

van Belgische boekhouders in het Instituut van registeraccountants eens voor! Alleen een wettelijke regeling, die het accountantsberoep zodanig regelt dat toetreding tot het lidmaatschap van het Instituut van bedrijfs-revisoren beperkt blijft tot hen die dit beroep werkelijk uitoefenen, een regeling die waarborgen biedt voor een ontwikkeling van het beroep op een wijze die met andere landen vergelijkbaar is, dus behoorlijk omschreven exameneisen stelt, die de verantwoordelijkheid op hetzelfde peil regelt als in andere landen, waartoe vooral in de aanvang van de ontwikkeling een goed Reglement van arbeid nodig is, alleen zodanige regeling mag eisen stellen van reciprociteit zoals de C.N.E.S.E.C. wenst te doen.

BESCHOUWINGEN NAAR AANLEIDING VAN DE BEDRIJFSKOSTENSTATISTIEK VAN DE GROOTHANDEL IN KRUIDENIERSWAREN 1946

door Drs W. J. van de Woestijne

Deze statistiek, een uitgave van het Centraal Bureau v. d. Statistiek, is belangrijk òm het materiaal òm de vorm.

Om met het laatste te beginnen: ruime aandacht is besteed aan de spreiding van de individuele cijfers rond het gemiddelde. Als maat van de spreiding wordt de „gemiddelde afwijking” gebruikt. Deze heeft de eigenschap, dat bij een normale verdeling van de individuele cijfers rond het gemiddelde, ongeveer 30 % van de cijfers valt binnen het gemiddelde plus deze afwijking en eveneens 30 % binnen het gemiddelde min deze afwijking. Ongeveer 60 % van de individuele gevallen is dus niet verder van het gemiddelde verwijderd dan het bedrag van de gemiddelde afwijking aangeeft. Als dus een bepaald geval van het gemiddelde afwijkt heeft men hierin een maat om te beoordelen of deze afwijking belangrijk is of niet.

Waarom juist deze maat voor de spreiding gekozen is, werd niet toegelicht. Het kan zijn, dat hier didactische overwegingen een rol gespeeld hebben. De gemiddelde afwijking is gemakkelijker te doorzien dan de gemiddelde quadratische afwijking (standaardafwijking), die in statistische studies veel meer gebruikt wordt en waarop de meeste frequentie-tabellen gebaseerd zijn. Het kan ook zijn, dat men tot de gemiddelde afwijking gekomen is, om sterk afwijkende gevallen niet al te zwaar mee te laten tellen.

Hoe dit ook zij, het is een belangrijke winst, dat tenminste een maat voor de spreiding is aangegeven.

Het onderzoek betreft 93 van de 660 ondernemingen en is dus vrij groot opgezet. Desondanks is deze steekproef, zoals meestal bij dit soort onderzoeken, niet representatief. Van de zeer kleine grossierderijen (omzet minder dan f 250.000,— per jaar), die met hun totaal van 313 bijna de helft van het aantal grossierderijen uitmaken, werd er geen in het onderzoek betrokken. Ook de overblijvende 347 ondernemingen zijn niet evenredig (naar de omzet genomen) in de steekproef van 93 vertegenwoordigd. Van de kleine werd een kleiner, van de grote een belangrijker deel in het onderzoek betrokken.

Aangezien de verdeling van de bedrijven van de gehele bedrijfstak naar de omzet, bekend is, was het mogelijk een gewogen gemiddelde uit

de steekproef te berekenen, althans voor zoverre dit grossierderijen met een omzet van meer dan een kwart miljoen betreft. Waarschijnlijk benadert dit gewogen gemiddelde iets beter de algemene toestand in deze branche.

Zeer groot zijn de verschillen tussen het ongewogen en het gewogen gemiddelde niet.

	Gehele Branche	
	Ongewogen	Gewogen
Bruto winst in % van omzet	8,22	8,51
Exploitatie in % van de omzet	8,09	8,26
Netto winst	0,13	0,25

Opgemerkt moet evenwel worden, dat men met deze weging slechts een correctie aanbrengt voor het feit, dat de steekproef niet representatief is naar de grootte van de omzet. Voor andere afwijkingen tussen de steekproef en het totaal der bedrijven (b.v. aandeel van suiker, gemiddeld factuurbedrag, verschil in prestatie etc.) kon geen correctie worden aangebracht. Naar onze mening blijft dus ook dit gewogen gemiddelde een benadering, wat niet wegneemt, dat wij gaarne voor verschillende bedrijfstakken zulke goede benaderingen zouden willen hebben!

Ook in deze statistiek wordt, evenals in de Kruideniersstatistiek van het Instituut v. d. Middenstand (zie M.A.B. 1948 blz. ...) gebruik gemaakt van de conceptie van het netto bedrijfsresultaat. Aangezien dit het verschil voorstelt tussen de bruto winst en het totaal der economische kosten (incl. rente en ondernemersloon) is deze index buitengewoon gevoelig.

De ondernemingen werden naar verschillende criteria onderscheiden en o.a. de reactie van dit netto resultaat daarop nagegaan. Dit geeft ons dus de mogelijkheid om de verschillende eigenschappen van de bedrijven op hun invloed op dit resultaat na te gaan. De belangrijkste gegevens volgen hieronder.

GROEPERING DER ONDERNEMINGEN NAAR VERSCHILLENDE CRITERIA.

Tabel 3.

Omzet in duizenden guldens	f 250-500	500-1000	1000-1500	boven 1500
Netto bedrijfsresultaat:				
Vrijwillig Filiaal Bedr. ...	— 0,62	— 0,02	+ 0,17	+ 0,05
Zelfstandige grossiers	+ 0,79	+ 0,03	+ 0,13	+ 0,46
Gehele branche	+ 0,60	+ 0,02	+ 0,15	+ 0,12

Tabel 4.

Aandeel Suiker in de omzet	minder dan 15 %	15-25 %	meer dan 25 %
Netto bedrijfsresultaat:			
Vrijwillig Filiaal Bedr.	+ 0,02	+ 0,01	+ 1,05
Zelfstandige grossiers	+ 0,23	+ 0,07	+ 0,15
Gehele branche	+ 0,04	+ 0,06	+ 0,63

Tabel 5.

Bruto winst in % v. d. omzet	minder dan 7,50	7,5-9,0	boven 9,0
Netto bedrijfsresultaat:			
Vrijwillig Filiaal Bedr.	— 0,55	+ 0,36	+ 0,23
Zelfstandige grossiers	+ 0,11	+ 0,21	+ 0,33
Gehele branche	— 0,32	+ 0,31	+ 0,29

Tabel 6.

Exploitatiekosten in % v. d. omzet	minder dan 7,50	7,5-9,0	boven 9,0
Netto bedrijfsresultaat:			
Vrijwillig Filiaal Bedr.	+ 0,06	+ 0,30	— 0,73
Zelfstandige grossiers	+ 0,97	+ 0,41	— 0,60
Gehele branche	+ 0,43	+ 0,33	— 0,65

Tabel 9.

Gem. factuurbedrag	minder dan f 40,—	f 40-70	f 70-100	boven f 100
Netto bedrijfsresultaat:				
Vrijwillig Filiaal Bedr.	— 0,56	+ 0,19	+ 0,19	— 0,04
Zelfstandige grossiers	— 0,11	+ 0,15	+ 0,72	+ 0,60
Gehele branche	— 0,19	+ 0,17	+ 0,40	+ 0,03

Deze gegevens zijn buitengewoon leerzaam. In de eerste plaats blijkt er uit, dat men geen eenvoudig recept kan geven, dat het slagen van de onderneming waarborgt. Ook blijkt, dat verschillende karakteristieken niet die betekenis hebben, soms zelfs een geheel andere (!), dan men er in theorie en praktijk aan toekent.

Beginnen wij met de *Exploitatiekosten*.

Gewoonlijk neemt men aan, dat een onderneming haar functie beter vervult naarmate de exploitatiekosten lager zijn. Maatschappelijk en privaat belang zouden dus lage exploitatiekosten wenselijk maken. Bij de zelfstandige grossiers komt dit, althans wat het private belang betreft, uit. Het netto resultaat varieert zeer duidelijk en juist omgekeerd aan de exploitatiekosten. Maar bij de vrijwillig filiaal bedrijven zien wij een merkwaardige afwijking. Daar vindt men het beste private resultaat *niet* bij de laagste maar bij de middelmatige exploitatiekosten. Het aantal ondernemingen in elk dezer groepen is groot genoeg om aan dit verschil betekenis toe te kennen. Lage exploitatiekosten kunnen met zeer lage bruto winst gepaard gaan en deze kan weer verband houden met geringere z.g. bijkomstige prestaties van de onderneming.

Een zelfde beeld levert de *Bruto winst*.

Ook hier is er bij de zelfstandige grossiers de verwachte positieve correlatie tussen bruto en netto winst, maar bij de vrijwillig filiaal bedrijven vinden wij weer het beste resultaat bij een matige bruto winst. Blijkbaar gaat hier het verkopen van goederen met een relatief hoge bruto winst gepaard met een extra vermeerdering van de (daaraan toe te schrijven?) kosten.

Wat hier precies aan de hand is, weten wij niet. In de handel, en

zulks in tegenstelling tot de industrie, is men nog niet toe aan het bepalen van de productiekosten per artikel of artikelgroep.

Het kan zijn, dat de vrijwillig-filiaal-grossiers een te lage korting (te laag in verband met de aan die artikelen toe te schrijven kosten) krijgen voor goederen, die extra bewerkelijk zijn. De hogere bruto winstmarge zou in dat geval onvoldoende zijn. Maar het is ook denkbaar, en zelfs niet onwaarschijnlijk, dat de grossiers van dit soort artikelen een deel van hun marge ten onrechte aan de volgende geleding, de kruideniers, afstaan. Ook is mogelijk, dat hier de grossiers extra prestaties voor de kruideniers verrichten, zonder daarvoor een redelijke vergoeding te bedingen. (Misschien bij de emballagebehandeling of door gerijfverkoop?)

Het is een algemene opvatting, en o.i. grotendeels een misvatting, dat de rentabiliteit van het grossiersbedrijf in hoge mate afhankelijk is van de *totale omzet*.

Theoretisch is deze opvatting gegrond op de gedachte, dat toevoeging van omzet aan een bepaalde stamproductie met relatief lage, differentiële kosten, gepaard gaat.

Vraag is evenwel, of men in gevallen als deze differentiël mag calculeren.

Practisch is de opvatting gegrond op het lager percentage, dat bij de grote bedrijven de exploitatiekosten van de omzet uitmaken.

Hier zullen wij uitsluitend deze feitelijke fundering aan een onderzoek onderwerpen.

EXPLOITATIEKOSTEN IN % VAN DE OMZET.

Omzet in duizenden guldens	f 250-500	500-1000	1000-1500	boven f 1500
Vrijw. fil. bedr.	9,27	8,52	7,95	7,71
Zelfstandige gross.	8,50	8,28	8,07	8,97
Gehele branche	8,61	8,36	8,00	7,93

Wanneer men zegt, dat een factor zeer belangrijk is, dan wil dit zeggen, dat de verschillen uit dien hoofde groot zijn in verhouding tot de verschillen, die door andere factoren worden veroorzaakt. Daarom moeten wij niet alleen letten op de verschillen in de gemiddelde kosten, zoals deze uit de hierboven gegeven cijfers blijken, maar wij moeten van iedere groep ook de totale spreiding weten. Deze totale spreiding wordt voor een deel beïnvloed door zeer buitengewone invloeden. Om deze niet mee te laten tellen is het gewenst na te gaan waar de grenzen liggen, waar-tussen zich 60 % van iedere groep bevindt.

Wij krijgen dan de volgende opstelling.

Omzetgroep in duizenden gld.	Aantal bedrijven	Gemiddelde expl. kosten	Uiterste grenzen van de kosten	Grenzen, waar- tussen zich 60 % der bedrijven bevonden
250-500	15	8,61	5,21-11,93	7,5-9,7
500-1000	38	8,36	6,00-12,57	7,2-9,6
1000-1500	22	8,00	5,21-11,00	6,9-9,1
boven 1500	18	7,93	6,00-13,28	6,9-8,9
Alle bedrijven tezamen	93	8,09	5,21-13,28	6,9-9,3

Wanneer men deze cijfers rustig en critisch beziet, dan blijkt:

- a. er is enig verschil ten gunste van het grotere bedrijf;
- b. deze verschillen vallen geheel in het niet bij de andere factoren, die op de exploitatiekosten inwerken;
- c. zelfs als wij alleen rekening houden met de normale bedrijven binnen iedere groep, dan nog vallen de verschillen tussen de groepen in het niet in vergelijking tot de verschillen, die binnen iedere groep werkzaam zijn.

De praktische conclusie, die hieruit voor de bedrijfsman te trekken is, die met een te hoog percentage aan exploitatiekosten zit, is dus niet te streven naar een sterk vergrote omzet, want dit streven gaat ook met belangrijke additionele kosten gepaard, maar te trachten invloed uit te oefenen op de andere, en blijkens het bovenstaande zeer belangrijke, invloeden, die op zijn kosten werken.

De opvatting, dat een verschil in exploitatiekosten in de eerste plaats een gevolg is van een verschil in bedrijfsgrootte, vindt in het beschikbare statistische materiaal in het geheel geen steun.

Deze opvatting is waarschijnlijk ontstaan door een overbrengen van een, nog niet eens algemene ervaring van de industrie naar de handel.

De eerste fout van hen, die de oplossing voor de moeilijkheden in de grossierderij zoeken in een vergroten van de omzet is dus, dat zij zich onvoldoende rekenschap gegeven hebben van de betekenis van de verschillen in exploitatiekosten.

De tweede fout is, dat zij direct overspringen van de exploitatiekosten naar de netto winst. Wil men een juist economisch beeld krijgen, dan moet men, zoals bij iedere economische beschouwing, de kosten tegenover de baten stellen. In casu moet men tegenover het verloop van de exploitatiekosten het verloop van de brutowinst stellen.

Doet men dit, dan krijgt men:

GEHELE BRANCHE.

Omzetgroep	250-500	500-1000	1000-1500	boven 1500	Alle bedr.
Bruto winst	9,20	8,37	8,15	8,04	8,22
Expl. kosten	8,61	8,36	8,00	7,93	8,09
Netto winst ¹⁾	0,60	0,02	0,15	0,12	0,13

Men ziet, hier blijkt van een voorsprong van het grotere bedrijf niets. want niet alleen de hoogte der exploitatiekosten maar ook de bruto winst blijkt een functie van de bedrijfsomvang te zijn.

De fout van hen, die heil verwachten van een vergroten van de omzet nadert het grapje van de man die zegt: „Geef mij de grotere omzet met de daarbij behorende kosten, maar laat mij alstublieft de bruto winstmarge van de kleinere omzet houden.”

Waarin de oorzaken van dit verschil in bruto winstmarge zitten, kunnen wij uit deze statistiek niet analyseren. Het kan zijn, dat de kleinere grossier meer bijkomende diensten verleent, het kan ook in de samenstelling van het assortiment zitten (meer goederen met hoge bruto winstmarge, maar die meer bewerking vereisen, waardoor dan ook de hogere bruto winstmarge economisch verklaard zou zijn).

¹⁾ verschillen ontstaan door afronding.

Een andere algemene opvatting (die wij zelf ook wel gedeeld hebben, wie kan zich direct en geheel aan algemeen heersende meningen onttrekken?) is, dat *suiker* een zeer ongunstig artikel is.

De verklaring voor deze opvatting is, dat de winstmarge op suiker veel geringer is dan die op andere artikelen.

Artikelen	Bruto winst gemiddeld	Voor 60 % der be- drijven gelegen tussen:
Suiker	3,06	2,6- 3,6
Andere artikelen	9,36	8,1-10,7

Zoals men ziet is de bruto winst op suiker slechts een derde van die op andere artikelen! De conclusie ligt dus voor de hand, dat als suiker een bruto winst heeft van 3 % en de totale exploitatiekosten 8 % bedragen, suiker een verliesgevend product moet zijn.

Maar ook deze algemeen aanvaarde conclusie blijkt tegen een nadere analyse niet bestand te zijn. Suiker is, vooral door de accijns, een duur artikel. Een zak suiker van 50 kg brengt dus in totaal een veel hoger bedrag op dan een zak zout of soda. En toch zijn de werkzaamheden, die een grossier moet verrichten bij de verkoop van een zak suiker niet zo veel anders dan bij verkoop van een zak zout. Het is daarom zeer goed mogelijk, dat de marge in geld op een zak suiker niet veel hoger behoeft te zijn dan de marge in geld op een zak zout. In procenten van de waarde kunnen dus de exploitatiekosten van suiker veel lager liggen dan die van zout. Of de verhouding van 1 op 3 voor suiker en andere artikelen juist is, weten wij niet, maar uit het bovenstaande volgt wel, dat er een rationeel onderscheid tussen de marge in procenten kan bestaan en dat het zonder meer niet juist is de bruto winst van 3 % op suiker te vergelijken met de algemene exploitatiekosten op alle artikelen.

Een manier, zij het ook geen geheel afdoende, om na te gaan of suiker inderdaad een verliesgevend artikel in de grossierderij is, is bedrijven te vergelijken met een verschillend percentage suiker in hun omzet.

Wanneer wij dit doen krijgen wij het volgende:

Aandeel suiker in de omzet	minder dan 15 %	15-25 %	meer dan 25 %
Bruto winst	8,22	8,29	7,97
Exploitatiekosten	8,18	8,23	7,34
Netto winst	0,04	0,06	0,63

Deze cijfers geven niet alleen geen steun, maar zijn zelfs in duidelijke tegenspraak met de veel gehouden bewering.

In de laatste jaren is men terecht veel betekenis gaan hechten aan de gemiddelde ordergrootte. Vele kosten toch in de grossierderij zullen bij benadering per order constant zijn. Een bedrijf met veel kleine orders is dan in het algemeen veel minder efficiënt dan een bedrijf met veel grote orders.

De organisatievorm van het vrijwillig filiaalbedrijf is er o.a. op gericht om deze gemiddelde order-grootte op te voeren.

Het is een gelukkige uitbreiding, dat in deze statistiek materiaal ver-

zameld is, dat een inzicht geeft in deze invloed van de ordergrootte. Uit technische overwegingen heeft men evenwel niet de ordergrootte maar het factuurbedrag genomen, hoewel dit niet precies hetzelfde is. In de eerste plaats blijkt, dat het gemiddeld factuurbedrag bij de vrijwillig filiaalbedrijven (f 84,32) ongeveer 75 % hoger is dan dat van de zelfstandige grossiers (f 47,86). De vrijwillig filiaalbedrijven hebben dus zeker bereikt wat voor ogen stond. Ook blijkt in het algemeen, maar niet zonder uitzonderingen, dat de exploitatiekosten lager liggen naarmate het gemiddelde factuurbedrag stijgt.

EXPLOITATIEKOSTEN IN % VAN DE OMZET.

Gemiddeld factuurbedrag	minder dan f 40,—	40-70	70-100	boven f 100
Vrijwillig fil. bedr.	10,43	7,64	8,12	7,78
Zelfstandige grossiers ...	9,03	8,43	7,32	8,42

In de eerste plaats valt op, dat de verschillen naar het gemiddelde factuurbedrag veel groter zijn dan die naar de omzetgrootte. Een sterke aanwijzing dus, dat de onderscheiding naar het eerste criterium bedrijfs-economisch veel belangrijker is, dan die naar het tweede.

Bij de zelfstandige grossiers vinden wij een stijging van de exploitatiekosten tussen de voorlaatste en de laatste kolom. Aan deze stijging is weinig waarde toe te kennen omdat de laatste kolom in dit geval slechts betrekking heeft op 4 ondernemingen.

Wel relevant is de stijging tussen de 2de en 3de kolom bij de vrijwillig filiaalbedrijven. Een verklaring hiervoor is uit het gegeven materiaal niet af te leiden. Belangrijk is dit verschijnsel wel, want het bewijst, dat ook het gemiddeld factuurbedrag niet alleen de sleutel is, die de poort naar lage productiekosten opent.

Opgemerkt moet worden, dat in beide gevallen, waarin de exploitatiekosten hoger zijn dan men op grond van het gemiddeld factuurbedrag zou verwachten, dit ook met de bruto winst het geval is, zodat de netto winst practisch niet door deze hogere exploitatiekosten wordt beïnvloed.

Vergelijken wij de exploitatiekosten van vrijwillig filiaalbedrijven en zelfstandige grossiers met een zelfde gemiddeld factuurbedrag, dan zien wij zeer regelmatig, dat nu eens het vrijwillig filiaalbedrijf, dan weer de zelfstandige grossier de hoogste kosten heeft, zodat men als voorlopige gevolgtrekking mag maken, dat de verschillen in exploitatiekosten tussen vrijwillig filiaal- en zelfstandige grossiers bij gelijke gemiddelde ordergrootte niet veel uit elkaar lopen.

Het typische, althans een van de meest markante verschillen tussen deze beide bedrijfsvormen is dus wel dit verschil in gemiddelde ordergrootte. Hierbij moet wel tevens opgemerkt worden, dat bij het vrijwillig filiaalbedrijf met een groter gemiddeld factuurbedrag tevens een grotere omzet per onderneming gepaard gaat. Dit is bij de zelfstandige grossierderij niet het geval. In kringen van de vrijwillig-filiaal-grossiers zal men een nauw verband tussen exploitatiekosten en omzet constateren en op grond van die beperkte ervaring geneigd zijn de invloed van de grootte van de omzet als een beslissende factor te beschouwen, terwijl de belangrijkste oorzaak de gemiddelde ordergrootte is, die bij hen toe- vallijg parallel met de omzetgrootte verloopt.

Wij zagen, dat er in de grossiersbranche vele factoren zijn, die in

sterker of in zwakker mate op het economisch resultaat inwerken. Er zijn dus vele punten, waarop het mogelijk moet zijn een „ondernemers-premie” te maken. De vraag is belangrijk of men die premies ook inderdaad kan incasseren, dan wel of men deze geheel of ten dele doorgeeft, misschien wel doorgeven moet, aan de volgende geleiding, die van de kruideniers.

Beginnen wij met de belangrijkste factor: het *gemiddeld factuurbedrag*. Deze is verreweg het hoogst bij de vrijwillig filiaalbedrijven. Daarmee correspondeert ook een duidelijk lager getal voor exploitatiekosten. Maar tevens is de bruto winst lager, zodat de premie, die in de kosten gemaakt wordt, geheel naar de winkelier gaat.

	Gem. fact.- bedrag	Expl. kosten	Bruto winst	Netto winst
Vrijwillig filiaalbedr.	f 84,32	7,90 %	7,96 %	0,06
Zelfstandige grossiers ...	„ 47,86	8,38 %	8,60 %	0,23
Verschil tussen beide groepen	f 36,46	— 0,48 %	— 0,64 %	— 0,17

De bruto winst daalt hier sneller dan de exploitatiekosten.

De lagere kosten van het vrijwillig filiaalbedrijf ontstaan in hoofdzaak door lagere personeelkosten en deze weer niet door een mindere bezoldiging, maar door een grotere omzet per arbeidskracht, dus door een maatschappelijk beter functioneren.

Gemiddelde lonen, salarissen en provisie	Vrijwillig Fil. bedr.	Zelfstandige grossiers
per directeur/firmant	f 5.890,—	f 5.090,—
per reiziger of agent	„ 2.610,—	„ 2.270,—
per arbeidskracht	„ 2.040,—	„ 1.990,—
per arbeidskracht excl. directeur/firmant	„ 1.780,—	„ 1.670,—
Omzet per arbeidskracht	„ 56.660,—	„ 47.870,—
Omzet per gulden loon	„ 27,80	„ 24,—

Hogere lonen en salarissen gaan hier bij de vrijwillig filiaalbedrijven gepaard met lagere kosten en nog lagere netto winstmarges.

Voor de gehele branche vinden wij de hoogste exploitatiekosten bij de bedrijven met de kleinste omzet en omgekeerd de laagste kosten bij de grootste bedrijven. Voeren wij daarvoor dezelfde bewerking uit, dan vinden wij:

	Epl. kosten	Bruto winst	Netto winst
Bedrijven met omzet 250-500 duizend	8,61 %	9,20 %	0,60 %
Bedrijven met omzet boven 1500 duizend	7,93 %	8,04 %	0,12 %
Verschil	0,68 %	1,16 %	0,48 %

Ook hier gaat de gehele premie, die op de kosten gemaakt wordt en

zelfs meer, naar de volgende geleiding. Bij een gunstig verschil in kosten van 0,68 % hebben de grootste bedrijven een nadelig verschil in de bruto winst van 1,16 % en van 0,48 % in de netto winst.

Men kan ook een extra premie maken of een extra verlies lijden in-gevolge de bruto marge. Hier is het beeld iets minder eenzijdig, maar het laat aan duidelijkheid niets te wensen over. Als een grossier genoeg neemt met een lage marge, dan doet hij dit grotendeels voor eigen kosten. Bij de vrijwillig filiaalbedrijven blijkt dit nog sterker het geval te zijn dan bij de zelfstandige grossiers.

Stijgt de bruto marge van de grossiers boven het normale, dan behoudt de zelfstandige grossier daarvan alleen een deel, maar de vrijwillig filiaal grossier geeft deze extra marge, en meer, door aan de winkelier.

Bruto winst in % v. d. omzet	minder dan 7,50 %	7,50-9,00 %	boven 9,00 %
Netto bedr. resultaat:			
Vrijwillig Filiaalbedr.	— 0,55	+ 0,36	+ 0,23
Zelfstandige grossiers	+ 0,11	+ 0,21	+ 0,33

Er zijn dus zeer sterke aanwijzingen, dat het grossiersbedrijf wel in staat is premies te maken, maar niet in staat deze te behouden. In het bijzonder blijkt dit voor het vrijwillig filiaalbedrijf het geval te zijn. Onze conclusie moet dan ook zijn, dat deze laatste bedrijfsvorm, die van de grossier is uitgegaan, in het bijzonder aan de winkeliers ten goede komt, en wel hoogst waarschijnlijk door het berekenen van lagere prijzen. Blijkbaar is de concurrentie en in het bijzonder de prijsconcurrentie zeer scherp in deze branche. Dit behoeft ons niet te verwonderen. Voor de winkelier maakt het veel uit of hij iets goedkoper inkoopt. Bij een bruto winst-marge bij de kruidenier van 17 % maakt een verlaging van zijn inkoop-s-prijs met slechts 1,7 %, 10 % op zijn bruto winst en een veelvoud daar-van op zijn netto winst uit. De winkelier is dus bij zijn inkoop scherp price-minded. Verder maakt het voor een winkelier maar heel weinig uit of hij bij de ene dan wel bij de andere grossier koopt. Onder deze om-standigheden mogen wij een zeer hoge elasticiteit van de afzetcurve bij de grossiers verwachten en dus bestaat hier het streven om door lagere prijzen, rabatten etc. zijn omzet te vergroten.

Door twee omstandigheden werkt deze politiek van concurrentie even-wel ruïneus voor de bedrijfstak der grossiers. In de eerste plaats is zijn bruto winstmarge lager dan die van de kruidenier. Een prijsverlaging, hoe aantrekkelijk ook om daardoor een concurrent van zich af te houden, tast zijn eigen winstcapaciteit in sterke mate aan.

In de tweede plaats zal een prijsreductie bij de grossiers de totale vraag naar kruideniersgoederen door de consumenten niet merkbaar kun-nen beïnvloeden, zodat de bedrijfstak van de grossiers in al deze indi-viduele prijsreducties geen compensatie door vergroten van de totale omzet vinden kan.

Indien de feitelijke elasticiteit van de afzet veel hoger is dan met de prijzen- en kostenstructuur overeenkomt en bovendien de vraag van de uiteindelijke consumenten slechts een geringe elasticiteit heeft, dreigt een ruïneuse prijsconcurrentie en moet men maatregelen nemen deze te voor-komen (zie in „Economie en Maatschappij” het opstel over de Pari-elasticiteit van de Afzetcurve, blz. 385). Deze maatregelen kunnen in dit

geval niet bestaan in een horizontale aaneensluiting van de grossiers en dus probeert men het door een verticale binding met de kruideniers. Dit is de structuur van het vrijwillig filiaalbedrijf. Zolang de grossiers nog bezig zijn dit apparaat op te bouwen, kunnen zij de gevolgen van deze bindingen nog niet in hogere prijzen incasseren. Integendeel, zij staan aan de periferi van hun organisatie in een zeer scherpe concurrentie met de overige grossiers en mogelijk ook met andere vrijwillig filiaalorganisaties en inkoopcombinaties van winkeliers.

De zelfstandige winkelier heeft immers nog de vrije keuze tussen zich aansluiten of niet en als hij tot aansluiten overgaat, heeft hij meestal nog de keuze tussen verschillende combinaties.

In hun opbouwperiode moeten dan ook de vrijwillig filiaalgrossiers aan hun periferi een zeer scherpe prijsconcurrentie voeren en dit beïnvloedt ook hun prijspolitiek ten aanzien van de reeds vaste kern van winkeliers, die zij rondom zich gegroepeerd hebben. Uit deze structurele veranderingen is te verklaren, dat juist die vrijwillig filiaal bedrijven, die technisch het sterkste staan (laagste exploitatiekosten) een minder goed bedrijfsresultaat hebben dan de meer middelmatige bedrijven. Wanneer evenwel de thans aan de gang zijnde structuurwijziging zich in voldoende mate zal hebben ontplooid, verandert de toestand. Door hun sterke binding met de afnemers is dan de elasticiteit van de afzet in feite laag geworden en zo de prijs-theoretische basis voor een hogere prijs, althans voor een gunstiger marge gelegd.

En technisch, door hun interne organisatie én commercieel door hun binding met de afnemers, staan dan de vrijwillig filiaalgrossiers sterk, d.w.z. zijn zij in staat premies te maken en ook te incasseren.

Het is evenwel nog de vraag of zij dit zullen doen door op hun verkoopmarkt dan hogere prijzen te bedingen dan wel of zij zich beter op hun *inkoopmarkt* schadeloos kunnen stellen. Gezien de kostenstructuur van de productiebedrijven en de belangengemeenschap die dan tussen grossiers en detaillisten bestaat, lijkt ons dit laatste wel het meest waarschijnlijke. Maar hoe dit ook zij, zeker is, dat de veranderingen in de structuur van de kruideniersbranche belangrijke wijzigingen in de marktstrategie van alle betrokkenen hoogst waarschijnlijk maakt. Daarom zijn statistieken als de onderhavige zo belangrijk.

FRANKRIJKS PLANNEN (I)

door F. Kupers

Sinds de bevrijding, en deels ook nog daarvoor, zijn in Frankrijk op instigatie van de overheid een groot aantal studies verschenen, die zich bezighouden met de toekomstige ontwikkeling van de Franse volkshuishouding. Enige daarvan willen wij in dit en in een tweetal volgende artikelen aan een nadere beschouwing onderwerpen. Wij zullen daarbij, waar daartoe aanleiding bestaat, meer in het bijzonder aandacht schenken aan bedrijfseconomische problemen; monetaire aspecten zullen wij vrijwel steeds buiten beschouwing laten, ons beperkend tot de „reële” zijde van de planning.

Twee structuurverschijnselen in de Franse economie, het ene met in het bijzonder economisch schadelijke gevolgen, het andere met vooral sociaal euvele consequenties, hebben het aanschijn gegeven aan meer of minder