

## Flächentarifvertrag: Wie es Euch gefällt

von

Heiner Flassbeck

FR, Devise, 6. 5. 2006

Wenn das kein Durchbruch ist? Die IG-Metall vereinbart mit den Arbeitgebern, dass die Entgelte für die nächsten zwölf Monate hoch flexibel sein sollen. Deutlich weniger als drei Prozent dürfen die Betriebe zahlen, denen es nicht so gut geht, mehr als drei Prozent können es dort sein, wo es besser läuft. Einmalzahlungen zwischen Null und 620 Euro für zwei der vereinbarten zwölf Monate sollen dafür sorgen, dass kein Metallbetrieb wegen zu hoher Löhne Arbeitskräfte entlassen muss.

Nachdem schon in den vergangenen Jahren Betriebe in schwieriger Lage mit Hilfe von Öffnungsklauseln von den Tarifverträgen abweichen konnten, wird jetzt zum ersten Mal die betriebliche Flexibilität offiziell zur Regel für die Lohnfestlegung erhoben. Man darf gespannt sein, wie das in der Praxis aussehen wird.

Ist ein Betrieb schon in einer schwierigen Lage, dem es nicht gelingt, die von den Eigentümern „verlangte“ Rendite von 25 Prozent zu erwirtschaften? Wie verhindert man, dass Betriebe, die zu größeren Konzernen gehören, ihre Gewinne zugunsten des Mutterhauses klein rechnen, um der Einmalzahlung zu entgehen. Was setzen Betriebsräte dem Argument entgegen, der Gewinn dieses Jahres könne nicht für Einmalzahlungen vergeudet werden, weil für das nächste Jahr eine schlechtere Lage drohe? Man sieht, der Beliebigkeit wird mit einer solchen Regelung Tür und Tor geöffnet. Und zwar für immer. Mit welchem Argument will man im nächsten und im übernächsten Jahr die betriebliche Flexibilität der Löhne ablehnen, die in diesem Jahr allen vernünftig erscheint?

Und dann? Nehmen wir einmal an, bei einer Fortsetzung dieser Regelung zahle ein sehr gut laufender Betrieb 2006 und in den beiden Folgejahren seinen Mitarbeitern jeweils die maximal mögliche Summe von 620 Euro aus. Im Vergleich zu einem Betrieb, der es versteht, eine Einmalzahlung als wirtschaftlich unvertretbar in allen drei Jahren vollständig abzulehnen, entsteht eine Einkommensdifferenz zwischen Mitarbeitern dieser beiden Betriebe, die womöglich eine vollständig gleiche Qualifikation aufweisen, von 3720 Euro, das sind bei den meisten Arbeitnehmern mehr als zehn Prozent eines Jahreseinkommens.

Was bewirkt diese Differenz? Nun, sie führt auf einem funktionierenden Markt zu Wanderung der Arbeitskräfte und ebnet sich dadurch wieder ein. Sobald sich die Lage am Arbeitsmarkt für Metallberufe bessert, werden mehr und mehr Metaller sich nach solchen Betrieben umsehen, die hohe Einmalzahlungen versprechen. Die anderen aber werden früher oder später gezwungen sein, auch zu zahlen, weil sie sonst keine qualifizierten Arbeitskräfte mehr bekommen. Die Differenz zwischen den betrieblichen Löhnen, die jetzt als Ausweis großer Flexibilität bejubelt wird, verschwindet wieder. Vermutlich werden alle Arbeitgeber 320 Euro bezahlen.

Wo ist der Fortschritt? Kein Fortschritt, nur Rückschritt, weil die den Arbeitnehmern aufgezwungene Mobilität sinnvolle gesellschaftliche Strukturen und die Umwelt zerstört oder die Transportkosten weiter in die Höhe jagt. Zudem werden die Unternehmen kurzfristig viel wertvolle Zeit darauf verwenden herauszufinden, wie man am effizientesten dem Betriebsrat

weismachen kann, der Betrieb könne sich die Einmalzahlung nicht leisten, obwohl das am Ende sinnlos ist.

So funktioniert aber der Markt, werden viele sagen, ob ineffizient oder nicht. Auch das ist falsch. Ist es ein gut funktionierender Markt für frische Brötchen, wenn – je nach der wirtschaftlichen Situation des Bäckers - jeden Morgen alle Preise neu festgelegt werden und ich eine Stunde herumfahren muss, um herauszufinden, wer heute der Anbieter ist, dem es am schlechtesten geht und der darum am günstigsten anbietet? Nein, bei einem gut funktionierenden Markt weiß jeder Kunde von vorneherein ziemlich genau, bei welchem Bäcker ihn welche Qualität und welcher Preis erwarten. Also fährt er zielgerichtet los und kauft dort, wo die Qualität seinen Präferenzen entspricht, weil er weiß, dass sich in einem funktionierenden Markt der Preis nach der Qualität des Produkts richtet, nicht aber danach, ob es dem Bäcker, bei dem er kauft, wirtschaftlich gerade gut oder schlecht geht.