

Invloeden, terwijl anderzijds de *gunstige resultaten* van het bedrijf van den (de) aandeelhouder(s) als positieve opbrengst zullen worden aangerekend voor zoover zij daaruit voordeel trekken, hetzij in den vorm van uitdeelingen op of *waardestijging van de aandelen* of van beide tegelijk, hetzij daarnaast ook in den vorm van salaris, of tantième, of rente op geldleening of in eenigen anderen privaatrechtelijken vorm van vergelding van diensten of vermogensverstrekking;

dat op deze wijze — en op geen andere — eenerzijds tot haar recht komt de overeenkomst tusschen aandeelhouders verkeerende in het boven bedoelde geval en op eigen naam of firma handelende ondernemers, anderzijds ook het verschil tusschen beide zijn rekening vindt, hierin bestaande, dat voor de aandeelhouders de verliezen — privaatrechtelijk (en tevens oeconomisch) — zijn gelimiteerd tot het in het bedrijf gestoken vermogen, terwijl voor de bedoelde ondernemers de verliezen zich kunnen voortzetten ook nadat al hun kapitaal is teloor gegaan;

dat, wat nu aangaat het onderhavige geval, de Raad uit het betoog van belanghebbende heeft begrepen, dat naar zijn oordeel de aandelen van de N.V. A wel is waar deel uitmaken van het kapitaal der firma B, doch niet zijn te beschouwen als bedrijfskapitaal van het onder die firma uitgeoefende bedrijf van, aangezien laatstgenoemd bedrijf ook commercieel geheel los staat van dat van de N.V., en daarom noch de winsten en verliezen der N.V., noch waardestijging of -daling harer aandelen de resultaten van eerstgenoemd bedrijf behooren te beïnvloeden; met welk oordeel de Raad zich vereenigt;

dat van goed koopmansgebruik, dat waardeering van de aandelen der N.V. slechts zoude toelaten dan wel gebieden, slechts de rede kan zijn wanneer die aandelen wel deel uitmaken van het kapitaal van eenig onder eigen naam of firma uitgeoefend bedrijf, zoodat nu vaststaat dat dit met de aandelen der N.V. A niet het geval is, de beschouwingen van partijen omtrent de eischen van goed koopmansgebruik te dezen buiten bespreking kunnen blijven;

dat echter de Raad op grond van de vaststaande feiten wel van meening is dat tusschen de firmanten der vennootschap B en het bedrijf uitgeoefend ten name der N.V. A een zoodanige nauwe band bestaat dat dat bedrijf voor de toepassing der wet op de inkomstenbelasting heeft te gelden als het eigen bedrijf dier firmanten, die voorzover in dit geding is gebleken, *de uitkomsten van dat bedrijf over het jaar 1934 zich hebben zien toevloeien langs den weg van waardestijging der aandelen in genoemde N.V.*, welke waardestijging, naar de Raad op grond van vaststaande feiten aanneemt, — nu belanghebbende op dit punt tegen de conclusie van den Inspecteur geen bezwaar heeft gemaakt — voor $\frac{1}{9}$ gedeelte belanghebbende is ten goede gekomen;

dat voorts nu in dat bedrijf een boekwinst is gemaakt van f x, het op den weg van belanghebbende ligt den Raad aannemelijk te maken dat niettemin de waarde der aandelen niet met eenzelfde bedrag is toegenomen; dat toch naar het oordeel van den Raad in het algemeen moet worden aangenomen, dat de boeken eener N.V. een juist beeld geven van de door haar behaalde resultaten en in het algemeen de waard der aandelen, vormende het geheele aandelenkapitaal in handen van één aandeelhouder of van één enkele gesloten groep van aandeelhouders, met de behaalde resultaten gelijken tred zal houden;

dat echter belanghebbende met hetgeen door haar terzake te berde is gebracht er niet in is geslaagd den Raad aannemelijk te maken, dat wat te dezen in het algemeen als juist moet worden aangenomen, in casu niet zou gelden;

Overwegende dat blijkens al het vorenstaande de Raad het beroep niet gegrond acht en de bestreden aanslagen mitsdien in stand behooren te blijven."

E. TEKENBROEK

BOEKBESPREKING

Twee vervolgstatistieken van het Economisch Instituut voor den Middenstand.

I. Statistiek voor het wasscherijbedrijf V (1936/1937).

De deelneming van de waschindustrieelen aan deze statistiek is nog steeds stijgende; in de 5 jaren tijds, gedurende welke deze statistiek bestaat, is het aantal deelnemers verdubbeld. Het laatste jaar gaf wederom een stijging van 96 tot 112 deelnemers te zien. Onderzocht werden in 1936 33 B-bedrijven (kwaliteitsbedrijven) en 79 C-bedrijven (gemengde bedrijven). Het middenstandskarakter komt tot uiting in het feit dat $63\frac{1}{2}\%$ der deelnemers zgn. „alleen-handelende-ondernemers" zijn. 56 % der deelnemers woont in Noord- en Zuid-Holland. Het gemiddelde aantal betaalde krachten bedroeg ruim 24. Dit aantal bestaat voor een groot deel, meer dan $\frac{3}{4}$, uit vrouwen. Het is interessant deze cijfers te vergelijken met de cijfers van de bedrijfstelling van 31 December 1930.

De bedrijfsgroep: wasch- en strijkinrichtingen, waaronder niet vallen de waschverzend-inrichtingen omvatte:

Vestigingen met :	Aantal vestigingen	Aantal personen	w.o. vrouwen
1 persoon	509	509	399
2— 5 personen	970	2.913	1.886
6— 10 „	326	2.522	1.656
11— 50 „	426	9.453	6.476
51—200 „	51	4.027	2.940
201—500 „	1	229	169
Totaal	2.283	19.653	13.526

Uit staat I van de „wasscherij-statistiek" blijkt dat praktisch in alle bedrijven in deze statistiek opgenomen, meer dan 5 personen werkzaam zijn. Volgens bovenstaand tabelletje waren er eind 1930, 804 ondernemingen met 6 of meer personen. In totaal werkten daarin 16.231 personen, waaronder 11.241 vrouwen.

Men kan, wanneer de eerste twee sub-groepen buiten beschouwing gelaten worden, de volgende vergelijking maken:

	Aantal bedrijven	Personen incl. ondernem.	w.o. vrouwen	gem. aantal personen	vrouwen $\frac{\%}{\text{van het totaal}}$
Bedrijfstelling (bedrijven met 6 en meer personen)	804	16.231	11.241	20.2	69 %
Statistiek wasscherij-bedrijf	112	2.899	2.122	25.9	73 %

Hieruit mag men concluderen, dat een voldoende representatieve steekproef is verkregen (zie hieronder). Tot dezelfde conclusie komen ook de samenstellers op grond van het feit, dat de diverse onkosten-percentages enz. geen sterke incidenteele schommelingen in de loop der jaren vertoonen.

Het algemeene resultaat is ongeveer gelijk aan dat van het vorige jaar: bijna de helft der ondernemingen verdient niet of slechts ternauwernood een zeer matige beloning voor den eigenaar. Voor de C-bedrijven ligt, wat dit betreft, de verhouding iets gunstiger als voor de bedrijven van het B-type.

De tendenzen welke het vorige jaar aanwezig waren hebben zich ook dit jaar voortgezet. Ook dit jaar weer zijn tariefverlagingen oorzaak dat er naast een stijging van het aantal verwerkte kilogrammen, een daling van de geldomzet staat. In dit opzicht liggen de B-bedrijven het ongunstigst. De totale kosten (omgerekend in % van de omzet) van de C-bedrijven

zijn echter, volgens een staat op blz. 17, nog iets gedaald, terwijl die der B-bedrijven een fractie zijn gestegen.

Hoe voorzichtig men met dergelijke „samples” moet zijn blijkt uit het feit, dat de cijfers van staat IA aanleiding kunnen geven tot een *tegenovergestelde conclusie*.

De totale kosten (incl. interest) in % van de omzet, ontwikkelen zich volgens de staat IA van de B- en C-bedrijven als volgt:

	B-bedrijven	C-Bedrijven
1935	97.69 ¹⁾	95.10
1936	96.81	96.50

Op grond van de cijfers uit de tabel op blz. 17 daarentegen, beloopt de totaalkosten (incl. interest) onderstaande percentages netto-omzet:

	B-bedrijven	C-Bedrijven
1935	96.97	95.95
1936	97.21	95.20

Evenals vorige jaren daalde de omzet van de kleinste bedrijven het sterkst. Dit jaar (1936 t.o.v. 1935) bedroeg de daling van de stuksomzet van de bedrijven, gerangschikt in de omzetgroep „tot f 20.000” niet minder dan 9 %; de waschopbrengst daalde met 11 %. Het Instituut merkt op: de toekomst van het merendeel dezer ondernemers is onder deze omstandigheden verre van rooskleurig.

In onze bespreking van de vorige statistiek (No. 4) voor het wasscherijbedrijf (Maandbl. voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde 14 Jaarg. No. 5 Mei 1937, p. 76 e.v.) merkten wij op, dat de geografische ligging in verband o.a. met de expeditiekosten de aandacht verdiende. Thans is voor de eerste maal een splitsing gemaakt naar de ligging der bedrijven, nl.

- Groep I Amsterdam, Haarlem, Heemstede, 't Gooi en tusschengelegen plaatsen.
- Groep II Gouda, Rotterdam, 's-Gravenhage, Loosduinen, Leiden en Delft.
- Groep III Noord-Brabant.

De overige deelnemers moesten in een restgroep ondergebracht worden, aangezien een verdere onderverdeling der groep niet mogelijk of wenschelijk was.

Hoewel wij een regionale indeeling in de toekomst zeker gehandhaafd zouden willen zien, kunnen wij ons voorstellen, dat er andere, o.i. doeltreffender indeelingen mogelijk zijn. Wij denken bijvoorbeeld aan een splitsing naar bedrijven in of vlak bij steden van meer dan 250.000 inwoners, van 75.000 tot 250.000 inwoners enz., en bedrijven welke meer dan 10 a 15 km van groote bevolkingscentra verwijderd zijn.

Wat de andere problemen betreft kunnen wij verwijzen naar onze vorige bespreking (loc. cit.). Het in deze bespreking opgemerkte omtrent de taak van een bedrijfsleider om te geraken tot juist inzicht van zijn kostprijs, zijn gemiddelde opbrengst en derhalve tot een *juiste tariefpolitiek* blijft onverminderd van kracht. In verband hiermede wijzen wij speciaal op blz. 28 t/m 31 van deze publicatie.

II. Statistiek voor de Detailhandel in textielwaren III (1936/37).

In de inleiding merkt de samensteller zelf reeds op dat deze

¹⁾ Na correctie van een storende drukfout.

statistiek met zijn 116 ondernemers — deelnemers beschikende over 148 verkoopplaatsen — zeker niet als representatief voor de detail-handel in textielwaren kan gelden. Evenals wij bij de wasscherij-bedrijven zagen, komen de kleine bedrijven niet in de statistiek voor. Volgens de bedrijfstelling was de gemiddelde bezetting in deze branche 2.80 personen, terwijl bovenstaande statistiek ondernemingen omvat met een gemiddelde bezetting van ± 6.50 personen. Dit gemiddelde blijft gedurende de drie jaren, die thans „geteld” zijn, merkwaardig constant; men blijft dus wel uit dezelfde categorie deelnemers trekken. De stijging van het aantal verkoopplaatsen-deelnemers is procentueel gezien niet onbelangrijk (1934/35: 101, 1935/36: 134, 1936/37: 148), niettemin blijft, het feit der zeer vele buitenstaanders (de bedrijfstelling geeft 1.417 winkels met 6 of meer personen) in aanmerking nemende, de toename onbevredigend.

Hierboven merkten wij reeds op dat de deelnemers uit een betrekkelijk homogene groep (wat bedrijfsgrootte betreft) gerecruteerd worden. Ook het feit, dat de onkostenpercentages een hooge mate van constantheid bezitten, bevestigt dit. De samenstellers der statistiek concludeeren hieruit:

1. de verkregen gemiddelden zijn bruikbaar als normen, en
2. uitbreiding van het aantal deelnemers zal niet van groote beteekenis zijn voor de algemeene gemiddelden.

Deze conclusie is o.i. gevaarlijk, aangezien, zooals de samenstellers ook zelf aantoonen, er van een „fair sample” uit de *geheele* handel geen sprake is (gemiddelde bezetting $6\frac{1}{2}$, tegen 2.8 voor de geheele branche); de constantheid van de percentages is een gevolg van de relatief homogene groep, welke de statistiek-deelnemers in het totaal vormen.

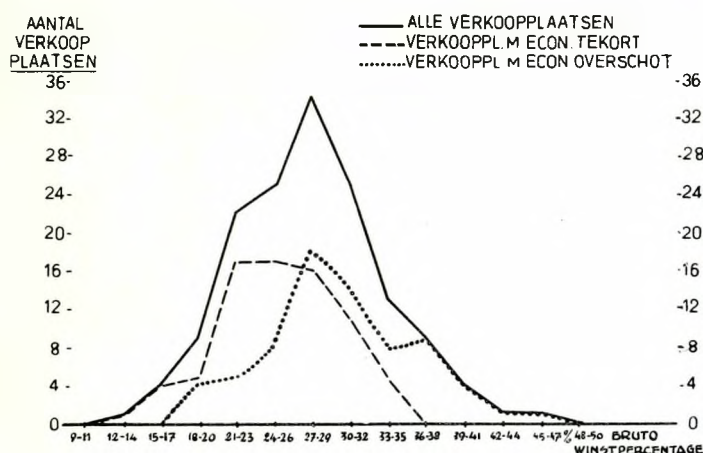
Mede in verband met het feit, dat deze statistiek zooveel verschillende genres in de zaken onderscheidt is hier uitbreiding van het aantal deelnemers over de *geheele branche* zeer gewenscht. Wij willen echter niet beweren, dat de statistiek in haar huidige omvang zonder waarde zou zijn. Integendeel, wij zijn eveneens overtuigd dat aan de verschillende tendenzen, welke uit de cijfers volgen, een reële beteekenis moet worden toegekend.

De brutowinstpercentages vertoonen een groote spreiding. Volgens staat V zijn de brutowinstpercentages in de speciaal-zaken belangrijk hooger dan in de gewone zaken (speciaal-zaken, laagste groep 29.63 %, hoogste 36.30 %; gewone zaken, laagste 21.31 % en hoogste 27.84 %). Deze divergentie verklaart reeds voor een zeer belangrijk deel de groote spreiding in de brutowinstpercentages. Welk deel te wijten is aan goedkoop inkoop, is niet zonder meer na te gaan. Hoewel zeer zeker in sommige zaken hieraan nog wel wat te doen zal zijn, zal uit het onderstaande blijken, dat de kostenfactor een belangrijker rol speelt in het uiteindelijk economische resultaat.

De groote spreiding van de brutowinstpercentages komt tot uiting in de onderstaande grafiek, welke een gewijzigde ¹⁾ vorm is van de grafiek gepubliceerd in de uitgave van het E.I.M. Deze grafiek laat verder zien, dat de verkoopplaatsen met een economisch tekort gemiddeld een laag brutowinstpercentage hebben, en dat de verkoopplaatsen met een eco-

¹⁾ Wij meenen, dat de door ons gekozen vorm aanzienlijk beter de gewenschte karakteristieken naar voren brengt dan de grafiek van het E.I.M. Met één oogopslag is uit onze grafiek af te lezen dat de economische tekorten liggen bij de lage bruto-winstpercentages enz. Voorts is de vorm van de verdeelingscurve in alle drie lijnen beter te onderscheiden. O.i. beging het E.I.M. de fout, de intervallen te klein te kiezen, waardoor incidenteele afwijkingen te groote invloed op de vorm van de curve verkregen. Voorts zijn staafgrafieken meestal minder overzichtelijk.

AANTAL VERKOOPPLAATSEN MET ECONOMISCH OVERSCHOT
RESP -TEKORT BY VERSCHILLENDE BRUTO WINST PERCENTAGES



nomisch overschot brutowinstpercentages hebben, welke aan de hoge kant liggen, hetgeen overigens te verwachten was. Interessanter is het feit, dat de „overlapping” van het economisch overschot en het economisch tekort-gebied zoo groot is. Dit geeft aanleiding tot de reeds in de vorige alinea uitgesproken veronderstelling, dat de kostenfactor een belangrijke rol speelt in het uiteindelijke economische resultaat en is tevens een indicatie, dat in vele verkoopplaatsen nog wel het een en ander op de bedrijfskosten te bezuinigen zal vallen. Opmerkelijk is verder, dat onder de 76 gevallen met een hoog brutowinstpercentage (d.i. percentage grooter dan het gemiddelde) niet minder dan 30 filiaalzaken voorkomen, terwijl er onder de 72 zaken met een laag brutowinstpercentage slechts 19 filialen zijn.

Uit staat IA blijkt, dat eigenlijk alleen de bedrijven in de omzetgroepen beneden f 10.000 en f 10.000 tot f 20.000 uitgesproken oneconomisch zijn (Economisch resultaat -6% en -3.48%). De verkoopplaatsen behorende tot deze groepen, en welke nog een positief economisch resultaat boeken (zie Staat I), zijn voor 50% filialen, terwijl in deze groepen gemiddeld slechts 37.5% van het aantal verkoopplaatsen een filiaal zijn. De zelfstandige verkoopplaatsen, welke een positief economisch resultaat bereiken, zijn of min of meer speciaalzaken, of deze zaken zijn gevestigd in kleine plaatsen (vestigingsplaatsen IV en V resp. 10—25.000 en beneden 10.000 inwoners). In het algemeen kan men dus zeggen, dat voor de zelfstandige bedrijven in deze groepen alleen resultaatverbetering bereikt kan worden door omzet-verhoging.

Bij de bedrijven met een omzet grooter dan f 20.000 verschuift zich het rentabiliteitsprobleem van omzet naar kosten. Deze kosten verdienen bijzondere aandacht in verband met de seizoenschommelingen, welke in de omzet optreden. Het winkelbedrijf heeft te maken met fluctuaties samenhangend met de uren van de dag, de dagen zelf en met de maanden.

Aangaande de laatste twee soorten fluctuaties zijn cijfers verzameld (zie pag. 68 en 70 van de statistiek). Zoo is bijvoorbeeld de verkoop op Zaterdagen 50% grooter dan op de gemiddelde dag van Maandag t/m Vrijdag.

Bij de beschouwing van deze cijfers moet men bedenken, dat men hier te doen heeft met gemiddelden; de individuele ondernemers zullen in de regel nog met grooter fluctuaties te doen hebben. Deze fluctuaties in de verkoopen hebben de volle belangstelling van de ondernemers nodig. Voor een rendabel beheer is het nodig, dat, voorzover deze schommelingen in de verkoopen ook optreden in de werkzaamheden van het personeel, deze schommelingen zooveel mogelijk worden gecompenseerd. Deze compensatie kan men op verschillende wijze bereiken.

1. Juiste werkverdeling.
Slappe maanden kan men gebruiken voor inventarisatie, maken van coupons, schoonmaak, vakantie, vervaardigen van bedrijfsstatistieken enz.
Slappe dagen van de week: vrije middag personeel, bestellijsten, etaleeren.
Slappe uren van de dag: schoonmaken, administratie.
2. Variabele personeelbezetting.
Aannemen hulpkrachten in bijzonder drukke periodes.
In het bijzonder denken wij hier aan het opvangen van de Zaterdagmiddag en -avond piek door het inschakelen van hulpkrachten.
3. Beïnvloeding van de consumenten door op andere dagen of uren te koop. Van deze marktbeïnvloeding, bijv. door prijsdifferentiatie, verwachten wij echter weinig resultaat. De maatschappelijke omstandigheden (vrije Zaterdagmiddag, loonbetaling enz.) hebben hier een bepalende invloed.

Beschouwt men staat IIa, waarin een overzicht van de onkosten is gegeven, dan valt het op, dat een groot deel van de onkosten een vast of semi-vast karakter heeft. De seizoenslast op het winkelbedrijf kan dus aanzienlijk zijn indien geen voldoende compensatie-maatregelen zijn getroffen.

De samenstellers van de statistiek hebben tenslotte de kostensoorten uitvoerig geanalyseerd, zeer ten nutte van de belanghebbenden, welke direct attent gemaakt worden op bijzondere afwijkingen.

Het werkje besluit met een chronologisch overzicht van de zaken, welke gedurende meerdere jaren gegevens hebben verstrekt.

63 ondernemingen welke gedurende 3 opeenvolgende jaren gegevens verstrekten laten het volgende beeld zien:

	1934/35	1935/36	1936/37
Omzet	100.— %	100.— %	100.— %
Bruto winst	27.68 %	27.61 %	28.07 %
Onkosten	23.88 %	24.05 %	23.94 %
Netto winst	3.80 %	3.56 %	4.13 %
Gewaardeerd loon ..	4.32 %	4.17 %	4.18 %
Econ. resultaat ...	-0.52%	-0.61%	-0.35%

Hier valt op dat de beweging in het gewaardeerd loon een samenhang vertoont met de netto winst. Een daling van het nettowinstpercentage met 0.24 staat naast een daling van het % gewaardeerd loon met 0.15; een stijging van 0.57 in het nettowinstpercentage gaat gepaard met een stijging van het gewaardeerd loonpercentage van 0.31. Een en ander doet de vraag rijzen of de waardeering van het „gewaardeerde loon” niet te subjectief is geschied en beïnvloed werd door het bedrijfsresultaat.

Resumeerend zouden wij als belangrijkste conclusie naar voren kunnen brengen, dat:

Afgezien van de allerkleinste bedrijven (waar alleen omzetvergroting oplossing kan brengen) de rentabiliteit meer een vraagstuk is van kosten dan van bruto-winst-marge. Deze kosten dienen bovendien in verband met de seizoenschommelingen gezien te worden; derhalve is een goede kostensplitsing en een zuinig beheer noodzakelijk.

Het is verder zaak een goed overzicht te hebben van de vaste kosten (huren etc.), welke vaste kostenlast vaak alleen door omzetvergroting tot normale proporties is terug te brengen.

Dr J. G. STRIDIRON