

Meine Devise: Vorbildlich arbeiten!

Am 26. April 1955 erhielt ich von der HO-Verwaltung Stalinallee den Auftrag, als Verkaufsstellenleiterin das Diät-Reformgeschäft Stalinallee zu übernehmen. Ein kurzer Blick in den Laden und hinter den Ladentisch genügte, um das Gruseln zu lernen. Der Fußboden war — um mich gelinde auszudrücken — nicht gerade sauber. Auf der Zentralheizung lag der Staub, und in den hinteren Räumen kam man beinahe nicht mehr durch, denn alles war vollgepropft. Da lagen u. a. 40 000 Tüten, davon allein 25 000 Weihnachtstüten, und ein großer Berg Ladenhüter. Bei diesem Anblick wurde ich ganz mutlos.

Ich dachte an die schicke HO-Feinkost-Verkaufsstelle in der Stalinallee, deren Verkaufsstellenleiterin ich vorher war, und trauerte dem ein wenig nach.

„Natürlich“ hätte ich die Übernahme dieses Geschäftes ablehnen können. Aber wäre das für ein Mitglied der Partei der Arbeiterklasse richtig gewesen? Das hätte doch bedeutet, vor den Schwierigkeiten zurückzuschrecken, die Lehren des IV. Parteitag und des 21. ZK-Plenums nur formal anzuerkennen und unserer Handelsorganisation nicht zu helfen. Das konnte ich nicht verantworten; deshalb nahm ich die neue Arbeit an.

Meine Einstellung zur Arbeit ist, genauso umsichtig und gewissenhaft auf der Arbeitsstelle zu handeln, wie im eigenen Haushalt. Die volkseigenen Betriebe sind Eigentum des Volkes, also auch mein Eigentum. Deshalb mache ich mir immer Gedanken, wie unser Eigentum am besten gehütet und gepflegt werden kann. Dabei muß man selbstverständlich ständig nachdenken und mit den Kollegen beraten.

Ich überlegte, beriet mich mit den Kolleginnen und arbeitete einen Plan aus, wie wir der Unordnung zu Leibe rücken können. Die Aufstellung für den Eigenbedarf, die unvertretbar hohe Mengen von Papier, Geschirr, Reinigungsmittel usw. enthielt, wurde ernsthaft überprüft und reduziert. Das Einsparen erfolgte aber keineswegs auf Kosten der Kolleginnen. Hierfür die Beweise:

Das Papier und die Tüten werden nicht mehr wahllos nach dem Motto: „Die

Hauptsache, wir haben alles“, sondern auf Grund einer exakten Berechnung bestellt, wieviel Tüten z. B. auf einen Sack Zucker, Mehl entfallen, wie groß das Pergamentpapier für $\frac{1}{4}$ Pfd. Käse sein muß. Früher flog das gute Papier, der schöne Karton in den Mülleimer, heute sammeln wir das Altmaterial; die schönen Kartons geben wir als Verpackungsmaterial weiter, das gute Papier verwerten wir. Unsere Kunden bringen Tüten zurück, die wir für den Eierverkauf verwenden. Alte Scheuertücher werden aufgehoben, und aus drei alten wird ein stabiles neues Tuch gemacht. Kommt neue Ware, wird sofort ausgepackt und sortiert. Über den kommunalen Großhandel erweitere ich ständig das Warenangebot. Der Käufer wird durch ein gutes, übersichtliches Warensortiment zum Kauf angeregt. Ladenhüter gibt es in unserer Verkaufsstelle nicht mehr.

Die hier geschilderten Kleinigkeiten mögen als selbstverständlich erscheinen, aber dennoch müssen sie immer wieder beachtet werden, denn sonst fliegt das Geld aus dem Fenster.

Trotz des höheren Warenangebotes und des steigenden Umsatzes haben wir die Zeit, im Geschäft täglich zweimal Staub zu wischen, die Regale in Ordnung zu halten, die Schaufenster zu dekorieren und dennoch den Käufer individuell zu bedienen. Das ist möglich, weil wir regelmäßig Arbeitsbesprechungen durchführen, die Arbeitszeit voll ausnutzen, nicht zwischendurch einen Kaffeeklatsch machen und auf die Einhaltung der Pausen achten. Dadurch konnte gleich im 2. Quartal eine Summe von 632,65 DM eingespart werden. Ursprünglich war geplant: für Wäsche und Berufskleidung 225,— DM, verbraucht wurden 122,65 DM; für Verpackungen, Büro und Reinigung 250,— DM, verbraucht wurden 24,43 DM; für Bruch und Schwund 120,— DM, verbraucht wurden 83,55 DM.

Dadurch rückte unsere Diät-Reform-Verkaufsstelle in der Gesamtwertung aller HO-Verkaufsstellen in der Stalinallee merklich auf.

Meine Verpflichtung zur ökonomischen Konferenz der HO-Verkaufsstellen lau-