

## **Der Arbeitskampf in der Metallindustrie — Analyse der Tarifbewegung 1971**

---

*Walther Müller-Jentsch, geboren 1935 in Düsseldorf, besuchte nach mehrjähriger Berufstätigkeit das Hessenkolleg in Frankfurt/Main; 1963 bis 1969 Studium der Soziologie und Ökonomie in Frankfurt/Main und London; Diplom-Soziologe; seit 1969 am Institut für Sozialforschung, Frankfurt/Main, beschäftigt; dort arbeitet er an einer empirischen Untersuchung über die Gewerkschaften in der BRD.*

Die nahezu lautlosen und glatten Tarifverhandlungen dieses Jahres stehen in eigentümlichem Kontrast zu den harten Auseinandersetzungen und für die Bundesrepublik ungewohnten Verläufen der gewerkschaftlichen Tarifbewegungen der letzten drei Jahre.

Im Aufschwungjahr 1969 hatten die spontanen und massenhaften Septemberstreiks eine für die Gewerkschaften überraschende Offensive der Lohnabhängigen eingeleitet, die sich auf die Tarifabschlüsse des Jahres 1970 außerordentlich günstig auswirkte; es wurden die höchsten Abschlüsse seit Kriegsende erzielt. Die Serie der spontanen Streiks in der Metallindustrie, welche die Tarifbewegung 1970 nachdrücklich akzentuierte, zeugte von der Ungebrochenheit der Arbeiteroffensive. — In der abflachenden Konjunktur des Jahres 1971 gingen die Unternehmer zur Gegenoffensive vor. Die beiden traditionellen Lohnführer unter den DGB-Gewerkschaften, die IG Chemie—Papier—Keramik und die IG Metall, wurden in Arbeitskämpfe verwickelt, deren Ausmaß und Härte für

westdeutsche Verhältnisse ungewöhnlich waren. In diesen Tarifikämpfen wurden beide Gewerkschaften zu Abschlüssen gezwungen, die die untere Grenze der Orientierungsdaten der Bundesregierung unterschritten<sup>1)</sup> und — unter Berücksichtigung der Inflationsrate und des Progressionseffekts der Lohnsteuer — auf einen Reallohnstopp hinausliefen. Daß mit diesen Ergebnissen der unternehmerischen Gegenoffensive Erfolg beschieden war, läßt sich schwer bestreiten.

Erfolge oder Mißerfolge von Arbeitskämpfen können indessen nicht allein und primär am materiellen Ergebnis gemessen werden. Dafür ist der Einfluß des Konjunkturzyklus und der wirtschaftlichen Situation der Branche auf das erzielte Ergebnis zu gewichtig. Gewiß findet die wirtschaftliche Lage schon Berücksichtigung bei der Aufstellung der Forderung, so daß man in der Differenz zwischen Forderung und Abschlußergebnis ein sinnvolles Kriterium für Erfolg oder Mißerfolg sehen könnte<sup>2)</sup>. Selbst diese Rechnung bleibt an Oberflächenphänomene fixiert. In sie geht weder der innerorganisatorische Entstehungsprozeß der Forderungen ein noch die Argumente, die für ihre Begründung bemüht werden. Für eine *politische* Erfolgsrechnung ist es nicht gleichgültig, ob die Forderungen Ausdruck einer generellen wirtschaftspolitischen Einschätzung und Rücksichtnahme des Vorstands sind, die dieser in den Tarifkommissionen durchsetzen konnte, oder ob sie den artikulierten Willen der Mitglieder zum Ausdruck bringen und mit den Reproduktionsinteressen der Lohnabhängigen statt mit „wirtschaftlich vertretbaren“ Erwägungen begründet werden. Die Wirkungen auf das Bewußtsein der Mitglieder sind im einen Falle ideologisch und desorientierend, im anderen Falle aktivierend und mobilisierend. Erst recht interessieren in einer solchen „Rechnung“ die Effekte von Streikführung und Streikorganisation auf Bewußtsein, Mobilisierung und Organisation der beteiligten oder betroffenen Arbeiter. Die weitertreibenden Momente sind dabei wichtiger als die unmittelbaren Erfolge.

Die Theorie der sozialistischen Arbeiterbewegung, in deren Tradition die deutschen Gewerkschaften stehen, begriff Arbeitskämpfe als Lernprozesse, weil sie den streikenden Arbeitern den Interessengegensatz zwischen ihnen und den Kapitalbesitzern (nebst deren Beauftragten) deutlicher zu Bewußtsein zu bringen vermögen als Bildungsarbeit und Schulung; weil im kollektiven Handeln die Streikenden aus ihrer tagtäglichen Isolierung und Passivität heraustreten und — über alle Differenzierungen zwischen Lohngruppen und Beschäftigungskategorien hinweg — ihr gemeinsames Interesse erfahren und die Macht der Solidarität erleben können. Freilich sind solche Effekte — Überwindung von Apathie, Entwicklung von Klassenbewußtsein, Einübung in kollektives solidarisches Handeln, Politisierung der Streikbewegung — nicht die automatische Folge von Arbeits-

---

1) Nach Berechnungen des „Handelsblatt“ lagen beide Abschlüsse bei 6,9 Prozent; vgl. E. Starosta: Anpassung der Lohnpolitik kommt zu spät; Handelsblatt vom 11./12. 2. 1972.

2) Von Otto Brenner stammt die Faustregel, daß die Realisierung von 75 Prozent der ursprünglichen Forderung einem akzeptablen Abschluß entspreche. Gemessen daran war der Metallabschluß 1971 ein schlechter. Bei einer elfprozentigen Ausgangsforderung hätte ein Ergebnis von 8,25 Prozent erzielt werden müssen.

kämpfen. Zwar ist jeder Streik ein zeitweiliges Durchbrechen sozialpartnerschaftlicher Vorstellungen und Arrangements; um sie jedoch über das Stadium „aseptischer“ Lohnstreiks hinauszutreiben, sind zusätzliche Anstrengungen erforderlich.

Arbeitskämpfe, die (wie oben entwickelt) im politischen Sinne erfolgreich sind, sind in der Regel auch im materiellen Ergebnis erfolgreich. Militant geführte Streiks, das lehrt erneut der britische Bergarbeiterstreik<sup>3</sup>), führen im allgemeinen zu besseren Abschlüssen als defensiv geführte. Wohlverhalten im Arbeitskampf wird vom Tarifgegner nicht prämiert, sondern als Schwäche interpretiert. Im folgenden soll die Tarifbewegung in der Metallindustrie 1971 nach den vorstehend entwickelten Kriterien analysiert werden. Die zentrale These dabei ist, daß der Erfolg der unternehmerischen Gegenoffensive nicht nur auf der ungünstigen Wirtschaftslage im Herbst 1971 beruht, sondern zugleich durch die defensive Streikstrategie der IG Metall ermöglicht wurde.

Der um die Jahreswende 1970/71 befürchtete konjunkturelle Abschwung war durch eine kurzfristige Nachfrageexpansion verzögert worden und setzte um die Mitte des Jahres 1971 ein. Neben den konjunkturellen Einflüssen wirkten sich die währungspolitischen Ereignisse — Freigabe der Wechselkurse in der BRD (Mai 1971), Handelshemmnisse der USA gegen ausländische Importe (August 1971) — ungünstig auf Nachfrage, Produktion und Investition aus. Auf dem Arbeitsmarkt führte dies zur Zunahme von Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit. Diese Auswirkungen waren verstärkt in den exportabhängigen Industrien der Chemie und Metallverarbeitung zu spüren. Mit dem Rückgang der Kapazitätsauslastung der Industrie und der „Entspannung“ des Arbeitsmarktes kühlte sich indessen das Inflationsklima nicht ab. Beides konstituierte eine schwierige tarifpolitische Situation: einerseits erforderten die Anzeichen der Rezession tarifpolitische Zurückhaltung, andererseits verlangten die ungebrochenen Preissteigerungsraten eine aggressive Nominallohnpolitik.

Die im Januar 1971 von der Bundesregierung verkündeten Orientierungsdaten von 7 bis 8 Prozent Effektivlohnerhöhung sahen bei einer projizierten Preissteigerungsrate von 3 Prozent eine durchschnittliche Reallohnsteigerung von 4 bis 5 Prozent vor.<sup>4</sup>) Nach der Verschlechterung der Exportsituation durch die währungspolitischen Maßnahmen der Bundesregierung willigten die in der Konzertierte Aktion vertretenen Gewerkschaftsvorsitzenden in eine Lohnpolitik der realen *'Einkommenssicherung'* ein. In dem Kommuniqué der Juni-Sitzung der Konzertierte Aktion heißt es:

„Die am Gespräch der Konzertierte Aktion Beteiligten werden ... in voller Eigenverantwortlichkeit auf Unternehmer und Gewerkschaften einwirken mit dem Ziel, daß alle Beteiligten sich nicht an den Preis- und Einkommenserwartungen des Booms orientieren, sondern an den Notwendigkeiten einer Phase der gesamtwirtschaftlichen Kon-

---

3) Vgl. „expreß-international“, Nr. 140, 3. März 1972: J. Wichham: Der Sieg der britischen Bergarbeiter.

4) Vgl. Jahreswirtschaftsbericht 1971 der Bundesregierung, Ziffern 50 bis 54.

solidierung. Nach dem Verständnis aller Beteiligten bedeutet das keine Stillhaltepause für die Einkommen, sondern vielmehr eine Phase, in der die Ertrags- und Kostenentwicklung der Unternehmungen sich normalisiert und in der die realen Einkommenserhöhungen, die die Arbeitnehmer in den letzten beiden Jahren erreicht haben, gesichert werden."<sup>5)</sup>

Damit hatten sich die beteiligten Gewerkschaftsvorsitzenden, dem letzten Satz zufolge, darauf verpflichtet, in den anstehenden Tarifverhandlungen wohl Kompensation für den Kaufkraftverlust durch Preissteigerungen durchzusetzen, nicht aber eine eigentliche Erhöhung der Reallöhne anzustreben. Dem folgte die tarifpolitische Realität.

Lagen die Tarifabschlüsse des ersten Halbjahres 1971 noch deutlich über den Orientierungsdaten oder doch zumindest an der Obergrenze, so gelang es im Juni 1971 erstmals den Chemieunternehmern, die IG Chemie zu einem Abschluß an der Untergrenze der Orientierungsdaten (7 Prozent) zu zwingen. Inwieweit bei diesem etwas übereilten zentralen Bonner Abschluß politische Rücksichtnahmen auf die Stabilitätspolitik der sozial-liberalen Koalition auf seiten der IG Chemie eine Rolle gespielt haben, kann hier nicht erörtert werden. Auf jeden Fall kam der Chemietariffbewegung eine deutliche Signalwirkung auf die folgenden Tarifbewegungen zu, so insbesondere auf die Metalltarifrunde. In diesem Sinne wurde die Chemietarifrunde von den Metallunternehmern als Testfall angesehen.

#### *Strategie der Metallunternehmer*

Die tarifpolitische Strategie von Gesamtmetall war von Beginn an auf harte Auseinandersetzungen angelegt. Schon im Frühjahr hatten die Unternehmer einen Kampffonds zur gegenseitigen Unterstützung gebildet. Die zentralen Ziele der Metallindustrie waren:

1. die regionalen Tarifverhandlungen scheitern zu lassen, um in zentralen Verhandlungen einen einheitlichen Abschluß zu erzwingen, der eine „Eskalation der Prozente“ wie in der Tarifrunde 1970 verhindern sollte<sup>6)</sup>;
2. die Lohnerhöhungen auf eine Rate herunterzuschrauben, die nicht mehr als einen Ausgleich für den Kaufkraftverlust beinhaltete<sup>7)</sup>; die Ergebnisse der Produktivitätsfortschritte sollten allein den Unternehmern zugute kommen, um ihre Gewinne zu konsolidieren; dazu sollte notfalls eine politische Schlichtung verhelfen, die auf Stabilität verpflichtet war.

Nachdem die zentralen Verhandlungen vom Vorstand der IG Metall abgelehnt worden waren, machten die Metallunternehmer eine Reihe weiterer Versuche, um zu zentralen Verhandlungen zu kommen. So bildeten sie eine Kernkommission, die bei allen regionalen Tarifverhandlungen auf der Arbeitgeber-

---

5) BMWI-Tagesnachrichten vom 8. 6. 1971.

6) In der Tarifrunde 1970 hatte der traditionelle Nachzügler-Bezirk Hessen überraschend als erster mit 10 Prozent Lohnerhöhung abgeschlossen. Der traditionelle Durchbruchbezirk Nordwürttemberg-Nordbaden konnte danach noch einen Abschluß von 12,2 Prozent herausholen.

7) Die Zustimmung der Metallunternehmer zum Hamburger Schlichtungsspruch zeigte, daß sie bereit waren, 6 Prozent Tariflohnerhöhung ohne Arbeitskampf zu konzedieren.

seite verhandelte. Mit dem stereotypen Angebot von 4,5 Prozent ließ sie sämtliche Regionalverhandlungen scheitern. Wo die gewerkschaftlichen Entscheidungsgremien zögerten, das Scheitern von Tarifverhandlungen oder Schlichtungen zu erklären, zögerten die Unternehmer ihrerseits nicht, dies selbst zu tun (so etwa in Nordrhein-Westfalen). Nach erfolgter Urabstimmung in Baden-Württemberg kam von Gesamtmetall der Vorschlag, der Schlichter in Nordrhein-Westfalen, der frühere CDU-Arbeitsminister *Katzer*, solle sich für eine bundesweite Lösung des Konflikts einsetzen. Nachdem der Vorstand der IG Metall es als unmöglich bezeichnet hatte, „die Entwicklung im ganzen Bundesgebiet an einem eventuellen Ergebnis der Schlichtungsstelle von Nordrhein-Westfalen ... zu orientieren“, lehnte Gesamtmetall den Katzerschen Schlichtungsanspruch prompt ab. Ein erneuter Versuch, zu zentralen Verhandlungen zu kommen, machte Gesamtmetall nach Streikbeginn in Baden-Württemberg. Der Vorsitzende *van Hüllen* forderte *Brenner* zu einem Spitzengespräch auf, an dem auch Vertreter aus den Tarifgebieten Nordwürttemberg-Nordbaden und Nordrhein-Westfalen teilnehmen sollen. Doch der Vorstand der IG Metall lehnte abermals ab; statt dessen schlug er das Verfahren der „besonderen Schlichtung“ auf bezirklicher Ebene vor.

Mit der Aussperrung von 360 000 Arbeitern in Baden-Württemberg und den bald folgenden Stilllegungen von Produktionsstätten in anderen Bezirken schufen die Metallunternehmer eine Situation, die besonders bei den durch Stilllegungen Betroffenen und Bedrohten Unsicherheit erzeugte und Druck auf die Regierung ausübte, in den Arbeitskampf einzugreifen. Die Unsicherheit der Metallarbeiter außerhalb Baden-Württembergs beruhte auf einem Erlaß des Präsidenten der Bundesanstalt für Arbeit, *Stingl*, der vorsah, daß Arbeiter, die durch Stilllegungen als Folge des Arbeitskampfes in Baden-Württemberg zeitweilig arbeitslos würden, keine Arbeitslosenunterstützung beziehen sollten (auf gewerkschaftliche Streikunterstützung hatten sie gleichfalls keinen Anspruch). Begründet wurde der Erlaß *Stingl*s mit der Verpflichtung zur Neutralität im Arbeitskampf. Indessen begünstigte er eindeutig die Unternehmer. Sie konnten damit die Arbeiter wirksam auf kaltem Wege aussperren, ohne eine Angriffsaussperrung riskieren zu müssen, die nach der herrschenden Arbeitsrechtssprechung unzulässig ist, weil sie kein „sozialadäquates“ Kampfmittel ist. Daß Stilllegungen als Kampfmittel eingesetzt wurden, läßt sich am Fall des Opel-Konzerns zeigen. Eine von der Unternehmensleitung bereits angekündigte Teilstilllegung wurde an dem Tag, an dem der *Stingl*-Erlaß vom Verwaltungsrat der Bundesanstalt für Arbeit aufgehoben wurde, kurzfristig auf einige Tage später angesetzt. Neben den taktischen und strategischen Vorteilen, die den Unternehmern aus der „kalten Aussperrung“ erwachsen, lieferte sie ihnen eine propagandistische Waffe: der Arbeitskampf in Baden-Württemberg weitete sich für die Öffentlichkeit ohne besondere Schuld der Unternehmer zu einem „nationalen Notstand“

### *Strategie und Streikführung der IG Metall*

In keiner Phase der Tarifrunde 1971 hat die tarifpolitische Strategie der IG-Metall-Führung ihren defensiven Charakter verloren. Bestimmt war ihre Strategie einerseits durch den Zwang zu regionalen Verhandlungen und andererseits durch politische Rücksichten auf die stabilitätspolitische Linie der Bonner Koalition. Aus organisationsinternen Rücksichten konnte sich der Vorstand keine zentralen Verhandlungen erlauben. Die massive Kritik an der zentralisierten Tarifpolitik des Vorstands, die in den letzten Jahren in der Mitgliedschaft und im unteren Funktionskörper verbal und praktisch — durch inoffizielle Streiks — geäußert worden war, wäre erneut aufgebrochen und hätte die Betriebsräte-wahlen unter vorstandskritische Aspekte gestellt. Auch aus streikstrategischen Gründen mußte der Vorstand angesichts der harten Linie von Gesamtmetall auf regionalen Verhandlungen bestehen. Mit diesen Überlegungen verband sich die Vorstellung, einen notwendig werdenden Streik auf einen Bezirk begrenzen zu können. Einen bundesweiten Streik einschließlich Aussperrung wollte die IG Metall schon aus politischen Rücksichten auf die SPD/FDP-Koalition nicht führen.

Der Druck der Unternehmer auf die Regierung und die Entschlossenheit des Vorstands der IG Metall, diese Regierung zu verteidigen, mußten zu einer Schwächung der Kampfkraft führen. Die Unternehmer wollten die politische Schlichtung durch die Bundesregierung, weil diese nur im Sinne der regierungsoffiziellen Stabilitätspolitik hätte durchgeführt werden können, wodurch die sozial-liberale Koalition sich bei den Arbeitern in Mißkredit gebracht hätte. Um der Regierung eine solche Intervention zu ersparen, mußte die IG Metall sowohl das Forderungsniveau auf ein wirtschaftlich vertretbares Maß begrenzen als auch im Arbeitskampf einen „Flächenbrand“ vermeiden.

Der defensive Charakter der tarifpolitischen Strategie läßt sich mit einer Reihe von Argumenten belegen:

1. *Beeinflussung des Willensbildungsprozesses* bei der Formulierung der Forderungen. Nach den Vorstellungen des Vorstands sollte die IG Metall mit einer Forderung von 10 Prozent in die Verhandlungen gehen. Mit geringfügigen Abweichungen von einem Prozent darunter oder darüber konnte der Vorstand seine „Leitlinie“ in fast allen Tarifkommissionen durchsetzen. Allein in der Klöcknerhütte Bremen, die eine eigene Tarifkommission hat, wurde eine Forderung von, 17 Prozent aufgestellt. Prompt reduzierte der Vorstand diese Forderung auf 11 Prozent (auf Grund der Richtlinien ist er dazu berechtigt, weil Forderungen der Tarifkommission nur den Charakter von Empfehlungen haben).

2. *Offizielle Begründung der Forderungen.* Der Vorstand begründete seine Forderungen damit, daß „die wirtschaftliche Lage für die Tarifbewegung 1971 eine Wiederholung der Ergebnisse des Vorjahres nicht zuläßt“, daß gleichwohl die erhobenen Forderungen gesamt- und branchenwirtschaftlich vertretbar seien.

Eine solche Argumentation kann leicht unterlaufen werden mit anderen Zahlen der Unternehmer über ihre Ertragslage, außerdem ist sie geeignet, bei den Arbeitern ein Bewußtsein gesamtwirtschaftlicher Verantwortung herzustellen, von dem nur sie, nicht aber die Unternehmenseite geleitet werden, und das daher nur dieser zugute kommt. Eine politische Begründung hätte dagegen etwa so aussehen müssen: die Preissteigerungen haben den Reallohn um rund 6 Prozent gekürzt, die Lohnsteuerprogression wirkt sich, bei einer zehnpromzentigen Erhöhung, zu einem Prozent auf die Nettolöhne aus, an den Produktivitätssteigerungen von rund 3 Prozent müssen die Arbeiter im gleichen Maße beteiligt werden, zumal sie in der Regel auf erhöhter Arbeitsintensität beruhen. Damit sind schon 10 Prozent Lohnerhöhung notwendig, um nur die bestehenden Proportionen in der Einkommensverteilung zu behaupten und die soziale Position der Arbeiter gegenüber den Unternehmern nicht zu verschlechtern. Da aber die bestehende Einkommensverteilung nicht akzeptiert werden kann, müssen noch ein paar Prozente für die Umverteilung hinzugerechnet werden. Bei einer solchen Rechnung, wie sie auch in Stuttgart von einer Gruppe von Gewerkschaftern vorgenommen wurde (allerdings ohne verbandswirksam zu werden), wäre den streikenden Arbeitern klar gewesen, daß sich bei einem Abschluß unter 10 Prozent ihre soziale Position verschlechterte.

3. *Lohnpolitische Diskussion auf dem Gewerkschaftstag.* Obwohl er zeitlich mitten in die Tarifrunde fiel, wurde auf dem Gewerkschaftstag die lohnpolitische Diskussion bewußt heruntergespielt. Der Vorstand hatte vor dem Gewerkschaftstag Verhandlungen mit den Unternehmern vermieden. Man konnte indessen schon mit einem Arbeitskampf rechnen<sup>8)</sup> und hätte daher den Gewerkschaftstag zur mobilisierenden Vorbereitung der Tarifbewegung nutzen müssen. Tatsächlich hat die IG-Metall-Führung in dem Tarifkonflikt den Unternehmern die Initiative überlassen, sich selbst mehr oder weniger reaktiv verhalten.

4. *Zögernder Streikbeginn, beschränkte Kampfmaßnahmen.* Obgleich frühzeitig erkennbar war, daß die Unternehmer alle regionalen Verhandlungen scheitern lassen wollten, um eine zentrale Verhandlung zu erzwingen, haben die regionalen Tarifkommissionen und Verhandlungsgremien geduldig alle formalen Stadien der Verhandlungs- und Schlichtungsprozeduren durchlaufen. Nach dem Scheitern der regionalen Tarifverhandlungen haben die Tarifkommissionen selbst dort, wo kein Spruch zustande kam, wiederum geduldig die Erklärungsfristen abgewartet, ehe sie ihr Scheitern erklärten. Am 30. September waren die Tarifverträge gekündigt worden, am 9. November war die Erklärungsfrist des badenwürttembergischen Schiedsspruchs abgelaufen. Erst damit war die Friedenspflicht abgelaufen, konnten Kampfmaßnahmen beginnen. Dieser sechswöchigen „Abkühlungsfrist“ folgten zwei weitere Wochen, ehe der Streik begann. Der Urabstim-

---

8) Otto Brenner: „Der Kurs Ton Gesamtmetall wurde bereits im Juni 1971 abgesteckt. Die damals gefaßten Beschlüsse ließen erkennen daß Gesamtmetall... die offene Konfrontation suchte.“ („Metall“, 23. Tg., Nr. 25/26, 21. 12. 1971, S.3.)

mung vom 12. November folgte der Streikbeschluß des Vorstands am 15. November, aber erst am 22. November begann der Streik in Baden-Württemberg. In den anderen Bezirken wurden Verhandlungen und Schlichtungen in der Schwebe gehalten (allein der Bezirk Hamburg rang sich bis zur Beantragung der Urabstimmung gegen Ende der zweiten Streikwoche durch). Dadurch konnten in den übrigen Bezirken weder Kampagnen noch Solidaritätsaktionen unternommen werden, weil man immer noch in Scheinverhandlungen steckte. Der Streikbezirk Baden-Württemberg wurde somit hingengelassen. — Selbst in Baden-Württemberg begann der Arbeitskampf in Raten: als Schwerpunktstreik in zwei Konzernen und unter Ausschluß der Angestellten. Unter dem Druck der Mannheimer Kollegen genehmigte die zentrale Streikleitung in Stuttgart, daß am zweiten Streiktag die Belegschaften weiterer 76 Betriebe (von ihnen die Hälfte Mannheimer Betriebe) in den Ausstand traten. In einigen Betrieben solidarisierten sich die Angestellten spontan mit den streikenden Arbeitern.

5. *Geringe Mobilisierung.* Dem zögernden Anlauf der Streikbewegung entsprach die geringe Mobilisierung und Politisierung der Mitglieder während des Streiks. Daß vom IG-Metall-Vorstand gleich am ersten Streiktag an Gesamtmetall das Friedensangebot in Form der „besonderen Schlichtung“ gemacht wurde, hat den Kampfgeist der Streikenden gewiß nicht gestärkt. Daß in den größten Verwaltungsstellen in den ersten beiden Streikwochen kaum Versammlungen und Kundgebungen, keine besonderen Veranstaltungen und Schulungen stattgefunden haben, mußte bei den streikenden Arbeitern privatistische Einstellungen verstärken, statt kollektive und solidarische Erfahrungen zu ermöglichen. Da der Großteil der Streikenden zu Hause sein Gärtlein bestellte oder die Wohnung renovierte, wurde die Streikorganisation im wesentlichen zu einer Angelegenheit weniger Spitzenfunktionäre der Verwaltungsstellen und der Betriebe. Gewiß hat die Aussperrung der Unternehmer diesen Prozeß gestützt, weil das Streikpostenstehen sich dadurch erübrigte. — Erst in der dritten Streikwoche änderte sich das Bild. Die festgefahrenen Verhandlungen nach dem Scheitern der „besonderen Schlichtung“ und der erfolglosen Intervention *Brandts* erzwangen eine Demonstration der eigenen Stärke. In Stuttgart fand am 8. Dezember eine zentrale Kundgebung mit 40 000 Teilnehmern aus dem gesamten Streikbezirk statt, und im übrigen Bundesgebiet traten Metallarbeiter in Protest- und Warnstreiks. Möglicherweise war dies der Wendepunkt, der die Unternehmer zum Tarifabschluß am 10. Dezember bewog.

#### *Ergebnisse und Perspektiven*

Der Arbeitskampf in der Metallindustrie war in seinen Ausmaßen der größte seit dem Ende der Weimarer Republik. Fast eine halbe Million Metallarbeiter (110 000 Streikende, 360 000 Ausgesperrte) standen drei Wochen lang im Arbeitskampf. Hinzu kommen über 100 000 durch Betriebsstillegungen in der gesamten Automobilproduktion mittelbar betroffene Arbeiter. Ergebnisse und Aus-



Wirkungen eines Arbeitskampfes solchen Umfangs erlauben Rückschlüsse auf die realen Machtverhältnisse zwischen dem organisierten Unternehmertum und den Gewerkschaften.

Das materielle Ergebnis — 180 DM pauschal für die Monate Oktober bis Dezember 1971, 7,5 Prozent Tariflohnerhöhung ab 1. Januar 1972, 15 Monate tarifvertragliche Laufzeit — spricht für einen Erfolg der Unternehmer. Das Ergebnis liegt eindeutig unter den Schlichtungssprüchen, ausgenommen dem unternehmerfreundlichen Spruch *Galperins* in Hamburg<sup>9)</sup>.

Keinen Erfolg hatten die Unternehmer mit ihrem Drängen auf politische Schlichtung. Die gewünschten zentralen Verhandlungen erübrigten sich am Ende, weil der Abschluß in Baden-Württemberg für die übrigen Bezirke den Charakter eines Modellabschlusses hatte.

Die IG Metall kann das materielle Ergebnis nicht als Erfolg feiern, selbst wenn ihr die Urabstimmung über den Tarifabschluß 71 Prozent Zustimmung brachte. Das Ergebnis der zweiten Urabstimmung ist ein unzuverlässiger Maßstab für Zufriedenheit oder Unzufriedenheit mit dem Abschluß. Ohne Zweifel waren die Nein-Stimmen (21 Prozent) Ausdruck von Unzufriedenheit. Zweifelhafte ist, ob man die Ja-Stimmen (71 Prozent) als Ausdruck von Zufriedenheit interpretieren kann. Denn einem Teil der Streikenden wird bei der Abstimmung bewußt gewesen sein, daß eine Fortführung des Streiks in der defensiven Form, ohne Ausdehnung auf andere Bezirke, kein wesentlich besseres Ergebnis bringen konnte.

Welche Auswirkungen hatte der Arbeitskampf auf die Organisation und das Bewußtsein der Mitglieder? Hat diese Tarifbewegung der IG Metall einen Kräftezuwachs gebracht, der sie für kommende Auseinandersetzungen stärkt? Da die gewerkschaftliche Kraft im Bewußtsein ihrer Mitglieder und deren Kampfbereitschaft liegt, muß nach den Wirkungen auf die Mitglieder gefragt werden. Die folgenden Überlegungen haben den Charakter von Hypothesen.

1. Streik und Aussperrung haben die baden-württembergischen Metallarbeiter in eine *Konfrontation mit den Unternehmern* gebracht, die ihnen die Gegensätzlichkeit ihrer und der Unternehmer Interessen deutlich zu Bewußtsein zu bringen vermochte. Soweit bei den Streikenden Vorstellungen von „Sozialpartnerschaft“ und Interessenharmonie bestanden, sind sie zumindest erschüttert worden. Aussperrung und die zentrale Kundgebung in Stuttgart waren wichtige Etappen in diesem Erkenntnisprozeß. Nicht destruiert werden konnten Bewußtseinsformen gesamtwirtschaftlicher Verantwortung, weil die Begründung der Forderungen aus dem gesamtwirtschaftlichen Kontext erfolgte, weil Rücksichtnahmen auf wirtschaftliche Situation und Bonner Koalition den defensiven Charakter der

---

9) Schlichtungsergebnisse: Nordwürttemberg-Nordbaden (Veit): 7,5 Prozent, 7 Monate Laufzeit; Nordrhein-Westfalen (Katzner): 7,3 Prozent, 12 Monate Laufzeit; 40 Prozent tarifliche Absicherung des 13. Monatseinkommens; Hamburg (Galperin): 6,0 Prozent, 12 Monate Laufzeit; besondere Schlichtung Nordwürttemberg-Nordbaden (Wannagat): 7,5 Prozent, 12 Monate Laufzeit; 40 Prozent tarifliche Absicherung des 13. Monatseinkommens.

Streikstrategie bestimmten. Eine Ausdehnung des Arbeitskampfes sollte den Unternehmern angelastet werden können, daher der Schwerpunktstreik mit der Erwartung, daß die Aussperrung folgen werde. Die Argumentation der IG Metall, daß ihr der Streik durch das provokative Verhalten der Unternehmer aufgedrängt wurde, war in diesem Falle berechtigt. Ist ihr jedoch der Streik einmal aufgenötigt worden, so muß sie Kampfformen und Umfang nach Maßgabe des möglichen Erfolges und nicht orientiert an Stimmungen in der öffentlichen Meinung führen. Im kapitalistischen System sind Arbeiter und ihre Gewerkschaften stets in der Rolle der Fordernden und Angreifenden; der Streik ist aus diesem Grunde legitimes und unentbehrliches Mittel. Dies gilt es, durch aktive Streikformen jedermann klarzumachen.

2. Die Erfahrung kollektiven und *solidarischen Handelns* waren in diesem Arbeitskampf beschränkt; für die meisten Arbeiter erschöpften sie sich im Akt der Arbeitsniederlegung. Während des Streiks hatten sie kaum Gelegenheit, an kollektiven Aktionen teilzunehmen oder an der Organisation des Streiks beteiligt zu werden. Die ungewöhnlich niedrige Zahl von Streikbrechern und die Aussperrung haben es den Metallarbeitern erspart, tagtäglich ihren Streik vor den Toren der Betriebe gegen das Bündnis von Unternehmensleitung, Polizei und Streikbrechern zu verteidigen, wie es die Chemiarbeiter einige Monate zuvor mußten. Dadurch entging ihnen aber auch die Erfahrung der Chemiarbeiter, aktiv in die Organisation des Streiks einbezogen zu werden. Andererseits hat es die Streikführung versäumt, die streikenden Metallarbeiter in Kundgebungen und Versammlungen zu mobilisieren, zu unterrichten und mit ihnen die weitere Strategie abzusprechen.

3. Von den Metallarbeitern Baden-Württembergs läßt sich mit Plausibilität sagen, daß sie durch den Arbeitskampf an *Selbstbewußtsein* gewonnen haben, daß sie interessenbewußter geworden sind und daß dadurch auch die Organisation gestärkt und gefestigt wurde. In den übrigen Bezirken dagegen hat die Strategie der IG-Metall-Führung Desorientierung und Verärgerung in der Mitgliedschaft bewirkt. In vielen Bezirken waren und wurden die Mitglieder auf Kampfmaßnahmen vorbereitet, um dann von den Unternehmern auf die Straße gesetzt zu werden. Statt Streikunterstützung erhielten sie Arbeitslosengeld. Da selbst dieses, ihnen noch eine Zeitlang durch den Stingl-Erlaß strittig gemacht worden war und es außerdem in vielen Fällen niedriger als die Streikunterstützung ausfiel, war die spontane Reaktion darauf häufig: Wofür haben wir jahrelang den Gewerkschaftsbeitrag gezahlt, wenn wir im Arbeitskampf doch auf Arbeitslosengeld angewiesen sind? — Insgesamt dürften diese Reaktionen auf eine Schwächung der Kampfbereitschaft und eine Organisationsverdrossenheit der Mitglieder hinauslaufen, was auch die Kampfkraft der Organisation schwächen muß. Dies ist um so gravierender, weil unter den baden-württembergischen Arbeitern die Meinung verbreitet ist, daß beim nächsten Streik einmal die „anderen“ vorangehen müßten.