

In de serie „De moderne onderneming” verscheen van de hand van Drs. J. L. Wage het boek „Verkoopleiding en Verkooporganisatie”.

Dit is voor de eerste maal, dat in deze serie (waarin reeds een 12-tal werken verschenen) een „echt” commercieel onderwerp aan de orde wordt gesteld. Wellicht is dit een aanduiding, dat het schrijven over commerciële problemen niet eenvoudig is. Anderzijds kan worden gesteld, dat tot voor kort de belangstelling van de praktijk voor een systematisch denken en behandelen van de commerciële vraagstukken betrekkelijk gering was. Tot voor kort, want de teruggang in de conjuncturele situatie heeft het belang van een wetenschappelijke aanpak van de commerciële problemen nog eens scherp naar voren gebracht en men tracht nu op alle mogelijke manieren de achterstand in te halen. Voor het inhalen van deze achterstand bezit het bedrijfsleven in het boek van Drs. Wage een goede gids. Zonder voorbehoud kan worden gezegd dat dit boek in deze serie allerminst misstaat; integendeel, het werk kan worden beschouwd als een belangrijke bijdrage tot de (in de Nederlandse taal) zo schaarse literatuur aangaande commerciële vraagstukken.

Het boek geeft in een 14-tal hoofdstukken, tezamen vormende 317 bladzijden (alsmede een alfabetisch zakenregister), een zeer heldere en veelomvattende kijk op de problemen, die bij het opbouwen van een verkooporganisatie aan de orde worden gesteld.

Speciaal de hoofdstukken IV (de techniek van de verkoop nader beschouwd), V (de structuur van de verkooporganisatie), XII (de communicatie tussen verkoopleiding en verkopers), geven inzicht in vraagstukken waarover men zich in Nederland, tot op het verschijnen van dit boek niet of onvoldoende kon oriënteren. Dit betekent niet dat de overige hoofdstukken niet met vrucht zouden kunnen worden doorgewerkt. Speciaal de uitvoerige en op rijpe praktijkervaring steunende wijze waarop de auteur de problemen van de selectie en de opleiding van het verkooppersoneel behandelt, verdient alle lof.

Met grote belangstelling zullen velen uit het Nederlandse bedrijfsleven uitzien naar het moment waarop de auteur zijn toezegging een tweede deel te schrijven, kan realiseren. Dit tweede deel zou in het bijzonder de commerciële beleidsvraagstukken behandelen. Wij vinden het bijzonder jammer, dat de auteur dit deel niet als eerste heeft laten verschijnen. Juist op het stuk van het op feiten en visie gebaseerde commerciële beleid kan een ieder en speciaal velen uit het Nederlandse bedrijfsleven nog wat leren. In de vlak achter ons liggende periode heeft het hieraan maar al te zeer ontbroken en de in het verleden gemaakte fouten zullen zich nog lange tijd wreken.

Naast de onverdeelde lof die wij het werk kunnen toezwaaien, menen wij toch nog enkele kanttekeningen te moeten plaatsen.

In de eerste plaats valt er o.i. een tegenstelling te ontdekken tussen de door de hoofdredacteur van deze serie (Drs. M. J. v. d. Ploeg) geschreven inleiding en de karakteristiek die de auteur zelf van het werk geeft.

Drs. van de Ploeg schrijft in zijn voorwoord dat de Heer Wage in dit boek in principe een drietal vraagstukken behandelt, n.l.

1. het vraagstuk „verkopten we wat we produceren, of produceren we wat we verkopen”.
2. het probleem van de organisatie van de „agressieve” verkoop.
3. het laten zien van de achtergronden en samenhang van de commerciële problemen onderling.

Dit is o.i. niet juist. De problemen onder 1 en 3 komen nauwelijks ter sprake (worden in ieder geval onvoldoende belicht); zij horen veeleer thuis bij de bespreking van het commerciële beleid. Een zo belangrijk onderwerp als de samenwerking verkoop-productie komt helaas niet aan de orde. Ook over de agressieve verkoop geeft het boek weinig inzicht. De auteur zelf karakteriseert (o.i. terecht) het boek als omvattende „capita selecta” over de verkooporganisatie, waarbij hij zich bewust beperkt heeft tot de problemen van de ambulante verkooporganisatie die een *product* heeft aan te bieden.

Ten aanzien van het werk zelf zouden wij gaarne de volgende (in positieve zin bedoelde) opmerkingen maken. Het eerste en het laatste hoofdstuk (resp. „Een economische verkenning in vogelvlucht” en „De reclame in de verkooporganisatie”) horen o.i. in dit boek niet thuis.

Een economische verkenning in vogelvlucht blijft een verkenning in vogelvlucht, d.w.z. weinig verkoopleiders beschikken over voldoende theoretische economische kennis om dit beknopte hoofdstuk te begrijpen, laat staan toe te passen. Bovendien heeft de theoretische economie op het terrein van de polypolistische en monopolistische concurrentie de toegepaste economie tot op heden weinig bruikbare hulpwerktuigen verschaft.

Het hoofdstuk „De reclame in de verkooporganisatie” hoort logisch in dit werk, waarin

de andere „staffuncties” in de verkoop (bijv. het marktonderzoek) niet behandeld worden, niet thuis. Bovendien eist dit onderwerp een veel uitvoeriger behandeling. Over het thema van hoofdstuk V (de maatschappelijke functie van de verkoop) zijn beslist andere en meer positieve elementen te vermelden. Wij herinneren in dit verband aan de magistrale rede die de Heer Loupart bij het eerste lustrum van de Nederlandse Vereniging van Commerciële Directeuren in Utrecht heeft gehouden.

Het boek lijdt verder aan een zekere onevenwichtigheid in de behandeling. Het belangrijke onderwerp „Rayonerig en Rayonbewaking” krijgt in totaal 17 bladzijden, terwijl het onderwerp „De vergoeding van de reiskosten” 16 bladzijden krijgt toegewezen. De structuur van de verkooporganisatie (een slecht gekend onderwerp hier te lande) krijgt 24 bladzijden, „De selectie van de verkopers” 27 pagina's en „Elementen en plaats van de commerciële functie in de onderneming” 14 pagina's!

Hoofdstuk X „De verkoopstatistiek” hinkt op twee gedachten. Het wil geen statistisch technieken geven, maar de technieken die het geeft (bijv. analyse van tijdreeksen) zijn ten ene male onvoldoende om met succes te kunnen worden toegepast.

Mogelijk heeft de auteur gelegenheid enkele van bovenstaande opmerkingen in de wellicht op korte termijn te verwachten 2e druk te verwerken. Met weinig moeite lijkt het mogelijk dit boek meer doelgericht te maken.

Tenslotte menen wij te moeten eindigen met de volgende karakteristiek: het werk van Drs. Wage staat tezamen met het boek „De organisatie van de verkoop” van de Heer L. Meertens (verschenen in de serie bedrijfseconomische monografiën) op eenzame hoogte temidden van de na de tweede wereldoorlog in Nederland verschenen commerciële literatuur.

---

ENZYKLOPAEDISCHES LEXICON für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, 1957, 2 delen

door Dr. L. Perridon

Dit groots opgezette werk, dat voor enige maanden verscheen, is tevens een omwerking van het bekende „Handwörterbuch des Bankwesens”, dat in de dertiger jaren gepubliceerd werd onder de leiding van Melchior PALYI en Paul QUITTNER en spoedig in bankkringen een begrip werd.

De diepgaande veranderingen welke sinds de eerste uitgave in de bankwereld en aanverwante gebieden hebben plaatsgevonden, maakten een volledige herziening van het werk noodzakelijk, zodat thans een lijvige Lexikon in twee delen groot formaat verschenen is — de tekst beslaat 1732 kolommen — dat met het oorspronkelijk Handwörterbuch niet veel meer gemeen heeft.

Aan de redactie hebben meer dan 150 specialisten medegewerkt onder wie Dr. A. Batenburg en Prof. Dr. C. F. Scheffer. De eerste heeft een uitgebreide bijdrage geleverd over het Nederlandse Bankwezen en Prof. Scheffer behandelde het Indonesische Bankstelsel. Van de andere medewerkers verdienen vermelding de in Duitsland zeer bekende bankspecialist Erich Achterberg en de geldtheoreticus Prof. Günther Schmolders. Als bedrijfs-economen werkten mede de Hoogleraren Konrad Mellerowicz, Wolfgang Stützel, Ritterhausen e.a.

Een blik op de lijst van de medewerkers doet reeds vermoeden, dat de bedrijfseconomische problematiek een haar toekomende plaats is toebedeeld. Dit vermoeden blijkt juist te zijn. Een groot aantal artikelen is van zuiver bedrijfseconomische aard. Noemen wij slechts het artikel „Abschreibungen” (Melerowicz), „Anlage- und Liquiditätspolitik der Depositenbanken” (O. Rösler), „Bankbilanzen” (Scheuermann), „Bilanz- und Bilanzkritik” (Von Wangenheim) en vele andere. De bedrijfseconomische opstellen zijn in het algemeen betrekkelijk theoretisch gehouden, wat wel vermelding vermag, daar er, zoals men weet, in Duitsland een sterke oppositie bestaat tegen de „theoretische” bedrijfseconomie, welke onlangs haar intrede heeft gedaan in dat land met het werk van Gutenberg „Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre”. Het is de schrijver van deze regels opgevallen, dat de *practische* problemen betreffende de interne organisatie van de verschillende banken tamelijk stiefmoederlijk zijn behandeld. Terwijl bijv. aan de afschrijvingen een opstel van bijna 26 kolommen gewijd wordt — iedere kolom mag wel voor anderhalve bladzijde gewone druk gelden — telt het artikel over de bankboekhouding slechts zes kolommen. De redactie van dit laatste artikel is zeer algemeen gesteld en vermeldt in het geheel niet de verschillende boekingsystemen die door de gespecialiseerde banken worden gebruikt; de schrijver heeft in het bijzonder de duitse verhoudingen op het oog en dan nog met betrekking tot de

depôtbanken. Dit valt des te meer op, daar Kalveram reeds meer dan tien jaren geleden in zijn klassiek werkje „Bankbetriebslehre“ aan deze boekhoudkundige vraagstukken meer dan een derde van zijn tekst wijdde. Toch moet het ons bedrijfseconomen verheugen, dat de voor ons belangrijke gebieden in het Lexikon een meer dan behoorlijke plaats hebben verkregen. Buiten de specifieke bedrijfseconomische problemen omvat het vele artikelen betreffende het geldwezen, geldtheoriën, conjunctuurtheorie en politiek. Deze meer „volkswirtschaftliche“ getinte opstellen zijn voor een groot deel van de hand van de ook in Nederland bekende Prof. Schölders.

Als derde groep van artikelen verdient vermelding de zeer uitgebreide studies — het woord „artikel“ is hier onvoldoende — over de verschillende nationale banksystemen. In totaal werden 70 landen onderzocht. Voor sommige landen als Frankrijk, Engeland en de Ver. Staten beslaan de studies meer dan 50 bladzijden, waardoor zij tot ware monografiën zijn uitgegroeid, waarin het bankwezen niet in beperkte zin wordt opgevat, maar ook het beurswezen omvat. Op deze wijze is het de redactie van het Lexikon gelukt van ieder land een beknopt, maar toch tamelijk volledig, overzicht te geven van de nationale bankstelsels. Dit vergemakkelijkt aanzienlijk de taak van hen, die zich snel wensen te oriënteren over de bankorganisatie in een bepaald land.

Tenslotte geeft het Lexikon nog een vierde groep van artikelen, die van zuiver banktechnische aard is. Dit deel is up to date en zal zeer zeker door bankspecialisten en economen en niet in het minst door hen die zich op bankexamens voorbereiden met vrucht worden geraadpleegd. Hoewel in de duitse taal geschreven, kan men toch niet zeggen, dat het hier om een specifiek Duits werk handelt. Het Lexikon kenmerkt zich integendeel door zijn internationale opzet, waardoor het ook voor niet-Duitse vaklieden van groot nut is. Het is natuurlijk ondoenlijk om hier de zeer talrijke vakuitdrukkingen aan een critisch onderzoek te onderwerpen. Uit de steekproeven, die de recensent heeft genomen, is hem gebleken, dat de commentaren en verklaringen zeer helder en zorgvuldig zijn geredigeerd. In het bijzonder moet hij vermelden, dat het zo dikwijls storende verwijzen naar andere artikelen is vermeden, hetgeen het consulteren van het werk veraangenaamt en vergemakkelijkt.

Het banktechnische gedeelte omvat in feite twee groepen van artikelen: de eigenlijk banktechnische, die ook de beurszaken behandelen, en de in het algemeen kort gehouden artikeljes over de bestaande bankhuizen en persoonlijkheden, die in het bankleven een grote rol hebben gespeeld. Deze uiteraard historische en beschrijvende schetsen zullen zeker door docenten op prijs worden gesteld.

Vermelden wij tenslotte nog, dat vele artikelen door een goed verzorgde bibliographie worden gevolgd. Dit typografisch uitstekend verzorgde werk, heeft, voor zover ons bekend, zijn gelijke niet.