

Unsere Ökonomische Konferenz mobilisierte die Belegschaft

Auch im Handel sind Ökonomische Konferenzen eine gute Methode, die Initiative der Kollegen zur Steigerung der Arbeitsproduktivität zu wecken. Deshalb organisierte die Betriebsparteiorganisation im HO-Warenhaus Rostock vor einigen Monaten eine solche Konferenz. Bereits zwei Monate vor ihrem Stattfinden begannen wir mit der Vorbereitung, damit durch offene Diskussion der Betriebsprobleme alle Fehler aufgedeckt und Maßnahmen zu ihrer Beseitigung getroffen werden konnten. Es fanden zunächst Parteigruppenversammlungen statt, in denen alle Genossen mit ihren Aufgaben vertraut gemacht wurden. Mit den Agitatoren sprach die Parteileitung besonders.

Der nächste Schritt bestand darin, alle Kolleginnen und Kollegen über die Bedeutung einer Ökonomischen Konferenz aufzuklären und sie für die Mitarbeit am Gelingen derselben zu gewinnen. Wir organisierten u. a. Kurzversammlungen am Arbeitsplatz, in denen die Kollegen über die Aufgaben und die Wichtigkeit der Konferenz aufgeklärt wurden. Die Ergebnisse dieser ersten Abschnitte der Vorbereitung wertete die Parteileitung aus.

Handelsberatungen in allen Verkaufsstellen

Jetzt berief die Partei eine Aktivtagung ein, an der außer der Parteileitung die BGL, die Leitung der FDJ-Betriebsgruppe, die Geschäftsleitung, Aktivistinnen und sonstige bewährte Mitarbeiter teilnahmen. Hier erhielten geeignete Genossinnen und Genossen sowie leitende parteilose Kollegen den Auftrag, den einzelnen Verkaufsstellen bei der Ausarbeitung einer Analyse zu helfen. Um die Auswertung dieser Analysen zu erleichtern, legten wir die zu behandelnden Fragen fest und gaben sie den Beauftragten als schriftliche Anleitung mit. In allen Brigaden des Verkaufs, des Lagers und der Verwaltung wurde dann mit ihrer Hilfe direkt am Arbeitsplatz eine Analyse über den Zustand der Brigade angefertigt, wobei ihnen die Kollegen auch schon Vorschläge zur Verbesserung der Arbeit machten. Das notwendige Zahlenmaterial war bereits von den Abteilungsleitern zusammen mit den Brigadeleitern und den beauftragten Genossen und Kollegen zusammengestellt worden. Die Analyse behandelte solche entscheidenden Fragen, wie Erfüllung des Umsatzplanes im Vergleich zum Vorjahr; Erfüllung des Warenbereitstellungsplans und Entwicklung der Bestände, insbesondere der Überplanbestände, Zusammenarbeit mit der Produktion bzw. dem Großhandel; Lage, Größe und Ausstattung der Verkaufsstelle; Unterbringung und Anbieten der Waren (Werbung, Verkaufsmethoden); Zusammenarbeit mit dem Reservelager (Nachsortieren der Waren und Transport); personelle Besetzung der Verkaufsstelle; kritische Einschätzung der Qualifikation eines jeden Mitarbeiters; Durchführung der handelspolitischen Schulung und der Handelsberatungen; Entwicklung des Krankenstandes (Arbeitsbummelei); Einschätzung der gesellschaftlichen Arbeit in der Brigade.

Auf einer weiteren Aktivtagung fand nun die erste Auswertung dieser Analysen statt. Wir bildeten zwei Kommissionen, denen je ein Vertreter der Parteileitung, der BGL, der FDJ, der Geschäftsleitung und der Abteilung Rechnungswesen angehören. Diese Kommissionen nahmen die in den Verkaufsstellen ausgearbeiteten Analysen zur Grundlage und führten in jeder Verkaufsstelle eine zweite Handelsberatung durch mit dem Ziel, sofort mit der Beseitigung aller im Betrieb festgestellten Mängel und Schwächen zu beginnen.