

Rádió és Villamosító

VIII. évf. 12. szám.

Kiadóhivatal: 11 Buday László u. 6. Telefon: 36-70-58

Ditmar!

a név már fogalom.

Több, mint

1.000.000

Ditmar száraz és nedves blokk működik gépekbe beépítve.

Ditmar blokknál nincs reklamáció! Ajánlja Ön is vevőinek.

Vezérképviselő:

ARDÓ JÓZSEF
VI, Vilmos császár út 43

Központi antennák,
árnyékolt levezető kábelek,



központi antennaerősítők,
nemesgázvillámhárítók,
szerelési anyagok,
világítótestek,
műszerek,
villamossági anyagok.



ENGEL KÁROLY elektromos szerelési anyagok és készülékek gyára
Budapest, VII, Vörösmarty ucca 16. Telefon: 14-37-37



BEITLER SÁNDOR FIA

Rádió- és villamossági huzal, zsinór gyártás

árban, minőségben vezet



kérje árjegyzékeinket

BARTA ÉS TARSÁ

FŐÜZLET: PODMANICZKY U. 39. FIKÜZLET: RAKÓCZI UT. 30.

Világítási üvegek

ASCHNER GYÖRGY

Szerelési anyagok

VI. Podmaniczky ucca 21. szám. Telefon: 117-803



zseblámpaégők
elismerően legjobbak!

Nagy fényerő — hosszú élettartam — kis fogyasztás
KÉRJEN ÁRAJÁNLATOT!

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

BUDAPEST,
VII. Kazinczy u. 13

Rádió és Villamosság

A VILLOMOSSÁGI-RÁDIÓ KERESKEDŐK ÉS KISIPAROSOK ORSZÁGOS EGYESÜLETE HIVATALOS LAPJA. MEGJELNIK MINDEN 10-ÉN KIADJA: A VILLOMOSSÁGI-RÁDIÓ KERESKEDŐK ÉS KISIPAROSOK ORSZÁGOS EGYESÜLETE FŐSZERKESZTŐ **KAFFKA KÁROLY**, TELEFON: 12-26-30. FELELŐS SZERKESZTŐ ÉS KIADÓ **BIRÓ KÁROLY**, TELEFON: 16-28-09. SZERKESZTŐSÉG: V, SZEMÉLYNÖK U. 25. TELEFON: 12-26-30. — POSTATAKARÉKPÉNZTÁRI CSEKKSZÁMLA SZÁMA: 35.235. ELŐFIZETÉSI DIJ: ÉVI 4 P. KÜLFÖLDRE 1 DOLLÁR. EGYES SZÁM ÁRA 40 FILL. AZ EGYESÜLET TAGJAI DIJMENTESEN KAPJÁK HIRDETÉSI TARIFA: 59^{mm}/m. SZÉLES ^{mm}/m-SORONKÉNT P —.25. ISMERTETÉSEK NYOMTATOTT SORONKÉNT P —.80, UJDONSÁG P —.10

Ötletességet szakmánk kirakataiba

Irtja:
Kósa Sándor

A szép és izléses elrendezésű kirakat az elektromos kereskedőnek is hatásos propagandaszövege. Szorgalommal, gondjal, rendezéssel kirakatainkat, hogy felhívassuk és lekössük az érdeklődők figyelmét, üzletünk választékos, célszerű, használható és előnyösen bemutatott árukészletére. Állandó versengés folyik a vevőért áruval, minőséggel és bőséges áruaktárral, hogy forgalmunkat növeljük. A céltudatos munka jellemzi a jó kereskedőt. Az üzlet minden alkotóelemét ki kell használni, az eredmény — bármilyen viszonyok közepette is dolgozunk — nem maradhat el. A céltudatos munka kirakatunknál kezdődik és a megelégedetten távozó vevőnél végződik. A száguldó versengés kitermelte a hatásos kirakat szükségesszerűségét. Nézzünk körül más szakmában, hogy néhány év alatt hová fejlődött a kirakat. Ma, a fogyasztás tempóját a kereskedő részben kirakattal gerjeszti. Az elektromos szakma jó segítőtársa a kirakati propagandának, hiszen a fejlődés a világítással közös úton halad. Célszerű, gazdaságos és hatásos világítást a kirakatba! Ezzel dolgozzuk meg más szakmabeli üzlettársainkat. Ennek érdekében foglalkoztunk már

lapunk több számában a kirakatvilágítással, hogy e téren is alapos felkészültséggel rendelkezzenek kártársaink.

Ne feledkezzünk meg azonban a magunk kirakataról sem. Ismerjük a követelményeket és mégsem adhatunk másnak tanácsot, ha nem haladunk, és ha nem mutatjuk meg saját kirakatainkal a fejlődés helyes útját.

Bíráljuk nyíltan, őszintén a saját kirakatainkat. Mutassunk rá a hibákra és kísérleljük meg azokat kijavítani. Keressünk új ötleteket, mutassunk jó példát. Tul kell szárnyalni idegen szakmai kirakatokat. Elismerjük, a feladat nehéz. Ma az elektromos üzletben nemcsak csillárt, izzólámpát, rádiót, elektromos háztartási készüléket, szerelési anyagot, hanem számos olyan cikket is kell árusítanunk, amelyeknek az elektromossághoz igen kevés, vagy egyáltalán semmi köze nincs, azonban mégis forgalmunk egy bizonyos hányadát szolgáltatják. Kerámiák, vitrintárgyak, porcellánok, különleges üvegáruk, hanggépek és lemezek, ma mind a gondos kereskedő forgalmát növelik. Ha ezen cikkek mindegyikéből csak egynéhányat is állítunk ki, gondosan felsorakoztat-

va a kirakatba, úgy a polcok már tulzsufolódnak. Nincs áttekintés, nem köti le a cikk figyelmünket, ha még oly szép és értékes is. A járókelő, ha megáll a kirakatnál csillártól porcellánig mindent lát és mégis, merem állítani, semmit sem vesz észre. Elöl a kirakatban asztali lámpák, kávéfőzők, stb., stb. és közvetlenül szemünk előtt lóg néhány csillár. Nincs idő, ma mindenki rohan, nem képes a járókelő elmerülni abba, hogy minden cikket tekintetével végig kíséren. Nem találja hirtelen, ami figyelmét lekösse és tovább megy. A rendszertelen, izléstelen kirakatrendezés a figyelmetlenséget növeli. Bár nappal jó megvilágításban még valahogy élénk színével, vagy különleges formájával némely cikk hatást gyakorol, mégis ha a kirakatátrendezés csak hosszabb időközökben történik, még ezek is elvesztik hatásukat.

Jó magam sokszor várakozom autóbusszra olyan helyen, ahol egy ismert és terjedelmes kirakattal rendelkező elektromos kereskedő üzlete közel van. Akaratlanul is látom a kirakatokat. Kezdetben még benéveztem a kirakatba, már csupa kíváncsiságból is. Heteken keresztül azonban ugyanezen árut látom változatlanul. Unalmassá vált és kerülöm. Majd ha új rendezést kap a ki-

100 oldalas

képes viszonteladói nagy árjegyzékemet kérje mindenki, akinél még nincsen. Felöleli a **rádió és villamossági** szakma ujdonságait és legfontosabb cikkeit! Ezen árjegyzék az Ön legjobb tájékoztatója!

ORION világmárkás hangszórói és alkatrészei! Az új Orion tárcsás hullámváltók, skálás többszorgók, 6 V. trafók már szállíthatók.

HEKAPHON az elektrolitikus világmárkás MF kondenzátor, minden célra a legtekélyesebb!

PERPETUUM elektromos komplett **gramophonok**, izléses kivitel, elsőrangú minőség, olcsó ár — a **karácsonyi piac** legjobban eladható cikke!

ROTAND 2- és 3-csőves **telepos készülékek** minőségét mindenki dicséri!

EMINENT elsőrangú log. szenpotencióméterek, hosszú sziget, tengelyvel 500 ohm — 2 M. ohm-ig.

WIGO szabad. **kerékpárdynamó**, hátsó vörös fényvilágítással egybeépítve, vagy anélkül 6 V. 3 W. a létező legjobban kivitelben.

Óriási eladási sláger!

WIGO kerékpár-reflektorok — elemcsatlakozással — remek szép kivitelben — méltányos árban!

Zsebelemtek — bothüvelyek normál és speciál, valamint **fokuszos** kivitelekben — tárcatokok, — fokuszosok — speciál kapcsolórendszerűek; **légvédelmi tokok**, — kerékpár- elemtek, — dynamóreflektorok — nagy választékban.

Uj elemtek és dynamó árjegyzék december elején jelenik meg.

Rotand Rádió és Villamosság

Rotter Lorand Budapest, VIII, Rákóczi-út 61. Telefon: 135-822.

Telefonszámok

Aladdin	13-49-20.
Ardó József	12-16-34.
Dr. Beér Ferenc	49-39-85.
Beitler Sándor Fia	13-62-20.
Breuer Hugó	11-40-94.
Egyesült Izzó	29-48-60.
Városi iroda	11-29-02.
Elbe k. f. t.	12-64-15.
Fodor Ervin kristálymikrofonok és pick-up-ök	11-51-14
Fuchs Róbert	31-51-14
Gárdos Béla	11-43-82
Hangfény (Hanglemezki-csönz)	49-41-31.
Hidy és Társa	11-20-37
Hirschl és Társa	49-92-98.
Kis Ignác	12-26-34.
Koncert r.-t.	29-43-07.
Kratochwill A. és Társai (Kaufmann Oszkár)	18-12-55.
Láng Tibor	11-70-35.
Müller László (Star izzó)	14-35-48.
Orion	11-49-93.
„ szervisz	29-59-55.
„ neon	29-06-51.
Pataki László dr.	29-09-78.
Pála és Társa	12-62-59.
Philips	13-19-83
„ szervisz	11-87-98.
Remix	11-32-42.
Sigma villamossági	13-00-19
Siemens	13-51-56.
Siemens-Telefunken központi antenna vezérlésviselet	12-07-39, 12-11-25
Singer Sándor	12-91-31.
Standard	18-54-18
„ eladás	25-72-57.
„ szervisz	25-92-00.
Telefunken	12-54-84.
Tonalit k. f. t.	12-43-98.
Tudor	14-44-89.
Villamos hang (megafon)	29-23-09
	26-87-00

Villamossági nagykereskedők :

Lorschý Henrik V, Sziget u. 11. **29-18-30, 29-18-29**

Back estvérek VI, Podmaniczky u. 12. ***12-17-83**

Barta és Társa VI, Podmaniczky u. 39. **11-49-49, 12-02-11**

Budafoki Zomántrudeny-Femaru- és Elektromosgyár Rt. Andrassy-ut 59. ***11-00-19**

Gutfreund Dezsó VI, Revay u. 12. **12-81-86**

Bányai István VII, Thököly-ut 22. **13-60-37**

Engel Károly VII, Dörösmarty u. 16. ***14-37-37**

Fürchtgott és Társa VII, Dohány u. 74. **14-10-39**

Gottlieb Andor VII, Dohány u. 57. **14-08-23**

Kemény Bernát VII, Rottenbiller u. 54. **13-61-72**

Lumen—Roth Dezsó VII, István út 28. **13-72-91**

Bán Zoltán VIII, József-kr 40. **13-76-80**

Baross villamossági VIII, Baross u. 48. **13-12-19**

Nussbaum Géza VIII, Sándor u. 46. **14-02-92**

Radó és Radó VIII, Baross ucca 127. **13-60-09**

Rotand Rádió-Villamosság VIII, Rákóczi út 61. **13-58-22**

Belgráder Jenő IX, Ráday u 11. **18-62-03, 38-80-43**

rakat, természetesen, hogy újból meg-nézem. Ezzel szemben van a közelben egy másik hasonló szaküzlet, változatos, izléses és áruval nem túltömött kirakkal. Szívesen megállok előtte. Megfigyeltem, csupa szorgalomból, midőn jelen munkámon dolgoztam, hogy mennyivel több érdeklődőt köt le ezen kirakat. Nincs módomban a két üzlet forgalmát összehasonlítani, de az a meggyőződésem, hogy az utóbbi üzlet, melynek kirakata izléses és nincs túltömve, sokkal forgalmasabb, tehát a jó kirakat több vevőt vonz, mint az áruval rendszertelenül tulzsufolt. Mindkét üzlet ugyanazor az uton és oldalon van, közel egymáshoz és csak néhány ház választja el őket, tehát még a vevőkör is hasonló.

Bátran leszögezhetjük a következőket:

1. Ne tömjük meg rendszertelenül minden áruval kirakatainkat.

2. Inkább feltűnően emeljünk ki egyes cikkeket.

3. Rendezzük át gyakran a kirakatot.

4. Lássuk el a feltűnően kiemelt cikkeket esetleg magyarázó szöveggel. Az elektromos cikk más követelményeket támaszt, mint a ruha, vagy cipő-kirakat, amelynek elhelyezett cikkek értéke az izlésességtől is függ, míg az elektromos cikk a célszerűsége szolgálja.

5. A kirakatot szemlélőből csak akkor lesz vásárló, ha már a kirakathoz meggyőzzük, hogy mit nyújtunk, vagy mit takarít meg, vagy

milyen kényelmet képes biztosítani a kiállított cikk, amelyre figyelmét felhívjuk.

6. Válasszuk meg a kirakati színeket izlésesen. Pl. egy sötétfaházás rádiókészüléket ne helyezzük el kék papírossal bevont oldalfalak közé, mert ez még a nappali világítást is elnyeli.

7. Ötletes jelmondatot a kirakathoz, amit az érdeklődő könnyen megjegyez.

8. Ötletes mozgó reklámot a kirakathoz, amely a kiállított cikkekre vonatkozik.

9. Csoportosítsuk a kiállított cikkeket. Pl. úgy, hogy olyan elektromos készülékeket helyezzünk el együtt a kirakathoz, amelyek a konyhában használatosak, vagy szórakozásra szolgálnak, vagy szellőzéshez, fűtéshez, kávé-, teafőzéshez stb. használatosak. Esetleg helyezzünk a kirakathoz a kiállított cikkel együttjáró más idegen tárgyat, pl. butorokat, stb.

10. Külföldön nagyforgalmu utakon lévő üzletekben abban az időben, amikor a forgalom a legnagyobb, személyekkel demonstrálják az egyes készülékeket. Pl. vasalnak, porszívóznak.

Az élelmes magyar kereskedő sok ötletességet képes kitermelni. Rajta tehát! Közeledik a karácsony és újév. A forgalmat könnyen fokozni lehet. Csak az a kereskedő képes biztosítani nagy forgalmat, aki körültekintéssel, céltudatosan, de merészen áldoz.

Nem említettem meg a legfontosabbat, szakmánk kirakatvilágításának kérdését. A nagy forgalom az utcákon rendszerint estefelé bonyolódik le, ekkor van a kirakathoz a legtöbb nézője. Ekkor kell helyes világítással emelni a jól és ötletesen elrendezett kirakat hatását.

Szolgáljanak az eddig közölték eme kérdés tárgyalásának bevezetésül, amelyre lapunk leközelebbi számában még részletesen kitérünk.

NIFE AKKUMULÁTOR ÉS VILLAMOSSÁGI RT.



Gyártelep:

V. Veső-ucca 3. szám.

Telefon: 282-757.

Központi iroda:

Kossuth Lajos-ucca 4.

Telefon: 389-116, 389-146.

Gyárt:

NIFE akkumulátorokat
kisfeszültségű izzókat
szárazelemeket

Minimális munkabérek

Az Omke közli:

Azokat a tárgyalásokat, amelyek a kereskedelemben alkalmazott tisztviselők, segédek és tanoncok legkisebb munkabérének az egész ország területére való megállapítása körül folyamatban vannak, igen nagy és feszült érdeklődéssel kísérik. Ugy a munkaadók, mint a munkavállalók elkészítették a maguk tervezetét és ezeket a tervek együttesen le is tárgyalták anélkül azonban, hogy oly megegyezés jöhetett volna létre, amelyre a két tárgyaló fél között akarataként lehetett volna végső döntés alá bocsátani. A munkaadók tervezete a szociális szempontok figyelembevételével számol a reális élet követelményeivel és lehetőségeivel. Az egyik oldalon lehetetlenné kívánja tenni azokat, amelyek méltán visszatetszést keltenek minden szociális gondolkodású emberben, másfelől azonban számot vet azzal a körülménnyel, hogyha a minimális munkabérek szintje túl magas, akkor a munkaadók széles rétegei számára annak a szükségessége merül fel, hogy kevesebb alkalmazottat tartson, a kisebb munkaadó pedig egyáltalában kerülje alkalmazott tartását. A munkaadók tervezete ehhez képest olyan minimális munkabérek javasolt úgy Budapestre, az összes törvényhatósági jogú és megyei városokra, Budapest környékére, valamint az ország területén fekvő többi községekre vonatkozóan, amely minimális munkabérek a'apud szolgálnak arra, hogy a munkavállalók jogos igényei a gazdasági lehetőségek szerint kielégüljenek. Az alkalmazott javadalmazásának további emelkedése, tehetőségétől, szorgalmától függően nincs az a kereskedő, aki azt saját érdekében ne honorálná. Semilyen más foglalkozás nem nyújt annyi lehetőséget az egyéni rátermettség érvényesítésére, mint a kereskedelem, éppen ezért itt nem lehet olyan törvényes rendelkezést érvényre juttatni, amely látszólag védelmet nyújt a tehetőségtelenek. Ezt előzolja a munkavállalók tervezete, amidőn megállapítani kívánja azt, hogy mi legyen a

minimális fizetése a különböző kategóriájú alkalmazottaknak, nemcsak az első, hanem a második és harmadik, sőt negyedik, ötödik és hatodik év után, szem elől tévesztve azt, hogy a munkaadó el fogja bocsátani azt az alkalmazottját, akinek pld. a negyedik évben nagyobb fizetést kellene adnia, mint amennyire az teljesítményével rászolgál.

A munkaadói tervezet tehát a munkavállalók érdekeire van tekintettel akkor, amikor egyfelől a munkavállalói tervezetben foglalt és zavarra és vegzaturákra alkalmas adó főössleges 8 alkalmazotti kategóriát 3 kategóriára szállítja le és csak a kezdő minimális fizetést állapítja meg ezekben, a tanoncok kivételével, akiknél szolgálatuk természete teszi indokolttá, hogy javadalmazásuk a tanoncidő alatt évről-évre emelkedjék. A munkavállalói tervezet egyébként egy kollektív szerződés jellegét viseli magán, tehát tulajdonképpen a célon, amelyet a minimális munkabérek megállapításánál a törvényhozó szem elől tebeget. Érthető, de nem indokolható és pedig a fennforgó viszonyokkal nem indokolható a munkavállalók által igényelt minimális bérek, amelyeket a kereskedelem csak a legkedvezőbb gazdasági viszonyok között tudna nyújtani és nyújtana is szociális megértéssel és költségtudással.

Az előzetes tárgyalásokon résztvettek a számbajövő budapesti és vidéki érdekképviseletek: az OMKE vezetőségi tagjai közül nemes Fajcs László alelnök (Győr), Berzy Sándor alelnök (Miskolc), tasnádi Kardos Gyula (Debrecen) és Molnár Imre titkár, akik a munkaadói tervezet megalkotásánál közreműködtek és abban a főváros és a vidék kereskedelmének szempontjait érvényre juttatni igyekeztek.

A munkaadói tervezet mellőzi az érettségi vizsgálatot teit alkalmazottak megkülönböztetését. Ebben a tekintetben Molnár Imre, az OMKE titkára hangsúlyozta azt, hogy az érettségi bizonyítványt meg kell becsülni, hiszen a kereskedelem régi törekvése az, hogy minél műveltebb

legyen a kereskedő s ha teljességgel értékeljük is a tanoncidejét kitöltött rátermettségét és munkáját, mégis megkülönböztetésben kell részesíteni azt a kereskedelmi alkalmazottat, aki erre a pályára azzal az iskolázottsággal lép, amelyet az érettségi bizonyítvány dokumentál. Azok előtt, akik az érettségi bizonyítvánnyal rendelkeznek a' alkalmazott megkülönböztetését, vagyis némiképp magasabb minimális fizetéssel való díjazását ellenezték, csak az üzleti pult lebegett s szem elől tévesztették azt, hogy igen fontos szerepet töltenek be a kereskedelemben azok az érettségizett munkaezők, akik irodákban dolgoznak és műveltségükkel fogva tágabb látókörrrel bírnak, amely egyben forrása annak az intenciónak is tájékozódó képességnek, amely nélkül magasabb színvonalú kereskedelem nem képzelhető el.

Csillárt Meteornál

Központ: Podmaniczky u. 22.



MITA REX

Komb. Deprez műszer.
Prec. tükörskála s kivitel, 0 pont
korrekcióval.

Belső ellenállás: 10.000 Ohm Volt!
Mérésátarok: 0,1, 5, 50, 500
m. A + p. 5, 50, 500 Volt.

Egyéb prec. mérőműszerek.
Idegen műszerek javítása.
Ára olcsó! Kérjen ajánlatot!
Vezérképviselet **BARTA ÉS TÁRSA**
Főizlet: Podmaniczky-u. 39. Flók. Rékocsi-ut. 130

Kérje

megjelenő árjegyzékünket

Castelco
cikkekről és
Jobb Lux
reflektor
ujdonságokról

VÉSZI LÁSZLÓ kft.

IV. Irányi u. 13. — Telefon: 387-158

AMRAD

„Hétvezér E” 2+1 és 4+1 készülékeket
épitse meg! Rendkívüli kilt árak!
Kérjen szerelési ismertetést!

Hidy és Társa, Budapest VI, Lehel ucca 14. szám.

Telefon: 499 - 298

A bemutatás problémái

Amikor még «Csodahár» és «Csodanegy» lámpás rádiókészülékek voltak divatban, majd 1929-ben, amikor kirakat-campagnok 10 napos ingyenrádiózást hirdettek, honosodott meg az a szokás, hogy a rádiót lakáson kell bemutatni.

Érthető is volt ez abban az időben, mert a kisteljesítményű adóállomások és az akkor még anódpótlóval és kisteljesítményű teleses csövekkel működő vevőkészülékek, bizony csak gondosan megépített antennával nyújtottak kielégítő teljesítményt. Azóta mintegy 10 esztendő múlt el, az adóállomások teljesítményei megnövekedtek, a gyárak készülékeik teljesítményét nagymértékben feltokozták, kereskedőink pedig a vásárlóközöniséget alaposan «rontolták»: ugyanis nem az következett be — a bemutatások módját illetően — ami a kereskedő és gyáros érdekeit egyaránt képviselte volna — hogy a lakásokon történő hosszadalmas bemutatás

Irta: **Ziegler Endre** a Magyar Siemens-Schuckert Művek Rt. műszaki tisztviselője

idejét csökkentse, hanem az ellenkezője! Sőt, ebből egy újabb szokás is kialakult, nevezetesen: **kereskedőink a készülékeket már közvetlenül a vevők címére szállítják!**

Ezzel a bizalmatlansággal «honorálja» már a vevőközönség kereskedőink oly messzemenő «kulantériáját»!

»... Közvetlenül a gyárból tetszik kapni, mert ama bizonyos másik kereskedő bérbé is adja az Önhez kiszállítandó készüléket...« halljuk ezt az eladási módszert mind gyakrabban. Nem tudja az ember, mosolyogjon, vagy bosszankodjon-e azon, amikor például 20—25 kg-os «original» ládákat cipelnek az utcán a vevő «öméltőségéhez».

Nos, ha csak egy gyártmányról volna szó, ez még hagyján volna, azonban néha a vevő mind az öt márka bemutatásánál eredeti csomagolást kíván!

Minduntalan halljuk, kevés az engedmény! Sok a regie! És mi a gyakorlat? Ugyanúgy engedményeket tesznek, mint azelőtt, a regieköltségek szaporításában pedig kereskedőink egymást tullicitálják!

Ez így nem megy tovább!

Egy érdekes megfigyelésre tettem szert, és pedig: a vidéki fix számlára dolgozó kereskedők — mondhatnám — nyolevan százalékban nagyobb forgalmat bonyolítanak le, mint a vidéki bizományosok! Vajjon miért? Azért, mert a fix számlára dolgozó kereskedők — érthető okoknál fogva — sokkal gyorsabban bonyolítanak.

A hosszúra nyúló bemutatások inkább a vidéki bizományosoknál fordulnak elő; pedig ha tudnák, mennyi kárt okoznak ezzel nemcsak saját maguknak, hanem az egész szakmának, módját ejtenék annak, hogy ezt a már-már lehetetlenné váló kinövést megszüntessék.

Milyen hátrányai vannak a hosszúra nyúló bemutatásoknak?

1. Többszöri kiszállítás a vevőhöz, tehát regietöbblet.
2. Az el nem adott és lehasznált készülékek felújítási költsége újabb regieköltségek.
3. Az üzlet megkötésének mind nehezebbé válása; ugyanis, mint minden, úgy a rádió is néhány nap elteltével, **bizonyos mértékben veszít újdonságerejéből.**

Vannak az üzletnek más kerékkötői is, ezek a jól ismert **«RADIÓTANÁCSOSOK»**, akik — érdekes — a legrikább esetben ajánlják azt a márkát, amelyik éppen a vevő lakásán van! Tovább megyek! Az árrontásoknak is nagyrészt a hosszú bemutatások az okozói, mert a vevő 1—2 hét alatt akár az összes helybeli rádiókereskedőket is végiglátogatja, — ami ezután következik, azt már mindenki ismeri.

Fő a kényelem! Avagy miért kér a bizományos sok készüléket?

Még egy furcsa kinövése van szakmánknak, és pedig: a vidéki bizományosok — tisztelet a kivételeknek — «nagykereskedősdit» szeretnek játszani, még akkor is, ha csak 5—6 készülék áll rendelkezésükre!

Most, amikor a rádióban oly nagy kereslet van, az oly sokat

ANTENNA KÖZPONTI ANTENNA HAZI TELEFON SZÁMJELZŐ FÉNYJELZŐ

berendezéseket tervez, szállít és karbantart

MARJAI ANDRÁS

mechanikai, elektro- és rádió-technikai vállalat

VI., Podmaniczky-ucca 61. Telefon: 129-111.

Találmányok megoldása és gyakorlati kidolgozása.

B

Dr. BEÉR FERENC MŰANYAG
ÜZEME
V. Csáky u. 34. T. 49-39-85.



Bakelit olvasó és állólámpák minden színben.

• **Villamfeszítési cikkek**, rádióalkatrészek.

• **Bakelit foglalatok** kapcsolóval és nélkül.

Gömb lámpa.



FUTURIT LÁMPÁK

nyolc-féle alakban, tíz különböző tetszetős színben.

Modern formák

Képes árjegyzék rendelkezésére áll!

Lorsch Henrik, mérnök
Budapest, V, Sziget-u. 11.

emlegetett alacsony rabatt ellenére hat készülékből 3 darabot albizományba adnak! De azt sem egy, hanem három különböző helyre. Ebből azután a következő türehtellen helyzet következik: akinek csak egy darab készüléke van valamely típusból, az azt visszatartja, inkább más gyártmányt ad el, — a visszatartott készülék rovására — mondván, hátha nem kap pótlást. Ez az eljárás olykor már a tisztességtelen verseny fogalmát is kimeríti. Sok készülék kell a bizományosoknak, mert akkor a készülékeket valóban hetekig lehet bemutatáson tartani! Így mindenesetre kényelmesebb, de ezeket a gépeket utasítja tulajdonképpen vissza a vevő, mert hiszen ő tudja, mi a szokás! Ezekből lesz azután a retouráru!

Teremtünk rendet és védekezzünk!

Kiseb vidéki városokban kevesebb a kereskedő és így valószínűleg kevesebb a véleménykülönbség. Két-három kereskedő még valahogy talán össze tudja egyeztetni érdekeit: ne egymás érdekei ellen, hanem egymás érdekeivel dolgozzanak, hiszen ez kevesebb energiavesztésbe kerül, mint az állandó egymás ellen való küzdelem! Nem kell ehhez egyéb, mint szilárd elhatározás és egy kis jóakarát.

Hol kezdjük el?

Ott, hogy nincs több bontatlan csomagolás! Azért nincs, — kell, hogy mondja a kereskedő vevőjének — mert: »én először meg akarok győződni arról, hogy az önnek átadandó készülék rendben van-e. (Ezért szükséges az, hogy a kereskedőt, mint szakembert is elismerjük.)

Továbbá: tessék az üzletben valamely gyártmányt és típusát a vevő által kiválasztani és a kiválasztott típust azután a fél lakására szállítani. A három nap

elteltével udvariasan bár, de a legnagyobb határozottsággal a következőket kell a vevő tudomására hozni: »mint lelkiismeretes és gondos kereskedő, ezt a készüléket új készülékként — hosszabb használat esetén — el nem adhatom, a lehátrált készülékek számomra anyagi kárt jelentenek: ezzel az ön érdekeit is védeni kívánom és ezért kérem, hogy a három napnál hosszabb bemutatástól eltekinteni szíveskedjék.« Ez ellen komoly érv nincs, a vevő legfeljebb kissé megsértődik! Most azután, ha a kereskedők egymás közötti elhatározása komoly volt, a vevő ugyanezeket a szavakat fogja a másik kereskedőnél is hallani; ha a vevőnek komoly vásárlási szándéka van, vissza fog térni!... Azt mondja valaki erre: igen ám, de a vevő elmegy Budapestre, vagy más városba? Nem valószínű! Mert ha valami baj van, akkor az eladót nem lehet még az nap este minden további nélkül áthivatni! Hogy eljött ve-gyük, az összes márkáknak a lakásra történő szállításának, tehát a csere-berének, a leghe-lyesebb módszer, valamely gyártmány valamely típusát határozottabban ajánlani, mint a másikat!

Bizonyára sokan megfigyelték, hogy amikor a vevő már az összes gyártmányokat végighallgatta, akkor a vevő részéről a következő kérdés szokott elhangzani: »No, és ön mégis melyiket ajánlaná?« A vevő most nem véleményt kért, hanem a kereskedőre bizonyos felelősséget kívánt áthárítani. Ezért kell tehát mindig az elején vállalni a felelősséget, hogy a felesleges és időt rabló munkatöbbletet megtakarítsuk. Nem győzöm eleget hangoztatni, hogy tanítsuk meg a vevőt a lehető legrövidebb idő alatt a készülék helyes kezelésére, miáltal rendkívül

sok bosszuságtól és felesleges reklamációtól szabadulunk meg.

Igen tisztelt Soltész László debreceni kartársunk újabban ismét azt a követésre méltó gondolatot veti fel, hogy nagyvárosokban célszerű volna egy megbízható egyént megbízni az-zal, hogy a bemutatást kérő vevőket a megbízott kartolókozón, ilymódon a kereskedőket melesztáló komolytalan vevőket nyilván lehetne tartani. Kereskedőként havi 10 pengő kiadást feltételezve, olyan városokban, mint Debrecen, Szeged, Miskolc kitűnően meg lehetne ezt szervezni.

„UNIFON“
 technikai u. donságok szaküzlete
 (ezelőtt ODEON)
 Budapest VI, Karoly-király ut 5.
Specialitások:
 Zsebelemlre működő gyermek-
 játékok
 Kirakatvilágítási és rádió ki-
 és békapeselő órák
 Műgő kirakati figurák, forgó
 motorok és neonkészülékek hérlie is

Bellavox - Brush
 kristálygyártmányok
 (mikrofonok pick-upok,
 fejhallgatók stb., stb.)

Bellavox-Grawor
 kristálygyártmányok
 (mikrofonok és pick-upok)

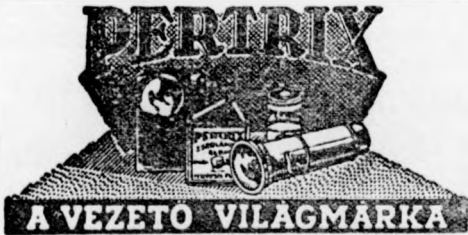
Original-Grawor
 kristály pick-upok.

RC A
 csövek, katodcsövek
 és alkatrészek

Görler
 nagyrekvenciás tratók

beszerzési forrása:

Fodor Ervin
 okl. elektromérnök
 Budapest, VI, Nagymező-ucca 30. sz.
 T E L E F O N : 115-114 ES 315-114.



Gyártja: Tudor Accumulátorgyár Rt.

A csözület fejlesztése

Kaptuk az alábbi levelet:
Szerkesztő Úr a RÉV novemberi számában arra biztat bennünket, hogy fejlesszük a csözületet. Mi szívesen megtennők, sőt — mint azt az alábbiakban még kifejttem — meg is kíséreltük, de őszintén megvallva, nem sok eredménnyel.

Szerkesztő Úr érvelését elfogadom, elismerem, hogy a csözületet — évek során és rendkívül elmélyülő munkával — ki lehet három-négyszeresére fej-

leszteni. Hozzá lehetne a közönséget ahhoz szoktatni, hogy ha már a rádiókészülékét nem, akkor legalább a csöveket két-évenként cserélje. De a mi munkánknak olyan sok akadályja van, hogy nem tudunk vele megbirkózni. A vevő ugyanis azt várja tőlünk, hogy a garanciális idő alatt — bármi történt is a csövekkel — díjmentesen cseréljük. Hiába áll a garancialevelekben, hogy a jótállás a csövekre nem terjed ki, — a közönség becsapva érzi magát, ha a csöveket nem cseréljük.

Szerkesztő Úr cikkében nekünk tesz szemrehányásokat (talán nem is egészen jogtalanul), mi pedig a csögyáraknak vetjük teljes joggal a szemére, hogy nem siet segítségünkre, pedig a csögyáraknak **legalább is anynyira érdeke** a csözület kifejlesztése, mint nekünk. És a csögyárak nem csinálnak — egy-két sablonos, vagy ötletes hirdetés kivételével — semmit sem. Ezekkel a hirdetésekkel csak azt érik el, hogy a félnek eszébe jut a cső és bejön reklamáni.

Magától csak akkor keres fel bennünket, ha a készülék már nem szól. És akkor sem azt mondja, hogy a cső kimerült, hanem a készülék elromlott! Nem is gondol arra, hogy a rádióknak egyetlen elhasználódó alkatrésze a cső, amely lassan bár, de éppen úgy észrevétlenül elfogy, kimerül, mint a szappan, vagy a cipőtalp. Napról-napra nem veszünk észre változást, de a hiba egyszer csak előbukkan. A szappan elfogy, a cipőtalp kilyukad, — a készülék elhallgat.

A csögyáraknak jól átgondolt propaganda-akcióval kellene ezt a felvilágosító munkát elvégeznők. Mi ezt nem tehetjük meg. Nem tehetjük meg már csak azért sem, mivel az a 20%, amit a csöveken keresünk, propagandaköltséget nem bír el. Nem bírja el még azt a propagandaköltséget sem, amit cikkében javasol. Én magam már kísérleteztem vele. Körlevelekben is,

személyes agitációval is. Még a tizedik helyen sem tudtam biztosan egyetlen csövet elhelyezni. Már most egy 8—10 pengős csövön maradó bruttó 2 pengő hasznából nem lehet tíz üzlelfelet felkeresni. Ily irányú intenzív munkába minden kereskedő belepustulna.

Tehát a gyárnak velünk szemben — amennyiben a csözület fejlesztésére súlyt helyez — kettős kötelessége van. 1. Intenzív felvilágosító munkával bevinni a köztudatba, hogy a rádióknak elhasználandó alkatrésze a cső, a csöveket két-évenként fel kell frissíteni. Teljesen a köztudatba kell átvinni azt a felvilágosító munkát, amit az Orion az ezévi BNV-n megkezdett. 2. Segítségünkre kell sietnie abban is, hogy a személyes propagandát kifejthessük, hogy arra ne fizessünk rá, hanem keressünk is mellette. Vagyis lényegesen fel kell említeni a rabatt-külsőt.

Soraim közléséért fogadják köszönetem. Ugy érzem, közlésével nem végzett hiábavaló munkát.
Hoffmann Jenő.

A m. kir. pénzügyminiszternek 1938. évi 146.438. sz. rendelete a közszállításokra tett ajánlatok illetékének újabb szabályozásáról szóló 14.166/1936. sz. rendelet módosításáról.

Az 1923. XXXII. t. c. 7. §-ának b) pontjában, valamint az 1927. évi V. t. c. 29. §-ában nyert felhatalmazás alapján a következőket rendelem:

A közszállításokra tett ajánlatok illetékének újabb szabályozásáról szóló 1936. évi 14.166. sz. rendelet a következő (4) bekezdéssel egészítették ki:

«(4) Az (1) bekezdés 2. b) pontjának alkalmazásában a fűzet- vagy könyvalakban nyomdai uton előállított árjegyzéket, tekintet nélkül annak lapszámára, egy ivnek kell tekinteni.»

Budapest, 1938. évi november hó 30-án.

Dr. Reményi-Schneller Lajos s. k.
m. kir. pénzügyminiszter

'Buzavirág vásár az anyák javára

Nagybányay vitéz Horthy Miklósné főméltóságú asszony fővédnöksége, Anna kir. főhercegnasszonyi védnöksége, vitéz Imreedy Béla öngyméltósága országos elnöke alatt működő Magyar Anyák Nemzetvédő bizottsága mint minden évben, az idén is buzavirág vásárt rendez a sokgyermekes családok javá-

ra. A Bizottság a Bpesti. Keresk. és Iparkamara közlésként tartozó valamennyi egyesület és testület tagjainak segítségével hozza forgalomba a buzavirágokat és a buzavirág bélyegeket.

Kérjük kartársainkat, támogassák ezt a nemes mozgalmat. ☐

Alkalmi ügynököknek nem adható már 5%

Mióta a Rádiókészülékgyárak Egyezménye létrejött, a gyári megállapodásokban mindenkor kimondottan benne foglaltatott, hogy az alkalmi ügynököknek 5% jutalék adható. Ez ellen az intézkedés ellen a kereskedelemnek árvédelemi szempontból nem volt kifogása, amiből voltak olyan kereskedők, akik visszaéltek vele. Ismeretesek olyan esetek, mikor körleveleket nyomtattak, amit házról-házra kihordattak. Más esetben pedig régi vevőknek küldtek olyan értelmű körlevelet, hogy abban az esetben, ha egy ismerősét ajánlja 5% jutalékot kap.

Ezek a kinövések indították az Egyezményt valószínűleg arra, hogy az ideai megállapodásokból ezt a pontot kihagyták. Nem akarunk előre ítéletet mondani, de úgy hisszük, hogy ezen pont kihagyása ellen a kereskedelem tiltakozott volna, ha tudott volna róla. De ez nem életkérdés. Ebben az ügyben csak az sajnálatos, hogy úgy hagyták ki, hogy nem hívták fel a kartársak figyelmét. E sorok írója kötelességszerűen minden esztendőben lelkiismeretesen átolvassa a megállapodásnyomatványt és nem vette észre, hogy az idevonatkozó mondat kimaradt. Beszélj erről a kérdéstről 20—25 kereskedővel és egyik sem tudott róla. Utólag látjuk, hogy ez az elnézés érthető. Érthető azért, mert ha az ember egy ismert tárgy szöveget olvas, csak azt keresi benne, hogy mi változott meg, mi az ami nem ugyn van benne, mint az előzőben volt és mi az, ami egészen új.

Országos elektromos hálózat fele

Köztudomású, hogy különösen háborus veszélyre való tekintettel rendkívül fontos az, hogy a villamos telep üzemzavar esetén se maradjon az ország áram nélkül. De bombatámadástól eltekintve is előfordulhat egy telepnél olyan fokú üzemzavar, hogy az áramszolgáltatás hosszabb időre kimarad. Az utolsó husz évben világszerte, de különösen Amerikában, igyekeztek az áramszolgáltató vállalatok együttműködését létrehozni. Vagyis a szomszédos villamosított területek hálózatát egy közös hálózatba összefoglalni, hogy ily módon az egyik telep meghibásodása esetén a másik részben, vagy egészben el tudja látni annak a fogyasztóterületét.

Az együttműködésnek azonban nagy nehézségei vannak. Az áramtermelés ma már csak váltóáram. Ha már most az együttműködő hálózatok közül az egyik fázisban 180 fokkal elmaradt a másik mögött, a két váltakozó áramu áramtalálkozásnál megcsenésíti egymást. Együttműködés csak úgy lehetséges, ha a két együttműködő áramforrás fázisban megegyezik. Az automatikus fázisszabályozás ma már megoldott kérdés, így most építik ki a Talbot centrálé és a Mák tatabányai telepe között az együttműködést.



Budapest, VI, Ó-UCCA 9.




Bakelit szerelési cikkek.

Gyártás — engros — képviselő

Nagy hangszórótölcsérek strandok, mozik és szabadtéri közvetítésekhez

UJTIPUSU

üveglapos él- és átvilágítású skálák forgóval egybeépítve.

Norris gyártmányok Kratochwill Albert és Társai, Budapest, V., Váci út 4. Telefon: 11-70-35.

Saját gyártmányu

és vezérképviseleti műanyag és fém rádió, villamossági cikkek.

Norris gyártmányok

Elektroakusztikai ismeretek az erősítő-üzlet szolgálatában¹ Irta: **Ziegler Endre**

Ismert, de még kiaknázatlan munkaterület az erősítő üzlet, ezért kívánok írni erről, főleg a vidéki rádiókereskedők számára.

Az erősítőberendezések nyújtotta előnyöket többnyire csak gramofon és rádióvétellel kapcsolatosan ismerik; további igényeket a közönség természetesen addig nem támaszthat, amíg az erősítőberendezésekkel megoldható egyéb problémákat nem ismeri.

A vidéki templomok akusztikajavítására gondolkodok, mely problémával igen hálás foglalkozni. Szép és nagy munkaterület ez, mert Magyarországon igen sok templom akusztikája szorulna javításra. Ha azonban a hívők közül senki sem vállalkozik arra, hogy adott esetben az illetékesek figyelmét felhívja, akkor a rádiótechnikusnak kell erre gondolnia.

Szakmánk képviselői nemcsak arra hivatottak, hogy „szolgálgjanak”, hanem arra is, hogy adott esetben műszaki tanácsokat is adjanak; az elektroakusztikai problémák megoldásához azonban csupán a rádiótechnikai ismeretek nem elegendők! Itt már hangtani ismeretekkel is tisztában kell lenni. Elsősorban tudnunk kell azt, hogy a hangátvitel sikeressége nemcsak valamely megfelelő teljesítményű jó erősítőtől, hanem jó mikrofontól és az akusztikai viszonyoktól is függ. Vizsgáljuk meg tehát ezeket a tényezőket.

Az akusztika.

Az akusztika² közismert jelentősége alatt, nagyobb termek, tehát templomok, hangversenyerterek, színházak stb. belső méreteinek a hanghullámokkal szemben való viselkedése értendő. Nehéz probléma ez, mely sok fejtörést okoz a tervező építésznek.

Csalhatatlan szabályokat még eddig nem sikerült e kérdésben megállapítani, de azt minden építész tudja, hogy sok megfelelően kiképzett egyenes felületekkel tompíthatja a hangot, ha pedig túl sok fülkét, oldalbenvitőt alkalmaz, akkor **álló hullámok** keletkeznek, melyek épp oly érthetlenné tehetik a beszédet, mint azok a reflexiók jelenségek, **melyek a visszhang és utánhangzás üneményét idézik elő.**

Ha a hanghullámokat visszaverő fal közel fekszik a hangforráshoz, akkor a visszavert hullámok csaknem egyszerre érkeznek az eredeti hullámokkal együtt a fülünkhöz és az eredeti hangot erősítik. Ha ez a visszaverődés késik, **akkor utóhang keletkezik.** (Kisebb termeknél az optimális utóhangzási idő $1\frac{1}{2}$ mp.; egészen nagy termeknél 2 mp.)

Nagyobb távolságban lévő visszaverő felületnél a fül külön fogja fel a visszatérő hangot, mely esetben **visszhang keletkezik.** Minthogy éphallásu ember mp-ként 10 hangot tud megkülönböztetni és mivel a hang terjedési sebessége 340 m/mp.: a visszatérő hangnak $\frac{1}{10}$ mp-ig kell uton lennie, tehát odavissza legalább 34 méter utat kell megtennie, hogy külön felfogható, illetőleg érthető legyen.

Mint már előbb említettük, a hang terjedési sebessége 340 m/mp., azonban ez a terjedési sebesség a hőmérséklet növekedésével Celsius fokonként 0,6 méterrel növekedik.

A mélyhangok (hosszuhullám) egyenes irányu terjedés mellett könnyebben halolnak el, **sőt közbeeső akadályokat meg is kerülnek!**

A magashangok (rövidhullámok) azonban inkább egyenes irányban terjednek.

A hangrezgések sinus törvényszerűsége szerint játszódnak le, melyek a levegőben longitudinális (hosszirányu), más közegekben, mint például szilárd vagy cseppfolyós testekben, többnyire transzverzális (keresztirányu), és longitudinális rezgést végeznek. A hang rezgésszámának növekedésével a hang magassága is változik.

A zenei hangnak — magasságán kívül — **erőssége, színezete és időtartama is van.**

A fül, a hangerő és a rezgésszám.

A hang rezgésszámát Hertzekben, erősségét pedig Phonokban mérjük.

Az emberi fül a hangot, azaz a levegőrezgéseket kb. 16—20.000 Hertz rezgésszámu sávon belül képes érzéklni. Tökéletes zenéátvitelhez azonban 50—10.000 Hertz-es sáv is bőven elegendő.

Rádióállomásaink kb. 5000 Hertz-et visznek át; telefonátvitelhez már 200—2000 Hertz-es sáv is megfelel.

A hangerősség nagysága (a hangerősség-érzet) a hangforrás energiájával nem változik arányosan! A Weber—Fechner-féle törvény szerint a hangerősség **lassabban növekszik, mint a hangenergia.** (Itt kell megjegyezni, hogy kétszer akkora teljesítményű erősítőberendezés tehát nem szolgáltat kétszeres hangerőt; a hangerősség csak logaritmikusan növekszik!)

Az emberi fül, a 2000 Hertz rezgésszámra a legérzékenyebb, ugyannyira, hogy ezen rezgésszámmal a fül már gyenge nyomást is érez (a dobhártya rezonancia pontja), mely **hangnyomás** 0,0003 μ -bar nagyságu (1 μ -bar = 1 dyn/cm² = 0,001 gr/cm²), 2000 Hertz alatt a fül érzékenysége rohamosan csökken; például 125 Hertz-nél — ugyanazon hangerősségérzet kelteésére — 100-szor akkora hangnyomás, illetőleg 10.000-szer akkora energia szükséges.

A hangerősség skáláját — minthogy az emberi fül különböző frekvenciákra más és más-képpen reagál — 1000 Hertz alapulvételével állapítják meg. A hangerősség skálája 0 Phonnál kezdődik és 130 Phonnál végződik, mely utóbbi érték (1000 Hertz-nél) már fájdalomérzetet kelt.

Valamely 1000 Hertz rezgésszámu 1 μ -bar (0,001 gr/cm²) nyomásu hangnyomást Phonokra, a következő képlettel számíthatjuk át: 1 μ -bar = 20. log. 5000 = 74, **Phon.**

Tájékoztatásul szolgáljon az alábbi Phon-táblázat: teljes csend 0 Phon

PRESPÁN

ola-sz gyár mány raktáron 0.1—3 $\frac{m}{m}$

**Kiváló minőség
meglepően olcsó ár!**

BREUER HUGÓ,
Izabella-uca 44/a. Telefon: 114—094.

levélhullás zöreje	17	Phon
óráketyegés	20	"
középerősségű beszéd	57	"
nagyon erős beszéd	77	"
motorkerékpár	100	"
repülőgép légesavar 3 méter távolságból	120	"
fájdalomérzet	130	"

Milyen mikrofont alkalmazzunk akusztikajavításoknál?

A szóbanforgó feladatok megoldásánál kétféle mikrofontípus jöhet tekintetbe:

1. **A szénmikrofon**, melynek működési elvével itt nem kívánok foglalkozni, mert az ugyanis mindenki előtt ismeretes. A szénmikrofon hátránya az, hogy **nagy az alapzöreje**, mely az erősítés fokozásában gátol bennünket; márkás szénmikrofonoknál ezeket a hátrányokat nagymértékben kiküszöbölték és ezek beszéd és zeneátvitelre azért kitűnően megfelelnek. Előnyük a szolgáltatott nagy feszültség, mely előerősítő nélkül is lehetővé teszi bármely rádiókészülék kivezetését.

2. **A dinamikus mikrofon**. Magas kvalitású, alapzörejmentes mikrofon, melyen az átvihető frekvenciasáv teljes 8 oktáv. Működési elve: erős mágnes térben rendkívül kis tehetetlenségű alumínium-szalagban feszültség indukálódik, mely feszültséget — alacsony értéké miatt — előerősítőn keresztül, a főerősítő első-fokozatára viszünk. Frekvencia-görbéje 50—6000 Hertz-ig ugyaszólván teljesen egyenletes.

Templomakusztika-javítás céljára a jó szénmikrofon is tökéletesen megfelel. Például a **Telefunken u. n. Kamara-mikrofon** alapzöreje rendkívül csekély, amit azért értek el, hogy a mikrofont 20 kamrára osztották, ez a mikrofon **közel 8 oktáv hangterjedelemben zeneátvitelre is kitűnően alkalmas**. Ha a kalkuláció megengedi és stúdióátvitellel egyenértékű hangátvitelt kívánunk eszközölni, úgy természetesen dinamikus mikrofont alkalmazzunk.

Hogyan küszöbölhetjük ki valamely templomban az utánhangzást?

Az akusztikajavításhoz egészen kisteljesítményű erősítőberendezés is megfelel, mert hangszórónként $\frac{1}{2}$ Watt energia is elegendő. Feltételezve, hogy a szóbanforgó templomakusztika javításához 10 drb hangszóró szükséges, akkor például egy $7\frac{1}{2}$ Wattos erősítőberendezés már elegendő energiát szolgáltat.

Az utánhangzást főleg a mély hangok okozzák, mert azok — alacsony rezgésszámuk miatt — a falak mentén körbe futnak; a mély hangokat tehát le kell vágni. Ez kétféleképpen történhet: 1. az erősítőben a kapacitív csatolóelemek kapacitásának csökkentésével (két fokozat közötti hangfrekvencia-átvivő kondenzátorok kisebb értékre való kicserélése).

2. Magas hangszínezetű hangszórók alkalmazása által.

3. A hangszórók eredő impedanciáját — párhuzamos vagy vegyes kapcsolás útján — úgy kell megválasztani, hogy a hangszórók eredő ellenállása, az erősítő kimenő transzformátorának induktív ellenállásával körülbelül megegyezzen, de 5—10%-nál magasabb semmiesetre se legyen!

A második feladat: a mikrofont akként elhelyezni, hogy a beszélőhöz közel legyen ugyan, de azért a beszélőt taglejtésében ne akadályozza!

A harmadik feladat: a hangszórók (4 Wattos permanens-

dinamikus hangszórók) célszerű elhelyezése, különös tekintettel állóhullámok (fázisban egymástól 180°-nyira eltoltt, egymás ellen dolgozó hanghullámok) kiküszöbölésére és az akusztikai visszacsatolás elkerülésére. A hangszórókat szellőző nyílásokban vagy falba süllyesztve, elől perforált lemezzel ellátva — **úgy helyezzük el, hogy azok egymással szembe ne kerülhessenek!**

A berendezés üzembhelyezése, tehát a próba üres teremben nem sok eredményre vezet; viszont Istentisztelet alatt kísérleteket folytatni nem lehet. Ezt úgy szokták megoldani, hogy iskolásgyermekkel töltik meg a templomot.

Az akusztika elektromos uton történő megjavítása útján három célt érünk el:

először, a beszéd érthetőbbé válik,

másodszor, a templom olyan helyein, ahol azelőtt az állóhullámok, vagy a gyenge hangerő miatt egyáltalán nem lehetett hallani, ezután kitűnően hallani lehet,

harmadszor, a szentbeszédet tartó pap kisebb hangerővel beszélhet.



SIEMENS

VILAMOSSÁG A HÁZTARTÁSBAN



Célszerű ajándékok

Jogi kérdések

Közli: **Pataki László dr.**,
a VRE ügyésze

Tisztességtelen verseny

A konkurrens több csekély értékű cikk vásárlása végett elküldte megbízottját versenytársához. A megbízott különböző valótlán ürügyekkel hosszas alkudozás után néhány % -nak megfelelő összegű engedményt ért el márkáscikkek tekintetében is.

Ezen egyetlen próbavásárlás alapján a felperes tisztességtelen verseny pert indított konkurrens ellen, melyet a kir. Kúria a következő indokok alapján utasított el.

Ha valaki eljárásával ömaga idezi elő azt, hogy jóhiszemű versenytársa az üzleti verseny terén tör-

vénybe ütköző magatartást kövessen el, az az ellenőrzésnek, jóhiszeműség és tisztesség által megvonott háttérát nyilván tullepi és ezért nem nyerhet jogot arra, hogy egyedül a beugratás révén elkövetett cselekmény alapján versenytársával szemben keresettel azokat a jogkövetkezményeket érvényesítse, amelyek egyébként az ilyen cselekményhez fűződni szoktak.

Ez az állásfoglalás ismét egyike azoknak a böles határozatoknak, amely értésére adja az érdekelteknek hogy a bíróság tisztán sikanirozás vagy csak beugratás esetére nem nyújtja azt a jogsegélyt, amely a jóhiszemű és tisztességes versenytársat egyébként megilleti.

A múlt évi készülékek bérheadása.

Egyesületünk egyes tagjai azal a kérdéssel fordultak hozzánk, hogy adjunk felvilágosítást arra nézve, vajjon az 1937/38. évi típusu és az idei árjegyzékben még szereplő rádiókészülékek bérheadhatók-e? A kérdésre nem olyan egyszerű a válasz. Ugyanis köztudomásu, — hiszen több ízben írtunk róla — jögerős bírói ítélet mondja ki, hogy az idei rádiókészülék — még ha fix számlára vásárolták is — nem adható bérbé. Ez az ítélet nem vonatkozik — erről a kérdéstről a per keretében nem volt szó — kimondottan azokra a tavalyi készülékekre, melyek az idei árjegyzékben szerebelnek. Ezt a kérdést tisztázandó, a

Rádiókészülékgváarak Egyezményhez fordultunk. Válaszul azt kaptuk, hogy

az 1937/38. évi készülékeknek bérheadásához nem tudnak hozzájárulni. Ezek a cikkek márkacikkek, árai védettek és bérheadás esetén az árak nem lennének ellenőrizhetők.

Uj alkalmazottak a zsidótörvény szempontjából.

Többen kértek tőlünk felvilágosítást arra vonatkozólag, hogy a zsidótörvény szempontjából milyen kötelezettségei vannak azoknak a cégeknek, amelyeknek nem volt alkalmazottjuk és így nem is volt kialakult arányszámuk, amelyet be kellene tartaniok. Mivel a vonatkozó törvényben és a végrehajtási utasításban sincs erre az esetre intézkedés, a kormánybiztossághoz fordultunk felvilágosításért. Az ez uton nyert értesülésünk szerint az idevágó rendelkezések 10 alkalmazottnál kisebb létszám esetén így magyarázandók:

1. Az eltávozott zsidó alkalmazott helyett fel lehet venni ugy zsidót, mint keresztényt.

2. Az eltávozott keresztény alkalmazott helyett csak keresztény vehető fel.

3. Uj cégek csak minden négy keresztény alkalmazott után vehetnek fel egy zsidó alkalmazottal.

4. Az alkalmazotti létszám növekedése esetén, minden négy új keresztény alkalmazott után vehető fel egy-egy zsidó alkalmazott.

PALABA

zseblampa-és anodtelep

Világmárka

GYÁRTJA:

PÁLA ES TARSA

ELEMGYÁR RT.

Bpest, IX, Mester-u. 26.

Erősítő nélkül

VÁLALJON MEGAFONMUNKÁT!

Bármilyen hangerősítést e végzünk Ön helyett, Önnek a reklámon kívül készpénzjutalékot is adunk! Dynamikus mikr. fónnal félkilowatt teljesítménnyel dolgozunk. Eddig több, mint 5000 atvitelünk garantalja Önnek a teljes sikert.

Villamos hang Budapest,

XI, Zómorl-u. 41. T.: 268-700 (6jjelet is).



*A vevőnek meghallgatni:
a fül öröme.*

*A kereskedőnek bemutatni:
biztos üzlete.*

Erdekes rendőrbíróági ítélet

Előzmények:

Egyik kartársunk, rádióműszerész, egy speciális gép megépítésére kapott megbízást. A gépet megépítve a megrendelő lakásán kipróbálta és mivel rövidhullámon nem teljesítette a megrendelő kívánságát, a rövidhullámu tekercseket a helyszínen igyekezett behangolni. A munka több estén keresztül folyt, főleg az éjjeli órákban. A megrendelő nem volt rádióelőfizető.

Feljelentés lett belőle. A megrendelőt az orvhallgatás alól felmentették, a műszerész első fokon 40.— pengő bírságra ítélték, mivel nem jelentette be a postának, hogy bemutatásra adott készüléket (nappal a vevő lakásán maradt az üzemképtelen készülék) és mivel telephelyén kívül épített készüléket.

Harmadfokon a Kihágási Tanács ítélt, a bírságot mérsékelte a következő megokolás alapján:

»A Kihágási Tanács terheltet az elsősorban említett kihágás vádjá és jogkövetkezményei alól azért mentette fel, mert a tényállás alapján azt a kihágást, hogy terhelt rádióvevőkészülékét az üzemtartásra jogosító engedélyben megjelölt helytől eltérő helyen üzemben tartott volna, — nem látta bizonyítottnak.

Az a körülmény, hogy terhelt a próbára adott készüléket a helyszínen több esetben javította, behangolta, részéről nem minősíthető meg nem engedett üzemtartásnak, mert erre előállítói engedélye alapján jogosultnak volt tekinthető.» (2538/1938. kih.)

A közszükségleti cikkek árai

Az árkormánybiztosság állandó figyelemmel kíséri a közszükségleti cikkek árait és elég gyakran indulnak eljárások egyes kereskedők ellen, mivel a közszükségleti cikkek árait állítólag magasabban kalkulálták. Senki sincs tisztában avval, hogy a kormánybiztosság milyen kalkulációt enged meg. Nemrégiben az OMKE egyik

munkatársával való interju alkalmával az árkormánybiztos oda nyilatkozott, hogy nem engedhető meg közszükségleti cikkeknel az utánpótlási ár alapján való kalkuláció, hanem a vegyes raktárkészlet alapján kell kalkulálni. Ez magyarul azt jelenti, — közszükségleti cikkek esetében — ha valaki ma 120 pengőért elad olyan árut, melynek beszerzési ára 100 volt (feléve, hogy a szakmában a 20 %-os kalkuláció megengedhető), az rendben van. De ha a beszerzés után a szóban forgó árucikk árát 150-re emelik fel, tehát a ma 120-ért eladott árut holnap csak 150-ért tudnánk pótolni, akkor sem szabad azt drágábban adnunk. Magasabban csak akkor számolhatunk, ha a drágább áruból már vásároltunk. Akkor is a beszerzés arányában fokozatosan kell az árakat felemelni 180-ig. Más szóval raktárkészletünk átlagos beszerzési ára alapján kell az eladási árat kalkulálni.

Mikor ennyire tisztázódott a ma megengedett kalkuláció kérdése, merült fel mind sürgetőbben a közszükségleti cikk pontos meghatározásának szükségessége. A különböző rendeletekben, kuriai döntvényekben előfordultak ugyan idevonatkozó meghatározások, de eddig egyetlen olyan meghatározás sem született meg, amely kétségeket ne hagyott volna. Már pedig a kereskedelemnek elsősorangu érdeke az, hogy pontosan tudja, melyik árucikkét tekintik közszükségleti cikkeknek. Egyetlen véleményeltérés és máris a börtön veszedelme fenyeget.

A vidéki kereskedelmi és iparkamaráktól indult ki a közszükségleti cikkek összeírásának újabb mozgalma. Ez a kérdés egy izben már napirenden volt, ha jól emlékszünk, az első AB ülések egyikén az OMKE vetette fel a közszükségleti cikkek összeírásának szükségességét, de akkor még visszautasításra talált. Ma már az árkormánybiz-

tosság előtt fekszik a vidéki kamarák javaslata felülvizsgálás céljából. A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara nov. 24-i ülésén az a javaslat merült fel, hogy az egyes szakmák különböző szakértekezletek keretében vitassák meg ezt a kérdést és határozatukat terjesszék a Kamarán keresztül az Árkormánybiztosság elé.

Kellő előkészítés után, ebben az ügyben előreláthatólag január első napjaiban megbeszéléseket fogunk tartani.

ÜJ tagok

Vörös Rezső Budapest.
Dobó Samu Csorna.

Acélcső árbócantennát, SIEMENS-TELEFUNKEN
zavareiharító kábel, Tetőkeretantennát

Viszont eladónak nagy engedménnyel szállít:



SIEMENS-TELEFUNKEN központi-antenna vezérlésképviselet

Kemény Gyula
Szinyei Merse-u. 11. Telefon 129—131

SZABVÁNYOS

huzalok, kábelek, zsinórok, ólomkábelek, fémburkolásu szigetelő csövek,

valamint:

Csupaszvezetékek, Sodronykötelek Szigetelő-szalagok, -csövek, -lemezek, -vászna-k-papírok.

FELTEN és GUILLEAUME
RT.
KÁBEL-, SODRONY-SODRONYKÖTÉLGYÁR
XI., BUDAFOKI ÚT 60.

1937 és 1936 évi márkás készülékek
váltóáramu, egyenáramu és univerzálisak

Fémdoboz 310x620x230 mm méretben, ducozva **Kérjen árajánlatot.**
Bordás tekercstest 100x50 mm méretben

Hornyák Szilveszter Budapest, VII. Bethlen Gábor-utca 4.
Telefon 14-42-03.

A déli szünet

Az Omke közli:

November hó 15-én hatályba lépett a nyílt árusítási üzletek alkalmazottainak munkaidéjét szabályozó miniszteri rendelet. Alta'önosságban rövidebb napi munkaidőt állapít meg a rendelet, mint amennyi a zárórarendelkezések értelmében a nyílt árusítási üzletek nyitvatartásának napi ideje. Ennek folytán szükségessé válnak a detailkereskedelemben oly intézkedések, amelyekkel az üzletek nyitvatartásának idejét az alkalmazotti munkaidővel összhangzásba lehet hozni. E tekintetben több szempont veendő figyelembe. Legkézenfekvőbb dolog az, hogy a detailüzletek tartsanak déji szünetet. A nem élelmiszert árusító üzletek Budapestén rendszerint reggel 8-tól este 6-ig tartanak nyitva. Ez 10 órai munkaidőnek felel meg. Az alkalmazott 9 órán át dolgozik, ha tehát a munkaadó például egyórai ebédszünetet ékel be, akkor az üzleti idő és az alkalmazotti munkaidő egy nevezőre jut. Természetesen ez a felhozott példa csak akadémikus jelentőségű, mert hiszen figyelembe jön az ebédszünet tekintetében az egyes szakmák természete, illetve a vásárló közönség igénye, figyelembe jön az egyes körzetekben a vásárlással kapcsolatos szokások, stb. A kérdést a kereskedők megegyezés alapján oldhatják meg, aminek nagy nehézségei nem lehetnek. A vidéken ez még kevésbé nehéz, mert hiszen a vidéki élet lassabb tempója magával hozta azt, hogy ott a nyílt üzletek nagy része délben zár. A lényeg hogy akár körzeti alapon, akár szakmai alapon jön létre ilyen megegyezés, az illető körzetben lévő, vagy az illető szakmához tartozó minden kereskedőre egyaránt kötelező erejű legyen.

Amikor a nyíltárusítási üzletek alkalmazottainak munkaidéjét szabályozó rendelet a Kunder Antal — akkori államtitkár — vezetése

alatt tartott ankét elé került, már felmerült a jogszabály által elrendezendő déli zárás kérdése. Az elnöklő államtitkár bejelentette, hogy a kérdést tanulmány tárgyává teszi.

Dr. Schmidt Sándor főtitkár a FÖVKE legutóbb tartott ülésén ismertette az alkalmazottak munkaidéjét szabályozó rendeletet.

Az ehhez kapcsolódó vitában kialakult az ülés tagjai nagyrészenek az a kívánsága, hogy egy a fővárosban, mint a fővárosból villamossal elérhető pestkönyéki városokban egyformán érvényes, teljesen egyöntetű és rendeleteileg intézményessé tett déli szünet kötelezővé tétessék.

Rádiószervisz boy-szolgálat

Ugy a főváros, mint a vidék rádiókereskedőinek régi megoldatlan kérdése a rádiókészülékek javítása. Igaz ugyan, hogy az ipartörvény általánosságban megtiltja a kereskedőknek, hogy áruk javítását elvállalják. Még abban az esetben is, ha a javítást képesített iparossal végeztetik el. Kivételt tesz azonban a törvény az olyan árucikkkel, amelyet a kereskedő adott el. Rádiókészüléket javításra rendszerint ahhoz a kereskedőhöz viszik, akitől a gépet vásárolták. Ez annál természetesebb is, mivel az eladott gép után garanciát szokás vállalni még akkor is, ha az nem esik gyári garancia alá. Így a vásárló megszokja a garancia alatt azt, hogy a kereskedő a gépet javításra átveszi, így a lejárat után is hozzá viszi javíttatni.

A kereskedő el is vállalja a gép megjavítását. Csakhogy igen gyakran zavarban van, nem tudja kivel hajtassa végre a javítást. — Számosan kísérleteztek a kereskedői szervisz megszervezésével. És sokan abba is hagyták. Abbahagyták, mert ez nem könnyű mesterség. Aki meg akarja oldani ezt a kérdést, annak nemcsak a javításban kell rendkívül jártasnak lennie, — hanem

a munkát gyorsan és nagyon olcsón kell végrehajtania, hogy megbizója keressen is mellette.

Ezeknek a követelményeknek óhajt eleget tenni az új cég fiatal, de a szervisz ügyekben nagy jártassággal bíró rádiótechnikusa, Jávor Pál.

A cég Budapestén, V., Hollán-u. 20. szám alatt nyílt meg. Üzeme elsősorban a kereskedői szerviszszolgálatot kívánja megoldani. Gyors küldőncével azonnal a készülékért küld és a megjavított készüléket — rendkívüli komplikált eseteket, valamint a nagyobb átalakításokat kivéve — 24 óra alatt visszaküldi, közben a javítás árát telefonon bemondja.

Vidékre természetesen postai szállítás útján bonyolítja le a javításkat.

„Jávor“ rádió service

gyors, olcsó, megbízható

V., Holló-u. 20. Tel. 315-198

Mignon

cse ng ő t ő l
20 cm. - es
l a p o s
és k o l o m p
cse ng ő k i g,
öntöttvas - házban is



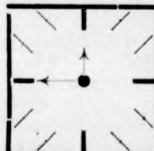
Mindent gyárt:
Kis Ignác, Újpest.

Az Ön **legolcsóbb**
bevásárlási forrása

Radó és Radó.
VIII, Baross u. 127. Tel. 13-60-09

**Használt telefonok
állandóan raktáron.**

Előcsarnok-órák



SZINKRON
lépcsőházi órák,
ellenőrző-, jelző-
és kapcsoló órák.

Aranyéremmel kitüntetve.

**SCHWARZ
TESTVÉREK**

Óra és finomtechnikai ipar, Budapest, VI,
Podmaniczky-u. 59. Javitóműhely. T. 129-624

Készüléktőzsde

Koncert rt., Váci ucca 23.

Orion 7050, 5+1, kh, csn	40.—
" 7052, 5cs, eá, csn	40.—
" 7035 3+1 Európavevő	38.—
" 7101, adapter csn	20.—
Philips-Luxus, 4+1 hszn, csn	30.—
" -Modernvevő, 3cs, eá	35.—
Standard 3x, 3+1 kh, hszn	40.—
" -Rex, 5+ csn kh	30.—

Standard-Imperator 210.—

" -Superrex, 8+1, kh, csn 20.—

Standardnye, 4+1, hszn, csn 12.—

Telefunken-340G, 3+1, csn 15.—

" 40W, csn 25.—

" -Record, 3+1 65.—

Ezenkívül: Standard-Super 35,

Extra; Philips-York, Telefunken

237 és számos modern gépre ér-

deklődésre adunk árajánlatot.

Az árak csak viszonteladók részére érvényesek.

Átképző tanfolyamunk

Mint októberi számunkban már jelentettük, Kultsár István miniszteri tanácsos ur, az értelmiségi munkanélküliség kormánybiztosa rendelkezésére a vilamosság- és rádiókereskedelmi szakmára átképzőtanfolyamot szervezünk. A Kormánybiztosság rendelkezése szerint a tanfolyamnak 32 hallgatója lesz, akiknek elhelyezése az egyes kereskedőknél már eleve biztosítva van. Ugyancsak az érdekelt kereskedők adták össze a tanfolyam költségeit is.

Az átképzés három részben történik: 1. Tíz hétig tartó elméleti kiképzés, január 9-től március 18-ig, 2. március hó 20-tól július hó 1-ig gyakorlati, azokban az üzletekben, ahol az átképzés után alkalmazást találnak, 3. július 3-tól július 29-ig elmélet továbbképzés. Utána vizsga, majd belépnek az üzletbe, ahol legkevesebb havi 100.— pengő díjazásban részesülnek. Az átképzés hét hónapja alatt a kereskedelem anyagi terhet nem visel, a Kormánybiztosság ad havi 100.— pengő ösztöndíjat a hallgatóknak.

Az átképző tanfolyam élén vezérlő bizottság áll. Tagjai: **vitéz Barcy Gábor** elnöke mellett **dr. Hollitscher Pál**, **Kaffka Károly**, **Lorsch Henrik**, **Márton Pál**.

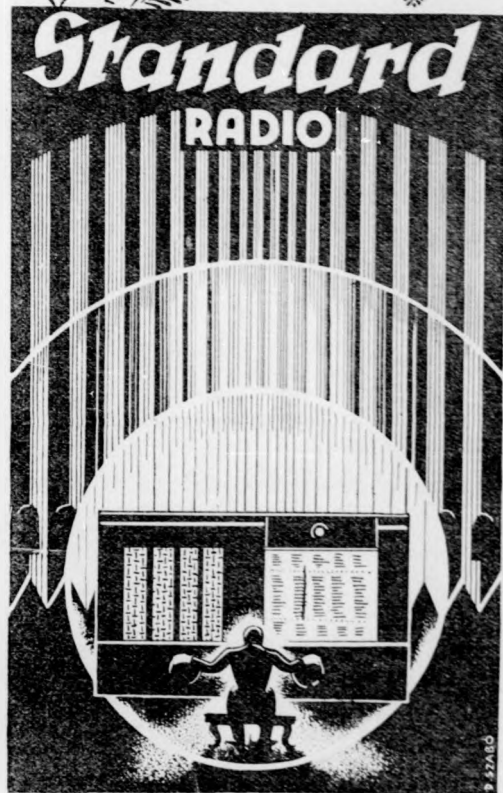
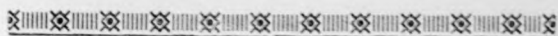
A vezérlő bizottság ügyel fel a tanfolyam zavartalan menetére és vizsgáztatja a jelölteket.

Az előadások anyaga: **Közgazdaságtan, kereskedelmi- és váltójog, könyvvitel és levelezés, üzemtan, ipari közigazgatás, adózás, hitelvédelem, tisztességtelen verseny, alkalmi biztosítás, a vilamosság- és rádiókereskedelmi szervezete, kereskedelmi számtan, algebra, fizika, rádiótechnika, kirakat- és reklámvilágítás, gyár- látogatások.**

REMIX

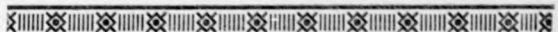
szilit- és huzeallenállás,
cm és MF kondenzátor,
feszültségosztó, tekercs
mindig megbízható
m i n ő s é g á r u !

Ajánlja vevőinek!



Rádiók rádiója

Jó karácsonyi üzletet



*Vyilegyenesen
repíti*

KEDVENC ÁLLOMÁSAIHOZ
A MOTORIZÁLT
NYOMÓGOMB AUTOMATA



PHILIPS ✨ ✨ ✨

A MEGBIZHATÓSÁG JELE:



a rádiók legjobb világvevő szuperje:
A TELEFUNKEN 539 V.

Oktáv-kapcsoló, beszéd-, zene-kapcsoló, üveghasáb-skála!

Biztosítsa raktárkészletét!

Biztosítsa raktárkészletét!

Gyártja:

MAGYAR SIEMENS SCHUCKET-MŰVEK VILL. R. T. GYENGEÁRAMU OSZTÁLYA

Budapest, VI, Teréz-körút 36. szám.

