

## **Einzelhandel NRW: Verhandlungsergebnis mit Fallstricken**

### **Abstand zu den ursprünglichen Forderungen ergibt unannehmbares Verhandlungsergebnis**

Die Gewerkschaft ver.di verhandelt mit zwölf regionalen Unternehmerverbänden des Handels um die Lohnerhöhung im Einzel, Groß- und Außenhandel. Nachdem in der letzten Woche bereits der Groß- und Außenhandel in Baden-Württemberg und NRW mit +3 Prozent für 2019 (2 Nullmonate) und +1,9 Prozent für 2020 (1 Nullmonat) über 24 Monate abgeschlossen hat, kam jetzt das erwartete, sehr ähnliche Ergebnis im Einzelhandel in NRW mit +3 Prozent 2019 und +1,8 Prozent 2020 und einer Laufzeit von ebenfalls zwei Jahren.

*Von René Arnsburg, Berlin*

Der Abschluss im einwohnerreichsten Bundesland und damit auch größten Tarifbezirks hat eine Signalwirkung auf die elf verbleibenden Regionen, in denen ebenfalls über einen neuen Entgelt-Tarifvertrag verhandelt wird. In Berlin-Brandenburg startete die Tarifrunde offiziell erst am 1. Juli 2019. Trotzdem es in allen Landesbezirken ähnliche Forderungen gibt, bestehen regionale Unterschiede. So wird in Berlin-Brandenburg sogar nur eine Laufzeit von zehn Monaten und eine Angleichung der Arbeitszeiten auf das einheitliche Niveau von 37 Wochenstunden gefordert. Letzteres sollte nach der Tarifrunde 2015 verhandelt werden, was aber ergebnislos blieb. Die Forderung muss nun erkämpft werden. Die kürzere Laufzeit und etwas höhere Lohnforderungen gehen nicht zuletzt auf die hohen Erwartungen und die Kampfbereitschaft der Kolleg\*innen zurück. Wie stark in der Vorreiterregion NRW abgeschlossen wird, hat auch unmittelbaren Einfluss darauf, wie viel von den besonderen Forderungen in anderen Landesbezirken durchgesetzt werden kann. Hier kommt es auf die Moral auf beiden Seiten an – ein guter Abschluss stärkt den Kampfeswillen der Beschäftigten und zeigt den Unternehmerverbänden, dass sie sich warm anziehen müssen. Ein schlechter Abschluss hat dementsprechend den umgekehrten Effekt.

### **Schluss mit dem Schönreden – ein schlechtes Ergebnis ist ein schlechtes Ergebnis**

Die Verhandlungsführung muss sich die Frage gefallen lassen, wie ernst sie den Tarifkampf und entsprechende Streikaktionen nimmt, wenn sie sich schon mit weniger als der Hälfte an erfüllten Forderungen zufrieden gibt. Die aufgestellten Forderungen in NRW waren ein Ausdruck der Kampfbereitschaft und keine überzogenen Vorstellungen, von denen man die Hälfte abzieht und noch ganz gut dasteht. Es war das Mindeste, das die Kolleg\*innen brauchen, um im Alter (und jetzt) nicht mit leeren Taschen nach Hause zu gehen.

Sie forderten 6,5 Prozent Lohnerhöhung, aber mindestens 163 Euro mehr Gehalt und Lohn, 100 Euro für Azubis und eine Laufzeit von 12 Monaten sowie die Allgemeinverbindlichkeit der Tarifverträge. Gerade der letzte Punkt ist für die Kolleg\*innen bei real, Kaufhof und Karstadt von großer Bedeutung und Ausdruck der Solidarität über die Ladengrenze hinweg. So steht es im Forderungsbeschluss. Die Tariffucht bei real, wo 2018 ein Tarifvertrag mit der unternehmernahen christlichen Gewerkschaft DHV abschlossen wurde, bedeutet einen Lohnverlust von bis zu einem Viertel für Verkäufer\*innen. (Einen Hintergrundartikel zur Situation bei real gibt es hier: <https://www.sozialismus.info/2019/06/solidaritaet-mit-dem-kolleginnen-bei-real/>) Die (Wieder-)herstellung eines verbindlichen Flächentarifs kann nur gegen den entschiedenen Widerstand der Bosse durchgesetzt werden. Die ersten Angebote des Unternehmerverbandes waren ein Schlag ins Gesicht der Beschäftigten und eine Provokation. Darauf hätte eine ernste Kampfansage folgen müssen und die zentralen Warnstreikversammlungen in Düsseldorf und Dortmund im Juni 2019 haben mit tausenden Teilnehmenden gezeigt, dass der Kampfeswille da ist.

Doch wo war der Aufruf der ver.di-Bundesebene für den flächendeckenden Streik, der gerade die Kolleg\*innen bei real ohne Ausnahme einschließt? Statt eine Eskalationsstrategie bis hin zum unbefristeten Streik aller Betriebe vorzuschlagen, blieb es bei Aufrufen einzelner Filialen und damit Nadelstichen, die niemanden weh tun. Im Verhandlungsergebnis wird die Allgemeinverbindlichkeit nicht einmal mehr erwähnt und kein Vorschlag gemacht, wie sie in Zukunft durchgesetzt werden kann.

Beim Verhandlungsergebnis über die Lohnerhöhung gab es eine absolute Neuerung. Normalerweise ist die Festgeldforderung (in diesem Fall mindestens 163 Euro) dazu da, um die unteren Gehaltsgruppen nicht abzuhängen. Eine rein prozentuale Erhöhung würde bei den niedrigen Löhnen gerade die benachteiligen, die es am nötigsten haben. Die Verhandlungsführung hat in ihrer letzten Sitzung den Spieß umgedreht und eine Festgeldforderung von 77,50 Euro für alle mittleren und oberen Gehaltsgruppen beschlossen und für alle, die bis Gehaltsgruppe I bei sechs Berufsjahren (Verkäufer\*innen) eine Erhöhung von drei Prozent für 2019. Die Kolleg\*innen können selbst nachrechnen – niemand, der oder die unter 2.500 Euro brutto verdient, bekommt bei drei Prozent auch nur 77,50 Euro mehr im Monat, geschweige denn den geforderten 163 Euro Sockelbetrag. Und alle, die mehr verdienen, bekommen mit dem Betrag von 77,50 Euro weniger als drei Prozent Erhöhung. Also statt die unteren Gehaltsgruppen überproportional zu erhöhen, gibt es eine proportionale (prozentuale) Erhöhung für sie und eine unterproportionale Erhöhung ab Gehaltsgruppe II. Statt einer Untergrenze wurde also eine Obergrenze für Lohnerhöhungen festgelegt. Das bedeutet, dass alle benachteiligt werden und man meilenweit von 6,5 Prozent, aber mindesten 163 Euro entfernt ist. Im zweiten Jahr gibt es dann für alle mit 1,8 Prozent Erhöhung einen Reallohnverlust. Da ist es ein Hohn, wenn auf der Facebook-Seite von ver.di Handel NRW von einer „überproportionalen Erhöhung“ der unteren Gehaltsgruppen und im Tarifinfo Nummer 5 zumindest noch von einer stärkeren Erhöhung geschrieben wird. Nichts von dem stimmt und schlimmer, als ein schlechtes Ergebnis abzuschließen, ist ein schlechtes Ergebnis abzuschließen und zu behaupten, es wäre ein gutes! Auch die Erhöhung bei den Azubis liegt weit unter den geforderten einhundert Euro mehr, da man eine Laufzeit von zwei Jahren nicht zu einem Ergebnis addieren kann – die Preiserhöhung bei Wohnungen und Verbraucherwaren bleibt auch nicht stehen.

Es ist zu vermuten, dass es die neue Strategie der Unternehmen ist – geringe Erhöhung für die unteren Gehaltsgruppen, Einsparungen durch einen Festbetrag bei den mittleren und oberen und dann durch die lange Laufzeit im zweiten Jahr der Reallohnverlust. Es bleibt die Frage, warum die Verhandlungsführung sich auf dieses Spiel einlässt.

### **Wer beschließt eigentlich was? Das Ergebnis steht erst nach der Zustimmung der großen Tarifkommission!**

Einige Punkte des Verhandlungsergebnisses und wie es dargestellt wird, werfen Fragen auf, die auch auf andere Tarifrunden zutreffen und es wahrscheinlich in Zukunft weiterhin werden. Nicht nur, dass ein Ergebnis als etwas verkauft wird, was es nicht ist. In der öffentlichen Darstellung sind die vorliegenden Punkte bereits der neue Tarifvertrag. Das ist selbst für die üblichen ver.di-Verhältnisse sehr weitgehend. Im Kleingedruckten steht, dass die große Tarifkommission am 11. Juli dem Ergebnis erst zustimmen muss, damit es steht. Dennoch wird, statt die Diskussion und Entscheidung in diesem gewählten Gremium abzuwarten, über die bürgerliche Presse jetzt die Vereinbarung festgeklopft. Das erhöht den Druck auf die Tarifkommission, diesem auch zuzustimmen und keinen Konflikt mit der Verhandlungskommission, die sich aus haupt- und ehrenamtlichen ver.di-Vertreter\*innen zusammensetzt, einzugehen. Gerade bei diesem schlechten Ergebnis ist es jedoch

dringend notwendig, dass die Tarifkommission es ablehnt. Von der Sitzung am 11. Juli sollte ein Signal an alle Betriebsgruppen und lokalen Gremien ausgehen, über den Verhandlungsstand zu diskutieren und zu besprechen, wie der Kampf verstärkt wieder aufgenommen werden kann, um alle Forderungen umzusetzen. Letztendlich sollten die Kolleg\*innen, die in den Betrieben für den Tarif kämpfen, auch die Entscheidungsgewalt darüber haben – also ausreichend Zeit zur Diskussion und Beschluss über den Tarifvertrag. Die örtlichen Diskussionen können in Aktiven-Versammlungen in Städten und Landkreisen und einer NRW-weiten Delegiertenversammlung zusammengefasst werden, die ein Mandat von der Basis bekommt, darüber diskutieren und einen Mitgliederentscheid vorbereiten. Einen Ansatz dafür hat es beim letzten Streik im Sozial- und Erziehungsdienst gegeben.

Die zweite große Frage ist, wie die Verhandlungskommission neue Forderungen in die Gespräche mit dem Unternehmerverband bringt und festlegt, welches Ergebnis annehmbar ist. In dieser Tarifrunde waren in den letzten Verhandlungsrunden nur vom Lohn die Rede. Über Nacht wurde dann eine Vereinbarung verkündet, die nicht nur zentrale Forderungen wie die Allgemeinverbindlichkeit nicht mehr enthält, sondern sogar das Gegenteil der ursprünglichen Forderungen nach einem Sockelbetrag von 163 Euro. Auch für eine gewählte Verhandlungskommission muss gelten, dass kein Ergebnis steht und keine Punkte vereinbart werden, die nicht vorher diskutiert und beschlossen wurden. Um das zu verhindern, muss es die jederzeitige Transparenz und Rechenschaftspflicht inklusive der jederzeitigen Abwählbarkeit der Verhandlungskommission geben.

Der dritte Punkt betrifft die Führung der Auseinandersetzung insgesamt. Die Forderung nach einer allgemeinverbindlichen Entgeltordnung weist in die richtige Richtung: Die Wiederherstellung der Flächentarife muss das weitergehende Ziel von ver.di sein, für das konsequent gekämpft wird. Dazu ist es aber notwendig, der Regionalisierung abzuschwören und in allen Bundesländern gleichzeitig zu kämpfen. Keine der Handelsketten ist nur in einem ver.di-Landesbezirk vertreten und es schwächt die Kampfkraft, die Tarifrunde zu zersplittern. Das Ziel sollte demnach auch ein bundesweiter Flächentarif sein. Die zwar gleichzeitig laufende, aber separat verhandelte Tarifrunde des Groß- und Außenhandels sollte mit dem Einzelhandel verbunden werden, genauso wie die Logistik. Wenn dies geschieht, könnte durch effektive und massive Streiks maximaler Druck ausgeübt werden und das wäre die beste Voraussetzung, um die Forderungen durchzusetzen.

Das Spiel der Bosse, die einzelnen Belegschaften und Bereiche gegeneinander auszuspielen, um die Löhne zu drücken und ihre Gewinne zu erhöhen, sollte die Gewerkschaft nicht mitmachen, sondern konsequent die Interessen der Kolleg\*innen vertreten. Dafür muss es aber eine Bereitschaft geben, sich mit den Chefetagen anzulegen, die das nicht wollen. Die Belegschaften sind bereit dafür, aber ist es diese Führung in der Gewerkschaft auch?

Um den Kampf nicht verloren zu geben, müssen sich Kolleg\*innen vernetzen, die ihn fortsetzen wollen und für eine konsequente Gewerkschaftsarbeit im Interesse aller Beschäftigten stehen. Das „Netzwerk für eine demokratische und kämpferische ver.di“ setzt sich seit der Gründung der Gewerkschaft für diese und andere Ziele ein. Gerne helfen wir dabei, kritische Stimmen hörbar zu machen, Beschlüsse aus Betriebsgruppen oder anderen Ebenen zu verbreiten und machen den Kolleg\*innen Vorschläge, wie es weitergehen kann. Hier findet Ihr die Punkte aus dem Text noch einmal zusammengefasst:

- Keine Entscheidung hinter verschlossenen Türen - Einberufung einer Delegiertenkonferenz, die sich aus gewählten Vertreter\*innen der Betriebe zusammensetzt, in NRW, um über die Fortführung des Arbeitskampfs zu diskutieren und die Betriebe zu koordinieren
- Kein Streikabbruch ohne vorherige Diskussion und Zustimmung der Belegschaften!
- sofortige Einberufung von Betriebsgruppen, um über den Stand der Verhandlungen zu diskutieren!
- Beschlussfassung über den Umgang mit dem momentanen Verhandlungsstand durch die Betriebsgruppen und örtlichen Strukturen!
- Aufforderung der Betriebsgruppen an die Große Tarifkommission, wie sie sich verhalten soll. Im Falle von ablehnender Haltung durch die Kolleg\*innen, Aufforderung, das Ergebnis abzulehnen und stattdessen den Kampf zur Durchsetzung aller Forderungen weiterzuführen
- Vorschläge diskutieren und Beschlüsse in den Betrieben und Koordination der Kolleg\*innen auf örtlicher und regionaler Ebene herbeiführen, wie der Streik mit voller Kraft weiter geführt werden kann
- Mobilisierung aller streikbereiten Kolleg\*innen, insbesondere bei Karstadt, Kaufland und real, um die Allgemeinverbindlichkeit des Flächentarifs ausnahmslos durchzusetzen
- Keine Verhandlungen ohne Rücksprache! Die Verhandlungskommission muss den aktuellen Stand der Verhandlungen erst zur Diskussion und Entscheidung in die Gremien zurücktragen, bevor ein Ergebnis verkündet wird, jederzeitige Wähl- und Abwählbarkeit der Vertreter\*innen in Verhandlungs- und Tarifkommissionen
- Annahme eines Ergebnisses nur nach ausreichender Diskussion in den Betrieben und Einberufung einer NRW-Delegiertenkonferenz durch einen bindenden, mehrheitlichen Mitgliederentscheid
- Beendigung der Regionalisierung der Streiks - für einen bundesweiten Flächentarifvertrag im Handel
- Zusammenfassung der Kämpfe im Groß- und Außenhandel mit dem Einzelhandel und der Logistikbranche für volle Durchsetzungskraft und eine bundesweite Tarifbewegung

Über diese und viele andere Fragen diskutieren wir auf der „Strategiekonferenz für kämpferische Gewerkschaften“ am 25. und 26. Januar 2019 in Frankfurt am Main. Die Konferenz wird von der neu gegründeten „VKG - Vernetzung für kämpferische Gewerkschaften“ organisiert, die unter anderem vom „Netzwerk für eine kämpferische und demokratische ver.di“ und vielen anderen Initiativen unterstützt wird. René Arnsburg ist Teil von VKG und Mitglied im Landesbezirksfachbereichsvorstand FB 8 (Medien, Kunst und Industrie) Berlin-Brandenburg (dient nur zur Kenntlichmachung der Person).

Für weitere Infos schreibt uns auf Facebook an: <https://www.facebook.com/netzwerkverdi/>

Oder per E-Mail: [info@netzwerk-verdi.de](mailto:info@netzwerk-verdi.de)