

Kreisen kommen die meisten Stoßseufzer und sogar Proteste, daß sie zuviel Literatur von Potsdam bekommen.

„... schickt uns mehr Romane und nicht so viel Massenbroschüren“ — „Hier ist tatsächlich kein Absatz mehr, es bleibt viel liegen“ — „Schickt uns nur noch das, was wir bestellen, das andere bezahlen wir nicht mehr.“

Solche und ähnliche Formulierungen tragen oft die Unterschriften verantwortlicher Funktionäre der Kreisvorstände oder einen dicken Stempel der „Volksbuchhandlung“ (Guben, Forst, Kottbus u. a.)

Andere Kreise, die über keine Parteibuchhandlung verfügen oder sie noch nie erwähnt haben, beschwerten sich, daß sie zu wenig Literatur bekommen und machen Nachbestellungen (Westprignitz, Ostprignitz, Wittenberge, Prenzlau, Templin) oder setzen die Literatur „ohne zu stöhnen, sehr rasch um“. Unter letzteren ist besonders der Kreis Lebus hervorgetreten. Verglichen mit allen anderen Kreisen, arbeitet der Kreis Lebus unter besonders schweren Bedingungen. Wenn aber nun jemand mit dem Vorschlag kommt, daß wir den Kreisen, die über zu wenig Literatur klagen, die Literatur zuteilen sollen, die die flügelarmen Genossen aus den erwähnten anderen Kreisen glauben nicht umsetzen zu können, so muß das entschieden abgelehnt werden! Schon um der ~ einigermaßen gleichmäßigen Entwicklung der Partei und der Verwirklichung ihrer Aufgaben wegen ist so ein Vorschlag ganz abwegig. Das würde die Arbeit zwar scheinbar erleichtern, aber unsere politische Position verschlechtern. Das wäre der gefährliche Weg des geringsten Widerstandes.

Es geht darum, mehr Aktivität und Initiative bei der Anwendung lebendiger Vertriebsmethoden zu entfalten. Nicht die Verkaufsmöglichkeiten sind schlecht, sondern die Arbeit auf diesem Gebiet läßt viel zu wünschen übrig. Buchhandlungen sind gut und notwendig. Aber sie sind nur eine der Vertriebsmethoden und dazu noch die einfachste, bequemste und am wenigsten wirksame Methode. Sie erfassen nur die schon interessierten Menschen, die „von selbst“ kommen. Aber gerade diejenigen, die nicht in die Buchhandlungen kommen, haben unsere Literatur am meisten nötig! Außerdem: Der Arbeiter oder Angestellte wird auf seinem Nachhausewege selten den Extraweg zum Bücherladen gehen; aber er wird unsere Literatur kaufen, wenn ihm der Kauf bequemgemacht wird.

Bei vielen Buchhandlungen ergeben sich aus den verschiedensten Gründen folgende Mängel: Knappe oder leicht verkäufliche Literatur mit größerem Rabatt wird für die Buchhandlung zurückgehalten. Die Ortsgruppen erhalten nur die „unbequeme“ Literatur. Auch für diese wird den Ortsgruppen kein oder nur ein ganz geringer Rabatt eingeräumt. Den Ortsgruppen fehlt der genügende Antrieb zur Erhöhung des Literaturverkaufs, oder zu versuchen, durch Preisaufschläge Überschüsse zu erreichen. In L u c k a u z. B. ist der Leiter der Volksbuchhandlung gleichzeitig der Kreis-Literaturobmann. Die dort angewandte Aufteilung der Literatur zwischen Buchhandlung, Stadtteilen und Ortsgruppen des Kreises ist als einigermaßen gut zu bezeichnen. Notwendig ist aber auch dort eine bessere Unterstützung seiner Arbeit durch die übrigen Funktionäre des Kreisvorstandes. Durch Anwendung nachfolgend beschriebener Methoden läßt sich hier der Vertrieb ebenfalls noch wesentlich steigern. Das Gegenteil ist der Leiter der Parteibuchhandlung in einem Kreise des Bezirkes West. Dieser beansprucht den Alleinverkauf unserer Literatur für die ganze Stadt. Jeden Verkauf von Literatur durch Genossen der Wohngebiets- oder Betriebsgruppen und die Anwendung neuer Vertriebsmethoden betrachtet er als unerwünschte Konkurrenz. Das ist Eifer am falschen Platz. Wo der Leiter einer Parteibuchhandlung gleichzeitig Litobmann des Kreises oder der Ortsgruppe ist, gehört er nicht hinter den Ladentisch, sondern in die Betriebe, Wohngruppen usw. und von Zeit zu Zeit auch in die Ortsgruppen des Kreises, um einen wirklichen Literaturvertrieb mit lebendigen Methoden zu organisieren, der in alle Ecken des



Bücher in deutscher, russischer und englischer Sprache verkauft der neue internationale Bücherladen in Berlin, Unter den Linden

Kreises reicht. Den Verkauf im Laden kann ein jüngerer Genosse besorgen.

Alles hier Gesagte beweist, wie wenig Klarheit bei vielen Funktionären über die Rolle der Literatur und über die Bedeutung eines wirklich guten Literaturvertriebs besteht, oder wie wenig sich manche Mitglieder einiger Kreisvorstände um diese wichtige Aufgabe ernstlich kümmern. Die Organisierung eines guten Literaturvertriebs ist Angelegenheit der Genossen Org.-Sekretäre sowie des ganzen Kreis Vorstandes und ist ebenso wichtig für unsere Propagandaarbeit wie die Organisierung von Versammlungen und Kundgebungen. Es sind zwei Seiten ein und derselben Sache: Unseren Einfluß unter den werktätigen Massen zu vergrößern. *)

Korbei
Leiter des Literaturvertriebs Mark Brandenburg

*) In der nächsten Nummer folgt eine Fortsetzung dieses Artikels über Formen und Methoden eines guten Literaturvertriebes. Red.

Jedes Mitglied — aktiver Mitarbeiter

In der Versammlung einer Wohnbezirksgruppe (sie hat 176 Mitglieder, die Leitung besteht aus 4 Genossen, anwesend waren 100 Genossen, darunter 36 Frauen) wurde kritisch zur Aktivität der Mitglieder Stellung genommen. Es wurde festgestellt, daß nur 20 Genossen während der Kampagne zum Volksentscheid aktiv waren. Der Referent fragte einen Teil der anwesenden Mitglieder, warum sie nicht mitgearbeitet haben und bekam zur Antwort: „Wir sind nicht dazu aufgefordert worden. Zu uns ist niemand gekommen.“ Ein Teil erklärte sogar, er hätte gern mitgeholfen, wäre ihm gesagt worden, wo und wie.

Der Referent macht den Vorschlag, die neue Wohnbezirksgruppe in drei neue aufzuteilen, um so eine elastischere Organisation und mehr Funktionäre zu schaffen. Dagegen erhob die Viermannleitung Protest. Sie befürchtete, daß nun für die anderen zwei neu zu bildenden Wohnbezirksgruppen überhaupt keine Funktionäre vorhanden sein würden. Daraufhin appellierte der Referent an die Anwesenden, sich freiwillig zur Mitarbeit zu melden, und 16 Genossen, darunter 9 Frauen, erklärten sich bereit, als Funktionäre in den neu zu bildenden Leitungen mitzuarbeiten. Es handelte sich, wie die Diskussion ergab, durchwegs um geeignete, befähigte Genossen. Die alte Leitung wurde beauftragt, die Betreuung der beiden neuen Gruppen zu übernehmen und ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Die Aufteilung wurde durchgeführt und die Wohnbezirksgruppen arbeiten aktiv. Es ist jedoch notwendig, daß von der nächsthöheren Leitung ein Genosse als Instruktur zur Betreuung und Beratung der jungen Leitungen und neuen Funktionäre eingesetzt wird.