

De betekenis van de groothandel voor Nederland¹

J. van Dalen

1 Inleiding

Het verschijnsel groothandel speelt in de economische literatuur een rol van ondergeschikte betekenis. Weliswaar is in de loop van de tijd een redelijk begrip opgebouwd van het wezen en de functie van de groothandel, maar tot theorievorming op het gebied van de groothandel, waarbij getoetst wordt aan de empirische werkelijkheid, is het nauwelijks gekomen. Een belangrijke oorzaak is het ontbreken van adequaat cijfermateriaal, waardoor kwantitatief toetsend onderzoek niet goed mogelijk is.

Hoewel de groothandel als vorm van economische bedrijvigheid nooit erg populair is geweest, wordt het belang van zijn tussenkomst in de distributie reeds lang ingezien. Al rond 1750 wees Adam Smith in zijn *Wealth of Nations* op de belangrijke maatschappelijke rol van de groothandel en zijn onmisbaarheid voor het instandhouden en uitbreiden van de drie andere deelgebieden van economische activiteiten, namelijk primaire en secundaire produktie en detailhandel. Ook J. B. Say onderkent de maatschappelijke relevantie van de groothandel: zonder tussenkomst van groothandelaren en andere tussenpersonen zou het produkt de consument veelal niet bereiken.

Een belangrijke impuls in het groothandelsonderzoek is afkomstig van Beckman en Engle (1949) die het begrip groothandel nauwkeurig vastleggen en een groot aantal aspecten van de groothandel de revue laten passeren. In Nederland is het Polak die met zijn diërede in 1924 de basis legt voor verder onderzoek.

Gegeven het maatschappelijk belang van de groothandel stelt Van de Woestijne (1985, p. 148) terecht dat het de hoogste tijd is het handelsonderwijs en de wetenschappelijke handelsresearch op peil te brengen. Deze studie is bedoeld

als oriënterende fase van een empirisch, econometrisch, onderzoek dat is opgestart aan de Erasmus Universiteit en begeleid wordt door Prof. Dr. J. Koerts en Prof. Dr. A. R. Thurik.²

In dit artikel behandelen we enkele aspecten van de groothandel en illustreren de maatschappelijke rol met wat cijfermateriaal. In sectie 2 leggen we het begrip groothandel vast. In sectie 3 noemen we enkele kenmerken van de groothandel uitgaande van zijn geschiedenis, terwijl sectie 4 handelt over de functie van de groothandel. De betekenis van de groothandel voor de Nederlandse economie komt in sectie 5 aan de orde.

2 Wat is groothandel

Een nauwgezette definitie van het begrip groothandel is een vereiste voor het verzamelen van zinvol cijfermateriaal, dat de basis vormt voor theorievormend, toetsend onderzoek. Daarnaast is een geschikte definitie noodzakelijk, omdat er nogal wat verwarring bestaat over wat groothandel is. Zo wordt groothandel nog vaak gelijk gesteld aan handel in 'grote' hoeveelheden. Andere voorbeelden vindt men bij Beckman en Engle (1949) en Ter Hart en Tate (1982).

Voor een definitie van groothandel is een onderscheid tussen functionele en institutionele groothandel van belang. *Functionele* groothandel is een verzamelbegrip voor alle activiteiten die betrekking hebben op transacties met bedrijfsmatige afnemers. De hoedanigheid van de verkopende partij is onbelangrijk; dit kan een zelfstandige groothandelaar zijn, maar ook een detaillist of fabrikant. Het gaat om de intentie van de koper: deze moet tot de koop over gaan in het kader van zijn bedrijfsvoering. De *institutionele* of zelfstan-

Drs. J. van Dalen studeerde econometrie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Thans wetenschappelijk onderzoeker aldaar.

dige groothandel, waar het in dit artikel om gaat, heeft betrekking op de activiteiten van een groep individuen met groothandel als hoofdactiviteit. In navolging van het CBS is institutionele groothandel gedefinieerd als het voor eigen rekening kopen en verkopen van goederen, die niet in de eigen onderneming vervaardigd zijn, aan andere handelaren en/of bedrijfsmatige afnemers, zonder dat de goederen hierbij een wezenlijke verandering ondergaan. Een onderneming is een groothandelsbedrijf als de hoofdactiviteit groothandel is. Deze hoofdactiviteit is in eerste instantie gebaseerd op het aandeel van de werkzame personen dat zich met groothandelsactiviteiten bezighoudt en in tweede instantie op het aandeel in de toegevoegde waarde dat verkregen is uit groothandel.

Overigens kan de gehanteerde definitie per land sterk verschillen. Zo wordt het kopen en verkopen voor derden in de Duitse statistieken wel tot groothandel gerekend.

3 Geschiedenis van de groothandel

Uit het bestuderen van de ontwikkeling van de groothandel in de tijd kunnen belangrijke eigenschappen van de groothandel worden afgeleid. Enkele van die eigenschappen komen in deze sectie aan de orde. Voor meer diepgaande studies van de geschiedenis van de groothandel verwijzen we naar Beckman en Engle (1949), Van Muiswinkel (1964) en Bucklin (1972).

In de eerste plaats speelt de groothandel een rol van betekenis in de hoger ontwikkelde economieën. In economieën met een betrekkelijk lage organisatiegraad is er vaak weinig onderscheid tussen groot- en kleinhandel. Bij toenemende welvaart groeien groot- en kleinhandel meer en meer uit elkaar. Al in de Griekse beschaving, bijvoorbeeld, was groothandel als afzonderlijke tak van handel bekend. De groothandelaar, 'ἐμπόρος' onderscheidde zich door het eigenhandig importeren van goederen (Stuart Jones en McKenzie, 1973).

Verder is de groothandel zeer dynamisch: hij groeit tegen de verdrukking in. Bij deze verdrukking kan men denken aan de matige kwaliteit van infrastructuur (slechte wegen) en vervoermiddelen (karren en schepen). Maar ook aan uiteenlo-

pende wettelijke bepalingen: de strenge wetten van Hammurabi, volgens welke men een verregaande verantwoordelijkheid had voor de kwaliteit van het geleverde produkt en de bepalingen die het Hansegilde de aangesloten handelaren oplegde. Deze regulering beperkte de handelaren weliswaar in hun bewegingsvrijheid, maar verbeterde tevens het ongunstige imago van de handel. In de derde plaats blijkt de ontwikkeling van de groothandel zowel vanuit aanbod- als vraagzijde gestimuleerd te worden. Een voorbeeld van stimulering door de aanbodzijde is de rol van de groothandel in de oogsttijd. Gedurende een korte tijd en op een ruimtelijk beperkt gebied was sprake van een groot aanbod van landbouwprodukten. De handel trad op door dit aanbodoverschot af te laten vloeien naar omliggende gebieden of door het op te slaan met het oog op toekomstige vraag. Stimulering door de vraagzijde doet zich voor wanneer bij toenemende welvaart de vraag zodanige vormen aanneemt, dat een stad of streek daarin zelf niet meer kan voorzien. Een treffend voorbeeld zijn de karavanen van de Babyloniërs die uitgerust werden om grondstoffen te verzamelen uit de omringende gebieden (zie ook Contenau, 1979, pp. 84-90).

Tenslotte wijzen we op het breukvlak in de ontwikkeling van de groothandel, dat samenvalt met de industriële revolutie (eind 19e eeuw). Vóór deze periode was de groothandelaar een *general merchant* (Van Muiswinkel, 1964): hij handelt in alle mogelijke produkten en verricht uiteenlopende groothandelsactiviteiten. Na deze periode zet zich een specialisatie in gang naar produkt en functie. Enerzijds beperkt men het assortiment tot een bepaald produkt of produktsoort, anderzijds ontstaan er bedrijven die zich qua functie specialiseren door zich toe te leggen op transport of opslag van goederen. Beide specialisaties zijn uitvoerig door Bucklin (1972) beschreven.

4 Functie van de groothandel

De economisch-theoretische benadering van de vraag waarom er zelfstandige groothandel bestaat en wat zijn functie is, overheerst de (oudere) Nederlandse en Duitse literatuur. In de Amerikaanse literatuur komen dergelijke

beschouwingen weinig voor. Daarin accepteert men het bestaan van een omvangrijke sector groothandel als bewijs voor zijn maatschappelijke relevantie en behandelt men de groothandel als één van de participanten in een complex distributie systeem.³ In deze sectie schetsen we het traditionele, economisch-theoretische antwoord op de vraag naar de functie van de groothandel en de voorwaarden voor het ontstaan van de zelfstandige groothandel.

De functie van de groothandel⁴ is het overbruggen van verschillen tussen de diverse schakels van de bedrijfskolom. Deze zogenaamde *transformatiefunctie* speelt zich af tegen de achtergrond van het voortstuwen van de goederenstroom in de richting van de uiteindelijke gebruikers door productie- en handelsbedrijven gezamenlijk. Hoe groter de verschillen, des te meer ruimte voor de zelfstandige groothandel. Echter, de groothandel kan zich alleen handhaven zolang hij de noodzakelijke activiteiten efficiënter en goedkoper verricht dan de betrokken schakels.

De verschillen, die de groothandel moet transformeren, hebben in hoofdzaak betrekking op: *plaats, tijd, hoeveelheid* en *hoedanigheid*. Van den Berg, Peek en Olde Monnikhof (1984) lichten dit functieschema uitvoerig toe. Groothandel overbruggt allereerst de plaats waar een goed wordt aangeboden en de plaats waar het gevraagd wordt (transport). Verder overbruggt de handel de tijd, dat wil zeggen de periode tussen de voortbrenging van een produkt en de vraag ernaar, door het aanhouden van voorraden. Verschillen in aangeboden en gevraagde hoeveelheid heft de groothandel op door het verzamelen en splitsen van goederenpartijen. De *collecterende* groothandel verzamelt kleinere partijen goederen (agrarische produkten, oud papier, schroot) en bundelt deze tot grotere partijen. De *distribuerende* groothandel koopt juist grotere hoeveelheden goederen en splitst deze in kleinere partijen. Het hoedanigheidsaspect, tenslotte, slaat op het overbruggen van een heteroog aanbod en een heterogene vraag door het aanhouden van een assortiment met een bepaalde breedte en diepte en het uitvoeren van produkt veredelende activiteiten, zoals wassen, snijden, wegen, sorteren, in- en overpakken van

goederen en opslaan van bijvoorbeeld wijn, kaas en hout.

Van de Duitse literatuur noemen we het functiestelsel van Seijffert (1972).⁵ Deze onderscheidt drie groepen van functies: *overbruggings-*, *goederen-* en *makelaarsfuncties*. Onder de eerste categorie vallen de eerdergenoemde aspecten plaats en tijd. Daarnaast het egaliseren van het prijsverloop en de kredietfunctie: het overbruggen van de tijd tussen het moment van goederenruil en dat van betaling. De categorie goederenfuncties omvat de hoeveelheids-, kwaliteits- en assortimentsfunctie. De hoeveelheidsfunctie spreekt voor zich. De kwaliteitsfunctie bestaat uit produkt veredelende activiteiten en de assortimentsfunctie uit het aanhouden van een assortiment om in de vraag van een zekere afnemerskring te voorzien. De makelaarsfuncties hebben betrekking op activiteiten als het verkennen en openen van markten voor nieuwe produkten, belangenbehartiging, het geven van adviezen aan zowel afnemers als leveranciers en het verzorgen van scholing en voorlichting.

Nieschlag e.a. (1976) relativiseren deze veelheid van functies door te stellen dat plaats, tijd, hoeveelheid en hoedanigheid de vier belangrijkste aspecten blijven, de overige functies zijn nodig ter ondersteuning hiervan.

5 De betekenis van de groothandel voor de Nederlandse economie

Om een beeld te krijgen van de betekenis van de institutionele groothandel voor met name werkgelegenheid, import en export in Nederland presenteren we in deze sectie een aantal kengetallen. Het cijfermateriaal is in hoofdzaak gebaseerd op Peek (1986).

Het belang van de groothandel voor de werkgelegenheid in Nederland wordt geïllustreerd met de ontwikkeling van het aantal ondernemingen en het aantal werkzame personen c.q. werknemers in de groothandel. Het totaal aantal ondernemingen is in het tijdvak 1980-1985 met $\pm 10\%$ gestegen van 41.600 tot 45.900. Hiermee bedraagt het aandeel groothandelsondernemingen in de particuliere sector ruim 12%. In dezelfde periode nam het aantal ondernemingen met personeel in loon-

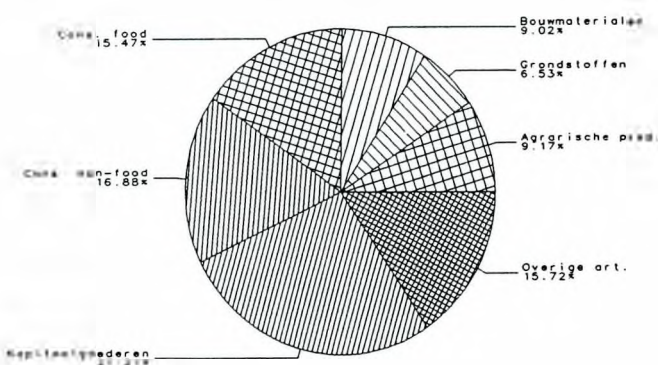
dienst toe met slechts $\pm 5\%$ van 24.400 tot 25.565. De tamelijk hoge werkloosheid en de over het algemeen lage toetredingsdrempels in de groothandel zijn een mogelijke verklaring voor de relatief sterke toename van het aantal ondernemingen zonder personeel in loondienst.

De ontwikkeling van het aantal werkzame personen in de groothandel wordt gekenmerkt door een forse daling in 1982. Sindsdien neemt het aantal werkzame personen weer langzaam toe, vooral in het kleinbedrijf en in mindere mate in het middenbedrijf. Per saldo resulteert een afname met ruim 3% van 324.200 werkzame personen in 1980 tot 313.200 in 1985. Het aantal werknemers nam in deze periode met ruim 4% af van 296.300 tot 283.200. Dit is ruim 10% van alle werknemers in de particuliere sector (exclusief landbouw).

Het gezamenlijke resultaat van de ontwikkeling in het aantal werknemers en het aantal ondernemingen met personeel is weergegeven in tabel 1. De daling van het aantal werknemers gecombineerd met de groei van het aantal ondernemingen resulteert voor deze periode in een proces van schaalverkleining. Het gemiddeld aantal werknemers per onderneming in de totale sector groothandel

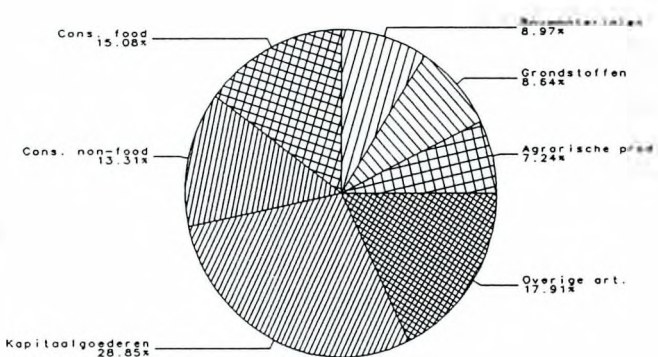
is sinds 1980 met ongeveer één werknemer per bedrijf afgenomen tot 11.1 in 1985. De betrekkelijke kleinschaligheid van de groothandel blijkt verder uit vergelijking met de gehele particuliere

Figuur 1: Aantal groothandelsondernemingen met personeel, per subsector, 1985. Totaal = 25.565



Bron: Peek (1986)

Figuur 2: Aantal werknemers in de groothandel, per subsector, 1985. Totaal = 283.200



Bron: Peek (1986)

Tabel 1: Gemiddeld aantal werkzame personen per onderneming en gemiddeld aantal werknemers per onderneming met personeel, totaal en per subsector 1980 en 1985

Groothandel in:	werkzame personen ÷ ondernemingen		werknemers ÷ ondernemingen met personeel	
	1980	1985	1980	1985
Agrarische produkten	4.6	4.6	8.1	8.7
Grondstoffen en halffabrikaten	9.5	9.8	13.1	14.7
Bouwmaterialen	9.8	7.6	13.0	11.0
Kapitaalgoederen	10.3	9.0	14.1	11.8
Consumptiegoederen non-food	6.4	4.9	11.0	8.7
Consumptiegoederen food	8.6	7.4	11.7	10.8
Overige artikelen	6.7	6.3	12.1	12.6
Totaal groothandel	7.8	6.8	12.1	11.1

Bron: Peek (1986)

sector, die in 1985 gemiddeld 13.1 werknemers per onderneming in dienst heeft.

Om een indruk te geven van de bijdragen van de diverse typen groothandel aan de ontwikkeling van de werkgelegenheid, geeft figuur 1 de verdeling van het totaal aantal ondernemingen met personeel over de verschillende subsectoren. De groothandel in kapitaalgoederen blijkt de groot-

ste sector te zijn met 27% van de ondernemingen. Deze sector maakte ook de sterkste groei mee over de periode 1980-1985, namelijk ruim 16%. Alleen de groothandel in consumptiegoederen non-food kende verder een groeipercen- tage van 9% dat uitstak boven het gemiddelde van $\pm 5\%$. De groei van het aantal ondernemingen met personeel in de groothandel is voorna- melijk toe te schrijven aan deze twee subsec- toren.

In figuur 2 is de verdeling gegeven van het totaal aantal werknemers. De groothandel in kapitaal- goederen is de grootste werkgever met ± 82.000 werknemers. De kleinste bijdrage aan de werkge- legenheid komt van de groothandel in agrarische produkten met ± 21.000 werknemers. Niettemin kende deze subsector over 1980-1985 een toe- name van het aantal werknemers met $\pm 9\%$.

In de kapitaalgoederensector daalde het aantal werknemers met 3%, terwijl voor de groothandel in bouwmaterialen zelfs een daling van meer dan 18% resulteerde. Dit laatste is toe te schrijven aan de malaise in de bouwsector, waar het aantal ondernemingen met personeel terugliep met $\pm 16\%$ en het aantal werknemers met bijna 30%. Deze ontwikkeling vinden we in tabel 1 terug. Het proces van schaalverkleining is vooral geconcen- treerd bij de subsectoren bouwmaterialen, kapi- taalgoederen en consumptiegoederen non-food. Het gemiddeld aantal werknemers per onderne- ming nam bij deze sectoren af met ruim twee werknemers. Opvallend is de ontwikkeling van de groothandel in grondstoffen en halffabrikaten. Hoewel het aantal ondernemingen met personeel met meer dan 7% verminderde, nam het aantal werknemers met ruim 3% toe. Dit proces van schaalvergroting betekende voor deze subsecto- ren een toename van 1 à 2 werknemers per onderneming met personeel.

Vanwege het open karakter van onze economie zijn importeren en exporteren belangrijke onder- delen van onze nationale bedrijvigheid in het alge- meen en de groothandel in het bijzonder. Naast het belang van import en export voor de omzet wijst Olde Monnikhof (1982) op het positieve effect van reële exportgroei op de werkgelegen- heid. Verder vervult de groothandel een belang-

rijke bemiddelende en initiërende rol voor het kleine productiebedrijf dat meer is ingesteld op de transformatie van materie dan van orders. Het kleine productiebedrijf mist veelal de kennis, het geschikte personeel en voldoende risicodekkend vermogen, noodzakelijk voor effectieve export (zie Van den Berg e.a., 1986).

De betekenis van de groothandel voor de goede- renimport en -export wordt verder duidelijk uit het feit dat het aandeel van de invoer door groothan- delsondernemingen met personeel (84 mld. in 1984) in de totale invoer van goederen (201 mld.) gelijk is aan 42%. Ruim 70% van de ondernemin- gen met personeel en ± 232.300 werkzame per- sonen zijn bij de goedereninvoer betrokken. Het grootste deel van de invoer 80% loopt via het midden- en kleinbedrijf.

Het aandeel van de goederenexport door onder- nemingen met personeel (54 mld. in 1984) in de totale export (211 mld.) bedraagt ongeveer 26%. Bij de export zijn minder bedrijven betrokken dan bij de import, namelijk 47% van het totaal aantal ondernemingen met personeel, die aan ± 141.700 personen werkgelegenheid bieden. De exporterende groothandel is sterk geconcen- treerd: 20% van de betrokken groothandelsbe- drijven verzorgt 90% van de uitvoer.

De relatie tussen invoer en werkgelegenheid

Tabel 2: Verdeling import en export naar subsector in 1984

Groothandel in:	waarde invoer		waarde uitvoer		invoer÷ uitvoer
	mld.	%	mld.	%	
Agrarische produkten	2.1	2.5	6.3	11.6	0.3
Grondstoffen en halffabrikaten	15.2	18.1	7.0	12.9	2.2
Bouwmaterialen	8.1	9.7	0.7	1.3	11.6
Kapitaalgoederen	21.3	25.4	5.6	10.3	3.8
Consumptiegoederen non-food	22.0	26.2	1.7	3.1	12.9
Consumptiegoederen food	6.3	7.5	28.1	51.7	0.2
Overige artikelen	8.9	10.6	5.0	9.2	1.8
<i>Totaal groothandel</i>	83.9	100	54.4	100	1.5

Bron: Peek (1986)

wordt geïllustreerd met het gemiddeld aantal werkzame personen per onderneming met personeel dat structureel hoger is voor importerende dan voor niet-importerende bedrijven. In importerende ondernemingen zijn gemiddeld 13 personen werkzaam en in niet-importerende bedrijven 8. We leiden hieruit af dat het importeren van goederen een grotere verscheidenheid aan groothandelsactiviteiten met zich brengt, zoals o.a. het afleggen van reizen, waardoor een groter personeelsbestand noodzakelijk is. Bij exporterende bedrijven treedt dit verschijnsel overigens niet op. In tabel 2 zijn de bijdragen opgenomen van elk van de subsectoren aan de in- en uitvoer van de totale groothandel. De groothandel in kapitaalgoederen en consumptiegoederen non-food nemen, met elk ruim 20 mld. invoer, samen meer dan 50% van de totale groothandelsinvoer voor hun rekening. Ook de groothandel in grondstoffen en halffabrikaten levert met 18% een aanzienlijke bijdrage. Bij de export is een overheersende rol weggelegd voor de groothandel in consumptiegoederen food die bijna 52% van de totale export verzorgt. De invoer-uitvoer quote verduidelijkt de relatieve betekenis van elk van de subsectoren. Voor de gehele sector groothandel ligt deze quote met 1.5 beduidend boven de import-export verhouding van de totale Nederlandse economie die in 1984 gelijk is aan 0.95. Importeren is voor de groothandel ten opzichte van andere sectoren van de economie dus relatief belangrijk. Niettemin zijn de groothandel in agrarische producten (bijvoorbeeld bloemen, vee) en consumptiegoederen food (bijvoorbeeld groenten, fruit, zuivel, vis) sterk export gericht. Uitschieters voor wat betreft het importbelang zijn de groothandel in bouwmaterialen (bijvoorbeeld hout, vlakglas, sanitair) en consumptiegoederen non-food (bijvoorbeeld huishoudelijke artikelen, meubelen, kleding). Tenslotte hebben ook de groothandel in grondstoffen en halffabrikaten (bijvoorbeeld ertsen, metalen, brandstoffen) en kapitaalgoederen (bijvoorbeeld allerhande machines, auto's, elektrotechnische apparatuur) een aanzienlijk exportbelang.

6 Ter afsluiting

Ondanks dat wij uitgaan van een tamelijk nauw gedefinieerd begrip groothandel, is het duidelijk dat deze sector een belangrijke rol speelt in de Nederlandse economie. De betekenis van de zelfstandige groothandel vertaalt zich echter niet alleen in de hier gepresenteerde kengetallen, maar ook in kwalitatieve kenmerken zoals de invloed van de groothandel op het stimuleren van innovatieve ontwikkelingen in andere sectoren van de economie.

Het grote belang van de groothandel maakt een diepgaande bestudering van deze sector een zinvolle aangelegenheid. Het onderzoek, dat momenteel wordt uitgevoerd aan de Erasmus Universiteit, richt zich met name op een economische, modelmatige verklaring van produktiviteit en winstgevendheid van zowel individuele groothandelsvestigingen als geaggregeerde subsectoren van de groothandel. Met deze kwantitatieve benadering geven wij invulling aan de empirische, toetsende, fase van de theorievorming op het gebied van de groothandel.

Literatuur

- Bartels, R. (1962), *The development of marketing thought*, Irwin inc., Illinois.
- Batzer, E. en E. Greipl (1975), *Marketingperspektiven des Großhandels*, Institut für Handelsforschung, Duncker-Humboldt, Berlin-München.
- Batzer, E.; E. Greipl; W. Meyerhöfer en D. Würl (1974), *Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse im Großhandel in den Ländern der Europäischen Gemeinschaften*, Institut für Handelsforschung, Reihe Absatzwirtschaft Heft 6, Berlin.
- Beckman, Th. N. en N. H. Engle (1949), *Wholesaling. Principles and practice*, Revised edition, Ronald Press Company, New York.
- Berg, Th. J. J. M. van den; J. W. van Elk; B. Nooteboom en N. H. J. Verhoeven (1986), *Exporterend MKB in industrie en groothandel*, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Zoetermeer.
- Berg, Th. J. J. M. van den; M. J. P. M. Peek en M. W. M. Olde Monnikhof (1984), *Funktie van en funktieervulling door de groothandel*, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Zoetermeer.
- Bucklin, L. P. (1972), *Competition and Evolution in the distributive trades*, Prentice Hall inc., Englewood Cliffs N. J.
- Contenau, G. (1979), *Zo leefden Babyloniërs en Assyriërs ten tijde van Nebukadnezar*, derde druk, Baarn.
- Dawson, J. A. (1982), *Commercial distribution in Europe*, Croom Helm, London, hoofdstuk 4.

- Haccoû, J. F. (1948), *Handel en marktwezen in goederen I en II*, Bedrijfseconomische monografieën, Stenfert Kroese, Leiden.
- Haccoû, J. F. (1969), *De groothandel: functies, dynamiek en perspectieven*, Stenfert Kroese, Leiden.
- Hart, H. W. ter en N. Tates (1982), *De Amsterdamse groothandel in beweging; een economisch-geografische beschouwing over de periode 1963-1979*, E.G.I.-paper no. 20, Universiteit van Amsterdam, Amsterdam.
- Leefflang, P. S. H. en P. A. Beukenkamp (1987), *Probleemgebied marketing, een management benadering 1b*, tweede druk, Stenfert Kroese, Leiden.
- Lopata, R. S. (1969), 'Faster pace in wholesaling', *Harvard Business Review*, July-August, pp. 130-143.
- Martin, S. (1984), 'Structure and performance of the US wholesale trade', *Managerial and Decision Economics* 5(3), pp. 160-167.
- Muiswinkel, F. L. van (1964), *De handelsonderneming*, derde druk, Noord-Hollandsche uitg. mij., Amsterdam.
- Nieschlag, R.; E. Dichtl en H. Hörschgen (1976), *Marketing*, neunte Auflage, Duncker-Humblot, Berlin.
- Oberparleiter, K. (1955), *Funktionen und Risiken des Warenhandels*, zweite Auflage, Wien.
- Olde Monnikhof, M. W. M. (1982), *Groothandel en Export: een verkennende studie naar de betekenis van de groothandel voor de export*, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Zoetermeer.
- Peek, M. J. P. M. (1986), *Groothandel en werkgelegenheid*, dl. I en II, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Zoetermeer.
- Polak, N. J. (1966), 'De taak van den tusschenhandel', in: *De functie van de groothandel*, door: N. J. Polak, W. J. van de Woestijne en S. C. Homan, Internatio stichting, Rotterdam.
- Rosenbloom, B. (1987), 'Marketing Functions and the Wholesaler's Role in Channels of Distribution: manufacturer and wholesaler views', in: *Proceedings of the Third Bi-annual International Conference of the Academy of Marketing Science*, eds. K. D. Bahn en M. J. Sirgy, Barcelona, augustus, pp. 186-190.
- Salomons, J. (1975), *De koopman als slangenbezweerder; een verkenning van nieuwe mogelijkheden voor de handelsonderneming in een veranderende wereld*, Nederlandse Vereniging voor Management, Kluwer, Deventer.
- Seijffert, R. (1972), *Wirtschaftslehre des Handels*, Opladen.
- Stuart Jones, H. en R. McKenzie (1973), *Greek-English lexicon*, nieuwe editie, samengesteld door H. G. Liddell en R. Scott, Clarendon Press, Oxford.
- Verdoorn, P. J. (1964), *Het commercieel beleid bij verkoop en inkoop*, Stenfert Kroese, Leiden.
- Woestijne, W. J. van de (1966), 'De taak van de tussenhandel – 40 jaar later', in: *De functie van de groothandel*, door: N. J. Polak, W. J. van de Woestijne en S. C. Homan, Internatio stichting, Rotterdam.
- Woestijne, W. J. van de (1985), *Economie voor de groothandel*, Stenfert Kroese, Leiden.

Noten

- Deze studie maakt deel uit van een vierjarig onderzoek op het gebied van de groothandel. Dit onderzoek is onderdeel van het voorwaardelijk gefinancierde project 'Fundamenteel Onderzoek in de Groothandel', een samenwerkingsverband tussen de Erasmus Universiteit Rotterdam en het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf in Zoetermeer; het wordt begeleid door Prof. dr. J. Koerts en Prof. dr. A. R. Thurik. Een uitgebreide versie van dit artikel verscheen als E.I.M.-research publikatie nr. 22: 'Groothandel: zijn rol in de geschiedenis, de huidige economie en de moderne theorie'.
- Bij dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van cijfermateriaal afkomstig uit publikaties van C.B.S. en E.I.M.; Duitse gegevens van het Statistisches Bundesamt en het Institut für Handelsforschung; en Franse gegevens van het I'INSEE.
- Voorbeelden uit de Amerikaans-Engelse marketingliteratuur zijn o.a. Bartels (1962), Bucklin (1972), Dawson (1982), Martin (1984), Rosenbloom (1987); uit de Duitse literatuur o.a. Batzer e.a. (1974), Batzer en Greipl (1975); uit de Nederlandse literatuur o.a. Verdoorn (1964) en Leefflang en Beukenkamp (1987).
- De functie van de groothandel komt uitvoerig aan de orde in o.a. Polak (1966), Haccoû (1948, 1969), Van Muiswinkel (1964), Van de Woestijne (1966, 1985) en Salomons (1975).
- Een ander voorbeeld is het functieschema van Oberparleiter (1955).