

(4) Im Vertretungsfalle gehen alle Rechte und Pflichten, die sich aus dieser Anordnung ergeben, auf den Stellvertreter über.

III.

Aufgaben des Leiters der Verkaufseinrichtung

§10

Planung

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist verpflichtet, den Mitarbeitern die mit den Planaufgaben gestellten versorgungspolitischen Ziele zu erläutern, gemeinsam mit der Gewerkschaftsorganisation die Beratung des Planentwurfes unter Mitwirkung des ehrenamtlichen Organs der Verkaufseinrichtung zu organisieren und die Bereitschaft und Verantwortung der Mitarbeiter zur Übernahme und Erfüllung realer und angespannter Planziele zu fördern. Er hat eine besonders enge Zusammenarbeit mit dem örtlichen Staatsorgan entsprechend den betrieblichen Festlegungen bei der Diskussion des Planentwurfes zu pflegen.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat das Recht, vom Leiter des Betriebes Vorgaben zu verlangen, bei denen die planmäßige Übereinstimmung der Versorgungsaufgaben der Verkaufseinrichtung mit ihren materiellen und arbeitskräftemäßigen Voraussetzungen für die Realisierung der Aufgabe gewährleistet ist. Er ist verpflichtet, regelmäßig Kontrollen der Erfüllung des der Verkaufseinrichtung übergebenen Planes und der Inanspruchnahme der anteiligen Mittel durchzuführen.

§11

Einkauf

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat

- auf der Grundlage der Bedarfsermittlung ordnungsgemäße Einkaufsunterlagen vorzubereiten, mit dem Kollektiv zu beraten und auf ihrer Grundlage Verkaufsstellenverträge oder andere Wirtschaftsverträge unter Berücksichtigung bestehender Rahmenverträge abzuschließen, die Kontrolle der Vertragsrealisierung zu sichern und den Betrieb über festgestellte Vertragsverletzungen zu informieren,
- ein den versorgungspolitischen Aufgaben der Verkaufseinrichtung entsprechendes Preisniveau zu sichern und die Preisauszeichnung zu gewährleisten,
- die ordnungsgemäße Warenannahme und Wareneingangs-, Rechnungs- und Qualitätskontrolle zu gewährleisten,
- die Wiederverwendungsfähigkeit und rechtzeitige Bereitstellung der Leihverpackung und des Leergutes zu sichern.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat das Recht, bei der Organisation und Durchführung des Wareneinkaufs die Unterstützung durch den Leiter des Betriebes zu verlangen.

§12

Warenlagerung und Pflege

Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat eine ordnungsgemäße Lagerung und Pflege der Waren sowie eine effektive und übersichtliche Warenbewegung und die Durchführung der Bestandskontrolle unter Berücksichtigung der Bestandsentwicklung zu sichern.

§13

Verkauf

Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat auf der Grundlage des Planes zu sichern, daß — ausgehend vom Bedarf der Bevölkerung —

- ein volles, dem Kunden sichtbares Angebot, die ständige Verkaufsbereitschaft aller verfügbaren Waren und die Ausübung einer zielgerichteten Verkaufstätigkeit durch Werbemaßnahmen, Organisation von Verkaufshöhepunkten gewährleistet sind,

- Waren in einwandfreier Qualität entsprechend den gesetzlichen Preisen angeboten werden,
- die Grundsätze für eine gesundheitsfördernde Ernährung, insbesondere bei der Gestaltung des Speisen- und Getränkeangebotes, verwirklicht werden,
- die Mittel des Handelsrisikos zielgerichtet zum Einsatz gelangen,
- ordnungsgemäße Kalkulationen für Speisen geführt werden und die verabreichten Speisen und Getränke mit den Kalkulationen und den auf den Angebotskarten ausgewiesenen Preisen übereinstimmen.

§14

Arbeitsorganisation und Rationalisierung

Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat

- eine rationelle Arbeitsorganisation und Technologie zu sichern,
- den rationellen Einsatz der Arbeits- und Grundmittel und ihre bestmögliche Auslastung zu sichern sowie die Erfahrungen anderer Verkaufseinrichtungen zur rationellen Nutzung der materiell-technischen Basis auszuwerten,
- Kontrollen über das Vorhandensein und die Funktionstüchtigkeit der Arbeitsmittel durchzuführen und Veränderungen bzw. den Verlust unverzüglich dem Leiter des Betriebes zu melden,
- die notwendigen und vorgesehenen Instandhaltungs-, Reparatur-, Pflege- und Wartungsarbeiten zu veranlassen und deren Durchführung zu kontrollieren,
- im Zusammenwirken mit den Mitarbeitern Vorschläge für die Planung der Maßnahmen zur Rationalisierung der Verkaufseinrichtung und der Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen der Mitarbeiter zu unterbreiten.

ökonomische Abrechnungen

§15

Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat die ordnungsgemäße Durchführung der für die Verkaufseinrichtung festgelegten ökonomischen Abrechnungen zu sichern und zu veranlassen, daß die protokollarische Erfassung aufgetretener Warenverluste und — bei Durchführung der Speisen- und Küchenproduktion — die Erfassung der Verarbeitungsgewinne erfolgt.

§16

Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat bei Inventuren anwesend zu sein und über die seinen Arbeitspflichten entsprechende Verwendung der ihm anvertrauten Werte nach Maßgabe der Rechtsvorschriften und betrieblichen Weisungen Rechenschaft zu legen. Er hat die Vollständigkeit und Richtigkeit der Belege ordnungsgemäß nachzuweisen. Ist er an der Teilnahme verhindert, so vertritt ihn ein von ihm beauftragter Mitarbeiter. Wird kein Beauftragter benannt, ist vom Leiter des Betriebes nach Absprache mit dem zuständigen Gewerkschaftsvertrauensmann ein Mitarbeiter zu bestimmen, der die Interessen und die Aufgaben des Leiters der Verkaufseinrichtung bei der Durchführung der Inventur wahrzunehmen hat.

Ordnung, Sicherheit und Disziplin

§17

(1) Der Leiter der Verkaufseinrichtung ist verpflichtet, das sozialistische Recht als Leitungsinstrument zu nutzen und die Rechte der Werktätigen zu wahren. Er hat alle Voraussetzungen zu schaffen und Maßnahmen einzuleiten, die zur Vermeidung von Rechtsverletzungen und Handelsverlusten einschließlich der Inventurdifferenzen führen.

(2) Der Leiter der Verkaufseinrichtung hat die Beseitigung auftretender Mängel in eigener Verantwortung zu veranlassen. Kann er Mängel im Rahmen der ihm zur Verfügung stehenden Mittel und Möglichkeiten nicht selbst beseitigen, sind