

premie was gekomen (ondervinding der 20 Eng. Maatschappijen 1863*), wijzigde men tevens den kostenopslag, hierin zijn grond vindende, dat men sedert 1875 algemeen de agentenbeloening gewijzigd had, (n.l. afsluitprovisie 1 % verz. bedrag en 2½ % incasso).

De vermaarde actuaaris DR. SPRAGUE, bewerker der bovengenoemde ondervindingstafels, stelde in overleg met andere deskundigen de handelspremie vast op een netto-premie berekend met 4 % volgens de genoemde sterftetafel, terwijl voor kostenbelasting aangenomen werd:

afsluitkosten 1 % verz. bedrag
 behoudskosten 0,125 % verz. bedrag op iedere premie, ten slotte 7½ % der premie, omvattende 2½ % incasso, terwijl de rest moest dienen voor doorlopende kosten, die evenredig met de premie genomen kunnen worden, benevens een verhooging voor ongunstige afwijkingen in de grondslagen. Deze regeling betrof uitsluitend de levenslange verz. bij overlijden, die toen ter tijd ± 90 % van alle verzekeringsvormen uitmaakte. In 1892 stelde ROTHERY een gewijzigde methode op. Bij het behoud der netto-premie verhoogde hij het afsluitkostenbedrag in verband met de werkelijke verhoudingen, terwijl hij er de voorkeur aan gaf om alle behoudskosten in een % der premie uit te drukken, zoodat de regeling werd: afsluitkosten 2 % verz. bedrag benevens 5 % der eerste jaarpr. overige kosten 8 % van iedere jaarpremie.

Wederom breekt er een tijdstip aan, waarop men tot betere kennis der netto-premie komt, naar aanleiding van de ondervinding der 60 Eng. Maatschappijen 1863—1893. De sterfte bleek op alle leeftijden een vermindering te hebben ondergaan, hetgeen bij het van kracht blijven der overige factoren een vermindering der handelspremie zou rechtvaardigen.

De omstandigheden waren echter zóó, dat men een rentevoet van 4 % niet meer kon volhouden, zoodat men deze terugbracht op 3½ %, hetgeen de netto-premie wederom deed aangroeien.

Tevens stelde H. W. ANDRAS (*Vice-President of the Institute of Actuaries, London*) een wijziging voor in de kostenbelasting, zooals deze door SPRAGUE was aangegeven.

De afsluitkosten werden op 2 % verz. bedrag genomen, de voerige kosten eischen een constanten opslag ieder jaar van 0,125 % verz. bedrag benevens 2½ % der bruto-premie.

In 1910 publiceerde H. J. RIETSCHEL eenige kostenpercentages, gebaseerd zijnde op de ondervindingeener Mij., daarbij voerde de splitsing in nieuwe en loopende zaken tot een veel hogere taxteering der eerste onkosten dan die van ANDRAS, daar deze uitsluitend provisie, keuringskosten en zegelkosten tot de afsluitkosten brengt; alle overige kosten zijn volgens hem doorlopende kosten, of dienen niet in den kostprijs opgenomen te worden, waar dit buitengewone uitgaven betreft.

De percentages van RIETSCHEL zijn als volgt:

Aard der kosten.	Eerste onk.	Doorlopende onkosten.	
	Percentage van 't verz. bedrag.	Percentage van 't verz. bedrag.	Percentage van de premie.
Kosten van beheer . . .	3.30	0.068	2.24
Provisie en incasso . . .	1.00	—	2.50
Totaal . . .	4.30	0.068	4.74

*) De hierbij gebruikte sterftetafel was de „Select”-tafel H(m), bewerkt door SPRAGUE. (De tafels zullen later uitvoerig besproken worden, wanneer de bedrijfsgrondslag „Sterfte” aan de orde is).

We besluiten thans de beschouwing der buitenlandsche methoden, ofschoon hierin nog vele belangrijke onderwerpen te vinden zijn. Het treft de aandacht, dat de besproken systemen op een enkele uitzondering na (RIETSCHEL) allen hypothetisch zijn, derhalve de ondervinding niet tot grondslag hebben.

Dit is vooral hen, die met de praktijk op de hoogte zijn, alleszins verklaarbaar.

Vele, ja in menig geval onoverkomelijke moeilijkheden staan hier in den weg.

Dit is in de inleiding en behandeling van de door ons gegeven methode niet uitgekomen. Men herinnere zich slechts de aan den aanvang gemaakte restricties in zake den aard der verzekeringen en wijze der premiebetaling.

Alle lijfrentencontracten, benevens alle bijzondere vormen werden buitengesloten, terwijl deze toch wezenlijk een belangrijk deel in kunnen nemen.

Een afdeelingsgewijze kostensplitsing en het zoeken van een logisch verband tusschen de mogelijke verzekeringscombinaties verzwaren niet onbelangrijk de oplossing van het vraagstuk van den kostprijs.

Ten slotte wijzen we op de Maatschappijen, die tevens de volksverzekering exploiteeren.

De kosten zijn hier geheel verschillend van die der levensverzekering; keuringskosten ontbreken, terwijl het incasso veel hooger is in verband met de lage premiën (2, 3 of 4 cent per week komt veelvuldig voor).

Men denke zich slechts het geval van een agent, die b.v. wekelijks 50 verzekerden bezoekt ter inning van 50×4 ct.; genoot hij 3 % incasso dan bedroeg zijn loon 3 % van $f 2.000$ dus „6 cent!!”

Daar is echter een andere gewichtiger reden, waarom de ondervinding niet tot grondslag gekozen wordt. De meeste Maatschappijen hebben veelal dién bedrijfsomvang nog niet gekregen, dat de kosten niet meer wegens het lage peil dalen. Men werkt nog veel te duur, vele Maatschappijen zijn pas in hun groei, maar juist daarom werkt men met lage tarieven, alhoewel de kosten hooger zijn, de winsten zijn dan ook minimum.

Ons voorbeeld voerde tot lage uitkomsten, het steunen op de ondervinding was slechts gefingeerd. Hierop dient gelet te worden bij de premievergelijking.

Daarbij moeten we opmerken, dat de premievergelijking voor één leeftijd van toetreding (25 jaar bij ons voorbeeld) volstrekt niet tot een conclusie mag leiden. *)

Resumeerende komen we tot het resultaat, dat de kostprijsberekening alleen in een homogeen groot-bedrijf eenvoudig is uit te voeren. Groote kennis en veel arbeid eischen een benadering der kosten in de gecombineerde bedrijven, die in de meeste gevallen in hare deelen gesplitst te klein zijn om als grondslag te dienen.

De kostenbelasting, zoowel hier te lande als in 't buitenland, steunt in de meeste gevallen niet op ondervinding.

(Wordt vervolgd.)

*) De vergelijking voor leeftijd 40 wordt uitgevoerd in de rubriek Levensverz. wiskunde opgave IX 3e Serie.

CONCURREERENDE DIENST-AANBIEDINGEN. *)

(I).

Het *Journal of Accountancy* publiceert in zijne jongste aflevering een viertal uitingen van accountants in het Zuiden,

*) Ontleend aan het Weekblad *The Accountant*, orgaan van het (Engelsch) Institute of Chartered Accountants.

Zuid-Westen, Midden-Westen en Noordwesten, (van Noord-Amerika), die daarin kortelijk hunne meening kenbaar maken over concurreerende aanbiedingen voor werkzaamheden van accountants.

Het blad zegt daarover:

Alle schrijvers zijn het er over eens dat de toepassing van concurreerende aanbiedingen eene der ernstigste hindernissen op den weg tot verheffing van het beroep is. Meer dan dat, zij vormt een waren slagboom voor den vooruitgang van het vak, omdat zij de accountancy openlijk plaatst op een handelsbasis en berooft van de plaats, die het vak toekomt.

Geen accountant, die begrijpt dat de invoering van het concurrentie-systeem vijandig staat tegenover behoorlijke belooning, zal er aan denken, tegen zijne concurrenten op te bieden. Dit gezichtspunt moet zelfs duidelijk zijn voor hen, en dat zijn er nog maar weinig, die geen besef hebben van de zedelijke eischen van een beroep. Natuurlijk gevoelt het grootste aantal accountants hier te lande een afschuw van concurreeren, omdat het zoowel onethisch als onvoordeelig is. Daarom mogen wij aannemen, dat mededinging naar werkzaamheden nooit is toe te schrijven aan accountants van naam, maar altijd aan den cliënt, of, om in handelstermen te spreken, aan den koper.

Het valt moeilijk zich eene firma van naam te denken, vragende naar aanbiedingen van advocaten, doctoren, architecten of andere vakmensen. Toch aarzelen enkele der beste zaken niet om aanbiedingen der meeste accountantsfirma's in hare omgeving aan te vragen. Begrepen zij slechts de onvermijdelijke uitwerking van deze handelwijze, ze zouden er voor altijd van afzien. Het is vanzelf sprekend, dat aanbiedingen worden gevraagd onder den indruk, dat het werk zoo goedkoop mogelijk zal worden gedaan; maar dit is geheel bezijden de waarheid. Wanneer een laag tarief wordt gevraagd of aangeboden, moet een van drieën gebeuren, tenzij wij zeker kunnen aannemen, dat de accountant alwetend is, en het ingewikkelde werk op de minuut af kan schatten:

1°. De accountant zal te weinig vragen — in welk geval of de accountant of de cliënt zal verliezen. Als de accountant stipt eerlijk is, zal hij het zijn, die verliest, in zoverre hij nauwgezet zal zijn bij de vervulling zijner werkzaamheden en de indiening van zijn verslag, doch een salaris accepteren dat verlies laat. Als de accountant niet al te nauwkeurig is in zijne beoordeeling, zal hij zien, dat hij een te laag cijfer heeft genoemd en zich strikt bepalen tot verrichten van het overeengekomen deel van het werk. In dit geval lijdt natuurlijk de cliënt de schade.

2°. Hij zal te veel vragen. Hierbij zal de cliënt bijna zeker verliezen. De accountant kan vinden, dat het werk zijne aandacht of die van zijn personeel niet zoolang in beslag neemt, als hij had gedacht en hij zal zijne begroting kunnen herzien en het salaris tot zijn eigen gewone basis terugbrengen, maar er moet in 't oog worden gehouden, dat de menschelijke natuur onwillig is een fout te erkennen, als het resultaat van die fout niet onvoordeelig is. Bovendien is er geen wettelijke en misschien geen zedelijke aanleiding om een zoodanig contract te veranderen.

3°. Hij zal handelswerk leveren, of, juister, hij zal werken alsof het een handel betreft. Hij kan zeggen, zooals wij van accountants hebben gehoord: „Als deze lieden accountancy zuiver als een handelszaak beschouwen, laat ons er dan mee accoord gaan, de betrekking tot het vak uitschakelen, en met onze cliënten handelen”, en het voornaamste handels-oogpunt is natuurlijk winst.

Indien accountancy eene handelszaak was en de accountant bepaalde artikelen had te verkoopen, zou hij een zeker prijs voor deze waren kunnen vragen, maar een beroep zijnde (of

onze handelsvrienden het toegeven of niet) is het voor een accountant onmogelijk een prijs te vragen anders dan op een dagelijkschen grondslag, tenzij een der drie bovengenoemde ongewenschte resultaten er het gevolg van zullen zijn. Als van den accountant niet kan worden verwacht, dat hij de werkzaamheden op de meest vaardige wijze, gepaard met grondigheid, zal behandelen, is hij niet de accountant, aan wien het werk zou mogen worden toevertrouwd. Als hij daarentegen kan geacht worden eerlijk zijn cliënt te behandelen, waarom zou de cliënt dan aarzelen op die eerlijkheid te vertrouwen?

Onderscheidene onzer accountantsfirma's weigeren in te gaan op concurrentie voor werkzaamheden en in sommige gevallen verklaren zij kortaf er niet aan te denken. Ter illustratie hiervan halen wij dienaangaande een brief aan, geschreven aan een te verwachten cliënt door een der uitstekende firma's ten onzent, en we vestigen ernstig de aandacht onzer lezers, vakkundig of niet, op de daarin vervatte beschouwingen.

De dag zal zekerlijk komen, waarop de leden van de American Association of Public Accountants, en mogelijk ook wel andere accountants, zullen weigeren in concurrentie voor werkzaamheden te treden. Helaas hebben wij verscheidene groote overtreders, die niet aarzelen te concurreeren, zelfs wanneer concurrentie niet gevraagd wordt. Van dezulken is het onnoodig te spreken. Onze bespreking omvat enkel degenen, wien gevraagd wordt, aanbieding te doen en die zwichten voor de verleiding, in de hoop, dat zij uitzonderingen op den regel zullen zijn.

Ziehier den brief, waarover wij spraken.

„De mededeelingen, welke wij van u hebben ontvangen, waarvan de laatste was vervat in uw schrijven van 18 dezer, duiden aan dat het uwe bedoeling is, om op den grondslag van concurreerende aanbiedingen den dienst te engageeren van een openbaar accountant, om eene kostprijsberekening te ontwerpen en in te richten, die eenvormig kan worden toegepast op de werkzaamheden van de leden uwer vereeniging, dat u dusdanige aanbiedingen van accountants hebt ontvangen en dat u ons evenzoo in de concurrentie wenschte te betrekken. Het schijnt waarschijnlijk dat de aanbiedingen, welke u hebt ontvangen, op dezelfde inlichtingen waren gebaseerd als aan ons zijn verschaft: te weten, dat uwe vereeniging 53 leden telt en dat 40 van hen verslag hebben uitgebracht over de werkzaamheid van 74 groote inrichtingen, gelegen langs den weg van New Jersey tot Missouri, een jaarlijksch vermogen hebbende van bijna zevenhonderd productie-eenheden, dat aldaar bovendien vele speciale modellen met de hand zijn gemaakt, welke in gewicht uiteenloopen van een tot honderd pond of hooger.

Op oordeelkundigen grondslag, welke gevormd zou kunnen worden door een aantal dezer inrichtingen te bezoeken, zou het mogelijk zijn den tijd te benaderen, die noodig zou zijn, om een zoodanig systeem van kostprijsberekening te ontwerpen, als zou kunnen worden toegepast op de werkmethoden van al deze inrichtingen. Ter wille van de onderscheidene voorwaarden en werkmethoden, welke waarschijnlijk zullen worden aangetroffen in het genoemde groote aantal instellingen, is het hoogstwaarschijnlijk dat de uitwerking daarvan het noodzakelijk zou maken om verschillende variaties uit te werken in de toepassing van het systeem of in zijne bijzonderheden. Eene andere eigenaardigheid ter overweging, in verband met de uitwerking, is het onzekere van de hoeveelheid tijd, benodigd tot het verkrijgen van vruchtbare samenwerking van de zijde van hen, aan iedere der onderscheidene inrichtingen, op wie voor de uitvoering van het systeem moet worden

vertrouwd, omdat in verhouding tot den graad waarin die zou ontbreken, afgezien van eenige kwestie van deugdelijkheid, het best denkbare systeem niet aan de te verwachten resultaten zou beantwoorden.

Wij weten, dat onder degenen, die zich uitgeven voor openbaar accountant, er enkelen zijn, die niet doordrongen zijn van hooge opvattingen of bedoelingen, die het aandurven ven in financieele concurrentie te treden met anderen door het noemen van eene som in eens af, terwijl het hen ontbreekt aan een betrouwbaren grondslag ter berekening van den tijd, die noodig zal zijn voor behoorlijke uitvoering van het werk. In dezen dwaalt de beginneling of vindt de kwalzalver gelegenheid het baantje te gebruiken, door het werk af te raffelen, om het salaris binnen te halen. Uit dusdanige toestanden zijn vele teleurstellingen of geschillen ontstaan en is algemeen gangbare afkeuring voortgevloeid ten nadeele van hen, die in hun praktijk eene berekening van loon naar werk toepassen.

Onder hen, die ervaren zijn in accountancy en haar als een vak beoefenen, wordt concurrentie geheel als onethisch aangemerkt, juist als bij advocaten, doctoren en heekundigen. Het is ons aangenaam, van deze gelegenheid gebruik te maken om u eenige der redenen te noemen, waarom wij niet aldus mogen optreden en waardoor u er op kunt rekenen, van zulk een systeem geen behoorlijke uitkomsten te mogen verwachten.

Zoo u van plan waart de diensten van een advocaat, een dokter, of een heelmeester te vragen onder concurreerende voorwaarden, zoudt u weinig gevolg zien. Wanneer u de diensten van een advocaat noodig hadt, dan zoudt ge hem kiezen, die naar uwe meening de meest geschikte zou zijn om uwe zaak tot een goed einde te brengen en u zoudt dan verwachten een honorarium te moeten betalen, gebaseerd op de reputatie van den advocaat, het belang, dat bij den uitslag op het spel staat, uwe financieele draagkracht en verder de gewone dagelijksche kosten van den advocaat en zijn assistenten tijdens het proces. Zoo u de diensten van een dokter noodig hadt, dan zoudt gij uwe keus doen op grond van gevestigde reputatie en gij zoudt dan verwachten de vaste tarieven van den dokter te moeten betalen, zonder hem te vragen naar het aantal visites of de geneeskundige behandeling, noodig tot herstel. Wanneer u een heelmeester noodig hadt, dan zoudt gij uwe keus doen op grond van gevestigde reputatie voor de bijzondere soort der vereischte bekwaamheid en dan zoudt gij verwachten, dat de rekening van den chirurg in overeenstemming daarmee zou zijn en met uwe financieele draagkracht. Wij zien geen redenen waarom de keus van een accountant zou moeten worden beoordeeld van eenig ander standpunt of andere zienswijze.

Indien u tot ons gekomen waart op een wijze, welke duidelijk aantoonde dat er bij u geen gedachte was om onder een groot aantal accountants te zoeken naar het laagst mogelijk tarief, doch hadt doen uitkomen dat uwe vereeniging ons had uitgezocht als de accountantsfirma, van welke u verlangdet een kostprijberekeningsysteem te overwegen en op te maken voor de inrichtingen uwer leden en hadt gevraagd naar onze kosten, zouden wij u dezelfde dagelijksche tarieven hebben opgegeven, zooals die u reeds bekend waren. Maar wanneer u dan hadt gezegd, dat het noodzakelijk was vooraf te worden ingelicht over de waarschijnlijke kosten van deze diensten voor uwe vereeniging, opdat u die hadt kunnen omslaan over hare leden, of om een andere billijke reden, dan zou het ons aangenaam geweest zijn ons eenige moeite en kosten te getroosten, om voor u zulk eene kostende begrooting te maken, naar ons beste weten, en indien er verder van nog meer sprake ware geweest, zou het ons aangenaam zijn om naar een wederzijds bevredigende verstandhouding te streven. Het groote verschil tusschen zulk eene wijze van doen en die, welke u nu hebt gevolgd, moet duidelijk zijn; en wij gelooven dat het niet

verder noodig zal zijn de redenen aan te geven, waarom de laatstbedoelde hoogstwaarschijnlijk er nooit toe zou kunnen leiden om u het verkrijgen van behoorlijke en voldoende diensten mogelijk te maken.

(Wordt vervolgd).

HET KARAKTER VAN CLAIMS.

(II Slot.)

Het komt natuurlijk ook voor, dat zich in eene nalatenschap zaken bevinden, welke de overledene in blooten eigendom bezat en die dus als blooten eigendom aan de erfgenamen overgaan. Dan wordt, op de hierboven aangegeven wijze, de waarde van den vollen eigendom bepaald en daarvan de waarde van het vruchtgebruik of de periodieke uitkeering berekend. Het verschil geeft dan ook weer aan, hoeveel de waarde van den blooten eigendom bedraagt, voor dit geval, welke waarde de erflater heeft nagelaten.

B.v. Ware de bloote eigendom van bovengenoemde boerderij nagelaten, dan zouden de erfgenamen recht te betalen hebben over de waarde van dien blooten eigendom dus over f 25.600.—.

Eene kleine opmerking: De Wet stelt:

Waarde blooten eigendom + waarde vruchtgebruik = waarde vollen eigendom.

Dit zal wel niet altijd opgaan, daar de bloote eigenaar het kapitaal niet in handen krijgt, daarmee dus niet naar goeddunken kan handelen. Hij zal zijn recht wel kunnen verkopen, b.v. aan eene der maatschappijen, die zich met den aankoop van met vruchtgebruik belaste zaken bezighouden, doch deze moeten ook winst maken en geven dus niet zooveel als de waarde zonder aftrek van winst zou zijn. Daar echter de wet naar de verkoopwaarde vraagt en deze matig mag worden genomen, voldoet de regeling wel aan billijke eischen.

Rest nog de vraag: Voldoet de tabel van art. 23, als we haar bezien in het licht van de 20e eeuw, daar de wet reeds in 1859 gemaakt is. Om dit te beoordeelen, wijs ik er in de eerste plaats op, dat we, vóór de Successiewet van 1859 er eene van het jaar 1817 hebben gehad. Volgens art. 11 letter e dier wet, werd het jaarlijksch bedrag eener lijfrente vermenigvuldigd met „het getal jaren levens” van hem op wiens lijf zij was gevestigd, naar deze berekening:

Van	1—20 jaren oud, wordt gerekend op 10 jaren levens,
Boven	20—30 „ „ „ „ „ 9 „ „
„	30—40 „ „ „ „ „ 8 „ „
„	40—50 „ „ „ „ „ 7 „ „
„	50—55 „ „ „ „ „ 6 „ „
„	55—60 „ „ „ „ „ 5 „ „
„	60—65 „ „ „ „ „ 4 „ „
„	65—70 „ „ „ „ „ 3 „ „
„	70—75 „ „ „ „ „ 2 „ „
„	75 „ „ „ „ „ 1 jaar „

In deze tabel wordt dus de vermenigvuldiger n jaren levens genoemd, hetgeen zeker niet juist is, daar alsdan de contante waarde van dat aantal uitkeeringen berekend zou moeten worden, hetgeen niet de bedoeling van de wet was, daar hiervoor nergens gegevens werden verstrekt.

Deze tabel was dus veel voordeliger voor den vruchtgebruiker dan die van 1859, waaruit volgt dat zij nadeeliger was voor den blooten eigenaar.

Toen de nieuwe wet (van 1859) in de Tweede Kamer be-

„Wat de gedeeltelijke bestrijding van mijn antwoord door „den Heer Van Voorst betreft, ik had inderdaad niet gedacht aan gevallen als door hem bedoeld. De vraag is dunkt „mij deze: heeft inderdaad een winstuitdeeling plaats of is, wat „zoo genoemd wordt, niet anders dan de toekenning van een „voorkeur-recht aan aandeelhouders voor deelneming in een „kapitaal-uitbreiding. In het eerste geval wordt het uitgekeerd „aan den vruchtgebruiker, in het tweede aan den eigenaar met „last van vruchtgebruik. De onderscheiding zal niet altijd gemakkelijk zijn, het door den Heer v. V. aangegeven criterium „kan daarbij zeker dienst doen.”

In het bekende werk van Baudry, Lacantinerie en Chauveau, Deel V, wordt ten opzichte van de rechten van den vruchtgebruiker opgemerkt.

No. 485. seulement ceux qui se perçoivent périodiquement. Les produits, qui ne se perçoivent pas périodiquement, ne sont pas des fruits, et l'usufruitier n'y a aucun droit.

No. 592. A fortiori l'usufruitier ne pourrait prétendre à l'attribution des actions et parts d'intérêts qu'une société, en absorbant une autre société, aurait acquises et réparties entre ses membres, conformément aux statuts; ce sont des valeurs qui viennent accroître le capital et appartiennent au nu propriétaire; l'usufruitier en a seulement la jouissance, quand bien même l'acquisition aurait eu lieu avec des sommes provenant d'économies réalisées sur les revenus.

No. 593. L'usufruitier perçoit les intérêts et dividendes des actions; mais il n'a aucun droit sur la partie des bénéfices retenus, conformément aux statuts, pour la formation d'un fonds de réserve, créé pour durer autant que la société elle-même et être réparti entre les associés lors de la liquidation de la société et en même temps que l'actif social, quand bien même ce fonds de réserve n'aurait reçu des statuts aucun emploi déterminé; sa destination est encore d'augmenter le capital, d'accroître l'actif même de la société; le droit de l'usufruitier se réduira donc à profiter, s'il y a lieu, du supplément de revenus, fourni par les intérêts du fonds de réserve capitalisé, ou des sommes empruntées à ce fonds et distribuées, au cours de l'usufruit, sous forme de dividendes pour compenser, certaines années, l'insuffisance de bénéfices, mais sans pouvoir rien prétendre sur la partie du fonds de réserve, distribuée après l'extinction de l'usufruit.

No. 594. L'usufruitier n'exerce aucun droit sur les créances de la société, ni sur le matériel de l'établissement, ni sur les marchandises en magasin; son droit se borne aux dividendes fixés d'après les bénéfices annuels; si même les bénéfices avaient été régulièrement employés à des travaux, l'usufruitier qui n'aurait pas reçu de dividendes n'aurait aucun droit sur les améliorations réalisées; il subit la loi de la société et doit supporter les dépenses ordonnées, avec l'espoir d'en recueillir peut-être l'année suivante les avantages, grâce à une activité plus grande dans la production et à un accroissement de bénéfices.

Uit deze opmerkingen, welke voor een groot gedeelte berusten op rechterlijke uitspraken en ook uit het antwoord van Prof. Scholten en de beschouwingen van den Heer Mr. M. W. C. J. de Jong blijkt m.i. wel, dat men van gezaghebbende zijde mijne meening deelt.

Utrecht, November 1915.

P. VAN VOORST.

CONCURREERENDE DIENST-AANBIEDINGEN. *)

(II, Slot).

Brief van Joel Hunter, C. P. A.

Ik weet niet of ik nog iets van waarde kan toevoegen aan eene discussie over het onderwerp: concurreerende aanbiedingen, maar ik geloof, dat de hedendaagsche accountant aan het beroep een plicht verschuldigd is, door met zijn beste weten en ervaring mee te werken, teneinde de oplossing van onbesliste vraagpunten, aangaande het beroep, te verkrijgen.

Zij, die gevraagd werden tot deze verzameling van artikelen, betreffende dit onderwerp, bij te dragen, komen van de ver uiteenliggende Staten: Minnesota, Texas, Washington en Georgia, en ik ben geneigd aan te nemen, dat hunne houding aangaande het onderwerp van concurreerende dienstaanbiedingen, onder den invloed zal staan van de opgedane ervaringen en de praktijk in hunne respectievelijke Staten.

Het is misschien algemeen erkend, dat concurreeren een praktijk is, die niet alleen schadelijk voor het beroep werkt, maar de waardigheid van den concurreerenden accountant verlaagt en ten slotte veroorzaakt, dat hij dikwijls met verlies werkt. Als de accountants van plan zijn zich te plaatsen op het standpunt van een mechanisch werker en concurreerende praktijken aanmoedigen, kan iemand geen reden tot klagen hebben, als we bijvoorbeeld werden gelijkgesteld met de hoefsmeden.

Het is gewoonte bij treimbureaux en enkele der goederenstations der spoorwegen in Georgia, om periodieke veilingen te houden van pakketten die onafgehaald zijn gebleven. Zij noemen dit de „old hoss sale”. De deurwaarder toont een pak en iemand uit de menigte, aangesproken door het formaat of het aanzien daarvan, doet een bod. Bij een van die gelegenheden werd een klein pakje, het merk dragende van een beroemd New Yorksch juwelier, door herhaalde opbiedingen opgedreven tot ongeveer tien dollars. Toen het den gelukkigen koper werd toegeslagen, bleek het een kleine en waardelooze nietigheid te bevatten. Dit lijkt veel op aanbiedingen doen voor een stuk accountantswerk.

De gelukkige aanbieder, voor het onderzoeken en nazien der rekeningen eener stad in Georgia, wiens salaris ongeveer een derde bedroeg van het hoogst genoemde cijfer, vertelde me dat hij bij de verbintenis geld verloor. Een salaris bij voorbaat noemen om een stuk werk te doen, welks details men niet kent, is een gewoon dobbelspel. Hoewel echter het sportbloed van menigeen moge worden geprikkeld bij de gedachte ergens een kansje op te wagen, ken ik geen enkel beroep, dat zijn naam waard is, wanneer het op ongezonder economischen grondslag berust.

Den meer ervaren accountant evenwel behoeft niet over het kwaad van concurreeren gesproken te worden, hij heeft het misschien eens in zijn leven geprobeerd, zijne ervaringen opgedaan, en voorgoed besloten het nooit weer te doen. Daarom denk ik, dat de doeleinden, die men meent door deze serie artikelen te vervullen, beter gediend zouden zijn, wanneer een onderzoek zou worden gedaan naar dit onderwerp.

In de eerste plaats, denk ik niet dat concurreeren zoo overheerschend is in de grootere bevolkingscentra, waar de menschen beter met het nut en de waarde van diensten van account-

*) Ontleend aan het Weekblad *The Accountant*, orgaan van het (Engelsch) Institute of Chartered Accountants.

ants bekend zijn, dan zulks het geval is in kleine steden en landelijke gemeenten. Eene aanwijzing daarvan vind ik in advertentiën die ik heb gezien, waarin aanbiedingen werden verlangd voor het nazien van rekeningen van steden en districten. Mijn gezichtspunt is gevormd door de toestanden in de Zuid-Oostelijke Staten en vooral Georgia. Maar ik ben er van doordrongen, dat wanneer zij, die deze opdrachten te begeben hadden, geweten hadden van het bestaan van accountancy als een werkelijk beroep, het groote doel en leven daarvan, de geestelijke hoogte van enkelen van zijn beoefenaars, zij niet alleen geene aanbiedingen zouden vragen, doch de meest geschikte mannen voor deze werkzaamheden uitkiezen, en hun den prijs betalen, dien zij vroegen.

De opvoeding van zakenmensen tot het besef van het nut en de waarde van de diensten van een accountant, is een onderwerp, waarmee ik voortdurend bezig ben, en ik geloof dat het bijna onveranderlijk het geval is, dat mannen, die in aanraking zijn geweest met bevoegde en nauwgezette accountants, nooit concurreerende dienstaanbiedingen verlangen, maar integendeel direct gaan naar den vakman, die zijn bekwaamheid heeft bewezen. De Amerikaanse accountants zijn aan elkaar verschuldigd, geen tijd te verliezen om de zakenmensen in de Vereenigde Staten de waarde van de diensten van een ervaren accountant bij te brengen. Misschien is het gebrek aan dit opvoedkundig werk niet zoo groot in plaatsen als New York, Chicago en dergelijke; maar ik weet, en kan met veel trots en eenig voordeel wijzen op het goede, dat dit doet in de Zuid-Oostelijke Staten. Nog niet eens rekening houdende met vele andere voordeelen, die door de vakgenooten kunnen worden begrepen, denk ik dat, indien alle accountants, die eenig talent hebben voor voordragen of schrijven, elke gelegenheid zouden te baat nemen om voor publieke lichamen duidelijk te maken en te verklaren het doel van het accountancyvak, dat dan niet alleen het concurreeren zou worden gestaakt, maar ook de waardeering van het beroep met groote sprongen zou vooruitgaan.

Er is nog een ander punt, dat het aanhouden der concurreerende praktijken in de hand werkt, en dat uit den weg zou worden geruimd, zoo accountancy evengoed werd begrepen, als bijvoorbeeld de oudere beroepen van rechtsgeleerde of dokter. Ik denk hierbij aan de wettelijke erkenning van alle accountants. Maakt het voor ieder onwettig, accountancy uit te oefenen, voordat hij zijn diploma heeft behaald. In Georgia bijvoorbeeld zijn er slechts ongeveer 32 gediplomeerde accountants. Er zijn er misschien twee of driemaal zooveel, die in dezen Staat als openbaar accountant praktiseeren. Hier rust weer eene groote verantwoordelijkheid op de Amerikaanse gediplomeerde accountants: om vriendschappelijke verstandhouding aan te kweeken tusschen de gediplomeerden en hen die niet gediplomeerd zijn. De verschillende vereenigingen in een Staat en op kleinere schaal de Staats-examencommissie, konden een grooten en belangrijken dienst aan het beroep bewijzen, door eene vriendschappelijke houding tegen de ongediplomeerden aan te nemen en hen te overreden om zich zoodanig voor te bereiden, dat ze met goed gevolg aan de examens kunnen deelnemen.

In mijn ervaring als lid van de examencommissie van Georgia, die door andere examinatoren zal worden gedeeld, heb ik een eigenaardig psychologisch verschijnsel waargenomen. Dit is de bijna geheele omkeer in de houding tegenover ongediplomeerden door den gemiddeld slagenden candidaat, onmiddellijk voor of juist na het doen van zijne examens. Vóór het examen is hij gewoonlijk in een stemming, die hem aanzet

den examinatoren te vragen: „Hoeveel strikvragen zijn er in deze examens?“, en dergelijken, allen wijzende op een geestes-toestand gevaarlijk grenzende aan gemelijkheid. Terwijl hij, na het examen met goed gevolg te hebben afgelegd, zeer geneigd zou zijn om de commissie toe te voegen: „Houd vast aan de hooge eischen van vroeger, maak het examen zoodanig dat een man er trotsch op gaat zijn diploma te verdienen, zelfs als hij er twee- of driemaal voor heeft moeten opgaan“, en dergelijken. Ronduit gesproken is zijn houding ten opzichte van de ongediplomeerden, die na hem moeten komen, die van het examen te willen verzwaren, terwijl hij tevoren vermoedde, zelf te zullen blijven steken.

Klaarblijkelijk hangt dus veel af van de inprenting van vriendschappelijke opvattingen, die moeten leiden tot een betere verstandhouding tusschen de gediplomeerde en ongediplomeerde accountants. Ik zou daarom durven beweren, dat, voor een groot gedeelte, concurreeren door ongediplomeerde accountants is begonnen. Ik bedoel hiermee niet te zeggen dat geen gediplomeerde accountant ooit eene concurreerende aanbieding zal doen; maar het is begrijpelijk dat naar mate accountants voortgaan in bekwaamheid en ondervinding, zij zich zullen onthouden van het doen van onnoodige en onvoordeelige zaken.

Indien daarom, volgens mijn meening, alle gediplomeerde accountants willen helpen ons beroep vooruit te brengen door hun doel in het geschreven en gesproken woord uiteen te zetten, wanneer zij door geschrift en voorbeeld als helpers en raadgevers zullen dienen voor degenen, die nog niet zoo ver gevorderd zijn, en als zij samen willen werken om, hetzij door Staatswet, hetzij door een voorschrift van het Congres het zoover te brengen, dat alle accountants bevoegd moeten zijn, denk ik dat indien deze gelukkige dagen komen, wij niet langer door concurrentie zullen worden bemoeilijkt.

Brief van W. B. Peter, C. P. A.

Concurrentie staat, naar de opvatting van den gemiddelden leek, gelijk met handel, en als zoodanig vooral in betrekking tot winst; maar voor hen, die zorgvuldig de hoogere dingen van het leven wegen, wordt voordeel een zaak van ondergeschikt belang.

De accountant, die voor een concurreerend salaris inschrijft, wordt hoofdzakelijk aangezet door de te verwachten verdiensten, en de manier waarop zij in zijn bezit zullen komen is dikwijls zeer berekend. Is het niet waar dat bij aandachtige beschouwing niemand voldoende is begiftigd met genoegzaam voorzienden geest om nauwkeurig de grootte van het kwaad te berekenen, dat zich kan voordoen of met het gemak, waarmee een voldoende analyse verkregen kan worden? De gelukkige bieder kan terecht aannemen, dat de kans, dat een tweede salaris zal moeten worden betaald om zijn werk over te doen, bijna nihil is; daarom zoo een toewijzing wordt gedaan, kan hij dadelijk beginnen met aan te sturen op een voordeel, dat tijd zal besparen en de te verwachten winst verhoogen.

Er is een merkbaar onderscheid tusschen een laag salaris, dat aan accountants van naam kan worden geboden, in verband met hunne waarde voor den cliënt, en een aanbod om de werkzaamheden voor gelijken of minderen prijs te doen. In het eerste geval zou een accountant er op in kunnen gaan, geleid door den wensch om zijn naam meer bekendheid te geven en om zijne connecties uit te breiden, en toch geheel vrijgelaten te zijn den cliënt de beste manier aan te raden, waarop het bepaalde salaris besteed kan worden. Aan de andere zijde is het overheerschende motief het behalen van winst, en de methode een poging om den cliënt onder den indruk te brengen, dat zijn geld verstandig wordt uitgegeven.

Het is volkomen waar dat somtijds goed werk is verricht door concurreerende aanbieders, maar voor zoover kan worden nagegaan, zijn zulke accountants gewoonlijk beginners en erkennen zij rondt dat hunne ondervinding, hoezeer voldoende, toch beperkt is. De eerlijke critische geest verlangt evenmin een onverdiend salaris te ontvangen, als kosteloze vrijstelling van dienst door het publiek. Er ligt een groote voldoening in om een salaris te hebben verdiend, maar oneindig veel meer indien men overtuigd is, dat de diensten goed zijn uitgevoerd. Het mag zonder vrees voor gegronde tegenspraak worden gezegd, dat uiterst vakkundige accountants sommige werkzaamheden hebben gedaan, die het salaris niet waard waren, maar deze voorvallen zijn zeldzaam en bijna onveranderlijk aan minderwaardige accountancy-methoden toe te schrijven, welke velen onder ons gedurende hun loopbaan ontmoeten.

Met eere bekende leden van het beroep zijn dat geworden door krachtig te wijzen op de praktijken, die van geen voordeel voor den cliënt zijn en door de uitstekende eigenschappen aan te kweken, die den stand van het beroep verre verheffen boven de praktijk van schipperen met salaris.

Een ander kenmerk ten nauwste met concurrentie verbonden is adverteeren, waarvoor de gebruikelijke formule is: De accountant moet zorgen zich een goede reputatie bij te brengen door zijne verdiensten op te sommen, tegelijk met een indrukwekkende reeks namen van hen, die zijn verdiensten hebben erkend. Liederen van deze soort mogen nog een stapje verder gaan en de geschiedenis publiceeren van hen, voor wie zij werken.

Terwijl ik dit schrijf ligt op mijn schrijftafel een brief van eene firma van Chartered Accountants, die de namen publiceert van meer dan honderd cliënten, die zij hebben behandeld; alsook een gesteedrukt boekje van een firma van gediplomeerde accountants, die zeggen zich gaarne te zullen belasten met het geven van raad aan cliënten, die zich in moeilijkheden bevinden.

Alles wel beschouwd zullen wij ten slotte concurreerende accountants onder ons houden, maar we zouden de handelswereld kunnen bekendmaken met de schaden, die er het gevolg van zijn, wanneer zoodanig werk wordt gebezigd. Een der middelen waardoor de nauwgezette praktiseerende accountant deze berispelijke praktijken kan bestrijden, is het richten van adressen aan vertegenwoordigende zakelijke organisaties, en met het circuleeren daarvan in gevestigde handels- en financiële tijdschriften.

Brief van E. G. Shorroek.

Wij zijn geneigd om met minachting neer te zien op naar baantjes jagende doktoren of rechtsgeleerden, over het hoofd ziende, dat ons eigen beroep eenigen van dezulken telt, die het hardnekkig volhouden. Laat het zwakste spoor zich aan den horizon vertoonen, hetzij van een vermeend of feitelijk faillissement, een verduistering, een onderzoek of wat soort werkzaamheden ook, en een horde van accountants is het op het spoor met een snelheid, die de baantjesjagers van andere beroepen met naijver kunnen gade slaan.

De begeerigheid van velen, die de praktijk beoefenen, om werkzaamheden te verkrijgen, heeft geleid tot het aanwenden hunnerzijds van bovenmenselijke kunstgrepen om den cliënt te lokken en de concurrenten te weren. Hieronder kunnen worden genoemd: aanbrengeprovisiën, dagelijksche taks met een maximum voor het geheele werk, gebruikmaken van de wetenschap van dagtarieven van concurrenten door daaronder te gaan, aanbiedingen van voorloopige kosteloze inspectiën, in de hoop om den cliënt tot een groot werk over te halen en zich dan daarbij schadeloos te stellen, en het noemen van ronde

sommen. Het is niet gemakkelijk te zeggen aan welke van deze praktijken de prijs toekomt, maar geen ervan heeft ons beroep meer schade berokkend dan de concurreerende dienstaanbiedingen.

Wanneer de aanbieders waren beperkt tot de „outside” accountants, zou er weinig reden tot klagen of kritiek bestaan. Maar dit is niet het geval. Het is een betreurenswaardig feit, dat in de jacht naar werkzaamheden vele „insiders” genegen zijn zich op gelijke lijn te stellen met de boekhouder-zonderwerk-klasse van accountants. Zoolang als deze toestand aanhoudt, moeten wij ons niet verongelijkt gevoelen, als het publiek traag is om den waren- van den imitatie-accountant te onderscheiden.

Dat beroeps-accountants, die vóór alles zakelijke methoden van werken moesten verkiezen en beoefenen, genegen zijn een ronde som te vragen voor werkzaamheden, waarvan de omvang onmogelijk vooraf te bepalen is, — en dit is praktisch het geval zelfs bij de geringste opdracht — is een gevaarlijke ongerijmdheid en is niet bevorderlijk aan de achting voor hunne kennis, zelfs niet in het oog van den cliënt.

Geen contractant (uitgezonderd een accountant) zou een bod doen op een werk, voordat hij volkomen en tot in bijzonderheden bekend was met het bestek daarvan. Wanneer hij bijvoorbeeld werd aangezocht naar een huis of een brug in te schrijven, zonder voorzien te zijn van nadere gegevens, die hem in staat zouden stellen zijn kosten te berekenen, zou hij waarschijnlijk ongeneigd zijn om een prijs te noemen. Niet aldus de accountant. Aangevuurd door zijn ijver om het werk te verkrijgen, zal hij gaarne een aanbieding doen voor een onderzoek, na een vluchtige beschouwing der boeken, welke moeten worden nagezien, zonder wellicht eenig onderhoud met den cliënt over het doel van de werkzaamheden gehad te hebben en de valstrikken over het hoofd ziende, die voor hem gespannen kunnen zijn, zelfs in de eenvoudigst uitzieende boekhouding. Als hij reden heeft te veronderstellen dat zijn concurrenten eveneens aangezocht zijn aanbiedingen te doen, zal hij waarschijnlijk zoo goed mogelijk naar hunne inschrijving raden, en daarop zijne eigene baseeren. Wanneer er daarentegen geen concurrentie is, zal hij zijn cijfer ongetwijfeld evenredig hooger stellen.

Nog iets: wanneer concurreerende dienstaanbiedingen in eenige hoeveelheid zijn ingekomen, schijnt het verschil tusschen de hoogste en laagste som nooit zóó groot te zijn, dat bij den cliënt het vermoeden oprijst, dat de inschrijvers hun zaak niet verstaan of dat zij hebben samengespannen om een loopje met hem te nemen. In één geval van die soort liepen de aanbiedingen uiteen van \$250 tot \$1000. De cliënt (die zelf een weinig kennis van accountancy bezat) ging in op een bod dat ongeveer het gemiddelde was tusschen de twee uitersten. Zijne overweging was dat de laagste inschrijver waarschijnlijk een dwaas was, de hoogste een afzetter, en de gemiddelde ongeveer goed. Indien het den lagen aanbieder gelukt een aanstelling te krijgen op concurreerenden grondslag, bestaat de mogelijkheid, dat hij, teneinde verlies te vermijden, de verzoeking niet zal kunnen weerstaan om de werkzaamheden vluchtig te doen. Zoo daarentegen de hooge inschrijver de gelukkige is, en hij bevindt, dat op grondslag van een dagelijksch gemiddelde, het salaris buitensporig hoog is, zal hij tegenover de verleiding komen te staan om de werkzaamheden noodeloos te rekken, teneinde zijn figuur tegenover den cliënt te redden. In elk geval is de cliënt de lijdende partij.

Een troep accountants, naar een opdracht aingende, is geen verheffend schouwspel en is zekerlijk uit handels- en vakoogpunt schadelijk voor ons. Terwijl de meeste leden van de American Association of Public Accountants, als personen ongetwijfeld bereid zijn zulks toe te geven, hebben hun besef

van welvoegelijkheid en de belangen van het publiek en het beroep zich nog niet tot eenige hoogte in een samenwerkenden zin uitgesproken, sterk genoeg om een zoodanig schouwspel te doen ophouden.

Tot eenige beweging in deze richting moeten de leidende mannen uit de praktijk het initiatief nemen. Enkel van hen zijn in het verleden niet boven kritiek verheven geweest, en hun toegevendheid ten opzichte van concurrentie heeft feitelijk anderen gedwongen, vaak tegen hun zin, te volgen. De corporaties in de verschillende Staten moeten ernstig hare aandacht wijden aan deze zaak, en de American Association kan deugdelijke hulp bewijzen in de richting van het scheppen van een gunstig gezinde publieke opinie door in hare brochures te verklaren, waarom, gezien uit het oogpunt van den cliënt, concurreeren onwenselijk is.

Zoo wij hopen van accountancy een beroep te maken, evenzeer door het publiek als zijn leden gerespecteerd, moeten wij vrije discussie over onze methoden in onze organisaties en in „The Journal” aanmoedigen en pogen onnoodige en onethische praktijken te verbannen. Ter zake van concurrentie moeten wij door steeds eerlijke en uitstekende diensten te bewijzen, in staat zijn het publiek te overtuigen dat de leden der American Association vertrouwd mogen worden dezelfde werkzaamheden te doen zonder vooraf onderworpen te zijn aan de vernedering, die verbonden is aan onwaardig en onzaakkundig gesjacher.

Brief van H. M. Temple, C. P. A.

Het opschrift van dit artikel wekt in zekeren zin de gedachte op aan een strijd om zakelijke begunstiging, alsook aan glad-af-prijzen voor diensten van accountants, terwijl zij, die het best vertrouwd zijn met den goeden geest van accountantswerk, er het diepst van doordrongen zijn, dat voor strijd in hun woordenboek geen plaats is.

Teneinde de betrekking tusschen den accountant en den cliënt meer volledig te begrijpen, is het wenschelijk den algemeenen aard van de diensten, die door den accountant worden bewezen, in aanmerking te nemen.

Accountantswerk beteekent verdienstelijk opbouwend werk, hetzij door bevestiging of controleering van de goede hoedanigheid van geëmployeerden in betrekking tot de zaak en hare bezittingen, of in de ontleding van hunne eigenschappen, met het doel hunne tekortkomingen aan te toonen.

Dientengevolge beteekent het doen van dienstaanbiedingen op concurreerenden grondslag of een som ineens af, dat de aanbieder met zijn ronde som een slag slaat naar de waarde van den tijd, die noodig is om den verlangden dienst te bewijzen, en de cliënt doet door zijn aanvaarding van het aanbod mee in dat gissen of raden, en bepaalt zodoende in zekeren zin een grens voor de waarde van den te bewijzen dienst.

De uitkomsten van zulke contractueele betrekkingen kunnen geene andere zijn, dan dat ieder onvoldaan blijft, want of de cliënt zal een te hoog bedrag betalen, waarmee de accountant zijn schatting moet dekken, of wel de accountant is bestemd geldelijk verlies te lijden, omdat hij de waarde van den aan te wenden tijd heeft onderschat.

Onder de beroepsgenooten zijn tal van gevallen bekend, waarin accountants in volmaakt goed vertrouwen prijzen voor hun werk hebben genoemd in de meening, dat zij volledig waren ingelicht omtrent alle omstandigheden en in datzelfde goed vertrouwen hunne diensten op onberispelijke wijze hebben bewezen met groot stoffelijk verlies voor henzelfen.

Ook zijn gevallen bekend, waarin cliënten hebben aangedrongen op het bewijzen van bijkomende diensten, die oorspronkelijk niet waren omschreven en weigerden daarvoor te betalen. Natuurlijk vloeide hieruit ontstemming voort tusschen den accountant en den cliënt.

Eindelijk mogen ook nog gevallen worden genoemd, waarin accountants het werk belachelijk hadden onderschat en zich daarvan dan maar afmaakten om zoo goed mogelijk uit te komen.

De hierboven bedoelde ervaringen dragen er natuurlijk niet toe bij om een geest van vertrouwen te wekken tusschen den cliënt en de diensten van den beroepsaccountant. Inderdaad zijn ze erop berekend om het beroep in een zeer ongunstig daglicht te plaatsen. Tal van Amerikaansche accountants zijn het erover eens, dat het doen van concurreerende aanbiedingen of het vooraf noemen eener ronde som voor nog te bewijzen diensten ondegelijk is, en weigeren, teneinde den geest van hun werk hoog te houden, opdrachten aan te nemen, tenzij op den grondslag eener belooning per dag; d.w.z. zij willen betaald worden voor werkelijk verrichte diensten, naar een overeengekomen dagtarief. Zoodanige overeenkomst tusschen den cliënt en den accountant is bevorderlijk aan een juist begrip, en geeft den cliënt het recht bij elken stand van het werk de betrekking te doen eindigen, of wel haar voort te zetten met de wetenschap van de stijgende kosten, en evenzeer opent zij bestendig de mogelijkheid voor vergelijking der kosten van het jaarlijks terugkeerend werk. Hierdoor ontstaat een zekere standaard, die bevorderlijk is aan een geest van achtung en vertrouwen tusschen den accountant en den cliënt.

De ruime blik op die verhouding toont ten volle aan, dat accountancy een beroep is, dat niet op een handelsgrondslag kan staan of onderhevig kan zijn aan iets, dat op beperking of begrenzing lijkt.

De kosten, in rekening te brengen door elk beoefenaar van een beroep, moeten dienen om hem in staat te stellen zijn juiste plaats in de maatschappij te blijven innemen, doch zijn werkelijke belooning ligt in persoonlijke ontwikkeling en toenemende geschiktheid tot het bewijzen van waarlijk nuttige diensten.

OOK EEN ACCOUNTANTS-RAPPORT.

Rotterdam, 27 September 1915.

Mijne Heeren,

Volgens de ontvangen gegevens, die de Heer X mij gaf, kom ik tot onderstaande cijfers:

Inkoop grondstoffen	f 250,81
arbeidsloon (324 uren)	„ 115,87
	f 366,68

met deze uitgaven krijgt men een verkoop van f 594,80 dus bedraagt de winst op 366,68 „ 228,12 wat ongeveer 62% is.

Calculatie.

Inkoop grondstoffen	f 250,81
arbeidsloon	„ 115,87
	f 366,68
onkosten 10%	„ 36,67
	f 403,35
winst 47½ %	„ 191,45
	f 594,80

Volgens bovenstaande gegevens kunnen in 324 uren, laten wij een werktijd van 54 uren per week per monteur stellen, dus 6 werklieden, een productie daarstellen van f 594,80