SPECIALE BIJLAGE

Voor dit nummer verrichtte de afdeling voor beleggingsonderzoek van Nederlandse ondernemingen van de redactie van NRC Handelsblad de medewerking verleend van de Nederlandsche Middenstands Bank, die het vele cijferwerk heeft verricht dat aan de verschillende staten ten grondslag ligt. Voor de tekst berust de verantwoordelijkheid bij de redactie.

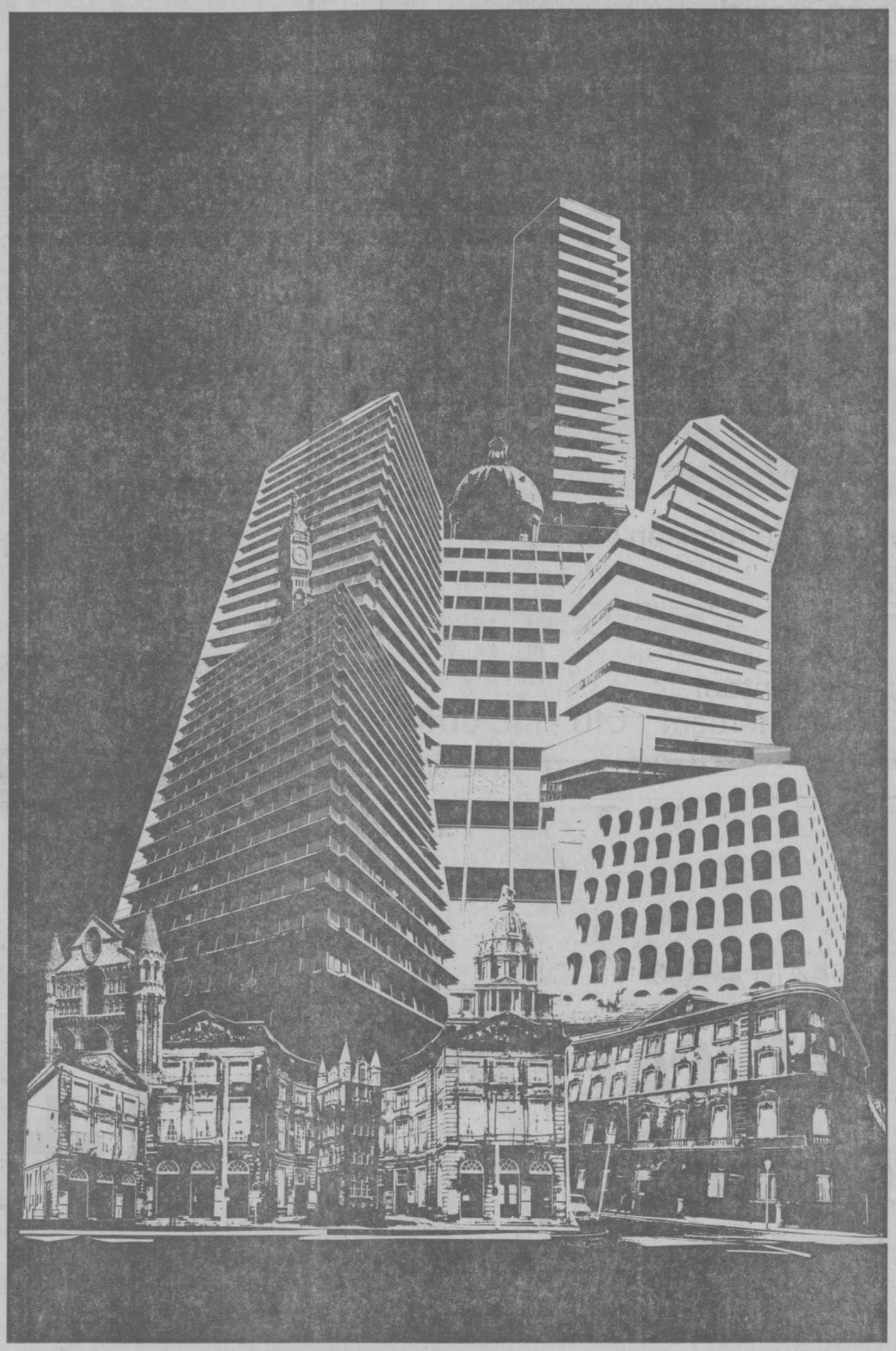
NRC HANDELSBLAD 28-11-1972

ONDERNEMEN

In dit nummer o.a.: Problemen van concernvorming door overneming — Ondernemingen zonder beursnotering publiceren gegevens — In handel zit meer geld dan in beleggen — Betekenis van de financieel-economische advertentie voor de onderneming — Vrouwen zitten overal in — Beoefenaren van de sociale wetenschappen moeten werkelijk de maatschappij ingaan.

KAPITALISME IN 1972

door E. DAMEN



Voor de vierde maal heeft de afdeling voor beleggingsonderzoek van de Nederlandsche Middenstandsbank medewerking verleend bij het samenstellen van een speciale bijlage over de positie van de ondernemingen in Nederland. Het was in deze reeks de eerste keer dat bij een dergelijk onderzoek nieuwe vergelijkingsmogelijkheden optraden als gevolg van het in werking treden van de wet op de jaarrekening.

De speciale bijlage van NRC Handelsblad bevat in beginsel evenals vorige jaren kerncijfers van de belangrijkste ter beurze genoteerde ondernemingen. Door de uitbreiding van de verslaggeving is het mogelijk geworden enige nieuwe interessante gegevens in de reeks tabellen op te nemen.

Het opzetten van de tabellen was een collectief werk, maar het verstrekken van de toelichting per tabel — een nieuwe poging tot grotere duidelijkheid — is het werk van drs. E. A. M. R. Laane, algemeen procuratiehouder van de N.M.B. en hoofd van het investment research department.

Door de beschikbaarheid van nieuwe cijfers is het groepsgewijs bezien van de relevante ondernemingen enigszins anders opgezet dan in de vorige jaren. In de aparte toelichtingen wordt daar trouwens nog op ingegaan.

Belangrijk was bij het onderzoek dat nu alle daarvoor in aanmerking komende ondernemingen geconsolideerde jaarcijfers publiceren. Het kan nu eigenlijk niet meer voorkomen dat slechts een topje van de ijsberg te zien is en dat er niets of vrijwel niets bekend is over soms zeer belangrijke deelnemingen. Structureel is de zaak doorzichtiger geworden.

Vanwege de maatschappelijke ontwikkelingen van de laatste tijd is het een belangrijke wettelijke verplichting der ondernemingen een loonsom te publiceren, inclusief de sociale lasten. Zodoende kan een relatie wordt vastgesteld tussen de personeelkosten en de winst. Daaruit blijkt dan onmiddellijk de gevoeligheid van afzonderlijke ondernemingen voor loonstijgingen voorzover die niet kunnen worden doorberekend via prijsverhogingen of op andere wijze worden opgevangen.

Ook is het mogelijk geworden het „gebonden - vermogen" te berekenen, d.i. het vermogen dat door de ondernemer wordt ingezet om de onderneming te kunnen drijven. Dit kon doordat er nu een verplichting is de schulden gesplitst op te geven, waarbij bijvoorbeeld het beroep dat op de bank wordt gedaan, bekend is.

Er zijn op die manier verschillende nieuwe en interessante vergelijkingen ontstaan, waardoor lijsten tot stand zijn gekomen die informatie geven bij het nemen van investeringsbeslissingen.

Is dat nou nog wel van deze tijd, zo'n speciale uitgave met een hoop gegevens — cijfergegevens bovendien — over beursfondsen? Het bieden van deze faciliteit komt neer op een zekere medeplichtigheid aan de vermogensvorming.

Vermogen betekent privileges op tal van gebieden. Vermogen geeft inkomen en genereert vermogen. Vermogen is macht zonder controle. Vermogen voert opbrengsten van menselijke werkzaamheid toe aan weinigen, hoewel zoal niet de bij de ondernemingen betrokken mensen dan toch ten minste de gemeenschap van de „meerwaarde" zou moeten kunnen profiteren.

Dat is nog niet eens het hele verhaal. Veel ondernemingsactiviteit is nauwelijks meer in het belang van de gemeenschap. Sommige produkten van volmaakt overbodige produkten bederven land, water en lucht.

Er zijn ook produkten waarbij de ethiek aan de orde is. Neem maar eens de varkensmesters en varkenslachters of de walvisvaarders. Het grootste roofdier is de mens. In de voedingsmiddelensector gaan de problemen trouwens nog verder dan alleen het eten van gedode dieren. In de fraai geëtiketteerde blikken met doppers en bonen zitten volgens sommigen slechts de met kunstmest verpeste groentetuintjes.

Waar wordt Unilever nu precies rijk aan? Aan fidele plantenmargarine of aan milieudodende „detergents" wat dat dan precies mogen zijn? Wat doet Shell met zijn onderbezette raffinaderijen anders dan op grote schaal bijdragen aan stink-autorijden? Nu de meeste schapen blijkbaar dood zijn en de wol onbetaalbaar werd, gaat de kunstvezel van Akzo weer wat beter.

Zelfs van de schone industrie is weinig goeds te zeggen. De transistors van Philips zijn onuitstaanbaar in de Kennemerduinen en het eerlijke staal van Hoogovens wordt vermoedelijk vaker misbruikt dan nuttig benut.

Maatschappij-kritiek, speciaal ten aanzien van de ondernemingen wordt onderdrukt met het wijzen op de vraag naar de produkten en met het argument van de werkgelegenheid.

Zodoende kon voor de winst — d.i. aan de arbeiders onthouden meerwaarde — het excuus worden gevonden van de noodzakelijke continuïteit van de onderneming. Van die winst gaat dan een klein deel naar de „kapitaalverstrekkers", eigenlijk om een maatschappelijke structuur in stand te houden die neerkomt op „werken-en-kopdicht" voor velen, en onvoorstelbare macht bij weinigen.

Van de huidige westerse economie wordt gezegd dat zij berust op de ondernemingsgewijze organisatie van de produktie. Op de productieve ondernemingen volgen logisch de handelmaatschappijen en daarna de banken en de verzekeringsmaatschappijen. Een middenpositie tussen produktie en handel nemen tegenwoordig de vastgoedondernemingen in.

Het is een duidelijk en overzichtelijk establishment dat in veel opzichten tolerant is en bereid tot luisteren en gesprek. Het berust blijkbaar ook op zulke solide fundamenten dat het tot nog toe tegen marxistische kritiek en hervorming bestand was, ofschoon de onderneming van heden in de dagelijkse gang van zaken weinig overeenkomst meer heeft met haar oorsprong in de negentiende eeuw.

De evolutie van honderdvijftig jaar is waar te nemen bij de onderneming, nauwelijks bij het marxisme, want dat is een star stelsel en de onderneming is een levend organisme.

KAPITAAL

Dat arbeid beloond moet worden, is in het kapitalistische stelsel nooit een principieel punt geweest. Er werd alleen gezocht naar de goedkoopste arbeid en dat gebeurt nu nog steeds. Een ongehuwde vrouwelijke filiaalchef die haar vak verstaat, is „beter" dan een man met een gezin en bovendien aantrekkelijker. Een gastarbeider met een stofdoek is zeker boekhoudkundig aantrekkelijker dan een stofzuigmachine, waarop gecompliceerd moet worden afgeschreven. Geleidelijk is eenvoudige arbeid duur geworden, terwijl het kapitaal zó volop beschikbaar is dat op de effectenbeurzen aandelenemissies zelden meer voorkomen.

Hier zit een essentieel punt. Naarmate de gemeenschap de mens meer ging beschermen (levenscondities, omgeving, oude dag) namen de kosten van de factor arbeid toe, maar accumuleerde het kapitaal in een omvang dat er nauwelijks meer voor geworven behoeft te worden.

Nog zijn dividenduitkeringen een aanduiding van efficiënt en rendabel ondernemingsbeleid, maar ze spelen nauwelijks meer een rol in de competitie om kapitaal.

De grenzen tussen krediet en kapitaalverstrekking zijn vervaagd. De institutionele beleggers verstrekken als krediet kapitaal van feitelijk risicodragend karakter, waarbij ze nauwelijks meer risico lopen. De grote nationale en multi-nationale ondernemingen trekken voortdurend kapitaal aan, waarvan de chefs van de financiële afdelingen niet goed weten waarvoor het specifiek gebruikt zal worden. Ze werken met financieringsprognoses en met het aanbod op de markt.

Shell Oil trok 200 miljoen dollar aan en vergrootte daarmee een paar maanden geleden de liquiditeit van de Kon./Shell Groep tot een ongekend hoog percentage van het actief, zonder dat er aan het geld concrete behoefte was. Uitgezet op de geldmarkt brengt het overigens tijdelijk meer op dan de industriële investeringen van de Groep.

In het aanbod van kapitaal is het individu statistisch nauwelijks meer van belang. De statistieken van centrale banken en statistiekbureaus geven nog 'n cijfer over de „besparingen van de gezinshuishoudingen".

Die huishoudingen hebben inkomsten en uitgaven met, wanneer het goed gaat, een liquiditeitsoverschot. Geld op de bank.

Het liquiditeitsoverschot geeft een kleine rente, minder dan het jaarlijkse inflatiepercentage.

Van die rentebaten incasseert de fiscus ten minste de helft. Nominaal blijft er al niet zoveel van over, maar in reële koopkracht is het helemaal mis, want het vandaag niet gekochte maatpak van ƒ 500 kost volgend jaar wellicht ƒ 600, terwijl de ƒ 500 in BNG-leningen ƒ 35 opbrengen, waarvan de fiscus ƒ 15 neemt. Tegenover honderd gulden koopkrachtverlies — i.c. vermogensverlies — staat twintig gulden compensatie en dat is dan nog gunstig berekend.

Het is echter de vraag of de kleermaker kans ziet de prijs met honderd gulden te verhogen. Dat is vooral een kwestie van vraag en aanbod. Als hij het werk graag wil hebben, doet hij 't wellicht al voor ƒ 525 en dan is het voordeel bij de koper en kan die de BNG-lening beter maar laten schieten.

Ergens betaalt dan overigens iemand het gelag van de inflatie. Soms is dat de kleine detaillist, vaak is het de industrie met een lagere winstmarge, die dan wat minachtend in de krant staat: winst per aandeel onderneming X opnieuw met 8 procent gedaald. Aandeelhouders van de onderneming X ruimen dan de stukken op: koersdaling.

AANDEELHOUDERS

„Aandeelhouders", heeft eens een financier gezegd, „zijn brutaal en dom. Dom, omdat ze ons hun geld geven en brutaal omdat ze na die stommiteit ook nog dividend willen ontvangen".

Nog bonter maakte het jaren geleden een van de directeuren van de „Koninklijke", die vond dat een aandeelhouder inderdaad zijn aandelen moest „houden", ongeacht de resultaten van een bepaald jaar en ongeacht de winstuitkering die bij de „Koninklijke" toen neerkwam op een krats.

Voor de aandeelhouders hebben managers van de hedendaagse concerns even weinig reverentie als hun voorgangers, maar ze hebben een ander soort lieden tegenover zich gekregen: de beleggingsfondsen.

De beleggingsfondsen zijn de achterhoede van de aandeelhouders. Het is mogelijk een redenering op te zetten waaruit blijkt dat de beleggingsfondsen een volstrekt overbodige vergaarbak zijn van besparingen, zoals ook de verzekeringsmaatschappijen dat zijn. Maar dat is ten opzichte van beide categorieën een dan wat eenzijdige redeneertrant.

Wie zich voor een goed gebruik en een juist beheer van anderer besparingen inzet, heeft recht op een honorering. Voor niets gaat alleen de zon op.

Ondernemingen publiceren hun winstcijfers per kwartaal en per jaar, overeenkomstig een steeds stringenter wordende wetgeving. De aandeelhouder weet tot op zekere hoogte wat hem te wachten staat. De funds — die een beter entrée hebben tot de concerns — weten dat tot op grótere hoogte en zij disponeren overeenkomstig hun informaties en inzicht.

Hier geldt ook alweer dat het grotere vermogen de grotere macht geeft.

Met die macht dwingt de grote belegger informaties af die zijn beleid t.o.v. kopen of verkopen van het aandeel bepalen. Dat geeft een zekere voorsprong op korte termijn. De onderneming werkt en bestaat echter op langere termijn.

Op langere termijn zijn andere gegevens relevanter dan kwartaalcijfers en zelfs jaarverslagen. In de vandaag gepubliceerde staten is getracht niet alleen gegevens voor die langere termijn bij elkaar te zetten, maar tevens deze te relateren aan groei en omvang.

KOKGROEP

er zit vaak heel wat vast aan vast goed...

Spreek erover. Met de mensen van de
KOKGROEP

Werkmaatschappijen: Kok Bouwontwikkeling, Kok Bouwbureau, Kok Beleggingen, Kok Beleggingsmakelaardij, Kok Bedrijfshuisvesting, Kok Taxaties, Kok Bouwservice, Kok Immobiliën, Kok Assurantiën, Kok Makelaardij, Kok Beheer.

Vestigingen: Amsterdam, Arnhem, Breda, Delft, Deventer, Dordrecht, Eindhoven, Gouda, Den Haag, Groningen, Leiden, Rotterdam, Schiedam/Vlaardingen, Utrecht.
In België: Antwerpen.

KOKGROEP hoofdkantoor
Westblaak 230 Rotterdam 010 - **148 000**

KOK 128.58.280

BIJ DE "HOLLAND" STAAT UW COMPUTER!

dat is de oplossing, indien u parttime wilt automatiseren

Uw administratieve problematiek is complex van aard?
Dan is parttime automatisering het antwoord voor de kostenbewuste onderneming.
U betaalt voor het effektieve gebruik van de computer-installatie.
Wat wilt u meer?

Holland B.V. is een onderneming, gespecialiseerd in service computerverwerking.
Holland B.V. beschikt over een uiterst moderne computer-installatie van het type Siemens 4004; een staf van 60 deskundigen en een sterke financiele groep als achterban.
Een waarborg voor continuiteit!

BELANGSTELLING?

Belt u ons op 010 - 114420

voor vrijblijvende inlichtingen

COMPUTER SERVICE HOLLAND B.V.
WIJNHAVEN 22
ROTTERDAM

de vraag is:

Hoe verzeker je een totaal bedrijf

Natuurlijk. Uw bedrijf is al verzekerd. Tegen brand en inbraak, tegen transport en W.A. risico's....

Kortom, het traditioneel geworden verzekeringspakket. Maar bent u zeker dat deze verzekeringsvormen voor uw bedrijf wel optimaal zijn?

Dat bepaalde risico's niet overgewaardeerd worden. Of overlappend gedekt zijn. En andere risico's niet werden onderkend.

Zodat u feitelijk tegen een relatief te hoog bedrag toch maar half verzekerd bent.

De vraag is: hoe kunt u dat voorkomen? Het antwoord is tamelijk eenvoudig: RMZA. Want RMZA doet meer dan bemiddelen bij de af te sluiten polissen. RMZA analyseert, in samenwerking met u, welke risico's uw bedrijf loopt in zijn specifieke funktie en omstandigheden.

Zodat een evenwichtiger verzekeringspakket het resultaat is. RMZA kan u bovendien adviseren over de te nemen preventieve maatregelen en u inlichten over de invloed daarvan op uw verzekeringspremie.

U doet daarom verstandig kontakt op te nemen met RMZA. En uw voordeel te doen met

de totale risico-aanpak van

RMZ 1720

R. MEES & ZOONEN ASSURANTIËN

Rotterdam, Stadhuisplein 9, tel. 010 - 13 23 80, hr. J. Noordermeer, t. 278. Amsterdam, Singel 540, tel. 020 - 63464, mej. H.M. Helmer, t. 26.

1+1>2

De volledige financiering van een middelgroot of groot bedrijf is een complexe materie.

Waarbij emissies, verzorging van kort of lang krediet, syndicaatsvorming, internationale geldmarktzaken, fiscale en vele andere aspekten in het geding zijn.

Bij het aktief begeleiden van de financiële behoeften van een cliënt biedt Bank Mees & Hope niet het advies van één deskundige, maar de expertise van een groep specialisten. Die gezamenlijk tot kreatieve oplossingen komen.

Een bundeling van know-how, om het gevaar van eenzijdige gerichtheid te vermijden.

Om de belangen van de cliënt integraal te kunnen behartigen. Teamwork dat méér is dan de som der delen.

Een samenspel waar de financiële wereld een vakterm voor heeft:

Corporate Finance.

BMH

BANK MEES & HOPE NV

Hoofdkantoren: Amsterdam, Herengracht 548, tel. 020 - 213 213, toestel 2244. Rotterdam, Coolsingel 93, tel. 010 - 11 41 20, toestel 191.
Bijbank 's-Gravenhage, Kneuterdijk 13, tel. 070 - 92 40 31, toestel 227.
Vestiging Hamburg: Pelzerstrasse 2 (hoek Rathausstrasse), tel. 0411 - 33 17 21, telex: 0216 1733.
Voorts kantoren te: Alblasserdam, Arnhem, Delft, Eindhoven, Groningen, Haarlem, Heerlen, Schiedam, Vlaardingen en Zaltbommel.

door drs. N. H. M. DEKKER

Problemen van concernvorming door overneming

Is er een extra problematiek voor concerns die hun groei niet hebben gerealiseerd door gestage uitbreiding van eigen activiteiten, maar door overneming van reeds bestaande ondernemingen?
Allicht. De overgenomen partners hebben al een eigen ontwikkelingsgeschiedenis doorgemaakt. Ze hebben als het ware een eigen persoonlijkheid opgebouwd. Het overnemende concern kent die niet, speelt er niet op in, begrijpt die niet, hecht er nauwelijks waarde aan. En voor de overgenomen partij is dat juist ongelooflijk belangrijk. Ze heeft langzamerhand een eigen naam in de markt verworven, een eigen gezicht gekregen tegenover de buitenwereld. Intern heeft ze zo haar eigen stijl gekweekt in zaken van structuur, samenwerking en werkwijzen.
Er is iets ontstaan waardoor men zegt: „Kijk, dat is nou typerend voor die onderneming." Kortom zo'n bedrijf gelooft in zichzelf en onderscheidt zich van andere.

In plotseling is het opgenomen in een groter geheel. De beangstigende vraag is: Wat blijft er over van onze persoonlijkheid. Worden we opgeslokt, vervormd en herkneed tot een afgeleide persoonlijkheid? Zal het eigen gezicht vervagen door de ingreep van een opgedrongen plastisch chirurg? Het is de angst van de oude, doorgewinterde vrijgezel die in het huwelijksbootje stapt, van de solist die plots in een orkest moet spelen, de dienstplichtige individualist die in een peloton moet marcheren.

Wat blijft er van mij over, wat gaan ze met me doen, laat men mij in mijn eigen waarde?

UITERSTEN

Bij integratie is het gedaan met het eigen gezicht, eigen identiteit en eigen stijl. De oude organisatie wordt opgedeeld, geherstructureerd, verspreid en gemengd in een of meer concernonderdelen. Men spartelt nog wel tegen met soms heftige stuiptrekkingen, bijvoorbeeld op het moment dat de oude eigennaam verdwijnt. Maar onherroepelijk: neonlichten, briefpapier, visitekaartjes, reclameuitingen en beschildering van auto's veranderen. En verandering van uiterlijk is het einde van de autonome persoonlijkheid.

Het is definitief gebeurd, ook al treft men nog jaren later romantische, met heimwee en nostalgie zwaar beladen restanten aan van de goeie ouwe tijd als: kopjes met de oude naam in de kantine, oude groepen die bijeen eten, oude werkwijzen die krampachtig worden verdedigd. Maar bij integratie weet men tenminste waar men aan toe is. Het is een open gevecht, waarbij de verliezer helaas bij voorbaat bekend is. Maar er bestaat althans geen onduidelijkheid over wat het machtige concern eigenlijk wil.

Dat ligt heel wat anders bij de formule: „Kijk, jullie zijn nu opgenomen in onze groep, maar de bedoeling is dat jullie gewoon doordraaien op de oude voet. Helemaal eigen stijl, eigen beleid en eigen leiding." Dan ontwikkelt zich een veel sluipender en onoverzichtelijker proces, waarop ik hier wat nader in wil gaan, bezien vanuit de oude zelfstandige eenheid.

Natuurlijk hoort men wel gemompel over wat afspraken en een paar condities, maar daar spreekt niemand graag over. De leiding van de overgenomen partij weet er ook het „fijne" nog niet van. Daar zit een soort wishful thinking achter. Als men er niet over praat zal er misschien niets veranderen ook.

Het oorspronkelijk fusie-enthousiasme is mede debet aan dit misverstand. Het concern wil niet het klimaat bederven en de inzet doden door zich al te direct op de nieuweling te storten. Bovendien hebben de heel grote concerns vaak een paar overnemingen te regelen.

De tijd om die nieuwelingen goed te introduceren ontbreekt; het concern zelf heeft geen gelegenheid gehad zich in detail te beraden over de vraag hoe de nieuwe eenheid in het concern zal worden ingepast. De overgenomen partij wil niets liever dan doorgaan op de oude voet en daarbij de voordelen van de fusie plukken: steviger financiële basis en ondersteuning in tijden van nood. En dus: geen bericht is goed bericht.

En dan langzamerhand spruiten de problemen als kweekgras uit de grond. De terughoudendheid bij het uitspreken van een duidelijk beleid gaat zich wreken. Want nu ontstaan onbewust, ongewild en vooral ongericht toch allerlei verbindingen en afhankelijkheden. Op allerlei punten ontmoet het zenuwcentrum van het concern de dochter en andersom. Ze kunnen elkaar niet ontwijken. Het blijkt niet waar te zijn dat men door kan gaan alsof er niets gebeurd was.

MEER INBEGREPEN

Er komen toch duidelijke richtlijnen vanuit het concern op gebieden als rendement, investeringen en financiële verslaglegging. Het concern fungeert als een soort bankier. Het fourneert gelden, eist een aanvaardbaar rendement en wil daarover een betrouwbare rapportering. Dat is toch redelijk. En een bankier bemoeit zich verder toch niet met de interne gang van zaken.

Maar, o wee, het concern blijkt meer te zijn dan bankier. Het doet er niet toe over welk punt men elkaar het eerst in de haren vliegt, maar het gebeurt onherroepelijk. Het kan zijn over de arbeidsvoorwaarden die aan de concernpolitiek dienen te worden aangepast; of de toevoeging van de concernnaam aan de eigen naam; of de onredelijke rendementseis op korte termijn die diepte-investeringen en research onmogelijk maakt; of de toenemende bemoeienis van de concernstaforganen die zonder eerbied voor de historie hun onpraktische richtlijnen achterlaten op het gebied van kostprijs, opleiding, administratieve organisatie; of de verplichting gebruik te maken van de concerncomputer die anders onderbezet raakt.

De eigen autonomie tuint achteruit. Steeds meer voorschriften op allerlei gebied die niet meer ter vrije keuze staan. Goede mensen afstaan voor het concernprogramma management development. Belangrijke benoemingen niet meer op eigen houtje. Opgezadeld met overheadposten en algemene kosten van concerndiensten, waar men het zichtbaar voordeel niet van ziet.

Het personeel ziet het tantièmebeleid vervlakken; allerlei vergoedingen worden op één spoor gezet en interessante uitzonderingen verdwijnen uit de wereld; een onhanteerbaar prestatiebeoordelingssysteem; een centrale richtlijn voor de gemiddelde loonsverhoging los van de vestigingsprestatie.

Het gaat op je zenuwen werken. Nu begint door te dringen wat moet worden verstaan onder de uitlating „vruchtbare samenwerking" uit het fusiebericht. Daartegenover krijgt de term „zelfstandige werkmaatschappij" een steeds mistiger inhoud.

En de ellende is: er valt zo weinig tegen in te brengen. Eigenlijk is het begrijpelijk. Het zat er dik in. Je hebt jezelf in slaap gesust met de gedachte: „Zo'n vaart zal het niet lopen", maar dat het komen moest was eigenlijk onvermijdelijk.

BIJEFFECTEN

Die directe beïnvloeding is al vervelend genoeg. Maar er komt nog meer in de vorm van onbedoelde bijeffecten.

Zelfs al is het concern nog zo goedwillend in de poging de vestiging een eigen leven te laten leiden, de buitenwereld gelooft er niet in. De afnemers zeggen: „Gaan jullie nu ook, net als..." De leveranciers vrezen een hardere inkooppolitiek en worden bij voorbaat zakelijk.

En het publiek, vooral het publiek gaat het allemaal anders zien. Publikatie van concerncijfers in de krant; een uitlating van een der concerndirecteuren die de dagbladen haalt; een nare gebeurtenis in een der andere bedrijfsonderdelen. Alles en alles wordt door je buren, kennissen en andere relaties ook jou en het eigen onderdeel onder de neus gewreven. Terwijl je er soms niet meer van weet dan je zelf net in de krant gelezen hebt.

En dan ook de publiciteitsmedia die zo'n fijne neus hebben voor alles wat niet lekker loopt en wat de sensatielust van de massa bevredigt. Vroeger vóór de fusie, stond men lang niet zo op de tocht. En dan ziet men de concerndirecteuren zich defensief en stuntelig verweren voor de televisie en in interviews.

Dan ziet men het concernimage verschralen en verbrokkelen. Wat een gestuntel, wat een late reacties. Althans zo zien de mensen uit de bedrijfsonderdelen dat allemaal met de handen in het haar aan. Ze vinden dat al dit soort zaken maar uiterst gebrekkig en ongelukkig worden gespeeld.

UITHOLLING

Wat ergert het onderdeel het meest? Niet eens zozeer de directe ingrepen en indirecte bijeffecten op zich. Wel de onzekerheid en onduidelijkheid en het gebrek aan invloed op die ingrepen en effecten. Het komt aan als een proces van uitholling van de zelfstandigheid met de volgende kenmerken:

– Het initiatiefrecht ligt altijd bij het concern. Men weet nooit precies wat er nu weer zal komen. En als het er dan ligt is het zo negatief om steeds te zegen: „Dat willen we niet." Vaak overigens is het al een fait accompli. Dit eenzijdig initiatiefrecht betekent dat je alleen maar afhankelijker kan worden, nooit autonomer.

– Het algemeen belang lijkt altijd prioriteit te genieten boven het deelbelang van een onderdeel. Het gevleugelde woord is: „Denken vanuit het totaalbelang, niet zo dwarsliggen, we moeten het als geheel doen." Maar nimmer bestaat het gevoel dat een nauwkeurige afweging is gemaakt van de voordelen voor het concern ten opzichte van de schade voor het onderdeel bij al die maatregelen en ingrepen. Het lijkt allemaal verdacht veel op een ongenuanceerde verplichting het eigen deelbelang weg te cijferen op het moment dat het concern iets wil. Anders ben je niet coöperatief. Maar je deelverantwoordelijkheid voor de eigen resultaten blijft wel onaangetast en daarover op het matje geroepen heb je de grootste moeite excuses aanvaard te krijgen. Daar zit toch een oneevenwichtigheid in.

– Wat het concern denkt, wil en doet is ongrijpbaar. Naar zijn lijn van denken en zijn strategie moet je maar raden. Iedere actie van die kant is een nieuwe puzzel. Als onderdeel moet je wel elk jaar je beleid op tafel leggen en motiveren in heel concrete termen. Waarom kan het concern zich dan permitteren het te laten bij vage algemeenheden?

– De concernbestuurders zijn personen. Brillante mannen en geniale lieden wellicht. Maar daardoor ook ongrijpbaar en moeilijk te vangen in een systeem, in een dienstbaarheid aan het geheel, die zich uit in een vaste gedragslijn en een gedisciplineerd handelen vanuit een beleid. Zelfs al is er iets als een concernbeleid dan behouden ze zich klaarblijkelijk het recht voor om op hen passende momenten daar dwars doorheen te stappen op grond van scherpzinnig inzicht in situaties en gruwelijk knappe improvisatie.

Dat moge althans wellicht de achtergrond zijn, de portee ervan ontgaat het gewone volk, omdat de motivering maar zeer gebrekkig tot hen doorsijpelt. De van informatie verstoken en naar een beleidslijn snakkende onderdelen, neigen er derhalve regelmatig toe de brillance van de top ernstig te betwijfelen.

KERNPUNT

De autonomie. Een klein woord voor een immense wereld van gevoelens die te maken hebben met zelfrespect, recht op eigen leven, invloed op eigen toekomst, betrokken zijn bij algemene maatregelen met consequenties voor het eigen onderdeel. Het gaat om het verzet van een microsysteem dat zich niet voetstoots gewonnen geeft ten genoege van het algemeen belang, alsof dat altijd iets van hogere orde zou moeten zijn.

Het concern zegt: „Ik eet jullie toch niet op. Ik laat jullie toch zoveel mogelijk vrij. Jullie hebben toch nog allerlei mogelijkheden om een eigen policy te voeren"

Het onderdeel zegt: „Dat laatste moge zo zijn, maar wij kunnen onze vrijheid niet waarmaken, niet vormgeven, wanneer jullie dat „zo veel mogelijk vrij" niet nader definiëren. We leven in voortdurende onzekerheid waarin we nu wel en niet vrij zijn en of dat morgen weer niet anders zal blijken te liggen. Al jullie acties en gedragingen hebben invloed en nawerkingen bij ons. Beperken ons, dwingen ons, verplichten ons.

En als we dan vragen wat het beleid is dat er (hopen we) achter steekt, dan doen jullie of dat een onredelijke vraag is of jullie kijken onschuldig-verbaasd en durven schaamteloos te beweren dat dat toch bekend is. Daarentegen beïnvloedt dat wat wij doen, jullie graad van autonomie veel minder, maar toch verwachten jullie van ons wel een gedetailleerd beleid en een plan van actie op allerlei gebieden. Juist gezien onze veel grotere afhankelijkheid van jullie doen en laten, is onze zogenaamde autonomie een grillige farce wanneer jullie niet aangeven wat het concernbeleid is, hoe wij daarover geïnformeerd en daarbij betrokken worden. Als ons beleid direct of indirect doorkruist kan worden op willekeurige momenten en punten van jullie kant, is dat „eigen" beleid een papieren grap. Minimumconditie voor het behoud van ons beider autonomie is dat we op basis van gelijkwaardigheid ons eigen beleid aan elkaar verantwoorden."

Volkomen terecht, deze vermaningen vanuit de overgenomen concernonderdelen. Concerns werken ook in de praktijk deze richting uit. Schoorvoetend, want het betekent wel wat minder vrijheden voor het concern.

Het is nog nergens echt goed uit de verf gekomen. Vandaar deze beschrijving.

TABEL A1

In tabel A1 is getracht met een vijftal kerngegevens een aantal ter beurze genoteerde Nederlandse ondernemingen globaal te selecteren naar hun belangrijkheid.
Voor een groot deel valt deze belangrijkheid samen met hun positie voor de Nederlandse samenleving. Echter niet helemaal, want bij de internationale ondernemingen, waar een deel van de produktie in het buitenland plaatsvindt, is het duidelijk dat niet alleen de Nederlandse economie bij deze ondernemingen gebaat is. Als eerste criterium is het aantal werknemers genomen dat de onderneming in dienst heeft. Voor zover gepubliceerd is hierbij tevens het aantal werknemers dat in Nederland werkt opgenomen, waardoor een ruwe indicatie wordt verkregen van het relatieve belang van deze ondernemingen voor ons eigen land in verhouding tot hun belang voor het buitenland.

Het AANTAL WERKNEMERS is voorop gezet, omdat de levensomstandigheden van evenzovele mensen met veelal hun gezinnen van de desbetreffende onderneming afhankelijk zijn, voorts omdat zij aan deze onderneming hun tijd en energie besteden en een belangrijk deel van hun arbeidsvreugde mede wordt bepaald door de werksituatie.
In verband met het aantal werknemers dat in de afzonderlijke ondernemingen werkt, is het interessant te weten dat de totale beroepsbevolking in Nederland thans ca 4,7 miljoen personen omvat, waarvan er ca 3 miljoen werkzaam zijn in het bedrijfsleven. De kleine 100.000 man, zoals bijv. bij Philips in ons land werkzaam zijn, tellen dus wel aan.
Bovendien is de loonquote vele malen groter dan de ondernemingswinsten, zodat ook het belang voor de welvaart voor een belangrijk deel kan worden afgemeten aan het aantal werknemers.

Als tweede criterium is het GEBONDEN VERMOGEN genomen. Dit is het bedrag dat door de ondernemer wordt aangewend om de onderneming te kunnen drijven en dat het eigen vermogen, de langlopende schulden en het bankkrediet omvat. Het gebonden vermogen is berekend door van het balanstotaal o.a. de kortlopende schulden met uitzondering van het bankkrediet af te trekken. Hieronder valt bijv. het leverancierskrediet, dat immers min of meer automatisch naar de onderneming toevloeit gezien de usance dat betaling van grondstoffen en andere leveranties eerst enige tijd (1 - 3 maanden) na levering plaatsvindt.
Bij de aannemingsmaatschappijen en bijv. de scheepsbouw, die eveneens meestal vooruitbetalingen ontvangen, zijn deze vooruitbetalingen waar mogelijk eveneens in mindering gebracht. Bij de verzekeringsmaatschappijen zijn voorts de technische voorzieningen niet in het gebonden vermogen opgenomen, daar deze immers uit de premie-inkomsten worden opgebouwd. Bij de banken, die van het lenen en uitlenen van geld hun bedrijf maken, zijn in de berekening van het gebonden vermogen slechts het eigen vermogen en de achtergestelde leningen begrepen.

Voor zover deze te berekenen viel is als derde criterium de TOEGEVOEGDE WAARDE opgenomen. Dit gegeven zegt meer dan de omzet, daar het weergeeft welk bedrag door de onderneming aan haar produkt wordt toegevoegd, of wel wat voor haar werkzaamheden wordt betaald. Hieruit valt de eigen inbreng van de onderneming, voor zover in geld uitgedrukt, af te lezen, of het nu een produktiebedrijf, een handelsonderneming, een aannemingsmaatschappij of een financiële instelling betreft.
De toegevoegde waarde is berekend door van de omzet de kosten van de grondstoffen, energie en de door derden geleverde diensten (voor zover beschikbaar) af te trekken. Het is jammer dat het in de nieuwe wet op de jaarverslaggeving niet verplicht is gesteld die gegevens te vermelden die nodig zijn om deze toegevoegde waarde te berekenen.

Als laatste criterium om de belangrijkheid van de onderneming aan te duiden is DE WINST genomen.

In de op één na laatste kolom van Tabel A1 is opgenomen het BEDRIJFSRESULTAAT na afschrijvingen, dat een weerspiegeling geeft van het basisresultaat dat met de eigenlijke werkzaamheden is behaald en in de laatste kolom de nettowinst toekomend aan aandeelhouders. Tussen beide grootheden zitten belangrijke posten als rentelasten, bijzondere baten en lasten, belastingen en tantièmes. Niet alleen voor de onderneming, maar voor de gehele maatschappij is de bedrijfswinst uiterst belangrijk.
Het deel van de winst dat de onderneming in het bedrijf houdt, d.w.z. niet aan aandeelhouders uitkeert, wordt vrijwel steeds gebruikt voor de expansie van de onderneming. Anderzijds wordt van de dividenduitkeringen door de aandeelhouders nog een relatief groot deel gespaard en in enigerlei vorm weer beschikbaar gesteld om te investeren. Een groot deel van de winst wordt zo weer ingezet voor het behoud en de groei van de werkgelegenheid en de maatschappelijke welvaart.
Bovendien is een belangrijk deel van onze staatsinkomsten van de winst afkomstig, zowel in de vorm van door de onderneming betaalde vennootschapsbelasting als in de vorm van door de aandeelhouders betaalde vermogens- en inkomstenbelasting.
Ook de institutionele beleggers, zoals de verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen, die aanzienlijke bedragen in ondernemingen hebben geïnvesteerd, dragen door middel van hun uitkeringen uit beleggingsinkomsten bij tot uitkeringen aan grote groepen in de maatschappij.

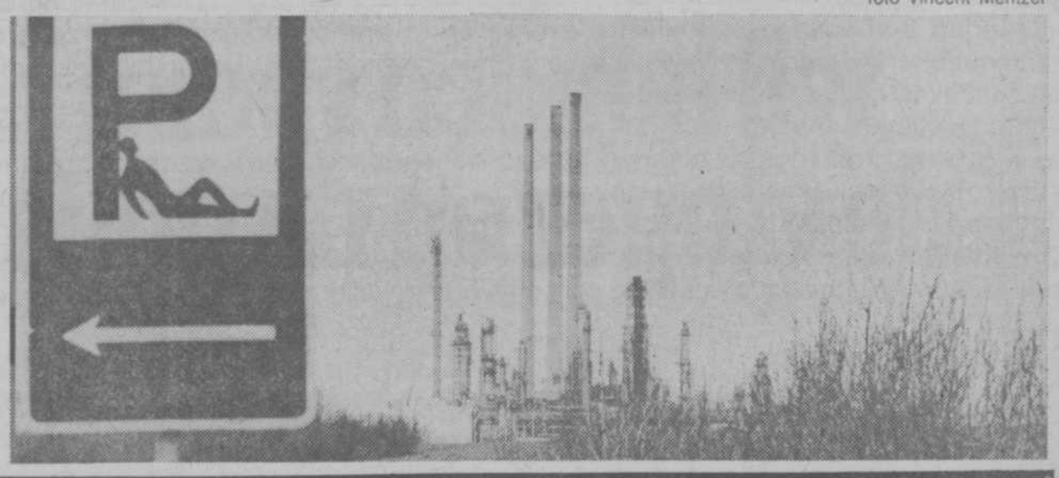
TABEL A1

bedrijven gerangschikt naar aantal werknemers

	PRODUKTIEBEDRIJVEN	Aantal werknemers (niet ingedeeld in bedrijfsgroep) Ned.	totaal	Gebonden vermogen (in ƒ mln.)	Toegevoegde waarde (in ƒ mln.)	Bedrijfsres. na afschrijvingen (in ƒ mln.)	netto-winst (in ƒ mln.)
1	Philips	99.000	367.000	17.066	13.136	1.315	308
2	Unilever		324.000	10.928	-	1.716	841
3	Kon./Shell Groep		185.000	51.154	29.203	6.950	2.965
4	Akzo	31.600	104.500	7.294	-	613	184
5	Hoogovens Estel NV	24.250	77.000	3.849	868	227	96
6	Rijn-Schelde-Verolme		27.754	801.8	-	61.9	25.6
7	Ver. Mach. Fabr.		22.319	404.0	-	36.7	3.1
8	Ned. Scheepv. Unie		20.982	1.968	1.439	74.8	60.2
9	Fokker	ca. 6.300	19.205	775.1	550	20.6	10.9
10	ABN	13.500	18.500	793.1[2]	674.2	164.9[3]	67.8[5]
11	Amro Bank		18.392	922.2[2]	705	167.1[3]	74.1[5]
12	KLM		17.488	1.735	1.439	- 77.7	-96.4
13	Internatio-Müller		14.800	469.6	-	59.9	31.4
14	Ogem	10.866	13.241	434.3	-	47.2	20.9
15	Albert Heijn		11.856[1]	343.3	-	35.1	15.9
16	Holl. Beton Groep		10.300	1.123	-	25.0	15.8
17	Bijenkorf		10.300	235.7	-	31.4	12.2
18	Nat. Nederlanden	8.000	9.960	1.123	1.796	86.1[4]	62.1
19	Holec		8.455	235.7	-	17.0	4.0
20	Nijverdal-ten Cate		8.177	300.0	-	16.0	5.6
21	Nederhorst Ver. Bedr.	6.000	ca 8.100	205.4	-	17.0	5.5
22	Hagemeijer Handelmij		7.327	267.4	190	17.0	12.2
23	Ned. Ver. Uitgevers		7.100	268.9	380.8	32.5	17.9
24	Ballast-Nedam	5.540	6.450	162.1	-	10.5	6.2
25	Gist-Brocades	4.603	6.432	452.7	-	21.1	8.8
26	v. Gelder Papier		6.396	467.7	-	- 4.3	-8.0
27	NMB		6.249	289.7[2]	266.1	66.5[3]	27.8[6]
28	Bos en Kalis		6.200	357.4	-	22.7	22.1
29	Macintosh		6.032	48.9	-	9.3	4.3
30	Heineken		6.000	622.6	277	111.5	57.5
31	Holl. Am. Lijn		5.826	593.8	480	- 5.1	5.9
32	v. Ommeren		5.746	563	-	40.8	32.1
33	Stevin Groep		5.525	187.8	-	12.5	6.1
34	Bührmann Tetterode		5.235	356.1	208.3	38.9	17.4
35	HVA	325	5.200	195.3	-	19.4	5.8
36	v.d. Grinten	2.072	5.153	282.6	-	34.3	14.8
37	IHC-Holland		5.101	167.2	-	17.4	9.3
38	KNSM		5.088	364	420	15.0	11.3
39	Scholten-Honig	3.161	5.036	358.7	225	21.5	8.2
40	Meneba		4.586	218.5	159	14.1	4.6
41	v. Berkel Patent		4.400	112.7	-	17.7	6.2
42	Gamma Holding N.V.		4.361	177.0	140	16.1	5.6
43	Ceteco	1.000	4.170	185.7	-	23.5	8.9
44	Amsterdam Rubber		ca 4.150	65.9	-	2.6	0.7
45	Delta Lloyd		ca 4.073	341	647	19.0[4]	17.2
46	Kon. Ned. Textiel Unie		ca 4.000	-	-	- [5]	ca -4.8
47	Amalga		3.935	126.1	141	14.9	7.6
48	Amev		3.900	434	586.6	38.9[4]	22.4
49	Techn. Unie Beheer		3.714	155.3	112	13.3	6.4
50	v. Nelle		3.465	64.5	102	11.7	6.0
51	Bredero		3.300	166	-	7.9	6.2
52	Amfas		3.241	302	361.5	18.9[4]	15.2
53	ENNIA		3.221	264	518.1	28.3[4]	25.5
54	Kluwer		3.162	91.2	89	16.5	7.2
55	Deli Mij	1.700	3.100	282.6	70	19.4	7.9
56	Pakhoed		2.981	589.7	197	50.5	19.5
57	Cindu Key en Kramer		2.907	91.9	-	8.8	3.5
58	BAM Ver. Bedrijven		2.749	24.2	-	5.2	2.3
59	Kon. Ned. Papier		2.653	238.9	106	14.3	7.8
60	Furness		2.642	110.1	166	10.6	5.1
61	Ver. Glasfabrieken		2.636	70.8	-	8.0	5.8
62	Ned. Dagblad Unie		2.474	93.3	103	2.6	1.8
63	Chem. Fabr. Naarden	ca 1.200	2.381	134.8	-	11.2	6.0
64	Ver. Touwfabrieken		2.371	64.5	-	3.5	1.6
65	Bank Mees en Hope		2.227	172.8[2]	125	34.4[3]	15.9[6]
66	Elsevier		2.200	102.7	-	19.7	9.8
67	v.d. Giessen-de Noord		2.101	19.1	40.5	0.3	2.1
68	Homburg		2.084	108.2	-	5.0	3.6
69	Lindeteves-Jacoberg	584	2.070	106.9	68.1	14.0	4.5
70	Lucas Bols	1.256	2.063	165.1	119.7	27.0	15.6
71	Wessanen		2.027	245.4	-	19.8	8.9
72	Borsumij-Wehry		2.024	86.9	-	10.9	4.7
73	Centrale Suiker Mij		2.016	105.6	-	24.6	10.9
74	Nutricia	1.730	1.970	68.5	-	14.9	7.7
75	A.C.F.		1.821	141.6	-	14.5	7.7
76	Schuttersveld		1.766	45.3	-	3.2	2.6
77	Amst. Droogdok		1.709	69.6	-	6.0	3.3
78	Grasso		1.703	39.0	-	1.7	0.2
79	William Pont		1.633	84.4	-	11.6	4.4
80	Ned. Crediet Bank		1.495	126.6	71	20.3	5.1[5]
81	Ford Nederland		ca 1.450	72.4	-	-2.8	-0.5
82	Telegraaf		1.416	43.6	87.3	10.8	6.2
83	Blijdenstein-Willink		ca 1.331	41.8	-	-0.5	-0.2
84	IBB Kondor		1.300	17.4	-	-4.8	-5.9
85	Schokbeton		1.282	30.4	-	2.7	1.1
86	Wyers		1.234	65.3	46.7	4.5	2.6
87	Dikkers		1.232	31.1	-	0.4	0.3
88	Vihamij-Buttinger		1.207	73.1	34.5	3.5	0.2
89	Hoek's Machinefabriek		1.182	61.7	-	3.6	3.8
90	Meteoor		1.175	30.1	-	5.0	2.8
91	Slavenburg		1.174	120.5[2]	56.3	23.8[3]	8.6[6]
92	Ass. Conc. Stad Rotterdam		ca 1.100	125.2	178.2	9.0[4]	5.9
93	Hero		1.097	65.1	-	6.1	2.4
94	Bensdorp	310	1.041	47.9	-	6.8	2.2
95	Koudijs		1.039	67.7	-	-4.4	-2.6
96	Desseaux		987	55.1	-	8.8	4.8
97	VRG Papier		938	56.9	40.8	8.2	4.3
98	Riva		879	38.2	-	6.6	2.6
99	Proost en Brandt		870	34.7	-	4.2	1.3
100	Reesink		858	55.2	-	-2.6	-1.2
101	Emba		779	40.5	-	4.1	1.2
102	Rommenhöller		757	68.0	-	9.7	5.3
103	Bergoss		750	24.3	-	2.4	1.7
104	Norit		578	47.3	-	6.9	3.8
105	Oving-Diepeveen		468	59.1	-	4.6	2.1
106	Beers Zonen		465	25.6	-	4.6	2.5
107	Econosto		391	24.8	-	6.8	3.9
108	Twentsche Kabel		380	30.4	-	8.7	2.8
109	Westl. Utrecht Hyp.bank		Onb.	168.4	45.7	27.0	13.7
110	Friesch Gron. Hyp.bank		Onb.	70.3	21.2	14.3	8.4

1) excl. parttimers
2) Eigen vermogen + com. en achtergestelde leningen
3) Vpb + nettowinst incl. voorzieningen + tantièmes
4) Nettowinst + tantièmes + Vpb
5) geen gegevens beschikbaar
6) na aftrek van voorziening alg. risico's

Foto Vincent Mentzel

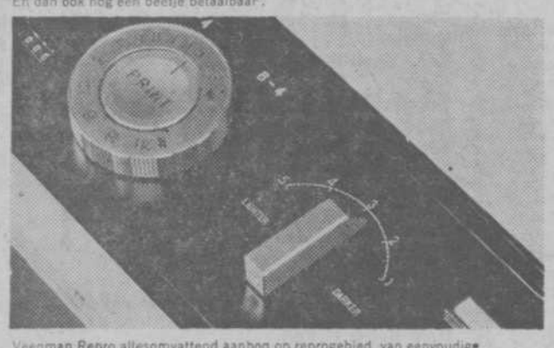


'Wie denkt er bij kopiëren nou aan Veenman?'

Reclamebureau. 'We hebben hier een antieke kopieerkast speciaal voor grote formaten. Speciale bediening ook, alleen voor ingewijden. Wel lastig als je hup even een kopietje wilt en die lui zijn er net niet...'

Ingenieursbureau. 'Wat wij wilden was een kopieerder die op elk papier drukt en dan liefst even mooi als het origineel zelf. Voor tekeningen, bestekken, alles. En dan ook nog een beetje betaalbaar'.

Secretariaat metaalindustrie. 'Het ging bij ons meestal om rapporten van vele pagina's die vaak in grote aantallen moeten worden afgedrukt. Zonder hoge kosten natuurlijk en makkelijk te bedienen'.



Veenman Repro allesomvattend aanbod op reprogebied, van eenvoudige kopieerapparaten tot veelzijdige automaten die kopiëren of het gedrukt is, op gewoon papier.

En toch blijkt het een Sublieme Gedachte.

Kan Veenman in een markt die al overdonderd wordt door kopieer-aanbod, nog een zinnig gebaar maken?

Wis en waarachtig.

Met onze gespecialiseerde groep Veenman Repro kienen wij de oplossing uit die voor elke praktijkwens individueel de meest rendabele blijkt.

Niet gebonden aan één fabrikant, maar verantwoorde top-selectie uit de hele wereld.

Met één doel: optimale verhouding prijs-kwaliteit-praktijk.

Vraag de specialisten van Veenman Repro.

Veenman maakt zo véél veel makkelijker.

Nóg een gespecialiseerde groep: Veenman Cijfer & Tekst

Een ware 'denktank', die een omvangrijk terrein van geavanceerde cijfer- en tekstverwerking overziet en nieuwe wegen aanwijst.
Bovendien: tekstautomaten voor DrukOpDeKnop-correspondentie

Plus de Veenman-groep Post, Geld & Correspondentie

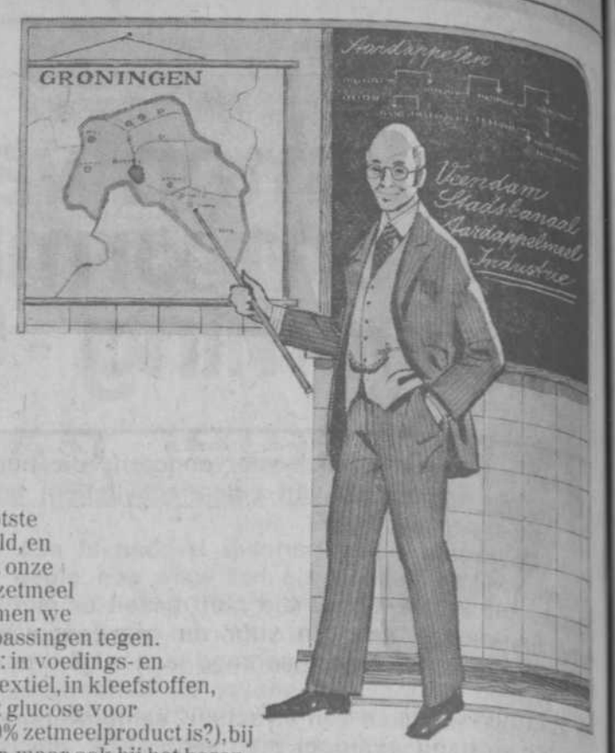
Slagvaardig door presentatie van uitgekiende apparaten en systemen die alledaagse 'handenarbeid' op kantoor stroomlijnen: bij behandeling van in- en uitgaande post, dicteren en corresponderen.
Bovendien: geld tellen en sorteren.

Veenman
een onderneming van Bührmann-Tetterode N.V.

Veenman kantoormachines n.v. Rotterdam 010-134980, Amsterdam 020-248565, Eindhoven 040-62558, Groningen 050-132955, Hengelo 05400-18565.

Weet u nog wel...

Aardrijkskundeles: Hoogezand, Sappemeer, Veendam, Wildervank, Stadskanaal..., verbonden met de geschiedenis van de Veenkoloniën en daarmee met de aardappelmeelindustrie. In vroeger jaren een industrie die nogal verdeeld was en slechts een gering aantal producten maakte.



Nu een industrie die voor 80% is geconcentreerd in AVEBE, het grootste aardappelzetmeelconcern ter wereld, en tevens niet meer weg te denken uit onze moderne samenleving. Aardappelzetmeel en aardappelzetmeelderivaten komen we namelijk in alle mogelijke toepassingen tegen.
Om er een paar te noemen: in voedings- en genotmiddelen, in papier, in textiel, in kleefstoffen, in pharmaceutica (wist U dat glucose voor kunstmatige voeding een 100% zetmeelproduct is?), bij het zuiveren van water, maar ook bij het boren naar gas en olie. Enfin, een lijst waaraan haast geen einde komt. Ook al doordat in de AVEBE-laboratoria door naarstig speurwerk steeds weer nieuwe producten en processen aan de bestaande worden toegevoegd. AVEBE een moderne industrie die haar afnemers over de gehele wereld heel wat kan vertellen over de mogelijkheden van zetmeel.

AVEBE · GLUCOSE · REUNIES · SERIES

AVEBE VEENDAM HOLLAND
TELEX 53047 TEL: (05987) 9333

ebreukverzekering stormschadeverzekering inbraakverzekering machinebreukbedrijfssch
drijfsaansprakelijkheidsverzekering collectieve ongevallenverzekering levensverzekering c
verzekering fraud zekering cascoverz
erzekering beroep everzekering autor
brandverzekering r braakverzekering
jfsschadeverzeker ongevallenverzeke
ering collectieve pe construction all risk
coverzekering trar ering brandbedrijfs
automobielverzek ormschadeverzeker
ering machinebreul lsverzekering colle
ebreukverzekering nebreukbedrijfssch
drijfsaansprakelijkh evensverzekering c
verzekering fraud zekering cascoverz
erzekering beroep everzekering autor
brandverzekering r braakverzekering
jfsschadeverzeker ongevallenverzeke
ering collectieve pe construction all risk
coverzekering trar ering brandbedrijfs
automobielverzek ormschadeverzeker
ering machinebreul lsverzekering colle
chadeverzekering braakverzekering r
zekering collectie ongevallenverzeke
rovingsverzekering construction all risk
rakelijkheidsverze ering brandbedrijfs
breukverzekering ormschadeverzeke
rijfsaansprakelijkh dsverzekering colle
verzekering fraude en berovingsverzek
erzekering beroeps ansprakelijkheidsv
andverzekering ma hinebreukverzeker
sschadeverzekerin bedrijfsaansprakeli
ebreukverzekering nebreukbedrijfssch
drijfsaansprakelijkh evensverzekering c
verzekering fraude zekering cascoverz
erzekering beroepsaansprakelijkheidsverzekering brandbedrijfsschadeverzekering autor
brandverzekering machinebreukverzekering stormschadeverzekering inbraakverzekering r
jfsschadeverzekering bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering ongevallenverzeke
ering collectieve pensioenverzekering berovingsverzekering construction all risk
coverzekering transportverzekering beroepsaansprakelijkheidsverzekering brandbedrijfs
automobielverzekering brandverzekering machinebreukverzekering stormschadeverzeker
ering machinebreukverzekering bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering collec
ebreukverzekering stormschadeverzekering inbraakverzekering machinebreukbedrijfssch
drijfsaansprakelijkheidsverzekering collectieve ongevallenverzekering levensverzekering c

Hudig

D. HUDIG & CO ROTTERDAM 18 25

Langeveldt

1750

makelaars in assurantiën en pensioenadviseurs

D. Hudig & Co.,
Wijnhaven 61,
Rotterdam
Tel. 010-146122.
Telex: 21103.

Langeveldt de Vos de Waal,
Grote Bickersstraat 74,
Amsterdam
Tel. 020-212325
Telex: 12016.

83

wij houden voor u de vinger op de polis

UW DAK BLIJFT WAARDEVAST DOOR ERDO S.O.S.

Klimt ú wel eens op het dak van uw bedrijf?
Bent ú er zeker van dat uw dak nog in betrouwbare staat verkeert? Weet ú wat u boven het hoofd hangt als uw bitumineuze dakbedekking ongemerkt aan het verweren is?
Steeds opnieuw ervaren wij, dat bedrijven worden gekonfronteerd met onverwachte ingrijpende vernieuwingen aan dakbedekkingen en dikwijls ook aan onderliggende konstrukties. Kapitale schadeposten die rauw op hun dak vallen... alleen omdat men het normale verweringsproces van de bitumineuze dakbedekking te ver heeft laten gaan.
Dit soort verliezen kan gemakkelijk worden voorkomen, eenvoudig door de toestand van het dak goed in de gaten te houden, opdat tijdig een onderhoudsbeurt kan worden gegeven.
Maar wie denkt daaraan?

Erdo Systematische Onderhouds Service

Een aantal jaren geleden riepen wij onze Systematische Onderhouds Service in het leven. Dankzij het hieraan verbonden, kosteloze, bewakingssysteem, kunnen uw daken regelmatig door onze vakmensen worden geïnspekteerd. U wordt schriftelijk op de hoogte gehouden en u weet precies wanneer en hoe een onderhoudsbeurt gewenst is. U weet precies wat u boven het hoofd hangt, zonder verplichting, zonder kosten. Denk er eens over, wij geven u graag verdere informatie over onze Systematische Onderhouds Service.

ERDO
Jan van Riebeeckweg 2 Schiedam
Postbus 379
Telefoon (010) 37 50 33

door drs. R. F. HENDRIKSEN

Omgevings- en speciaal marktgericht denken is actueler dan ooit

Zo oud als de weg naar Kralingen is het twistgesprek in een onderneming tussen de commerciële en de technische directeur, waarbij uitgevochten wordt wie verantwoordelijk is voor de dalende verkoopcijfers.

De commercieel denkende ondernemer zal niet snel geneigd zijn de fout bij zichzelf te zoeken, eerder bij zijn collega. De technische man kan zich niet voorstellen dat een kwalitatief goed produkt geen of een teruglopende markt zou vinden, de marketing heeft gefaald.

De waarheid ligt traditiegetrouw in het midden: in de meeste gevallen kunnen de heren de handen ieder in eigen boezem steken. Afgezien van conjuncturele invloeden, ligt de kern van het probleem echter hierin, dat beiden een gebrek aan inzicht vertonen in de samenhang van het systeem waarin zij werken. Zij realiseren zich onvoldoende dat zowel de afzet als de produktie deel uitmaakt van een groter geheel: de onderneming.

Als subsystemen van het overkoepelende systeem vertonen afzet en produktie onderling relaties, terwijl beide weer gerelateerd zijn aan de strategie van het systeem. Dit zelfde geldt bijvoorbeeld voor een andere belangrijke groep activiteiten in een onderneming: onderzoek en ontwikkeling. Reeds bij de analyse van resultaten van het niet gerichte, betrekkelijk fundamentele onderzoek en het speuren naar mogelijkheden tot verdere ontwikkeling van één of meer vondsten, zullen beslissingen moeten worden genomen onder afweging van vele factoren: afzetkansen, produktiefaciliteiten, investeringsnoodzaak, financiële speelruimte, arbeidsmarkt, enz.

Er zijn vele ondernemingen aan te wijzen waar nog een sterk produktgericht denken overheerst. Bijvoorbeeld in de sfeer van de technisch verfijnde produkten treft men deze situatie wel eens aan. In zwart-wit geredeneerd kan dit leiden tot misinvesteringen, verwaarlozing van de liquiditeitsbewaking, onvoldoende aandacht voor marktontwikkelingen, sterke nadruk op kwaliteitsbewaking, te weinig belangstelling voor het winvermogen op vrij lange termijn en uiteindelijk zelfs tot ondergang van de onderneming.

SAMENHANG

Het is goed één punt voorop te stellen: uitsluitend marktgericht denken is het laatste dat ik ondernemers zou willen aanraden. In deze zin gaat het meer om het aangeven van de gevaren van uitsluitend produktgericht denken. Meer in de lijn van mijn gedachtengang ligt een bezinning op de dynamische samenhang tussen de onderneming en haar omgeving, tussen de verschillende groepen van activiteiten binnen de onderneming en tussen de in beweging zijnde relatiepatronen die de omgeving van een bedrijf bepalen.

De ondernemer kan meer en meer als een makelaar gezien worden, die interne mogelijkheden aan externe kansen weet te koppelen en voorts bemiddeling verleent bij het acquireren van de hulpbronnen die nodig zijn om de tot stand gebrachte koppeling te benutten.

De ondernemer bevindt zich in het grensgebied van onderneming en omgeving. Zijn rol bestaat uit het besturen van processen van strategieformulering en -uitvoering.

Let wel: *strategie*, hetgeen niet hetzelfde is als het ontwerpen van marketingplannen.

De ondernemer kan zich in deze tijden niet langer permitteren uitsluitend naar zijn produkt te kijken, dan wel uitsluitend naar de markt waarop dat produkt verkocht moet worden.

De functie is aanzienlijk complexer; hij dient zich met samenhangen bezig te houden.

OMGEVING

Het is evident dat de ondernemer de laatste jaren sterk gedrukt wordt op het feit dat de omgeving een toenemende invloed op zijn onderneming uitoefent. Denk hierbij in willekeurige volgorde aan factoren als vervuiling van het leefklimaat, lawaaioverlast, groeiend politiek en sociaal bewustzijn van de individu, een in betekenis toenemende consumentenbeweging, een in het veld van „vrije" krachten ingrijpende overheid.

Aan elk van deze factoren zou een aparte beschouwing te wijden zijn, waarvoor op deze plaats echter geen ruimte is. Wel zal ik trachten dergelijke ontwikkelingen te analyseren vanuit hun betekenis voor de relatie onderneming - markt.

In de jaren zestig kan deze relatie onder meer aan de hand van de volgende aspecten nader omschreven worden:

De markt groeit in omvang door massacommunicatie en politiek-economische ontwikkelingen als EG en EFTA.

Behalve de Verenigde Staten vertoont nu ook West-Europa de kenmerken van een massaconsumptiemaatschappij.

Vele ondernemingen passen hun omvang aan deze ontwikkelingen aan door middel van expansie en diversificatie. Overneming en fusie zijn niet van de lucht. Wat overnemingen betreft zien wij een duidelijk internationaal accent, waardoor het aantal multinationale ondernemingen scherp groeit. Meer recent komen ook fusies internationaal tot stand.

De markt kenmerkt zich als een „verkopers"-markt. Evenals in het kader van de nationaal-economische politiek is groei, welhaast "coûte que coûte", het hoofddevies.

RENTABILITEIT

Wat hebben wij in de jaren zestig nog meer kunnen waarnemen? Een gemiddeld over de gehele linie dalende rentabiliteit van het geïnvesteerd vermogen. De cijfers voor 1972 en de verwachtingen voor 1973 laten weliswaar een geringe opleving zien, doch de trend lijkt neerwaarts te zijn. Hierdoor ontstaat een tekort aan risicodragend vermogen. De belangrijkste bron, de winst, is aan het opdrogen.

Tegelijkertijd zal het aantrekken van risicomijdend vermogen evenmin eenvoudig zijn door de permanent hoge rentestanden. Dit type vermogen is en blijft duur. Het ligt zeker op korte termijn niet voor de hand dat daarin verandering zal komen.

In het kader van een analyse van de mogelijkheden van desinvesteringsplanning komt Robert H. Hayes in de Harvard Business Review van juli/augustus van dit jaar (New Emphasis on Divestment Opportunities) tot de veronderstelling dat ondernemingen in een dergelijke situatie geneigd zullen zijn hun investeringsbeslissingen op het "pay-out" criterium te baseren in plaats van op de interne rentevoet ("rate of return on investment").

Hierdoor worden verder in de toekomst te genereren cash-flows laag gewaardeerd ten opzichte van een op korte termijn te verwachten influx van kasgelden.

Deze opstelling vraagt om grote flexibiliteit van de onderneming. Hiervoor is nodig een voortdurende verkenning van de omgeving op mogelijkheden die passen bij het bekwaamheidsprofiel van de onderneming.

Voorts zal – ik ben dit volledig met Hayes eens – desinvestering, leidende tot bewust gewilde en tijdig voorziene afstoting van bepaalde activiteiten, in de strategische planning moeten worden opgenomen. Bovengenoemde verkenning van de omgeving zal voor een belangrijk deel marktverkenning zijn, waarbij bestaande en sluimerende markten grondig op potentie onderzocht moeten worden.

Zo zien wij, dat er thans een kentering aan het ontstaan is in de situatie zoals deze in de jaren zestig is gegroeid. Deze kentering is slechts voor een zeer beperkt gedeelte gewenst door de ondernemingen.

Omgevings- en in het bijzonder marktgericht denken is actueler dan ooit.

WINSTLOZE GROEI

Niet alleen is de „verkopers"- tot een "kopers"-markt aan het ontwikkelen, gezien de steeds slagvaardiger consumentenopstelling en de groeiende milieubewustheid van de mens, die niet langer afwacht wat de producent ter markt brengt, doch actief en in vele gevallen via politieke organen zijn eisen gaat stellen. Eveneens constateren wij een voorzichtiger gebruik van het begrip groei. Nog niet zo lang geleden is het fenomeen winstloze groei geïntroduceerd. In samenhang hiermee is de stap naar meer selectiviteit in de groei niet zo moeilijk te maken.

Voorts is een intensieve bestudering van het tempo van uitputting van de natuurlijke hulpbronnen die voor de groei aangewend moeten worden, in gang. Hieraan wordt veel, zij het nog niet altijd even kritische, aandacht besteed. Een hernieuwd onderzoek naar de algemene betekenis van het verschijnsel groei is op zijn plaats. Hierin zal de ondernemer een belangrijke rol moeten spelen.

Concluderend: Wij zien ondernemingen groeien. Zij opereren op markten die zowel wat afzet per produkt betreft als geografisch groter worden.

De invloed vanuit de omgeving op de onderneming neemt zodanig toe dat de ondernemer het in zijn makelaarsrol, op straffe van ondergang, niet langer kan stellen zonder een strategische planning, die *zijn* interpretaties van externe kansen en interne mogelijkheden weet te koppelen.

Zijn reactiesnelheid zal moeten verhogen, hetgeen flexibiliteit vraagt.

Desinvesteringsprogramma's zullen onderdeel moeten uitmaken van de strategische planning.

Het groeicriterium zal weer een duidelijk rentabiliteitscriterium worden, maar dan rentabiliteit in een meer maatschappelijke, d.w.z. over de onderneming heengrijpende, zin te verstaan.

VER STATEN

Het is altijd de moeite waard geweest na te gaan hoe ontwikkelingen zich in de Verenigde Staten hebben voltrokken. Het adagium dat aan gene zijde van de oceaan de gebeurtenissen zich altijd een of meer decennia eerder afspelen dan aan deze zijde, heeft lange tijd stand gehouden. Dat de dichter Heine hierop anticipeerde toen hij vaststelde dat Nederland bovendien nog vooraan liep, waar het om achterstand ging, is slechts van anekdotische waarde. Men spitst echter de oren wanneer een Amerikaan zijn landgenoten voorhoudt dat West-Europa op bepaalde punten een voorsprong zou hebben op de Verenigde Staten.

Ralph Z. Sorenson II schrijft in het jubileumnummer ter gelegenheid van de vijftigste jaargang van de Harvard Business Review een artikel getiteld U.S. marketers can learn from European Innovators (september/oktober 1972). Hij bereikt hierin vier conclusies:

Ten aanzien van onderzoek naar en ontwikkeling van nieuwe produkten is de kloof tussen de V.S. en West-Europa snel tot nul aan het reduceren.

Hoewel de V.S. nog immer een voorsprong hebben op het gebied van introductie van bepaalde nieuwe produkten op de markt (met name computers, electronica en ruimtevaartprodukten) zijn de Westeuropeanen in staat substituten te vervaardigen, dan wel hebben zij een daadwerkelijke voorsprong in een aantal andere meer gerijpte industrietakken. Hierbij wordt gedacht aan automobielen, staal, textiel, glas, meubels, bouw, scheepsbouw, huishoudelijke apparaten, enige sectoren van de elektrische apparatenindustrie, farmaceutica en de chemische industrie.

De Westeuropeanen zijn nog steeds zwak in het omzetten van resultaten van onderzoek in commercieel attractieve produkten, in het bijzonder in die industrietakken waar de produktieprocessen grote kapitaalsinvesteringen vragen, een massakarakter dragen en het management bereid moet zijn substantiële risico's te nemen.

De Westeuropeanen zijn zich echter scherp van deze zwakte bewust en hebben krachtige acties ingezet om in deze situatie verandering te brengen: Fusies zowel nationaal als internationaal, teneinde enerzijds voldoende omvang te hebben om tegen Amerikaanse ondernemingen te kunnen concurreren en anderzijds om de nodige onderzoek- en ontwikkelingspotentie te creëren; stimulerende maatregelen van de EG-commissie, die enerzijds gericht zijn op tariefafbraak, teneinde een massamarkt te vormen en anderzijds pogen onderzoek en ontwikkeling op Westeuropese schaal aan te pakken; sterke verbetering van management- en marketingopleidingen, waardoor Westeuropese bedrijven tot een meer efficiënte besturing van innovatieprocessen kunnen komen.

VALS

Het is behaaglijk te lezen, dat wij het nog zo slecht niet doen, althans in de ogen van deze hooglera**a**r van Harvard. Dit laatste moeten wij ons wel realiseren. Naar mijn mening houdt Sorenson te weinig rekening met onderliggende maatschappelijke ontwikkelingen, die in hun aard en strekking bepaald niet gelijk zijn in de VS en West-Europa. Dit is echter inherent aan zijn duidelijke beperking tot de marketingproblematiek. Mijn kanttekening moet dan ook niet als een verwijt opgevat worden.

Wel wordt duidelijk dat ook in Sorensons opvatting marktgericht versus produktgericht denken een valse tegenstelling is. Hij bouwt zijn gehele betoog rondom de onderling nauw samenhangende trits onderzoek en ontwikkeling - produktie - afzet, daarbij de nadruk leggend op een evenwichtige afstemming van produkt- en marktoriëntatie.

Het zou een misvatting zijn te menen dat ik een pleidooi heb gehouden voor een minder geprononceerde marktgerichtheid van de ondernemer. Mijn uitsluitende bedoeling is geweest duidelijk te maken, dat het hier om samenhangen gaat. Niet òf, òf, maar èn, èn.

De hedendaagse Nederlandse onderneming geeft blijk van een groeiende belangstelling voor èn strategieformulering en uitvoering, èn een in dat kader te bereiken afstemming tussen alle noodzakelijke groepen van activiteiten waarmee zijn onderneming zich bezighoudt. Wij mogen hopen dat hierdoor de eerder gesignaleerde dalende trend in de gemiddelde rentabiliteit van het geïnvesteerde vermogen weer wordt omgebogen.

Het mag toch niet meer voorkomen dat desinvestering een noodsprong is en dat de vooruitzichten van zelfs de grootste ondernemingen in een tijdsbestek van twee jaren als bladeren in de wind kunnen keren.

Een goed inzicht in eigen kunnen, gekoppeld aan een scherp beeld van potentiële kansen, moet de ondernemer die zijn denken niet langer òf op de markt òf op de produktie maar vanuit beide op rentabiliteit richt, een goed perspectief bieden.

gamma holding n.v.

tweeërlei kreativiteit

Het is nog maar goed twee maanden geleden - om precies te zijn op 22 september van dit jaar - dat de vroegere Hatéma-Texoprint n.v. zich presenteerde als Gamma Holding N.V. In deze paar maanden heeft die andere naam al een grotere bekendheid gekregen, dan normaliter verwacht mag worden. En daarbij blijkt, dat de nieuwe naam ook een goede klank heeft gekregen.

Daarvoor is een aantal oorzaken aan te geven. Natuurlijk is de publiciteit bij een nieuwe naamgeving van een concern dat tot de 25 grootste industriële bedrijven van Nederland behoort, op zich al een feit van dusdanige betekenis, dat daardoor een nieuwe naam vrij snel bekend wordt. Van tenminste even groot gewicht in het bekendwordingsproces is wel het feit dat kort na de nieuwe naamgeving Gamma Holding in het nieuws kwam door twee overname's, nl. die van De Haes Holland in Eindhoven en Mierlo en Ravi in Helmond.

Niet alleen de overname van deze bedrijven kreeg een goede pers, ook de wijze waarop de samenhangende problematiek, financieel en sociaal werd benaderd zorgde ervoor dat de nieuwe naam ook een goede bekendheid kreeg in de dubbele betekenis van het woord.

Gamma Holding durft het aan om zich in dubbel opzicht kreatief te noemen.

In de eerste plaats is het bedrijf van origine duidelijk aan mode verwant. Twee van de drie concerngroepen hebben onverbrekelijk te maken met styling in z'n algemeenheid; namelijk de groep „Bedrukte Stoffen" en de groep „Interieur Produkten". Terwijl ook enkele bedrijven van de groep „Overige Produkten" nauw met modische trends zijn verbonden. Dat vereist een duidelijk kreatieve instelling, een flexibele, slagvaardige organisatie, die in voortdurend samenspel nieuwe richtlijnen en plannen ontwerpt.

Artikelenontwikkeling, marketing en produktie zijn er dan ook geheel op ingesteld, initiatieven te nemen die een horizontale marktontwikkeling bewerkstelligen. Een kreatieve staf slaagt erin om door geregelde- en nauwe kontakten met markt en konsument voortdurend bij te blijven en - bijvoorbeeld voor de traditionele drachten van de volkeren van Afrika - zelfs modescheppend te zijn.

Kreatief beweegt Gamma Holding zich ook in financieel-ekonomisch opzicht. Wat dit aspekt betreft: diversifikatie is een onderwerp dat bij voortduring nauwlettend wordt bestudeerd en dat aanleiding heeft gegeven tot een doelgerichte spreiding van aktiviteiten. Binnen het produktiebedrijf Hatéma, bijvoorbeeld, is daarvan de konsekwentie geweest dat naast interieurprodukten op basis van textiel ook produkten op basis van polyvinylchloride en polyurethaan op de markt werden gebracht. Duidelijke voorbeelden van diversifikatie zijn de produktie van gedrukte schakelingen (printed circuits en multi layers) voor de elektronische industrie en de vervaardiging van auto-interieurs. Tezamen met studies over andere markten van de E.E.G. worden binnen het concern ekonomische modellen gebruikt om nieuwe aktiviteiten te vergelijken. Naar aanleiding hiervan ontstaan internationale kontakten, die mogelijk tot nauwere samenwerking kunnen leiden.

gamma holding n.v.

de nieuwe naam voor
HATEMA-TEXOPRINT N.V.

van vele markten thuis

Als sterk aan stylingbewuste onderneming is Gamma Holding van vele markten thuis.
Aktief in modestoffen voor bovenkleding en lingerie; in kreaties voor gordijnstoffen en meubelstoffen; in het produceren van tapijten en wandbekleding.
Maar ook in het vervaardigen van gedrukte schakelingen voor de elektronische industrie en van auto-interieurs. Vanzelfsprekend gebaseerd op hoge kwaliteitsnormen.

in vele markten thuis

Gamma Holding is ook ín vele markten thuis. De produkten vinden hun weg naar alle markten van Europa en naar vele landen daarbuiten.

De belangrijkste ondernemingen behorende tot GAMMA HOLDING N.V. zijn:

VLISCO B.V.	HELMOND	MERVETEX B.V.	EINDHOVEN
HATEMA B.V.	HELMOND	RAMAER B.V.	HELMOND
TEXOPRINT B.V.	ENSCHEDE	LEO SCHELLENS EN CO'S TRIJPFABRIEK B.V.	EINDHOVEN
AMATEX B.V.	MAASSLUIS	TUMA B.V.	TILBURG
VAN DEN BERGH B.V.	VEGHEL	DE HAES HOLLAND B.V.	EINDHOVEN en MIERLO
EUROCARPET B.V.	SITTARD		

GAMMA HOLDING N.V. Helmond, Postbus 21, Telefoon: 04920 - 38494
Telex: 51112 Telegramadres: Gamma-Helmond.

gamma holding n.v.

N.V. SLAVENBURG'S BANK

65 vestigingen in Nederland
Affiliatie te New York

Alle bankzaken

Hoofdkantoor Rotterdam

tot uw dienst:

informatikum

nieuw centrum voor administratieve automatisering met verrassend lage tarieven en diepe afkeer van traag werk.

„Informatikum" noemden we dit centrum. Een bundeling van gedegen administratieve know-how, onafhankelijke adviseurs en een geavanceerd computerpark.

Een uitkomst voor de veelbetalers

Ondernemingen, die beschikken over een eigen programma, kunnen goedkoop terecht bij Informatikum. De uren, die zij er kopen, worden hen geleverd tegen zeer konkurrerende tarieven. Meestal zijn de veelbetalers ook langwachters. Informatikum lost beide knelpunten voor hen op.

Een uitkomst voor de zoekers

Dat zijn de ondernemingen, ziekenhuizen, stichtingen, verenigingen, verzekeringsinstellingen enzovoort die ernstig overwegen hun informatieverwerking via een computercentrum te leiden. Informatikum zal gaarne, in nauwe samenwerking met hen, de automatisering van hun administratie op de meest moderne wijze realiseren.

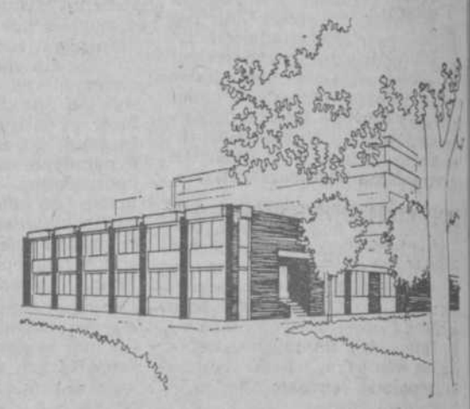
U kunt reeds nú gebruik maken van de geavanceerde apparatuur van Informatikum o.a. door middel van in uw bedrijf te plaatsen terminals.

Ons computerpark omvat:

I.B.M. 370 model 145 met schijven, banden en Tele Processing eenheden. I.B.M. 360 model 20 met M.F.K.M., kaartlezer, 1100 regels/min. afdruk eenheid, magneetbanden etc.

Raadpleeg nú uw agenda

Zoek een datum op, waarop u rustig van gedachten kunt wisselen met een deskundige van Informatikum. En belt u dan even.



informatikum

organisatie- en servicebureau voor automatisering

crabethpark 24, gouda, telefoon 01820 - 19625, telex 22352

het grootste distributieapparaat in Nederland voor industriële en medische gassen met:

- transportfaciliteiten voor vloeibare gassen zoals zuurstof, stikstof, argon en koolzuur
- speciaal uitgeruste vrachtwagens voor modern transport van cylinders voor diverse gassen en gasmengsels.
- een zeer veelzijdig leveringsprogramma op het gebied van gassen en daarmee in verband staande apparaten:
- alle gassen voor industriëel en medisch gebruik
- laboratorium- en ijkgassen
- koelgassen, drijfgassen en solvents
- vloeibaar en vast koolzuur (droogijs)
- pijpleidingsystemen voor industrie en ziekenhuizen
- autogene las- en snijinstallaties
- apparatuur voor het doseren van gassen
- narcose- en electromedische apparatuur
- adembeschermings- en duikapparatuur
- metaalspuittechniek
- cryogene apparatuur.

Mobiele service-eenheden door het gehele land verzorgen de aanleg en het onderhoud met betrekking tot bovenstaand leverings-programma.

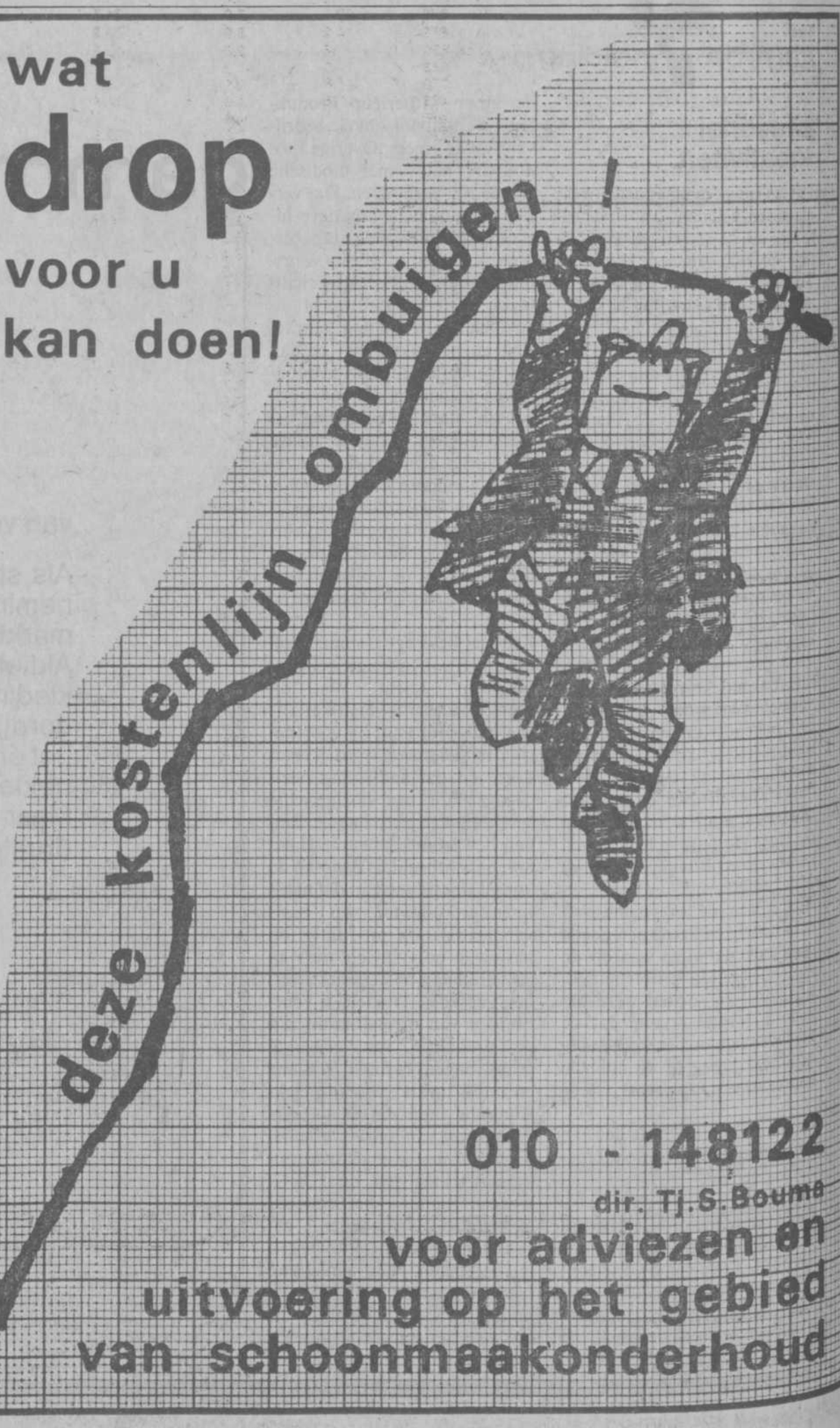
Vestigingen te: Arnhem, Dieren, Eindhoven, Gouda, Voorburg, Groningen, Rotterdam, Utrecht, Weesp, IJsselstein.

NV W.A. Hoek's Machine- en Zuurstoffabriek en G.L. Loos & Co's Fabrieken NV

hoek loos

Hoofdkantoren: Stationsplein 2-Schiedam tel.010-70 66 66* Transformatorweg 40-Amsterdam-W tel. 020- 822851*

wat **drop** voor u kan doen!



010 - 148122
dir. Tj.S.Bouma
voor adviezen en uitvoering op het gebied van schoonmaakonderhoud

TABEL A2

bedrijven gerangschikt naar bedrijfsgroep

	PRODUKTIEBEDRIJVEN	Aantal werknemers Ned.	Aantal werknemers Totaal	Personeelskosten (in ƒmln)	Netto-winst voor belasting (in ƒmln)	Netto-winst voor Vpb in % Personeelskosten
1	Philips	99.000	367.000	7.046	670	9.5
2	Unilever		324.000	4.704	1.607	34.2
3	Kon. Olie		185.000	5.741	8.646	150.6
4	Akzo	31.600	104.500	2.354	422	17.9
5	Hoogovens (Estel N.V.)	24.250	77.000	537	164	30.5
6	Rijn-Schelde-Verolme		27.754	596.3	51.4	8.6
7	Ver. Mach. Fabrieken		22.319	522	8.8	1.7
8	VFW-Fokker	ca 6.300	19.205	432	19.9	4.6
9	Holec		8.455	160.2	11.2	7.0
10	Nijverdal ten Cate		8.177	120	9.3	7.8
11	v. Gelder Papier		6.396	143.3	-10.6	-
12	Gist-Brocades	4.603	6.432	140.6	16.7	11.9
13	Macintosh		6.032	65.4	5.2	8.0
14	Heineken		6.000	145.3	101.1	69.6
15	v.d. Grinten	2.072	5.153	116.9	27.3	23.4
16	IHC-Holland		5.101	115.5	14.3	12.4
17	Scholten-Honig	3.161	5.036	93	14.5	15.6
18	Meneba		4.586	90.4	9.3	10.3
19	van Berkel Patent		4.400	81	11.8	14.6
20	Gamma Holding N.V.		4.361	83	10.0	12.0
21	Kon. Ned. Textiel Unie		ca 4.000	-	-	-
22	Amalga		3.935	82	14.6	17.8
23	Van Nelle		3.456	28	11.0	39.3
24	Cindu Key en Kramer		2.907	61.8	6.3	10.2
25	Kon. Ned. Papier		2.653	62.9	15.1	24.0
26	Ver. Glasfabrieken		2.636	55.4	9	16.4
27	Naarden International N.V.		2.381	50.1	8.9	17.8
28	Ver. Touwfabrieken		2.371	43.8	2.8	6.4
29	v.d. Giessen-de Noord		2.101	41.3	2.1	4.8
30	Homburg		2.084	40.0	6.6	16.5
31	Lucas Bols	1.256	2.063	42.7	28.7	67.2
32	Wessanen		2.027	44	17.2	39.1
33	Centrale Suiker Mij		2.016	33.2	27.6	83.1
34	Nutricia	1.730	1.970	40.6	15.2	37.4
35	A.C.F.		1.821	36.8	14.7	39.9
36	Schuttersveld		1.766	29.2	3.5	12.0
37	Amst. Droogdok		1.709	39.0	6.2	15.9
38	Grasso		1.703	32.9	0.3	0.9
39	Ford Nederland		ca 1.450	-	-1.0	-
40	Blijdenstein-Willink		1.331	-	-0.3	-
41	Dikkers		1.232	21.9	0.9	4.1
42	Hoek's Machinefabrieken		1.182	25.2	5.8	23.0
43	Meteoor	727	1.175	24.9	4.9	19.7
44	Hero		1.097	18.9	4.6	24.3
45	Bensdorp	310	1.041	18.6	4.1	22
46	Koudijs		1.039	17.9	-3.5	-
47	Desseaux		987	16.7	8.5	50.9
48	Rommenhöller		757	-	5.9	-
49	Bergoss		750	11.9	2.2	18.5
50	Norit		578	14.4	7.2	50.0
51	Twentsche Kabel		380	7.6	8.0	105.3
	HANDELSONDERNEMINGEN					
1	Albert Heijn		11.856[1]	162.9	30.4	18.7
2	Bijenkorf (KBB)		10.300	154.2	17.2	11.2
3	Hagemeijer Handelmij		7.327	111.1	15.6	14.0
4	Bührmann Tetterode		5.235	107.8	32.8	30.4
5	Ceteco		4.170	50.1	14.7	29.3
6	Techn. Unie Beheer		3.714	61.1	11.5	18.8
7	Deli Mij	1.700	3.100	43.6	11.6	26.6
8	Lindeteves-Jacoberg	584	2.070	34.1	8.6	25.2
9	Borsumij-Wehry		2.024	31.4	7.1	22.6
10	William Pont		1.633	30.0	8.5	28.3
11	Wyers		1.234[2]	27.4	4.7	17.2
12	Vihamij-Buttinger		1.207	21.2	0.4	1.9
13	VRG Papier		938	22.1	7.0	31.7
14	Riva		879	14.2	5.0	35.2
15	Proost en Brandt		ca 870	17.8	2.3	12.9
16	Reesink		858	14.4	-1.2	-
17	Emba		779	15.8	2.5	15.8
18	Oving Diepeveen		468	11.5	4.0	34.8
19	Beers Zonen		465	-	4.6	-
20	Econosto	351	391	7.1	7.3	102.8

1) excl. parttimers
2) gebroken boekjaar per 30/9/1971

	VERVOERSONDERNEMINGEN				
1	Ned. Scheepvaart Unie	20.982	434.0	93.3	21.5
2	KLM	17.488[1]	531.7	-96.3	-
3	Holl. Am. Lijn	5.826	145.3	6.4	4.4
4	v. Ommeren N.V.	5.746[2]	14.6	48.2	33.0
5	KNSM-Group N.V.	5.088	133.8	14.1	10.5

1) gebroken boekjaar per maart 1972
2) cijfers van 1970

	AANNEMINGSBEDRIJVEN				
1	Holl. Beton Groep	10.300	215.2	27.8	12.9
2	Nederhorst Ver. Bedr. ca 6.000	8.100	150.9	8.7	5.8
3	Ballast Nedam 5.540	6.450	145.2	7.8	5.4
4	Bos en Kalis	6.200	ca 128.0	31.6	24.7
5	Stevin Groep	5.525	88.4	10.6	12.0
6	Bredero	3.300	80.3	8.1	10.1
7	BAM Ver. Bedr.	2.749	56.0	4.4	7.9
8	IBB Kondor	1.300	-	-6.2	-
9	Schokbeton	1.282	25.5	2.1	8.2
	BANKEN *)				
1	ABN 13.500	18.500	355.6	131.8	37.1
2	Amro Bank	18.392	363.0	140.1	38.6
3	Ned. Middenstandsbank	6.249	139.0	54.6	39.3
4	Bank Mees en Hope	2.227	64.2	26.6	41.4
5	Ned. Crediet Bank	1.495	35.4	11.8	33.3
6	Slavenburg	1.174	22.4	16.5	73.7
	VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN				
1	Nationale Nederlanden 8.000	9.960	239.0	86.1	36.0
2	Delta Lloyd	4.073	99.0	19.0	13.2
3	AMEV	3.900	110.0	38.9	35.4
4	Amfas	3.241	56.6	18.9	33.4
5	ENNIA	3.221	70.8	28.3	70.8
6	Ass. Conc. Stad R'dam	1.100	19.2	9.0	46.9
	UITGEVERIJEN				
1	Ver. Ned. Uitgevers	7.100	166.2	33.0	19.9
2	Kluwer	3.162	66.8	13.4	20.1
3	Ned. Dagblad Unie	2.474	57.8	3.0	5.2
4	Elsevier	2.200	51.8	17.0	32.8
5	Telegraaf	1.416	36.6	11.7	32.0
	DIVERSEN				
1	Internatio-Müller	14.800	328.0	54.5	16.6
2	Ogem 10.886	13.241	231.0	36.7	15.9
3	HVA	5.200	23.9	11.6	48.5
4	Pakhoed	2.981	79.5	34.4	43.3
5	Furness	2.642	86.0	7.8	9.1
6	West. Utr. Hyp. Bank	onb.	7.5	27.4	365.0
7	Friesch Gron. Hyp. Bank	onb.	5.0	15.2	304.0

**) Om tot een meer vergelijkbare waardering te komen is bij de banken de winst steeds berekend NA aftrek van de voorzieningen wegens bedrijfsrisico's.*

TABEL A2

Tabel A2 geeft een indruk hoe gevoelig de verschillende ondernemingen zijn voor een stijging van de personeelskosten (lonen ■ sociale lasten), althans voor zover deze niet kunnen worden doorberekend in de afzetprijzen of opgevangen door verhoging van de arbeidsproduktiviteit of andere vormen van rationalisatie. Uit de gegevens blijkt duidelijk hoe zwak in het algemeen de metaalindustrie (inclusief de scheepsbouw) en de textielindustrie (met uitzondering van de tapijtindustrie) in dit opzicht staan.

Naast de loonintensiviteit spelen vooral de concurrentiepositie en de efficiency waarmee geproduceerd of gewerkt wordt een belangrijke rol. Beziet men de ondernemingen waar de nettowinst in procenten van de personeelskosten slechts beperkt is dan valt op dat juist hier in vele gevallen de laatste jaren ontslagen zijn gevallen en verregaande rationalisaties zijn doorgevoerd, met alle consequenties van dien voor de werkgelegenheid.

TABEL B1

In tabel B1 zijn die ondernemingen opgenomen waarvan, onderverdeeld naar hun werkzaamheid en in rangorde van hun grootte, de toegevoegde waarde uit de jaarverslagen viel op te maken of althans te benaderen.

Bij onze toelichting op tabel A1 schreven wij reeds dat de toegevoegde waarde een betere norm is om de omvang van de onderneming weer te geven dan de omzet. Doordat immers de materiaalkosten, de energiekosten en de door derden geleverde diensten (voorzover bekend) op de omzet in mindering zijn gebracht, wordt in de toegevoegde waarde de eigen inbreng van de onderneming, voor zover die in geld kan worden uitgedrukt, tot uitdrukking gebracht.

Uitgedrukt in procenten van de toegevoegde waarde komen de personeelskosten, de hoeveelheid geld die nodig is om de onderneming te drijven en de resultaten (of deze nu worden uitgedrukt in het bedrijfsresultaat na afschrijvingen of de nettowinst toekomend aan aandeelhouders), in een juister licht te staan dan wanneer deze grootheden met de omzet in relatie worden gebracht.

Opvallend is dat de percentages die de toegevoegde waarde van de omzet uitmaken ook per bedrijfstak nog zo ver uiteenlopen.

Bij de produktiebedrijven bijv. vallen uit de staat B2 verschillen af te lezen van 29% tot 72%. Bij de handelsbedrijven, overigens ten dele omdat ze ook gedeeltelijk zelf produceren (Bührmann-Tetterode, Hagemeijer, VRG) van 8,5% tot 32%.

Deze verschillen vallen terug te voeren zowel op de mate van integratie van de desbetreffende ondernemingen als op de waarde van de grondstof die in de produkten is vertegenwoordigd.

Bij de financiële instellingen en de vervoersondernemingen valt vanzelfsprekend de toegevoegde waarde nagenoeg samen met de omzet.

Voor wat de resultaten betreft moet wel bedacht worden dat het hier slechts om de resultaten van een willekeurig jaar gaat (1971), dat bovendien nog als een recessiejaar kan worden aangemerkt.

Uit de personeelskosten en het gebonden vermogen, uitgedrukt in een percentage van de toegevoegde waarde krijgt men een indruk hoe loonrespectievelijk kapitaalintensief de onderscheiden ondernemingen zijn. Het bedrijfsresultaat en de nettowinst in procenten van de toegevoegde waarde geven een indicatie van de winstmarges waarmee gewerkt wordt.

Opvallend zijn de geringe marges waarmee de verzekeringsmaatschappijen werken. Hierbij dient echter bedacht te worden dat niet de gehele winst op de beleggingen aan de verzekerden wordt doorgegeven.

TABEL B1

bedrijven gerangschikt naar toegevoegde waarde

PRODUKTIEBEDRIJVEN	Toegevoegde waarde in ƒ mln	Omzet in ƒ mln	Toegevoegde waarde in % omzet	Personeelskosten in % van de toegevoegde waarde	Gebonden vermogen in % van de toegevoegde waarde	Bedr. res. na afschr. in % van de toegevoegde waarde	Nettowinst in % van de toegevoegde waarde
Kon. Olie	29.203	45.548	64	19	175	23	10
Philips	13.136	18.120	72	53	129	10	2
Hoogovens	868	2.149	40	61	443	26	11
Fokker	550	1.009	50	76	141	4	2
Heineken	277	716	38	52	224	40	20
Scholten Honig	255	485	46	41	159	9	3
Meneba	159	411	38	56	137	8	2
Amalga	141	221.6	63	58	39	10	5
Gamma Holding	140	284.9	49	59	126	11	4
Bols	119.7	346.4	34	35	137	22	13
Kon. Ned. Papier	106	266.5	39	59	225	13	7
Van Nelle	102	232	44	27	63	11.5	6
v.d. Giessen-de Noord	40.5	148	29	101	47	0	5
HANDEL							
Bührmann-Tetterode	208.3	645.2	32	51	170	19	8
Hagemeijer	190.4	810	23	58	140	9	6
Techn. Unie Beheer	111.7	536.1	20	54	139	12	5
Deli Maatschappij	70	825	8.5	62	404	27.7	11
Lindeteves-Jacoberg	68.1	392.7	17	50	157	21	7
Wyers	46.7	216.8	22	59	140	6	5.6
VRG Papier	40.8	212	19	54	139	20	11
Vihamij-Buttinger	34.5	202	17	61	211	10	0
BANKEN							
AMRO	705	705[1]	100	51	131	24	11
ABN	674	674	100	53	118	25	10
NMB	266	266	100	52	109	25	11
Mees & Hope	125	125	100	51	138	27	13
Ned. Cred. Bank	71	71	100	50	178	29	7
Slavenburg	56	56	100	40	215	42	15
VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN							
Nationale Nederlanden	1.796	1.796[2]	100	13	63	4.8	3.0
Delta Lloyd	647	647	100	15	53	3.0	2.7
Amev	587	587	100	19	74	6.6	3.8
Amfas	362	362	100	16	83	5.2	4.2
ENNIA	518	518	100	14	51	5.5	4.9
Stad Rotterdam	178	178	100	11	70	5.1	3.3
UITGEVERIJEN							
V.N.U.	381	552	69	43	71	8	5
Ned. Dagblad Unie	103	143	72	56	90	3	2
Kluwer	89	210	42	75	102	19	8
Telegraaf	87.3	117.4	74	42	50	12	7
VERVOERSONDERNEMINGEN							
Ned. Scheepv. Unie	1.439	1.439	100	30	137	5.2	4.2
K.L.M.	1.439	1.439	100	37	121	-	-
Holl. Am. Lijn	480	480	100	30	124	-	1.1
K.N.S.M.	420	420	100	42	87	3.6	2.7
DIVERSEN							
Pakhoed	197	197	100	40	299	26	9.9
Furness	166	166	100	52	66	6	3.1
Westl. Utrecht Hyp. Bank	45.7	45.7	100	16	368	59	30
Friesch-Gron. Hyp. Bank	21.2	21.2	100	24	331	67	40

1) Bruto baten interest en provisie
2) Bruto premies

TABEL B2

de 30 grootste groeiers in 1971 (in proc.)

TABEL B2

Tabel B2 geeft een vergelijking tussen de groei van de omzetten en de winst van de 30 ondernemingen die in de periode 1966-1971 en resp. 1971 de sterkste omzetgroei vertoonden en van de 30 ondernemingen die in deze periodes de sterkste winstgroei hebben gerealiseerd.

De conclusie lijkt ons duidelijk. Groei van de omzetten brengt lang niet altijd een min of meer overeenkomstige groei van de winst met zich mee en voor groei van de winst is in vele gevallen nauwelijks een reële groei van de omzet noodzakelijk geweest.

Voor wat dit laatste betreft is het overigens duidelijk dat een herstel door het opvoeren van de rentabiliteit uiteraard niet tot in het oneindige mogelijk is.

Ook bij deze tabel dient men zich te realiseren dat de uitgangsjaren vrij willekeurig zijn en vergelijking van andere jaren bij verschillende ondernemingen ook een geheel verschillend beeld te zien zou geven.

Voorts moet gerealiseerd worden dat lang niet in alle gevallen de omzetgroei een autonome groei is geweest. Meestal is een zeer sterke omzetgroei het gevolg van overnemingen en fusies.

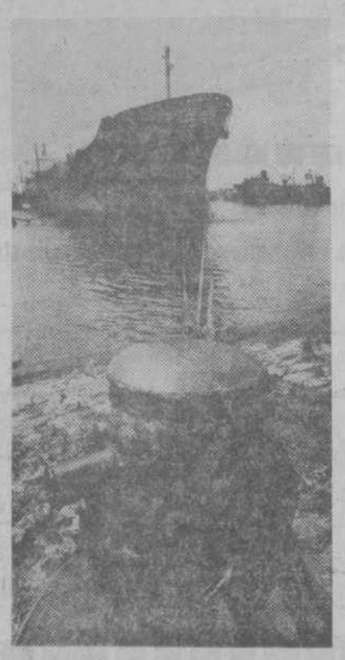
		NAAR OMZETGROEI Omzetgroei 1970/71	Winstgroei 1970/71	Afwijkend basisjaar		NAAR WINSTGROEI Winstgroei 1970/71	Omzetgroei 1970/71	Afwijkend basisjaar
1	Rijn-Schelde-Verolme	120	95		1	Nijverdal-ten Cate	211.-	11
2	IBB Kondor	35	-		2	Cindu-Key en Kramer	119.-	30
3	Nederhorst Ver. Bedrijven	34	38		3	Ver. Glas	115.-	10
4	Ned. Cred. Bank	32	1[2]		4	Hoek Machinefabriek	111.-	108
5	BAM Ver. Bedrijven	32	0		5	KNSM	106.5[1]	19
6	Nutricia	32	18		6	Rijn-Schelde-Verolme	95	120
7	Cindu Key en Kramer	30	119		7	Amsterdamse Droogdok	74.-	25
8	Holl. Beton Groep	29	8		8	Schuttersveld	74.-	12
9	IHC-Holland	28	21		9	Centr. Suiker Mij	70.-	19
10	N.M.B.	27	24[2]		10	Macintosh	59.-	8
11	Bank Mees en Hope	26	29[2]		11	Riva	53	9
12	OGEM	26	6		12	Ned. Crediet Bank	1.0[2]	31
13	Ballast-Nedam	26	-42		13	Pont Houthandel	42.-	6
14	AMRO Bank	26	16[2]		14	Deli Mij	39	16
15	Amst. Droogdok	25	74		15	Bank Mees en Hope	29.-[2]	26
16	Slavenburg	25	25[2]		16	Nederhorst Ver. Bedr.	38.-	34
17	Heineken	24	23		17	Wyers	37.-	1
18	Ver. Touwfabrieken	23	-		18	Econosto	35.-	15
19	ABN	23	28[2]		19	Scholten-Honig	34.-	0
20	Holl. Am. Lijn	23	- 2		20	Ned. Middenst.bank	24.-[2]	27
21	Ford	21	-		21	Holec	33.-	10
22	Philips	20	-23		22	Slavenburg's Bank	25.-[2]	25
23	v.d. Giessen-de Noord	19	-		23	HVA	32	1
24	Centr. Suiker Mij	19	70		24	Unilever	30	6
25	Techn. Unie Beheer	19	10		25	ABN	36[2]	23
26	KNSM	19	106		26	Heineken	23.-	24
27	Bols	18	10		27	v. Nelle	22.-	6
28	ENNIA	16	4		28	IHC-Holland	21.-	28
29	Deli-Mij	16	39		29	Desseaux	20.-	0
30	Kluwer	16	9		30	Ned. Dagblad Unie	20.-	8

1) op basis van netto-winst excl. deelnemingen
2) op basis van netto-winst na voorziening bedrijfsrisico's

de 30 grootste groeiers 1966/71 (in proc.)

		NAAR OMZETGROEI Omzetgroei 1966 t/m '71	Winstgroei 1966 t/m '71	Afwijkend basisjaar		NAAR WINSTGROEI Winstgroei 1966 t/m '71	Omzetgroei 1966 t/m '71	Afwijkend basisjaar
1	Kluwer	585	300		1	Ver. Glas	904.-	86	
2	OGEM	469	54		2	Amsterdamse Droogdok	705.-	107	
3	Nederhorst Ver. Bedrijven	346	104		3	Nijverdal-ten Cate	700.-	78	
4	Bataafse Aann. Mij	314	64		4	Meteoor	622.-	-	
5	Heineken	247	153		5	Centrale Suiker Mij	374.-	18	
6	Bergoss	245	111		6	Stad Rotterdam	309.9	146	
7	Techn. Handelver. Int.	216	191		7	Kluwer	300.-	585	
8	Furness	207	-		8	v.d. Giessen-de Noord	282.-	95	
9	Océ-v.d. Grinten	204	202		9	Elsevier	277.-	onb.	
10	Nederl. Crediet Bank	200	42[1]		10	Pont Houthandel	214.-	82	
11	IBB Kondor	187	-		11	Hagemeijer	205.-	121	
12	Schuttersveld	186	164		12	Océ-v.d. Grinten	202.-	204	
13	Slavenburg's Bank	183	76[1]		13	Borsumij-Wehry	201.-	27	
14	Alg. Bank Nederland	176	98[1]		14	Techn. Handelver. Int.	191.-	216	
15	Ned. Middenst.bank	167	90[1]		15	Slavenburg's Bank	75.5[1]	183	
16	Stevin Groep	149	95	1967	16	Schuttersveld	164.-	49	
17	Ass. Mij Stad Rotterdam	146	310		17	Ned. Credietbank	41.7[1]	200	
18	Desseaux	139	153		18	Heineken	153.-	247	
19	Holec	138	14	1968	19	Desseaux	152.6	139	
20	Macintosh	132	14		20	Riva	152.-	40	
21	Philips	125	-		21	Homburg	148.-	89	
22	Bos en Kalis	124	73		22	Van Ommeren	145.-	onb.	
23	Amro Bank	122	76[1]		23	Hero	137.1	onb.	
24	Rijn-Schelde-Verolme	120	300		24	Ned. Middenst.bank	90.4[1]	167	
25	Ver. Ned. Uitgevers	119	81		25	Lindeteves Jacoberg	125.-	27	
26	Albert Heijn	115	77		26	Alg. Bank Nederland	97.7[1]	176	
27	Grasso	±114	-		27	KNSM	121.5	132	
28	Bols	113	117	1967	28	Macintosh	121.-	132	
29	Holl. Beton Groep	111	88	1967	29	Bols	116.6	113	1967
30	Bredero	111	77		30	VRG Papier	115.-	7	

1) na aftrek van voorziening alg. risico's



Die twee of drie letters voor uw naam vormen een goed begin voor het vak van organisatie-adviseur.

Ons raadgevend bureau vindt zijn werkterrein in de bouwnijverheid, de gezondheidszorg en de overheidsorganisaties. De adviezen, die wij geven, liggen op de navolgende vakgebieden: beleid, organisatie, planning en projectmanagement. Het advieswerk verricht ons bureau nu ongeveer 8 jaar. In 1964 zijn wij bescheiden gestart met een personeelssterkte van 4 man. Nu, anno 1972, zijn wij naar een bureau van 80 medewerkers gegroeid. Wij hebben hieruit de conclusie getrokken, dat wij verder moeten gaan op de ingeslagen weg. Doordachte adviezen geven. Adviezen, die worden bijeengebracht door mensen, die hun academische studie succesvol hebben afgesloten en die weten wat er in het bedrijfs- en maatschappelijk leven te koop is.
Wij hebben thans plaats voor enkele **civiel ingenieurs en bedrijfseconomen,** die beschikken over enige bedrijfservaring (ca. 4 jaar) en die zich graag in het organisatievak wensen te ontwikkelen, omdat zij zich hiertoe voelen aangetrokken.
Vanwaar deze aantrekkingskracht? Vermoedelijk door de grote zelfstandigheid, de afwisseling en de veelzijdigheid in ervaring, die dit werk met zich meebrengt. Persoonlijkheidskenmerken, die belangrijk zijn voor het slagen als **organisatieadviseur** zijn onder meer goede contactuele eigenschappen, uitdrukkingsvaardigheid in woord en geschrift, scherp analyserend vermogen, creativiteit, overwicht en zowel in psychisch als in physiek opzicht "tegen een stootje" kunnen.
Wij dachten dat het wonen in Deventer of omgeving een aantrekkelijk aspect is van deze functie, alsmede de inhoud van het pakket van arbeidsvoorwaarden.

Indien U belangstelling heeft, kunt U schrijven of bellen naar Raadgevend Bureau Twijnstra en Gudde, postbus 271, Deventer, (05700) 15970 t.a.v. de heer N. Broekhuysen. Laatstgenoemde is ook na 18.00 uur telefonisch te bereiken. (05709) 1869.

rbt **Raadgevend Bureau Twijnstra en Gudde**
management consultants

Nieuw succes

Model 191 van 3M.
Met de kopiekwaliteit van een nieuwe generatie.

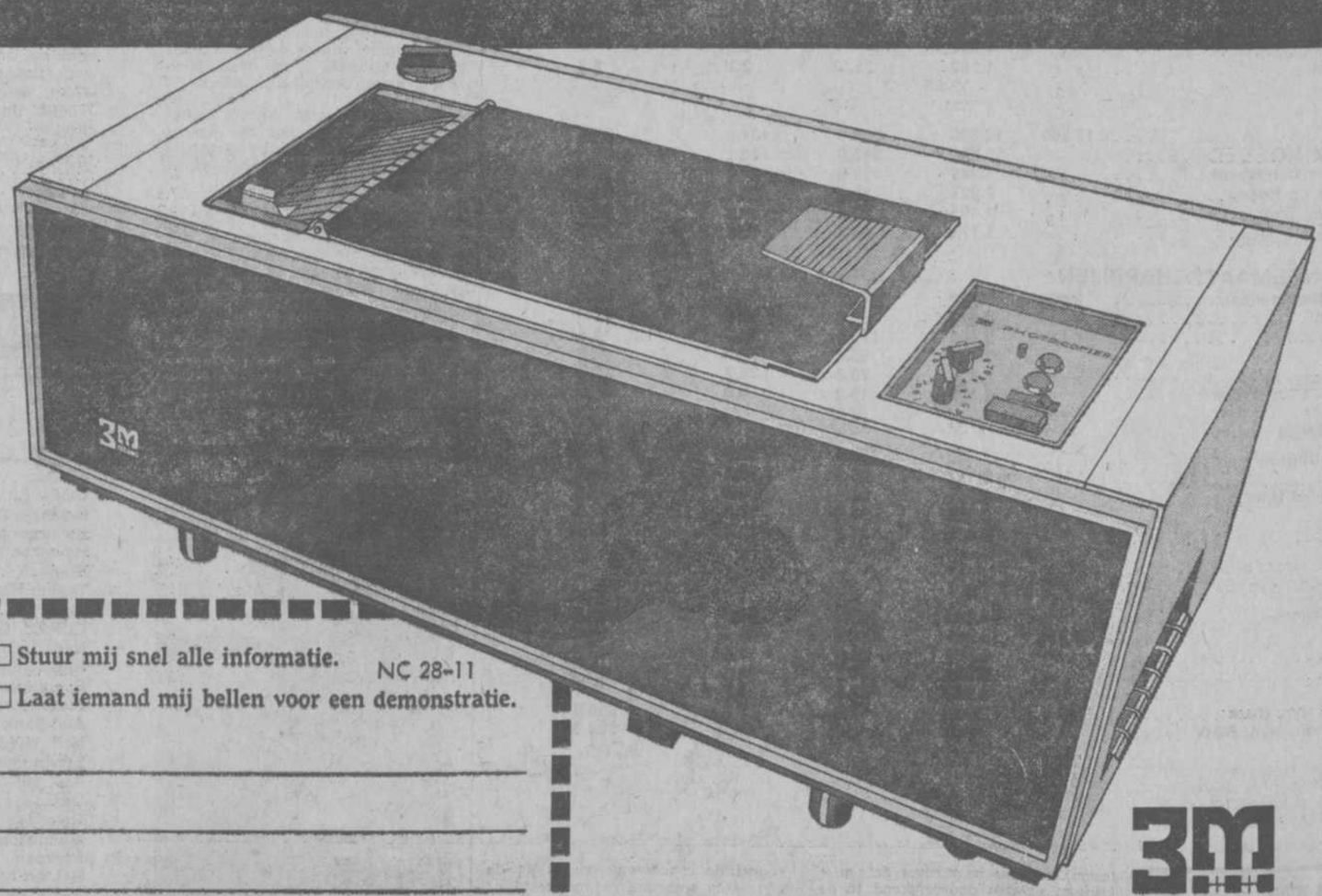
Geïntroduceerd op de Efficiencybeurs in oktober jl.

Een nieuw succes van 3M op het gebied van efficiency-apparatuur.

De kopieermachine 191, de nieuwe generatie in kopiëren. De 191 overklast ruimschoots de tot nu toe haalbare kopie-kwaliteit.

Dankzij een nieuwe uitvinding van 3M: het Magne-Dry-Systeem. Model 191 produceert snel en droog kopieën op 7 verschillende formaten van alle soorten originelen.

En heeft een aparte ingang voor het maken van offset-platen. De 191 kost 4800,- excl. BTW en kan natuurlijk ook geleased of gehuurd worden.



Bon ☐ Stuur mij snel alle informatie. NC 28-11
☐ Laat iemand mij bellen voor een demonstratie.

Naam: _____

Adres: _____

Plaats: _____

T.a.v.: _____

Stuur de bon in een ongefrankeerde envelop naar:
Minnesota (Nederland) N.V., Antwoordnr. 251, Leiden.
Tel. 01710-45044.

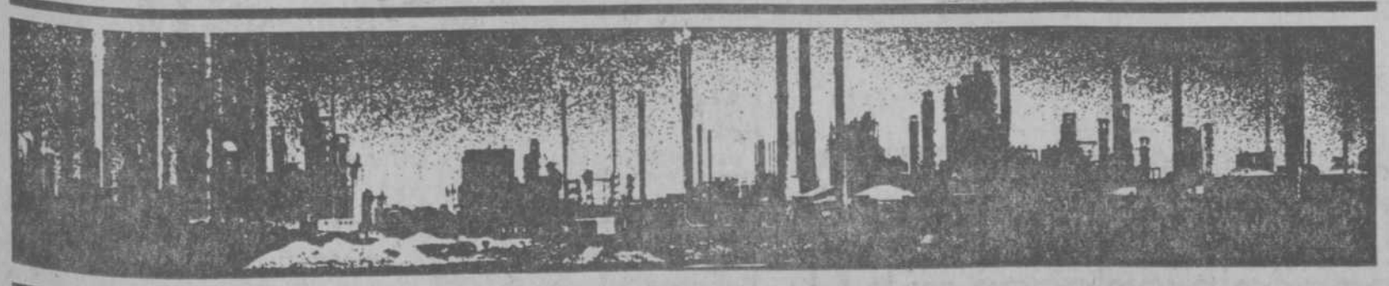
3M

TABEL C1

bedrijven gerangschikt naar basisrentabiliteit (ingedeeld)

cijfers over 1971	Basis-Rentabiliteit	Netto Rentabiliteit	Eigen verm. in % van balans	Vaste activa + deeln. tot.	Gebonden vermogen p. werknemer in guldens	Vaste activa p. werknemer in guldens	NW + Vpb in % pers. kosten	Winstgroei 1966/'71 in %	Winstgroei 1971
PRODUKTIEBEDRIJVEN									
1 Unilever	15.99	12.1	51	39	33.728	16.600	34.2	41.1	29.6
2 Kon. Olie	14.90	9.2	57	62	276.508	185.500	150.6	24	- 5.2
3 AKZO	8.40	6.5	42	53	69.799	40.900	17.9	5.7	-23.7
4 Philips	7.73	4.7	32	40	46.501	19.900	9.5	0.3	-22.8
5 Hoogovens	5.90	4.9	47	57	158.720	116.000	30.5	52.3	-27.8
1 Twentsche Kabel	28.64	12.1	68	21	80.000	18.700	105.3	18.5	10.9
2 Centr. Suiker Mij	23.29	17.0	41	49	52.381	26.100	83.1	42 [1]	70.3
3 Nutricia	21.70	13.2	55	38	34.783	20.600	37.4	57.1	18.4
4 Van Nelle	19.53	13.1	32	14	18.669	5.300	39.9	101.0	22.4
5 Heineken	19.32	14.5	49	56	103.770	65.700	69.6	153.0	23.1
6 Macintosh	19.12	17.5	30	25	8.107	3.500	8.0	121.0	59.5
7 Bols	18.47	16.4	40	31	80.010	37.400	67.2	116.6	9.8
8 Meteoor	16.60	16.8	42	45	25.639	15.400	19.7	622.0	3,7
9 Desseaux	15.95	13.9	48	43	55.864	32.700	50.9	152.6	22.0
10 Van Berkel	15.60	8.7	38	22	16.091	9.100	14.6	26.5	12.7
11 ACF	14.90	8.5	49	52	77.735	53.200	39.9	92.5	6.9
12 Norit	14.59	10.0	73	53	81.806	52.000	50.0	5.6	14.1
13 Bensdorp	14.19	9.2	32	41	28.036	17.100	22.0	72.0	- 4.3
14 Océ v.d. Grinten	12.49	8.6	51	35	54.846	22.800	23.4	202.0	- 9.4
15 Amalga	11.82	9.8	45	38	32.035	16.700	17.8	- 12.0 [3]	- 26.3
16 Ver. Glas	11.30	15.5	36	56	26.854	22.200	16.4	90.4	114.8
17 Cindu Key en Kramer	10.45	8.9	35	33	31.635	11.800	10.2	- 5.4 [2]	118.8
18 IHC-Holland	10.40	9.5	24	24	32.785	17.400	12.4	106.6	20.8
19 V.M.F.	10.00 [5]	1.0	32	30	18.101	11.400	1.7	- 75.2	-
20 Bergoss	9.87	12.0	35	35	32.420	17.900	18.3	111.0	-
21 Hero	9.36	9.9	29	14	59.384	10.600	24.3	137.1	4.3
22 Gamma Holding	9.21	5.4	44	39	40.591	18.800	12.0	2.0 [1]	14.3
23 Amsterd. Droogdok	8.62	8.0	63	48	40.712	17.400	15.9	705.0	73.7
24 Naarden Int.	8.31	7.3	48	41	56.598	29.900	17.8	81.8	0
25 Hoek's Machinefabr.	8.27	11.6	42	49	52.236	34.400	23.0	78.0	111.1
26 Wessanen	8.15	7.3	48	33	90.228	36.100	39.1	41.2	9.9
27 Rijn-Schelde-Verolme	7.72	6.6	14	25	28.889	22.800	8.6	300.0	95.4
28 Holec	7.21	2.3	45	31	27.880	11.800	7.0	14.2	33.3
29 Schuttersveld-v. Heek	7.06	6.5	62	35	25.649	22.400	12.0	164.0	73.7
30 Meneba	6.68	4.0	40	60	47.648	33.300	10.3	58.6 [1]	- 6.1
31 Scholten-Honig	5.99	3.6	52	56	71.232	46.500	15.6	- 57.6	34.4
32 Kon. Ned. Papier	5.48	5.5	49	67	90.038	64.200	24.0	59.1	4,0
33 Nijverdal-ten Cate	5.50	3.6	43	42	37.297	15.300	7.8	700.0	211.1
34 Ver. Touw	5.42	4.1	33	8	27.203	2.700	6.4	- 41.0	-
35 Gist-Brocades	4.66	3.8	43	45	70.375	39.000	11.9	-34.4	-61.4
36 Grasso	4.35	1.3	25	12	22.900	4.770	0.9	-22.0	-85.7
37 Fokker	2.66	3,4	21	20	40.358	15.600	4.6	-57.6 [5]	-35.5
38 v.d. Giessen-de Noord	1.57	14.2	10	15	9.110	9.800	4.8	282.0	-
39 Dikkers	0.96	1.2	63	16	25.244	5.800	4.1	-35.0	-
HANDEL									
1 Econosto	27.42	16.3	74	7	63.417	5.900	102.8	81	34.9
2 Riva	17.29	19.2	29	48	43.433	26.100	35.2	152	52.9
3 V.R.G. Papier	14.41	13.4	37	19	60.665	19.500	31.7	115	- 6.5
4 Pont Houthandel	14.10	9.9	44	31	51.671	17.100	28.3	214	46.6
5 Albert Heijn	13.86	11.1	38	47	22.767	12.200	18.7	76.6	- 1.9
6 Lindeteves Jacoberg	13.09	9.1	30	9	51.637	7.400	25.2	125	- 10.0
7 Ceteco	13.03	10.9	33	25	44.525	12.600	29.3	85.4	- 8.2
8 Borsumij-Wehry	12.55	14.4	23	11	42.920	5.800	22.6	201	4.4
9 Proost en Brandt	12.10	8.8	20	18	39.909	14.400	12.9	99	- 5.0
10 Bührmann Tetterode	11.12	9.1	42	27	68.006	23.800	30.4	27.0	- 2.8
11 Emba	10.12	6.8	31	50	51.990	39.500	15.8	36.0	- 7.7
12 Bijenkorf-KBB	9.15	8.3	36	65	30.581	22.850	11.2	38.6	9.9
13 T.H.V. International	9.14	9.4	32	10	20.444	4.000	18.8	191	10.3
14 Oving Diepeveen	7.78	4.3	60	29	126.293	50.400	34.8	128	- 25.0
15 Deli Mij	6.97	9.8	32	18	91.115	17.800	26.6	- 21.8 [1]	38.6
16 Wyers	6.89	9.7	33	29	52.942	16.700	17.2	- 27.8	36.8
17 Hagemeijer	6.40	11.5	28	21	36.495	11.500	14.0	205	16.2
18 Vihamij-Buttinger	4.79	0.6	34	17	60.587	13.400	1.9	- 86.0	- 9.2
BANKEN			Eigen verm. in % deb. toever.	Deb. in % midd.					
1 Ned. Middenst. Bank	22.9	11.2	7.9	49.8	46.360	-	39.3	90.4	33.6
2 ABN	20.8	9.5	6.1	55.0	42.870	-	37.1	97.7	27.7
3 Bank Mees & Hope	19.9	9.2	10.8	52.0	77.590	-	41.4	54.7	38.4
4 Slavenburg's Bank	19.7	8.6	9.8	66.6	102.640	-	73.7 [a]	75.5 [a]	33.0 [a]
5 Amro Bank	18.1	10.1	7.6	52.8	50.140	-	38.6	76.0	14.0
6 Ned. Credietbank	16.0	4.0	11.0	46.9	84.680	-	33.3	41.7	46.9
ASSURANTIEMAATSCHAPPIJEN			E.V. in % balanstot.	Belegg. in % balanstot.					
1 ENNIA	10.7	10.7	7.5	89	81.962	-	70.8	27.5 [1]	3.6
2 AMEV	9.2	9.0	6.9	89	111.282	-	35.4	57.7	6.2
3 Nationale Nederlanden	7.7	8.7	9.1	87	112.751	-	36.0	41.7	- 6.2
4 Stad Rotterdam	7.2	13.5	7.3	91	113.636	-	46.9	309.9	18.1
5 Amfas	6.8	9.2	8.9	93	93.188	-	33.4	12.3	9.4
6 Delta Lloyd	4.4	8.0	6.5	87	83.722	-	13.2	- 6.6 [2]	- 6.5
VERVOER(SCHEEPVAART)									
1 Van Ommeren	8.21	8.3	56	75	98.035	96.100	33	14.5	35
2 Ned. Scheepvaart Unie	3.80	4.6	70	98	93.795	90.600	21.5	- 8.4 [4]	- 8.0
3 K.N.S.M.	4.12	5.0	48	67	71.531	59.000	10.5	121.5	4,6
4 Holl. Am. Lijn	neg.	2.6	31	68	101.915	81.900	4.4	9.3	- 1.7
5 KLM	neg.	neg.	42	72	99.200	60.300	-	-	-
AANNEMINGSBEDRIJVEN									
1 BAM	22.31	15.0	21	36	8.790	7.100	7.9	64.2	n
2 Nederhorst Ver. Bedr.	8.96	7.4	21	36	25.361	13.400	5.8	103.7	37.5
3 Schokbeton	8.88	6.2	18	19	23.713	13.000	8.2	-35.7	-38.9
4 Holl. Beton Groep	8.52	8.0	46	52	28.498	22.200	12.9	88.0 [1]	8.2
5 Bos en Kalis	7.75	10.2	32	44	57.645	43.200	24.7	72.6	5.7
6 Stevin Groep	7.30	6.0	40	58	33.960	21.600	12.0	95.0 [1]	5,2
7 Ballast Nedam	6.54	7.4	32	40	25.134	14.200	5.4	-21.6 [2]	-31.9
8 Bredero	4.76	8.4	34	41	50.091	15.700	10.1	77.1	6.9
9 IBB-Kondor	neg.	neg.	11	43	13.400	5.600	-	-	-
UITGEVERIJEN									
1 Telegraaf	24.80	16.5	56	45	30.791	21.670	32.0	42.0	1.1
2 Elsevier	19.76	26.4	22	36	46.692	25.700	32.8	277.0	6.2
3 Kluwer	18.08	12.4	39	33	28.847	13.800	20.1	300.0	8.8
4 V.N.U.	12.09	8.7	54	49	37.876	27.200	19.9	80.8	5.3
5 Ned. Dagblad Unie	2.78	3.4	53	66	37.708	26.700	5.2	24.7	20.0
DIVERSEN									
1 Friesch Gron. Hyp. Bk.	23.47	12.0	4.9	4.6 [b]	-	-	307.0	36	14.0
2 Westl.-Utr. Hyp. Bk.	16.10	13.0	5.6	3.3 [b]	-	-	366.0	33	12.9
3 Int. Müller	13.31	10.6	32	20	31.729	9.500	16.6	8.0 [3]	12.1
4 Ogem	11.31	12.2	35	33	32.796	13.700	15.9	53.6	6.1
5 HVA	9.93	5.3	71	73	42.113	29.100	48.5	- 51.7	31.8
6 Furness	9.63	9.5	32	53	41.671	30.700	9.1	0.3	- 4.5
7 Pakhoed	8.56	11.4	26	81	149.345	110.604	43.3	91.1 [1]	18.9

a) Cijfers na voorz. wegens bedrijfsrisico's
b) Vaste activa in % balanstot.
1) v.a. 1967
2) v.a. 1968
3) v.a. 1969
4) v.a. 1970
5) Cijfer vóór aftrek researchkosten



TABEL C1

In tabel C1 zijn een aantal kerngegevens opgenomen met als doel eens na te gaan of en in hoeverre een bepaald verband gelegd kan worden tussen de vermelde gegevens.

Primair is uitgegaan van de basisrentabiliteit, waaronder wordt verstaan het bedrijfsresultaat na afschrijvingen in procenten van het gebonden vermogen. Hierbij is dus de bruto opbrengst van de eigenlijke bedrijfsaktiviteiten, dus zonder posten als bijzondere baten en lasten, rente, belastingen en tantièmes, gerelateerd aan de geldmiddelen die nodig zijn om de onderneming te drijven, afgezien van de vraag of dat nu eigen vermogen of geleend geld betreft. Wel zijn de opbrengsten uit deelnemingen, licenties e.d. opgenomen daar deze tot de normale inkomensstroom kunnen worden gerekend.

Ligt de basisrentabiliteit beneden het rentepercentage dat voor geleende middelen (of dit nu langlopende schulden of bankkrediet betreft) moet worden betaald., dan wil dit zeggen dat de onderneming toch wel in de gevarenzone zit. Immers, de opbrengst vóór belasting en rentelasten over de eigenlijke bedrijfsaktiviteit, dus afgezien van bijzondere baten en lasten, moet toch wel ten minste zo hoog zijn dat over het geleende geld de rentelasten kunnen worden betaald en over het eigen, risicodragend vermogen eenzelfde percentage wordt verdiend.

Ligt de basisrentabiliteit lager dan betekent dit in feite dat hoe meer vreemd geld is aangewend, hoe lager de winst over het eigen vermogen is. Omgekeerd betekent het ook dat als de basisrentabiliteit hoger is dan de rente die over vreemd vermogen moet worden betaald (laat ons zeggen, globaal genomen meer dan 8%) ook de rentabiliteit over het eigen vermogen hoger zal zijn naarmate meer met vreemd geld wordt gewerkt.

Willekeurig uitgangsjaar

Bij de beoordeling van de afzonderlijke ondernemingen dient ook hier uiteraard weer rekening te worden gehouden met het feit dat de berekende basisrentabiliteit slechts betrekking heeft op 1971, een vrij willekeurig uitgangsjaar derhalve, dat bovendien voor vele ondernemingen een matig tot slecht jaar is geweest. Voorts kon slechts worden uitgegaan van het gebonden vermogen en het bedrijfsresultaat na afschrijvingen zoals deze uit de gepubliceerde jaarstukken blijkt, waardoor bijv. in het gebonden vermogen eventuele stille reserves niet zijn begrepen.

Daar waar sprake is van een zeer hoge basisrentabiliteit zal deze in vrijwel alle gevallen mede kunnen worden teruggevoerd op de aanwezigheid van belangrijke stille reserves.

Ook zijn de afschrijvingen bij de ene onderneming conservatiever berekend dan bij de andere. Een hoog investeringsniveau, waardoor veel vermogen wordt gebonden dat nog geen inkomen oplevert, werkt daarentegen drukkend op de basis rentabiliteit.

Voor wat de financiële instellingen, dus de banken, de verzekeringsmaatschappijen en de hypotheekbanken betreft, is reeds eerder opgemerkt dat het gebonden vermogen hier in hoofdzaak slechts het eigen vermogen betreft. Dit gebonden vermogen heeft hier meer een bufferfunctie. In de derde kolom is de netto rentabiliteit opgenomen, waaronder wordt verstaan de netto winst toekomend aan aandeelhouders in procenten van het eigen vermogen.

Het is opvallend hoe weinig lijn er zit in de afwijkingen die de netto rentabiliteit bij de afzonderlijke ondernemingen ten opzichte van de basisrentabiliteit laat zien.

In het algemeen zal de netto rentabiliteit lager zijn dan de primaire, daar tussen het bedrijfsresultaat minus afschrijvingen en de netto winst toekomend aan de aandeelhouders nog de rentelasten, bijz. baten en lasten, belastingen en tantièmes zitten en de netto winst dus meestal een geringer deel van het bedrijfsresultaat minus afschrijvingen uitmaakt dan het eigen vermogen van het gebonden vermogen.

Gaat de basisrentabiliteit uit boven de rente die voor vreemd vermogen moet worden betaald dan zal dit verschil in principe echter worden beperkt doordat hier de leverage (de mate waarin met geleend geld wordt gefinancierd) gunstig werkt, terwijl bij een lage rentabiliteit juist het tegenovergestelde het geval is.

Lage basisrentabiliteit

Daar waar bij een lage basisrentabiliteit de netto rentabiliteit vrijwel gelijk of zelfs hoger is dan deze basisrentabiliteit, is dit in de meeste gevallen terug te voeren op bijzondere baten, die in deze gevallen dan ook wel bijzonder goed van pas zijn gekomen.

In dit verband kan worden opgemerkt dat de relatief lage netto rentabiliteit van de Nederlandse Crediet Bank enerzijds valt terug te voeren op een relatief hoog eigen vermogen en anderzijds op een hoge reservering voor algemene risico's, welke reservering overigens door diverse banken niet als kosten maar als een vrije reservering wordt aangemerkt. Beide volgende kolommen geven een indruk van de balansverhoudingen.

Wordt er van uitgegaan dat de vaste activa toch wel voor de helft met eigen vermogen gefinancierd dienen te zijn, dan blijkt, door de helft van het percentage dat de vaste activa uitmaken van het balanstotaal, af te trekken van het percentage dat het eigen vermogen uitmaakt van het balanstotaal, globaal hoeveel eigen vermogen nog resteert voor de financiering van voorraden en debiteuren.

Uit het percentage dat het eigen vermogen uitmaakt van het balanstotaal blijkt tevens de leverage, de verhouding eigen/vreemd vermogen.

In de zesde en zevende kolom zijn respectievelijk het gebonden vermogen en de vaste activa per werknemer naast elkaar gezet.

Vooral uit de eerste van deze beide kolommen blijkt de kapitaalintensiviteit van de onderneming. Opvallend is dat in doorsnee bij de produktiebedrijven echt niet zoveel meer middelen per werknemer zijn ingezet dan bij bijv. de handelsondernemingen. Wat minder is vastgelegd in de vaste activa wordt blijkbaar veelal meer gebonden in voorraden, debiteuren en kasmiddelen.

Kapitaalintensief

Wel blijken de financiële instellingen relatief kapitaalintensief te zijn, evenals – maar dat zal wel niemand verbazen – de vervoersondernemingen. Het is logisch dat door een zeer conservatieve waardering van de activa ook het gebonden vermogen wordt gedrukt. Een opvallend voorbeeld hiervan is wel de BAM Verenigde Bedrijven, die bij de overige opgenomen aannemingsmaatschappijen duidelijk uit de toon valt en waarop dan ook de hoge basis- en netto rentabiliteit ongetwijfeld voor een deel zijn terug te voeren.

Hetzelfde geldt overigens ook voor uitgesproken kapitaalintensieve ondernemingen als Twentsche Kabel, Nutricia en Centrale Suiker om er maar enkele te noemen. Ook Verenigde Touw, Grasso, Van der Giessen-de Noord, Dikkers en Econosto zijn uitgesproken vertegenwoordigers van de conservatieve waardeerders.

In de achtste kolom valt dan weer de loongevoeligheid af te lezen terwijl in de laatste twee kolommen de winstontwikkeling over resp. de periode 1966/71 en 1971 zijn vermeld.

Opvallend is de positieve correlatie die in de meeste gevallen bestaat tussen de basisrentabiliteit en de winstgroei.

Waar die afwezig is zijn meestal wel duidelijke redenen aan te wijzen. Zo is de lage rentabiliteit bij Hoogovens duidelijk een gevolg van de slechte staalconjunctuur in 1971, waardoor in dat jaar de winst sterk onder druk stond. Dit geldt overigens voor meerdere ondernemingen, zoals uit de winstontwikkeling in 1971 (zie laatste kolom) valt op te maken.

Bij Twentsche Kabel kan de matige winstgroei van de laatste vijf jaar worden teruggevoerd op het gebrek aan expansie, waarvan ook de balansverhoudingen een symptoom zijn.

Norit is een soortgelijk geval, waarbij echter de expansie op gang lijkt te zijn gebracht, door de strijd tegen de lucht- en watervervuiling. Bij Amalga is de ontwikkeling sterk beïnvloed door de slechte gang van zaken gedurende 1971 in de aardgasfornuizen en haarden alsmede de totstandgekomen fusies. Bovendien is hier als uitgangsjaar het eerste jaar na de fusies, 1969, genomen.

Ten slotte valt bij de uitgeverijen tegen de achtergrond van de hoge basisrentabiliteit de wat tegenvallende winstgroei bij De Telegraaf over de periode 66/71 op. De laatste twee jaar zijn hier de resultaten gedrukt enerzijds door de lagere uitkeringen uit de Ster-pot, anderzijds door de teruglopende conjunctuur, die de advertentie-inkomsten heeft beïnvloed.

Kijken we naar de ondernemingen met een relatief lage basisrentabiliteit die toch een gunstige winstgroei laten zien over de afgelopen 5 jaar, dan blijken bijvoorbeeld de textielfondsen, Schuttersveld van Heek en Nijverdal ten Cate op te vallen. De oorzaak hiervan ligt in het uiterst slechte jaar 1966.

Bij de scheepsbouw was 1966 eveneens een slecht jaar, terwijl 1971 juist relatief gunstig was. Vandaar de sterke winstgroei in deze periode bij de scheepsbouwers Amsterdamse Droogdok, Rijn-Schelde en Van der Giessen - de Noord, terwijl bij Rijn-Schelde bovendien nog de fusie met Verolme kan worden genoemd. Fusies spelen overigens in meerdere gevallen een rol (o.a. Océ v.d. Grinten, THV International, Nederhorst, Kluwer en Elsevier).

Bij de handelsondernemingen blijkt Econosto vooral de laatste jaren een gunstige ontwikkeling door te maken (zie tabel C2).

Bij de vervoersondernemingen heeft de KNSM, ondanks de onbevredigende overall-rentabiliteit er de laatste jaren nog het nodige van kunnen maken, terwijl onder de aannemingsmaatschappijen, bij de BAM die overigens een zeer bevredigende winstgroei laten zien, de relatief zo veel hogere rentabiliteit deels valt terug te voeren op de conservatieve balanswaardering van de activa.

Zoals reeds eerder vermeld valt in het algemeen de duidelijke parallel op tussen de basisrentabiliteit en de winst. In tegenstelling tot de verwachtingen is nauwelijks een relatie terug te vinden tussen rentabiliteit en winst aan de ene kant, en de loon- of kapitaalintensiviteit aan de andere kant.

Kennelijk spreken hier de concurrentieverhoudingen, in feite dus de vraag of loon- en andere kostenstijgingen in de prijzen kunnen worden doorberekend, een veel belangrijker rol dan de vraag of de onderneming loonintensief is of kapitaalintensief.

door E. DAMEN

Veel ondernemingen zonder beursnotering publiceren gegevens

Het criterium voor het selecteren van ondernemingen ten behoeve van een financieel-economische analyse is historisch de beursnotering geweest. Het is echter de vraag of dat op de duur nog is vol te houden.

Er begint namelijk geleidelijk toch wel een leemte te ontstaan doordat belangrijke ondernemingen erbuiten vallen.

Vroeger betrof dat dan overwegend overheidsbedrijven die een aparte plaats in de samenleving innemen. Het geldt dan bij voorbeeld de PTT en de Spoorwegen of de grote regionale transportondernemingen, zoals NZH of LTM, die met voortreffelijke jaarverslagen hun activiteiten aan het publiek presenteren.

INDUSTRIE

In die sfeer van deelneming van de gemeenschap aan industriële activiteiten, of aan zeer belangrijke dienstverlening, zijn er intussen in de loop van de jaren nogal wat bedrijven bij gekomen, die ook op hun beurt vaak met uitnemende jaarverslaggeving voor de dag komen.

Voorbeelden daarvan zijn DSM (voorheen Ned. Staatsmijnen) en Nederlandse Gasunie. Ook de artillerieinrichtingen Hembrug hebben een vrij ruime verslaggeving die dan tot het parlement wordt gericht, maar voor iedereen toegankelijk is.

In de industriële sfeer is een concern van nationaal belang als DAF regelmatig in het financiële nieuws en op het jaarverslag is niets aan te merken.

Dan zijn er dochtermaatschappijen van grote buitenlandse concerns, zoals ICI en Siemens, die verslagen publiceren, meestal kort nadat de geconsolideerde cijfers van de moedermaatschappijen in het buitenland zijn verschenen en vaak speciaal voor Nederlandse publiciteit toegankelijk gemaakt.

Een voorbeeld van zeer open en uit financieel oogpunt voortreffelijke verslaggeving brengt in dit verband de groep Thyssen-Bornemisza, die overigens in Nederland is gevestigd en voor een deel door Nederlanders wordt bestuurd. Hoewel er tot nog toe een buitenlandse aandeelhouder achter het kapitaal stond, is te verwachten dat dit concern vroeg of laat naar de beurs zal gaan.

FINANCIëN

In de financiële sector zijn er de jaarverslagen van de Rijkspostspaarbank, van de grote spaarbanken in Amsterdam, Rotterdam en Den Haag, maar ook van tal van regionale instellingen.

Verschillende „besloten" banken zijn trouwens al jaren gewoon een verslag te publiceren, zoals Van Lanschot, Sallandse Bank, Kingsma's Bank.

Het jaarverslag van De Nederlandsche Bank is ieder jaar een evenement, maar komt niet in onze staten en berekeningen voor.

Verschillende verzekeringsmaatschappijen en een instelling als het Nationaal Spaarfonds zijn goede verslaggevers en bepaald niet onbelangrijk voor de nationale economie.

Ook een instituut als de beleggingsgroep Bemco valt buiten de gehanteerde norm, hoewel toch in feite juist bij zo'n concern tal van beleggers belang hebben.

Een efficiënt en belangrijk instituut als de Amsterdamse Gemeentegiro kan bij de financiële instellingen niet onvermeld blijven, maar in de lijst van de fondsen staat hij niet, als gevolg van het selectiecriterium.

De grote landbouwkredietinstellingen (boerenleenbanken) die in het bankwezen en de hele financiële sector een steeds belangrijker plaats gaan innemen, vielen als coöperaties als het ware onder tafel, zoals dat ook met honderden andere coöperaties het geval moest zijn.

INCOURANT

Ook delen tal van bedrijven het noodlot van de verontachtzaming doordat ze voor aandelen (soms obligaties) slechts incourant worden genoteerd.

Gedacht kan worden bij voorbeeld aan Peek en Cloppenburg of Viba.

Juist in die incourante fondsen komen grote verschillen voor wat de kwaliteit van de verslaggeving betreft, maar dat is ten slotte bij tal van beursfondsen ook zo.

Nu komen in de regel de z.g. incourante fondsen allengs wel op de officiële beurs, doch daarmee gaan soms jaren heen en intussen geven de bedrijven vaak een zeer belangrijke bijdrage aan de nationale economie.

Wat zou Nederland zijn zonder Verkade, of wat dat betreft zonder de zeer besloten Droste.

En om een totaal ander voorbeeld te noemen: wat mag wel de betekenis zijn van het Staatsbosbeheer of de Ned. Heide-Mij? Geen geringe stellig.

Het aantal notities zou nog heel ver kunnen worden verlengd. Bedoeld is slechts de belangrijkheid van de „beursnotering" enigszins te relativeren, het is een „criterium" dat een zekere leemte op zijn geweten heeft.

door 'n doeltreffend beleid sterke internationale groei

Van origine een echt Hollands bedrijf, is Wessanen uitgegroeid tot een concern met vestigingen in alle werelddelen. Met gezonde, dynamische fabrieken in België, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje. In de voedings- en genotmiddelensectoren neemt Wessanen, met een indrukwekkend produktieprogramma, een vooraanstaande positie in. Logisch gevolg van 'n doeltreffend beleid.

- verwerking van inlandse en buitenlandse tarwe en rogge tot bloem voor de brood-, banket-, koek- en beschuitindustrie.
- verwerking van cacaobonen tot cacaoboter en cacaopoeder voor chocoladeprodukten.
- verwerking van granen, koeken, dierlijke eiwitten e.d. tot diervoeders.
- produktie van kunstmelk voor de opfok en voor het mesten van kalveren.
- verwerking van binnenlandse en buitenlandse haver en mais tot produkten voor menselijke consumptie en als voederbestanddeel voor jonge dieren.
- verwerking van oliehoudende zaden, veredeling van oliën en vetten.

WESSANEN'S KONINKLIJKE FABRIEKEN N.V.

Hoofdkantoor te Wormerveer, tel. 02980-80550. Voorts vestigingen in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Italië, Spanje en de U.S.A. Export naar alle werelddelen.

ACF ESZ 1736

A. C. FRASER & CO.
E. SUERMONDT & ZOONEN & CO.

★

DE MONCHY Assurantiekantoor B.V.

WESTERSINGEL 97

ROTTERDAM

TELEFOON
010 - 36.17.66 (meer lijnen)

BEURSNIS
010 - 13.36.03

TELEX 23674

TELEGRAM-ADRES
FRASINSUR

Gevolmachtigd agenten van binnen- en buitenlandse maatschappijen ter beurze van Rotterdam.

AVERIJ - AGENTEN

Succesvolle mensen hebben iets met elkaar gemeen: de juiste weg.

Wees zeker van de juiste, persoonlijke weg naar succes. Door te profiteren van de opbrengsten en de kracht van het Duitse bedrijfsleven: door CONCENTRA.

Het beleggingsfonds CONCENTRA zorgt voor een toeneming van uw geld op lange termijn dank zij het succesvolle idee om het te beleggen. Veel beleggers storten daarbij hun geld in een gemeenschappelijk fonds, waar voor een winstgevende belegging in effecten wordt gezorgd.

CONCENTRA biedt een geconcentreerd aandeel in de Duitse economie.

CONCENTRA belegt uw geld solide en met kans op succes in het Duitse bedrijfsleven. Want alleen eerste klas aandelen worden voor CONCENTRA geselecteerd door de beheermaatschappij Deutscher Investment-Trust (DIT) in Frankfurt a.M., zoals bijvoorbeeld AEG, Siemens, BASF, Bayer, Hoechst, Schering, Thyssen, Daimler Benz, Demag, MAN, Deutsche Bank, Dresdner Bank en Lufthansa. DIT is een dochteronderneming van de Dresdner Bank AG, Frankfurt a. M.
Meer dan 300.000 beleggers in Duitsland en andere landen nemen deel in dit nu reeds „klassieke" fonds (ook op de Amsterdamse Effectenbeurs worden participatiebewijzen CONCENTRA verhandeld).

Zij deden dit, omdat het Duitse bedrijfsleven en de koersen op de Duitse beurzen zich lange tijd in opwaartse lijn bewogen; omdat het fonds al meer dan 15 jaar met succes voor zijn beleggers in aktie is; omdat CONCENTRA onderworpen is aan de strenge Duitse wetgeving op het gebied van beleggingsmaatschappijen. De opbrengsten worden één keer per jaar uitgekeerd en kunnen dan weer worden belegd met een korting, welke thans 3% bedraagt.

Wees zeker van de juiste, persoonlijke weg naar het succes:

CONCENTRA-participatiebewijzen kunt u kopen bij **iedere** bank of spaarbank, direkt bij u „om de hoek". Een participatiebewijs kost op het ogenblik circa ƒ 30. Op dezelfde eenvoudige wijze kunt u ze weer verkopen. Als u meer inlichtingen wilt, kunt u zich wenden tot de CONCENTRA-betaalkantoren:

**Algemene Bank Nederland N.V.,
Bank Mees & Hope NV,
Nederlandsche Middenstandsbank N.V.,
Pierson, Heldring & Pierson**

Gratis een poster van Amsterdam!

Als u de bon (of eenvoudigweg een briefkaart) stuurt, ontvangt u gratis en vrijblijvend een luchtfoto van Amsterdam (achterzijde: oude wereldkaart).
Formaat: 60 cm x 83 cm

CONCENTRA biedt een geconcentreerd aandeel in de Duitse economie.

CONCENTRA

BON 8

Zenden aan: DIT, 6 Frankfurt a. M.,
West-Duitsland, Biebergasse 6-10, Postfach 2685

Graag ontvang ik zonder kosten en vrijblijvend documentatiemateriaal over CONCENTRA en de poster Amsterdam/wereldkaart

Naam: _____ Land: _____

Adres: _____ Beroep: _____

Woonplaats: _____

Beheer van het beleggingsfonds CONCENTRA

DIT DEUTSCHER INVESTMENT-TRUST
Gesellschaft für Wertpapieranlagen m.b.H.

Voor onze beursredacteur E. DAMEN

In handel zit meer geld dan in beleggen

...en voor het kopen van be-... aandelen zijn er volop. Ad-... dat het tijd wordt een be-... aandeel op te ruimen zijn ... Dat komt doordat het ...punt nog altijd is de be-...gedachte.

...de beleggingsgedachte ...t de mens niet zijn hele ...en te besteden. Wat hij ...dt, belegt hij. Er ontstaat ...portefeuille.

...end met de fortuin van de ...koersen is er in Nederland ...binnenlandse aandelen tussen ... en de 50 miljard te koop. ...paar miljard bevindt zich ...n in handen van buitenlan-... vooral aan grote aandelen ... Kon. Petroleum, Unilever en ... Daartegenover bezitten ...landers en Nederlandse in-...gen ettelijke miljarden aan ...landse aandelen, overwe-... Amerikaans, maar de laatste ... ook steeds meer Duitse en ...se fondsen.

...de spreiding van het aande-...t is in Nederland niet zo-... bekend. Meer dan een half ...en aandeelhouders zal het ...stellig niet tellen.

... de aandeelhoudersstatistiek ...t, zou er zonder schending ... de hier te lande hoog aange-...en staande financiële „pri-... heel wat interessante stof ...kbaar kunnen zijn als het ... actiever was en de belasting-... meer coöpereerde, met o.a. ...meer efficiënt aangiftebiljet.

... de banken gaan statistisch ... helemaal vrij-uit. Ze geven ... op van hun aantal bijkanto-... en aantallen rekeningen, ... over aandelentransacties ...e discreter dan nodig is.

...t er wel het excuus dat een ... deel van de effectentransac-... plaats heeft binnen het beroep ...handel – terwijl een belangrijk deel van de beurstransacties wordt verricht door een vrij kleine groep van institutionele beleggers.

Er gaat overigens maar een betrekkelijk klein deel van de nationale besparingen naar de open kapitaalmarkt. Veruit het grootste deel van de besparingen – meestal min of meer gedwongen tot stand gekomen via pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen – wordt onderhands belegd.

WEINIG EMISSIES

Voor de voorziening van het economische leven met kapitaal zijn er in grote lijnen drie mogelijkheden.

Tot zeer grote omvang kwam in de jaren vijftig de zelffinanciering van de ondernemingen. Door relatief lage lonen en kosten was de winst hoog. Daarvan werd slechts een klein deel aan de kapitaalverstrekkers uitgekeerd en de rest werd in het bedrijf zelf gebruikt.

De zelffinanciering heeft zijn goede en zijn minder goede kanten. In zekere zin is het geld daarvan goedkoop en het lag in het verleden als het ware voor het grijpen. De zelffinanciering heeft echter het bezwaar dat de besteding van de ingehouden winst plus afschrijvingen beslist wordt door het management en dat er vrijwel geen contrôle op is, zodat geen optimale benutting van de middelen wordt bevorderd.

De zelffinanciering is in de jaren zestig aanmerkelijk teruggedrongen door de stijging van de lonen (en de andere kosten). Parallel met de stijging van de lonen zijn echter toen de institutionele middelen gaan toenemen. Een deel van het bruto-looninkomen gaat naar de overheid, die op haar beurt ook weer afschrijft en spaart. Een ander en toenemend deel gaat naar de sociale fondsen, pensioenfondsen e.d.

Zo groeide de toevoer van besparingen naar de openbare kapitaalmarkt nog maar bescheiden, doch ontstond er tevens een enorm reservoir van besparingen bij de fondsen die over het gebruik van die middelen binnenskamers overleg plegen en daarna grote leningen ter beschikking van het bedrijfsleven stellen.

Door die beschikbaarheid van middelen uit zelffinanciering en later in toenemende mate uit onderhandse leningen werden de aandelenemissies geleidelijk overbodig. Fiscaal is schuldenfinanciering aantrekkelijker dan financiering met risicodragend kapitaal. Een zekere groei van het eigen vermogen was tot nog toe nog vrij aardig mogelijk met de ingehouden winst.

De groei van het nominale ter beurze genoteerde kapitaal is de laatste tien jaar dan ook grotendeels opgetreden door het omzetten van reserves in dividendgerechtigd kapitaal aan de hand van uitkeringen uit agioreserves die in het verleden waren ontstaan bij aandelenemissies boven pari.

Bij verschillende grote en bij tal van kleinere ondernemingen zijn die agioreserves dan ook allengs verdwenen. Het is dan ook goed waar te nemen dat de kapitaaluitbreiding van de beursfondsen steeds trager wordt.

Dat aandelen duur zouden worden, vanwege een tekort eraan, heeft zich nog niet vertoond. Wanneer dat zou optreden, kan worden verwacht dat er onmiddellijk een paar flinke aandelenemissies komen die het evenwicht weer herstellen.

Als ondernemingen zich kunnen permitteren een emissie van aandelen te houden, waarbij voor die aandelen aanzienlijk meer wordt betaald dan de nominale waarde, zijn ze vlug genoeg aan de markt.

RENDEMENT

Aan jaarverslagen van verzekeringsmaatschappijen en beleggingsfondsen is te zien dat het rendement op beleggingsportefeuilles klein is. Voor aandelen ligt het vaak zelfs onder de geldmarktrente. Dat zou niets geven wanneer het vermogen zo groeide dat de belegger gevrijwaard was tegen het inflatieverlies van zijn guldens, maar dat komt ook al zelden meer voor.

Het ouderwetse verzamelen van „trommelpapieren" is trouwens niet alleen ondankbaar werk vanwege het lage rendement en de veel te kleine vermogensgroei (zo die er al is), maar er komt nog iets anders bij: de snelle technische en technologische ontwikkeling.

Een voorbeeld van wat hier aan de hand kan zijn, geven de z.g. aardgasfondsen. Een jaar of tien geleden had iedere adviseur wel een lijst bij de hand van aandelen van concerns die zouden profiteren van de overschakeling op aardgas. Van die fondsen zijn er inmiddels een paar verdwenen en de overgeblevene hebben het meestal de laatste jaren niet meer zo best gedaan. Wie op die „trommelpapieren" bleef zitten, heeft er een vermogensverlies aan overgehouden.

In het begin van de grote industrialisatiegolf van de jaren vijftig waren er heel wat groeifondsen die nu de moeite van het aanzien nauwelijks meer waard zijn.

Ook bij omvangrijke en solied-gevestigde concerns bleken de laatste jaren vrij langdurige periodes van onderbroken groei en zeer matig rendement op te treden.

Een beleggingsportefeuille moet daarom steeds frequenter doorgelicht en gesaneerd worden. In de wat mildere termen van de beleggingswereld heet dat: actief beleggen.

De uiterste consequentie van „actief beleggen" is echter: vandaag voor duizend gulden aandelen kopen en morgen die zelfde aandelen voor 1100 verkopen.

SPECULATIE

Daarna is er nog de activiteit van de zuivere speculatie door te anticiperen op koersdaling en vandaag het fonds te verkopen dat overmorgen op een lagere koers pas wordt ingekocht, maar dat is een business voor doorgewinterde specialisten en insiders.

Er is trouwens meer voor insiders en specialisten waaraan goed geld te verdienen is, zoals termijnzaken, „leveraging" of optiehandel.

Het kost evenwel allemaal eerst veel tijd om het vak te leren en daarna iedere dag weer tijd om de gebeurtenissen en de trends te volgen. Daar heeft lang niet iedereen zin in, noch de tijd ervoor.

Vrijwel iedereen heeft zijn eigen bezigheden en besognes en daardoor wordt de echte effectenhandel vrijwel geheel overgelaten aan de professionals, die het er vaak niet eens zoveel beter afbrengen dan de simpele beleggers die de brandkast vol met petroleum en gloeilampen werpen. Hoewel er per saldo toch meer geld zit in handel dan in zwaarwichtig – maar eigenlijk te gemakkelijk – beleggen in „trommelpapieren".

TABEL C2

Bekijken we de produktiebedrijven die in 1971 de grootste winststijging hebben geboekt, dan is het opvallend dat de vier ondernemingen die de sterkste winststijging hebben geboekt en wel ieder meer dan een verdubbeling van de nettowinst konden behalen, in 1970 met een lagere winst uit de bus zijn gekomen.

Duidelijk kan in deze gevallen gesproken worden van een turn-aroundsituatie, terwijl het voorts (behoudens Ver. Glas) ondernemingen betreft die zelfs in 1971 nog een lage primaire rentabiliteit hadden en gerekend kunnen worden tot de marginale bedrijven.

Bij de 25 industriële ondernemingen met de grootste winststijging in 1971 zijn er slechts zes die gedurende alle jaren na 1967 een duidelijke winststijging hebben kunnen laten zien. Hierbij zitten dan wel de Bleue Chips onder de industriële ondernemingen als bijv. Heineken, IHC-Holland, Nutricia, Bols en ACF.

Bij Rijn-Schelde telt uiteraard de – door de regering afgedwongen – fusie met Verolme en het feit dat de scheepsbouw de laatste jaren een relatief gunstige periode heeft meegemaakt. Ook bij dit concern laat de basisrentabiliteit echter nog te wensen over. Ook valt op dat slechts een van onze internationals in 1971 een winststijging heeft kunnen boeken.

Vooral Akzo, Philips en Hoogovens maakten een uitgesproken slecht jaar door, hetgeen ook in de rentabiliteitsgegevens in tabel C1 duidelijk tot uiting komt.

Bij de handelsondernemingen zijn het vooral Riva, Econosto, Hagemeijer en Technische Unie Beheer die er gunstig uitspringen. Deze ondernemingen hebben – zie tabel C1 – ook alle een zeer goede tot behoorlijke rentabiliteit. Borsumij Wehry, Lindeteves en VRG zijn in 1971 wat afgezakt, maar voor deze internationale handelsondernemingen zat de conjunctuur ook niet mee.

Conjunctuurgevoelig

Veel conjunctuurgevoeliger dan de produktiebedrijven of de handelsondernemingen blijken de aannemingsmaatschappijen de laatste jaren niet te zijn geweest, hetgeen opmerkelijk is daar deze ondernemingen toch de naam hebben zeer conjunctuurgevoelig te zijn.

Wellicht kan deze ontwikkeling worden teruggevoerd op de grote concentraties die in de aannemerswereld de laatste jaren hebben plaatsgevonden, waarbij enerzijds de eenzijdigheid is afgenomen en anderzijds tegenvallers op afzonderlijke werken minder geprononceerd in de winst tot uitdrukking komen. Verder spreekt hier de ontwikkeling van de ambachtelijke naar de industriële bouw mee.

Opmerkelijk is de gunstige ontwikkeling die de banken te zien geven.

Ook de hypotheekbanken hebben het alle jaren goed gedaan, ondanks het feit dat in genoemde periode aanmerkelijke rentefluctuaties hebben plaatsgevonden.

Bij de verzekeringsmaatschappijen lijkt vooral de Stad Rotterdam er gunstig uit te springen.

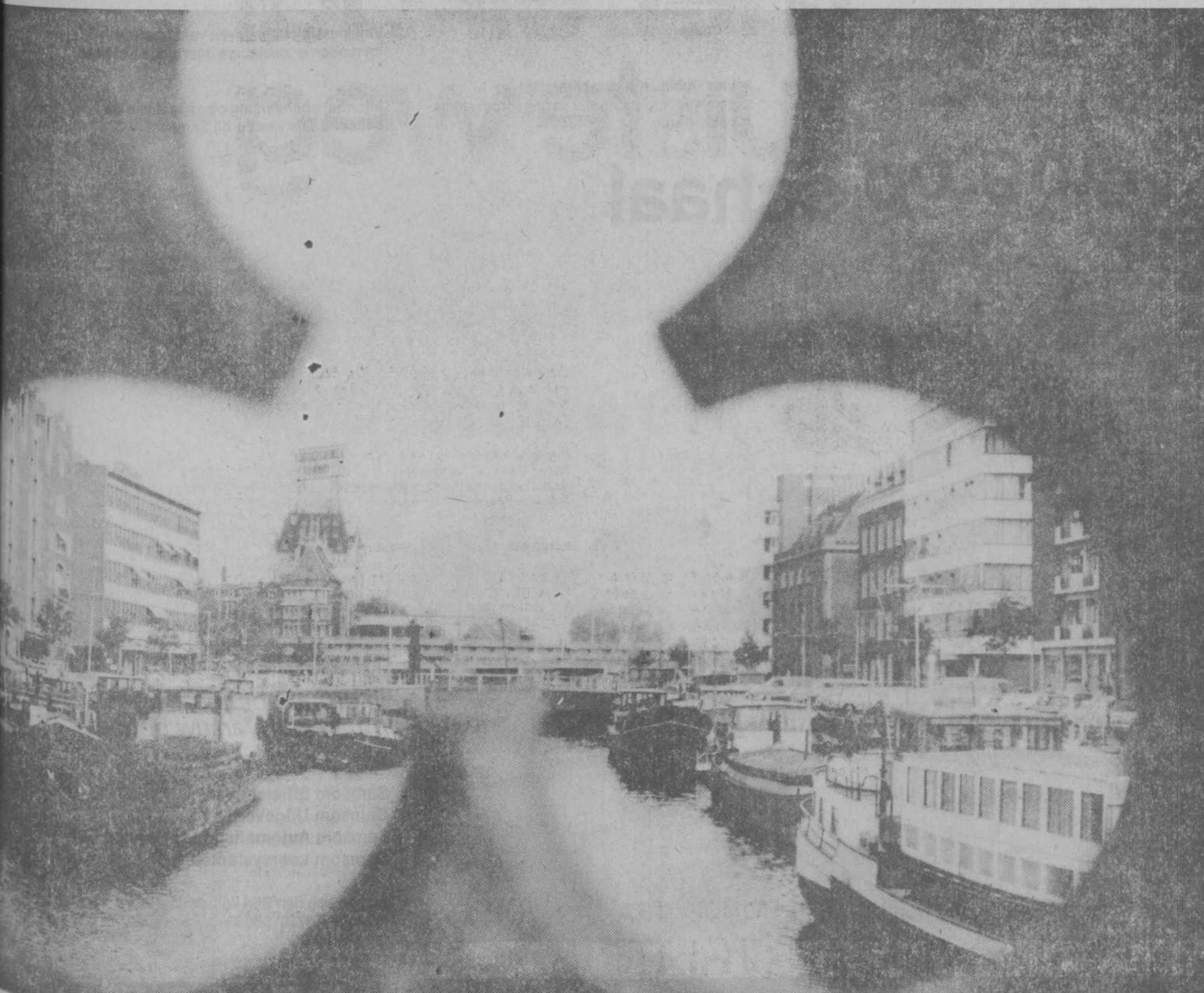


foto Vincent Mentzel

TABEL C2

bedrijven gerangschikt naar de grootste winststijging in 1971

	PRODUKTIEBEDRIJVEN	Winststijging in % 1971	1970	1969	1968
1	Nijverdal-ten Cate	211.1	- 66.0	112	400
2	Cindu-Key en Kramer	118.8	- 48	- 16	- 10
3	Ver. Glasfabr.	114.8	- 13	48	91
4	Hoek's Machine	111.1	- 4.8	9.8	27
5	Rijn-Schelde-Verolme	95.4	39.4	17.5	29.0
6	Amst. Droogdok	73.7	43	0.5	0.7
7	Schuttersveld	73.7	105	47	- 64
8	Centr. Suiker Mij	70.3	- 24.7	10.4	-
9	Macintosh	59.5	- 13.0	19.2	18.2
10	Scholten-Honig	34.4	- 46	13	- 16
11	Holec	33.3	- 19.0	37.0	- 15.6
12	Unilever	29.6	- 6.1	- 5.1	7.0
13	Heineken	23.1	- 20.7	44.9	29.0
14	Van Nelle	22.4	4.9	- 30	50
15	I.H.C.-Holland	20.8	22.2	14.5	19.6
16	Desseaux	20.0	- 45.2	25.9	107.0
17	Nutricia	18.4	6.6	8.9	5.6
18	Gamma Holding N.V.	14.3	- 33.0	23.7	7.3
19	Norit	14.1	12	7.5	- 21
20	v. Berkel	12.7	- 9.8	35.5	55.1
21	Twentsche Kabel	10.9	- 1.2	- 1.1	6.3
22	Wessanen	9.9	- 1.2	5.7	11.6
23	Lucas Bols	9.8	8.4	25.9	11.8
24	ACF	6.9	26.3	14.0	11.1
25	Hero	4.3	1.5	20	- 1.8
26	Kon. Ned. Papier	4.0	0	70.4	- 6.4
27	Meteoor	3.7	67	59	-
28	Rommenhöller	3.6	10	51	14
29	Chem. Fabr. Naarden	0	13	23	16
30	Bensdorp	- 4.3	555	5.8	- 46
31	Kon. Olie	- 5.2	- 7.0	8.0	44.1
32	Meneba	- 6.1	13.9	26.4	17.2
33	OCE-v.d. Grinten	- 9.4	31.4	67.6	37.0
34	Philips	- 22.8	- 16.6	22.9	25.2
35	Akzo	- 23.7	- 21.8	24.7	58.3
36	Amalga	- 26.3	18	-	-
37	Hoogovens	- 27.8	15.6	16.2	12.5
38	VFW-Fokker	- 35.5	- 10	-	-
39	Homburg	- 46.1	195	142	- 46
40	Gist-Brocades	- 61.4	8.5	25	19
41	Grasso	- 85.7	18	20	24
42	Blijdenstein-Willink	V	V	V	V
43	Dikkers	-	V	V	V
44	Ford Nederland	V	86	- 12	168
45	Bergoss	-	V	- 96	78
46	Verenigde Touw	-	V	V	-
47	v.d. Giessen-de Noord	-	V	V	- 84
48	Koudijs 1970/71	V	10.5	-	-
49	Ver. Machine Fabr.	-	V	V	-
50	Kon. Ned. Textiel Unie	V	-	-	-
	HANDELSONDERNEMINGEN				
1	Riva	52.9	20	4.9	46
2	William Pont	46.6	0	7.1	12.0
3	Deli-Mij	38.6	- 1.7	- 13.4	- 33.7
4	Wyers	36.8	- 24.0	- 7.4	- 25.0
5	Econosto	34.9	16	4.3	0
6	Hagemeijer	16.2	34.6	20.0	51.2
7	Technisch Unie Beheer	10.3	13.7	104.0	13.6
8	Bijenkorf	9.9	16.8	- 12.0	16.1
9	Borsumij-Wehry	4.4	9.8	64	47
10	Beers en Zonen	4.2	15	49	46
11	Albert Heijn	- 1.9	8.0	7.1	18.6
12	Bührmann-Tetterode	- 2.8	- 1.6	1.7	21.8
13	Proost en Brandt	- 5.0	- 11	42	21
14	VRG Papier	- 6.5	24.3	12.1	43.4
15	Emba	- 7.7	- 7.8	25	23
16	Ceteco	- 8.2	40.6	27.8	20.0
17	Vihamij-Buttinger	- 9.2	7.4	24	14
18	Lindeteves-Jacoberg	- 10.0	22.0	24.2	57.1
19	Oving-Diepeveen	- 25.0	10	31	2
20	Reesink	V	- 66	- 9.5	- 0.6
	VERVOERSONDERNEMINGEN				
1	KNSM	105.5	40.0	- 36.8	4.6
2	Holland Amerika Lijn	- 1.7	0	- 11.8	V
3	Ned. Scheepvaart Unie	- 2.6	niet vergelijkbaar		
4	v. Ommeren	- 29.6	107.1	4.2	35.0
5	KLM	V	- 36	- 18	40*
	AANNEMINGSMAATSCHAPPIJEN				
1	Nederhorst Ver. Bedrijven	37.5	166.7	- 56.0	3.0
2	Holl. Beton Groep	8.2	33.9	11.2	16.7
3	Bredero	6.9	9.4	20.5	15.8
4	Bos en Kalis	5.7	15.4	- 6.6	- 16.7
5	Stevin Groep	5.2	0.6	3.9	82
6	BAM Ver. Bedr.	0	15.0	7.1	75.0
7	Ballast Nedam	- 31.9	- 11.7	30.4	n.v.t.
8	Schokbeton	- 38.9	20	- 21	12
9	IBB Kondor	V	- 99	- 13	0
	BANKEN 1)				
1	Alg. Bank Nederland	36	- 1	7.7	- 17
2	Bank Mees en Hope	29	4.0	15.2	n.v.t.
3	Slavenburg	24.9	11.7	39.1	18.8
4	N.M.B.	24	2.3	12	22
5	Amro Bank	16	2.3	13.3	16.3
6	Ned. Crediet Bank	1	5.6	27.2	22.6
	VERZEKERINGSMAATSCHAPPIJEN				
1	Stad Rotterdam	18.1	12	60	41
2	Amfas	9.4	9.4	4.9	n.v.t.
3	Amev	6.2	- 4.5	- 11.6	7.6
4	ENNIA N.V.	3.6	9.3	12.5	n.v.t.
5	Nationale Nederlanden	- 6.2	- 15.1	32.1	23.0
6	Delta-Lloyd	- 6.5	- 13.6	15.8	n.v.t.
	UITGEVERIJEN				
1	Ned. Dagblad Unie	20.0	- 36	- 2.7	59
2	Kluwer	8.8	6.5	94	52
3	Elsevier	6.2	28	20	62
4	Ver. Ned. Uitgevers	5.3	- 14.2	10.6	75.5
5	Telegraaf	1.6	- 18.7	36.4	71.9
	DIVERSEN				
1	HVA	31.8	3.4	- 25	- 55
2	Pakhoed	18.9	11.5	15.7	24.5
3	Internatio-Müller	12.1	- 4.1	n.v.t.	n.v.t.
4	Ogem	6.1	15.2	10.3	9.1
5	Furness	- 4.5	- 6.2	4.0	7.7
6	Amst. Rubber	- 22.2	- 1.3	- 38	150
7	Westl. Utr. Hyp.bank	13.3	23.7	11.5	-
8	Friesch Gron. Hyp.bk	11.1	10.3	14.3	18.7

** 1967 geen voorz. tegen alg. risico's*
1) na voorziening bedrijfsrisico's
V = verlies
n.v.t. = niet van toepassing

Een groeivertelling voor ondernemers en hun adviseurs

Hoofdstuk Gisteren:

Toen ik klein was, was m'n Systeem 3 klein

Lang dacht ik dat onze zaak nog niet toe was aan een heuse computer. Maar de administratieve en technische problemen groeiden ons boven het hoofd. Automatiseren bleek onvermijdelijk. Nou, dan maar meteen goed: een IBM Systeem 3. Overigens niet zo'n hele flinke, visionaire beslissing van me. Ik nam doodgewoon de computer voor beginners. Eenvoudig en betaalbaar. Zonder poespas te plaatsen, makkelijk voor de mensen om mee te werken. We konden er al gauw mee lezen en schrijven.

Hoofdstuk Vandaag:

Nu ik groter ben, is m'n Systeem 3 groter

Als je eenmaal een computer hebt, ontdek je steeds meer toepassingsmogelijkheden. Daar komt nog bij, dat de zaak flink is gegroeid. Nee, we mogen niet klagen. Ik denk dat m'n computerbehoefte nu 4 à 5 keer zo groot is als in het eerste jaar. Maar het gebruik heeft zich vooral zo enorm verdiept. Administratief/organisatorisch en technisch doen we nu dingen, waar ik nooit van gedroomd had. Teleprocessing, beleidsinformatie, planning, routing - dat werk. Toch hebben we nog steeds dat IBM Systeem 3, maar dat is net zo snel meegegroeid! 't Is net een bouwdoos: je breidt 'm maar uit als het nodig is. Zodoende zit je altijd op de meest gunstige behoefte/prijs/prestatie verhouding.

Hoofdstuk Morgen:

Ik hoop ooit nog eens te groot voor m'n Systeem 3 te worden

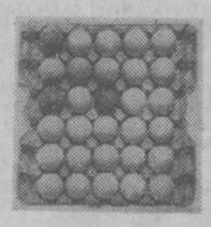
Dat kan nog wel even duren. We hebben nu een centrale verwerkingseenheid tot maximaal 64 K. Afdruksnelheden tot 1100 regels per minuut zijn mogelijk. De multifunktiekaartmachine kan per minuut 500 kaarten lezen, 120 ponsen en 120 vertolken. We kunnen gaan tot 4 magneetbanden in 3 verschillende snelheden en een schijfgeheugen tot 51 miljoen tekens. Onze 'kleine' computer is goed voor 64 beeldstations. We kunnen programmeren in RPG II, Cobol en Fortran. Enfin, we zijn voorlopig nog niet uit ons Systeem 3 gegroeid. En als het eens zo ver komt? Wel, dan glijden we probleemloos in een groter systeem. Programma's, banden en schijven en niet te vergeten de 96-koloms-kaarten zijn immers volkomen uitwisselbaar met IBM Systeem 360 en 370.

Bel of schrijf voor complete documentatie naar IBM Nederland N.V., Antwoordnummer 804, Amsterdam 1018, telefoon 020-78 66 22, toestel 3519.

Voor meer computer-rendement

IBM

Onvoorstelbaar complex is de informatie die in één enkel ei is opgeslagen: de complete blauwdruk van een levend organisme, een minutieus geprogrammeerd beheersingssysteem van planning, organisatie, coördinatie, registratie, produktie. Alles op de juiste schaal: de schaal van doelmatigheid!



Doelmatigheid door informatiebeheersing: dat is het wat u nastreeft, ook in uw organisatie. Informatiebeheersing op schaal van uw behoefte. Samsom ontwikkelde er de middelen voor. Voor grote en voor kleine organisaties, voor simpele en zeer complexe problemen.

Van eenvoudige formulieren tot uitgebreide formuliersystemen.

Van administratiemachines tot geavanceerde automatiseringsprogrammapakketten.

Van duidelijke overzichtsbordjes tot volledig geïntegreerde werkvoorbereidingssystemen met automatische terugmelding.

Van een praktische mappenstandaard op uw bureau tot automatische massaopbergers als paternosterkasten en liften.

Van klassiek uitgegeven vakliteratuur tot moderne losbladige informatiesystemen.

Informatiebeheersing op schaal van uw behoefte. Die vindt u bij Samsom.

Informatiebeheersing op schaal

Informatiebeheersing op schaal van uw behoefte

Samsom Efficiency nv
Samsom Uitgeverij nv
Samsom Automatiserings Service Centrum nv
Samsom Leersystemen nv

Alphen aan den Rijn Wilhelminalaan 1
telefoon (01720) 96633
telex 32543

samsom

ancieel-economische adver-
ie is een belangrijk middel
de onderneming in haar
municatie met de „financiële
eld" en andere groepen.
financiële wereld kan voor de
kken bedrijfshuishouding be-
n o.m. uit haar huidige aan-
houders, een of meer effecten-
n, potentiële gegadigden
r haar aandelen (zoals particu-
n, beleggingsmaatschappijen,
tionele beleggers) en be-
ijke categorieën als banken,
leggingsanalisten en de finan-
e pers.
rnaast valt te denken aan de
porate market" (andere onder-
ingen die met het oog op eni-
vorm van samenwerking
betekenis zijn c.q. kunnen
den), potentiële stafemployés,
organisaties en soms ook aan
epen als leveranciers, afnemers
de „omgeving" (locaal, regio-
nationaal).
deze groepen dienen een goed
ld te krijgen van hetgeen de
erneming op financieel en eco-
sch gebied heeft mee te de-
Dit betekent dat dergelijke
ertenties niet altijd goed
ws kunnen inhouden maar
ook tegenvallende resultaten,
gen e.d. op deze wijze naar
en gebracht kunnen worden.
financieel-economische adver-
e kan wanneer zij op een
fessionele wijze wordt toege-
een voortreffelijk instrument
om de bovengenoemde groe-
in te lichten over al die zaken
de onderneming van belang
t.

SOORTEN

zijn diverse soorten financieel-
omische advertenties te on-
scheiden. Ik ga hier voorbij
n die betreffende de aankondi-
g van jaarvergadering en divi-
dendbetalingen. Voor ons land ko-
en de volgende (nog) niet of
uwelijks voor:

Jaarverslag. Het gaat hierbij
om de weergave van een aan-
tal essentiële gegevens uit het
jaarverslag.

Tussentijdse resultaten.

Verslag van de aandeelhouders-vergadering.

Jaarrede van de president of voorzitter van de raad van bestuur.

e) *Beleid en doelstellingen.*

f) *Voor- en nadelen van een fusie ter ondersteuning c.q. verwerping van een bepaald overnemingsbod.*

g) *Activiteiten, vestigingsplaatsen.*

De ad. g genoemde categorie komt men hier en daar in de Nederlandse bladen wel tegen maar dan – op een kleine uitzondering na – op een zodanige (qua inhoud, lay-out en mediakeuze) wijze dat men helaas te vaak kan zeggen dat hier „geld in het water wordt gegooid".

ANDERE LANDEN

Buiten Nederland vooral in landen als Engeland en de Verenigde Staten wordt de financieel-economische advertentie met een hoge frequentie toegepast. Ook in ons land zullen naar mijn overtuiging dergelijke advertenties steeds meer worden gehanteerd. De communicatie immers met allen die op het gebied van de financiering, samenwerking e.d. voor de vennootschap van belang zijn of kunnen worden is voor iedere onderneming van essentiële betekenis.

VOORDELEN

Als belangrijkste voordelen van de financieel-economische advertentie kunnen worden genoemd:

door dr. W. van HILTEN

management consultant

Betekenis van de financieel-economische advertentie voor de onderneming

1) de volledige weergave van de betrokken informatie in door de onderneming zelf bepaalde bewoordingen en accenten;

2) iedereen is te bereiken: elke van een of meer van de genoemde groepen deeluitmakende persoon leest de krant;

3) snelle communicatie: de onderneming kan haar nieuws van vandaag, vanavond of morgen op deze wijze in de krant hebben;

4) grotere bekendheid: de onderneming verwerft bij het voeren van een bewust beleid op het gebied van de financiële public relations – waarvan toepassing van de financiële advertentie een belangrijk onderdeel vormt – een grotere bekendheid met alle daaraan verbonden voordelen, waarover hieronder meer.

In deze context eerst een enkele opmerking „van technische aard". Bij toepassing van de financieel-economische advertentie dient vooral nauwlettend zorg te worden besteed aan de navolgende aspecten:

a) *Communicatie* of de inhoud van de mededeling.

b) *Vormgeving.*

c) *Mediakeuze.*

Vanzelfsprekend dient men zich goed voor ogen te houden wat overgebracht moet worden en naar wie. Daar komt bij de bewoordingen waarin dit wordt gedaan. Bepalend voor het succes van de advertentie (campagne) zal daarbij zijn de noodzaak de advertentie te schrijven op een professionele manier d.w.z. met adequate kennis van financieel-economische zaken enerzijds en van communicatie anderzijds.

Wat betreft de vormgeving en mediakeuze (in welke kranten plaatst men de advertenties) kan hetzelfde worden opgemerkt.

Op dit terrein bestaat er in ons land ongelooflijk veel dilettantisme met als betreurenswaardig gevolg dat menige onderneming volkomen te goeder trouw veel geld heeft verspild of anders gezegd meer waar voor haar geld zou hebben kunnen krijgen.

"GOING PUBLIC"

Voor iedere onderneming die overweegt t.z.t. haar aandelen aan een binnen- of buitenlandse beurs te laten noteren is het van essentieel belang dat zij een goede „image" heeft. Dat wil zeggen, is zij wel bekend, is haar naam (nog) juist, hoe is haar performance (qua groei, winst- en omzetontwikkeling, balansverhoudingen e.d.) en welke indruk wekt zij met haar „house-style" (de lay-out en vormgeving van haar jaarverslag, advertenties e.d., soms is deze duf, oubollig, in andere gevallen dynamisch modern).

De financieel-economische advertentie nu kan in deze voorbereidingsperiode een nuttige functie vervullen. Vooropgesteld nogmaals dat de toepassing een weloverwogen onderdeel uitmaakt van een bewust gevoerd beleid terzake van de financieel-economische public relations.

De advertentie vervult hier vooral de functie van het beter of meer bekend worden. Waar ergens dan wel hier geldt dat het adagium „onbekend maakt onbemind" de onderneming geld kan kosten. Een bekende onderneming met een goede image zal gemakkelijker mensen kunnen interesseren haar aandelen te kopen dan een nieuwkomer ter beurze van wie men nog niet of nauwelijks gehoord heeft.

Veel ondernemingen zijn thans gehouden hun jaarstukken openbaar te maken. Alhoewel ik van mening ben dat over het algemeen publikatie van het jaarverslag veel voordelen voor de betrokken onderneming biedt, kan men zich anderzijds indenken dat bijvoorbeeld uit kostenoverwegingen in diverse gevallen niet wordt overgegaan tot het drukken van een „echt" jaarverslag. In dit geval ligt toepassing van de financieel-economische advertentie (als jaarverslagadvertentie) voor de hand.

De relatief hoge kosten van drukken en verzenden van een jaarverslag worden vermeden, terwijl toch een ruime verspreiding van de financieel-economische gegevens is gewaarborgd.

CONTINU EN SNEL

Een belangrijk punt voor ter beurze genoteerde ondernemingen is zorg te dragen voor een continue en snelle berichtgeving over al die zaken die in verband met de koersvorming van betekenis zijn. Bij deze communicatie hebben niet alleen o.m. aandeelhouders baat maar ook de onderneming zelf. Immers, door van de onderneming, haar positie, resultaten enz. een actueel en zo goed en uitgebreid mogelijk beeld te verschaffen krijgen aandeelhouders en andere belanghebbenden gelegenheid het desbetreffende aandeel op zijn juiste merites te beoordelen met bijgevolg een *reële koers/winstverhouding.*

Het belang daarvan komt tot uiting:

1) bij het aantrekken van nieuwe financieringsmiddelen zoals bij een aandelenemissie;

2) bij het overnemen van andere ondernemingen op basis van aandelenruil;

3) in de vermindering van het risico zelf te worden overgenomen wegens een relatief lage koers;

4) als statussymbool. Een gunstige – hoge – koers kan als zodanig een belangrijk element vormen van de image van de desbetreffende onderneming.

Vooral ook toepassing van de advertentie inzake een aantal essentiële punten uit het jaarverslag en die betreffende tussentijdse resultaten liggen hier voor de hand.

"CORPORATE MARKET"

Het behoeft weinig betoog dat hantering van de financieel-economische advertentie in de communicatie met andere ondernemingen van bijzonder belang is. Dit is met name het geval wanneer de betrokken onderneming erbij gebaat is dat haar naam, management, cijfers, activiteiten e.d. bij tal van andere ondernemingen in binnen- en buitenland bekend worden

Dit zal het geval zijn wanneer zij in principe geïnteresseerd is in bijv. overnemingen van andere bedrijven dan wel zelf overgenomen wil worden. Maar ook met het oog op licenties, joint ventures, fusies is het van grote betekenis in een zo breed mogelijke kring bekend te zijn.

Toepassing van jaarverslagadvertenties, maar ook van die waarin bijv. de rede van de voorzitter van de raad van bestuur ten dele wordt afgedrukt of waarin activiteiten en doelstellingen worden vermeld, zijn in dit geval te adviseren.

Zoals hierboven opgemerkt is ook de financieel-economische advertentie een middel om andere groepen dan de „financiële wereld" relevante informatie over en door de onderneming te verschaffen. Toekomstige managers en ander personeel zullen hierin geïnteresseerd zijn en op deze wijze misschien voor het eerst in contact komen met hun toekomstig werkmilieu.

Maar ook in de communicatie met bijv. „de omgeving" beschikt de onderneming in de financieel-economische advertentie over een belangrijk middel om in haar eigen bewoordingen en door haarzelf gelegde accenten de betrokkenen een juist beeld van de onderneming te verschaffen.

Door E. DAMEN

Vrouwen zitten overal in

Van de financiële sector wordt nogal vlug en gemakkelijk gezegd dat het een typische mannenwereld is. Er zijn geen vrouwelijke hoekliedеn op de Amsterdamse effectenbeurs en er zijn geen vrouwelijke leden van de Vereeniging voor den Effectenhandel.

Daarover zijn de meningen op de beurs verdeeld. Sommige mannen vinden het maar beter dat vrouwen zich niet in het strijdgewoel storten en anderen vinden dat de afwezigheid van vrouwen toch wel wat op een soort discriminatie lijkt.

In het buitenland op de beurzen van Londen, Brussel, vooral op de Duitse beurzen en ook in Zürich, ligt het anders en is er een bescheiden vrouwelijk element, afgezien van de hostesses in Londen en in Wall Street.

Als we de directe beurshandel met een paar honderd makelaars en commissionnairs even buiten beschouwing laten, valt de aanwezigheid van het vrouwelijk element in de financiële sector erg mee.

Bij de banken springt het al heel erg in het oog, alsook bij de met banken vergelijkbare instellingen zoals spaarbanken en PTT. Hier is zelfs sprake van een voortgaande verdringing van mannelijk personeel door vrouwelijk en daarmee schuift het vrouwelijke element ook naar de hogere leidinggevende regionen door.

Overigens hebben de vrouwen onbewust toch wel voorkeuren. Er zijn tal van vrouwen die statistiekwerk aantrekkelijk vinden, maar een hekel hebben aan echt boekhouden. Bij de accountants komen dan ook maar heel weinig vrouwen voor.

Opmerkelijk is telkens weer dat er vrijwel geen jaarvergaderingen zijn zonder vrouwelijke bezoekers. Nu zijn dat lang niet allemaal zelfstandige aandeelhoudsters. In veel gevallen gaan ze een dagje met hun man mee, maar ze zouden dat heus niet doen wanneer ze geen belangstelling hadden.

Vrouwen zitten eigenlijk overal in. Dat ze in bepaalde sectoren wat minder talrijk zijn dan mannen, lijkt minder een kwestie van discriminatie te zijn dan van taakverdeling. Een man in een leidende functie zonder efficiënt georganiseerd huishouden achter zich komt vroeg of laat in de knel en hij weet dat.

Wanneer het werk van een man op beleidsniveau een bijdrage is tot de grotere meerwaarde die een onderneming tot stand brengt, kan een stukje van die meerwaarde worden toegeschreven aan „de vrouw aan zijn zijde".

Soms is de bijstand van zijn secretaresse groter dan die van zijn vrouw, maar dat is een kwestie van volgorde kiezen, van prioriteiten opstellen of min of meer emotionele visie.

Dat mannen in het bedrijfsleven het leuk vinden om als "toffe jongens onder elkaar" te zijn, zonder de aanwezigheid van vrouwen, heeft wellicht in het verleden een kern van waarheid gehad, maar gaat tegenwoordig zelden meer op. Het zijn er dan namelijk ook vaak de mannen naar en veruit de meeste andere mannen weten dat, ook wanneer ze er verder niets van zeggen.

Zoals er nauwelijks meer bedrijven zijn zonder vrouwelijke medewerkers en vaak tot in de top, zo zijn er ook nauwelijks beleggingsclubs zonder vrouwen. Er zijn zelfs tientallen beleggingsclubs die uitsluitend uit vrouwen bestaan.

Terwijl het vrij gemakkelijk is de mannen in categorieën te verdelen naar binding aan een bedrijf, naar opleiding, positie, inkomen e.d. is dat bij de meeste vrouwen veel moeilijker doordat ze haast altijd een dubbele functie hebben: beroep èn huisgezin, waarbij moeilijk is na te gaan waar het accent precies ligt.

De vrouwelijke bankier is evenwel een grotere zeldzaamheid dan de vrouwelijke politicus en het vrouwelijke bedrijfshoofd komt minder voor dan het vrouwelijke schoolhoofd of de lerares.

In de financiële journalistiek ligt het niet anders dan in de andere sectoren. Alleen de Financiële Koerier heeft een beursredactrice. Het is mevrouw S. G. Lettinga-Vegter wier „Beurs en effecten in kort bestek" binnenkort de zesde druk zal beleven.

Waar het om beleggen in effecten gaat, hebben evenwel de jongere vrouwen in het algemeen de neiging te zeggen „ik heb wel wat anders te doen", terwijl de oudere vaak minder uit neiging dan wel uit noodzaak zich voor effecten plegen te interesseren.

Die noodzaak heeft dan uiteenlopende achtergronden. Soms blijft een weduwe achter met een pakket effecten en weet ze wat er mee te doen, maar soms betreurt ze dan in een vroeger stadium van haar leven niet te hebben geïnformeerd hoe het met die stukken zat.

Meestal lossen de banken die problemen dan in eerste instantie op en wat daarvan naar buiten bekend wordt, geeft de indruk dat ze het aardig en waardig doen.

GEVARIEERD

Zelfstandige vrouwen of vrouwen in loondienst die meer inkomen hebben dan ze besteden, willen ook nogal eens in de effectenbusiness stappen vooral wanneer ze uit hoofde van hun bezigheden regelmatig de financiële pagina's van de kranten (moeten) volgen.

Het aantal huisvrouwen dat al dan niet onder geschoolde leiding bij een beleggingsclubje hoort, komt niet uit een bepaalde maatschappelijke sector of inkomensgroep, maar is een zeer gevarieerd gezelschap.

Uit contacten enkele jaren geleden met 'n paar beleggingsclubs in Den Haag hield de verslaggever de indruk over dat in het algemeen vrouwen met een opleiding ulo, zoals die toen heette, beter de weg wisten in de effectensector dan vrouwen met hbs of gymnasium.

Opmerkelijk was verder dat vrouwen als het ware breder relativeren dan mannen. Ze proberen van het bedrijf altijd méér te weten te komen dan winst per aandeel, beurskoers of winstuitkering. Toen Daalderop nog een beursfonds was, sprak dat aandeel de vrouwen meer aan dan Etna (indertijd incourant).

Unilever is niet alleen wegens de rentabiliteit populairder dan Kon. Petroleum. Hoogovens spreekt voornamelijk echte zakenvrouwen aan, maar DRU, Van Kempen en Begeer, Gero worden gevolgd, al is het geldelijke effect daarvan dan minder spectaculair.

Opvallend is dat vrouwen altijd belangstelling hebben voor papierfondsen (KNP en merkwaardiger nog vooral Van Gelder).

Het is wellicht toevallig, maar deze verslaggever heeft nog nooit een vrouw ontmoet die gefascineerd was door Akzo.

Ook gelden wel eens overwegingen die vooral praktisch zijn. Een commissionair die wees op de groei van Elsevier kreeg geen voet aan de grond, want de mevrouw vond het aandeel „veel te duur". Hij wees erop dat ze voldoende liquide was en dat ook de samenstelling van haar portefeuille het best kon velen, maar ze begon er niet aan. Ze nam Van Nelle en OGEM.

Toen de man wat tegensputterde, deed ze de zaak af met de opmerking: ik ben Rotterdamse. Het is nauwelijks aan te nemen dat een vrouw overigens Amsterdamse Droogdok zal kopen omdat ze in Amsterdam woont.

Een andere commissionair vertelde hoe moeilijk het hem viel aan damescliënten Amerikaanse autofondsen te verkopen, maar Du Pont de Nemours vond een gewillig oor. Dit in tegenstelling tot Akzo, hetgeen hij toeschreef aan het feit dat Du Pont aantrekkelijker in het nieuws van de vrouwenpagina's komt, speciaal met fotomateriaal.

De vrouw bij wie geprobeerd werd die indruk te verifiëren, haalde echter haar schouders op, zij had een hekel aan vrouwenpagina's.

Mechanisch vereiste zekerheid is zichtbaar.

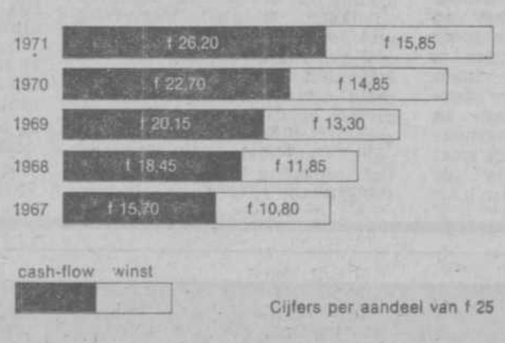
Chemisch voorgeschreven zuiverheid blijkt bij onderzoek.

Financieel doordachte veiligheidsmaatregelen behoren te zijn ingebouwd. Een gezond bedrijf waarborgt, door aan de markt aangepaste kwaliteitsproduktie en door degelijke economische structuur, de juistheid van de keus van de belegger.

Geneesmiddelen

Diverse chemische verbindingen waaronder intermediates

Cosmetica



Cijfers per aandeel van f 25

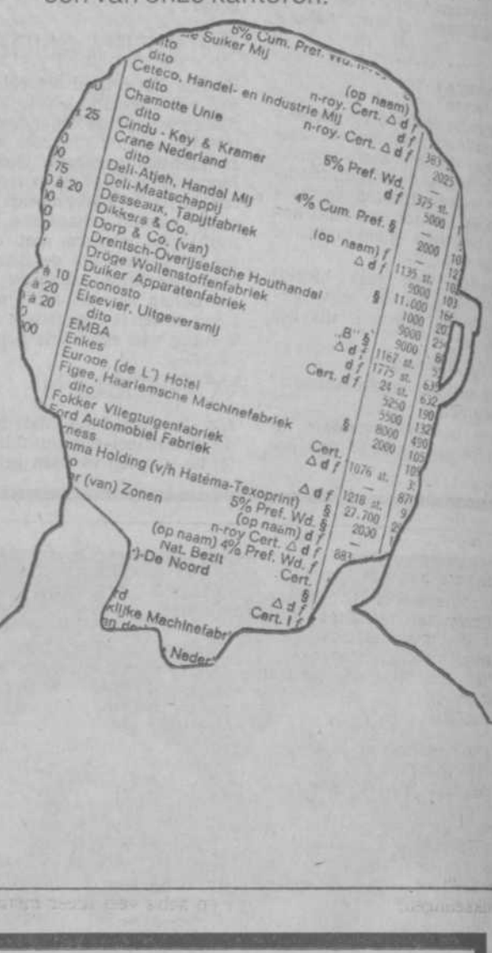
acf amsterdam chemie farmacie nv amsterdam maarssen

Beleggen is een zaak van afwegen en overleggen..... Heeft u daarvoor evenveel tijd als de NMB?

Aandelen en obligaties zijn geen dingen uit een andere wereld. Beleggen in effecten is gewoon een manier van beleggen op lange termijn. Een manier, die door steeds meer mensen wordt ontdekt.

Diverse mogelijkheden zijn aanwezig. In de obligatie sfeer kan een aantrekkelijke rente worden verkregen. Via aandelen kan worden deelgenomen in tal van interessante bedrijfstakken, zowel nationaal als internationaal.

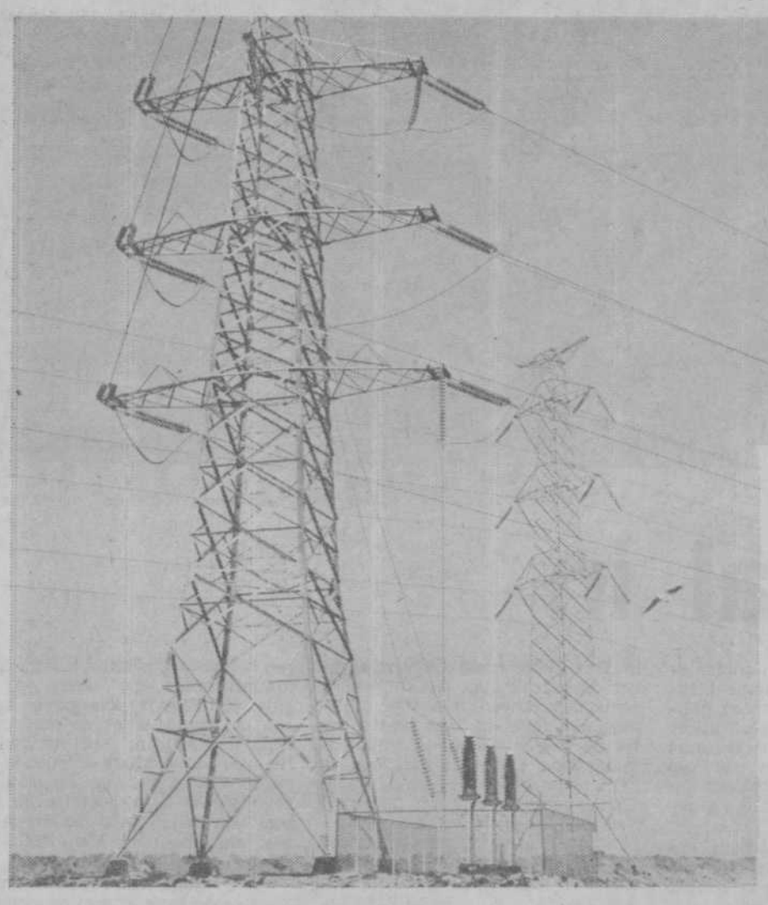
Effecten koopt u via een vakman. Iemand die in het effectenvak is gespecialiseerd. De NMB heeft deze specialisten. Zij zijn op de hoogte van wat er in het bedrijfsleven en op de beurs gebeurt. Daarvoor worden studies gemaakt. Studies die tijd kosten. Tijd die vele beleggers ontbreekt. Laat onze specialisten voor u werken. Stapt u eens binnen bij één van onze kantoren.

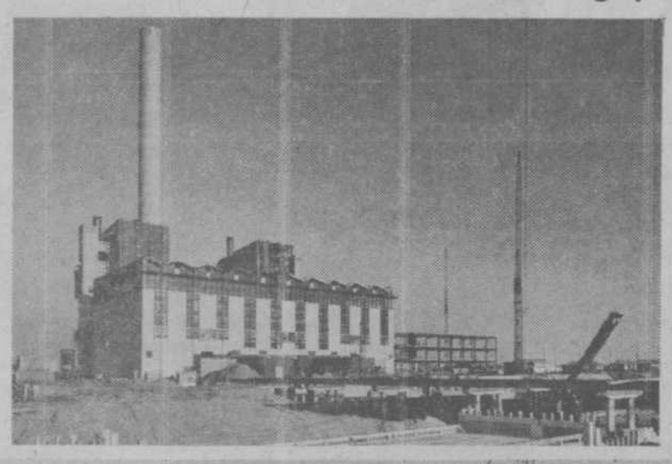


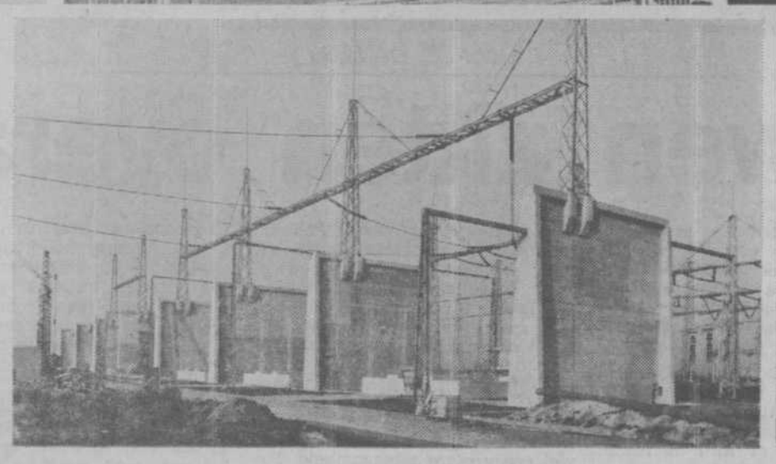
NMB
NEDERLANDSCHE MIDDENSTANDSBANK
Hoofdkantoor:
Herengracht 580, Amsterdam
uw effectieve effectenadviseur

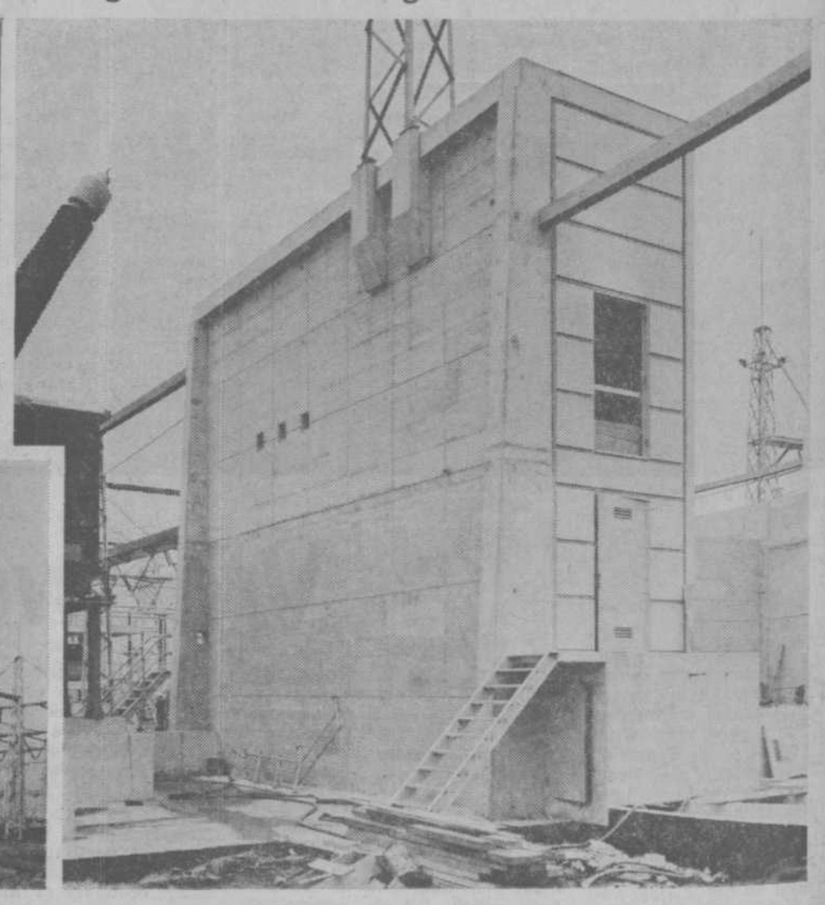
In de 'sektor energievoorziening' bouwden wij:

● centrales in Dordrecht, Vlissingen, O. Flevoland, Diemen en Velsen ● 380/150 KV-stations in Diemen, Dodewaard, Eindhoven, Geertruidenberg, Krimpen a/d IJssel en Westwoud ● hoogspanningsmasten door geheel Nederland









VISSER & SMIT'S AANN.MIJ N.V.

Industrieweg 4, Papendrecht, Tel. 01850-51044.

bouwwerken-heiwerken-pijpleidingen-zinkers-grondboringen

KONINKLIJKE ADRIAAN VOLKER GROEP

door drs. P. Fetter

Beoefenaren van de sociale wetenschappen moeten de maatschappij werkelijk ingaan

Hebben de gedragswetenschappen wel invloed uitgeoefend op het normale, dagelijkse leven van de mens in de maatschappij? Is er meer bereikt dan het gezonde verstand alleen kan presteren? Zijn de gedragswetenschappen niet geworden tot een soort navelstaren van enkele duizenden studenten en onderzoekers, op kosten van de maatschappij, zonder zich werkelijk te bekommeren om de resultaten van hun werk buiten de eigen kring? Zijn de gedragswetenschappen niet blijven steken in kritiek op de maatschappij en vluchten de vakbeoefenaren niet in vriendelijke en beschermde beroepen, de harde georganiseerde wereld latend voor wat zij is?

Dikwijls, wanneer je de laatste jaren hoort en leest over publikaties, toepassingen, acties en projecten, wanneer je overal beoefenaars van sociale wetenschappen tegenkomt, die met conflictmodellen organisaties, instellingen en verenigingen wakker proberen te schudden, bekruipt je de angst en soms weerzin tegen een soort schimmenspel dat er vreselijk emotioneel geladen uitziet, dat voortdurend pretendeert de wereldrevolutie in te leiden, maar dat in feite ontzettend aan de oppervlakte blijft, dat geen inzicht geeft, en waarschijnlijk ook niet wil hebben, in de gedragingen, het leven en het zieleleven van mensen, van gewone mensen, die als wij allemaal, met hun sterke en zwakke punten, met hun wisselende stemmingen, met hun zekerheden en onzekerheden, met hun grondgegeven: de onvolmaakte mens, die het liefst onvolmaakt blijft, binnen een redelijk veilige samenleving, die niet te veel eisen stelt.

Wat heeft het eigenlijk voor zin te verlangen dat mensen perfect functioneren? Dat zij de hele dag precies weten wat ze doen? Dat zij voortdurend verantwoordelijk zijn, niet alleen voor zichzelf, maar ook voor hun medemensen? Waarom zou een wereldbeeld niet een minimum aan veiligheid kunnen opleveren met betrekking tot eten, slapen, kleding, onderdak en onderwijs? Daarbij de mensen vrij latend in hun verdere levensinhoud?

Wil de gemiddelde mens overal en voortdurend inspraak in? Moet hij zich in de eerste plaats bezig houden met organisatorische en beleidsachtige stappen? Moet hij constant gevangen zitten in een structuur van bewustwording van maatschappelijke verplichtingen en ontwikkelingen?

Zou het niet kunnen zijn dat het hoogste wat een mens zou kunnen bereiken, zijn persoonlijke vrijheid en onafhankelijkheid is? Zelf leven, zoals je wilt, nuttig of onnuttig, beslissend of niet beslissend, bewust of onbewust, belangrijk of onbelangrijk, sociaal of niet sociaal?

ZENDING

Tegen dit soort achtergronden hebben de sociale wetenschappen zich langzamerhand ontwikkeld uit wat vroeger, laten we zeggen twintig jaar geleden, overwegend was een exploreren, een gesublimeerde nieuwsgierigheid naar menselijk gedrag, een experimenteren en toepassen, tot een maatschappelijk partij kiezen, tot het uitdragen van een levenshouding, haast tot een zending. Een ontwikkeling overigens, die we bij veel wetenschappen kunnen waarnemen.

Ik laat de problemen die de ontwikkeling oproept voor de universitaire gemeenschap terzijde, evenals de vraag of de studenten er uiteindelijk mee gebaat zijn; mij interesseert vooral of in feite de resultaten van talloze experimenten hetzij zo onzuiver worden geïnterpreteerd dat zij geen waarde hebben en dus ook wetenschappelijk onbruikbaar zijn, hetzij door de geforceerde opzet van de experimenten bij voorbaat vertekend zijn.

Om eens een voorbeeld te noemen:

Over een reeks van jaren zijn er experimenten gedaan met centraal gestructureerde groepen tegenover die van cirkelvormig („democratisch") gestructureerde groepen (Bavelas, Mulder, e.a.). Heel duidelijk komt uit deze onderzoekingen naar voren, dat een sterk centraal geleide groep, mits de centrale figuur een redelijk overzicht over de problematiek heeft en mits hij niet al te onbegaafd is, sneller, beter en efficiënter werkt dan de „democratische" groep. (Er zijn natuurlijk varianten, maar op op de belangrijkste punten gaat de stelling op.)

Je zou daaruit kunnen afleiden (voor toepassing in de praktijk van een organisatie, zoals een onderneming, een ziekenhuis, overheidsinstellingen, instituten etc.) dat het zin zou hebben de structuren zodanig in elkaar te zetten dat voor het overgrote deel van de problemen de beslissingen zeer centraal genomen worden, althans in nauwe en onmiddellijke verbinding met het centrum. Voor de meest gecompliceerde of meest algemene beleidslijnen, als zijnde te complex om ten principale vanuit één punt volledig bestuurd te kunnen worden, blijft dan een overlegsituatie over, waarbij meer en zelfs veel meer mensen betrokken worden.

Niets is echter minder waar: een dergelijk systeem wordt eigenlijk als ondemocratisch beschouwd, wat natuurlijk helemaal niet zo is, en op alle fronten moeten in alle dingen alle mensen betrokken worden, liefst voortdurend, ook al weet de gemiddelde werkende mens dat hij met die houding een methode kiest die niet goed werkt, die duur is en niet efficiënt, zodat op den duur toch wrevel en onrust ontstaan, ondanks de mentale winst van het eerste ogenblik.

OEFENING

Een ander voorbeeld:

We weten uit vele experimenten en toepassingen binnen beperkte kring, dat het zin en effect heeft mensen te oefenen op gedrag, op groepsgedrag en groepsobservatie, op de eigen houding ten opzichte van anderen, op leiderschap, op begrip voor structuren en hun gevolgen.

Je zou verwachten dat in de praktijk ieder mens, wellicht al vanaf zijn schooljaren, praktische training in al deze dingen zou krijgen om hem zo te helpen een bewustere rol in zijn leven te kunnen spelen.

Je zou ook verwachten dat de mensen van niveau in de sociale wetenschappen zich voor dit soort ontwikkelingen en toepassingen in de maatschappij keihard zouden inzetten, niet alleen in besturen van verenigingen of in protestachtige bezigheden, maar regelrecht in hun werk, in al die bezigheden die hen direct raken.

Maar het gebeurt veel en veel te weinig en dan nog meestal op een manier die door veel mensen niet begrepen wordt.

TELEURGESTELD

Ander voorbeeld:

Vooral vanuit de sociologische en pedagogische kringen komen ideeën over het functioneren van onze samenleving naar voren. Er wordt gepraat over openheid, communicatie, medebeslissen door iedereen, democratisering etc.

Je zou verwachten dat de mensen uit deze kringen op een perfecte manier hun ideeën in de praktijk zouden brengen en door hun voorbeeld en in ieder geval serieuze poging tot voorbeeld een zodanig aantrekkelijk en interessant beeld voor de „gewone burgers" zouden oproepen dat de maatschappij er werkelijk door beïnvloed zou worden.

Opnieuw: het gebeurt helaas niet. We zien wel de voortdurende toepassing van conflictmodellen, die haast dogmatisch gehanteerd worden. Afgezien van het feit of de gemiddelde mens emotioneel de gespannen situatie van conflicten op den duur verdraagt, zelfs als methodisch verschijnsel, zien we heel dikwijls dat de aandragers van de conflictmodellen of van de polarisatie zelf geweldig in nood geraken, wanneer de „tegenstander" hard reageert of helemaal niet reageert.

Wanneer bepaalde groepen protesteren tegen het gedrag van anderen en die anderen blijven zichzelf door bijvoorbeeld fel terug te slaan, dan beklagen de protesteerders zich hartstochtelijk over dat gedrag, terwijl zij dat zelf opgeroepen hebben.

De uitdragers van nieuwe, meestal harde de maatschappij veranderende acties zijn dikwijls zelf verschrikkelijk kwetsbaar en daardoor vlug teleurgesteld. Je merkt dat in besturen, in gemeenteraden, in buurtwerk, in opvoedingsinstellingen.

GEÏSOLEERD

Hoe komt dat eigenlijk? Waarom zagen we al langer geleden veel van het destijds moderne personeelswerk niet goed slagen? Waarom breekt er zo weinig door? Waarom vinden we in de samenleving bijna nergens „sociale mensen" in topfuncties? Waarom blijven de sociaal-wetenschappelijke mensen zo geïsoleerd, zo weinig rechtstreeks actief in het topniveau van de samenleving, onverschillig of dat in de industrie, bij de overheid of in de politiek is?

Ik geloof dat we daarvoor in de eerste plaats moeten kijken naar de eisen die de sociale wetenschappen aan de beoefenaren stellen. De eisen zijn bijna altijd uitgegaan van bestudering, observatie, rapporten en artikelen, maar vooral van het verlangen de studerenden op te leiden voor een vak dat een beetje aan de buitenkant staat, dat niet rechtstreeks betrokken is bij de activiteiten van de meeste werkende mensen, een vak dat zich niet in het gevecht mengt, dat „afstand nemen" predikt om aldus beter en objectiever te kunnen oordelen (en veroordelen).

De personeelchef moet een staffunctionaris zijn, zijn opvattingen vriendelijk aandragend bij zijn „lijnsuperieur", opdat die vervolgens zelf kan beslissen, alsof hij zelf alles bedacht heeft.

De maatschappelijk werkster kan haar werk alleen maar goed doen als zij „ter zijde" staat; de onderzoeker doet zijn werk als buitenstaander, hij adviseert hoogstens en dan altijd vrijblijvend; de professionele adviseur gaat nooit op de stoel van zijn opdrachtgever zitten, want deze moet zijn beslissingen zelf nemen.

Kortom, al deze mensen staan min of meer op afstand, zij mengen zich niet echt in het strijdgewoel, tenzij het om eigen, persoonlijke kwesties gaat. Staffunctionarissen en adviseurs slaan niet met hun vuisten op tafel, want dat is nu juist een methode van het establishment, van de machthebbers.

De sociale man is altijd vriendelijk, hij begrijpt alles, hij kan met iedereen meevoelen, hij is per definitie kritisch ten aanzien van leiders (terecht) en altijd tolerant tegenover niet-leiders (onterecht).

SOBERE MENSEN

Het zal duidelijk zijn dat dergelijke disciplines en beroepen beoefenaren aantrekken wie zo een levenshouding ideaal lijkt. Veel jongeren met bezwaren tegen de huidige maatschappij kiezen de sociale wetenschappen en de sociale beroepen, omdat ze zich daarin beschermd weten, terwijl ze tevens een soort rechtvaardiging vinden voor zichzelf: zij zijn immers serieus met maatschappijhervorming bezig. Er is zelfs langzamerhand een soort cultus ontstaan die onze consumentenmaatschappij met haar begeerten voor eten, drinken, goederen, luxe en overtollige dingen wil ruilen voor een maatschappij waarin sobere mensen elkaar helpen, waarin diensten evenzeer een goed worden als produkten en waarin bijna iedereen zich met iedereen bezig houdt.

Er ontstaat dan eigenlijk een nieuw soort consumentenmaatschappij met het artikel „elkaar helpen zichzelf te zijn".

Onvermijdelijk is daarbij dat we economisch dan terugkeren naar de oorspronkelijke „ruilsamenleving", waarin alleen het hoognodige voor ons geproduceerd wordt en waarin luxe en genotsartikelen zo goed als niet meer bestaan.

Wanneer de sociale wetenschappen een dergelijk simpel wereldbeeld, dat in feite volstrekt onmogelijk is, willen nastreven, dan houdt dat in een opzij zetten van vele wetenschappelijke bevindingen over de mens, zijn strevingen, zijn manier van werken en van beslissen tot dusverre.

Niets wijst erop dat een mens voor zichzelf genoegen zou willen en vooral kunnen nemen met een statische toestand, met een voortdurend bezig zijn met problemen van mensen, met een totale bewustwording, met een automatische „goede" instelling ten opzichte van zichzelf en anderen.

KNOOPPUNTEN

Integendeel, èn wetenschappelijk èn uit de praktijk van het leven treedt eerder naar voren dat er maar heel weinig mensen zo willen leven en dat zij dan die levenswijze uiteindelijk paren aan een sterke neiging naar invloed en macht. Relatief meer mensen dan vroeger willen wel meetellen en meebeslissen, maar werkelijk op knooppunten zitten willen maar weinigen, althans op de lange duur.

Macht die constant omver geschopt kan worden, is weinig aantrekkelijk. Status zonder inhoud eveneens. Lid van een gemeenteraad zijn blijkt minder democratiserend dan gedacht wordt, wethouder nog minder. Als Kamerlid langer dan vier jaar in de oppositie zijn is erg frustrerend, geen enkele kans hebben om in de regering te komen is voor de echte parlementariër afschuwelijk en zelfs irreëel.

VOORWAARDEN

Betekent deze opsomming van meningen en waarnemingen dat de sociale wetenschappen en de sociale beroepen er nu maar mee uit moeten scheiden of dat zij kansloos zijn? Neen, absoluut niet; maar dan zullen er enkele fundamentele voorwaarden gesteld moeten worden.

De eerste voorwaarden liggen binnen het terrein van de theorie, de experimenten en de vraagstukken die studie vereisen. Er is in de loop der jaren veel onderzocht en er is veel gepubliceerd. Over het algemeen houden de publikaties zich angstvallig aan de strakke lijn: dit onderzoek is een laboratoriumonderzoek onder speciale condities. Het mag dus niet zo maar vertaald worden voor de praktijk. Met andere woorden: de wetenschap houdt zich verre van praktische toepassingen en conclusies.

Een dergelijke houding moet veranderen. Zelfs als de conclusies speling toelaten, dan nog kan er praktisch mee gewerkt worden. Sterker nog: er moet mee gewerkt worden.

Daarnaast moet veel bewuster gezocht worden naar onderzoekingsobjecten die een onmiddellijke aansluiting bij de maatschappij hebben, en die eveneens onmiddellijk gevolgen kunnen hebben in de maatschappij. De afstand tussen theorie en praktijk mag eenvoudig niet groot zijn. Sociale wetenschappen die zich richten op onbereikbare of ongrijpbare doelen, houden niet stand.

AFKEER

De tweede voorwaarden liggen binnen de sfeer van de universiteiten, opleidingsorganisaties en academies. Die sfeer heeft de onmiskenbare neiging zich af te zetten tegen de maatschappij, tegen de industrie vooral en tegen structuren en organisaties. Enquêtes van de laatste tijd laten overduidelijk een afkeer van de industrie zien; men mijdt de „harde" industriële maatschappij.

Ook politiek is de industrie besmet. Het is bijvoorbeeld bijna onmogelijk sociologen en pedagogen voor functies in de bedrijven te vinden. Er is haast een vlucht in overheidsbanen, in beschermde beroepen, waar men de zaken niet zo direct op tafel geschoven krijgt.

Ook in dit opzicht komen de sociale wetenschappen geheel op het verkeerde spoor. Zij moeten er doodeenvoudig voor zorgen dat hun beoefenaren de maatschappij werkelijk ingaan, dat met name de industriële bedrijven niet buiten beschouwing gelaten worden: de industrie is de kurk waar ons land op drijft en waarbinnen ongeveer 35 pct. van de beroepsbevolking werkt. Als je vindt dat die industrieën het verkeerd doen, duik er dan in.

STRIJDLUST

De derde voorwaarden bestrijken de studerenden en de beoefenaren. De eisen die aan hen worden gesteld, zullen aanzienlijk moeten veranderen en verbeteren.

Eigenlijk zouden alleen mensen die een behoorlijke mate van strijdlust en incasseringsvermogen kunnen tonen in de sociale wetenschappen en beroepen moeten opereren. Democratisering van de maatschappij in al haar geledingen betekent een hard gevecht op veel verschillende fronten.

Indien indertijd, toen het begrip „human relations in industry" via onderzoekingen en cursussen hoogtij vierde, de belangrijkste kenmerken daarvan, zoals de mens in zijn werk, structuur en leiderschap, de invloed van de menselijke verhoudingen op werk en produktiviteit, op niveau waren aangepakt en indien toen de sociale beroepen de kracht hadden gehad die zaken met succes te verdedigen tegenover de commerciële, produktietechnische en financiële topmensen, dan zou er nu volstrekt anders over democratisering van het bedrijfsleven gedacht worden.

„Human relations" wordt al weer enkele jaren als een beetje zoetsappige en verleden-tijdse materie behandeld, maar in feite is er nooit mee gewerkt als met harde, meetbare gegevens, harde menselijke gegevens, waar niets zoetsappigs bij is, gegevens, die de kern van de samenleving raken.

TOEKOMSTBEELD

Wanneer de sociale wetenschappen met beide benen op de harde maatschappelijke grond willen staan, en hun mensen trainen op die grond te kunnen lopen, zonder verlies van idealen en wetenschappelijk niveau, wanneer de sociale beroepen uit de onderzoekingen de vele bevindingen werkelijk durven toepassen, zonder grote verwringing naar een niet bestaand wereldbeeld, dan zijn er nog mogelijkheden te over om van mens en maatschappij iets te maken dat een hoopvoller toekomstbeeld oproept, dan thans het geval is.

door E. DAMEN

Bankaandelen - een rustig bezit

De groep aandelen van financiële instellingen, d.i. banken en verzekeringsmaatschappijen, waarvan vandaag cijferanalyses worden gepubliceerd, is geen erg grote groep. Er waren vroeger meer bankaandelen, maar de concentratietendentie van de jaren vijftig en zestig heeft het aantal gereduceerd.

Bij de verzekeringsaandelen is het enigszins anders gegaan. Er waren in de jaren vijftig nauwelijks verzekeringsfondsen in de notering. De meeste aandelen van deze maatschappijen werden toen alleen maar op de zg. incourante markt verhandeld.

In de jaren vijftig begonnen uitgeslapen beleggers over die fondsen na te denken. Aantrekkelijk leek het vele onroerend goed dat de verzekeringsmaatschappijen bezaten. Waarschijnlijk leek een fusie-ontwikkeling – die er dan ook inderdaad kwam – en voor de hand liggend leek een waardestijging.

Tegelijk met de concentratie, waardoor er betrekkelijk weinig grote verzekeringsconcerns overbleven, kregen de nieuwe fondsen officiële beursnoteringen en ontstond er een grotere spreiding van deze aandelenkapitalen. die in het algemeen niet zo geweldig groot zijn.

Hoewel de laatste weken met Britse inspiratie nogal wat vraag naar aandelen van verzekeringsconcerns is opgetreden, is de Nederlandse belegger allengs wat meer terughoudend geworden, terwijl tegelijkertijd de assurantieconcerns onder druk van de maatschappelijke ontwikkeling zich wat meer aan hun verzekerden gelegen lieten liggen en wat minder aan hun aandeelhouders.

EXPANSIE

Intussen is bij de concerns een aanzienlijke vermogensvorming opgetreden, maar het aandelenrendement beweegt zich nauwelijk op 3 procent.

Bij de banken bevindt zich de aandeelhouders in een gunstiger positie. Mede in verband met de sterke groei van de geldhoeveelheid hebben de grote bankinstellingen de laatste jaren een zeer sterke expansie laten zien.

De banken kunnen zich niet onbekommerd in die groei verheugen, want ze vallen onder een heel complex van voorschriften en wetten, o.a. ten aanzien van hun eigen kapitaal. Op een bepaalde hoeveelheid activa en toevertrouwde middelen hebben ze te maken met liquiditeits- en solvabiliteitseisen die vaak niet gering zijn en die door de centrale bank in de gaten worden gehouden.

Wanneer de banken groeien – hetgeen ze bijna noodgedwongen doen – moeten ze ervoor zorgen dat hun eigen vermogen ook groeit. Dat kan technisch op verschillende manieren worden bewerkstelligd, met ingehouden winsten of met achtergestelde al dan niet converteerbare obligatieleningen, maar het kapitaal speelt toch een belangrijke rol en voor dat kapitaal hebben ze aandeelhouders nodig.

Het lijkt een soort speling van het financiële lot dat juist financiële instellingen als banken die ogenschijnlijk toch geld genoeg hebben, veel meer rekening met hun aandeelhouders moeten houden dan industriële ondernemingen die onder de huidige omstandigheden veel plezier beleven van vreemd vermogen.

„GOED"

Daardoor zijn banken op drie manieren „goed" voor hun aandeelhouders.

In de eerste plaats is het uitkeringsbeleid – hoewel ze heel wat winst in huis houden – duidelijk gericht op het bieden van enige inflatiecompensatie aan de aandeelhouders.

In de tweede plaats is er regelmatig wat emissie-activiteit met misschien geen erg goedgeefse, maar wel redelijke voorwaarden (claims, uitbreiding van het belang).

In de derde plaats brengt de regelmatige emissie-activiteit mee dat er een agioreserve ontstaat (is) die af en toe wordt gebruikt voor uitkeringen van stockdividenden waarover voor Nederlandse aandeelhouders geen inkomstenbelasting is verschuldigd en waarbij de aandeelhouder de vrijheid heeft het stockdividend te verzilveren of het te gebruiken voor uitbreiding van zijn belang.

Daarbij heeft elke bank haar eigen karakteristieke beleid, meestal afgestemd op de specifieke sfeer van haar aandeelhouders.

De spreiding van de aandelenkapitalen loopt bij de grote instellingen nogal uiteen. Er treden zelfs ook al buitenlandse aandeelhouders op en in de toekomst zal dat nog wel vaker voorkomen, zeker nu er in Engeland een ontwikkeling op gang is gebracht, met de zegen van de centrale bank, waardoor het Britse bankwezen meer dé Europese lijn kan gaan volgen.

WEINIG SPANNING

Intussen is het wel aardig zoveel goeds van bankaandelen te zeggen, maar er dient toch ook wel bedacht worden dat de bankiers aan de touwtjes trekken. Uitbundige koersontwikkelingen bij bankaandelen komen hoogst zelden voor. ER is inkomensgroei en er is wat vermogensuitbreiding, maar een grote rijkmakerij is het nu ook weer niet.

Niettemin zijn uit een oogpunt van rustige en bevredigende belegging van besparingen bankaandelen een goede zaak voor mensen die er geen behoefte aan hebben elke avond met grote spanning te kijken wat de koers van hun stukken doet. (dn-)

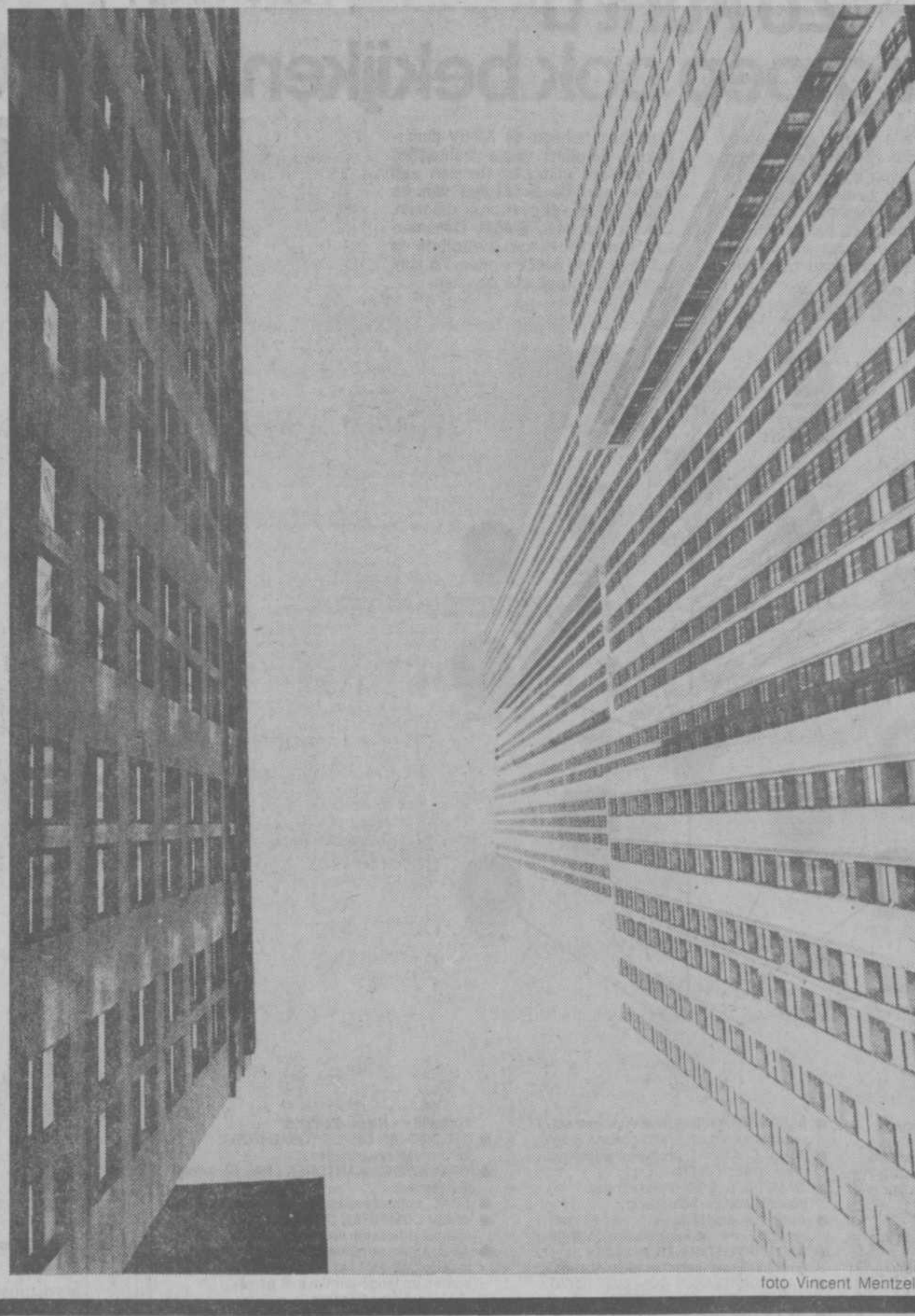


foto Vincent Mentzel

BOEKEN OVER SOCIAAL RECHT

Bij AE. E. Kluwer te Deventer is verschenen Schets van het Nederlands Arbeidsrecht van de hand van de Groningse hoogleraar mr. H. L. Bakels, met medewerking van de heer L. Ophelkens (voorzitter van de Raad van Arbeid te Amsterdam) voor zover het betreft het sociale verzekeringsrecht. De prijs van dit overzicht van het hedendaagse Nederlandse arbeidsrecht is ƒ 26.

Zonder reserve mag worden gezegd dat de auteurs er in zijn geslaagd te bieden wat zij beoogden: een grondige algemene schets te geven van ons arbeidsrecht in ruime zin, zonder meer casuistiek te behandelen dan voor een goede uitvoering van de gekozen opzet wenselijk is.

Het meest uitgebreid passeren de revue de arbeidsovereenkomst en het sociale verzekeringsrecht. Van de onderwerpen, die verder de aandacht krijgen kunnen worden genoemd de Arbeidswet, de Veiligheidswet, de Arbeidsinspectie, het Vakverenigingsrecht, het stakingsrecht, de Wet op de Ondernemingsraden en het internationale arbeidsrecht voor zover van belang voor ons land (bijv. ingevolge het EG-verdrag).

ARRESTEN

Bij Agon-Elsevier zag het licht Modern arbeidsrecht, een bespreking van de rechtspraak van de Hoge Raad in arbeidszaken door prof. mr. P. Zonderland over de jaren 1956 t/m 1971. De prijs bedraagt ƒ 24,75.

Alle arresten zijn bondig samengevat, met daaraan toegevoegd een commentaar van de schrijver (die overigens blijkens zijn voorwoord van de uitgever de steun van een "ghost-writer" opgedrongen heeft gekregen).

Aan de bespreking van de arresten zijn nog toegevoegd een boeiende beschouwing van prof. Zonderland over het begrip „arbeidsrecht" in het algemeen alsmede de tekst van de voornaamste wetsartikelen op het gebied van arbeidsrecht.

De commentaren bij ieder arrest zijn vrij uitvoerig en zeer verhelderend.

Op het gebied van het sociale recht verscheen bij W. E. J. Tjeenk Willink te Zwolle Schets van het sociaal-economisch recht door prof. dr. A. Mulder en mr. R. A. A. Duk, welke laatste onlangs is benoemd tot hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam. De prijs van dit boek bedraagt ƒ 19,50.

De bij uitstek deskundige schrijvers hebben in een bestek van omstreeks 150 bladzijden het geldende sociaal-economische recht beschreven, waar nodig met een terugblik naar het recente verleden. Heel veel aandacht is gegeven aan de invloed van het Eg-verdrag.

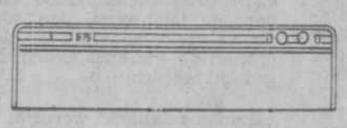
G. V.

hoeveel kopieën maakt u nù voor een kwartje?

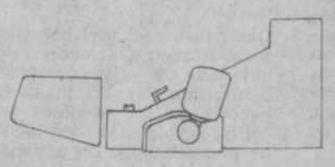
U kunt voor 25 cent aan materiaal op een **A.B. DICK** *Quick-copy* systeem 10 kopieën op formaat A4 maken. Een komplete **A.B. DICK** *Quick-copy* unit heeft u al voor minder dan *f* 15.000,– en U beschikt dan over:

1. een moderne elektrostatische kopieermachine.
2. een converteer-unit, de praktisch onmisbare schakel tussen 1 en 3.
3. een drukpers, waarmee U bovendien ook al Uw drukwerk zoals briefpapier, formulieren enz. zelf kunt drukken.

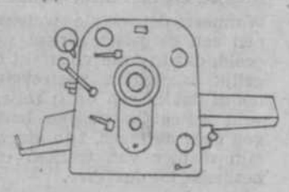
1 elektrostatisch kopieerapparaat Model 675:
Vlakke belichting. Snelheid tot 10 kopieën per minuut. Kopieën op iedere instelbare maat. Max. kopieformaat 254 x 381 mm.



2 converteer-unit Model 167:
Maakt drukmaster geschikt voor verwerking op offsetmachine. Loopt synchroon met kopieerapparaat.



3 tafeloffsetmachine Model 324S:
Geheel kompleet met accessoires en geplaatst op werktafel. Snelheid 110 afdrukken per minuut. Max. drukoppervlak 240 x 330 cm.



A·B·DICK

A·B·DICK NV - UTRECHT
POSTBUS 184 OUDENOORD 111-117
TEL. 030-33 13 61*

Vestigingen in de Verenigde Staten · Canada · Japan · Engeland · Duitsland · België

BON
Ik ben geïnteresseerd in uw volledig A.B. Dick kopieerprogramma en wil graag een afspraak maken met uw adviseur
Naam: .....
Adres: .....
Plaats: .....
Telefoon: .....

Hoe MDS aan z'n bijnaam ladykiller komt.

Weet wat u doet wanneer u uw medewerksters laat kennismaken met het MDS 2404 Key Display Systeem (KDS). De kans dat zij andere apparatuur niet meer willen kennen is gevaarlijk groot...

Iedere ponstypiste schakelt moeiteloos over op het MDS toetsenbord: binnen luttele uren bereikt ze haar normale produktie. Zo eenvoudig is de bediening. Grote hoeveelheden gegevens worden razendsnel verwerkt onder programmabesturing: key to disk to tape!

Een beeldscherm vertelt de typiste precies wat zij moet doen. De plaats van het toetsenbord kan individueel worden aangepast en... 't werkt geruisloos. De kwaliteit van het KDS-innerlijk weerspiegelt zich in een fraai, eigentijds uiterlijk.

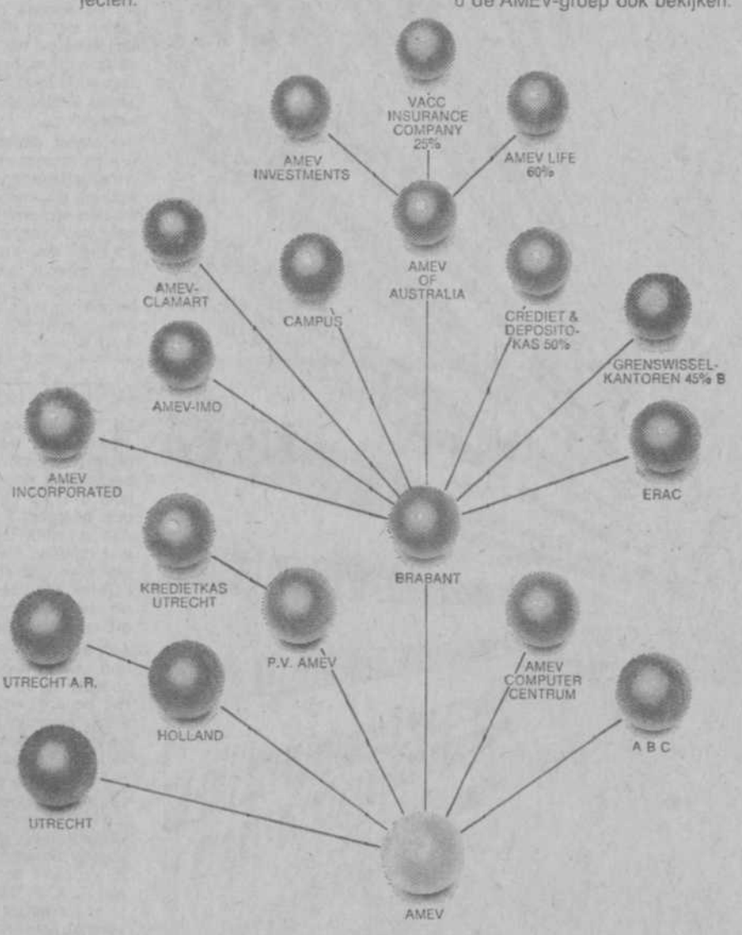
Durft u een demonstratie aan? Bel ons even: 020 - 44 13 33, toestel 31; een afspraak is snel gemaakt

MDS onweerstaanbaar in informatieverwerking.

Zó kunt u de AMEV groep ook bekijken...

Misschien ziet u de AMEV-groep als een groot verzekeringsconcern. Maar als u even verder kijkt, ziet u dat AMEV méér is, méér doet.
Naast levens- en schadeverzekering is de AMEV aktief op het gebied van financiering, belegging en de ontwikkeling van onroerend goed projecten.

Maar ook beheert de AMEV spaargelden, verricht valuta transacties en verleent computer-diensten aan derden. En de aktiviteiten van de AMEV reiken ver over onze grenzen. Ook in Frankrijk, België, Denemarken, Australië, Nieuw-Zeeland en de V.S. zult u de AMEV vinden. Zó kunt u de AMEV-groep ook bekijken.



- UTRECHT, levensverzekering in Nederland, België, Frankrijk en Denemarken;
- HOLLAND, schadeverzekering in Nederland;
- UTRECHT A.R., (Utrecht Allerlei Risico's) schadeverzekering in België en Frankrijk;
- PRAKTIJKVOORZIENING AMEV, financieringen in Nederland;
- KREDIETKAS UTRECHT, financieringen in België;
- BRABANT, maatschappij tot beheer en ontwikkeling van deelnemingen;
- AMEV-INCORPORATED, AMEV-vestiging in de Verenigde Staten van Amerika;
- AMEV-IMO, projectontwikkelingsmaatschappij voor onroerend goed in België;
- AMEV-CLAMART, projectontwikkelingsmaatschappij in Frankrijk;
- CAMPUS, projectontwikkelingsmaatschappij in Nederland;
- AMEV OF AUSTRALIA, houdstermaatschappij voor de Australische belangen;
- AMEV INVESTMENTS, projectontwikkelingsmaatschappij in Australië;
- VACC INSURANCE COMPANY (25%), schadeverzekering in Australië;
- AMEV LIFE (60%), levensverzekering in Australië en Nieuw-Zeeland;
- CREDIET- EN DEPOSITOKAS (50%), beheer van spaargelden;
- GRENSWISSELKANTOREN (45% B), valuta transacties;
- ERAC, computerdiensten voor derden;
- AMEV COMPUTER CENTRUM, computerdiensten voor de groep;
- ABC, Algemeen Beleggings Consortium, maatschappij tot het bevorderen van sparen op lange termijn met risicodekking: beleggingskas.
- N.V. AMEV, Leidseweg 2, Utrecht.

Is deze advertentie wel zo'n goede investering?

Ach, we realiseren ons best dat na het plaatsen van deze advertentie de opdrachten niet zullen binnen stromen. Waarom dan toch een kwart pagina?

Vele lezers denken namelijk als zij de naam van Stork horen, aan een machinefabriek in 't oosten des lands. Dat is jammer. Jammer ook van die vele produkten die wij, Stork ketel- en apparatenbouw in Hengelo, u kunnen leveren. Omdat we die produkten toch graag voor u willen maken, zullen we er iets van vertellen.

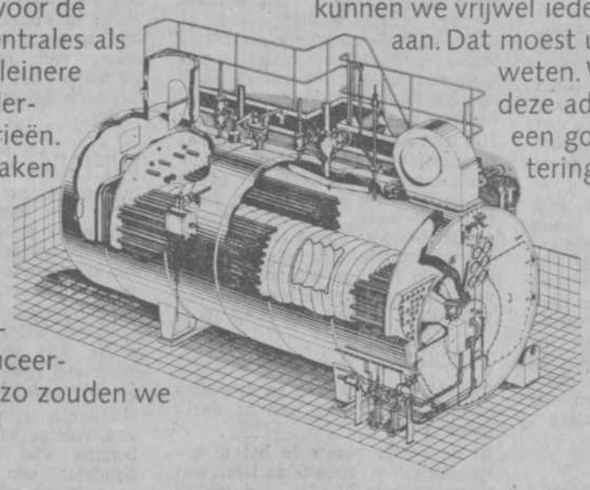
Wij zijn gespecialiseerd in het vervaardigen van stoomketels. Daartoe behoren zowel de gigantische ketels voor de elektrische centrales als de grote en kleinere ketels voor allerhande industrieën.

Verder maken we condensatie-en voorwarminstallaties, pijpleidingen, geluiddempers, reduceertoestellen en zo zouden we nog wel even door kunnen gaan.

Waar we ook trots op zijn is dat Stork nieuwe componenten heeft ontwikkeld voor kernenergiecentrales. En dat we hebben meegewerkt aan de bouw van de eerste kerncentrale in Nederland. Nu leveren we onze grote bijdrage in de tweede kernenergiecentrale.

De Stork meet-, regel- en beveiligingssystemen zijn in menig bedrijf een gewaardeerd hulpmiddel, dat de menselijke taak aanzienlijk vereenvoudigt.

Stork is dus wel iets meer dan alleen maar een machinefabriek. Met de gebundelde ervaring van het VMF-concern en de Engelse onderneming Babcock & Wilcox kunnen we vrijwel ieder probleem aan. Dat moest u toch even weten. Want dan is deze advertentie een goede investering.



STORK KETEL- EN APPARATENBOUW
Postbus 20 - Hengelo - Tel. 05400-54321
deel uitmakend van VMF

DOOR E. DAMEN

Wall Street, Tokio en Londen zijn de opwindendste beurzen

Hoewel de kern van dit speciale nummer bestaat uit ettelijke kolommen met gegevens over Nederlandse aandelen, is de Amsterdamse effectenbeurs op het moment niet buitengemeen interessant.

Aandelen zijn belangwekkend wegens hun rendement.

Dat bleken verscheen er een uitgave van Beursplein 5, dat een soort huisorgaan van de beurs is en daarin heeft dr. W. H. Berghuis nog eens duidelijk uitgezet dat het rendement is samengesteld uit dividend en koerswinst.

De Amsterdamse beurs beleefde op 15 augustus een hoogtepunt voor dit jaar. Daarna is er hier en daar wat afgegaan, hoewel pas tot dusverre in november weer een lichte verbetering zich gemanifesteerd.

Verschillende oorzaken zijn te noemen voor het niet verder doorzetten van de zomerhausse. In de eerste plaats had die hausse een technische achtergrond door de grote geldruimte die was ontstaan in de tijden van de valutacrisis eerder in het jaar.

De geldruimte is in totaliteit misschien niet noemenswaard verminderd, maar wel aardig opgeschroefd.

In de tweede plaats zijn beroepshandel, institutionele beleggers en particuliere beleggers en speculanten zich vooral voor Wall Street gaan interesseren, waar het met name de laatste tijden lijkt niet op te kunnen.

Dow Jones

Ook dóór de beperking van de Amerikaanse centrale bank van het kopen van aandelen met krediet, tegen het einde van de vorige week, had geen remmende invloed van enige betekenis op de Wall Street hausse, waardoor de Dow Jones Index de vorige week afsloot op 1025,21 punten.

Bijna één jaar geleden, op 23 november 1971, stond deze index op het laagste punt van vorig jaar: 797,97 punten.

Zo'n stijging met circa 30 procent in één jaar tijd heeft ook wel een monetair tintje, maar berust toch voor een belangrijk deel op economische opgang, groei en beter rendement van het bedrijfsleven.

De grote vraag is hoe lang deze ontwikkeling zich nog kan voortzetten.

Vast en druk

Die zelfde vraag geldt in nog sterkere mate voor de beurs van Tokio.

Daar was ook een enorme geldruimte oorzaak van de hausse, maar tegelijkertijd is er in Japan sprake van conjuncturele verbetering. Tot nu toe hebben de pogingen om de grote conjuncturele impuls uit de export wat om te buigen naar een impuls uit hoofde van groter binnenlands verbruik niet zo erg veel succes opgeleverd.

De beurs van Tokio is de laatste tijd zó vast en druk dat er al met sluitingen wordt gewerkt. De handel krijgt dan even lucht om de zaken administratief te verwerken en bovendien hopen de autoriteiten dat als de beurs dicht is, de handel wat minder wordt.

Volgens de laatste berichten en overzichten uit Tokio — van maandag 27 november — wordt nu zelfs van een nieuwe yen-revaluatie geen wezenlijke koersdruk in Tokio meer verwacht.

Dat moet dan worden afgewacht. Een ongunstig element is wel dat het rendement op hele groepen Japanse aandelen nu gereduceerd is tot cijfers achter de komma en dat vergroot het gevaar van vrij massale winstnemingen.

Verkiezingen

Politiek wordt 10 december een belangrijke dag in Japan door de verkiezingen. Weliswaar worden er geen grote veranderingen verwacht in de bestaande krachtsverhoudingen, maar wel lijkt het mogelijk dat na de verkiezingen omwille van de lieve vrede met de Verenigde Staten toch een revaluatie van de yen zal worden toegepast.

De Japanse expansie heeft langzamerhand een geweldige omvang aangenomen en het ziet ernaar uit dat Japan de eerste industriële natie van de wereld probeert te worden, of daar onwillekeurig mee bezig is.

Daarmee komt dan ook voor dat land het moment dat de kwaliteit van het bestaan niet alleen een kwestie is van meer produktie en meer geld, hetgeen in infrastructuren en milieuzorg fortuinen gaat kosten en tot grote veranderingen op de kapitaalmarkt kan gaan leiden.

De derde interessante beurs is die van Londen, waar op het einde van de vorige week gunstige halfjaarcijfers van ICI voor het passeren van een demarcatielijn zorgden. De dertig shares index van de Financial Times brak weer door de 500 punten.

Apart probleem

De aansluiting van het Verenigd Koninkrijk bij de Europese Gemeenschap heeft een periode ingeleid van sanering en verandering, waarvan vele Britten grote verwachtingen hebben, al ziet het er nu nog niet bepaald naar uit dat de conservatieve regering-Heath economisch op rozen zit.

De kwestie van het zwevende pond vormt daarbij — ook voor de beurs van Londen — nog een apart probleem. De Britten staan bekend om hun pragmatische aanpak van onaangename of moeilijke problemen. Daardoor kan er wel op worden gerekend dat de beurs de nodige speelruimte zal hebben.

Van de continentale beurzen lijkt er geen aanleiding voor grote verwachtingen in Nederland, West-Duitsland en Zwitserland. Ook de Italiaanse economie komt niet zo best op gang maar de Franse economie loopt bijzonder goed, al is uitbundigheid zelden een aspect van de Parijse beurs.

Brussel en Kopenhagen zijn kleine centra, die sterker dan de andere continentale beurzen overwegend op binnenlandse invloeden drijven.

Toen de vorige week een groot Brits financieel concern (Bowring) aan vijf Eurobeurzen tegelijk notering inleidde, bleek niet alleen hoe weinig de diverse Eurobeurzen nog maar geharmoniseerd zijn, maar ook hoe verschillend in wezen nog al die economieën zijn, alleen al binnen de Europese Gemeenschap.

Beweging

Toch moet gezegd worden dat ondanks al die uiteenlopende nationale posities en wetgevingen ook een levendig internationaal kapitaalverkeer mogelijk is en effectief plaatsvindt.

Er is veel in beweging en aan het veranderen, maar niet alle bewegingen gaan in precies dezelfde richting.

Wel worden voortdurend meer nationale fondsen ook op buitenlandse beurzen genoteerd. Dat is nog een betrekkelijk langzame ontwikkeling, mede omdat het alleen voor grotere concerns een betaalbare zaak en een haalbare kaart is.

Zo neemt in West-Duitsland het aantal Amerikaanse en Europese aandelen met Duitse beursnotering regelmatig toe, terwijl er ook Duitse aandelen naar andere beurzen gaan. Maar in Parijs is het allemaal heel erg mondjesmaat.

Zwitserland en Nederland staan in dit opzicht erg vooraan, hoewel het aantal Zwitserse of Duitse fondsen in Amsterdam niet overhoudt. Die kant, van notering over en weer, moet het uit en zal het ook wel uitgaan, los van politieke samenwerking en/of monetaire unificatie.

Wall Street foto Vincent Mentzel

Pakhoed Holding N.V.
zoekt voor Distripak B.V. te Rotterdam

een directeur

de onderneming

Het Pakhoedconcern is een internationaal gerichte groep, die zich bezighoudt met vloeistofopslag en pijpleidingexploitatie, op- en overslag van stukgoed, transport en ontwikkeling en exploitatie van onroerend goed. Op een omzet van f 200 miljoen behaalde het concern in 1971 een nettowinst van f 19,5 miljoen, gerealiseerd met een personeelsbezetting van 3000 man.
Distripak is een projectontwikkelingsmaatschappij op het gebied van de distributie van olieprodukten. Haar cliënten zijn de oliemaatschappijen, met wie projecten worden ontwikkeld en contracten worden gesloten. De uitvoering van het project wordt daarna opgedragen aan andere ondernemingen uit het Pakhoedconcern; voor tank-truckvervoer aan Rutges/VEB, voor opslag en pijpleidingen aan Paktank.

de functie

Naast de gebruikelijke directeurstaken als uitwerken van doelstellingen, planning, economische benadering van het totale bedrijfsgebeuren en bewaking van de rentabiliteit van het ondernemingspakket is van belang het leggen van contacten en het voeren van onderhandelingen met de leiding van oliemaatschappijen. Aan hen zullen concepties en principes verkocht moeten worden. Voor de meer gedetailleerde onderhandelingen heeft de directeur steun van de bedrijfsleider en andere medewerkers. Hij sluit contracten af, volgt de uitvoering door de andere Pakhoed maatschappijen en bepaalt de rol die Distripak daarbij moet spelen.

de man

Gedacht wordt aan een academicus, niet noodzakelijk een econoom, gewend als manager bedrijfseconomische problemen op te lossen. Liefst met ervaring in het oliedistributiegebeuren, zo mogelijk opgedaan bij grote oliemaatschappijen, en met de eigenschappen van een knap onderhandelaar en kundig coördinator.

Voor nadere informatie over deze functie, kunt U contact opnemen met de coördinator personeelszaken, Jhr. C.G. Sandberg, tel. 010 - 30.24.27. Uw schriftelijke sollicitatie kunt U richten aan Pakhoed Holding N.V., Postbus 863 Rotterdam.

PAKHOED
HOLDING N.V.

OOK VOOR UW TELEXROLLEN IS DE WESTEUROPESE W.T.H. TELEXROLLENFABRIEK B.V. HET AANGEWEZEN ADRES.

Vraagt prijsopgave in uw eigen voordeel!

TELEFOON 020 - 240341

NATIONAL BANK OF GREECE
Opgericht in 1841
Hoofdkantoor: Eolou Str. 86, Athene 121

Per 30-6-1972

Activa:	Dr. 103.311 mln.	(ƒ 10.892,0 mln.)
Deposito's:	Dr. 73.173 mln.	(ƒ 7.714,6 mln.)
Kredieten en leningen:	Dr. 49.016 mln.	(ƒ 5.167,7 mln.)
Schatkist- en andere waardepapieren:	Dr. 17.646 mln.	(ƒ 1.860,4 mln.)
Kapitaal en reserves:	Dr. 2.298 mln.	(ƒ 242,3 mln.)

280 kantoren in Griekenland

Filialen in het buitenland
Frankfurt am Main, London (3), Rotterdam, Cyprus (9)

Vertegenwoordigingen in
Parijs, Chicago, Montreal en Toronto.

Dochterbanken
Nationale Investeringsbank voor industriële ontwikkeling, Athene.
Traders' Credit Bank, Athene — Mortgage Bank, Athene
Atlantic Bank of New York, New York
Hellenic Canadian Trust, Montreal
The South African Bank of Athens Ltd.
Johannesburg, Cape Town, Durban en Pretoria

Vestiging in Nederland
WESTBLAAK 25, POSTBUS 2239, ROTTERDAM
Telex 25192 Telefoon 120230

Dezelfde man die u adviseert inzake valuta-risiko's in Japan, voor u belt met Birmingham of u werkkapitaal verschaft in Buenos Aires, haalt u als 't zo uitkomt graag even af van Schiphol.

De Bank of America is 's werelds grootste bankinstelling. Zij heeft meer dan 100 eigen kantoren over de hele aardbol verspreid. Het totale aantal employees bedraagt ongeveer 50.000.

Dat mag inderdaad een indrukwekkend aantal heten. Mocht u echter besluiten om met de Bank of America in zee te gaan, dan krijgt u te maken met slechts één man.

Een van onze platformofficers. Hij is de man die al uw bankzaken vanuit één centraal punt coördineert. Hij regelt al uw geld- en goederentransakties, waar dan ook ter wereld. Of het nu gaat om het verdisconteren van wissels, het openen van accreditieven, het bespreken van werkkapitaalkredieten en valutatransakties, hij staat steeds voor u klaar.

Hij is uw vaste adviseur, als het ware toegevoegd aan uw onderneming. Hij is uitgerust met een gedegen know how, en heeft een oplossing voor al uw zakelijke problemen.

Dat een dergelijke opzet konkrete voordelen biedt, behoeft nauwelijks betoog. Een snelle en efficiënte afwikkeling van uw zaken is er één van. Maar voornamer is wellicht, dat u te maken heeft met iemand die met alle in's en out's van uw bedrijf op de hoogte raakt. Een platformofficer van de Bank of America is uw persóónlijk adviseur.

Belt u ons eens op.

BANK OF AMERICA

AMSTERDAM BRANCH, Manager A.P. Westerink, Herengracht 237-239, tel 22 10 22.
ROTTERDAM BRANCH, Manager J.P. Moynier, Boompjes 57, tel. 14 37 77.

Betreffende bedrijfsverplaatsing.

Bij bedrijfsverplaatsing komen belangrijke zaken aan de orde, die voor de betrokken ondernemer veelal op onbekend terrein liggen.

Het gaat hier om:

vestigingsplaats	onderkomen	arbeidsmarkt	kosten
(bereikbaarheid, transport, opslag)	(programma van eisen, vergunningen)	(mobiliteit en samenstelling personeelsbestand)	

Voor het adviesbureau Polyad en zijn mensen is dit dagelijks werk. Zowel in Nederland als in het buitenland. Daardoor kan veel tijd en geld bespaard worden.

Polyad's drs G. M. M. Hendriks wil graag vrijblijvend nadere informatie geven.
Telefonisch bereikt u hem op 010-302306.

Polyad bv

adviesbureau voor ontwikkeling van stedelijke en industriele voorzieningen, Kruisplein 25, Rotterdam.

DE HANSEATISCHE BÖRSENDIENST LEZEN
betekent: winst maken op de beurs

"Verdien op korte termijn 2 maal 30% op de beurs met een Nederlands en een Duits fonds, die een brede markt hebben."

"Na diepgaand onderzoek hebben de redakteuren van de Hanseatische Börsendienst weer twee fondsen 'ontdekt', die in brede beleggerskringen nog niet opgevallen zijn en op korte termijn winstkansen van ca. 30% bieden.

Het betreft hier een onderneming uit de branche van de speciaalmachinebouw, de andere firma is werkzaam op het gebied van de levensmiddelenproduktie.

Beide fondsen beschikken over een grote zelfstandigheid, een goede produktiviteit en gunstige toekomstmogelijkheden op lange termijn. Na onze grote suksessen op de Nederlandse aandelenmarkt — ook in de laatste weken en maanden — met fondsen zoals K.N.P., Veneta, K.V.T., Blijdenstein-Willink en Unikap, willen wij u de resultaten, die wij op de Duitse aandelenmarkt hebben geboekt, niet onthouden.

Hier zijn enkele aanbevelingen van de laatste weken:

Knöckel + Schmidt	+ 37%
Porzellan Waldsassen	+ 25%
Hapag-Lloyd	+ 21%
Flensburger Schiffbau	+ 20%
Kolb + Schüle	+ 18%
Bremer Wolle	+ 15%

Thans kunt u over de Duitse beurs regelmatig goed geïnformeerd worden, want de Hanseatische Börsendienst is het enige in Nederland verschijnende internationale beursadviesblad, dat zijn lezers in het bijzonder ook uitvoerig over de Duitse aandelenbeurs in de Nederlandse taal informeert. Ook aan de fondsen met een kans op koerswinst van 30% zullen wij in onze Nederlandse uitgave uitvoerig aandacht besteden.

Test daarom de trefzekerheid van onze Nederlandse editie en vertrouw u toe aan een deskundig advies voor uw geplande beursdisposities.

Beslis over uw toekomstige beurswinst door gebruikmaking van met voorrang verkregen informatie."

WAT BIEDT DE HANSEATISCHE BÖRSENDIENST?

1. **CONCRETE INFORMATIE OVER DE NEDERLANDSE BEURS** (tweemaal per week actuele koop- en verkoopadviezen).
2. **INTERNATIONALE BEURSCONSULTATIE.** In de HANSEATISCHE BÖRSENDIENST vindt u ook uitvoerige informatie over de belangrijkste en kansrijkste beursplaatsen ter wereld.
3. **UITVOERIGE AANVULLENDE ANALYSES.** Al naar gelang van de actualiteit brengen wij uitvoerige aanvullende analyses en uiteenzettingen van Nederlandse en internationale fondsen uit.
4. **INDIVIDUEEL ADVIES.** U kunt op iedere dag van de week, behalve op dinsdag en donderdag, telefonisch inlichtingen of raadgeving bij ons verkrijgen of u ook in een persoonlijk gesprek laten adviseren.
5. **BELANGENBEHARTIGING BIJ ALGEMENE AANDEELHOUDERSVERGADERINGEN.** De HANSEATISCHE BÖRSENDIENST vertegenwoordigt ook de belangen van zijn lezers op algemene aandeelhoudersvergaderingen.

Aan de HANSEATISCHE WIRTSCHAFTSVERLAG GmbH, Afd. NL 109, 2-Hamburg 11, Gr. Burstah 49.

Ik bestel hierbij met ingang van direct 2 maal per week met Duits en internationaal deel verschijnende informatieblad HANSEATISCHE BÖRSENDIENST.

- ■ voor een jaar tegen de prijs van DM 300,—
- ■ voor ¼ jaar tegen de prijs van DM 90,— die ik binnen 14 dagen na ontvangst van de eerste aflevering aan u zal overmaken. (Het door mij gewenste heb ik aangekruist.)

Ik zal uw informaties alleen voor mijzelf gebruiken en niet aan derden ter inzage geven. Na afloop van de abonnementstermijn loopt het abonnement voor onbepaalde tijd door, tenzij ik binnen 6 weken voor het eind van het kwartaal heb opgezegd. Plaats van levering is Hamburg.

Naam en voornaam: .....

Woonplaats: .....

Straat en huisnummer: .....

NL 119

BEURS VAN AMSTERDAM

DINSDAG 28 NOVEMBER 1972

ACTIEVE AANDELEN

	Vorige k.	Openingsk.	Later gedane koersen	Laatste k.
akzo f 20	73.4§	73.1	73.2 3.0* 3.0 2.9* 2.9 2.8* 2.8 2.7 2.6 2.5*	72.6
algem. bank nederl. f 100	342	340.5	—	340.5
amst. rotterd. bank f 20	73.4	73.3	73.2 3.3	73.4
amsterdam rubber f 750	285	280§	—	—
deli-mij cert. f 75	134.2	133.5	133.5 3.0 2.5	133
dordtsche petr. mij f 20	151.6	150.9	151 1.2 1.0	150.9
dordt. petr. mij 7% pr. f 20	148.7	148.2*	148.5	148.1
heineken hold à f 25	298.2	299.5	298.5 9.0	298.5
heineken f 25	320.8	322	321.5 1.0§ 0.5 1.5§	320.5
holland-amerika lijn f 200	278*	273	273 2.0 1.0 2.0	271
hoogovens n.r.cert f 20	80	80.9	80.7 0.6 0.5 0.4 0.3 0.1 0.0	79.9
h.v.a.-maatschappijen f 500	448.1	446	445.5 5.1	445
kon. luchtvaart mij f 100	122	121	121 0.5 0.0 19.5	119
kon. ned. petrol. mij f 20	122.6	122.4	122.5 2.4* 2.6§ 2.5 2.6 2.7§ 2.6 2.5* 2.6 2.4 2.3 2.2 2.1	122
k.nd.stmb-mij. nat. bez. f100	175	174	173.5 3.0 2.5 2.0 1.5 1.0 0.5 1.0 0.5	171
nat. nederl. cert. f 10	70.5	69.3*	69.4* 9.5* 9.6 9.7 9.8§ 9.6 9.8 9.9§ 9.7§	69.7
ommeren (v) n.r.cert.	298.5	297	296 5.5 5.0	294.5
philips gloeilamp. g.b. f 10	54.8*	54.7*	54.7* 4.7 4.6* 4.7§	54.6
robeco (rott.bel.cons.) f 50	264.5	263.5	—	263.5
rolinco f 50	176.5	176		176
scheepvaart unie ned. f 50	132.5*	132.8	132.5* 2.3 2.1 2.0 1.8 1.6 2.0	131.8
unilever cert. f 20	143.6	143.8	143.6 3.7 3.5* 3.6* 3.7 3.8 3.6 3.4* 3.5 3.4*	143.5
kon. ned.stoomb.mij.nat.bez.	6.8	—	—	—
rolinco	22.07	22	—	—

In deze koerslijst zijn opgenomen de officiële noteringen, meegedeeld door de Ver. v. d. Effectenhandel van alle fondsen die tot notering zijn gekomen. Indien in de 2de periode een notering is tot stand gekomen, is deze vermeld, voor zover betreft aandelen in de rubr.: bank-, kred- en verz.wezen; hyp. banken en scheepshyp. banken; handel, industrie en diversen; mijnbouw en petr. en scheepv.; Suriname en Antillen; Canada en de Ver. St.; verder: conv.oblig. Verklaring der tekens: d = ex div.; c = ex claim; * = gedaan en bieden: x = laten; § = gedaan en laten; b = bieden; f = notering in guldens; s = ex splitsing; st. = ex stock.

AANDELEN

BANK-, KREDIET- EN VERZ.WEZEN

amev f 20	115	116.2	116.3*
amfas f 20	101.5	102.7	—
a.st.r'dmf10	112	114.5	114.5
delta-lloyd	82.5	82	81.5
ennia	146	144	144
kas-ass f50	116	—	—
kas.ass ct	114.5	114.5	114.5
mees&hope	171	168	168
mendes g	4000	4050	4050
nat.inv.bk	800	—	—
ned.cr.bk	57	56.5	5.6
n.midd.bk	155.8	155.7	155*
slavenb.a	2830	2840	2840
slavenb.ct	283	284	284

HYPOTHEEKBANKEN NEDERLAND

fr.gr.hyp.	9350	9250	—
westl.-utr.	370	367	—

SCHEEPSHYPOTHEEKBANKEN

sch.hyp.ned	291	294	—

HANDEL, INDUSTRIE EN DIVERSEN

acf f 25	269.8	269 §	—
ahog bob	53	51.5	51.5
alb. heijn	164	164.5	164
alg.vr.imp.	1250	1250b	—
amalga	38	38 *	—
a.assetsf10	50	48	—
amst.goed	1540	1500*	—
amst.dr.dok	185	185 *	186*
amst.dr.5cv	192	184*	—
amst.rijtuig	148.5	149	149.5
aniem.el	90	—	—
aniem.pwd	100	—	—
aniem.nb	90.5	90.1*	—
aniem.nb.ct	88	94.5§	—
amh.sch.b	30	—	—
am.sch.b.c.	130	128	128
asselberg	1000	980	—
aut.scr.f125	164	163.5	163.5
auto r'dam	2156	2195	—
auto r'd.ct	213.1	—	—
ball.nedam	55.5	55.9§	55.9
bam.vbf20	112.9	111.5	112
batava	915	920*	925
batenburg	1500	1520	1525
beek.a.l.van	1720	1700x	—
beerszonen	61	60.5	60.5
begemann	153	155.5	—
bensdorp	331	331*	333
bergoss	367	368.5	366
berkel pat.	315	311	—
berkel ct	322	310	—
blydwill 100	105	—	—
blydw 1000	1100	1080	1080
boerdruk	338	335	—
bols f10	147	147	1462
borswehry	185	—	—
idem ct.f40C	230	229	228
bos kalisf10	130.3	129	128
boz	628	624	—
braatbouw	365	365*	367
brakke gr	390	390b	—
brero vastg	1750	—	—
brero vg.ct	1725	1710	1700
brero vb	475.5	467	—
brero vb.ct	475	462	467
bührm.tett	92	92	91.9
bührm.t.ct	92	92	91.9
calvé à 20	209.5	—	—
calvé c à 20	208	208	—
calvé6cpwd	1550	—	—
id.ct6cpwd	1550	—	—
c.suiker	530	527	527
c.suiker.nm	397	—	—
c.suiker.crt	530	527	527
ceteco	174	172	172
ceteco nrc	172.5	172	172
chamotte	271	270	270
chamot 5 pr	2620	2610	—
cindu key	70	69.2	70
crane ned	1410	1580	—
crane 4 cp	550	—	—
deli-atjeh	970	980b	—
deli-mij f 75	121	—	—
desseaux	100.6	99.5	98.5

68 f 80	dikkers	1025	1000	1000
71 f 120	dorp en co	1660	1610*	1590*
71 f 60	drents-o.ht	2050	2040	2040
71 f 150	droge	2510	2480	—
65 f 50	duiker	405	405	390
71 f 3	econostf10	54.6	53.7	53.1
71f4+3 1/3st	elsevier	628	628	627
71f4+3 1/3st	elsevier crt	626	627	626
71/72 f 21	emba	318	318	325
70 9	enkes	130	126	127
71 f 80	europe hot	5400	—	—
67 f 70	figee	1050	1050	1050
67 f 7	figee crt	109	—	—
71 f 2.40	fokker f 20	40	40.1	40.5
71 f 10	ford auto	890	—	—
71 f 6	furness 20	94	92	91.2
71 f 14	gamma hold	288.5	286*	285.2
71 f 9	dito5%pwd	114.1	114	—
69 f 9	gelder f50	55	—	—
—	geider crt	58.4	57.8	57.5
69 9	gelder4pwd	550	—	—
68 10	gero nb ct	184	180*	186*
71 f 70	plessen	1985	1965	1970
71 f 1.4	gist brocf10	58.9	57.5	57.7*
71 f 1.4	gist broc ct	58.8	57.5	57.7*
71 5+5st	goudsmit	145.1	145.1	—
70 11 of 7⅓s	grasso	113.2	112§	111
70/71 f 5	gr.nten f20	212	208	208
69 f 14	grofsm.f200	112	110.2	—
71 f 6+10st	hagem f20	121.2	121.5	121.6
49 f 60	halberg	1312	1320	1325
71/72 f 4	hambro	97	97	—
71 14	hellingman	1450	1480b	—
71 f 12	hero cons	199	199	199
71 f 75	heybroek	1180	1175	—
71 10+5st	hoeks m.z.	745	745x	745*
71 f 10	holec	305	304	306
71 f1+6st	holl.beton	85	85.5	85.2
71 f1+6st	holl.bet.crt	81.2	82	—
71/72 f 60	hoogenb	1140	1150	1140
65/66 f 50	hoogenstr	495	495	495
71 f 7	hooimeijer	207	207	—
71 f 4+4s	i.h.c.holland	782	775	—
71 f 14	industr.mij	277	277.5	278.5*
70 f 5	i.b.b.kondor	96	96*	98
71 f 20	interlas	300.2	300.1	303
71 f 3.80	int.-müller	67.8	67.5	67.5
71 f 20	int.gew.bet.	510	—	—
71 f 30+4s	inventum	1125	1100	—
68/69 f 100	jean heybr	1115	1120	—
71 f 11	kemo	275	273.5	—
68 f 8	kemp beg	119	118.5	—
71 f 100	keyhout	3400	3400	3390
71 f 68	key 6 cpwd	1230	1230b	—
71 18	klene	252	254.5	253.5
71 10	kloos	222	215	215
71 6.5of3 1/3s	kluwer	249	255*	257.5
71/2 1.2+3 1/3	t.b'korf.b	126.9	124.5	—
71/2 1.2+3 1/3	dam ct	126.5	124.1	124.5*
71/72f1.20	idem 6 cpr	16.9	16.8	—
71/72f1.20	id.ct.6 cpr	16.5	16.4	—
71 f 9	k.ned.pap	211.3	210.5	211.5
—	k.ned.text.u	25.5	24	23
69/70 f 40	koudijsf500	690	698	—
71 f 3	krasnap	152	150	150
70/71 15	k.v.t.	555	550	555
70/71 f 78	k.v.t.prwd	1650	1650	—
65 8+5st	kwatta	186	186	186.5
71 f 12	landre-glind	129	130	—
71/72 20+5st	eidse wol	286	290*	290*
71 f 16	inndetjacob	226	—	—
71 f 16	lindet.j.crt	232	228.5	229
69 f 2.50	lijempf f25	62.7	62	—
71 6	lijm.gel.crt	114.5	114.5*	114.7
71 f 6	lijm.gel.rb	100	—	—
71 1.25+h25	macintosh	162.2	163*	163.3*
71/2 f 3.00	matubel	135	137.5	137
71 f 6	menebaf50	144.3	143	143.5
67 f 60	meesbouw	1310	1300*	1300§
71 f 200	metaverpa	2600	2650b	—
71 f 45+5s	meteoorf25(	810	775*	800
56 f 15	molukse	104	104.5	104
70 f 40+5s	mulder	1070	1070*	—
71 f 45	mijnb.werk	740	760*	—
71f0.9+5st	naarden	59.2	58.5	58.5x
68 16	naeff	81	83	—
—	nbm-bouw	79	78	—
71 f 80	nedap f500	2005	2005b	—
71 3.8of6 1/3s	nederhorst	72.3	72.4	72.4
71 9	ned.bontw.	260	257	258

71 6+2st	ned.dagbl.u	244	245	247
71 f 100	n.springst	2550	2560	—
71 f 150+6s	nelle	3620	3600	*3600*
71 15+6st	nelle crt	361	364§	—
71 5	netam	130	120x	—
66 f 70	nieaf	1180	1170	—
66 f 7	nieaf crt	118	—	—
71 f 100	nierstrasz	1360	1340	1340
71 f 140	nrd.eur.ht	2120	2100	2100
71 f 60	n.holl.expl	1850	—	—
71 f 60	id.6cpwd	1850	—	—
71f4.6+5st	norit f20	166.1	166.2	166.2
71f2.4+5st	nutricia gb	120.5	120	—
71f2.4+5st	nutricia vb	120.5	120	—
60 6	nyma	24	—	—
60 6	nyma crt	44.8	44.3	44.4
71 6	nijv.tencate	89	88*	—
71 f 5.24	ogem f25	98.5	98.8	98.8
71 f 5.24	ogem nb	98.5	98.8	98.8
71 22	orenstein	319	315	—
71 f 14	oving d.s.	214	—	—
71 f3+4st	pakhoed	140.5	141	140.5
71 f3+4st	pakhoed c	136.5	137	136.5
71 f 6.75	palemb.f75	88	89b	—
71 f 60	palthe	1280	1270*	1285
69 f 55	parkh.f500	6250	—	—
71f0.6+2⅓s	philips	35	—	—
71f0.6+2⅓s	phil.gb.crt	54	54	54
71f16+2.5st	pont.k.ht	332	333	332
71.f80+0.5s	pont6cpwd	1160	1160	—
68 f 60	porcel.fles	2500	2350x	—
71 f 14	pr.&brandt	250	245	246
71 f 35	radem.f500	535	520x	—
70 5	reesink	132	132	—
71 26	reeuwijk	545	545	—
67 f 90	reineveld	310	325§	310
67 f 60	reinev.6pr	600	—	—
67 f 18	reinev.rbw	40	—	—
71f3.5+5st	reiss co.f25	56	56	—
69 f 48	rhein-k.f600	2700	—	—
71 22	riva	365	368	—
71 22	riva crt	350	355	—
71 6	rohte jisk	94	93.2	44.5
71 f 38	rommenh.	788	785	—
71 f 17	r.-s.-verol.	230	—	—
71 f 17	r.sch-v.crt	228	227	226*
70/71 17⅓	sanders	318	318	318
65 50st	schev.expl.	26	26.5	26.2
71 f 100	schokbeton	2090	2020*	—
71 f 10	schokbet.ct	210	205	—
68/9 f 3	sch.cartf25	67	63	—
70/71 f 2.—	sch.honf25	76.1	76.5	75.5
71 f 7.50	schuit.f50	160	154.8	154.8
71/2f15+5st	schuppen	325	324x	—
71 f 80	schuttersv.	1660	1570	1580
70/71 f 60	simons emb	1038	930	990
58 8	soerab.f730	90	90b	—
71 f 4	stevin gr	99	98.9	—
71 9	st.twenthe	146.5	146§	145§
66 f 6	tab.philips	97	97.9	—
68 f 15	id8pwdf250	245	—	—
54 10	tandj.priok	84.5	—	—
71 f 120	techn.b.mar	1550	1550	1550
71 f 2	telegraaf	91.9	91	91
71 f 19	thv.intern.	260	257	257
71 f 22.50	thv.wbw	259	—	—
71 9	tilb.waterl.	329	340*	—
68 f 35	tricotbf500	390	390	390
71 18+1 1/4st	twentse kab	445	437	439
63 f 130	ubbink	2060	2050*	2055*
71 12	udenh.f125	270	270	—
70/71 11	unikap	312.5	308*	310§
71 f 6.2	unilever	117.5	—	—
71 f 6.2	unilever crt	143.5	143.1	143.2
71 7	id.7cpr	83	—	—
71 7	id.ct.7cpr	102.5	102.5	—
71 6	id.6cpr	88.8	88.8	—
71 f 4	id.4kl.cpr	60.5	60.5	—
71 f 40	id.4gr.cpr	615	615	—
71 f 10	vliet.wern	175	173.2	173.2
69 f 80	veneco	300	300*	—
70/71 f 40	veneta f500	1500	1480	1480
71 f 50	ver.glas	983	—	—
71 f 50	ver.glas.nb	990	980	982
70 f 20	v.h.schev	399	398	—
68 f 12	ver.mach	134.9	135*	137*
66/67 f 50	ver.n.kleer	850	850	—
71 f 4.2	ver.n.uitg	170.2	168	168
71 f 1.40	v.n.u.7pr	19	19 b	—

71 6	ver.touw	176	—	—
71 6	ver.touw crt	186.5	186	187
68 f 50	vezelverw	570	560*	600*
70 f 11	vihamij-butt	120	117	—
71 16+10st	v.r.g.pap	700	702*	702
58 f 100	vulc.oord	850	830	830
61 f 31.50	waveren	237	255	—
71 f 3 of 5st	wegenerf10	79.5	79.5	—
71 f 3 of 5st	wegener ct	79.5	79.5	—
71 f 4	wessanen	160.5	133st	133.5
71/72 f 100	wessem	1800	1800	—
70/71 f 21.7	west.suiker	500	—	—
70/71 f 70	wyers	1465	1465	1465
70/71 f 7	wyers crt	142.2	142.1	—
70 f 70	wijkheringa	812	820	820
71 8	zaalberg	142.5	140	140.5

MIJNBOUW EN PERTOLEUM

72 f 9.60	maxwell	141.7	142.7	—
72 f 17.8	moeraf12.5	240.4	245*	—
72 f 2268	id.opr.b	31700	31500x	—
72 f 228.8	id.1/10 opr	3145	—	—
72 f 244.2	id.1-4w.b.	3140	3240	3240
72 f 48.84	ct1/20 4w.b.	700	—	—
—	sarakreek	24	—	—

SCHEEPVAART

71 29	hillegersb	225.5	—	—
71 f 9	h.-a.lijn.cert	131	131	—
71 f 90	houtvaart	1720	—	—
70 11	oostzee	103	100	—
71 f 45	wijklijn	1200	—	—
71 f 34.50	zeelandf250	760	—	—
71 f 120	zeevaartmij	1560	1600b	—

SURINAME & NEDERLANDSE ANTILLEN

70/71 NAf10	n.brouw	228.1	228.1	—
71 NA f 10	ant.verffabr	247	247*	247*
71f10+10st	el.mij.aruba	253	252.5	—
70/71 S f 10	sur.brouw	190	—	—
71f1 of 2st	hunter dgl	52.6	52.6	52.7

CONVERTEERBARE OBLIGATIES

t.a.t. '89	akzo 4¾	82.1	82.1	—
1974-'92	alg.bank 6	123	122	—
t.a.t. '75	amalga8¼	106.5	106*	—
t.a.t. '88	amro69 5½	131.25	131.5	131.5
t.a.t. '85	ball.ned.8¼	111	111.5*	—
t.a.t. '83	bergoss6¾	100.1	—	—
t.a.t. '75	borsweh3¼	112.5	—	—
t.a.t. '88	hoz.7	167.8	167§	—
1973-'80	breda-orib7	137.05	137.1	137.2
t.a.t. '78	dr.o.ht.4¾	130	—	—
t.a.t. '85	elsevier7¼	220	—	—
t.a.t. '78	celderzn4¾	93.2	93.1	—
t.a.t. '88	gist.broc5¼	88.6	88	—
t.a.t. '84	grinten6½	112.5	110	—
t.a.t. '79	hagem71 7½	110.8	110.1	—
t.a.t. '76	holec69 7½	205	205	—
t.a.t. '88	hoogov.5¼	89.5	89.6	—
t.a.t. '81	ihc holl.7½	350	—	—
t.a.t. '75	indola 5¾	85.7	85.6	—
t.a.t. '84	interlas 6½	100	—	—
t.a.t. '76	kempbeg4¾	101	—	—
t.a.t. '84	kluwer 6¼	154.5	160*	162
t.a.t. '68	klm 68 5¾	88.75	—	—
1975-'87	k.n.pap 7¾	137	136	136
1974-'82	lyons 7	115	113*	113.2
1974-'86	meteoor 7	108.5	108	—
1973-'86	nbmbouw7	124.8	—	—
t.a.t. '84	nmb 6½	155.3	155	154.5
t.a.t. '91	nutricia7¾	136	135.3	135.4
t.a.t. '88	nijv.t.cate8	107.1	107	—
t.a.t. '74	philips6¼	102.3	102.3	102.3
t.a.t. '83	philips4¾	110.25	109.75	110
1973-'86	prat&br7¼	115	115.5	—
t.a.t. 2007	rolin kl.6¼	85.4	85x	—
t.a.t. 2007	rolin gr.6½	89.5	88.5x	—
1973-'86	sanders 8	133	134	—
t.a.t. '75	schokbet3½	125	—	—
t.a.t. '78	schuitema7½	152.5	150x	—
t.a.t. '74	tilb.wat5¼	97.3	—	—
t.a.t. '73	ver.glas7	132	—	—
t.a.t. '74	ver.mach6½	113	112.5	—
t.a.t. '74	vihamij6	92	92b	—
t.a.t. '84	vih.butt8¼	113.5	113.5	—

SURINAME EN ANTILLEN

—	tyco int.5	65	—	—

Depotfracties, participaties, belegg.mijen

DEPOTFR. BEW. NEDERL.

rubbermij	3	—
z-afr.goud	232	235

PARTICIPATIEBEWIJZEN

alg.fonds	118	118
am.fifty	825	820
am.fund	247	247
adm.belegg	197.5	196.5
concert.1/5	160	160
converto1	802	802
goldmin1/5	116.4	122
goldmin1	582	610
holl.fnd1/5	156.5	156
holl.fund	782	780
holl.fund10	7820	8800
interbonds	598	597
invest.gold	290	290
rentefonds	784	784

VASTGOEDFONDSEN

nederland	639	637

MET MOGELIJKH. HYP.

b.bel.vastg	161	160.3
id.½d'72	155	—
breevast67	143	145

AAND. BELEGG.MIJEN

dutch.inte.fc	129.5	129.5
eng.holl.1e	640	640
eng.holl.2e	620	620
i.k.a.	190.5	190
mijbeb	825	830
nefo	76.2	76.1
obam à 10	95	94.8
protector	133	131
rolinco6½cp	90	—
uni.invest	92	91.5
unitas	83	83
utilico	144.5	144.6
wabo	380	—
wereldhav.	166	164
id.d'73	160	—

SURINAME EN ANTILLEN

int.techn.	11.8	11.9
lev.cap.h	20.8	20.7
pac.seab	28.2	28.6
tokyocap	32.7	33
viking r.i.	20.15	20

DUITSLAND

adiropa1	40	—
adiropa5	200	—
adiropa10	400	—
atlantic fd	252	—
concentra	284	284
europa1	422	—
europa10	422	—
fondak	36.5	—
fondis	32.5	—
fondra	81	—
fresora	435	—
unifonds5	128.5	128.5
unifonds20	514	514

ENGELAND

save a pr	330	—
'dem gr	810	—

FRANKRIJK

france inv	81	—

LUXEMBURG

eurinvest1	76	76
eurinvest5	380	380
eurinvest25	1900	1900
eurunion1	144.3	139.3d
eurunion10	1443	1393d
finan.un10	341	348
interitalia	458	458
u.s.trust	17.25	17x
valeurop1	83.6	83.6
valeurop10	836	836
valeurop25	2090	2090

ZWITSERLAND

universal1	111	110
universal10	1110	1100

ZUID-AFRIKA

am.s.afr.inv	42	42

AUSTRALIË

i.p.c.austr	500	—

CANADA

can.inv.fd	4.95	4.9
canafund	69.5	69.5b
nat.res.gf	—	—

VERENIGDE STATEN

boston.c.st	8.2	8.2
channing gr	6.3	6.3
channing sp	1.85	1.85
chem.fund	12.25	12
col.growth	6.75	6.7
div.trust	12	—
dreyfus fd	14.25	14.45
dreyfus 10	14.25	14.45
fidelity fd	17	17.25
fidel.cap.fd	13.4	13.4
fid.tr.fd	27.95	27.5
invest.mut	9.3	9.3
japan fund	14	13.95
lehman	17.65	17.9
madison	13	12.5
manhattan	4.85	4.8x
massachus	12.55	12.5
oppenh.fd	8.75	8.75
philad.fd	15.75	—
sigma.inv	10.3	10.5
steadman	3.4	3.4
techn.fd	7.7	7.55
unit.crp	8.5	—
value line	4.45	4.45
wellington	10.5	—

Obligaties

BANK-, KREDIET- EN VERZEKERINGSWEZEN

abn 70 8¼	103	103.2
abn 70 8	102.8	102.5
abn k.o. 8	102.5	102
abn sp 69	130	130
abn sp 70	125.5	125.5
abn sp71-76	114	114
abn sp71-77	110.5	110.5
alg.b.kr3½	72.6	—
alg.mij.liq5	1.5	—
alg.mij.liq4½	0.5	—
amro 69 8¼	103.3	103
amro 69 8	102.9	102.8
amro 70 8	103.4	103.3 *
amro 71 7¾	102	101.9
amro k.o.7¾	101.5	101.5
autofin64 6	87	87
autofin63 5	84	84
autofin4½	93	—
avista 60 5	89	—
avista 56 4½	90	—
avista 55 4	92	—
b.bouw65 6	87.5	—
b.bouw63 5	85.5	—
bk.m&h.8	103.5	103.5
bk.m&h.7½	100.8	100.8
bkm&h7½ko	100.2	100.2
bng 70 8½	103	—
bng 70 8	102.5	—
bng57 100 6	92.3	—
bng57 500 6	92	—
bng 52 2 4¼	79.5	—
bng sp 52	220.7	220b
bng sp 58k	180	179.2
bng sp 58g	180	179.2
bng sp 59c	171.2	171.2
bng sp 59d	158.8	158.8
bng sp 59e	154.6	154.9
bng 62 1 sp	143	143.5x
bng 62 2 sp	128	128b
bng 62 3 sp	142.5	142.5
bng 65 sp	148.2	148.2
bng 66 2 sp	149	149
bng 66 3 sp	148	148
bng 67 sp 1	138.25	133.25b
bng 67 sp 2	137	137
bng 67 sp 3	136.8	136.6
bng 67 sp 4	137.3	137.5
bng 67 sp 5	135.4	135.4
bng 67 sp 6	135	135b
bng 1 sp 68	131.5	131.5
bng 2 sp 68	130.5	130.5
bng 3 sp 68	129.5	131
bng 4 sp 68	125.3	125.3
bng 5 sp 68	129.8	129.5
bng 4 sp 69	128	128
bng 5 sp 69	132	132b
bec.fin68 7	99	—
co.cb.71 7¾	99.8	99.7
expfin68 7½	101.8	101.6x
expfin71 7½	101.4	101
expfin58 5¼	99.5	99.5
expfin58 5¼	99.5	99.5
expfin58 5	99.5	—
fr.hol.bk5¼	91	91
fr.hol.bk3½	79	78
gem.adm 3¼	83	83
gem.cred3	85	—
gr.i.c.r66 7½	100.2	100.2
gr.i.cr68 7½	99.8	99.8
gr.i.cr65 5½	89.5	89.5
gr.i.cr58 5¼	88.5	—
gr.i.cr64 5¼	89.5	89.5
gr.i.cr52 5	94	94b
gr.i.cr59 5	88	88b
fr.i.cr63 4¾	84.5	84.5
gr.i.cr53 4½	93	93b
gr.i.cr56 4½	94.2	94.2b
gr.i.cr54 4	89.5	89.5
gr.i.cr55 3¾	82	82
gr.i.cr56 3¾	92.5	92.5
haba 55 4½	87.5	87.5b
haba 56 4½	87.5	87.5b
ka.w.obl	88.5	88.5
lease71 8	101.3	100.5
mavic56 4½	85	85b
mav.55-6 4	85	85b
m&h inv.5	84.5	—
m&h inv.4	78.1	—
n.m.kr 68 7	100.7	100.7
n.m.kr66 6¾	100.9	100.8
n.m.kr68 6½	100	100.05
n.m.kr65 5¾	95.3	95.3
nat.borg.4½	80	—
nat.borg4	71	—
nat.inv70 8½	104	103.5 x
nat.inv71 8	103.5	103
nat.inv69 7¼	97.5	97x
nat.inv.7	98.3	—
nat.inv65 5¾	96.3	96.3b
nat.inv58 4¼	88.4	—
n.cr.bk8¼	103.8	103.5
n.m.bk8¼	104	104
n.m.bk70 8½	103.2	103.3
n.m.bk71 8	102.1	102.1
n.m.b.6¾ko	94.6	—
nd.ontw8¾	105.1	105.2
nd.ontw.7	96.7	96x
nd.ontw64 6	89.5	—
nd.wat.8½	104.6	104.5
nd.wat.8	101.8	101.7
nd.wat.7	96.5	96
rijnld71 8½	102.2	103
rijnld84 5	92	92
slavenb.ko8	102	101.5
voorsch62 5	81	—
voorsch4½	86	—
z.h.fin.72 8	100.3	100.3
z.h.fin72 7	97.5	97

PREMIELENINGEN

alkmaar 2½	70.15	70.15
adm.w.51 2½	71.2	71.5b
adm51 g 2½	71.3	—
ad 56 1 2½	72.9	72.1
adm.56 2 2½	80	80.1
adm.56 3 2½	80	81.5
adm.59 2½	76.8	77.9
b.l.g.69 5	99.5	—
breda54 2½	69.7	70.95
dord56 2½	70.05	71.5
eindh54k2½	73	72.05
eindh54g2½	74	74*
ens54k2½	70.6	72.3
ens54g2½	70	—
sgra52 1 2½	[illegible]	[illegible]
sgra52 2 2½	84.5	86
ned.r.kr2½	81.15	81.1
rdam52 1 2½	90	90.9
rdam52 2 2½	87	85*
rdam57 2½	82	83.5
utr52 k 2½	122.05	122.05
utr.52 g 2½	98.5	—
z.holl.57 2½	82	80
z.holl.59 2½	86.9	85.05

LUCHT- EN SCHEEPV.

klm68 7	95.2	94.5
klm60 5	96.1	96
klm59 4¾	93	93.1

Actieve obligaties

NEDERLAND

69-94 8	103	103.2
70-95 8	104	104.3
71-96 8	103.2	103.6
70-85 1 8	104.3	104.2
70-85 2 8	104.2	104.1
70-85 3 8	104.2	104.1
69-76 8	104.5	104.5
70-77 8	105.6	104.9
71-96 7¾	101.6	101.6
70-78 7¾	104.9	104.8
69-94 7¾	100	99.8
71-96 7½	99.8	99.4
72-97 7½	99.4	99.4
71-81 7½	102	102
72-97 7.2	98	97.5
66-91 1 7	97	96
66-92 2 7	97	96.2
69-94 7	97	96.3
68-93 1 6½	92	91.8
68-93 2 6½	92	91.8
68-93 3 6½	92	91.8
68-94 4 6½	—	—
68-91 6½	92.1	92.3
67-92 6½	90.7	90.4
67-92 6	89.5	89.3
65-90 1 5¾	89.3	89.2
65-90 2 5¾	89	89.2
64-89 1 5¼	86.9	86.7
64-89 2 5¼	86.5	86.2
64-94 5	85	84x
58-83 4½	88.2	88.2
59-89 4½	83.6	84
60-85 1 4¼	87.8	87.8
60-90 2 4½	83	82.8
63-93 4½	81	80.8
64-74kl4½	99.3	99.3
64-74gr4½	100	—
69-84 4½	86.8	86.8
60-90 4½	80.8	80.8
61-91 4½	82	81.7
63 93 1 4¼	80.2	80
65-93 2 4¼	80	79.7
61-86 4	84.5	84.2
62-92 4	80.5	80
53-93 3½	78.5	78*
grootb.3½	51.8	—
47-87 3½	75.4	75.4
51-76 3½	96.5	96.4
63-83 3½	87.2	87.1
58-86 3½	86.1	85.9
48-98 3½	72	71.8 *
48-98bct3¼	73	—
50-90 3¼	75	74.5T
54-94 3¼	76.4	76x
55-95 1 3¼	75	75x
55-85 2 3¼	84.4	84.3
grootb.3	43.3	—
37-81 3	90.9	90.5
46-82grb.3	87.5	87.5
47-76 $ 3	91.5	91.4
grootb.2½	37	—
37-74 ni 3	96.5	96.5
46-82gb.3	85.3	—

BANK NED. GEMEENTEN

52-74 10	103.5	—
70-90 8¼	108	107.8
70-95 8¼	107.7	107.7
70-85 8¼	105	105.6
70-95 8¼	105	106
70-78 1 8¼	105.2	105.2
70-78 2 8¼	105.2	105.2
70-85 8¼	103.8	104.2
70-96 8¼	105.4	104.4
71-96 8¼	104.5	104
69-76 8	103.4	103.4
69-94 1 8	102.1	102
69-95 2 8	101.9	102
70-76 8	103.8	103.8
71-96 1-2 8	102.4	102.1
72-97 8	102.6	102.1
70-79 7¾	103	103
71-96 7¾	100.4	100.4
72-81 7¾	102.8	102.4
69-94 1-3 7½	99	98.6
69-94 2 7½	99	98.6
71-96 7½	99.4	98.8
72-97 7½	98.7	98.8
71-79 7½	101.3	101.3
72-97 7½	96	96.3
66-91 1 7	97.5	97.3
66-91 2 7	95	94.9
66-91 3 7	95	94.7
66-92 4 7	95	94.7
69-94 7	95.4	95
72-97 7	95	94.6
67-92 6¾	93.2	92.7
68-93 6¾	93	92.2
72-82 6¾	97.5	97
66-91 6½	92.6	92.1
67-92 1 6¼	91.2	90.7
67-92 2 6¼	90.9	90.5
67-93 3 6¼	90.9	90.3
68-93 1 6¼	90.6	90.4
68-93 2 6¼	90.4	90.2
68-93 3 6¼	90.5	90.2
66-91 6¼	91.9	91.7
67-92 6¼	89.5	92.2
57-82gr6	95.8	95.7
65-90 1 6	90	90
65-90 2 6	89.6	89.7
58-83 5¾	93	—
64-89 5¾	88.7	88.7
65-90 1 5¾	88.5	88.5
65-90 2 5¾	88.4	88.4
65-90 5¼	87.9	87.7
58-83 5¼	91	90.9
64-89 5¼	85.5	85.4
65-90 5¼	85.8	85.8
58-88 5	85.4	85.4
64-89 1 5	85.7	85.6
64-89 2 5	85.6	85.6
58-88 4¾	85	84.85
58/59-89 4½	83.4	83.2
59-89 2 4½	85	82
59-84 1 3 4½	87	87.1
60-85 1 2 4½	85.4	85.9
60-85 3 5 4½	85.3	85.3
62-92 1 3 4½	80.5	81
62-93 4 4½	80	80
52-92 1 4¼	81	81.1
52-82 1 3 4¼	89	89.2
52-77won4¼	95	95
56-86 1 2 4¼	84	83.8
60-86 4¼	84.8	84.8
61-86 4¼	83.3	83.6
63-93 1 4¼	78.4	78.3
63-93 2 3 4¼	78.4	78.1
61-91 4	80.4	80.5
47-77 3½	94	—
54-93 1 3½	75	—
54/55-94 3½	75	—
55-96 2 3½	75.05	—
56-86 3½	82.15	—
54-94 1 3½	82	—
54-94 2 3 3¼	72	—
54-95 4 3¼	72	—
55-85 3¼	87	—

Niet actieve Obligaties

staatsleningen nederl.

gr.b.100 3½	51.8	47.9
gr.b.500 3½	51.8	47.9
37 f 100 3	89.4	89.4
37 f 500 3	89.4	89.4
gb 46 100 3	87.3	87.3
gb 46 500 3	87.3	87.3
47 $ 100 3	90	90

prov. en gemeenten

a'dam52 4¼	89.5	88.5
a'dam53 4¼	88.3	88.5
a'dam63 4¼	82	82
a'dam53 4	87.5	87.5x
a'dam47g 3½	92	91
a'dam48g 3½	91.5	91.5
arnhem 48 3½	92	91.5
arnh.46 3	81.2	86.5
delft62 4	81.5	81.1
dev.52 3 4½	87	86
dordt.59k 3	59	59.1x
ede 52 2 4¼	89	87.5
emmen52 4	81	81.5
s-grav56 4¼	83.5	83.5
s-grav54 2 3½	74.1	74.4*
gron52 1-2 4¼	87	86
heng38 3¼	86	86
r'dam65 5¾	89.4	89
r'dam57 4¼	85.5	84x
r'dm37 1-3 3½	91.1	91.5
r'dam37 4 3½	80	80x
r'dam37 6 3½	81	80x
z.holl6! 4¼	73	75

hyp.banken nederl.

algem c 3½	53	52
alg.kl 3¼	72	70
amst. xy 3¼	73	71
arnh ef 3	60.4	60.4
fr.gr.m. 6¾	105.5	105.5
fr.gr.70 8½	102	101.6
fr.gr. 71-8	100.9	101
fr.gr. h 1 8	101	101
fr.gr. 71 7¾	99.7	99.7
fr.gr.71 7½	100	100.7
fr.gr.a7	94.6	93*
fr.gr.q1 7	99.6	99.6
fr.gr.q2 7	99.4	99.4
fr.gr.k1 6¾	99.3	99.3
fr.gr.k2 6¾	99.1	99
fr.gr.k3 6¾	98.7	98.5
fr.gr.j 6¼	99	99.15
fr.gr.dw 6	91.4	90.4
fr.gr.dw n6	88.5	87.6
fr.gr.s 6	88.2	87.6*
fr.gr.n 5½	84	84b
fr.gr.dv 5	88	87.3
fr.gr.f 5	82.5	82.1
fr.gr.xxa 4¾	81.5	81.5
fr.gr.du 4½	82.5	81.9
fr.gr.z 4½	80.4	79.2
fr.gr.dt 4	82	82
fr.gr.dbvb 3½	68.5	68x
s-grav.gg 3	71	71
hyp.nd.qs 3¼	70.5	72
nat.h 4	82.5	82.5
raiffeis 7½	99.5	99.5x
utr.ab 7½	100	99
utr. q 7¼	97.5	98.5
utr.g 7	95.5	95.5
utr.n 6¾	94.3	94.3
utr.o 6¾	98.4	98
utr.d 6½	89.8	89.6
utr.z 6¼	99.1	99
utr.x 5½	83.6	83.6
utr.w 5	81.9	82
utr.u 4¾	80.5	80.3
utr.s 4½	81.5	81.1
utr.v 4¼	79	79.1
west.dz 8	102	102
westl.az 7	94.6	93
westl r 7	94.6	92.5
westl.m 6¾	94	93.7
westl.q1 6½	99.8	99.5
westl.b1 6½	98.8	98.8
westl.x 6	89	88.8
westl.s 5	82.5	82.3
westl.v 4¾	81.6	81.6
westl.e 4½	88	88
westl t 4½	80	80
wstl.r.i.69 7	97.8	98.1*
wstl.u.8¾	105.5	105x
wstl.u70-1 8½	102	101.5x
wstl.u70-2 8½	104.8	104
wstl.u70-3 8½	104.5	104
wstl.u70 8¼	102.1	103
wstl.u71 8	101.1	101.25
wstl.u71 7¾	100.1	100
wstl.u71 1 7½	100	100
wstl.u72 7	94.6	94x
wstl.u.r.i.6⅞	98.05	98

scheepshyp. banken

nd.sch.xz4	69.2	69.2
nd.sch.ee3½	81.2	81.2
n.sch.ccdd3½	86.6	86.6
rd.sch.b6	98.5	98.5
rd.sch.aa5	77	77
rd.sch.3¾	81.1	81.2
sch.ned.8	100.6	100.7
sch.ned.ao5	93.5	92
sch.ned.as3½	69.5	69.5*
sch.ned.st3½	55.6	55.6
veenk.tu4½	87.5	88.5

handel, ind. en div.

akzo gr4½	90.5	90.3
akzo farm4½	89.7	89.5
akzo zout6	95	94.9
amsteibr5	96.8	96.3
blauwh7½	98	98x
blauwh6½	91	90.5
blauwh5½	98	88x
blauwh4½	89	88*
blyd.w.63 5	82.8	82.9
blyd.w.54 4	85.5	85
blyd.w.55 3¼	83	83
boz71 8½	104	104
boz71 8¼	102.3	102.1
boz64 5¼	85.7	85.7
brero.vg71 8¼	103.5	103.2
brero.vg69 8	102	102b
brero.vb65 6	91.5	91.5b
brero.vg63 5	80.5	80
brero.vb71 8¼	103	103
brero.vb66 7½	98	98
br.petr.71 8	102.8	102.6
br.petr66 7¼	99.25	99.25
br.petr72 7¼	97.5	96.75
br.petr.65 6	95	95.5
ceehorn8	120	118.5
coop.ned7	101	101
co.nbcb5	87	87
c.m.c.rsp65	145	146
dr.ov.hout4	93	92.5
elsev.71 8	100	100*
giessen5	92	92.3
grasso5¾	89.2	91
heinek.7	98.1	98.1
hellingm3½	89.5	89.5
hoogov.71 8	102.1	102.1
hoogov.72 8	102.1	102.1
hoogov.6½	94.7	95
inventum5	85	84b
j.heybroek5	95	95
kemp.beg6	86.5	86.5
kon.adam5	85.4	85.4
koudijs	92.7	93
lind.jacob.5	91	90.5
lijm.delft 4¾	88.5	88.2
mass.ferg.9	102	101.5x
meneba 6¼	94.1	94.2
nat.gr.42-3 3½	72	70.5
nat.gr.ac.3	71.2	73
nederhorst 5	92.3	92.4
ngu70-77 8½	104.9	104.9
ngu70-85 8¾	105.6	105.4
ngu70-85 8¼	105	105.4
ngu71-86 8	103.3	103.1
ngu72-87 8	102.3	102.3
ngu72-87 7¾	101.3	101.3
ngu69-89 7¾	98.8	98.5
ngu66-86 7¼	98	97
ngu66-86 6½	95	94.3
ngu68-88 6½	95	94.5
ngu65-80 5¾	96.5	96.3
ngu crt65 5¼	92	92
ned.gr.abb.3½	38	37x
n.staatsm. 6½	92.5	92.5
pakhoed8¾	104.1	103x
pakhoed7	96.5	96.1
pechiney7½	101	101
peek&cl.7½	94.1	94.1b
phil.72-87 8	103.9	103.7
phil. 51$g 4	86	85.2
phil.48 3½	98.6	98.7b
pont.k.ht.5¾	90.2	90.2
pegem57 6	92	91x
pegem58 5½	90	90x
pegem58 5	88	88b
pgem 57 6	92.5	83.8
pgem 64 6	90.8	90.5
pgem59 4½	83.5	84*
pgem 62 4	82	82
rtd-r.pijpl.6½	93	92.25
rtd-r.pijpl.5¾	96	95.5
rtd-r.pijpl.4¾	88	97b
rijn.sch.7⅛	92.6	92
sep. 70 8	102	101.2
sch.hon65 5½	91.1	91.1b
sch.hon.4¾	97	97b
sch.hon.614½	94.5	94.3
sch.hon63 4½	92.4	92.5
shell.fin.8¾	104.6	104.4
shell.fin.7½	101	100.5
shv s.o. 9.3	110	109.8
shv 8¾	104.6	104.5
smit.n.65 6	88	88
thv.int.7¾	98.4	98
unilever 8	103.2	103
unilever 6	91.5	91.5
ver.glas 5	91.5	92
ver.eff.h. 3½	100	100x
v.int.ht.b.3¼	85.5	85
v.mach.69 7⅛	92	92.2
v.mach.58 5	92.5	92.5
v.mach.62 5	87.7	87.7
wyers6¾	91.1	91.2
wyers6	86.1	86.2

gezondheidszorg enz.

angela 8½	102.6	101
ant.oostb.8¾	103	102.6
ant.sn.7¾	93	92.1
ant.ijss.8¾	103	102.6
ant.ijss.8½	102.3	101
ant.ijss.7¼	92.5	93.5
ant.hove 8¾	103.9	103b
ant.hove 8½	102.1	102.5
august 9½	110	109
bartim.71 8½	103.5	102
bej.katw.7½	97	93.5
bern.adm.7½	95	94
bonifat7¼	94	92.5
bronovo6¼	87.5	87.6
carolus7¼	94.2	92.5
chr.verpl.z7½	96.2	96.2
c.j.deo66 7½	95	93.5
c.j.deo68 7½	95	97*
c.j.deo67 7	89	90.5
jans.gh.70 8¾	103.5	102.5
jans.gh.71 8¾	103.1	103.1
jans.gh.72 8	100	100.4
jos.venlo 9½	109.2	111
jos.v.67 7½	92.5	93.5
jos.v.68 7½	92.5	93.5
joz.dev.8½	103.5	103
joz.dev.8	100	100
joz.d'chem9	105.8	106
lucas adm7½	97.5	96
luc.wins.9½	109.2	109
m'woud70 9	105.8	105.6
m'woud69 7½	97	95
m.roep72 8¾	101.5	101.5
m.roep.66 7½	95	93
herst.adm9½	107.5	107.2
coudew 9½	107.5	107.2
dan.brouw9½	107.5	107.2
diac.inr 8	101	100.1
diac.inr69 7½	97	98.1
elisab 1 8¾	103.1	103.1
elisab 2 8¾	103.6	103.6
elisab 7¼	94.5	92.5
maria.st.9	107	105.1
med.c.vels8¾	103	102.5
olvr gh 8¾	104	104
p.c.dordt 8	100	100.1
p.zdra.9½	109.2	108.9*
vr.hof66 7½	95.5	95.3
zh.h veen8	100	100*
zv.zwo71 9¼	108.1	108.1
zv.zwo71 8¾	103	103
zv.ens.st.8¾	101.6	101.6

spoor- en tramwegen

ned.sp70 8½	105.9	105.6
ned.sp.57 4¾	91	91
ned.sp 55 3½	94	94.5

Internationale en buitenlandse leningen

int. instellingen

eurinv.71 7¾	101	101
eurinv.68 6¾	95	94.5
eurinv.64 5¾	89	89
eurinv.65 5¾	87	86
eurinv.4¾	88.25	87.5
eurinv.4½	89.5	89
interam 8	101.7	101.2x
interam.7	94	93
int.bk71 8¼	104	103
int.bk6[illegible]	93.5	93.5
int.bk61 4½	87.1	87b
int.bk62 4½	86.1	86.1
int.bk.55 3½	99	99
ksg64 5¾	91.8	91.25
ksg65 5¾	91.8	91.25
ksg62 4¾	89	88.25
ksg61 4½	89	88.25

belgië

antw.54 3¾	80	81
belgië61 4½	90	90
belgië54 3¾	85.5	85.2
belg.petr.r5	96	96
belg.sp.54 4½	96	96
brasserie4	86.5	86.5
cockerill4	77.5	77.5
luik54 3¾	80	80b
ptr.fina.k7½	122	122
ptr.fina.g7½	123	123
sambrem4	91	92
wag.lits4¾	96	96*
wag.lits4	98	98b

denemarken

kop.tel.61 4¾	86.6	86.5

engeland

all. brew 7	137.5	138.1
chubb.71 8½	121	120x
warl.ctct3½	34.8	34.5
i.c.i.72-7 6¾	79	79b
i.c.i.82 6½	91.5	91
reed.int.5¼	95.7	95.7

frankrijk

pipe.line5	92	91.3

italië

enel.eur.6	94.5	94.25x

noorwegen

noorw55 4¼	94.6	94.7
n.hydro4	70.5	70.5

indonesië

bandoeng 4	40	30
bat. 37b 3½	40	30
semarang 4	35.1	30
soerab.36 4	35.1	30
soerab.37 3½	35.1	30

canada

can.pac $4	47.5	47.5
can.pac £4	34.4	34

ver. staten

centr.rnj 3¼	28	29
ny.centr 4½	8	7.8
penn.rdk3⅛	9.5	9.25
penn.rdg3⅛	9.5	9.25
w.shore 4	7.5	8

mexico

nat.rd.b 4¼	74	76.2

Aandelen binnenland

cultures

amst.rubb.ct	28.1	27.1
h.v.a. ct	85.2	85.2
pan.nangka	160	160x

Aandelen buitenland

belgië

gevaert	123	123
petrofina	390	387
solvay	215	216
un.min.1/10	108	107.5
un.min. 1	1080	1080

denemarken

burmeist&w	62	62b

duitsland

hoechst kl	158	156
hoechst gr	158	156
rhein.w.e.	162	160

engeland

allied brew	835	840
imp.chem.i.	205	210
lyons a	845	845
lyons 7 cp	780	795b
rank.org.	3850	3850b
rio tinto	176	177
tanganyika	127	127

frankrijk

pechiney	93	92x

italië

monted. 20	41	36

luxemburg

arbed	308	310

zwitserland

nestlé	3150	3200
goldfflds 10	64	63

indonesië

aime	14	14
goalpara	215	230*
hot.indes	11	10
z.bantam.m.	1.7	1.8*

japan

asahi	612	612
hitachi	1290	1310
kanegafuchi	9.2	9
komatsu	12.1	12.65
pioneer 10	39.75	40.25
sanyo 10	28	28.25
sanyo 100	28	28.25
sekisui	970	983§
sony crp	34.1	34*

Voorlopig genoteerde fondsen

aandelen

delta-bakst	183.5	183.5

obligaties

m.roep.72 7¾	—	99

Claims, scrips en stockdividenden

pioneer	12.8	13
pye hold	574	575
quaker	68.5	68
rio tinto	140	138
sony	27.6	28.1
v.n.u.	6.8	6.72
wessanen	—	26.7
prolongatie	5	5

CANADA

alcan al	22.95	22.75	—
asbestos	18.75	18.4	—
bell.tel.can	43.3	48.3	43.3
bowa crp	2.25	2.25	2.25
can south	30	—	—
can brew	6.3	6§	—
can pac	14.6	14.5	—
can pac4pr	145	—	—
cominco	25	24.8	24.7
cbathurst	15	15§	—
domtar	16.5	16.75	16.75
gulf oil can	37.7	37.75	37.7
hiram walk	51	50	—
husky oil	17.6	17.4	17.4
i.a.c.	19.75	20.25	—
imperial oil	43.1	43.25	—
int.nat.gas	12	11.8	—
int.nickel	32.3	32.1	32.1
inter p.line	28.5	28	—
inv.prop	3.2	—	—
l.o.s.man	2.5	—	—
l.o.s.cdr10	0.7	—	—
l.o.s.cdr50	0.7	—	—
l.o.s.cdr100	0.7	—	—
macmillan	23	23.25	—
massey ferg	18.2	18.25	18.25
shell can 2	54.55	54.75	54.75
shell can 10	54.8	55	55
steep rock	2.2	2.1	—

VERENIGDE STATEN

acf industr	49	47*	47b
admiral crp	17.7	18	18
airco	19.15	19.15	—
akzona	29.8	29.2	29.2
allegh.ludl	29.6	29.4	29.4
allegh pow	24	23.75	—
allied chem	31.15	31.1	31.1
am.brands	46.6	45.6	—
am.broadc.	106	106	—
am.can	32.6	32	—
am.cryst.s	37.5	37.5	37.5
am.cyan	35.45	34	—
am.home	114.5	115.2	—
am.metal	31.2	31.55	31.6
am.motors	9.55	9.9	9.9
am.photoc	8.25	8.2	8.2
am.smelt	18.25	18	—
am.smelt 10	18.75	18.5	—
am.stand	14	13.7	13.7
am.tel 1	52.25	53.25	53.25
am.tel.h 1	51.25	—	—
am.tel.h 10	52.25	53.25	53.25
ampex	7.95	7.85	7.85
amsted	43.5	44.25	44.25
anaconda	19.15	18.1*	18.1*
ark.l.gas	25.8	26	26
armcosteel	25.75	26.2	26.1
ashland oil	34.5	33.8	33.8
atlant.richf	75.5	74.8	—
bayuk cig	13	12.5	—
bendix-crp	49	49	—
bethlehem	32.75	32.4	—
boeing	26	25.5*	25.5*
burlington	34.5	—	—
burroughs	213.5	208*	208
celanese	39.5	39.1	39.25
cerro crp	14	14.25	—
chadbourn	3.1	3*	—
chesap ohio	49	—	—
chrysler	39.35	39	38.8
cit.serv.1	40	—	—
cit.serv.10	46	46.2	46.2
colgate	88.4	89.5	—
colt.ind.	52.5	—	—
columbgas	32.2	32.5	32.5
comm.edis	36	36.4	36.5
cons.ed.	25.3	25.4	—
cons.n.gas	30.2	30.1	30.1
cont.can	31.95	—	—
cont.oil	38	37.9	—
cont.teleph	25.6	25.7	25.7
contr.data	65.5	65.5	65.5
c.p.c.int	32.25	32.25	—
curt wright	33.5	34.5	—
curt.wr.cl.a	55	—	—
dart	49.3	49.25	—
delmonte	23.6	23.6	—
dow chem	105	104.5	104.3
dupont 1	181	—	—
dupont 10	181.5	178.5	178.5
eastern.airl	26.25	25.5	—
eastm.kod	141.4	139.75	139.75
elpaso ng	17.5	—	—
elpaso 10	19.4	19.4	19.4
equitable	34.6	34.75	—
f.a.s.int	0.25	—	—
fed.pac.el	23.35	23.5	—
first n.city	71.25	71.25	71.25
florida pow	49	49	—
fluor crp	27	27.25	27.25
ford mot 1	75	—	—
ford mot 10	77.5	76.1	76.5
fruehauf	35.3	35	35
gen.a trans	43	—	—
gen.cable	16.75	16.5	16.5
gen.cigar	19.3	19.2*	—
gen.electric	69	67.1	67.1
gen.foods	30	29.95	29.95
gen.motors	83.45	82.25	82.25
gen.publ.ut	22.5	—	—
gen.tel.el	33.4	33.5	33.5
getty oil	96.25	96	96
gillette	60.9	59.9	59.9
gimbel br	26.45	27	26.7
goodyear	33.25	32.05	—
grace	29	29	29
greyhound	19.25	18.4	18.4
gulf oil	26.85	27.4	—
heller	40.5	40.5	40.1
hilton hotel	45	44.75	44.75
illinois centr	30.6	30.25	—
insilco	16.5	16	—
int.bus m	396	395	—
int.flav.fr	86	85.25	85.25
int.harvest	38.75	38	—
int.paper	41.25	42*	42b
int.tel&tel	59.75	60.4	60.4
int.util	50.5	50.25	50.25
joneslaugh	20.5	20	20
kansaspow	29.5	29.5	—
kennecott	23	23	—
kraftco	48	48.75	—
kroger	25.35	24.7	24.55
leasco	20.2	20.45	20.05
lehigh.coal	0.75	0.75x	—
libby	5.9	5.9	5.8
ling.t 2	9.5	—	—
ling.t 10	10.4	10.5	—
ling.t.cp.cvt	30.5	31.5	—
litton.ind	13.5	13.4	13*
lockheed	10.3	10.55	—
lone.st.ind	25.7	25.5	25.5
marshall.fld	38	38	—
martin.mar	21.45	21*	—
may dept.st	52	52*	—
m.c.a.inc	28.4	28.25	—
mcd.dougl	36.5	36.5*	—
merck	88	86.5	—
minnesota	88	86	—
mobil oil	74.75	75	—
monsanto	52.9	52.5	—
montg.ward	60.25	60.9	—
nabisco	61.5	61	—
nat.can	18.55	18.1	—
nat.cash	32.9	32.75	—
nat.distill.	17.5	17.3	—
nat.fuel.gas	26.5	—	—
nat.gyps	19.8	19.5	—
nat.steel	44.9	44.25	—
nat.tea	9	9.1	—
niag.moh	17.4	—	—
nl.industr	17.5	17.35	—
norfolk&w	69.25	68.75	—
n.a.philips	38.4	38	—
nrtham.rock	34.75	35	—
north.illin.g	27	27.25	—
occidental	13.5	135	—
olin.corp	18.3	18.1	—
pac.gas	31.6	32.4	—
pac.light	24.25	24.7	—
panacon1	—	—	—
panacon5	6	—	—
penn.centr	3.2	3.2	—
peoples gas	37	—	—
pepsico	89.9	89.9	—
phel.dodge	37.75	38.6	—
phil.morris	114.5	114§	—
phill.petrol	41	40*	—
polaroid	124.5	124	—
proct.gamb	110	107.5	—
pub.serv.el	25.6	25*	—
quaker oats	44.75	44.4	—
rca corp	38.5	38.6	38.7
repub.steel	30.25	29.75§	29.5§
revere copp	9.5	9.5	—
reynolds	54.5	55.7	—
santa fé	33.75	33.5	—
schaefer	10.4	10.3	10.35
sears.roeb	116.5	114.5	—
shell oil	55.5	56.25	56.25
south.cy	21.1	21.15	21.15
south.nat.g	63	—	—
south.pac	45	—	—
south.pac10	43.25	43.3	—
south.rail	83.25	—	—
south.r.10	54	46.5	—
sperry rand	45.9	46§d	—
stand.br.5	52	52.25	—
stand.br.10	53	52.5	52.5
stand.o.cal	79.5	79	79
st.n.jers.1	88.25	87.5	—
st.n.jers.10	88.75	88.1	—
sterling.dr	35.7	35.7	—
stud.worth	52.5	53	—
stud.w.cpr	37.75	—	—
sun oil	47	46	46
sun oil 10	40.25	40.4	40.4
swift	36	36	—
tandy corp	42.25	43	—
texaco	37.8	37.65	37.07
texas instr	161.5	161.5	—
texas util	35.75	35.5	—
toledo ed	29.6	30	30.6
transam crp	20.7	20.45	20.7
u.a.l.inc.	36	36	—
union carb	51.5	50*	50b
union el	17.8	17.8	178
union pac	57.2	57.7	57.6
uniroyal	16.55	16.9	16.55
unit aircr	46	45.75	—
unit brands	12.6	12.6	—
u.s.steel	31	—	—
u.s.steel10	33.25	33.25	—
warn.lamb	96.25	95	—
west banc	38.6	36.5	36.5
west union	54.5	54.25	54
westingh	45.7	46.25	46.25
woolworth	35.5	35.65	35.65

Hans Wiegel

...waarom stemt U eigenlijk PvdA?

Stemt u uit gewoonte op de Partij van de Arbeid? Omdat die partij al 25 jaar bestaat? U kunt niet uit gewoonte stemmen op de bijwagens van de PvdA: D'66 en PPR. Dat zijn nog maar heel jonge partijen. Maar die hebben zich nu reeds vastgeklonken aan de oude socialistische locomotief.

Laten we eens over de Partij van de Arbeid spreken. Dat klinkt misschien wat vreemd uit mijn mond. Ik ben uiteindelijk lijsttrekker van de VVD. Maar de gevaren van de huidige Partij van de Arbeid zijn groot. Die club is helemaal in handen van Nieuw Links geraakt. Defensie is een vies woord geworden. We moeten de Nato uit. Verder hebben de socialisten ook weer het zeer oude stokpaard van de nationalisatie van stal gehaald. Nationalisatie van alle huurwoningen, banken en verzekeringsbedrijven. Hoe dat betaald moet worden? Door nóg hogere belastingen.

Den Uyl heeft gezegd: „Wij progressieven zijn duur." Ik vind té duur. De grootste partij van het land is de kluts een beetje kwijt. De socialisten pappen nu ook al aan met de PSP. Maar dat kontakt willen ze pas na 29 november gaan verstevigen, als u uw stem al heeft uitgebracht. Toch goed om even te weten.

PvdA, D'66 en PPR zijn rood. Vuurrood. Zij noemen zich de Progressieve Drie. Ik noem ze de Rooie Drie. Dan weet je tenminste waar je aan toe bent.

Het is eigenlijk jammer dat D'66 in die club terecht is gekomen. Van Mierlo deed het eerst best aardig. Maar nou is het helemaal mis met hem. Ingekapseld in het socialisme. Geen wonder dat daar ruzie over is. Dat loopt niet goed af.

En nu mijn eigen partij. De derde partij in het land. Er is gelukkig veel belangstelling voor de VVD. In Haarlem b.v. waren er 1400 mensen op een verkiezingsbijeenkomst. Dit zou bij vorige verkiezingen een grote uitzondering zijn geweest.

Nu is een gehoor van 1000 man gewoon. Dat betekent iets. Dat betekent o.a. dat de kreet van onze tegenstanders, dat de VVD een partij van louter kapitalisten zou zijn, onzin is. Bij de laatste verkiezingen haalden we ruim een half miljoen stemmen. Alleen kapitalisten? Wie zijn dat nou? Mensen die wat gespaard hebben? Iemand die een eigen autootje heeft? Of een eigen huis? Als dat kapitalisme heet, dan is de VVD daar vóór. Wij gunnen de mensen bezit. Vooral als ze er hard voor werken. En wij VVD'ers hebben een hekel aan a-sociale lieden die misbruik maken van onze sociale voorzieningen. Die plegen namelijk diefstal op ons allemaal.

Wij zijn vóór een wettelijk minimum loon, vóór optrekking van de AOW tot hetzelfde niveau, vóór werkloosheidsuitkering. Wij zijn echter tégen het toenemende misbruik van zulke uitkeringen.

VVD'ers vinden dat iedereen naar prestatie moet worden beloond. Maar wij vinden het onjuist om mensen van voorzieningen te laten profiteren die het best zelf kunnen betalen.

Neem de loonstijgingen. De PvdA wil die helemaal voor collectieve voorzieningen gebruiken. Dat betekent dat u daar zelf niets over te zeggen zult hebben. Is dat nou progressief?

Als u dit allemaal zo leest: Waarom zou u dan eigenlijk op de PvdA stemmen? Rood is niet meer in. Misschien hoort u ook wel bij de VVD.

de VVD neemt uw laatste twijfels weg

Hans Wiegel ○ lijst 3