

## Ondernemers, hun bedrijven en hun financiële prestaties in het Veurnse, 1956-1964<sup>1</sup>

Dit artikel begeeft zich op het breukvlak tussen bedrijfsgeschiedenis, ondernemersgeschiedenis en kwantitatieve geschiedschrijving. Er werden namelijk biografische gegevens van ondernemers en financiële informatie uit de jaarrekeningen van hun bedrijven opgenomen in een database. Gezocht werd naar verbanden tussen beide. Geografisch concentreert het onderzoek zich op het gerechtelijk arrondissement Veurne.

Chronologisch bleken er pas vanaf 1956 voldoende ondernemingen te zijn die hun jaarrekening neerlegden in het arrondissement. Concreet zijn financiële gegevens voor de jaren 1956, 1958, 1960, 1962 en 1964 verwerkt. Daarnaast werd alle informatie uit het handelsregister die betrekking heeft op de periode vóór 1965, meegenomen. Oorspronkelijk lag het in de bedoeling van het onderzoek om de ondernemers van net na de Tweede Wereldoorlog in kaart te brengen, maar om betrouwbare statistische uitspraken te kunnen formuleren, is een minimum aan bedrijven noodzakelijk.<sup>2</sup>

### METHODIEK

Bij een prosopografische benadering worden gegevens over meerdere personen bijeengebracht ten einde een zo compleet mogelijk beeld te reconstrueren over een wel omschreven groep actoren.<sup>3</sup> Daarbij gaat het erom de externe karaktertrekken van mensen die

- 1 Het artikel is een bewerking van M. CARPENTIER, *Een kwantitatieve studie van ondernemers, hun bedrijven en hun financiële prestaties in de regio Veurne, 1956-1964*. Onuitgegeven masterproef (promotor prof. dr. K. Velle), UGent, 2010.
- 2 Telefoongesprek P. VAN KENHOVE, vakgroepvoorzitter Marketing, UGent, 15.04.2010.
- 3 J. DUMOLYN en F. VERVAET, *Methodologie van de geschiedenis. Module Prosopografie*. Onuitgegeven syllabus, UGent, z.d., p. 2. en F. DE GOEY, 'Ondernemersgeschiedenis in Amerika, Nederland en België (1940-1995). Trends in vraagstellingen, onderzoeksmethoden en thema's: een overzicht', in: *NEHA-Jaarboek*, 20 (1996), p. 57.

iets gemeenschappelijks hebben, in beeld te brengen. Toch volgt hierna geen klassieke prosopografische studie. Alleen al het feit dat niet enkel gegevens over personen, maar ook over hun bedrijven en hun financiële prestaties gebruikt worden, zorgt voor een afwijking van de klassieke aanpak.

Om het 'succes' en de verbanden tussen de verschillende variabelen meer kwantificeerbaar te maken, werd de prosopografie aangevuld met technieken uit de financiële analyse van ondernemingen.

Een prosopografisch onderzoek beperkt zich tot het verzamelen van biografische items van 'ondernemers' en het statistisch ordenen en beschrijven ervan aan de hand van frequentietabellen. Zo zou een onderzoeker kunnen vinden dat x procent van de ondernemers de zaak van de ouders verder zette. Levert dit een 'hoog' percentage op, dan zal al snel gesproken worden van een 'verband' tussen het voortzetten van de zaak van de ouders en een hogere kans op ondernemer worden. Die hogere kans zou dan als indicator van succes kunnen gezien worden en zo zou het 'verband' kunnen aangegeven worden dat bedrijfsleiders die de zaak van de ouders overnemen, succesvoller waren. Hoe plausibel dit ook klinkt, men kan dit verband niet onderbouwen zonder een variabele die het succes kwantitatief uitdrukt.

Wanneer nu het bovenstaande in verband gebracht wordt met de financiële prestaties van de ondernemingen, dan kan de invloed wel in detail bestudeerd worden. Als een onderzoeker bijvoorbeeld vindt dat die x procent personen die de zaak van de ouders overnam, significant slechtere prestaties leverde, dan wordt duidelijk dat het verband negatief is en dat de conclusies uit het louter prosopografisch onderzoek fout zijn.

De prosopografische methode is een zinvolle en noodzakelijke beschrijvende stap in het onderzoek, maar financiële analyse en statistiek kunnen het onderzoek op een hoger niveau tillen.

De methoden uit de financiële analyse van ondernemingen hebben in de eerste plaats een hedendaags praktisch nut. Ze willen de financiële toestand van de ondernemingen doorlichten op basis van jaarrekeningen. Er worden drie aspecten onderzocht: de rendabiliteit, de liquiditeit en de solvabiliteit. Rendabiliteit houdt een vergelijking in van opbrengsten en kosten; bij liquiditeit wor-

den kasinkomsten met kasuitgaven vergeleken; bij solvabiliteit of schuldgraad wordt de verhouding tussen eigen vermogen (verder tot EV afgekort) en vreemd vermogen (verder tot VV afgekort) onderzocht. Het EV vormt de schuld van de vennootschap tegenover zichzelf; het VV de schuld van de vennootschap tegenover derden.<sup>4</sup>

Bij het bestuderen van deze drie aspecten maakt de onderzoeker gebruik van zogenaamde ratio's. Dit zijn getallen die verhoudingen uitdrukken tussen bepaalde categorieën in de jaarrekeningen. Ze vatten heel wat informatie samen en kunnen bovendien vergeleken worden doorheen de tijd of met ratio's van andere bedrijven. De ratio's en de financiële analyse in het algemeen kunnen ook aangewend worden om inzicht te verwerven in de historische prestaties van bedrijven. Het belangrijkste verschil tussen de mogelijkheden van de financiële analyse vandaag en voor de periode 1956-1964 houdt verband met de jaarrekeningen die pas vanaf 1975 gestructureerd en geüniformeerd werden. Vóór die standaardisatie verschilden jaarrekeningen onderling heel sterk naargelang de zienswijze van de opsteller.<sup>5</sup> Dit brengt mee dat slechts een zeer beperkte financiële analyse kan toegepast worden voor de bestudeerde periode, omdat het noodzakelijk is dat steeds dezelfde informatie per bedrijf gevonden wordt om vergelijkingen mogelijk te maken. Hierna kon eigenlijk enkel de rendabiliteit en schuldgraad nagegaan worden, aangevuld met omvang en groei van de bedrijven.

$$\text{rendabiliteit van het EV}^6 = \frac{\text{Winst}}{\text{EV}} \quad \text{schuldgraad}^7 = \frac{\text{VV}}{\text{Totaal Vermogen}}$$

4 Gebaseerd op L. THEUNISSEN, *Financiële Analyse van de Onderneming*. Onuitgegeven syllabus, UGent, z.d. en H. OOGHE en C. VAN WYMEERSCH, *Handboek Financiële Analyse van de Onderneming*, Antwerpen, 2008.

5 I. DE BEELDE en A. JORISSEN, 'Boekhouding en jaarrekening van de onderneming', in: C. VANCOPPENOLLE (ed.), *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*. Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. Miscellanea Archivistica. Studia, Brussel, 2005, p. 210.

6 L. THEUNISSEN, *Financiële Analyse van de Onderneming*, p. 15.

7 L. THEUNISSEN, *Financiële Analyse van de Onderneming*, p. 18.

Het 'Totaal der Activa' werd opgenomen als indicator voor de omvang van het bedrijf.<sup>8</sup> Eveneens werd de groei in het Totaal der Activa berekend voor de periode 1956-1964.<sup>9</sup> Bij de analyses en de berekening van de groei werd gewerkt met het verdisconteerde Totaal der Activa.

Het grootste probleem bij het verzamelen van de financiële gegevens bleek te zijn dat het vaak niet duidelijk was of een bepaalde categorie op de balans onder EV of onder VV geplaatst kon worden. Een juiste indeling is echter nodig voor het berekenen van de schuldgraad.

Indien er een onderscheid gemaakt werd tussen EV en VV in de jaarrekening zelf, dan zijn die gegevens meestal zo overgenomen. Enkele keren is hierop een weloverwogen uitzondering gemaakt. Zo stonden de dividenden soms bij VV op korte termijn, maar aangezien dividenden winstuitkering aan de aandeelhouders inhouden, werden ze ondergebracht bij EV, waar de winsten van het boekjaar en de overgedragen winsten onder horen. Soms stond 'deel in de winst' bij VV, dit werd volgens dezelfde redenering ondergebracht bij EV.

Helaas dus is er in de jaarrekeningen meestal geen onderscheid gemaakt tussen EV en VV. Er moest dan een indeling gemaakt worden op basis van hedendaagse kennis. Twijfelgevallen konden soms opgelost worden door dezelfde termen op te zoeken in andere jaarrekeningen waar het onderscheid wel gemaakt werd.

EV:	VV:
Kapitaal	Leveranciers
Afschrijvingen	Leningen
Reserves	Schulden tegenover derden
Winst en verlies	

Statistical Package for the Social Sciences (verder tot SPSS afgekort) is een programma om statistische analyses uit te voeren in de sociale wetenschappen. Dit krachtige programma kan zeer snel

8 D.A. SIMUNIC, 'The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence', in: *Journal of Accounting Research*, 18 (1980), p. 172.

9 T. KOLLER, M. GOEDHART en D. WESSELS, *Valuation: measuring and managing the value of companies*, New York, 2005, p. 65.

uitgebreide gegevens analyseren.<sup>10</sup> Statistische analyses dienen om een grote hoeveelheid onoverzichtelijke informatie te reduceren tot een bruikbare en interpreteerbare samenvatting. In SPSS wordt gewerkt met waarden van elementen op variabelen. Deze kunnen voorgesteld worden in een matrix waarin de rijen de statistische elementen bevatten en de kolommen de variabelen. De inhoud van elke cel geeft dan de waarde weer van een bepaald element voor een bepaalde variabele.<sup>11</sup>

Een statistische analyse aan de hand van SPSS bestaat uit drie fases. In de descriptieve fase probeert de onderzoeker een globaal beschrijvend overzicht te verwerven door frequenties, centrale tendensen en spreiding van de data te meten. De frequenties zijn vaak voorgesteld in tabellen of histogrammen. Bij het zoeken naar centrale tendensen worden er gemiddelden, medianen en modi berekend. De spreiding wordt onderzocht om de variabiliteit na te gaan in de data. De onderzoeker maakt hierbij gebruik van begrippen als de totale omvang, kwartielen en variantie. In een tweede fase worden verschillende variabelen afzonderlijk bestudeerd en in verband gebracht met andere variabelen.<sup>12</sup> Er kan bijvoorbeeld onderzocht worden of de gemiddelde score op een bepaalde test gelijk is voor vrouwen en mannen. De scores worden dan in twee groepen verdeeld volgens de variabele 'geslacht' en de gemiddelden van deze groepen vergeleken. Indien er een significant verschil optreedt, kan de onderzoeker er van uitgaan dat er een verband bestaat tussen het geslacht en de score op een bepaalde test. Dit soort analyses worden statistische tests of meer in het algemeen *univariate* statistiek genoemd. In een derde en laatste fase worden verschillende variabelen samen onderzocht om ze te verklaren, te voorspellen of aan te tonen hoe ze gerelateerd zijn aan elkaar. Dit houdt verband met de *multivariate* statistiek en is meestal het uiteindelijke doel van de hele analyse. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen afhankelijke variabelen, die de onderzoeker wil verklaren of voorspellen, en onafhankelijke variabelen, waarvan vermoed kan worden dat ze invloed hebben op de afhankelijke variabele. Een voorbeeld

10 J. LIEVENS, *Inleiding tot SPSS*, Gent, 2009, p. 3.

11 J. LIEVENS, *Inleiding tot SPSS*, p. 4.

12 W. JANSSENS, e.a., *Marketing Research with SPSS*, Prentice Hall, 2008, p. 1.

van deze vorm van statistiek is de lineaire regressie, waarin gezocht wordt naar een lineair verband tussen een afhankelijke variabele en één of meer onafhankelijke variabelen.<sup>13</sup>

#### HET BRONNENMATERIAAL

Enkel seriële bronnen die voldoende relevante informatie opleveren in relatie tot de vraagstelling, komen in aanmerking voor statistische verwerking.

Neergelegde jaarrekeningen van P.V.B.A.'s en N.V.'s tussen 1956 en 1964 in het Arrondissement Veurne.<sup>14</sup>

De jaarrekeningen gepubliceerd vóór 1976 zijn moeilijk met elkaar te vergelijken.<sup>15</sup> Enkel het Totaal der Activa kon voor elke onderneming met zekerheid correct verzameld worden. In sommige gevallen zijn ook de omzet en de winst aangegeven, maar er kan al enige interpretatie van de opsteller binnengedrongen zijn. De schuldgraad bevat het meest onnauwkeurigheden aangezien er heel wat interpretatiewerk van de onderzoeker nodig is.

De jaarrekeningen balanceren tussen totaal onbetwistbaar enerzijds en manifest intellectueel vervalst anderzijds. Gezien het over geld gaat, durfde men balansen op te stellen in de richting die voor de ondernemer het voordeligst uitkwam. Niettemin zullen de cijfergegevens zelf wel degelijk een betrouwbaar beeld geven van de financiële prestaties van de onderzochte bedrijven uit het verleden. *Een jaarrekening is als een bikini: wat ze onthult is interessant, wat ze verbergt is essentieel.*<sup>16</sup>

Het handelsregister van het Arrondissement Veurne<sup>17</sup> kan beschouwd worden als een soort van burgerlijke stand voor onder-

13 D. VYNCKE, e.a., *Toegepaste Statistiek II (B)*. Onuitgegeven syllabus, UGent, z.d., p. 52.

14 VEURNE, *Archief van de Rechtbank van Koophandel*, P.V.B.A.'s: Jaarrekeningen, 1955-1965; VEURNE, *Archief van de Rechtbank van Koophandel*, N.V.'s: Jaarrekeningen, 1955-1965.

15 I. DE BEELDE en A. JORISSEN, 'Boekhouding en jaarrekening', p. 224.

16 B. MALKIEL, in: P. HUYLENBROECK, *100 essentiële wijsheden over beurs en beleggen*, Brussel, 2010, p. 68.

17 BEVEREN, *Rijksarchief*, Rechtbank van Koophandel Veurne, Handelsregister 2005 A.



nemingen.<sup>18</sup> Voor handelaars zijn volgende gegevens opgenomen: naam, woonplaats, geboorteplaats en -datum, nationaliteit, adres en benaming bedrijf, aard van de activiteiten, aanvangsdatum van de handelswerkzaamheden, huwelijksstelsel, vermelding van vonnissen en, indien het om een gehuwde vrouw of een ontvoogde minderjarige ging, de datum van machtiging om handel te drijven. Voor vennootschappen wordt gelijkaardige informatie verschaft betreffende de beheerder, bestuurder of zaakvoerder. Verder is ook genoteerd wat het statutaire doel van de oprichting was, welke handelswerkzaamheden werden uitgeoefend en de datum en het nummer van de bijlagen van het 'Belgisch Staatsblad' waarin de akten gepubliceerd werden. Elke wijziging aan bovenstaande gegevens alsook de schrapping moest worden geregistreerd in het handelsregister. De wijzigingen zijn voor dit onderzoek van fundamenteel belang. Het handelsregister vormt een relatief betrouwbare bron, die per ondernemer steeds dezelfde informatie verschaft. Wel moet rekening gehouden worden met het feit dat niet alle ondernemers zich lieten inschrijven of zich voor het juiste handelsregister aanmeldden. De uitgebreidheid en volledigheid van de gegevens in het handelsregister zijn niet steeds gelijk. Het handelsregister verschaft doorgaans een goed beeld van de situatie op het moment van inschrijving. De wijzigingen zijn minder goed bijgehouden; ze werden soms slechts jaren na de feiten geregistreerd en soms zelfs helemaal niet opgenomen. Toch is deze bron uitermate geschikt voor dit onderzoek.

#### De databank.

De informatie uit de jaarrekeningen en het handelsregister werd verwerkt in een Excelblad per bedrijf. Telkens zijn opgenomen uit de oprichtingsakte: naam, handelsregisternummer, aard van de handel, het tijdstip waarop de handel begon, de vestigingsplaats van de onderneming, de filialen, de datum van ondertekening, bronvermelding en herinschrijvingsdatum. Wat de oprichters betreft zijn ingebracht: hoedanigheid, datum van benoeming,

18 J. DERWAEL (red.), *Leveranciers en klanten. Valorisatie van het archiefaanbod voor bedrijfshistorisch onderzoek*. Algemeen Rijksarchief en Rijksarchief in de Provinciën. *Miscellanea Archivistica. Studia*, Brussel, 2006, p. 3.

termijn, naam, geboorteplaats en -datum, nationaliteit en woonplaats. Deze gegevens werden nog aangevuld met de wijzigingen. Er is steeds ook onderzocht of er voor de oprichtingsakte geen documenten zijn die erop wijzen dat de ondernemer eerst ingeschreven was als koopman en pas later een vennootschap oprichtte.

Aan de hand van de analyse konden allerlei afgeleiden en systematiseringen geformuleerd worden. De handelsoorten werden herleid tot een beperkt aantal categorieën<sup>19</sup> en ingedeeld onder 'primaire', 'secundaire' of 'tertiaire sector'. Het verschil tussen de aanvangsdatum en de oprichtingsdatum van de vennootschappen leverde het aantal jaren op dat ondernemingen eerst actief waren geweest onder de vorm van gewone handel. De ouderdom van de bedrijven werd berekend. Er is ook nagegaan of de adressen van de ondernemingen en de ondernemers dezelfde waren en of de ondernemers in het dorp van de onderneming of in dezelfde streek of verder weg gevestigd waren. De geboorteplaats en de woonplaats van de ondernemers werden vergeleken om de mobiliteit na te gaan. De leeftijd van de ondernemers kon berekend worden. Op basis van de voornaam werd het geslacht bepaald. Betrof het een vrouw, dan werd onderzocht of het ging om de weduwe van een overleden ondernemer. Indien alle familienamen in een onderneming dezelfde waren of indien het enkel om een man en een vrouw ging die vermoedelijk een koppel vormden, is de onderneming als familiebedrijf bestempeld. Op basis van de leeftijdsverschillen tussen personen met dezelfde achternaam werden generaties binnen de ondernemingen afgelijnd. Verder zijn opgenomen: het aantal bestuurders per bedrijf en of de ondernemingen al dan niet opnieuw ingeschreven werden eind jaren zestig – begin jaren zeventig.

Al deze elementen werden berekend, gecodeerd en geregistreerd in de databank omdat ze een invloed kunnen hebben op de andere variabelen.

Vooraleer de statistische analyses uitgevoerd werden, was het niet duidelijk of de gevolgde methode iets zou opleveren. Uiteindelijk

19 G. DECLERCQ, 'De vooruitgang van de tewerkstelling in West-Vlaanderen, sinds 1950', in: *West-Vlaanderen Werkt*, 6 (1962), p. 73.



bevestigden de descriptieve resultaten de representativiteit van het onderzoek, omdat ze goed konden geplaatst worden in het algemeen economische verhaal uit de literatuur. Daarna leverden de *bivariate* analyses interessante resultaten op en werden al bepaalde structurele factoren aan het licht gebracht. De bevestiging kwam er volledig bij de *multivariate* analyse die bijzonder sterke verklaringsmodellen opleverde. Er mag dan ook besloten worden dat de toegepaste methode zeer bruikbaar is, ook voor verder onderzoek, onder meer door het feit dat de basisbronnen algemeen voorhanden zijn voor heel het land. Het blijkt echter een tijdrovend werk om alle data te verzamelen. Ook de vele veronderstellingen die gemaakt moeten worden bij het opstellen van de database en bij het interpreteren van de resultaten houden zwaktes voor de methode in.

#### ONDERZOEKSRESULTATEN

Er werden 138 ondernemers opgenomen bij het onderzoek. Wat de leeftijd betreft bij het opstarten van de ondernemingen, waren er drie opvallende groepen. Relatief veel jongeren begonnen als twintigers met een zaak of gingen deel uitmaken van een vennootschap. De grootste groep betrof mensen met een gemiddelde leeftijd van veertig. Ten slotte waren er relatief nog veel ondernemers die achteraan de vijftig met een vennootschap begonnen.

Op basis van de voornamen werd een onderscheid gemaakt tussen mannen en vrouwen. Hieruit bleek dat 23,7% van de ondernemers vrouw was. Van deze vrouwen kwam 70% voor in een familiebedrijf tegenover slechts 57% van de mannelijke ondernemers. Dit kan erop wijzen dat vrouwen vooral in de bedrijven intraden als echtgenote of dochter van een ondernemer. Opvallend was het significante verschil in leeftijd tussen vrouwelijke en mannelijke ondernemers. De vrouwen waren gemiddeld 43,8 jaar op het moment dat ze in een zaak kwamen tegenover 37,7 jaar voor de mannen. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat veel vrouwen pas op het moment dat hun echtgenoot overleden was, naar voren traden. Het leeftijdsverschil zou ook verband kunnen houden met de continuïteit in de ondernemingen: waar vrouwen actief waren, bleek 66,4% van de ondernemingen niet meer te bestaan in het begin van de jaren zeventig; bedrijven waarin enkel mannen ac-

tief waren bestonden in 68,3% van de gevallen wel nog. Een ander genderverschil is te vinden bij de mobiliteit. Van de vrouwelijke ondernemers bleek 34,8% op de plaats van hun bedrijf te wonen tegenover slechts 18,8% van de mannen.

Er schijnt zich een soort van geografische concentratie voor te doen: er werden 78 verschillende geboorteplaatsen gevonden en slechts 44 verschillende woonplaatsen. Aanvullend hierbij is vastgesteld dat zonen en dochters van ondernemers beduidend meer bleven wonen in hun geboortedorp dan andere ondernemers. Dit laatste houdt waarschijnlijk verband met het feit dat er gewoon geen reden was om te migreren gezien dezen ter plaatse in de zaak van hun ouders konden werken. Deze verklaring is gebaseerd op de veronderstelling dat de vaders hun zaak in hetzelfde dorp hadden waar ze woonden, wat toch bij 72,9% van de ondernemers het geval was. 15% van de ondernemers woonde niet in hetzelfde dorp van hun bedrijf, maar dan toch nog wel steeds in dezelfde regio. Inzake de geografische mobiliteit tussen geboorte- en woonplaats blijkt dat 40,5% van de ondernemers bleef wonen in het geboortedorp, dat 27% zich ergens in de buurt vestigde en dat 32,5% migreerde over een grotere afstand.

68,1% waren familieondernemingen. Het familiale karakter van een bedrijf en het gegeven dat velen zoon of dochter waren van een ondernemer gaan sterk samen. Van de kinderen van ondernemers stond 82,6% aan het hoofd van een familiebedrijf, tegenover slechts 50% van de ondernemers die geen zoon of dochter van een ondernemer waren. Verklaring hiervoor is de sterke drang naar continuïteit in familiebedrijven, die soms belangrijker werd ingeschat dan de puur financiële prestaties.<sup>20</sup> Bij 27,3% werd met relatief grote zekerheid vastgesteld dat de ondernemers hun vader opvolgden. Die opvolging kon zowel een positieve als een negatieve invloed op de prestaties inhouden. De omvang van deze bedrijven was significant groter. Dit lijkt logisch aangezien de opvolgers in een bestaande zaak kwamen met reeds geaccumuleerd vermogen. Opmerkelijk is dat voor de kinderen van ondernemers hier

20 R. DONCKELS, 'Familiale ondernemingen. Anachronismen of troeven voor de toekomst', in: *Kultuurleven*, 7 (1991), p. 64-71.

het positieve ophoudt. Zowel wat rendabiliteit als groei betreft, de echte indicaties voor de individuele inbreng van de ondernemer, doen zonen en dochters het slechter dan hun collega-ondernemers. Mag hier een zekere vorm van zelfvoldaanheid tegenover de gedrevenheid van ondernemers die van nul moesten beginnen, in gezien worden? Ook de theorie van de remmende groei kan een mogelijke verklaring brengen. Volgens deze theorie volgt de groei van een onderneming vaak een omgekeerde 'U': de groei gaat in het begin steeds sneller tot op een bepaald punt, waar een vertraging optreedt vanwege de omvang die het bedrijf genomen heeft. Dezelfde theorie kan ook toegepast worden op het feit dat de rendabiliteit van die ondernemingen blijkt te dalen naarmate nieuwere generaties aan de macht kwamen.

In totaal werden 82 bedrijven opgenomen, waarvan 19,5% N.V.'s en 80,5% P.V.B.A.'s. Ze bevonden zich vooral in Veurne, Nieuwpoort en de kustregio's.<sup>21</sup> In afwijking van de bekende literatuur behoorde volgens ons onderzoek slechts 3,7% van de bedrijven tot de primaire sector.<sup>22</sup> Oorzaak van deze vaststelling kan zijn dat er zelden vennootschappen werden opgericht voor de toch veel voorkomende landbouwbedrijven. De secundaire en tertiaire sectoren staan respectievelijk voor 25,6% en 56,1% van de bedrijven. Deze verhouding komt wel overeen met de literatuur die stelt dat er slechts weinig industrie te vinden was in het Veurnse en dat de dienstensector sterk groeide in de behandelde periode.<sup>23</sup> 23,2% van de ondernemingen stelde de jaarrekeningen in het Frans op. Het betrof vooral bedrijven in de secundaire sector, wat erop kan wijzen dat industriëlen vaker het Frans hanteerden.

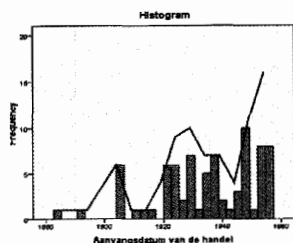
Van de ondernemingen werd de datum genoteerd waarop voor het eerst handel werd gedreven en deze zijn in een histogram met trendlijn weergegeven.

21 W.E.S., 'Veurne, een economische studie', in: *West-Vlaanderen Werkt*, 8 (1964), p. 130.

22 W.E.S., 'Verschillen in de economische structuur binnen West-Vlaanderen', in: *West-Vlaanderen Werkt*, 9 (1965), p. 28.

23 W.E.S., 'Veurne, een economische studie', p. 130; G. QUACKELBEEN, *Industrialisatie in het Veurnse: de integratie van arbeiders in een nieuw gevestigd bedrijf te Veurne*. Onuitgegeven licentiaatsverhandeling, Rijksuniversiteit Gent, 1968, p. 46-51.

In de trendlijn is duidelijk de invloed van beide wereldoorlogen en de economische boom die daarop volgde, waar te nemen. In de staven is tussen 1920 en 1940 de crisis van de jaren dertig te ontwaren. Opvallend is ook dat het na 1914-1918 en 1940-1945 telkens net geen 20 jaar duurde voor het vooroorlogse niveau geëvenaard werd.



Uit de analyse van de financiële variabelen blijkt dat vooral de vergelijking van het gemiddelde totale actief van de bedrijven over de hele periode de algemeen economische evolutie weergeeft. De moeizame stijging tussen 1956 en 1958 is de resultante van de mooie resultaten van 1957 en de recessie die begon in 1958.<sup>24</sup> Daarna verschijnt er een stijging door de economische boom die in 1959 ingezet werd en een piek bereikt in 1964.<sup>25</sup> In omvang bestonden er grote discrepanties tussen een klein aantal grote bedrijven en een groot aantal kleine bedrijven. Het grootste bedrijf beschikte over 340 keer meer middelen dan het kleinste bedrijf. Tevens blijkt dat de grootste bedrijven ook de snelste groeiers waren. Dit kan in verband gebracht worden met de begrippen 'levensstijl ondernemer' en 'groei ondernemer'. De eerste categorie wil enkel voorzien in zijn levensstijl door zelfstandig te zijn, terwijl de tweede categorie wil doorgroeien.<sup>26</sup> De gemiddelde schuldgraad evolueerde slechts weinig doorheen de bestudeerde acht jaar en bleef in de buurt van

24 R. VANDEPUTTE, *Economische geschiedenis van België 1944-1984*, Tielt, 1985, p. 43; W.E.S., 'Stijging van de werkloosheid 1958-1959', in: *West-Vlaanderen Werk*, 3 (1959), p. 62.

25 R. VANDEPUTTE, *Economische geschiedenis van België*, p. 67.

26 S. MARCKETTI, L. NIEHM en R. FULORIA, 'An exploratory study of lifestyle entrepreneurship and its relationships to life quality', in: *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 34 (2006), p. 241-245.

37%. De rendabiliteit was relatief normaal verdeeld rond een gemiddelde van 8%. Van alle financiële variabelen was de groei het meest normaal verdeeld rond een gemiddelde van 5,4% per jaar. Enkele bedrijven met een zeer hoge groei en enkele bedrijven met negatieve groei verstoren dit beeld enigszins.

#### VERKLARENDE MODELLEN: LINEAIRE REGRESSIE

Regressieanalyse is een techniek die het effect van één of meerdere onafhankelijke variabelen op één afhankelijke variabele nagaat. In deze analyse wordt een mathematische functie gedefinieerd die het verband tussen twee of meer variabelen zo goed mogelijk benadert. In de formule staat de afhankelijke variabele links en staan de onafhankelijke variabelen rechts. Het doel van regressie is om tot een model te komen dat aangeeft in welke mate en in welke richting de afhankelijke variabele zal veranderen indien men een onafhankelijke variabele met één eenheid verandert. Zo kan de invloed van de onafhankelijke variabelen op de afhankelijke variabele bepaald worden. Verder valt uit de regressieanalyse af te leiden in welke mate het opgestelde model de verschillen in de afhankelijke variabele kan verklaren. Tot slot kan uit een regressieanalyse afgeleid worden welke onafhankelijke variabelen een significante invloed uitoefenen op de afhankelijke variabele. In dit onderzoek werd enkel gebruik gemaakt van meervoudige lineaire regressies. Dit houdt in dat enkel lineaire verbanden onderzocht worden.<sup>27</sup>

#### TOTAAL DER ACTIVA

Het volgende model kan 51,5% van de verschillen in totale activa verklaren. Dit is een zeer goed resultaat waaruit blijkt dat de onderstaande zeven variabelen samen ongeveer de helft verklaren van alle variatie in de totale activa. In wat volgt worden enkel B3 tot en met B7 behandeld omdat dit de sterkste invloedsfactoren zijn.

27 P. DE PELSMACKER en P. VAN KENHOVE, *Marktonderzoek. Methoden en toepassing*, Prentice Hall, 2006, p. 263-272.

**Totaal der Activa (verdisconteerd) = - 5.416.667,1 - 621.291,4 B1**  
**+ 456.871,5 B2 - 3.811.983,7 B3 + 6.478.241,4 B4 + 5.268.845,4 B5**  
**+ 11.060.000 B6 + 16.140.000 B7**

Met: B1 = Aantal jaar tussen oprichting vennootschap en aanvangsdatum

B2 = Aantal jaar tussen de aanvangsdatum en het jaartal

B3 = Is het adres van het bedrijf gelijk aan dat van de ondernemer?

B4 = Was het een familiebedrijf?

B5 = Sector 2 versus 3

B6 = Sector 4 versus 3

B7 = Vennootschapsvorm

Dat het al dan niet samenvallen van het adres van de ondernemer en zijn of haar bedrijf een negatieve invloed had op de omvang van de onderneming, lijkt logisch. Enkel indien een bedrijf een zekere omvang had, kon de ondernemer immers de nood aan een extern pand ervaren hebben. Het pand kwam dan op de balans terecht en deed het totaal actief sterk stijgen. De totale activa lagen 3.811.983,7 BEF hoger bij bedrijven die buiten de woonplaats van de ondernemer gevestigd waren. In dit bedrag zit vermoedelijk de gemiddelde prijs voor een externe vestiging, aangevuld met de omvangstijging die een externe vestiging met zich meebracht.

Ondernemingen die geklasseerd werden als familiebedrijf hadden gemiddeld 6.478.241,4 BEF meer op hun balans staan dan niet-familiebedrijven. Dit grote verschil kan te wijten zijn aan de accumulatie doorheen de tijd door de verschillende generaties.

Uit bovenstaand model blijkt dat bedrijven uit de secundaire sector gemiddeld 5.268.845,40 BEF meer op hun actief hadden dan andere. Dit houdt waarschijnlijk verband met de omvang van de echte industriële bedrijven in vergelijking met de vele kleine handelsondernemingen. De impact van het behoren tot de secundaire en de tertiaire sector was nog groter.<sup>28</sup> Deze bedrijven waren namelijk gemiddeld 11.060.000 BEF groter. Dit kan verklaard worden door een succesvolle opwaartse of neerwaartse integratie in de *supply chain*. De supply chain is de ketting van alle spelers en processen die

28 In het model aangeduid als 'Sector 4'.



zich voordoen tussen primaire grondstof en afgewerkt product bij de eindconsument. Bedrijven richten zich meestal op één bepaald aspect van deze ketting. In de secundaire sector richt men zich op de productie van goederen en in de tertiaire sector op de handel in afgewerkte producten. Dat een bedrijf zowel actief is in de secundaire als in de tertiaire sector kan betekenen dat het zowel producten aanmaakt als verhandelt. Het kan wijzen op een productiebedrijf dat zijn activiteiten uitgebreid heeft met handel in eindproducten of een handelsbedrijf die zich ook op productie is gaan richten. Beide kunnen zeer lucratieve strategieën geweest zijn en mee het succes van de bedrijven actief in twee sectoren verklaren.

Tot slot bleek de grootste invloed uit te gaan van de vennootschapsvorm. De N.V.'s hadden gemiddeld 16.140.000 BEF meer op hun actief staan dan P.V.B.A.'s. Dit is een logisch gevolg van het feit dat de juridische formule van de N.V. ontworpen werd voor grotere ondernemingen en deze van de P.V.B.A. voor kleinere.

#### GROEI

De variatie in de groei over de hele periode wordt voor 39,5% verklaard door volgend model. Enkel B<sub>1</sub>, B<sub>4</sub> en B<sub>6</sub> tot en met B<sub>10</sub> worden hierbij meegenomen.

**Groei over de hele periode** =  $-72,4 + 73,5 B_1 + 1,4 B_2 - 1,9 B_3 - 37,1 B_4 + 0,5 B_5 + 50,6 B_6 + 27,1 B_7 - 111,2 B_8 + 74,2 B_9 + 23,0 B_{10}$

Met: B<sub>1</sub> = Sector 4 versus 3

B<sub>2</sub> = Aantal jaar tussen oprichting vennootschap en aanvangsdatum

B<sub>3</sub> = Aantal jaar tussen de oprichtingsdatum en het jaartal

B<sub>4</sub> = Is het adres van het bedrijf gelijk aan dat van de ondernemer?

B<sub>5</sub> = Leeftijd van de ondernemer op moment van de aanvang handel (indien hij al deel uitmaakte van de onderneming)

B<sub>6</sub> = Was het een familiebedrijf?

B<sub>7</sub> = Aantal ondernemers opgenomen

B<sub>8</sub> = Sector 1 versus 3

B<sub>9</sub> = Geboren en Getogen 2 versus 1

B<sub>10</sub> = Geboren en Getogen 3 versus 1



De groei van de bedrijven die zowel tot de secundaire als de tertiaire sector behoorden, lag 73,5% hoger dan het algemeen gemiddelde. Dit is opnieuw te verklaren vanuit succesvolle opwaartse of neerwaartse integratie in de supply chain. Twee bedrijven uit de primaire sector kenden dan weer een 111,2% lagere groei dan de rest, wat met de algemene neergang van de primaire sector te maken kan hebben. Bij bedrijven waarvan het woonadres van de ondernemer gelijk was aan het vestigingsadres van zijn of haar onderneming, blijkt er gemiddeld een 37,1% lagere groei dan bij bedrijven waar de adressen verschilden. Ook bij de omvang werd vastgesteld dat die ondernemingen slechter presteerden: het betrof waarschijnlijk geringere bedragen en investeringen, waardoor de groei niet zo sterk was. Ondernemers die in dezelfde regio bleven, kenden een 74,2% hogere groei; ondernemers die zich buiten de geboorteregio vestigden, kenden een 23,0% hogere groei dan gemiddeld. Het model geeft ook aan dat de familiebedrijven een 50,6% hogere groei kenden dan niet-familie bedrijven. Dit duidt op een structureel voordeel voor familiebedrijven.

#### RENDABILITEIT

Hoewel niet voor alle ondernemingen de winstgevendheid berekend kon worden en onderstaand model dus gebaseerd is op minder representatieve gegevens, kan het toch 7,7% van de verschillen in rendabiliteit verklaren.

**Rendabiliteit van het Eigen Vermogen** =  $3,8 - 5,5 B_1 + 2,6 B_2 + 5,0 B_3 + 21,7 B_4 - 8,7 B_5$

Met:  $B_1$  = Was de ondernemer de zoon of de dochter van een ondernemer?

$B_2$  = Aantal ondernemers opgenomen

$B_3$  = Was het een familiebedrijf?

$B_4$  = Sector 4 versus 3

$B_5$  = Vennootschapsvorm

Er werd eerder gewezen op het feit dat het zoon of dochter zijn van een ondernemer zowel een positieve als negatieve impact had op de prestaties. Voor de rendabiliteit is er een negatieve werking. De kinderen van een ondernemer hadden gemiddeld een 5,5% lagere rendabiliteit.

Indien het aantal ondernemers in een bedrijf met één persoon steeg, dan ging de rendabiliteit omhoog met 2,6%. Hier kan aan synergie gedacht worden. Eveneens kan vermoed worden dat kleinere eenmanszaken er alle belang bij hadden om zo weinig mogelijk winst te maken omdat daarvan immers een groot deel naar belastingen wegvloeiende. Kosten maken was dus de boodschap om zoveel mogelijk persoonlijk gewin te halen uit de vennootschap. Dit staat tegenover bedrijven die meerdere aandeelhouders hadden en waar het privévermogen en dat van het bedrijf meer gesplitst waren.

Deze hypothese wordt voor een stuk onderuit gehaald door de vaststelling dat familiebedrijven gemiddeld een 5,0% hogere rendabiliteit kenden dan andere. Misschien geldt de rendabiliteithypothese eerder voor kleine familiebedrijven dan voor familiebedrijven in het algemeen.

Opnieuw blijkt dat bedrijven die terzelfder tijd actief waren in de secundaire en in de tertiaire sector, het zeer goed deden. Hun rendabiliteit ligt 21,7% hoger dan het gemiddelde en is in dit model de sterkste verklarende factor.

Opvallend is dat N.V.'s gemiddeld een 8,7% lagere rendabiliteit hadden dan P.V.B.A.'s. Dit plaatst opnieuw het bovenstaande hypothetisch verband tussen de kleine, eerder familiale bedrijven en de lage rendabiliteit onder druk.

#### SCHULDGRAAD

Ondanks de vele bedenkingen die bij de berekening van de schuldgraad moeten in acht genomen worden, slaagt dit model er in om 24,9% van de verschillen in de schuldgraad te verklaren. Enkel B3 wordt buiten beschouwing gelaten.

**Schuldgraad** = 68,8 - 5,8 B1 - 11,1 B2 - 0,6 B3 - 19,3 B4 - 33,1 B5 + 12,8 B6

Met: B1 = Sector 2 versus 3

B2 = Taal jaarrekeningen in 1956

B3 = Leeftijd van de ondernemer op datum benoeming

B4 = Bestond de onderneming reeds voor dat er een onderneming werd opgericht?

B5 = Sector 1 versus 3

B6 = Geboren en Getogen 3 versus 1

De bedrijven in de secundaire sector kenden gemiddeld een 5,8% lagere schuldgraad dan het algemeen. Dit is verwonderlijk want het zou logischer zijn dat industriële bedrijven meer extern kapitaal nodig hadden dan de vele handelsbedrijfjes in de tertiaire sector. De invloed van de taal kan hier misschien aan ten grondslag liggen. Franstalige bedrijven zouden namelijk gemiddeld een 11,1% lagere schuldgraad gekend hebben dan Nederlandstalige ondernemingen. Dit kan mogelijks wijzen op het feit dat het Frans gehanteerd werd door een sociaaleconomisch hogere klasse die zelf meer kapitaal kon inbrengen in de onderneming. Dit zou dan weer overeenstemmen met de lagere schuldgraad in de secundaire sector aangezien de meerderheid van de ondernemers actief in de secundaire sector Franstalig was.

Indien de onderneming reeds bestond voordat er een vennootschap werd opgericht, was er gemiddeld een 19,3% lagere schuldgraad. Het kapitaal was doorheen de jaren geaccumuleerd geworden. Op het moment dat een koopman effectief overging tot de oprichting van een vennootschap beschikte deze relatief gezien over meer kapitaal, wat een lagere schuldgraad met zich mee bracht.

De ondernemers die in het dorp van hun bedrijf bleven wonen, hadden gemiddeld een 12,8% hogere schuldgraad. Dit is merkwaardig gezien van hen kan verwacht worden dat ze eerder behoudsgezind waren, wat niet strookt met extern kapitaal aantrekken, gezien extra schulden het financieel risico van een bedrijf verhogen.

#### BESLUIT

De onderzoeksresultaten kunnen gestructureerd worden aan de hand van de theorieën van Fernand Braudel die als spilfiguur van de tweede *Annales-school* een grote doorbraak betekende voor de kwantitatieve geschiedschrijving. Braudel maakte een onderscheid tussen structuren, conjuncturen en feiten. Vanuit de dialectiek van tijd en ruimte creëerde hij een benadering die toelaat om zeer verschillende gegevens op een organische wijze te ordenen. Hij onderscheidt drie vormen van tijd: de geografische tijd, de economische en sociale tijd en de korte individuele tijd.<sup>29</sup>

29 M. BOONE, *Historici en hun métier. Een inleiding tot de historische kritiek*, Gent, 2007, p. 88 en p. 179-180.

Het vertrekpunt van ons onderzoek waren feiten die letterlijk uit de bronnen werden gehaald. Uit die feiten blijkt de structurele werking van zowel factoren uit de economische, sociale en geografische tijd.

Structuren werken steeds in twee richtingen. De negatieve invloed van de geografische structuren bleek uit de algemeen slechte economische toestand van de bestudeerde regio als gevolg van een geïsoleerde ligging en een gebrek aan infrastructuur. De aanwezige goede poldergronden hadden jarenlang een positieve uitwerking, maar bleken in de periode 1956-1964 een negatieve impact te kennen. De invloed van de geografie is ook duidelijk in de dorpen en gemeenten die het economisch beter deden. De aanwezigheid van de kust en het potentieel aan toerisme waren hierbij bepalend. Ook de aanwezigheid van waterwegen en van de haven van Nieuwpoort werkten, en werken waarschijnlijk nog steeds, positief. Deze structurele factoren hadden een fundamentele invloed die helemaal los stond van de individuen. Al zijn het de individuen die de geschiedenis maakten in relatie tot de voorhanden zijnde omgeving.

De invloed van de globale economische ontwikkelingen blijkt zeer duidelijk uit de onderzoeksresultaten. Zo volgden het aantal opgerichte ondernemingen en de financiële prestaties de economische trend. Ook de geografische verankering die familiebedrijven hadden voor de jongere generaties ondernemers, kadert daarin. Door de mobiliteit tussen de geboorteplaats en de woonplaats van de ondernemers te analyseren, kon de attractiviteit van bepaalde economisch goed presterende regio's aangetoond worden. Dit is trouwens meteen ook een voorbeeld van hoe structuren zichzelf reproduceren in de tijd.

Gezien er biografische gegevens bestudeerd werden, kwamen ook sociale structuren aan het licht. Zo had het feit of iemand al dan niet geïntegreerd was in de lokale samenleving een dubbele werking. Voor mensen die effectief van de streek afkomstig waren, vormde dit een voordeel tegenover vreemdelingen, die deze structuur eerder als een belemmering ervoeren. De taal verwijst vermoedelijk eveneens naar een sociale structuur. Het geslacht van de ondernemers had een belangrijke impact. De sociale afkomst van de ondernemers speelde in twee richtingen een rol: fa-

miliebedrijven deden het beter dan niet-familiebedrijven; zonen of dochters van ondernemers kenden dan weer zowel structurele voor- als nadelen.

Ondanks de sterke nadruk op de unieke kracht van ondernemers, blijken ook zij onderhevig te zijn aan structurele factoren die elk op een ander niveau inwerken op de prestaties. De kracht van deze structuren kennen is misschien een eerste stap om er voordeel uit te halen.



**IEDEREEN** \_\_\_\_\_

kan gerust slapen \_\_\_\_\_

gaan . . . nu er een \_\_\_\_\_

— **LITTO**-slot —  
op de poort staat! \_\_\_\_\_

**LITTO** sloten en grendels  
worden vervaardigd door  
Litto, N.V. Nieuwpoort

naamloze vennootschap

**LITTO**

nieuwpoort

tel. (058) 231 16

★ ★

deur- & meubelsloten

★

krukschurven

★

grendels & knipsluitingen

★

cylindersloten

L. DENDOOVEN (red.), 'Dit is West-Vlaanderen. Steden - Gemeenten - Bevolking', deel 2. Sint-Andries, Uitgeverij Flandria, 1960, p. 1207.

# CONFISERIE VERDONCK P.V.B.A.

Hoofdzetel : VEURNE  
Grote Markt 11  
Telefoon (058) 310.14

Bijhuizen : DE PANNE  
Zeelaan 184

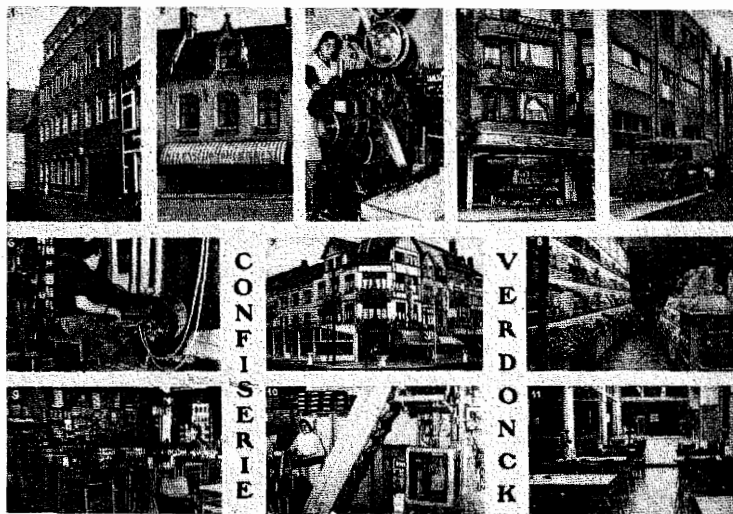
KOKSIJDE-BAD  
Hoek Zeelaan en  
Koninklijke Baan

NIEUWPOORT <sup>TM</sup>  
Hoek Kaal- en  
Langestraat

## VEURNSE BABELUTTEN

Bij de ontwikkeling van de suikerbakkerij, die Pierre Verdonck in 1924 oprichtte, past de parabel van het mosterdzaadje dat een grote boom werd. Inderdaad is dit bescheiden aanvangsbedrijf uitgegroeid tot een belangrijke onderneming, die thans buiten de hoofdzetel te Veurne, drie bijhuizen telt, nl. te De Panne, Koksijde-Bad en Nieuwpoort. Pierre Verdonck werd bij de opgang van zijn zaak bijgestaan door zijn zonen Jean, Julien en Georges, met wie hij in 1958 de p.v.b.a. Confiserie Verdonck stichtte.

De firma is gespecialiseerd in « Veurnse Babelutten », waarmee zij faam verworven heeft. Zij fabriceert ook chocoladefantazieartikelen en « zeevruchten ». Verder exploiteert zij een bloeiende groot- en kleinhandel in confiserie, chocolade, biscuits en roomijs. Al deze artikelen vinden atzet in de Beneluxlanden en in Frankrijk. De bedrijfsgebouwen van de hoofdzetel te Veurne beslaan een nuttige oppervlakte van ca 3.500 m<sup>2</sup>. Het personeel telt 60 leden.



1 en 5 : Werkhuizen te Veurne - 2 : Magazijn, Gr. Markt 11, Veurne - 3 en 10 : Verpakking der babelutten  
4 en 8 : Zelfbediening, Zeelaan 184, De Panne - 6 : Fabrikatie van roomborentjes - 7, 9 en 11 : Koksijde-Bad

L. DENDOOVEN (red.), 'Dit is West-Vlaanderen. Steden - Gemeenten - Bevolking', deel 3, Brugge, Uitgeverij Flandria, 1962, p. 1935.