

Radiowereld

N.V.R.D.

N.O.R.G.

CEBUBERA

OFFICIEEL ORGAAN VAN N.V.R.D. • CEBUBERA EN N.O.R.G.

*Het kleuterklasje
van Lily Petersen*

No 24
22 September 1949
2e Jaargang

In dit nummer:
De D-kaarten-
tragedie
Over de vergadering
van de Verenigings-
raad
Allerlei van Overal.



PHILIPS

meetapparaten

PHILIPS
ELECTRO-
NENSTRAAL
OSCILLO-
GRAAF
GM 5655

voor service-
werkplaatsen



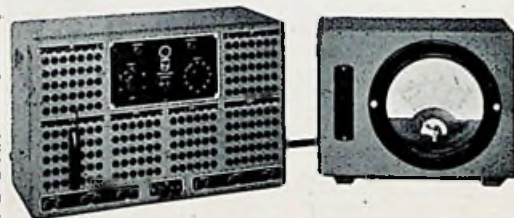
PHILIPS SERVICE OSCILLATOR
Type GM 2883. Uitgebreid frequentiegebied,
grote nauwkeurigheid.



PHILIPS BUIZENMEETAPPARAAT
„CARTOMATIC” III. GM 7633 Meet elke
buis in een handomdraai



PHILIPS DIODE VOLTMETER Type GM
6004. Ideaal voor signal tracing.



PHILIPS UNIVERSEEL
MEETAPPARAAT GM 4257

Geschikt voor elke meting
aan radio-apparaten

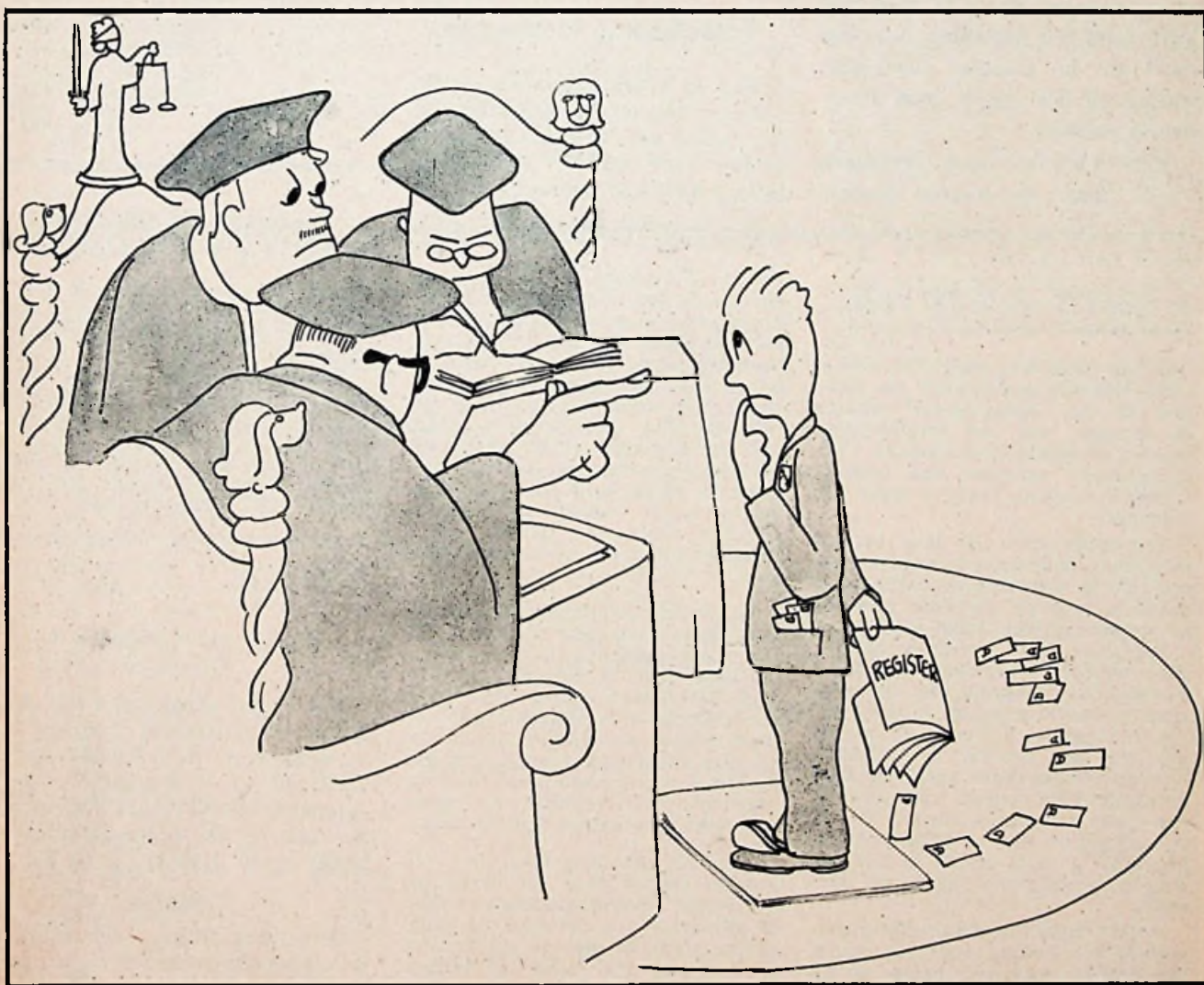
N.V. PHILIPS' VERKOOP-MAATSCHAPPIJ VOOR NEDERLAND • EINDHOVEN

Orgaan van: „N.V.R.D.”, Ned. Ver. van Radio-Detailhandelaren - „CEBUBERA”, Centraal Bureau tot Bescherming van de Belangen van de Radiohandel - „N.O.R.G.”, Ned. Organisatie v. d. Radio-Groothandel

REDACTIECOMMISSIE: R. F. van Heusden, B. J. Lankamp, C. P. van Solingen, J. Weenenk, J. Wigerink - REDACTIE-ADRES: Keizersgr. 606, Amsterdam - Tel. 40027 - JOURNALISTIEK VERZORGER: L. J. van Lool

VERSCHIJNT OM DE 14 DAGEN

D-kaarten-tragedie



De D-kaarten-tragedie is door een arrest van de Hooge Raad beslist. Iedere radiodetailhandelaar dient daarover het artikel op de volgende bladzijde te lezen.

(Tekening Van Ewijk)

Verenigingsnieuws van de N.V.R.D.

Het N.V.R.D.-embleem is het wapenschild van de bonafide radiohandelaar! Heeft U er reeds een besteld? De administratie, Kelzersgr. 606, A'dam O., wacht op Uw bestelling!

Inzake het embleem etc.

De leden der N.V.R.D. worden beleefd verzocht op de door hen in te zenden bestelkaart voor het embleem enz. duidelijk hun naam en adres te vermelden.

Er zijn er bij die slechts met moeite zijn te ontcijferen.

Uit Roosendaal of naaste omgeving ontvingen wij op 31 Augustus 1949 zelfs een bestelling voor een embleem in emalle uitvoering, waarop in het geheel geen afzender is vermeld.

Evenzo uit Den Haag, verzonden op 27 Aug. en waarop besteld

wordt 1 embleem glasplaat, 1 ex. van de cliché's (driekleur) voor het afdrukken van het embleem op briefpapier, 1 ex. van de cliché's (driekleur) voor het afdrukken van het embleem op enveloppen.

Willen deze zich even melden?

Bij voorbaat dankend,

ADM.

Totaalbedrag toestelactie

Van de Niwin ontvingen wij het bericht, dat op 31 Augustus '49 het totaal van de binnengekomen gelden voor de N.V.R.D.-Niwinactie f 46719.25 bedroeg.

Wat de verkoop betreft, deze onderscheidt zich bij mij in termijnverkoop, waaraan men zich moeilijk kan onttrekken, en contante verkoop. De contante verkoop is verreweg voor het grootste deel zgn. „gloelend contant" doch komt het ook voor, dat hiermede één, uiterlijk twee maanden gemoed zijn. In dit laatste geval stel ik echter de eis, dat minstens $\frac{1}{3}$ of de helft, direct bij aflevering wordt voldaan. De door de N.V.R.D. toegestane termijn van 3 maanden komt bij mij practisch niet voor.

De termijnbetalingen bij „huurkoop" geschieden zeer regelmatig. Ik laat geen kwitanties aanbieden, en als regel laat ik ook niet gireren, doch de cliënten komen zelf op de vervaldatum hun termijn aan de zaak voldoen en dit gaat met voorbeeldige regelmaat. Resultaat is, dat ik zelf met evenveel correctheid en regelmaat mijn verplichtingen tegenover mijn leveranciers kan nakomen.

Heus, dit alles kan, maar..... dit eist en vereist vóór het verrichten der reparatiewerkzaamheden en vóór de aflevering van goederen een deugdelijke afspraak met de cliënten en de durf om ook „neen" te zeggen. Niet verkoopziek zijn en angst hebben om een ordertje of order te laten gaan waarvan mogelijk later zou blijken dat „neen" veel voordelliger zou zijn geweest".

Cebubera meldt ons:

Van Cebubera zijde ontvingen wij bericht, dat door de N.V. Radium te Tilburg op de markt zullen worden gebracht de navolgende radio-ontvangtoestellen:

Merk	Type	Brutoprijs
Tungstram	650	f 235.—
"	651	f 255.—
	*	Adm.

Door H.W.K. de Brey's Handel-Mij N.V. zullen de navolgende radio-ontvangtoestellen op de markt worden gebracht:

Merk	Type	
Crystalphone	Menuet	f 225.—
"	Sonate	" 295.—
"	Nocturne	" 395.—
"	Symphonie	" 495.—
"	Stereophonic	" 695.—
		Adm.

Aanvraag lidmaatschap Afdeling Noord-Holland

Door de heer J. Leguit, B 137 te Nieuwe Nledorp, is een aanvraag voor het lidmaatschap der N.V.R.D. ingediend.

Eventuele bezwaren tegen diens toelating, gegrond op de Richtlijnen voor toelating en afvoering van handelaren kunnen binnen 14 dagen na het verschijnen van dit nummer worden ingediend bij het afdelingsbestuur van Noord-Holland.

ALLERLEI

Aantal radiotoestellen in Nederland

Het aantal aangegeven radiotoestellen in Nederland bedroeg op 1 September jl. 1.278.029 tegen 1.266.136 op 1 Augustus. Op 1 Augustus waren er 521.394 aangesloten op het rijksradiodistributienet tegen 519.132 op 1 Juli.

Gestolen

Ontvreemd tijdens een inbraak te Scheveningen een Philips apparaat type BX 462 A no 101865.

Bij eventuele aanbieding wordt opgave verzocht aan N.V.R.D., Mauritskade 45, Den Haag.

Lezers schrijven

„Naar aanleiding van Uw artikel „Over allerlei van overal" in nummer 22 van „Radiowereld" waarin de excessen van het crediet-geven worden aangehaald — hetwelk vanzelfsprekend excessen van credietvragen tot gevolg heeft — diene het volgende:

Gedurende circa 25 jaar bestaat mijn zaak en gedurende evenveel jaren heb ik vrijwel uitsluitend tegen contante betaling goederen geleverd of werkzaamheden laten verrichten.

Voorzover het reparaties betreft, deze worden uitsluitend à contant verricht, met mogelijk één uitzondering op de 100 gevallen, in welk geval dan gegireerd wordt. Ik bevind mij hier zeer wel bij en ondervind hiervan hoegenaamd geen nadellige gevolgen. Mijn prijzen zijn redelijk, dus geen fantasie-bedragen, ik eis van mijzelf en van het personeel, dat het werk goed is en sta in alle opzichten verantwoord tegenover mijn cliënt.

In deze prijzen is echter niet gecalculeerd een bedrag voor het geven van crediet, noch voor het er op na houden van een wisseloper, resp. alle administratieve rompslomp, daaraan verbonden. En zoals ik reeds aanhaalde, moeilijkheden ondervind ik daarvan niet.

De D-kaarten-tragedie!



U allen weet uit persoonlijke ervaring wat D-kaarten zijn, n.l. de kaarten, welke U aan P.T.T. moet zenden, indien U een radio-ontvangtoestel heeft verkocht en waarop de naam en het adres van de koper moet worden vermeld. Heus niet om U te plagen publiceren wij in dit nummer van „Radiowereld” een afbeelding hiervan opdat U zeker zult weten waar het over gaat. Wat een radio-register is weet U als lid van de N.V.R.D. natuurlijk zonder meer. Ongetwijfeld hebt U de vroegere publicaties over deze twee kaarten etc. in ons orgaan gelezen en daaruit geconstateerd dat langs twee wegen is geprobeerd aan de verplichting, welke de radiohandel was opgelegd om van elk verkocht radio-ontvangtoestel aangifte te doen bij P.T.T. en om haar ambtenaren inzage van het radio-register te verschaffen, een einde te maken.

En laten wij U meteen maar vast zeggen...

Dit is, helaas, mislukt!!

Ondanks de goede verwachtingen die velen onzer in dit opzicht koesterden en die gegrond waren op het feit dat de betrokken radiohandelaar in twee instanties werd vrij gesproken van het hem ten laste gelegde, heeft thans als hoogste instantie op 28 Juni 1949 de Hooge Raad beslist dat elke radiohandelaar ook in het vervolg verplicht blijft van elke verkoop van een radio-ontvangtoestel melding te maken bij P.T.T.

Ook blijft U verplicht aan hen die zich als bevoegd ambtenaar van de P.T.T. legitimeren, inzage te verstrekken van een door U bij te houden radio-register.

Bij de leden van de N.V.R.D. wordt door P.T.T. genoegen genomen met het radioregister dat U uit hoofde van Uw lidmaatschap der N.V.R.D. reeds bijhoudt. Het Hoofdbestuur beurt met U deze voor ons ongunstige uitspraak van ons hoogste rechtscollege in hoge mate.

Natuurlijk zijn wij niet over één nacht ijs gegaan en hebben onze juridische adviseur het arrest voorgelegd met de vraag: „Is hier nu werkelijk niets meer aan te doen?” doch ook deze kon ons geen hoop geven.

Wat natuurlijk niet wegneemt dat 't Hoofdbestuur te dezen steeds diligent blijft en mochten er zich nieuwe gezichtspunten voor doen dan... Intussen heeft het naar de mening van het Hoofdbestuur geen zin, wat men noemt, met het hoofd tegen de

muur te lopen en dienen wij ons loyale verliezers te tonen.

Hetgeen wij zeggen dat zij U, gezien het voorgaande, dringend adviseert steeds de bedoelde kaarten te blijven inzenden en, voor zover U hiermede reeds bij voorbaat gestopt mocht zijn, ze thans weder trouw in te zenden.

En ook die verkopen alsnog te melden die intussen tot stand gekomen waren doch nog niet gemeld. Het weigeren deze kaarten in te zenden of inzage te geven van het radioregister zou U voor ernstige moeilijkheden kunnen plaatsen waarvoor het Hoofdbestuur U bij voorbaat waarschuwt. Aan een arrest van de Hoge Raad valt nu eenmaal niet te tornen. Een onderhoud met de Directie van de desbetreffende P. T. T.-afdeling vond intussen in de beste verstandhouding plaats. En waarom ook niet, ook zij zijn ten slotte slechts uitvoerders van de besluiten der regering.

Zij hebben ons verklaard hunnerzijds geen moeilijkheden in de weg te zullen leggen aan hen die in afwachting van de uitspraak geen D-kaarten meer instuurden, maar wel verwachten zij, en dat is begrijpelijk dat, nu deze uitspraak gevallen is, aan de inzending van de D-kaarten ook steeds de hand zal worden gehouden. Hun die reeds terzake een proces-verbaal kregen wordt eventueel aangeraden zich met de betrokken ambtenaar O.M. in verbinding te stellen en hem aan de hand van deze publicatie seponering van het verbaal te

vragen, waarbij verwezen kan worden naar de op de D-kaarten vermelde P.T.T.-instantie die bereid is te verklaren dat zij op verdere vervolging van de klacht geen prijs stelt mits de betreffende handelaar tevoren alle achterstallige D-kaarten behoorlijk ingevuld inzendt.

Ook vestigen de bedoelde heren de aandacht op het feit dat sommige handelaren terwille van hun klanten bereid gevonden worden foutieve verklaringen af te geven voor wat betreft het tijdstip waarop het ontvangtoestel aan die klant werd verkocht.


Zodoende stellen deze zich bloot aan die moeilijkheden welke de klant hiermede poogt te ontgaan. En o.i. dient een klant die de luisterbijdrage wil ontdulken hiervan zelf de consequenties te dragen.

En ten slotte zij men er op gewezen dat handelaren die na deze publicatie nog weigerachtig blijven om D-kaarten in te zenden of inzage van hun radioregister te geven, hiervan zelf de volle consequenties zullen moeten dragen en in geen enkel opzicht een beroep zullen kunnen doen op de N.V.R.D. ten einde hen in deze actie te steunen. Zulks zou slechts mogelijk zijn na voorafgaand overleg met een goedkeuring door het Hoofdbestuur.

Vertrouwende dat al onze leden van een en ander goede nota zullen nemen, tekent,

met vriendelijke groeten,

ADM.

PTT		STAATSBEDRIJF DER PTT		PTT
ONDERGETEEKENDE NAAM, VOORLETTERS		Jansen Jan		
EV. FIRMANAAM		"Radianten"		
WOONPLAATS		Bongelen		
STRAAT, HUISNUMMER		Kreebruggelaan 2		
DEELT HIERBIJ MEDE, DAT HIJ/ZIJ OP		30 Februari		1949
EEN RADIO-ONTVANGTOESTEL HEEFT GEPLAATST BIJ/OVERGEDRAGEN AAN:				
NAAM, VOORLETTERS		PIETSEN, P.		
GEMEENTE		Hoofddorp		
WOONPLAATS		Hoofdstraat 489		
STRAAT, HUISNUMMER				
Deze vakjes niet gebruiken (dienst der PTT)				
1		4		DATUM 31 Febr 1949 HANDETEKENING: 
2		5		
3		6		

Omroepverenigingen aan de beurt

DE directeur van de AVRO, de heer W. Vogt, heeft een persconferentie gehouden ter bespreking van de plannen van deze omroepvereniging in het komende jaar en daarbij heeft hij ook gesproken over het probleem, dat wij in ons land voortdurend voorlopig van ons pogen af te schudden, doch dat ons even hardnekkig blijft vervolgen: de televisie.

De heer Vogt deelde mee, dat hij voor het komende jaar een nieuwe serie experimentele uitzendingen verwacht van groter omvang dan tot dusverre door de Philips-zender werden uitgezonden. Deze uitzendingen zouden dan ook niet meer van Eindhoven uit plaats vinden. (Deze mededeling is interessant in verband met het bericht, dat de Eindhovense uitzendingen voorlopig zijn stopgezet en wel tot het volgende jaar). De ministeriële commissie, zo zei de heer Vogt, is thans gereed gekomen met haar rapport en beveelt daarin een lijnenaantal van 625 aan. Dat is dus de Philips-definitie. De heer Vogt, die lid is van de televisie-commissie, nam aan, dat gedurende de komende, uitgebreide experimentele uitzendingsperiode, deze ministeriële commissie wel eens de leiding van de uitzendingen zou kunnen krijgen. Daarbij zou dan gebruik worden gemaakt van de ervaringen, die de Philips-mensen hebben opgedaan, door deze technici in te schakelen. De omroepverenigingen hebben zich bereid verklaard om een aandeel in de kosten van nieuwe experimenten te dragen.

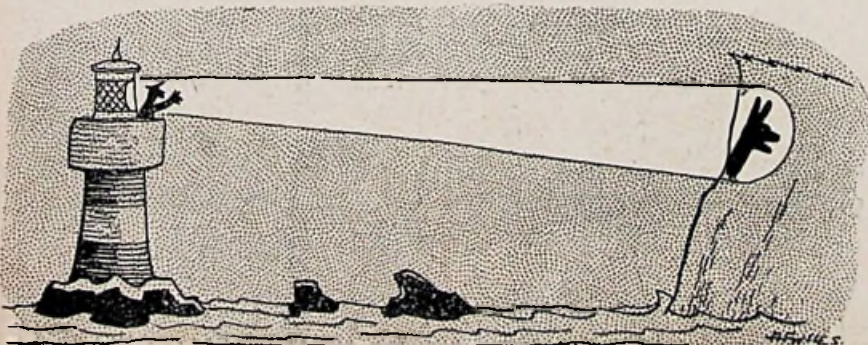
Filmindustrie krijgt belangstelling

Naar wij vernemen bestaat er bij de Nederlandse filmindustrie grote belangstelling voor de televisie. Klaarblijkelijk naar het voorbeeld van de Franse film-industrie, die immers de grote strijd heeft doen ont-

branden om de 800-lijnen, aangezien deze industrie belang heeft bij een uitgebreid lijnenaantal voor de uitzending van films naar theaters, is thans ook in ons land de mogelijkheid onder het oog gezien om de televisie dienstbaar aan het filmbedrijf te maken. Zelfs wordt er al over gedacht om in de filmstudio's te Duiwendrecht een televisie-centrum te bouwen en men zoekt op het ogenblik naar beleggers, die daar hun geld in willen steken. De Cinetone-studio's worden thans maar zeer matig gebruikt. Er worden een paar reclame-filmpjes gedraaid en de rest van het personeel werkt aan wel zeer actuele onderwerpen: zij bouwen woonarken. Het ziet er dus niet naar uit, alsof men uit louter technische voortvarendheid aan de televisie wil gaan beginnen, maar meer, alsof de televisie een uitweg voor een zo goed als stilliggend bedrijf zou moeten vormen. Maar dat alles wil nog niet zeggen, dat er niets van terecht komt. Als een kapitaal-krachtige combinatie zich er achter plaatst, zullen wij van „Televisie-Cinetone” nog wel meer horen.

Frans-Engelse overeenstemming?

Naar uit Parijs wordt bericht, zou tussen de BBC en de Franse omroep overeenstemming bereikt zijn over een toekomstig lijnenaantal van ongeveer 800. Bevestiging van dit bericht konden wij niet verkrijgen, maar als het juist is, dan betekent dat wel een grote vooruitgang. Want dan zouden de Engelsen afgestapt zijn van hun geringe aantal van plm. 400 lijnen en de Franse omroep zou, althans voor de naaste toekomst, de 800 lijnen laten varen. In het bericht wordt niet over Nederland gesproken en dat is eigenlijk wel vreemd. Want weliswaar hebben we hier nog geen regelmatig werkende televisie-dienst, maar Nederland is dan toch maar het land, dat het juiste midden tussen het Engelse en Franse systeem vond: 625 lijnen. Laten we hopen, dat de berichten uit Parijs juist waren.



Tele-hutspot

Oh!

Televisie is thans naar Mexico overgeslagen. In de vriendschappelijke betrekkingen tussen Mexicanen en Amerikanen is geen wijziging opgetreden.

(Elsevier)

*

De vlegel televisie

Amerikaanse deskundigen voorspellen, dat de radio-omroep binnen twee jaar even absoluut vervangen zal zijn door de televisie, als de zwijgende film is verdreven door de sprekende. Deze voorspelling heeft de „New Statesman and Nation” kippenvel bezorgd, want de redactie meent, dat de televisie veel meer dan twee jaar nodig heeft om zich te leren beperken tot het terrein, waarop zij werkelijk iets aannemelijks kan bieden. Zolang zij zich nog vastklampt aan het misverstand, dat ze ons een Shakespeare-drama kan laten volgen „door een kijkgaatje”, bevindt zij zich nog in haar vlegeljaren!

(Vrij Nederland)

*

Een verre vriend is beter...

Een dame, die in Brooklyn woont, stuurde een krant een ingezonden stuk van de volgende inhoud: Ik beging maanden geleden een vergissing toen ik, ter gelegenheid van het aanschaffen van een televisietoestel, de burens vroeg om eens te komen kijken. Zij komen nu elke avond in drommen opzetten en vergeten naar huis te gaan. Met hun sigaretten hebben zij gaten in mijn tafel en in het kleed van mijn divan gebrand. Ik houd van gezelschap, maar dit is mij te veel. Hoe kom ik van ze af?

(Elsevier)

*

Voorzorgsmaatregel?

De fabrikanten van jalouzieën maken een ongekende hausseperiode door.

(Elsevier)

Waarom wacht U totdat het N.V.R.D.-schild de zaak van uw collega's verslert? Bestel nog vandaag een N.V.R.D.-embleem in glas of emaille!

Omroep met abonnement

AMERIKAANSE PLANNEN

Binnenkort zal men zich in Amerika kunnen abonneren op een radio-programma, dat men graag wil beluisteren.

Men zal dus niet langer gebonden zijn aan de keuze tussen twee euvels: staatsmonopolie of adverteerders-tyrannie.

De vraag, hoe men zich op radio kan abonneren, heeft de technici vanaf het eerste begin bezig gehouden. William Benton, president van de Muzak Corporation, heeft een plan ontworpen, dat dit praktisch mogelijk maakt. Men zal te werk gaan volgens het volgende principe: tegelijk met het programma wordt een fluitend storingsgeluid uitgezonden. Dit bijgeluid maakt het onmogelijk om de uitzending te beluisteren, tenzij men gebruik maakt van een klein gepatenteerd instrumentje, dat, eenmaal in het toestel aangebracht, als een filter werkt en de stoornis opheft. Dit instrumentje wordt door de radio-maatschappij in huur gegeven en met de opbrengst van dit verhuursysteem worden de kosten van de programma's, die advertentie-vrij zijn, bestreden.

De gene die het instrumentje niet bezit, hoort dus, als hij het programma beluistert, alleen het storende geluid.

Tijdens de oorlog werkte men aan een plan, dat het mogelijk zou maken dit systeem in de stad New York in toepassing te brengen. Men stelde zich voor drie programma's te brengen en die op verschillende golflengten uit te zenden: serieuze muziek, lichte muziek, en ten derde nieuws, causerieën, kindertjes en algemeen amusement. In het algemeen worden de plannen een goed onthaal. Overigens vond men, zoals bij veel nieuwigheden, voor- en tegenstanders. Benton werd toen echter lid van de federale regering en moest het plan tijdelijk blijven liggen. Echter op het ogenblik is men zover, dat tien zenders tot één bestaand net zullen worden verenigd, om te beginnen met de abonnements-dienst, zodra de technische veranderingen zijn aangebracht.

Zakennieuws

Het electrotechnisch bureau van de firma Van Soest, in de Albert Cuypstraat 49, Amsterdam, kon 16 September terugblikken op een bestaan van 25 jaar. En bij die gelegenheid komt de winkel, die intussen gemoderniseerd is, onder leiding te staan van de zoon van de firmant, de heer J. J. van Soest Jr, terwijl de heer Van Soest Sen. zich met de buitendienst blijft belasten. Wij wensen de heren veel succes toe!

Denkt U hierover wel eens na?

Als tweede artikeltje onder dit opschrift menen wij te kunnen volstaan met, voorzover U het nog niet las, onder Uw aandacht te brengen een artikel in „De Volkskrant” van 22 Augustus.

Hierin wordt een mening verkondigd, die wij geheel kunnen onderschrijven. Het is goed wanneer iedere radlohandelaar zich de daarin genoemde feiten nog eens duidelijk realiseert.

JANTJE

Kortegolf verbindt alle werelddelen met de huiskamer

Slechts weinigen kennen de juiste weg in de aether-chaos

Een goede antenne eerste vereiste

(Van onze correspondent)

EINDHOVEN, 18 Aug. „Haal uit Uw radiotoestel wat er in zit”. Op ruim 1 miljoen bezitters van radio-ontvangsttoestellen in Nederland is deze slagzin van toepassing. De luisteraar, die met hart en ziel vierhonderd gulden heeft opgespaard om een prima radiotoestel te kunnen kopen, zal het niet in zijn hoofd halen ook nog eens 25 gulden neer te tellen voor een goede antenne die op de korte golf een nieuwe, tot nu toe onbekende wereld voor hem zou openen. In 1 miljoen huiskamers staat een radio, welke het door de ondeskundige luisteraar niet verder weet te brengen dan Hilversum I en II, Luxemburg, de B.B.C.-Londen en Brussel. Alleen een handjevol aether-avonturiers kent de weg, die alle werelddelen met de huiskamer verbindt. Op de korte golf zitten minstens 30 van de 1100 stations, die voor de Nederlandse huiskamer zeer interessante programma's bieden.

Ieder woord dat op de vergaderingen van de „Verenigde Naties” wordt gesproken kan op de korte golf worden beluisterd. Voor elkeen, die in de huidige wereldpolitiek is geïnteresseerd moet het een ongekeerde sensatie zijn om deze discussies in de huiskamer te kunnen volgen. En komen de grote orkesten uit alle werelddelen niet regelmatig voor de korte-golfsenders? Dulzenden toestelbezitters kunnen echter deze uitzendingen door een slechte antenne of aardleiding niet ontvangen. Het is ook een zacht verwijf aan de omroepverenigingen die met haar programmabladen bijster slechte aethergidsen zijn. Voor de luisteraars, die de korte golf willen ontdekken, opent zich een nieuwe wereld met een grote verscheidenheid aan programma's.

Fluitsignalen

Het sloeg juist 1 uur na middernacht op de pendule in de huiskamer van de Janssens, toen Piet, juist geslaagd voor zijn HBS-diploma, aan de knop van de radio draaide, omdat hij zijn fuivende vrienden en vriendinnen op wat dansmuziek wilde vergasten. Het programmablad maakte hem weinig wijzer. Uit de dure radiokast kwam slechts een irriterende serie fluitsignalen en morsetekens. Oorzaak: geen goede antenne, dus geen dansmuziek. Vader Janssen, die pas 400 dure gulden voor zijn nieuwe toestel had neergegeld, mopperde op alle radiofabrikanten en omroepverenigingen, die hem te binnen schoten. Dit verhaal uit de praktijk heeft een moraal. Toen zoon Piet vergeefs de aether afzocht naar een stukje pittige dansmuziek, waren er minstens tien zenders in de lucht die een grammofoonplatenprogramma voor de dansliefhebbers uitzonden. Maar de arme Piet wist de weg niet.

Wat de familie Janssen nodig heeft is een goede antenne en aardleiding en een programmablad dat werkelijk de naam verdient. Vader zal dan niet meer mopperen en zoonlief kan keus maken uit een serie dansmuziekprogramma's uit alle werelddelen. Hij is orgetuige van een honkbalwedstrijd in Amerika, een ijshockeywedstrijd in Canada of van een wintersportevenement in Zwitserland om van andere actualiteiten nog maar te zwijgen.

Het aetherdrama van de Janssens is het verhaal van 1 miljoen „luisteraars” en mogelijk een tip voor de omroepverenigingen om een actie op touw te zetten, onder het motto: „Haal uit Uw radiotoestel wat er in zit”.

Ten slotte zit aan deze zaak nog een ideële kant: de radio kan een vriendschapsband vormen tussen de volkeren, die elkaar, vooral op de korte golf, beter kunnen leren kennen en waarderen.

Vergadering van de Verenigingsraad der N.V.R.D.



Op Woensdag 14 September kwam de Verenigingsraad van de N.V.R.D. te Amsterdam bijeen in het gebouw van „Het Cultureel Centrum”, het vroegere Vondelparkpaviljoen. Er was een opvallend druk bezoek van deze vergadering. Uit een aantal afdelingen waren niet alleen de afgevaardigden, maar ook hun plaatsvervangers gekomen en bij elkaar waren het zoveel aanwezigen, dat de gerant tafels en stoelen moest aanbrenge- gen, teneinde allen een behoorlijke zitplaats te verschaffen.

De Voorzitter, de heer Miermans, verklaarde in zijn openingswoord deze grote opkomst te beschouwen als een verheugend blijk van belangstelling in het werk en het leven van de N.V.R.D. en heette dan ook allen ditmaal wel zeer hartelijk welkom. Bij wijze van voorzorgsmaatregel, teneinde de besprekingen te bekorten, sneed de voor- zitter in zijn openingswoord een kwes-

tie aan, waarvan hij de overtuiging had, dat zij anders toch ter sprake zou komen: de rabatten. Het hoofd- bestuur heeft deze zaak, zo zei hij, al een jaar lang in behandeling. De zaak is uit en terna besproken, er zijn be- sprekingen over gevoerd met de groot- ste fabrikanten en er zullen binnen- kort opnieuw besprekingen gevoerd worden. Over de resultaten van die besprekingen thans iets vertellen, zou prematuur zijn. Men kan er, aldus de voorzitter, thans over gaan praten, maar.. dat kan geen resultaten heb- ben om de doodeenvoudige reden, dat men niets kan bedenken, wat het hoofdbestuur in deze kwestie al niet reeds gedaan hééft! Het hoofdbestuur is er van overtuigd, dat wij moeten ko- men tot een verhoging van de rabat- ten, die noodzakelijk en dringend is. En de activiteit, die het hoofdbestuur bij de behandeling tentoonspreidt, kan wérkelijk niet vergroot worden.

Met de Belgische collega's is, men weet het uit „Radiowereld” een moei- zaam contact gelegd. Het ging wel niet

zo bar vlug, maar de zaak loopt en de volgende week vindt er in Brussel een bijeenkomst plaats van alle betrokke- nen in de radiobranche van België en ons hoofdbestuur zal daarbij pogen te bereiken, dat wat wij in Nederland tot stand hebben gebracht in ieder geval niet geschaad zal worden bij de doorvoering van de economische unie tussen België en Nederland.

Nadat de notulen van de vorige bij- eenkomst waren goedgekeurd, vond 'n breedvoerige bespreking plaats van een aantal voorstellen tot wijziging van de Statuten, Huishoudelijk Regle- ment, Bindend Besluit, Overeenkomst en de Richtlijnen. Een aantal van deze wijzigingen dienen nu nog met Cebu- bera te worden besproken en wan- neer zij definitief zijn geworden, zul- len zij in „Radiowereld” worden ge- publiceerd.

Vóór de middagpauze had het hoofdbestuur voor een soort verras- sing gezorgd. Op de agenda stond na- melijk de behandeling van de vraag of de N.V.R.D. mede in verband met het nieuwe verenigingseembleem, een reclame-campagne zou beginnen, ten- einde dit embleem (en hiermee dus het uitsluitend kopen bij N.V.R.D.-leden) er bij het publiek in te brengen. Wat niet op de agenda stond, was het felt, dat de heer Schipper, van de afde- ling Verbruiksontwikkeling van de N.V. Philips, voor de Verenigingsraad een inleiding zou houden over het on- derwerp „reclame”. De heer Schipper wist in een betoog van 20 minuten op korte, bondige wijze een afgerond overzicht te geven van de normen, waaraan een doeltreffende reclame moet voldoen. Na 'n interessant histo- risch uitstapje merkte hij op, dat de reclame pas goed in het leven kwam, toen de machine terrein veroverde en dus de noodzakelijkheid ontstond om de massa-goederen ook aan de massa te brengen. Als drie voorwaarden, waaraan goede propaganda moet vol-



Voor het begin: de leden van de Verenigingsraad naderen het „Cultureel Centrum”.

doen, noemde hij: de kernidee, de herhaling en de juiste organisatie. De heer Schipper beloofde ons zijn betoog uitgewerkt op papier te zetten, zodat wij het in een volgend nummer uitgebreider kunnen weergeven.

Van de voorstellen tot wijziging moeten wij er een, zij het oppervlakkig, vermelden. Na een uitvoerige discussie werd een regeling door de Verenigingsraad aangenomen, waardoor men de moeilijkheden hoopt te vermijden die zich kunnen voordoen bij de verkoop in huurkoop en de financiering daarvan door zg. financieringsinstituten.

Voorts willen wij nog vermelden, dat Zuid-Limburg de toezegging kreeg, dat bij de behandeling van een beroep door de Beroepscommissie een gemachtigde van de afdeling zal worden gehoord, indien de afdeling daarom verzoekt. En op voorstel van dezelfde afdeling werden de toegestane bedragen bij een beschikking (nu f 25 en f 25,—) verhoogd tot „tezamen f 100,—“.

Een interessante discussie leverde de behandeling van het N.V.R.D.-embleem en de eventueel daarvoor te voeren propaganda-campagne op. De voorzitter leidde de bespreking in met een nogal somber betoog: de oproep om de N.V.R.D.-emblemen, op glasplaten of emailleborden, te bestellen, waarvoor in „Radiowereld“ een apart inlegvel en een bestelkaart was gevoegd, had niet veel bijzonders opgeleverd. Nog geen 500 bestellingen waren binnengekomen en dat vond hij zo erg, dat hij de vraag gerechtigd achtte of het eigenlijk wel zin had om er mee door te gaan. Als er zo weinig belangstelling was..

Oh, nee, zo verklaarde men ineens van alle kant. Belangstelling is er wel maar de mensen zijn nogal laks; nietwaar. Wacht maar eens totdat er hier en daar die fraaie emblemen aan de winkels verschijnen. Dan komen de anderen ook! Zet in ieder geval de actie voort, zei men van verscheidene kant, en men deed middelen aan de hand om de leden wat op te porren. En ineens kwamen uit de vergadering dikke bestellingen, waarna van alle kant de mededeling kwam, dat men



In de middagpauze praatte een groepje nog wat na over de inleiding van de heer Schipper.

er achter heen zou gaan zitten. Het pessimistische gelaat van de voorzitter werd zonnig.

De vertegenwoordiger van afdeling B (radio-reparateurs) kreeg de toezegging, dat alles gedaan zal worden om op het embleem te doen uitkomen, dat de reparateurs geen detailhandelaren zijn, althans: dat zij „reparateurs“ zijn.

Daarna begon de discussie over een eventueel te voeren reclame-campagne teneinde het embleem er bij het publiek in te krijgen. Het hoofdbestuur had, als eerste bescheiden aanloop, daarvoor laten ontwerpen een tweetal affiches, waarvan de een als raambiljet, de ander als etalage-standaard zou moeten dienen. De bedoeling van het hoofdbestuur was, dat de leden deze affiches op eenzelfde dag voor hun vensters zouden hangen en in hun etalages plaatsen. En dit bescheiden begin zou dan in de toekomst door dergelijke middelen herhaald moeten worden, teneinde het publiek er aan te wennen, dat alleen bij N.V.R.D.-leden betrouwbaar gekocht kan worden. Vergeleken bij de omvang en de sommen, die bijvoorbeeld een goede advertentie-campagne kost, is deze affiche-campagne inderdaad bescheiden. En zo vond het de Verenigingsraad ook, die aan het einde van de bespreking besloot de verantwoordelijkheid voor deze uitgave, die op ongeveer 50

cent per lid neerkomt, op zich te nemen.

Wat de verdere campagne betreft werden van verscheidene kanten ideeën aan de hand gedaan, die in de komende maanden door hoofdbestuur en afdelingen dienen te worden overdacht, teneinde in de a.s. Jaarvergadering te kunnen komen tot een weloverwogen en succesvolle campagne.

Aan het einde van de Verenigingsraadsvergadering werd besloten om een fonds voor sociale doeleinden op te richten en daarvoor een reglementje op te stellen. En helemaal ten slotte werd aan de lijst van diploma's voor toelating tot de N.V.R.D. het diploma van de V.E.V. (radio-reparateur) en de N.V.V.R. toegevoegd.

Televisie-ontvangst in Scheveningen

Wij hebben bij het vermelden van de leden van de N.V.R.D., die televisie ontvangen, een fout begaan, die wij gaarne hierdoor herstellen. Wij vergaten namelijk te vermelden, dat de heer L. Berding „Radio Home“ te Scheveningen, al sinds 20 Maart de Philips-uitzending ontvangt. En hij ontvangt goed!

Een na-betrachting over de opdrachten die de jaarbeurs ons heeft gegeven

Over allerlei van overal



XXII

Het is altijd erg moeilijk, om een zuiver beeld te krijgen van verkoopresultaten op een jaarbeurs, omdat er zoveel zakelijke een psychologische overwegingen een rol kunnen spelen bij de inlichtingen die men krijgt. Vandaar dat men in de eerste dagen bij volkomen gelijksoortige zaken vaak volkomen verschillende inlichtingen ontvangt, terwijl het pas aan het eind van de beurs mogelijk wordt een wat meer objectieve waarneming te doen.

Wie dagelijks per auto van Amsterdam naar Utrecht ging heeft overigens wel reeds in de eerste dagen van de beurs kunnen vaststellen, dat de verkeerspolitie uitstekend tevreden zal zijn over de bereikte jaarbeurs-omzet. De weg langs de Vecht, die de zakenlieden met een bang hart door een fraai landschap voerde, biedt rijke mogelijkheden tot het maken van verkeersovertredingen en dus even rijke mogelijkheden tot verbaliseren voor de agenten die zich strategisch zeer juist weten op te stellen bij bordjes met inhaalverboden enz.

Voortmijmerend over 't verschil in betekenis tussen de omzetten ter beurze en de omzet van de verkeerspolitie, kwamen we op de gedachte dat het toch heel goed

kan zijn om daar eens even bij stil te staan.

De politie pleegt zich niet af te vragen, of de klanten die voor de omzet zorgen, ook tevreden zijn. En hier ligt een eminent verschil tussen politie en bedrijfsleven. Althans, hier behoort een eminent verschil te liggen en inderdaad heeft men op deze beurs kunnen constateren, dat de klant in waarde gestegen was en dat men zich weer bijzonder inspande, om te „dienen“.

Het is niet meer zo, dat de afnemers alles nemen en dat de leveranciers alleen maar moeten trachten veel te verkopen zonder zich af te vragen, wat ze verkopen. Overigens menen wij ook te kunnen zeggen, dat de electrotechnische en radiobranche er steeds naar hebben gestreefd, niet te bezwijken voor de verleiding om slechte kwaliteiten aan de markt te brengen. En dat zal mede een belangrijke factor zijn bij de beoordeling van de vraag, of er in deze branche belangrijke prijsverlagingen te verwachten zijn.

Wanneer n.l. het materiaal dat nieuw aan de markt komt niet veel goedkoper is, dan bestaat er geen noodzaak om reeds aanwezig materiaal met verlies te verkopen. Dan zouden er dus andere factoren moeten zijn, die een prijsverlaging rechtvaardigen en deze factor zou o.a. kunnen liggen in het feit, dat er veel slechte kwaliteiten aan de markt zijn. De ervaring leert ons echter, dat dit in het algemeen niet het geval is.

In het blad „De Sleutel tot efficiency“ lezen wij in een artikel over Amerika o.a. :

„Er komen in Amerika veel „prijsverlagingen voor. Men onderscheidt echter twee oorzaken. De eerste is weloverdacht en op de long run als zeer juist te beschouwen.

„Eerst heeft men het gehele „probleem grondig bestudeerd, „tal van bezuinigingen aangebracht, de administratie verder gemechaniseerd etc. Daarna „is de prijsverlaging doorgegaan, „doch wordt niet als verliesfactor beschouwd. Deze methode „is doeltreffend en men kan er „zelfs veel van leren.

„Andere zaken volgen echter „n volkomen foutieve methode. „Men stelt zich uitsluitend in op „datgene, wat de concurrenten „doen en volgt daarbij nog vaak „het advies op van de verkopers „op pad (deze goede mensen willen altijd prijzen verlagen). Op „grond van deze tot stand gekomen „prijsverlagingen tracht „men, en verwacht men, de omzet op peil te houden.“

„Het resultaat is altijd zeer „teleurstellend en men bereikt „juist het tegenovergestelde. Het „is meestal een begin van een „paniek.

„Leidinggevende deskundigen „propageren dan ook een vast „houdende prijzenpolitiek in de „meeste industrieën en zaken. „Ongetwijfeld is de concurrentie „veel groter dan enige jaren ge-

HEEFT U AL EEN VROEMBEELD BESTELD?

„Ieden. Men trachte echter de concurrentie het hoofd te bieden met betere modellen, betere productie en betere diensten.”



Van een paniek tengevolge van prijsverlagingen is op de nu afgelopen jaarbeurs niets te bespeuren geweest en we zouden op grond daarvan gerust mogen uitspreken dat onze zakenlieden nog steeds over het nodige nuchtere verstand beschikken, dat ze er van moet weerhouden „stunts” uit te halen die wel aardig lijken maar die doorgaans een ernstige val tot gevolg hebben.

Niettegenstaande dus de verstandige en vasthoudende prijspolitiek zijn er door talrijke zaken zeer bevredigende resultaten bereikt en daar we gerust mogen zeggen dat er geen koophonger meer bestaat, luidt onze conclusie dat de handel er dus inderdaad in slaagt, goede artikelen te brengen tegen redelijke prijzen, en dat de handel zijn taak verstaat, in het dienen van de klanten.



En hier zijn we dan weer terug bij ons uitgangspunt, het verschil tussen de handel, die omzet maakt en daarbij streeft naar tevreden klanten, die daarbij dus vooral ook dient, en anderzijds de dien- ders die wel omzet maken maar zelden tevredenheidsbetuigingen van de klanten ontvangen, waar- naar ze trouwens ook stellig nau- welijks verlangen.



Wanneer de handel zijn dienende taak goed wil vervullen, is het no- dig te beschikken over goede mede- werkers en daarmee komen we op een gebied dat we al meermalen samen betreden hebben en dat waarschijnlijk in de toekomst nog veel meer bewerkt zal moeten wor- den. Want met de kwaliteit van onze medewerkers staat of valt onze good-will, onze omzet, onze zaak.



In het reeds eerder geciteerde blad „De sleutel” lezen wij ook op 30 Augustus:

„Het grootste probleem heden ten dage is het samengaan van mensen en het elkaar begrijpen en waarderen, in het bijzonder van werkgever en werknemer.

„Wij leven niet meer in tijden van patriarchale autoriteit.

„Evenmin in tijden dat werknemers in tijdzame verdraagzaamheid automatisch hun plichten vervullen. Thans heeft men te doen met vrije modern denkende mensen, die van hun waarde en belangrijkheid vervuld zijn. Psychologisch en met overleg kan men hen zo leiden, dat zij het beste geven in het belang der gemeenschap, dus in het belang van henzelf.

„Geen enkele methode om dit te bereiken zal doeltreffend zijn, tenzij men beseft, het vertrouwen der mensen te kunnen winnen, door hun te tonen, wat hun belang is.”



Er is, bij een groeiend aanbod van arbeidskrachten, nog overal gebrek aan toegewijde mensen, die zich met inzet van alle krachten willen geven aan de opbouw van de zaak waarvoor ze werken, aan mensen die instaat zijn zo nodig zich zelf achter te stellen bij het doel dat zij dienen.

Het is de taak van de leiders in de bedrijven, voortdurend te zoeken naar jonge mensen met een goede aanleg en vooral met een goede wil.



In 't Amerikaanse „Norge News” van April 1949 schrijft R. C. Conell o.a. :

„Ieder die in contact komt met het publiek, zoals geestelijken en onderwijzers, kan U helpen om verkopers te krijgen.

„Degenen, die zich namens hen tot U zullen wenden, zullen geneigd zijn harder te werken, omdat zij weten, dat het resultaat van hun werk met graagte wordt gevolgd door degenen die de relatie heeft tot stand gebracht. U moet allereerst bij deze bronnen de slagingskansen van Uw firma bespreken.

„Menigeen die thans werkt in tankstations, in kruidenierszaken, limonadetentjes en reparatie-inrichtingen, wordt een uitnemende apparaten-verkoper.

„Indien U ergens een kwieke frisse jongeman weet, die zulk werk verricht, ga er dan eens op af. Hij heeft reeds een beetje van de allereerste verkoopkunst geleerd. Hij heeft hoogstwaarschijnlijk een klein salaris en is graag bereid, beter werk te doen.

„U moet hem natuurlijk goed benaderen. Opgewekt. Het zou n.l. niet voldoende zijn, om hem, wanneer Uw benzinetank gevuld wordt, te vragen: „Hoe zou je apparaten verkopen?”. Daarmee zou U hem niet overtuigen, dat zijn toekomst U ter harte gaat.

„Veel goede sollicitanten zijn reeds uit deze vier bronnen geput!”.

We zitten midden in de overgang naar normale tijden. Nu worden in de praktijk weer eisen gesteld en het is noodzakelijk onze ogen goed open te houden bij dit vergelijkend praktijk-examen. Voor een goede man is altijd plaats; laat ons er daarom de jongeren van doordringen dat hun eigen kwaliteit bepaalt, wat ze later zullen verdienen.



Een wandeling door de Jaarbeurs

Minder kijkers, makkelijker handel

Een bezoek brengen aan de Jaarbeurs is altijd een kwestie van nauwkeurig overleg. Want wie er na de oorlog geregeld is geweest, heeft er altijd een indruk van overgehouden: wat was het er vol! En wat had ik een moeite om bij de stands te komen, die me interesseerden!

De Jaarbeurzen van na de oorlog hadden een ander gezicht dan die van voor 1940. Er waren namelijk méér particuliere kijkers dan tevoren. De mensen werden blijkbaar aangetrokken door de idee, dat zij op de Jaarbeurs allerlei dingen konden zien, die normaal in de zaken niet te koop waren en deze sensatie wilde men zich niet laten ontgaan. Het is vreemd, maar wáár. En inderdaad waren op de Jaarbeurzen van de afgelopen jaren een aantal producten, die in de vrije handel niet te krijgen waren... „alleen voor export”. We hebben ditmaal de Jaarbeurs behoorlijk bekeken en met „alleen voor export” schijnt het uit te zijn — dingen, die in de handel niet te krijgen zijn, hebben wij niet ge-

zien. En het particuliere publiek scheen dat al bij voorbaat ook te vermoeden, want het opmerkelijke van deze Jaarbeurs (althans op de dag, dat wij er waren) was, dat je er betrekkelijk behoorlijk kon lopen en niet al te veel moeite had bij het bekijken van de stands. De voorafgaande dagen waren zelfs, zo vertelde men ons, stil geweest, hoewel dat niet behoeft te betekenen, dat er geen zaken gedaan waren. In een tweetal radiostands verklaarde men ons dat er behoorlijk verkocht was op die „stille dagen”.

Wat minder radiostands?

Wat ons het meest interesseerde op deze Jaarbeurs, was, ronduit gezegd, de vraag, waar onze adverteerders mee voor de dag kwamen. Wij hebben het niet precies kunnen controleren, maar wij kregen de indruk, dat er ditmaal iets minder stands met radio-producten waren, dan het vorige jaar. Wij kregen de indruk, dat wat „buitenbeentjes”, die er het vorige

jaar radio-producten toonden, ditmaal zich beperkt hadden tot hun eigenlijke branche, die dikwijls met radio niets te maken had. En zo beperkte de radio-afdeling van de Jaarbeurs zich zo goed als geheel tot de bekende firma's, met bekende producten.

Op de begane grond namen Philips en R. S. Stokvis hun oude plaats in. Philips trad dit jaar sterk op de voorgrond met zijn Röntgen-afdeling, waarin een aantal medische instrumenten als doorlichtingsapparaten en Röntgenfoto-installaties opvielen door hun fraaie afwerking en praktische hanteerbaarheid. Vanzelfsprekend was de radio-afdeling ook vertegenwoordigd met onderdelen voor commerciële en amateurzenders, met de bekende ontvanger-serie, gramfoon-draaitafels en — ik meen voor het eerst — met een serie luidsprekers voor zalen en open lucht. Luidsprekers van zeer licht metaal met handige bevestigingsmogelijkheid en velerlei uitvoering voor velerlei doeleinden.

Hoe een service-man zich van een hinderlijk achtergrondge(d)ruis ontdoed



(Tekening Van Ewijk)

Binnenkort weest het publek: Radiotoestellen koopt men dáár, waar een N.V.R.D.-embleem hangt. U dient dus dit waarborgteken ook te hebben. Bestel er vandaag nog een of zoveel als U nodig meent te hebben.

Veel bekijks had het „regen-kast-je“, een afgesloten vitrine, waarin onder een voortdurende regen een fiets draaide met een brandende fietslantaarn, ten bewijze, dat de Philips-rijwiellantaarns tegen een buitje kunnen. De Philishave-afdeling was de hele dag aan het demonstrenen. En het bureau-communicatie-systeem ondervond veel belangstelling.

R. S. Stokvis en Zonen, die nog steeds vaart onder het motto „Er-is maarreen Erres“, toonde een serie ontvangers, waarvan een folderdje zegt, dat het geen toestellen zijn, maar „fijnbesnaarde instrumenten“. Niet slecht gevonden! Een top-toestel met bandspreiding en vliegwielfafstemming en wat de Zwitsers noemen „alle Chicanen“. Daarnaast toonde Erres zijn andere producten als een industrie-stofzuiger van speciaal groot model (1000 mm waterkolom) vloerwrijvers, ventilatoren, verwarmingsdekens... een en ander toegelicht in een serie folderdjes, die voor de handelaar, die zich voor reclame interesseert, op zichzelf al wat bizonders zijn. Een radio-folderdje, waarin een toestel van 1926 tegenover dat van 1949 staat, bracht zelfs uw verslaggever, die helemaal niet zo dol is op reclamefolders, waarvan hij er heel wat in handen krijgt, aan het lezen.

Op de eerste verdieping troffen wij de firma De Brey uit Den Haag, van de Edison-Crystalphone-organisatie. Zij toonde een serie van vier apparaten, met muzikale namen als „Sonate“, „Menuet“ en „Symphonie“, met als eigenaardigheid, dat de luidspreker in deze toestellen in de bovenwand zit. Veel belangstelling was er voor het top-toestel met twee luidsprekers en stereofonische illusie.

Vlak daarbij troffen wij een „oude getrouwe“ van „Radiowereid“, de firma Rudolf Blik, elektrische Apparaten en Metaalwarenfabriek N.V., Den Haag die o.a. een nieuw model stofzuiger toonde.

En hiermee beëindigen wij voor ditmaal ons overzicht. In een volgend nummer zullen wij de overige stands de revue laten passeren.

Opmerker op de Jaarbeurs

DAOR moj tog ook us naor toe gaon, zeeën ze tege me. Daor valt heel wat te kieke. En jewel, 't was waar. Der viel zoveel te zien, da'k halfdood van muheid weer tuus bin gekomme. Mar veur dattut zo ver met me was, he'k tog wel ut een en ander opgemerrukt. Zo kwam ik de bekende ruimte waar Philips en Erres vaste bewoners zin, binne of 'k heurde een meneer zegge: Kiek us, wat nieuws, dreugscheerapparaote. Hij zee ut op een toon, die duidelijk liet merke, dat hij dat al wel 10 keer gezien had. Mar die lui uut die dreugscheertent liete zich niet uut 't veld slaon deur die opmerreking en zee der een tege um: Ik geleuf, meheer, dat U vanmurrege wat haostig van huus bint gegaon, want geschore bint U geleuf ik nie. Waorop die meheer weer: Dat zajje tegevalle, ik hep me vanmurrege nog met julie filisjeef geschore. De filisjeef meheer za'k mar zegge, bleef vrin-delijk en zee kalm mar beslist: Laot ik U dan us eve veur doen hoe U zo'n apparaot mot gebrukke. En effe laoter stond die cynische half geschore meheer veur een spiegeltje en werd tie met zo'n miniatuur maotmesjientje bewerkukt. Ut resultaat was meraokels. Langsaom aon kwam dur een gezich te veurschijn da'k meende te herkenne en toen 'k wat digterbij kwam... wie was ut?

Meheer van Looi... jullie weet wel de sjournalistieke verzurger van ons blad. Ik weet nie of jullie um persoonlijk kenne, mar onder ons gezeg en gezwege... ut is geen adonus. Mar nao dat harreke op zun gezich knapte ie zigbaor op. Zun bakkes zag ter in eens heel wat minselikker uut. En laot nou die filisjeefmeheer Bakkus heette! Hoe besteet ut zou je zegge.

Ik bin laoter nog een eindje mit um mee gegaon de beurs over en ik mos um gewoon vas houwe zo'n sjans hattie opeens. En toen'k effe aongehouwe werd en um un mo-

ment alleen liet staon... „fuut“, was tie verdwene en zag 'k um nog net um een hoek verdwijne met vrouwerokke naos zich.

Dat kan natuurluk toeval gewis zin, mar ik weettut nie zeker. Boze tonge zulle natuurluk wel weer bere dattie dat dee um mijn kwiet te raoke, mar dat is beslis nie zo.

En bovedien laote die kwaodsprekers mar op der eige passe, want as je ziet hoe kinderagtig de minse binne en hoe'n lol ze in een ander-mans leed hebbe, dan wur je der aokelig van.

Der was naomeluk ook een stend op de beurs, waor ze een klein gresveldje hadde ingerig met van dat schrikdraod terem. En daor binne in liepe een paor kippe. En nao had je us motte zien hoeveul minse der stonde te wachte tot zo'n kip tege dat schrikdraod aonliep. Ze hoopte netuurlik dat ter dan mutteen een ei uut z'n je weet wel zou valle.

'k Werd ter misseluk van en bin mar weg gegaon.

Over misseluk gesproke... wie us lekker misseluk wil wurde, mot is met een van de jaarbeurslifte naor beneje gaon. Ik stapte op de 4e verdieping argeloos in zo'n val. De deure ginge dich en ploep, waore we een verdieping laoger. De inhoud van me maog sprong tege me keel. De man, die dat ding bedient (de lift wel te verstaon) zee verge-noegd: „14 meter, meheer, in een paor seconde“. Blauwgruun bin 'k ut Vreeburg weer opgestrompeld.

Verder verslag van de beurs motte jullie mar op een ander ploatsie in dit blad zuuke.

Ik groet jullie mar weer tot een volgende keer.

OPMERKER

ZIJN ER MEER ZO?

In het tweede nummer van een nieuw periodiekje „Op de Solex“, vonden wij de volgende ontboezeming:

„De man, die het wiel uitvond, is een genie. Groter dan degeen, die de televisie op zijn onzallige geweten heeft“.

Wat zeggen onze lezers van deze in ieder geval niet van humor ontblote opinie?

Ik zou zo graag . . .

MIJNHEER, ik zit nu in de tweede klas van het Lyceum te X. Aan het eind van dit jaar moet ik kiezen: H.B.S. of Gymnasium. Wat denkt U dat ik het beste kan doen? Ik zou namelijk zo graag omroeper willen worden en nu van U willen weten wat daarvoor de beste opleiding is. Ik zou het zeer prettig vinden als U mij daarover zoudt willen inlichten".

Tja, zucht de omroeper, die me deze brief liet lezen, zo krijg ik ze iedere dag. Er is een enorme animo voor de omroeperij en de radio in het algemeen. Dat is natuurlijk wel erg leuk en vleidend voor ons, maar de mensen hebben geen flauw idee hoe moeilijk dat omroepen wel is en wat er allemaal bij komt kijken. Ze denken, dat je maar voor een microfoon hoeft te gaan zitten en te zeggen wat er gaat gebeuren. Klaar. Maar dat is wel een beetje anders.

Wel, zei ik opeens zeer geïnteresseerd, daar moet je me dan es wat meer van vertellen. Om je eerlijk de waarheid te zeggen, heb ik ook altijd gedacht, dat omroepen nou niet zo heel moeilijk was, op voorwaarde dan dat je een goede stem hebt en behoorlijk Nederlands spreekt. Stiekem heb ik bij mezelf meer dan eens gevonden, dat ik het, als ik maar es voor die „fluit" zat, zoals jullie het uitdrukken, het heel wat beter zou doen dan die of die omroeper van professie.

Och, zei m'n zegsman, ik moet toegeven, dat er ook bij ons wel es geknoeid wordt, maar dat blijft dan toch tot het uiterste minimum beperkt. En vooral: staar je niet dood op beginners. Tenslotte moet iedere nieuwe omroeper of omroepster enige tijd hebben om op gang te komen. Het is niet te vermijden, dat er wel eens fouten worden gemaakt, trouwens in welk soort werk gebeurt dat niet? Bij ons is alleen het nare, dat iedere gesproken fout in de lucht zit en er niet meer uit gehaald kan worden. Dat kun je met schriftelijk werk wel. Je gumt het uit en schrijft het over. Maar bij ons is daar geen sprake van. Iedere fout blijft een fout, of ie nu door de omroeper hersteld wordt of niet. En juist dát maakt de beginners en vaak ook nog de ouwe rotten in het vak zo nerveus. Je weet toch, dat zenuwzinkingen regelmatig optredende verschijnselen zijn onder omroepers en omroepsters.

Nou, dat wist ik niet, antwoordde ik, maar ga door, want het is verdraaid interessant.

Wel, zei m'n zegsman, je moet dan weten wat er onder laten we zeggen „de ideale omroeper" wordt verstaan. Om te beginnen moet de man of de vrouw een prettige beschaafde stem hebben.

Uitstekend Nederlands spreken, dat niet té beschaafd en ook weer niet plat mag zijn, ja zelfs niet mag zwemen naar plat of dialect. En nu

„Inside information" uit het
radioleven, naverteld door
ROBERT TALKER

heb je geen idee hoe weinig mensen werkelijk zuiver Nederlands spreken. Daarvoor hoef je heus niet onder het intellectuele deel van ons volk te gaan zoeken, als je soms dacht, dat je ze daar juist zou vinden. Mensen, die zo op het gehoor

zeer beschaafd spreken en naar wie het prettig luisteren is, zijn maar al te vaak als je ze via een microfoon hoort, niet om te genieten. Die microfoon doet het 'm. Dat is een taalkundige bloedhond. Dat lijkt misschien een beetje sterk uitgedrukt, maar het is zo. Alle fouten, tot de kleinste toe, in een stem worden door de microfoon duizend maal erger gereproduceerd. Daarvan zou ik je staaltjes kunnen vertellen. Waar waren we ook weer? O ja, bij de ideale omroeper. Nou, als die man dus een perfecte stem heeft, die prettig en beschaafd klinkt, dan gaan we es naar zijn ontwikkeling kijken. Om te beginnen de moderne talen. Laten we aannemen, dat ie ze voldoende onder de knie heeft. Het is weer hetzelfde liedje: hoe spreekt ie ze uit. En als de man het ongeluk heeft, dat hij zijn moderne talen miserabel uitspreekt, dan is ie voor de omroeperij al verloren, want dat kunnen we niet hebben. Goeie hemel, al tien voor elf! Ik moet em smeren, want er staat nog een muziekje te sudderen en dat zal al wel bijna gaar zijn. O, wou je nog meer weten, nou volgende keer dan maar. Ajuu, hoor en hou je haaks. En weg was ie.

Met gevolg, dat ik u verder niets kan navertellen. Laten wij het dus ook maar op de volgende keer houden.

mensen van de omroep



A.V.R.O.-reporter Ger Lugtenburg met een dame, die men meestal niet zo ziet, doch met haar „beroemde" benen: Mistinguet.

Apropos, dat N.V.R.D.-embleem.....!

Isolatie-materialen

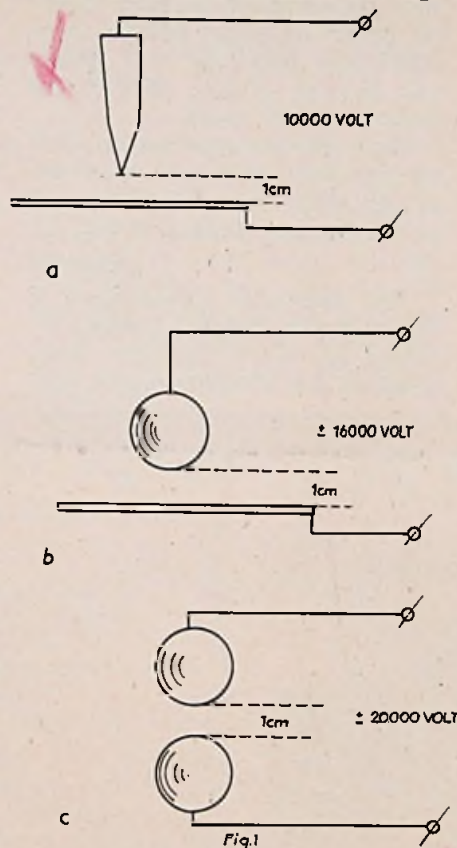
In de radiopractijk hebben wij dagelijks met verschillende elektrische isolatiestoffen te maken. We moeten die verwerken en in diverse apparaten en machines toepassen. Het is daarom zeker een vereiste om een behoorlijke kennis van deze stoffen te bezitten.

Zoals men goede en minder goede geleiders heeft, zo heeft men ook goede en minder goede nietgeleiders. Een goede isolatiestof is praktisch een nietgeleider. Veelal is het moeilijk een juiste keuze te maken uit de vele op de markt zijnde en nog steeds verschijnende nieuwe isolatiematerialen. De vraag is nu: „Aan welke eisen moet een elektrisch isolatiemateriaal voldoen?” Deze eisen zijn zeer uiteenlopend en afhankelijk van het toepassingsgebied.

Enkele algemene opmerkingen

De elektrische isolatiestoffen zijn te verdelen in vaste-, vloeibare en gasvormige isolatiestoffen. Het isolerende vermogen van de isolatiestoffen is wel één van de belangrijkste eigenschappen. Het isolerend vermogen wordt bepaald door de „doorslagvastheid” van het materiaal. Onder de „doorslagvastheid” van een isolatiemateriaal wordt verstaan de grootte van de spanning, welke nodig is om 1 cm dikte van dat materiaal te doen doorslaan. De „doorslagvastheid” wordt veelal met gelijkspanning bepaald. Isolatiemateriaal bestand tegen hoge spanningen en hoge frequenties zoals o.a. wordt gebruikt in zenden hoogfrequent-verhittings-installaties, wordt met wisselspanning met hoge frequentie beproefd. Het is echter gebleken, dat de „doorslagvastheid” bij toenemende frequentie afneemt. In de practijk wordt de „doorslagvastheid” van vaste isolatiestoffen bepaald door het materiaal tussen twee vlakke metalen platen te plaatsen en de spanning tussen deze beide platen met kleine tussenpozen (3 à 5 mi-

nuten) op te voeren. De „doorslagvastheid” van het betreffende materiaal vindt men dan door de spanning, waarbij doorslag optreedt, te delen door de materiaaldikte, gemeten in cm. De doorslagvastheid van droge lucht tussen twee vlakke metalen platen op 1 cm onderlinge afstand bedraagt



± 30.000 Volt. De doorslagvastheid is echter ook nog afhankelijk van de vorm der gebruikte elektroden.

In fig. 1 is de doorslagspanning van lucht voor diverse elektroden aangegeven. Veelal spreekt men van de diëlectrische constante ϵ (epsilon) van een materiaal. De diëlectrische constante geeft aan hoeveel malen groter de spanning moet zijn dan bij lucht het geval is, om 1 cm dikte van het betreffende materiaal te doen doorslaan. De diëlectrische constante van pertinax is bijv. 4,5 d.w.z. dat de benodigde spanning dan $4,5 \times 30.000 \text{ Volt} = 135.000 \text{ Volt}$ (135 kV) zal moeten bedragen om doorslag te doen optreden bij een materiaaldikte van 1 cm. De diëlectrische constante van de volgende stoffen bedraagt:

lucht 1, porselein 5, pertinax 4,5, rubber 2-3, glas 7, eboniet 2-3, prespaan 3,5, mica 5-7, bakeliet 1-1,5, paraffine 2.

Naast de elektrische eigenschappen van vaste isolatiestoffen zijn ook nog van belang het weerstandsvermogen tegen:

1. Warmte. Sommige isolatiestoffen vervormen bij hoge temperaturen of isoleren niet voldoende meer.

2. De vochtigheid. Door het opnemen van vocht neemt

ZAKENNIEUWS

Het ingenieursbureau Bouman, P. C. Hoofstraat, Amsterdam, bestond 12½ jaar en voor die gelegenheid nam de firma het besluit de winkel te restaureren. De verjongde zaak is thans geopend en het is een ogenlust om te zien. En het is interessant om te bemerken met hoeveel handigheid bij de verbouwing is gewerkt. Het plafond, dat veel te hoog was, heeft men eenvoudigweg laten zakken en verkreeg daardoor een praktische opbergruimte boven de winkel en de afmetingen van de zaak zelf werden er harmonischer door. De letwat donker aandoende etalage verdween, er

kwam een parketvloer in de hele winkel en in de practijk is nu de hele zaak etalage geworden, licht en ruim. De winkelruit, die de gehele voorgevel beslaat — van het straatniveau af, geeft de nieuwe zaak een zeer „open” indruk. Wie van de lezers voor de noodzakelijkheid mocht staan zijn zaak te verbouwen, moet dit winkelraam eens gaan bekijken! Tevreden is de heer Bouman nog niet — volgend jaar komen zijn toonkamer en de werkplaats aan de beurt, die er nu nog wel mee door kunnen, maar die hij in stijl met de winkel wil brengen.

het isolerend vermogen af.
 3. Chemische inwerking Aantasting van zuren.

Na dit algemene overzicht gaan we de meest voorkomende isolatiestoffen en hun toepassingen wat nader bekijken. We zullen beginnen met een wel zeer belangrijk isolatiemateriaal n.l.:

Mica

Mica is een schilferachtig product en komt als mineraal voor in Amerika, Indië en Canada.

De voornaamste eigenschappen zijn:

- 1e. groot isolerend vermogen;
- 2e. niet hygroschopisch;
- 3e. temperatuurbestendig;
- 4e. wordt niet door zuren aangetaast;
- 5e. doorzichtig als glas.

Het wordt gebruikt als isolatie tussen collectorlamellen bij kleine motoren, bij strijkijzers, soldeerbouten enz. Verder in de radiotechniek o.a. in radiobuizen, condensatoren enz.

Kwaliteitscondensatoren worden meestal met mica uitgevoerd. Zij

vinden o.a. veel toepassing in die gedeelten van ontvangers waar bijv. hoge gelijkspanningen moeten worden geblokkeerd. Bovendien in de hoogfrequent-techniek, omdat zij praktisch zelf-inductie-vrij zijn. De afmetingen van mica-condensatoren zijn veelal kleiner dan van papiercondensatoren, omdat een zeer dunne laag mica reeds voor



Fig. 2

voldoende isolatie zorgt, en bovendien de geringere afstand tussen de platen onderling ook de capaciteit doet toenemen, (dit laatste ook door de grotere diëlectrische constante van mica).

Deze micaplaatjes worden veelal aan beide zijden met metaal bespoten welke dan als platen van de condensator fungeren (fig. 2).

Micaniet

Een belangrijk micaproduct is het micaniet, hetwelk bestaat uit dunne op elkaar geplakte mica-plaatjes. Als kleefstof wordt veel-

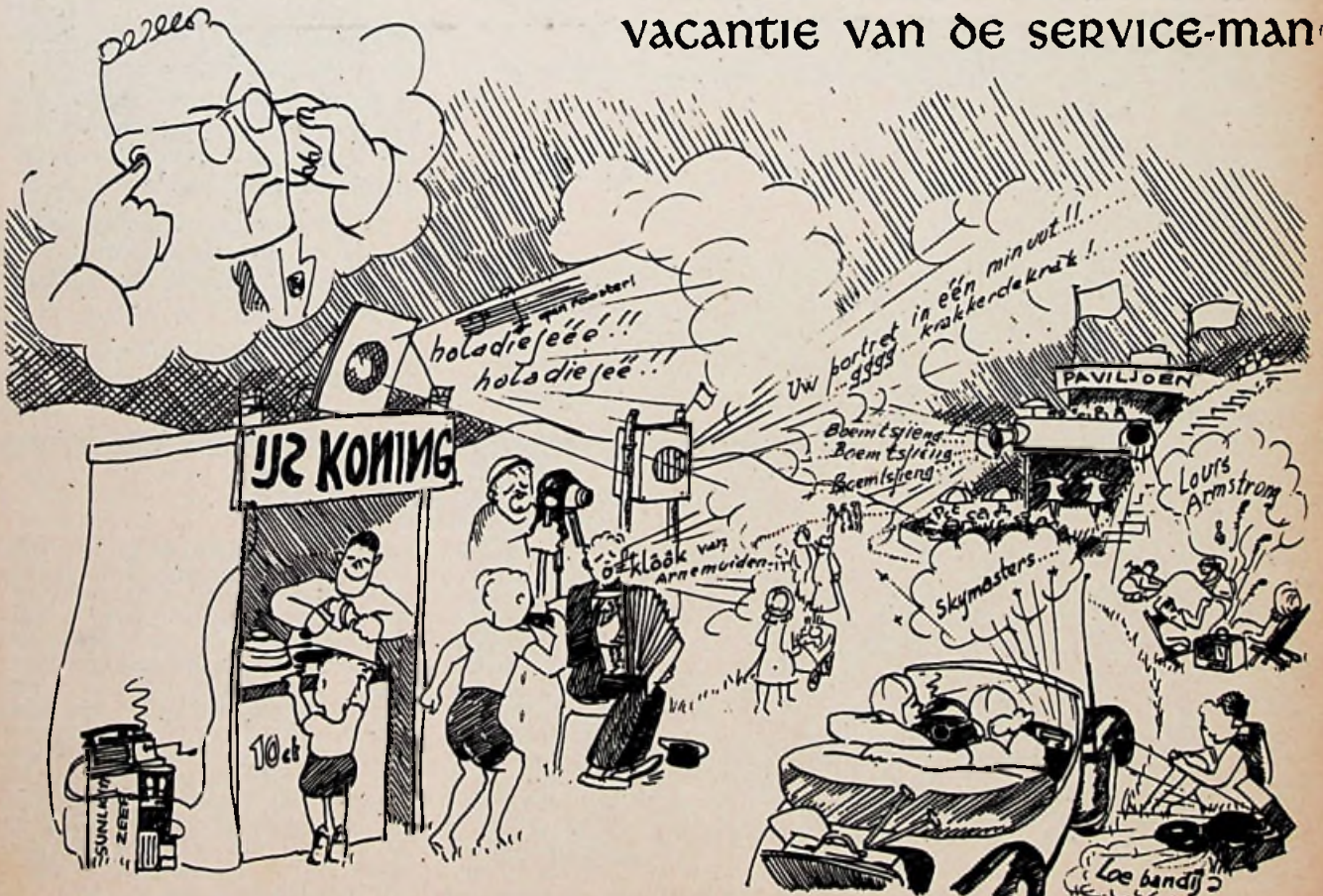
al van schellak gebruik gemaakt. Door het geheel onder hoge druk samen te persen wordt de overtollige kleefstof verwijderd, wat het isolerend vermogen ten goede zal komen. Het micaniet kan geslepen en geknipt worden. Micaniet is iets minder helder dan mica doch veel goedkoper en in grotere afmetingen verkrijgbaar dan het natuur-mica.

Philite en Bakeliet

Philite en Bakeliet zijn kunst-harsproducten en worden verkregen door formaldehyde en fenol te vermengen. Hierbij ontstaat een harsachtige of dikvloeibare stof. Deze stof wordt met houtmeel, textielafval en kleurstof vermengd en tot poeder gemalen. De poeder wordt in vormen tot $\pm 160^\circ\text{C}$ verhit bij een druk van 300 kg/cm^2 . Hierbij wordt de poeder vloeibaar en vult de vorm nauwkeurig. Na het persen ontstaat een hard en sterk materiaal.

De voornaamste eigenschappen zijn:

vacantie van de service-man



Wat een ál te actieve radiohandelaar van een rustig vacantie-oord maakte!

(Tekening Van Ewijk)

1e. Zeer goed isolerend vermogen, ofschoon het door ozon wordt aangetast en zodoende ongeschikt is voor hoogspanningsisolatie;

2e. warmte-bestendig tot 200 °C;

3e. onbrandbaar;

4e. goed te bewerken (draaien, boren, enz.).

Het wordt gebruikt voor radiokasten, chassis, knoppen, schakelaars, isolatoren, enz.

Als hoogfrequent-Philite (speciaal procédé), wordt het gebruikt in de radiotechniek, bijv. voor huisvoeten en buishouders, spoellichamen enz. Ook voor huishoudelijke artikelen wordt het tegenwoordig veel gebruikt.

In vloeibare toestand (Philite of Bakelietlak genoemd) is het een prima impregneermiddel en vangt schellak.

Pertinax

Deze stof behoort wel tot de meest onmisbare isolatiestoffen. Het bestaat uit vele lagen papier, welke met kunsthars (Bakeliet- of Philite-lak) zijn geprepareerd en onder hoge druk tot platen wor-

den samengeperst. De kleur is geel, rood of bruin.

De voornaamste eigenschappen zijn:

1e. groot isolerend vermogen;

2e. onder olie tot 150 °C warmtebestendig;

3e. licht gewicht;

4e. mechanisch sterk;

5e. olie- en zuurbestendig;

6e. het materiaal laat zich bewerken als hard hout. Men kan het schaven, fransen, draaien, snijden, boren, stampen, enz.;

7e. in de richting der lagen is het isolerend vermogen geringer, ± 10.000 V/cm, doch loodrecht op de papierlagen ± 150.000 V/cm.

Het wordt in de hoogspanningstechniek gebruikt voor isolatie van machines en transformatoren. Vooral in olie-transformatoren en schakelaars wordt het speciaal toegepast omdat het onder olie zeer goed blijft, in tegenstelling met andere isolatiestoffen. Ook in de radiotechniek vindt het toepassing voor golfchakelaars, weerstandrekjes, enz.

Novotex

Novotex heeft practisch dezelfde eigenschappen als pertinax en wordt verkregen door linnen in plaats van papier met kunsthars samen te persen. De trekvastheid is echter groter dan van pertinax.

Prespaan

Dit bestaat uit vele op elkaar gegerste lagen papier waarna het in olie en hars wordt gedrenkt.

De voornaamste eigenschappen zijn:

1e. een behoorlijk isolerend vermogen;

2e. is enigszins hygroscopisch;

3e. ongeschikt voor hoogspanning.

Het heeft een zeer groot toepassingsgebied. Spoellichamen voor transformatoren worden veelal van prespaan gemaakt. Als prespaan-papier wordt het voor isolatie-wikkels gebruikt. Overal waar met eenvoudige isolatie kan worden volstaan maakt men gebruik van prespaan. Het is gemakkelijk te verwerken en niet duur.

(Wordt vervolgd)

H. J. COENRAAD

Gevraagd. - In moderne, prettige Radio-speciaalzaak is plaats voor prima

TECHNIKER.

Bekendheid op gebied van gramoph.platen en verkoop strekt tot voorkeur. Goed loon.

„DE RADIOSPECIALIST”
M. DE WEIJER, Breestr. 59
Beverwijk, Telefoon 3706.

Stofzuigerreparaties

E. J. de Poel, Groningen

N. Boteringestraat 62¹
Tel. K 5900: 27001—23385.
Goed en met spoed.

Uitgave der Uitg.-Mij.
„C. MISSET” N.V.,
Doetinchem

Redactie-Adres:

Kelzersgracht 606
Amsterdam. Telef. 40027

Voor advertenties:

Uitg.-Mij. „C. Misset”
N.V., Doetinchem

Advertentieprijs:

25 cent per mm-regel
Tel. Admin.: No. 341
(3 lijnen) Giro Afdeling
Advertenties: 502260

BESRA

radio
transformatoren



GROTE NAUWKEURIGHEID!

In vakkringen en door radio-amateurs wordt veel waarde gehecht aan een nauwkeurige afwerking en een goede wikkelsisolatie van de radiotransformator. Daarom hebben BESRA Radiotransformatoren altijd voorkeur. Zelfbouwers vragen ze hun radiowinkelier dan ook steeds.



ELECTROTECHNISCHE FABRIEK

E. L. T. E. F.

WILGENLAAN 15-21, TEL. K 2907 381-500, HALFWEG



v. Heemskerkstr 4, Groningen, Telefoon 28069
REPARATIE VOOR DE HANDEL

Waldorp Technische Dienst

Erkend Philips Radio en Gehoorapparaten Service

Nog een speciale aanbieding

LUIDSPREKERKASTJE,

27 1/2 x 27 1/2 x 12 1/2 cm.

met snoer, stekker en
klankbord, netto **f 6.95**

Verzending onder rembours, niet franco!

A. VALKENBERG

KINKERSTR. 252-258 - A'DAM - TEL. 83678 84416

Dank

voor Uw bezoek
aan onze stand

Hadden wij geen gelijk?
Het was Uw voordeel onze
serie radio-apparaten

„Aetherkruiser” en onze
„Virgo” SZ 32 stofzuiger
te zien, te horen en . . .
te verkopen.



INSTITUUT STEEHOUWER SCHRIFTELIJK ONDERWIJS

Heemraadslingel 210 - ROTTERDAM - Telefoon 50997

geeft reeds gedurende **25 JAAR** RADIOTECHNISCH
ONDERWIJS. (N.R.G. diploma's).

THANS OOK

ELECTROTECHNIEK (V.E.V.), AUTOTECHNIEK (Bo-
vag) HANDELS- EN TALENONDERWIJS (Associatie-
diploma's), ALGEMENE VORMING (politie-diploma,
sociale verzekering, geldbelegging, bioscoop-
operator, studio- en opnametechniek, enz. enz.)

Vraagt prospectus R.W. 9.

BOUWT AAN UW TOEKOMST... DUS STUDEERT!!

„SCHRIJVO”

WATERBEEKSTR. 14-18 TEL. 3868 DORDRECHT

De betere Radio-meubelen

Het handboek der radio-ontvang-techniek:

„RADIO-ONTVANGST in theorie en practijk”

door R. SWIERSTRA

is uit voorraad leverbaar.

INHOUD DEEL I

De grondbeginselen van de radio, De elektrische stroomkring en de eenheden; Electromagnetische inductieverschijnselen; Electrostatistische inductieverschijnselen; Iets meer uit de wisselstroomtheorie; Mechanische trillingen; Ontstaan en voortplanting van geluidsgolven; Electriche trillingen; Ontstaan en voortplanting der electromagnetische golven.

De eerste ontwikkeling van de radio-ontvanger; Hoe men met radiogolven tekens en geluiden over kan brengen; Werking en eigenschappen der radiobuis; De eerste ontvangers met batterijvoeding; De eerste wisselstroomontvangers, 9e druk, 268 blz. met 184 figuren. Prijs ingen. f 8.00; gebonden f 10.-

INHOUD DEEL II

Algemene theorie en cascade-ontvangers: Over karakteristiekvormen en triodekarakteristieken; Ontwikkeling en benoeming der radiobuizen; Vervorming, modulatie- en ruisstoringen en de ontwikkeling der regelpethoden; Hoogfrequentieversterking en selectiviteit; Gelijkrichting (Detectie); Eindversterking; Over kwantiteit en kwaliteit van 't geluid van een ontvanger; Enkele cascade-ontvangers.

Super-ontvangers: Principe en eigenschap van supers; De ontwikkeling en eigenschappen van de mengbuis; Automatische sterkte-regeling en afstemming; Diverse Philips super-ontvangers; Bepaling van de kwaliteit van ontvangers en berekening van de versterking in deze; Buizen voor u.k.g.-ontvangst; Secundaire-emissiebuizen en Fotocellen. 8ste druk, 404 blz. met 246 figuren. Prijs ingenaaid f 13.-; gebonden f 15.-

INHOUD DEEL III

Straling, voortplanting en modulatie der electromagnetische golven; Storingen bij de radio-ontvangst en de bestrijding daarvan; Ontvangantennes; De voeding van de radio-ontvanger; Over eigenschappen en constructie van onderdelen; Luidsprekers, acoustiek en stereofonie; Gramofoons; Microfoons; Een kijkje bij 't omroepwezen in Nederland; Electronenstraalbuis en -oscillator; Principe der televisie, 436 blz. met 295 figuren. Prijs ingenaaid f 13.-, prijs gebonden f 15.-

Toezending volgt direct na ontvangst van het bedrag per postwissel of postgiro nr 502258, met duidelijke vermelding van de titels.

UITGEVERS MIJ „C. MISSET” N.V.

Afd. Boekhandel — Telefoon 341 — DOETINCHEM.

CRYSTALPHONE - RADIO (sinds 1925)

Wij brengen onze eerste na-oorlogse serie **Crystalphone-apparaten** in prijzen van f 200.- tot f 695.— (de Stereophonic, het apparaat met ongekend natuurgetrouwe weergave). Enkele **Crystalphone-Agent-schappen** kwamen vrij.
Wellicht iets voor U?

H. W. K. de Brey's Handel Mij

's-Gravenhage — Buitenhof 45



Stofzuigers



Vergroot Uw omzet en verhoogt Uw netto-winst . . .

door overdrukken van pag. 10 en 11 van de **September EC-Bode** onder Uw klanten te verspreiden

N.V. HANDELMAATSCHAPPIJ

Electrocentrum

PRINSENGRACHT 357, AMSTERDAM

Weer iets speciaals

ICARUS

perm. dyn. luidspreker
zonder kast, netto f 7.50

bijbehorende
uitgangstrafo, netto f 1.95

Verzending onder rembours, niet franco!

A. VALKENBERG

KINKERSTR. 252-258 - A'DAM - TEL. 83678 84416

Boekhouding en Belastingzaken

Accountants- en Administratiekantoor **WOLZAK**

Zandvoort, Haltestraat 52, Tel. 2861

Bijkantoor Den Haag, Noordpolderkade 17, Tel. 181296

Geheel vrijblijvend komt een onzer assistenten U gaarne mondeling alle gewenste inlichtingen verstrekken.

Dit komt nooit weer!

ICARUS-LUIDSPREKERS

in kast, geschikt voor toestel en Radio-centrale, alsmede voor versterkerinstallatie's, thans netto f 17.50

Verzending onder rembours, niet franco!

A. VALKENBERG

KINKERSTR. 252-258 - A'DAM - TEL. 83678 84416

Zojuist verschenen:

Laagfrequentieversterkertechniek

door Dr. Ir. N. A. J. Voorhoeve

Dit boek beoogt een inzicht te geven in de vele problemen waarmee de L.F.-technicus te maken krijgt. Het behandelt de gehele L.F.-installatie vanaf opnemers tot weergevers. Een speciaal hoofdstuk is gewijd aan de geluidsleder. Richtlijnen worden gegeven voor het samenstellen van complete versterkingsinstallaties, waarbij ook het leidingnet in beschouwing is genomen. Bijzondere aandacht werd geschonken aan alle toestelonderdelen, als weerstanden, condensatoren en transformatoren. De tekst is met zeer vele figuren en foto's verduidelijkt. Een schat van praktische gegevens, zoveel mogelijk in tabellen verwerkt, is in dit boek te vinden. Een overzicht van de belangrijkste formules verhoogt de waarde van dit boek, dat vanwege zijn volledigheid als een unicum op dit gebied van de wereldliteratuur kan worden beschouwd.

Vertalingen in de Duitse, Engelse en Franse taal zijn in bewerking. Inhoud 567 bladzijden; 15 1/2 x 23 1/2 cm. met 463 figuren. Gebonden in blauw linnen band met goud opdruk.

PRIJS fl. 19.50

OPGENOMEN IN PHILIPS TECHNISCHE BIBLIOTHEEK.

UITGAVE MEULENHOF & CO., N.V., — AMSTERDAM

ERRES

RADIO

ERRES

STOFZUIGER

ERRES

**VLOER
WRIJVER**

ERRES

Het merk, dat ook voor Uw zaak goodwill kweekt

want achter de naam Erres staat een grote en sterke organisatie, welke snelle levering, service en de allerbeste kwaliteit garandeert. Vandaar ook de grote vraag naar Erres artikelen.

Voor elke handelaar betekenen de grote reclame-campagnes, welke regelmatig gelanceerd worden, een regelrechte krachtdadige steun. *Profiteert hiervan, door ook in Uw zaak Erres te verkopen!*

R. S. Stokvis & Zonen N.V.

AFDELING ELECTRISCHE HUISHOUDELIJKE TOESTELLEN ROTTERDAM

ERRES

**WAS
MACHINE**

ERRES

**ELECTRISCHE
DEKEN**

ERRES

WRINGER



ERRES

VENTILATOR

Uit voorraad leverbaar:

STALKABEL type SRLL, fabriikaat A.C.E.C., Kema goedgekeurd, onbrandbaar, leverbaar in 2 en 3 x 2½ qmm. Prijzen netto f 1.42 en f 1.64 p. m.

INSTALLATIEKASTJES, Bakeliet, Kema keur, Leverbaar in: Eéngroeps met één 2 pol. schakelaar 15 Amp. netto f 4.86; Tweegroeps met twee 2 pol. schakelaars 15 Amp. netto f 9.75.

KEUKEN- OF PENDELKAPJES, gedecoreerd porselein, in 5 soorten, prijzen vanaf f 3.98 tot f 4.45.

ELEC. WASMACHINES MET ELEC. WRINGER (cardan uitvoering), netto f 362.-.

BENZINE-AGGREGATEN, 12 volt, 300 watt (4 tact motor) netto à f 325.-.

Natuurlijk leveren wij ook alle meest gangbare electr. artikelen uit voorraad. Gaarne zullen wij U op aanvraag daar ook prijzen van opgeven. U vraagt en wij antwoorden!

Tevens maken wij bij deze bekend, dat wij de verkoop voor ons rayon van onderstaande Radiotoestellen op ons hebben genomen: „SINUS RADIO”, Radio-fabriek te ZEIST: „TUNGSRAM RADIO” Radio-fabriek te TILBURG. Prijzen vanaf f 185.- bruto. Alle toestellen zijn in luxueuze houten kasten ingebouwd en voorzien van de nieuwste snufjes.

K. Zeefat's Groothandel, Meppel, tel. 537

Ned. SIEMENS Mij. N.V.,

Rijnstraat 24 - 's-Gravenhage

Telefoon 723810

- Electrische 3-plaats Fornoizen
- 2-polige Contactdozen
in- en opbouw, met of zonder randaarding
- 2-polige Contactstoppen
met randaarding
- Patroonhouders,
opbouw 25 Amp.
- Patroonhouders,
inbouw 25 resp. 60 Amp.
- Personeels-Contrôleklokken
- Pakketchakelaars
2- en 3-polig, 10-25-35 Amp.