

Technisch Commerciële Afdeling

UIT DE VDH-KEUKEN

DOOR
L. HINTZBERGEN

Verscheidene groepen zijn in deze rubriek reeds behandeld. Dit waren steeds afdelingen op het terrein van de ontwikkeling.

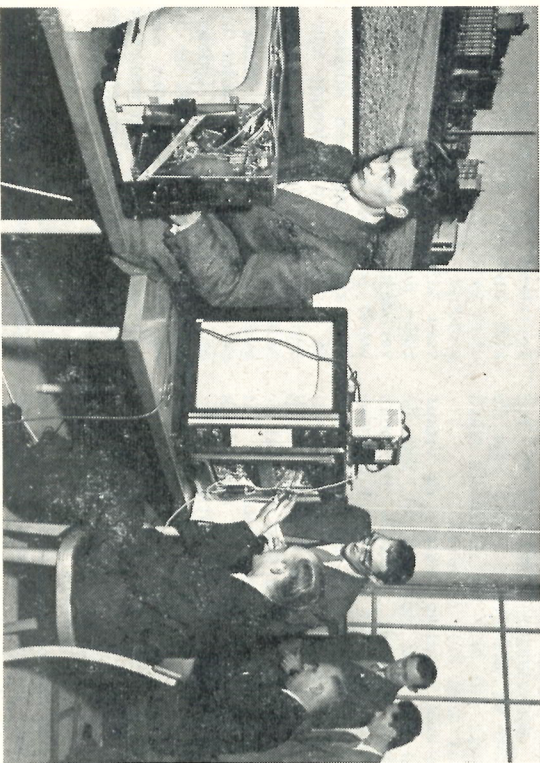
De Technische Commerciële Afdeling richt zich niet alleen op de ontwikkeling en fabricage, doch ook op de commerciële zijde van ons bedrijf.

De noodzakelijkheid in een bedrijf producten en zeer sterk voor de elektrische en elektronische industrie, daar dit een nieuwe opkomende techniek was. Bovendien is deze sterk ingesteld op de resultaten die het produkt biedt. Dit maakt een wijziging in de te volgen bedrijfs- en commerciële politiek noodzakelijk. De populaire commerciële methode van een handelsreiziger veranderde in het verkopen van „resultaten“, d.w.z. niet het produkt zelf is het belangrijkste, doch de diensten die het produkt de klant be-

Populaire commerciële

Technische koopman

1. **Productien:** *toothbank- en consumptie-artikelen; drop, schoenen, tabak etc.*
2. **Distributie:** *geen directe verkoop en langs meer kundden.*
3. **Verkoopmethode:** *de kunst om te overtuigen, agressieve verkoopmethode.*
4. **Voordeel van het produkt:** *de koper kent meestal de kwaliteiten van het produkt.*
5. **Psychologie:** *Het produkt is alles.*



Met intense aandacht worden de lessen gevolgd



Lag dus vroeger het zwaartepunt op de dynamische verkoopbehaaltheid, tegenwoordig ligt dit op de artikelkennis en de klanten- en marktkennis, vooral voor technische artikelen zoals onze N.V. fabricceert.

Om nu het bedrijf, d.w.z. ontwikkeling, fabricage, verkoop, marktmogelijkheden, aan de vraag van de klant en dergelijke aan te passen, is een goede coördinatie nodig tussen al deze stadia. Deze coördinatie nu is de taak van een commerciële afdeling. Zij dus mede verantwoordelijk voor de ontwikkelingen, de kwaliteit van de gefabriceerde producten en de commerciële resultaten. Tot dit laatste behoort ook de voorlichting aan handel en publiek, het verstrekken van de juiste gegevens, maar ook de opvoeding en opleiding van de bij de handel betrokken instanties of groepen.

Een voorbeeld hiervan is de opleiding die de T.C.A. geeft aan radio- en televisiehandelaren, waardoor wordt bereikt dat deze meer technische kennis verkrijgen van het produkt en zelf hierna reparaties kunnen uitvoeren. Lijfsaande foto's geven hiervan een indruk.

Eén der belangrijkste taken is dus, in overleg met de commerciële afdelingen, de ontwerpgroepen en de fabricageafdelingen op een zo vroeg mogelijk tijdstip het toekomstige verkoopprogramma vast te stellen dat een zo groot mogelijk commercieel succes waarborgt. Dit laatste is alleen mogelijk indien de stem van de consument de voortdurende aandacht heeft bij ontwikkelingen en fabricage van onze artikelen.

Spreekuur O.R. Maanweg

29 APRIL 1958.

1e pauze: de heren Kouwer — Roos,
2e pauze: de heren Poppen — Van Grondelle.

Spreekuur O.R. Utrecht

2 MEI 1958.

1e pauze: de heren De Zeeuw — Kreeftmeijer,
2e pauze: de heren Van Beek — Zegers.

FABRIEK KEUISEKADE,

2 MEI 1958.

1e pauze: de heer Van Ree,
2e pauze: de heer Bonder.

Lokaas

Dezer dagen las ik over een groot bedrijf een merkwaardig bericht. Dat bedrijf had de rechtsoorm van de „N.V.“, dus een naamloze vennootschap. Nu zal u bekend zijn, dat bij de N.V. de eigendom van de zaak in handen is van de aandeelhouders. Die komen dan ook eens per jaar bijeen om zich over de stand van zaken te laten inlichten en dan eventuele beslissingen te nemen. Dat ziet er dus erg belangrijk uit.

In de praktijk gaat het echter vaak zo, dat er bar weinig aandeelhouders op zo'n vergadering komen. Vooral als de zaak goed gaat en behoorlijk dividend uitkeert, geloven ze het wel.

Aan de andere kant is het belangrijk, dat de directie een wat sterkere belangstelling toch wel op prijs stelt.

Hoe had nu dat bedrijf, waarover ik 't bericht las, dat voor elkaar gekregen? Wel, heel simpel. De deelnemers aan de aandeelhoudersvergadering kregen een aardig souvenir en werden het bedrijf rondgeleid. Dat had men vorig jaar reeds gedaan. Zo iets is gauw algemeen bekend. En zie, dit jaar was de opkomst verrassend groot. Het lokaas had vele vissen doen bijten.

Gek toch, dat vele mensen door een zeer bijkomstig gezelligheidsmoment worden gelokt om zich met belangrijke dingen bezig te willen houden.

Met dat lokaas werken ook vele winkeliers om hun klanten ertoe te krijgen, zich van waardevolle artikelen te voorzien.

Met zo'n lokaas moet ook de Propaganda commissie bij Van der Heem N.V. telkens opereren om de bedrijfsgevoelens naar een samenkomst te doen gaan, waar hun een waardevol programma wacht.

Hoe komt het, dat ze zonder 't lokaas niet komen? Och, meestal omdat ze 't overig gebodene niet kennen. En dan is er al bij voorbaat bij velen geen interesse of een vooroordeel. Zijn ze door een lokaasje toch verschenen, dan ontdekken ze, dat het programma in zijn hoofdschotel goed was.

Maar ondanks die ervaring is er voor een volgende personeelsavond met een onbekend hoofnummer toch weer het lokaas nodig. Gek toch, vindt u niet?

Zo was het indertijd met de clamant van Maarten Kapteyn en de pantomime van Rob van Reijn en meer mooie avonden. Wie er was gekomen, vond het alles prachtig. Waarom is dan eerst al tijd weer dat lokaas nodig? Lijdt u ook aan die kwaad? Dan moet u er toch eens eens de oorzaak van nagaan, want daar moet u werktijd van genezen.

Scheurw.

VERSPANEN

Wat is dat, zult u zich afvragen, evenals wij toen wij een uitnodiging kregen om maandagavond, 21 april om 8 uur in de filmzaal te zijn. Aan de ene kant trok het ons wel omdat wij de gast waren van de afdeling Opleiding, aan de andere kant realiserden wij ons dat wij daarmee de laatste „Doorsnee“ zouden missen. Werk gaat nu eenmaal voor het meisje en dus togen wij maandagavond naar ons Ontspanningsgebouw.

Laten wij er direct bij vertellen dat wij er in geen enkel opzicht spijt van hebben gehad, integendeel. Al direct aan het begin van de avond kregen wij de overtuiging dat ook de deelnemers aan deze tweede cursus Verspanen er beslist geen spijt van hadden. Er werden aan hen die de twaalf gegeven lessen trouw hadden gevolgd getuigschriften uitgereikt en bovendien aan hen wier prestaties boven een gemiddeld cijfer kwamen nog een presentje in de vorm van een boek.

Wij zeiden u al, wij vonden dit allenminst een verloren avond, dankzij de gezelligheid van het uitreken van de getuigschriften, de blijde gezichten van de twee docenten, de heren De Gruyter en Overduin, en de laatste „Doorsnee“ die we toch niet misten. De heer van Delft had namelijk georganiseerd dat tijdens het uitreken van de getuigschriften de laatste Doorsnee op de hand werd opgenomen en toen wij tijdens de pauze ons kopje koffie dronken konden wij daarbij voor de laatste keer luisteren naar „Het huis dat in Holland staat“.

Vóór de pauze werd tevens een veiligheidsfilmpje vertoond dat weliswaar kort maar zeer instructief was en duidelijk aantoonde dat veiligheid in eerste instantie een kwestie is van het gezonde verstand gebruiken.

Tot slot van de avond werd de zeer spannende film vertoond „Het spoor leidt naar Parijs“, waaruit duidelijk het interessante, moeilijke en gevaarlijke werk blijkt van de Internationale Politie-organisatie Interpol.

Wij zijn deze keer dit stukje over de cursus eens begonnen met de nadruk te leggen op de sluitingsavond en al lijkt dit dan wel een beetje op het toetje vooraf, wij willen toch niet nalaten nog even, mogen wij het zo zeggen, eerstig te worden.

Deze cursus die ook vorig jaar is gegeven door de heren De Gruyter en Overduin heeft zich in grote belangstelling mogen verheugen onder ons personeel. Beide heren hebben zich geen enkele moeite bespaard om deze cursus in alle opzichten goed te maken en goed te brengen. Het nodige was op schrift gesteld; er waren daarnaast twaalf bijeenkomsten waarin alle kwes-ties mondeling werden toegelicht, waarbij allerlei technische films werden gebruikt om het geheel te verduidelijken.

Het was dan ook bijna vanzelfsprekend dat de docenten en ook de heer Van Delft door een van de cursisten met een geestig speeche hartelijk werden bedankt voor het vele belangrijke werk dat zij voor deze cursus hadden verzet.

Ook de dames De Gruyter en Overduin die hun mannen voor het correcte-werk en het geven van de cursus zo menigmaal met een opgewekt gezicht hadden afgegaan waren op deze laatste bijeenkomst aanwezig en deelden in de dank.

Ondanks de grote belangstelling moet ons toch van het hart dat van de 1700 mensen, die aan de Maanweg werken, het aantal deelnemers — hoe verheugend ook de opkomst voor deze cursus is geweest — te klein is. Hier wordt voor ons personeel kosteloos een behoorlijke cursus gegeven, die als zij zich enige inspanning getroosten, in hoofdzaak henzelf, maar ook de zaak alleen maar van nut kan zijn.

Wij zijn ervan overtuigd dat als de belangstelling onder ons personeel maar groot genoeg is en ieder bereid is er wat voor over te hebben er nog genoeg cursussen kunnen worden opgezet.

Om u tot slot een indruk te geven wat in de verschillende lessen werd verteld, geven wij u hieronder een korte opsomming.

- Les 1. *Verspanende bewerkingen,*
- Les 2. *Trekvastheid, hardheid en taaiheid,*
- Les 3. *Spanaorming en snijselheid,*
- Les 4. *Spanaormen, betelwormen en betelmatertalen,*
- Les 5. *Draden,*
- Les 6. *Schaven, steken,*
- Les 7. *Boren, kottieren en verzinken,*
- Les 8. *Pressen*
- Les 9. *Zagen, vijlen,*
- Les 10. *Slijpen,*
- Les 11. *Centerloos slijpen,*
- Les 12. *Ruimen.*

Zullen wij afspreken, dat als er weer een soortgelijke cursus wordt gegeven wij met de handen in de haren zullen zitten hoe wij alle deelnemers aan hun trekken zullen laten komen?
Maakt u zich dan niet ongerust, ook dat probleem wordt opgelost.