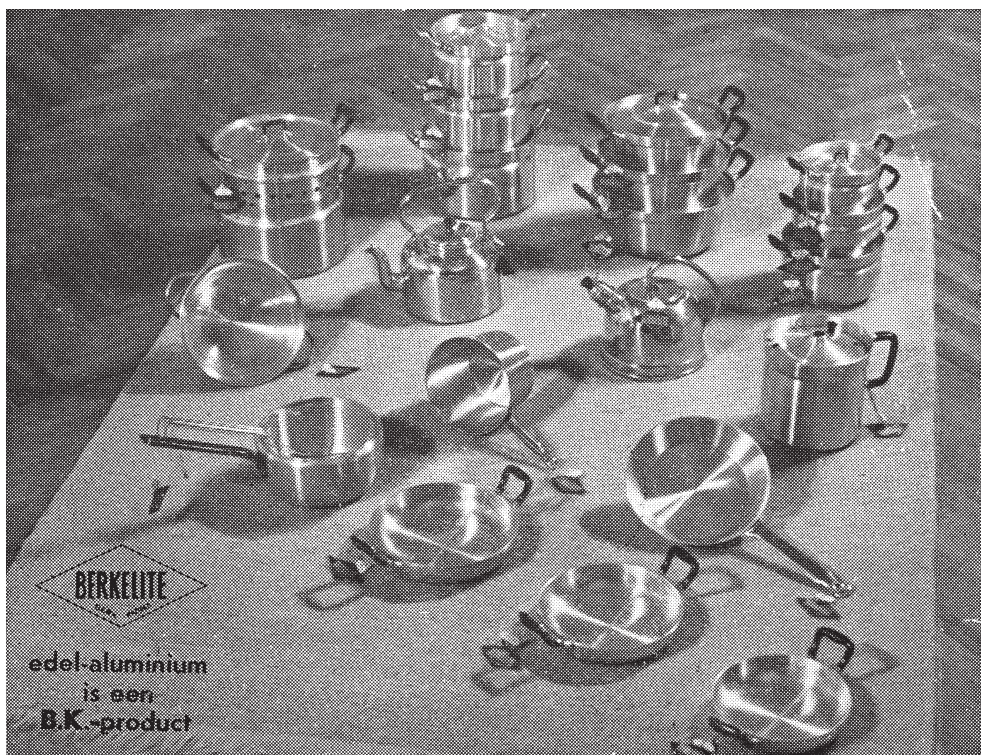


# Gemengde Branche

October 1948  
1e Jaargang. No. 1.



N.V. KAMPER EMAILLEFABRIEKEN  
v/h H. Berk & Zoon - Kampen

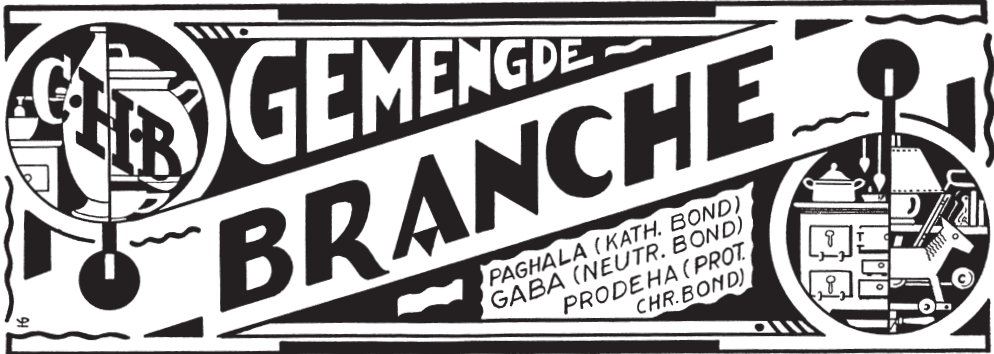
OFFICIEEL ORGAAN VAN DE: C. H. B.  
„CENTRALE VAN BONDEN IN DE HUISHOUDELIJKE BRANCHE“

Federatie van: P A G H A L A (Katholieke Bond)  
P R O D E H A (Prot-Christ. Bond)  
G A B A (Neutrale Bond)

EAU DE COLOGNE



EAU DE COLOGNEFABRIEK RHÔDEL  
DEN HAAG. DIR: J. H. M. VAN DOORNIK



OFFICIEEL ORGAAN VAN DE: C. H. B.  
 „CENTRALE VAN BONDEN IN DE HUISHOUDELIJKE BRANCHE”  
 Redactie-adres: Amalia van Solmsstraat 115. Telefoon 77.11.79 Den Haag  
 Voor Advertenties: Bureau Adex, Keizersgracht 158, Amsterdam-C, Telefoon 42355

## *Aan de „Gemengde Branche” Winkeliers.*

Denkt U nog wel eens terug aan de tijd, dat uw bedrijf nog in de kinderschoenen stond? Bij het nagaan van de verschillende groeiperioden, die uw bedrijf heeft doorgemaakt, ziet u door die onderling zeer verschillende fasen één grote onveranderlijke lijn, de lijn, die wij **service** willen noemen.

Anderhalf jaar geleden begonnen onze vrije organisaties, allen nog in de kinderschoenen, een federatieve samenwerking in de C.H.B. Uit de aard der zaak konden zij slechts over bescheiden middelen beschikken om een contact met de leden der Bonden op te nemen en wel door middel van het **C.H.B.-Nieuws**, een beknopt stencil. De grote correspondentie, die hiervan het gevolg was, bewees wel, dat het C.H.B.-Nieuws in een lacune voorzag.

Via een nieuw orgaan „GEMENGDE BRANCHE”, uitgegeven door onze federatie de C.H.B., willen de Bonden dit contact verstevigen en een zekere service verlenen. o.a. door richtlijnen te geven en middelen voor te houden, die voor de Middenstand van onze gemengde branche noodzakelijk zijn om van een blijvende goede toekomst verzekerd te zijn.

Het vertrouwen van de leden stellen de besturen van onze Bonden op prijs, doch zij rekenen ook op de medewerking van de leden. Voorstellen en adviezen worden gaarne gehoord! „Gemengde Branche” wil een middel zijn om dit **wederzijds** contact te versterken.

Bij onze voorlichting willen wij u ook wijzen op onze Adverteerders. Het spreekt vanzelf, dat wij onze leden, de bonafide Winkeliers, willen wijzen op bonafide Leveranciers. De selectie, die wij ook in deze vorm maken, is een van de middelen om te komen tot een bonafide, een gezonde handel. Daarom bevelen wij U onze Adverteerders gaarne in uw belangstelling aan.

Met het maandblad „GEMENGDE BRANCHE” zijn wij een stap verder en hebben wij een nieuw middel om ons doel te bereiken.

Moge zij maandelijks bij U welkom zijn!

# Waarom Gemengde Branche?

Ons vak met zijn duizend en een artikelen te benamen is niet eenvoudig. Slagers, bakkers, textielhandelaren, enz. hebben geen moeite om kort en kernachtig hun vak aan te duiden. Kruideniers en „Galanteristen” zijn twee namen, die vergeleken kunnen worden. Doch ook het woord „Galanteriën”, zij het in de volksmond een gebruikelijke naam, omschrijft ons vak slechts ten dele.

De naam „bazar” heeft een min of meer inferieure betekenis gekregen en voldoet ook niet als branche omschrijving.

Wie behoren nu tot die z.g. „Gemengde Branche”?

Niet alleen de branche glas, porselein

en aardewerk, niet alleen de huishoudelijke artikelen branche, maar ook de aanverwante branches zoals speelgoederen, galanteriën, verwarmingsapparaten, kinderwagens en sanitair, welke weer in allerlei combinaties samenvallen met de branche ijzerwaren en gereedschappen, geheel deze uitgebreide artikelen-reeks met haar verschillende speciaalbranches, zien wij samengevat in de naam „Gemengde Branche”.

Voor heel deze „Gemengde Branche” willen onze Bonden de vrije organisaties zijn, die de onderbouw kunnen vormen voor het a.s. publiek-rechtelijk bedrijfsorgaan of „bedrijfschap”.

Voor heel deze „Gemengde Branche” wil ons nieuwe orgaan het **vakblad** worden. Het begin is er. Overtuigd van uw instemming en medewerking gaan wij vol vertrouwen de toekomst tegemoet.

---

## ABONNEMENT.

Leden van onze aangesloten Bonden ontvangen »Gemengde Branche« gratis.

★

Abonnementsprijs voor **niet-leden** bedraagt f 10.— per jaar.

Giro 246508 C.H.B. Den Haag.

---

Ingevolge papiertoewijzing B.P.P. No. 737a verschijnt deze uitgave 1 x per 14 dagen en is de omvang van dit nummer 32 pag. formaat 16 $\frac{1}{4}$  x 25 cm.

## INHOUD :

	pag.
Aan de „Gemengde Branche” winkeliers	1
Waarom „Gemengde Branche”	2
Een blik op onze Vakorganisaties	4
Wat kunnen wij gezamenlijk doen?	8
Zijt gij voor een betere bedrijfspolitiek	12
Mededelingen van de Bonden	18
Tips-over-en-weer	20
Collegialiteit - Koppelverkoop	22
Wat collega's vertellen?	22
Prijzenbeschikkingen Kerstkaarsjes en Kerstballen	28
Nog één ding . . . .	28

N.V. Emailliefabriek

# „DE IJSEL“ - DIEREN

Voor EDY Emaille:

---

AMSTERDAMS EDYHUIS

Prinsengracht 657

HAARLEMS EDYHUIS

Spaarne 29

HAAGS EDYHUIS

Dunne Bierkade 18

ROTTERDAMS EDYHUIS

Hofdijk 32a



Metaalwarenfabriek „Sorba“ C.V.

Kleiweg 40 - Gouda

Tel. 3602 - (K 1820)

*Huishoudelijke-, bakkers- en technische artikelen.*

*Fabrikant van oren voor huishoudelijke artikelen.*

# Een *Blik*

## op onze vakorganisaties.

Als men een juist inzicht wil hebben in de verhoudingen in onze vakorganisaties, zoals die nu zijn, zal men zijn blik eerst moeten richten op het verleden. Om bovendien voor ieder voldoende duidelijk te zijn, wil ik erop wijzen, dat ik onder het begrip „vakorganisatie” versta: de aaneensluiting van onze vakgenoten, met het doel de algemene vakbelangen te behartigen. Ik bedoel hier dus **niet** te spreken over inkooporganisaties. Het gecombineerde inkopen is zeer zeker een belang voor vele van onze collega's, doch het is een particulier commercieel belang, dat een afzonderlijke beschouwing waard is, doch hier thans buiten bespreking blijft.

### **Van 1917—1941.**

In de vorige wereldoorlog voelde een klein aantal vooraanstaande vakgenoten behoefte aan gezamenlijk overleg om aan vele moeilijkheden in het vak gemeenschappelijk het hoofd te kunnen bieden.

Wij zien dan het ontstaan van een tweetal verenigingen als „HIGPA” (Handelaren In Glas, Porselein en Aardewerk) en „V.H.V.H.” (Vereniging van Handelaren in Verwarmings- en Huishoudelijke artikelen). Beide verenigingen waren een twintigtal jaren de enigen in onze branche. In de jaren voor de laatste oorlog ontstonden nog een drietal andere bonden, namelijk „PAGHALA”, (Kath. Bond van Handelaren in Porselein, Aardewerk, Glas, Huishoudelijke Artikelen, Luxe Artikelen enz. enz.), „MINERVA” (een algemene bond) en de zg. „Nederlandse Bond”, waarvan de heer Lanting (thans voorzitter van PRO-DEHA) de voorzitter was.

Het ontstaan van deze laatste drie bonden vond zijn oorsprong deels in de crisismoeilijkheden van die dagen en deels in de activiteit van de Middenstandsbonden, althans van de Ned. Kath. Middenstandsbond.

### **Bezettingstijd.**

Zoals bekend, mochten tijdens de laatste oorlog deze vijf vrije organisaties op last van de bezetter niet blijven voortbestaan.

De „MINERVA” was trouwens alweer ontbonden.

De COMMISSIE WOLTERSOM gaf het ontstaan aan onze vakgroepen. In de besturen van deze vakgroepen vond men terug een groot deel van de bestuurders der gelijkwideerde vrije organisaties.

Voor hen die het nog niet zouden weten, wil ik er hier op wijzen, dat deze vroegere bestuurders niet zonder meer hun vakgroepfuncties hebben aanvaard. Van tevoren is onderling zeer veel voeling gehouden, vooral om zekerheid te hebben of men als goed vaderlander zo'n functie zou kunnen aannemen. Het bleek, dat hiertegen van vertrouwde vaderlandse zijde geen bezwaar bestond; bovendien heeft men met succes in onderling overleg onbetrouwbare elementen uit het vakgroepbestuur kunnen weren.

Zelf beschouwde ik in die dagen mijn bestuursfunctie in de vakgroep als een gecamoufleerd voortbestaan van „Paghala” en daarom onderhield ik ook tijdens de oorlog contact met Paghala-leden.

### **Vakgroep,**

Begunstigd door het in oorlogsdagen sterk groeiende saamhorigheidsgevoel, kwamen de vakgroepbestuursmensen al gauw tot het inzicht, dat het systeem van de vakgroepen vele praktische voordelen bood.

Evenals de vroegere vrije organisaties kwam men bijeen om over de vakbelangen te waken. doch men behoefde niet zoals vroeger te praten over contributie, over voldoende aantal leden en dergelijke zorgen. Men voelde deze

*Uw bond is, wat U er zelf  
van maakt.*

VOOR BETERE



*Huishoudelijke en  
Luxe Artikelen*

DURA - PLASTICA  
St. Agathastraat 25  
AMERSFOORT



N.V. HANDELMIJ. v/h P. J. SCHIPPER  
PRINSENGRACHT 691 - AMSTERDAM C  
Tel. 30792/45996



VOOR BETERE KWALITEIT

**Huishoudelijke Artikelen**

SPECIALE MERKEN:

**B.K - PeDe - D.R.U. - Etna**

VRAAGT ONZE OFFERTE VOOR:

**Vulemmers, Bedkruiken, Schaatsen en  
andere Winterartikelen.**

eenheidsorganisatie als een grote vooruitgang.

Dit inzicht hebben vandaag-de-dag nog zeer vele vakgroepbestuurders en dit is een van de factoren, die van invloed zijn op de huidige verhouding van vakgroep tot de vrije organisaties van de C.H.B.

### **Na de bevrijding.**

Na de bevrijding van ons land waren dan ook de meeste vakgroepbestuurders niet direct ijverig in het opnieuw oprichten van hun vrije vereniging en het hernemen van hun vroegere bestuursfunctie daarin. Zoals gezegd had ik zelf in mijn vakgroepbestuursfunctie min of meer een Paghala-mandaat gezien en ik vond het daarom vanzelfsprekend, dat na de bevrijding Paghala weer bestond zoals vroeger, met bestuursvergaderingen en betalende leden.

Inmiddels ontstonden naast Paghala nog een algemene organisatie („GABA”) en een Christelijke organisatie („PROHEDA” en vonden de drie organisaties zich in een overkoepelend orgaan, dat met de letternaam „C.H.B.” werd aangeduid.

### **Onze Federatie „C.H.B.”**

Deze C.H.B. paste haar structuur aan, na zich georiënteerd te hebben op de komende nieuwe publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie, aan de eisen van de komende tijd, om haar taak als onderbouw van een nieuw te vormen bedrijfsschap zo goed mogelijk te kunnen vervullen. Daarom dat voor de drie volksgroepen elk een Bond was, dus een neutrale, een christelijke en een katholieke.

Maar wat nu te doen met de twee andere neutrale organisaties, HIGPA en V.H.V.H.?

In theorie zou de oplossing vrij eenvoudig zijn, n.l. maak van GABA, HIGPA en VHVH één neutrale organisatie. Hoe dan de naam en de vlag van die neutrale organisatie er uit zou zien, zou niets uitmaken; zij zou passen in de C.H.B. en de vakgroep zou niets anders te accepteren hebben.

### **Moelijkheid: Besturen van Higma en VHVH zijn vakgroepbesturen.**

Maar zo eenvoudig is de oplossing niet. Integendeel. De HIGPA en VHVH hebben elk een uitgezochte kring van leden, die in het vakgroepsysteem, zoals dat thans bestaat een alleszins bevredigend systeem zijn gaan zien. Bovendien hebben HIGPA en VHVH elk een zeer verdienstelijk verleden met rijke ervaring, nog weer verrijkt met vakgroep-ervaring, want vele vakgroep-prominenten zijn langjarige leden van deze twee verenigingen. Zij zien in de „C.H.B.”-organisaties „new-comers”, die wel iets nieuws, maar niet iets beters komen bieden, aangezien het beste toch in de vakgroep te vinden is.

En als dan de nieuwe publiekrechtelijke organisatie (om het zo maar eens te noemen „de nieuwe vakgroep”) volgens de komende wet op **vrije organisaties** moet gebaseerd zijn, welnu: laat het dan HIGPA en VHVH zijn, dan blijft alles in hoofdzaak bij het bestaande en dat is toch goed!

Tenminste zo denkt een deel van deze collega's er over. Men wil ook wel een C.H.B. toe laten in gelijke rechten als V.H.V.H. en HIGPA.

En hier zien wij dan de kern van de moeilijkheden van de C.H.B. met de vakgroep en beide andere organisaties.

### **Oplossing noodzakelijk.**

Als insider kan ik met stelligheid getuigen, dat aan beide zijden de beste bedoelingen voorzitten, n.l. het uitsluitend zo goed mogelijk bevorderen van algemeen vakbelang.

Maar zoals blijkt zijn de opvattingen en inzichten totaal verschillend. Hoe dan de moeilijkheden op te lossen?

En is het nodig, dat die moeilijkheden tot oplossing komen?

Op deze laatste vraag kan ik antwoorden, dat de oplossing vanzelf zal komen als de nieuwe wet op de publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie is aangenomen en als raamwet haar werk gaat doen.



# A. C. Smoreenburg - Utrecht

Janskerkhof 21

Tel. 19159

## Glas en Aardewerk Luxe en Huishoudelijke Artikelen

Wij blijven ons best doen steeds het beste te brengen.  
Bezoek regelmatig onze monsterkamer in het hartje van Utrecht,  
5 min. vanaf de Jaarbeurs, 2 min. vanaf het hoofdpstkantoor,  
het loont altijd de moeite.

### G. Snejders'

Amsterdam

Tel. 36753



**Kwasten- en  
Borstelfabriek**  
Lijnbaansgracht  
204-205-206

DWEILEN (50 x 50) c.m. leveren wij in deze maand à f 0,35 per stuk bij alle orders en zo brengen wij iedere maand een ander schaars artikel en omdat wij onze distributie-taak serieus opvatten, krijgen alle vaste afnemers hun deel. Ook U kunt ingeschakeld worden. Stuur even een briefkaartje voor vertegenwoordiger-bezoek of komt even op het magazijn, waar U zich kunt overtuigen van de prima afwerking en de lage prijzen.

Sponsen, borstelwerk en huishoudelijke artikelen hebben wij in het ruimste assortiment. Vraagt b.v. eens een monster van onze prima gummisponsen, welke evenals de natuur-sponsen onder nevenstaand merk in de handel worden gebracht.

De prijs van de gummispons is fl. 1.06

De nieuwe ENKA-viscose-spons fl. 0.54



*Een vertrouwd adres . . . . is . . . . een goed adres.*

## Firma J. Schipper & Zonen

LAGEDIJK 146 — ZAANDIJK

Grossiers in Glas, Porselein en Aardewerk, lux- en  
grof Aardewerk, Verlichtingsglas en inmaakpotten

De C.H.B. hoeft dan niet ongerust te zijn: zij toch heeft een belangrijke ruggesteun in haar ledental.

Maar, waar ik mij wel zeer ongerust over maak, is over het uiteindelijk potentiaal, dat dán ter beschikking zou komen om vakbelangen te behartigen. Eensgezindheid vermag toch meer, dan onenigheid.

Bij eensgezindheid komen de beste krachten uit ons vak vanzelf op hun plaats; bij onenigheid gaat daarvan veel verloren en... waarvoor?

### Oplossing mogelijk.

Zijn de moeilijkheden op te lossen? En hoe? Ik zie slechts één goede oplossing en wel deze: Alle vooroordelen opzij! Laten **alle** vakgenoten samenwerken. Dat **kan** zoals zij dat zelf verkiezen, in neutrale, christelijke of katholieke bond in het kader van de C.H.B., dus ook opgenomen in de structuur van de C. H.B.

Daarvoor behoeven VHVH en HIG-PA geenszins te verdwijnen; neen, hun bestaan is juist van grote waarde voor ons vak.

De behartiging van onze gezamenlijke belangen, waarnaar wij allen streven, zal **dan** in de toekomst veilig zijn. Wij kunnen dan **eensgezind** gaan opbouwen wat in de toekomst op gebied van organisatie voor ons vak nodig is.

N. J. J. van Opzeeland,  
Voorzitter van de „Centrale  
van bonden in de Huishoude-  
lijke Branche” (CHB).



*Vrees voor mislukking is een  
hinderpaal om te slagen.*

## Wat kunnen wij gezamenlijk doen?

Wij vragen ons niet meer af of samenwerking mogelijk is omdat wij weten en dagelijks zien, dat er reeds vruchtbaar wordt samengewerkt. Dit **kan** omdat het **noodzakelijk is én.....** omdat de wil er is. Elders in dit nummer wordt reeds gesproken over de samenwerking op organisatorisch gebied in het algemeen, thans spreken wij over samenwerking. op het gebied van:

### Inkopen.

Omdat dit onderwerp onder onze leden zeer grote belangstelling geniet, zullen wij in dit blad regelmatig mededeling doen over datgene, wat er leeft en zo mogelijk richtlijnen geven aan hen, die serieus zoekende zijn.

### Wij stimuleren de gezamenlijke inkoop

In de vaste overtuiging, dat organisatie van de inkoop (daarnaast ook van de verkoop) voor de Middenstand in ons vak een noodzaak is om sterk te staan tegenover de **machtige organisatie** van het grootbedrijf, die haar invloed op het platte land doet gelden, zullen wij als organisatie van Middenstanders op deze noodzaak blijven wijzen.

Wij zijn er van overtuigd, dat de Middenstand van onze gemengde branche in- en verkooporganisaties kan opbouwen, die sterker zijn dan die van het grootbedrijf. Tot nu toe is onze Middenstand zich deze kracht nog niet voldoende bewust; dit bewustzijn willen wij verlevendigen.

### Wie zullen gezamenlijk moeten inkopen?

Niet onze Bonden en ook de federatie, de C.H.B., niet! Deze zijn en blijven **vakorganisaties** en zij zullen nooit **inkooporganisaties** worden! Als **vakorganisaties** zullen wij **alle** belangen van **al** onze leden behartigen en niet die van

# Depoorter's Metaalwaren-Industrie

Gouvernestraat 13-17 - Tel. 33977 - Rotterdam

Wij brengen wederom een keur-collectie in VERCHROOMDE Rooktafels met Rookstellen, Kapstokken, Parapluiebakken, Kandelaars, Borstelhangers met Spiegel, Serveerwagens, Radio-Tafels, Gongs, Lectorbakken enz.



ZWITSERS FABRIKAAT

*Met een dertigjarige reputatie in Nederland*

*Dus kwaliteitsproduct*

*Importrice :*

**N.V. ALUMINIUM Handel-Mij.**

*Aelbrechtskade 172c, Tel. 36373*

*Rotterdam (W.)*



*Voor de zaak  
van standing*

*Delftsch Blauw  
van  
Aardewerfabriek  
DE BOER · WORKUM*

**VRAAG EENS ONZE FOLDER MET NADERE INLICHTINGEN**

Voor Uw Boekhouding,  
Balans, Contrôle en  
Belastingzaken :

**Kantoor Pruim**

Lijsterbesstraat 141  
Den Haag.

Tel. 39.16.33 - 39.52.31 (Toestel 2).

*Laat niet uw neus  
voorbijgaan, wat uw  
collega leest.*

*Koopt bij onze  
adverteerders.*

een bepaalde groep in een combinatie. In het belang van onze leden stimuleren wij hen zich bij een of andere combinatie aan te sluiten. De bonden of de federatie zullen dus nooit gezamenlijk kopen.

Maar elke winkelier, die niet bij zijn tijd ten achter wil blijven, mag niet langer wachten. Hij moet zoeken, overwegen en tenslotte doortasten. Wij kunnen daarbij alleen stimuleren.

### **Moelijkheden.**

Voor al voor de kleinere, doch jonge en gezonde zaken is aansluiting bij een combinatie vaak moeilijk, zo niet onmogelijk, daar zij vaak aan de hoge eisen niet kunnen voldoen. Juist deze groep van zaken zal zich grote offers moeten getroosten om met soortgelijken een eigen apparaat op te bouwen, waarmee zij zich geldelijke voordelen en besparingen kunnen doen.

Weer anderen, en niet alleen de jongere zaken, staan voor de moeilijkheid, dat er geen combinatie is, waarin hun assortiment voldoende tot uiting komt. Ook deze zullen soortgelijke collega's moeten zoeken, waarmee zij tot een samenwerking komen.

### **Hoe zo ver te komen?**

Alvorens hier nader op in te gaan (ook in de volgende nummers van „Gemeende Branche”) eerst enige opmerkingen.

In ons vak zijn nog mogelijkheden voor verschillende soorten combinaties die tot sterke organisaties kunnen uitgroeien. Hierbij mogen wij niet uit het oog verliezen, dat grote zaken niet uit de grond gestampt worden, maar dat deze langzaam groeien. Elk begin is moeilijk en de betroffenen zullen zich offers moeten getroosten, doch dit mag niet afschrikken. Integendeel. Wij mogen nu niet langer meer **afwachten**, doch **aanpakken** is de boodschap voor ieder, die hier belang bij heeft. Denken wij aan de langzame groei en ontwikkeling, waarmee wij rekening moeten houden en zien wij iets verder dan

(Vervolg op pag. 12)

# Speelgoed.



In Nederland is de speelgoedproductie voornamelijk opgekomen tijdens de oorlog 1940/45. Voordien bestond deze in Duitsland (Neurenberg, mechanisch blikgoed) (Sonneberg, poppen) en verder in Engeland (Meccano), Tsjecho-Slowakije (gepolijst houtgoed).

In Nederland worden thans zeer goede spelen gefabriceerd, de z.g. gezelschapsspelen als gansbord, mens erger je niet, halma, enz. Ook wordt op het gebied van houten speelgoederen en pluche dieren veel gepresteerd. Het houten speelgoed evenwel werd te veel in Nederland vervaardigd en slechts voor een zeer klein gedeelte van prima kwaliteit. Het is te verwachten, dat met de groei van de import van mechanisch en ander speelgoed deze slechte houten speelgoederen onmiddellijk van de Nederlandse markt zullen verdwijnen, terwijl het goede houten product toch nog een zware strijd zal moeten voeren, omdat de vraag nu eenmaal vooral naar mechanisch speelgoed is, hetwelk in Nederland practisch gesproken niet kan worden gefabriceerd. Om mechanisch speelgoed te vervaardigen is n.l. behalve een zeer grote vak-kwaamheid, een buitengewoon ver gespecialiseerde fabriek noodzakelijk. De kosten voor een dergelijk ingewikkeld apparaat kunnen niet worden opgebracht in een land met de kleine afzetmogelijkheid van Nederland. Natuurlijk zou de export deze afzet kunnen vergroten, maar export kan pas ter hand worden genomen, wanneer een goed artikel, dat met het buitenlandse product kan concurreren, wordt geleverd, en dit is op dit gebied immers niet mogelijk.

De poppenindustrie in Nederland is belangrijk vooruitgegaan en de Hollandse stoffen pop met harde onbreekbare kop en ledematen wordt in goede kwaliteit vervaardigd en kan zeker met het buitenland concurreren. Celluloid poppenindustrie in Nederland staat nog in de kinderschoenen en heeft nog niet de mogelijkheid om de strijd met de Duitse, Engelse en Franse concurrent aan te binden.

Tsjecho-Slowakije levert behalve het ongewone gepolijste houtgoed, ook goede mechanische artikelen, ofschoon lang niet zo verfijnd als het Neurenbergse product, terwijl thans ook in Engeland en Frankrijk uitstekend (doch niet goedkoop) mechanisch blikspelgoed is te krijgen, veelal bij geëmigreerde Neurenbergers.

Het plastic speelgoed heeft een grote vlucht genomen en wordt thans ook in Nederland geïmporteerd.

De verkoop in Nederland geschiedt voornamelijk via een agent, groothandel/importeur of grossier.

Het inkopen van speelgoed was voorheen vrij-



# JUMBO SPELEN

UITGEVERS: HAUSEMANN & HÖTTE N.V.  
KROMBOOMSSLOOT 59-61, AMSTERDAM-C., TELEFOON 42523

wel geheel „importeren". Tijdens en na de oorlog evenwel werd het moeilijker om een goed equivalent op de Nederlandse markt te vinden. In en na de oorlog ontstonden er een aantal speelgoedhandelaren, die uitsluitend hun bestaansrecht danken aan de schaarste van het artikel. Deze firma's, die zonder enige vakbekwaamheid zijn begonnen, verdwijnen dan ook merendeels, nu de concurrentie meer haar werk gaat doen.

Het Nederlandse speelgoed, tenminste het goede, vindt zijn weg ook over de grenzen. Wij noemen poppen, houten en pluche speelgoed,

maar ook gezelschapsspelen worden, uitgegeven in verschillende talen, geëxporteerd naar België, Zwitserland, Oost- en West-Indië, waar dank zij de werkelijk goede kwaliteit naar de verwachting de markt steeds groter zal worden.

#### **Speciaal producten in Nederland.**

Deze worden behalve de gezelschapsspelen, dus het z.g. grafische speelgoed, nog weinig gefabriceerd. Enkele soorten houtartikelen echter kunnen als zodanig worden beschouwd en kunnen eveneens met het vooroorlogse buitenlandse product concurreren. H.

---

---

### *Wat kunnen wij gezamenlijk doen?*

(Vervolg van pag. 8)

October 1948, n.l. naar de Benelux-overeenkomst in 1950 en de daarmee samenhangende aanvoer van artikelen, concurrentie en prijsverlagingen, dan moeten wij ons **nu reeds** voorbereiden.

Vorbereiden moeten wij ons ook op een **samenwerking** met onze collega's van de Beneluxlanden. Bestaande combinaties zullen nu reeds contact zoeken met Belgische en Luxemburgse combinaties en collega's. Hierin bereikt de eenling weinig of niets. Slechts een **collegiale** samenwerking kan succes hebben. Daarom is het noodzakelijk, wanneer dit nog niet het geval is, dat onze collega's plaatselijk, gewestelijk en provinciaal, ja zelfs landelijk elkaar gaan leren kennen, verstaan en

samenwerken, maar vooral ook begrijpen, dat de „cost" voor de „baet" gaat.

Over dit alles is nog veel te zeggen en nog meer te doen. De bonden en de federatie, de C.H.B. zullen hierbij hun leden helpen. Een **Studie-commissie**, speciaal voor dit onderwerp, is reeds in het leven geroepen, waarvan onze leden zullen kunnen profiteren.

Op het gebied van Glas, Porselein, Aardewerk, Huishoudelijke Artikelen, Speelgoederen enz. enz. zijn reeds de volgende combinaties, die uw vertrouwen verdienen en gaarne tot nadere inlichtingen bereid zijn:

BICO, secr. G. Kamp, Gen. Cronjéstraat 75, Haarlem.

HaSaCo, secr. E. J. N. M. Endel, Langestraat 61, Alkmaar.

Victoria p/a Fa. J. van Opzeeland, Zijlstraat 24-30, Haarlem.

---

---

### *ZIJT GIJ VOOR EEN*

## **BETERE BEDRIJFSPOLITIEK?**

#### **Onze Middenstand.**

Welke middenstander zou de tijd van vijftig jaar geleden terug wensen? Zou hij het nog willen en kunnen stellen zonder electriciteit, de auto, de

telefoon en al die gemakken, waaraan de moderne zakenman zo langzamerhand gewoon is geraakt en welke hij thans als iets vanzelfsprekends beschouwt? Heeft hij in de laatste oor-

STATENPLEIN 4

NV  
ALGA  
HOLLAND

DEN HAAG TEL. 552025

Wij bieden niet slechts aan:

ALGA sprookjes kleur- en prentenboeken in veelkleur offset  
op houtvrij, zwaar papier . . . . .

Wij HELPEN ook Uw omzet

vergrootten door speciale, attractieve campagnes.

## *Speelgoed uit Duitsland*

*De beste collecties en de beste service bij de  
geroutineerde, voor-oorlogse Duitsland-agent:*

*J. Th. Kamlag*

*Keizersgracht 272-274*

*Amsterdam*

*Telefoon 48122 - 48792.*

Voor **HOUTEN SPEELGOED**

in het **betere genre**

slaagt U altijd bij **SPEELGOEDFABRIEK  
HOLLAND - Rijswijk.**

log niet het gemis van allerlei, dat hij ontbeerlijk dacht, ervaren? Neen, een stap van 50 jaar terug doen, dat zou hem niet lijken.

En toch blijkt maar al te dikwijls, dat de middenstander uitsluitend de technische vooruitgang heeft geaccepteerd; de geest van de nieuwe tijd is evenwel niet vaardig over hem geworden. Uiterlijk is hij een modern zakenman — liet hij onlangs zijn pand niet verbouwen? — maar van aanpassing aan de eisen van modern bedrijfsbeheer is dikwijls maar heel weinig sprake. Zijn bedrijfspolitiek baseert hij op het doen en laten van vakgenoten, zijn boekhouding vertoont in opzet merkwaardig veel overeenkomst met het huishoudboekje van moeder de vrouw, zijn reclame zou aan het einde van de vorige eeuw geen slecht figuur hebben gemaakt enz.

### Grootwinkelbedrijf.

Is het grootwinkelbedrijf hem in allerlei opzichten niet verre de baas? Dit weet het maximumprofijt van zijn reclamecampagne te trekken. De prestatiecijfers van het personeel vormen

daar de basis voor de arbeidsbeloning. Steeds wordt getracht de kosten tot het laagst mogelijke niveau terug te drukken. Bij de inkoop stelt men zich in op de vraag van het publiek, d.w.z. op de ontwikkeling van de omzetten in talrijke artikel-groepen. Dit alles werd mogelijk door een krachtige en geschoolde leiding en een goed verzorgde administratie.

Heeft u zich wel eens gerealiseerd of uw bedrijfspolitiek voldoet aan de eisen van de moderne tijd? Levert uw boekhouding alle gegevens, welke u voor een efficiënt beheer nodig heeft? Zijn uw omzetten gestegen als die van uw vakgenoten of blijven zij een stuk achter? Is het u niet bekend, dat het omzetverloop in de detailhandelsbedrijven in uw branche regelmatig wordt gepubliceerd?

### Vergelijken.

Vergelijk dan eens uw gegevens met de onderstaande indexcijfers van grootwinkelbedrijven, van warenhuizen en eenheidsprijzaken (afd. huish. art.) en die van vakgenoten.

OMZETVERLOOP BRANCHE IN HUISHOUDELIJKE ARTIKELEN.				
(Basis: 1/12 jaaromzet 1938 = 100)				
Jaar en maand	Grootwinkel-bedrijven 1)	Warenhuizen en Eenheidsprijzaken. Afd. Huish. artikelen 1)	Middenstands-zaken 2)	Uw eigen zaak.
<b>1948:</b>				
Januari	264	222	337	—
Februari	229	190	355	—
Maart	271	202	378	—
April	269	226	364	—
Mei	264	218	391	—
Juni	274	235	360	—
Juli	278	239	379	—
Augustus	262	214	384	—

Voor deze indexcijfers is als basis (= 100) gekozen, de gemiddelde maandomzet in 1938.

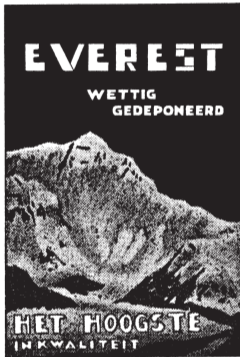
1) Deze indexcijfers werden verstrekt door het Centraal Bureau voor de Statistiek.

2) Voorlopige cijfers.



# proficiat

*met dit nieuwe Blad !*



Want een goed vakblad is een  
aanwinst voor een winkelier.

Nog belangrijker is echter een  
goede LEVERANCIER.

Daarom voor alle houtwaren naar

## EVEREST

Nassauhaven 110, Rotterdam Tel. 72500 (7 lijnen)

**N.V. HANDELMIJ v/h S. LEVIE**

**ZWOLLE**

**Torbeckegracht 63**

**AMSTERDAM**

**Damrak 84**

**(ingang Zoutsteeg 2)**

*Wij leveren  
zolang de  
voorraad  
strekt*



Multiplasticpoppen 30, 40 en  
45 cm. gekleed en ongekleed.  
Blok- en bouwdozen in alle  
maten.

Patent Bromtollen

Anne Liesje Kinderserviesjes  
3, 4 en 6 kops

De cijfers van uw zaak kunt u berekenen door 1 % van de gemiddelde maandomzet (1/12 jaaromzet) van 1938 te delen op elk van de maandomzetten in 1947. Noteer vervolgens de berekende cijfers in de kolom: „Uw eigen zaak”.

### Besluiten.

Nu eerst is u in staat om het verloop van uw omzetten te beoordelen. Zoudt u deze gegevens regelmatig willen ontvangen? Wendt u dan tot het **Economisch Instituut voor de Middenstand**, Koninginnegracht 53 te Den Haag. Dit Instituut is bereid u niet alleen op de hoogte te houden van het omzetverloop in uw branche, maar verschaft u eveneens gegevens omtrent de verkopen van glas, aardewerk, porselein, huishoudelijke artikelen, haarden, kachels, luxe art., ijzerwaren en gereedschappen en sanitaire artikelen. Bovendien vindt u in de reeds verschenen overzichten gegevens omtrent bruto winsten, bedrijfskosten en netto winsten. Deze overzichten worden u gratis toegezonden, indien u aan deze statistiek wilt medewerken door maandelijks uw omzetbedrag mee te delen aan het Econ. Inst. v. d. Middenstand op ter beschikking gestelde formulieren. Het E.I.M. verzekert de geheimhouding van de ingezonden cijfers en mededelingen. Iedere detailhandelaar in deze branche, die een efficiënte bedrijfspolitiek wil voeren, kan van de werkzaamheden van het E.I.M. profiteren zonder dat het hem iets kost. Aanmelding kan schriftelijk geschieden bij. Economisch Instituut voor de Middenstand, Koninginnegracht 53, 's-Gravenhage.

*Ons werk van nu maakt onze toekomst.*

Wij kunnen de leden van onze Bonden niet beter adviseren dan, indien zij hieraan nog niet meewerken, het volgende briefje te schrijven aan het E.I.M.:

Ondergetekende .....

.....  
detailhandelaar in .....

.....  
(artikelen), wonende .....

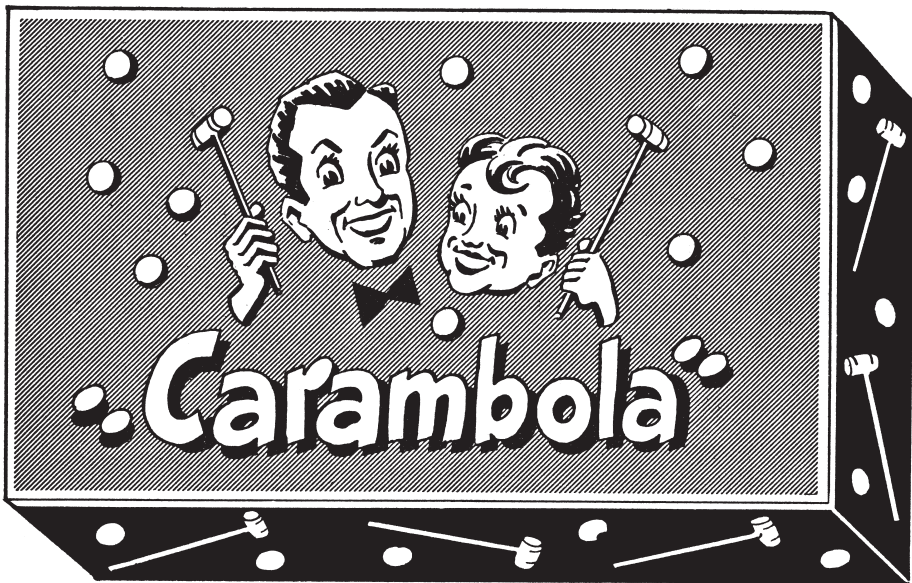
.....  
(volledig adres) deelt mede, dat hij bereid is aan de omzetstatistiek voor zijn branche mede te werken en na inzending van de gevraagde gegevens gaarne regelmatig de overzichten van het E.I.M. voor zijn branche zal ontvangen. Het is hem bekend, dat het E.I.M. geen kosten in rekening brengt en de geheimhouding van de herkomst van zijn gegevens strikt waarborgt.

(Handtekening).

*Onze opvolgers zullen dingen doen, waarvan wij nu zeggen, dat ze onmogelijk zijn.*

*Koopmanschap, service en vakkennis*

*Drie pijlers van uw zaak*



*Het nieuwe spel:*

**„ACTIVA“**  
DEN HAAG  
Ant. Heinsiusstr.  
64-68

*voor jong en oud  
dat de wereld veroveret  
het spel met de enorme  
mogelijkheden*

## MEDEDELINGEN van

### Kath. Bond „PAGHALA”

Met het nieuwe blad „GEMENGDE BRANCHE”, hetgeen een grote stap vooruit betekent voor onze gezamenlijke actie (het is nog niet de laatste) zijn wij als PAGHALA zeer verheugd! Wij zullen meewerken om hiervan ook werkelijk ons blad te maken. (Het voorbeeld van de textielhandel zal u wel bekend zijn). Wij verwachten van onze leden, dat zij het eerste nummer goed zullen ontvangen en dat zij met de onze ook hun activiteit zullen verdubbelen!

Binnen korte tijd gaan wij onze propaganda-actie weer beginnen. Waar het van u gevraagd wordt, daar rekenen wij ook op uw medewerking. Per circulaire zult u hierover te zijner tijd nog meer vernemen.

Ofschoon wij op een prettige wijze in de C. H.B. met de zusterorganisaties zullen blijven samenwerken, door de uitbreiding van onze bond en om principiële reden zal ons secretariaat van nu af zelfstandig staan en wijzen wij u op onze adresverandering, n.l.: Jan van Nas-saukade 10, Den Haag, Tel. 774432 en 774431 waar ondergetekende wederom in staat zal zijn volgens de wensen van het nieuwe hoofdbestuur het secretariaat waar te nemen. Op Maandag en Dinsdag is hij regelmatig op dit adres te bereiken, overigens hoofdzakelijk schriftelijk. Gaarne zullen wij met u nader of opnieuw kennis maken.

Drs. H. Lammers, Secretaris.



## MEDEDELINGEN van de

### Algemene Bond „GABA”

Wegens beperkte ruimte zullen wij kort en bondig moeten zijn: Penningmeester dankt voor de vlotte betaling van de contributie. Hij loopt met plannen in het hoofd tot een eenvoudiger inning. Zeer vele leden betalen graag per giro. Uitstekend. Zo spoedig mogelijk krijgt u een formuliertje thuis, waarmee u automatische afschrijving per jaar of per kwartaal kunt opgeven. Vrijblijvend natuurlijk.

Het verlangen van vele leden betreffende aansluiting bij de Koninklijke Nederlandse Middenstandsbond zal spoedig voldaan zijn. De K. N.M.B. herstelt zich snel en goed. Ook deze Centrale van Vakbonden werkt nauw samen met de andere Middenstandsbonden, waardoor wij ons dan zullen aansluiten bij geheel de georganiseerde Nederlandse Middenstand.

**Propaganda:** Verschillende leden hebben reeds nieuwe leden aangebracht. Wie brengen de

volgende? Het argument, dat de heffingen van de Vakgroep een bezwaar zijn, is geen argument. Hoe meer leden zich bij ons aansluiten, des te eerder wordt de Vakgroep geliquideerd en des te eerder komt het nieuwe publiekrechtelijke orgaan of bedrijfsschap, waarin wij via onze vertegenwoordigers wat te vertellen hebben over de financiën en de besteding daarvan:

Werkt mee in uw eigen belang en dat van ons hele vak; wij rekenen op u.

Secretaris, Am. v. Solmstr. 115.



## MEDEDELINGEN van de

### Prot.-Christ. Bond „PRODEHA”

Wij prijzen ons gelukkig, dat het mogelijk is geworden onze leden via het gezamenlijk orgaan van de drie samenwerkende bonden in ons vak, te bereiken.

Het is onze wens, dat de „Gemengde Branche”, waarin de stem van de vrije vakorganisaties kan weerklinken, een steeds grotere kring van lezers zal krijgen. Hieraan helpen wij als PROHEDA-leden mee!

PROHEDA is op de goede weg.

De contributie-inning is vlot verlopen; slechts een enkeling heeft door afwezigheid of anderszins nog niet betaald. Het secretariaat zal echter met deze heren contact opnemen en wij twijfelen niet, of het komt in orde.

Wel zouden wij gaarne wat meer medewerking van onze leden zien in het verstrekken van propaganda-adressen en de nieuwe ledenwerving. Hebt u al eens geprobeerd een collega lid te maken van onze bond? Wij helpen u een handje. In het eerste nummer van „Gemengde Branche” vinden PROHEDA-leden een propaganda-circulaire en een aanmeldingskaart. Lees de circulaire rustig door en ga eens bij een protestants christelijke collega praten. Laat hem de kaart invullen en u hebt medegewerkt om de bond sterker te maken.

De christelijk sociaal economische actie zal ook door de collega's uit onze branche moeten worden gesteund.

Ons vak zal omhoog moeten, de christelijke organisatie-gedachte moet worden uitgedragen en dan langs de weg van organisatie in gehoorzaamheid aan Gods geboden, tezamen de weg gezocht om orde te scheppen in de chaos van het hedendaagse maatschappelijk bestel.

Wij doen mee. U ook?

Uw Secretaris, W. P. Hollebrands,

De Ruyterstr. 74, Den Haag, Tel. 180374.

# EEN KLEINE GREEP

uit onze buitengewone collectie: St. Nicolaasboeken, -kaarten, -mantels, -mijters en maskers.

Kleur-, teken-, prenten- en schetsboeken in enorme sortering, Kinderleesboeken, spelen, albums, kalenders en kalenderblocces, bouwplaten.

St. Nicolaas- en Kerstpapier, labels en prijskaartjes.

Bijzondere series Kerst- en Nieuwjaarskaarten.

Kersttafellopers, -kleden, hulst, mos, chenille, lametta, tafelvesiering, menu's, kerststukjes, klokjes, stalletjes.

Vraagt vertegenwoordigersbezoek of komt U eens bij ons kijken.

In onze toonkamers kunt U op rustige en overzichtelijke wijze kennismaken met ons sortiment.

## IMPORTHUIS: GEBR. SPANJERSBERG

ROTTERDAM: Heemraadsstraat 58-60

Telefoon 34645

AMSTERDAM: Keizersgracht 633

Telefoon 30690

*Huishoudelijke  
Verblifa artikelen  
leveren wij U uit voorraad.  
N. Aandagt & Zoon  
Rotterdam*

# Tips

## OVER ————— en ————— WEER

### **Seizoen-inkopen.**

Een grote moeilijkheid voor elke winkelier is het bepalen van de soorten en quantiteiten der benodigde artikelen bij de telkens weerkerende seizoenen als schoonmaak, vacantie, St. Nicolaas en Kerstmis.

Enige collega's hebben hiervoor een eenvoudige oplossing gevonden, waarvan zij de praktische waarde reeds ondervonden hebben. Daar het een eenvoudig voorbeeld ter navolging is, laten wij beknopt de methode volgen: Een gewoon cahier is voldoende om voor ieder seizoen een overzichtje samen te stellen met de volgende staatjes: Artikel. Prijsklasse. Verkocht aantal. Te veel in voorraad. Naar schatting te kort.

Het volgende jaar hebt u bij het opgeven der bestellingen slechts het lijstje na te zien om het benodigde vrij nauwkeurig te benaderen. Vanzelfsprekend kan dit uitgebreid worden met enige andere notities b.v. over etalage, personeel, salaris enz. in het bedoelde seizoen. Met weinig moeite veel gemak. Begin er eens mee!

### **Plastic serviesgoed reinigen.**

Plastic serviesgoed mag niet lang vuil blijven staan, moet dus na gebruik direct omgewassen of tenminste — in afwachting van verdere behandeling — afgespoeld worden. Scherpe stoffen als soda en andere bijtende reinigingsmiddelen zijn, evenals schuurmiddelen, uit de boze voor genoemd vaatwerk. Komt er aanslag, dan kan dat — zo nu en dan — verwijderd worden met bleekwater (1 op 10 ver-

dund), waarna de chloorlucht verwijderd wordt met warm zeepwater.

### **Zaken-onkosten.**

Kosten als contributie, reis- en verblijfkosten voor vergaderingen van uw vakbond, behoeven niet tot uw privé-onkosten te worden gerekend, maar vallen onder de onkosten van uw zaak.

### **„Verblifa”-pannen.**

De bekende **doffe** pannen van de Ver. Blikfabrieken zijn door een eenvoudige behandeling beter verkoopbaar. Door deze n.l. te (laten) polijsten met staalwol (eventueel op een polijst-machine van een schoenmaker), een beproefde en eenvoudige behandeling, worden deze pannen een lust voor het oog!

### **Weet u**

dat de leden van een bepaalde inkoopcombinatie dit jaar met St. Nicolaas een reclame-krant zullen uitgeven, die de grootste oplaag, van welk dagblad ook, ver zal overtreffen. In samenwerking liggen enorme mogelijkheden!

### **Goed en goedkoop.**

„Tips-over-en-weer” wordt een vaste rubriek in onze „Gemengde Branche”. Hebt u iets, wees collegiaal en zend het in. U krijgt er van uw collega's andere voor terug. Is er één bij, die u kunt gebruiken, dan heeft deze rubriek waarde voor u.



**N.V. METAALWARENFABRIEK G. BREDEMEIJER**

OPGERICHT 1914  
HILVERSUM – OUDE TORENSTRAAT 19-23 – TELEF. K 2950 - 6797

## KOPERWERK

Uitgebreide sortering Oud-Hollandse miniaturen  
en grote artikelen in extra zware luxe afwerking

LUXE- EN HUISHOUDELIJKE-  
VERZILVERDE METAALWAREN

SOUVENIRS IN METAAL

**J. D. SCHIPPER's Handelsonderneming**

Lijsterbeslaan 9 – ZAANDIJK — Tel. 82190 (K 2980)



## ARTI-SILVER-PLATED

gemaakt in het centrum  
der zilver-industrie  
**Schoonhoven**

*Een historisch gegroeid ambacht.*

Verkoop uitsluitend in de betere luxe-  
huishoudelijke zaken.

Postadres: Postbus 25,  
**Schoonhoven.**

Kantoor en Showroom:  
Haven 6  
**Schoonhoven**

## Collegialiteit...?

---

Het is toch collegiaal te noemen, als collega's elkaar waarschuwen voor klanten, die „niet goed voor de centen” zijn? Ja zeker! Alleen verschilt de manier waarop deze uitwisseling van collegiale tips kan plaats hebben. Dit kan n.l. **vertrouwelijk** geschieden, maar ook **openlijk** en **bruusk**, zodat bedoelde **klant** in een pijnlijke situatie komt. Van dit laatste een sprekend voorbeeld:

De Vakgroep Groothandel in Speelgoederen, Galanterieën, Luxe-, Rokers-, Sport- en Aanverwante Artikelen (P. C. Hoofstraat 162, A'dam), heeft een maandblad „HOEWARO” genaamd. In dit orgaan worden „waarschuwingslijsten” geplaatst, waarvoor de gegevens worden verstrekt door Incasso Bureau „Jus et Veritas” (A'dam). Verschillende (niet alle) grossiers van genoemde vakgroep geven hun dubieuze posten aan genoemd incasso-bureau. Heeft „Jus et Veritas” geen **succes**, dan komen deze wanbetalende winkeliers op de zwarte lijst, die afgedrukt in HOEWARO **openlijk** door heel het land gaat. Dit jaar alleen zijn reeds 6 lijsten gepubliceerd met 114 namen van winkeliers!

Wat hiervan te denken?

Zijn dit werkelijk allen reeds „zwakke broeders”, dan blijkt daaruit, dat het de Middenstand in onze gemengde branche niet naar den vleze gaat. Maar er worden ook namen genoemd, waarvan wij dit niet verwacht zouden hebben...! Er zou dus ook een andere reden gezocht kunnen worden. Wij vragen ons af, of de geweigerde „koppel-inkoop” hier geen rol speelt? Weigeren deze winkeliers soms de **stropen** te betalen en is deze publicatie dan geen repressaille-maatregel van de heren grossiers...? HOEWARO zal ook bij de verschil-

lende ambtelijke instanties op tafel komen en hier zou men conclusies kunnen trekken, n.l.:

1e. dat de „loon en prijspolitiek” niet voldoende rekening heeft gehouden met het **inkomen** van de Middenstand: De zwakkere broeders zijn nu reeds haar slachtoffers;

2e. dat zij hier aanknopingspunten zouden kunnen vinden om „koppelverkoop” te achterhalen! De kuil, bestemd voor deze winkeliers, zou haar bestemming dan wel eens kunnen verliezen...

## Koppelverkoop.

Nog enige maanden en dit woord zal weer tot de historie van de na-oorlogse verschijnselen behoren. Alvorens dit woord geheel van de baan is eerst enige opmerkingen:

Winkeliers, die op geen andere manier schaarse artikelen konden betrekken, dan in koppel met allerlei prullaria, raden wij sterk aan deze prullen zo spoedig mogelijk op te ruimen, desnoods tegen elke prijs. Hoe langer deze rommel onze zaken ontsiert, des te minder is het waard. Waar het publiek rommel ziet, daar zoekt het geen goede waar! Incasseert deze stropen, doch hoedt u voor de fout van uw leverancier!

Dat er leveranciers zijn, die zich op deze manier ten koste van hun „klanten” hebben verrijkt, is zakelijk niet te begrijpen. Wanneer er dadelijk niets meer te koppelen is, dan kunnen wij er rustig zeker van zijn, dat deze vossen hun streken niet zullen verliezen. Zij zullen trachten zich te blijven verrijken ten koste van hun „klanten”, ook al gaat de een na de ander daarmee ten onder.

Is het nog nodig van deze leveranciers een lijst samen te stellen, die **strikt vertrouwelijk** aan onze leden wordt doorgegeven?

Maar: oppassen voor generaliseren! Er zijn ook vele **goede** leveranciers!

---

## Wat collega's vertellen?

Roosendaal, 3 Oct. 1948.

Mijnheer de Redacteur,

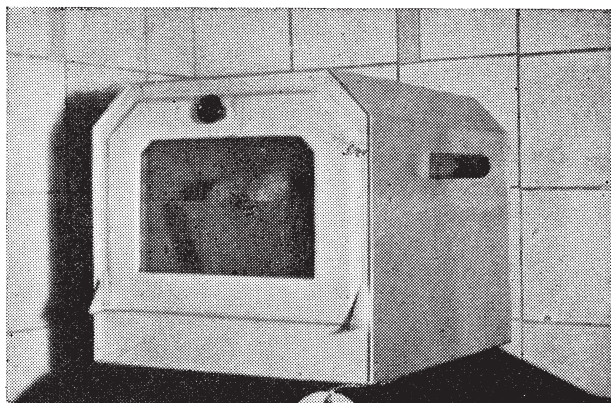
Met genoegen heb ik kennis genomen van de mededeling, dat onze vrije bonden federatief een eigen orgaan zullen uitgeven. Het begin zal

moeilijk zijn en het zal niet meevallen een ieder zijn smaak te voldoen. Maar dat is niet erg. Als het begin er maar is, dan kunnen wij verbeteren. Wij hebben behoefte aan deze band. „Gemengde Branche” zal **ons** orgaan zijn.

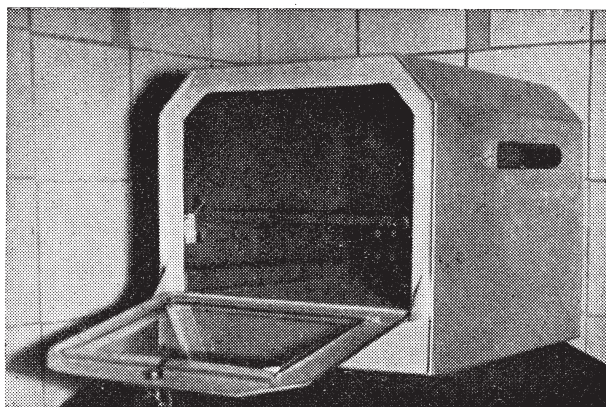


## „Sorba” - Gouda

heeft gemeend voor iedere beurs een opzet-bakovenkje aan de markt te brengen. Dit ovenkje is door de Gasstichting te Den Haag gecontroleerd. Rapporten hierover liggen voor iedere bonafide winkelier bij ons ter inzage. Dit opzet-bakovenkje is te gebruiken voor gascomforen dan wel petroleumstellen. Het is thans mogelijk in 35 minuten een broodje te bakken. Ook geschikt voor het bakken van koekjes, cake etc. Verkoop van ieder ovenkje geschiedt onder garantie; zie garantielabel aan ieder ovenkje.



Bijzonderheden zijn: Gewicht van het ovenkje ca. 3,2 K.G. Afmetingen (buitenmaten): breed ca. 30 cm., hoog ca. 27 cm., lang (diep) ca. 33 cm. De buitenzijde van het ovenkje is met aluminium verf gespoten. Bakeliten handgrepen en dito knop. Hitte bestendig glas in het deurtje. Gecodeerde verkoopprijs voor consument F 17.50 per stuk netto. Vraag: „Origineel Sorba Product”.



**Metaalwarenfabriek „Sorba” C.V. - Gouda**

Kleiweg 40

Tel. (K 1820) - 3602

Vanmorgen las ik in „Onze Branche” van 1 Oct. j.l., het orgaan van de **Vakgroep**. Daarin was opgenomen een brief van Han de Laar. Toevallig ken ik persoonlijk Han de Laar, of liever, ik ken twee Han de Laren. Met de een ga ik collegiaal om, met de ander niet. De schrijver van deze brief kan mijn vriend Han niet zijn, want Han schrijft geen **lange** brieven. Hij heeft een drukke zaak en zijn kinderen zijn nog niet, zoals de mijne, op hun bestemming. Heeft vriend Han iets te zeggen, dan is dat ronduit, zo met drie woorden en iedereen verstaat het.

Neen, dit schrijven was kennelijk van die andere Han. Deze is geen concurrent van mij, want hij zit pl.m. 100 km bij mij vandaan. Ik mag dus iets meer van hem zeggen.

Welnu, hij is geen domme jongen. Hij is tijdens de oorlog begonnen en het ging hem voor de wind: hij kon nogal eens wat „doen”. Hij is een „meneer”, loopt de helft van de week in het zwart, waarom wij hem „zwarte” Han noemen. Dit ter onderscheiding van de „ronde”. Hij schrijft precies zoals ik het van hem verwachtte, n.l. zoals hij is. Aardig, elk vogeltje piept toch maar... Hij heet wel Han-de-Laar, maar hij is geen **zakenman**. Ik bedoel, hij heeft nog geen normale tijd gekend, dat hij als zakenman **kennis van het vak** moest hebben, zijn **klanten** moest **kennen**, **service** moest verlenen, zijn **collega's** moest kennen enz. enz. Om het zo maar eens duidelijk te zeggen: hij werkt niet voor zijn klanten, waarvan hij het uiteindelijk moet hebben, maar voor zich zelf. Daarom is hij geen zakenman, onze Han.

Hij zit nu een jaar of vijf in het vak en laat wel merken, dat hij er zo het een en ander van af weet. Hij praat heel aardig, zijn smoesje is goed, maar toch heeft hij niet de service van een eerlijk zakenman, die zegt wat er zo al te koop is. Om nu maar eens een voorbeeld te noemen: hij weet wel van het bestaan en de werkwijze van de verschillende inkoopcombinaties, maar hij **doet alsof** hij niets afweet van de bestaande vrije organisaties. Dat is niet eerlijk. En nu komt Han-de-laar, de nieuweling in het vak, zijn collega's vertellen hoe het moet. Hij zal het initiatief nemen om tot een vrije vakbond te komen...!

Hij moet nog veel leren en ik vraag me af of ie ooit...? Hij moest meer luisteren en meer lezen, lezen, gewoon in de krant, niet in de Kiekeboe. Zo schijnt hij nog iets gehoord of

gelezen te hebben over de a.s. publiek-rechtelijke bedrijfsorganisatie! Neen, want hij wil met zijn vrije organisatie **intensief** met de Vakgroep gaan samenwerken. Met alle respect voor het bestuur van de Vakgroep, maar Han moest toch weten, dat de Vakgroep niet blijft, maar volgens de a.s. nieuwe wet **op zo kort mogelijke termijn** zal worden opgeheven. Waarom daar dan op te bouwen? Dat is toch een kaartenhuisje: Tenminste: ik geef het nieuwe wetsontwerp meer kans „**erdoor**” te komen, dan de Vakgroepen.

Wat die zwarte Han met zijn schrijven wil, is mij niet duidelijk. Wil hij zo graag voorzitter worden van die vrije organisatie? Laat hij dan zijn soortgenoten bij elkaar zoeken. Misschien zijn er nog meer Han-de-Laren...

Maar wat mij nog sterker verwondert, mijnheer de Redacteur, dat is de opmerking, die de Redactie van „Onze Branche” onder zijn brief plaatste. Die Redactie weet toch wat er te koop is op het secretariaat van de Vakgroep? Maar onze Vakgroep weet toch heel goed, dat er reeds vrije organisaties zijn in ons vak. Waarom verwijst de Vakgroep daar niet heen in haar opmerking? Of wil deze Vakgroep met deze Han-de-Laren tot een samenwerking komen?

Mijnheer de Redacteur, misschien was dit wel de beste oplossing, n.l. wanneer de Vakgroep toch moet verdwijnen, dat ze dan de Bond van Han meeneemt in haar graf.

C. Ollega.

#### **Opmerking.**

Na het ontvangen van bovengenoemd schrijven hebben wij het daarin genoemde schrijven van de heer Han de Laar herlezen.

Wij moeten toegeven, dat Han de Laar niet op de hoogte is van wat reeds leeft of niet eerlijk is, daar hij onze federatie en de bij haar aangesloten organisaties totaal negeert.

Hetzelfde mogen wij opmerken van de Redactie

*„Laat gerust uw tanden zien,  
als ze maar gepoetst zijn”.*

HUISHOUDELIJKE ARTIKELEN  
GEREEDSCHAPPEN

voor hout, metaalbewerking en landbouw.

H. MERISON & ZN'S IJZERHANDEL N.V.  
GOES



**DE WILD,** N.V.

ALKMAAR, Laat 121

UTRECHT, Westerdijk 1

Grossiers in huishoudelijke artikelen.

Direct leverbaar diverse houten wringmachines

Binnenkort verwachten wij een fraai model stalen wringer tot  
een bruto-prijs van f 53.65.

*Onze leveranciers adverteren  
voor U.*



*Koopt U hun waren.*

van „Onze Branche”. Op het secretariaat van de Vakgroep zijn onze organisaties wel bekend, doch niet **gekend**. Zij weten, dat het onderwerp: **vrije organisatie** bij ons reeds lang bestudeerd en overwogen is en zelfs op bredere basis, dan Han de Laar dit doet.

Na de overeenkomst tussen Bedrijfsgroep Detailhandel en de gezamenlijke Middenstandsbonden hebben wij contact gezocht met de Vakgroep. De eerste onderhandelingen gingen over de bestuursverkiezingen, welke nu nog gehouden moeten worden. Volgens genoemde overeenkomst komt aan de vrije organisaties de helft van het aantal zetels toe. Doch tegen alle regels in heeft de Vakgroep deze verlangens van onze zijde afgewezen. Hoe zij dit zal moeten verantwoorden ten opzichte van de leden onzer bonden, die ook bij haar de verplichte heffingen betalen, en ten opzichte van onze organisaties, daarover zal een speciale „Contactcommissie” uitspraak doen.

Dat de Vakgroep belangstelling heeft voor het **initiatief** van de heer Han de Laar is ons een raadsel. Misschien kunnen wij hierop nog wel eens het juiste antwoord geven. Red.



Rotterdam, 7 Oct. 1948.

M.H.

Een paar weken geleden kreeg ik bezoek van een zeer sympathieke heer van het Rijksbureau voor Keramische Producten.

Het doel van het bezoek was om te onderzoeken en gegevens in handen te krijgen over leveranciers op het gebied van glas en aardewerk, die alleen serviesgoed afleveren, wanneer de winkeliers sieraardewerk enz. er bij kopen.

Het streven van deze heer van het Keramisch bureau om aan het onding van koppelinkoop paal en perk te stellen, vond ik zeer lofwaardig, doch ik stelde hem de vraag of deze beruchte adressen niet genoegzaam bekend waren. Inderdaad bleek, dat hij deze adressen wel zowat kende, doch hij wilde bewijzen hebben. Ik heb hem een methode aan de hand gedaan hoe hij zeer waarschijnlijk aan deze adressen kon komen.

Toch meen ik te moeten zeggen, dat het ont-

staan en het voortbestaan van dit kwaad een gevolg is van de zeer slappe houding van onze collega's.

Vooraf in deze tijd is een dergelijke inkooppolitiek funest. De verkoop van sieraardewerk heeft langzamerhand weer de plaats ingenomen als vóór de oorlog; regelmatig gaat er iets af, doch alleen in die soorten, die het publiek wenst.

Daartegenover staat, dat het serviesgoed nog steeds boven het voor-oorlogse peil uitkomt. Omdat dus blijkt, dat de verkopen in deze artikelen niet parallel lopen, kunnen de inkopen ook niet parallel lopen, nog minder kan de winkelier zich veroorloven bij een kleine zending serviesgoed een grote zending sieraardewerk te accepteren.

Misschien zult u hier tegenin werpen, dat u dan uw klanten weinig kop en schotels zult kunnen verkopen. Misschien heeft u daar gelijk in, doch het verlies, dat u eventueel hiermede boekt, kan niet opwegen tegen het verlies, dat u moet lijden, als een kostbare hoeveelheid sieraardewerk winkeldames worden om deze tenslotte met verlies te moeten opruimen.

Wij moeten in deze één krachtige taal spreken: resoluut weigeren om nog iets gekoppeld te accepteren.

Tenslotte zullen onze leveranciers dan ook eieren voor hun geld moeten kiezen. D.



## PRIJZEN

### *Scheermesjes*

## VRIJ

Nu in verband met de vergrote binnenlandse productie van scheermesjes de prijzen voor verschillende merken reeds beneden de geoorloofde maximumprijzen zijn gedaald en daarmede de normale concurrentie hersteld is, zullen de prijzen voor scheermesjes van 9 October 1948 af door de overheid worden vrijgelaten.

Econ. Zaken.

*Nog nooit werd iets groots  
volbracht zonder enthousiasme.*



N.V. Emaillierfabriek „Neerlandia”

GAANDEREN.

Tel. 224 Terborg K 50

Telegram-adres:  
„Neerlandia”  
Gaanderen.

Geëmailleerde Huishoudelijke Artikelen

*Kammen*

*reisonécessaires*

*scheerétuis*

*huishoudelijke artikelen, klein lederwaren en  
vele andere vlot verkoopbare artikelen van  
de beste binnen- en buitenlandse fabrieken  
kan „Plawa” U leveren.*

*„Plawa” is toonaangevend! Kwaliteit hoog, prijs laag.*

*„Plawa” Nieuwe Uitleg 15. tel. 111677 den Haag.*

**H.H. IMPORTEURS**



Voor UW Invoervergunningen uit  
Frankrijk, België en Engeland

KLEIN LEDERWAREN  
DAMESTASSEN  
en KOFFERS

**SLEUTELBERG & SIMONS N.V.**

Agenturen

Harddraverstraat 11 — Tel. 46788 — Rotterdam

## Prijzen Kerstkaarsjes

(Uittreksel Prijzenbeschikking kaarsen 1948. Stcr. 4 Juni 1948 no. 107).

A. 100 % stearine p. pak ca. 300 gr. p. pak ca. 200 gr.  
Prijz voor Groothandel: f 0.73-f 0.78 f 0.52-f 0.55  
Prijz voor Kleinhandel: f 0.84 f 0.58  
Prijz voor Verbruikers: f 1.10 f 0.80

B. 20 % stearine-80 % paraffine  
p. pak ca. 300 gr. p. pak ca. 200 gr.  
Prijz voor Groothandel: f 0.57-f 0.60 f 0.40-0.42<sup>5</sup>  
Prijz voor Kleinhandel: f 0.63 f 0.45  
Prijz voor Verbruikers: f 0.85 f 0.65

C. Gothische kaarsen, 100 % stearine  
in dozen van 400 gram  
Prijz voor Groothandel: f 1.14-f 1.20  
Prijz voor Kleinhandel: f 1.29  
Prijz voor Verbruikers: f 1.70

(De in A, B en C genoemde prijzen voor groothandelaren is naar gelang zij in de jaren 1937, 1938, 1939 tenminste 1000 pak kaarsen of minder dan 1000 pak van desbetreffende fabrikant hebben afgenomen).

Devotie-kaarsen, 96 pct. paraffine, 4 pct. stearine per kg aan verbruikers f 2.80.

Niet genoemde kaarsen (uitgezonderd kerkkaarsen en kaarsen van gebleekte bijenwas) van een andere samenstelling aan verbruikers: ten hoogste f 0.10 per kg.

## Prijzen Kerstballen

Kerstballen vallen onder de z.g. Prijzenbeschikking Handelsmarges 1947 (Stcr. 12 Maart '47 no. 50). Voor de detailhandel is hiervoor het eerste artikel van belang:



Goederen, waarvan de groot- en kleinhandelprijzen niet afzonderlijk zijn voorgeschreven of vastgesteld, mogen, in zoverre in afwijking van het bepaalde in de artikelen 1, 2 en 3 van de Prijzenbeschikking 1940 no. 1 door groothandelaren of kleinhandelaren, geen importeur zijnde, ten hoogste worden te koop aangeboden of verkocht tegen de prijzen, welke de som zijn van de navolgende onderdelen:

a. van goederen van buitenlandse herkomst, de betaalde of verschuldigde inkoopsprijs, franco huis, voor zover wettelijk geoorloofd; van hier te lande vervaardigde goederen, de voor een normale inkoop laatst betaalde of verschuldigde inkoopsprijs, franco huis, voor zover wettelijk geoorloofd;

b. het bedrag aan kosten en winst, dat bij verkoop van dezelfde of soortgelijke goederen in een zelfde hoeveelheid en hoedanigheid aan een zelfde categorie afnemers in het eerste kwartaal van 1940 in de betreffende bedrijfstak algemeen gebruikelijk was, vermeerderd met twintig procent berekend over dit bedrag;

---

---

## Nog een ding . . . . .

U hebt ons eerste nummer doorgelezen, het orgaan van Uw vrije organisatie. Nu stellen wij U gaarne een vraag: getroost U zich de moeite een klein briefje te schrijven aan ons redactie-adres en Uw opinie mee te delen over het volgende:

- 1e. Welke vaste rubrieken ziet U graag? Ook vragenrubrieken?
- 2e. Welke andere onderwerpen zag U graag behandeld?
- 3e. Welke onderwerpen ziet U liever weggelaten en tenslotte?
- 4e. Welke op- of aanmerkingen wilt U maken?

Weest U vooral kort en krachtig; wij zijn U bij voorbaat dankbaar en zullen met de wensen van onze **Leden** zoveel mogelijk rekening houden. Red.

Hebt U alle advertenties gezien ?

Wij wensen U goede zaken met onze adverteerders !

# Prinsen & van Halder Bros

Manden- en Machinale Houtwaren Fabriek

---

Steeds voorradig de bekende artikelen.

Haarsteeg (N.-Brabant) Telefoon K 4108 - Vlijmen No. 256

## Firma B. SCHILTE & ZONEN

Fabriek van Houtwaren

voor alle diensten en bedrijven

Inrichting voor scholen

Huishoudelijke artikelen

Houtwarenfabriek

## „DE OUDE RIJN“

Zoeterwoude Post Leiderdorp

Telef. Leiden 23934

21824

offreert :

**UITSLUITEND**

**BETERE HOUTWAREN**

Wij leveren weer alle artikelen ook  
**ladenkasten** in diverse uitvoeringen.

Vertegenwoordigd door:

**Fa. S. van Vliet & Co. - Amsterdam**

Monsterkamer

Singel 264 - Telefoon 35729 - 46845

# MEN VERLANGT VAN U

HUISHOUDELIJKE ARTIKELEN VAN VOOR-OORLOGSE KWALITEIT  
EN EIST :



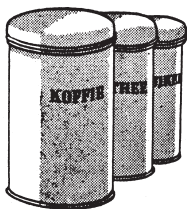
## ★ KOLENSCHOPPEN

van een handig model. Bijzonder sterk en . . . goedkoop. Waarvan de steel niet los laat. (Klauwsluiting).



## ★ BEDKRIJKEN

in nieuw model. Met een groter aanrakingsvlak, die niet kunnen lekken en niet wegrollen. Bekleed met stevige stof.



## ★ K.T.S. BUSSEN

van een kloek model, zonder scherpe randen, dus met gekraalde dekselrand. Die prima gelakt, daardoor roestvrij, een lange levensduur hebben.



## ★ STOFBLIKKEN

welke schitterend vlak op de vloer liggen; uit één stuk getrokken zijn in zware uitvoering en keurig gemoffeld.

Welnu, BRABANTIA-artikelen voldoen aan al deze eisen! BRABANTIA-artikelen bezitten deze voortreffelijke eigenschappen en maken het verkopen dan ook zo prettig en eenvoudig. Verkoop BRABANTIA-producten tot voordeel van U zelf en . . . van Uw kopers.

Wendt U voor alle gewenste inlichtingen tot



VAN ELDEREN's  
METAALWARENFABRIEK

„BRABANTIA“  
AALST (BIJ EINDHOVEN)