

- die Ermittlung des echten Bedarfs unter Berücksichtigung der Lebens- und Verbrauchsgewohnheiten der Bevölkerung;
- die Erhöhung des Direktbezugs als ein Mittel zur stärkeren Einflußnahme auf Qualität und Sortiment und zur Schaffung fester Beziehungen zwischen Erzeugern und Handel;
- die Nutzbarmachung aller vorhandenen Waren;
- die schnelle Auslieferung der Waren durch die GHG ;
- der Ausbau des Bestelldienstes und des Versandhandels;
- die Beseitigung von Inventurdifferenzen,

das sind Ziele, die es gestatten, einen echten, den Bedingungen des Handels angepaßten Wettbewerb zu führen und die Tätigkeit der Mitarbeiter im Handel eben danach zu bewerten, wie bei zweckmäßigster Verwendung der Rohstoffe und unter Anwendung rationellster Handelsmethoden eine kontinuierliche Versorgung der Bevölkerung entsprechend dem tatsächlichen Bedarf und unseren ökonomischen Möglichkeiten gewährleistet wird.

Wie können wir die bisherigen Ergebnisse des Wettbewerbs im Handel einschätzen?

Da der Wettbewerb nur dann erfolgreich geführt werden kann, wenn er mit der Klärung der politisch-ideologischen Fragen verbunden wird, deckt er zugleich die schwächsten Stellen in der Versorgungskette auf. Als eine solche schwache Stelle erweist sich zweifellos der Großhandel, der nicht nur hinsichtlich der materiell-technischen Basis in der Lagerwirtschaft und im Transportwesen hinter der Entwicklung der Warenfonds zurückgeblieben ist — wie im Referat des Genossen Ulbricht angeführt wurde -, sondern der auch die alten Methoden der Warenzuteilung noch nicht überwunden hat. Wie wäre es sonst zu verstehen, wenn beispielsweise die Großhandels-gesellschaft in Suhl der Dorfkonsumgenossenschaft Kaltensundheim - offenbar weil es die Verteilerquote so vorsieht - gegen ihren Willen Herrenknirpse zuweist, sich aber gleichzeitig gegenüber der berechtigten Forderung der Verkaufsstelle nach Bereitstellung von langen Knaben- und Mädchenhosen gleichgültig verhält, obwohl die dafür notwendigen Stoffe beim Großhandel lagern!

Es ist ferner offenkundig, daß sich einige Mitarbeiter im Großhandel unerlaubter Kompensationsgeschäfte bedienen, um die zweifellos oft vorhandenen Schwierigkeiten von ihrem eigenen Tisch auf den des Einzelhandels zu verlagern. Ist die Ware aus den Lägern, so befindet sie sich außerhalb der Verantwortung des Großhandels - genau wie jene