

„HET WINSTBEGRIIP ALS ‘POLITIEK’ VRAAGSTUK”

(Discussiebijdrage m.b.t. het onderwerp „Winst”)

door Prof. Dr. L. Traas

Ik wil graag beginnen met collega Slot te complementeren met de wijze waarop hij het onderwerp „winst” in de bundel „Reflecties op Limperg” heeft behandeld. In kort bestek wordt een bijzonder goed leesbaar overzicht gegeven van wat Nederlandse bedrijfs economen over de inhoud en de wijze van kwantificering van de winst hebben gezegd en geschreven en hoe de praktijk van de winstbepaling zich in ons land heeft ontwikkeld. Het beeld dat collega Slot schetst is niet alleen erg overzichtelijk, maar naar mijn mening inhoudelijk ook goeddeels juist. Met een kritische evaluatie - die van mij als debater wordt verwacht - ben ik dan ook snel klaar: inhoudelijk heb ik op Slot's bijdrage eigenlijk nauwelijks iets aan te merken. Voor sommigen is dit misschien aanleiding voor de gedachte dat het dan goed is maar onmiddellijk met de algemene discussie te beginnen. Zover zou ik echter niet willen gaan. Ik meen dat het wellicht zijn nut kan hebben - juist ook ten behoeve van de algemene discussie - dat ik van mijn kant de (Nederlandse) ontwikkeling ook nog eens probeer te belichten vanuit een wat andere gezichtshoek dan collega Slot heeft gedaan. Waarbij dan voorop wordt gesteld de behoefte om te komen tot een doorbreking van de impasse die dreigt te ontstaan door de grote verscheidenheid van opvattingen over het winstbegrip. Aan mogelijkheden die kunnen leiden tot wat meer uniformiteit in de aanbevelingen voor de praktijk, lijkt zeker behoefte te bestaan. Bovendien zou ik wel enige kritische kanttekeningen willen maken bij opvattingen van collega Slot die blijken uit zijn recente publikaties en die in het voor de discussie van vanmiddag geschreven essay wel enigszins maar toch niet zo duidelijk doorklinken¹⁾.

Wordt de winstproblematiek benaderd vanuit de behoefte aan meer uniformiteit dan lijkt het gewenst om allereerst enige aandacht te schenken aan de methodologische kant van de zaak. Daarbij zal moeten blijken welke uitgangspunten men moet kiezen en welke benadering men dient te volgen bij het inhoud geven aan het winstbegrip. Ik zou deze methodologische vraagstelling eerst in zijn algemeenheid onder ogen willen zien en deze nog niet onmiddellijk willen toespitsen op het vraagstuk van de informatie over de winst.

Een overzicht van mogelijke uitgangspunten die men kan kiezen bij het inhoud geven aan de financiële berichtgeving in het algemeen, vindt men in de zogenaamde „Stanford Cost Study”. Dit overzicht begint een zekere bekendheid te krijgen, vandaar dat ik er ook hier gebruik van wil maken. De Stanford Cost Study noemt drie mogelijke benaderingen: n.l. de „traditionele communicatie-benadering”, de „gebruikers-benadering” en de „informatie-evaluatie-benadering”.

¹⁾ Gedoeld wordt op de opvattingen van Slot als beschreven in Prof. Dr. R. Slot en Drs. R. M. Vijn „De ontwikkeling van het winstbegrip”, Leiden 1979.

Bij de „traditionele communicatiebenadering” is de verslaggeving gericht op het verschaffen van één soort nauwkeurig gedefinieerde informatie, die niet voor meerdere uitleg vatbaar is. De financiële gegevens geven in deze opvatting op elke vraag één ondubbelzinnig antwoord en dit antwoord is de *absolute* waarheid. De regels die het informatiesysteem beheersen worden in deze benadering bij voorkeur langs deductieve weg afgeleid uit enkele basisprincipes of axioma's. De traditionele communicatiebenadering heeft - zeker ook in ons land - vele decennia lang tot ongeveer in het begin van de jaren zestig, de theorievorming in hoge mate beheerst. Het zal duidelijk zijn dat ook Limperg's opvattingen typisch in deze benadering thuishoren. Een enkel citaat ontleend aan de bijdrage van Slot, ter illustratie. Volgens Limperg moet de jaarrekening de omvang van het verteerbaar inkomen doen blijken „op ondubbelzinnige wijze en met juistheid” verder spreekt hij over zijn opvattingen als „de rationele uitwerking van een rationele theorie”.

In de loop van de jaren zestig kwam geleidelijk aan naar voren de tweede benadering die de Stanford Cost Study onderscheidt n.l. de heden ten dage algemeen bekende „gebruikersbenadering”. Volgens deze benadering zijn het informatiebehoeften van belanghebbenden bij de onderneming, die bepalend zijn voor de aan de financiële informatie te geven inhoud. Deze informatiebehoeften zijn echter niet uniform, maar wisselen met de beslissingsmodellen die de belanghebbenden moeten - of menen te moeten - hanteren. Financiële informatie kan volgens deze benadering nooit de *absolute* waarheid tonen maar slechts een *geconditioneerde* waarheid. Men vindt deze gedachte terug in de bekende uitspraak „different costs for different purposes” of - toegespitst op de winstproblematiek - in het adagium „different profit concepts for different purposes” dat Burgert in zijn bekende pre-advies van 1967 sterk benadrukte. De moeilijkheid met de gebruikersbenadering is uiteraard dat deze alle sluizen in alle richtingen openzet en een stortvloed van informatiebehoeften en informatieconcepties op de onderneming loslaat. Dit is ook wat men momenteel op het gebied van de winstbepaling kan waarnemen. Slot constateert dat heden ten dage „een rijk geschakeerd beeld” is ontstaan. Maar dit is wel een erg vriendelijke kwalificatie. Men kan ook wat minder vriendelijk zijn en vaststellen dat theorie en praktijk er een „rommelig” geheel van hebben gemaakt. De gebruikersbenadering vraagt om begrenzing van mogelijkheden, anders is het einde zoek. Ook in de „Beschouwingen naar aanleiding van de wet op de jaarrekening van ondernemingen” wordt dit gesteld. Men leest daar: „Het zal duidelijk zijn dat de jaarrekening niet kan voorzien in *alle* informatiebehoeften van alle belanghebbenden”. Maar de Commissie Jaarverslaggeving maakt zich dan vervolgens wel wat gemakkelijk af van de vraag waar dan de begrenzing moet worden gevonden. Gesteld wordt n.l. „de informatieverstrekking die in de jaarrekening mag worden verwacht vindt zijn grenzen in de doelstelling van de jaarrekening, zoals omschreven in art. 2 Wet Jaarrekening Ondernemingen.” Daarmee is mijns inziens de vraag niet zozeer opgelost als wel verschoven. Sommigen in ons land hebben ervoor gepleit dat op het punt van waardering en winstbepaling de *ondernemingsleiding* de knoop maar moet doorhakken door één van de mogelijke handhavingsdoelstellingen als basis voor de berichtgeving te kiezen. Onduidelijk blijft dan echter op grond van welke criteria moet worden gekozen.

Een handreiking voor het oplossen van het keuzevraagstuk dat ontstaat in de gebruikersbenadering wordt wel gegeven door de *derde* aanpak genoemd in de „Stanford Cost Study” de zgn. „informatie-evaluatie-benadering”. In deze benadering die oorspronkelijk was bedoeld voor de *interne* berichtgeving, maar in feite evengoed kan worden toegepast op de *externe* berichtgeving, wordt de accountant/bedrijfseconoom als de beslissende instantie ten tonele gevoerd. De accountant/bedrijfseconoom wordt in deze benadering de taak toegedacht om uit de vele mogelijkheden die de gebruikersbenadering voortbrengt, een keuze te maken. Deze keuze zal zodanig dienen te zijn dat uiteindelijk een optimaal resultaat wordt verkregen in termen van kosten en baten voor de onderneming als geheel. Om inzicht te krijgen in de mogelijke kosten en baten van alternatieven zal de accountant/bedrijfseconoom moeten overwegen wat de reacties zullen zijn van de gebruikers van de financiële informatie bij toepassing van de verschillende alternatieven en wat voor de onderneming vervolgens weer de economische gevolgen zullen zijn van die reacties. Tevens zullen ook de produktiekosten van de informatie in beschouwing moeten worden genomen.

De informatie-evaluatie-benadering is op zichzelf een eenvoudige en voor de hand liggende mogelijkheid om te ontkomen aan de impasse die de veelheid van alternatieven doet ontstaan. Echter, uit een oogpunt van evenwichtige verslaggeving is het een verre van bevredigende oplossing. Want wat de informatie-evaluatie-benadering over het hoofd ziet, is, dat de verschillende alternatieve mogelijkheden in de financiële berichtgeving niet *neutraal* zijn. Niet neutraal zijn t.o.v. de onderneming waarover wordt bericht en ook niet t.o.v. de belanghebbenden waaraan informatie wordt verschaft. De onderneming heeft er belang bij dat de buitenwereld, ook als het b.v. eens niet zo best gaat, toch een zo gunstig mogelijke indruk krijgt van het gevoerde beleid. Anderzijds zijn de externe belanghebbenden, vanuit hun eigen belang, geïnteresseerd in verslaggevingsalternatieven waarbij de claims die zij op de onderneming geldend kunnen maken, maximaal tot hun recht komen. M.a.w., beide partijen, zowel de informatiegevers als de informatie-ontvangers, zijn in feite geïnteresseerd in het verschaffen resp. in het verkrijgen van „vertekende” informatie. Is het aantal mogelijkheden waaruit kan worden gekozen groot - zoals dat zeker ook het geval is bij de winstbepaling - dan zal de voorkeur voor een enigszins „gekleurde” berichtgeving gemakkelijk leiden tot een landelijk gezien ondoorzichtige en daardoor onbetrouwbare verslaggevingspraktijk. Dit maakt de informatie-evaluatie-benadering onaanvaardbaar. Vandaar dan ook dat met name door Ijiri een vierde benadering is voorgesteld. Hij noemt deze de informatie-controle-benadering²⁾.

De informatie-controle-benadering komt in hoge mate overeen met de zojuist besproken informatie-evaluatie-benadering. Met dit essentiële verschil echter dat het keuzeproces dat eerder werd geacht te worden beheerst door de accountant/bedrijfseconoom die de berichtgeving verzorgt, nu wordt verplaatst naar een niveau hoger en in handen wordt gelegd van een systeemontwikkende of regelgevende centrale instantie. Deze systeemontwikkende instantie zal op nationaal dan wel internationaal niveau kosten-batenanalyses

²⁾ Zie Yuji Ijiri „Theory of Accounting Measurement”, Studies in Accounting Research. Am. Acc. Association No. 10.

moeten verrichten en op grond daarvan dienen aan te geven welke van de beschikbare alternatieve mogelijkheden wel en welke niet voor toepassing in de externe berichtgeving in aanmerking komen. Het zal duidelijk zijn dat we in de informatie-controle-benadering de rechtvaardiging vinden voor regelgevende organen zoals het Tripartite-overleg in ons land, de FASB in de U.S.A. enz. De conclusie van onze methodologische verkenning moet dan ook zijn dat niet de bedrijfseconomische theorie het verlossende woord zal kunnen spreken over wat in de externe berichtgeving onder winst dient te worden verstaan, maar dat die taak moet worden toegedacht aan een centrale regelgevende instantie. Aan de ene kant is dit een eindpunt van de gedachtengang die ik aan U heb voorgelegd. Anderzijds is het echter ook weer een begin, want met deze conclusie wordt de dringende behoefte gesignaleerd aan theorievorming over hoe de regelgevende instantie, als zijnde de systeemontwerper, tot afweging van kosten en baten en tot beslissingen over de te stellen regels, dient te komen. Aan theorievorming op dit gebied is nog niet zoveel gedaan en er ligt hier dan ook nog een heel werkteerrein open. Op veel vragen die hier rijzen zou ik op dit moment het antwoord schuldig moeten blijven. Slechts op één punt - naar ik meen een kernpunt - zou ik in de tijd die nog beschikbaar is wat nader willen ingaan. Dat is het punt van de doelstelling waarop de externe berichtgeving zich, gezien vanuit een centrale regelgevende instantie, dient te richten en de consequenties die daaruit voortvloeien voor de keuze van het systeem van winstbepaling.

De keuze van de voor de externe berichtgeving geldende doelstelling, of beter nog, de keuze van de elementen die in een dergelijke doelstelling dienen te worden opgenomen, is in wezen een *politieke* keuze. Want enerzijds zal die doelstructuur dienen aan te sluiten bij de maatschappelijke constellatie en de bestaande opvattingen daarover, en anderzijds zal ze tevens gericht moeten zijn op het daarin aanbrengen van eventueel wenselijk geachte verbeteringen. Daar bovendien de maatschappij voortdurend in beweging is, zal ook de doelstelling van de berichtgeving als een dynamische conceptie moeten worden opgevat. In dit kader kan de theorie geen definitieve antwoorden geven. De theorie kan slechts keuze-elementen aandragen en door het zichtbaar maken van samenhangen en consequenties een welgefundeerde keuze van doelstellings-elementen in het politieke besluitvormingsproces trachten te bevorderen.

Denkend vanuit deze achtergrond meen ik dat het uiterst zinvol is, er voor te pleiten om in de doelstructuur van de externe berichtgeving een centrale plaats toe te kennen aan de „rekenschapsfunctie”. Doordat de gebruikersbenadering zo op de voorgrond heeft gestaan in de afgelopen jaren, is de rekenschapsfunctie wat onderbelicht gebleven. Mijns inziens ten onrechte. Ik ben geneigd aan de rekenschapsfunctie een duidelijk belangrijker plaats toe te kennen dan aan een tweede functie van de externe berichtgeving namelijk de functie om aan belanghebbenden informatie te verschaffen relevant voor hun beslissingsprocessen. Veel van de regels die in de praktijk van de financiële verslaglegging worden gehanteerd kunnen alleen worden begrepen uitgaande van de rekenschapsfunctie en bovendien past deze geheel in de huidige visie op de plaats van de onderneming in de samenleving waarbij van de leiding van de onderneming verwacht wordt dat deze rekenschap aflegt over het gevoerde beleid aan een zeer ruime kring van belanghebbenden. Wat betekent dit nu voor de winstbepaling?

Wordt de „rekenschapsfunctie” centraal gesteld in de externe berichtgeving dan heeft dit tot consequentie dat het accent in deze berichtgeving dient te vallen op informatie over bereikte prestaties. „Rekenschapsberichtgeving” kan ten aanzien van een economische doelorganisatie als de onderneming, niet anders zijn dan „prestatieberichtgeving”. En aangezien het afleggen van rekenschap begint bij de oorspronkelijk ter beschikking gestelde middelen, kan bij het inhoud geven aan de prestatieberichtgeving, informatie op basis van historische kosten niet worden gemist. Met name Van Straaten heeft dit zo’n 20 jaar geleden ook heel duidelijk aangetoond. Ik wil niet zover gaan dat ik historische kosteninformatie als de enig benodigde informatie wil aanmerken, maar wel wil ik stellen dat deze er uitdrukkelijk bijhoort. Deze conclusie staat lijnrecht tegenover die van Limperg. Maar Limperg heeft dan ook een ander uitgangspunt. In de bijdrage van Slot kan men lezen dat Limperg de rekenschapsfunctie verschuift naar het tweede plan en als primaire taak van de jaarrekening ziet de vaststelling van het verteerbaar inkomen. Ik ben van mening dat deze opvatting van Limperg alleen opgaat voor de kleinere onderneming waar leiding en eigendom nog in één hand zijn of althans dicht bij elkaar staan. In zo’n onderneming heeft men aan het afleggen en ontvangen van rekenschap niet zoveel behoefte. In de wat grotere dynamische onderneming met een duidelijke scheiding tussen leiding en eigendom ligt dit echter anders. Bovendien krijgt daar ook het afleggen van rekenschap aan andere belanghebbenden dan de eigenaars, meer betekenis.

Staat prestatiemeting en prestatiebeoordeling voorop dan kan bij de winstbepaling, de gerealiseerde vermogensaanwas niet - zoals Limperg wil - buiten beschouwing blijven, als deze ligt onder de klem van de vervangingsverplichting. Want om te kunnen beoordelen welke prestatie werd geleverd zal men - om de beeldspraak van Limperg te gebruiken - niet alleen moeten berichten wat „de vruchten” zijn die gedurende een verslagperiode werden verkregen, maar ook in welke mate de boom dikker is geworden. Dit laatste is belangrijk om te weten, aangezien een dikkere boom in het algemeen in staat is in de toekomst méér vruchten voort te brengen. Anders gezegd: gerealiseerde voorraadresultaten vergroten in beginsel de toekomstige winstcapaciteit van de onderneming en vormen daarmee een onderdeel van de prestatie die werd geleverd. Of de gerealiseerde vermogensaanwas wel of niet onder de klem van de vervangingsverplichting ligt, doet niet ter zake. Immers het maakt in wezen geen enkel verschil of nu vermogen moet worden vastgelegd in activa omdat de prijzen stijgen, of omdat ter behoud van de marktpositie de hoeveelheden moeten toenemen dan wel de kapitaalintensiteit moet worden aangepast. Met dit laatste is naar het mij toeschijnt ook collega Slot het eens. Hij trekt daaruit echter - als ik het goed zie - een conclusie die diametraal staat tegenover de mijne. Naar het mij voorkomt meent Slot dat het op één lijn stellen van de verschillende redenen om vermogen in activa vast te leggen tot consequentie moet hebben dat dan bij de bepaling van de winst (Slot spreekt van „uitkeerbare” winst), niet alleen gerealiseerde voorraadresultaten buiten de winst moeten blijven, maar dat ook bedragen moeten worden afgetrokken die nodig zijn in verband met voor continuïteitshandhaving benodigde *extra* investeringen in voorraden en/of duurzame produktiemiddelen. Vooral uit andere publicaties van Slot, dan het vanmiddag ter discussie staande essay, komt deze opvat-

ting duidelijk naar voren. Daarmee trekt Slot naar mijn mening de lijn van Limperg tot zijn uiterste consequentie door en betoont hij zich een modern navolger van Limperg. Een versteviging van de theorie geeft hij echter mijns inziens niet. Want ik moet bekennen dat de informatieve waarde van een dergelijk winstbegrip mij ontgaat. Immers aan de ene kant geeft de winst in deze conceptie *niet* weer het bedrag dat de onderneming bij voorkeur moet uitkeren. Dat is trouwens een kwestie van dividendpolitiek. En aan de andere kant geeft de winst ook niet aan, welke prestatie door het management werd geleverd. Pogingen om aan het begrip „verteerbaar inkomen” of „uitkeerbare winst” in een dynamische context een operationele inhoud te geven leiden mijns inziens, consequent doorgedacht, ertoe dat winst gelijk wordt gesteld aan dividend. En aangezien dividend een net woord is zou dan de term winst uit het bedrijfseconomische vocabulaire kunnen worden geschrapt. Daarentegen zie ik wel een duidelijke functie voor het begrip winst als prestatie-maatstaf. Maar dan - om de zoeven genoemde reden - berekend op basis van historische kosten.

Er zijn dacht ik nog meer argumenten te noemen voor een berekening van de winst - als prestatie-maatstaf - op basis van historische kosten. En wel de volgende. Alleen uitgaande van de historische-kosten-winst kunnen de prestaties van de onderneming gemakkelijk worden getoetst aan kapitaalmarktnormen. De beoordeling van de prestaties van de onderneming in het licht van de eisen van de kapitaalmarkt is een kernpunt in de moderne financieringstheorie. Deze theorie leert dat als norm voor het eigen vermogen geldt een rentabiliteit na belasting gelijk aan de rente op vreemd vermogen plus een risicopremie. O.a. Slot heeft tegen deze gedachtengang wel ingebracht dat historische kostenwinst en rente niet vergelijkbaar zijn omdat niet duidelijk is welk deel van de winst nu precies aan de winstgerechtigden ten goede zal komen, terwijl dit voor de rente wel vast staat³⁾. Op zich is dit argument niet onjuist. Het is echter wel onvolledig. Want de compensatie voor het verschil in zekerheid zit uiteraard in de risicopremie. Hoe groter de twijfel over het ten goede komen van de winst aan de winstgerechtigden, hoe hoger in beginsel de risicopremie die de kapitaalmarkt zal verlangen.

Een derde reden tenslotte waarom historische kostenwinst als prestatie-maatstaf gewenst is, is dat ook voor de beoordeling van de financiële kracht van de onderneming, dit gegeven van essentiële betekenis is. In het verleden gebruikte men voor de beoordeling van de financiële positie van de onderneming vooral balans ratio's. Tegenwoordig wordt daarnaast steeds meer waarde gehecht aan ratio's gebaseerd op stroomgrootheden. Als voorbeelden daarvan kunnen o.a. worden genoemd: de „interest coverage ratio” en de „cash flow coverage ratio”. Beide ratio's kunnen alleen zinvol worden berekend uitgaande van de historische kostenwinst, want alleen deze winst geeft aan, het totale bedrag aan „nieuw geld” dat ter beschikking van de onderneming komt en dat dus mede bijdraagt tot de ruimte waaruit de bestaande financiële verplichtingen eventueel kunnen worden nagekomen.

Met de verschillende argumenten die ik hier nu naar voren heb gebracht, wil ik bepaald niet suggereren dat winstbepaling op basis van historische kosten, het *juiste* systeem zou zijn. „Juist” dan opgevat in de zin van de „traditionele

³⁾ Zie Slot en Vijn t.a.p. blz. 36.

communicatiebenadering". Mijn bedoeling was slechts aan te tonen, dat als de rekenschapsfunctie serieus wordt genomen, men er niet onderuit komt om aan de winstbepaling op basis van historische kosten een duidelijke plaats toe te kennen in de externe berichtgeving.

Ook naar mijn mening is het gewenst om daarnaast in tijden van inflatie de invloed van de inflatie tot uitdrukking te laten komen. Ik zie echter geen reden om dit - gegeven de conclusie dat historische kostenwinst t.b.v. de prestatiebeoordeling in elk geval vereist is - anders te doen dan in de vorm van *aanvullende* informatie.

Een argument voor deze opvatting is mede dat m.i. de geïnteresseerde leek gemakkelijk komt tot een verkeerde interpretatie van de informatie die winst berekend op substantialistische basis of in het kader van een geldwaarde correctiemethode in feite verschaft.

Een eenvoudige mogelijkheid om de invloed van de inflatie te laten zien is eerst het bedrijfsresultaat uitrekenen op basis van vervangingswaarden en vervolgens de in de desbetreffende periode gerealiseerde voorraadresultaten bijtellen, waarna in de resultatenrekening verder kan worden gewerkt met het bedrijfsresultaat op basis van historische kosten. Bovendien zou in de balans de nog niet gerealiseerde vermogensaanwas afzonderlijk kunnen worden getoond. In het kader van de prestatiebeoordeling heeft de op deze wijze uit de resultatenrekening naar voren komende splitsing in „holding gains” en „operating profit” een zekere betekenis. Echter wat ondernemingen vanuit bepaalde handhavingsdoelstellingen (en wel andere doelstellingen dan de handhaving van het nominale vermogen) eventueel nog als gebonden vermogensaanwas zouden willen beschouwen kan m.i. het best onder de winstbestemming worden aangegeven. Zoals gezegd acht ik de juiste interpretatie van deze handhavingsdoelstellingen voor de doorsnee belanghebbende te ingewikkeld.

Ter illustratie van interpretatieproblemen kan b.v. dienen het feit dat zelfs een deskundige als collega Slot, mijns inziens ten onrechte de indruk wekt - n.l. in voetnoot 81 van zijn bijdrage - dat de variant van de vervangingswaarde zoals die momenteel o.a. door Philips wordt toegepast, tot op zekere hoogte kan worden gerechtvaardigd vanuit het instandhoudingscriterium „specifieke koopkrachthandhaving van het eigen vermogen”. Weliswaar kan het in een concreet geval zo uitkomen dat de specifieke koopkracht inderdaad wordt gehandhaafd, maar dat is dan bloot toeval, het kan ook anders uitpakken.

Ter afsluiting van mijn commentaar wil ik samenvattend het volgende opmerken. Ik heb getracht enige achtergrond te verschaffen voor de bespreking van de winstproblematiek, door de vraag aan de orde te stellen naar de invalshoek van waaruit in de externe berichtgeving aan de jaarrekening inhoud dient te worden gegeven. Daarbij bleek dat onder de huidige omstandigheden de informatie-controlebenadering de relevante invalshoek lijkt te zijn. Vervolgens heb ik gesteld dat naar mijn mening bij deze benadering aan de rekenschapsfunctie van de jaarrekening een centrale plaats moet worden toegekend. Dit leidt tot duidelijk andere conclusies t.a.v. de winstbepaling dat Limperg destijds en collega Slot in recente publicaties (inclusief het essay dat vandaag ter discussie staat), naar voren hebben gebracht. Het zal interessant zijn ook van anderen te vernemen hoe zij over deze problematiek denken.