

trag festgelegten Lager für seine Aggregate benötigt, diese auch erhält. Es wird in diesem Jahr wieder so sein, daß einige Betriebe des Maschinenbaus oder auch andere Betriebe, die Wälzlager für ihre Erzeugnisse benötigen, wichtige Maschinen und Aggregate nicht ausliefern können, weil wir diesen Betrieben die Lager nicht rechtzeitig zur Verfügung stellen konnten. Es wird eine der wichtigsten Aufgaben in der Auswertung des 33. Plenums für die Bezirksleitung Suhl sein, alle nur möglichen Mittel einzusetzen, um die Wälzkörperfabrik Bad Liebenstein endlich leistungsfähig auf die Beine zu bringen.

Wir haben in Fraureuth nicht den Eindruck, daß in der Wälzkörperfabrik Bad Liebenstein energisch der politische und ökonomische Kampf für die Planerfüllung geführt wird. Dieser Betrieb erfüllt seinen Plan wertmäßig, gemessen nach Kilogramm. Uns nützt aber die wertmäßige Erfüllung nach Kilogramm nichts. Wir brauchen die notwendigen Sortimente, wir brauchen die notwendigen Stückzahlen. Man muß auch in Bad Liebenstein, genauso wie bei uns, zur Dreischichtenarbeit übergehen.

Nun, das war nur eine Vorbemerkung, und jetzt zu einem anderen Thema, zur Frage der Werbung von Kandidaten. Dazu sprach vor mir der Genosse Georgi einige Worte. Er verglich die Werbung von Kandidaten für unsere Partei in seinem pädagogischen Institut mit der im Sachsenwerk Niedersedlitz. Nun, Genossen, wir könnten lange Zeit darüber diskutieren, wo es schwerer ist, Kandidaten zu werben. Wichtig ist aber, daß wir erfahren konnten, daß in diesem pädagogischen Institut 50 Kandidaten geworben wurden. Wir möchten aber den Genossen Georgi auf folgendes orientieren: Zur Zeit ist es noch so, daß die Betriebsparteiorganisationen vielen Genossen Lehrern ideologische Unterstützung geben müssen, weil sie ständig in eine Art Liberalismus verfallen. Ich denke da gegenwärtig an die Fragen der Jugendweihe, Genosse Georgi, nicht nur die Werbung darf im Vordergrund stehen, sondern vor allem die Erziehung zur Parteilichkeit. Das ist auch bei uns im Betrieb nicht anders. Bei uns fragte ein Kollege, den wir als Kandidaten werben wollen: „Muß ich dann auch an der Kampfgruppe teilnehmen?“ — „Jawohl, Kollege“, sagen wir, „das ist eine der Grundbedingungen.“ Den Sozialismus muß man verteidigen wollen.“ — Andere fragen: „Müssen wir dann nach technischen Normen arbeiten?“ Wir antworten: „Jawohl, für einen Parteigenossen ist es Pflicht, Vorbild in der Produktion zu sein.“ — Das gibt natürlich Auseinandersetzungen, und das geht alles nicht so glatt. Da fällt manchmal einer wieder um und muß wieder aufgerichtet werden.

Die Werbung von Kandidaten in unserem Betrieb zeigt folgende Entwicklung: 1954 hatten wir nur 7, 1955 konnten wir mit Hilfe der Kreisleitung 22 Kandidaten, davon 20 Arbeiter und 2 Angestellte, gewinnen. 1956 warben wir 24 Kandidaten, davon 19 Arbeiter und 5 Angestellte, darunter 7 Jugendliche, 1957 waren es 28 Kandidaten, davon 24 Arbeiter und 4 Angestellte, darunter 10 Jugendliche. Ich denke, bei einer Belegschaftsstärke von rund 1800 Beschäftigten ist das eine ganz ordentliche Entwicklung.

Welche Erfahrungen haben wir dabei gesammelt? Das Wichtigste für den Erfolg bei der Gewinnung neuer Kandidaten ist die aktive und selbstständige Arbeit der Parteigruppen. Es ist doch so, Genossen, die Verwirklichung der Beschlüsse unserer Partei bedeutet Kampf. Doch dieser führt nur zu Teilerfolgen, wenn es uns nicht gelingt, die Parteigruppen in ihrem Arbeitsbereich in den Kampf um die Verwirklichung der Beschlüsse einzubeziehen. Wir haben diesen kleinsten Zellen unserer Parteiorganisation seit längerer Zeit besonderes Augenmerk geschenkt und dabei gute Teilerfolge erreicht. Wir sind keinesfalls so vermessen, zu sagen, wir wären schon dort, wo wir eigentlich sein müßten.

Wir erläutern den Genossen in der Parteigruppe, daß sie die volle Verantwortung in ihrem Arbeitsbereich für die politische und ökonomische Entwicklung tragen. Das setzt voraus, daß sie über ihr Arbeits- und Aufgabengebiet Bescheid wissen.