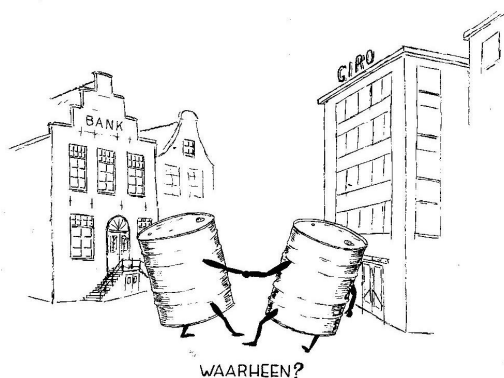
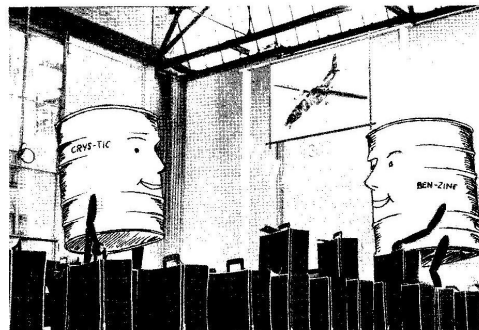




AD REM



**14-DAAGS PERSONEELBLAD VAN AVIO-DIEPEN N.V.
VLIEGVELD YPENBURG-RUŠWUK**

No. 18

- 2 -

Redaktie.

Mr A.J. van Deemter - Afd. Personeelzaken
Hoofdredacteur
Ir E.W. Insinger - Kunststoffenbedrijf
J. Lahay - Afd. Personeelzaken
Redaktie-secretaris
J.M. Tönjann - Afd. Verkoop
Wnd. Hoofdredakteur
J. van Zeist - Vliegtuigbedrijf

Dit blad verschijnt éénmaal per 14 dagen op vrijdag.
Inlevering van de te plaatsen tekst dient uiterlijk te
geschieden op de maandag, voorafgaande aan de verschij-
ningsdatum bij de redaktie-secretaris.
Overnemen of bewerken van de inhoud van dit blad is
slechts geoorloofd met toestemming van de redaktie.

-.-

4-10-1968

1e jaargang no. 18

BIJ DE VOORPLAAT

Een voor zichzelf sprekende foto.

- 3 -

AVIO-DIEPEN KRONIEK.

- De eerste F-5 romp, die op 19 september j.l. offici-
cieel aan Canadair werd overgedragen is op donder-
dag 26 september 1968 in Rotterdam ter versche-
ping aangeboden. Het verpakken van de rompen wordt
door onze afdeling Expeditie verzorgd.
- In de loop van oktober zal de produktie van de F-5
segmenten nr. 2710 en 2770 aan Fokker-Dordrecht
worden overgedragen.
- Voor het Kunststoffenbedrijf zijn de laatste weken
een aantal nieuwe opdrachten ontvangen, waaronder
een 140-tal Hawk antennecovers.
- Vanaf 3 oktober assisteren wij L.T.U. bij het uit-
voeren van een check V inspectie en de inbouw van
klanteneisen aan de F-3. Op dezelfde datum is met
2 man aangevangen, welk aantal geleidelijk zal
worden opgevoerd tot ca. 15 man.
- Zoals het zich momenteel laat aanzien zal de F-27
van de Philippijnse President begin volgend jaar
weer voor een check V inspectie en de inbouw van
een aantal belangrijke klanteneisen aan ons wor-
den aangeboden.
- De F-6 van Spantax zal 15 oktober a.s. bij ons ar-
riveren voor het uitvoeren van een check V inspek-
tie.

- o - o - o - o - o -

300 NEDERLANDSE FRIENDSHIPS VERKOCHT!

Het bereiken van het getal 300 bij de verkoop van een vliegtuig is wel iets om even bij stil te blijven staan. Het is een respectabel aantal, dat in de meeste gevallen betekent, dat het toestel het daarin geïnvesteerde geld ruimschoots heeft opgebracht. Vooral in deze tijd, waar de ontwikkeling en bouw van een vliegtuig enorme investeringen vereist, is dit een punt van zeer grote betekenis.

Nog meer betekenis echter krijgt het getal 300 wanneer men weet, dat het vliegtuig werd ontwikkeld door een betrekkelijk kleine fabriek, die voortdurend op alle fronten tegen de concurrentie van een geweldige overmacht moet opboksen. Zie daar de reden, waarom Fokker zich een keer een pluim op de hoed mag steken en alle medewerkers door een kleine attentie in de vreugde mag laten meedelen. Want het gaat om de Friendship!

En er zit nog meer aan vast. Het getal 300 betreft alleen de door Fokker gebouwde Friendships. Wanneer men hierbij ook nog rekent het aantal door Fairchild verkochte, in licentie gebouwde, Friendships, ziet men dat het "magische" getal 500 eveneens met rasse schreden nadert. Want door vier recente verkopen aan niet met name genoemde maatschappijen steeg het verkoopcijfer van Fairchild tot 187. Gezien de nog steeds voortdurende belangstelling voor de Friendship in alle delen van de wereld zal daarom de 500ste verkoop waarschijnlijk ook niet al te lang meer op zich laten wachten. Blijft over de vraag hoe dit allemaal mogelijk is. Hoe komt het dat veel groter en machtiger concurrenten met lede ogen moeten aanzien, dat de Friendship steeds meer terrein wint ten koste van hun eigen product?

Voorwaarden voor het succes.

Een antwoord als: "de Friendship is nu eenmaal een veel beter product", zou de zaak op een te eenvoudige manier oplossen. Want zo simpel ligt het niet, zeker niet in deze tijd, waar slechte kwaliteit door de enorm scherpe concurrentie eenvoudig niet meer denkbaar is. Het is meer een combinatie van een veelheid van factoren, die niet altijd duidelijk te bepalen zijn en van geval tot geval kunnen verschillen. Maar er zijn altijd wel een aantal factoren te noemen, die duidelijk in het

voordeel van de één of in het nadeel van de ander spreken. Zo ook in het geval van Fokker en de F-27 Friendship.

In de eerste plaats moet genoemd worden de factor: tijd. Niet alleen het feit, dat deze 300 verkopen over een periode van bijna 13 jaar verdeeld zijn zonder ernstige inzinkingen - hetgeen voor een productie-bedrijf natuurlijk een prachtige zaak is - is belangrijk, maar ook het feit, dat het ontwerp voor de Friendship precies op tijd kwam. De F-27 werd op de markt gebracht in een tijd, dat veel maatschappijen begonnen uit te zien naar een vervanger van hun vooroorlogse Douglas DC3's, die veelal uit oude legervoorraden waren opgekocht en verbouwd tot lijndienstvliegtuigen. Door een tijdig begin van het F-27 project had Fokker zich voor deze enorme markt goede kansen geschapen, temeer daar het enige concurrerende ontwerp, dat in dezelfde tijd als de Friendship beschikbaar zou komen, de Handley Page Herald, die was uitgerust met vier zuigermotoren, al vrij spoedig niet aan de gestelde eisen bleek te voldoen. Het is echter waarschijnlijk aan het "uithoudingsvermogen" van de goede oude DC-3 en aan de vaak zwakke financiële positie van de maatschappijen, die ermee vlogen, te wijten dat de Friendship niet spoedig in grote aantallen werd verkocht.

Misschien speelde het feit, dat Fokker al twintig jaar geen civiel vliegtuig meer had gebouwd, in dat opzicht ook een rol, hoewel daartegenover gesteld kan worden, dat de faam, die Fokker-verkeersvliegtuigen vóór de oorlog hadden opgebouwd, na twintig jaar beslist nog niet vergaan was. Dit laatste bleek duidelijk uit de enorme belangstelling in de hele wereld voor de nieuwe Fokker-telg, zelfs toen het toestel nog in het prototype-bouw stadium verkeerde.

De keuze van de Rolls Royce Dart turboprop motor voor het F-27 ontwerp was een belangrijke en - naar later steeds duidelijker bleek - gelukkige beslissing. Hoewel de "turboprop" in die tijd nog een betrekkelijk nieuwe vinding was, bleek de betrouwbaarheid en efficiëntie van de Dart motor reeds duidelijk uit de gunstige ervaringen, die men met de Vickers Viscount, een viermotorig turboprop passagiersvliegtuig, had opgedaan. In de loop der

jaren werden aan de Dart-motoren voortdurend belangrijke verbeteringen aangebracht, waardoor geleidelijk de passagiers- en vrachtcapaciteit kon worden verhoogd. De voortdurende zorg, die Rolls Royce aan de Dart-motoren besteedde, leidde uiteindelijk tot een uitbreiding van de passagiers capaciteit van de oorspronkelijke 32 tot de huidige 56 in de Mark 500, en tot een graad van betrouwbaarheid, die het mogelijk maakt om zonder "groot onderhoud" 5.000 uur met de Dart-motoren te vliegen.

Kleinere afnemers.

Van het begin af aan was Fokker's verkoop politiek er op gericht de kleinere afnemers te bereiken, met name die maatschappijen, die in een zich snel moderniserende luchtvaart gedwongen waren met verouderd materiaal te blijven vliegen. Belangrijk waren ook jonge maatschappijen in minder ontwikkelde landen of in landen met slechte wegverbindingen, die een degelijk en niet te duur all-round toestel nodig hadden voor het verbeteren van hun economisch zo belangrijke binnenlandse verbindingen. Door deze politiek laadde Fokker een niet geringe last op de schouders. Het betekende in de eerste plaats, dat het verkrijgen van bestellingen in vele gevallen zou worden bemoeilijkt door een voor de klant gemakkelijke en daardoor voor Fokker gecompliceerde wijze van financiering. In de praktijk bleek echter, dat Fokker zo nodig kon rekenen op de steun van de Nederlandse regering.

Een andere belangrijke tegemoetkoming aan Friendship-klienten was, dat zij in grote mate konden bepalen hoe het toestel uitgevoerd moest worden. Voor Fokker betekende dit vaak een grote hoeveelheid extra werk voor het maken van tekeningen en specificaties voor afwijkende instrumenten en interieurs, maar voor de klant hield dit in, dat hij een vliegtuig kreeg, dat zoveel mogelijk was aangepast aan het doel waarvoor het gebruikt moest worden.

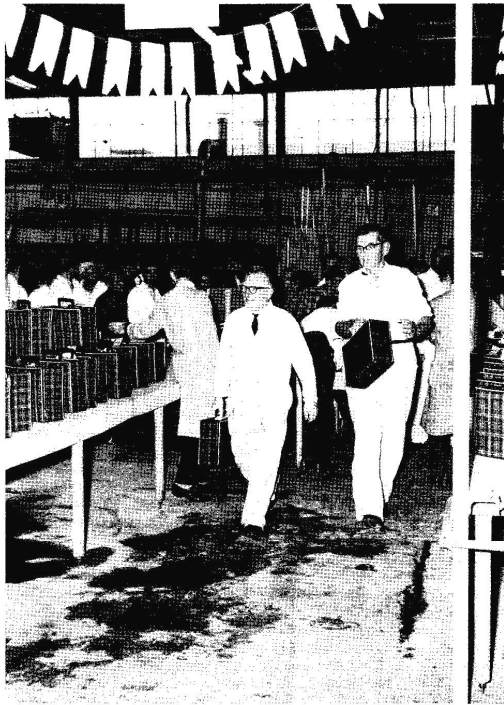
In de loop der jaren zijn van de Friendship negen verschillende uitvoeringen ontwikkeld - waaronder twee militaire - die behalve de standaard-verschillen ook nog onderling talloze kleine afwijkingen van elkaar vertonen, ontstaan door speciale wensen van klanten.

After Sales Service.

Fokker heeft goed begrepen, dat een bestelling niet is afgedaan bij de aflevering van de toestellen. Minstens even belangrijk is het om ervoor te zorgen, dat de Friendship blijft vliegen. Daarvoor is een uitgebreide en wijdvertakte "after sales service" organisatie opgezet, die begint te werken zodra een contract getekend is en pas eindigt wanneer het toestel is afgeschreven. De Service-afdeling zorgt ervoor, dat alle handboeken, die met een Friendship geleverd moeten worden, op tijd in orde zijn en zendt op verzoek van een klant bij de levering van de machine een service-monteur uit, wiens taak het is de eerste moeilijkheden door onbekendheid met het nieuwe toestel zo goed mogelijk op te vangen en de monteurs van de maatschappij vertrouwd te maken met het onderhoud van de Friendship. De Service-school zorgt voor de opleiding van monteurs en vliegend personeel van klanten. Een laatste belangrijke schakel in de service-verlening is de verstrekking van reservedelen. Hiervoor is een organisatie opgezet, die garandeert, dat een "noodsein" van een klant om een reserve-onderdeel binnen 24 uur verholpen is. In de praktijk heeft deze organisatie bewezen perfect te werken en ze wordt dan ook door klanten zeer op prijs gesteld.

Dat de Friendship een product is met een zeer hoge kwaliteit behoeft nauwelijks enig betoog. De cijfers spreken wat dat betreft voor zichzelf. Ook de ervaringen van maatschappijen, die met de Friendship vliegen, de rol die de Friendship overal ter wereld speelt en de veiligheid en betrouwbaarheid van het toestel spreken duidelijke taal. Deze en de hierboven vermelde argumenten verklaren hoe het komt, dat Fokker 300 Friendships heeft verkocht.

Met zo'n toestel kan Fokker de komende jaren met vrouwen tegemoet zien en zo'n toestel zal tevens zeer veel maatschappijen vrouwen schenken in dat andere toestel, dat geleidelijk aan in en buiten het bedrijf de rol van de Friendship moet gaan overnemen: de F-28 Fellowship.



Hoe het toeging bij de uitreiking van de geschenkkoffertjes, en met hoeveel enthousiasme deze in ontvangst werden genomen, wordt duidelijk door de hiernaast gepubliceerde foto's te bekijken.
Het glunderende gezicht b.v. van de Heer Gantevoort en de bijzonder bedachtzame wijze waarop de Heer van Tongeren, nog onbekend met de inhoud van zijn koffertje, voortschrijdt, spreken ieder voor zich duidelijke taal.
De Kleine Commissie van onze Ondernemingsraad heeft dan ook de overtuiging gehad werkelijk uit ons aller naam te spreken, toen zij aan de Raad van Bestuur van Fokker het volgende telegram zond:

Aan: de Raad van Bestuur

Onder aanblijding van onze welgemeende gelukwensen met de succesvolle verkoopstand van onze Friendship danken wij U namens het gehele Avio-Diepen-personeel voor het bijzonder in de smaak gevallen geschenkpakket.

De Ondernemingsraad van Avio-Diepen.



BANKREKENING OF POSTREKENING.

Zoals afgesproken, zullen wij in dit nummer de voor- en nadelen van de bank t.o.v. de giro en omgekeerd tegen elkaar afwegen.

Over het algemeen heeft zowel het houden van een bankrekening als van een girorekening zonder meer voordelen. In beide artikelen (Adrem 16, Girale betaling vanuit het gezichtspunt van de Bank - Adrem 17, Postgiro, een uitkomst voor iedereen) zijn deze voldoende tot uiting gekomen.

U hebt kunnen zien, dat U zich heel wat geloopt naar diverse instanties kunt besparen en dat U niet meer thuis hoeft te blijven voor "geldophalers" voor Uw huishuur en andere rekeningen.

Het risico van het verliezen van Uw salarissakje zult U door het laten betalen van Uw salaris via een bank of postrekening uitsluiten.

Zowel de bank- als de postrekening helpen U, door middel van hun afrekeningen, met het bijhouden van Uw financiële administratie.

Kortom, U bespaart geld en moeite door het houden van een bank- of postrekening.

Verschillen.

Tussen het houden van een bankrekening en een postrekening zijn wel verschillen, die zo op het eerste gezicht misschien niet opvallen.

De houder van een bankrekening kan gebruik maken van alle service, die zijn bank hem geeft, zoals hulp bij hypotheekzaken, aankoop van effecten, adviezen op het gebied van bankzaken op allerlei terrein.
De verhouding is wat persoonlijker, het bankpersoneel kent de rekeninghouder na verloop van tijd.

De postrekeninghouder is b.v. voor het verkrijgen van informatie aangewezen op het postkantoor.

U kunt zich voorstellen, dat op een postkantoor, waar zoveel onderwerpen ter sprake komen en waar de loketten steeds druk bezet zijn, weinig tijd is voor een persoonlijke service.

Rente-berekening.

Een postgirorekening draagt geen rente. De mogelijkheid bestaat om naast de postrekening een rente-spaarrekening te openen, die wel rente draagt.

Een bij de bank geopende salarisrekening draagt als zodanig wel rente. De berekeningswijze van deze renten is in beide gevallen een ingewikkelde zaak, waarover U zich het beste door de rentegevers zelf kunt laten inlichten.

Wat kost meer?

Het houden van een bank- of postrekening is gratis.

Wat geld kost, zijn de girokaarten bij de postrekening (2 cent per stuk).

Bij de bank kosten de overmakingsformulieren niets.

Daarentegen geschiedt het per post verzenden van giro-enveloppen kosteloos, terwijl het verzenden van de bankovermakingsformulieren in een enveloppe portokosten met zich meebrengt.

Wanneer de bankrekeninghouder het geluk heeft in de buurt zijn bankrelatie te hebben, kan hij natuurlijk zijn formulieren in een enveloppe in de bus van de bank doen en dat kost niets.

Betalen zonder contant geld.

Betalen met een betaalchèque op vertoon van een betaalpas is "in".

Terecht, de winkelier, die een betaalchèque ontvangt, is verzekerd van het geld, dat de chèque vertegenwoordigt. De banken die aan deze service meedoen, garanderen n.l. dat de betaalchèques ook inderdaad uitbetaald worden.

Als rekeninghouder bij de postgirodienst heeft men ook de mogelijkheid om, zonder geld op zak, betalingen te laten verrichten.

De ervaring heeft uitgewezen, dat niet veel winkeliers, leveranciers en andere instellingen girokaarten als betalingsmiddel accepteren.

De betaling met girokaarten wordt n.l. niet gegarandeerd door de Postchèque- en Girodienst.

Eén van onze Ondernemingsraadleden heeft in zijn vakantie getracht met een stapel girokaarten te winkelen. Dat is hem niet gelukt, waarschijnlijk omdat men bang was, dat het saldo van zijn rekening niet toereikend was. Wat het dat?

Indien hij met de bankbetaalchêques op vertoon van zijn pas had betaald, zouden deze zonder meer geaccepteerd zijn, zeker bij de zaken waar dit op de deur vermeld staat.

In het kort dan nogmaals de verschillen:

<u>Postgiro</u>	<u>Bank</u>
1. Veel kantoren.	Minder kantoren van één bankbedrijf.
2. Girokaarten kosten 2 cent per stuk.	Geen kosten voor overmakingsformulieren.
3. Girokaarten als contant betaalmiddel worden veelal gewantwoord en dus niet aanvaard.	Betaalchêques worden praktisch overal als contant betaalmiddel aanvaard.
4. Giro-enveloppen gratis; geen portokosten.	Bankenveloppen gratis, wel portokosten.
5. Geen persoonlijke service.	Wel persoonlijke service.
6. Niet zonder meer rentegevend, eerst overboeking naar speciale renterekening.	Salaris-rekeningen dragen zonder meer rente.
7. Slechts ingericht voor het doen van betalingen.	Ook assistentie op ander financieel gebied.

Hoewel ieder dat voor zichzelf moet beslissen, meent de redactie op grond van deze zakelijke gegevens in alle objectiviteit, dat men aan het openen van een bankrekening de voorkeur zou moeten geven.



AFSCHEID

Op vrijdag 27 september j.l. namen wij afscheid van de Heer E.G. te Pas, die gedurende 9 jaar in onze dienst is geweest en zich vooral verdienstelijk heeft gemaakt als vorkheftruckchauffeur. Het afscheid van de Heer te Pas werd gevierd in het bijzijn van zijn echtgenote, zijn zoon en schoondochter. Onder het genot van een kopje koffie en een gebakje werd achtereenvolgens het woord gevoerd door de Heren v. Wijlen, Nuytink en van Reijn, die ieder op hun eigen wijze de verdiensten van de Heer te Pas belichtten. Hoe aandachtig onze nu 65-jarige medewerker en zijn naaste familieleden naar de speech van de Heer v. Wijlen luisterden blijkt wel uit bovenstaande foto. Van harte wensen wij de Heer te Pas en zijn vrouw een in perfecte gezondheid goede levensnamiddag toe.

TRANSPORT CF-5.

Ook de afdeling Expeditie heeft zijn deel gekregen om enkele F-5-problemen op te lossen. Moeilijkheden met de maatvoeringen van de grote speciaal geconstrueerde transportkist hebben tijdens het inpakken van de romp menige zweetdruppel gekost. Maar ook hier werden de problemen opgelost en na 2½ dag werken waren de romp, samen met 3 pylontanks van Aviolanda, in de transportkist ingebouwd. In overleg met Canadair hebben wij inmiddels opdracht gegeven om totaal 30 van deze speciale, voor meermalig gebruik geschikte kisten aan te maken. Elke kist zal dus 6 à 7 maal heen en weer naar Canada moeten. De kisten worden gefabriceerd door de firma Varekamp-Tailleur te Amsterdam, terwijl deze firma ook steeds het transport van Ypenburg naar de haven van Rotterdam zal verzorgen.

Donderdag 26 september j.l. was het dan eindelijk zo ver. Om 13.15 uur verliet de oplegger van Varekamp met de transportkist de poort van ons bedrijf. Om precies 4 minuten over drie werd de kist in de Lekhaven te Rotterdam door een grote havenkraan op de kade geplaatst. Aangezien na het afladen te Rotterdam de transportverantwoording aan Canadair overgaat, was dus op dit tijdstip de aflevering van de eerste romp een feit geworden. Een gebeurtenis, die in de stromende regen op de kade van de haven, zonder enig verder vertoon werd afgedaan door het simpel aftekenen van een overdrachtsprotocol door de door Canadair aangewezen afhandelings-expediteur. De inspectiedeuren van de kist waren inmiddels door de douane verzegeld, terwijl de diverse wettelijke export-documenten aan de haven-expediteur werden overhandigd. Was de grote transportkist hier op ons terrein nog een opvallend schouwspel, in de haven maakten zowel de omvang als onze opschriften geen enkele indruk meer tussen enkele grote partijen Hollandse kaas, jenever, bloembollen en chocolade.

De eerste romp is verder verscheept met het m.s. "Cleverland" van de Fjell-Oranje-lijn, welk schip op 28 september is afgevaaren; 9 oktober a.s. wordt het in de haven van Montreal verwacht. Behouden vaart! En voor de kist: tot ziens.

P.V.A.D.-NIEUWS.

ZATERDAG 2 NOVEMBER A.S.

organiseert de Personeelsvereniging
een grote

DANSAVOND

in de Houstruotonde te 's-Gravenhage. Deze dansavond zal worden opgeluisterd door een optreden van

het vermaarde goochelduo
= DE STEFANI's =

de internationale conferencier en zangparodist

= MENNO GRONDSMA =

de beroemde mime acteur

= BUENO DE MESQUITA =

en de zanger

= RONNIE TOBER =

De dansmuziek zal worden verzorgd door het ons vertrouwde en uitstekende Combo Henny van Berkel.

--- --

Aanvang 20.00 uur einde 02.00 uur

Kaarten à f 1.50 per stuk zijn vanaf 21 oktober a.s. verkrijgbaar aan de balie van de inkoopcentrale in de cantine.

Bij voldoende deelname kan voor vervoer van en naar Rotterdam en Delft gezorgd worden. Mocht U hiervan gebruik willen maken, wilt U dat dan vóór 25 oktober aan ons opgeven.

Visfeest van Visclub Avio-Diepen

Ja, U leest het goed, 't was een feest. 's-Morgens om 3.30 uur (het was beslist een visser, die de wekker uitvond) kwamen alle deelnemers bij de ons zo bekende en oer-solide bewaakte slagbomen samen, waar de Heer Lutz ons, met een voor dat uur bijzonder heldere herkenningsblik, voorzag van de dagvergunningen, vereist voor de bevissing van het Amstelmeer. Als geboren Mokkummer dacht ik in eerste instantie aan Amstel-, Angstel-, Abcoudemeer e.d., maar het bleek een knap eind daar vandaan te liggen.

In een dikke mist gingen wij om ca 4 uur noordwaarts. Daar deze mist in de dorpen, die we na het verlaten van de hoofdwegen nu eenmaal moesten passeren, wat minder dik was, bleek mij al gauw uit de bewegwijzering van de ANWB, dat onze visplek meer in de richting van Den Helder lag. Dankzij bijzonder goede chauffeurkunst waren wij ca 6 uur in het café "De Postboot" te De Haukes (Wieringen), waar de eigenaar ons al stond op te wachten met koffie.

Hierna zwerfde onze ploeg uiteen, nog niet in de klaarliggende bootjes, maar neerstrijkende langs de haven- en meerkanten. Het was volgens de kastelein-eigenaar te riskant om met deze mist uit te varen. De mist trok uiteindelijk wel op en enkelen van ons kozen toen het ruime sop. In elk geval had iedereen zijn eigen "stekkie" gekozen en was er gelukkig mee, maar dat bleek echter pas na afloop.

Na zeer korte tijd zag ik in de verte één onzer prominente vissers al met een zwaar gebogen hengeltop en een schepnet worstelen, maar mijn aandacht werd op datzelfde ogenblik hiervan afgeleid door een heftig bést (ik begon mijn dans om het gouden kalf met een "hurrempie"). Resultaat: een wel zeer schele pos, die me zó vuil aankeek, dat ik blij was hem weer snel huiswaarts te kunnen sturen. Over mijn verdere resultaten zal ik U hier niets meer vertellen. Bescheidenheid siert nu eenmaal de mens

Des te meer echter over de anderen, die op het signaal "afgelopen" met hun vangsten aan kwamen lopen. Lopen is hier echter beslist niet op zijn plaats, aanzeulen is hiervoor een betere term. Ontzettend zovél en zo

gróót er gevangen was.

U kent allen de term "vloermat" voor een kanjer van een brasem, nietwaar? Dat was dan in ons geval ook al fout.

Het waren geen vloermatten, maar "Tapis Belges". Bewijzen? De 9 prijswinnaars hadden n.l. resp. 4420, 4160, 2960, 2930, 2870, 2810, 2790, 2570 en 2060 mm lengte vis gevangen. Het door mij getaxeerde gewicht van de vangst van 27 deelnemers was 250 kilo, die overigens direct na de meting weer vakkundig in het H20 werd teruggezet. Om 4 uur was dit evenement, inclusief prijsuitreiking, ten einde en we waren om ca 6 uur, als geplanned, weer terug bij "moeders". Moe en slaperig, maar buitengewoon voldaan.

Met dank aan ons bestuur voor de uitstekende organisatie van deze tocht en niet het minst aan de tipgever van deze beste visplek, besluit ik dit verslag, mij met genoegen in Morpheus' armen werpend.

B.C. Holtring.

Inkoopcentrale.

Aan het assortiment verkrijgbaar bij onze Inkoopcentrale zijn de volgende artikelen toegevoegd:

Zonnefilters (systeem Luxaflex)	- 25%
Dual - platenspelers, versterkers, tuners, recorders	- 25%
B & O - radio's, platenspelers, versterkers, recorders	- 15%
S.T.P.- motoroil additive. Geeft als toevoeging aan Uw motorolie een betere smering.	

Moara Shira Cosmetics - exotische parfums, make-up artikelen, beauty-aids.
(Geschenkverpakkingfolders en catalogus ter inzage bij de Inkoopcentrale)

Alle verdere inlichtingen aan de balie in de cantine.

P.V.A.D.-NIEUWS.

Zoals uit de bekendmaking gebleken is, heeft het Bestuur van de afdeling Voetbal zich genoodzaakt gezien de vergadering van 21 september j.l. niet te laten doorgaan in verband met de zeer geringe interesse.

Het bestuur had deze vergadering o.a. belegd i.v.m. klachten, welke enige leden geuit hebben tegen het bestuursbeleid van de VV-AD.

Juist op deze vergadering hadden ze hun klachten, op een openhartige manier, naar voren kunnen brengen, maar de belangstelling was nihil.

Vinden de leden, dat er alsnog een vergadering uitgeschreven moet worden, dan zal dit een verzoek van de leden zelf moeten zijn, omdat het bestuur van mening is niet voor de tweede maal zaalhuur te betalen zonder meer.

Gezien de belangstelling van de leden, zowel voor de wedstrijden als voor de vergaderingen, vragen wij ons af of het nog zin heeft om op deze manier door te gaan. Wij zouden hierover gaarne een antwoord van de leden ontvangen, omdat een voetbalvereniging niet alleen bestaat om o.a. festiviteiten te organiseren.

Het Bestuur.

- o - o - o - o - o -

Er is in de onderafdelingen van onze Personeelsvereniging een wedstrijd aan de gang tussen de afdelingen

Voetbal en Vissen.

De voetballers waren steeds in de meerderheid voor wat betreft het aantal leden; de vissers komen nu angstig dichtbij.

De huidige stand: voetbal 67 leden.
vissen 65 leden.

- o - o - o - o - o -

Wegens gebrek aan belangstelling zien wij geen kans abonnementen op "Vrije Tijd" te krijgen tegen gereduceerde prijs.

- o - o - o - o - o -

Afdeling Postzegels.

Zoals velen bekend zal zijn is op 2 oktober j.l. een Nederlandse serie van 3 zegels uitgekomen ter gelegenheid van het 50-jarig bestaan van KLM, Fokker en KNVvli.

Om dit feit extra luister bij te zetten hebben wij gemeend er goed aan te doen elk betalend lid van onze onderafdeling een serie gratis via de normale nieuwtjesdienst te verstrekken. Wij hopen dat, mede hierdoor, het animo voor onze ruilavonden weer groter zal worden.

In het volgende nummer van ADREM zullen de prijzen van de op 29 oktober a.s. te houden grote jaarlijkse verloting bekendgemaakt worden. Reserveert U deze avond vast, het wordt zeer de moeite waard.

Het Bestuur.

- . - . - .

IN DIENST GETREDEN:

30.9.1968	J. Koning	- Interne Dienst
	G.J. van Mourik	- Volontair
1.10.1968	L.A.J.J. van den Boom	- Personeelzaken

BURGERLIJKE STAND.

Geboren:

21.9.1968 Daan
zoon van dHr en Mevr. W.J. Neyenhuis

DANKBETUIGINGEN.

Mede namens mijn vrouw wil ik hierbij Chefs en collega's hartelijk dankzeggen voor de prachtige fruitschaal en het mooie bloemstuk, welke wij ter gelegenheid van de geboorte van onze zoon Ronald mochten ontvangen.

A.G. van Tol

Mede namens mijn vrouw wil ik hierbij Directie, Chefs en collega's hartelijk danken voor het prachtige bloemstuk en de cadeaux, die wij hebben ontvangen t.g.v. mijn afscheid wegens het bereiken van de pensioenge-rechtigde leeftijd.

E.G. te Pas