

is de betaalde goodwill ten laste van de winst te amortiseeren, resp. af te schrijven.

Zoo zien wij, dat het behandelde probleem, belastbaarheid van inkoopssommen resp. goodwill, nog steeds interessante punten ter overweging voor de practijk aanbiedt.

J. J. M. H. NIJST.

## HET ECONOMISCH INSTITUUT VOOR DEN MIDDENSTAND IN 1936.

Wij ontvingen het jaarverslag van het Economisch Instituut voor den Middenstand over 1936, waarvan wij hieronder een kort overzicht ten gerieve van onze lezers laten volgen, dat ten deele aan dat jaarverslag woordelijk is ontleend.

Al ontbraken lichtpunten niet, toch behoort ook het tijdvak, waarop dit verslag betrekking heeft, tot de reeks van magere jaren, welke de middenstand met de overige geleidingen van het bedrijfsleven deelt. Het Instituut, welks werkzaamheid er geheel op gericht is, de belangen van den middenstand te dienen, heeft intusschen geen reden tot klagen. Integendeel stemmen zoowel de spontaan groeiende belangstelling voor het reserachwerk in de kringen van handeldrijvende en industriele middenstanders als de voortdurend loyale steun der Kamers van Koophandel en Fabrieken den Raad van Beheer tot dankbaarheid.

Na zes jaren van meerendeels in stilte verricht onderzoekingswerk heeft het Instituut zich in het middenstandsleven een zoodanige plaats verzekerd, dat het op heden zonder overdrijving bij uitnemendheid de vraagbaak mag heeten voor ieder, die zich inzake willen en werken van den middenstand wenscht te documenteeren.

Het nut van en de behoefte aan statistisch materiaal voor het middenstandsbedrijf kan moeilijk op sprekender wijze worden gedemonstreerd, dan door de toeneming van het aantal deelnemers aan de statistieken. De in 1936 verschenen „Statistiek voor het kruideniersbedrijf III” levert daarvan het bewijs. Bedroeg het aantal deelnemers aan de eerste statistiek nog slechts 49, voor de tweede en derde steeg dit cijfer respectievelijk tot 75 en 99. Deze cijfers zouden kunnen wijzen op een toenemen bij belanghebbenden van het besef, dat door zoo sterk mogelijk doorgevoerde rationalisatie een voorsprong is te verkrijgen en te behouden en aldus hun positie in het distributie-apparaat is te handhaven.

Een niet te onderschatten factor voor den kruideniergebruiker van het statistisch materiaal, is de mogelijkheid om vergelijkingen te maken zoowel met de cijfers van deelnemers aan deze als met die van dezelfde deelnemers in vorige jaren; immers op deze wijze zal men in het algemeen voor- of achteruitgang kunnen bepalen.

De algemeene gemiddelden uit deze en de voorgaande statistiek leeren, dat zoowel omzet als bruto en netto winst zijn gedaald, terwijl het economisch resultaat gemiddeld  $f$  100.— lager was dan in het vorige jaar.

Het feit, dat bij de controle op de opgaven der deelnemers bleek, dat sommigen voor enkele onderdeelen der bedrijfskosten geen of een te laag bedrag hadden opgegeven toont duidelijk aan, welke voordeelen het splitsen der kostencijfers medebrengt.

Van 37 der 48 deelnemers aan de vorige statistiek was de omzet lager dan in de voorafgaande periode; elf konden echter

een vooruitgang boeken. Tegenover 23 der oude deelnemers, die slechter hebben gewerkt, stonden 25, die hun positie hebben kunnen verbeteren.

Een vergelijking der cijfers van 48 oude deelnemers met 46 nieuwe toonde aan, dat de eersten een belangrijk beter resultaat behaalden dan de laatsten.

Ook het aantal deelnemers aan de statistiek voor de waschindustrie beweegt zich in stijgende lijn. De in het verslagjaar verschenen „Statistiek voor het Wasscherijbedrijf IV” had betrekking op bedrijven met een omzet van rond  $f$  3.600.000.—, welk bedrag wijst op de verwerking van circa 12.500.000 k.g. waschgoed. Het bedrag der door deelnemers uitbetaalde loonen beliep  $f$  1.393.908.— voor 2135 personen. Vermeerdert met dit bedrag met het geschatte loon voor onbetaalde krachten — de eigenaars, hun echtgenooten, zoons en dochters — dan blijken 88 bedrijven jaarlijks ruim  $f$  1.600.000.— als direct loon in de koopkracht onzer bevolking bij te dragen.

Het is niet mogelijk hier een gedetailleerde bespreking der cijfers te geven, doch deze wekken den indruk, dat de groep der kwaliteitsbedrijven de hoogere bewerkingskosten en meerdere service niet geheel vergoed krijgt. Overigens wordt door een indeeling in omzetgroepen de veronderstelling bevestigd, dat een *hoogere* omzet een *dalend* kostencijfer *kan* medebrengen; het hangt er maar van af, waardoor die grootere hoeveelheid verwerkt waschgoed is verkregen.

In een afzonderlijke paragraaf is getracht den invloed van de gemaakte reclame tot uitdrukking te brengen, almede den omvang van het werken met colporteurs. Niettegenstaande door de deelnemers rond  $f$  175.000.— aan reclame werd besteed, blijken de resultaten daarvan veel teleurstelling te hebben gebracht.

Aan het zorgenkind der waschindustrie, de expeditie, werd opnieuw bijzonder aandacht gewijd. Zooveel doenlijk werd de kosten van de autotraction tegenover die van andere vervoermiddelen gesteld.

Aan het slot worden de veranderingen weergegeven, welke zich in het totale cijfer der ook in de vorige jaren medewerkende bedrijven hebben voltrokken.

In het slagersbedrijf werd eveneens groter medewerking verkregen. Dientengevolge kon de in het verslagjaar gepubliceerde „Statistiek voor het slagersbedrijf II” de cijfers geven van 145 gevallen met 160 verkoopplaatsen tegen 120 gevallen met 129 verkoopplaatsen in een vorig jaar. Een vergelijking der Statistieken I en II geeft het volgende beeld:

	Statistiek I		Statistiek II
Totale omzet alle gevallen	$f$ 4.300.777.—		$f$ 5.230.636.—
Omzet per verkoopplaats ..	33.339,—	„	32.691,—
Gemiddelde weekomzet ...	650,—	„	630,—
Jaarwinst .....	2.289,—	„	1.570,—
Economisch resultaat (netto-winst onder aftrek van gewaardeerd loon voor niet-betaalde krachten)			
positief .....	129,—	negat. „	211,—
Bruto winst in % v.d. omz. „	22,97	„	21,06
Onkosten in % v.d. omz. „	22,58	„	21,71

Indeeling in groepen volgens omzetgrootte geeft de onderstaande gemiddelden in procenten van den omzet:

Groep	OMZET	Bruto Winst	Totale kosten met inbegrip v.h. ge-waardeerd loon	Economisch resultaat	
				Posi-tief	Nega-tief
I	tot f 10.000.—	22.01	30.83		8.82
II	Van f 10.000.— tot f 15.000.—	20.55	26.74		6.19
III	„ „ 15.000.— „ „ 20.000.—	19.78	23.38		3.60
IV	„ „ 20.000.— „ „ 25.000.—	21.12	24.55		3.43
V	„ „ 25.000.— „ „ 30.000.—	19.03	24.44		5.41
VI	„ „ 30.000.— „ „ 40.000.—	21.21	22.32		1.11
VII	„ „ 40.000.— „ „ 50.000.—	21.47	20.51	0.96	
VIII	„ „ 50.000.— „ „ 75.000.—	21.43	20.92	0.51	
IX	„ „ 75.000.— en daarboven	19.79	16.97	2.82	
X	Onge-splitste filiaalbedrijven	23.36	23.41		0.05

Hieruit blijkt, dat een gunstig overschot alleen bereikt wordt bij slagerijen van een zekeren omvang. Intusschen wijzen de cijfers van de individueele gevallen er op, dat deze regel ook gunstige uitzonderingen telt.

Bij een vergelijking van de percentages naar de grootte der gemeenten ziet men, dat de bruto winst (20,46 %) in de A-groep (boven 250.000 inw.) belangrijk hooger is dan bij de dorps-slagers (groep E met 17,57 %); in de B-gemeenten (100—250.000 inw.) is zij het hoogst (23,48 %). De bedrijfskosten met inbegrip van de waardeering der arbeidspraestatie van de eigen niet-betaalde krachten zijn de B-groep het hoogst (24,84 %) en in de D-gemeenten (20—50.000 inw.) het laagst (17,30 %). Al leen de D-groep wijst een overschot aan, wat vermoedelijk zijn oorzaak vindt in de flinke omzetten van grootste deel der in deze groep opgenomen zaken.

Uit een vergelijking van de gemiddelde weekloonen en week-omzetten blijkt duidelijk, dat de verhouding tussehen loon en praestatie in de groote bedrijven gunstiger is dan in de kleine. Aangezien het loon de grootste kostenpost is in het slag-ers-bedrijf, is het noodig aan de arbeidersverdeling nauwgezette aandacht te schenken, opdat van de vakbekwaamheid en de geschiktheid van het personeel het grootst mogelijke nut wordt getrokken.

Een vergelijking van de bedrijven, welke zoowel aan deze als aan de vorige statistiek medewerkten, toont aan, dat 28 van de 79 een beter resultaat behaalden; 51 hebben slechter ge-werkt. Door praktische wenken en voorbeelden is getracht den slager van het groote nut eener goede administratie te over-tuigen en zelfs personen met geringe administratieve kennis in staat te stellen een boekhouding bij te houden, welke hun met weinig moeite een voldoende inzicht in het bedrijf kan geven.

Het onderzoekingswerk werd voorts in het verslagjaar uit-gebred tot drie nieuwe branches: den detailhandel in textiel-waren, het centrale verwarmingsbedrijf en den handel in brand-stoffen.

In November kon de „Statistiek voor den detailhandel in textielwaren” gepubliceerd worden. Hieraan namen 86 onder-nemingen met 101 verkoopplaatsen deel.

De gevallen zijn gerangschikt naar de grootte van den omzet en vereenigd in tien groepen, waaruit gemiddelden zijn bere-kend. Uit deze gemiddelden blijkt, dat naarmate de omzetten grooter worden het loon minder drukt en dat zaken met een omzet van minder dan f 60.000.— het *gemiddeld* niet brengen tot een economisch resultaat.

Behalve voor de allerkleinste zaken, welke een eenigszins af-

wijkend cijfer hebben, wijkt het gemiddelde bruto-winst per-centage niet meer dan 1½ % af van het totaal gemiddelde van *alle* zaken. Dit valt te sterker op, daar karakter, ligging, grootte en samenstelling der omzetten van de individueele zaken onder-ling groote verschillen vertoonen.

Zeer veel plaats is ingeruimd aan de gespecificeerde bedrijfs-kosten, welke van geval tot geval worden vermeld. De opmer-kingen, waartoe deze cijfers aanleiding geven, bewijzen dat de middenstand door bedrijfsstatistieken directe voordeelen kan bereiken.

Bijzondere belangstelling is gewijd aan den post loonen. De verschillen daarin zijn groot en deze verminderen niet, wan-neer naast het betaalde loon ook het gewaardeerde loon voor eigenaar en andere niet-betaalde krachten in rekening wordt gebracht. Dan varieert het loon van beneden 5 tot boven 28 % van den omzet. In 48 van de 101 gevallen ligt dit percentage tussehen 11 en 16 %. De zaken met een grooten omzet hebben in doorsnee een lager loonpercentage dan die met een kleinen omzet.

Een belangrijke factor is voorts de omzetsnelheid. De bruto-winst blijkt het grootste in zaken met een lage omzetsnelheid en geleidelijk te dalen naarmate de omzetsnelheid toeneemt. De kosten geven echter dezelfde tendens te zien. Dientengevolge blijken zaken met geringen omzetsnelheid een slechter econo-misch resultaat te hebben behaald dan de zaken met hooge omzetsnelheid.

De gemiddelde opstelling van bezittingen en schulden der deelnemers blijkt uit onderstaande staatje:

Bezittingen:	in preeenten van den omzet
Kas, bank, giro .....	4
Debiteuren .....	9
Voorraden .....	45
Vervoermiddelen .....	0,33
Inventaris .....	2,67
Aandeelen inkoopvereeniging .....	2
	<hr/>
	63
<i>Schulden:</i>	
Crediteuren-leveranciers .....	8
Andere ereditoren .....	1
	<hr/>
	9

In den loop des jaars bereikte het Instituut een verzoek van de Unie van Verwarmings-Installateurs-Vereenigingen om een onderzoek in te stellen in het *Centrale Verwarmingsbedrijf*.

Na gepleegd overleg met de Commissie van Bijstand, besloot de Raad van Beheer aan dit verzoek gevolg te geven, met dien verstande, dat het onderzoek van beperkten omvang zou zijn en zich bepalen tot die ondernemingen, welke na aansporing door het bestuur der U.V.I.V. spontaan hun medewerking zou-den verleenen.

Medewerking werd toegezegd door een 56-tal installateurs. Bij het grootste deel dezer bedrijven bleek echter de centrale verwarming dermate administratief met nevenbedrijven door-cengemengd te zijn, dat tenslotte slechts de cijfers van 21 be-drijven bruikbaar waren. Doel van het onderzoek was in de eerste plaats de vaststelling der onkostenpercentages en de me-thodes bij de voorecalculatie gevolgd.

De deelnemende ondernemingen zijn in twee groepen ge-splitst, naarmate zij zich in hoofdzaak (ruim 70% van den omzet) bezig houden met het centrale verwarmingsbedrijf en de „gemengde” bedrijven.

In de eerste groep vertoonden 9 van de 14 bedrijven ook na berekening van het gewaardeerde loon een min of meer hoorlijk overschot, terwijl de overigen een verliescijfer te zien gaven.

In de tweede groep (gemengde bedrijven) werd slechts één bedrijf met een positief resultaat aangetroffen; de zes overige vertoonden grootendeels zeer belangrijke verliescijfers.

Uitkeeringen uit hoofde van het Administratief Bureau der U.V.I.V. voor bevordering van prijsverbetering in de verwarmingsindustrieën en andere „toevallige” baten zijn onder den omzet begrepen. Het vermoeden is gewettigd, dat, indien dit niet het geval ware geweest, het algemeen overzicht nog beduidend slechter zou zijn uitgevallen. Nu spelen de 21 bedrijven als geheel genomen, vrijwel quitte. Het eindresultaat van alle ondernemingen samen vertoont n.l. een winst van f 5.806,— uitkomend op 0.22 % van den gezamenlijken omzet ad. f 2.604.933.—

Van economisch standpunt gezien wekken de verkregen cijfers den indruk, dat de groep der groote middenbedrijven met een omzet van f 100.000,— tot f 200.000,— het beste boert; de verschillen met de kleine middenbedrijven (omzet van ca. f 50.000) zijn echter niet in het oog vallend.

Ten slotte is een hoofdstuk gewijd aan de voor- en na calculatie. Het onderzoek leerde, dat het calculeeren niet steeds op deskundige wijze geschiedt en dat veelal elk verband tussehen voorecalculatie en nacalculatie ontbreekt.

Eveneens werd van den Bond van Nederlandse Handelaren in Brandstoffen en de Vereeniging van Importeurs van Huisbrandkolen een verzoek tot het instellen van een onderzoek ontvangen. Na het advies van de Commissie van Bijstand te hebben ingewonnen, besloot de Raad van Beheer aan dit verzoek te voldoen.

Aan den oproep tot deelneming aan dit onderzoek gaven 90 handelaren in brandstoffen gehoor. Na schifting van het binnengekomen materiaal bleken de gegevens van 49 ondernemingen bruikbaar. Aan het einde van het verslagjaar kon met de verwerking der gegevens een aanvang worden gemaakt.

Meer en meer blijken diverse instanties er prijs op te stellen om door het Instituut te worden voorgelicht bij den opzet en de uitvoering van onderzoekingen op het terrein van het bedrijfsleven; in het verslagjaar werd o.m. aan een viertal publiekrechtelijke lichamen medewerking verleend bij de voorbereiding van dergelijke onderzoeken.

---

## BOEKBESPREKINGEN

---

*Het Nederl. Verbintenissenrecht door Prof. Dr. L. L. Hofmann, 2e deel (uitg. J. B. Wolters', uitg. Mij. N.V., Groningen—Batavia 1936.*

Van het Nederlandsch verbintenissenrecht door Prof. Dr. L. C. Hofmann, is thans het 2e deel compleet. Dit deel is gewijd aan „de bijzondere overeenkomsten”. Daaronder worden verstaan die overeenkomsten, welke in het 3e boek van het Burgerlijk Wetboek worden geregeld (art. 1493—1901 Bw.). Met dit werk heeft de schrijver, de behandeling van het zaken- en verbintenissenrecht voltooid en wel in drie deelen n.l.: één deel gewijd aan het zakenrecht, één deel waarin de algemeene leer der verbintenissen wordt behandeld, en ten slotte het deel waarin de bijzondere contracten worden besproken. Wij hebben met genoegen van dit deel kennis genomen. Nu in de laatste tijden onze wetboeken op verschillende plaatsen zijn gewijzigd, doet het weldadig aan, een commentaar ter hand te kunnen nemen, waarin met bedoelde wijzigingen, rekening is gehouden. Zoo wordt bij art. 1576 Bw. de koop en verkoop op afbetaling behandeld, terwijl bij de bespreking van de Maatschap (art.

1655 e.v. Bw.) ook rekening is gehouden met de wet van 2 Juli 1934, tot opheffing van het verschil tussehen handelsdaden en niet-handelsdaden en tussehen kooplieden en niet-kooplieden. Wij leven echter snel, ook op wetgevend gebied. Binnenkort is een werk, hetwelk wij thans bespreken, op sommige punten weer verouderd. Men denke in dit verband b.v. aan de nieuwe wet op de pachtovereenkomst. Deze wet was door de 1e Kamer nog niet aanvaard, zoodat de schrijver bij zijn bespreking van de artt. 1624 e.v. Bw. (blz. 148 e.v.) met de nieuwe wet nog geen rekening kon houden. Van het ontwerp maakt hij ook geen melding.

De schrijver behandelt de stof artikelsgewijs, zonder algemeene inleiding. Hij begint met een bespreking van de artt. 1493, 1494 en 1501 Bw. en zet daarbij uiteen wat wij onder koop en verkoop hebben te verstaan, n.l. een overeenkomst waarbij de eene partij, de verkoper zich verbindt een zaak te leveren aan de wederpartij, den koper, die zich zijnerzijds verbindt hem daarvoor een prijs te betalen. Deze woorden zijn ontleend aan art. 1493 Bw. Nu is de term *leveren* cenigszins dubbelzinnig. Leveren kan beteekenen, feitelijke levering d.w.z. de zaak in de macht stellen van den koper, doch levering kan ook beteekenen: eigendomsoverdracht. Nu doen de artt. 1511 en 1513 Bw. uitsluitend denken aan de *feitelijke* levering. Te recht schrijft de auteur, dat de strekking der koopovereenkomst hierin bestaat, dat den koper door levering, op grond der overeenkomst, eigendom wordt verschafte (bld. 5). Hij is dus van oordeel, dat de verkoper verplicht is tot de juridische levering, hoewel de wet het niet uitdrukkelijk bepaalt. De schrijver neemt aan dat de koopovereenkomst, voltrokken is, zoodra partijen het eens zijn over *zaak* en *prijs*. Dit is niet geheel juist. Meestal neemt men aan, dat het ook noodig is, dat partijen het eens zijn over de bedingen van de koop.

Aan de koopovereenkomst wijdt de schrijver 110 blz. terwijl hij aan de ruil slechts een tweetal bladzijden besteedt. Dit verschil in behandeling, wordt door een tweetal factoren beheerscht: 1°. is de koopovereenkomst veel belangrijker dan de ruil en 2°. zijn tal van bepalingen der koopovereenkomst op „ruil” toepaselijk. Verwondering wekt het cenigszins, dat de auteur bij ruil met geen enkel woord melding maakt van de ruil verkavelingswet van 31 October 1924.

De schrijver behandelt zeer uitvoerig de overeenkomsten tot het verrichten van arbeid en wijdt daaraan 107 bladzijden, terwijl ook de wet van 24 Dec. 1927 op de collectieve arbeidsovereenkomst, de revue passeert. Deze wet is niet in 't B.W. ingelast en waar dr *Hofmann* uitsluitend 't Bw. behandelt, had hij de bespreking van de wet op 't coll. arb. contract achterwege kunnen laten, doch hij acht te recht, dat 't verband tussehen 't coll. arb. contract en de arbeidsovereenkomst, zoo belangrijk is, dat een bespreking van 't coll. contract in zijn boek niet gemist mag worden. De auteur behandelt achtereenvolgens de overige overeenkomsten van 't 3e boek Bw. tot en met de dading.

Hij beperkt zich tot de z.g. „genoemde” contracten, d.w.z. tot die, geregeld in het 3e boek Bw. en behandelt niets van de z.g. „ongenoemde” contracten. Hij blijft daardoor getrouw aan de opzet van zijn werk, n.l. 't leveren van een commentaar op 't 2e gedeelte van 't 3e boek van 't Bw.

Het werk van den auteur voorziet zonder twijfel in een reeds lang gevoelde behoefte. Niet alleen studeerenden, maar ook de mannen van de practijk zullen dit werk met vrucht kunnen raadplegen, in verband ook met de aangehaalde nieuwere jurisprudentie. Het werk is vlot geschreven en laat zich — niet tegenstaande de ietwat drooge stof — gemakkelijk en prettig lezen.