

Arbeitgeber wollen von der Krise profitieren

Am Dienstag, 30. Juni, beginnt in Herford der Tarifpoker für NRW.

**VERDIENT
IST
VERDIENT!**



Landauf-landab dasselbe Spiel: Seit zwei Monaten verhandelt die IG Metall mit den Arbeitgebern über eine Tarifierhöhung – ohne Ergebnis. In Niedersachsen ist die Tarifrunde gescheitert. Wie geht's am Dienstag in NRW weiter?

> Die Holzarbeitgeber wollen von der Krise profitieren! Niemand bezweifelt, dass die Auftragslage in den meisten Betrieben schlechter geworden ist. Und jeder weiß, dass eine verschlechterte wirtschaftliche Situation sich im Lohnabschluss widerspiegelt. Doch was

vernünftig wäre, nämlich ein schneller Abschluss für mehr Kaufkraft und mehr Nachfrage, wird von den Arbeitgebern verweigert.

Sie tun so, als wären ihre Kassen leer. Sie verschweigen:

- > dass 2008 die Gewinne sprudelten wie noch nie
- > dass alle anderen Industriebranchen aktuell deutlich höhere Auftragsrückgänge verzeichnen als Holz und Kunststoff
- > dass der Dachverband der Möbelindustrie für 2009 mit einem stabilen Umsatz rechnet.

Selbst in der bisher schwersten Strukturkrise der Holz- und kunststoffverarbeitenden Industrie, 2003/2004, gab es Tarifierhöhungen von 1,5 Prozent.

Ein guter Tarifabschluss ist möglich

Andere Branchen haben in diesem Jahr schon gute Tarifabschlüsse hingelegt. Die Bauindustrie, der es deutlich schlechter geht als der Möbelindustrie, hat gerade Tarifierhöhungen von 4,6 Prozent für zwei Jahre vereinbart. Warum geht das bei Holz und Kunststoff nicht? ||

DER RICHTIGE MOMENT FÜR 5,5 PROZENT

Die IG Metall fordert für die Beschäftigten 5,5 Prozent mehr Lohn und Gehalt bei einer Laufzeit von zwölf Monaten ab 1. Mai 2009. Die Holz- und kunststoffverarbeitende Industrie rechnet in diesem Jahr mit einem gleich hohen Möbelumsatz wie 2008. Gerade in Krisenzeiten sind Lohnerhöhungen wichtig, um die Binnennachfrage zu stärken. Das nützt auch den Möbelunternehmen.

DIE KRISEN-GEWINNLER

Die Arbeitgeber haben gut verdient, aber jetzt spielen sie arme Kirchenmaus, um von der Krise zu profitieren. Das ist unanständig.



Helga Schwarzschumann,
Verhandlungsführerin
der IG Metall NRW

Wir fordern eine anständige Lohnerhöhung, doch sie wollen uns mit einer Einmalzahlung abspesen. Jede Möglichkeit, den Arbeitnehmern Geld aus der Tasche zu ziehen, nutzen sie schamlos aus. So sind Krisengewinnler eben.

Wieder einmal zeigt sich: Wir bekommen nichts geschenkt.

Klar ist, dass wir eine anständige Lohnerhöhung nur kriegen, wenn der Druck in den Betrieben stärker wird. Daher muss jetzt verstärkt am Arbeitsplatz und in Betriebsversammlungen diskutiert werden. Die Arbeitgeber müssen merken: Die Beschäftigten wollen mehr Geld.

www.nrw.igmetall.de

13 Mal berührt, 13 Mal ist nix passiert

Stand der bundesweiten Verhandlungen

> „Die Arbeitgeber glauben, uns am Nasenring durch die Manege ziehen zu können!“ So beschreibt IG Metall-Tarifexperte Toni Engberding die Lage, er koordiniert bundesweit die Tarifverhandlungen für die Holz- und Kunststoffindustrie. In der ersten Runde wurden allorts nur Grundsatzpositionen ausgetauscht. Seitdem spielen die Arbeitgeber auf Zeit. Den ersten Versuch, am 12. Juni in Niedersach-

sen zu einem Ergebnis zu kommen, blockierten sie mit einem unverschämten Angebot (siehe „Dürftig, dürftig, dürftig“). Nachbessern wollten sie nicht. Also blieb uns nichts anderes übrig, als das Scheitern zu erklären.

Arbeitgeber machen Rückzieher

Kurz darauf in Bayern sah sich der dortige Arbeitgeber-Chef nicht zu ernsthaften

Verhandlungen in der Lage. „Mögen hätt' er schon wollen, aber dürften hat er sich nicht getraut.“ So erklärte – frei nach Karl Valentin – unser baye-rischer Verhandlungsführer Johann Schredl das Arbeitgeberverhalten. Einen Tag später in Rheinland-Pfalz das gleiche Spiel: Erst deuten die Arbeitgeber



Tarifexperte Toni Engberding

an, zu ernsthaften Verhandlungen bereit zu sein, dann machen sie einen Rückzieher.

Es ist zu befürchten, dass auch die Verhandlungen in den anderen Tarifgebieten scheitern, weil die Arbeitgeber auf eine Schlichtung spekulieren. Dagegen hilft nur Druck aus den Betrieben. ||

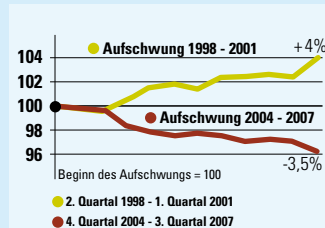
DÜRFTIG, DÜRFTIG, DÜRFTIG – DAS ARBEITGEBERANGEBOT

Sie nennen es Angebot, wir nennen es Frechheit: 250 Euro für zwölf Monate bis April 2010, danach 1,3 Prozent bis April 2011. So lautet das Arbeitgeberangebot. Die 250 Euro sollen aber nur dann gezahlt werden, wenn es dem Unternehmen gut geht. Auf gut Deutsch: Für 2009 soll's – wenn überhaupt – gerade mal ein Prozent mehr Geld geben. Ab Mai

2010 dann unwesentlich mehr. Aber nicht nur die Höhe des Angebots ist das Problem. Die Arbeitgeber wollen die 250 Euro nicht in die Lohn Tabellen aufnehmen. Das bedeutet langfristig für die Arbeitnehmer eine deutliche Schlechterstellung, denn jede künftige Tarifierhöhung bezieht sich auf das – niedrigere – Tabellen-niveau.

Aufschwung ohne uns

Reale Nettolöhne pro Arbeitnehmer im Vergleich

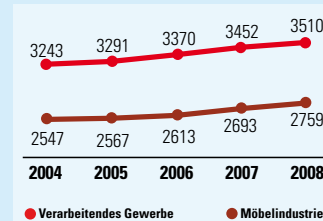


Der jüngste Aufschwung von 2004 bis 2007 ist bei den Beschäftigten nicht angekommen. Die Nettolöhne sanken sogar um 3,5 Prozent. Im Aufschwung zuvor waren sie noch gestiegen.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Keine Annäherung

Brutto-Monatsentgelte im Vergleich



Die Einkommen in der Möbelindustrie und im Verarbeitenden Gewerbe liegen noch immer weit auseinander. Der Unterschied wird eher größer als kleiner. 2004 verdienten die Beschäftigten der Möbelindustrie 696 Euro weniger, 2008 sogar 751 Euro.

BEITRITTSERKLÄRUNG (ICH MACHE MIT!)

(Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen. Danke.)

Name, Vorname: _____ Geb.-Datum: _____
 Straße: _____ Telefon: _____
 PLZ: _____ Ort: _____ Mail: _____
 Bruttolohn: _____ Branche: _____ Firma: _____
 Kontonr.: _____ Bankleitzahl: _____ Bank: _____
 Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte bei der örtlichen IG Metall bzw. den IG Metall-Vertrauensleuten im Betrieb abgeben.

www.igmetall.de (Klick: Die IG Metall)



- Herr Frau
- Arbeiter(in)
 Angestellte(r)
 Auszubildende(r)
 1. Ausbildungsjahr
 2. Ausbildungsjahr
 3. Ausbildungsjahr
 4. Ausbildungsjahr

Hiermit ermächtige ich widerruflich die IG Metall, den jeweils von mir nach § 5 der Satzung zu entrichtenden Mitgliedsbeitrag von 1% des Bruttoverdienstes bei Fälligkeit von meinem Girokonto einzuziehen. Ich bin dar-über informiert, dass die IG Metall zur Erfüllung ihrer satzungsgemäßen Aufgaben personenbezogene Angaben über mich mit Hilfe von Computern (automatisiert) verarbeitet. Dieser Antrag kann schriftlich mit einer Frist von sechs Wochen zum Quartalsende bei der Verwaltungsstelle der IG Metall rückgängig gemacht werden.