



## Vorwort

### M+E-Tarifabschluss in Kraft getreten - Entgelterhöhung an der Schmerzgrenze!

Sehr geehrte Damen und Herren,

der diesjährige Tarifabschluss für die Metall- und Elektro-Industrie ist am 19. März 2015 in Kraft getreten. Der Vorstand von Metall NRW hat dem Verhandlungsergebnis ebenso wie zuvor der Ausschuss des AGV nach kontroverser Diskussion und mit Gegenstimmen mehrheitlich zugestimmt. Erhebliche Bauchschmerzen bleiben! In Anbetracht einer historisch niedrigen Inflation geht der Entgeltabschluss absolut an die Grenzen der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit vieler mittelständischer Unternehmen. Erneut hat die IG Metall die Tarifverhandlungen überfrachtet, indem sie massive Entgelterhöhungen und zusätzlich komplexe Neuregelungen zu materiellen Themen gefordert hat, in diesem Jahr zu den Themen Weiterbildung und Altersteilzeit. Dies ist langfristig ein Irrweg für eine hohe Tarifbindung im Mittelstand. Zu Recht hat Arndt G. Kirchhoff, Präsident und Verhandlungsführer von METALL NRW, in der FAZ vom 5. März 2015 darauf hingewiesen, dass die Tarifvertragsparteien in der Krise 2008/2009 viel Gutes für das Renommee des Flächentarifvertrages getan haben, diesen Pfad aber durch die drei Entgeltabschlüsse nach der Krise wieder verlassen haben.

Wichtig ist und bleibt daher eine betriebsnahe Tarifpolitik vor Ort als Ergänzung und – wenn nötig- als Korrektiv zum Flächentarifvertrag.

Mit freundlichen Grüßen

Christian Lepping

Geschäftsführer des Arbeitgeberverbandes  
der Metall- und Elektro-Industrie Lüdenscheld e. V.

## Die Themen:

Aus der M+E-Industrie:

- Metall NRW zum Tarifabschluss

Aus der Region:

- Interview Marie Ting, Regionalmarketing Südwestfalen

Aus dem AGV:

- Aufruf von Arbeitsagentur und AGV zur dualen Ausbildung
- Wirtschaftspolitik: Gastbeitrag zu TTIP

## Aus der M+E-Industrie: Presseerklärung von Metall NRW vom 18. März 2015

### NRW-Metallarbeitgeber bestätigen Tarifergebnis Präsident Kirchhoff: „Tarifpolitik im größten deutschen Industriezweig bewegt sich auf Scheideweg zu“

Die nordrhein-westfälischen Metallarbeitgeber haben den am 24. Februar mit der IG Metall vereinbarten Tarifabschluss zum Ablauf der Erklärungsfrist mehrheitlich bestätigt. In der entscheidenden Vorstandssitzung des Verbandes der Metall- und Elektro-Industrie Nordrhein-Westfalen (METALL NRW) sprachen sich die regionalen Mitgliedsverbände bei mehreren Gegenstimmen für die Annahme des Tarifergebnisses aus. Der Präsident von METALL NRW, Arndt G. Kirchhoff, erklärte, er nehme die Kritik aus Unternehmen und Mitgliedsverbänden sehr ernst. „Die Tarifpolitik in der Metall- und Elektro-Industrie bewegt sich auf einen Scheideweg zu“, sagte Kirchhoff.

Die vielerorts – auch in den zustimmenden Verbänden – kontrovers geführte Diskussion über den Abschluss sei Ausdruck einer tiefen Sorge, die vereinbarte Erhöhung der Tabellenentgelte um 3,4 Prozent könnte zu viele Unternehmen überfordern. „Wir müssen sehr aufpassen, dass Tarifpolitik nicht zu einem gefährlichen Dauer-Experiment zur Überprüfung der Belastbarkeit unserer Unternehmen wird“, betonte Kirchhoff.



**Arndt G. Kirchhoff**  
Präsident METALL NRW

Vorsitzender der Geschäftsleitung KIRCHHOFF Automotive GmbH

Die Tarifrunden 2012, 2013 und 2015 hätten die Tabellen-Entgelte für die 3,7 Millionen M+E-Beschäftigten um insgesamt 13,3 Prozent in die Höhe katapultiert. Die Überzeugung, wonach der Flächentarif für die Verabredung von Mindestbedingungen stehe, falle vielen Unternehmen angesichts dieser Lohnentwicklung zunehmend schwerer. Wenn das Gros der Unternehmen das Gefühl bekomme, drohende Arbeitskämpfe nur noch unter Inkaufnahme überzogener Lohnabschlüsse verhindern zu können, werde dies massiv zulasten der Akzeptanz des Flächentarifvertrages gehen.

Der NRW-Metallarbeitsgeberpräsident mahnte die IG Metall, wieder mehr Vernunft in der gewerkschaftsinternen Diskussion über die Inhalte von Forderungen walten zu lassen. Zu viele qualitative Elemente zusätzlich zu einer starren Entgeltpolitik seien falsche Signale für die Zukunft des Flächentarifs. Die Gewerkschaft könne nur dann auf einen starken und verlässlichen Verhandlungspartner bauen, wenn der Geleitzug der Arbeitgeberverbände in Takt bleibe. „Wenn die schwachen oder langsamen Boote den Anschluss an unsere Hochlohn-Flotte verlieren, dann gefährdet dies den ganzen Verbund“, sagte Kirchhoff.

#### Aus der Region: Interview mit Marie Ting, Regionalmarketing Südwestfalen



**Marie Ting**

Regionalmarketing  
Managerin der Südwest-  
falen Agentur GmbH

**Frage:** Wie lautet Ihr Zwischenfazit zum Regionalmarketing in Südwestfalen?

**Antwort:** Das Regionalmarketing Südwestfalen begann mit der Vereinsgründung von „Wirtschaft für Südwestfalen“ im Jahr 2011 – damals mit 30 Gründungsmitgliedern. Heute, nach knapp drei Jahren sind mehr als 170 Unternehmen Mitglied im Verein Wirtschaft für Südwestfalen. Das spricht eine deutliche Sprache. Die Unternehmen sehen die konkreten Mehrwerte, die sich durch den Zusammenschluss ergeben! Ein Erfolgsfaktor des Regionalmarketings ist, dass Politik und Wirtschaft sich Schulter an Schulter aufgestellt haben: Der Verein Wirtschaft für Südwestfalen ist – neben den fünf Kreisen Südwestfalens – der sechste Gesellschafter der Südwestfalen Agentur GmbH. Gerade haben die südwestfälischen Kreistage bekräftigt, das Regionalmarketing konsequent weiterführen zu wollen. Das ist ein klares positives Zeugnis!

**Frage:** Wie erklären Sie sich diese positive Resonanz?

**Antwort:** Die Effekte sind für jeden spürbar. Das Image der Region wandelt sich: Das Bild der grünen, ländlichen Idylle in Sauerland und Siegerland-Wittgenstein wird sukzessive um die Attribute der starken Wirtschafts- und Innovationskraft ergänzt. Unsere starke PR-Arbeit hilft hierbei. Dabei verstärkt das Regionalmarketing die gute Arbeit der vielen Partner vor Ort und hilft – wie ein Verstärker-, interessante Fakten und Projekte zu kommunizieren. Wir merken, dass dies auch auf politischer Ebene ankommt: Durch Ministerbesuche und Diskussionsrunden, in denen mit großer Selbstverständlichkeit von Südwestfalen als der Region der 150 Weltmarktführer gesprochen wird. Es ist dank unserer „Südwestfalen – Alles echt!“- Kampagne inzwischen kein Geheimnis mehr, dass Südwestfalen als stärkste Industrieregion NRWs und drittstärkste bundesweit ein echtes Zugpferd ist! Gleichzeitig hilft das Regionalmarketing mit vielen einzelnen Maßnahmen an der Stelle, wo es individuell bei den Unternehmen brennt: Im Bereich der Personalgewinnung.



**Frage:** Mit welchen konkreten Bausteinen kann das Regionalmarketing den Unternehmen in der Region denn dabei helfen, für Fachkräfte attraktiver zu werden?

**Antwort:** Jedes Unternehmen der Region wird es zukünftig schwerer haben, Stellen zu besetzen. Das hat den einfachen Hintergrund, dass wir in den nächsten zehn Jahren 100.000 Menschen weniger in der Region sein werden – bedingt durch demografischen Wandel und Abwanderungstendenzen. Unser Ziel: Fach- und Führungskräfte hier halten, neu anwerben und langfristig binden. Durch den Zusammenschluss der vielen Unternehmen im Verein können wir in diesem Sinne vieles anpacken, was für ein einzelnes Unternehmen alleine viel teurer und aufwändiger wäre. Beispielsweise konnten wir mit [www.suedwestfalen.com](http://www.suedwestfalen.com) ein Standortportal ins Leben rufen, dass endlich umfassend über die Region informiert und alle Bewerberfragen beantwortet: Mit einer interaktiven Karte, die die Schulen und Kindergärten zeigt, mit einer Meta-Suchmaschine über die Job- und Immobilienangebote vor Ort, einem Studiengang-Finder usw. Doch das ist nur eine von vielen Maßnahmen.

**Frage:** Kann denn jedes Unternehmen mitmachen?

**Antwort:** Selbstverständlich! Natürlich ganz einfach durch eine Mitgliedschaft. Aber auch durch einen einfachen Link von der eigenen Webseite auf unser Standortportal. Oder durch die kostenlose Anforderung des Logos „Unser starker Standort“ bei uns. Verlinkung und Logo-Verwendung kosten gar nichts, helfen jedoch, den starken Standort gemeinsam zu kommunizieren – Im Internet, auf Briefpapier, in Präsentationen etc.

**Frage:** Welches sind die spannendsten Projekte, die wir im Bereich Regionalmarketing zukünftig von der Südwestfalen Agentur erwarten können?

**Antwort:** Vielleicht schildere ich ein Beispiel von vielen. Stichwort Willkommenskultur. Natürlich lebt man diese lokal: Im Bürgeramt, am Mittagstisch mit Kollegen, in der Nachbarschaft. Doch wir vernetzen die südwestfälischen Kommunen zu dem Thema miteinander und arbeiten Lösungen aus, die für alle tragfähig sind. Viele gute Beispiele werden somit an mehreren Orten umgesetzt: Unter anderem ein Bewerber-Service für Neuankömmlinge seitens der Stadt, die Vermittlung von Patenschaften, usw. Das ist ein enormer Mehrwert auch für die Unternehmen.

Es mangelt nicht an guten Ideen – und mit jedem Unternehmen, was sich dem Regionalmarketing anschließt, können weitere davon umgesetzt werden. Letztlich profitiert die ganze Region.



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.suedwestfalen.com/verein](http://www.suedwestfalen.com/verein)

Der Wettbewerb um gut ausgebildete Fachkräfte hat bereits begonnen. Der demografische Wandel stellt viele Unternehmen schon jetzt vor Herausforderungen bei der Fachkräftesicherung. Bis 2030 ist der Märkische Kreis prognostizierter Verlierer Nordrhein-Westfalens bei den Bevölkerungsverlusten.

## Nur mit ausreichend verfügbaren, qualifizierten und früh ans Unternehmen gebundenen Fachkräften kann der Märkische Kreis den Wettbewerb bestehen.

**Alle heimischen Arbeitgeber werden daher aufgerufen, dauerhaft stark oder sogar noch stärker als bisher in Ausbildung zu investieren!**

Tragen Sie bereits jetzt aktiv dazu bei, die Beschäftigungsfähigkeit Ihres Betriebes für die Zukunft zu sichern und den jungen Menschen im Märkischen Kreis damit gleichzeitig eine interessante berufliche Perspektive zu bieten.

Gerne beraten und unterstützen Sie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des gemeinsamen Arbeitgeberservice von Agentur für Arbeit Iserlohn und dem Jobcenter Märkischer Kreis sowie der Kammern und Arbeitgeberverbände.

Wir freuen uns über Ihre aktive Unterstützung und danken Ihnen sehr für Ihr hohes bisheriges Engagement bei der Nachwuchssicherung!

Ausbildungsstellen können Sie unter folgender kostenloser Hotline bei der Agentur für Arbeit bekannt geben:  
**Tel.: 0800 4 5555 20**

### Aus der Wirtschaftspolitik: Gastbeitrag von Hubertus Pellengahr zum Thema TTIP

## Globalisierung macht Deutschland stärker

Geht es um die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft TTIP, kommen in Deutschland schnell Ängste auf – ob vor Chlorhühnchen, Schwarzwälder Schinken aus den USA oder klagefreudigen Investoren. Diese Bedenken müssen gehört und entkräftet werden. Fakt ist: Deutschland profitiert wie kaum ein anderes Land vom Zusammenwachsen der Welt. Der EU-Binnenmarkt hat Deutschland und den anderen Mitgliedsstaaten großes Wachstum beschert. TTIP würde den Austausch von Waren und Dienstleistungen mit den USA weiter vorantreiben, ohne dabei unsere hohen Standards bei Verbraucher- und Umweltschutz aufzugeben.

Handel- und Wirtschaftskraft sind die Voraussetzungen für Wohlstand.

Hätte Deutschland keinen Zugang zu internationalen Märkten, wäre unser reales Pro-Kopf-Einkommen um 50 Prozent geringer. Und: Durch TTIP könnte das Niveau des Bruttoinlandsprodukts in der EU dauerhaft um bis zu 120 Mrd. € höher liegen als ohne Freihandelsabkommen.

Grundlage für unseren Wohlstand ist eine starke Wirtschaft. Unser Standort ist auf den Freihandel wie kaum ein anderes Land angewiesen.

Ein Freihandelsabkommen zwischen den großen Handelsblöcken Nordamerika und Europa ist längst überfällig, zumal Europa und die USA gemeinsame Werte teilen, aber auch im globalen Wettbewerb stehen. Freihandel bedeutet für Verbraucher und Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks mehr Chancen, mehr Produkte, mehr geregelten Wettbewerb und mehr Wohlstand. Die europäischen Partner sollten dafür sorgen, dass Europa gegenüber Asien und Amerika wirtschaftlich nicht ins Hintertreffen gerät. Mit TTIP haben wir diese Chance und die sollte nicht vertan werden.

### Hinweis:

Die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM) ist ein überparteiliches Bündnis aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Sie wirbt für die Grundsätze der Sozialen Marktwirtschaft in Deutschland und gibt Anstöße für eine moderne marktwirtschaftliche Politik. Die INSM wird von den Arbeitgeberverbänden der Metall- und Elektro-Industrie finanziert.



**Hubertus Pellengahr**

Geschäftsführer  
Initiative Neue Soziale  
Marktwirtschaft

Weitere Informationen  
finden Sie unter:  
[www.insm.de](http://www.insm.de)

### Impressum

Herausgeber:  
Arbeitgeberverband der  
Metall- und Elektro-Industrie  
Lüdenscheid e. V.  
Staberger Straße 5  
58511 Lüdenscheid

Verantwortlich  
für den Inhalt:  
RA Christian Lepping

Redaktion:  
RA Christian Lepping

Fotos:  
Südwestfalenagentur

Layout:  
PAGA Werbung