

## BOEKBESPREKING

Dr O. Bakker, *BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE* Deel IV (Eerste boek). J. Muusses, Purmerend

door Drs A. Th. de Lange

Het werk „Bedrijfshuishoudkunde” van Dr O. Bakker, waarvan de eerste drie delen al verscheidene herdrukken mochten beleven, is thans uitgebreid met een vierde deel, dat, gesplitst in twee boeken, zal handelen over de expansie en de reorganisatie van de onderneming. Het eerste boek van deel IV, getiteld „Expansie der onderneming” is thans verschenen, het tweede boek moet nog volgen.

Een bespreking van het eerste boek van deel IV kan bezwaarlijk geschieden zonder aandacht te schenken aan de plaats, welke het naast de andere delen inneemt, en aan de structuur van het gehele werk. Naar de schrijver in het voorbericht op de tweede druk, zowel van deel I als van deel II, mededeelt, is het boek bestemd voor hen, voor wie het niet noodzakelijk is door vergelijkende studies kennis te nemen van vele binnen- en buitenlandse werken over bedrijfshuishoudkunde, maar voor wie het in het algemeen voldoende is, dat zij de stof uit een of twee binnenlandse leer- of handboeken bestuderen. Zal een leer- of handboek daartoe geschikt zijn, zo gaat de schrijver in zijn voorbericht verder, dan moet het als het ware de grootste gemene deler van de bestaande opvattingen weergeven, waartoe b.v. de gedachten, die in de werken van Polak, de Jongh, Kleerekoper, e.a. naar voren gebracht zijn, in de stof zijn verwerkt, terwijl in het bijzonder aandacht is geschonken aan de denkbeelden van Prof. Dr Th. Limperg Jr.

Ter bepaling van de betekenis van deze doelstelling voor de inhoud van het werk zij in de eerste plaats gewezen op de wijze waarop het werk is opgebouwd. Deel I behandelt, na een beknopte omschrijving der algemene begrippen uit de bedrijfshuishoudkunde, de externe organisatie, de delen II, III en IV bieden een verhandeling over het „Financie-wezen der onderneming”, welke uiteenvalt in de „financiering der onderneming” (deel II), de „balansleer” (deel III) en de „expansie en reorganisatie der onderneming” (deel IV). Een bespreking van de interne organisatie der onderneming, welke volgens de aanvankelijke opzet zou worden opgenomen na de externe organisatie, is weliswaar toegezegd, maar nog niet tot uitvoering gekomen. Omtrent de verschijning van een deel, handelende over de leer van de kostprijs, worden nog geen mededelingen gedaan.

Met de verschijning van het vierde deel heeft zich evenwel een opmerkelijke wijziging in de methode van behandeling van de bedrijfseconomische problemen voorgedaan. Terwijl de eerste drie delen van het werk benaamde deelgebieden van de bedrijfseconomie behandelen (leer van de externe organisatie, leer van de financiering, balansleer), houdt het vierde deel zich niet bezig met een ander deelgebied in de hierbedoelde zin, maar met een behandeling van de bedrijfseconomische vraagstukken, verbonden aan een bepaald gebeuren in de onderneming, i.c. de expansie. Deze methode-verandering komt duidelijk naar voren in de in hoofdstuk I opgenomen probleemstelling, waarin wordt gesteld dat met betrekking tot de expansie van de onderneming drie vraagstukken kunnen worden onderscheiden: 1. dat van de organisatie van de onderneming bij uitbreiding; 2. dat van de financiering der expansie; 3. dat van de optimale

ondernemingsgrootte. De indeling van het boek sluit op deze drievoudige probleemstelling volledig aan. De schrijver laat op deze wijze aan de studerenden zien, hoe het verschijnsel van de expansie der onderneming niet alleen vraagstukken opwerpt op het gebied van de externe organisatie, maar ook van de interne organisatie en van de financiering. Deze wijze van behandeling geeft de schrijver gelegenheid om telkens terug te grijpen naar de meer algemene behandeling van een deelprobleem in de vorige delen van zijn werk en de daar verkregen kennis toe te passen op het bijzondere verschijnsel van de expansie der onderneming. Voorzover de stof, in de vorige delen behandeld, dan niet voldoende blijkt te zijn voor het oplossen van de bij de expansie zich voordoende vraagstukken, wordt een aanvullende uiteenzetting gegeven. Geheel in overeenstemming met het streven om de veelzijdigheid van het vraagstuk van de expansie der onderneming in het bijzonder naar voren te brengen en de studerenden aldus te behoeden voor de gedachte, dat een bepaald vraagstuk, waarvoor de onderneming wordt gesteld, is òf een organisatie-probleem, òf een financieringsprobleem, is als laatste hoofdstuk aan het boek toegevoegd een beschrijving van de lotgevallen van de „Koninklijke” in de jaren 1890—1910, als voorbeeld van expansie van een onderneming tot wereld-concern.

Reeds is gewezen op de opvatting van de schrijver, dat, wil men de bedrijfshuishoudkunde uit een of twee binnenlandse leer- of handboeken kunnen bestuderen, een dergelijk boek als het ware de grootste gemene deler van de bestaande opvattingen moet weergeven. Het is begrijpelijk, dat deze opvatting niet zonder invloed op de inhoud van het werk is gebleven. Steeds vindt men verwijzingen naar auteurs, aan wie de gegeven stof is ontleend. Beperkt men zich tot het eerste boek van deel IV, dan trekt in dit verband de aanhef van het boek reeds de aandacht: „In zijn werk: *The financial Policy of Corporations* heeft A. S. Dewing ook de expansie der onderneming behandeld. Hij heeft daarover zeer belangrijke dingen gezegd, waarmee wij ten zeerste instemmen, zodat wij in dit hoofdstuk vooral zijn meningen zullen weergeven.” De noot op de inleiding van hoofdstuk II handelende over de optimale ondernemingsgrootte, deelt de lezer mede, dat o.m. gebruik gemaakt werd van een studie van Prof. Mr J. G. Koopmans: *Marginale kosten, marginale opbrengsten en optimale productie-omvang* en dat tevens geraadpleegd is A. L. Meyers, *Elements of Economics*. De noot op blz. 46 vermeldt, dat de beschouwing over de financiering uit de winst deels ontleend is aan P. Hennipman: *Enige aspecten der financiering uit de winst*. De lezer van het werk krijgt dan ook de indruk, dat de schrijver niet in de eerste plaats een eigen mening over de verschillende vraagstukken heeft willen geven (al geeft deze ook, zo daartoe aanleiding is, blijk van een critische instelling t.o.v. de aangehaalde stof), maar dat in het boek gestreefd is naar de weergave van gangbare opvattingen, zij het dan ook van die opvattingen, welke de instemming van de schrijver in belangrijke mate hebben verkregen.

Een ander kenmerk van het boek is, dat de inhoud in sterke mate een beschrijvend karakter heeft. Het bevat veel feiten en beschrijving van toestanden en gebeurtenissen. De theoretische verklaring is op de achtergrond gedrongen. Zo bevat het eerste deel een uitvoerige beschrijving van de ordening van het bedrijfsleven en wijdt het tweede deel uitvoerig aandacht aan de effecten-vormen; bij beide onderwerpen vindt men vrijwel uitsluitend feitenmateriaal. Het theoretische deel van de inhoud van

het werk bestaat, zoals hiervoren reeds aangeduid, uit de weergave van de theorieën van verscheidene anderen, waardoor de beschouwingen een bepaald omschreven theoretische basis ontberen.

Indien thans wordt overgegaan tot een meer critische beschouwing van het in hoofde vermelde boek, dan moge worden vooropgesteld, dat het vlot en helder is geschreven. De formuleringen zijn eenvoudig gehouden en daardoor gemakkelijk te begrijpen. Daar het boek bestemd is voor studerenden, die slechts de eerste beginselen der bedrijfshuishoudkunde behoeven te kennen, is de eenvoud van stijl en formulering zeker als een voordeel aan te merken. Maar bij alle waardering voor het streven het boek eenvoudig te houden, mag toch niet worden vergeten, dat de bedrijfshuishoudkunde nu eenmaal een wetenschap is en dat de theoretische verklaring der verschijnselen dus een primaire taak van de bedrijfs-econoom is. Wil men de lezer inzicht verschaffen in bedrijfseconomische vraagstukken, dan wil het mij voorkomen, dat men hem op de hoogte zal moeten stellen van de aard van de vraagstukken en van de begrippen, welke men moet hanteren om de vraagstukken tot een oplossing te brengen. En aangezien begripsvorming en probleemstelling onverbrekkelijk aan elkaar verbonden zijn in die zin, dat de begrippen dienen te worden geformuleerd met het oog op de gestelde vraagstukken, zal men slechts tot een sluitende beschouwing over Bedrijfshuishoudkunde kunnen komen, als men een gesloten begrippenstelsel hanteert, een begrippenstelsel, waarin de begrippen op elkaar aansluiten, een arsenaal vormen, waarmee de problemen kunnen worden opgelost.

Ik geloof niet, dat de doelstelling van het boek, de beperking van de lezerskring tot hen, „voor wie het niet noodzakelijk is door vergelijkende studies kennis te nemen van vele binnen- en buitenlandse werken” aan deze door mij gestelde eis iets verandert. Om deze reden is er n.m.m. dan ook aanleiding te overwegen, of ook een boek, bestemd voor „de eenvoudigen van geest” niet beter kan worden gesteld op een vaste theoretische basis, waarmede sommige bedrijfs-economen het eens en anderen het oneens zullen zijn, dan dat het tracht een overzicht te geven van allerlei op verschillend theoretisch uitgangspunt gebaseerde begrippen. Juist in de aanvang van de studie is het, naar het mij wil voorkomen, gewenst, dat de studerende met vaste hand door de stof geleid wordt; daarbij is het van minder belang, welke inzichten de leidsman in de bedrijfseconomische vraagstukken heeft, dan wel of de leidsman een waarlijk wetenschappelijk karakter aan zijn uiteenzettingen geeft.

In deze gedachtengang is uiteraard geen plaats voor een weergave van „de grootste gemene deler van de bestaande opvattingen”. Ik zou de vraag willen stellen, hoe de grootste gemene deler moet worden bepaald. Wellicht is dit nog mogelijk, indien men zou zoeken naar het gemeenschappelijke in de uitkomsten der theorieën, in de normen, welke uit de theoretische beschouwingen voor het practisch handelen kunnen worden afgeleid. Maar wat is het gemeenschappelijke in begrippen en probleemstellingen? Bij elke auteur zullen de begrippen een afgerond geheel vormen en dan lijkt het mij niet goed denkbaar om bepaalde begrippen van de ene auteur en andere begrippen van de andere auteur over te nemen; bij elkaar gevoegd zullen zij bij de lezer slechts verwarring wekken. Zo vindt men in par. 2 van deel I (getiteld: „Kapitaal, kapitaalgoederen, kapitaalsomloop”) en in par. 2 en par. 3 van deel II (getiteld: „Technische uitdrukkingen”) een overzicht van vrijwel alle betekenissen waarin het woord Kapitaal (zelfstandig of in combinatie met andere woorden) in de

Nederlandse literatuur wordt gebruikt. Ik betwijfel, of de studerende op deze wijze een inzicht in de begripsvorming kan verkrijgen; vrijwel zeker ben ik ervan, dat hij deze paragrafen uitermate ingewikkeld en verwarrend zal vinden. N.m.m. zal hij zich terecht afvragen, wat de zin van al die begrippen-onderscheidingen is.

Het is geenszins mijn bedoeling aan de studie in de bedrijfshuishoudkunde een dogmatisch en geleerd karakter te geven. De vorming van de studerende zal slechts worden bevorderd, indien hem een inzicht wordt gegeven in de verschillende bekende theorieën. Maar dan lijkt het mij noodzakelijk elk dier theorieën volledig en gaaf uiteen te zetten en na een dergelijke uiteenzetting een vergelijkende studie daarvan te maken. Zou een dergelijke opzet buiten het bestek van het werk vallen, dan zal men een beperking moeten aanbrengen in de verscheidenheid der theorieën en desnoods tot de weergave van een enkele theorie moeten terugvallen, doch men zal n.m.m. de beperking nimmer daarin mogen vinden, dat uit de onderscheidene theorieën slechts fragmenten worden genomen.

Het opgeven van het streven naar de weergave van de grootste gemene deler der bestaande opvattingen vergemakkelijkt, dat de onderscheidene delen van de stof in een vast verband worden geplaatst. Dat dit laatste van groot belang is, blijkt wel in het bijzonder uit het thans verschenen eerste boek van deel IV. In het begin van dit artikel is reeds vermeld, dat het vraagstuk van de expansie is gezien zowel als een probleem van optimale bedrijfsgrootte, als een probleem van organisatie, als een probleem van financiering. Op zichzelf beschouwd biedt deze wijze van behandeling veel aantrekkelijks. Men kan echter de vraag stellen of, in de opzet van het gehele werk, de behandeling van de expansie niet praematuur is geweest. De omstandigheid, dat in de voorafgaande delen met name de leer van de interne organisatie en de leer van de kostprijs niet zijn behandeld, heeft tot gevolg gehad, dat het zwaartepunt van de verhandeling geheel is gevallen op de financiering van de expansie. Bij de oplossing van het vraagstuk van de optimale bedrijfsgrootte wordt, in aansluiting op het behandelde in deel I, hoofdstuk II afd. II m.b.t. de wet der toe- en afnemende meeropbrengsten, alleen aandacht geschonken aan de opvattingen der moderne prijsleer, volgens welke de omvang van de onderneming bepaald wordt door die productie-hoeveelheid, waarbij marginale kosten is marginale opbrengst. Het hoofdstuk over „Expansie en organisatie” beslaat slechts vier bladzijden, omdat de bespreking van de problemen der interne organisatie, welke aan de uitbreiding der onderneming zijn verbonden, tevoren wordt uitgesloten onder verwijzing naar het in uitzicht gestelde afzonderlijke deel over de interne organisatie.

In het hoofdstuk over de Financiering der expansie wordt alleen gesproken over de interne financiering en over de fusie. Voor de vraagstukken met betrekking tot de externe financiering, tot de wijze waarop en de vormen waarin de onderneming de gelden van de geld- en kapitaalmarkt kan aantrekken, wordt in het slot van par. 15 verwezen naar de hoofdstukken III t/m V van deel II. Deze verwijzing wordt gerechtvaardigd met de overweging, dat de financiering der onderneming in deel II is behandeld en dat wat daar gezegd is zowel voor de onderneming bij oprichting als voor de onderneming in expansie geldt. Men moet dus constateren, dat naar het oordeel van de schrijver de aantrekking van lang vermogen ter financiering van de expansie dezelfde problemen opwerpt als de vermogensvoorziening bij de oprichting der onderneming

en dat dus geen aanleiding bestaat om in een boek over de expansie der onderneming enige aandacht te schenken aan de aantrekking van vermogen van derden. Het wil ons voorkomen, dat deze opvatting als onhoudbaar moet worden aangemerkt; zij heeft tengevolge, dat vraagstukken als de grootte van het maximum bedrag van het aan te trekken permanente vermogen, de keuze tussen vrije en voorkeursemissie, de vaststelling van de emissiekoers en de berekening van de claimwaarde in het geheel geen behandeling vinden. Men vindt ze niet behandeld in het eerste boek van deel IV, maar evenmin in deel II. Zou de schrijver hebben aanvaard, dat de financiering der expansie wel degelijk haar eigen, bijzondere problemen medebrengt, ook m.b.t. de aantrekking van het vermogen van derden, dan zouden al de genoemde vraagstukken een behandeling hebben kunnen vinden. In dat geval had ook het vraagstuk van de keuze tussen gewone aandelen, preferente aandelen of obligatiën aan de orde gesteld kunnen worden. Weliswaar wordt het preferente aandeel besproken in de par. 65 en 66 van deel II, maar de omstandigheid, dat het daar in het algemene kader wordt behandeld, belet op de bijzondere facetten van de keuze tussen emissie van gewone en preferente aandelen in het geval van expansie der onderneming in te gaan. De overwegingen, welke de ondernemingen in toenemende mate hebben gebracht tot de expansie-financiering met behulp van obligatiën, worden in het boek evenmin vermeld. Zulks is te betreuren, alleen reeds, omdat daardoor tevens de gelegenheid voorbijgaat deze overwegingen kritisch te bezien.

De vraag kan gesteld worden, of de door mij naar voren gebrachte onderwerpen nog wel binnen het kader van het boek vallen. Uiteraard kan men daarover van mening verschillen, al ben ik ervan overtuigd, dat ook zij, die zich slechts algemeen willen oriënteren in de bedrijfseconomie, verlangend zullen zijn naar een bedrijfseconomische beschouwing van de vaststelling van de emissiekoers, van de berekening van de claimwaarde en vooral ook van het karakter van de claim. Maakt het voorbijgaan van deze vraagstukken, terwijl aan de beschrijving van de fusie 16 bladzijden worden gewijd, niet de indruk, dat het toch zozeer gewenste evenwicht tussen de belangrijkheid van de behandelde en de niet behandelde onderwerpen ontbreekt?

---

John J. W. Neuner, COST ACCOUNTING, 3rd edition 1947  
door A. F. Tempelaar.

Het volumineuze werk, dat uit twee delen in één band bestaat en 874 blz. bevat, is typisch Amerikaans, d.w.z. zeer zakelijk en wars van theorie. Van de ondertitel „Principles and Practice” komt dan ook vrijwel alleen het laatste, de „practice” ter sprake. Alleen in Hfdst. XXVI, dat door W. J. Vatter C.P.A. is geschreven, wordt een meer principiële beschouwing gegeven omtrent het wezen van de kostprijs, waarbij de verschillende kostprijsbegrippen (w.o. de differentiële kostprijs) worden toegelicht.

De in het boek behandelde stof betreft enerzijds de bedrijfseconomie (n.l. het wezen van de kostprijs), terwijl anderzijds Inrichtingsleer wordt behandeld, wanneer n.l. de kostprijsadministratie ter sprake komt. Vaak komt deze Inrichtingsleer echter niet verder dan het geven van een serie journaalposten, gevolgd door de proefbalans.

Gezien de elementaire behandeling moet het boek in de eerste plaats

bedoeld zijn voor de student. Het heeft dan echter het grote bezwaar, dat van het calculatiegedeelte geen enkele theoretische grondslag te bespeuren valt. Er wordt alleen het HOE gepresenteerd, zonder dat naar het WAAROM wordt gezocht. Al moge er een kern van waarheid schuilen in de opvatting, dat het Nederlandse onderwijs in vergelijking met het Amerikaanse te theoretisch is en te weinig gericht op de praktijk van het dagelijks leven, de theorie geheel uitsluiten heeft veel grotere bezwaren. Men komt dan tot een oppervlakkige beschrijving van een veelheid van praktijkgevallen, waarbij de nodige vuistregels worden gegeven, zonder dat de oorzaak van de problemen wordt herkend.

Als literatuur voor de Nederlandse accountancy-student kan het boek om bovengenoemde redenen niet worden aanbevolen. Heeft het dan geen enkele waarde? Natuurlijk wel. Bij het lezen komt men zeker interessante opmerkingen tegen. Zij zijn evenwel te veel verspreid en zonder onderling verband.

Bij enkele dezer details veroorloof ik mij een aantal aantekeningen te maken.

In het eerste deel, „Mechanics of cost accounting”, wordt uiteengezet hoe „cost accounting” op eenvoudige wijze plaats vindt. Het tweede deel, „Specialized and advanced cost accounting” behandelt de meer ingewikkelde stof. Blijkbaar acht de schrijver de „Job order costs” (d.z. de kosten, welke per order worden geadministreerd) eenvoudiger dan de „Proces costs” (waarbij de kosten per afdeling worden verzameld en langs retrograde weg worden verrekend). De eerste groep wordt n.l. in het eerste deel, de laatste in het tweede deel behandeld.

In Hfdst. VIII worden 7 methoden voor het waarderen van de voorraad besproken. Uitvoerig wordt stilgestaan bij de methode „last in, first out” (door Montgomery „lifo-methode” genoemd: Auditing 10th ed.). Door overheidsvoorschriften is deze wijze van waarderen in zwang gekomen. Bij de waardering van het verbruik van voorraden wordt verondersteld, dat de laatste partij het eerst wordt aangesproken. Het partij verband wordt echter niet losgelaten, zodat na „liquidatie” van de laatste aanvoer van goederen, de prijs van de voor-laatste wordt aangehouden. Bij een regelmatige aan- en afvoer van de goederen tendeert deze waarderingswijze naar de ijzeren voorraad-methode, ofschoon zij hiervan principiëel verschilt. De lifo-methode beoogt speculatieve prijsverschillen op voorraden bij het calculeren uit te schakelen. Dat dit slechts gedeeltelijk gelukt is duidelijk. Een betere methode, die bovendien theoretisch gefundeerd is, is die van de Vervangingswaarde. Deze wordt in het boek, enigzins anders bedoeld, wel genoemd, n.l. als „Market price at time of issue”. De schrijver merkt hierbij op, dat „it does not enjoy a wide acceptance among cost accountants”.

Voor het inventariseren van voorraden beveelt de schrijver het gebruik van kleine dubbele telkaartjes aan.

De behandeling van de bedrijfsbezetting (Hfdst. XI) en van de kostenverdeling (Hfdst. XII) is te opportunistisch en te zwak. De vraag of rente in de kostprijs moet worden gecalculeerd, wordt niet opgelost. Practicus als hij is, laat de schrijver dit geheel afhangen van de doelstelling van de kostprijs, welke volgens hem zeer verschillend kan zijn.

Uit de hoofdstukken XIV en XV blijkt o.a. dat Neuner een voorstander is van de intra-comptabele verwerking van de leveringen van de ene afdeling aan de volgende. Voor de middelgrote en kleinere be-

drijven, welke de grote meerderheid in Nederland uitmaken, is m.i. een extra-comptabele registratie te prefereren, waarbij alleen de periodieke totaalbedragen, welke uit de nacalculatorische overzichten voortvloeien, in de boekhouding worden opgenomen.

De Budgetary control (Hfdst. XVII) wordt met veel voorbeelden doch weinig diepgaand behandeld. Wel vestig ik de aandacht op het aldaar besproken flexible budget. De naam „sliding-scale budget” geeft hier duidelijker het doel en de vorm van deze begrotingen weer. De productiekosten worden n.l. voor diverse bezettingsgraden (b.v. voor normaal en voor 10, 20 en 30 % afwijkend van de normale bezetting) begroot, waardoor een betere oplossing wordt bereikt voor de nacalculatie van de niet zuiver variabele (n.l. de semi-variabele en constante) kosten. In de praktische toepassing van deze methode zal blijken, dat zij bekwame calculatoren en een goede statistische analyse van het gedrag van de exploitatiekosten bij diverse graden van bezetting vereist. Kan aan deze voorwaarden voldaan worden, dan kan m.i. worden overwogen een nog flexibeler methode toe te passen, n.l. die, waarbij in de nacalculatie per voorkomend geval wordt bepaald, welk deel der kosten op basis van objectieve normen, maar tevens gezien de omstandigheden, als constant moet worden beschouwd. Doordat de kosten „na-ijlen” is het niet juist, om bij productieverlaging de betreffende afdelingschef verantwoordelijk te stellen voor het niet *direct* verlagen van de kosten. Het budget verlies op deze kosten moet dan ook zo mogelijk niet als „verlies op kosten” (waarvoor de chef verantwoordelijk kan worden gesteld) doch als verlies wegens onderbezetting tot uitdrukking worden gebracht. In de handen van de ervaren en onafhankelijke leider van de nacalculatie kan nu het instrument gelegd worden om te bepalen in hoeverre de bedrijfsleider nalatig is geweest om de kosten te verlagen. Vanzelfsprekend mogen zijn berekeningen niet op willekeur zijn gebaseerd, doch zullen zij behoren te steunen op objectieve (statistische) waarnemingen, welke worden getoetst aan de heersende omstandigheden.

Schrijver onderscheidt standard costs en estimated costs. De laatste categorie zijn uitsluitend een hulpmiddel om het administratieve werk in de loop van de periode te vereenvoudigen. Zij zijn niet bedoeld als normen. Aan het einde van de periode moeten dan ook correcties op voorraadrekeningen en fabricagerekeningen worden toegepast om de verschillen tussen de schattingen en de werkelijkheid op te heffen. „..... they must later be adjusted to the actual cost figures” (Hfdst. XVIII).

Opmerkelijk is, dat het nut van de statistiek bij het bepalen van de standard costs niet wordt genoemd. De „normen” worden zoveel mogelijk bepaald door recapitulatie zonder meer van gegevens uit het verleden. Aan de verkoopkosten wordt — zij het oppervlakkig — de nodige aandacht besteed. (Hfdst. XXIII en XXIV). Deze categorie kosten is tot dusver in de literatuur onvoldoende behandeld, ofschoon zij vaak een groot deel van de totale kostprijs van artikelen uitmaakt. Inmiddels zijn ook in ons land enkele goede monografieën over de budgetering en analyse van verkoopkosten verschenen.

Met de aanbeveling „uniform cost accounting systems” om hierdoor de zo zeer gewenste bedrijfsvergelijking te bevorderen, kan ik volledig instemmen.

Aangezien het probleem van de bezetting van het apparaat ter bepa-

ling van de kosten slechts summier is behandeld, zijn interessante vraagstukken t.a.v. de onderbezetting, o.a. de seizoenstilstand onbesproken gebleven. Eveneens ontbreekt een behandeling van de berekening van de winstgevendheid van artikelen. Dit minder eenvoudige thema is, voor zover mij bekend, tot dusver ook in de Nederlandse kostprijsliteratuur vrijwel nog niet methodisch behandeld, hetgeen niet in overeenstemming is met het belang, dat deze gegevens voor de leiding van de onderneming hebben.

---

Drs J. Slikboer, HANDSCHRIFT IN DE RECLAME. Leiden, Ned. Uitgeversmij. 1949. 112 blz. Prijs f 3.90.

door Dr G. W. Ovink

Sinds geruime tijd is de reclame niet meer een grillig kansspel, waarbij men willekeurige bedragen inzette en maar moest afwachten wat er van het geïnvesteerde bedrag weer uitkwam. Er heeft zich een reclamewetenschap ontwikkeld, welke, gesteund door een verdiept inzicht en verfijnde techniek op economisch, statistisch en psychologisch gebied, vele delen van de vroegere terra incognita in kaart heeft gebracht. Er blijven vele witte plekken over, doch ook wanneer deze alle ooit verkend zouden zijn, dan nog zou de reclame haar resultaten niet feilloos kunnen voorspellen, want zij heeft niet alle factoren in de hand. Dit neemt niet weg dat het ook voor de bedrijfseconoom van belang is hoe het risico-element in een deskundig opgezette en uitgevoerde campagne geleidelijk vermindert en het te verwachten rendement stijgt.

Een van de witte plekken in de atlas onzer reclamekunde is lange tijd de gevoelswaarde van de letters geweest. Aan elke letter is n.l. behalve een bepaalde herkenningswaarde (duidelijkheid) ook een zekere atmosfeer eigen, welke b.v. oorzaak kan zijn dat een letter uitstekend past bij smeerolie, doch totaal ongeschikt is om in een reclame voor parfum te dienen. Reeds ruim vijftwintig jaren geleden is men begonnen deze eigenschappen te onderzoeken en vast te leggen, speciaal ten aanzien van de drukletter. Later bleek de grafologie hierbij goede diensten te kunnen bewijzen.

Slikboer heeft deze methode nu voor het eerst op het handschrift in de reclame toegepast en wel in een aantrekkelijk boekje met vele voorbeelden, welke overtuigend aantonen hoe het karakter van een geschreven opschrift een advertentie of verpakking kan maken ..... of breken. Zijn betoog is eensdeels streng wetenschappelijk-systematisch opgebouwd en stelt dan enige eisen aan de lezer, andersdeels geeft het een meer populaire verhandeling, welke iedere geïnteresseerde leek zal boeien. Schr. adviseert de met de hand geschreven opschriften ener belangrijke campagne vóór publicatie door een grafoloog te laten testen. Deze conclusie is aanvaardbaar, mits men zich tot een van de zeer weinige goede grafologen wendt en deze bovendien nog begrip heeft voor de reclame in het algemeen, en voor de problemen van esthetiek en duidelijkheid in het bijzonder.

---