



Helga Schwitzer

geschäftsführendes Vorstandsmitglied der IG Metall

Pressestatement – Pressekonferenz zur Forderung
Frankfurt, 23. September 2008

Sperrfrist Redebeginn

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Damen und Herren,

die IG Metall fordert acht Prozent. Die Arbeitgeber haben schon deutlich gemacht, was sie davon halten: Nichts. Das ist nicht ungewöhnlich. Ungewöhnlich ist die Vehemenz, mit der sie gegen unsere Forderung Position beziehen.

Ich kann den Arbeitgebern nur zur Mäßigung raten. Wenn sie unsere Forderung weiterhin als überzogen, unsinnig oder als sonst was diskreditieren, diskreditieren sie damit diejenigen, die diese Forderung sehr demokratisch entwickelt haben. Das sind genau diejenigen, denen die Metall-Arbeitgeber Produktions- und Gewinnzuwächse ohne gleichen verdanken. Und die jetzt ihren gerechten Anteil daran fordern.

Ich muss die Arbeitgeber davor warnen, zwischen Ost und West neue Mauern hochziehen zu wollen. Acht Prozent seien für den Westen schon nicht vertretbar, aber für den Osten völlig undiskutabel, hat Gesamtmetall-Präsident Kannegiesser den Forderungsbeschluss für Berlin-Brandenburg und Sachsen kritisiert.

Ich kann nur sagen: Die ostdeutsche Metall- und Elektroindustrie liegt voll im Entwicklungstrend der westdeutschen Metallindustrie. Die Lohnstückkosten sind dort sogar stärker gesunken als im Westen. Eine tarifpolitische Sonderbehandlung ist deshalb nicht angezeigt. Gleichbehandlung ist vor allem aus Gründen der Gerechtigkeit, aber auch aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung geboten.

Ich betone außerdem: Tarifpolitik ist kein betriebswirtschaftliches Proseminar. Tarifpolitik ist eine Auseinandersetzung über Verteilung, über die Verteilung des Erwirtschafteten. Hier *fühlen* sich unsere Mitglieder in den Betrieben in den zurückliegenden Monaten nicht nur übervorteilt. Sie sind es auch. Der unbalancierte und ungerechte Aufschwung ist Realität. In der Gesamtwirtschaft, und auch in der Metallwirtschaft sind die Beschäftigten zu kurz gekommen.

Sie haben geschuftet, haben in Zusatzschichten riesige Auftragsberge abgetragen. Dafür wollen sie Anerkennung. Ich kann den Arbeitgebern nur raten: Verweigern Sie den Beschäftigten diese Anerkennung nicht. Denn der nächste

Aufschwung kommt bestimmt. Um dann die wieder anziehenden Aufträge fristgerecht abarbeiten zu können, brauchen die Arbeitgeber motivierte Beschäftigte. Ein kräftiges Plus bei Löhnen und Gehältern ist die beste Motivation.

Einmalzahlungen anstelle prozentualer Erhöhungen, wie sie den Metall-Arbeitgebern vorschweben, erfüllen diese Funktion übrigens nicht oder maximal vorübergehend. Denn diese Einmalzahlungen wirken nicht nachhaltig, sondern sind schnell verfrühstückt. Einmal ausgegeben, ist das Geld weg. Das wissen unsere Kolleginnen und Kollegen in den Betrieben. Sie können rechnen und lassen sich nicht für dumm verkaufen.

Unsere Mitglieder merken, dass die Preise für Sprit, Lebensmittel oder dass die Mieten auch nicht nur einmalig steigen. Sie wissen, dass die Lebenshaltung ständig teurer wird. Deshalb werden sie sich nicht mit Einmalzahlungen anstelle von Prozentsätzen abspeisen lassen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

unsere regionalen Verhandlungskommissionen werden - beginnend am 2. Oktober in der Mittelgruppe - mit den jeweiligen regionalen Arbeitgeber-Verbänden ausloten, was geht. Viel Zeit ist diesmal dafür nicht. Das muss allen Beteiligten klar sein. Auch den Arbeitgebern. Sie müssen wissen: Wir wollen eine schnelle Runde. Und das heißt: Die IG Metall will schnell Klarheit haben: Ist eine Lösung auf dem Verhandlungsweg möglich oder brauchen die Arbeitgeber dafür Druck aus den Betrieben.

Wir rasseln nicht mit dem Säbel. Wir wollen eine Lösung deutlich vor Weihnachten und ohne Streik. Aber ich sage auch: Es gibt kein Szenario, auf das die IG Metall und ihre Mitglieder in den Betrieben nicht vorbereitet sind. Der Mitgliederwille, der unsere Acht-Prozent-Forderung hervorgebracht hat, kann ganz schnell in Aktion umschlagen. Darüber sollten sich die Arbeitgeber in den nächsten Wochen im Klaren sein.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.