

ARBEITGEBER-ANGEBOT: 1,9 PROZENT MEHR LOHN – 19 MONATE LAUFZEIT – 500 EURO EINMALZAHLUNG

Eine Kampfansage

Die Sache ist schnell erledigt. Kaum hat die dritte Tarifverhandlung am Donnerstag in Düsseldorf-Ratingen begonnen, ist sie auch schon vorbei. Der Grund: Die Arbeitgeber präsentieren ein Angebot, das nicht verhandlungsfähig ist – 1,9 Prozent mehr Lohn für 19 Monate und 500 Euro Einmalzahlung, zahlbar in zwei Raten (300 Euro im Mai 2005 und 200 Euro im Februar 2006). Die Quittung folgte prompt: Am Freitag tagte die Tarifkommission. Sie spricht sich einhellig für Warnstreiks am Dienstag, dem 19. April, aus.

Für IG Metall-Verhandlungsführer Detlef Wetzel ist das Arbeitgeber-Angebot eine Provokation. „Die Arbeitgeber wollen den Konflikt. Egal ob in guten oder schlechten Zeiten, die Arbeitnehmer sollen verzichten. Diese Einbahnstraße muss ein Ende haben.“

Absurde Argumente

In der kurzen Verhandlung bemühen die Arbeitgeber absurde Argumente. Sie verweisen auf den öffentlichen Dienst, wo ein geringer Tarifabschluss zu erwarten sei. Und auf den VW-Abschluss, der bis Januar 2007 keine Tarifierhöhung vorsieht. Vom ungebrochenen Stahlboom, den grandiosen Gewinnen und den glänzenden Gewinnerwartungen ist plötzlich keine Rede mehr.



Düsseldorf-Ratingen, 14. April: 500 Stahlarbeiter aus Bremen, Salzgitter und Georgsmarienhütte sowie ganz NRW demonstrieren am Verhandlungsort. Die Stahlmanager müssen vorbei an Jutesäcken mit der Aufschrift „Soll' n wir euch tragen helfen?“

Die Verhandlungskommission ist sich einig: Über eine Provokation kann man nicht verhandeln. Dieses Angebot ist meilenweit von unserer Forderung entfernt. Wir fordern für die 85 000 westdeutschen Stahlarbeiter 6,5 Prozent für zwölf Monate.

„Vom Hocker gehauen“

Verhandeln macht jetzt keinen Sinn. „Worüber denn?“, fragt Salzgitter-Betriebsrat Ernst Schäfer, „doch nicht über 1,9 Prozent!“ Dieses Angebot hat auch Jürgen Ladberg von V&M Deutschland „vom Hocker

gehauen“. Europipe-Betriebsrat Manfred Bogen möchte das Wort „Angebot“ nicht einmal in den Mund nehmen.

Ein stahltypisches Angebot

IG Metall-Verhandlungsführer Detlef Wetzel gibt den Arbeitgebern noch mit auf den Weg, „dass wir beim nächsten Mal ein stahltypisches Angebot erwarten, das der wirtschaftlichen Lage der Stahlindustrie entspricht“. Dann vertagen sich die Tarifparteien auf Mittwoch, 20. April. Der Druck auf die Stahltarifrunde wächst.

Schon vor Verhandlungsbeginn schwant Detlef Wetzel nichts Gutes. Den Demonstranten ruft er zu: „Das wird kein leichter Gang. Wir werden aber unsere Entschlossenheit zeigen.“

Jetzt Warnstreik!

Dienstag, 19. April:
Warnstreiks an allen Stahlstandorten in NRW, Niedersachsen und Bremen

4. Verhandlungsrunde:
Mittwoch, 20. April, 15 Uhr,
in Dortmund

Schluss mit Lustig



Uwe Scharnberg,
Betriebsrats-
vorsitzender
von
Mittal Steel,
Duisburg

Die richtige Antwort geben

„Was die Arbeitgeber auf den Tisch gelegt haben, war kein Angebot, sondern eine Kampf-ansage. Darauf müssen jetzt die Belegschaften eine Antwort geben. Ich kann beim besten Willen nicht nachvollziehen, wie die Arbeitgeber ihr Angebot begründen, wie sie auf diese Zahlen kommen. Die Beschäftigten sind ihnen offenbar völlig egal. Deren Leistungen wollen sie nicht honorieren. Jetzt müssen wir uns holen, was sie uns nicht freiwillig geben wollen.“



Karl-Heinz Groening,
Betriebsrats-
vorsitzender
von Salzgitter
Mannesmann
Forschung,
Duisburg

Aktionäre hui, wir pfui

„Das so genannte Angebot ist schlicht eine Frechheit. Die Stahl- arbeiter denken nur an die Aktionäre und den Shareholder Value. Wenn es um die Beschäftigten geht, reden sie alles schlecht. Wir sollen nur an einem negativen Ergebnis beteiligt werden. Dass die Stahl- arbeiter diese neoliberale Propaganda mitmachen, be- greife ich nicht. Als Montan- unternehmer wissen sie's doch besser: Das System funk- tioniert nur, wenn wir und sie uns auf gleicher Augenhöhe gegen- über stehen.“

Ich kann mich nicht erinnern, dass wir schon mal einen Stahl- boom hatten und gleichzeitig eine Tarifrunde. Wenn wir das

nicht ausnutzen, sollten wir das nächste Mal gar nicht erst antreten. Dann sollten wir die Arbeitgeber gleich fragen, „wie viel wollt ihr uns abnehmen?“



**Jürgen Stickel-
brock, Spre-
cher der IG
Metall-Ver-
trauensleute
von Thyssen-
Krupp Nirosta,
Krefeld**

Herr, wirf Hirn vom Himmel!

„Ich hatte allen Ernstes erwar- tet, dass den Arbeitgebern an kurzen, konstruktiven Verhand- lungen gelegen ist. Stattdessen erleben wir das exakte Gegen- teil. Die Verantwortung für den Schaden, der dadurch entsteht, beispielsweise durch Vergif- tung des Betriebsklimas oder Warnstreiks, tragen die Arbeit- geber. Mein frommer Wunsch für die nächste Verhandlung: Es möge Vernunft einkehren im Arbeitlager. Herr, wirf Hirn vom Himmel!“



Sprockhövel, 15. April: Als offene Provokation hat die Tariffkommission das Tarifangebot der Stahl- arbeiter bezeichnet. „Die nehmen uns nicht für voll“, sagte ein Teilnehmer. Auf große Zustimmung stieß die Aussage von IG Metall- Verhandlungsführer Detlef Wetzel: „Wir müssen wieder einen Zusammenhang herstellen zwischen Gewinnen und Einkommen.“ Mit Blick auf die geplanten Warnstreiks am 19. April betonte Wetzel: „Am Dienstag wollen wir nicht nur die Lippen spitzen. Es muss gepfeifen werden!“



Rolf Sina,
Betriebsrats-
vorsitzender
von Thyssen-
Krupp Stahl,
Dortmund

Fast eine Nullrunde

„Vor zwei Jahren, ebenfalls in der dritten Tarifverhandlung, haben uns die Arbeitgeber 1,8 Prozent für 18 Monate angebo- ten. Heute bieten sie 1,9 Pro- zent für 19 Monate. Damals hat- ten wir aber keinen Stahlboom. Insofern liest sich das jetzige Angebot fast wie eine Nullrun- de. Das habe ich nicht für mög- lich gehalten. Ich erwarte ein Angebot, über das wirklich ver- handelt werden kann.“



Volker Strehl,
Betriebsrats-
vorsitzender
von Thyssen-
Krupp Nirosta,
Bochum

Es muss scheppern

„Die Arbeitgeber sollten sich besinnen, aufhören mit dem Katz- und- Maus- Spiel. Wir haben eine vernünftige, dem Stahlboom angemessene For- derung aufgestellt. Wir erwar- ten ein entsprechendes Ange- bot. Das ist bisher nicht gesche- hen. Deshalb sind jetzt Warn- streiks nötig. Es muss ordent- lich scheppern. Den Stahlmana- gern müssen die Champagner- gläser aufs Parkett fallen.“

Beitrittserklärung und Einzugsermächtigung

(Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen. Danke.)

Name, Vorname: _____ Geb.-Datum: _____

Straße: _____ Betrieb: _____

PLZ: _____ Ort: _____ Telefon: _____

Mitgliedsbeitrag €: _____ (1% des monatl. Bruttoeinkommens) ab Monat: _____

Ich bin vollzeitbeschäftigt teilzeitbeschäftigt Auszubildende/r
 gewerbl. Arbeitnehmer/in
 Angestellte/r kaufm. techn. Meister

Bankverbindung: BLZ _____ Kto.-Nr.: _____

Name des Kreditinstituts: _____

Hiermit ermächtige ich widerruflich die IG Metall, den jeweils von mir nach Paragraph 5 der Satzung zu entrichtenden Mitgliedsbeitrag von einem Prozent des monatlichen Bruttoverdienstes bei Fälligkeit einzuziehen. Ich bin damit ein- verstanden, dass die IG Metall personenbezogene Daten über mich mithilfe von Computern speichert und zur Erfül- lung der Aufgaben der IG Metall verarbeitet.

Datum: _____ Unterschrift: _____

**Bitte schicken an: IG Metall-Bezirksleitung NRW, Roßstraße 94, 40476 Düsseldorf
oder bei der örtlichen IG Metall bzw. den IG Metall-Vertrauensleuten im Betrieb abgeben.**

Impressum: IG Metall-Bezirksleitung NRW, Verantwortlich: Detlef Wetzel, Fotos: Manfred Vollmer, Valerie Paziorek, Druck und Vertrieb: apm AG, Kleyerstraße 3, 64295 Darmstadt.