„De comparanten ter eene zijde (curatoren) zullen noch de comparanten ter andere zijde noch de echtgenoote van genoemden heer *Jan Jacob Woltman* tot volstorting van te hunnen name geluid hebbende aandeelen der Veendammer Hypotheekbank aanspreken. Zij blijven evenwel gerechtigd van alle andere, zoo vroegere of latere houders dier aandeelen volstorting te vorderen, met dien verstande, dat tegen aldus aangesproken aandeelhouders door de comparanten ter andere zijde op de onderwerpelijke dading geen beroep zal kunnen of mogen worden gedaan."

Het Hof was het met deze redeneering van *de Boer* niet eens. Het oordeelde, dat een overeenkomst, waarbij een vennootschap een aandeelhouder ontslaat van zijn stortingsplicht, nietig is als in strijd met de wet, Daarmee kwam aan *de Boer's* verweer de feitelijke grondslag te vervallen.

De Hooge Raad [3]), aan wien de zaak in laatste instantie werd voorgelegd, bleek van hetzelfde gevoelen en overwoog onder meer: dat „het inderdaad eene Naamlooze Vennootschap — en dus ook de curatoren in haar faillissement, die te dezen aanzien zoowel hare rechten moeten uitoefenen als aan de voor de Naamlooze Vennootschap geldende wetsbepalingen zijn onderworpen — niet geoorloofd is dusdoende de zekerheid, welke voor de schuldeischers in den stortingsplicht van den aandeelhouder gelegen is, aan te tasten."

Deze formuleering luidt, evenals die van het Hof, algemeen en sluit geen enkel geval uit. Daarom is er m.i. [4]) strijd tusschen dit arrest en dat van 26 Juni 1931, [5]) waarin werd overwogen, dat de stortingsplicht kan tenietgaan in nog andere gevallen dan in dat van werkelijke volstorting en van overdracht van het aandeel met ontslag van den overdragenden aandeelhouder. Juister — en geheel in overeenstemming met dit laatste arrest, lijkt mij het standpunt van den Advocaat-Generaal in de onderhavige zaak. M.i. volkomen terecht meende deze, dat *zonder meer* niet elke overeenkomst van den aard als door *Woltman* met curatoren werd gesloten, nietig is; doch dat in elk bijzonder geval de rechtsgeldigheid dier overeenkomst aan de omstandigheden moet worden getoetst. Best mogelijk, dat in de contra-praestatie van den aandeelhouder „het equivalent der volstorting was begrepen, en dan zou er niet zuivere kwijtschelding zijn, doch misschien een in de plaats der eigenlijke volstorting tredend in betaling geven van andere waarden dan geld." [6])

* * *

Hoe staat het nu met het andere verweer van *de Boer*. Zou hij inderdaad, aangenomen dat het ontslag aan *Woltman* van diens stortingsverplichting niet rechtsgeldig was, dezen tot vergoeding hebben kunnen aanspreken?

Deze vraag moet zonder twijfel bevestigend worden beantwoord, nu *Woltman* nog aandeelhouder was. Immers de door *de Boer* gedane volstorting geschiedde ten bate van hem, *Woltman*, als aandeelhouder. Aldus besliste ook de Hooge Raad in een soortgelijk geval. [7])

Zou echter *de Boer* tegen *Woltman* een verhaalsrecht hebben gehad, indien de laatste nog slechts oud-aandeelhouder ware geweest? Gelijk boven werd opgemerkt meende de Hooge Raad bij arrest van 30 Januari 1931 hierop een ontkennend antwoord te moeten geven. Ten onrechte, naar het ons voorkomt. Vroegere en tegenwoordige aandeelhouders eener naamlooze vennootschap waren o.i. ook volgens de oude wet te beschouwen als hoofdelijke debiteuren ten aanzien van het nog te storten bedrag, met deze bijzonderheid echter, dat de zaak slechts een hunner, namelijk den tegenwoordigen aandeelhouder aangaat. [8])

De onderlinge verhouding der oud-aandeelhouders wordt derhalve beheerscht door art. 1329 lid 1 B. W.:

> De mede-schuldenaar eener hoofdelijke verbintenis, die de geheele schuld voldaan heeft, kan van de overige niet meer terug vorderen dan het aandeel van ieder hunner bedraagt.

En de verhouding tusschen den vroegeren en den tegenwoordigen aandeelhouder vindt haar regeling in art. 1331 B.W., hetwelk luidt:

> Indien de zaak, waarvoor verscheidene personen zich als hoofdelijke mede-schuldenaren hebben verbonden, slechts een van hen aangaat, zijn zij wel ieder voor het geheel aan den schuldeischer verbonden, maar onder elkander worden zij beschouwd als borgen voor degenen wien de zaak betreft, en moeten diensvolgens door denzelven worden schadeloos gesteld.

Vroegere en tegenwoordige aandeelhouders staan ten aanzien van het te storten bedrag tegenover de vennootschap als hoofdelijke schuldenaren, tegenover elkaar nemen zij de positie in van borg (n.l. de vroegere aandeelhouder) en hoofdschuldenaar (de tegenwoordige aandeelhouder). Daaruit volgt, dat wanneer de tegenwoordige aandeelhouder volstort, hij te dier zake geen verhaal heeft op den vroegeren, evenmin als een hoofdschuldenaar op den borg. Betaalt echter de oud-aandeelhouder, dan heeft hij regres voor het volle bedrag op den tegenwoordigen aandeelhouder, gelijk een borg op den hoofdschuldenaar (art. 1876 B. W.). En het bovenaangehaalde artikel 1885 B. W. zal niet slechts bij wijze van analogie, zooals *de Boer* beweerde, doch rechtstreeks toepassing vinden.

Intusschen, art. 43 (oud) W. v. K. sprak niet van hoofdelijkheid, zoodat te dezen aanzien verschil van meening mogelijk was. Wel doet dit uitdrukkelijk het nieuwe art. 39*b* lid 1 W.v.K. De toepasselijkheid van de hoofdelijkheidsbepalingen van het Burgerlijk Wetboek staat daarmee buiten twijfel.

Daarnaast doet art. 39*b* lid 2 W. v. K. den vorigen aandeelhouder, die betaald heeft, treden in de rechten, welke de vennootschap tegen latere houders heeft. Over de strekking en de onderlinge verhouding dezer twee bepalingen ware nog heel wat te zeggen. Wellicht doet zich later de gelegenheid voor, daarop nader in te gaan. Voor ditmaal meenen wij het bij bovenstaande uiteenzetting te moeten laten.

CHR. ZEVENBERGEN

[3]) Arrest van 24 Nov. 1932, opgenomen in *Weekblad v. h. Recht*, nr. 12551 en *Nederlandsche Jurisprudentie* 1933, bl. 184.

[4]) Anders *Scholten* in *Nederlandsche Jurisprudentie*, 1933, bl. 188.

[5]) Zie *Weekblad v. h. Recht*, nr. 12345; *Nederlandsche Jurisprudentie* 1932, bl. 99.

[6]) Verg. *Greup, De stortingsverplichting van den aandeelhouder in een naamlooze vennootschap* (proefschr. Utrecht 1923), bl. 82 vlg.

[7]) Arrest van 11 Mei 1928, Weekblad v. h. Recht, nr 11835; Nederlandsche Jurisprudentie 1928, bl. 1385.

[8]) Zie *Greup, t. a. p.*, bl. 95.

OVERZICHT DER REFERATEN, UITGEBRACHT OP HET VIJFDE INTERNATIONAAL CONGRES VOOR WETENSCHAPPELIJKE BEDRIJFSORGANISATIE GEHOUDEN TE AMSTERDAM, OP 18—23 JULI 1932 [1])

Het 8ste punt der agenda luidt:
Welke standaarden kunnen worden gegeven voor de bepaling van het budget der kosten aan geld, tijd en arbeid voor het beheer der huishouding?

Over dit onderwerp zond een comité van The American Home Economics Association een referaat in getiteld:
Determination of Standards for the establishment of household Budgets for the expenditure of money, time and energy.
Genoemd comité bestond uit 5 dames, waarvan een professor of economics, New-York State College of Home Economics, een uitgeef-

[1]) Vervolg van bladz. 110.

ster, van het Journal of Home Economics, Washington, de overige drie eveneens functionarissen bij openbare lichamen op het onderhavige gebied).

Korte samenvatting van het referaat:

Efficiëntie in de huishouding verschilt met die in de industrie door de omstandigheid, dat de huishouding niet van het huis en de familie, voor welke zij bestaat, kan worden losgemaakt en vele huiselijke functies factoren bevatten, die in economische termen niet kunnen worden uitgedrukt. Bovendien bestaat er zulk een verscheidenheid in de nooden en idealen der afzonderlijke families, dat ieder „ready made" plan voor het gebruik der middelen speciale aanpassing voor iedere afzonderlijke huishouding zal vereischen. De vaststelling van standaarden voor huishoudelijke uitgaven in geld, tijd en energie vereischt daarom een zorgvuldige bestudeering en ordening, zoowel van de vele gegevens, welke de tegenwoordige praktijk oplevert als van die, welke worden voorgesteld.

In de Vereenigde Staten is dit onderzoek verder gevorderd ten opzichte van het besteden van het geld, dan van den tijd en de energie, doch zelfs ten opzichte van dit deel is het er nog ver af, dat een eenigszins volledig inzicht is verkregen. Kennis van hetgeen tot voeding noodig is, heeft het mogelijk gemaakt bij benadering iets op te stellen, dat iets heeft van een gezonde en zuinige (efficiency) standaard voor voedseluitgaven, doch voor andere uitgaven bezitten wij zulk een goeden grondslag niet, in het bijzonder niet voor die uitgaven, die gewoonlijk als verbetering (advancement) worden geclasseerd.

De uitkomsten van onderzoekingen naar de kosten van levensonderhoud bij verschillende inkomenniveaux hebben gediend tot het opstellen van theoretische budgets, welke in het algemeen als veilige gidsen worden beschouwd voor het opmaken van een plan van uitgaven voor bepaalde families.

Het vraagstuk van de efficiënte inrichting der huishouding heeft tot vele interessante studies en demonstraties geleid, doch helaas bestaat er nog groot verschil van meening. Het vraagstuk biedt groote praktische mogelijkheden, omdat het in hooge mate in de hand ligt van architekten en bouwers, die van wege hun betrekkelijk klein aantal gemakkelijker zijn te bereiken dan de huisvrouwen. De tijdstudies zijn alsnog geheel ongeschikt voor de opstelling van iets, dat op een tijdbudget voor de huishouding zou gelijken. De gangbare praktijk is aanbevolen als grondslag voor zulke standaarden en ten spijt van hun blijkbare begrensdheid zouden deze, gelijk soortgelijke gidsen voor gelduitgaven, den huisvrouwen goede diensten kunnen verleenen om het belang van hun verschillende taken te schatten en hun tijd zoo te gebruiken, dat hij aan het welzijn der familie in verhoogde mate ten goede komt.

Volgt een referaat van Mej. *C. M van der Schalk* (Holland) over de opstelling van standaardwaarden voor een begrooting van tijd, geld en arbeid voor het wasschen in een familiehuishouding.

De overzichtschrijver acht zich van het geven van een samenvatting van dit referaat ontheven, daar hij het er voor houdt, dat het onderwerp juist over de grens der belangstelling van het overgrootste deel zijner lezers in de wetenschappelijke bedrijfsorganisatie ligt.

Het British provisional committee zond een memorandum in, dat als volgt wordt samengevat:

Wetenschappelijke arbeidsmethoden zijn nauwelijks mogelijk, indien de woonruimten niet naar een goed plan zijn geordend en zijn ingericht in verband met het huiselijke werk. Verkwisting van tijd en kracht zijn onvermijdelijk, wanneer geen rekening wordt gehouden met de „routing" of den gang van het werk, de geschikte plaatsing van de dingen enz. Huishoudelijke eenheden lijden onder finantiëele beperkingen, vergeleken met efficiënte industriëele eenheden. Bij groote deelen der bevolking is het beschikbare inkomen volstrekt onvoldoende om te voldoen aan de financiëele eischen voor een goede huishouding, zoodat het niet anders kan dan dat de huishoudelijke onderneming gebrekkige producten aflevert.

Zij, die in de huishouding bezig zijn, moeten vaak zeven dagen in de week werken en gedurende meer uren per dag dan de wetgevingen voor vele industrieën toestaat en dit onder ongunstige omstandigheden en zonder loon. De onbetaalde arbeid in een blok arbeiderswoningen voor 50 families zou, betaald tegen een minimum loon £ 105.— per week vereischen.

Budget of the expense of money, time and energy for the household task, (A) heating the home, (B) hot water supply in the kitchen, is de titel van een referaat van Mevrouw *E. J. van Waveren—Resink* (Nederland).

Ook hier meent de verslaggever af te kunnen zien van het geven van een overzicht.

Arbeitsverbesserungen im Gross-Haushalt des Schweizer Verband Volksdienst door Frau Dr. *F. Wyss—Peyer* (Zwitserland) als voren.

Die Kosten der Ernährung bei steigender Kopfzahl und gleichbleibenden Ansprüchen door Dr. *Maria Silberkuhl Schulte* (Berlin).

De Zusammenfassung luidt als volgt:

De besparingen in de kosten der huishouding per persoon bij toeneming van het aantal laten zich, bij het onveranderd blijven van het inkomen, niet vaststellen, daar de eischen noodgedrongen veranderen. Wij hebben bij ons onderzoek naar de kosten der voeding, de eischen (de behoeften) als een vaste grootheid aangenomen en slechts het aantal personen gewijzigd. De gevonden besparingen zijn dus uitsluitend door het toenemende aantal ontstaan.

Stellen wij de voedingskosten voor een persoon op 100, dan bedragen zij volgens onze berekeningen voor twee personen 134, voor drie personen 168, voor 4 personen 213, voor vijf personen 241, waarbij wordt aangenomen, dat het arbeidsuur 0.60 RM. kost. De arbeidskosten dalen bij toeneming van het aantal personen veel sterker dan de totale kosten per persoon. Terwijl de arbeidskosten per persoon van 100 bij één persoon op 38 bij vijf personen vallen, dalen de overige kosten tezamen slechts van 100 bij één persoon op 57 bij vijf personen. Hieruit blijkt, dat het effect van de huishoudelijke arbeidskracht bij toeneming van het aantal personen belangrijker grooter is dan het effect (de efficiëntie) van het geld Terwijl de gelduitgave bij vijf personen vergeleken met die bij één persoon ongeveer verdrievoudigd is, behoeft de arbeidsdienst slechts ongeveer te worden verdubbeld om het doel te bereiken.

Volgt een referaat van Mlle *Paulette Bernège*, getiteld: La mesure dans les travaux ménagers (Paris).

„Il n'y a pas de science sans mesure", zoo vangt de schrijfster haar betoog aan. Na een korte inleiding volgt dan een lijst der belangrijkste maten voor gebruik in de huishoudingwetenschap. Na vervolgens gesproken te hebben over individueele maten in tegenstelling van de universeele in de opsomming der lijst begrepen, behandelt de schrijfster een serie „exemples de mesure" t.w. mesure de capacité, de temps, de fatigue, de longueur et de distance. Verder les poids, repassage, mesures coordinées! Zij besluit: De maat alleen stelt ons in staat met juistheid te spreken en te handelen, zij is onweersprekelijk.

Zoolang wij niet hebben „gemeten", blijven onze voorstellen en raadgevingen vaag, onderworpen aan eindelooze discussies. Meten wij dus en meten wij goed. Wenden wij de maat aan bij al onze onderzoekingen van alle gebieden: architectuur, keuken, electriciteit, scheikunde, inkoopen, boekhouding, vermoeidheid ..... en dan zullen wij kunnen spreken van een wetenschap der huishouding, van wetenschappelijk onderwijs der huishouding.

De laatste bijdrage over dit onderwerp is een „Communication" van Le Comité national Hongrois de rationalisation.

Het comité deelt mee, dat men in Hongarije op het gebied van de rationaliseering der huishouding nog niet genoeg gegevens heeft verzameld om een voorstel voor het opstellen van een huishoudbudget te kunnen doen.

Het 9e agendapunt luidt:

Bestudeering van de vraag der distributiekosten in den kleinhandel met het oog op den omloop der voorraden, d.w.z. de verhouding tusschen het bedrag in de waren belegd en het bedrag van den omzet.

Stock turnover ..... its relation to net profits, is de titel van het eerste referaat, uitgebracht door *Irwin D. Wolf*, Secretaris en *Edward R. Clarkson*, controleur van *Kaufmann* Department Stores. Inc. Pittsburg Pa.

Allereerst wordt opgemerkt, dat het typische kenmerk van den modernen vooruitgang gedurende de laatste twintig jaren *spoed* is geweest. Het schijnt, dat zoowel de technische als de wetenschappelijke ontwikkeling zich op deze gedachte hebben geconcentreerd. Op het gebied der industrie werden nieuwe productie-records behaald en grooten kleinhandelaar zagen zich genoodzaakt het tempo hunner zaken te versnellen, teneinde met den algemeenen spoed in den pas te blijven. De geweldige toeneming der snelheid in het verkeer, de gelegenheden om aan het reisverlangen der massa te voldoen, de efficiëntie van de pers, de modebladen en de films, al deze dingen hebben zoozeer het bekend worden en doordringen van iedere nieuwigheid verhaast, dat heden ten dage een nieuwe mode in één dag „en vogue" is van Maine tot Californie. Op het gebied der confectie wordt een kleed, mantel of costuum, dat door een eerste klas huis aan de markt wordt gebracht, terstond nagemaakt door een tweede klas zaak en in vele gevallen wordt het reeds aangeboden door de goedkoope winkels nog voor de vervaardiger van het origineele model zijn opdrachten heeft uitgevoerd. Zulke situaties leiden tot zware verliezen, omdat het in de meeste gevallen noodig is de prijzen te verlagen, teneinde de goederen kwijt te raken.

Een van de moeilijkste problemen voor den koopman is zijn verkooppersoneel er in te oefenen, om alle goederen aan de koopers te toonen

behalve het laatst aangekomene. Tenzij de goederen vlot van de hand gaan, wordt het al spoedig noodig aan de koopers verdere concessies te doen — de gebruikelijkste en gemakkelijkste is een prijsvermindering — wat een verlies voor den kleinhandel beteekent.

De koopman van dezen tijd is de inkoopagent voor het publiek. Het is zijn taak de behoefte van het publiek te beseffen, de goede kwaliteiten tegen de best verkrijgbare prijzen te koopen en deze af te zetten tegen prijzen, die hem een behoorlijke belooning laten voor zijn diensten in tegenstelling met den ouden regel: „nemen, wat je krijgen kunt". De moderne middelen van communicatie en vervoer hebben den tusschenhandelaar uit de voornaamste takken van den handel verdrongen. Het verhaasten van den omzet heeft met enkele uitzonderingen geen plaats overgelaten voor den tusschenhandelaar. Men kan een zaak niet bloeiend noemen, als niet haar bedrijfskapitaal ten volle wordt ten nutte gemaakt, tenzij dus het maximumbedrag aan zaken door de aanwezige middelen wordt omgezet.

Drie zeer belangrijke factoren der onkosten in den kleinhandel worden gevormd door de rente van het in het bedrijf gestoken kapitaal, de huur voor de ruimte, waarin de goederen worden tentoongesteld en verkocht en de opslagruimte voor de voorraden.

Ten opzichte van de belegde gelden kan men de volgende berekening maken: Aangenomen 6 % rente per jaar en een omzet van het kapitaal van 4 × in het jaar, dan bedraagt de rentelast op de in de goederen belegde gelden 1½ %, terwijl, indien de goederen 1 × per jaar werden omgezet, de rentelast 6 % zou bedragen. Deze 4½ % meer zou voldoende zijn, om de geheele winst van een gewoon bedrijf, en meer dan dat, te niet te doen.

De huur voor de tentoonstelling- en verkoopruimte is een van de groote uitgaven in het detailbedrijf, tengevolge van het feit, dat het noodzakelijk is, dat localiteiten liggen, waar het verkeer druk is en de goederen zooveel mogelijk de aandacht trekken. Indien de gemiddelde kosten voor genoemde ruimten in een detailzaak 6 % bedroeg en de helft der zaken werd gedaan met een omzet van 4 × in 't jaar, terwijl de rest per jaar werd omgezet, dan zou, aangenomen, dat de zelfde ruimten werden gebruikt, het duidelijk zijn, dat de huurkosten voor de goederen, die 4 × werden omgezet 2,4 % en voor die 1 × werden omgezet 9,6 % zouden bedragen. Met het oog daarop kan men zeggen, dat op alle goederen, die slechts 1 × per jaar werden omgezet, een belangrijk geldverlies wordt geleden. Dit zelfde voorbeeld kan ook dienen voor de kosten van opslagplaats, verzekering en andere elementen der onkosten.

Volgt: Rapport du Comité Spécial No. 5 du Comité National Belge de l'Organisation Scientifique.

Eerst wordt een gedetailleerde analyse gegeven van de factoren, die een snellen omzet kunnen bevorderen of tegenwerken. Daarbij wordt de omzet gedefinieerd als volgt:

„La rotation est le rapport qui existe entre le chiffre d'affaires réalisé pendant une période donnée et le montant moyen du stock pendant cette période".

Daarna wordt uiteengezet, hoe drie Belgische zaken, op verschillend gebied werkzaam, een doorloopende controle uitoefenen op den omzet, waarbij ieder bedrijf van geheel andere beginselen uitgaat. Het loont de moeite deze drie typen hier weer te geven.

1. Betreft een groot magazijn. Het vraagstuk laat zich hier in al zijn samengesteldheid gelden, gezien de verscheidenheid der artikelen en hun verschillende omloopsnelheid.

De ideale theorie der controle zou eischen, dat er voor den omloop van ieder artikel een snelheidsgraad (taux de rotation) werd vastgesteld; in de praktijk echter vermijdt men zulk een gecompliceerde handelswijze, die allicht niet door de uitkomst zou worden gemotiveerd, en stelt men zich tevreden, in de meeste gevallen, met het groote magazijn te verdeelen in „rayons et sections". Het omloopcijfer wordt voor iedere sectie vastgesteld en telkens met korte tusschenpoozen gecontroleerd (in het hier bedoelde geval iedere 10 dagen), waardoor het mogelijk wordt tijdig in te grijpen als er een vermindering intreedt. Men kan evenwel het probleem nog nader komen door middel van prijslijnen of standaardprijzen. In plaats van een groot aantal detailprijzen te handhaven, kan men aan het verlangen van de clientèle tegemoetkomen door een beperkt aantal prijzen en het opstellen van gammas van vier of vijf afloopende prijzen (prix échelonnés). Men kan dan niet slechts nagaan, hoe een sectie zich gedraagt, doch ook den omzet (rotation) van iederen prijs van het gamma controleeren.

2. Betreft een fabrikant en detailhandelaar met een aantal succursales in het kleedingbedrijf. Hij bestudeert den omzet van elk zijner artikelen, teneinde, met de minst mogelijke kosten, den verkoop van die artikelen, die het minst bewegelijk zijn te verhaasten, om op deze wijze tot een goede gemiddelde omzetsnelheid te komen (arriver ainsi à une rotation moyenne intéressante).

De contrôle op den omzet wordt uitgevoerd door een centraal organisme de „Service du Stock": ieder artikel heeft een merk (référence) en een oordeelkundige indeeling, door horizontale etiketten, maakt het mogelijk met een oogopslag den voorraad op het centrale magazijn, met die bij de verschillende winkels te vergelijken. Daar de „Service du Stock" dagelijks op de hoogte wordt gehouden van de détails der verkoopen der verschillende succursales, kan hij de artikelen van een magazijn, die daar niet vlot worden verkocht, naar een ander magazijn doen overgaan, waar de verkoop vlugger schijnt te gaan.

Tegelijkertijd, dat de centrale dienst zorgt voor een permanente inventaris, verzekert hij een zeer groote bewegelijkheid van den voorraad, met het gevolg, dat men niet de toevlucht behoeft te nemen tot verandering der prijzen, dan in het uiterste geval, nadat de artikelen in de verschillende winkels op een volgend te koop zijn geboden.

3. Betreft een verkoophuis, met vele filialen, in levensmiddelen. Het groote aantal artikelen (± 3.800) maakt het onmogelijk den omzet per artikel na te gaan, terwijl de handelsgebruiken niet toelaten van standaardprijzen gebruik te maken. De voorraad wordt daarom voor de contrôle gesplitst in die aan het hoofdmagazijn (siège) en die bij de succursales.

a. Voorraad hoofdzetel. De controle van den omzet vindt plaats met behulp van den permanenten inventaris der voorraden en van de wekelijksche statistieken der voornaamste artikelen, die in staat stellen om van stap tot stap het afvloeien der voorraden te volgen. Men begunstigt den verkoop van binnenlandsche producten en zekere belangrijke producten, die men door importeurs verkrijgt, door „livraisons sur marchés", die op verzoek van den hoofdzetel wekelijks al naar zijn behoeften plaats vinden. De gemiddelde omloopsduur van de voorraden aan het hoofdkantoor is 35 dagen.

b. Voorraad filialen. De voorraden worden vastgesteld voor ieder artikel en elke succursale met behulp van gemiddelden, getrokken uit het geheel der filialen en evenredig aan hun verkoopen alsmede aan het belang hunner etalages.

Het reglement der zaak legt aan de chefs der filialen de verplichting op, zoo weinig mogelijk te koopen en geeft voorraadsnormen aan voor den verkoop gedurende 14 dagen, welke normen zij moeten trachten zoo veel mogelijk te naderen. Deze voorraadsnormen (normes de stock) worden driemaandelijks geverifieerd, eventueel gecorrigeerd, waardoor het mogelijk wordt rekening te houden met de veranderingen in de vraag van bepaalde artikelen. Dank zij de vrijheid, die de afdeelingen hebben om zich op een bepaalden dag in de week van zoo laag mogelijk gehouden voorraden te voorzien, is de gemiddelde omloopstijd voor de succursalen ongeveer 60 dagen.

De contrôle op den omloop in de succursalen wordt uitgeoefend door middel van een driemaandelijkschen inventaris, die iedere afwijking van den bepaalden voorraad aan het licht brengt.

Deze drie voorbeelden, zegt het referaat, stellen in het licht, hoe moeilijk het is algemeene richtlijnen aan te geven tot het verkrijgen van een „rotation maximum", daar iedere onderneming in zekeren zin een speciaal geval is.

Het laatste gedeelte van het „Rapport" geeft een beschrijving van de voordeelen, die zijn verbonden aan een maximaal snellen omzet der voorraden van uit drie gezichtspunten gezien: t.w. uit commercieel, finantieel- en administratief oogpunt. Daarbij wordt nog een vergelijking gegeven tusschen de budgetten van twee distributie bedrijven met verschillende snelheid van omzet der voorraden.

Volgt: Rapport des Stocks à la vente dans le commerce de détail door Ir. *Vilém Sada* (Tschechoslowakye).

De schrijver is van meening, dat de verhouding van den voorraad tot den verkoop een der belangrijkste problemen is van het rationeel beheer, hetwelk een onmisbare voorwaarde is voor een wetenschappelijke organisatie van het werk in den détailhandel.

Om de hoegrootheid (l'importance) van den voorraad te bepalen gaat men in de praktijk gewoonlijk uit van het omzetcijfer. Daartoe kan echter beter het z.g.n. voorraadsquotiënt dienen, dat de verhouding aangeeft tusschen den voorraad en den verkoop in een bepaald tijdvak.[1]) Een statistiek gebaseerd op een enquête in talrijke détailzaken in Tschechoslowakije heeft doen zien, dat bedoelde quotienten grafisch voorgesteld door een coördinatensysteem waarin de as x het verkoopcijfer bepaalt en de as y het cijfer van het „quotient-stock" zich groepeeren langs een kromme, die in zijn typischen vorm geheel overeenstemt met de uitkomsten van het onderzoek in den détailhandel der Vereenigde Staten van N. A. Voor zoover het beperkte statistisch materiaal het toelaat, kan men met reden veronderstellen, dat deze kromme, die men grafisch voorstellen en mathematisch formuleeren kan,

[1]) On appelle coefficient de ventes le chiffre indiquant combien de fois on vend et complète la quantité de marchandises égale à l'importance moyenne de stocks à une époque déterminée.

dezelfde is, zoo wel in de verschillende ondernemingen van een zelfde vak als in die, behoorende tot verschillende bedrijven..

Het verschil is slechts gelegen in de ligging der kromme in het coördinatensysteem. Deze verschillen worden door verscheiden omstandigheden veroorzaakt, van welke de belangrijkste zijn:

Belangrijkheid en ligging van den zetel der onderneming.

De uitgestrektheid der onderneming en zijn „rayon d'action".

De aard der clientèle.

De verkooppolitiek, bovenal wat betreft de kwaliteit en den prijs der goederen.

De condities van den verkoop.

Het belang en de „situation" der onderneming.

Nauwkeurige uitkomsten, die men zou kunnen verkrijgen met behulp van een uitgebreid statistisch materiaal, dat helaas niet toegankelijk is, zouden de wetenschappelijke formuleering mogelijk maken van de verhouding tusschen de voorraden en den verkoop in den détailhandel. Onderwijl is de kennis van de kromme, die de verhouding uitdrukt tusschen de „quotients-stock" en den verkoop in de verschillende ondernemingen een zeer nuttig hulpmiddel voor de budgetcontrôle.

„The Hungarian National Committee for rationalisation" diende een „Communication" in.

De mededeeling is zeer kort en van zeer geringe waarde voor het onderwerp. Meer er van te zeggen ware verspilling van ruimte.

Turnoverspeed of stocks, calculation of the necessary stock for producing and selling organisation door Prof. Dr. Ir. *J. Goudriaan Jr.* en Ir. *J. F. Cohen* (Eindhoven).

Inleidend wordt opgemerkt, dat, zoowel uit het oogpunt der praktijk als volgens de economische theorie, het van veel belang is, dat *voorraden zoo klein mogelijk worden gehouden.* Daarvoor worden de volgende redenen opgegeven:

1. Er wordt zoo weinig mogelijk kapitaal vastgelegd.
2. De magazijnkosten worden laag gehouden.
3. Veranderingen in samenstelling en mode kunnen gemakkelijker worden ingevoerd.
4. In crisistijd behoeft een industrie met geringe voorraden haar productie minder rigoreus te beperken als een met groote; terwijl omgekeerd — in booms — zij minder groote uitbreiding aan haar inrichting behoeft te geven.

Teneinde een goede voorstelling te verkrijgen van de minimavoorraden, die noodig zijn, worden de voornaamste redenen opgegeven, waarvoor voorraden moeten dienen.

1. Koopers verlangen vaak uitvoering van hun orders binnen een korteren tijd dan noodig is om de goederen te maken en te verzenden.
2. In moderne fabrieken is men, als regel, verplicht om in series of in massa te fabriceeren, teneinde voordeel te kunnen trekken van de ver gaande specialisatie der inrichting, daar de kosten om een serie te beginnen, grooter zijn naarmate de mechanisatie verder is doorgevoerd.
3. Daar in de meeste fabrieken de doorloopende algemeene onkosten een zeer hoog percentage van den kostprijs uitmaken, pogen de ondernemingen, door gebruik te maken van voorraden (by buffering with stocks) hun productie te beschermen tegen seizoen- en toevalsveranderingen en daardoor de productie zoo constant mogelijk en de vaste lasten voor machines, gebouwen, uitrusting enz. zoo laag mogelijk te houden. Vervolgens ondernemen de schrijvers met twee voorbeelden aan te toonen, hoe het mogelijk is, te *berekenen* den minimum-voorraad, die in verschillende gevallen wordt vereischt, waarbij zij rekening houden met de drie hiervoren genoemde redenen.

Het eerste geval.

„A factory is manufacturing and selling through its own selling branches one product, which is being delivered in ten thousands of more or less standardised types to about 30 European and oversea countries."

De koopers (de kleinhandel) in dezen handel zijn gewoon hun goederen weinig dagen na de bestelling te ontvangen; het is wezenlijk dat er in ieder land niet slechts een hoofdvertegenwoordiger zal zijn, doch dat in eenigszins groote landen er bovendien in verschillende plaatsen sub-sellingbranches zijn gevestigd.

Met het oog op het uitgebreide netwerk van deze branches en de noodzakelijkheid, dat zij alle eenzelfde politiek ten opzichte van de aanvulling hunner voorraden zouden volgen, was het van belang hun zulke eenvoudige instructies te geven, dat iedereen die zonder moeite kon uitvoeren.

Dit gegeven, was het noodig de volgende punten te onderzoeken:

1. Welke artikelen moeten in voorraad worden gehouden?
2. Wanneer moet nieuwe voorraad worden besteld?
3. Welke hoeveelheid moet telkens worden aangevraagd?
4. Hoe kan de gemiddelde voorraad en dus de turnoverspeed worden berekend?
5. Hoe kan een fabriek met een constante productie het hoofd bieden aan de onvermijdelijke schommelingen in de aanvulling der voorraden?
6. Is het gewenscht een centrale voorraad van afgewerkte producten aan de fabriek te houden?
7. Het beheer van den centralen voorraad.
8. Het beheer van het systeem van aanvulling.

Deze 8 punten worden met behulp van diagrammen en formuletabellen uitvoerig behandeld.

Het tweede geval:

In this paragraph we will deal with another class of articles consisting of a few hundred types, sold in about forty countries. These articles, however, are not more or less stabilised like those of the first example, but are subject to numerous modifications in constructions; moreover, some articles have a tendency to supersede others, and are themselves again superseded by new articles in course of time.

Bij de, in tegenstelling tot het voorgaande, beknopte behandeling van dit vraagstuk, bepalen de schrijvers zich tot beantwoording dezer twee vragen:

1. Hoe kan de „order level" berekend worden?
2. Hoe groot behoort de centrale seizoenvoorraad te zijn?

In hun slotwoord waarschuwen de schrijvers er voor, dat men hun methoden niet zonder zorgvuldige analyse van de gevallen, waarvoor met staat, navolge. Ofschoon zij meenen, dat de analytische empirische methode van behandelen in een zeker aantal industrieën kan worden toegepast, zijn zij er toch van overtuigd, dat kleine wijzigingen bij de uitvoering volstrekt noodzakelijk zullen blijken, zal niet het toepassen er van op een groote teleurstelling uitloopen.

Den belangstellenden lezer moet de bestudeering van het geheele referaat worden aanbevolen. Het wedijvert in grondigheid met hetgeen thans volgt.

De laatste verhandeling over dit onderwerp — getiteld Kostenaufbau und Preisgestaltung im Handel —, is van Prof. Dr. *Jul. Hirsch* (Berlijn).

De schrijver laat aan de eigenlijke behandeling van zijn onderwerp de volgende inleiding voorafgaan.

„Ich will mir zwei *grundsätzliche Bemerkungen* vorweg erlauben, „ehe ich meine spezielle Aufgabe durchzuführen versuche.

„Die eine Erkenntnis aus dem Geschehen der Wirtschaftskrise „scheint mir diese zu sein. Wir sind in einer *allgemeinen Umwer-„tung der wirtschaftlichen Werte*, wir sind *auf dem Wege zu einem „neuen Wertniveau.* Wohl nie hat die Geschichte in Nichtkriegszeiten „eine so weitgehende und alles umwälzende Veränderung der Wertni-„veaux gesehen, wie jetzt, und sicherlich niemals war der Ertrag „aus Besitz und Arbeit so allgemein und tief täglich und sogar „stündlich verflochten mit diesser *Wertveränderung*, mit dieser Wert-„umschichtung deren schlimmste Wirkung der Reibungsverlust aus der „Wertumschichtung ist, ein Reibungsverlust durch Uebergang auf ein „neues Wertniveau, dessen Wirkung Millionen von Arbeitslosen sind, „Zusammenbrüche von hunderttausenden von Betrieben, von denen „nach vollzogenem Uebergang recht viele sicher wieder notwendig sein „werden."

„Die zweite Erkenntnis, die uns dauernd wohl die schwerste „Wirtschaftkrise moderner Geschichte hinterlassen wird, ist die, „dass die *Rohstoffpreise die Grundlage des Wertgebäudes sind.* „Damit ist das Verhältnis der wichtigsten Rohstoffpreise (ein-„schliesslich Nahrungsrohstoffe) zum Goldwert gemeint. Verändert „sich dies, dann verändert sich an entscheidenden Stellen der „Umsatzwert und die Umsatzgrösse, Bodenrente und Bodenwert, An-„lagewert und Anlageertrag, Kapitalmenge und Kapitalzins, Arbeits-„möglichkeit, Arbeitslohn und damit Absatzmöglichkeit".

Dan volgt de behandeling van het onderwerp, waarvan hieronder door het weergeven van de meest kenmerkende zinsneden een denkbeeld zal worden gegeven.

1. Die Preisinflation brachte Scheingewinne in der Kalkulation und echte Verluste in der Substanz. Die Preisdeflation bringt echte Verluste im Wert der Substanz, die für die Kalkulation Scheinverluste bedeuten und daher in der Selbstkostenrechnung nichts zu suchen haben ..... Die Verluste aus der Umwertung erzwingen *Kapitalabwertung, aber nicht Abschreibung.*
2. Was diese Umwertung (waarin wij zijn) gerade der Rohstoffpreise in einer für die modernen Zeit unerhörten Schnelligkeit bedeutet, das haben wir in Deutschland teilweise, deshalb nicht klar erkannt und gewürdigt, weil wir uns durch eine Zollpolitik, die ihres gleichen in der moderne Geschichte nicht kennt, weitgehend davon frei zu halten versucht haben.
3. Für ein neues Wertniveau der Preise, die in Gold gerechnet

sehr bedeutsam unter denen der Kriegszeit liegen werden, sogar unter denen der Vorkriegszeit, werden entscheidend sein die Grenzkosten der Rohstoffproduktion in den wichtigsten Weltrohstoffgebieten. Wie diese Grenzkosten aber liegen, ist schwer zu sagen. Denn mitten in der Krise hat die Herstellungstechnik wahrscheinlich die Grenze an wichtigen Stellen noch nach unten verschoben.

4. Es war einfach nicht möglich, die Kostensenkung der Umsatzsenkung anzupassen ..... Das liegt ..... in erster Linie daran, dass der Umsatzrückgang einen Wertrückgang darstellt. Die Mengenrückgänge waren bis zu Beginn dieses Jahres nicht so sehr stark und damit blieben die vom Handel zu bewältigenden Leistungen nahezu gleich ..... Erst jetzt beginnt der Handel auch immer mehr den mengenmässigen Rückgang der Umsätze zu spüren.

5. Kosten und Reingewinn im deutschen Handel 1929—1930.

	Einzelhandel				Grosshandel	
	1929		1930		1929	
Kostengruppe	Mrd.RM.	% v. Umsatz	Mrd.RM.	% v. Umsatz	Mrd.RM.	% v. Umsatz
Arbeitskosten und Soziallasten einschl. Unternehmerlohn	4.00	11.43	3.60	11.25	1.80	3.28
Raumkosten (Miete, Beleuchtung, Heizung, Reinigung) ..	1.25	3.57	1.20	3.75	0.15	0.27
Werbekosten	0.50	1.43	0.50	1.56	0.05	0.09
Steuern	0.85	2.43	0.70	2.19	0.40	0.73
Zinsen	0.75	2.14	0.80	2.50	0.45	0.82
Sonstige Kosten, darunter Waren- und Kreditverluste	0.95	2.71	0.95	2.97	0.65	1.18
Gesamtkosten	8.30	23.71	7.75	24.22	3.50	6.37
Reingewinn	0.70	2.00			0.25	0.45
Umsatz	35.00		32.00		50—60	

Da der Rückgang des Einzelhandelsumsatzes 1931 annähernd 14 % = rd. 4.5 Mrd. R.M., die Kostensenkung jedoch nur 7 % = rd. 0.55 Mrd. RM. betrug, so ergibt sich für 1931 im Einzelhandel ein Kostensatz von rd. 26.2 %.

6. Man sieht ..... dass man für die Kosten der Warensammlung und Warenverteilung in Deutschland eine Summe von ungefähr 11½ bis 12 Milliarden RM. rechnen muss. Damit hat man noch nicht den ganzen Aufwand. Denn, wie wir ..... gezeigt haben, kommen sicher noch mehrere Milliarden RM. als (in der Industrie) aufgewendete Vertriebskosten zusätzlich zu den hier ausgewiesenen hinzu. Anders ausgedrückt, ungefähr ⅕ des deutschen Volkseinkommens, mindestens ein Fünftel der deutschen Volksleistung wird aufgewendet, nicht um Waren herzustellen und zu transportieren, sondern um Waren zu vertreiben und zu sammeln, hauptsächlich aber um sie zu vertreiben.

7. In der Produktion ist die letzte noch hergestellte Einheit die billigste, solange nicht progressive Kosten eintreten. In der Verteilung ist der letzte noch herangezogene Käufer der teuerste. Darin liegt kein Werturteil, sondern eine Tatsachefeststellung, allerdings, wie mir scheint, auch eine wirtschaftliche Aufgabe.

8. Ich halte es für eine wirtschaftlich zentralwichtige Aufgabe zu erwägen, wie die Senkung dieser Verteilungskosten, wie die Umkehrung des bisherigen Prozesses (gezegd was, dat deze kosten sinds 25 jaar de tendens vertoonen te stijgen) möglich sein wird.

9. Ich glaube, das Entscheidende wird sein:

a. Die Erfassung der Kostentatsachen.
b. Ermittlung der Ursachen, aus denen heraus der Aufwand entsteht.
c. Der bewusste Zugriff auf die entscheidenden Ursachen dieses Aufwandes, soweit es möglich ist.

10. Der Einzelhandel steht so stark, wie irgend ein Wirtschaftszweig — und wahrscheinlich noch stärker als die meisten — unter dem eisernen Regiment der *fixen Kosten* ..... Was in der *Industrie* zu der Kostensenkung geführt hat, war neben anderen Ursachen zweifellos die *Kontinuierlichkeit* des Betriebes. Je gleichmässiger die Betriebsbeschäftigung, desto höher die Möglichkeit der Kostensenkung durch eine Reihe von Massnahmen, Maschinisierung, Fliessarbeit in vielerlei Gestalten usw. *Die Beschäftigungsschwankungen im Handel* verringeren sich nicht, sondern, soweit wir beurteilen können, erhöhen sich sogar.

11. Ein Wort über den *Grosshandel*. Wir halten die Kostenfeststellung hier ebenfalls ziemlich weit vorangetrieben. Je näher dem Kunden oder der Fabrikation, desto wichtiger werden im Grosshandel die Selbstkosten und die Selbstkostenrechnung. Je näher dem Markte, desto mehr entscheidet die über Verlust oder Gewinn grundsätzlich reine Marktbewegung, die Marktspekulation. Dabei ist in wichtigen Teilen der Grosshandels eine *Wandlung* des *kaufmännischen Denkens* eingetreten, die nur charakteristisch scheint für eine bestimmte Entwicklung in den letzten 2 Jahrzehnten, die Wandlung, die ich gerne bezeichne möchte mit den Worten „Das *Rabatt-Denken*". Vom Kampf um den Preis kommt der Handel immer mehr zum Kampf um den Rabatt ... Wir sind auf dem *Wege einer Bürokratisierung der kaufmännischen Preisbildung durch dieses Rabatt-Denken*.

12. Tabelle 9: Handelskette und Aufschläge beim Kaffee. Welcher Verbrauchspreis ergibt sich für *gerösteten* Kaffee, der vom Grossröster *lose* an den Einzelhändler verkauft wird, wenn der Grossröster ab Seeplatz *roh*, unverzollt per 100 Pfund Rohkaffee RM. 128 bezahlt hat? ..... Die aus dem Handel stammende Tabelle 9 zeigt die Entstehung des *Verbraucherpreises für gerösteten Kaffee*. Die Kaffee kostet RM. 1.28 unverzollt im Hafen, dazu kommen 0.80 R.M. Zoll, 0.51 RM. durch Röstkisten und Röstverlust, die Kosten des Gross- und Einzelhandels und deren Gewinn, sodass am Ende ein Verkaufspreis von 4 RM. herauskommt. Jeder einzelne Unkostenpost ist in dieser ausführlichen Rechnung genau belegt.

13. Der *Einzelhandel* hat drei verschiedene Arten, wie er kalkuliert. Eine Gruppe von Waren hat er bei der er unter keinen Umständen etwas ernsthaft verdient, dass sind die sogenannten *Konkurrenzartikel* ..... Demgegenüber stehen im deutschen Handel die *Markenartikel* mit vorgeschriebenen Preisen, die für den Gewinnenausfall an den Konkurrenzartikeln vielfach einen gewissen Ausgleich erbringen und dazwischen Waren, die ich gerne nenne die *Artikel mit dem branchenüblichen Aufschlag*, der im Durchschnitt etwa das im Gewerbe „Uebliche" erbringt.

14. ..... *Kostenerfassung und Leistungserfassung* sind der erste Schritt vom gefühlsmässigen Brauch zur *wissenschaftlichen Durcharbeitung des Betriebes*. Man wird es den Grossbetrieben des Handels lassen müssen, dass sie in diesen Arbeiten schon seit drei Jahrzehnten führend gewesen sind.

Diesen Fragenkreis kann man umreissen mit *„Limitsystem", Kostenerfassung nach Funktionen und Aufstellung von Kennzahlen*. Das durchgebildete *Budgetsystem* wurde zuerst im deutschen Warenhausbetrieb in grossem Stil angewandt. Die Limitkontrolle des Einzelhandels ..... is die *bewusste Soll- und Istrechnung*, die *bewusste Planung* ..... Sie müsste eingeführt werden zur klaren Regelung der Kapitaldisposition, innerhalb der einzelnen Betriebe, weil man den Abteilungsleiter nicht beliebig über das Kapital des Unternehmens disponieren lassen konnte. So kam der Höchsteinkaufsbetrag der „Limit", die Kapitalgrenze. Damit musste ein hoher Umsatz geleistet werden. Auch das schrieb man bald vor. Man gab dem Abteilungsleiter auf einen Sollumsatz zu erreichen.

15. Die Kennzahl. *Die Kennzahl* ist ebenfalls zuerst in den Grossbetrieben des Einzelhandels entstanden. Sie musste entstehen aus dem Budgetsystem der Gegenüberstellung der Soll- und Istleistung. Wieviel der Einzelne leistet, ist bis dahin vielfach Gefühlssache gewesen. Worin seine Leistung beruhte, das alles konnte erst bei der exakten Erfassung sich herausstellen. Dabei ergab sich das, was für jeden überraschend war, nämlich *die relative Einheitlichkeit der Kennzahl*. Nimmt man irgend einen Betrieb des Einzelhandels und dividieren Sie den Umsatz durch die Zahl der beschäftigten Personen, so können Sie beinahe sicher sein dass ziemlich einheitliche Zahlen bei allen Betrieben des gleichen Handelszweige herauskommen.

16. Die Kennzahl haben wir weiter zu entwicklen versucht und versucht, eine Fülle von Möglichkeiten von *Vergleichen* daraus zu schaffen. Wir haben Kennziffern entwickelt für Personal-Leistungen, für Lagerzahlen, für Kosten je Verkaufsakt usw. Bei Textilien sind z.B. Kosten je Verkaufsakt 1.95, bei Damen- und Mädchenkleidung 2.40, bei Wäschespezialgeschäften 3.35.

Wir haben weiter versucht, die ungefähre Umsatzgrösse für den qm Raum zu finden, um so auch hier aus dem Zufälligen zum Wissen zu kommen .... .

Das System der Kennzahlen ist jetzt ziemlich allgemein geworden. Die Forschungsstelle für den Handel hat in wirklich ausserordentlich dankenswerter Weise die Hilfe der Praxis dabei gefunden .....

17. Nun zum Letzten ein paar Worte über die Besonderheiten der *Handelkostenrechnung in der Krise*. Der Handel unterliegt erstens dem allgemeinen *Liquiditäts*problem und zweitens dem allgemeinen *Abwertungs*problem. Seine Anlagekosten sind entwertet genau so wie eines jeden anderen Betriebes. Diese Anlagekosten sind grösser als man oft denkt ..... Um welche Grössenordnungen es sich dabei handelt, stellen wir uns meistens nicht genügend vor. Das Konjunkturinstitut schätzt in Zahlen ausgedrückt, die Entwicklung ungefähr so: Aus der Inflation kamen wir mit Einzelhandelslägern von etwas über 3 Milliarden RM. heraus, bis 1929 haben wir ein Lager von nicht weniger als noch einmal 5 Milliarden RM. und dann an Konsumfinanzierung noch einmal vom Einzelhandel 1½ Milliarden RM. investiert ...

Ich bitte zu bewerten, was das für gewaltige Beträge sind, *welche Beanspruchung am nationalen Betriebskapital in diesen Zahlen liegt, welcher Teil der zusätzlichen Arbeit und zusätzlichen Anleihen durch den Lageranbau absortiert worden sind.* Für die *Grosshandelsläger* möchte ich keine Schätzung angeben ..... *Lagerhaltung bedeutet in solcher Krisenzeit ständige Lagerentwertung.*

18. ..... Zur *notwendigen Beschleunigung des Lagerumschlages* ..... (ist) Gemeinschaftsarbeit notwendig. Die technische Beschleunigung des Lagerumschlages ist nicht nur ein privatwirtschaftliches Problem, sondern wie alle betriebswirtschaftlichen Aufgaben zugleich ein grosses volkswirtschaftliches Problem ..... Am *Erfahrungsaustausch* nehmen Tausende von Betriebe teil ..... Die Krisenaufgabe aber lautet: *Abwertung, nicht Abschreibung.* Das Aufhören der unerhörten Reibungsverluste der Wirtschaft wird umso schneller eintreten, jemehr die einmal vorhandenen Wertverluste aus der laufenden Betriebsrechnung herausgenommen sind, jemehr man sich bei der Kostenrechnung und Preisgestaltung darüber klar wird, dass eine Abwertung erfolgen muss und keine Abschreibung längst verlorener Werte versucht werden darf.

19. *Ob die Konjunktur ein Rechenfehler gewesen ist oder nicht.* das eine ist sicher, zum festen Boden kommen wir in der Wirtschaft nur aus der Betriebswirtschaft heraus nur dann, wenn wir feste Rechnungsgrundlagen haben und nicht vorgestellte.

C. V.

ACCOUNTANTSCOMMISSIE VAN HET COMITÉ VOOR BIJZONDERE JOODSCHE BELANGEN

Wij vestigen op verzoek van bovenstaande commissie, gaarne de aandacht der lezers op onderstaand persbericht.

Op instigatie van het Comité voor bijzondere Joodsche Belangen heeft zich te Amsterdam gevormd een Commissie van aldaar wonende Accountants, met een tweeledig doel.

Allereerst stelt deze Accountants-Commissie zich meer in het bijzonder tot taak om in de accountantswereld in Nederland belangstelling op te wekken voor het werk van het Comité voor bijzondere Joodsche Belangen, n.l. de verleening van stoffelijken, zoowel als zedelijken steun aan de Joodsche vluchtelingen, die tengevolge van het thans in Duitschland heerschende régime naar Nederland zijn uitgeweken.

Het ligt in de bedoeling om in de eerste plaats van de door de Accountants-Commissie bijeen te brengen gelden te doen profiteeren de steunbehoevende accountants of andere personen, die een administratieven werkkring vervuld hebben.

Voorts beschouwt de Accountants-Commissie het als haar taak om in de daarvoor in aanmerking komende gevallen Duitsche collega's of comptabelen, die zich onder de Joodsche vluchtelingen bevinden, van advies te dienen en hun zedelijken steun te verleenen.

De commissie is samengesteld als volgt: *P. Klijnveld,* Voorzitter; Mr. *I. Goudeket,* Vice-Voorzitter; *H. J. Bekkering Jr.,* Weteringschans 66, Secretaris; *J. S. van Akkeren,* Weteringschans 175, penningmeester (Gem. Giro A 1681), benevens de Heeren *J. Bromet, E. van Dien, G. W. Frese* en *M. Pimentel,* allen te Amsterdam.

REPERTORIUM VAN TIJDSCHRIFT-LITERATUUR OP HET GEBIED VAN ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSHUISHOUDKUNDE

Redactie: Mej. Dr. R. PHILIPS en Drs. G. L. GROENEVELD voor bedrijfseconomie en J. P. DE HAAN en J. C. SPANGENBERG voor accountancy

A. ACCOUNTANCY

II. HET ACCOUNTANTSBEROEP

De economische beteekenis van de accountantscontrôle

Janssens, C. H. A. J. — De accountantscontrole heeft een tweeledige functie: beveiligingscontrôle en beheersondersteuning. De economische beteekenis dezer functies gaat schr. na door de beantwoording van een 3-tal vragen; 1. welke invloed op economische verschijnselen moet aan deze controle worden toegekend; 2. welke sociaal-economische verantwoordelijkheid brengt die invloed met zich. 3. is de accountantscontrole een middel tot een meer rationeele regeling van het economische voortbrengingsproces.

A II 1 *De Bedrijfseconoom Sept. en Oct. 1933*

De functie van den accountant en de leer van het gewekte vertrouwen

Limperg Jr., Prof. Th. — Schr. gaat na, welke factoren den inhoud van het vertrouwen bepalen. De meest belangrijke dezer factoren is de behoefte van het verkeer, in wisselwerking met het vermogen der contrôle-techniek om in de behoefte van het verkeer te voorzien. De ontwikkeling van de verkeersbehoeften en van de controletechniek veroorzaken, dat wij niet met absolute normen te doen hebben.

Tot de constitueerende factoren behoort niet de inhoud van de opdracht. De opdracht roept de functie juridisch in het leven, maar van het oogenblik af, waarop de functie er is, kunnen geen andere overwegingen meer gelden dan de eischen van het verkeer. De opdracht kan dan ook geen andere aanwijzing geven dan het doel van het onderzoek. Hoe dat doel bereikt moet worden, heeft de accountant te beslissen.

A II 1 *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde October 1933*

Social origins of modern accountancy

Littleton, A. C. — De ontwikkeling van het boekhouden sinds de oudste tijden tot op heden wordt in het kort beschreven.

A II 2 *The Journal of Accountancy October 1933*

III. LEER VAN DE INRICHTING

Machinery in business

Desborough, W. — Niet mag geschroomd worden de kantoorinrichting steeds weer aan te passen aan de nieuwe, meer economische uitvindingen. Regelmatige bestudeering hiervan is een eisch des tijds.

A III 3 *The Accountants' Journal October 1933*

Wettelijke contrôle en inrichting der boekhouding van notarissen

Nijst, J. J. M. H. — De meest wenschelijke contrôle op de boekhouding van notarissen is die door den accountant. De Minister gaf echter de voorkeur aan een ambtelijke centrale contrôle. Omtrent de organisatie dezer contrôle geeft schr. een uiteenzetting.

A III 3 *De Bedrijfseconoom Juli/Aug. 1933*

Eenige beschouwingen over kaartsystemen

Bennik, ir. A. W. F. — Schr. bespreekt na een korte inleiding: het materiaal, de wijze van bedrukken, de signaleermiddelen en de keuze van het opbergsysteem.

A III 3 *Tijdschrift van den Nederl. Werkloosheidsraad Afl. 1933*

Schema boekhouding grondbedrijf

Reuvecamp, N. I. — Schr. publiceert een grafiek van de boekhouding voor gemeentelijke grondbedrijven, voorzien van een korte toelichting.

A III 3 *Gemeentebedrijf en Administratie 20 Nov. 1933*

IV. LEER VAN DE CONTROLE

De economische beteekenis van de accountantscontrôle

Janssens, C. H. A. J. — De accountantscontrole heeft een tweeledige functie: beveiligingscontrôle en beheersondersteuning. De economische beteekenis dezer functies gaat schr. na door de beantwoording van een 3-tal vragen; 1. welke invloed op economische verschijnselen moet aan deze controle worden toegekend. 2. welke sociaal-economische verantwoordelijkheid brengt die invloed met zich. 3. is de accountantscontrole een middel tot een meer rationeele regeling van het economische voortbrengingsproces.

A IV 1 *De Bedrijfseconoom Sept. en Oct. 1933*

De functie van den accountant en de leer van het gewekte vertrouwen

Limperg Jr., Prof. Th. — Schr. gaat na, welke factoren den inhoud van het vertrouwen bepalen. De meest belangrijke dezer factoren is de behoefte van het verkeer, in wisselwerking met het vermogen der contrôle-techniek om in de behoefte van het verkeer te voorzien. De ontwikkeling van de verkeersbehoeften en van de controletechniek veroorzaken, dat wij niet met absolute normen te doen hebben.

Tot de constitueerende factoren behoort niet de inhoud van de opdracht. De opdracht roept de functie juridisch in het leven, maar