

Arbeitgeber-Angebot so mies wie das Wetter!



Das Angebot der Arbeitgeber ist wie das Wetter an diesem Tag: total mies. Die IG Metall lehnte es prompt ab. Sie fordert 5 Prozent höhere Einkommen und 60 Euro mehr für die Auszubildenden.

> Herford, 30. Januar: IG Metall-Verhandlungsführer Robert Fuß eröffnet die zweite Tarifverhandlung mit den Worten: „Die Möbelmesse war gut, unsere Demonstration dort war gut – jetzt erwarten wir ein gutes Angebot.“ Das kam nicht, sondern dies:

1. Vier Null-Monate, sprich von Januar bis April 2013 keinen Cent mehr.
2. 200 Euro für die folgenden vier Monate (Mai bis August 2013), wobei dieser Betrag im Betrieb auf Null reduziert oder verdoppelt werden kann.
3. Zwei Prozent mehr Geld ab September, wobei diese Erhöhung um vier Monate

verschoben werden kann.
4. Der neue Vertrag soll bis August 2014 gelten, also insgesamt 20 Monate.

Was bedeutet das? Umgerechnet 1,6 Prozent mehr Geld (wenn die Einmalzahlung tatsächlich gezahlt wird und die Tariferhöhung pünktlich fällig wird) oder 0,8 Prozent mehr Geld (wenn keine Einmalzahlung fließt und die Tariferhöhung erst im Januar 2014 greift). Im Extremfall werden die Beschäftigten in diesem Jahr keinen Cent mehr Geld erhalten – wenn die Einmalzahlung entfällt und die Tariferhöhung ins Jahr 2014 verschoben wird.

Das Arbeitgeber-Angebot liegt unterhalb der Inflationsrate! „Davon können

JETZT DRUCK MACHEN

Meine erste Reaktion auf das Angebot der Arbeitgeber lautet: Das kann nicht ernst gemeint sein. War's aber doch.



Robert Fuß, Verhandlungsführer der IG Metall

Das Tarifangebot ist eine Provokation, es wird Unruhe auslösen. Den Arbeitgebern sage ich: „Für das, was jetzt im Betrieb passiert, tragen Sie die Verantwortung.“

Die Beschäftigten der Holzbranche spielen nicht den billigen Jakob. Dafür sind wir uns zu schade. Das wollen wir am 18. und 19. Februar, unseren Aktionstagen, im Betrieb deutlich machen. Sprecht eure Kolleginnen und Kollegen an. Beachtet die Aufrufe der IG Metall. Werbt Mitglieder. Werdet Mitglied.

sich die Beschäftigten weniger kaufen als es teurer geworden ist“, sagt Robert Fuß.

Hiddenhausen, 31. Januar: Die IG Metall-Tarifkommission für die Holz- und kunststoffverarbeitende Industrie Westfalen-Lippe verständigt sich darauf, am 18./19. Februar – kurz vor der dritten Verhandlungsrunde – im Betrieb für ein besseres Angebot zu werben.

SO GEHT ES WEITER

18. und 19. Februar: Aktionstage im Betrieb

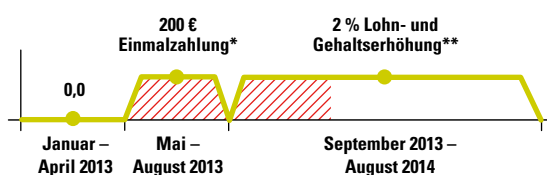
20. Februar: dritte Tarifverhandlung in Baden-Württemberg

27. Februar: dritte Tarifverhandlung in NRW

www.holz-tarifrunde.de

DAS ARBEITGEBER-ANGEBOT – EINE ZUMUTUNG

Zeitschiene Januar 2013 bis August 2014 (20 Monate)



*Kann im Betrieb auf Null reduziert oder verdoppelt werden.

**Tariferhöhung kann betrieblich um vier Monate verschoben werden.

1000 „Holzwürmer“ vor Möbelmesse



Mit so vielen Demonstranten hat niemand gerechnet: Mehr als 1000 „Holzwürmer“ haben am 18. Januar vor der Internationalen Möbelmesse in Köln für höhere Löhne demonstriert.

Das hat sogar die Arbeitgeber beeindruckt. Rund 600 Teilnehmer kamen aus NRW, vor allem aus Ostwestfalen und dem Münsterland. In einem langen Demonstrationszug zogen die Beschäftigten mit Fahnen und Trillerpfeifen an den Messehallen vorbei.

Unterschriftenaktion

Ja, ich unterstütze die Forderung der IG Metall:

**5 % mehr Lohn und Gehalt,
60 € mehr Ausbildungsvergütung**

Name: _____ Unterschrift: _____

Unterschriften bitte beim Betriebsrat oder den Vertrauensleuten der IG Metall abgeben

Aktionstage, 18. & 19. Februar:

Vieles ist möglich, um unserer Tarifforderung Nachdruck zu verleihen. Verlängerte Frühstücks- oder Mittagspause, früher Feierabend, eine Betriebsversammlung, ein Demo-Zug quer durch die Firma, eine Kundgebung, ein Fototermin im IG Metall-T-Shirt, ein Warnstreik.

Stimmen zum Arbeitgeber-Angebot

DAS GEHT GAR NICHT



„Erst vier Nullmonate. Dann eine Einmalzahlung, die auf Null zusammengestrichen werden kann. Und zu schlechter Letzt eine Tarifierhöhung, die um vier Monate verschoben werden kann. Nein, das geht so gar nicht. Dafür haben die Beschäftigten kein Verständnis. Henry Ford hat recht: Die Arbeiter müssen sich das Produkt kaufen können, das sie herstellen.“

Benedikt Dönnebrink, Betriebsratsvorsitzender bei Hülsta, Werk Stadtlohn

ARBEITGEBER NEHMEN UNS NICHT ERNST

„Sollte dieses Arbeitgeberangebot wahr werden, leiden die Attraktivität und das Image der Branche. Eine Tarifierhöhung unterhalb der Inflationsrate bedeutet Reallohnverlust! Die Arbeitgeber nehmen unsere Tarifforderung nicht ernst – und sie unterschätzen unsere Kampfkraft. Wir lassen uns doch nicht alles gefallen!“

Jörg Kespohl, Betriebsrat bei Wellmann in Enger



UNTERIRDISCHES ANGEBOT



„Das Arbeitgeber-Angebot ist unterirdisch, um es höflich auszudrücken. Ich hatte ein deutlich höheres, also realistisches Angebot erwartet. Meine Kolleginnen und Kollegen auch. Außerdem bin ich dagegen, dass im Betrieb nachverhandelt wird. Tarifliche Probleme müssen von den Tarifparteien – Arbeitgeberverband und Gewerkschaft – gelöst werden.“

Jörg Müller, Betriebsrat bei Poggenpohl, Herford