

Eerlijk gezegd waren wij er elke week erg trots op als onze ERRES vogel weer exportvluchten naar alle windstreken bleek te hebben ondernomen. Als alle werelddelen, met „zeldzame“ landen als Rhodesia, Libye, Peru en Cyprus het doelwit van onze export waren geweest.

Te zeer waren wij ons bewust dat het voor ons land een levenskwesitie was. Dat wij moeten exporteren of economisch ondergaan. Wij wisten wel dat het met de Nederlandse export nog niet alom rozengeur en maneschijn was. Dat er onder de drang der omstandigheden nogal geëxperimenteerd was en dat men de zaak wel eens te amateuristisch had opgezet. Maar wij meenden toch oprecht dat de zaken allengs beter waren gaan marcheren en dat wij van de Nederlandse industrialisatie toch wel redelijke verwachtingen mochten hebben.

## EXPORT EN PRODUCTIE

Elsevier's Weekblad van Zaterdag 3 November heeft ons een kille douche bezorgd. In het artikel: „Uw land is op de verkeerde weg“ geeft een ter zake kundige buitenlander — die overigens geen buitenstaander is — als zijn mening te kennen „dat Nederland, afgezien van landbouwproductie en scheepvaart, niet opgewassen is tegen de internationale concurrentie. Dat de kwaliteit van het overgrote deel van onze industriële producten over de gehele lijn gezien pover is. Veel slechter dan de Engelse, slechter dan de Duitse en misschien zelfs als de Franse“. Daarmede kunnen wij het doen. Het zou intussen niet juist zijn om dit gedeelte van het artikel te citeren en de rest onvermeld te laten. Daarin staan de redenen vermeld waarom het industriële klimaat in ons land naar schrijvers mening ongezond is. Het dient gezegd: de man heeft op vele punten min of meer gelijk. Toch hebben wij bezwaar tegen het artikel en wel wegens de negatieve inslag. Het



- |            |               |
|------------|---------------|
| Aruba      | Nieuw Zeeland |
| Australië  | Noorwegen     |
| België     | Peru          |
| Brazilië   | Suriname      |
| Denemarken | Syrië         |
| Frankrijk  | Trinidad      |
| Hongkong   | IJsland       |



ERRES stofzuigers zijn in Nederland een alombekende verschijning. De Nederlandse emigrant, die in Montreal, Quebec of Winnipeg winkelt, zal echter verrast zijn te ontdekken, dat een der grootste Canadese warenhuizen een hele etalage voor onze KY 175 heeft ingeruimd.

## Hoe behouden wij de top

moge dan waar zijn dat Nederland als industrieland in vele opzichten niet opgewassen is tegen het buitenland, het is toch evenzeer waar dat, vooral in onze bedrijfstak, n.l. de electrotechnische industrie, de Nederlandse fabrieken hun mannetje wel staan. Getuige de exportcijfers over 1950, ontleend aan het jaaroverzicht van het Centraal Bureau voor de Statistiek, welke wat onze arbeidsgebieden betreft luiden:

|                  |                |
|------------------|----------------|
| stofzuigers:     | f 6.208.000,-  |
| vloerwrijvers:   | „ 877.000,-    |
| ventilatoren:    | „ 712.000,-    |
| boormachines:    | „ 429.000,-    |
| radiotoestellen: | „ 78.525.000,- |

Als wij bedenken dat de cijfers voor 1951 op alle fronten wel hoger zullen zijn en dat ons aandeel in de vier eerstgenoemde posten dominerend is, staat de bewering van Elsevier, althans wat onze bedrijfstak en onze onderneming betreft, geloochenstraft. Moeten wij daaruit concluderen dat de strekking van dat artikel onjuist is? Ons dunkt van neen. Inderdaad is het met onze buitenlandse handel — onze binnenlandse trouwens ook — niet al te best gesteld. Het is altijd goed de ogen te durven openen voor de werkelijkheid en zelfcritiek is een mooi ding, ook al wordt het maar zelden toegepast.

Hoe staat het dan met onze kansen? Wel, om ons te bepalen tot de stofzuiger, wij zijn van mening dat ons product het kwalitatief kan opnemen tegen elke concurrentie. Zowel binnenlandse als buitenlandse. Zonder ons te laten verleiden tot het bezigen van superlatieven — welke uitvoering door het vele gebruik toch al zeer twijfelachtig gewor-

den is — kunnen wij met volle overtuiging poneren dat de ERRES stofzuiger een product is dat op de wereldmarkt voor geen enkele Engelse, Duitse of Amerikaanse stofzuiger behoeft opzij te gaan. Een boude bewering? Neen. Grootpraak? Allermint. Alleen een eerlijke mening tegenover een defaitistische bewering van een blad.

Is er dan reden voor ons op de borst te kloppen en te denken dat de slag al gewonnen is? Dat evenmin. Een afzetgebied veroveren en behouden vereist een voortdurende inspanning. Concurrenten liggen op de loer om onmiddellijk te profiteren van iedere onachtzaamheid of tekortkoming. Heeft men, door naarstige research op enig gebied, een technische, aesthetische of commerciële voorsprong verkregen, dan kan deze voorsprong door een ongelukkig toeval licht verloren gaan. Het is dus welbeschouwd veel moeilijker een plaats te veroveren aan de splits, dan er een te behouden in de middenmoot, laat staan aan de staart.

Een van de afdelingen die in hoge mate bijdragen tot het hooghouden van onze naam, is het steekproeven- en materiaalonderzoeklaboratorium. Op deze afdelingen werkt onder leiding van de heer N. W. Lagendijk, een aantal hypercritische lieden, die er een ogenschijnlijk boosaardig genoegen in scheppen om alle eindproducten die de fabriek hen ter goedkeuring voorlegt, aan dusdanige beproevingen te onderwerpen, dat geen enkele aflevering in hun ogen 100 % genade kan vinden. Er is alle reden om deze critici dankbaar te zijn voor het werk dat zij doen.

vervolg van pag. 1

Zij vormen als het ware een laatste zeef, die alle vuiltjes opvangt en die zorg draagt dat alleen producten die de namen ERRES en VAN DER HEEM waardig zijn, onze fabriek verlaten in het spoor van het ERRESvogeltje.

Een uitgebreid instrumentarium staat hen daarbij ten dienste. Naar believen kunnen zij in de tropenkooi iedere tropische temperatuur en bijbehorende vochtigheidsgraad tot stand brengen, dan wel in de vrieskast een temperatuur van  $-20$  gr. C. verwekken. Er staan vernuftige installaties die snoeren, schakelaars, kogellagers e.d. op duurzaamheid, vastheid en alle mogelijke elektrische en mechanische eigenschappen controleren. Kortom: elk product moet daar een examen afleggen waar men niet licht voor slaagt.

Er is dus enige zekerheid dat een goed ontwerp ook in een goed product wordt omgezet. Voor een succesvol product is echter meer nodig. Het moet in aesthetisch opzicht aan hoge eisen voldoen; met andere woorden: het moet door vorm en afwerking zijn inwendige goede eigenschappen naar voren brengen. Er wordt dus aangenomen dat het product ook goed is en blijft, want het heeft anders weinig zin aan de afwerking en vormgeving zoveel aandacht te schenken.

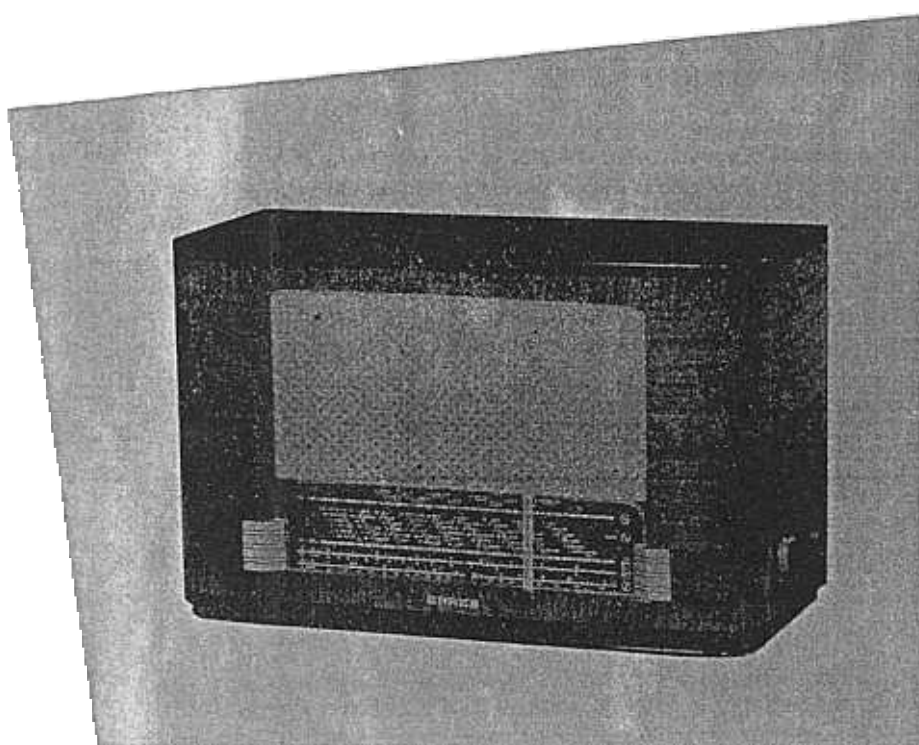
Daarbij komt dan nog dat de prijs binnen het bereik van de adspirant-koper moet zijn. Dit is een eis die de fabrikant voor enorme moeilijkheden stelt. Sinds Korea zijn de prijzen van alle grondstoffen, machines en half-fabrikaten fantastisch gestegen. Deze stijgingen geheel doorberekenen aan de klanten was onmogelijk. De prijzen van de eindproducten, van radio's en stofzuigers, zouden dan dusdanig zijn gestegen, dat niemand nog het geld of de moed zou kunnen opbrengen om zich zulk een ERRES-product aan te schaffen. En daarom is getracht door gebruikmaking van alle beleidsmiddelen die de fabrikant ten dienste staan, te voorkomen dat de prijzen meer dan het absoluut onvermijdelijke zouden stijgen. Toen kwam de verhoogde weeldebelasting, waardoor de prijzen van radiotoestellen dusdanig werden verhoogd, dat de KY 504 bijvoorbeeld, die voor de verhoging van de weeldebelasting nog f 218,— kostte (en voor zover voorradig in de winkels nu nog kost), bijna f 50,— meer, dus ca. f 265,— zou moeten kosten, indien dit type radiotoestel nu zou zijn geproduceerd. Hetgeen nu niet bepaald bevorderlijk is voor de kooplust.

Voor de televisie geldt deze verhoogde weeldebelasting eveneens. En daar resulteert 15% verhoging in een nog veel groter aantal guldens. Wat moet de fabrikant dan doen? Zijn prijs verhogen en daardoor de adspirant-koper afschrikken? Juist omdat televisie zich nog een plaats moet bevechten (met of zonder medewerking van de K.N.V.B.), kan men zich dit niet veroorloven.

Al met al ziet het er met de verkoop in onze radiosector - in Nederland wel te verstaan - niet zo best uit. Wij hebben daarom gisteren ernstige maatregelen moeten nemen. Maar dit mag ons de moed niet doen zakken. Onze bezetting is ook thans nog groter dan aan het eind van het vorig jaar.

Met aller medewerking zullen wij deze moeilijkheden echter wel klaren. Stokvis doet het hare, door voor de verkoop alle zeilen bij te zetten en door met een waarlijk imponerende reclame-campagne de aandacht op onze producten te vestigen. Vorige week plaatsten wij een afbeelding van een radio-advertentie, die aantoonde dat men hier niet stilstaat.

In de productiesector is het woord aan ons. Wij moeten zorgen door grotere productiviteit te komen tot verlaging van onze kostenprijzen. Wat opvoering van de productiviteit omvat, mag bekend worden verondersteld:



## KY 515

De lijst van door ons gefabriceerde modellen Erres radio's groeit meer en meer. Konden wij veertien dagen geleden de KY 514 als nieuwste toestel in ons blad aankondigen, nu is het de KY 515, die onze aandacht vraagt.

De KY 515 is het kleinste toestel uit de middenklasse. Een toestel dus, waarmee niet gewoekerd is met alle beschikbare middelen, doch dat ook niet de grote verfinjndheid bezit van de grootste toestellen, waarin constructeurs en ontwerpers al hun kennis hebben kunnen uitvieren.

Mocht er eens een gelegenheid bestaan de KY 515 te beluisteren, houdt dan de slagzin van de nieuwe Erres radio-folder: „Let op en luister...” voor ogen. Let op de eenvoudige kast, welke juist door zijn simpele lijnen en stijlvolle uitvoering een lust is voor ieder oog, luister naar de zuivere klank, die dit toestel ten gehore brengt.

Toen wij het genoeg hadden de KY 515 te beluisteren, troffen wij het wel zeer met de uitzendingen. Er werd op dat ogenblik zowel een pianoconcert van Tsjaikowski als een kinderkoor uitgezonden. En is er een mooier vergelijking van de muziekweergave denkbaar dan het forse pianospel en de zuivere heldere kinderstemmen?

Het is werkelijk niet overdreven als wij zeggen, dat we niet wisten op welke zender we af moesten stemmen. Zo zuiver was de weergave van beide uitzendingen, dat het een genoeg was om er naar te luisteren. Liefst hadden we er nog een toestel bij gehaald om beide zenders tegelijk te kunnen beluisteren.

Daar de KY 515 buiten deze eigenschappen nog in het bezit is van twee gespreide banden, een 9 Kc fluitfilter, welke ook voor minder sterke zenders een zeer rustige ontvangst geeft en een vliegwielfafstemming, zal de keuze voor adspirant-kopers met bescheiden beurzen niet moeilijk zijn.

De volledige gegevens zijn:

4 + 1 lamps superhétérodyne.

Buizen: ECH 42, EAF 42, EBC 41, EL 41, AZ 41.

Golfbereiken:

Gespreide banden: 24.4—26.3 m en 30—

31.9 m; 12.3—11.4 Mc en 10—9.4 Mc.

Korte golf: 15.1—5.3 m; 19.9—5.65 Mc.

Middengolf: 175—585 m; 1720—513 Kc.

Lange golf: 1000—2000 m; 300—150 Kc.

Grote gevoeligheid op alle golfbereiken.

Physiologisch volumeregeling.

9 Kc fluitfilter.

Vliegwielfafstemming.

Gramfoonopnemer omschakelbaar met de golfbereikschakelaar.

Continu variabele toonregeling.

Luidspreker met 17 cm conus, goede gevoeligheid en stofdichte constructie.

Laagfrequentenschakeling met negatieve en

positieve tegenkoppeling.

Middenfrequent antennefilter.

Aansluitingen voor gramfoonopnemer en extra luidspreker.

Geschikt voor zes netspanningen (110-125-150-200-220-250 V) wisselstroom.

Hoog glanzend gepolitoerde notenhouten kast.

Afmetingen: 468 x 215 x 287 mm.

meer resultaat bij mindere inspanning. Zoals een KLM-Constellation dank zijn de stroomlijnvorm van romp, vleugels en motorgondels bij gelijkblijvend motorvermogen een hogere snelheid bereikt, zo moeten wij door het verkleinen of wegwerken van schadelijke weerstanden het rendement van onze bedrijven teweeg brengen.

Met aller medewerking kan dat gelukken.

## Onze perslucht installatie

Er waren nog al eens klachten dat de luchtpistolen meer water gaven dan lucht. Uiteraard is vochtige perslucht hoogst schadelijk voor onderdelen en machines. Dus hier moest wat aan gedaan worden. In de luchtnakoeler strijkt de warme lucht vanuit de compressor (pl.m. 200 gr. C.) langs een met water gekoelde spiraal. Hierdoor wordt die lucht sterk afgekoeld en condenseert de in de lucht aanwezige olie- en waterdamp. Deze zet zich indruppelvorm af langs de spiraal en komt dan in een bak terecht. Door de snelstromende lucht zullen echter nog altijd enige druppels olie en water worden medegevoerd. Om de lucht hiervan te zuiveren werd als tweede maatregel achter de luchtnakoeler (in de transportgang) een olie-waterreiniger gemonteerd.

In deze olie-waterreiniger worden door de centrifugale werking, condenswater, olie en eventuele andere verontreinigingen, tegen de wanden van dit apparaat geslingerd. Deze bestanddelen vallen op de bodem, waarna ze via een aftapkraan kunnen worden verwijderd.

Nu dus „perslucht zonder nadelen“!

DEN HAAG

## Er werd....

...na het opstellen van de hardgranieten wanden, nu ook in het badhuis begonnen met het betegelen van de badcellen.

...in de filmzaal een nieuw onderdeel ter hand genomen: het timmeren van het verlaagd plafond. Zoals nog wel bekend, worden in dit verlaagd plafond de uitsparingen gehouden, waarin de lichtbakken en herzen voor het toneel wegvallen.

...hard gewerkt aan de betimmering en bewapening van de entresol-verdieping op de tweede etage. Als het weer meewerkt, is deze verdieping volgende week gereed en gaat het personeelsgebouw langzaam geheel schuil achter het laboratoriumgebouw. ...de grondplaat voor de afstandsleiding gestort.

## BRIDGE-NIEUWS

Alle vijf VDH-teams hebben nu drie wedstrijden gespeeld. Van de 15 ontmoetingen wisten wij er 13 te winnen, 2 gingen er verloren, terwijl ons tweede team een wedstrijd gelijk speelde. Dit resultaat is niet slecht, maar wij zijn er natuurlijk nog niet, en ongetwijfeld zal er tot het einde gestreden moeten worden, willen wij dit jaar kampioen onder onze teams hebben.

De stand van onze teams blijkt uit de kopgroepen van de diverse klassen.

| Klasse     | Team       | gesp. | gew. | gelijk | verl. | pt. |
|------------|------------|-------|------|--------|-------|-----|
| Klasse 2 H | 1 RAS 3    | 3     | 3    | —      | —     | 6   |
|            | 2 VDH 1    | 3     | 2    | —      | 1     | 4   |
|            | 3 HC 2     | 3     | 2    | —      | 1     | 4   |
| Klasse 3 O | 1 VDH 2    | 3     | 2    | 1      | —     | 5   |
|            | 2 BBC 3    | 3     | 2    | —      | 1     | 4   |
|            | 3 ESC 4    | 3     | 2    | —      | 1     | 4   |
| Klasse 3 D | 1 VDH 3    | 3     | 3    | —      | —     | 6   |
|            | 2 Tr 1     | 3     | 3    | —      | 1     | 4   |
|            | 3 Olveh 4  | 3     | 3    | —      | 1     | 4   |
| Klasse 3 C | 1 Wens 1   | 3     | 2    | 1      | —     | 5   |
|            | 2 BCVS 2   | 3     | 2    | 1      | —     | 5   |
|            | 3 VDH 4    | 3     | 2    | —      | 1     | 4   |
| Klasse 3 F | 1 VDH 5    | 3     | 3    | —      | —     | 6   |
|            | 2 EHK 2    | 3     | 3    | —      | —     | 6   |
|            | 3 AVA 4512 | 3     | 2    | —      | 1     | 4   |

Uitslagen van de vierde ronde:  
VDH 1—RAS 3: 27—42  
VDH 2—EN-en NEN 6: 46—27  
VDH 5—PGS9: 27—41

## Lezing Hr L. W. v. d. Heem

Onze directeur, de heer Leo van der Heem, zal op verzoek van de kern op Dinsdagavond 27 November a.s. een lezing houden voor het personeel van het bedrijf te Utrecht.

Deze avond wordt gehouden in de grote zaal van het N.V.-huis, aanvang 8 uur. Vooral voor hen, die nog niet zo lang in dienst zijn bij VDH, is dit een goede gelegenheid om kennis te maken met de Directie en tevens de heer L. W. v. d. Heem over onze onderneming te horen spreken.

Na de lezing zal de jubileumfilm gedraaid worden, feitelijk als première. De avond is toegankelijk voor personeelsleden met introducé. Nadere gegevens worden gepubliceerd op de aankondigingsborden.

## Burgerlijke Stand

### Verloofd

S. C. Grootes, Afd. Technisch Bureau, met mej. A. Baas op 25.11.1951.

### Geboren

Aimè Jane, dochter van A. Olliemans, op 13.11.1951.

## Geschreven portret

Stoer van houding,  
breed en sterk,  
HBM monteren  
is zijn werk.  
Niet verlegen,  
heel gevat,  
in zijn woorden  
soms te glad.  
Houdt van toffee's,  
snoept graag mee  
met de meisjes  
van band C.  
Autohandel  
doet hij graag,  
doch de winst is  
bitter laag.  
Weest voorzichtig  
met zijn koop,

want 't zijn wagens  
voor de sloop.  
Eén op zeven  
loopt zo'n kar;  
nou, dat is toch  
wel wat bar.  
Maar de prijzen  
zijn er naar,  
voor een koopje  
bent U klaar.  
Hij heeft nog een  
pracht-Sedan,  
die wagen wil  
niet aan de man.  
Hoe hij praat,  
het lukt hem niet,  
nog even en...  
hij is failliet!

## Ideëenbus

H. J. Lavrijsen, afdeling U 2625, is de inzender onder andere van idee no. 337, dat betrekking had op het afbramen van collectoren. De oplossing was weliswaar niet ideaal, maar vestigde de aandacht op een te verbeteren bewerking. Daarom kon een premie van f 2.50 worden toegekend.

G. G. v. d. Vlist van de afdeling Meubelmontage stelde voor om klankborden KY 513 te beplakken met van andere klankborden overblijvende stroken. Hoewel dit idee niet kon worden ingevoerd omdat het patroon van dit doek niet past bij het uiterlijk van de KY 513, is dit idee toch beloond met f 10.—, omdat men daardoor attent werd op de onvoordelige wijze van stroken snijden. Het idee werd dus niet aangenomen en toch beloond.

## SOLEXRALLYE 1952

Het November-nummer van „Op de Solex“ bevat de verheugende aankondiging, dat er volgend jaar weer een nationale Solexrallye zal worden gehouden. Niet Schiphol, maar Breda is ditmaal het rallye-centrum. Breda is gekozen omdat deze stad in 1952 haar 700-jarig bestaan herdenkt. Algemeen leider der feestelijkheden is Carel Briels.

De datum van deze derde grote Solexrallye is 20 Juli 1952. Men kan deze dus vast noteren in de agenda die Sinterklaas wel zal brengen.

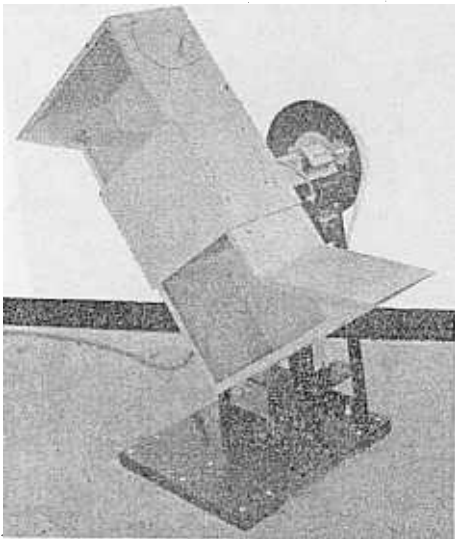
De officiële naam van deze rallye is: **Solex Oranje Rallye.**

Te verwachten is dat, dank zij de zuidelijke ligging van de stad Breda, een groot aantal Belgische Solexisten eveneens van de partij zal zijn.



Onze ERRES producten komen in het buitenland steeds meer  
Een stand op de Jaarbeurs te Izmir (Turkije)

## DE VALMACHINE strijd voor kwaliteit



Aan elk onzer producten bevinden zich stekers, officieel contactstop genaamd. Ogenschijnlijk is dit een onbelangrijk onderdeel; deze mening verandert als men bedenkt dat deze stekers elektrische stroom voert, en dus, evenals elk ander onder spanning staand onderdeel, gevaren in zich bergt. Een steker waarvan een der bakelieten helften is gebroken, kan oorzaak zijn van een ernstig ongeluk. Daarom zal elke fabriek van naam, die elektrische apparaten maakt, de gebruikers beschermen.

Helaas moeten de fabrikanten in ons land die bescherming zelf ter hand nemen; een wet die ons vrijwaart voor elektrische producten van inferieure kwaliteit is er niet. Iedereen kan hier te lande levensgevaarlijke elektrische huishoudelijke apparaten vervaardigen en op de markt brengen. Hoogstens verschijnt er dan een persbericht waarin de KEMA tegen zo'n product waarschuwt.

Om zeker te kunnen zijn, dat wij steeds stekers verwerken, die niet bij de eerste de beste val breken, worden binnenkomende partijen precies volgens de door de KEMA vastgelegde voorschriften gekeurd.

Een van de proeven is een valproef, waarvoor in ons meetinstrumentenlaboratorium een valtrommel is gemaakt, die precies voldoet aan de KEMA-eisen en waarin de steker een bepaald aantal malen kan vallen, van een in te stellen hoogte op een 3 mm dikke ijzeren plaat.

Na deze proef mogen geen pennen verbogen zijn, schroeven losgewerkt zijn, of mag een zodanige bakelietbreuk zijn opgetreden, dat inwendige spanningvoerende delen aanraakbaar zijn met de genormaliseerde tastvinger.

Zo zorgen wij ervoor dat al onze onderdelen aan de hoogste eisen voldoen, opdat onze producten de KEMA-keur kunnen verwerven.

Wist U dat al onze elektrische huishoudelijke apparaten, zonder enige uitzondering, de KEMA-keur dragen?

## Burgerlijke Stand

### Gehuwd

W. M. Bouterse, afd. Mech. Boekhouding, met mej. M. Bruinsma op 28.11.1951.

Ook namens mijn vrouw onze vriendelijke dank aan allen voor de vele bewijzen van vriendschap, gegeven bij gelegenheid van ons huwelijk.

M. A. Vellekoop, afd. Meetapp.lab.

## Kleine nalatigheden met grote gevolgen

Het is afdeling Personeelsdienst een doorn in het oog, dat er velen zijn die 's morgens en 's avonds het presentiekaartje niet omzetten, of dit, wat erger is, door een ander laten doen.

Deze kaartjes vormen een doelmatige en simpele aanwezigheidscontrole die pas effectief werkt als ieder medewerkt.

Onlangs werd bemerkt, dat het kaartje van iemand, die al enkele dagen ziek was, getrouwd door een ijverige collega werd gekeurd. Gevolg: moeilijkheden met Centraal Beheer, want de zieke was niet gemeld en dus: geen uitkering.

Als ieder zijn eigen kaartje omzet loopt alles vlot.

## Kernspreekuur Maanweg.

De kern houdt spreekuur op Maandag 26 November aanstaande in de kamer van de heer v. d. Poel.

Aanwezig zijn:

1e pauze: hr Stoffels en mej. Kruining;

2e pauze: hr Kouwer en hr v. d. Ree.

## Een normale afdeling

Op de eerste verdieping van de houtvleugel is sinds kort een nieuwe afdeling gehuisvest: de Zenderbouw. Op het eerste gezicht is er niets bijzonders op te merken. Het is een normale afdeling, met werktafels, opstanden, soldeergereedschappen, kortom: wij vinden er alles wat wij op een montage-afdeling kunnen verwachten. Toch heeft deze afdeling iets bijzonders. Het zit hem juist in dit normale. Alle tafels, opstanden, standaardnormaalbakken, standaard voor soldeerbouten zijn genormaliseerd. Wat dit zeggen wil is waarschijnlijk niet een ieder bekend. Wat is normalisatie precies? Als wij Van Dale's woordenboek hierover opslaan, vinden wij: „het beperken van soorten en maten van bepaalde handelsartikelen tot enkele standaardtypen met nauwkeurig bepaalde afmetingen." Hier hebben wij dus direct de uitleg. Geen werktafels, stoelen en dergelijke in allerlei verschillende maten, doch slechts standaardmaten. Dit geeft natuurlijk een zeer groot voordeel. Moeten wij bijvoorbeeld enkele tafels verplaatsen, dan komen wij nooit met de moeilijkheid, dat de zaak niet past, dat de ene tafel groter is dan de andere en daardoor alles omgezet moet worden. Moet op een tafel een opstand gemonteerd worden en beide zijn genormaliseerd, dan zullen wij nooit met de moeilijkheid komen, dat het een te klein is voor het ander.

Dit zijn slechts enkele voorbeelden van de voordelen welke de normalisatie biedt. Deze voordelen worden in de afdeling zenderbouw zeer goed ondervonden.

Baas Ter Keurs is dan ook wat in zijn schik met deze uitrustingen van zijn afdeling.

## EEN NIEUWE TELEFOONINSTALLATIE

Deze week is een belangrijke beslissing genomen: de aankoop van een geheel nieuwe telefooncentrale, waarmede zowel de bestaande als de in aanbouw zijnde gebouwen bediend kunnen worden.

Het telefoonvraagstuk was de laatste tijd zeer urgent. Niet alleen dat de centrales totaal bezet waren, zodat een nieuwe aansluiting onmogelijk was, ook door het kleine aantal gespreksmogelijkheden kon het dikwijls voorkomen, dat de centrale overbelast was, zodat het onmogelijk was, een centralezoemer te krijgen.

De oude centrale-indeling was wel een tamelijk ingewikkelde geschiedenis. Er waren twee verschillende centrales, een Asto- en een P.T.T.-centrale. Bij de Asto-centrale behoorden de kleine toestellen, bij de P.T.T. de grote. Daar deze centrales niet aan elkaar gekoppeld konden worden, kon het niet anders of in diverse bureaux moesten zich zowel een klein als een groot toestel bevinden.

Bij de nieuw aan te schaffen centrale wordt dit geheel ondervangen. We zullen nu alleen met grote toestellen werken. Er worden nl. P.T.T.-units aangeschaft met een aansluitmogelijkheid van 100 toestellen per unit. In totaal kunnen we dus 200 aansluitingen maken.

Daar er hiervan twee bestemd zijn als bedieningstoestel, wordt de mogelijkheid voor aansluitingen op kantoren en fabriek 198 toestellen. Op de oude centrales waren in totaal 175 toestellen aangesloten, waarvan 99 kleine en 76 grote. Daar echter op 47 bureaux zowel grote als kleine toestellen

aanwezig waren, welke dubbele aansluitingen met de nieuwe centrale vervallen, hebben we dus slechts  $175 - 47 = 128$  aansluitingen op de nieuwe centrale nodig. Het aantal aansluitingen zal echter 165 worden. Hierbij hebben we dus al een uitbreiding van 37 toestellen, terwijl we nog  $198 - 165 = 33$  aansluitingen op de centrale vrij hebben voor iedere uitbreiding.

Een groot voordeel van de nieuw aan te schaffen centrale is tevens dat een derde eenheid aan de bestaande twee geschakeld kan worden, zodat er dan weer een uitbreiding van 100 toestellen zou komen.

De uitbreiding van de centrale heeft nog meer voordelen.

Konden bij de oude centrale tien gesprekken tegelijkertijd gevoerd worden, de nieuwe centrale heeft 30 gespreksmogelijkheden; zijn er momenteel 6 inkomende en 9 uitgaande stadslijnen, met de nieuwe centrale zullen we zowel 10 inkomende als 10 uitgaande lijnen bezitten.

Voorwaar een grote vooruitgang, waarmee we onze traditie gestand doen een modern bedrijf te zijn met een moderne outillage.

## Nr. 41

Al is de nieuwe telefooninstallatie nog toekomstmuziek, een nieuwe interne telefoonlijst is er al: namelijk een van 23 pagina's, waarin de namen alfabetisch en per afdeling zijn opgenomen.

Commentaar s.v.p. aan afdeling Organisatie.