



Unternehmer legen Angebot vor

Nr. 3 | März 2007

2,5? Nein danke!

Das Unternehmerangebot:

- ▶ Entgelterhöhung um 2,5 Prozent;
- ▶ ein einmaliger »Konjunkturbonus« von 0,5 Prozent;
- ▶ Variable Gestaltung der Sonderzahlung: Für einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren wollen die Unternehmer die Möglichkeit erhalten, das Weihnachtsgeld je nach Geschäftslage um 15 Prozent zu kürzen oder zu erhöhen.
- ▶ Die Laufzeit soll 12 Monate betragen.

Der Verhandlungsführer des Verbands der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie Helmut Keese nannte das Unternehmerangebot vollmundig einen Lösungsvorschlag. Gelöst für die Beschäftigten wird damit freilich nichts. Die 2,5 Prozent sind vollkommen unzureichend. Und der »Konjunkturbonus«, eine Einmalzahlung, schafft mehr Probleme, als er löst. Dass die Unternehmer die Möglichkeit haben wollen, das Weihnachtsgeld um 15 Prozent abzusenken, löste bei der Verhandlungskommission der IG Metall heftiges und empörtes Kopfschütteln aus. Ebenso die harsche Ablehnung der Auszubildendenforderung von 60 Euro mehr im Monat. Helmut Keese hatte von der »betrieblichen Ausbildungslast« gesprochen.

Die nächste Verhandlung findet am 23. April in München statt.

Werner Neugebauer Bezirksleiter der IG Metall Bayern

Dass die Unternehmer bereits in der zweiten Runde ein Angebot vorlegen, ist ungewöhnlich. In den letzten Jahren hatte sich der VBM erst nach Warnstreiks dazu be-



quemt, die Karten auf den Tisch zu legen. Die Verhandlungstaktik der Unternehmer zeigt: Es brennt ihnen auf den Nägeln. Einen Arbeitskampf wollen sie sich bei blendender Auftragslage nicht leisten. Gerade unter diesen Umständen ist das VBM-Angebot ein schlechter Witz. Mit großer Geste verkünden die Unternehmer, es gäbe einen Bonus für die gute Konjunktur: Für eine Facharbeiterin, einen Facharbeiter sind die 0,5 Prozent schlappe elf Euro im Monat. Das ist kein Bonus, das ist eine Beleidigung. Aber der VBM geht noch weiter: Man will das Weihnachtsgeld ertragsabhängig gestalten. Das klingt furchtbar modern, heißt aber im Klartext: Die Sonderzahlung kann um 15 Prozent gekürzt werden. Ein schönes Angebot: Etwa 130 Euro im Jahr mehr (Eckentgelt) als Bonus, etwa 330 Euro weniger durch das gekürzte Weihnachtsgeld. Der Schwund von 200 Euro im Jahr wird als innovative Lohnpolitik verkauft.

VBM, mal aufgepasst: Wir wissen, was in der Branche verdient wird. Deswegen erwarten wir ein ernsthaftes Angebot, das die wirtschaftliche Lage widerspiegelt. Wenn das vorliegt, können wir bereits in der dritten Runde abschließen. An uns soll es nicht liegen.



Augsburg - Über 1000 Kolleginnen und Kollegen bliesen den Unternehmern den Marsch: Her mit den 6,5 Prozent

Foto: Werner Buchmeier

Die Einmalzahlung ist eine Mogelpackung

Die bayerischen Metall-Arbeitgeber gehen neue Wege in der Tarifpolitik. Wer den VBM kennt, weiß: Das bedeutet nichts Gutes für die Beschäftigten. Der neue Weg der Unternehmer heißt: Einmalzahlung, Entgeltbestandteile, die nach unten abweichen können, und eine möglichst geringe tabellenwirksame Erhöhung.

Was der »Konjunkturbonus« von 0,5 Prozent bedeutet, kann man an der untenstehenden Grafik ablesen: Zwar würde im Jahr 2007 die Entgelterhöhung mit 900 Euro im Jahr (wie bei diesem fiktiven Rechenbeispiel)

bei beiden Modellen gleich hoch ausfallen. Aber bereits in der nächsten Tarifrunde hätten die Beschäftigten das Nachsehen. Die Tariferhöhung 2008 würde sich nämlich aus dem niedrigeren Wert in der Entgelttabelle errechnen. Und dieser Fehlbetrag setzt sich dann von Tariferhöhung zu Tariferhöhung fort.

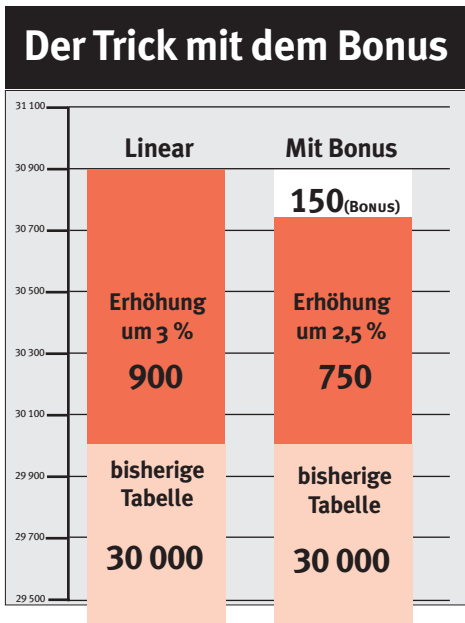
Wenn die Unternehmer und auch die Medien von einem Angebot von drei Prozent sprechen, dann ist das verkehrt. Denn 2,5 Prozent plus 0,5 Prozent ergeben eben nicht einfach 3 Prozent. Das liegt, wie gesagt, daran, dass das halbe Prozent keinen Eingang in die Tabelle findet, sondern, einmal gezahlt, dann wieder verschwindet. Die prozentuale Erhöhung und den »Konjunkturbonus« einfach zusammenzurechnen, ist ein Taschenspielertrick.

Taschenspielertrick Nummer 2: Das variable Weihnachtsgeld, das die Unternehmer einführen wollen. Sie möchten die Jahresleistung um bis 15 Prozent absenken, oder auch um 15 Prozent erhöhen können – je nach Ertragslage des Unternehmens. Die Erfahrung mit dem variablen Entgeltbestandteil aus der Tarifrunde 2006 zeigt, warum die Unternehmen das wollen: Mehr gezahlt wird in den allerwenigsten Betrieben, auch bei blendender Ertragslage. Das reduzierte Weihnachtsgeld bedeutet

einen Einkommensverlust von rund einem Prozent (oder über 330 Euro beim Eckentgelt). Blicke es bei dem VBM-Vorschlag, so würde das abgesenkte Weihnachtsgeld bedeuten: Die Gesamtariferhöhung für das Jahr 2007 deckte nicht einmal die Teuerungsrate ab. Zu Zeiten einer blendenden Geschäftslage, übervoller Auftragsbücher und bester Aussichten für dieses Geschäftsjahr (wie das unternehmernahe ifo-Institut meldet) eine Tariferhöhung anzubieten, die nicht einmal die Inflationsrate ausgleicht, ist ein starkes Stück.

Mit oder ohne höhere Tarifmathematik, mit oder ohne Bonus- und Weihnachtsgeldrechnereien wird klar: Nur eine lineare, tabellenwirksame Lohnerhöhung bringt nachhaltig mehr Geld in die Kassen der Beschäftigten. Durch Einmalzahlungen kann man das Ergebnis einer einzigen Tarifrunde schönrechnen. Auf Dauer aber zahlen die Beschäftigten drauf.

Und genau das will der VBM.



Ich möchte Mitglied der IG Metall werden.

Name

Anschrift

Anstellung

Unterschrift

Bitte abgeben bei den Vertrauensleuten der IG Metall, dem IG Metall-Betriebsrat oder an die IG Metall-Verwaltungsstelle senden.



Impressum | Herausgeber: IG Metall-Bezirksleitung, Eisenstraße 3a, 80335 München, Fax 089-53 29 49-28 | Verantwortlich: Werner Neugebauer | Redaktion: Hans-Otto Wiebus | Druck und Vertrieb: Druckwerk, 80339 München