

IG-Metall: Gegen den Rest der Welt?

Frederik Haber, Neue Internationale 177, März 2013

☒ Eine Lohnforderung richtet sich üblicherweise an – und damit gegen – die Unternehmer. Die Forderung der IGM, die derzeit noch in den Betrieben, Tarifkommissionen und Vorstandsetagen debattiert wird, könnte sich vor allem gegen die MetallerInnen der anderen Länder und die GewerkschaftskollegInnen der anderen Branchen richten.

Während in den anderen Branchen meist um die 6,5% gefordert wird und oft auch eine Struktur, die die „Schere“ verhindern soll zwischen den niedrigen und den hohen Löhnen, schert die IG Metall offensichtlich aus dieser Front aus. Die Weichen werden auf maximal 5,5% gestellt. Dies hat die große Tarifkommission Bayern bereits an den Vorstand empfohlen. Wetzel, derzeit zweiter Vorsitzender und designierter Huber-Nachfolger, hatte in einem Interview in der Freien Presse am 16. Februar davon gesprochen, dass die Forderung über 3,5% liegen müsse.

In Baden-Württemberg hat der größte Betrieb, Daimler Sindelfingen, 5,5% vorgeschlagen, deutlich unter den anderen Großbetrieben, die bei 6,5 bis 6,9% liegen. Damit werden aber klare Signale gesetzt: In Sindelfingen ist Klemm Chef des Betriebsrates und Verhandlungsführer in Baden-Württemberg. Innerhalb der IG Metall wird auch verbreitet, dass der Bezirk Bayern die Führung der Tarifverhandlungen übernehmen soll.

Begründet werden diese niedrigen Ansätze mit einem geringen „verteilungsneutralen Spielraum“, der sich aus Rationalisierungsfortschritt und Inflationsrate zusammensetzen soll und dem Kapital folglich nicht weh tun würde. Dieser „verteilungsneutrale Spielraum“ liegt – nach unterschiedlichen Prognosen – tatsächlich zwischen 3 und 3,5%. Dass die realen Preissteigerungen für ArbeiterInnen und Angestellte faktisch deutlich über 2 % liegen, vor allem durch Preissteigerungen bei Energie und Transport, spielt da keine Rolle wie auch der Nachholbedarf nach Jahren des Reallohnverlustes, den die IG Metall Bürokraten mit den 4,3% des Vorjahres abgegolten sehen.

Es wird Reklame gemacht, dass MetallerInnen seit 2007 einen tariflichen Lohnzuwachs von 17,9 Prozent gehabt hätten, real seien das 6,4% mehr gewesen. Nach ihrer eigenen Dokumentation sind aber die effektiven Löhne nur um 12,3% gestiegen, macht einen Anstieg der realen Effektivlöhne von 0,8 in sieben Jahren (Alles Zahlen der Bezirksleitung Baden-Württemberg).

Erfolgsbilanz?

Zehntausende, deren Arbeitsplatz in der Krise nicht sicher war, kommen in der Erfolgsbilanz nicht vor, genauso wenig wie hunderttausende LeiharbeiterInnen, die in den letzten Jahren an Arbeitsplätzen in der Metallindustrie eingesetzt waren und nicht von den Lohnsteigerungen profitieren konnten oder den fetten Jahresprämien von sechs- bis achttausend Euro, die Daimler, Porsche oder Audi gezahlt haben.

Die Vertrauensleute der traditionellen Kampfbetriebe haben also eine deutlich andere Sicht der Dinge wie die Vorstände und Bezirksleitungen. Was aber treibt diese dazu die Forderung schon im Vorfeld zu dämpfen?

In der Autoindustrie wie im Maschinenbau stehen die nächsten Schlachten an. Unter den Schlägen der Krise werden die Löhne in vielen Ländern gekürzt. Die deutsche Exportindustrie droht ihren Wettbewerbsvorteil zu verlieren. Wenn Metallchef Huber im September noch die spanischen

Metallgewerkschaften beschuldigte, mit hohen Lohnabschlüssen die Wettbewerbsfähigkeit der spanischen Industrie verspielt zu haben, dann heißt die Logik des kapitalistischen Wettbewerbs, dass die Rekordarbeitslosigkeit in Europa und zu hohe Lohnsteigerungen in Deutschland die Arbeitsplätze hier bedrohen. Mit besonderer Vehemenz stellt sich die Bürokratie deshalb auch gegen Mindestforderungen oder Festgeldforderungen. Das würde gerade die gering qualifizierten Arbeitsplätze gefährden.

Statt gemeinsamen Widerstand gegen die Krise, setzt die IG Metall Führung auf Sicherung der deutschen Arbeitsplätze zulasten der anderen. Dass das Mitspielen im Konkurrenzkampf letztlich nur dem Kapital nützt wollen die Hubers und Wetzels nicht sehen. Wichtig ist aber, dass die Vertrauensleute und Belegschaften verstehen, dass diese Richtung in den permanenten Ausverkauf führt. Daher:

- Hohe Forderungen - als Festgeld - in Solidarität mit den anderen Tarifrunden in Deutschland. Gemeinsame Warnstreiks und Streikaktionen von ver.di, IG Metall und anderen Gewerkschaften.
- Solidarität in Europa zur Verteidigung der Löhne und der Arbeitsplätze. 30 h Woche gegen die Arbeitslosigkeit.
- Die Belegschaften und Vertrauensleute müssen über die Forderungshöhe und die Kampfführung entscheiden.

Bild: <http://www.flickr.com/photos/igmetall/> (CC BY-NC 2.0)