

nomische Verwertbarkeit kein Ausweichen gibt. Die konsequente Auseinandersetzung mit diesem „Es geht nicht“ machte den Weg frei für eine Leistungsbereitschaft, die auf Spitzenergebnisse ausgerichtet ist, bestätigt Genosse Michael Wagner. Und er fügt hinzu, daß es ein ständiges Anliegen der Parteiarbeit ist, den Leistungswillen auszuprägen; denn jedes neue Pflichtenheft ist ein noch nicht dagewesener Anspruch an das Können des einzelnen und des Kollektivs.

Aus der Vielseitigkeit der Überzeugungsarbeit greift Genosse Bendix ein Beispiel heraus: die Kundenkonferenzen. An diesen Konferenzen mit den wichtigsten Handelspartnern nehmen nicht nur verantwortliche Partei- und Wirtschaftsfunktionäre sowie die Kundeningenieur, sondern auch Konstrukteure teil. Sachlich kommt hier zur Sprache, wie der Kunde mit unserem Erzeugnis zufrieden ist, was für ihn ökonomisch ist, was nicht, was er anders haben möchte, welche Vorstellungen er über neue Gebrauchswerteigenschaften hat.

### **Zusammenarbeit noch enger gestalten**

Das unmittelbare Kennenlernen der Wünsche der Kunden auf diesen Konferenzen zwingt, gründlicher darüber nachzudenken, daß weder der Standpunkt „Es geht nicht“ noch ein Ausruhen auf einmal erreichten guten Ergebnissen in Forschung, Entwicklung, Konstruktion und Produktion der Verantwortung sozialistischer Produzenten entspricht.

Daran knüpft Genosse Schmidtke an und verweist auf das Kampfprogramm der Parteiorganisation, das immer wieder Gegenstand der Diskussionen in den APO, in Parteigruppen und in Arbeitskollektiven ist: „Unsere Parteiorganisation stellt sich auf der Grundlage des Planes Wissenschaft und Technik die Aufgabe, die Produktion neu entwickelter Erzeugnisse im Interesse hoher Wachstumsraten und eines devisenrentablen Exports weiter zu erhöhen.“ Im einzelnen sieht das Kampfprogramm 1983 vor, den Gebrauchswert neuer Erzeugnisse im Vergleich zu vorhergehenden um mindestens 40 Prozent zu steigern, ihr Masse-Leistungs-Verhältnis um mindestens 30 bis 35 Prozent zu verbessern und einen Anteil neuer bzw. weiterentwickelter Erzeugnisse von jährlich 20 Prozent der industriellen Warenproduktion zu erreichen.

Diese Anforderungen, erklärt Genosse Schmidtke, widerspiegeln sich unbedingt in den Pflichtenheften. Zu den Erfahrungen in der politischen Führung gehört deshalb die ständige Parteikontrolle. Sie erstreckt sich von der Ausarbeitung der Themen über die Verteidigung der Pflichtenhefte bis zu ihrer Realisierung.

Unsere Gesprächspartner nennen einiges, was in der politischen Führung der Arbeit mit den Pflichtenheften erreicht wurde. Genosse Näther: Heute haben wir in unserem, Konstruktionsbüro ein be-

währtes Kollektiv von Genossen und Kollegen, die fest davon überzeugt sind, in der Lage zu sein, alle gegenwärtigen und künftigen Themen realisieren zu können. Dabei sind sie bereit, ein vertretbares Risiko zu übernehmen.

Auf ein weiteres Ergebnis verweist Genosse Bendix: Es gibt heute keinen Konstrukteur mehr in unserem Betrieb, der nicht erkannt hat, daß seine Verantwortung über die Konstruktion hinaus bis in die Produktion, ja, bis zum Absatz reichen muß. Jeder weiß auch, daß ein auf dem Reißbrett entstandenes Produkt erst in der Produktion und durch den Verkauf realisiert wird. Auch das ist Ergebnis eines langen Erziehungsprozesses, der weitergeführt wird. Der enge Kontakt zwischen Konstrukteuren und Produktionsarbeitern hat oft schon dazu geführt, daß bei der Fertigung eines Erzeugnismusters bereits Fehler erkannt und rechtzeitig beseitigt werden konnten. Das hat uns viel Zeit gespart.

In einer solchen Atmosphäre, wo jeder seine Verantwortung und die des Betriebes sieht, führt Genosse Näther dann den Gedanken fort, werden immer wieder neue Impulse ausgelöst und die Bereitschaft geweckt, alle Reserven des geistigen Potentials effektiv und mit einem möglichst hohen ökonomischen Nutzen auszuschöpfen. So trägt zum Beispiel auch die enge Zusammenarbeit mit Hoch- und Fachschulen dazu bei, daß mit der endgültigen Formulierung eines Themas in einem Pflichtenheft etwa 60 bis 70 Prozent der Lösungen bereits klar sind.

Das hilft uns, unterstreicht Parteisekretär Ernst Schmidtke, Wissenschaft und Technik konsequenter ökonomisch zu verwerten.

Genosse Eike Magdeburg ergänzt mit dem Hinweis, daß der Zusammenhang von hohen wissenschaftlichen Leistungen und ihrer ökonomischen Verwertbarkeit zunehmend Diskussion und Überlegung der Techniker und Konstrukteure bestimmt. Problematisch ist aber mitunter, so sagt er, sowohl die Ökonomie der Produktion als auch die Ökonomie aus der Sicht des Anwenders, also des Kunden, unter einen Hut zu bekommen. Beharrlich vertiefen deshalb die Genossen seiner Parteigruppe die Einsicht, daß die Wünsche der Kunden vor denen des Betriebes stehen müssen.

Diese Überzeugungsarbeit, so legt Genosse Bendix dar, wird dadurch unterstützt, daß alle Hauptparameter eines Pflichtenheftes mit den Anwendern abgestimmt sein müssen. Es wird bei uns kein Pflichtenheft bestätigt, wenn nicht der Absatz des betreffenden Erzeugnisses gesichert ist. Ein zweites Prinzip besteht darin, daß jedes neue Erzeugnis einen höheren Erlös gewährleisten muß als das vorangegangene. Es muß also so konstruiert sein, daß es mit der gegebenen Technologie effektiv und kostengünstig gefertigt werden kann.

Überzeugen und Erfolge konkret organisieren, das hängt unbedingt zusammen.