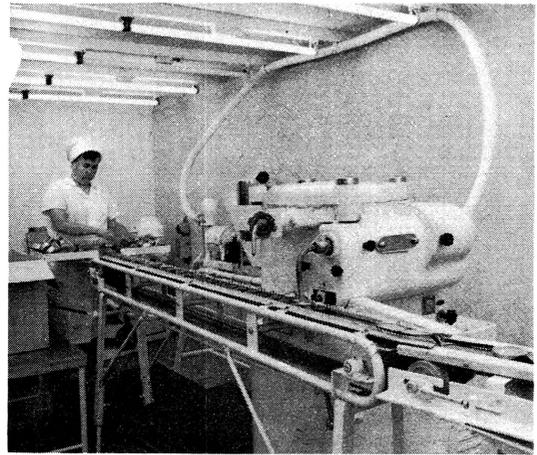


spiel aufgreift und dafür sorgt, daß über diese oberflächliche Arbeit in Gewerkschafts- und Abteilungsversammlungen diskutiert wird.

Auch in der Abteilung Damenwäsche des Warenhauses bestehen bei den Mitarbeitern noch verworrene Vorstellungen über die Rationalisierung. So vertreten einige von ihnen die Ansicht, daß in ihrem Bereich Rationalisierungsmaßnahmen überflüssig sind, da sie bereits offene Verkaufsformen anwenden. Auch hier haben wir es mit Ansichten zu tun, wie sie in vielen Handelsbetrieben auftauchen.

Die Mitglieder der Parteileitung des Warenhauses Erfurt haben auf Versammlungen und bei sonstigen Beratungen völlig richtig immer wieder darauf hingewiesen, daß die Rationalisierung eine ständige Aufgabe ist und jeder Stillstand Rückschritt bedeutet. Auch wenn neue Verkaufsmethoden angewandt werden, so kommt es darauf an, diesen Prozeß nicht als abgeschlossen zu betrachten, sondern weiter zu überlegen, wie z. B. die Handelsausrüstungen verbessert, die Arbeit an den Kassen zügiger, die Arbeitsorganisation vervollkommen, mit den Kunden besser gearbeitet und die Kundendienste weiter entwickelt werden können. Die ständige Einbeziehung der Mitarbeiter in die Rationalisierung ist notwendig, um stets neuesten Erkenntnisse aus dem Arbeits- und Verkaufsprozeß richtig auszuwerten und für weitere Verbesserungen zu nutzen.

Die hier dargelegten Probleme treffen nicht nur für die Warenhäuser zu, sondern auch für die Kaufhäuser, Kaufhallen und großen Objekte im Handel. Vor allem sollten die Parteiorganisationen darauf achten, und bei den Parteiwahlen sollte das eine besondere Rolle spielen, daß in diesen großen Handelseinrichtungen die komplexe Rationalisierung zügiger vorangetrieben



**Neue Fließstraße, die von einer sozialistischen Arbeitsgemeinschaft durch Umbau von Aggregaten aus der Fleisch- und Backwarenindustrie im VEB Fischverarbeitung Rostock-Marienehe entwickelt wurde**

Foto: Zentral bi Id

wird. Noch werden die Möglichkeiten, mit diesen großen Versorgungseinrichtungen einen hohen versorgungspolitischen und ökonomischen Effekt zu erzielen, von manchen Parteileitungen ungenügend erkannt. Daher sind besonders in den vielen Kaufhäusern und anderen großen Objekten Überlegungen notwendig, wie mit Hilfe der offenen Verkaufs- und Angebotsform, einem richtigen Sortiment und der engen Zusammenarbeit mit der Industrie und dem Großhandel die Kapazitäten im Interesse der Kunden, aber auch der Ökonomie der Handelsbetriebe, besser ausgenutzt werden können.

Dr. Kurt Bernheier  
Dr. Helmut Menzel

noch im Ingenieurstudium. Am Parteilehrjahr 1965/66 nahmen außer den Kranken alle Genossen teil. Die durchschnittliche Beteiligung betrug 74 Prozent. Diese konsequente Durchsetzung der Qualifizierungsmaßnahmen ist für die Parteigruppen eine große Hilfe bei der politisch-ideologischen Arbeit.

Die Agitations- und Propaganda-

arbeit wird von der Leitung der BPO gesteuert und im APO-Bereich vom APO-Sekretär und dem Verantwortlichen für Agitation und Propaganda geleitet. Nach der zentralen Anleitung kommen jeden Montag alle Agitatoren der Parteigruppen und der Brigaden zur Anleitung zum APO-Sekretär. Eine Auswertung findet jeden Donnerstag durch die Parteigruppenorganisatoren und dem APO-Sekretär statt.

Unsere Parteigruppen arbeiten sehr eng mit den Gewerkschafts-

gruppen, den FDJ-Gruppen und mit den Gruppen der DSF zusammen. In den Entschließungen haben die Parteigruppen Festlegungen getroffen, wie die Genossen in den Massenorganisationen wirksam werden sollen. Die Erfüllung der Aufgaben wird von den Parteigruppen kontrolliert. So konnte mit Hilfe der Genossen die Aktivität der FDJ-Gruppen erhöht werden. Zu den bestehenden drei Jugendbrigaden kamen noch drei hinzu. Bestimmte Baugruppen wurden zu Jugendobjekten erklärt, und FDJ~

**DER LEBER HAT DAS WORT**