

ver.di fordert zu Tarifverhandlungen auf

ver.di fordert Tarifverhandlungen



ver.di hat Telefónica Deutschland am 21. Juni zu Tarifverhandlungen aufgefordert. Mit diesen Verhandlungen könnten viele, bislang in Betriebsvereinbarungen verabredete Arbeits- und Entgeltregelungen auf stabilere und sicherere Füße gestellt werden. Arbeitgeber hätten Planungssicherheit, Beschäftigte hätten mehr Transparenz, Beständigkeit in ihren Arbeitsbedingungen und eine gute Perspektive, über ihren Lohn am Unternehmenserfolg teilzuhaben. Die willkürliche Verteilung von Lohnerhöhungen (siehe ver.di-Info Nr. 5: Klassengesellschaft) hätte mit einem Tarifvertrag ein Ende.

Wie funktionieren Tarifverhandlungen?



ver.di-Mitglieder diskutieren in den lokalen Betriebsgruppen über die Forderungen für die Tarifverhandlungen. Es wird eine Tariff Kommission gebildet, die hauptsächlich aus Vertreterinnen und Vertretern aus den Betrieben (ver.di-Mitglieder!) und einigen ver.di-Hauptamtlichen besteht. Diese Tariff Kommission bündelt und sortiert die Vorschläge für Forderungen der Mitglieder und definiert, was in die Tarifverhandlungen mit dem Arbeitgeber gebracht wird. Die Tariff Kommission wählt auch eine Verhandlungskommission, deren Mitglieder am Verhandlungstisch sitzen. In der Verhandlungskommission sitzen hauptsächlich Beschäftigte (ver.di-Mitglieder) und ein oder mehrere ver.di-Hauptamtliche.

Vorteile eines Tarifvertrags

- Transparente und nachvollziehbare Lohngestaltung
- Verhandlung über Lohnhöhe und der Bewertung der Tätigkeiten
- Rechtssicherheit: Leistungen können nicht einseitig vom Arbeitgeber aufgekündigt werden. Ein Tarifvertrag gilt, bis ein neuer abgeschlossen wird.
- Einen Tarifvertrag verhandelt eine Gewerkschaft. Zur Durchsetzung der Forderungen hat eine Gewerkschaft verschiedene Möglichkeiten, z.B. Aktionen und als letztes Mittel den Streik.
- In einem Tarifvertrag können verschiedene Sachverhalte verhandelt werden, z.B. Löhne, Arbeitszeit, Weiterbildung und Urlaub.



Mitglieder = Stärke!

„Die Durchsetzungsstärke ist eng mit der Zahl der Mitglieder verknüpft. Umso mehr Mitglieder eurer Verhandlungskommission den Rücken stärken und den eigenen Forderungen mit Aktionen und im Notfall mit Streik den Rücken stärken, um so besser wird das Ergebnis für die Beschäftigten!

Je mehr Mitglieder ihr werdet, desto besser wird das Ergebnis für euch. Jetzt Mitglied werden – jetzt Mitglieder werben!



