

Wenn die Schmerzgrenze erreicht ist, folgt der Kampf!

Autor(en): **Engel, Max / Kern, Hans**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau : Vierteljahresschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **86 (1994)**

Heft 1

PDF erstellt am: **25.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-355453>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Wenn die Schmerzgrenze erreicht ist, folgt der Kampf!

In der Vertragspolitik sei den grafischen Gewerkschaften ein koordiniertes und erfolgreiches gemeinsames Auftreten immer noch gelungen. Die KollegInnen aus den Betrieben für den Abschluss eines guten GAV zu mobilisieren, werde auch diesmal nicht fehlschlagen. Denn: die Schmerzgrenze an Abbau sei erreicht.

Ist heute in eurer Branche ein guter Vertrag nach dem Prinzip von Treu und Glauben, bei einem «ehrlichen» Geben und Nehmen noch möglich oder kann ein solcher Vertrag nur noch erkämpft werden?

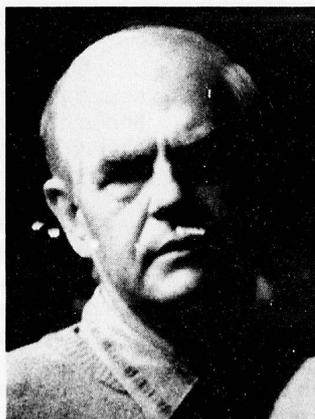
Max Engel (ME): Damit so ein Vertrag auch angewandt wird, wird es unsererseits grosser Anstrengungen bedürfen. Das hat vor allem mit der Schwäche des Arbeitgeberverbandes zu tun, der nicht mehr auf seine Betriebe einwirken kann, bzw. dem Betriebe davonlaufen. In diesen Betrieben dann den GAV durchzudrücken, wird sehr schwierig sein.

Hans Kern (HK): Ohne Kampf in den Betrieben werden wir keinen GAV mehr haben, der diesen Namen verdient.

Wenn ein guter Vertrag nur mehr zu erkämpfen ist: wie sieht es mit der Kampfbereitschaft auf den verschiedenen Ebenen aus?

ME: Im Moment wäre es noch zu früh, hier ein Feuer zu entfachen, das wir nicht bis zu diesem Zeitpunkt brennen lassen könnten, wo es dann wirklich ernst gilt.

Aber neben der wirtschaftlichen Entwicklung, die sich verbessern könnte, stimmt mich etwas anderes punkto Kampfbereitschaft positiv: die Schmerzgrenze an Konzessionen der Beschäftigten in der Druckindustrie ist erreicht. Sie sehen heute, dass weiteres Nachgeben ihre Situation nicht beruhigt sondern verschlechtert. Einem weiteren Abbau werden sie sich kämpferisch entgegenstellen.



Max Engel,
Zentralsekretär SLB

Heisst das, der Gang der Zeit allein wird eure Kampfkraft steigern?

HK: Kampfbereitschaft kommt mit dem Gang der Ereignisse. Wenn die Unternehmer wirklich den Sozialabbau so weiterziehen wollen, dann überschreiten sie die Schmerzgrenze. Dann werden wir, und zwar von der Basis unterstützt, kämpfen.

Ich hab ein bisschen Mühe, euren Optimismus zu teilen!

ME: Der Unternehmerverband hat einen klaren Auftrag, einen GAV auf der Basis des Obligationen- und Arbeitsrechts abzuschliessen. Das können wir natürlich nie akzeptieren. Aber auch einige Unternehmer scheinen zu merken, dass so ein Krisen-GAV in Zeiten einer auch nur ein bisschen besseren Konjunktur nicht aufrecht erhalten werden könnte, weil sich die Leute einfach nicht mehr an die Friedenspflicht hielten.

HK: In den Betrieben wird heute mit einem Minimum an Angestellten und einem Maximum an Überstunden die Produktion aufrecht erhalten bzw. noch gesteigert. Dazu mussten die Beschäftigten noch Lohnverzicht unterschreiben. Irgendwann hört das auf. Wenn jetzt noch Nacht- und Schichtzulagen zusammengestrichen werden sollen, dann rebellieren die Leute.

Werden sie rebellieren oder resignieren? Oder anders: seid ihr in den Betrieben genug präsent, um diesen potentiellen

Widerstand so zu lenken, dass er zu einem guten GAV führt?

HK: Das Beispiel Ringier stimmt positiv. Als die geplanten Entlassungen bekannt wurden, wurden sehr schnell Versammlungen einberufen, die sehr gut besucht waren. Wenn die Leute betroffen sind, dann reagieren sie auch.

Hatten diese Versammlungen denn eine Wirkung?

HK: Da stellt sich die Frage, wie wir unsere Forderungen im Rahmen einer Mobilisierung weiterführen und umsetzen können. Dies gilt insbesondere für die von uns geforderte 35-Stunden-Woche, die wir bei unseren KollegInnen umsetzen müssen.

Ist die 35-Stunden-Woche ein Versuchsballon oder ein Ziel, auf das ihr euren Einsatz nun konsequent ausrichtet?

ME: Ein Versuchsballon ist es sicher nicht. Die Erfahrung der Arbeitslosigkeit geht schon ans Lebendige. So habe ich bis heute – im Unterschied etwa zu damals, als wir die 40-Stunden-Woche erreichten – keine negativen Reaktionen aus unserer Basis erlebt. Mir macht bloss die Umsetzung Sorgen. Ob die Mitglieder eine solche ohne vollen Lohnausgleich akzeptieren werden? Vor allem solche Mitglieder, die jetzt von Lohnabbau oder der Verweigerung des Teuerungsausgleichs betroffen waren? Und wenn ja, ob sie dann nicht via Mehrarbeit das erhoffte Ziel von Wiederanstellungen zunichte machen? Da bin ich mir noch nicht sicher.

HK: Die Grossbetriebe kämen wohl nicht darum herum, neue Stellen zu schaffen.

Könnt ihr euch bei der Mobilisierung auf den GAV auf gewachsene Vertrauensleutenetze verlassen oder baut ihr solche Netze neu auf?

HK: Wir haben auf Anfang März zu einer 1. Informations- und Mobilisierungsta-

gung aller drei beteiligten Gewerkschaften eingeladen, an der auch Vertrauensleute teilnehmen werden.

Aber wie steht's denn mit der Präsenz in den Betrieben? Ich denke an den «Tages Anzeiger», wo diese doch recht schwach ist.

ME: Das ist jetzt wohl ein schlechtes und kein zu verallgemeinerndes Beispiel. Grundsätzlich stelle ich fest, dass die Vertrauensleute heute aktiver sind als etwa noch vor zwei Jahren. Sie ersuchen angesichts der Erpressungen der Kollegen und der Betriebskommissionen wieder verstärkt Anschluss an die Gewerkschaft. Und sie erwarten von der Gewerkschaft eine klare und härtere Haltung, als sie sie selbst in den Betrieben durchziehen können, so ungefähr nach dem Motto: «Wir mussten in den Betrieben klein begeben, aber ihr als Gewerkschaften könnt doch so etwas nicht noch sanktionieren!» Daraus schliesse ich, dass wir zu jenem Zeitpunkt, wenn die Verhandlungen in die heisse Phase eintreten, durchaus mobilisieren und kämpfen können. Wir dürfen nur einen Fehler nicht machen: unsere Ziele so hoch hängen, dass sie unrealistisch werden.

GDP und SLB liegen mal in Minne, mal in Streit miteinander. Hemmt die Tatsache, dass zwei Verbände in derselben Branche tätig sind, die Mobilisierungs- und Kampffähigkeit?

ME: Die aktuelle Motivation wird dadurch nicht gefördert, weil doch die Mitglieder immer wieder Unterschiede in der Auffassung beider Gewerkschaften sehen und ein Zusammenraufen manchmal schwierig wird. Das ist aber nur eine Seite des Problems. Dass es zwei oder wenn ich noch die christliche SGG dazunehme sogar drei Gewerkschaften mit zum Teil unterschiedlicher Philosophie gibt, hat auf der anderen Seite den Vorteil, dass der Organisationsgrad in der Branche sehr hoch liegt. Es ist eben Aufgabe der Funktionäre, zu einer möglichst einheitlichen Marschrichtung zu finden. Bisher ist uns das in der Vertragsbewegung auch recht gut gelungen.

HK: Hätten wir nur einen Verband, so à la IG-Medien, wären wir grundsätzlich

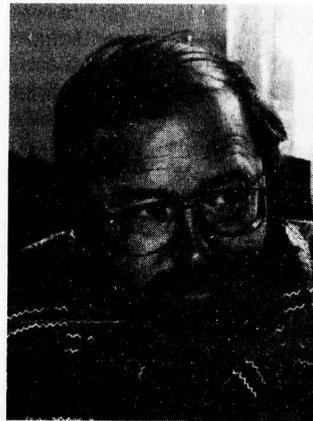
viel schlagkräftiger. Solange die drei Verbände sich aber in ihren Zielsetzungen immer noch finden können und dann eine einheitliche Mobilisierung betreiben, sind wir auf dem richtigen Weg. Sobald wir aber auseinanderdrifteten – ein Verband würde kämpfen wollen und zwei beispielsweise nicht – dann wäre das eine Katastrophe. Ich denke, dass unser Vorgehen, bereits früh mit gemeinsamen Veranstaltungen einzusetzen, Einigkeit und Zusammenarbeit stark fördert.

Kann man das salopp so sagen: Wenn's wirklich um die Wurst geht, dann findet ihr euch trotz gelegentlicher Misstöne?

ME: Ja. Und mit der Institutionalisierung unserer aus den drei Gewerkschaften zusammengesetzten Begleitkommission, die etwa 120 Köpfe stark sein wird, werden diese Gemeinsamkeit und ein offener Informationsprozess garantiert. Dass die beteiligten Gewerkschaften sich in den Verhandlungen zusammenraufen müssen, hat eben auch seine guten Seiten, denn wenn wir uns einmal geeinigt haben, dann ziehen alle drei Verbände am gleichen Strick.

Die Unternehmerverbände der grafischen Branche wollen sich zusammenschliessen. Hat das Auswirkungen auf die unabhängige Existenz eurer Gewerkschaften? Zwingt das euch zur Fusion?

ME: Auch da bin ich völlig offen, obwohl dies nicht mehr mein Problem sein wird. Dieser Prozess auf Arbeitgeberseite kann zu einem Zusammenschluss auf Gewerkschaftsseite führen. Wenn aber der schwache Arbeitgeberverband VSD¹ liquidiert werden sollte, besteht auch die Möglichkeit, dass wir vom SLB uns auf Einzelverträge mit Firmen aus diesem Spektrum einigen könnten. Das würde dann wieder eher das Moment der Spaltung zwischen den Gewerkschaften be-



Hans Kern,
Zentralsekretär GDP

tonen, da die GDP ja gegen Einzelverträge antritt, obwohl sie in der Praxis wohl mehr solche kennt als der SLB. Aber das sind unsichere Prognosen und sie sind es noch viel mehr, weil überhaupt nicht feststeht, ob diese Fusion auf Arbeitgeberseite funktionieren bzw. lange halten wird. Viele Unternehmer sind da nämlich selber sehr skeptisch und gar nicht beitragswillig.

HK: Ich glaube daran, dass die grossen Betriebe aus dem VBS und

VSD in den SVGU übertreten werden und dass es dann schwierig sein wird, mit den restlichen Kleinbetrieben noch gute Verträge abzuschliessen. Ich kann mir einen SVGU-Mantelvertrag vorstellen, der für die einzelnen Berufe jeweils spezifiziert werden müsste. Die Frage wird dann sein, was in jener Hälfte von Betrieben passiert, die bereits heute keinem Arbeitgeberverband angeschlossen sind.

ME: Ich hab' meine grossen Zweifel daran, dass die grossen VSD-Verbände in den SVGU übertreten. Die wollen überhaupt in keinen Verband. Natürlich ist der Abschluss von GAVs mit Kleinbetrieben nicht unproblematisch. Aber wenn uns eine gewisse Anzahl solcher gelingt, dann dämmert den Arbeitgebern vielleicht wieder, dass ein Verband, der ihnen bisher viel Arbeit abgenommen hat, gar nicht das dümmste ist.

¹ Abkürzungen:

VSD = Verband der Schweizer Druckindustrie
VBS = Verband der Buchbindereien der Schweiz
SVGU = Schweiz. Verband Graphischer Unternehmen