

Prof. Dr. H. Theil, Drs. J. C. Boot, Drs. T. Kloek

VOORSPELLEN EN BESLISSEN

Inleiding tot de kwantitatieve economie en operationele research. Marka-boeken, Utrecht en Antwerpen, 1964; 370 blz.

door Prof. Dr. J. S. Cramer

Dit boek handelt in hoofdzaak over recente besliskundige technieken, zoals lineaire programmering, P.E.R.T., wachttijd- en voorraadregels en speltheorie; slechts een derde is gewijd aan onderwerpen uit de kwantitatieve economie die al klassiek beginnen te worden, zoals input-output, macro-economische modellen en de schatting van economische relaties. Als regel krijgt ieder onderwerp een afzonderlijk hoofdstuk waarin het helder en bevattelijk wordt gedemonstreerd; voorkennis wordt van de lezer niet verlangd en voorzover ik kan nagaan zijn de schrijvers geslaagd in hun opzet om de hoofdzaken van de genoemde onderwerpen zonder onverantwoorde vereenvoudigingen aan de leek op dit gebied uit te leggen. Dit is een grote verdienste. Ongetwijfeld bestaat er bij een groot publiek, dat formules vreest, belangstelling voor de zaken die in dit boek worden behandeld; het komt aan een behoefte tegemoet.

Originaliteit mag men natuurlijk van een dergelijke inleiding niet verlangen; toch is er één trouvaille, namelijk de toepassing van P.E.R.T. op het boek dat de lezer in handen heeft: in par. 2.7 wordt het kritieke pad bepaald voor het schrijven van een aantal hoofdstukken, die in bepaalde volgorde gereed moeten komen, door drie auteurs. Het voorbeeld is instructief en amusant, niet in de laatste plaats voor de recensent. Het eerste wat opvalt is, dat er niet zo erg veel beperkingen worden opgelegd aan de volgorde waarin de hoofdstukken worden geschreven. Dat kan alleen omdat de behandelde onderwerpen betrekkelijk weinig samenhang vertonen. Zij vormen een verspreide groep moderne, „interessante” technieken, die alle wel iets met wiskunde, statistiek en economie te maken hebben; maar alleen de band maakt er een boek van. Ten tweede ziet men, dat de indeling van het voorbeeld iets afwijkt van het boek dat werd gedrukt. Blijkbaar ontbrak de tijd om deze schoonheidsfout te corrigeren.

Ook op andere plaatsen maken de schrijvers naar mijn smaak met iets te veel gemak gebruik van de studies die binnen handbereik gereed lagen. De geciteerde analyses van de voorspellingen van het Centraal Plan Bureau betreffen bijvoorbeeld de jaren 1949-'54 en 1949-'56. Ging het alleen om de methode, dan zou daar geen enkel bezwaar tegen bestaan; nu wordt echter herhaald en met enige stelligheid gesuggereerd dat het C.P.B. de ontwikkeling systematisch onderschat, zulks op grond van cijfers die tenminste zeven jaar oud zijn. Bij de behandeling van zo een actueel onderwerp ware het beter geweest de vergelijking van raming en uitkomst bij te werken; in dit opzicht bleef het huiswerk ongemakkelijk.

Ten slotte wil de nieuwsgierige lezer de drie auteurs, X, Y en Z die in het P.E.R.T.-voorbeeld figureren graag naar hun hoofdstukken met Theil, Boot en Kloek identificeren. De tijd die ieder voor een hoofdstuk nodig heeft (van 3 tot 6 weken) geeft wellicht een aanknopingspunt, stijlverschillen in het gereed produkt echter niet. De omvang van het boek ten spijt wordt de montere, ietwat wijdlopige stijl met uniform enthousiasme volgehouden van papierfront tot paperback.

Prof. Arthur R. Wyatt, Ph. D., C.P.A.:

A CRITICAL STUDY OF ACCOUNTING FOR BUSINESS COMBINATIONS

(uitgegeven als Accounting Research Study no. 5 door het American Institute of CPAs, 1963; 146 blz.)

door Drs. F. Graafstal

De schrijver, die „professor of Accountancy” is aan de Universiteit van Illinois, heeft deze research study gemaakt op verzoek van de Amerikaanse beroepsorganisatie, het A.I.C.P.A. Laatstgenoemde heeft ook de uitgave verzorgd, met de vermelding dat deze bestemd is voor discussiedoelinden en geen weergave vormt van de „official position” van het A.I.C.P.A.

Wat dit boekje op zichzelf reeds interessant maakt is het feit, dat het een aardig voorbeeld geeft van de wijze waarop de Ameri-

kaanse beroepsorganisatie tracht richting te geven aan de ontwikkeling der vaktechnische opvattingen, met name waar deze van controverse aard zijn. Het wordt de lezer - zo het hem uit andere bronnen niet reeds bekend was - alras duidelijk dat ondanks de aanzienlijke en prijzenswaardige activiteiten, die het A.I.C.P.A. ontplooit op het terrein van de vorming van "generally accepted accounting principles", het ook in de V.S. lang niet altijd gelukt om tot de gewenste eenheid van opvatting te komen resp. deze te bewaren. Duidelijker dan Maurice Moonitz, de toenmalige "Director of Accounting Research Division" van het A.I.C.P.A., dit in zijn voorwoord deed, kan men het moeilijk zeggen:

"The general conclusion is unavoidable that accounting for business combinations has deteriorated in recent years so that a variety of practices can be described as "accepted". Maar het verschijnen van de studie zelf wijst er wel op, dat men het er dan nog niet bij laat zitten!

Nadat Wyatt in het eerste hoofdstuk een beschrijving geeft van de aard en de omvang van het verschijnsel van de vorming van combinaties van ondernemingen in de V.S. vanaf ca. 1890 tot de huidige tijd, komt hij in het tweede hoofdstuk tot de probleemstelling. Kort gezegd komt deze neer op de vraag welke beginselen in acht moeten worden genomen bij de verslaggeving van ondernemingscombinaties ten aanzien van de bij de fusie of overname verkregen activa en de daarvoor gebrachte offers. Daarbij laat Wyatt dan nog situaties, waarin sprake is van aankoop van de activa of van de aandelen van een vennootschap tegen betaling in geld, buiten beschouwing, omdat hier nauwelijks problemen rijzen. De koopsom van het verkregen bezit is de aangewezen basis voor de waardering, en ten hoogste kan zich nog de vraag voordoen hoe deze koopsom over de componenten, waaruit het verkregen bezit is samengesteld, moet worden verdeeld.

Wyatt's probleemstelling spitst zich dus toe op die - overigens de meerderheid van ondernemingscombinaties uitmakende - gevallen, waarin de tegenprestatie bestaat uit aandelen

van de overnemende resp. de holding-vennootschap. Terecht, zo dunkt ons: hier rijst het probleem van de omvang van de tegenprestatie en - daarmee - dat van de weergave van het verkregen bezit. Wyatt zet dan uiteen, dat hierbij in de V.S. een tweetal waarderingsmethoden in zwang is, de "*purchase accounting*" en de "*pooling-of-interests accounting*". De eerste methode gaat er van uit, dat sprake is van een kooptransactie en dat dientengevolge de kostprijs de aangewezen basis voor de waardering vormt. Deze methode "would account for the stock (or assets acquired or controlled) at an amount equal to the cash or cash equivalent of the stock given in exchange, or at the fair value of the property acquired". Dit "cash equivalent" wordt dan gemeten aan de aandelenkoers op de datum van verwerving of aan de gemiddelde koers in een periode, voorafgaande aan de verwerving. De "*pooling-of-interests*" methode daarentegen berust op de veronderstelling, dat geen sprake is van een kooptransactie, doch van een samenvoeging van ondernemingen, waarbij de bestaande verhoudingen (en daartoe behoren ook de boekwaarden der activa en de reserves van de fusioneerende ondernemingen) gecontinueerd moeten blijven. Vandaar dat deze methode "would account at an amount equal to the bookvalue of the stock or assets on the accounting records of the company being acquired or controlled". Kenmerkend voor de "*pooling-of-interests accounting*" is dus, dat zowel de boekwaarden der activa als de rekeningen van het eigen vermogen (aandelenkapitaal, reserves en winstrekening) van de constituerende vennootschappen worden samengevoegd en „getransporteerd" naar de combinatie.

Ruwweg geformuleerd zou men kunnen zeggen, dat de hier gehanteerde begrippen betrekking hebben op situaties, die men hier te lande zou aanduiden met overname respectievelijk fusie.*)

Wyatt besluit dit hoofdstuk met een korte uiteenzetting van de aanzienlijke verschillen in de verslaggeving waartoe beide methoden kunnen leiden. Daarbij moet de lezer beden-

*) Ter verduidelijking is wellicht het volgende voorbeeld dienstig. Stel dat A alle aandelen van B overneemt tegen afgifte van 1 eigen aandeel voor 1 aandeel B. Het (zichtbare) eigen vermogen van B is als volgt samengesteld: aandelenkapitaal 1 mill., reserves 2 mill., winstrekening 0,5 mill. Dat van A bedraagt: aandelenkapitaal 2 mill., reserves 2 mill., winstrekening 1 mill. Koers aandelen A: 500.

Bij de "*pooling-of-interests*" methode zouden na de combinatie de vermogensrekeningen (geconsolideerd) van A luiden: aandelenkapitaal 3 mill., reserves 4 mill., winstrekening 1,5 mill. (totaal 8,5 mill.). "*Purchase accounting*" daarentegen zou tot het volgende beeld leiden: aandelenkapitaal 3 mill., agio 4 mill., reserves 2 mill., winstrekening 1 mill. (totaal 10 mill.).

ken dat Wyatt als vanzelfsprekend de geconsolideerde rekening voor ogen staat en voorts dat in de V.S. groot belang wordt gehecht aan het onderscheid tussen "capital surplus" en "earned surplus". Hij maakt duidelijk, waarom de voorkeur van het bedrijfsleven tenderet naar toepassing van de "pooling-of-interests" methode. Onder de genoemde motieven zijn er, die van meer specifieke betekenis in de V.S. zijn, als fiscale voordelen en de mogelijkheid tot doorschuiving van bij de combinerende vennootschappen reeds aanwezig zijnde "earned surplus". Daarnaast zijn er, die ook voor de hier te lande geldende verhoudingen zouden kunnen gelden: het ontbreken van de noodzaak tot herwaardering van activa resp. tot creatie van goodwill en de veelal geringere omvang van het te boeken agio of zelfs het geheel afwezig zijn van agio.

In de volgende drie hoofdstukken geeft de auteur een overzicht van de ontwikkeling van de opvattingen, zoals deze blijken uit succesievelijke publicaties van het Amerikaanse Instituut over het onderwerp, zijnde een rapport uit 1935 en de Accounting Research Bulletins nos. 40, 43 en 48, gepubliceerd resp. in 1950, 1953 en 1957. Hij laat daarbij duidelijk zien hoe in de aanvang (A.R.B. nos. 40 en 43) weliswaar beide methoden toelaatbaar werden geacht, doch de "pooling-of-interests accounting" aan vrij stringente voorwaarden was gebonden: "ownership" en leiding dienden gecontinueerd te worden, terwijl de fusioneerende vennootschappen van vergelijkbare grootte moesten zijn. Met A.R.B. no. 48 kwam in 1957 een aanzienlijke wijziging, met name doordat de eis van de vergelijkbare grootte kwam te vervallen, terwijl ook de overige voorwaarden minder sterk werden geformuleerd. Het is begrijpelijk waarom Wyatt deze ontwikkeling betreurt: zij heeft verwarring te weeg gebracht en de mogelijkheid geopend tot toepassing van de "pooling-of-interests" methode in gevallen, waarin deze eigenlijk niet toelaatbaar is.

Daarnaast heeft Wyatt een onderzoek ingesteld naar de wijze waarop in een groot aantal gevallen van ondernemingscombinaties in de perioden 1949-1952, 1954-1956 en 1958-1960 (dat zijn telkens perioden, liggende kort na het uitkomen van een nieuwe A.R.B.) de combinatie in de jaarrekening tot uitdrukking was gebracht. Daarbij bleek een aanzienlijke mate van correlatie te bestaan tussen A.R.B.-normen en het praktisch handelen; opvallend was met name de groei van de toepassing van de "pooling-of-interests" methode in de periode 1958-1960 (dus nadat A.R.B. no. 48 de voorwaarden had verlicht). De interessante

vraag of A.R.B. no. 48 daarbij als initiërende factor is opgetreden, dan wel veeleer het gevolg is geweest van door bedrijfsleven resp. beroepsgenoten uitgeoefende druk om zich te bevrijden van de knellende banden die de voorgaande uitspraken bevatten, wordt door Wyatt niet beantwoord. Geheel gerustgesteld daaromtrent zal de lezer zich echter niet voelen.

In de laatste hoofdstukken gaat Wyatt nader in op detailproblemen bij beide methoden, beziet mogelijke alternatieve oplossingen en formuleert een aantal conclusies en aanbevelingen. Dit deel van het boek achten wij minder geslaagd dan het voorafgaande, meer beschrijvende en analyserende gedeelte. Het bevat talloze herhalingen, terwijl ook suggesties worden gedaan die niet realistisch zijn (zij het, dat wij dit verwijt nu juist niet willen doen op een punt, waar hem dit blijkens het voorwoord wel werd gedaan door een aantal leden van de Accounting Principles Board van het A.I.C.P.A., namelijk daar waar hij voorstelt om in bepaalde gevallen het probleem op te lossen door alle activa van de combinatie tegen vervangingswaarde te waarderen!). Ten slotte menen wij - bij alle respect voor de poging om helderheid te scheppen en een halt toe te roepen aan een bedenkelijke ontwikkeling - dat de schrijver er niet geheel in is geslaagd exacte criteria te formuleren voor de toepassing van de beide methoden.

Dit neemt echter niet weg, dat wij lezing van het boekje zeker de moeite waard achten. Met name beroepsgenoten, die met fusies of overnamen worden geconfronteerd, zullen goed doen ervan kennis te nemen.

CASES IN CONTROLLERSHIP

door Russel H. Hassler, Professor of Accounting Graduate School of Business Administration Harvard University,

en Neil E. Harlan, Assistant Professor of Business Administration, Graduate School of Business Administration Harvard University. Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J. 2e druk 1960.

door Drs. J. A. A. Koning

De titel zegt al duidelijk wat het boek wil brengen: „Cases”, praktijkgevallen, waarin de controller betrokken is.

Bestudering van het boek beoogt ontwikkeling van analytische vaardigheid en praktisch oordeel.

Geen theoretische beschouwingen dus, maar nuchtere werkelijkheid, die heel echt wordt gebracht.

Men wordt bij lezing geheel „meegenomen”, herkent de werkelijkheid; zij die met het controllersterrein vertrouwd zijn vinden er eigen ervaring in terug.

Vanuit de in de „cases” geschetste situaties, waarin men zich na lezing geheel opgenomen voelt, dringen zich vragen voor de controller op die schrijvers aan het einde van elke case formuleren.

Het antwoord op die vragen moet de lezer zelf vinden; dat ligt wel in de aard van dit boek en de bedoeling van de samenstellers besloten: geen handboek „hoe wordt men controller”, maar wél een geschrift dat laat zien waarmee men te maken krijgt als controller, wat de plaats van de controller is in de organisatie; hoe zijn verhouding tot en samenwerking met andere leiders in het bedrijf is.

Nu vallen de schrijvers met hun „cases” niet met de deur in huis. In een korte inleiding wordt een beschouwing gegeven over de functie van de controller en de geschiedenis van diens optreden in het bedrijfsleven.

Er worden - zoals deze overigens in de betreffende vakliteratuur uitvoerig aan de orde komen - de taken van de controller genoemd: verzamelen, analyse, interpretatie en presentatie van informatie, die belangrijk is voor beslissingen van de leiding.

Dat het hierbij niet alleen om de *persoon* van de controller gaat, maar om het gehele apparaat waarvan hij de leider is, komt duidelijk naar voren, ook in de „cases”.

De organisatie van het controllersapparaat en de techniek die op dit terrein een rol spelen komen alleen aan de orde, als en voorzover het gaat om de controllersfunctie als integrerend deel van de leiding.

Uitgaande van de gedachte „the Controller's job is a service to management”, onthouden de schrijvers de lezer toch geen situaties, waarin het conflict tussen de controller (of de onder hem ressorterende afdelingen) en de overige organisatie aanwezig is.

Een uitspraak uit de organisatie als „that penny-pinching controller” is wel duidelijk in dat opzicht.

Het getuigt van grote kennis van zaken dat de schrijvers ook deze problematiek in hun boek hebben verwerkt.

Zij geven daarover in de inleiding nog enkele nuttige wenken.

Het boek dat prettig leesbaar is, heeft 4 secties van gevallen:

- | | |
|---|-------------|
| I. Nature of the controllers-function (blz. 7-52) | 5 gevallen |
| II. Internal control and internal audit (blz. 53-156) | 10 gevallen |
| III. Accounting policy (blz. 157-216) | 7 gevallen |
| IV. The role of the financial analysis in the management process (blz. 217-354) | 16 gevallen |

Totaal 38 „Cases”, die vrijwel uitsluitend aan de industrie ontleend zijn, maar dan over een breed geschakeerd gebied; slechts één geval heeft betrekking op de handel.

Het zou te ver gaan al deze gevallen te bespreken: van elke sectie zal ik trachten een indruk te geven.

ad I. Hier gaat het om de vraag hoe de controllersfunctie het best in de organisatie-structuur kan worden ingepast, opdat de „cijfers” het best voor „management operation” kunnen worden gebruikt.

In één geval wordt een situatie geschetst van een gedecentraliseerde leiding; de geschiedenis van de ontwikkeling der organisatie wordt verteld; het nodige wordt gezegd over de bijbehorende mensen met hun eigenaardigheden, hun typische trekken, drijfveren en spanningen die ze oproepen, conflicten die zijn ontstaan. Doodnuchtere realiteit; geen organisatie-schets, waarin de mensen a.h.w. dode productiemiddelen zijn, maar een werkelijkheid die men tegenkomt en waarin nu de controller zijn plaats moet vinden en zijn werk ten behoeve van de anderen moet doen. De case eindigt met de vraag: „als U controller was, hoe zoudt U dit probleem aanpakken?”

Een ander geval; er komt een nieuwe „president of the company”, die voorstelt een „vice-president of planning and organization” te benoemen, direct rapporterend aan de president. Daartegen worden allerlei bezwaren ingebracht, nu het werk uit handen van de controller dreigt te vallen. De case eindigt met de vraag: „wat zoudt U doen als nieuwe president in het licht van dit commentaar?”

ad II. *Internal Control and internal audit.*

Hier o.a. een geval dat zich bezig houdt met de pogingen van de top-leiding om een doeltreffende controle te ontwikkelen voor de fiatering en op de effectieve bestedingen van reparatiekosten en investeringen.

Een heel indringend geval én door de beschrijving, maar ook door de aangekoppelde vraagstelling (men ziet overigens in welke zin hier het begrip „internal control” gebruikt is).

Een ander geval gaat over het probleem hoe top management moet beslissen over de vraag welk bedrag voor „internal audit” mag worden besteed.

ad III. *Accounting-policy.*

Een van de gevallen stelt de afschrijvingen aan de orde, waarvan de controller moet aangeven hoe ze moeten worden gehanteerd in het bedrijf. Een ander geval betreft de invloed van inflatie op te publiceren jaarcijfers.

ad IV. *The role of the financial analysis in the management process.*

Een geval behandelt een situatie van product-mix (wij zouden hier zeggen parallelisatie in de productie), waarbij aan de orde is de vraag van kostenanalyse om te komen tot een beoordeling van het effect op de bedrijfsresultaten als één der producten uit het productie-programma wordt afgestoten.

Een ander geval betreft het aantrekken van duurzame-productiemiddelen, hetzij op „lease”-basis, hetzij op koop-basis. Wat nu te beslissen?

Weer een ander geval gaat over het investeringsbudget: is een bepaald „capital-investment-project” verantwoord of niet.

Het is voor ons Europeanen wel eens moeilijk van geijkte studiepaden af te wijken: wij leren - misschien uit traditie - in de regel gemakkelijker uit een boek dat ons algemene theorie geeft, van waaruit we wel naar het bijzondere geval zullen gaan als we er in de praktijk voorstaan.

Van Amerikanen kunnen we wel zeggen dat ze geneigd zijn het net andersom te doen; uit praktijkgevallen komt men tot de algemene regel, dat is hun „case-method”, waarmee we inmiddels in Europa na de 2e wereld-oorlog hebben kennisgemaakt.

Over pro's en contra's zal ik niets zeggen, dan alleen dit dat het besproken uitstekende boek iedere lezer ervan zal overtuigen dat een uitsluitend theoretische analyse waarlijk niet het alleen-zaligmakende is.

Niet alleen studerende op bedrijfseconomisch en administratief-organisatorisch terrein, maar vooral degenen die reeds werkzaam zijn op het terrein des controllers - hoe zij dan ook in de praktijk mogen worden genoemd - wordt het werk gaarne aanbevolen.

GOODWILLRECHT

Bespreking van het gelijknamig proefschrift van

Mr. H. Cohen Jehoram

door Mr. F. H. M. Grapperhaus

I Algemene opmerkingen

Onder de titel „Goodwillrecht” heeft Mr. H. Cohen Jehoram een boek van 243 bladzijden geschreven, waarop hij aan de Rijksuniversiteit te Leiden is gepromoveerd tot doctor in de rechtsgeleerdheid. Uitgever is N.V. Uitgeversmaatschappij Æ. E. Kluwer.

Prijs f 14.75.

Het boek is geschreven in een heldere en leesbare stijl. De indeling, waarop ik hieronder nog terug kom, is logisch en overzichtelijk. Bij het behandelen van de uitgebreide literatuur en jurisprudentie kan de schrijver niet altijd vermijden dat hij in een dorre opsomming vervalt; gelukkig maakt hij dit van tijd tot tijd goed door wat droge humor. In een boek als het onderhavige is het meestal niet te vermijden dat met voetnoten gewerkt wordt. Het verheugt mij dat de schrijver zich in deze een wijze zelfbeperking heeft opgelegd, doordat hij de voetnoten niet misbruikt om uitgebreide polemieken met zijn tegenstanders uit te vechten.

De indeling van het boek is als volgt.

Na een korte inleiding volgt hoofdstuk I, dat handelt over een korte geschiedenis van de goodwill in Nederland. Ik meende een bespreking van dit hoofdstuk, dat voornamelijk van rechtshistorische betekenis is, achterwege te mogen laten omdat, naar ik veronderstelde, de lezers van dit blad hierin niet zo zeer geïnteresseerd zullen zijn. In hoofdstuk II wordt ingegaan op onderscheidingen en de-

finities van goodwill, in hoofdstuk III wordt een aantal met goodwill verband houdende rechten omschreven, terwijl in hoofdstuk IV een aantal rechtstoepassingen van goodwill aan de orde komt. In hoofdstuk V, dat het boek besluit, wordt in tegenstelling tot de beide voorgaande hoofdstukken die meer praktische rechtstoepassing bevatten, een rechtstheoretische beschouwing gegeven over de goodwill als subjectief recht.

II *Onderscheidingen en definities van goodwill*

Schrijver begint dit hoofdstuk met uiteen te zetten welke de verhouding is tussen handelszaak en onderneming. Hij komt o.a. tot de conclusie dat goodwill slechts een onderdeel is van het complex handelszaak, maar wezenlijk ook het meest essentiële onderdeel. Bij ontbreken van de goodwill is volgens hem niet meer sprake van een onderneming doch ten hoogste van een verzameling goederen met een complementaire waarde. Daarom acht hij een net-geopend bedrijf, dat nog geen goodwill bezit, nog geen onderneming maar een onderneming-in-wording. Het lijkt me dat de schrijving zoals hij deze op blz. 70 geeft, dat hij in strijd komt met de goodwillomschrijving, zoals hij deze op blz. 70 geeft.

Voor ik dit nader aantoon wil ik eerst laten zien hoe de schrijver tot zijn eigen goodwill-omschrijving komt. Hij doet dit door een aantal onderscheidingen te geven welke vroeger tot verkeerde conclusies hebben geleid met betrekking tot de afbakening van het begrip goodwill. Zo laat hij ons zien dat het onjuist is om alleen ten aanzien van de onderneming en niet ten aanzien van het vrij beroep van goodwill te spreken. Evenzeer is het onjuist uit het onderscheid in persoonlijke en zakelijke goodwill te concluderen dat de eerste geen juridisch relevant vermogensbestanddeel zou zijn.

Ook de onderscheiding in belichaamde en niet-belichaamde goodwill - waaronder wordt verstaan het al dan niet verbonden zijn van de goodwill met concrete kapitaalgoederen - mag niet tot de conclusie leiden dat laatstbedoelde goodwill geen echte goodwill zou zijn. De schrijver toont dan aan dat de goodwill onder meer kan zijn goede wil, beklanting, vertrouwen van de clientèle, doch dit niet uitsluitend behoeft te zijn. Ook de theorie van de meerwaarde - welke leert, dat de goodwill van een onderneming de waarde is welke de onderneming bezit boven de som van alle daartoe behorende op geld waardeerbare lichamelijke en onlichamelijke activa (na af-

trek van passiva) - wijst de schrijver als niet volledig af. Nog een stap verder ligt de theorie van de winstmogelijkheid, inhoudende dat goodwill inhoudt de mogelijkheid voor een bedrijf een winst te behalen welke uitgaat boven het normale rendement van de tot dat bedrijf behorende zaken. Tegen deze theorie voert de schrijver als bezwaar aan dat ook hier niet voldoende afstand is genomen van de bestanddelen van de onderneming, die ook het uitgangspunt vormden voor de méérwaarde-leer.

De schrijver sluit dit hoofdstuk af met zijn eigen definitie van de goodwill: „de door de „uitoefening van een beroep of bedrijf geschapen overdraagbare voorsprong, die zich „uit in een toekomstig superrendement van „in dit beroep of bedrijf gestoken kapitaal en „arbeid”.

Hij voegt daar dan nog aan toe, dat men deze omschrijving als voorlopig moet beschouwen. Tegen degenen die hier bezwaren tegen zouden hebben zegt hij dat men de betekenis van juridische definities niet moet overschatten, waarna hij vervolgt met een schijnbaar filosofische doch in werkelijkheid sofistieke gedachte: „Alsof niet juist de belangrijkste „begrippen uit het recht zich onttrekken aan „iedere definitieve omschrijving. Men denke „slechts aan eigendom en verbintenis. Het is „waar, bij dergelijke begrippen geeft de traditie steun. Problemen van deze ouderdom „worden dáárdóór opgelost, dan men ophoudt „ze als problemen te zien”.

Voor ik op zijn omschrijving van het begrip goodwill mijn kritiek geef wil ik nog even terugkomen op de stelling van de schrijver dat een onderneming zonder goodwill geen onderneming zou zijn. Het is dunkt mij duidelijk dat deze stelling in zijn voorsprongtheorie niet te handhaven is: zulk een onderneming is een marginale onderneming, doch dat wil nog niet zeggen dat het daarom geen onderneming zou zijn.

De voorsprongtheorie van de schrijver trekt mij wel aan hetgeen niet wil zeggen, dat ik deze in alle opzichten onderschrijf.

De elementen van zijn omschrijving zijn de volgende:

- 1) - goodwill is een voorsprong;
- 2) - de voorsprong is overdraagbaar;
- 3) - de voorsprong is geschapen door de uitoefening van een beroep of bedrijf;
- 4) - de voorsprong uit zich in een toekomstig superrendement.

De eerste twee onderdelen van de om-

schrijving wil ik aanvaarden, het derde en vierde echter niet.

Waarom toch de beperking aangebracht dat de voorsprong moet zijn geschapen door de uitoefening van een beroep of bedrijf? Men kan talloze voorbeelden aanwijzen dat de goodwill ontstaat of toeneemt buiten toedoen van de betrokken ondernemer, b.v. door overheidsmaatregelen. Beter is dan ook te zeggen dat de voorsprong is geschapen *in* de uitoefening van bedrijf of beroep. Ook dan echter zijn nog gevallen aan te wijzen, waarin de omschrijving van de schrijver ons in de steek laat, b.v. in geval van een gekochte goodwill. Ik zou daarom het derde element willen omschrijven als: „de in een beroep of bedrijf aanwijsbare voorsprong”.

Ook in het vierde element der omschrijving past de gekochte goodwill niet, zoals hieronder zal blijken.

Het is van belang dit gedeelte der omschrijving wat nader onder de loupe te nemen. Er zit een disharmonie tussen heden en toekomst indien een voorsprong zich uit in een toekomstig gebeuren. Bedoeld is waarschijnlijk dat de voorsprong zich *zal* uiten in dat toekomstig gebeuren. In het leven zijn echter maar weinig dingen zo zeker, dat het gebiedende woord „zal” mag worden gebruikt. Zo ook hier. Er is een kans dat de voorsprong tot het toekomstig superrendement zal leiden en hoe groter die kans is, hoe groter de goodwill is. Het lijkt me dat in de omschrijving dan ook naar voren dient te komen dat er een *verwachting* is, dat de voorsprong zal leiden tot superrendement. Is met het criterium van het superrendement alles gezegd? Ik dacht van niet. Hoe vaak komt het niet voor dat bij overdracht van een onderneming de goodwill wordt bepaald op een prijs welke geen weerspiegeling is van het rendement.

Ik wil hieronder enige voorbeelden laten volgen.

Indien een onderneming een bepaalde machtspositie op de markt inneemt, dan kan de waarde van haar goodwill uitstijgen boven de contante waarde van het toekomstig superrendement. Het kan ook zijn dat haar waarde mede gunstig wordt beïnvloed doordat de koper een hoger rendement kan bereiken dan de verkoper. Men kan in deze gevallen niet van toekomstig superrendement spreken omdat de goodwill een waarde heeft verkrege, welke uitstijgt boven de waarde welke op grond van dat toekomstig superrendement zou kunnen worden berekend.

In het geval van de gekochte goodwill doet zich het omgekeerde geval voor. Van het standpunt van de koper bekeken vertegenwoordigt de gekochte goodwill in de onderneming gestoken kapitaal. Volgens de omschrijving van de schrijver zou er in dit geval geen toekomstig superrendement, dus geen voorsprong, dus geen goodwill zijn.

Om nu zelf ook een poging te wagen tot een goodwillomschrijving neig ik naar het volgende:

Goodwill is de in een beroep of bedrijf aanwezige, niet als kapitaal aan te duiden, overdraagbare voorsprong, waarvan verwacht wordt dat zij, zolang overdracht nog niet heeft plaatsgevonden, zal leiden tot een toekomstig superrendement van het in dit beroep of bedrijf gestoken kapitaal en arbeid en welke, ingeval van overdracht, een meerwaarde van het bedrijf boven de waarde der afzonderlijke kapitaalgoederen doet ontwaren.

Ik geef ook deze definitie voor wat zij waard is. Kritiek hierop kan weer leiden tot verbetering van ons inzicht. Ik zou mij echter wel uitdrukkelijk willen distancieren van het hiervoor geciteerde sofisme van de schrijver aan het slot van dit hoofdstuk. Misschien kan ik het wat vriendelijker formuleren door te zeggen dat het goodwillprobleem nog zo jong is dat theorie en praktijk aan de oplossing ervan moeten blijven werken.

III *Bijzondere, met goodwill verband houdende rechten*

In dit hoofdstuk gaat de schrijver een aantal rechten na welke met de goodwill verband houden.

Hij wijst op merk en handelsnaam. Genoemd worden artikel 2 van de Handelsnaamwet en artikel 20 van de Merkenwet welke voorschrijven dat overdracht van een handelsnaam en van een merk slechts mogelijk is in samenhang met de overdracht van de gehele onderneming.

In veel gevallen is de goodwill verbonden aan een vergunning, b.v. een drankvergunning, een vervoersvergunning etc. De schrijver gaat uitvoerig in op de verhouding tussen goodwill en vergunning, waarbij de overdraagbaarheid van de vergunning een belangrijk aspect vormt.

In een volgende paragraaf legt hij het verband tussen goodwill en onroerend goed. Al te vaak toch wordt de goodwill bepaald door de ligging van het onroerend goed waarin het bedrijf wordt uitgeoefend. De schrijver gaat

dit na voor de registratiewet en voor het burgerlijk recht. Hij wijst met instemming zijnerzijds op de franse wetgeving waarin als gevolg van druk, door de machtige franse middenstand uitgeoefend, is bepaald dat de in een bepaald perceel verkregen en daarmee verbonden goodwill ten goede moet komen aan degene die deze goodwill heeft gecreëerd en niet aan de huiseigenaar die anders na opzegging van de oude huur het huis - op grond van door een ander gekweekte goodwill - voor een hogere prijs zou kunnen verhuren aan een nieuweiling. Ook Engeland, Luxemburg, Denemarken en misschien Italië kennen soortgelijke bepalingen. De schrijver betreurt dat de nederlandse wetgever niet een dergelijke bepaling kent ter bescherming van de huurder die in een door hem gehuurd perceel een goodwill opbouwt. Ook in het Ontwerp B.W. is hierin niet voorzien.

Aardig is een uitspraak van een engels rechtscollege - door schrijver wordt de uitspraak ook in Nederland beroemd genoemd, doch ik beken met schaamrood op de kaken mijn onwetendheid - waarin wordt onderscheiden tussen „cat-goodwill” die in het door de huurder verlaten perceel achterblijft, de „dog-goodwill”, die met de vertrekkende huurder meegaat, de „rat-goodwill”, die bij verplaatsing van de zaak „drifts anywhere” en de „rabbit-goodwill” voortkomende uit de nieuwe vestiging in de nabijheid van het oude gehuurde pand.

Ook aan de goodwill in verband met ont-eigening wordt aandacht besteed.

Een apart onderwerp vormt de concurrentieclausule, waarvan de geldigheid na een aanvankelijke aarzeling door rechtspraak en literatuur is aanvaard.

Ten aanzien van niet geheel onafhankelijke tussenpersonen - zoals agenten en handelsreizigers - rijst de vraag of aan hen of aan de door hen vertegenwoordigde maatschappijen de goodwill toekomt. De schrijver werkt deze vraag meer in het bijzonder ten aanzien van de assurantie-tussenpersonen nader uit.

IV *Rechtstoepassingen van goodwill*

De schrijver begint dit hoofdstuk met de eigendomsoverdracht, waarvan de belangrijkste rechtstitel de koop en verkoop is. In de laatste decennia zijn de juristen over hun schroom heen en spreken zij onbekommerd over koop en verkoop van een handelszaak of praktijk, terwijl zij vroeger hiervan niet wilden weten omdat zij niet een zaak was in de zin van art. 555 B.W. Om dezelfde reden

stuit de levering van een handelszaak nog steeds op moeilijkheden, omdat daarvoor levering van alle bezittingen en overnemering der schulden vereist wordt. Schrijver verwerpt de heersende leer in deze en citeert met instemming het Ontwerp B.W., waarin de levering van een algemeenheid van goederen geregeld wordt.

Ook aan de tijdelijke overdracht van goodwill (huur, vruchtgebruik) en aan zekerheidsrechten (pand, hypotheek, fiduciaire eigendomsoverdracht) wordt ruim aandacht besteed. Vervolgens komen in dit hoofdstuk de goodwill in erfrecht, huwelijksgoederenrecht en goederengemeenschap ter sprake, waarna het wordt besloten met faillissements- en beslagrecht.

In dit hoofdstuk heeft de schrijver zich veelal beperkt tot het weergeven van de meningen van anderen. Zelf geeft hij slechts zelden een eigen mening. In dit hoofdstuk blijkt waarschijnlijk nog sterker dan in de andere hoofdstukken hoe zeer de fiscale juristen hebben voorop gelopen bij de ontwikkeling van het goodwill-begrip en van de daarmee samenhangende rechtstoepassing. Terzijde merk ik op dat de schrijver m.i. duidelijker had moeten laten uitkomen dat het fiscale recht niet mede een deel van zijn onderzoek heeft gevormd, ook al verwijst hij wel naar fiscale jurisprudentie. Ik heb geen bezwaar tegen het feit dat hij de fiscale rechtstoepassing van de goodwill niet aan een onderzoek onderwerpt, doch hij zou òf in de titel van zijn boek òf in de aanvang van het hoofdstuk over de rechtstoepassingen van de goodwill m.i. toch wel moeten meedelen, dat uitsluitend burgerlijk recht zijn object van onderzoek is.

V *Goodwill als subjectief recht*

Na de in de voorgaande hoofdstukken gegeven schets van de steeds belangrijker plaats, welke het goodwill-begrip in de rechtspraktijk heeft gekregen, deelt de schrijver mede, dat de meeste juristen zich desondanks nog steeds verzetten tegen pogingen om de goodwill als een subjectief recht te erkennen. De argumenten welke hiertegen worden aangevoerd zijn dat de goodwill geen eigen bescherming kent tegen aantasting en dat een recht op goodwill niet past in ons vermogensrechtelijk systeem. De schrijver verwerpt het eerste argument met een redenering die te lang is om hier in extenso te worden weergegeven, maar die in wezen - zoals hij zelf ook

erkent - het begrip subjectief recht uitholt.

Het komt mij voor dat men door een uitholling van dit begrip tevens aan het antwoord op de vraag of goodwill een subjectief recht is het belang heeft ontnomen.

Het tweede argument wordt door schrijver bestreden doordat hij stelt dat de rechtssystematische geslotenheid van de vermogensrechten al sinds de franse revolutie is verdwenen (denk b.v. aan het later opgekomen auteursrecht etc.) zodat er geen reden zou zijn niet een nieuw vermogensrecht daarin op te nemen.

De schrijver besluit dit hoofdstuk met nog eens een schets van de ontwikkelingsgang: auteursrecht, octrooirecht, merkenrecht, goodwillrecht.

Ik moet erkennen dat dit hoofdstuk mij niet erg heeft overtuigd. Zoals met juristen zo vaak het geval is, verwijt de schrijver degenen die er anders over denken dat zij te dogmatisch zijn terwijl hij zelf de indruk maakt niet anders te zijn.

Het boek wordt besloten met een heldere samenvatting.

Slotopmerking

Ondanks de enkele critische geluiden welke ik hiervoor had laten horen meen ik dat de schrijver een alleszins waardevolle bijdrage heeft geleverd aan de rechtswetenschap.