



| Mannheim

2. Workshop für Automobilverkäuferinnen- Automobilverkäufer der IG Metall Mannheim



Ausgangssituation

- ➔ Die Beschwerden der AutomobilverkäuferInnen hat in den letzten Jahren zugenommen
- ➔ Höherer Organisationsgrad in dieser Beschäftigtengruppe in der IG Metall, aber immer noch steigerungsfähig
- ➔ Höhere Beteiligung in den Betriebsratsgremien



Themen

- ➔ **Die Wertschätzung fehlt vielen AutomobilverkäuferInnen**
- ➔ **Einkommen hat in der Krisenzeit zu Diskussionen geführt**
- ➔ **Arbeitsbelastungen haben zugenommen**
- ➔ **Hohe Arbeitszeiten**
- ➔ **Fehlende Tätigkeitsbeschreibungen**
- ➔ **Zusätzliche Arbeiten sind hinzugekommen**
 - Verkauf von Dienst- und Serviceleistungen, Garantieabwicklungen.....
- ➔ **Keine Tarifiedynamik des Fixums**
- ➔



Diese Themen standen auf der Agenda der AutomobilverkäuferInnen, wobei die Diskussionsschwerpunkte zwischen Autohäusern sehr unterschiedlich sind. Aber auch beispielsweise zwischen Gebrauchtwagen- Neuwagenverkäufer oder PKW- und LKW- Verkäufern

Absprachen aus dem 1. Workshop vom 11.09.2014



| Mannheim

Beim 1. Workshop für AutomobilverkäuferInnen am 11.09.2014 waren insgesamt 14 Teilnehmer von den Firmen:

- Mercedes Benz Niederlassung
- BMW Niederlassung
- Iveco Südwest
anwesend

**Auszug aus dem
Protokoll vom
11.09.14**

- Weitere Vorgehensweise

Um diese zahlreichen Problemfelder anzugehen, müssen wir in drei Handlungsebenen vorgehen:

- 1) Persönliche Handlungsebene des Verkäufers
- 2) Betriebliche Handlungsebene durch das Betriebsratsgremium
- 3) Tarifpolitische Handlungsebene durch die IG Metall

Folgende Unterlagen sollen für das nächste Treffen am 26.11.2014 beschafft werden (hierzu wird es ein Anschreiben an die Betriebsräte und die Teilnehmer des ersten Treffens geben) :

Arbeitsverträge der Verkäufer (Tarifkonform?)

Arbeitsplatzbeschreibungen der Verkäufer

Betriebsvereinbarungen zu den verschiedenen Provisionsregelungen

Entwicklung der Arbeitszeiten der Verkäufer

Häufigkeit von Sonderveranstaltungen an Wochenenden

Verdienstnachweise der Verkäufer der letzten 2 – 3 Jahre

Fragebogen



| Mannheim

- 5 Betriebe haben den Fragebogen ausgefüllt
- 2 Betriebe haben die anderen Unterlagen, wie BV AV, usw. mitgesendet
- **Kein** Betrieb hat Verdienstrnachweise mitgeliefert!

Fragebogen
Automobilverkäufer im KFZ-Handwerk der IG Metall Mannheim

Betrieb:

Anzahl der Beschäftigten: davon Automobilverkäufer:

Verkäufer Neuwagen PKW gesamt: Laden: Gebiet:

Verkäufer Großkunden PKW:

Verkäufer Gebrauchtwagen PKW:

Verkäufer Nutzfahrzeuge Gesamt: Neufahrzeuge: Gebraucht:

Höhe des Fixums:

Höhe und Zusammensetzung der Provision:

Bekommen die Automobilverkäufer die Provisionen von „schlechten“ in „guten“ Monaten verrechnet, wenn Garantieentgelt bezahlt wurde? Ja Nein

Entspricht das Garantie-Entgelt dem Entgelt gemäß Tarifvertrag KFZ-Handwerk? Ja Nein

Ist das vereinbarte Fixum Tarifynamisch? Ja Nein

Wie hoch ist die wöchentliche Arbeitszeit eines Automobilverkäufers? (Im Durchschnitt betrachtet)

..... Stunden pro Woche im Durchschnitt

Sind Arbeitsplatzbeschreibungen/Tätigkeitsbeschreibungen von Automobilverkäufern vorhanden? Ja Nein

Ergebnisse Fragebogen I



| Mannheim

- ✓ **5 von 19 KFZ Betrieben haben sich beteiligt**
 - ✓ BMW Niederlassung, Mercedes Niederlassung, MAN, Porsche Zentrum, Volkswagen Automobile.
- ✓ **In den 5 Betrieben sind ca. 1434 Beschäftigte, davon 187 AutomobilverkäuferInnen, entspricht ca. 13%.**
- ✓ **Das Fixum in den 5 Betrieben liegt zwischen 460€ bis 1000€**
- ✓ **Die Provisionen sind sehr unterschiedlich geregelt**
- ✓ **In 5 von 5 Betrieben werden die Provisionen von schlechten Monaten verrechnet**
- ✓ **In 4 von 5 Betrieben wird das Garantieentgelt gemäß KFZ Handwerk eingehalten**
- ✓ **In 1 von 5 Betrieben ist das Fixum tarifiedynamisch**
- ✓ **Die Arbeitszeiten liegen zwischen 40 bis 60 Stunden/Woche**
- ✓ **In 3 von 5 Betrieben existieren Tätigkeitsbeschreibungen**

Schlussfolgerungen



| Mannheim

Es gibt 3 Handlungsfelder:

- 1. Individualrechtliche Ebene**
- 2. Betriebspolitische Ebene**
- 3. Tarifpolitische Ebene**

Welche Themen sind uns wichtig, priorisieren der Themen und den Handlungsfeldern zuordnen. Die Diskussionen und Beteiligungen erweitern. In den 14 Betrieben nachhaken und das Ergebnis erweitern. Diskussion in den Bezirk/Tarifkommission tragen. Wenn ein tarifpolitisches Thema identifiziert wird, so kann dies frühestens in die übernächste Tarifrunde gebracht werden. Also nicht in der Tarifrunde 2015. Weitere Workshops in 2015 planen.

OFFENSIVE HANDWERK

