

Kfz-Handwerk

FÜR ARBEIT UND SOZIALE GERECHTIGKEIT | WWW.IGMETALL.DE**KOMMENTAR** SEITE 2**Leistungsstarker
Konjunkturmotor****TITEL** SEITE 2**Stress mit der
Abwrackprämie****FAKTEN** SEITE 3**Neuzulassungen
sprunghaft gestiegen****AUF DEN PUNKT** SEITE 4**Pleitewelle im
Kfz-Handwerk****NEUE BETRIEBSRÄTE BEI ATU
Beschäftigte wehren sich**

Die ATU-Beschäftigten lassen sich nicht mehr länger von ihrem Arbeitgeber schröpfen. Sie haben deshalb auch innerhalb der letzten zwei Jahre in 136 Filialen erstmals einen Betriebsrat gewählt.

»Zwischen August und Dezember 2008 mussten die Arbeitnehmer bei ATU pro Monat durchschnittlich auf 500 Euro Prämie verzichten«, berichtet Stephen Meier, der beim IG Metall-Vorstand für die Unternehmensgruppe zuständig ist. Noch schmerzlicher sei dies für die Kollegen gewesen, die Anfang des Jahres entlassen wurden. Die müssten mit einem reduzierten Arbeitslosengeld auskommen.

»Das neuerliche Einsparprogramm vom Juni 2009 haben die Beschäftigten nicht mehr einfach so »geschluckt«, erklärt der Gewerkschaftssekretär. Für den weiteren Verzicht auf die Prämie in diesem Jahr seien Gegenleistungen ausgehandelt worden: Eine Beschäftigungssicherung bis März 2010. Für jeden Mitarbeiter erhöht sich das monatliche Grundgehalt um 100 Euro. Das Weihnachtsgeld ist abgesichert. Und alle erhalten während der Umbereifungszeit zwischen Oktober und November einen Netto-Gutschein von ATU in Höhe von 400 Euro.

Hintergrund für die Einsparungen auf dem Rücken der Beschäftigten sind millionenschwere Zinsen und Tilgungen, die die »Heuschrecke« KKR nach der Übernahme von ATU an die Banken zahlen muss. ■

AUTOHAUS-BESCHÄFTIGTE BEWÄLTIGEN ABWRACKPRÄMIE

Meisterleistung

Eine wahre Meisterleistung haben die Beschäftigten in den Autohäusern hingelagt, als sie von den Kunden bestürmt wurden, die sich ihre Abwrackprämie sichern wollten. In der vordersten Reihe: die Verkäufer. Aber um das Geschäft mit den Neuwagen abzuwickeln und die Altfahrzeuge zu entsorgen, mussten alle anpacken: die kaufmännischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter genauso wie die Auszubildenden.





Wolfgang Rhode,
geschäftsführendes Vorstands-
mitglied der IG Metall

»Abwrackprämie hat sich als leistungsstarker Konjunkturmotor bewährt.«

Die von der IG Metall politisch forcierte Abwrackprämie hat sich als ein leistungsstarker Konjunkturmotor bewährt. In den Autohäusern und bei den Herstellern sind Arbeitsplätze gesichert worden. Die Käufer konnten sich ihren kleinen Traum von einem preisgünstigen Neuwagen (vorzeitig) erfüllen.

Für die Autohäuser kommt es jetzt entscheidend darauf an, die Vielzahl der neuen Kunden zu halten. Damit investieren sie in ihre Zukunft. Wenn sie dabei das großartige Engagement der Beschäftigten nutzen, die dem »Fieber« Abwrackprämie schadlos standgehalten haben, muss einem überhaupt nicht bange werden.

Von den Besitzern der Autohäuser erwarten wir nun, dass sie die enorme Leistungsbereitschaft ihrer Beschäftigten in den letzten Monaten nicht nur registrieren, sondern wertschätzen und honorieren. Und sie müssen auch erkennen, wie nützlich eine konstruktive Zusammenarbeit mit den Betriebsräten und der IG Metall ist. ■

ABWRACKPRÄMIE: GRENZE DER BELASTUNG ERREICHT

Stress ohne Ende

Harte Monate liegen hinter den Beschäftigten der Autohäuser, die den Wünschen der Kunden gerecht geworden sind. Die Abwrackprämie führte zu Stress und Nerverei – bis hin zur Erschöpfung. Die Autohaus-Besitzer konnten sich einmal mehr auf ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verlassen.

Überstunden:

»Die Verkäufer waren zum Teil bis 23 Uhr im Büro. Aber die Abwrackprämie war für sie ein außerordentlich attraktives ›Zusatzgeschäft«, sagt Karl-Heinz Reidenbach, Betriebsratsvorsitzender im Tölke & Fischer VW-Zentrum Krefeld. Auch sein Kollege Albert Janz vom Autohaus Hoppmann in Siegen bestätigt: »Es gab Überstunden ohne Ende. Die Verkäufer hatten mehr Kunden, als sie bedienen konnten. Auch in den Büros war die Belastung groß. Geschimpft hat keiner.« Man sei doch froh, wenn Arbeit da ist. Außerdem hätten die Verkäufer von den Provisionen profitiert. Und die Überstunden wurden erfasst.

»Doch letztlich konnten die Verkäufer das Wort nicht mehr hören: ›Abwrackprämie‹ hat beste Chancen, beim nächsten Mal als Unwort des Jahres gewählt zu werden«, meint Reifenbach.

Olaf Freystedt, Betriebsratsvorsitzender bei Geb. Baggen Opel in Krefeld, schlägt in die gleiche Kerbe: »Drei bis vier Kunden fast zur gleichen Zeit, da mussten sich die Verkäufer wirklich ranhalten, das war stressig. Und abends war manch einer richtig kaputt.«

Alexander Bachmeier, Betriebsratsvorsitzender im Auto Zentrum Nürnberg Feser, zieht für sich ein Fazit: »Mit der durch die Abwrackprämie entfachten Dynamik sind wir in allen Teilen des Betriebs überrollt worden. Damit hatte niemand gerechnet.«

Positiver Effekt: Feser musste mit zusätzlichem Personal reagieren. Denn: »In der Neuwagen-Disposition stapelten sich

die Bestellungen. Die Neuwagen-Aufbereitung war überfordert. Die Kollegen konnten die Fahrzeuge nicht rechtzeitig zum Kundentermin fertig stellen«, schildert Bachmeier.

Beschäftigungseffekte verzeichnete auch das Autohaus Wolfsburg. »Wir haben ein paar Verkäufer eingestellt«, sagt Betriebsratsvorsitzender Helge Fahr. Aber besonders freut er sich darüber, »dass alle gewerblichen und kaufmännischen Auszubildenden dieses Jahrgangs übernommen worden sind« (siehe Interview).

Auszubildende packen mit an

»Viele Azubis haben tatkräftig mitgeholfen und den Papierkram rund um die Abwrackprämie erledigt«, weiß Betriebsratsvorsitzender Reidenbach. Sein Kollege Klaus de Nardo vom Autohaus Gottfried Schultz in Neuss ergänzt: »Die Auszubildenden haben wartende Kunden im Verkaufsraum mit Prospekten und Getränken versorgt.«

Schier unlösbar war vielerorts oft nur ein Problem: der knappe Platz. »Am Hof‹ stapelten sich die Neufahrzeuge. Und wenn 30 ausgeliefert waren, kamen 50 neue hinzu. Auch die Abwicklung der Altfahrzeuge war sehr zeitraubend und eine Frage des Platzes, der natürlich nicht vorhanden war«, sagt Alexander Bachmeier.

Auf diese stressigen Boom-Monate blickt der Nürnberger Betriebsratsvorsitzende aber auch gern zurück: »Die Arbeit ist bei uns bis Ende des Jahres gesichert. Und die Zeitkonten sind prall gefüllt. Wir werden sie noch brauchen.« ■



Foto: Lars Ländmann

Joliana Hunt: »Vor den Verkäufern habe ich großen Respekt. Jeder Kunde bekam, was er wünschte.«

Joliana Hunt, 24 Jahre, Automobilkauffrau, gehört zu dem Ausbildungsjahrgang, der in diesem Jahr komplett vom Autohaus Wolfsburg übernommen worden ist. Sie sagt...

...zu ihrem jetzigen Job: Ich arbeite in der Buchhaltung, weil ich es gern mit Zahlen zu tun habe. Logisches Denken, eben. Schon während der Ausbildung war mir klar: Da will ich hin. Das ist meine Welt. Hier blühe ich auf.

...zur Abwrackprämie: Als uns die Kunden wegen der Abwrackprämie die Türen »einliefern«, habe ich die Verkäufer unterstützt. Zu meinen Aufgaben gehörte es zum Beispiel, Anrufe entgegenzunehmen und die Kunden genauer über die Modalitäten der Abwrackprämie zu informieren. Und mit ihnen gemeinsam herauszufinden, was für ein neues Auto sie sich anschaffen möchten.

...zu den Verkäufern: Vor den Verkäufern habe ich großen Respekt. Ihnen ist es während der ganzen Hektik immer gelungen, sich Zeit für die Kunden zu nehmen. Jeder Kunde

bekam, was er wünschte. Natürlich haben die Verkäufer während dieser Zeit viele Überstunden machen müssen.

...zu ihrer Rolle als »Seelsorgerin«: Ich war nur für kurze Zeit in der Jugend- und Auszubildendenvertretung, weil meine Prüfung dann Vorrang hatte. Aber ich bin noch immer gern »Seelsorgerin« für die Azubis. Gern kümmere ich mich um die Sorgen, die die besonders schüchternen Azubis haben. Ich achte gerne auf die kleinen Stimmen.

...zur Übernahme aller Azubis: Als wir erfuhren, dass alle Azubis unseres Jahrgangs übernommen werden, tanzten die Mäuse auf dem Tisch – und die Katze war dabei. Das war eine riesige Überraschung. Und wir sind dem Unternehmen dankbar, dass wir diese Chance bekommen haben. Es ist eine super Starthilfe. ■

ABWRACKPRÄMIE VORGESTRECKT Händler vor der Insolvenz?

Mögliche Liquiditätsengpässe des Autohandels seien nur in vergleichsweise »wenigen Fällen auf die zögerliche Auszahlung der Umweltprämie zurückzuführen«, erklärt das Deutsche Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK). Einige Autohändler hätten die Abwrackprämie für ihre Kunden vorgestreckt. Dies sei »nicht empfehlenswert«. Gegenwärtig braucht das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle vier bis sechs Wochen, um die Prämie auszuzahlen. »Eine solche Bearbeitungsdauer ist nicht zu beanstanden«, so das ZDK. ■

ZAHLEN UND FAKTEN



Foto: Jürgen Seidel

ABWRACKPRÄMIE IN DEUTSCHLAND Neuzulassungen sprunghaft gestiegen

Dank der Abwrackprämie sind die Kfz-Neuzulassungen in Deutschland im ersten Halbjahr 2009 sprunghaft auf zwei Millionen gestiegen. In den beiden Vorjahren wurden jeweils insgesamt 3,1 Millionen Autos neu zugelassen.

Etwas mehr als die Hälfte derjenigen, die die Prämie in Anspruch genommen haben, hatten für 2009 eh einen Neuwagenkauf geplant. 45 Prozent haben den Kauf vorgezogen. 420.000 der Antragsteller kauften erstmals in einem Autohaus ein Fahrzeug. Diese Kundschaft müssten »wir langfristig mit gezielten Marketingmaßnahmen an unsere Betriebe binden«, erklärte Robert Rademacher, Präsident des Deutschen Kfz-Gewerbes. ■



GRUPPENFREISTELLUNGSVERORDNUNG

Drei Jahre verlängert

Die Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) für den Neuwagenvertrieb gilt nun bis 31. Mai 2013. »Der Kfz-Sektor ist einer der wichtigsten Wirtschaftszweige in der Europäischen Union und braucht – vor allem in Krisenzeiten – Rechts- und Planungssicherheit hinsichtlich der künftig für ihn geltenden wettbewerbsrechtlichen Regeln«, erklärte die zuständige EU-Kommissarin. Im Service will Brüssel dagegen bereits ab dem kommenden Jahr für mehr Wettbewerb sorgen. ■

IMPRESSUM

Kfz-Handwerk – eine Beilage der metallzeitung
Herausgeber: IG Metall-Vorstand, Wilhelm-Leuschner-Straße 79, 60329 Frankfurt/Main
Verantwortlich i. S. d. P.: Wolfgang Rhode
Redaktion: Helmut Hennecke, Herbert Weber
Layoutkonzept: Gudrun Wichelhaus
Text und Gestaltung: WAHLE & WOLF, 56479 Elsoff
Druck: apm, 64295 Darmstadt



AUTOHAUS HOPPMANN

Auszubildende begrüßt

Vor ihrem richtigen Start in den Berufsalltag wurden die 18 neuen Auszubildenden des Autohauses Hoppmann in Siegen über die Aufgaben des Betriebsrats und die Leistungen der IG Metall ausführlich informiert. »Dabei stellen wir ihnen natürlich unseren Haustarifvertrag vor«, sagt der Betriebsratsvorsitzende Albert Janz (rechts im Foto). Während des dreitägigen Einführungsseminars in einem Hotel gehe es auch um die Besonderheiten des Unternehmens, die Arbeitssicherheit, die EDV usw. Die rund 300 Beschäftigten – einschließlich der insgesamt 60 Auszubildenden – haben bei Hoppmann volle Mitbestimmung plus Gewinnbeteiligung. Das Geschäft gehört der Stiftung »Demokratie im Alltag« (www.demokratie-im-alltag.de). Das höchste Beschluss- und Kontrollorgan ist der paritätisch mit Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretern besetzte Wirtschaftsausschuss. ■

AUDI ZENTRUM LEIPZIG

Selbst ist der Mann

Selbst ist der Mann, dachten sich die Kollegen der Werkstatt des Audi Zentrums Leipzig, das seit letztem Jahr der Audi Retail gehört. Monatlang forderten sie, dass der Geschäftsführer einheitliche T-Shirts anschafft. Schließlich seien sie »Premium«, wie ihnen Tag für Tag erzählt werde. Bisher brachte jeder seine eigenen von zu Hause mit, musste sie auch selbst reinigen. Letztlich ein teurer Spaß. Doch mit ihrer Forderung fanden die Beschäftigten beim Arbeitgeber kein Gehör. Er rührte sich einfach nicht.

Das brachte den Betriebsrat auf die Idee, zur Tat zu schreiben. Ein kurzer Kontakt zur IG Metall-Verwaltungsstelle reichte: seitdem tragen die Werkstatt-Kollegen bei der Arbeit ein einheitliches T-Shirt. Natürlich mit dem IG Metall-Logo. Damit sind alle zufrieden – wenig begeistert ist dagegen die Geschäftsführung. Jetzt hat sie Listen ausgelegt, damit jeder seine Kleidergröße für Firmen-T-Shirts eintragen kann.



AUF DEN PUNKT

KFZ-HANDWERK

Pleitewelle ungebrochen

Die IG Metall befürchtet, dass sich die Pleitewelle im Kfz-Handwerk fortsetzt. Tausenden Beschäftigten würde damit die Arbeitslosigkeit drohen, erklärt Herbert Weber vom Ressort Handwerk beim IG Metall-Vorstand. Die Händlernetze seien überbesetzt. Zwischen den Herstellern herrsche angesichts von Überkapazitäten weltweit ein gnadenloser Wettbewerb. So seien die Händler auch deshalb einer Rabattschlacht nach der anderen ausgesetzt.

Als weiteren Grund für die anhaltende Pleitewelle im Kfz-Handwerk nennt der IG Metall-Experte das rückläufige Neuwagengeschäft. Und schließlich würden die Banken den Kreditbedarf der Betriebe nicht decken beziehungsweise nur noch überbewertete Kredite vergeben. Herbert Weber appelliert deshalb nachdrücklich an Beschäftigte in Kfz-Handwerksfirmen ohne Betriebsrat, zum eigenen Schutz eine Interessenvertretung zu wählen. ■

SERVICE

INFORMATIONSMATERIAL DER IG METALL

Mitgliedsbeiträge setzt die IG Metall auch dafür ein, um die Betriebsräte im Handwerk zu unterstützen. Dazu dienen zum Beispiel ausführlichere Arbeitshilfen zu speziellen Themen, die auch Mitgliedern zugänglich sind. Die aktuellsten Broschüren beschäftigen sich mit der Situation der Autoverkäufer, der Einflussnahme von Herstellern und Importeuren auf Autohäuser sowie der Tariffucht im Handwerk. ■

► Kontakt: Christian.Heide@igmetall.de

...Aufgeschnappt

»Wir haben die guten Mitarbeiter auf die restlichen Standorte verteilt, von weniger guten haben wir uns getrennt.«

Burkhard Weller, geschäftsführender Gesellschafter der Wellergruppe, nachdem Ende des letzten Jahres zwei VW/Audi-Betriebe von Max Moritz dichtgemacht wurden