

Metallarbeiter sollen ihr Angebot nachbessern

„Drei Prozent sind inakzeptabel“ / Gewerkschaft droht mit Warnstreiks / Möbelindustrie warnt vor Stellenabbau

nf./hpe. BERLIN/FRANKFURT, 28. März. Die IG Metall hat die Arbeitgeber aufgefordert, ihr Angebot deutlich nachzubessern. „Knauserige olle Kamellen werden wir nicht akzeptieren. Was einmal abgelehnt worden ist, brauchen die Arbeitgeber nicht erneut zu wiederholen“, sagte der niedersächsische Gewerkschaftschef Hartmut Meine. Falls das „ideologisch motivierte Arbeitgeber-Jammern“ auch die zweite Verhandlungsrunde an diesem Donnerstag in Hannover bestimmen sollte, „werden wir es anschaulich zu kommentieren wissen“, warnte Meine. Auch der baden-württembergische Bezirksleiter Jörg Hofmann drohte mit Warnstreiks nach dem Auslaufen der Friedenspflicht am 28. April. Vorher schon sei denkbar, dass Überstunden restriktiver bewilligt werden. „Wichtig aber ist, dass wir die Zeit nutzen, um am Verhandlungstisch nach vorne zu kommen“, sagte Hofmann dieser Zeitung am Mittwoch nach einer Sitzung der Tarifkommission in Stuttgart.

Die in Aussicht gestellte Einkommenserhöhung um insgesamt 3 Prozent sei in der Höhe und Struktur inakzeptabel. „Das ist kein Lösungsvorschlag, sondern ein Angebot“, sagte Hofmann. Zwar sei der löbliche Wille der Arbeitgeber erkennbar, zu einem raschen Abschluss zu kommen. Doch passe die dauerhafte Erhöhung um 2,5 Prozent „nicht in die ökonomische Landschaft des Jahres 2007“. Zu den von der Gewerkschaft geforderten 6,5 Prozent klaffe noch „ein Loch, das nicht nur mit guten Worten oder Stroh zu füllen ist“. Den Konjunkturbonus von 0,5 Prozent und die Variabilisierung des Weihnachtsgeldes lehnt Hofmann ab, weil sie dem Ziel entgegenstünden, möglichst

hohe tabellenwirksame Einkommenszuwächse durchzusetzen. Ein Konjunkturbonus sei generell nur dann angebracht, wenn er nachträglich „als Wiedergutmachung für die schlechten Prognosen 2006 gezahlt“ und auf die tabellenwirksame Erhöhung aufgeschlagen werde. Im Übrigen mache der Zuschlag im Schnitt nur etwa 200 Euro aus. „Das in einer solchen Aufgeblasenheit ins Spiel zu bringen, wie es Südwestmetall tut, halte ich für unangemessen und einer Lösung eher entgegenstehend. Es geht um die Frage: 2,5 oder 6,5 Prozent? Da spielt die Musik.“

Auch der Vorschlag, das Weihnachtsgeld – in der Regel 55 Prozent eines Monatslohns – zwischen 40 und 70 Prozent schwanken zu lassen, sei nicht überzeugend. Nach oben sei das Modell unattraktiv, da die Mehrzahl der Beschäftigten im Südwesten schon jetzt in unterschiedlicher Weise am Unternehmenserfolg beteiligt würden. Würde das Weihnachtsgeld dagegen gesenkt, entspräche

das etwa einem Prozent des Jahreseinkommens. „Die angebotenen 2,5 Prozent wären also nur noch 1,5 Prozent wert.“ Für eine Flexibilisierung des Weihnachtsgeldes sehe er daher „in der Tarifrunde 2007 keinen Platz“, betonte Hofmann.

Eine konkrete Messlatte für den Abschluss wollte er nicht nennen. „Die Debatte über eine magische Zahl, die es zu überschreiten gilt, halte ich für verfrüht.“ Er ließ aber erkennen, dass der Chemieabschluss – eine dauerhafte Erhöhung um 3,6 Prozent und ein flexibler Einmalbetrag von 0,7 Prozent – eine Untergrenze darstelle. Die Lage der Metall- und Elektroindustrie sei eindeutig besser, die Erhaltung der Mitglieder hoch.

Die jüngste Einigung für die 17 000 Beschäftigten der ostdeutschen Textilindustrie – 3 Prozent mehr Lohn zum 1. Juni 2007, weitere 2,7 Prozent vom 1. Juli 2008 bis zum 31. März 2009 – sei weder der Höhe noch der Struktur nach ein Maßstab. Zwar könne niemand einen zweijäh-

rigen Tarifvertrag ausschließen. „Aber wir hätten große Schwierigkeiten, die zweite Zahl zu finden.“ Eine so lange Zeitspanne berge zu viele Unsicherheitsfaktoren für beide Seiten. „Alle Konjunkturprognosen für 2008 sind noch ziemlich Kaffeesatzleserei.“

Die Tarifforderung der IG Metall geht nach Darstellung der Arbeitgeber Arbeitsplätze in der deutschen Holz- und Möbelindustrie. „Sollte es zu einem Abschluss wie in der Chemieindustrie von 3,6 Prozent mehr Lohn kommen, stehen bei uns 8000 Stellen auf dem Spiel“, sagte Dirk-Uwe Klaas, Hauptgeschäftsführer des Branchenverbandes VDM, dieser Zeitung. Schon das Angebot der Metallarbeiter sei nicht mehr beschäftigungsneutral. Die mittelständisch geprägte Holz- und Möbelindustrie könne lediglich einen Lohnzuwachs von 2,3 Prozent verkraften, ohne Arbeitsplätze abbauen zu müssen.

Klaas fordert von der Gewerkschaft einen „Holzabschlag“, der die schwächere Verfassung der Branche berücksichtigt, und klagte über eine Sandwich-Position: „Von oben drückt der Möbelhandel die Verkaufspreise und von unten steigen die Kosten für Zulieferprodukte.“ Mit einer durchschnittlichen Umsatzrendite von rund 1,5 Prozent liegt die Branche erheblich unter dem Niveau anderer Industriezweige wie dem Maschinenbau mit 4,5 Prozent. Obwohl der IG Metall die schwierige Lage der Branche mit ihren 100 000 Mitarbeitern bekannt sei, schere sie alle von ihr vertretenen Industriezweige über einen Kamm und belege sie mit derselben Forderung von 6,5 Prozent für 12 Monate. „Dies ist weder sachlich gerechtfertigt noch in der Höhe zu verantworten.“

FAZ 29.3.07

f