

Saftige Renditen für die Unternehmen und Magerkost für die Beschäftigten:

Arbeitgeber bieten 2,5 Prozent

In der zweiten Verhandlungsrunde haben die Arbeitgeber in Sindelfingen ihr lange angekündigtes Angebot vorgelegt.

Vollmundig sprach Südwestmetallchef Jan Stefan Roell von, einem „attraktiven Lösungsvorschlag“. Die geweckte Erwartung wich allerdings schnell reiner Ernüchterung.

Der Forderung nach 6,5 Prozent mehr Geld für die Beschäftigten setzen die Arbeitgeber nur Magerkost entgegen:

- 2,5 Prozent tabellenwirksame und somit dauerhafte Entgelterhöhung
- 0,5 Prozent als so genannten Konjunkturbonus. Nicht dauerhaft und nicht tabellenwirksam.
- Eine Schwankungsbreite beim Weihnachtsgeld von je 15 Prozent nach oben und nach unten.



Metaller sorgten für Stimmung vor dem Verhandlungsort in Sindelfingen



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wer großspurige Ankündigungen macht, sollte auch Taten folgen lassen. Die Arbeitgeber haben die Latte für ihr erstes Angebot hoch gehängt; darüber gesprungen sind sie nicht.

Es klafft ein Loch von ganzen 4 Prozent zwischen der von uns geforderten fairen Beteiligung der Beschäftigten durch 6,5 Prozent mehr Geld und den 2,5 Prozent plus, die die Arbeitgeber bieten. Dieses Loch zu stopfen ist keine leichte Aufgabe.



Alle Konjunkturbarometer zeigen steil nach oben. Die Branche floriert wie selten zuvor. Selbst arbeitgebernahe Wirtschaftsinstitute prognostizieren inzwischen einen stabilen und dauerhaften Boom. Wann, wenn nicht jetzt, ist die richtige Zeit für ordentliche Entgelterhöhungen?

Das vorgeschlagene Lösungspaket aus niedrigen dauerhaften Entgelterhöhungen, einem einmaligen Konjunkturbonus, der nach der Laufzeit des Tarifvertrages ersatzlos entfällt und dem Ruf nach einem variablen Weihnachtsgeld, blockiert den Weg zu einer zügigen Verhandlungslösung.

Die IG Metall hat ihre Bereitschaft zu einem schnellen Ergebnis schon mehrfach erklärt. Doch offenbar finden wir auch in dieser Tarifrunde ohne Druck zu keiner vertretbaren Lösung.

Sind mehr drin,
ist mehr drin!



Tarifrunde 2007:
Jetzt beitreten!

Arbeitgeber präsentieren so genannten „Konjunkturbonus“

Ein faules Ei zu Ostern

Südwestmetall will die gute Konjunkturlage in einem so genannten „Konjunkturbonus“ für die Beschäftigten abbilden. In Wahrheit sollen die Entgelte dauerhaft von der konjunkturellen Entwicklung abgekoppelt werden.

Beschäftigte würden Geld verlieren

Die Arbeitgeber wollen einen Teil (0,5 Prozent) der angebotenen Tarifierhöhung von insgesamt 3 Prozent nur für die Laufzeit des neuen Tarifvertrages zahlen. Dann soll dieser Teil der Tarifierhöhung wieder wegfallen. Die Folge: Die Tarifierhöhungen der nächsten Jahre würden alle auf einem niedrigeren Sockel aufsetzen (siehe Grafik), die Beschäftigten würden Jahr für Jahr Geld verlieren.

Ein Beschäftigter mit einem jährlichen Bruttoverdienst von 25 000 Euro würde nach Ende des Tarifvertrages somit erstmal 125 Euro verlieren, ehe die neue

Entgelterhöhung auf dem niedrigeren Sockel aufsetzt. Kosten wie z.B. Miete steigen aber auch nicht einmalig, sondern bauen auf der vorherigen Erhöhung auf.

Arbeitgeber wollen dauerhaften Systemwechsel

Was steckt wirklich hinter dem Angebot von Südwestmetall? Es geht den Arbeitgebern um einen grundsätzlichen und dauerhaften Systemwechsel in der Entgeltspolitik. Der verlässliche Pfad der Entgeltfindung soll verlassen und die künftige Entwicklung der Entlohnung von der Produktivität und der Inflationsentwicklung abgehängt werden. Produktivität steigt aber immer dauerhaft an.

Die Beschäftigten sollen also Dauerleistungen gegen Einmalzahlungen eintauschen. Ein schlechter Tausch, wie auch der Wirtschaftsweise Peter Böfinger meint. Er sagt: „Dauerleistung und Einmalzahlung sind

ein krasser Widerspruch. Einmalzahlungen sind der falsche Weg“.

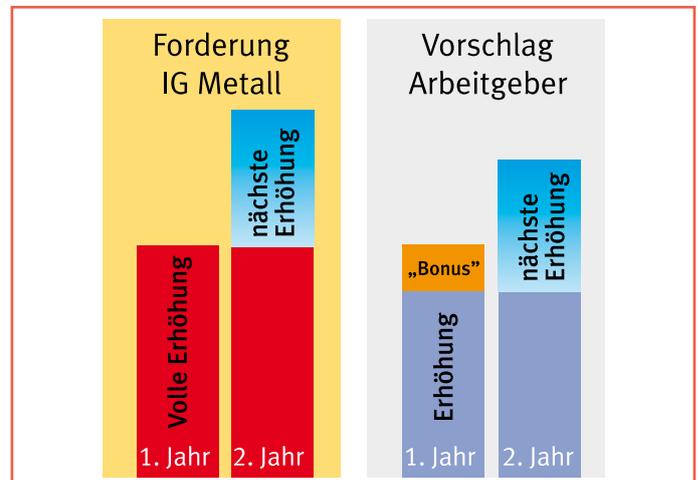
Lohnstückkosten sollen weiter sinken

Was die Arbeitgeber hier machen, ist Umverteilung in eigener Sache. Dahinter steckt das Ziel, den seit Jahren dauernden Sinkflug der Lohnstückkosten weiter zu beschleunigen. Mit einem Unterschied: Die Zechen zahlen die Beschäftigten.

Einmalzahlung: ja, Konjunkturbonus: nein

Gegen Einmalzahlungen, wie wir sie in der Vergangenheit häufig am Ende einer Tarifrunde hatten, z.B. um die Anfangsmonate zu überbrücken, bis die neuen Tabellen gelten, ist wenig einzuwenden.

Aber hier sollen Maßstäbe und Relationen dauerhaft verschoben werden. Das ist mit der IG Metall nicht zu machen.



Südwestmetallchef Roell will variables Weihnachtsgeld

Mindestanspruch soll sinken

Kaum ist in den Betrieben der Streit um die variable Einmalzahlung von 2006 verebbt, richtet das Arbeitgeberlager die Geschütze auf das Weihnachtsgeld.

15 Prozent Schwankung

Der tarifvertragliche Mindestanspruch für die Jahressonderzahlung soll von heute in der Regel 55 Prozent (Nordwürttemberg/Nordbaden) um satte 15 Prozent auf 40 eines Monatsverdienstes sinken. Südwestmetall bietet zwar auch die Option, künftig um 15 Prozent vom heutigen Niveau nach oben abweichen zu können, das ist aber reine

Angebotskosmetik. Für beide Abweichungen – nach unten wie nach oben – sollen die Betriebsparteien eine Vertragslösung suchen.

Für die Beschäftigten geht es nicht um Peanuts. Für einen Beschäftigten mit einem Jahresentgelt von 40 000 Euro geht es um etwa 400 Euro haben oder nicht haben, also 1 Prozent seines Jahresbruttos.

Kein Sinneswandel

Öffentlich führt Südwestmetall an, es gehe darum, Betrieben etwas an die Hand zu geben, um das tarifliche Entgelt der

betrieblichen Situation anzupassen. Das ist aber Augenwischerei.

Nur 7,2 Prozent der Betriebe haben letztes Jahr die 310 € Einmalzahlung erhöht, obwohl viele Rekordumsätze und –ergebnisse eingefahren haben. Meist bissen die Arbeitnehmervertreter auf Granit, wenn sie über eine Aufstockung ernsthaft verhandeln wollten! Warum sollte sich bei den Firmen im Herbst 2007 ein Sinneswandel einstellen?

Lösungen für Probleme

Für Betriebe mit Problemen haben wir auch in der Vergan-

genheit maßgeschneiderte Lösungen gefunden, die Palette der Tarifverträge bietet dafür ein ausreichend breites Spektrum.

Unruhe als Folge

Die Arbeitgeber haben auch ein anderes Ziel im Blick. Der stabile und zuverlässige Flächentarifvertrag soll abgespeckt werden und zu einer Art „Light“-Version mit kaum kontrollierbaren Schlupflöchern umgestrickt werden.

Für die Betriebe würde das Unruhe bedeuten, die solche Verhandlungen automatisch mit sich bringen.