

NIEUWE RICHTLIJNEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN

Door den heer *L. Polak* is onlangs in dit blad de aandacht gevestigd op het boek van Dr. *Theodor Lüddecke*: „Das Amerikanische Wirtschaftstempo als Bedrohung Europas.” Dit werd mij aanleiding het werk te lezen en ik vond daarin zoo veel, dat mij waard toescheen om onder de oogen te worden gebracht van de lezers van dit blad, dat ik meende hun een dienst te bewijzen, met nog een en ander uit den inhoud mede te deelen.

De schrijver begint met in de voorrede vast te stellen, dat het oude Europa zijn voorrang in de wereldhuishouding aan Amerika heeft moeten afstaan. Sedert dien tijd hebben de Verenigde Staten van N. A. zich ontwikkeld tot een concurrent, die met het modernste voortbrengingsapparaat en met een bijna onbegrensde kapitaalmacht in den strijd om de export-markten optreedt.

Het is de bedoeling van den schrijver in het licht te stellen, waarop het overwicht der modernste Amerikaansche voortbrenging berust.

„Abschließend von aller programmatischen Wortklauberei auf der einen und von den brutalen Interessenkämpfen auf der anderen Seite hat sich ein grandioses System organischer Wirtschaftsführung vornehmsten Charakters herausgebildet in Amerika das in der Persönlichkeit *Henry Fords* seinen symbolischen Ausdruck gefunden hat. Es handelt sich hierbei um keine Fiktion, sondern um ein System, das lebt und arbeitet..... Nicht durch Diskussion werden wirtschaftliche Nöte behoben, sondern durch Produktion..... Sich im Klassenkampf vorhandene Gütermengen gegenseitig abnehmen wollen, stellt nur den Versuch einer kurzatmigen Lösung dar, die für alle Beteiligten auf lange Sicht hin betrachtet, böse Folgen nach sich ziehen muss. Nicht bessere Verteilung ungenügend vorhandener Gütermengen befriedigt die gesteigerten Ansprüche, sondern eine entsprechende Vermehrung der Güter”.

Dit streven wordt door den schrijver „Amerikanisme” genoemd, naar analogie van en als tegenstelling tot kapitalisme en socialisme „Amerikanismus ist zuerst und vor allem eine Geisteshaltung, eine durchaus aktive Art, wirtschaftlichen Notwendigkeiten unmittelbar auf den Leib zu rücken.”

Datgene wat als Amerikanisme tegenwoordig van zich spreken doet, is niet slechts de bijzondere techniek der organisatie van het Amerikaansche bedrijfsleven (welke men het best als kettingorganisatie kan aanduiden, wat meer in zich sluit dan ons begrip der vertikale organisatie) ook niet de vervolmaking van het systeem van *Taylor*, zooals dat hij *Henry Ford* wordt gevonden, noch de met deze dingen samenhangende verschijnselen, van de perfectioneering van het verkeer, de normaliseering in de voortbrenging, de Verkoopmethode en de Reclame. Tot de verklaring van het verschijnsel behoort vóór alles de „unheimliche Spannungsenergie” der Amerikaansche voortbrenging.

Het kenmerkende daarbij is de robuuste levensenergie van den Amerikaanschen arbeider, die den arbeid op een of andere wijs als sport beschouwt en afdoet.

„In dem urwüchsigen Tätigkeitsdrang des jungen Amerika steckt etwas vom Optimismus Emersons. In den amerikanischen Mitarbeitern — die „Arbeiter” als Klasse gibt es noch längst nicht — kommt eine eigenwillige Richtungsenergie zum Ausdruck. Er arbeitet selbständiger und mit mehr Interesse als der europäische Genosse, der es immer wieder betont ein „Klassenbewusster Proletarier” zu sein, anstatt sich als Gentleman zu fühlen. Der amerikanische Mitarbeiter, wie er als Durchschnittstyp vorherrschend ist, braucht nicht zu all und jedem in einem üblen Kommandoton gezwungen zu werden, wie es leider häufig in deutschen Fabri-

ken nötig ist, damit überhaupt etwas geschafft wird. Er liesse sich das einfach nicht gefallen und hat es auch nicht nötig, den die drüben herrschende Atmosphäre erzeugt jenen spontanen Tätigkeitsdrang, der sich in jedem einzelnen trotz aller Mechanisierung auswirkt.”

Het is in overeenstemming hiermede, dat de intensiteit van het Amerikaansche bedrijfsleven veel grooter, het tempo der voortbrenging veel grootseher is dan in Europa en daarmede hangt weder saam, dat alle kennis op de praktijk is gericht. Dat geldt ook voor de vele religieuze sekten. Zij hebben alle gemeen, dat zij den mensch zeker van zich zelf willen maken, harmonisch vormen en zijn activiteit verhoogen willen.

De structuur van het Amerikaansche leven is eenvoudig, in overeenstemming met de ziel van den typischen Amerikaan, wiens bewustzijnsleven streng is geordend. De economische drijfveer overheerscht daarbij.

De „Hypertrophie des intellektuellen Vorderhirnes” of de „Intellekt als Parasit auf den Willen” en soortgelijke Europeesche ziekten, kunnen in Amerika moeilijk ontstaan. De Europeaan, die aan deze kwalen lijdt, wordt in Amerika snel genezen of gaat ten onder.

„Ich habe den Werdegang von europäischen Intellektuellen drüben beobachtet. Als sie landeten, waren es seelisch zerfaserte atomisierte Menschen. Diskussionssüchtlinge mit der bekannten disharmonischen Seelerwerfassung, die den Menschen unfähig macht zu jeder Aktivität. Drüben wurden sie in kurzem zu ganzen, in sich runden, positiv gestimmten Menschen. Ihr uferloses Denken wurde durch die Welt der Tatsachen korrigiert, zurecht gerückt. Sie müssen irgend etwas Positives leisten. Sie waren gezwungen ihre Programmschriften aus der Hand zu legen — drüben kümmert sich kein Mensch um so etwas — und mussten Kohle schippen. Das wirkt auf einen überintellektualisierten Menschen besser als die Kur einer Heilanstalt. Die Vielwesser bekommen Haltung. Der parasitische Intellekt wird in den Dienst des Lebens gezwungen”.

De ontwikkeling, die sedert den wereld-oorlog in de Verenigde Staten is ingetreden, vertoont niets principieel nieuws, doch de daar steeds heerscheende *Wille zum Typus* heeft het bedrijfs- en levensbeeld tot zulk een volmaakte Eenheidlichkeit opgevoerd, dat het tegenwoordig Europa niets kan aanwijzen, dat daarmede kon worden vergeleken.

Uit het atomiseerende individualisme van het kapitalistische systeem is door normaliseering der bedrijfstvormen weder een sterke trek van gelijkheid en aaneengeslotenheid in het beeld van de Amerikaansche Maatschappij ontstaan. Deze trek naar het „Einheitliche” wordt beheerscht door economische motieven. Het is gebleken, dat normaliseering in voortbrenging, verkeer en levensvormen krachtbesparing beteekent. Op ieder speciaal terrein wordt slechts een gering aantal typen vervaardigd — deze worden echter na de zorgvuldigste keus en proefneming met zorg bewerkt. Het doelmatigste is in zijn soort tevens het schoonste. Door het vervaardigen in massaproductie van typen wordt het voortbrengsel goedkoop en neemt het verbruik diensengevolge toe. Daarmede hangt samen, dat ook de behoeften genormaliseerd zijn. De Newyorker, die te Texas komt roept den kellner een commando toe, zonder dat hij eerst de prijslijst behoeft te raadplegen. Hij zal niets vragen wat niet aanwezig is. Terwijl men in Duitschland honderden cigarettensmerken heeft, zijn in de Verenigde Staten slechts drie algemeen verbreid. De verpakking is bij deze door drie concurreerende firma's in massa geproduceerde soorten, wat het formaat betreft volstrekt gelijk; en 20 cigarettens kosten 15 Dollarcents.

Niet alleen de zetels van de schoenpoetsers, de melkflesschen, tandenstokers en cigarettens, ook het stadsbeeld is genormali-

seerd; ook de huizen worden naar vaste typen gebouwd. Het typenhuis van hout is sterk in trek. Tachtig procent van alle huizen ten platte lande zijn van hout. Men bestelt wat men hebben wil en ontvangt zijn huis in stukken en brokken, die alle genummerd zijn, met een grondplan en de eenvoudige zijn zoo ingericht, dat zelfs een leek ze in elkander kan zetten.

Deze bouwwijze heeft tot gevolg, dat de steden zich zeer ver uitstrekken; doch dit zou niet in die mate als het 't geval is, mogelijk zijn, indien het niet ware gelukt de groote afstanden, die de enkeling heeft af te leggen om van zijn woon- naar zijn werkplaats te komen, spelenderwijs te overwinnen. Hier ligt, zegt de schrijver, de missie van *Henry Ford*. Eén man heeft door zijn nieuw organisatieprincipe het verkeer van een geheel land op een andere basis gesteld.

De persoonlijkheid van *Ford* „ist die symbolische Überwindung des geldkaufenden Privatkapitalisten..... Das Lebenswerk *Henri Fords* bedeutet den rücksichtslosesten und zugleich erfolgreichsten Vorstoss, den jemals ein Grossorganisator gegen die Machtstellung des beweglichen Finanzkapitales unternommen hat. Auf dem Gebiete der Automobilproduktion besiegte er die Macht des Geldes durch die Grossorganisation". Nooit heeft hij van bankkrediet gebruik gemaakt. — „Neem ik bankkrediet," zegt *Ford*, „dan moet ik voor rente zorgen. Een ondernemer, die met geleend geld werkt, of die de bende der aandeelhouders in zijn rug bemerkt, is reeds van tevoren gebonden. Hij kan niet met breeden blik zijn maatregelen treffen, want vóór alles moet hij zijn geldschietters tevreden stellen, die zich voor de onderneming zelve niet interesseeren, doch slechts verlangen, dat het belegde geld zal toenemen. De ondernemer is dus gedwongen winst-productie op korten termijn te bedrijven; goederen voort te brengen, waaraan wordt verdiend, onverschillig welke. Is er geen consumptie-behoefte voor aanwezig dan wordt zij door een verfijnde reclamekunst kunstmatig gekweekt. Op dezen weg zal de bedrijfsontwikkeling nooit worden bevrijd van de schommelingen, die het kenmerk van den crisis zijn. De zucht naar geld, ontstaan door de scheiding tusschen den kapitaalbezitter en den leider der onderneming, brengt vervolgens die onzuivere machinaties, waardoor men ongerechtvaardigde prijzen instand wil houden. De bedrijfsleider behoort niet voort te brengen met het doel geld te verkrijgen, doch, uitgaande van de behoeften des tijds, heeft hij die goederen zoo goedkoop en zoo goed mogelijk ter markt te brengen, die werkelijk worden gebruikt. Inplaats van slechts van de geldzijde het vraagstuk der voortbrenging te bezien, zooals de meeste ondernemers nog doen, moet met de consumptie-zijde evenzeer rekening worden gehouden. Daarbij behoort men niet talloze variëteiten van eenzelfde ding te maken, alleen omdat zij voor het oogeblik „gaan". Dat is krachtverspilling. Men behoort er op uit te zijn om weinige typen te vervaardigen en deze zoo goed en goedkoop als mogelijk is. Reclame moet niet de kunst zijn van overreding om zich ten laste van anderen van onnutte waren te ontdoen. Voor mij, zegt *Ford*, is reclame de kunst om den verbruiker op te voeden om er zijn eigen belang zoowel als dat van het algemeen van in te zien, dat hij er zich aan wendt slechts enkele typen te koopen."

Ford, zegt de schrijver, stelde zich met zulk een kleine winst per wagen tevreden, dat de mannen van Wallstreet groote oogen opzetten. Telkens dook het gerucht op, dat *Ford* voor een faillissement stond. Toen er in 1920/21 een algemeene malaise intrad, nog versterkt door de deflatie politiek der Amerikaanse regeering, verlaagde *Ford* den prijs van zijn wagen aanzienlijk, naar zijn stelregel, dat men het product met de koopkracht van den consument in overeenstemming moet brengen. Hij maakte deze verlaging mogelijk door verbetering van zijn bedrijfstechische methode en vereenvoudiging zijner admi-

nistratie. Kredietaanbiedingen, die de banken hem deden, onder voorwaarden, dat een vertegenwoordiger hunnerzijds in zijn Raad van Toezicht werd opgenomen, wees *Ford* af: „Ik had een ingenieur nodig," schrijft hij in „My life" „en men wilde mij een directeur der finantien zenden!"

Wallstreet nam ten slotte een bijna vijandige houding tegen *Ford* aan. „Wallstreet tries to break *Henry Ford*" heette het in den volksmond. Het vlottende kapitaal bleek echter onmacht tegen deze organisatie, die almeer alle voor den automobielenbouw noodige basisindustrieën in zich verenigde.

Voor Wallstreet is *Ford* een revolutionair. De oude winstmogelijkheden op het gebied der automobielenindustrie zijn door hem sterk besnoeid geworden. De Fordsche impuls plantte zich in golfbeweging door het Amerikaanse bedrijfsleven voort. Langzaam doch zeker wordt de structuurverandering der industriele organisatie voltrokken. *Ford* is inderdaad gebleken een der grootste revolutionairen te zijn — een constructieve revolutionair, die een positief resultaat bereikt. Tegenwoordig ontmoet men *Henry Ford* in de Vereenigde Staten, waar men ook komt. Terwijl men in Europa in al de jaren van socialistische proefnemingen heeft geleerd, wat onmogelijk is, toont *Henry Ford* hoeveel mogelijk is en hoe dit mogelijk is.

Sedert het eigendomsrecht der ondernemingen overging in de handen van talloze bezitters (Effectenkapitalisme) voor wie de aandelenbewijzen niets anders waren dan bewijzen van hun geldelijk belang, hebben de ondernemingen in sterke mate aan persoonlijke leiding ingeboet. De bestuurder was gedwongen zijn maatregelen zoo te nemen, dat er spoedig winst werd gemaakt. De algemeene vergadering wil bovenal en allereerst winst zien. Hooge dividenden hebben invloed op den koers der aandelen, deze is weder van invloed op het verkrijgen van Bankkrediet, enz. Slechts zelden zal de leider van zulk een onderneming maatregelen nemen voor een verdere toekomst met verwaarloozing van die, welke een onmiddellijk voordeel beloven.

Wel kan ook een onderneming, welke aandelen in vele handen zijn, de Fordsche bedrijfsorganisatie (seriënproductie, Arbeidsdifferentiatie, enz.) juist zóó invoeren. Nooit zou zij echter den prijs zoo laag gesteld, met zulk een geringe winst per wagen zich vergenoegd hebben, als *Ford* dit heeft gedaan. Hij stelde zich tevreden met een naar de Wallstreet begrippen uiterst kleine winst. Zijn afzet steeg des te meer; hij vervolmaakte met zijn winsten zijn bedrijf nog verder, verlaagde al meer den prijs van zijn product. Zoo werd het mogelijk, dat op iedere zeven inwoners der Vereenigde Staten één zich een auto kon koopen.

Weliswaar is *Henry Ford* privaat kapitalist en heeft hij de onbeperkte leiding der onderneming. Het wezenlijke is daarbij echter, dat het werk naar hem hoort, niet dat het hem behoort.

Een van de kenmerken, die de zich uit het kapitalisme ontwikkelende groote bedrijfsorganisatie vertoont is wat *Sombart* de „Entkommerzialisierung der Wirtschaft" heeft genoemd. *Henry Ford* heeft dit met bewustheid onder zijn bedrijfsregelen opgenomen. Hoe grootser het aantal der handen, waardoor het product gaat, alvorens het van de fabriek den consument bereikt, hoe duurder het worden moet. De tijdverlies en kosten veroorzakende omwegen, waarlangs het product aan zijn bestemming komt, wijzen op gebrek in de structuur der maatschappelijke bedrijfsorganisatie, tengevolge waarvan het niet mogelijk is den kortsten weg te zien, die het product tot zijn doel moet voeren. *Ford* richtte in alle groote steden eigen verkoopsfilialen op, welker wijze van zaken doen onderling absoluut gelijk is.

De uiterst zuinige verkooptechniek droeg er belangrijk toe bij, dat de wagen zoo goedkoop aan den verbruiker kon worden

geleverd. De detailhandelaar, de verkoopbeambte, de man die, aan het eindpunt van den weg tusschen fabriek en klant, met dezen onderhandelt, kan niet worden gemist. Iedere andere tusschenhandelaar moet echter door verbetering der verkoopsorganisatie worden uitgeschakeld. Het is buiten twijfel, dat de doorvoering van dit beginsel een belangrijke verschuiving in de beroepen moet brengen en in de V.S. reeds gebracht heeft. De totale welstand van een volkshuishouding neemt slechts toe door voortbrenging, niet door een opgeblazen binnenhandel. Voor Europa is het de vraag, welke industrieën en verkoopsorganisaties en diensengevolge welke beroepsstanden, de volkshuishouding nog kan dragen en welke niet.

De schrijver wijdt vervolgens eenige woorden aan de beginselen van *Ford* met betrekking tot de prijsbepaling. Zij zijn als volgt samen te vatten: Door verticale organisatie van de onderneming verbonden met de moderne technische methoden der typenproductie en door een uniforme verkoopsorganisatie worden de kosten van het product tot een klein deel van zijn vroegere kosten teruggebracht. De winst, die *Ford* daardoor kan behalen, strijkt hij niet op, doch hij levert het product zooveel goedkoper aan den konsument, zoodat de voordeelen van de verbeterde techniek zooveel mogelijk allen ten goede komen.

Door deze taktiek, vereenigd met het betalen van zeer hooge loonen en het aanwenden van de aanzienlijke totaalwinst, die de verkoop van het groote aantal hem oplevert, tot vervolmaking van zijn bedrijf, wordt de door zijn methoden opgewekte energie (koopkracht) in den kringloop der volkshuishouding teruggeleid.

De door den arbeid van allen, door middel van in de hoogste mate vervolmaakte methoden, voortgebrachte „hoeveelheden van economische kracht” kwamen op deze wijze aan den levensstandaard van het geheel ten goede.

Het is nog niet zoover, dat alle ondernemers in Amerika *Ford* dit nadoen. In vele industrieën zijn de methoden in toepassing gebracht en is toch het product te duur. Dat vindt zijn oorzaak daarin, dat de ondernemer een te groote winst voor zich wil behouden. Dat zijn de tegenstrevende enghartige lieden uit de oude „make money” traditie, die steeds meer in de engte worden gedreven.

De nieuwe beginselen dringen meer en meer met onweerstaanbare kracht door. De V.S. zullen hun bedrijfsinrichting van jaar tot jaar verbeteren. Diensengevolge zal de Amerikaanse industrie in stijgende mate een bedreiging voor de Europeesche worden, wat zich allereerst in een verder verlies door Europa van Exportmarkten toonen zal. Het wordt in dezen tijd duidelijk, dat niet de politiek, zooals Napoleon Bonaparte zei, doch het bedrijfsleven het noodlot is, dat over het lot der wereld beslist.

In de ontwikkeling der Amerikaansche productie komt steeds duidelijker de economie in de techniek en de techniek in de economie tot uitdrukking.

Het staat daarom van te voren vast, dat men een eenzijdig oordeel velt, als men twee verschillende producten van dezelfde soort vergelijkt ten opzichte van hun volstreekte technische waarde. Neem (weder) de *Ford*-auto. In Duitschland hoort men bijna algemeen een afkeurende kritiek over hem. Men zegt, dat hij een ernstige vergelijking met de duurzamere, veel solidere Deutsche auto's niet kan doorstaan. De vergelijking is van te voren al scheef. De *Ford*-auto is het belichaamde economische beginsel. Er is op de wereldmarkt op dit oogenblik geen technisch voortbrengsel, waarin dit beginsel: om met de kleinste mogelijke aanwending van kracht het grootst mogelijk effect te verkrijgen, meer volkomen is uitgedrukt.

Het beslissende daarbij is niet de verbetering der afzonderlijke machines, doch de grandiose vereeniging van alle technische afzonderlijkheden tot het eene reusachtig samengesteld

onderling samenhangend systeem, tevoren nimmer zoo volmaakt bereikt.

Zelfs de bekwaamste Europeesche constructeur, die de moeilijkste afzonderlijke opdrachten met glans heeft uitgevoerd, zal zijn technisch begrip zeer belangrijk moeten verbreedten als hij voor het eerst een fabriek van *Ford* ziet en er iets van be tekenis in wil doen. De geheele fabriek is een organische constructie. De mensch is als middel op de meest doelmatige wijze mede in de constructie opgenomen. Op bewegende montagebanen loopen de auto's naar de speciale machines, waarbij een arbeider een bepaalde handeling heeft te verrichten. Iedere seconde tijd en iedere centimeter ruimte wordt gebruikt. Ook ten opzichte van het transport is de geheele fabriek één kunstwerk.

De „Formidee” van het gewenschte product, waarop het geheele proces is ingericht, is dus niet maar een of andere gril van den uitvinder, doch is zelf ook weder een combinatie uit talrijke praemissen. Daaruit volgt, dat het gereede product, de *Ford*-auto, slecht vanuit die praemissen is te beoordeelen. De „Formidee” is niet: „er moet een duurzame, smaakvolle wagen worden gemaakt, onverschillig hoe duur hij zal zijn en hoe velen hem zullen koopen”, doch zij luidt: „er moet een wagen worden gemaakt, die zóó goedkoop kan worden gebouwd, dat hij in overeenstemming is met de koopkracht, die het groote publiek er voor kan besteden, zóó licht, dat zijn brandstof niet te duur voor het gros der verbruikers is en van zóólk een eenvoudige samenstelling, dat een ieder hem zonder moeite kan besturen”. Indien een ingenieur om den *Ford*-auto glimlacht, dan bewijst hij daarmede, dat hij geen kijk heeft op het geheel der factoren, die bij zijn beschouwing in aanmerking moeten worden genomen. Het begrip van de absolute volmaaktheid van een industrieproduct is een kortzichtigheid.

De schrijver houdt er van, zooals de lezer reeds lang heeft bemerkt, om wat hij te zeggen heeft te verduidelijken met *Ford*-sche exempelen. Diens auto is hem symbool. Men moet het hem ten goede houden, bij het lezen, dat hij zooveel over dien wagen en diens vervaardiger spreekt. Hij bedoelt de aandacht te vestigen op hetgeen hij van algemeene beteekenis in *Fords* daden ziet. Men houde dit ook bij het volgende in 't oog.

Een auto behoeft niet eeuwig te duren. Het kan voordeliger zijn 2 of 3 maal een *Ford* te verslijten tegen eenmaal een duren wagen. De bruikbaarheid van den auto kan nooit „op zich zelf” worden beoordeeld, doch vanuit het economisch oogpunt van den consumentenkring, waarvoor hij is bestemd. De „Typiseering” op het gebied van de auto-fabricage heeft groote pedagogische voordeelen. Het leeren omgaan met de *Ford*-auto wordt er zeer door vereenvoudigd. Ook het repareren wordt er door vergemakkelijkt, iets wat de praktische Amerikaan bij voorkeur zelf doet. Een en ander is bij het algemeen gebruik van dezen auto van groote beteekenis. Hoe van zelf sprekend het gebruik van een auto in de V.S. is geworden, illustreeren de advertenties der dagbladen, waarin, zooals in Europa een reiziger wordt gezocht „met goede referentiën”, daar er een gevraagd wordt: „slechts met automobiel”.

In de Amerikaansche productie komt meer en meer het beginsel tot zijn recht, waarvan het Europeesche bedrijfsleven nog ver verwijderd is, dat typiseering der producten en besparende technische methoden niet slechts terwille van de grotere winst, die de ondernemer daardoor behaalt, moeten worden aangewend, doch ook met het oog op de mogelijkheid de consumenten daardoor goedkoop te bedienen. Het is bovenal de oriëntering der voortbrenging van uit dit gezichtspunt, die er toe heeft bijgedragen, om de technische hulpmiddelen op de meest economische wijze aan te wenden.

Is de berekening, van wat met het oog op den omzet mogelijk is, eenmaal grondig geschied, dan is deze laatste ook beter

verzekerd en aan conjunctuurschommelingen minder onderworpen. Wat werkelijk wordt gebruikt en in overeenstemming met de algemeene koopkracht is geprijsd, zal ook worden gekocht. De ondernemer van heden in de V.S. produceert tengevolge der nieuwe methoden goedkooper dan tevoren, vergenoegt zich met een geringere winst per eenheid en vaart goed daarbij. Veel wat in Europa een privilege is, is in de V.S. daardoor algen-een geworden. De levensstandaard aldaar heeft zich op ongedachte wijze verhoogd. De „stootkracht” van het Amerikaanse bedrijf tegenover het buitenland neemt dagelijks toe.

(Wordt vervolgd)

C. VERWEY

HET ACCOUNTANTSWEZEN IN ITALIE

In het Octobernummer van de „Betriebswirtschaftliche Rundschau” komt een artikel voor van Prof. Rag. Dr. *Cesare Baglioni*, Alessandria: „Über das Revisionswesen in Italien”; hieraan wordt het volgende ontleend.

Na het tot stand komen van de eenheid in het Koninkrijk werden „Technische Instituten” opgericht, die zich bezig hielden met het onderwijs in boekhouden en controleleer.

Bij de wet van 15 Juli 1906 werd bepaald, dat de openbare uitoefening van het beroep van accountant behoort tot de bevoegdheid van de administratieve controleurs, welke op de voorgeschreven wijze in de „Kollegien” waren ingeschreven. In iedere provincie bestaan zulke „Kollegien”. Om daartoe te kunnen behoren, is het bezit van een accountants-diploma en, na het behalen daarvan, een minstens 2-jarige praktijk bij een ingeschreven accountant noodig, terwijl ten slotte nog een praktisch examen moet zijn afgelegd. De bij een „Kollegie” ingeschreven accountants hebben het recht, om hun beroep bij de gerechtshoven van het geheele Koninkrijk uit te oefenen. Volgens de bepalingen van deze wet kan de rechterlijke macht de werkzaamheden, welke op administratieve onderzoeken betrekking hebben, aan de ingeschreven accountants opdragen.

De taak van den accountant is niet in de wet omschreven. Zij blijkt echter zeer onduidelijk uit een decreet van 2 October 1891, dat opgesteld werd bij gelegenheid der vaststelling van het leerprogramma aan de Technische Instituten, n.l.: de inrichting van de boekhoudingen van zaken van verschillende soort, vrijwillige en gedwongen likwidaties, controle van boekingsbescheiden en rekeningen, voogdy-, vermogens- en soortgelijke beheersaangelegenheden, gerechtelijke taxaties en adviezen, het in orde maken van achterstallige en in wanorde geraakte administraties.

In de wet wordt echter niet naar dit decreet verwezen. Terwijl in de bestaande wetgeving voor andere beroepen steeds nauwkeurig is aangeduid, voor welke autoriteit een bepaalde handeling moet worden voltrokken, wordt voor accountants-werkzaamheden de bevoegdheid om het beroep te kunnen uitoefenen, in geen enkele wettelijke bepaling geëischt. Tengevolge daarvan worden verschillende van de bovengenoemde werkzaamheden dan ook door andere personen, meestal advocaten, uitgeoefend.

Het aantal bij de „Kollegien” ingeschreven accountants is tamelijk groot; daar echter nieuwe statistieken ontbreken, kan het juiste aantal niet opgegeven worden, maar Prof. C. B. schat het aantal op 5 à 6000. Een kleine minderheid is echter als „public accountant” werkzaam, het grootste deel bestaat uit openbare en particuliere beampten, die de functie van accountant daarnaast uitoefenen. In Noord-Italië zijn de vrije accountants het meest talrijk. Behalve de accountants, die door de (middelbare) Technische Instituten gediplomeerd zijn, doen zich door hun aantal en werkzaamheden ook gelden de Doctoren in

de handelswetenschappen, die dezen graad verworven hebben aan de Hoogescholen voor Bedrijfs- en Handelswetenschappen en aan de Handelsuniversiteiten.

De eenige geldende wettelijke bepalingen, die uitdrukkelijk den arbeid van een „Revisor” verlangen, hebben betrekking op „die Rechnungsprüfer” bij de naamlooze vennootschappen. Volgens Par. 184 van het Handelswetboek, hebben de „Rechnungsprüfer” den plicht: „zusammen mit den Geschäftsleitern die Form der Bilanzen festzusetzen....., wenigstens alle 3 Monate die Bücher der Gesellschaft zu prüfen, um von den geschäftlichen Transaktionen Kenntnis zu nehmen und sich von der ordnungsmässigen Führung der Bücher zu überzeugen..... Die Bilanz nachzuprüfen und darüber innerhalb der festgesetzten Zeit Bericht zu erstatten.” Deze taak vereischt ongetwijfeld een groote administratieve kennis, zoodat de accountants hiervoor de meest geschikte personen zouden zijn. Wanneer men echter de rijen der controleurs van de voornaamste naamlooze vennootschappen aan de hand van een financieel jaarboekje nagaat, dan vindt men daaronder: ingenieurs, advocaten, doctoren in alle takken der wetenschap, personen zonder titel en ook, maar in veel geringer aantal dan men zou verwachten, beroeps-accountants.

Wanneer men de door de controleurs onder de balansen geplaatste mededeelingen bekijkt, dan vindt men bijna zonder uitzondering opmerkingen, die zich slechts tot eenige regels beperken en ofwel in het geheel niets beteekenen, ofwel het verslag van de directie met eenige omschrijving weergeven. In plaats dat de controleurs verslag uitbrengen over hun controle-werkzaamheden en over de wijze, waarop zij deze werkzaamheden verricht hebben, noodigen zij de aandeelhouders slechts uit om de balans goed te keuren. Ondanks de wettelijke bepalingen geeft de instelling van den „Rechnungsprüfer” geen garantie voor de juistheid der balansen.

De gevallen zijn niet zeldzaam, waarin de controleurs het accountants-beroep naast hun hoofdberoep uitoefenen. Wanneer men nu denkt aan de bepalingen van art. 184 van het wetboek van den handel, waarin o.a. verlangd wordt, dat de controleurs minstens éénmaal per maand aan de hand van de gevoerde boeken de aanwezigheid constateeren van de waarden, die de vennootschap onder hare berusting heeft, (men denke slechts aan de banken, ook al zijn het kleine bedrijven), dat zij iedere 3 maanden de boeken controleeren, de balans verifieeren en daarover rapport uitbrengen, terwijl zij bovendien alle vergaderingen van de vennootschap moeten bijwonen, om niet te spreken van de vrijwillige prestaties, die men verwachten mag, dan begrijpt men voldoende hoeveel hiervan terechtkomt bij de bestaande uitoefening van het beroep. De naar verhouding bescheiden honorering komt dan ook overeen met de geringe opvatting, die men in het algemeen heeft van den ernst en de beteekenis van deze werkzaamheden.

In het voorloopig ontwerp van het nieuwe wetboek van koop-handel was in Par. 222 vermeld, dat minstens één van de beide controleurs een ingeschreven accountant moest zijn; deze bepaling heeft men echter in het overeenkomstige artikel 217 van het definitieve wetsontwerp weder laten valen. Wij moeten ons echter in ieder geval afvragen, of de taak van boeken- en balans-contrôle in het algemeen met succes door een enkelen persoon kan geschieden. Wanneer men den altijd groeienden omvang der moderne ondernemingen beschouwt, kan het antwoord niet twijfelachtig zijn. De taak stijgt boven de grenzen der arbeidskracht van een of weinig personen, al zijn zij nog zoo ter zake kundig en vlijtig. De controle en de verklaring, dat de rekeningen in overeenstemming zijn met de boeken en dat deze in orde zijn, behoren opgedragen te worden aan daarvoor georganiseerde ondernemingen met gespecialiseerde personen, die in staat zijn in korten tijd zoowel de geheele technische als de handelsadministratie van een firma te controleeren. Het zou