

uns wohl das Geld wegnehmen? Soweit kommt es noch, uns verraten!“ Unbeherrscht schleudert ihm ein anderer entgegen: „Jagst wohl nach einem Posten?“

Der parteilose Maurer bleibt hartnäckig: „Wer spricht denn von weniger verdienen. Mir geht's nicht um einen Posten. Ich meine doch nur, wir könnten mit entsprechender Technik und einer besseren Arbeitsorganisation eine höhere Produktivität erreichen.“

Das Diskussionsfeuer brennt weiter gegen ihn ab. Klaus Leonhardt, einer der Jüngsten im Kollektiv, ein sympathischer Junge (Klaus ist heute stellvertretender FDJ-Sekretär der Großbaustelle), tritt auf Heinz zu: „Hör doch auf mit dem Gerede. Es gibt auf dem Bau soviel Sauerei, sollen sie erst dort einmal aufräumen. Die Platten müssen stimmen“, er reibt den Daumen auf den Zeigefinger, „wie, ist egal.“ Demonstrativ schrieb er mit einem Stückchen Kreide an die Mauer: 238 Prozent sind gleich soundso viel DM. Klaus Leonhardt stand wie alle anderen zum Brigadier. Der war ja Genosse. Für sie war der das Vorbild.

*

So begann der Maurer Offermann sich mit seinen Kumpeln zu streiten, obwohl er das überhaupt nicht vorhatte. Er will doch nur, daß Recht bleibt, was Recht ist.

Auf dem Wege ins Wohnlager beruhigen sich seine aufgewühlten Gedanken. Sollst du nachgeben? Nein! Du bist letzten Endes im Recht.

Vor dem Einschlafen nimmt er sich vor, mit einem erfahrenen Genossen darüber zu sprechen. Er denkt an Otto Benkwitz, den Leiter des Neuererbüros.

Genosse Otto Benkwitz hörte aufmerksam zu. Der Kollege Offermann hat die Brigade an der wundesten Stelle erwischt. Die Partei muß ihm helfen, zurechtzukommen. Auf den Genossen Brigadier ist kein Verlaß. Und die „Geldverdienerideologie“ zu überwinden kostet viel Kraft. Otto Benkwitz sagt ihm:

„Weißt du, Heinz, du mußt versuchen, erst einmal mit den zugänglichsten Leuten ins Gespräch zu kommen. Es sind andere Genossen in der Brigade, die sind

in Ordnung. Sie wissen nur nicht recht, wie sie das ändern sollen! Und wer möchte schon weniger Geld verdienen. Siehst du, jetzt glauben sie, es wird an ihrem Verdienst geknabbert, und dagegen wehren sie sich.“

Heinz Offermann erfährt von dem Genossen Benkwitz: Um Menschen zu überzeugen, genügt nicht nur einfach die Redekunst. Jawohl, gute Argumente gehören dazu. Aber du mußt ihnen in der Praxis beweisen, wie du es dir vorstellst mit der höheren Arbeitsproduktivität bei gleichem Verdienst, mit Bestwerten und ordentlichen Normen. Die Arbeitsorganisation ändern, die Technik verbessern, das kann wiederum nicht nur einer, das ist Sache des Kollektivs. Jeder muß dazu bereit sein. Aber gerade da beginnt die Schwierigkeit. An einen alten, ausgetretenen Pfad hat man sich gewöhnt. Ein neuer, der am Ende der bessere ist, weil man auf ihm schneller vorwärtskommt, muß erst in mühevoller Arbeit gebahnt werden.

Die Gespräche mit dem Genossen Benkwitz lassen ihn auch über sein bisheriges Leben nachdenken. Handelt er nicht wie ein Genosse und steht doch außerhalb der Reihen der Partei? Heinz Offermann fragt zum erstenmal im Leben sein Gewissen danach. Er glaubte bisher, will ein Arbeiter das Gute für seine Klasse, braucht er nicht unbedingt auch Mitglied der Partei der Arbeiterklasse zu sein. Er drängt diese Gedanken vorerst zurück. Jetzt muß du erst einmal mit der Truppe ins reine kommen, sagt er sich.

*

Sie hatten sich wieder einmal in der Wolle. Heinz Offermann und der sieben Jahre jüngere Klaus Leonhardt. Beide waren Freunde geworden.

An diesem Abend ging es wieder um die Arbeit, die Normen und das Geld. Klaus versteht dabei keinen Spaß. Er ist Feuer und Flamme für das, was bisher war. Wer hat denn einen Schaden, fragt er Heinz. „Wir faulenzten doch nicht, und daß wir gut verdienen, ist doch in Ordnung.“

„Paß einmal auf, Klaus“, unterbricht Offermann den bulligen Maurer Leon-