

REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFTLITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

*Verschijnt maandelijks, behalve in augustus
Samengesteld door de Stichting voor Econo-
misch Onderzoek der Universiteit van Am-
sterdam, redactie: Mevr. Dra. E. Hijmans*

A. ACCOUNTANCY

II. HET ACCOUNTANTSBEROEP

Enkele beschouwingen omtrent de advies-functie van de openbaar accountant

B e s a n ç o n, R. — In aansluiting op de serie artikelen van Prof. Limperg in het M.A.B. van 1932/1933 over „De functie van de accountant en de leer van het gewekte vertrouwen” behandelt de schrijver in zijn prae-advies voor de accountantsdag van 3 oktober jl. de begrippen functie en advies en de plaats van het advies in het proces van besluitvorming. De behoefte aan advies ontstaat bij de besluitnemer tengevolge van diens besef van ontoereikendheid. Het is rationeel, dat in de behoefte aan advies, die zich in het economische leven doet gevoelen ten dele door de accountant wordt voorzien. Het rationeel-zijn van het optreden van de openbaar-accountant in adviserend werk is in hoofdzaak een gevolg van drie factoren: onpartijdigheid, continuïteit, welke een kenmerk is van het optreden in de controle-functie, en deskundigheid; dit laatste in het bijzonder op de volgende gebieden: administratieve organisatie, administratieve controle, toegepaste bedrijfshuishoudkunde en belastingrecht.

Tenslotte wordt behandeld de „collisie” welke eventueel zou kunnen optreden tussen controle- en de advies-functie. Met betrekking tot dit punt concludeert de schrijver, dat de gevaren die door het gecombineerd uitoefenen van deze functies kunnen ontstaan slechts kunnen worden vermeden indien bij beide advies-partijen een juist inzicht bestaat, zowel in de functie welke ieder van hen heeft te vervullen, als de aard en het wezen van het advies.

A II - 1

De Accountant, september 1959

E 635.451 : E 741.23

Business efficiency - the part of the accountant

B o s t o c k, C. I. — Het doel van de onderneming is het maken van winst. De winstgevendheid is de maatstaf voor de efficiëntie van het bedrijf. De doelmatigheid waarmee de accountant zijn functie verricht kan worden afgemeten aan zijn bijdrage tot deze efficiëntie. Over dit onderwerp verscheen een publikatie van het „Institute of Chartered Accountants in England and Wales”, getiteld: „Business Efficiency: the contribution the accountant can make”.

De accountant moet zich niet alleen richten op de controle, maar tevens cijfers naar voren brengen, die uitgangspunt kunnen zijn van maatregelen ter verhoging van de efficiëntie. Deze gegevens zullen niet steeds ontleend kunnen worden aan de boekhouding in enge zin. Meer dan tot dusverre het geval is geweest moeten de cijfers, die de accountant opstelt de basis van een prognose kunnen vormen. Normcijfers en bedrijfsbegrotingen zijn in deze van groot belang. Zonder een grondige analyse van de structuur van het bedrijf zal het de accountant onmogelijk zijn zijn doel te bereiken.

In dit artikel worden uitgebreid de moeilijkheden besproken, waarvoor een accountant komt te staan, die zich tot doel gesteld heeft een bijdrage tot de efficiëntie van de onderneming van zijn cliënt te leveren.

A II - 1

Accountancy, (Engeland en Wales) juli/augustus en september 1959

E 635.451 : E 741.23

Continuing professional development

P e n n e y, L o u i s H. — Gedurende de laatste 10 jaar nam het aantal accountants in de Verenigde Staten toe van 32.000 tot ongeveer 63.000, terwijl het aantal leden van het American Institute of Certified Public Accountants steeg van 13.000 tot meer dan 34.000. Alhoewel de accountant in Amerika zich in een groeiende waardering voor zijn werk verheugt, laat het aanzien van het beroep toch, naar het oordeel van de schrijver, de voorzitter van het American Institute of Certified Public Accountants, nog te wensen over. De accoun-

rants kunnen de achting voor hun stand slechts door het verwerven van grotere vakkennis verhogen. Het verwerven van deze vakkennis is niet alleen een kwestie van het afleggen van de examens van het instituut; de ontwikkeling van de wetenschap gaat zo snel, dat de kennis van een accountant, die zijn vakliteratuur niet bijhoudt spoedig niet meer up-to-date is. De belangstelling van de Amerikaanse accountant voor „nascholingscursussen” is helaas echter zeer gering. In verband hiermede riep het instituut een directieraad in het leven, welke belast werd met het organiseren van een voortgezette accountantsopleiding. Een commissie van advies staat de raad van directeuren bij. Over de volgende onderwerpen zijn reeds cursussen gestart: redigeren van verslagen, belastingadministratie, wettelijke aansprakelijkheid van de accountant en berekening en inning van honoraria. Tal van andere cursussen zijn in voorbereiding.

A II - 3 *The Journal of Accountancy (Verenigde Staten) september 1959*
E 635.451 : E 741.23

Enkele opmerkingen over het accountantsberoep in Italië

K r i k k e, D r s J a c. — De accountantsfunctie wordt in Italië door twee categorieën van deskundigen uitgeoefend: de „ragionieri” en de „dottori in economia e commercio”. Na een 3-jarige middelbare school te hebben doorlopen kan men tot een commercieel-technisch instituut met 5-jarige cursus worden toegelaten. Na het eindexamen aan dit instituut te hebben afgelegd, kan men zich, na 2 jaar in de praktijk werkzaam geweest te zijn, aan een examen onderwerpen, dat door bij het „Collegio dei Ragionieri e Periti Commerciali” aangesloten leden wordt afgenomen. Daarna kan men zich als lid van het Collegio laten inschrijven en is men bevoegd het vrije beroep van „ragionere” uit te oefenen. De academisch gevormde accountants moeten eerst de graad van „dottore in economia e commercio” behalen en daarna nog een examen afleggen alvorens bevoegd te zijn als accountant op te treden. De academisch gevormde accountants zijn verenigd in de „Ordine dei Dottori Commercialisti”.

De aard van de werkzaamheden van de accountant is in Italië enigszins anders dan in Nederland; naast controlewerkzaamheden ten behoeve van het bedrijfsleven verleent de accountant diensten aan de rechtbank, zoals het optreden als curator, zaakwaarnemer, taxateur, beheerder, deskundige, arbiter, enz. Op sommige punten hebben volgens de wettelijke regeling van 1953 de „dottori commercialisti” iets ruimere bevoegdheden dan de „ragionieri”.

A II - 4 *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, september 1959*
E 635.451 : E 741.23

De betekenis voor de tuchtrechtspraak voor belanghebbenden bij de accountantsarbeid

K l e e r e k o p e r, D r s I. — De controlefunctie van de accountant berust in hoge mate op het vertrouwen, dat belanghebbenden in het oordeel van de deskundige als zodanig moeten stellen, zonder hen persoonlijk te kennen. Een bijdrage hiertoe vormt de tuchtrechtspraak der beroepsorganisatie. De tuchtrechtspraak van het N.I.v.A. wordt uitgeoefend door de Raad van Tucht en de Raad van Beroep. Het reglement op de tuchtrechtspraak van het N.I.v.A. bepaalt, dat de Raad van Tucht beslist of een lid de statuten of reglementen van het Instituut heeft overtreden, ernstig bij de beroepsuitoefening in nauwgezetheid is tekortgeschoten, handelde in strijd met de goede trouw, of door enige gedraging het aanzien van de stand der accountants heeft geschaad. De Raad kan de beklaagde schuldig verklaren zonder straf, een schriftelijke waarschuwing of berisping toedienen, schorsen voor maximaal 1 jaar of, als hoogste straf, de beklaagde van het lidmaatschap van het Instituut vervallen verklaren. Ieder, ook het bestuur van het N.I.v.A., eventueel op verzoek van een accountant wiens naam in opspraak is gebracht, is gerechtigd een klacht in te dienen, zonder een belang bij de uitkomst van de arbeid van de betreffende accountant aan te hoeven tonen. In verband met het gevaar van ongegronde acties heeft de tuchtraad het recht een zaak buiten behandeling te stellen. Zowel klager als beklaagde kunnen tegen de uitspraak van de Raad van Tucht in beroep gaan bij de Raad van Beroep. De leden van deze colleges worden voor 6 jaar door de Algemene Ledenvergadering benoemd en zijn niet terstond herkiesbaar. De voorzitter van de Raad van Tucht, de voorzitter en 5 van de 13 leden van de Raad van Beroep moeten lid van de zittende magistratuur zijn of geweest zijn.

A II - 4 *Maatschappij-Belangen, september 1959*
E 635.451 : E 741.23

Tuchtrechtelijke mijmeringen

S a n d e r s, H. B. J. — De schrijver bespreekt twee processen, gevoerd voor de Raad van Tucht en de Raad van Beroep van het N.I.v.A. In beide gevallen had de beklaagde in eerste of tweede aanleg gesteld, dat de klacht onontvankelijk moest worden verklaard, omdat de klager bij zijn klacht geen enkel belang kon hebben, en in beide gevallen werd dit verweer afgewezen, omdat het Reglement op de Tuchtrechtspraak geen beperking kent

ten aanzien van de personen, die een klacht kunnen indienen of hun beweegredenen. Deze ruime bepaling kan tot ernstig misbruik leiden, zoals in één van de twee onderhavige processen; hierin werd de klacht ingediend door een ontslagen boekhouder van de cliënt van de accountant, welke boekhouder een, na onderzoek geheel ongegrond gebleken, klacht indiende uit rancune tegenover de accountant, met wie hij als boekhouder meningsverschil had gehad.

De vraag rijst of het niet gewenst is om, in navolging van bijvoorbeeld de Medische Tuchtwet, dit klachtenrecht te beperken tot de rechtstreeks belanghebbenden. Ondanks alle bezwaren beantwoordt de schrijver deze vraag ontkennend; in tegenstelling tot de medicus richt de accountant zich niet in de eerste plaats tot zijn cliënt, maar, in een openlijke verklaring, tot het maatschappelijk verkeer. Dit verkeer, waarvan hij de vertrouwensman is, is in feite onbegrensd, zodat een onbeperkt klachtenrecht daarmee geheel in overeenstemming is.

A II - 4 *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde, september 1959*
E 635.451 : 741.23

III. LEER VAN DE INRICHTING

A security analyst at financial statements

Hartley Smith, L. — Voor beleggingsadviseurs en emissiesyndicaten vormt het jaarverslag de belangrijkste bron van informatie. Om buitenstaanders in staat te stellen zich een oordeel te vormen is het beslist noodzakelijk, dat het jaarverslag onder andere inlichtingen verschaft met betrekking tot de wijze van waardering van de activa - niet alleen in het afgelopen, maar ook in voorgaande boekjaren - de kasmutaties, de afschrijvingsmethode, en eventueel het verschil tussen boekwaarde en vervangingswaarde.

Ook al zijn de administratie en de jaarverslagen van verschillende ondernemingen ingericht volgens „generally accepted accounting principles” dan is nog niet gezegd, dat de gegevens onderling vergelijkbaar zijn. Commissies van de National Federation of Analysts Financial Societies en het American Institute of Certified Public Accountants werkten samen om voor verschillende bedrijfstakken richtlijnen betreffende de financiële berichtgeving op te stellen. Indien de Certified Public Accountants hun medewerking verlenen kunnen deze rapporten wellicht een bijdrage vormen tot grotere uniformiteit van de jaarverslagen. Voor enige bedrijfstakken, handelsondernemingen, landbouwmachinefabrieken en huurkoopfinancieringsmaatschappijen worden in het artikel in het kort de richtlijnen, die de commissies opstelden, weergegeven.

A III - 1 *The Journal of Accountancy (Verenigde Staten) augustus 1959*
E 771

De interne verslaglegging van de onderneming

Leijdeckers, W. C. H. — Onder interne verslaglegging wordt verstaan het geheel der door de administratie opgestelde en door haar aan de ondernemingsleiding uitgebrachte berichtgeving omtrent het ondernemingsgebeuren. Deze verslaglegging heeft tot object de handhaving en bevordering van de bedrijfseconomische doelmatigheid van ondernemingshandelingen.

Er bestaat een groot verschil tussen de werkelijkheid en wat de handboeken over interne verslaglegging en bedrijfsbegroting schrijven. Het is aan de praktische toepassing van principes om deze afstand te overbruggen. De opzet van de verslaglegging zal zo goed mogelijk moeten zijn teneinde later zo min mogelijk te hoeven bijschaven. Van alle verslagen moeten het raamwerk en de verslagperiode nauwkeurig worden bepaald. Zodoende bestaat er een grote mate van zekerheid, dat inhoud en vorm der verslaglegging niet door de administratieve methode worden beïnvloed. De werkelijkheid moet met normcijfers en externe gegevens vergeleken worden. Het verslag behoort een beeld van het heden te geven en dus spoedig na de verslagperiode te verschijnen. Inhoud en vorm van het verslag dienen op de gebruikers te zijn afgestemd. Deze afstemming geschiedt door verticale en horizontale differentiatie. Verticaal gezien vertonen de beleidniveaux ten aanzien van hun beslissingsgebieden naar beneden toe een vereniging, zodat het kostenbedrag, waarover op de lagere niveaux wordt gerapporteerd afneemt. Voor de lagere niveaux neemt ook de lengte van de verslagperiode af. De horizontale differentiatie van de verslaglegging houdt rekening met de uiteenlopende aard van de ondernemingsfunctie en de inhoud van de verantwoordelijkheden, zoals deze door productieproces en werkzaamheden worden beïnvloed.

A III - 1 *Economisch-Statistische Berichten, 14 oktober 1959*
E 770

Automatisering van kantoorwerkzaamheden in Amerika in cijfers

Het is interessant na te gaan hoever in de Verenigde Staten de automatisering van de

kantoorwerkzaamheden is gevorderd. Een enquête van de National Office Management Association bracht onder meer het volgende aan het licht:

Bij 33 % van de bedrijven werd van ponskaarteninstallaties gebruik gemaakt. „Common language machines” - conventionele kantoor machines met daaraan toegevoegd een systeem van pons- en leeseenheden voor ponsband - bleken bij 17 % van de bedrijven met meer dan 5.000 kantoorbedienden in gebruik te zijn. Het percentage grote bedrijven (bedrijven met meer dan 5.000 kantoorbedienden), dat een middelgrote computer (van \$ 50.000 tot \$ 500.000) in exploitatie heeft bedraagt 15. Onder deze bedrijven nemen verzekeringsmaatschappijen, elektrotechnische industrieën en fabrieken van aardolieproducten een vooraanstaande plaats in. Het kleine type computer bleek zeer weinig aanwending te vinden.

De middelgrote computers worden het meest toegepast voor de loonadministratie en de grote voor technische berekeningen en, waar het kantoorwerkzaamheden betreft, voor loon- en voorraadadministratie, terwijl de ponskaart het meest gebruikt wordt voor de verkoopstatistiek en de loonadministratie. De „common language machines” worden het meest geëxploiteerd voor orderbehandeling en facturering.

A III - 3
E 738.4

Doelmatig Bedrijfsbeheer, september 1959

B. BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

a. ALGEMENE BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

V. LEER VAN DE FINANCIERING

Een vraagstuk betreffende intensieve financiering

Griffioen, W., e.c. drs — Aan de hand van een eenvoudige casuspositie wordt het probleem van de intensieve financiering, dat wil zeggen van de financiering van de expansie met uit afschrijving vrijkomende middelen, besproken. Als voorbeeld is gekozen een wasmachineverhuurinrichting, waarbij wordt aangenomen, dat de onderneming alle uit de 100 bij de oprichting aanwezig zijnde wasmachines vrijkomende afschrijvingen gebruikt voor de aankoop van nieuwe wasmachines. Aan de hand van de berekeningswijze, die N. J. Polak gebruikte voor een scheepvaartmaatschappij becijfert de schrijver de bedrijfscapaciteit na 10 jaar. Vervolgens wordt berekend hoeveel wasmachines het bedrijf op de lange duur maximaal zal kunnen financieren.

Voordat dit stabiele maximum op lange termijn wordt bereikt zal de capaciteit schommelingen vertonen, aanvankelijk heftige, daarna steeds zwakkere. Dit is de prijs, die betaald moet worden voor de „ideale liquiditeit”; een prijs, die de auteur te hoog voorkomt. De schrijver gaat dus ook na op welke wijze deze ongewenste fluctuaties in de capaciteit kunnen worden voorkomen. Een gelijkmatige expansie kan worden bereikt, hetzij door de vrijkomende afschrijvingsbedragen niet geheel te herinvesteren, hetzij door sneller te expanderen dan door de vrijkomende middelen mogelijk wordt gemaakt. In het laatste geval moet vreemd vermogen worden aangetrokken of winst worden ingehouden.

Ba V - 7
E 347

Maandblad voor Handelswetenschappen, september 1959

VI. LEER VAN DE ORGANISATIE

Centrale Coöperatieve Organisaties en hun consequenties

Stuyvenberg, Prof. Dr J. H. van — De tijd, waarin lokale coöperaties zelfstandig, zonder relaties met andere coöperatieve verenigingen aan het marktverkeer deelnamen, is reeds lang voorbij. De meeste plaatselijke coöperaties zijn aangesloten bij een of andere landelijke centrale organisatie. Soms is zelfs de directe band tussen coöperatie en markt door de centrale afgesneden, zoals het geval is bij de Friesche Coöperatieve Zuivelexportvereniging, via welke centrale 15 % van de landelijke zuivelproductie wordt verhandeld. De opbrengst wordt door de Frico gepoold en aan de leden uitbetaald volgens een systeem van interne prijsregulatie.

De centrales laten zich veelal ook in met het bedrijfsbeleid van hun leden, met name met de mate van aansprakelijkheid, de inrichting van de boekhouding en het commerciële beleid. Met deze beperking van de bevoegdheden der plaatselijke verenigingen is vanzelfsprekend een gedeeltelijke overdracht van het bedrijfsrisico van de lokale coöperaties op de centrale vereniging gepaard gegaan. Leden, die financieel in déconfiture zijn geraakt worden praktisch altijd door de centrale geholpen, alhoewel geen enkele wettelijke of statutaire bepaling de laatste daartoe dwingt. De centrales laten niet toe, dat door gedwongen liquidatie van een lid aan de goede naam van de gehele organisatie afbreuk wordt gedaan. Door deze ontwikkeling is de onbeperkte aansprakelijkheid van de leden ten

opzichte van de centrale in feite een zeer beperkte, soms zelfs een uitgesloten aansprakelijkheid geworden.

Dat de centrale zich verplicht voelt voor de exploitatiekosten van haar leden op te komen betekent, dat de concurrentiepositie en dus de efficiëntie van de leden haar zeer ter harte gaat.

Ba VI - 10 *Tijdschrift voor Vennootschappen Verenigingen en Stichtingen, september 1959*
E 633.233

Structuurveranderingen in de beweging der verbruikskoöperaties

Viergever, Th. — In 1950 waren er bij de Centrale der Nederlandse Verbruikskoöperaties 298 coöperatieve verenigingen aangesloten, waarvan 249 met minder dan 1.000 en 138 met minder dan 250 leden. Vele van deze verenigingen zijn te klein om een efficiënt bedrijfsbeleid te kunnen voeren. Ook voor de coöperatieve beweging als geheel vormt het bestaan van dit grote aantal kleine verenigingen een probleem: een centraal beleid wordt onmogelijk gemaakt.

Tijdens het jongste congres van de Nederlandse Verbruikskoöperaties te Haarlem werden de volgende plannen tot structuurhervorming aangenomen: In een periode van 3 jaar zal het aantal coöperatieve verenigingen worden teruggebracht tot 20 grote en regionale coöperaties, ieder met een minimumomzet van f 10 miljoen per jaar. De dagelijkse leiding van deze verenigingen komt bij een algemene directeur te berusten, met onder hem voor iedere branche een bedrijfsleider. Er wordt een Deelgenootenraad geschapen, waarheen iedere vereniging 2 vertegenwoordigers zendt. De president van het bestuur der centrale organisatie is ambtshalve voorzitter van de raad, zonder daarin stemrecht te hebben. Met betrekking tot bepaalde onderwerpen kan de raad besluiten nemen, waarbij een meerderheid van $\frac{3}{4}$ der uitgebrachte stemmen de minderheid kan binden. Deze onderwerpen zijn onder andere het financierings- en investeringsplan voor de gezamenlijke coöperaties, de afschrijvings- en reserveringspolitiek, de wijze van administratie, het commercieel beleid en de propaganda-activiteit. De regionale coöperaties moeten al hun inkopen via de centrale organisatie laten lopen.

Ba VI - 10
E 633.233

Maandblad voor Handelswetenschappen, september 1959

Taakverdeling tussen directeurs

Luijk, Mr H. — Het kernprobleem van een meerhoofdige leiding is de taakverdeling tussen de directeurs. De taak van de leiding is samengesteld uit vier componenten: bepalen en bewaken van het beleid, zorgen voor een doelmatige organisatie, leiding geven aan medewerkers en het vervullen van representatieplichten.

De eerste twee taken ziet de schrijver als collectieve taken, welke door de directeurs gezamenlijk moeten worden vervuld. Op deze terreinen moet de directieraad als één man weten op te treden. Dit laatste eist, dat de directeurs ondanks verschillen in karakter toch een harmonische combinatie vormen.

De representatie is typisch een individuele taak, evenals het leiding geven aan medewerkers. De leidinggevende taak kan men verdelen aan de hand van het geografisch criterium, waarbij de taakverdeling is gebaseerd op een gebiedsindeling, men kan echter ook ieder der directeurs belasten met de behartiging van de belangen van een bepaald artikel ofwel de taakverdeling baseren op de functies, die in de organisaties moeten worden uitgeoefend. Taakverdeling volgens het functionele criterium leidt tot het benoemen van respectievelijk een technisch, een commercieel, een financieel en een sociaal directeur. Soms is het gewenst om in het geval van een functionele taakverdeling een coördinerend directeur aan te stellen.

De schrijver concludeert, dat de taakverdeling minder belangrijk is dan het combineren van directeurs tot een goed samenwerkend team voor het uitoefenen van de collectieve taken.

Ba VI - 16
E 641.212.131

Doelmatig Bedrijfsbeheer, oktober 1959

VII. LEER VAN DE ARBEIDSVORWAARDEN

De informatie bij de selectie

Waal, L. de — In tegenstelling tot de heer Zuidema (zie het juni-nummer van de Gids voor Personeelsbeleid, Arbeidsvraagstukken, Sociale Verzekering) meent de schrijver, dat het slechts zelden voorkomt, dat een personeelchef met opzet onjuiste inlichtingen verschaft. De chef personeelszaken laat zich niet beïnvloeden door gevoelens van spijt of vreugde over het vertrek van een werknemer. Iets anders ligt het probleem indien de informatie wordt verstrekt door een lijnfunctionaris, die in het algemeen niet zozeer een

objectief personeelsbeleid als doel nastreeft als wel een goede bezetting van zijn afdeling. De schrijver stelt, dat de bezwaren, die tegen de informatie gelden in gelijke mate kunnen worden aangevoerd tegen het getuigschrift en dat het dus nuttig is in een discussie over de informatie ook het getuigschrift te betrekken.

In een naschrift betoogt de heer Zuidema, dat het vaak niet mogelijk is om inlichtingen te vragen aan een objectieve personeelchef of een weldenkend werkgever. Moge dit in een grote stad nog wel mogelijk zijn, in andere delen van het land ligt de situatie anders.

Ba VII - 1

E 641.212.31

Gids voor Personeelsbeleid, Arbeidsvraagstukken, Sociale Verzekering, augustus 1959

De informatie bij de selectie

R a y m a k e r s, p s y c h. d r s, J. A. — Onder informatie kan worden verstaan die gegevens, welke op verzoek van de personeelselector door andere werkgevers worden verstrekt.

Soms verstrekt men opzettelijk onjuiste informaties, maar dit komt volgens de schrijver zelden voor. Toch stelt de informatie vaak achteraf teleur en dan kan de oorzaak daarvan wel liggen bij degene, die de informatie verstrekke, maar heel vaak ligt de oorzaak bij de selector zelf. Men vraagt een oordeel over feiten, zoals karaktereigenschappen van de sollicitant, welke de informant nauwelijks kan beoordelen, dat wil zeggen men gebruikt de informatie waar men een andere selectiemethode zou dienen te hanteren. Men vraagt te weinig over de uitgeoefende functie en de werkomstandigheden en stelt te veel irrelevante vragen. Tevens worden veelal informaties ingewonnen voordat het sollicitatiegesprek plaatsvindt en zonder dat men de persoon en functie van de informant en zijn relatie tot de sollicitant kent.

De informatie is geen zelfstandig selectiemiddel, maar een aanvulling op andere methoden, met name op het sollicitatiegesprek. De informatie dient als sluitstuk van de selectie te fungeren om bepaalde gegevens te verkrijgen en het eigen oordeel van de selector te verifiëren. Daarom kan bij het inwinnen van informaties niet gewerkt worden met uniforme vragenlijsten, want wat men wenst te weten en hoe men zulks dient te vragen zal van geval tot geval variëren.

Ba VII - 1

E 641.212.31

Gids voor Personeelsbeleid, Arbeidsvraagstukken, Sociale Verzekering, september 1959

Opleiding voor verkoopfuncties

F o l k e r t s m a, B. — Er bestaat in ons land geen commerciële basisopleiding en dit ontbreken van een onderbouw heeft een ongunstige invloed op de commerciële cursussen, die er wél zijn. Dankzij ons goede koopmanschap is ons land in commerciële aangelegenheden ondanks het ontbreken van een goede verkoopopleiding toch niet bij andere landen ten achter geraakt. Maar het moderne verkoopbeleid zal in de naaste toekomst méér vragen dan koopmanschap alléén; met name zal meer dan tot dusverre het geval was marktplaning nodig zijn.

Momenteel worden er in ons land verkoopopleidingen verzorgd door het Nederlands Instituut voor Efficiency, de Nederlandse Vereniging van Commerciële Directeuren en het Researchinstituut voor Bedrijfswetenschappen. In het artikel wordt een kort overzicht gegeven van deze cursussen, het onderwerp, dat wordt behandeld, de duur en de kosten van de opleiding.

Voor het lagere commerciële personeel is het gewenst, dat de cursus nauw aansluit op de situatie in het eigen bedrijf. De opleiding van de commerciële functionaris zal een onderdeel moeten vormen van een groter geheel van activiteiten ter verbetering van de commerciële functie.

Ba VII - 7

E 641.252 : E 641.212.4

Doelmatig Bedrijfsbeheer, augustus 1959