

die Komplexität der Verpflichtungen bemerkenswert. Im Vordergrund steht, die Versorgung der Bevölkerung mit Kinderbekleidung weiter zu stabilisieren. Das ist Hauptaufgabe Nr. 1. Weiterhin geht es darum, die Ökonomie des Betriebes zu stärken, die Inventurdifferenzen beträchtlich zu senken sowie die politische und fachliche Qualifizierung der Mitarbeiter zu vervollkommen und das kulturelle Leben zu gestalten.

Das Wettbewerbsprogramm des Kinderkaufhauses für 1970 enthält überhaupt eine Fülle wichtiger Aufgaben. Ausgeprägt ist das Bemühen, die Beziehungen zu den Kunden zu verbessern und ihnen den Einkauf zu erleichtern. Viele neue Kundendienste und Dienstleistungen sind vorgesehen. Das Kollektiv weiß, daß es insbesondere von der Festigung der Kooperationsbeziehungen zur Produktion und zum Großhandel abhängt, inwieweit das Warenangebot weiter stabilisiert werden kann. Darum werden die Direktbeziehungen zu wichtigen Produktionsbetrieben weiter ausgebaut. Besondere Aufmerksamkeit schenken sie den Einkaufsunterlagen. Sie werden im Feinsortiment, nach Preis- und Größengruppen unter Berücksichtigung aufgetretener Sortimentslücken gewissenhaft ausgearbeitet.

Besonders enge Beziehungen bestehen zur GHG Möbel, die das Kontaktring-System bei Spielwaren mit dem Kaufhaus entwickelt und aktiv mithilft, ein stabiles Warenangebot zu sichern. 1970 wird das Kollektiv des Kaufhauses stärker darauf achten, daß die zur Unterstützung seiner Versorgungstätigkeit mit dem Berliner Großhandel, der Handelsgesellschaft Konfektion, der GHG Textilwaren sowie der GHG Schuhe und Lederwaren abgeschlossenen Kooperationsverträge konsequent realisiert wer-

den. Gleich in den ersten Januartagen wurde mit der komplexen Rationalisierung aller Abteilungen im „Haus des Kindes“ begonnen, und zwar ohne Einschränkung des Verkaufs.

Noch nicht überall wird der Wettbewerb so geführt. Oft wird in den Handelsbetrieben der Kampf noch zu einseitig nur um die Erfüllung der Umsatzaufgaben geführt, ohne dabei genügend das Sortiment und die Qualität der Waren sowie die richtige Bedienung der Kunden zu sehen. Das ist in hohem Maße ein ideologisches Problem und verpflichtet die Parteiorganisationen, an Hand konkreter Beispiele stets darauf hinzuwirken, daß vor allem die versorgungspolitischen Aufgaben von den Handelsleitern richtig erkannt und gelöst werden. Dazu gehört auch, daß die Leiter der Handelsbetriebe und Kollektive in Zukunft enger als bisher mit allen im Territorium vorhandenen Handelseinrichtungen zusammenarbeiten. Für die Parteiorganisationen im Handel ist es eine lohnende Aufgabe, gerade jetzt bei der Vorbereitung der Wahlen dieser Seite mehr Beachtung zu schenken.

Wichtige Aufgaben der Kreisleitungen

Auf der 19. Sitzung des Staatsrates wurde besonders deutlich die Verantwortung der örtlichen Staatsorgane für die Versorgung der Bevölkerung mit Konsumgütern herausgestellt. Gerade das Niveau der Versorgung und des Handels mit solchen Grundnahrungsmitteln wie Brot und Backwaren, Fleisch und Fleischerzeugnissen, Milch und Molkereiprodukten, Speisekartoffeln, Obst und Gemüse sowie Getränken wird in hohem Maße in den Territorien, den Städten und Gemeinden, selbst entschieden. Das Ziel besteht darin, bei diesen wichtigen Sortimenten schrittweise komplex-territoriale Ver-

Zu den Schrittmachern im sozialistischen Wettbewerb zu Ehren des 100. Geburtstags Lenins gehören auch die Mitarbeiter der Berliner Kaufhalle Passage. Zweimal wurden sie mit dem Staats-titel „Kollektiv der sozialistischen Arbeit“ ausgezeichnet. Gegenwärtig studiert das Kollektiv Lenins Werk „Die große Initiative“, um daraus Schlußfolgerungen für die eigene Arbeit zu ziehen.

Foto: Mi hatsch, sen.

