

II.
Grundsätze

§ 2

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist verpflichtet, entsprechend den staatlichen Festlegungen in seiner Verkaufseinrichtung ein kontinuierliches und stabiles Warenangebot zu gewährleisten. Er hat ein der differenzierten Nachfrage entsprechendes Sortiment zu sichern, die Kundendienste und Dienstleistungen entsprechend den Bedürfnissen der Bevölkerung zu organisieren und weitere Einkaufserleichterungen für die Kunden zu schaffen.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat eine fachgerechte, sachkundige, höfliche und zuvorkommende Bedienung und Beratung sowie Betreuung der Kunden bzw. Gäste zu gewährleisten und eine ordnungsgemäße Behandlung der Kundenreklamationen gemäß den Rechtsvorschriften zu sichern.

§ 3

Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat die Handels- bzw. gastronomische Tätigkeit mit hoher Effektivität bei Gewährleistung von Ordnung, Disziplin und Sicherheit sowie Gewährleistung der sozialistischen Gesetzlichkeit zu organisieren.

§ 4

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist Leiter eines Kollektivs von Werktätigen, Organisator der Handelstätigkeit in seiner Verkaufseinrichtung und Sachwalter des ihm anvertrauten sozialistischen Eigentums. Er untersteht dem Direktor des Betriebes bzw. Vorstand der Konsumgenossenschaft (nachstehend Leiter des Betriebes genannt) und ist diesem gegenüber rechenschaftspflichtig. Der Leiter des Betriebes kann die Wahrnehmung seiner Rechte und Pflichten, einschließlich des Weisungsrechts, auf den Direktor des Filialbereiches übertragen. Die Verantwortung des Leiters des Betriebes wird dadurch nicht eingeschränkt.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung leitet die Verkaufseinrichtung nach dem Prinzip der Einzelleitung bei kollektiver Beratung. Er ist gegenüber den Mitarbeitern seiner Verkaufseinrichtung weisungsberechtigt und zur Anleitung und Kontrolle verpflichtet. Er hat das Kollektiv der Verkaufseinrichtung über alle Aufgaben und deren Erfüllung umfassend zu informieren und in die Lösung der Versorgungsaufgaben, insbesondere durch Beratung der Planaufgaben und anderer grundlegender Fragen, einzubeziehen. Er ist verpflichtet, unter Führung der Partei der Arbeiterklasse gemeinsam mit der betrieblichen Gewerkschaftsorganisation und anderen gesellschaftlichen Organisationen, insbesondere dem ehrenamtlichen Organ der Verkaufseinrichtung (Kundenbeirat/Verkaufsstellenausschuß), zusammenzuarbeiten.

(3) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist für die Förderung der schöpferischen Aktivität der Mitarbeiter und ihres Ideenreichtums sowie ihrer ständigen Einsatzbereitschaft verantwortlich. Er nimmt auf die sozialistischen Beziehungen der Mitarbeiter im Arbeitskollektiv, die sozialistische Einstellung zur Arbeit, die Erziehung im Geiste des sozialistischen Internationalismus und die Entwicklung zur sozialistischen Persönlichkeit Einfluß.

(4) Der Leiter der Verkaufseinrichtung darf grundsätzlich nur eine Verkaufseinrichtung leiten. Ausnahmen bedürfen der schriftlichen Vereinbarung und der Zustimmung der Betriebsgewerkschaftsleitung.

§ 5

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat im Zusammenwirken mit der Gewerkschaftsorganisation, insbesondere durch den sozialistischen Wettbewerb, ständig auf die Verbesserung der Arbeit seines Kollektivs Einfluß zu nehmen. Er hat die Pflicht, auf der Grundlage der Wettbewerbskonzeption des Betriebes im Zusammenwirken mit der Gewerk-

schaftsorganisation gemeinsam mit dem Kollektiv Vorschläge für die Zielstellung des sozialistischen Wettbewerbs auszuarbeiten und zu beraten, ihre Erfüllung zu organisieren sowie regelmäßig die im sozialistischen Wettbewerb erreichten Ergebnisse auszuwerten.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist verpflichtet, in Zusammenarbeit mit der Gewerkschaftsorganisation die materielle und ideelle Interessiertheit der Mitarbeiter anzuregen. Er

— sichert die richtige Anwendung des leistungsabhängigen Lohnes,

— legt die Leistungskriterien für die Jahresendprämie im Zusammenhang mit der Führung des Haushaltsbuches fest und entscheidet über die Höhe der Jahresendprämie entsprechend der durch den einzelnen Mitarbeiter erbrachten Leistung im Rahmen der dazu festgelegten Regelungen,

— reicht Vorschläge für die Prämierung bzw. Auszeichnung der Mitarbeiter ein.

§ 6

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist verpflichtet, regelmäßig an den durch den Leiter des Betriebes einberufenen Beratungen teilzunehmen und in Fachberäten und anderen Gremien, in die er delegiert wurde, aktiv mitzuarbeiten.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist verpflichtet, den Anforderungen und Aufträgen des zuständigen örtlichen Staatsorgans auf versorgungspolitischen und anderen in Rechtsvorschriften festgelegten Gebieten nachzukommen und ist ihm gegenüber rechenschaftspflichtig. Er arbeitet eng mit dem Wohngebietsausschuß der Nationalen Front in versorgungspolitischen Fragen zusammen.

§ 7

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist verpflichtet, mit dem ehrenamtlichen Organ seiner Verkaufseinrichtung zusammenzuarbeiten und es zu unterstützen. Er hat ihm in die für die Lösung seiner Aufgaben erforderlichen Geschäftsvorgänge Einblick zu gewähren, Hinweise für seine Arbeit zu geben und seine Anregungen zu berücksichtigen.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat ständig mit dem Kunden-/Gästebuch zu arbeiten, die darin enthaltenen Eintragungen als Eingaben zu behandeln, zu analysieren und für die Verbesserung seiner Leitungstätigkeit mit dem Kollektiv der Verkaufseinrichtung und dem ehrenamtlichen Organ auszuwerten.

§ 8

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist berechtigt, im Rahmen der ihm durch diese Anordnung übertragenen Aufgaben den Betrieb rechtsverbindlich zu vertreten.

(2) Werden ihm weitergehende Aufgaben übertragen, bedarf die rechtsverbindliche Vertretung einer schriftlichen Vollmacht durch den Leiter des Betriebes.

§ 9

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung wird im Falle seiner Abwesenheit durch seinen Stellvertreter vertreten. Der Stellvertreter ist durch den Leiter des Betriebes einzusetzen. Der Leiter der Verkaufseinrichtung kann dazu einen Vorschlag unterbreiten.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat den Stellvertreter anzuleiten und ständig mit den Geschäftsvorgängen so auf dem laufenden zu halten, daß dieser jederzeit in der Lage ist, die Vertretung wahrzunehmen.

(3) Soweit kein Stellvertreter vorhanden ist, ist der Leiter der Verkaufseinrichtung verpflichtet, bei kurzfristiger Abwesenheit einen anderen Mitarbeiter mit der Vertretung zu beauftragen. Bei Abwesenheit des Leiters der Verkaufseinrichtung von mehr als 6 Werktagen ist die Vertretung durch den Leiter des Betriebes zu regeln.