke richting dient te worden ingeslagen. Verbale erkenning van winststreven en rentabiliteitsprincipe kan onmogelijk nog langer samen gaan met minutieuze en zeer gedetailleerde plannetaken. (dR)

Vorbereidend wetenschappelijk onderwijs

Ondanks de op het eerste gezicht definitieve regeling van het middelbaar onderwijs blijft het op dit punt rommelen. Met name de gedachte aan een middenschool komt naar voren. De voorsortering blijkt een uiterst moeilijk punt te zijn.

Van de universiteit uit zijn er tot dusver weinig nuttige bijdragen geleverd tot de gedachtenvorming over de herstructurering van het middelbaar onderwijs. Aannemende dat er ook thans nog voldoende mogelijkheden voor correcties zijn, wordt in het volgende een poging gedaan de verlangens van de universiteit te vertalen in een middelbaar leerprogramma, dat dus geldt voor het voorbereidend wetenschappelijk onderwijs. Daarbij kan niet ontkomen worden aan een zekere schematisering. Het gaat om het trekken van enkele grote lijnen. Omdat het een zo serieuze aangelegenheid is zal ook elke aandrang tot ironie worden onderdrukt.

Er zijn als we goed toezien bij het voorbereidend wetenschappelijk onderwijs drie groepen vakken.

In de eerste plaats moeten genoemd worden die vakken waarop het wetenschappelijk onderwijs verder bouwt. Dit zijn vier talen, althans wat het idioom en de grammatica betreft (Nederlands, Frans, Duits en Engels), en wiskunde. De talen zijn nodig om zich te kunnen uitdrukken (Nederlands) en om alle belangrijke literatuur op het desbetreffende vakgebied met vrucht te kunnen lezen. De wiskunde is nodig omdat de meeste wetenschappen zich van deze methode bedienen. Voor enkele andere wetenschappen is bij het voorbereidend wetenschappelijk onder-



wijs in plaats van wiskunde een klassieke opleiding nodig.

De universiteit eist dus wat aantallen vakken betreft niet zo veel. Als we wiskunde als één vak beschouwen zijn het er slechts vijf, of bij vervanging van wiskunde door Latijn en Grieks zes. Maar die moet men dan ook alle grondig kennen.

Een tweede consequentie van de voorgaande gedachtengang is dat er van de universiteit uit slechts twee studierichtingen bij het voorbereidend wetenschappelijk onderwijs zinvol zijn: in ouderwetse termen gymnasium- en HBS-B.

Maar er is meer. Men moet bij het voorbereidend wetenschappelijk onderwijs ook een indruk krijgen van latere studiemogelijkheden. Daarvoor dienen de kennismakingsvakken: natuurkunde, scheikunde, biologie, economie en recht. Bij de aanvang van de universitaire studie hoeft niet te worden beschikt over gedeeltelijke beheersing van deze vakken. Op de universiteit wordt toch helemaal bij het begin begonnen.

Dit betekent dat de kennismakingsvakken in ieder geval geen huiswerkvakken behoeven te zijn. De leerlingen behoeven op deze punten niet te leren of vaardigheden te oefenen.

De derde groep vakken is die welke algemene vorming beoogt. Het zijn geschiedenis, aardrijkskunde, staatsinrichting en maatschappijleer. Voor de universiteit zijn deze vakken niet nodig, maar als zij niet op middelbaar niveau worden onderwezen komt er niets meer van. De leerlingen zullen op deze punten moeilijk onder enig leren kunnen uitkomen, maar voorwaarden voor toelating tot het universitaire onderwijs vormen deze vakken niet. Zij kunnen dus buiten het eindexamen

blijven en behoeven ook niet in aanmerking te worden genomen bij de beslissingen over overgang naar een hogere klas. Hetzelfde geldt voor één onderdeel van de talenstudie, namelijk de literatuur.

Bij toepassing van dit schema worden in vergelijking met het huidige stelsel enkele evidente voordelen bereikt.

In de eerste plaats kan de aandacht worden geconcentreerd op de vakken die de basis vormen van latere wetenschappelijke studie, zodat de universiteit (anders dan voor omzwaaiers) niet zelf eerst aanvullende opleidingen behoeft te verzorgen.

In de tweede plaats wordt de omvang van het huiswerk sterk ingeperkt, ten gerieve van de leerlingen en hun ouders.

In de derde plaats wordt de specialisatie bij het voorbereidend wetenschappelijk onderwijs dienstbaar gemaakt aan het doel van de studie. Dus niet een vreemde taal eruit, want die zijn alle drie nodig, maar de vakken eruit die, anders dan als franje, niet nodig zijn.

Er blijft natuurlijk het probleem op welk punt de wegen van het algemeen vormend middelbaar onderwijs en het voorbereidend wetenschappelijk onderwijs uiteen gaan: na één, twee of drie jaar. Meer kan het in ieder geval niet zijn, om de studie niet te lang te maken. Maar in de twee of drie jaar daarna moet men de consequenties aanvaarden van wat men wil: voorbereiding op het universitaire onderwijs.

Nog eens, dit alles is sterk schematiserend weergegeven. Maar pas als de hoofdlijnen vast staan kunnen we de details regelen.

De Europese landbouw

Waar een (politieke) wil is, is een weg

DRS. H. JACOBS*

Voortzetting van de huidige EEG-landbouwpolitiek wordt zo goed als onmogelijk door de ermee gemoeide hoge kosten. Bovendien is het inkomen in de landbouw onvoldoende, hetgeen tot sociale en politieke onrust leidt. Het is eveneens de vraag of deze politiek er in kan slagen binnen tien of twintig jaar van de landbouw weer een gezonde bedrijfstak te maken. De vraag is nu in welke richting naar een oplossing moet worden gezocht.

Het kernprobleem bij de landbouw is het feit, dat de vraag naar agrarische producten voornamelijk wordt bepaald door het aantal personen (magen), terwijl de landbouwgronden praktisch alleen voedsel voortbrengen. Gegeven de wereldmarktsituatie, de Europese kostprijs en het Europese agrarische protectionisme kan weinig worden verwacht van afzet buiten de Europese gemeenschap. Door verbetering van gewassen en vee, bemesting, machines, grondverbetering, bewerking enz. is er een toename van produktie geweest en nog voorzienbaar die ver boven het Europese consumptievermogen uitgaat, ook als rekening gehouden wordt met het feit dat de toenemende welvaart gepaard gaat met de consumptie van hoogwaardiger voedsel. Prijsverlagingen verhogen daarenboven de consumptie slechts in beperkte mate. Een goed gevoede bevolking kan immers niet veel méér gaan eten.

Het gevolg is dat er, voor de maatschappij als geheel, een overschot is aan grond, daar die niet voor andere doeleinden kan worden gebruikt. De waarde van de grond is hierdoor dubieus, daar zij onverkoopbare overschotten oplevert. Het plan-Mansholt voorziet dan ook in het onttrekken van 5 mln. ha aan de landbouw. De heer Mansholt wil nu (NRC, 6 februari 1970) de bedrijven overhouden met de beste bruto omzet. Dit criterium heeft echter een aantal ongewenste consequenties. Temeer als men er van uitgaat dat een produktiemiddel (grond) dat t.o.v. de afzet van de produkten overbodig is (overschot), voor de maatschappij geen waarde heeft. Regenwater is in Nederland nuttig, maar zo overvloedig dat wij er geen prijs voor hoeven te betalen.

De ruimte beter gebruiken

Grond is ook recreatie en ruimte en daar is in de dichtbevolkte streken een gebrek aan. Het zou derhalve verstandig zijn het overschot aan grond eerst ter beschikking

van de Europese geurbaniseerde gebieden te stellen, hoe de bruto omzet van de bedrijven daar ook ligt. Laat men maar in de Vendée of Zuid-Italië produceren hetgeen anders in de buurt van Parijs, Brussel, Rome, Rotterdam of Düsseldorf zou zijn geproduceerd. In die steden zijn er dan meer mogelijkheden voor een grotere grondoppervlakte per woning, voor wegen, stranden, plantsoenen en bossen.

Arbeid beter gebruiken

Er is niet alleen een overschot aan grond, maar ook aan arbeid in de Europese landbouw. Arbeid is echter wel voor andere doeleinden bruikbaar. Dat hangt sterk van de streek af. In Noord-West-Europa en vooral in de dichtbevolkte streken is deze overgang het gemakkelijkst, maar ook in de agrarische streken aldaar is industrialisatie mogelijk. Het ligt er aan wat men er voor over heeft. Vooral in Zuid-Italië (maar ook in sommige gebieden van Frankrijk) zijn de mogelijkheden tot opvang van arbeid door industrialisatie in verhouding tot de eerder genoemde gebieden bijzonder gering. Geschoold personeel en middenkader zijn niet voorhanden en moeilijk uit andere streken aan te trekken. Voor reparaties en installaties van apparatuur moeten specialisten en onderdelen van ver komen. Er is geen scala van toeleveringsbedrijven waaruit men kan kiezen, terwijl de infrastructuur (verbindingen, gemeenschapsvoorzieningen enz.) onvoldoende is. De grootste handicap is waarschijnlijk dat het persoonlijk contact met de afnemers (en leveranciers) door de grote afstand zo gering is. Daartegenover vormen de hoge transportkosten meestal slechts één van de vele handicaps.

Wil men een Europese landbouwpolitiek, dan zal de agrarische produktie daár moeten geschieden waar het niet mogelijk is de arbeid op andere wijze zinvol in te zetten, ten koste van die delen waar dit wél mogelijk is. Dit betekent meer nadruk op regionale industrialisatie in Noord-West-Europa en het bijeenbrengen van de financiële middelen voor het overhevelen van agrarisch gebruik van de grond naar welzijnsgebruik.

* De auteur, Drs. H. Jacobs, is wetenschappelijk medewerker bij het Instituut voor Economisch Onderzoek van de Rijksuniversiteit te Groningen.

Bruto omzet een goede norm?

Als men zodoende heeft bepaald waar grond moet worden onttrokken voor recreatie en waar in verband met de werkgelegenheid zeker landbouwproductie moet plaatsvinden, dan moet voor de rest nog worden bepaald welke grond moet worden afgestoten. Gegeven de overvloed aan grond doet het niet ter zake of een hoeveelheid produkt van één, twee of meer hectares wordt verkregen. Er blijft dan alleen de vraag over waar per hoeveelheid kapitaal en arbeid de hoogste opbrengst wordt behaald.

De nieuwe norm van Dr. Mansholt (NRC, 6 februari 1970), nl. „de hoogste opbrengst per bedrijf”, zal dan ook nog moeten worden aangevuld met de vraag naar de kosten aan arbeid en kapitaal per bedrijf. Bovendien kan men zich afvragen of de norm *per bedrijf* moet gelden. Vooral in het buitenland zijn er veel kleine bedrijfjes die worden bewerkt door mensen met hun hoofdberoep elders. Tien of twintig van die bedrijfjes kunnen worden vergeleken met een groot landbouwbedrijf en dan eenzelfde omzet opleveren. De kosten aan hoeveelheid arbeid zullen hoger zijn door minder efficiënte werkwijze. Dat komt echter ten laste van deze mensen zelf. Hetzelfde geldt voor de over het algemeen te kleine bedrijven in de landbouw.

Dit zou een reden kunnen zijn om verder geen grond aan de landbouw te onttrekken. Dan blijven we echter in dezelfde impasse. Men blijft prijzen voor de agrarische produkten betalen, die er voor zorgen dat de regeringen niet te veel last hebben van de landbouwers. Deze prijzen zijn dan (officieel) gebaseerd op de kosten (waaronder het inkomen van de boer en de kosten van de grond) van een efficiënt ingericht bedrijf. *Produktietechnisch* kan er van efficiency worden gesproken, maar *gezien vanuit het standpunt van de markt c.q. consument*, is deze produktie niet efficiënt, want er wordt iets geproduceerd waaraan geen behoefte bestaat.

Deze efficiency van de markt zou kunnen worden verkregen door de prijzen van de produkten drastisch te verlagen (vrijlaten van de prijsvorming zou waarschijnlijk hetzelfde effect hebben). Dan zouden we opeens worden geconfronteerd met een massale werkloosheid en een onmogelijke politieke situatie. Ten opzichte van de landbouwers is dat ook onrechtvaardig, want hun is 25 jaar lang verteld, dat, als zij efficiënt produceren, er een redelijk bestaan (= inkomensgarantie) voor hen zou zijn. Kleinere prijsverlagingen, die waarschijnlijk de uitkomst van een politiek compromis zouden zijn, hebben eerder een averechts effect. In het verleden is het meer dan eens voorgekomen dat prijsverlagingen tot een hogere produktie leidden. De boeren zagen hun inkomsten dalen door de prijsverlaging en probeerden dat te compenseren door de produktie uit te breiden. *Sanering via de prijzen lijkt derhalve weinig zinvol.*

De beste oplossing is het onttrekken van grond aan de landbouw, zodat per hoeveelheid arbeid en kapitaal het beste rendement wordt verkregen op de overblijvende agrarische

GUATEMALA

Amsterdams folkloristisch gebruik:
pandverbeuren

Dolle Mina's kiezen voor harde actie:
worden het nu Dollemannen?

DS '70 wil géén samenwerking met PvdA:
voor een DS is de PvdA
natuurlijk maar een Volkswagen

Nederlandse fruittelers:
kweken wél appels, maar
niet voor de dorst

(ongecorrigeerd)

gronden. De te betalen prijzen voor de produkten dienen hierbij gebaseerd te zijn op de kosten van een zo doelmatig mogelijk ingericht en geleid bedrijf. Wil men dan in zijn vrije tijd landbouw bedrijven of met een minder efficiënt bedrijf werken, dan zijn de lasten voor eigen rekening, daar het inkomen lager is. Leidt de technische ontwikkeling tot een verdere uitbreiding van de produktie, dan dient het landbouwareaal weer verder te worden ingekrompen.

Conclusie

Het knelpunt van de Europese landbouw is *overproduktie*. De uitweg is het op grote schaal benutten van landbouwgronden voor andere doeleinden, waarbij de norm achtereenvolgens de ruimtelijke ordening, de mogelijkheid van vervangende werkgelegenheid en de agrarische produktiemogelijkheden van de grond moet zijn. Beïnvloeding via de prijzen van agrarische produkten lijkt weinig doeltreffend, tenzij voor bijsturing gebruikt. Gezien de stijging van de produktie per hectare en per man kan men de landbouw moeilijk in het algemeen achterlijkheid of conservatisme toeschrijven. *Het zijn juist de goede resultaten die de landbouwers in de zorgen hebben gebracht.*

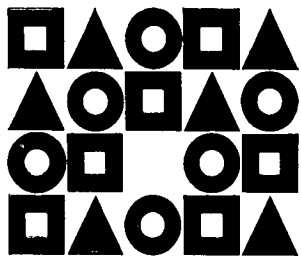
Eigenlijk zou er niet van problemen mogen worden gesproken. Voor ons welzijn is er bij het huidige levenspatroon grote behoefte aan ruimte. Die wordt ons nu verschaft doordat de landbouw op een kleinere oppervlakte meer kan produceren. Om deze vruchten te plukken is een Europese politieke wil nodig ¹.

H. Jacobs

¹ *In de oplossing zit wel een nationalistisch trekje. Als de inkomens in de landbouw laag zijn, is de welvaart hoger naarmate er daar minder mensen werken.*

(I.M.)

Ⓢ N.V. SLAVENBURG'S BANK Ⓢ



▲ Detailhandel in beweging

Dit artikel gaat, naar aanleiding van de opkomst van enkele nieuwe bedrijfsvormen — met name in de detailhandel — en de aan het thema „De wentelgang in de distributie” gewijde Vijfde Distributiedag, in op enkele aspecten van de problematiek van de bedrijfsvormen. Daarna wordt aandacht geschonken aan het ontstaan van verbruikersmarkten en zelfbedieningswarenhuizen. De schrijver, die als stafmedewerker verbonden is aan het Hoofdbedrijfschap Detailhandel, voorziet een voortgaande daling van het aantal kleine detailhandelsbedrijven en een differentiatie in de groep der verbruikersmarkten.

Inleiding

Wanneer men de ontwikkeling van de distributie gadeslaat kan men bezwaarlijk de verzuchting beamen, dat er niets nieuws onder de zon is. De gebeurtenissen van de laatste jaren, zelfs die van de laatste maanden, geven ruimschoots voedsel aan de opvatting, dat de veelheid van noviteiten op distributiegebied aan de ontwikkeling een revolutionair karakter geeft. Dit gaat wel met enig rumoer gepaard. Enerzijds wordt met klaroengeschal de vernieuwing geproclameerd, anderzijds roept men om het behoud van bestaande structuren. Beide groeperingen trachten de zwi-gende meerderheid te mobiliseren.

Men kan niet ontkennen, dat er iets aan de hand is. Als wij ons tot de detailhandel beperken, kan worden geconstateerd dat het aantal verkoopplaatsen in 1969 per saldo met ca. 5.500 is afgenomen. De totale teruggang voor de jaren zestig bedraagt bijna 29.000 verkoopplaatsen. Bij nadere analyse van het cijfer over 1969 blijkt:

- de netto daling voor de categorie ondernemingen met één verkoopplaats bedroeg ca. 5.700, voor de markt- en straathandel ca. 500, terwijl het aantal verkoopplaatsen voor het filiaalbedrijf met ca. 700 toenam;
- het aantal ondernemingen met één verkoopplaats daalde in de levensmiddelensector met ca. 2.900, in de brandstoffensector met ca. 450, in de rijwielhandel met ca. 450, in de tabakshandel met ca. 550 en in de textiel-sector eveneens met ca. 550¹.

De cijfers t.a.v. de bedrijfsbeëindiging mogen in 1969 een stijging te zien geven, zij vormen echter geen uitzondering op een ontwikkeling, die reeds jaren voortgaat.

Sinds kort vragen bovendien nieuwe distributievormen aandacht, waarvan de verbruikersmarkt het meest op de voorgrond treedt. Men hoort tevens van zelfbedieningswarenhuizen, massamarkten, hypermarkten, consumentenmarkten, nettomarkten, mammoetmarkten, superstores

enz.² Voorshands laten we de vraag of we hier met soort-of eigennamen te maken hebben rusten.

Deze ontwikkelingen hebben ook de belangstelling van wetenschapsbeoefenaars opgeroepen. Zij vormden o.a. onderwerp van studie voor de Vijfde Distributiedag, die op 15 november 1969 door de Vereniging voor Distributie-Economie (VEDIS) werd georganiseerd. Het vraagstuk werd daarbij in een breder kader geplaatst, dat van *de wentelgang in de distributie*, waarbij de nadruk werd gelegd op aspecten van discounting.

Omdat de ontwikkelingen in de detailhandel doorgaans worden geprojecteerd op de veelheid van vormen, waarin dit bedrijf wordt uitgeoefend, wil dit artikel enkele aspecten van die bedrijfsvormen behandelen. Een en ander zal nader worden toegelicht aan de hand van enkele onlangs opgetreden nieuwe vormen.

Ten aanzien van de verklaring van het ontstaan van detailhandelsvormen kan men verschillende wegen bewandelen. In de eerste plaats kan men de distributie opvatten als een in zichzelf bepaald proces. Een voorbeeld hiervan biedt Dreesmann, die voor de ontwikkeling van de diverse vormen en hun onderlinge verhouding vooral — maar niet uitsluitend — let op factoren die in de distributie zelf gelegen zijn. In de tweede plaats kan men de distributie meer expliciet zien als onderdeel van het gehele maat-

¹ Centraal Registratiekantoor Detailhandel-Ambacht, statistiek 1/70; ook verschenen als bijlage bij „Documentatiebulletin van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel”, dd. 12 februari 1970.

² Zie o.m. „E.I.M.-mededelingen”, november/december 1969, uitgave van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf; „Documentatiebulletin van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel”, dd. 6 november 1969.

schappelijk gebeuren. Zo poogt Van der Zwan, voor dezelfde vraag geplaatst als Dreesmann, ook verklaringsoorzaken te formuleren, die in belangrijke mate buiten de distributie zijn gelegen³.

Evenals dat bij andere onderwerpen uit de economische theorie het geval is — Dreesmann noemt de conjunctuurleer met name — is er t.a.v. het onderhavige vraagstuk nog veel verschil van mening. Vrijwel alle beschouwingen bevatten echter bruikbare kernen. De genoemde preadviezen vormen hierop geen uitzondering. Dit artikel pretendeert evenmin de omtrekken van een algemene theorie te schetsen; hopelijk bevat het eveneens een bruikbare kern.

De ontwikkeling van de detailhandel

Tot de detailhandel rekent men doorgaans de bedrijven die rechtstreeks aan de consument leveren. De betekenis van de detailhandel wordt daarom veelal afgemeten aan de gegevens over de particuliere consumptie. Daardoor wordt weliswaar geen volledig zuiver beeld verkregen van de ontwikkeling van de relatieve positie van de detailhandel in de gehele volkshuishouding. Daarin spelen veel meer factoren een rol. In dit verband moet echter worden volstaan met een korte behandeling van enkele saillante punten. De in de navolgende tabellen gepresenteerde cijfers zijn ontleend aan, resp. berekend op grond van de in 1969 door de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf uitgegeven publikatie *Het midden- en kleinbedrijf in de nationale economie*. Tabel 1 geeft globaal weer de ontwikkeling van het aandeel van de detailhandel in de particuliere consumptie (op enkele statistische onzuiverheden wordt hier niet ingegaan).

TABEL 1

Aandeel detailhandel in particuliere consumptie

	1950	1960	1968
Particuliere consumptie (in f. mrd.)	12,9	24,4	50,0
Detailhandelsomzet (in f. mrd.)	8,3	15,3	30,4
Detailhandelsomzet in % van particuliere consumptie	64,3	62,7	60,8

Wanneer de particuliere consumptie nader wordt onderscheiden naar drie behoeftengroepen ontstaat het beeld van tabel 2.

TABEL 2

Particuliere consumptie (in f. mrd.)

	1950	1960	1968
Voedings- en genotmiddelen	5,0	8,9	16,1
Duurzame goederen	3,6	6,5	14,0
Overige goederen en diensten	4,3	9,0	19,9
Totaal	12,9	24,4	50,0

De indexcijfers in tabel 3 geven een indruk van de voornaamste oorzaak van het afnemend aandeel van de detailhandel in de particuliere consumptie. Deze blijkt gezocht te moeten worden in de categorie „overige goederen en diensten”, waaronder posten plegen te worden opgenomen als woningdiensten (huren), bestedingen van Neder-

TABEL 3

Indexcijfers particuliere consumptie en detailhandelsomzet (1950 = 100)

	1950	1960	1968
Particuliere consumptie totaal	100	189	388
voedings- en genotmiddelen	100	178	322
duurzame goederen	100	181	389
overige goederen en diensten	100	209	463
Detailhandelsomzet	100	184	366

landers in het buitenland en de kosten van gezondheidszorg.

De ontwikkeling in de detailhandel staat derhalve onder druk vanuit zijn afzetmarkt. Maar ook m.b.t. zijn aanbodpositie zijn er problemen. Dit kan worden geïllustreerd met enkele gegevens t.a.v. de arbeidskosten, zoals die kunnen worden afgeleid uit de ontwikkeling van de omzet per manjaar enerzijds en de inkomensontwikkeling van enkele groepen anderzijds (tabel 4).

TABEL 4

Omzet en werkgelegenheid in de detailhandel

	1950	1960	1968
Omzet (in f. mrd.)	8,3	15,3	30,4
waarvan in het midden- en kleinbedrijf		6,4	11,6
Werkgelegenheid (in 1.000 manjaren)	339	400	451
waarvan in het midden- en kleinbedrijf	298	335	366
Omzet per manjaar (in f. 1.000)	24,5	38,3	67,4
waarvan in het midden- en kleinbedrijf	21,5	34,6	61,7

Deze cijfers geven aanleiding tot de volgende globale conclusies. De arbeidsproductiviteit is in de gehele detailhandel in de jaren 1950 tot 1968 gestegen met een factor 2,75; voor het midden en kleinbedrijf in deze sector bedraagt deze factor 2,87. De arbeidsproductiviteit in het midden- en kleinbedrijf is geringer dan in de detailhandel als geheel, zij het dat de achterstand relatief iets is afgenomen.

TABEL 5

Indexcijfers (1950 = 100) van de inkomensontwikkeling voor enkele groepen

	1950	1960	1968
Loonsom per werknemer in bedrijven (alg.)	100	201	404
bij overheid	100	198	480
in m.k.b. detailhandel	100	162	292
Ondernemersinkomen in m.k.b. detailhandel	100	215	405

De ontwikkeling van de loonsom per werknemer in de middelgrote en kleine detailhandelsbedrijven is de stijging van de arbeidsproductiviteit nauwelijks te boven gegaan. Zij is echter in belangrijke mate achtergebleven, zowel bij de toename van het ondernemersinkomen in die sector als bij de groei van de loonsom per werknemer elders.

De lengte van de periode, welke in beschouwing werd genomen, wijst op structurele groeiverschillen. Hiermede kan een achteruitgang in de kwaliteit van de in het midden- en kleinbedrijf in de detailhandel ingeschakelde arbeidskrachten gepaard zijn gegaan. Indien dit het geval zou zijn, is deze tendentie duidelijk in strijd met de hogere eisen, die de ontwikkeling in de techniek van het verkoopproces aan de factor arbeid is gaan stellen. In ieder geval moet worden verwacht, dat het loonpeil in deze sector van het bedrijfsleven in de nabije toekomst aan een grotere opwaartse druk onderhevig zal zijn dan elders. In dit verband kan de verlaging van de leeftijdsgrens voor en de relatieve

³ Dr. A. C. R. Dreesmann: „Vernieuwing en vooruitgang, beschouwingen over ontstaan en ontwikkeling van de moderne detailhandelsvormen”, preadvies VEDIS 1969; Dr. A. van der Zwan: „Vernieuwing of adaptatie”, preadvies VEDIS 1969. Beide preadviezen zijn gepubliceerd in de *Handelingen (deel 3) van de Vereniging voor Distributie-Economie, Nw. Parklaan 74, Den Haag*.

stijging van het niveau van het minimum inkomen een belangrijke rol spelen. Tevens moet worden betwijfeld of de arbeidsproductiviteit even sterk als het loonpeil zal kunnen toenemen. Deze overwegingen monden dan ook uit in de verwachting, dat de arbeidskosten in verhouding tot de omzetten een aanzienlijke toename te zien zullen geven.

Een andere belangrijke kostenfactor is de post huisvestingskosten. De beschikbare statistische gegevens over dit punt zijn uitermate schaars. Een globale indruk kan worden ontleend aan een recent onderzoek, waaruit blijkt dat in het algemeen gedurende de laatste jaren de omzetten per m² minder zijn toegenomen dan de omzetten in totaal⁴. Hierin ligt een belangrijke aanwijzing besloten voor een toename van de huisvestingskosten in relatie tot de omzet. Voorts kan worden overwogen, dat de detailhandelsvestigingen in toenemende mate worden geconcentreerd in nieuwe winkelcentra. Daarvoor gelden hoge prijzen, vooral in verband met de sterk gestegen grond- en bouw-prijzen. Misschien zouden wij m.b.t. het laatste punt beter kunnen zeggen, dat de bedrijfsresultaten in het verleden veelal rooskleuriger werden voorgesteld dan ze in feite waren, doordat t.a.v. de huisvestingskosten zelden werd gecalculleerd op basis van de vervangingswaarde.

De vooruitzichten m.b.t. de omzetten en belangrijke delen van de kosten zijn hiervoor met name betrokken op middelgrote en kleine bedrijven in de detailhandel. Zij raken echter bedrijven met een grotere bedrijfsomvang evenzeer. Er zullen echter verschillen kunnen optreden t.a.v. het assortiment, de verkooptechniek en andere commerciële criteria.

Het onderscheid der bedrijfstvormen

De grote verscheidenheid in bedrijfstvormen schept een duidelijke behoefte aan een nader onderscheid. Men kan daartoe verschillende uitgangspunten innemen. In de eerste plaats is het denkbaar, dat bedrijven die zich zodanig verwant voelen, dat zij onderling *aaneensluiting* zoeken in velerlei organisatievormen, uit dien hoofde tot één bedrijfstvorm worden gerekend. De aard en de reikwijdte van het samenbindend element kunnen echter uiteenlopen. Dit blijkt bij de onderlinge vergelijking van de branchegewijze opgezette organisaties van ondernemers in middelgrote en kleine bedrijven, het vrijwillig filiaalbedrijf, en de inkoopcombinatie als de zgn. commerciële organisaties, verenigingen van ondernemers die zelfbedieningssystemen hanteren enz. In het eerste voorbeeld gaat men samen op grond van overeenstemming t.a.v. bedrijfsomvang en assortiment, in het tweede voorbeeld gebeurt dat in algemene zin met betrekking tot samenhang in het commerciële beleid en in het derde voorbeeld verenigt men zich vanwege de gemeenschappelijkheid ten aanzien van een element van het verkoopbeleid, nl. het verkoopsysteem.

In de tweede plaats kan men in plaats van het groepsbewustzijn als uitgangspunt de *feitelijke verhoudingen* kiezen. De eerstgenoemde indeling heeft weliswaar het voordeel, dat zij nauw aansluit bij de maatschappelijke werkelijkheid, maar zij leent zich minder goed voor analytische doeleinden. Bezien wij daarom het tweede criterium nader.

In het verleden kon men veelal op grond van het gevoerde assortiment tot duidelijke indelingen komen. De oude vestigingwetgeving sloot zich hierbij aan en hield daardoor deze indeling mede in stand. De tendenties tot parallelisatie resp. specialisatie, waarachter men met reden de

invloed van consumentenpreferenties enerzijds en de betekenis van gewijzigde aanbodverhoudingen anderzijds mag zien, hebben zich kunnen voortzetten. De verscheidenheid in de assortimentssamenstelling is belangrijk groter geworden, zowel door nieuwe combinaties van reeds bekende artikelen als door de opname van voorheen onbekende artikelen. Het criterium van de assortimentssamenstelling is dan ook thans minder bruikbaar dan voorheen.

Ook een derde indeling heeft aan betekenis ingeboet. De opkomst van het grootbedrijf in de distributie leidde sinds het einde van de vorige eeuw tot een onderscheid naar *bedrijfsomvang*. In de meest stringente vorm leidde dit tot de tegenstelling tussen kleinbedrijf en grootwinkelbedrijf. Hierin speelden maatschappelijke verschillen een grotere rol dan de bedrijfstechnische verhoudingen. Thans is er een groep rendabele bedrijven, veelal als een klein bedrijf begonnen, die bedrijfstechnisch vele vragen met het vnl. historisch als groep afgebakende grootwinkelbedrijf gemeen heeft, maar er niet toe gerekend wordt. Statistisch geeft de indeling naar bedrijfsomvang dan ook nogal wat problemen, o.m. als zij wordt betrokken op de berekening van de ontwikkeling van het marktaandeel der onderscheiden groepen.

Voor een economische beschouwing van de bedrijfstvormen is in de eerste plaats een indeling naar het gevoerde *commerciële* beleid van belang. De oorzaken daarvoor berusten in hoofdzaak op de toegenomen betekenis van het commerciële aspect t.o.v. het technische aspect, waarvan o.m. voorverpakking, bijgevoegde gebruiksvorschriften en reclame blijken geven. Deze ontwikkeling is o.a. opgeroepen door de overvloed van nieuwe artikelen, de concentratie van aanbieders en de massaliteit van vragers, waarmee de distributie wordt geconfronteerd.

Vanuit het postulaat van de winstmaximalisatie staan de onderneming in beginsel twee wegen open om haar doeleinden te bereiken. Enerzijds kan men een formule hanteren van hoge prijzen en relatief lage omzetten, anderzijds kan men zich richten op lage prijzen en relatief hoge omzetten. In theorie kan men de keuze voor een der beide hoofdvormen door het winststreven bepaald achten. In de praktijk spelen andere preferenties van de onderneming vaak een belangrijke rol, bijv. de persoonlijke geaardheid van de ondernemer, een zekere voorkeur voor een bepaald vestigingspunt, historische en traditionele argumenten m.b.t. het assortiment enz.

Bij de formule van hoge prijzen en lage omzetten zijn de volgende omstandigheden voorwaarden voor succes:

- een klantenkring gekenmerkt door een lage afzetelasticiteit, of
- meer nauwkeurig — gekenmerkt door grote winkeltrouw, sterk kwaliteitsbesef, behoefte aan advies enz.;
- de mogelijkheid van de onderneming om blijvend aan de verlangens van de afnemers te voldoen.

In de praktijk gaat deze bedrijfspolitiek doorgaans vergezeld van een diep assortiment, een luxueuze en zorgvuldige inrichting van winkel en etalages, vakkundig verkoop personeel en een ruime mate van dienstbetoon.

De formule van lage prijzen en hoge omzetten zal slechts succes hebben in de volgende situatie:

- de aanwezigheid van grote aantallen kopers, gekenmerkt door een grote afzetelasticiteit, vaak aangeduid als een grote prijsgevoeligheid;

⁴ Zie „E.I.M.-mededelingen”, januari/februari 1970.



Nettomarkt te Utrecht (foto: 'r Sticht)

— een laag prijsniveau, ook op langere termijn mogelijk door relatief lage bedrijfskosten en/of inkoop tegen voordelige voorwaarden.

Uit deze omschrijving vloeit voort dat de politiek van lage prijzen en hoge omzetten vooral zal voorkomen op vestigingspunten in of nabij bevolkingsagglomeraties, voorzien van veel parkeerruimte en niet te moeilijk bereikbaar, met een eenvoudige inrichting van de verkoopruimte en een ondiep assortiment.

Het onderscheid tussen de beide hoofdtypen berust met name op het verschil in afzetelasticiteit⁵. Uit de omschrijving is gebleken, dat een bedrijfsvoering gericht op afnemersgroepen met een geringe afzetelasticiteit met relatief hoge kosten gepaard gaat. De marges kunnen i.v.m. deze geringe afzetelasticiteit echter eveneens vrij hoog zijn. Indien men zich richt op afnemers met een hoge afzetelasticiteit zijn de marges relatief laag en zullen de kosten daarbij aangepast moeten zijn.

Op het reeds genoemde VEDIS-congres kwam de vraag aan de orde of de bedrijfsvormen voldoende nauwkeurig af te bakenen zijn om naar analogie van de biologie van soorten te kunnen spreken. Dreesmann meende dat dit het geval was, Van der Zwan oordeelde dat een typologie van detailhandelsvormen op deze wijze niet te geven was.

Een andere overeenkomst met de biologie kan volgens sommigen worden gevonden in de levenscyclus van de vormen. Zo zou gesproken kunnen worden van een opgaan, blinken en (gedeeltelijk) verzinken. Om het moderner te zeggen: na een periode van jeugdige beweeglijkheid wacht onafwendbaar de verstarring.

Nu leiden biologische redeneringen niet steeds tot een helder inzicht in economische verschijnselen. Men denke bijv. aan het in meer dan één opzicht taaie leven van de vruchtboom in bedrijfseconomische verhandelingen. Ook in verband met de bedrijfsvormen is het o.i. gevaarlijk om te spreken van een natuurlijk ontwikkelingsproces. Een dergelijk natuurlijk patroon zou kunnen zijn: ontstaan met lage marges en kosten, bij de uitgroei een toename van marges en kosten, gevolgd door aanpassing aan de bestaande vormen en een zekere consolidatie. Dreesmann noemt zelf reeds een interessante uitzondering op dit stramien: de introductie in ontwikkelingslanden van nieuwe vormen, die

⁵ Vgl. Prof. Dr. W. J. van de Woestijne: *Kosten, prijzen en assortiment*, in „Maandblad voor Accountancy en Bedrijfs-huishoudkunde”, januari 1967.

opereren volgens de formule van hoge marges en hoge kosten.

Het is daarom eenvoudiger het tot stand komen van een bedrijfsvorm te verbinden met de vraag of een ondernemer een markt ziet voor een bepaald verkoopbeleid⁶. Eventueel kan daarvoor de terminologie van „vacua in de markt” worden gebruikt. Het meest voorkomende patroon van vestiging, met een politiek van lage prijzen en kosten, uitgroei en aanpassing met relatief stijgende prijzen en kosten, en consolidatie als vorm met hoge prijzen en kosten, kan als volgt worden verklaard.

In het algemeen zullen voor vestigingen met een systeem van lage prijzen en lage kosten meer kansen aanwezig zijn voor de snelle verwerving van een behoorlijk marktaandeel. Hiertoe is immers een vrij hoge afzetelasticiteit nodig. Een snelle entree met de formule van hoge prijzen en hoge kosten is naar de aard van die politiek welhaast onmogelijk, tenzij de overige bedrijfsvormen hier overduidelijk een markt laten braakliggen. Het prevaleren van kwaliteitsbesef boven prijsgevoeligheid en de aanwezigheid van winkeltrouw zijn naar hun aard factoren, die eerst na verloop van tijd geldingskracht krijgen.

Met betrekking tot het aanpassingspatroon moet worden opgemerkt, dat naast de veerkracht t.a.v. de omzet de vormen met lagere prijzen en kosten een groter aanpassingsvermogen hebben wat hun aanbodmogelijkheden betreft. Men kan in het algemeen nu eenmaal gemakkelijker van daaruit tot een hogere prijzen- en kostenstructuur komen dan omgekeerd. Doorgaans is uitbreiding van dienstbetoon eenvoudiger te realiseren dan inkrimping. Hiermede hangt ongetwijfeld samen het vaste karakter van het merendeel der exploitatiekosten in de detailhandel.

Een dergelijke schetsmatige verklaring kan niet buiten de opmerkingen over de aard van de mededinging in de detailhandel, zoals die o.m. door Dreesmann en Van der Zwan zijn gemaakt. Het zou echter te ver voeren om, juist vanwege onvolkomenheden in de concurrentie en daarmee van geval tot geval wisselende omstandigheden, te spreken van standaardpatronen en standaardvormen.

De gebruikte hoofdindeling is geen absolute. Zij dient slechts om concrete bedrijfsvormen in hun onderlinge verhouding te kunnen typeren. In de werkelijkheid komen in vrijwel alle vormen elementen van beide typen voor. Dat hangt met twee factoren samen:

- tussen een extreem hoge en een extreem lage afzetelasticiteit voor dezelfde goederen in verschillende bedrijfsvormen komen allerlei tussenliggende waarden voor die grootheid voor;
- de afzetelasticiteit kan voor de onderscheiden goederen in het assortiment van een bepaald bedrijf sterk uiteenlopen, ook in de zin dat dit bedrijf voor bepaalde goederen te maken heeft met een relatief hoge afzetelasticiteit en voor andere goederen met een relatief lage afzetelasticiteit.

De werkelijkheid der bedrijfsvormen biedt derhalve een kaleidoscopisch beeld, waarin voor analytische doeleinden orde kan worden geschapen door typering m.b.t. de meest relevante criteria. Deze worden o.i. gevormd door de verschillende aspecten van het commerciële beleid.

Enkele nieuwe distributievormen

In de eerste plaats vragen de *verbruikersmarkten* aandacht. Zij zijn in ons land van recente oorsprong en zij appelleren zeer duidelijk aan kopersgroepen, gekenmerkt door een grote prijsgevoeligheid. Daardoor behoren zij tot het hoofd-

type van de lage-prijzen-lage-kosten-formule. Het is van belang op te merken, dat het met name gaat om lage consumentenprijzen. De wenselijkheid om hiernaar te streven leidt de ondernemer af uit zijn verwachtingen omtrent de afzetelasticiteit. De mogelijkheid ervan wordt getoetst aan het voorkomen van een of meer der volgende factoren:

- lage exploitatiekosten, te bereiken door
 - verkoop in zelfbediening met sterk gereduceerd dienstbetoon;
 - goedkope huisvesting;
 - brede en ondiepe assortimenten met hoge omzetsnelheden;
- lage inkooprijzen, te bereiken door
 - grote eenvormige hoeveelheden;
 - speciale partijen en overschotten met als gevolg een opmerkelijke discontinuïteit in het assortiment.

In het reeds aangehaalde E.I.M.-onderzoek⁷ rekent men die bedrijven tot de verbruikersmarkten, die aan de volgende kenmerken voldoen:

- a. eenvoudige bedrijfsruimten en inrichtingen;
- b. ondiep maar breed assortiment in levensmiddelen en/of met levensmiddelen met beperkte continuïteit in de gevoerde merken;
- c. verkoop in zelfbediening tegen netto prijzen (geen zegelsystemen e.d.);
- d. prijzen van een groot aantal merkartikelen permanent lager dan de gebruikelijke of de door de fabrikant voorgeschreven prijzen;
- e. weinig of geen service in de zin van het gewoonlijk door de detailhandel aangeboden pakket;
- f. bedrijf vrij toegankelijk voor iedere consument;
- g. vestiging doorgaans buiten de gebruikelijke koopcentra;
- h. grote verkoopoppervlakte.

In deze omschrijving komen de door ons genoemde elementen van de lage-kosten-lage-prijzenconceptie alle voor. De meeste kenmerken zijn naar hun aard niet absoluut. Uit de toelichting bij het E.I.M.-onderzoek blijkt, dat het zich richt op de bedrijven, die zich t.a.v. de criteria in het algemeen extreem hebben opgesteld. Van alle mogelijke gradaties van hoge kosten en hoge prijzen naar lage kosten en lage prijzen omvat het onderzoek de onderlaag. Dit zijn doorgaans tevens kort geleden gestichte bedrijven.

De *zelfbedieningsgroothandel*, ook wel „cash and carry” genoemd, is op grond van kermerk f. buiten het onderzoek gebleven. Het is bekend, dat ondernemers op grond van het feit, dat zij een bedrijf uitoefenen, toegang hebben tot deze bedrijfsvorm, ook tot die afdelingen die andere artikelen omvatten dan het door die ondernemers gevoerde assortiment. Er zijn op deze regel overigens uitzonderingen m.b.t. het levensmiddelen-assortiment. De situatie, dat ondernemers voor aankopen die zij als consument doen zich rechtstreeks tot de groothandel wenden, is niet nieuw. De omvang van dit verschijnsel is echter door de opkomst van de zelfbedieningsgroothandel vermoedelijk aanzienlijk toegenomen.

Een bijzonder aspect van de verbruikersmarkt komt aan het licht, indien men de kenmerken b. en d. samen beziet. De discontinuïteit in het assortiment kan nl. een gevolg zijn

⁶ In deze richting wijzen ook de opmerkingen, die op het VEDIS-congres werden gemaakt door Dr. J. P. I. van der Wilde. Zie daarvoor de *Handelingen*, deel 3, pag. 83.

⁷ „E.I.M.-mededelingen”, november/december 1969.

van het streven naar prijsbinding door fabrikanten en groot-handelaren. Er zijn ook detailhandelsbedrijven, die regelmatig merkartikelen beneden de voorgeschreven prijzen aanbieden, maar dit t.a.v. een bepaald merk slechts korte tijd doen en daarna hetzelfde verrichten t.a.v. andere merken.

Hoewel internationaal voor het omschrijven van de verbruikersmarkt vrij algemeen een minimale verkoopoppervlakte van 1000 m² wordt aangehouden, heeft het E.I.M. ook kleinere bedrijven onderzocht. Het geheel verkeert duidelijk in ontwikkeling en het is van groot belang na te gaan hoe de kleinere vestigingen met een lage-prijs-lage-kosten-formule evolueren.

Zo telde men per 1 november 1969 28 verbruikersmarkten met een verkoopoppervlakte van tenminste 1000 m² en 100 mini-verbruikersmarkten met een verkoopoppervlakte van ten hoogste 1000 m², waarvan 41 met een verkoopoppervlakte van minder dan 300 m². In de betrokken publicatie vindt men voorts gegevens over de geografische spreiding, de gevoerde artikelgroepen, aantallen afrekenpunten, parkeergelegenheid en de herkomst van het pand.

Opmerkelijk is de plaats van levensmiddelen in het assortiment van de onderzochte verbruikersmarkten. Van de 128 verbruikersmarkten en mini-verbruikersmarkten voeren 127 kruidenierswaren en 109 brood, maar bovendien 105 huishoudtextiel, 102 mode-artikelen, 118 huishoudelijke artikelen en 108 speelgoed. Bij de mini-verbruikersmarkten vergen de kruidenierswaren als regel meer dan de helft van de beschikbare verkoopoppervlakte.

Er is overigens nog weinig bekend over de nieuwe bedrijfsvorm. Zo ontbreekt een inzicht in de kostenstructuur. Vermoedelijk zal met name t.a.v. de posten van arbeids- en huisvestingskosten een aanzienlijk verschil bestaan t.o.v. bedrijven die een meer conventioneel verkoopbeleid voeren. Ook indien een kostenonderzoek op korte termijn zou kunnen worden ingesteld, zal i.v.m. de grote mate van parallelisatie bij de verbruikersmarkten de vergelijking met bestaand cijfermateriaal moeilijkheden opleveren.

In het geheel van spectaculaire nieuwe vestigingen komen enkele interessante afwijkingen voor van het lage-prijzen-lage-kosten-patroon. Zo heeft een grootwinkelbedrijf in de levensmiddelensector de stichting van *zelfbedienings-warenhuizen* aangekondigd, die niet volgens discount-principes zullen opereren. Vermoedelijk hangt deze stellingname samen met het commerciële beleid, zoals dat tot op heden voor de levensmiddelensector werd geformuleerd en waarmee het publiek de naam van het bedrijf heeft leren associëren.

Met betrekking tot het vestigingspunt kan men opmerken, dat vestiging plaatsvindt zowel in binnensteden, veelal in vrijgekomen loodsen, industriepanden enz., als buiten de woonkernen, ook in nieuw geconstrueerde gebouwen. Reeds nu tekent zich af dat deze verschillend geaarde vestigingen onder uiteenlopende omstandigheden werken. Een belangrijke rol speelt daarin de problematiek van verkeer en vervoer van consumenten en goederen met het oog op de groeivoorzichten van de omzet.

Opmerkelijk is voorts, dat in bepaalde gevallen vanaf of spoedig na het begin van de bedrijfsuitoefening wordt gewerkt met een meer luxueuze inrichting van de verkoopruimte. Dat kan met name het geval zijn voor afdelingen, waarvoor relatief hoge marges gelden en de afzetelasticiteit niet te hoog is.

Een bijzonder aspect is tenslotte de verkoop van goederen afkomstig uit speciale partijen, veelal ten gevolge van een zekere industriële overcapaciteit. Voorheen vormde de

markthandel het enige kanaal, waarlangs deze goederen de consument bereikten. In deze sector heeft zich sinds kort een ontwikkeling voorgedaan (m.b.t. het overdekken van de verkoopruimte, samenwerking t.a.v. reclame voor concrete marktplaatsen en een meer permanente bezetting) die belangrijke punten van overeenstemming vertoont met die typen verbruikersmarkten, waar delen van de bedrijfsruimten aan zelfstandige ondernemers worden verhuurd.

Samenvatting en perspectieven

De ontwikkeling van de detailhandel wordt in hoofdzaak bepaald door twee factoren: de ontwikkeling van de particuliere consumptie enerzijds en het verloop van de kosten anderzijds. Vanuit beide factoren staat het detailhandelsapparaat in zijn huidige structuur onder druk. Men kan hieraan in beginsel op twee manieren trachten te ontkomen. In de eerste plaats is het mogelijk meer te opereren volgens de conceptie van hoge prijzen en hoge kosten, waartoe de afzetelasticiteit een lage waarde dient te hebben. Deze politiek kan moeilijk in één keer tot stand worden gebracht en zal doorgaans slechts voor reeds gevestigde bedrijven realiseerbaar zijn.

In de tweede plaats kan men opteren voor een lage-prijzen-lage-kosten-formule, waartoe de afzetelasticiteit hoog moet zijn. Met name spectaculaire, nieuwe vestigingen kunnen zich op dit commerciële beleid richten.

Voor het kleine bedrijf staan in de huidige situatie de wegen open, die hierboven werden genoemd. Enerzijds is er de mogelijkheid van voortgaande specialisatie, toenemend dienstbetoon, assortimentsverdieping, enz. De belangrijkste voorwaarden voor het welslagen zijn de aanwezigheid van geschikte vestigingspunten en voldoende ondernemerscapaciteiten tegenover een voldoende grote vraag. Anderzijds zou men zich kunnen toelagen op assortimentsverbreding, reductie van het dienstbetoon en aanzienlijke omzetvermeerdering. Het succes is wederom in hoofdzaak afhankelijk van de vraag of de omvang van de consumentenvraag, het vestigingspunt en de ondernemersbekwaamheden voor deze politiek geschikt zijn.

In het licht van het voorafgaande kan worden geconcludeerd, dat een groot aantal kleine bedrijven zal verdwijnen i.v.m. de voortdurende spanning tussen omzetmogelijkheden voor en de aanbodmogelijkheden van het individuele bedrijf. Daardoor ontstaan grotere bedrijven, die het de overblijvende kleinere ondernemingen nog lastiger kunnen maken. Dit proces versterkt zich zelf.

Onze tweede conclusie betreft de nieuw opgetreden bedrijfsvormen. De richting van de particuliere bestedingen, gerekend over een niet te korte periode, en de exploitatieresultaten van deze bedrijven, zullen hun recht van bestaan bepalen. Voortgezet onderzoek is derhalve van groot belang. In de massa, die nu als „verbruikersmarkten” wordt aangeduid, zal wellicht reeds op korte termijn een differentiatie optreden, waarvan onze beschrijving de voor tekenen weergaf. Zo zouden met name kleine verbruikersmarkten reeds spoedig niet meer kunnen voldoen aan de eis van hoge omzetten, die met de lage-prijzen-lage-kosten-formule nauw verbonden is.

De detailhandel zal zich bevinden in een voortdurend proces van aanpassing aan de preferenties van de consumenten, wier voorziening met goederen en diensten zijn taak is. In dat opzicht is er inderdaad niets nieuws onder de zon.

M. de Kool



Indrukken uit Noord-Amerika

I. Een record aantal problemen

Met het verzoek van de redactie om van tijd tot tijd iets uit dit land te laten horen ben ik blij. Het dwingt je even stil te staan bij de warwinkel van toespraken, publikaties, gesprekken en mooie en lelijke landschappen, die in snel tempo over je heen spoelt. Het betekent één avond afzien van de onvermoerbare gastvrijheid van het „Centre for international visitors”, waarvan de leden (vooral de dames zijn actief) vrijwillig het leven van de buitenlandse gasten zo aangenaam mogelijk willen maken door ze thuis te eten te vragen, met ze rond te rijden en plaatselijke bezienswaardigheden te bezoeken.

Op één dag wordt natuurlijk geen doorwrochte beschouwing geschreven. De brieven zullen dus rommelig zijn. Ik zal meningen verkondigen, die ik later misschien weer zal herroepen en indrukken geven, die algemeen leken, maar incidenteel bleken te zijn. Voorts zal de inhoud natuurlijk ook worden bepaald door de aard van mijn studiereis. De problemen van de Amerikaanse agglomeraties zullen in het middelpunt staan. Dat deze agglomeraties de kern van de Verenigde Staten vormen moge blijken uit twee cijfers. In de grootste vijftien agglomeraties (van New York, met zijn 11,6 mln. inwoners, tot en met de „Twin cities”: Minneapolis en St. Paul, 1,6 mln. inwoners) woont 29% van de 200 mln. inwoners van de Verenigde Staten, op 1,1% van de oppervlakte van dit grote land of ruim 500 inwoners per km². Ook hier dus ondanks de enorme oppervlakte een ruimtelijk probleem.

Williamsburg

De 40 „fellows” kwamen begin maart voor een week samen in Williamsburg (Virginia), alvorens ieder afzonderlijk over het hele land uit te zwermen. Ze werden met de bekende grote naam-borden op hun revers gedwongen om kennis te maken, en luisterden naar een eendeloze rij van voortreffelijke sprekers waarvan de niet-blanken verreweg het welsprekendst waren. Bijna geen maaltijd werd geheiligd. Tijdens het ontbijt

reeds confrontatie met de misdaad, tijdens de copieuze lunch de idealistische, maar wat naïeve ideeën van een senator over versterking van de Verenigde Naties en na het diner geen koffie en cognac, maar onderricht in „highway driving”. Dit laatste was in het bijzonder nuttig voor mijn Hongaarse collega, die een week voor zijn vertrek zijn rijbewijs haalde in een land, dat zich zeker niet door een hoge autodichtheid onderscheidt.

Williamsburg werd door stadhouder-koning Willem III gesticht en was de hoofdstad van de kolonie Virginia tot de revolutie. Toen werd Richmond hoofdstad van de staat en Williamsburg viel in slaap, precies als Doornroosje, totdat 150 jaar later prins Rockefeller haar met de magie van \$ 70 mln. wekte.

Het is een heerlijk oord, een soort verloren paradijs van de Amerikaan. De restauratie onder leiding van de

Drs. E. D. J. Kruijtbosch, staffunctionaris bij het Openbaar Lichaam Rijnmond voor economische aangelegenheden, verkeer en vervoer, verblijft op dit moment als „Eisenhower Fellow” in de Verenigde Staten. Hij is daar namelijk, tezamen met een aantal „fellows” uit andere landen, de gast van de Eisenhower Exchange Fellowships Inc. De heer Kruijtbosch was zo vriendelijk het verzoek van de redactie in te willigen voor ESB een aantal „reisbrieven” te schrijven gedurende zijn verblijf in Noord-Amerika.

plaatselijke dominee en Rockefeller werd met eindeloos geduld en liefde verricht. De eenvoudige mooie huizen staan in de schaduw van oude bomen met grote, prachtig aangelegde tuinen er omheen.

Van binnen zijn vele huizen in stijl ingericht. Twee grote gebouwen, die waren verdwenen, zijn opnieuw opgetrokken: het paleis van de gouverneur en het Capitol, het eerste parlamentsgebouw van die naam in de Verenigde Staten.

Wilbur Smith and Ass., bekend door hun verkeersonderzoek voor Rotterdam en Rijnmond, hebben ook daar het verkeersonderzoek verricht en de particuliere auto uit het oude centrum verbannen. Een bus verzorgt gratis het vervoer naar en door het stadje. Het ruikt er dus heerlijk en je hoort de vogels zingen. Een prachtig particulier initiatief dat leidde tot de oprichting

van „Colonial Williamsburg Inc.”, waarvan de kosten voor onderhoud en verdere restauratie voor 80% worden gedekt door inkomsten uit toegangskaarten en van hotels en restaurants, die door deze culturele monopolist worden beheerd.

Het is een hele overgang van deze idylle naar de binnensteden van Philadelphia en Washington, maar de toespraken hadden ons hier wel op voorbereid.

Revolutie?

Eén der sprekers noemde het kind bij de naam. Velen vinden dat Amerika de ernstigste crisis doormaakt sedert de burgeroorlog in het midden van de vorige eeuw. Anderen wijzen op de grote veerkracht waarover Amerika in de depressie in de jaren dertig bleek te beschikken en geven blijk van een rotsvast optimisme.

Amerikanen zijn openhartig. Succes en mislukking worden zonder poging tot verheimelijking getoond. Het doet zelfs wat exhibitionistisch aan. Het sombere ervan is, dat het record wel duidelijk van negatieve aard is.

Het rassenvraagstuk is natuurlijk het sociale probleem no. 1, dat overal doorheen loopt. Na de oorlog was het gemiddelde inkomen van de neger de helft van dat van de blanke, nu ca. 25 jaar later ruim 60%. Wat de toestand dreigt te verergeren is het feit, dat de negerleiders geen spoor van vertrouwen hebben in deze regering. De uitspraak van Moynihan, een vooraanstaande adviseur van de president voor „Urban affairs”, dat het negerprobleem met „benign neglect” behandeld zou moeten worden, werd als een teken aan de wand beschouwd. Moynihan was zeer ontstemd over het lek en het feit, dat de uitdrukking buiten het verband van de overige tekst werd aangehaald. Zijn reactie is wel het vermelden waard. „Voortaan zet ik boven mijn nota's aan de president: Aan de president én het Amerikaanse volk”.

De veiligheid in de grote steden is een hele nare zaak. Washington staat zeer hoog genoteerd. Het hotel gaat na zonsondergang op slot. Het regelmatige gehuil van sirenes vrolijkt je niet op. Men wordt dringend aanbevolen zich 's avonds alleen per taxi te verplaatsen. Er wonen in de agglomeratie van Washington twee mln. mensen en er zijn naar schatting evenveel vuurwapens in omloop.

Dit alles is algemeen bekend. De steeds toenemende woningnood was voor mij een nieuw geluid. Het aantal

woningen waarvan in 1969 met de bouw werd begonnen bedraagt 1,4 mln. In de laatste acht jaren werd in de Verenigde Staten een half huis per additionele inwoner gebouwd, terwijl voor diezelfde inwoner 2,7 nieuwe automobielen werden ingeschreven. Natuurlijk mag je beide goederen van een verschillende levensduur niet zo met elkaar vergelijken. Toch vraag ik me af of dit wel een optimale allocatie is. Oud-minister Bogaers zou hier goed werk kunnen doen. Nu moet George Romney het opknappen. De nadruk van zijn programma ligt op „Operative breakthrough”, wat wij bouwstromen zouden noemen. De voormalige president van „American Motors” die destijds met succes de „compact car” introduceerde wil massa-huizenproductie teneinde door schaalvergroting de snel stijgende bouwkosten te stabiliseren en liefst te verlagen en daardoor het bouwvolume te vergroten. Hij zal daarbij vooral de duizenden lokale bouwverordeningen moet doorbreken. Daarbij verzetten de plaatselijke autoriteiten zich tegen de sociale woningbouw die relatief nog zeer gering van omvang is, door zoneringsvoorschriften (een vereiste minimale afstand tussen de woningen).

Hoewel er nog geen recessie is, is er wel stagnatie. De werkloosheid stijgt en treft vooral de jeugd, waar radicale opvattingen het sterkste leven. Walter Heller, destijds voorzitter van de raad van economische adviseurs van president Kennedy, die ik aanhoorde tijdens een hearing van een senaatscommissie, brak een lans voor loon- en prijsrichtlijnen teneinde de „inflationary recession” te bestrijden. Hij haalde in dit verband Nederland aan. Ik betwijfel of hij weet, dat er in Nederland weinig sprake meer is van loon- en prijspolitiek. De vakverenigingsvertegenwoordiger wilde overigens van Hellers idee niets weten.

De openbare „hearing” van deskundigen en vertegenwoordigers van belangengroepen is een voortreffelijke instelling, waarvan we in Nederland veel meer gebruik zouden moeten maken.

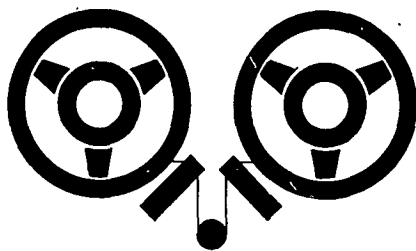
Ook een Nederlander trad dezer dagen op bij een „hearing”. Het was Prof. Herman Posthumus Meyes, die een voortreffelijk betoog hield over internationale landbouwvraagstukken voor het „joint economic committee” van het Congres. Hij wees er onder meer op, dat naar zijn mening ten onrechte tijdens de laatste tariefonderhandelingen in het GATT het Europese aanbod om te onderhandelen over het

gehele steunbedrag door de Amerikanen was afgewezen, en sprak de hoop uit dat bij komende onderhandelingen in het GATT deze gedachte door de Amerikanen zou worden opgenomen. Terecht onderstreepte hij het ook voor Amerika zo grote belang van Europese eenwording en versterking, waarbij hij op het gevaar wees dat men in dit land dit belang wel eens dreigt te vergeten bij verschillen van mening over de landbouwpolitiek.

De Amerikanen zijn van nature optimistisch en hebben een groot vertrouwen in het bestuursstelsel, dat bijna 200 jaar geleden werd gegrondvest en waarbinnen alle problemen wel een oplossing zullen vinden. Men erkent echter algemeen de ernst van deze crisis en de opeenstapeling van Vietnam, negervraagstuk, krotten, congestie, vervuiling, verdovende middelen, moord en roof, werkloosheid en inflatie maakt dat sommigen de neiging hebben deze maatschappij te ontvluchten naar hun veiliger „suburbs” of naar de idylle van Williamsburg of in de drank en de „drug” of niet zelden in de ivoren toren van de wetenschap, van waaruit men kritiek levert zonder constructief tot een oplossing bij te dragen. Vooral bij dit regiem, dat zich als „middle of the road” aandient maar in wezen conservatief is, is voorts de neiging tot radicalisme een te begrijpen reactie.

Ik ben daarom na de eerste drie weken wel ongerust.

Washington, maart 1970
Drs. E. D. J. Kruijtbosch



Bedrijfs- economische notities

Aandelenkoersen en emissiepotentieel (I)

Bij het evalueren van een ondernemingsplan kan blijken, dat het eigen vermogen door winstinhouding onvoldoende groeit om het plan te realiseren.

De beursnotering vormt voor de ondernemingsleiding een instrument, waarmee onder meer beoogd wordt een dergelijk tekort aan eigen vermogen te kunnen opheffen. Het vermogen van een onderneming om nieuwe aandelen uit te geven, noem ik het *emissiepotentieel*. Emitteren heeft een dynamisch aspect; het slagen van de volgende emissie wordt beïnvloed door de condities, waaronder de vorige keer nieuwe aandelen geplaatst zijn.

De afgelopen tijd is door Prof. Dr. M. P. Gans (*ESB*, 29 oktober 1969) en Dr. F. W. C. Blom (*ESB*, 26 november 1969) de aandacht gevraagd voor de samenhang tussen de hoogte van de aandelenkoers en het emissiepotentieel. Bij deze gelegenheid introduceerde Gans het begrip kritieke aandelenkoers, waaronder hij een koers lager dan 125% van de nominale waarde verstaat. Een onderneming met een aandelenkoers onder dit niveau *kan* — volgens Gans — *beurstechnisch* niet emitteren. Blom stelt in dit verband voor om het begrip kritieke aandelenkoers te reserveren voor koersen lager dan de intrinsieke waarde per aandeel. Onder deze koers *kan* een onderneming — volgens Blom — *economisch verantwoord* niet emitteren; m.a.w. *mag* een onderneming geen nieuwe aandelen uitgeven.

Met een drietal „Bedrijfseconomische notities” wil ik trachten een bijdrage aan de gedachtenvorming over dit onderwerp te leveren.

Om een indruk te krijgen hoeveel procent van de ondernemingen met beursnotering — volgens Gans — niet kan emitteren en hoeveel procent — volgens Blom — niet mag emitteren, heb ik deze percentages bepaald in een steekproef van 100 aandelen. De steekproef levert ook materiaal om het door Blom veronderstelde eenduidige verband tussen de koers/winstverhouding en de rentabiliteit eigen vermogen van de onderneming empirisch te toetsen.

Vervolgens probeer ik (resp. in een tweede en in een derde bijdrage) het antwoord te vinden op twee vragen: Is het inderdaad voor een onderneming onverantwoord om te emitteren tegen een emissiekoers die onder de intrinsieke waarde ligt en — omgekeerd — is het verantwoord om te emitteren tegen een koers die boven de intrinsieke waarde ligt?

Op beide vragen is naar mijn mening geen eenduidig antwoord mogelijk, omdat dit afhangt van de door de leiding gewenste (vermogens-)groei van de onderneming, de verwachte rentabiliteitsontwikkeling zonder en met de

investeringen die het nieuw eigen vermogen uit emissie mogelijk maakt en het gewenste rendement van de belegger. Het gewenste rendement van de belegger is de factor, die de samenhang tussen rentabiliteit van de onderneming en het emissiepotentieel bepaalt. Vaak wordt voor dit gewenste rendement 10% genoemd¹. Op basis van de recente ontwikkeling van de rentestand acht ik dit percentage te laag. Een uitgebreid empirisch onderzoek naar de functionele samenhang tussen het gewenste rendement en de determinerende factoren lijkt mij in dit verband nuttig.

Het steekproefonderzoek

De steekproef bestaat uit 100 aandelen, die opgenomen zijn in *Kerngetallen van*

Tabel 1
Beurskoersen van aandelen

		Volgens Gans	
		niet kritiek	kritiek
		100%	72%
			28%
volgens Blom a)	niet kritiek	35%	35%
	kritiek	65%	37%
			0
			28%

a) Blom definieert: „als de beurskoersen op, boven of niet zo heel veel lager dan intrinsieke waarde liggen”. Op basis van deze definitie is geen kwantificering mogelijk. De definitie van Blom is om een telling mogelijk te maken verscherpt tot: het niveau van de aandelenkoers is kritiek als dit ligt onder de intrinsieke waarde.

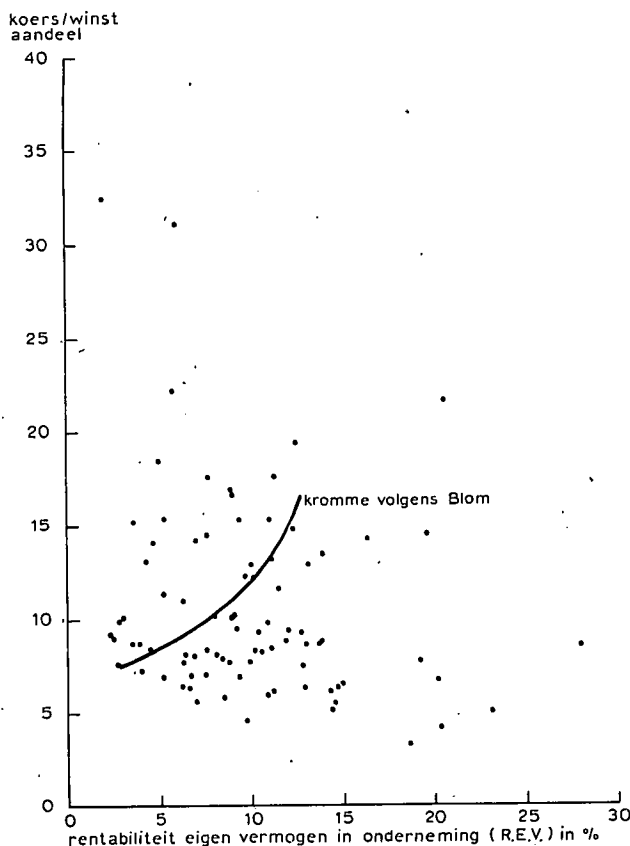
Nederlandse effecten (Amsterdam-Rotterdam Bank, september 1969) en wel de 7 internationals en de eerste 93 aandelen uit de rubriek „Handel, Industrie en Diversen”. Het resultaat van het steekproefonderzoek is samengevat in tabel 1.

Het komt niet voor — zoals te verwachten was — dat een aandeel, waarvan de beurskoers onder het kritieke niveau volgens Gans ligt, volgens Blom niet kritiek is. Meer dan 50% van de aandelen, die volgens Gans boven het kritieke niveau noteren, hebben volgens Blom een koers onder het kritieke niveau.

De steekproef bestond uit 75 aandelen met een notering in procenten en 25 aandelen met een notering in gulden. Uit tabel 2 blijkt een duidelijk verschil tussen beide groepen aandelen ten aanzien van het kritieke niveau van de beurskoers.

Tabel 2
Beurskoersen van aandelen

	Gehele steekproef	Notering in %	Notering in gulden
<i>Volgens Gans:</i>			
Kritiek	28%	36%	5%
Niet kritiek ...	72%	64%	95%
<i>Volgens Blom:</i>			
Kritiek	65%	75%	36%
Niet kritiek ...	35%	25%	64%



De laatste jaren gaan veel ondernemingen over van een notering in procenten naar een notering in gulden per aandeel. Daarbij wordt dan tevens meestal de nominale waarde per aandeel verlaagd. Deze wijziging wordt door de beleggers gunstig gewaardeerd.

Het voortdurend actief reageren door de leiding op hetgeen zich buiten de onderneming afspeelt, is een voorwaarde om een onderneming rendabel te maken resp. te houden. Beschouwt men het overgaan op een notering in gulden als een symptoom van deze alerte houding van de leiding, dan wekt het geen verwondering dat de verhouding kritiek/niet kritiek bij de in gulden genoteerde aandelen gunstig afwijkt van de in procenten genoteerde aandelen.

De steekproef verschaft de gegevens om het eenduidige verband tussen rentabiliteit eigen vermogen (REV) en koers/winst per aandeel dat Blom in zijn grafiek geeft, empirisch te toetsen. Voor de winst per aandeel is de winst 1968 genomen of, indien gegeven, de getaxeerde winst 1969, vóór conversie van een eventuele uitstaande converteerbare obligatielening.

Tien ondernemingen uit de steekproef maakten over 1968 geen winst en één zo weinig winst, dat een koers/winstverhouding van 70 zou resulteren. De grafiek bevat dus 89 punten. Als men op theoretische gronden veronderstelt, dat er een verband bestaat tussen REV en koers/winstverhouding, dan vindt men deze veronderstelling door dit statistisch onderzoek *ogenschijnlijk* niet bevestigd. Er zijn echter goede gronden om te veronderstellen, dat naast de REV nog een aantal andere factoren — o.a. de winstverwachting — de koers/winstverhouding bepalen. In dat geval mag men uit de puntenwolk niet concluderen, dat er geen verband tussen REV en koers/winstverhouding bestaat. Omgekeerd is ook niet bewezen, dat er wel verband bestaat en kan men met deze gegevens niet achterhalen hoe de functionele relatie tussen REV en koers/winstverhouding dan wél is.

C. J. M. Koks

¹ F. W. C. Blom: *Minimum rendements-eisen voor investeringen*, in „Maandblad Bedrijfsadministratie en Organisatie”, 72 (1968), nr. 859.

Haal mij uit de kreukels.

Een beloning wacht u.

Vanwege het feit dat beroepskleding uit Sorel zeker driemaal langer meegaat dan traditionele beroepskleding.

Ook heeft deze kleding geen last van kreukels omdat Sorelstoffen kreukherstellend zijn. Bovendien is Sorel zodanig behandeld dat ouderwets, tijdrovend strijken helemaal kan vervallen.

Al die voordelige eigenschappen dankt Sorel aan haar samenstelling uit Terlenka of Diolen + gekamde katoen 65/35 met een speciale finish.

Daardoor is zij ook wash and wear en bovendien afgestemd op de modernste reinigingsprocédés (Hotbox en Connie).

Hierbij vindt het strijken plaats tijdens de droogfase. Het spreekt vanzelf dat Sorel tot plezierig draagbare modellen verwerkt kan worden. En was- en kleurecht is. (Zowel in wit, uni-geverfd als bont geweven).

Bovendien controleren Blydenstein-Willink en Enka-Glanzstoff voortdurend met een eigen Hotbox!

Ondanks het feit dat kleding uit Sorelstoffen driemaal langer meegaat dan „gewone bedrijfskleding“ zijn reparaties vrijwel verleden tijd.

Bovendien zit beroepskleding uit Sorel bijzonder plezierig. Het percentage Terlenka maakt het namelijk licht, soepel vallend en kreukherstellend. De gekamde katoen laat de huid onbepaald ademhalen.

Wij kunnen ons voorstellen, dat u meer wilt weten over de economische voordelen van Sorel voor beroepskleding.

Bel in dat geval even met Blydenstein-Willink in Enschede (05420-20266) of v.d. Acker (bontweefsels) - Gemert; tel. 04923-1321. Uw loon kan groot zijn!

P.S. Voor alchemisten: Sorelstoffen zijn sterk zuurbestendig.



Beroepskleding van **Sorel** stoffen met **EXPERT** * label. * Vertrouwensmerk van Enka/Glanzstoff voor beroepskleding uit Terlenka of Diolen + gekamde katoen 65/35.

Beroepskleding van Sorel-stoffen wordt geconfectioneerd door: N.V. Konfektie Industrie De Liemers - Didam; Van Maanen's Kledingindustrie - Beltrum (Gld.); Fa. F. Vergunst - Rotterdam; Richard Zegers N.V. - Utrecht; Gebr. Hospers N.V. - Vriezenveen; Komova Vakkleding - Putten (Gld.); Confectiefabriek v/h fa. G. Wassink - Wierden.
En gereinigd door: Wasserij Burger - Zeist; wasserij De Bolhaar - Enschede; wasserij Van Haren - Nijmegen; wasserij Hartog - Wormerveer; wasserij Helderrood - Apeldoorn; wasserij Hoek en Vaart - Santpoort; wasserij v.d. Kamp - Kampen/IJselmuiden; wasserij Karreman - Terneuzen; wasserij Massop - Kerkrade; wasserij Nijman/Noordhoek - Schiedam; wasserij Nootgedacht - V.d. Valk - Leiderdorp; wasserij Spaan-Coenders - Arnhem; wasserij Wilhelmina - Helmond; wasserij De Hoop N.V. - Beilen; wasserij Dieterman - Winschoten; wasserij Boschbleek - Hattem.



Mededelingen

Stichting Unger-Van Brero fonds

De onlangs opgerichte Stichting Unger-Van Brero fonds stelt zich ten doel: de bevordering van de beoefening der

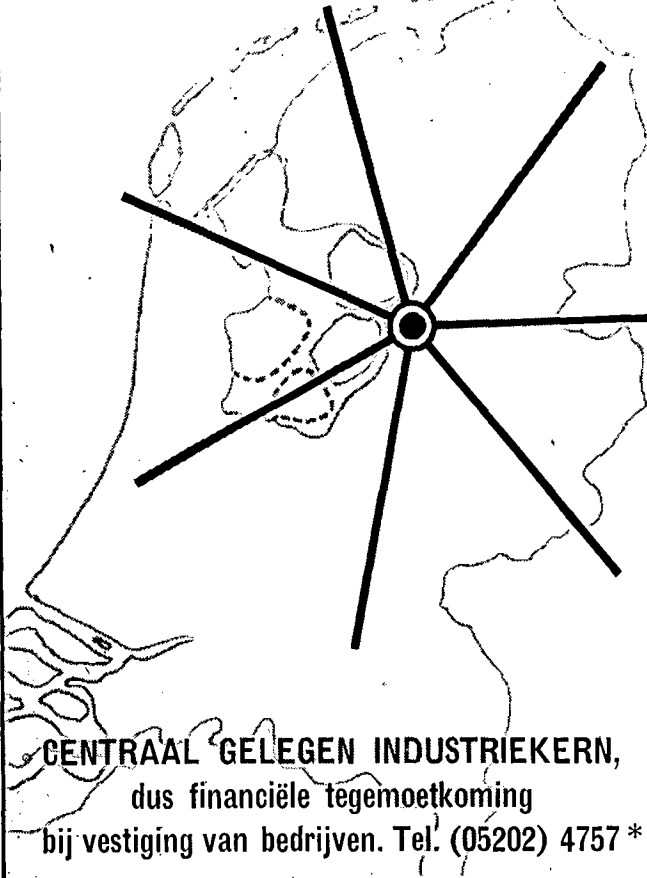
sociaal-economische geschiedenis, zowel door verstrekking van reisstipendia aan jeugdige beoefenaars van deze wetenschap en door het verlenen van steun aan publikaties op dit gebied als anderszins.

Het bestuur van de Stichting stelt zich voor toelagen uit te keren ten behoeve van zelfstandige onderzoekingen, die niet reeds uit andere hoofde worden gesubsidieerd, alsook ten behoeve van publikatie der resultaten daarvan. Zo-

wel studenten als anderen kunnen voor een toelage in aanmerking komen. Verstrekking van tegemoetkoming in de kosten van academische dissertaties liggen in het algemeen niet in de bedoeling.

Aanvragen kunnen worden gericht aan de secretaris van het bestuur, Prof. Dr. B. H. Slicher van Bath. Adres: Afdeling agrarische geschiedenis van de Landbouwhogeschool te Wageningen. Stadsbrink 389.

KAMPEN



CENTRAAL GELEGEN INDUSTRIEKERN,
dus financiële tegemoetkoming
bij vestiging van bedrijven. Tel. (05202) 4757 *

DE WEGWIJZER VOOR DE BELEGGER

Het laatste nummer van de „Philips Koerier“ bespreekt de nieuwste druk van de Wegwijzer en besluit zijn recensie met de volgende alinea :

„Dr. F. L. G. Slooff's „WEGWIJZER VOOR DE BELEGGER“ is voor al degenen die willen beleggen, maar voor wie het gehele terrein van financiën en economie volkomen vreemd is, een overzichtelijke en gemakkelijk geschreven handleiding. Men behoeft nog niet eens belegger te zijn om blij te zijn met dit boekje, dat wegwijst maakt in veel van wat nu nog abacadabra is.“

PRIJS f 8,50

Verkrijgbaar bij de boekhandel of bij de uitgever H. A. M. Roelants, Schiedam.

GEMEENTE HAARLEM

ECONOOM

Op de secretarie-afdeling Financiën en Belastingen kan bij het bureau Financiën geplaatst worden een

die zowel in teamverband als zelfstandig advieswerkzaamheden kan verrichten.

Er wordt van hem verwacht, dat hij onderwerpen van uiteenlopende aard op financieel, bedrijfs-economisch en economisch terrein kan behandelen. In het vooruitzicht wordt gesteld een boeiende veelzijdige werkring, welke zich in het bijzonder op gemeentelijk bestuursterrein, waarbij de afdeling financiën is betrokken, zal bewegen. Daar deze functie een staffunctie is, wordt naast zelfstandigheid het vermogen om in teamverband te werken van groot belang geacht.

Gewenst: academische opleiding (bedrijfs-economische richting).

Voorts grote belangstelling voor financiële en economische vraagstukken, een kritische instelling en een goede mondelinge en schriftelijke uitdrucksvaardigheid.

Salaris: rekening houdende met ervaring, nader overeen te komen.

Eigenhandig geschreven sollicitaties binnen 10 dagen na heden inzenden aan de burgemeester van Haarlem. In de linkerbovenhoek van de sollicitatiebrief vermelden nr. 13580/1403/ES.