

Antwort an die Genossen der Kreissparkasse **Kamenz**

In dem Artikel „Kreissparkasse Kamenz sucht neue Wege besserer Verwaltungsarbeit“ in Nummer 1 „Neuer Weg“ erwähnt Genosse Helmut Mißbach die Interessenlosigkeit der Kollegen der Deutschen Notenbank für einen neuen Arbeitsstil, wie er in unseren Verwaltungen dringend notwendig ist. Er fordert die Kollegen der Deutschen Notenbank auf, in friedlichen Wettbewerb mit den Sparkassen zu treten. Das Echo, das der Artikel bei den Mitarbeitern der Deutschen Notenbank gefunden hat, schildert die Genossin Greta Kuckhoff, Präsidentin der Deutschen Notenbank, in einem Brief, den wir nachstehend abdrucken.

Die Redaktion

Werte Genossen!

Ich bin Euch dankbar dafür, daß Ihr in der Nummer 1/1951 des „Neuer Weg“ die Ausführungen des Genossen Mißbach gebracht habt. Bei der Darlegung seines Planes zur Verbesserung der Arbeit in der Kreissparkasse Kamenz wies er auf das geringe Interesse hin, daß die Kollegen der Deutschen Notenbank zeigten.

Die Art, wie diese Kritik aufgenommen und gekränkt diskutiert wurde, zeigte mir, wie schwach die Partei- und Gewerkschaftsarbeit in diesem Hause noch ist. Statt diese kritische Stellungnahme zum Anlaß zu nehmen, zuerst einmal die eigene Lethargie abzuschütteln, aus dem Bereich der Schlagworte über die Verbesserung der Arbeitsmethoden zu einer ernsthaften Überprüfung der auch in der Deutschen Notenbank durchaus vorhandenen reichen Möglichkeiten durchzustoßen und dann die Grundlagen für eine systematische Arbeit zu schaffen, fühlten sich unsere Genossen und die Gewerkschaftsfunktionäre in der Ehre der Deutschen Notenbank verletzt. Sie kamen nicht darauf, durch diese Kritik eine breite Diskussion unter allen Mitarbeitern zu entfesseln und das so wachgerüttelte Interesse zu einer starken Kampagne für Verbesserungsvorschläge, für eine Wettbewerbsbewegung, für die Ausarbeitung eines Plans zu nutzen. Nicht einmal, als ich selbst mit einigen Zeilen den Anschlag des Artikels an die Wandzeitung forderte — meine Zeilen erschienen, der Artikel blieb auf der Strecke — sah man sich veranlaßt, mit dem Genossen Mißbach wenigstens jetzt in Verbindung zu treten, um aus seiner Erfahrung zu lernen. Es lagen übrigens noch weitere Pläne vor: von der Deutschen Investitionsbank, Filiale Halle, und die Nachrieht, daß die Kollegen der Landeszentrale der Deutschen Notenbank Sachsen-Anhalt Vorbereitungen treffen, um einen auf breiter Mitarbeit fundierten Plan zu erstellen. Das alles wurde säuberlich zu den Akten gelegt, ein Teil ist „umgelaufen“, Genosse Dewey hat in einer Gewerkschaftsversammlung auf das Vorbildhafte hingewiesen. Doch weder die Betriebsgruppe noch die BGL gerieten in Bewegung.

Auch nicht durch Eure Veröffentlichung. Ein „Betreff“ war das einzige Resultat, das sich die BGL mühsam abquälte. Ein Satz formaler Selbstkritik, eine Seite Kritik am Autor und seiner Einstellung. Verwaltungspläne wurden mit Plänen zur Verbesserung der Verwaltungsarbeit verwechselt, aggressive Verteidigung mit Selbstkritik.

Am 17. Januar 1951 kam nun Genosse Mißbach zu uns. Die BGL-Vertreter erschienen in Kampf Stimmung — die Jugendlichen waren aufgeschlossen. Genosse Mißbach gab selbst durch die Art seines Vortrages ein überzeugendes Beispiel, welche Kraft aus der Kritik, die zur selbstkritischen Überprüfung wird, erwächst. Und so kam es schließlich zu einer Beratung, wo die Grundfragen geklärt und die Umriss eines Planes erarbeitet werden konnten.

Und so, denke ich, wurde Euer Artikel nun doch zum Wendepunkt. Jetzt kommt es darauf an, daß unsere Betriebsgruppe aufwacht, daß sie mit Elan und zugleich systematisch die Arbeit mobilisiert, daß unsere BGL es versteht, alle Kollegen zu gewinnen, damit wir den Tempoverlust aufholen. Die Voraussetzungen sind — danach kann nach meinen bisherigen Erfahrungen kein Zweifel bestehen — durchaus gegeben.

Mit sozialistischem Gruß!

Kuckhoff



Wie die Parteiorganisation im Sachsenwerk in Niedersedlitz . Sa, i den Vertrieb von „Neuer steigerte

Wir haben den Vertrieb unseres zentralen Organs „Neuer Weg“ von 80 Exemplaren im Monat Dezember 1950 auf 425 Exemplare im Januar 1951 steigern können.

Wie haben wir das erreicht?

Die wichtigste Ursache dieses Erfolges ist, daß wir die Aufgabe der Steigerung des Vertriebes nicht nur den für Literatur verantwortlichen Genossen überließen, sondern daß „Neuer Weg“ sofort nach Erscheinen vom Betriebsgruppensekretär durchgearbeitet wird und einzelne Artikel den Genossen der Betriebsgruppenleitung, der Abteilungsgruppen, der BGL usw. zum Studieren empfohlen werden. Dadurch wurde mancher Genosse, der bisher „Neuer Weg“ nicht bezog, als Abonnent gewonnen.

Zweitens haben wir damit Schluß gemacht, den Literaturvertrieb nur als eine „technische“ Angelegenheit zu betrachten; wir haben die Literaturobleute zusammengerufen und ihnen die Bedeutung von „Neuer Weg“ für unsere politische Arbeit klargemacht. Weiterhin haben wir sie veranlaßt, eine Liste anzulegen, in der alle Genossen der Abteilung namentlich erfaßt sind und aus der ersichtlich ist, ob die Genossen — nach Rücksprache mit jedem einzelnen — „Neuer Weg“ schon beziehen oder noch nicht.

Drittens wurde in den Mitgliederversammlungen der Abteilungen auf die Bedeutung von „Neuer Weg“ für unsere tägliche Arbeit hingewiesen. Die Mitgliederversammlungen beauftragten die Gruppenleitungen, „Neuer Weg“ regelmäßig zu studieren, um die Parteiarbeit noch besser anleiten zu können. Außerdem wurden die Agitatorengruppen beauftragt, die Bedeutung von „Neuer Weg“ ständig zu erläutern und auf die Verbindung mit der täglichen Arbeit hinzuweisen.

Sachsenwerk / Betriebsparteileitung

Alle Betriebs- und Wohngruppen sollten aus diesem Beispiel lernen, wie sie nicht nur den Vertrieb von „Neuer Weg“ intensiv steigern, sondern gleichzeitig auch erreichen können, daß „Neuer Weg“ wirklich gründlich gelesen wird und als Anleitung der Parteiarbeit dienen kann.

Die Redaktion