

# Die Betriebsparteiorganisation der HO Industriewaren Berlin zieht ihre Lehren aus der Kritik des Genossen Rumpf

In seinem Bericht vor der Volkskammer am 20. Juni 1952 über die Haushaltsrechnung der Deutschen Demokratischen Republik für das Jahr 1952 führte Genosse Staatssekretär Rumpf aus:

„Gegenstand mehrerer Beratungen des Ministerrats war die Tätigkeit der HO, wobei die Tätigkeit sowohl des Ministeriums für Handel und Versorgung als auch die der Leitungen der HO einer scharfen Kritik unterzogen wurde.

Bei der HO Industriewaren muß festgestellt werden, daß es gelungen ist, in allen Ländern im vierten Quartal den Warenumsatz mit geringeren Kosten durchzuführen als im ersten Halbjahr, während die HO Industriewaren Berlin ihre Kosten für 100 DM Warenumsatz im vierten Quartal gegenüber dem ersten Halbjahr um 2,20 DM erhöht hat.\*

Die Kritik des Genossen Rumpf ist nur allzu berechtigt, denn auch im ersten Halbjahr 1952 trafen die von ihm gemachten Feststellungen noch in vollem Umfange auf die Arbeit der HO Industriewaren Berlin zu. DeT Bericht des Genossen Rumpf war deshalb sowohl für die Betriebs- als auch für die Parteileitung der HO Industrie waren Berlin der Anlaß, konkrete Schlußfolgerungen aus der bisherigen Arbeit zu ziehen und entscheidende Maßnahmen zu ergreifen, um den unhaltbaren Zustand in der HO Industriewaren unverzüglich zu verändern. Der Kampf um die Senkung der Selbstkosten mußte mit allen Mitteln geführt werden, um die im Volkswirtschaftsplan 1952 gestellten Aufgaben voll zu erfüllen.

## Was zeigt die Entwicklung der HO Industriewaren Berlin bis zum ersten Halbjahr 1952?

Die bisherige Entwicklung verlief unsystematisch, wofür die Ursache in der planlosen Entwicklung des Verkaufstellennetzes, in der mangelnden Bedarfsforschung der Gebrauchsgüter und einer ungenügenden Zusammenarbeit der verantwortlichen Mitarbeiter der einzelnen Hauptgeschäftsleitungen zu suchen ist. Die Folge war, daß es in einigen Stadtbezirken Berlins zu einer Konzentration der Verkaufsstellen kam, während in den wichtigsten Industriebezirken, wie Lichtenberg, Treptow, Friedrichshain und Köpenick, die Entwicklung des Verkaufstellennetzes vernachlässigt wurde.

Natürlich wirkte sich dies auf die Rentabilität der Verkaufsstellen aus. Der Kostenplan wurde überschritten und stand in einem ungesunden Verhältnis zur Erfüllung des Umsatzes.

Der Verwaltungsapparat der HO Industriewaren Berlin wurde immer mehr aufgebläht. Durch die bürokratische Arbeitsweise der Verwaltungsangestellten verschlechterte sich das Verhältnis zu den Mitarbeitern in den Verkaufsstellen, die nicht die notwendige Anleitung erhielten und zu wenig kontrolliert wurden. Das führte dazu, daß ein Drittel des Gesamtwarenbestandes der HO Industriewaren Berlin in dem kaum noch ausreichenden Lager festlag und ein Warenstau entstand. Durch diese fehlerhafte Organisation war eine Übersicht nicht mehr möglich, und die Waren konnten nicht rechtzeitig und saisongerecht dem Verkauf zugeführt werden. Das von der Regierung angeordnete Vertragssystem wurde durch einen komplizierten und unplanmäßigen Einkauf unterbrochen und hatte die Bildung von unkuranten (nicht gängigen) Waren zur Folge. Der Warendurchlauf bis zur Verkaufsstelle betrug in Berlin etwa sechs Wochen, während dieser Warenweg in der Republik bereits im Jahre 1951 durch die Auflösung der Landeslager erheblich verkürzt werden konnte und dadurch, wie auch

Genosse Rumpf feststellte, eine Senkung der Selbstkosten eingetreten ist.

Die werktätige Bevölkerung Berlins war die leidtragende. Sie kam nicht rechtzeitig in den Genuß der gewünschten Ware und kritisierte mit Recht die schlechte Versorgung durch die HO.

Die falsche Einteilung der Arbeitszeit der Mitarbeiter im Verkauf wirkte sich hemmend auf die Steigerung der Arbeitsproduktivität aus. Das Schichtsystem in den Verkaufsstellen wurde falsch angewandt. Zum Beispiel müssen, wenn die Verkaufsstellen bis 19 Uhr geöffnet sein sollen, von den Verkaufskräften täglich elf Arbeitsstunden — die notwendige Vorbereitungszeit mit einbegriffen — geleistet werden. Um den gesetzlichen Achtstudentag einzuhalten, wurde das Zweischichtsystem eingeführt, wodurch nun 16 Arbeitsstunden zur Verfügung standen. Das heißt also, daß die Verkaufsstellen mindestens fünf Stunden doppelt besetzt sind. Ein Fehler bestand darin, daß die Doppelbesetzung in den Mittagsstunden stattfand, die von jeher die ruhigste Zeit des Geschäftsablaufs sind. Durch dieses fehlerhafte Schichtsystem sank die Arbeitsproduktivität immer mehr, und die Kollegen erfüllten nicht ihre Normen. Die Lohn- und Gehaltskosten standen darum in gar keinem Verhältnis zu der zur Verfügung stehenden Handelsspanne. Die Durchführung von Wettbewerben wurde fast unmöglich gemacht und jede eigene Initiative der Kollegen im Keime erstickt.

Besonders hemmend hat sich die ungenügende Planung im volkseigenen Handel für die HO Industriewaren Berlin ausgewirkt. Es gibt bis heute in den HO Industriewaren noch keinen Betriebsplan. Die Operativzahlen der Quartalspläne werden erst im Laufe der Planperiode zur Verfügung gestellt. Der Arbeitskräfteplan, eine der wichtigsten Grundlagen in der Frage der Selbstkostensenkung und der Steigerung der Arbeitsproduktivität, wurde der HO Industriewaren Berlin am 20. Mai 1952 von der Zentralverwaltung übergeben, vom Ministerium für Handel und Versorgung Anfang Juli für ungültig erklärt und ist inzwischen wieder verändert worden. So ist das erste Halbjahr bereits vergangen, ohne daß ein endgültiger Arbeitskräfteplan vorgelegen hat. Dadurch war auch die Entwicklung von Verkaufsnormen ungenügend und die Zahlung eines realen Prämienleistungslohnes unmöglich gemacht.

Die ungenügende Vorbereitung des Abschlusses der Vereinbarung über gegenseitige Verpflichtungen im Handel zeigt eine Unterschätzung des staatlichen Handels durch die Gewerkschaft Handel. Ohne den Abschluß einer Rahmenvereinbarung wurde die HO Industriewaren Berlin am

1. August 1952 durch ein Merkblatt der Gewerkschaft Handel aufgefordert, bis zum 1. September Vereinbarungen über gegenseitige Verpflichtungen abzuschließen. Die Genossen in dieser Gewerkschaft sollten von unseren Industriearbeitern lernen, wie man Verträge abschließt; denn es ist doch unmöglich, den Abschluß der Vereinbarungen vom grünen Tisch aus zu organisieren. Es müssen Belegschaftsversammlungen stattfinden, in denen den Kollegen die Bedeutung dieser Vereinbarung zwischen Belegschaft und Verwaltung der HO klargemacht wird. Die Genossen in den Gewerkschaftsgruppen müssen von der Parteileitung angeleitet und mit ihren Aufgaben vertraut gemacht werden, so daß sie mit jedem einzelnen Kollegen darüber diskutieren können, wie deren Verpflichtungen aussehen sollen. Das alles erfordert eine gute Vorbereitungszeit und läßt nicht einen Abschluß der Vereinbarung innerhalb von vier Wochen zu.