

# rádió és villamosság

VII. évf. 1937. május hó 5. szám.

Küldje be  
4.— pengő  
előfizetési  
díját

35.235 számú  
csekk számlánkra.

## Dénes Testvérek Rt.



elektrotechnikai és fémárugyár  
VI., Teréz-körut 26. Tel. 11-35-26, 11-35-28

**POLYDOR-BRUNSWICK**  
világmarkás gramofonlemezek  
vezérképviselete



Szerelési anyagok, rádióalkatrészek, gramfonok,  
gramfonlemez, csillárok a legolcsóbb napi árban



rádió alkatrészek  
árban, minőségben  
vezetnek - - -



Kartelen hívni!

árban, minőségben vezet



kérje árjegyzékeinket

**BARTA ÉS TÁRSA**  
FŐÜZLET: PODMANICZKY-U.33. FIKÓÜZLET: RÁKÓCZI-UT.30.

Dilágítási  
üvegek

## ASCHNER GYÖRGY

Szerelési  
anyagok

VI. Podmaniczky ucca 21. szám. Telefon 11-98-46

*Primalux*

**zseblámpaégők**  
elismerlen legjobbak!

Nagy fényerő — hosszú  
élettartam — kis fogyasztás  
KÉRJEN ÁRAJÁNIATOT!

**MÜLLER LÁSZLÓ**

okl. vegyész-mérnök

Budapest, VI.  
LISZT FERENC-TÉR 6. SZ.  
Telefon: 11-49-93.

## KEMÉNY BERNÁT

villamossági  
nagykereskedő

OLCSÓ ÁRAK, SZOLID KISZOLGÁLÁS

Budapest, VII., Rottenbiller u. 54  
Telefon 13-61-72

## Ottlieb Andor

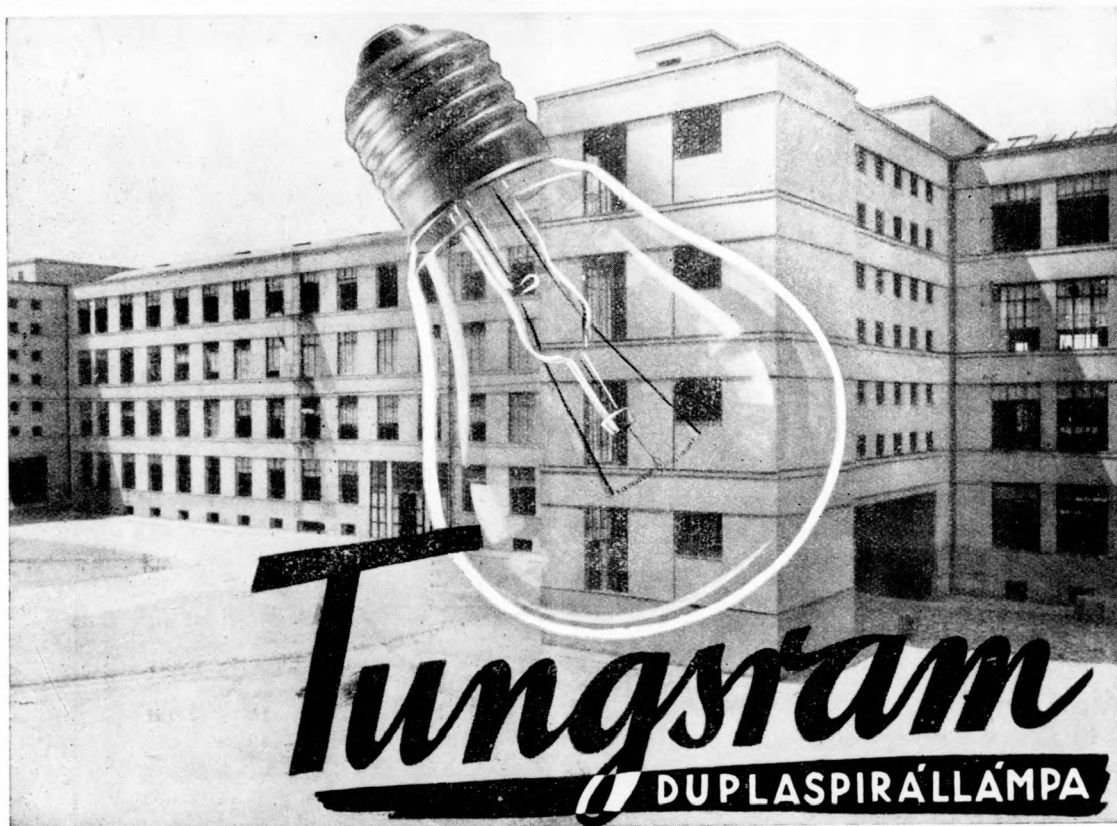
VII, DOHÁNY U. 57.

Vill. cikkek nagyban, „Elix“ izzólámpák  
120, 150, 220 V feszültségre olcsó árban.

**BEITLER  
SÁNDOR  
FIA**

gumi-szalag,  
rádió- és villa-  
mossági huzal,  
zsinór, gomb,  
paszomány  
gyártás

**BUDAPEST,**  
VII. Kazinczy u. 13



# Százezrek látták

az Orion-pavillonban a vásáron a neonfény sokféle felhasználási lehetőségét és hogy az

# ORION-NEON

reklámra, külső- és belső diszítésre, transparensvilágításra

## 21 SZINÁRNYALATBAN

áll rendelkezésre. Most tömeges érdeklődés van neon iránt. Használja fel az alkalmat és foglalkozók intenzívebben a neonüzlettel. Tervekkel, kalkulációval szívesen támogatjuk.

**MAGYAR WOLFRAMLÁMPA-GYÁR, ORION-NEON OSZTÁLY**  
Budapest, VI., Váci út 99. Telefon: 2-909-79, 2-906-51

# RÁDIÓ ÉS VILLAMOSSÁG

**A RÁDIÓ-VILLAMOSSÁGI KERESKEDŐK ÉS KISIPAROSOK ORSZÁGOS EGYESÜLETE HIVATALOS LAPJA**  
**MEGJELENIK MINDEN HÓ 10-ÉN. AZ EGYESÜLET TAGJAI DIJMENTESEN KAPJÁK.**

**Előfizetési díj egy évre: Pengő 4.—**  
**Külföldre ..... Dollár 1.—**  
**Egyes szám ára 40 fillér.**

Hirdetési tarifa:

59  $\frac{m}{m}$  széles  $\frac{m}{m}$  soronként ... ar. P —.25  
 Ujdonság beiktatás darabonként ar. P 5.—

FŐSZERKESZTŐ:

**KAFFKA KÁROLY**

FELELŐS SZERKESZTŐ:

**BIRÓ KAROLY**

Póstatakarékp. csekk számlaszám: 35.235  
 Csekk számla a  
 Budapesti Iparbank r.-t.-nál IV. Eskü-tér 8  
 Kiadóhivatal: II. Buday László u. 6.  
 Szerkesztőség: **V. Személynök u. 25.**  
 TELEFON 12-26-30.

## Árrontások

Az árelenőrzés zavartalanul folyik tovább. Talán egy árnyalattal intenzívebb, mint a múlt hónapban volt. Az erősödés nem tervszerű. Az ellenőrzés irányítóinak nem volt szándékában most, néhány hónappal az új készülékek megjelenése előtt nagyobb gondot fordítani az ellenőrzésre, mint eddig.

Egy előre nem látott és ki nem számítható segítség érkezett. U. i., mint a kartársak elbeszéléséből tudjuk, olyan árelenőrzési kísérletek is voltak, amelyeket nem mi rendeztünk. Megállapítottuk, hogy ezek az önkéntes árelenőrzők hol és merre jártak és a kikutatott tényekből nem volt nehéz kitalálni, hogy azok melyik feljelentett kartárs megbízásából járnak.

Tudomásunk szerint az önkéntes árelenőrzések nem jártak eredménnyel. Két okból. Az egyik ok az, hogy az árrontások száma lényegesen csökkent.

Az utolsó hónapban az ellenőrző vásárlások alkalmával egyetlen egy esetben sem fordult elő — mint előzőleg — hogy az első szóra azonnal engedtek volna az árból, vagy nem is kértek már eleve sem többet, mint a hat havi ár —20%. Tehát az amatőr ellenőrzésnek nem volt könnyű dolga.

A második ok, amiért a bosszúból kiinduló ellenőrzés — tudtunkkal — nem vezetett eredményre az, hogy ketten mentek (ha ketten tárgyalnak, már mindenki óvatos) és hogy rá akarták beszélni az ellenőrzendő kereskedőt az árrontásra.

Igy nem lehet ellenőrizni. Mindenki azonnal látja, hogy nem vásárlás, hanem ellenőrzés a szándék. Azt pedig senki sem teszi meg, hogy szándékosan adjon fegyvert ellenfele kezébe. Volt eset, mikor ugyanannál a kartársunknál a hivatalos és a nem hivata-

los ellenőrzők egy napon jelentek meg, véletlenül néhány nap múlva látogatást tettünk és avval fogadtak, hogy hozzánk hiába küld ellenőrzőt, mi nem ugrunk be. Csodálkoztunk, hogy elég ügyesnek ismert emberünk egyetlenül elárulta magát és leírásából megtudtuk, hogy az amatőr ellenőrzőt ismerték fel. A hivatalos ellenőrt pedig csak akkor, mikor a tárgyaláson ismét szemtől-szembe látták.

A tárgyalások, tanúkihallgatások folynak, ítéletre eddig csak egy esetben került a sor. Egy Standard Princ 150.— kp. Ítélet: 200 P pénzbírság és 150—160 P költség. Védekezés: nagy árukészlet miatt augusztusban az érték lényegesen csökkenni fog, menteni akar, amit még lehet.

A védekezés arra készlet bennünket, hogy az új készülékek megjelenése után az előző évinek az árát is ellenőriztessük.

Villamos szerelési anyagokban, bakelit szerelési cikkekben, gyengeáramu anyagokban, zsebelemtokokban, olvasólámpákban nagy választék, versenyképes árak.

**HEKAFON** világmárkás csendes hangoló műszer (induktor), **INGELEN v. á.** új elektr. gramofonmotor, **PERPETUUM v. á.** és **univerzális** elektr. gramofonmotorok, **VEKTOR** kiváló szénpotencióméterek, **ROTAND Reflektor, Novo** és **Ultra** síkskálák, **ROTAND Ideal** ezüstérintk. hullámváltók stb. stb.

**ORION** hangszórók (3W permanens univerz. kimenővel is!).

**ORION** hálózati trafók, fojtók, nf.-ek és CB garnitúrák.

**ORION** légforgók skálával és anélkül.

**ORION** arany-ezüst érintk. hullámváltók (leszállított áron).

**FADOBOZOK**, többeres telepzinórok stb. stb.

**Rotand Rádió és Villamosság** **Rákóczi út 61.** **Telefon 13-58-22**

(Divatcsarnokkal szemben, az udvarban balra.)

Ardó József	12-16-34.
Barta és Társa	11-49-49.
	12-02-11.
Dr. Beér Ferenc	29-39-85.
Beitler Sándor Fia	13-62-20.
Breuer Hugó	11-40-94.
Egyesült Izzó	29-48-60.
Városi iroda	11-29-02.
	12-87-67.
Elbe k. f. t.	12-93-06.
Engel Károly	14-37-37.
Fuchs Róbert	11-43-82.
Gárdos Béla	29-41-31.
Gutfreund Dezső	12-81-86.
Hangfény (Hanglemezki- csönzö)	11-20-37.
Hiény és Társa	29-19-97.
Hirschl és Társa	12-26-34.
Kaffka és Wágner	12-26-30.
Ke mény Bernát	13-61-72.
Kis Ignác	29-43-07.
Koncert r.-t.	18-84-64.
Kratochwill A. és Társai (Kaufmann Oszkár)	11-70-35.
Láng Tibor	14-35-48.
Lengyel István	12-62-99.
Lorschly Henrik	29-18-29.
	29-18-30.
Müller László (Star izzó)	11-49-93.
Orion	29-59-55.
„ szervisz	29-06-51.
„ neon	29-09-78.
Pataki László dr.	12-62-56.
Pála és Társa	29-30-76.
Philips	11-87-98.
„ szervisz	11-32-42.
Radó és Radó	13-60-09.
Remix	29-12-20.
Rotter Lóránd dr.	13-58-22.
Sigma villamossági	13-51-56.
Siemens-Schuckert	12-07-39.
	12-11-25.
Singer Sándor	18-54-18.
Standard	29-59-99.
„ eladás	29-45-65.
„ szervisz	12-54-84.
Telefunken	12-43-98.
Tonalit k. f. t.	14-44-89.
Tudor	29-23-09.
Villamos hang	26-87-00.

## Tárgyalásaink a rádiógyárakkal

Lapunk februári számában ismertettük rádiószakosztályunk sorozatos ülésein elfogadott azokat a javaslatokat, amelyeket a rádiógyárak egyezményével kötöttünk.

A rádiógyárak Egyesületünket f. hó 4-ére hívták meg ezen javaslatok megtárgyalására. Egyesületünket **Márton Pál** társelnök vezetésével **Holstein Zsigmond**, a rádiószakosztály elnöke, **Sugar Árpád**, a győri körzet elnöke, **Bán Imre**, **Chmura László** és **Garai Árpád** választmányi tagok, valamint **Biró Károly**, a R. E. V. szerkesztője képviseltek. Jelen voltak a tárgyaláson az éppen Budapesten időző **Sallay-Gürtler Arisztid**, a miskolci körzet elnöke, **Polgár Endre** (Zalaegerszeg) és **Bruszt József** (Baja) tagjaink és **Barta Sándor**, **Belgráder Jenő** és **Morvai Miklós** a kereskedelem részéről, a gyárak részéről a vezető tisztviselők.

A tárgyalásokon **dr. Koffler Károly**, a Rádiókészülékgyárak Egyezményi Irodája vezetője elnökölt.

Egyesületünk képviselőiben megjelent tagjaink kívánságainkat pontonként terjesztették elő, minden pont külön-külön megvitatásra került. Az előterjesztéseket szöszörint közöljük és a döntést röviden ismertetjük:

### Márton Pál előterjesztése.

Igen tisztelt Uraim!

Egyesületünk nevében köszönöm, hogy mint a múltban, ez alkalommal is módot adnak nekünk a rádiókészülékek szállítási feltételeinek megtárgyalására.

Egyesületünk szakosztálya pontokba foglalta kívánságainkat, amelyek egyrészt magam, másik részét társaim fogják előadni. Kérem Önöket, hogy kívánságainkat a lehetőség szerint számszázalékban honorálják, mert szerény véleményünk szerint azok nemcsak a mi érdekeink, hanem közös érdekeket is képviselnek és megkönnyítik munkánkat, továbbá a rádiókészülékek könnyebb eladását mozdítják elő.

1. A gyárak propaganda-anyaga, amely nyomtatvány alakjában a közönség kezeihez jut, valamint kirakatainkban elhelyezett

és kifüggesztett árjelző táblákat és egyéb nyomtatványokat egyetemes elv szerint készítsék el.

Amennyiben a készpénzár a nyomtatványokon szerepel, úgy az mindegyiken fel legyen tüntetve, a következő módon: »Készpénzár 218 pengő, minusz 5%«, ahol a 218 pengő a kétszázéves Telefunken készülék 6 havi részletára. Továbbá fel legyen tüntetve a nyomtatványokon: »antennaanyag és ennek felszerelése az árakban nem foglaltatik.«

Összes nyomtatványait a gyárak egységesen készítetik, a készpénzár feltüntetésével és árjegyzékekben feltüntetik, hogy az antenناسzerelés nem foglaltatik a feltüntetett árakban.

2. Az eladott készülékekért Önök 9 havi garanciát nyújtanak. Nagy könnyebbségre szolgálna, ha a kötelevekben a jótállást a következő módon tüntetnék fel: »A készülékért a kötelevel keltétől számított 9 havi jótállást vállalunk...« stb.

Meg gondolandó, mert akkor előfordulhatnak visszaélések. A gyárak egymás között még megtárgyalják.

3. A szállítási feltételek egyik pontja szerint a fél által bementett információs adatokat a kereskedő aláírásával igazolja. Ez törlendő, vagy módosítandó olyképpen, hogy a kereskedő csupán a szerződő fél előtte történő aláírását igazolja.

### Elfogadták.

4. Az Önöknek átadott iratokat szíveskedjenek vagy küldőnccel, vagy ajánlott levélben visszaküldeni, mert ezeknek elkallódása sok kellemetlenséget okozhat.

A gyárakra nézve felesleges teher lenne, a kérésről elállótunk.

5. A megállapodásban Önök a részlettszámolásokat minden hó 3-ig kéri tőlünk. Kérjük, hogy az elszámolás megejtésére 14 napot adni szíveskedjenek.

A gyárak havi mérlegüket nem huzhatják oly soká, így

**Dr. BEÉR FERENC** MŰANYAG ÜZEM  
V. Csáky u. 34. Telefon 29-39-85.

**Bakelit olvasó és állólámpák** minden színben.

- **Villamfeszítési** cikkek, rádióalkatrészek.
- **Bakelit foglaltok** kapcsolóval és nélkül.

**Tűkőrlámpák**



**„Sure“** hangerősítők  
Bemutatás. Kérjen ismertetőt.  
**LENGYEL ISTVÁN** okl. gm.  
Andrássy út 110.

a megállapodásban csak 5 nap lesz.

6. A gyár az üzletkötő félnek az üzlet sztorizálására vonatkozó kívánságának csak akkor tehet eleget, ha a kereskedő ehhez hozzájárul. Ellen esetben viszont a kereskedő 100 százalékos delcredere-t vállal.

A gyárak elfogadták, azzal a kikötéssel, hogy a kereskedő három napon belül köteles nyilatkozni.

#### Holstein Zsigmond előterjesztése:

1. Az elmúlt évi gyári megállapodásokban volt egy pont, amelyek szerint a gyárnak joga volt eddig minden indokolás nélkül visszavonni a bizományi árut még abban az esetben is, ha a kereskedőnek esetleg kötése is volt.

Kérjük: Ha valamely kereskedővel a gyár bizományi megállapodást köt, minden típusából készülékeket bocsásson rendelkezésére, a mennyiséget esetenként állapítsa meg a gyár és a kereskedő.

Nem teljesíthető, mert egyes típusokból néha oly kis mennyiséget gyártanak, hogy minden bizományosnak nem jut.

2. Amennyiben kötést adott volna a bizományos kereskedő, úgy az árut a gyár csak a kereskedő beleegyezésével hívhatta vissza.

Megszüntetné a bizományi jellegét, nem teljesíthető.

3. Amennyiben a gyár a szezon alatt valamilyen okból nem tudna szállítani és a kereskedőnek kötése van, úgy a kereskedőre nézve sem kötelező a kötés.

Elfogadták.

4. A kötés nélküli bizományosoktól ne vonja meg a bizományi raktárt egyszerűre, hanem fokozatosan, ekkor is indokolt esetben kivétel csak veszélyeztetés esetén lehessen.

Lehetőség szerint teljesítik.

5. A három hónap alatt el nem adott készülékekben levő csöveket a kereskedő, a gyár kívánságára, köteles átvenni. Kérjük ezen pont teljes törlését.

Még nem volt eset rá, hogy alkalmazták volna. Csak rosszindulat esetén követelik a csövek árát. A szerződésben marad.

6. Van ezután egy pont, amely így szól: »Garanciális hibák el-

intezésén kívül más . . . . . igény, vagy követelés Önök ellen nem jásztható.« Számos félreértésre adhat ez alkalmat. Az üresen hagyott helyre kérjük a »technikai« szót beiktatni a következőképpen: »Garanciális hibák elintézésén kívül más technikai követelés Önök ellen nem támasztható.«

A gyáraktól kapott magyarázat alapján e kéréstől elálltunk.

#### Garai Árpád előterjesztése:

1. A megállapodás szerint a bizományi jutalékot a gyárnak joga volt a fél tartozása fejében visszatartani. Kérjük ennek a pontnak oly módon való megváltoztatását, hogy csakis az esedékes tartozás kiegyenlítése fejében lehessen a jutalékot visszatartani.

Még megtárgyalják.

2. A népvevő készülék eladása éppúgy a kereskedőnek, mint a gyárnak nem érdeke. De ha a kereskedő mégis népvevőt adott el, ezáltal már több munkát és fáradságot adott az üzlet lebonyolításához, tehát méltánytalan ezen többlet munka miatt büntetni a kereskedőt. Kérjük a népvevőknél is ugyanazon engedményeket és forgalmi jutalékot elszámolni, mint a többi típusoknál.

Akkor fel kellene emelni az árat. Nem teljesítik.

3. A bizományi megállapodásnak egy pontja így hangzik: »Kötelességem be nem tartása esetén, ugyszintén akkor is, ha ellenem magán-, kényszeregyezségi, vagy esődeljárás folyamatba tetéttel, a forgalmi jutaléokra igényem megszűnik.« Kérjük ezen pontnak törlését a megállapodásból, mert ez igazságtalan.

A gyárak felvilágosítása alapján a kéréstől elálltunk.

4. Kérjük, hogy az üzletétel ne március 31-ével, hanem má-

jus 31-ével számolják el, mert forgalmi jutalék szempontjából ezen két hónapra a kereskedőnek szüksége van. A június 1-étől az új üzletév kezdetéig eladott készülékek forgalmi jutalék szempontjából a következő üzletév forgalmába beszámíttassanak.

Függőben.

5. Kérjük a negyedik kategóriába beosztott kereskedőket, akik nyílt üzlettel rendelkeznek, a harmadik kategóriába áthelyezni, függetlenül az elért forgalmuktól, hogy meg legyen adva a lehetőség egy magasabb kategóriába való bejutásnak.

Függőben.

#### Chmura László előterjesztése:

A közvetlen kiszolgálás az elmúlt évben ismét sok panaszra adott okot. A kereskedőre nézve ez két okból volt sérelmes. Elvonja olyan vevőinket az üzletünktől, akik előzőleg a készülékek egész sorát mutattatták be lakásukon és ezzel nekünk jelentékeny költséget okoztak. A közvetlen gyári kiszolgálás és az ezzel kapcsolatos árendemény révén azonkívül kialakul a közönség egy részében az a meggyőződés, hogy rádiót csak 25% engedménnyel érdemes vásárolni, ezt nem titkolják el a kereskedő előtt sem.

Ez a mentalitás természetesen veszélyezteti az árak betartásának hatályosságát.

Indítványunk:

1. Olyan kivételes esetekben, amikor a gyárak nem zárkozhathatnak el egy-egy gép kiadása előtt, adjanak nem névre szóló utalványt a vevőnek, amelyet bármelyik rádiókereskedőnél beválthat. Ilyen gépeknél megelégszünk egészen minimális jutalékkal. Az utalványok kiadásával kapcsolatban azt kérjük, hogy annak kiadásánál még szóbelileg se küldjék a vevőt egy-



Gyártja: Tudor Accumulatorgyár Rt.

két előnyben részesített kereskedőhöz.

#### Függőben.

2. A gyári tisztviselőknek kiadott gépeknél az a kérésünk, hogy azokat minden második évben utalják ki és a készüléket vásárló tisztviselők neveit közöljék nyilvántartás végett áellenőrző szervünkkel.

Elfogadják azzal a hozzáfűzéssel, hogy reverzalist vesznek a tisztviselőtől, mely szerint elbocsátás terhe mellett tilos továbbadni és ellenőrzik, hogy a lakásán van-e. Ezenkívül az Egyezményi Iroda nyilvántartja azokat a tisztviselőket, akik gépet kaptak.

3. Az árbetartás kérdésében sokkal szigorubb intézkedések szükségesek. Megállapítandók a minimális büntetések, amelyek nem lehetnek kisebbek, mint az esetenként szóbanforgó készülék bruttó ára. Tapasztalatunk szerint 50 és 100 P-s büntetések teljesen eredménytelenek voltak. Az árbetartást előmozdítaná, ha a választott bíróságban e megállapítandó módon két kereskedő is résztvenne.

A minimális büntetést 200 pengőben állapítják meg, a bíró mellett két kereskedő lesz.

4. Az árbetartás ellenőrzésére nagyon jól bevált az ideiglenes ellenőrző szerv, amelynek további fenntartását és kiépítését kívánjuk. Ennek a szervnek kiadásaira az egyezmény nyújtana előleget, egyébként pedig a befolyt büntetéspénzek egyrésze ennek az ellenőrzési munkának költségeire volna fordítandó.

Elfogadják és az OMKE-nak megadják a választott bíróságnál a felperesi jogot.

#### Sugár Árpád előterjesztése:

A rádiógyárakkal kötendő megállapodás tárgyában az alábbiakat terjesztem elő, de megjegyzem, hogy az aliantiak csupán a szoros számlára leszállított készülékekkel kapcsolatosak, mivel szükségletemet így szerezem be, tehát bizományi készülékekre, jobban mondván a gyári kötlevelel eladott készülékekre vonatkozó esetleges észrevételek nem foglaltatnak benn.

1. Fontosnak tartom vidéki kereskedők szempontjából, hogy a gyári hibás készülékek portóját és minden ebből származó egyéb

költséget a gyár viseljen. Gyakran kapunk hibás készülékeket és a visszaszállítás okozta kellemlenségektől eltekintve még a portóköltséggel is megterhelnek a gyárak. Indítványozom, hogy a megállapodásba vételessék be, hogy amennyiben a készülék gyári hibás, akkor a költséget a gyár viseli.

A kérést a legméltányosabban fogják kezelni, de kötelezően nem vállalják, mert akkor a gyárihiba megállapítását nem kezelhetik olyan liberálisan, mint eddig. Most ugyanis gyárihibának ismertek el olyanokat is, amelyek nem voltak gyárihibák.

2. A gyárak ne csináljanak kötelest, azaz ne kötelezzék a kereskedőket egy bizonyos fix mennyiség átvételére, mert (a kisebb kereskedőknél különösen) ez árrontáshoz vezet. Igyekeznek a lekötött mennyiségtől mindenképpen megszabadulni és ezt még haszon nélkül is kénytelenek keresztülvinni.

#### Nem fogadták el.

3. Igazolt készpénzeladás esetén a kereskedő is 5% engedménnyel kapja a készüléket, tekintet nélkül arra, hogy van-e tartozása a kereskedőnek, vagy nincsen?

Csak akkor, ha nincs esedékes tartozása.

4. A forgalmi jutalék az összes kartel-gyáraknál elért forgalom után együttesen legyen megállapítva, tehát ne gyáranként, hanem az elért összforgalom legyen irányadó.

Akkor csökkenteni kell a rabszót. Erre elállottunk.

5. Azok a nagyobb kereskedők, kik szerviz-joggal fel vannak ruházva, megfelelő mennyiségű szerviz-anyagot kapjanak és ezzel időnként elszámolnának. Fontos, hogy állandóan megfelelő mennyiségű pótalkatrész legyen a kereskedő raktárán.

A gyárak egyénekenként állapodnak meg a szerviz-állomással.

6. Hassanak oda a készülékgyárak, hogy a csőgyárak humánusabban kezeljék a csőcseréket, mert ebből feleslegesen igen sok jogos reklamáció merül fel.

Igyekeznek humánusabb cseréket elérni.

\*

Közel három órai tárgyalás után a tárgyaló felek figyelme

már lankadóban volt és mivel a Bán Imre által előterjesztendő anyag komolyabb megfontolást igényel, a főbbi előterjesztéssel együtt minden gyárnak külön-külön már előre írásban átadtuk

#### Bán Imre, a Koncert Rt. igazgatója előterjesztése:

Bán Imre logikailag jól felépített és statisztikai adatokkal alátámasztott előadásában kimutatta, hogy a cseregépeknek a gyárak által való mérsékelt árú beváltása csekély megterhelést jelent. E csekély megterhelés vállalásával a gyárak elérik azt, hogy a régi — a rádióra ma már rossz fényt vető — gépek eltűnnek a piacról és elérik azt, hogy ezek helyett a közönség egy nagy része új, modern készüléket fog vásárolni. Kimutatta, hogy a kereskedők raktárán áprilisban mindössze 6700 db 1931. év előtti és 220 db 1932-ben és 1933-ban készült gép van.

A gyárak vezetői az értekezleten ígéretet tettek arra, hogy a csere kérdésével még egyszer foglalkoznak és május végén tartandó utolsó megbeszélésen az összes függő kérdéseket közösen fogják düllőre vinni.

A végleges eredményekről júniusi számunkban fogunk beszámolni.

## Átalakitjuk

modern rövid-, közép- és hosszúhullámú OKTODA vagy TRIODA-HEXODA világvevő Super gépre bármilyen régi készülékét

legolcsóbban,  
garanciával!

## Erősítők 10-től 500 wattig

speciális kivitelben, strandfürdők, kávéházak, vendéglők, egyesületek stb. részére.

Kérjen árajánlatot!

**R** Erzsébet körút 36  
RÁDIÓLÁTORIUM

## A villamos hűtőszekrény mint nyári üzletág

Írta: **Wahl Viktor** okl. gépészmérnök

Két okból nem volna előnyös, ha Ön mindegyik leírt rendszerből bemutatódarabot tartana raktáron, egyrészt, mivel Önnek ekkor az összes rendszerek sajtóságait meg kellene a vevőnek magyaráznia és tudvalevőleg a választás nehézsége sohasem szolgált a vevő elhatározásának ösztönzésére. De még egy másik ok is amellett szól, hogy Ön csakis egy bizonyos rendszer mellett kösse le magát. Eltekintve a kisebb raktártól, az Önnek nyújtandó engedeményt a gyár valószínűleg az eladandó mennyiségtől teszi függővé és így Önnek is érdeke lesz, hogy egy gyártmányból adjon el minél többet.

Még egy dologra kell figyelemmel lennie, mielőtt végleg lekötné magát, t. i. hogy az illető gyár mennyire hajlandó Önt a közönség körében végzendő akvizíciójában támogatni és milyen propagandaanyagot tud Önnek rendelkezésre bocsájtani. Egyáltalán nem mindegy, hogy Ön pl. tényleg hatástkeltő reklámanyagot, körleveleket kap-e, vagy sem. Azt már bizonyára Ön is tapasztalhatta, hogy vannak jól kiállított prospektusok és leírások, melyek a vevőnek az ajánlott cikk beszerzésére igazán kedvet csinálnak, míg más nyomtatványok egyáltalán hatástalanok maradnak.

### Hatást keltő kirakatok!

Ha az előbb azt tanácsoltam is Önnek, hogy csakis egy rendszer mellett kösse le magát, ez nem jelenti azt, hogy Ön a tevékenységét egyetlen egy darabbal kezdje el. Rendkívül fontos mindenekelőtt valamely különleges kirakati díszítést csinálni, amely annál hatásosabb, minél több hűtőszekrényt tud Ön a vevőnek mutatni, mely ugyanazon modellt megfelelő higgadtsággal reprezentálja. Régi szabály, hogy valamely ajánlat annál hatásosabb, minél egyöntetűbb. Ezért leghatározottabban megrosvandó, ha valaki pl. egyetlen egy hűtőszekrényt egy csomó különféle márka és más egyéb elektromos használati cikk közt mutat be. Azt kell bemutatni, hogy milyen fontos újdonságot ajánlunk és akkor — amennyiben kirakat van — csakis egyöntetű, hatásos és különleges díszítések segítenek, amelyek mindenekelőtt az újonnan beszerzendő készülék vár-

ható előnyeit érzékeltetik a használatban.

Tehát a hűtőszekrény eladását elősegítő díszítések egy bizonyos jel-szót szolgálnak. Pl. »Az elromlott élelmiszer pénzpoecskolás«, amiótt pl. díszítésül egy személtáda és pénz szolgálhat. Vagy »Mindezt megóvja«, amely esetben egy élelmiszerral megrakott hűtőszekrényt kinyitva mutatunk és ugyanazt a földre, vagy asztalra szétterítve, midőn a jelszó folytatása az lehet, hogy nyáron ezekből naponta mennyi elromlik. Lehet a választott rendszer műszaki, vagy üzemi előnyeit is kiemelni. Pl. a napi áramfogyasztás költségét a természetes jég költségével szembeállítani, vagy jelszóul használni: »Zajtalanul, zavar nélkül és javítás nélkül működik az ideális házi elektromos hűtőszekrény«. Vagy egy másik gondolat: »Jég a faliérintkezőből!« is hatásos lehet.

Csak az természetes, hogy minden kirakatnál a legfontosabb, hogy az eladási ár és a fizetendő részlet fel legyen tüntetve, miért is a csinos, könnyen olvasható ártáblácska nélkülözhetetlen. Nagyon fontos, hogy azok közül, kik megnézik a kirakatot, lehetőleg sokan jöjjenek be az üzletbe, hogy ily módon azokat a vételre tovább meg lehessen nyerni. Rakjunk tehát a kirakatba szépen elrendezve egy csomó különféle prospektust, vagy akasszuk azokat közvetlenül az üvegtábla mögé és írjuk ki pl.: »Hogyan lehet naponta pénzt megtakarítani? Ezen igazán érdekes ismertetésből megtudhatja, mely az üzletben minden további kötelezettség nélkül, ingyen kapható«.

Amint a kirakatot, ugyanugy az üzlethelyiséget is, vagy annak egy részét megfelelően kell berendezni. Célszerű két hűtőszekrényt egymás

mellett felállítani, úgy, hogy azok közelebről is megtekinthetők legyenek. Az egyik legyen a lehetőséges legalacsonyabb hőmérsékletre beállítva és lehetőleg tartalmazzon mindjárt valamilyen kóstolópróbát, a legjobb, ha valamely hűtő italt, mert semmivel sem lehet a hűtőszekrény előnyeit a háztartásban jobban elképzeltetni, mint ilyen gyakorlati bemutatással. Hogy a kóstoló kiszolgálásakor a higiénia előírásához kell alkalmazkodni, azt hiszem, felesleges kiemelnem. A másik hűtőszekrény bemutatásra szolgál. Ennek ajtaját minden hátrány nélkül, tetszés szerint lehet nyitogatni. Ezen a hűtőszekrényen is legyen ár- és eladási tábla. Nem minden vevő jön be az üzletbe azzal a kimondott céllal, hogy hűtőszekrény iránt érdeklődjék. Ha azonban várnia kell, vagy néhány perc ideje van, akkor a hűtőszekrényre alkalmazott megfelelő szöveg után figyelme sokkal inkább ráterelődik a hűtőszekrényre és akkor könnyű lesz ügyes átmenetet találni, hogy a beszed a hűtőszekrény eladására tereplődjék. Legfontosabb érv legyen ekkor is az aránylag alacsony havi részlet.

Egész messzemenőleg még ügyesebb dolog, ha a hűtőszekrények számára önálló helyiséget lehet beszerezni és megfelelő feliratok utján tudni adni, hogy ott, ekkor és ekkor kóstolóval egybekötött népszerű bemutatás lesz. (Folytatjuk.)



## Csillárt Meteornál

**Központ: Podmaniczky u. 22.**



# MITA

**induktoros  
szigetelésvizsgáló**  
voltmérővel kombinálva.

Pontos! Olcsó! Üzembiztos!  
**Egy évi jótállás. Részletfizetésre is kapható.**  
Gyártja: **MITA műszerüzem**  
Budapest V, Hollán ucca 30., telefon 113—105





## Több fényt

Az elmúlt év őszén a látszerések nemzetközi kongresszust tartottak Budapesten. A kongresszus határozatainak alapján november végén indult meg a »Jó világítás + jó szemüveg = jobb látás« propaganda. Megállapíthatjuk, hogy nem ért el nagy eredményeket. Ebből a nemes akcióból hiányzott az összetartó erő, egy gazda helyett sok volt és így egy sem. Pedig a több fény propaganda szakmánk foglalkoztatása érdekében is igen fontos lenne.

Ősszel újabb, de előreláthatólag eredményesebb propaganda indul meg. A propagandának most van felelős vezetője, ez a vezető a **Tungsram**. Az ősz még messze van hároméves-négy hónapos. És az akció előkészítése hónapok óta folyik. Most már ott tart, hogy a tervek készen vannak.

Helyesen fogták meg az előkészítést, mikor a kész terveket megbeszélés céljából a fővárosi villany-szerelőkkel jó előre ismertették.

**Molnár László**, okl. gépészmérnök május 12-én az Eötvös-u.-i **Tungsram**-palotában előadást tartott a több fény propagandáról. Kívánatosnak tartjuk, hogy ebbe, a szakmára nézve életkérdést jelentő, megmozdulásba minden kartársunk belekapcsolódjék és így szívesen látnók, ha **Molnár mérnök** előadását minden nagy vidéki városban megismertelné, és erre az előadásra a városkörnyéki szerelőket is meghívnák.

Jól tudjuk, hogy még így sem érhetjük a kívánt eredményt, sokan lesznek, akik üzleti elfoglaltságuk miatt nem jelenhetnek meg egy-egy ilyen előadáson, azért **Molnár mérnök** előadását bő kivonatban ismertetjük:

**A több fény propaganda hatása** következtében nemcsak ad hoc munkaalkalmat teremtünk magunknak, hanem ennek hatása egész jövőnkre kiterjed, mivel minden új lámpahely új munkaalkalmat rejt magában. Az sem lebecsülendő dolog, hogy a közönség miként gondolkodik a világításról! Feladatunk legfontosabb része a közönség felvilágosítása. Nem fogadhatjuk el azt a kifogást, hogy gazdasági válság van. El tekintve attól, hogy a válság mulóban van — legfeljebb kissé nehezebben megy, több munkát kell belevinni, de az eredmény nem maradhat el, az emberek féltik a szemüket. Az akció a szerelő részére anyagi terhet nem, csak munkát jelent. Az

### Molnár László előadása

anyagi terheket a **Tungsram** viseli. Ez a propaganda mindenkinek hasznot jelent — hisz azért csináljuk — **Tungsram több izzólámpát ad el, a kereskedő forgalma megnő, a szerelő újabb munkaalkalmakat talál.**

A közönség bizalmatlanságát kell első sorban legyőzni. Ez a bizalmatlanság tudatlanságból ered. A közönség nemcsak azt nem tudja, hogy mi a **lux**, vagy **lumen**, hogy a lámpa-ökonómiajáról, vagy a fényűrségről ne beszéljünk, hanem a **volt és watt** fogalmával sincs tisztában. De **lám voltról és wattról beszélnek.** Mert kényeszerűlnek rá. Ha izzólámpát kér, meg kell mondania, mily feszültségre és fogyasztással. Csak a legkritikább esetben kérnek megfelelő fényteljesítményű lámpát. **Mindenkinek annyira kell ismernie a világítástechnikai fogalmakat: a luxot és lument, amennyire ismerik a hőmérséklet fogalmát és a Celsius fokot.** Ma az izzólámpák jellemzésére a wattfogyasztást használják, holott a fogyasztót nem a lámpa fogyasztása, legalább is nem első sorban a lámpa fogyasztása érdekli, hanem az a fényteljesítmény, amit a lámpa ad.

Ha több fény propagandát akarunk csinálni, akkor előbb a közönségnek meg kell értenie a **watt és a lumen** közötti különbséget. Ha több fény propagandát akarunk csinálni, **nem szabad abból több watt propagandának lennie.** Jó párhuzamot lehet vonni a meleg és a fény között ebből a szempontból is. Ha **egy szobát be akarunk fűteni — sohasem azt mondjuk, hogy hány kg. szenet fogunk erre a célra elhasználni, hanem azt, hogy hány fok Celsius meleget akarunk elérni.** Az a jó kályha, mely ezt a kívánt célt a legkevesebb szénfogyasztással tudja elérni. **Az a jó izzólámpa, mely ugyanazt a magas fényteljesítményt kevesebb áramfogyasztással éri el.** A hőmérséklet fogalmának a fénytechnikában a megvilágítás, a mértékegység a Celsius fok fogalmának a lux felel meg. A kályha egy bizonyos mennyiségű kalória melegeit, az izzólámpa dekalumen fényt sugároz ki.

E sugárzás folytán egy bizonyos hőmérsékletet (Celsius), illetőleg egy bizonyos megvilágítást (lux) érünk el.

A fogyasztót elsősorban a megvilágítás érdekli. Van egy bizonyos minimális megvilágítás, mely alatt már egy meghatározott munkát nem lehet egyáltalában elvégezni és így ennél jóval magasabb minimális megvilágítás, melynél a legtöbb munkát tudunk végezni. **Számos gyárban végzett kísérlet bebizonyította, hogy a világítás fokozásával (egy bizonyos határig) a munkateljesítmény nő.** Ez természetes is, mert erősebb megvilágítás mellett a szem megerősítetése nélkül apróbb részleteket is tisztán látunk. Ennek az állításnak a bebizonyítására **Molnár mérnök** bemutatott egy fehér kartonlapot, melyre egy autókereket festettek tussal. A kerék tengelyére keresztül furt lyukon a kartonlapot egy gramofonmotor tengelyére szerelték és így lassu forgásnak indult. **Ha a világítást annyira lecsökkentettük, hogy éppen csak láttunk — a kerék sokkal gyorsabban látszott forogni, mint jó megvilágítás mellett.** Ha átmenet nélkül növelték meg a világítást akkor a korong egy pillanatra megállani látszott, pedig a gramofonmotor fordulatszámát nem változtatták. **Ezt a jelenséget azzal magyarázhatjuk, hogy rossz megvilágítás mellett a szem az apróbb részleteket — éppen úgy, mint a gyors forgásnál — nem látja meg.** Mivel a rossz világításnak és a gyors forgásnak ugyanaz a következménye — a részletek hiánya — a szemlélő azt hiszi, hogy a korong forgása a rossz világításnál megsokszorozódott. (Folytatjuk.)

## Iskolai jelző órákat

készít, átalakít, javít

**SCHVARCZ TESTVÉREK**

szakórás mesterek

Podmaniczky u. 59. Tel. 12-96-24

## 1936 és 1935 évi márkás készülékek

váltóáramu, egyenáramu és univerzálisak

Fémdoboz 310×620×230 mm méretben, ducozva

Bordás tekercsteszt 100×50 mm méretben

Kérjen árajánlatot.

**Hornyák Szilveszter**

Budapest, VII. Bethlen Gábor-utca 4.

Telefon 14-42-03.

## Az OMKE XXXIII. közgyűlése

A Nemzetközi Vásár alkalmából tartja meg minden évben az OMKE közgyűlést. Idén is, mint mindig, a közgyűlés fel-tárta azokat a sebeket, amelyek a kereskedelem minden oldal-ról bántalmazott testét borítják. Ezek a sebek gyógyító orvosra várnak, de az orvos késlekedik, az OMKE közgyűlésének csak-nem teljes lefolyása segélykiál-lás az orvos után.

A közgyűlés 33 határozati ja-vaslatot fogadott el, a 33 javas-lat közül — jellemző a kereske-delem mai szomorú helyzetére — 32 a kormányzat felé irányul és csak egy fordul a kereskedő-társadalomhoz.

Az OMKE közgyűlése arra kéri a kereskedőket, hogy **saját megbecsülésük érdekében ve-zessenek bármilyen egyszerű, de rendszeres könyveket és veze-sék be a szabott árakat.**

Az előterjesztett határozati ja-vaslatok a következők:

1. A közterhek csökkentése.
2. A fogyasztási és forgalmi (fázis) adók leszállításáról.
3. Az adófelszámolási bizott-ság reformjáról.
4. Az adóügyi szabályok egy-szerűsítéséről.
5. Az általános kereseti adó adómentes minimumáról.
6. A fázisadóra való áttérés befejezéséről.
7. A mezőgazdaság megsegíté-sére szánt alap likvidálásáról.
8. A szövetkezetek támoga-tása ügyében.
9. Az egykézrendszer ellen.
10. A kontingensek szétosztá-sáról.

11. A szomszédos államokkal való politikai közlekedésről.

12. A fizetési és áruforgalom korlátozásainak leépítéséről.

13. A tranzitkereskedelem ér-dekében.

14. A Külkereskedelmi Hiva-tal exportszervezése ellen.

15. A buzahatáridőüzlet hely-reállításáról.

16. A devalvációs árfolyam-vesztések kárpótlásáról.

17. A belkereskedelem korlá-tozásainak megszüntetéséről.

18. A gyárak detailárúsítása ellen.

19. Az egységár-áruházak el-len.

20. A gazdavédelmi rendeletek módosítása.

21. A kereskedelmi bérlemé-nyek fokozottabb védelme.

22. A szabott árak és a könyv-vezetés érdekében.

23. Olcsó kereskedői vasuti bérletek és a személydíjszabás érdekében.

24. A tisztviselői rezsijegyek battyuzási célokra való felhasz-nálhatósága ellen.

25. A házalás teljes megtiltása érdekében.

26. A köztisztviselői fizetések lefoglalhatósága érdekében.

27. A ruházati kereskedők mértékvételi jogának egy évvel való meghosszabbításáért.

28. Az OTI és MABI ügyekről.

29. A vasárnapi munkaszünet egy-séges szabályozása érdeké-ben.

30. A vasuti mellékdíjak áta-lányozása tárgyában.

31. A posta- és telefondíjak mérséklése ügyében.

32. A közúti teherautófuvaro-zás menetrendje ügyében.

33. A hajófuvardíjak drágítása ellen.

Az összes előterjesztett hatá-rozati javaslatokat egyhangulag elfogadták. Azután következtek a választások, Egyesületünk kép-veletében Kaffka Károlyt meg-választották az elnöki tanácsba.

## A telepek szerelése

Hihetetlennek látszik és mégis így van. Egyik vidéki kartársunk írja, hogy az ország egyik legelőkelőbb vállalá-tának kötelekébe tartozó áramelőző-telep vezetősége a törvény kijátszására rendezkedett be.

Ismertük a vidéki viszonyokat, tud-tuk, hogy a legőbb telep a törvény és az idevonatkozó miniszteri végrehajtási utasítás értelmében jár el. Beszéltünk több kartársunkkal, akik a mai viszonyokkal nagyon meg vannak elégedve. A telep megrendeléseket gyűjt, a meg-rendeléseket sorban kiadja a szerelők-nek, — nem tesz kivételt. Részletre szereltet, a szerelőt azonnal kifizeti és jobb árakat ér el — nem lévén konkurrenciája —, mint a szerelő amikor magának akvirál. Az ilyen lelkiismeretes telepek csak az a kívánsága, hogy tisztességes munkát végezzenek és hogy az általa adott anyagot, megbizható anyagot, használják fel.

Cikkeink hatása alatt sok-sok panasz érkezett kisebb-nagyobb telepek ellen, de most mégis meg vagyunk lepve és hisszük is, hogy a vállalat vezetősége nem tud a kilengésekről.

Az történet ugyanis, hogy egy kisebb vidéki városban a telep szerelője be-venult katonának, erre egy olyan szerelőt alkalmaztak, akinek volt joga iparendélyt váltani. Az iparendélyt kiváltották és mint önálló mestert fix fizetéssel alkalmazták.

Figyelmeztetjük kartársainkat, hogy **az ily eljárás törvényellenes, önálló iparendélyvel bíró iparos nem lehet alkalmazottja más vállalatnak.** Ha hasonló eset fordulna elő másutt is, **ugy éljenek panasszal azonnal, annál a hatóságnál, amely az iparigazolványt kiállította.**



**Próbálja ki**

**uj „System American“**  
a nód telepünket.

Meg lesz elégedve!

**Pála elemgyár r.t. V. Váci út 66**



**Krómozott**

és megvilágított név-, felcsengető- és hárszám-táblák, sülyesztett kap-csoló- stb. szerkezetek fedőlapjai, vörös- és sárgarézből. Vas világi-tótest különlegességek, tervezetek szerint.

**KOLLER CSILLÁRGYÁR**

**Budapest, VIII. Dobozu u. 15** Tel. 13-13 37  
Felújítások, átalakítások. Fémiszinezés, dukózás terén újítások. Tömegcikkek. Elektromotorok — vétel-, eladás-, javítások.

**Ersa**

vill. forrasztó pákából több ezer darab van hazánkban évek óta **állandó** hasz-nálatban.

**Próbálja ki Ön is!**

Magyarországi egyedárúsítás:

**MAROSI PÁL**

V., Zoltán u. 6. Tel. 11-47-72



**Fortuna főz, süt, fűt**

**Kartársak figyelmébe!**

Amikor csendes a rádióüzlet, élénk a **petroleumgáz-főző** eladás! Kérjen árajánlatot a

**FORTUNA** védjegyű petroleumgáz-készülékek k.f.t. cégtől.

Budapest, VI., **Andrássy út 33.** sz. Telefon 12-62-7

**Nagy viszonteladói engedmény!**

## Jogi kérdések *Közl.: Pataki László dr. az RVE ügyésze*

### Hirdessük iparcikkeinket

Nem vitás, hogy az alperes által készített pulsmóternek úgy belső szerkezete, mint külső formája a megrendelő hatóságok kikötése folytán a felperes által korábban előállított pulsmóternek pontos (szolgai) utánzata.

Nem vitás, hogy a felperesi pulsmóter szabadalmazva nincs és nem is volt.

Ilyen tényállás mellett az eset körülményei között az alperesnek az utánképzésért a Tvt. (tisztességtelen verseny törvény) alapján vitatot felelősségét a m. kir. Kúria nem állapította meg:

Az emberi munkának minden eredménye — bármily szellemi és anyagi áldozatot igényelt is — annyaniból külön jogszámbát állítva védve nincsen, az emberiség közkincsévé válik és így bárki által szabadon felhasználható.

A verseny törvény pedig — az abban foglalt tételes rendelkezések körén túl — nem érinti azokat a törvényi korlátokat, amelyeket az egyéni munka eredményéhez való egyéni jógosultság érvényesülésének az emberi közönség és fejlődés érdekében határt szabnak.

Következésképpen azoknak az ily irányú egyéni igényeknek, amelyekből a védelmet az erre vonatkozó külön törvényes (szerzői, szabadalmi, védjegy, mintafeltalálói, stb.) rendelkezések megtagadták vagy a törvényes jogvédelmet a jogosult megszerzésénél nem kívánta — oltalmat a versenytörvény sem nyújt.

Ebből folyóan az, aki másoknak valamely külön törvényes szabály által nem védett, munkaerőjét felhasználja vagy utánzózza, egymagában a használat és utánzás által a jó erkölcs vagy az üzleti tisztesség elten nem cselekszik.

Az ilyen, habár pontos (szolgai) utánzás a Tvt. I. §-a által tiltott csak akkor válik, ha az utánzás az eset kísérő körülményei folytán a jó erkölcsbe vagy az üzleti tisztességbe ütközik.

Ilyennek volna tekinthető akkor, ha az utánzott minta megszerzésének módja tisztességtelen volna; vagy ha az utánzás célja az áru származására, kivételére, tulajdonságaira nézve, vagy általában másoknak, különösen a fogyasztó közönségnek megtévesztésére irányulna. (C. IV. 30—1937)

Az idézett Kuriai ítéletből az következik, hogy a törvények védelme rendszerint viszonylagos, azaz bő teret ad az élelmesebb emberek jobb érvényesülésének, sőt esetleg a visszaéléseknek is.

A törvény ugyanis egy ideális tényállást tart szem előtt és annak alapján állítja fel különböző tilalmait.

Ily relatív hatályú tilalom az, hogy az iparosnak nem szabad a versenytárs áruját leutánozni. A törvény azonban szűkmarkuan bánik a védelemmel, mert csak azon iparos részére biztosítja azt, aki áruját jellegzetes külsővel vagy névvel olyanmódon ismeretessé tette, hogy a forgalomban már ezen jellegzetességéről ismerik fel.

Az iparos, gyáros tehát öngamával szemben teljesít kötelességet akkor, amidőn gondoskodik árujának megismertetéséről. A megismertetésnek arra kell irányulni, hogy az áru neve vagy külseje — ruhája — jellegzetes, más érdekelt árujától elütő legyen. A jellegzetes név vagy külső biztosításán kívül szükséges teendője tehát az új iparcikk előállításának, hogy az áru jellegzetességeit az érdekelt minél szélesebb körben emlékeztetjük bevéssék.

A jellegzetességeknek az érdekeltekkel való megismertetésének módja lehet az, ha az áru sok kirakásban látható, számos utazó táskájában benne van, de kétségtelenül a leghatásosabb megismertetési mód a reklám. A reklámozás róplapok, ismertető útján is történhetik, de vitán felül legnagyobb hatásfoku reklám az újsághirdetés. Annak a gyárosnak, tehát, aki új iparcikkal jön a piacra, az anyag, munkadíj, rezsin felül elő kell teremteni az áru ismertté tevésének költségét is.

Visszatérve kiinduló tételünkre, a gyáros úgy nyer jogot arra, hogy iparcikkeit az utánzástól mindenki-vel szemben biztosan megóvja, ha az áru neve vagy külseje az áru névének utánzása is előfordulhat, — az érdekelt körök képzetében, jellegzetességénél fogva, mint ismert és mint felismerési momentum jelentkeznek.

A hazai jellegzetes külsejű és erről felismert árucikkei például az Odol, Pixavon, melyeket a csomagoláson kívül az üveg alakja teszi a többi áruktól elütővé, a Frank-kávé a doboz rajzáról, a szappanok viszont csak a nevük miatt különbözőnek egymástól.

A felsorolt példákban, de a bírói gyakorlatból is kiviláglik, hogy az újsághirdetés a leghatékonyabb eszköze az új áruk megismeretésére. Hirdessük ezért intenzíven árucikkeinket.

**Küldje be  
tagsági díját!**

## Készüléktőzsde

Ebben a rovatban kereskedő a kereskedőnek ajánlja csere útján hozzá került márkás készülékeit. Ha egyéb megjegyzés nincs a készülék használt és az árak csövekkel együtt értendő. Ha nincsenek csövel felszerelve úgy „csn” rövidítést használjuk, vá = váltóáram, eá = egyenáram, u = univerzális, hsz = hangszóró, hszn = hangszóró nélkülrkh = rövid-közép- hosszuhullámsávokkal.

*Modern Gépeket Értékesítő kft.*  
Kertész ucca 36.

Orion 7123 2+1	26.—
Philips-Practic-Portable	40.—
Standard 3a külön hsz-val	35.—
Woltohm 2+1 hszn	16.—

*Holstein Zsigmond, V. Bálvány u. 1.*

Orion 7224. u	65.—
„ 7226, u	70.—
Philips-Modernvevő eá hszn	38.—
Standardyne, 4+1 hszn	50.—
TRT Glória, eá Bp. II-vel	45.—
Blaupunkt, 4+1 csn hszn	20.—
Telefunken 340G hszn eá.	60.—
Astra 2 cs. eá. hszn. Bp II-vel	30.—

*Rádióbörze, Ráday-u. 8.*

Orion 7033, 3+1	45.—
Astra, 3+1, csn	16.—
TRT-Gloria, 3+1	45.—
Szikors, 2+1, csn	12.—
Kis Oriás 3+1	40.—

*Koncert rt., Váci utca 23.*

Orion 7052, 5cs, eá, kh	100.—
Philips-Modernvevő 3cs. eá	45.—
„ -Luxus, 4+1	60.—
Standard-Rex, 5+1	60.—
„ -Superrex, 8+1 kh	90.—
„ -3x, 3+1, kh, hszn	55.—
„ -2xD, eá	45.—
„ -3xd, 3cs, eá, kh hszn	70.—
„ -3a, 3+1, hszn	35.—
„ -Super 33 5+1	110.—
Telefunken 40W, 4+1, kh	45.—
„ -Weltsuper 5+1	190.—
TRT Gloria 3+1	30.—

**Az árak csak viszonteladók részére érvényesek.**

## Az erős áramu piac rendezése

Régóta vajudó és nagyon nehezen megoldható kérdés. Talán még nehezebb, mint a rádiópiacé.

Irtunk már arról, hogy hosszas előkészületek után Egyesületünk nagykereskedői szakosztályának vezetősége, a szerelésianyag gyáarak és a villanszerelő ipartestület vezetői február elején közös megbeszélést tartottak, melynek keretében tisztázták azokat a kérdéseket, melyek megoldására várnak. A sok részletkérdés közül két igen fontos emelkedik ki:

1. hogy a villamoscikk-kereskedők, akik szerelőket akarnak kiszolgálni, ne vállaljanak villanszerelési munkákat. A kereskedő ugyanis olcsóbban jut az áruhoz és ha az olcsóbban beszerezett áruval még szerelő munkát is vállal, úgy le tud konkurrálni mindenkit.

2. hogy a nagykereskedők védjék meg a szerelőket a fogyasztóval szemben.

\*

Már az első kérdés is igen nehezen oldható meg. A nagykereskedői szakosztály ugyanis készséggel kijelenti, hogy szerelési munkákat nem vállal, de mit csináljon azzal a két-három céggel, amelyek már elismert nagykereskedők. Szerzett jogaiktól nem lehet őket megfosztani. És mit csináljon azzal a tagjával, aki nem hajtja végre a határozatot?

Nyíltan senkisé megfogja megtenni. De jól ismerjük a strómann rendszert. **Strómann utján fog dolgozni.** A nagykereskedői szakosztálynak nincsenek szankciójogai. Ki nem zárhatja, mert ha nem kap árut a hatóságok nem engedik tönkretenni. Kényszerítik a gyáarakat, hogy szolgáltassák ki.

Sokkal inkább van módja az ipartestületnek az ellen a tagja ellen jární, aki kartársai hátrányára ilyen strómann szerepre vállalkozik. Az ipartestületi szék komoly intézmény. Ma már, ha erre szükség mutatkozik, el tudja azt is intézni, hogy az ilyen iparosnak akár iparigazolványát is visszavonják.

A nagykereskedői szakosztály te-

hát előzékeny, de ezzel szemben azt kívánja az ipartestület tagjaitól, hogy ők viszont áruüzlettel ne foglalkozzanak. Ne vegyenek részt versenytárgyalásokon, amelyek kizárólag áruszállításra vonatkoznak. Kölesönös engedékenységgel, egymás segítségével így rendezni lehetne a piacot

\*

A második kérdés talán még komplikáltabb. Itt nem az a kérdés, hogy hány százalékkal védjék, ebben könnyű megegyezni. Itt az az egyik kérdés, hogy kit nevezünk fogyasztónak. Fogyasztó például egy villanytelep is, mert hiszen a vásárolt anyagot nagyobb részét saját céljaira használja fel. Mégis nevetéses talán arról beszélni, hogy a fővárosi Művek ellen kell megvédeni egy szerelőt, mikor a Művek szükséglete csaknem akkora mint az összes fővárosi szerelőké együttesen. Határt kell itt szabni. A nagykereskedői szakosztály szerint az a fogyasztó, aki nem üzemvitelre használja fel a beszerzendő anyagot.

Valószínű, hogy az ipartestület el fogja fogadni ezt a meghatározást. Még ekkor is csak számos gát eltakarítása után lehet a védelmet megszervezni. A fogyasztói árszint csak az lehet, ami a szerelőiparban kifejlődött. **A kereskedő nem lehet sem olcsóbb, sem drágább a magánfogyasztóval szemben, mint a szerelő.** De a szerelők között sincs kialakult ár. Versenytárgyalásokon igen gyakran előfordul, hogy a szerelő oly alacsony egységárakat ad meg, az anyag és a munkabér betudásával, ami a nagykereskedői beszerzési árat is alig fedezi.

**A kereskedők hajlandók a szerelőipart megvédeni,** de ezzel szemben az a kívánsága, hogy a szerelőiparosok is védjék meg őket. Bevásárlásaikat kizárólag az elektromos nagykereskedőkön keresztül bonyolítsák le. Nevezetesen ne vásároljanak hónaljkereskedőknél.

A nagykereskedői szakosztály azt javasolja, hogy addig is, amíg a piac rendezése kialakul a szerelők úgy szabaduljanak meg az építészek

közvetlen vásárlása által okozott árkortól, hogy bér munkánál a munkabéren kívül a beépített anyag 10 %-át számolják el rezsiköltség címen.

## Fényreklámok olcsóbb árammai

— Kaptuk az alábbi levelet —

Tekintetes Szerkesztőség!

Egyik helybeli előfizető szerelőnk felhívta a figyelmem nb. lapjuk f. é. április havi számában közölt: Fényreklámok olcsóbb árammal című cikkükre.

Amidőn ezen cikkért a vidéki városok részéről Önöket csak köszönet illetheti, legyen szabad figyelmüket s Önökön keresztül az egész villamossági és hirdető szakmát felhívni azokra a nagy lehetőségekre, amelyet a világító reklámok vidéken a szakmabeliek részére kereseti lehetőségekben, a hirdetőknak publicitásában, a városoknak pedig a lüktető élet külső jelében, sok tekintetben a város szépségének emelésében, jelent.

Ezt városunk, »Attila városa«: Szentes, már évekkkel ezelőtt felismerte, amidőn az akkor még városi kezelésben levő hirdető irodája utján a fényreklámmal hirdetőknak az áramdíjat, a világító hirdető objektumot a városi világítási hálózatba kapcsolva, 100 W-ként 50% engedménnyel, 4 fillérben állapította meg. Sőt ezen túlmenően a közcélú is szolgáló világító reklámok, mint például világító órákkal kapcsolatos oszlopok, áramdíját 3.6 fillérre mérsékelte. S ezen díjakat a hirdetések jogának Magyar Hirdető Iroda Rt.-nak történt bérbeadásakor is fenn tartotta és a hirdetőknak biztosította.

Oly tények ezek, amelyeket sem a szakmabeli cégek, sem azok szószólója, nb. lapjuk, sem pedig a hirdetők nem hagyhatnak figyelmen kívül akkor, amikor mindenki csak a drágaságról, a kereseti lehetőségek csökkenéséről s a közületek közömbösségéről, sok esetben maradiságáról beszél.

Azon reményben, hogy so-rammal úgy Önöknek, mint Önökön keresztül a szakmabelieknek alkalmatlanságot nem okozok, maradtam,

Szentes, 1937. április hó 24-én,  
szíves üdvözléssel:

Lakos József,

100%

megelégedett vevőket szerez az irányítható hatásmentes tetőkeret a t e n n á v a l. Detektorostól világegyő superig jó vétel.

**SIEMENS—TELEFUNKEN**

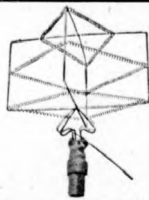
**központi antennaberendezések**

Magyarországi  
vezetékviselő

**KEMÉNY ÉS MARJAI**

Budapest, EL. Podmaniczky-u. 61. Tel. 1-291-31

**Sziksz, Maxwell, telepes készülékekben specialisták**



## Mit mond a statisztika? Irta: Biró Károly

### III.

Juniusi számunkban a rádióelőfizetők területi eloszlásával óhajtunk foglalkozni. Hogy megérthessük miérett esik Szatmármegyében 10.000 lakosra csak 86,4, Pestmegyében már 487,3, Budapesten pedig 1.175,7 előfizető, vizsgáljuk meg azokat az okokat, amelyek a rádióelőfizetők számának növekedését, csökkenését befolyásolják.

Itt kénytelenek leszünk a teljesség kedvéért egészen köztudomású tényekkel és elterjedt tévedésekkel is foglalkozni, amiért előre is elnézést kérünk.

\*

A Magyar Posta minden évben egy-egy kiadványban ismerteti előző évi működését. Ezekben a Jelentésekben évről-évre kimutatja a rádióelőfizetők számának változását a műsoradás megindulása óta. A Posta legutóbbi Jelentése az 1935. évi működéséről szól, ebből vettük, a mi céljainknak-iól megfelelő ábrázolást.

nak, akik rádiót hallgattak — igen sok volt a titkos rádióhallgató a »schwarzchöröer«.

A rádióhallgatók ebben az időben csaknem kizárólag amatőrök voltak, akik maguk állították össze primitív detektoros, vagy egy-két lámpás készülöküket. Az akkor működő »2 kw-os« — akkor így nevezték — adó, tulajdonképpen csak 0,6—0,7 kw teljesítményű volt a mai elnevezés szerint. Ugyanis akkor a vég-erősítő cső anódáram felvétele szerint határozták meg az adóállomás erősségét, míg ma a kisugárzott energiát adják meg, ami a mai felett csőtechnika mellett az anódáram felvételnek mintegy egyharmada.

Az első félév letelte után, — az építő amatőrök már csaknem mind jelentkeztek rádióelőfizetőnek (már aki akart jelentkezni), így a fejlődés lassabbá vált. Nem sokat segített ebben az irányban az 1927 első felében felépített »3 kw-os« adó sem. Ez az új adóállomás alig sugárzott

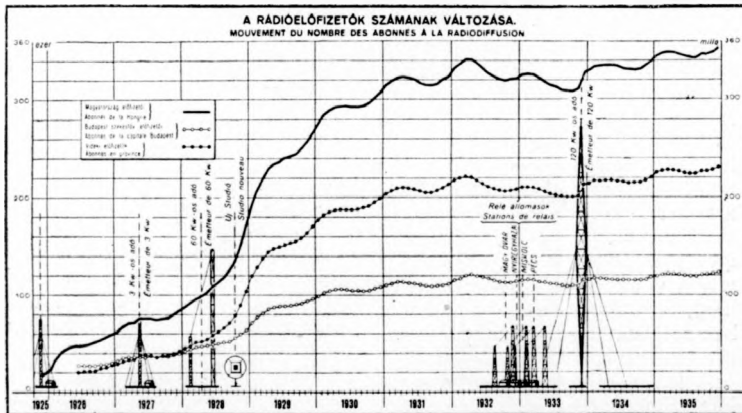
emelkedni. Ez a rohamos szaporodás, melyhez mért azóta sem volt, csaknem egy félvég tartott. Okát kizárólag abban látjuk, hogy ez a »nagy energia« az ország igen nagy részében, csaknem a felében, detektoros vételt tett lehetővé és ez a vétel — akkori szemmel nézve — igen kiváló volt.

Hogy a gyors szaporodás kizárólag a nagyobb terület besugárzásának volt a következménye, ezt abból láthatjuk, hogy a vidéki előfizetők számának szaporodása sokkal rohamosabb volt, mint a budapestieké. Míg 1926 közepén, mióta külön-külön mutatják ki a budapesti és a vidéki előfizetőket, a fővárosi előfizetők száma nagyobb volt, mint a vidékieké, addig — ámbár a vidéki előfizetők száma kissé elhagyta a budapestiekét — csaknem együtt halad a két görbe a »60 kw-os« állomás megindulásáig. Itt már szétválnak, a vidéki előfizetők száma 1929 közepén már cca. 50%, 1930 elején pedig már 80%-kal mulja felül a fővárosi előfizetők számát. Innen kezdve a szaporodás kisebb ingadozásoktól eltekintve (ezek az ingadozások a nyári lemondásokból származnak) egyenletes.

1931-ben kitört a gazdasági válság. Csaknem minden gazdasági ág pangott. A rádióelőfizetők számának szaporodása — a gazdasági helyzet állandó romlása ellenére is tovább tartott. Csak két évvel később érezte hatását.

A romlás vidéken volt nagyobb, ami a gabonanemű soha nem látott olcsó árának tudható be. A földmives osztály nem keresett. A kisgazda még a napszámát sem kereste meg, a földbirtokos pedig kimondottan ráfizetéssel adott tul termésén. Vidéken a havi 2,40 akkor nagyon-nagy pénz volt, tehát sokan mondták le a rádióelőfizetést. Nem a földmives mondta le — az nem is volt rádióelőfizető —, hanem más gazdasági ágakhoz tartozók, kereskedők, iparosok, akik a földmives osztály kiszolgáltatására voltak berendezve. A paraszt nem vásárolt, nem adott munkát, tehát senkinek sem volt pénze.

A csökkenést az új 120 kw-os — ez már tényleg 120 kw — adó üzembehelyezése állította meg. 1933-ban december elején indult meg. Megindulásakor a Magyar Rádió Hét-én tíz nap alatt közel 15.000 új előfizető jelentkezett. Azóta a szaporodás egyenletes. Erősebb a vidéken, mint a fővárosban. A vidéki rádió-



A magyar műsoradó 1925 december 1-én indult meg. A rádióelőfizetők száma az első pár hónapban igen gyors ütemben emelkedett, amit a teljes vonallal kihuzott görbe meredeksége mutat. Az első hat hónap eltelte után az emelkedés kissé lassabb ütemet vett.

Az első előfizetők az emberiség azon rétegéből származtak, amely minden technikai újítás iránt élénk érdeklődést mutat. Meg kell itt jegyeznünk, hogy a diagram nem ad hü képet a rádió iránti érdeklődésről, ebben az időben, mivel az akkori viszonyok (a belépési díj, az engedély kérés formáságai) nem kedveztek azoknak, akik rádióelőfizetők akartak lenni. Így a tényleges rádióelőfizetők a felét sem tették azok-

be nagyobb területet, csak az adás minőségét javította fel. Ennek a hatása csak az adóállomás megindulása után öt hónappal kezdett mutatkozni, mikor már a közönség halomból tudomására jutott annak hogy a rádió kezd élvezhető zenét nyújtani. Ekkor kezdtek már kész készülöket is venni. A szaporodás csaknem teljesen egyenletes volt egy évig, pedig időközben megindult az »óriás adó«, 60 kw anódáramfogyasztással. Ez az adóállomás átalakívtva ma is működik, csak hogy ma 20 kw-osnak mondjuk. Ez sugározza ki Bp. II. műsorát. A »60 kw-os« adó hatása gyorsan érvényesült. Megindulása után két-három hónap mulva a rádióelőfizetők számának görbéje igen meredeken kezdett

előfizetők száma ma 85%-kal áll a fővárosi előfizetők fölött.

Látjuk tehát, hogy a rádióelőfizetők számának szaporodása elsősorban a besugárzott terület függvénye. Minél jobb a vételi viszonyok — azonos műsort feltételezve — annál magasabb az előfizetők száma. Egy bizonyos minimális előfizetői számig a gazdasági helyzet a rádióelőfizetők számát alig befolyásolja. A válság előtt az előfizetők száma 343.000 (1932 március) volt, a válság kitörése után 315.000-re (1933 október) csökkent le, nem egészen két év alatt. Az előfizetők számának visszafejlődése cca. 8% volt, holott a gazdasági helyzet romlása folytán a nemzeti jövedelem sokkal nagyobb mértékben csökkent.

Nagy mértékben befolyásolja természetesen a rádióelőfizetők számát a kisugárzott műsor minősége is. Ezt a befolyást azonban statisztikai alapon nem lehet tárgyalni, mert nincs az az ember, aki a műsor minőségének meghatározására objektív mértéket tudna megállapítani.

A rádióműsor hatását csak a külföldi adóállomásokkal való összehasonlítás alapján lehet tárgyalni. — Azt láthatjuk a külföldi adatokból, hogy azokban az országokban ma-

gasabb az átlagnál az előfizető-sűrűség, ahol több hazai műsor között válogathatnak. Erre a megfigyelésre Ausztria ugy látszik, hogy rácsfol, de ez az ellenmondás csak látszólagos, mivel az osztrák előfizetők a németországi adókat is sajátjuknak tekinthetik, hisz azokon keresztül is anyanyelvükön szólnak hozzá és a német adóállomások — nagy térerősségüknel fogva — egész Ausztria területén jól vehetőek.

Ebből a szempontból sokat segítene a bajokon, tehát, ha Bp. II. egyrészt egész nap dolgozna, másrészt, ha ennek műsorát nem ugyanazok állítanák össze, mint Bp. I.-ét. Talán így nem lenne oly nagy összhang a két műsor között, de biztosra vehető, hogy a két műsorbizottság egymással versengve nagyobb eredményt érne el.

### Ujdonság.

A pontos és megbízható elektromos mérőműszereiről ismert MITA műszerüzem megkezdte az induktoros szigetelésvizsgáló készülékek gyártását. A MITA induktoros szigetelésvizsgálók 6000 Ohmtól egymillió Ohmig, átkapcsolhatóan két skálán mérnek. Ezzel a rendszerrel

a pontos és könnyű leolvasást lehetővé teszik. A beépített prec. tükröskála mérőműszer egy külön átkapcsoló segítségével voltmérőként is használható és így a hálózati feszültség is a legpontosabban ellenőrizhető.

A készülék sikerült műszaki felépítése, valamint olcsó ára miatt bizonyára kedvelt típusa lesz a szakmának. Várható népszerűségének valószínűségét az is növeli, hogy részletfizetésre is kapható és így anyagilag is könnyen hozzáférhető.

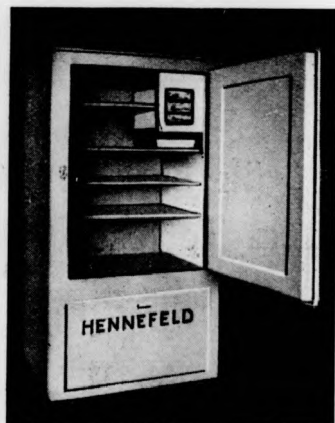
Gyártja: MITA műszerüzem  
V. Hollán utca 30. Telefon: 113-105.

Kiadja: A Rádió-Villamossági Kereskedők és Kisiparosok Országos Egyesülete

## Rádió Technika

Minden rádiótechnikusnak, rádiókereskedőnek nélkülözhetetlen. Tájékoztat a rádiótechnika mai állásáról, rámutat arra, hogy mit hoz a jövő.

# Villamos hűtőberendezések



eladása háztartási és ipari célokra  
a szerelőnek kétszeres üzlet.  
Uj berendezés, uj munkaalkalom.

**Készpénzeladásnál,  
részletnél  
magas jutalék.**

Gyártja: HENNEFELD IGNÁC rt.

Budapest VI, Ó-ucca 6. Tel. 1120-26, 1156-46

*jó vételhez  
jó alkatrészek kell!*

WERNER-GÉP

LENGÖNYVELVES  
ÉS DINAMIKUS  
HANGSZÓRÓK,  
5 TÍPUSBAN

NEDVES  
ELEKTROLIT  
BLOKK  
KONDENZÁTOR

FORGÓ  
KONDENZÁTOR

SZARAZ  
ELEKTROLIT  
BLOKK  
KONDENZÁTOR

PICK-UP

RHEO  
POTENCIOMÉTER

*tehát:*

**PHILIPS** *Rádióalkatrészek*

# REMIX- DUOMIX

kapcsolást az amatőrök ezrei vásárolják és meg is építik. Terjessze Ön is, üzleti forgalmát meg fogja növelni.

## REMIX

**kapcsolások mindig az élen haladnak!**