

## **Die Automobilarbeitergewerkschaft UAW und die Krise in der US-Autoindustrie**

---

*Rainer Dombois, geboren 1943 in Königsberg, studierte Soziologie in Freiburg, Frankfurt, London und Berlin. Er arbeitet seit 1974 als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Kooperationsstelle der Universität Bremen in der industriesoziologischen Forschung.*

*Werner Sengenberger, geboren 1941 in Schwarzenbach/Bayern, studierte Soziologie und Wirtschaftswissenschaften in Mainz, Berlin, London und Chicago und war Stipendiat der Stiftung Mitbestimmung. Er arbeitet seit 1972 als wissenschaftlicher Mitarbeiter des Instituts für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF) in München über Fragen der Arbeitsmarkttheorie und -politik und der industriellen Beziehungen.*

In den letzten beiden Jahren ist die US-Kraftfahrzeugindustrie in die schlimmste Krise ihrer Geschichte gerutscht. Niemals zuvor mußten die „Großen Drei“, General Motors, Ford und Chrysler, solche Verluste hinnehmen, niemals zuvor standen so viele Automobilarbeiter auf den Entlassungslisten. Seit 1978 sank die amerikanische PKW-Herstellung um etwa 40%. Allein im Jahr 1980 mußten die US-Autokonzerne einen Rückgang ihrer Produktion von 8,3 auf 6,3 Millionen Ein-

heiten, also um rund ein Viertel hinnehmen. Noch drastischer gingen Absatz und Produktion von Nutzfahrzeugen zurück: Sie lagen 1980 um 47% unter dem Vorjahresniveau.

Im gleichen Jahr konnten die japanischen Auto-Hersteller ihre Produktion auf über 7 Millionen Personen- und Kombikraftwagen steigern und sich an die Spitze der Welt-Autoproduktion setzen. Sie machen mit ihren billigen, gut ausgestatteten und benzinsparenden Modellen den US-Konzernen auch zunehmend den traditionellen Binnenmarkt streitig; im Juli 1980 erreichten die PKW-Importe in die USA mit fast 30 % Anteil an den Neuzulassungen ihre Spitzenmarke; den Löwenanteil, fast 24 %, heimsten die Japaner ein.

Die marktbeherrschenden „Großen Drei“ der US-Autoindustrie mußten 1980 insgesamt Verluste von rund 4 Milliarden Dollar auf sich nehmen. General Motors büßte 1980, dem ersten Verlustjahr seit 1932, rund 763 Millionen Dollar ein, ist dann allerdings im 1. Quartal 1981 wieder in die Gewinnzone gefahren. Ford kam 1980 mit 1,5 und Chrysler mit rund 1,7 Milliarden Verlust weiter in die roten Zahlen; beide sind auch 1981 bisher im Minus geblieben. Insbesondere Chrysler, immerhin ein Konzern von der Größe der Volkswagen AG, bewegt sich seit 1979 am Rande des Bankrotts und kann nur durch gigantische staatliche Bürgschaften, Lohnverzicht der Beschäftigten und Preisabstriche der Zulieferer am Leben gehalten werden.

#### *Massenarbeitslosigkeit von Automobilarbeitern*

Die US-Konzerne wälzten ihre Produktionseinbußen rigoros auf die Beschäftigten ab. Im Jahr 1980 waren bis zu 325000 Automobilarbeiter befristet oder unbefristet arbeitslos, das sind über 40% der noch Mitte 1979 beschäftigten Arbeiter. Am stärksten wiederum waren die Arbeiter bei Chrysler betroffen: Im Juni 1980 standen 56 % aller Chrysler-Arbeiter auf der Straße, bei Ford 52 %; der Branchenriese General Motors entließ rund ein Drittel seiner 466000 Arbeiter. Noch im Dezember 1980 waren fast ein Drittel der US-Autoarbeiter arbeitslos, fast 190 000 auf unbestimmte Zeit entlassen und 33 000 in (befristetem) Zwangsurlaub.

Auch in der Zuliefererindustrie gab es gigantische Beschäftigungseinbrüche und Entlassungsaktionen, so daß in den letzten zwei Jahren direkt oder indirekt rund 750000 Arbeitsplätze durch den Rückgang der Automobilproduktion verloren gingen. Zusätzlich verloren rund 100000 Arbeiter und Angestellte bei Autohändlern und Service-Filialen ihren Arbeitsplatz. Betriebsstillegungen waren und sind an der Tagesordnung. Allein Chrysler schloß in den letzten beiden Jahren 7 Werke mit rund 10000 Beschäftigten, Ford und General Motors jeweils drei Betriebe. Insgesamt 29 Betriebe wurden zusätzlich zwischen 4 - 17 Wochen zeitweise stillgelegt und die Beschäftigten in Zwangsurlaub geschickt, d.h. befristet und mit Rückkehr-

anspruch entlassen. Weitere Schließungen sind angekündigt oder geplant. Die Zahl der in den letzten drei Jahren stillgelegten Zuliefererbetriebe wird mit über 100 angegeben.

Besonders betroffen von der Autokrise sind große Teile des Staates Michigan und der benachbarten Industriestaaten, deren Wirtschaftsstruktur stark auf die Autoindustrie zugeschnitten ist. Insbesondere die Autostadt Detroit siecht wirtschaftlich dahin; hier stieg die Arbeitslosigkeit im vergangenen Jahr auf 18,5 % und war damit doppelt so hoch wie im US-Durchschnitt. Allein Chrysler trug zur Arbeitslosigkeit der Stadt mit etwa 25 000 Entlassungen innerhalb eines Jahres bei. Ebenfalls 15 — 20 % Arbeitslose gibt es in Städten wie Flint, Toledo, Cincinnati, die weitgehend von der Automobilproduktion leben. Praktisch erlebt der ganze nordöstliche Industriegürtel zwischen Chicago und der Ostküste einen rapiden Entindustrialisierungsprozeß. Da Sozialeinrichtungen und öffentliche Dienstleistungen vornehmlich aus dem kommunalen oder einzelstaatlichen Steueraufkommen finanziert werden, trägt die Krise der Autoindustrie konzentriert zum Abbau sozialer Versorgung und Sicherungen bei. Vor allem die Minoritäten haben auf diese Weise doppelt unter der Krise zu leiden. Die Arbeitslosigkeit der Schwarzen in Detroit wurde 1980 auf 40%, die schwarzer Jugendlicher zwischen 16 und 19 Jahren auf 60 % geschätzt.

Ein Bankrott von Chrysler würde weitere 50 000 Arbeiter, zu einem großen Teil Schwarze, in Detroit arbeitslos machen; nicht zuletzt dieses enorme Konfliktpotential dürfte die Reagan-Administration zur Bewilligung weiterer Bürgschaften für Chrysler bewegt haben.

#### *Strukturelle Gründe für die Krise der US-Autoindustrie*

Der Niedergang der amerikanischen Autoindustrie hängt nicht nur mit der Rezession des Jahres 1979 zusammen; sie hat vielmehr vielschichtige strukturelle Ursachen, die nur durch einschneidende technische und ökonomische Umstrukturierungen zu beseitigen sein dürften. Eine verfehlte Modellpolitik, steigende Importe bei hoher Marktsättigung, arbeitskräftesparende technologische Umwälzungen, neue Strategien der Internationalisierung von Produktion und Absatzmärkten, Schwächen im Produktionsapparat und schließlich Ölverteuerung und hohe Kapitalkosten aufgrund staatlicher Hochzinspolitik (gegenwärtig um 20%) — alle diese strukturellen Faktoren vereinigen sich zu einem fast unentwirrbaren Krisenknäuel.

Die fast stereotype Erklärung für die Misere der US-Autoindustrie, sie habe die Entwicklung kleinerer Modelle bis in die allerjüngste Zeit verschlafen, ist nicht völlig zutreffend. Bereits in den 60er Jahren wurden mit dem Pinto, Vega und Gremiin kleine Modelle auf den Markt gebracht. Ausschlaggebend ist eher, daß die Manager in Detroit die erste Ölkrise vom Herbst 1973 nicht ernst genug genommen

haben. In der Tat traf die erste Ölkrise die Amerikaner weit geringer als die anderen Industriestaaten, auch deshalb, weil die Benzinpreise nach vorübergehendem Sprung durch staatliche Preiskontrollen wieder weit unter den Weltmarktpreis herabgedrückt wurden und bis 1978 relativ stabil und auf einem international sehr niedrigem Niveau verblieben. Die US-Konzerne konzentrierten Investitionen und Produktion nach wie vor auf Autos wie eh und je — lang, breit, schwer und benzinfressend. An dieser Strategie des „big car - big profit“ war gut zu verdienen. Während nämlich der amerikanische Verbraucher daran gewöhnt war, Autos „nach dem Meter“ zu kaufen und für jeden Meter auch entsprechend zu zahlen, steigen die Herstellungskosten nicht proportional zur Größe. Kleinwagen sind nur unverhältnismäßig billiger in der Herstellung und folglich weniger gewinnträchtig: General Motors etwa verdient an einem ‚Subcompact‘ 100 Dollar, an einem Auto der (amerikanischen) Normalgröße aber 1300 Dollar.

Die zweite Ölkrise 1978/79 traf die Amerikaner um so härter. Sie brachte eine Verdoppelung des Benzinpreises binnen zweier Jahre und eine tiefgreifende Umschichtung der Verbrauchernachfrage nach kleinen benzinsparenden Kompaktmodellen, auf die man von der Produktionskapazität her nicht eingestellt war; zudem hatten Japaner und Europäer in der Entwicklung solcher Modelle einen technologischen Vorsprung.

Es wäre jedoch verfehlt, die Strukturschwäche der amerikanischen Autoindustrie allein in den Versäumnissen der Modellpolitik und in den ökonomischen Rahmenbedingungen zu suchen. Es gibt nicht nur eine Krise des Absatzes, es gibt auch eine Krise der Produktion. Ihre Basis wiederum sind zu kurze Entwicklungszeiten, Organisationsmängel und innerbetriebliche Konflikte. Ein Symptom dafür ist die mangelhafte Qualität der gefertigten Autos, nach Ansicht von Funktionären der Automobilarbeitergewerkschaft UAW eine der prinzipiellen Ursachen für die Verluste der letzten Jahre und für den Verfall der Konkurrenzfähigkeit. Dies bezeugen die hohen Quoten der bei den Fertigungskontrollen zurückgewiesenen Produkte (rejects), aber auch die häufigen Rückrufaktionen bereits verkaufter Autos, bei denen Konstruktions- oder Materialfehler kostenaufwendig beseitigt werden müssen.

Die UAW beklagt, daß das betriebliche Management nahezu jegliche Mitwirkung der Arbeitskräfte bei der Arbeitsgestaltung strikt ablehnt und tarifliche Abmachungen über Verbesserungen des Arbeitslebens, wie sie seit 1973 bestehen, nicht oder nur unzureichend einhält. Erst in jüngster Zeit ist das Management durch alarmierend hohe Ausschußquoten aufgeschreckt worden und hat auf allen Ebenen, auch in den Chefetagen, besondere Stellen bzw. Zuständigkeiten zur Verbesserung von Produkt- und Produktionsqualität geschaffen.

In den Differenzen von Produktivität und Qualität sieht auch eine Harvard-Studie den entscheidenden Vorsprung der japanischen vor der amerikanischen Automobilherstellung, maßgeblich beeinflusst von der kurzfristigen Gewinnorien-

terung, der Tradition der antagonistischen industriellen Beziehungen und dem Betriebsführungsstil des mittleren Managements in der US-Autoindustrie.

*Die Offensivstrategie: Flexibilität und Kosteneinsparung*

Seit einiger Zeit versucht die amerikanische Autoindustrie, im Eiltempo und einem immensen Kraftakt, die Produktionsstruktur den neuen Marktgegebenheiten anzupassen und den Anschluß an die neuzeitliche Kraftfahrzeugtechnologie zu gewinnen. 80 Mrd. Dollar, darunter allein 40 Mrd. bei General Motors, sollen im Zuge dieser Großoffensive investiert werden, um die Industrie in den 80er Jahren wieder wettbewerbsfähig zu machen. Insoweit dies gelingen sollte, würde zwar die Profitabilität der Unternehmen restauriert werden können; indes werden sich die Beschäftigungskrise und der Personalabbau eher weiter zuspitzen. Das „downsizing“ der Modelle, d.h. die Umstellung auf die kleineren Kompaktmodelle, bedeutet weniger, kleinere und leichtere Teile und entsprechend weniger Produktion und Beschäftigung bei Herstellern sowie den Zulieferern aus der Stahl-, Aluminium-, Gummi-, Elektro- und Textilindustrie. So rechnet man damit, daß 1990 zur Herstellung eines Durchschnittsautos nur noch halb so viel Zeit erforderlich ist wie 1975.

Die neuen, kleinen Modelle werden mit neuer Technologie gefertigt; die NC-Technik ist in den Autowerkshallen rapide auf dem Vormarsch und die Zahl der 1980 etwa 1000 Roboter wird sich binnen weniger Jahre vervielfacht haben. Allein GM plant für seine Produktion in den nächsten zwei Jahren weitere 1500 - 1800 Roboter. Die Produktionszeiten wie die erforderliche Zahl der Arbeitskräfte pro Fahrzeug werden sich beträchtlich verringern. Einige Produktionsbereiche, wie etwa Karosseriebau und Lackiererei, zum Teil auch die Endmontage, werden mehr oder weniger vollautomatisiert. Der Automationssprung durch die weiteren Roboter bei GM wird nach Schätzungen allein 20000 Arbeitsplätze vernichten; vergleichsweise dazu ist die Zahl der neugeschaffenen Arbeitsplätze für die Instandhaltung und Wartung der neuen Technologie gering. Die Firma, die die Roboter herstellt, hat weniger als 100 Beschäftigte.

Eine weitere, für Beschäftigung und Arbeitsplatzsicherheit folgenschwere Entwicklung zeichnet sich durch die Einführung von sogenannten World Cars — Standardmodellen, die weltweit verkauft und im internationalen Verbund gefertigt werden können - bei den „Großen Drei“ ab; eine Strategie, wie sie von ausländischen Konkurrenten, namentlich Volkswagen, schon lange verfolgt wird. Beispiele dafür sind der Ford-Escort und der Lincoln-Mercury-Lynx. Der Escort wurde in Dearborn entwickelt und von dort wird auch die Herstellung zentral gesteuert. Die Endmontage erfolgt derzeit in Dearborn und Mexico; Teile werden in insgesamt 12 Ländern in Ford-Werken wie auch bei anderen Automobilunternehmen produziert. Durch weitreichende Typenstandardisierung und die Möglichkeit

einer entfalteten Unternehmensproduktion im Sinne von regionaler Parallelproduktion und einer flexiblen, an jeweils länderspezifischen komparativen Arbeits- und Materialkosten sowie an ökonomischen Skalenerträgen orientierten Verbundfertigungen schöpfen die amerikanischen Multis ihr Flexibilitätspotential in höherem Grade als bisher aus. Parallel- und Verbundfertigung läßt örtliche, ja nationale Arbeitsniederlegungen mehr oder weniger ins Leere stoßen, da man mit der Fertigung recht problemlos ausweichen kann; und es verschieben sich natürlich auch - soweit keine entsprechende verbundweite Gewerkschaftsorganisation sich dagegenstemmt — die Konzessionsspielräume zwischen Unternehmen und Arbeitnehmervertretung zugunsten der ersteren. Aber selbst dann, wenn die Gewerkschaften durch internationale Zusammenarbeit den Spielraum für wechselseitiges Ausspielen der Werksbelegschaften im Verbund einzuengen vermögen, stehen den Unternehmen immer noch die Ausweichmöglichkeiten zur Verfügung, die durch Koproduktion oder andere Produktions-, Zulieferer- und Vertriebsbeziehungen mit anderen Automobilfirmen aufgebaut werden.

Mit der sprichwörtlichen „Gobalstrategie“ der Weltautos erleidet die Autoindustrie in Detroit möglicherweise einen neuen Schlag, nachdem sie bereits in den vergangenen Jahren durch ständige Betriebsverlagerungen in wenig industrialisierte, sogenannte „gewerkschaftsfreie“ Niedriglohnregionen im Süden der USA (man spricht von der „Southern Strategy“) hart getroffen wurde. Seit 1951 ist die Zahl der Automobilfabriken in der Region Detroit von 200 auf 140 zurückgegangen.

#### *Die Defensivstrategie: Importschranken und garantierte Inlandsproduktion*

Nach Überzeugung vieler ist die große Offensive der „Großen Drei“ nicht ohne den defensiven Flankenschutz vorübergehender internationaler Wettbewerbsbeschränkungen, nicht ohne eine Verschnaufpause vom zermürbenden Druck des Freihandels durchzustehen. Ohne Importbeschränkungen sei nicht nur Chrysler, sondern fast die gesamte amerikanische Automobilindustrie in Gefahr, von den Japanern überrollt zu werden, da der Kostenvorsprung der Japaner von 1200 bis 1800 Dollar für vergleichbare Autos nur über einen längeren Zeitraum hin wettgemacht werden könne. Zudem braucht Detroit den Absatz, um die gigantische Investitionssumme von 80 Mrd. Dollar für das Modernisierungsprogramm erwirtschaften zu können.

In dieser Einschätzung sind sich die Autofirmen - zumindest aber die vom Import arg bedrängte Ford Motor Co. - und die Automobilarbeitergewerkschaft UAW einig. Zusammen fordern sie einen mehrjährigen Importschutz, um in dieser Zeit der Industrie den Übergang zu kleinen, technologisch hochstehenden, benzinsparenden Autotypen zu ermöglichen. Ford möchte die Einfuhr von Autos in die USA auf dem Niveau von 1976 einfrieren und danach für eine Übergangszeit Zuwachsraten bis jährlich höchstens 5 % zulassen.

Die UAW hat in den vergangenen Jahren in einer gewaltigen Anstrengung versucht, die öffentliche Meinung, den Kongreß und den Präsidenten für ihre protektionistische Linie einer unverzüglichen, aber zeitlich begrenzten Importkontingentierung zu gewinnen. Mit Aufklebern appelliert sie an die Amerikaner: „Help Your Neighbour—Buy American“ und in einer landesweiten Anzeigenkampagne macht sie darauf aufmerksam, daß unter 28 kraftfahrzeugproduzierenden Ländern nur das eigene auf Importbarrieren und somit den Schutz der Automobilarbeiter vor unfairer Konkurrenz verzichtet. Italien und die Bundesrepublik erheben 11% Einfuhrzoll, Italien läßt noch dazu jährlich nur 2000 japanische Autos ins Land; Frankreich erlaubt den Japanern einen Marktanteil von maximal 3 %, Großbritannien von weniger als 11%. Da die Europäer ihre Tür den Japanern nur einen Spalt weit öffneten, die Amerikaner wegen ihres Glaubens an den Freihandel dagegen die Türen sperrangelweit aufstehen lassen, richtet sich — so glaubt die UAW — die japanische Exportoffensive voll auf den amerikanischen Markt mit dem Ergebnis, daß die amerikanische Autoindustrie zum hauptsächlichen Opfer japanischen Expansionsstrebens wird.

Um weitere Importerfolge der Japaner abzuwehren, haben sich Ford und die UAW 1980 gemeinsam an die US International Trade Commission mit einer Entlastungsklage gewandt. Die Kommission kann als zuständige Behörde dem Präsidenten Gegenmaßnahmen gegen Einfuhren, wie Quoten und Zölle, nahelegen, falls von der Einfuhr eine entscheidende, ernsthafte und anhaltende Gefährdung für die heimische Industrie ausgeht. Die Mehrheit der Kommissionsmitglieder hat die Klage zurückgewiesen mit der Erklärung, daß der Rückgang der US Autoproduktion nicht primär durch Importe, sondern durch die Rezession und den Nachfrage-rückgang nach großen Autotypen verursacht sei (90 % der Entlassungen erfolgten in Werken, die große Typen herstellen). Im übrigen wäre der Gewinn der Industrie der Verlust des Verbrauchers, der für die teuren Autos einheimischer Produktion mehr bezahlen müsse, was dann auch inflationäre Folgen habe.

Mittlerweile ist es durch Verhandlungen der Regierungen gelungen, die Japaner zu einer freiwilligen Exportbeschränkung für PKW's in die USA zu bewegen. Die UAW bemüht sich darüber hinaus, die Japaner dazu anzuhalten, Produktionsstätten in den USA einzurichten. Zwar haben Honda und Nissan mittlerweile derartige Pläne bekanntgegeben, doch bliebe die Zahl der neugeschaffenen Arbeitsplätze weit unter den 100 000, die die UAW anstrebt. Die UAW ist der Ansicht, daß die Autohersteller, die in den USA verkaufen wollen, auch dort produzieren und damit heimische Arbeitsplätze schaffen oder erhalten sollten. Von daher fordert die Gewerkschaft mit dem „local content law“ eine Gesetzesinitiative, wonach ausländische Autofirmen, die in den USA absetzen wollen, diese Autos überwiegend in den USA herstellen lassen müssen. Vorgeschlagen wurde beim letzten Gewerkschaftstag ein 75%-Satz der Wertschöpfung, die im Land erfolgen sollte. Für die UAW ist eine solche Norm langfristig die wirkungsvollste Strategie gegen arbeits-

platzvernichtende internationale Kostenkonkurrenz, ohne daß damit zugleich der Firmenwettbewerb und der technologische Wettlauf aufgehoben würden.

*Die Ohnmacht gewerkschaftlicher Politik gegenüber dem Beschäftigungsabbau*

Die Automobilarbeitergewerkschaft UAW, eine der stärksten, erfolgreichsten und demokratisch verfaßten Gewerkschaften der USA, ist durch die gegenwärtige Krise härter denn je getroffen worden. Dauer und Ausmaß der Krise und ein bislang ungekannter Umfang von Entlassungen haben die Grenzen und auch die Ohnmacht einer traditionellen gewerkschaftlichen Politik freigelegt, die nicht durch sozialstaatliche Regelungen abgesichert ist.

Geradezu hilflos nimmt die Gewerkschaft bislang die Stilllegung von Betrieben hin. Chrysler etwa informierte Beschäftigte und Interessenvertretung des Werks Hamtramck, eines Großbetriebs in Detroit, erst eine Stunde vorher über die endgültige Schließung des Werkes. Die Konzerne sind nicht an gesetzliche Auflagen gebunden, also weder zur Information, zum Interessenausgleich oder zum Abschluß eines Sozialplans verpflichtet.

Die Tarifverträge billigen den Unternehmen das Recht zu, über Produktionsprogramm und -methoden wie auch über die Errichtung von Produktionsanlagen allein zu entscheiden; entsprechend dem traditionellen Selbstverständnis der amerikanischen Gewerkschaften, daß Entscheidungsfunktionen des Managements und gewerkschaftliche Kontrollaufgaben sauberlich zu trennen sind, sehen die Tarifverträge bislang weder Informations- und Konsultationsverfahren vor noch Mitbestimmungsregeln, die die gewerkschaftliche Interessenvertretung an kompromißhaften Entscheidungsprozessen beteiligen würden.

Angesichts der zahlreichen Betriebsschließungen in der Automobilindustrie werden die Lücken sozialstaatlicher und tariflicher Sicherungen sichtbar. Bei der Schließung des Werkes in Hamtramck etwa erhielten nur Arbeiter mit mehr als 20jähriger Seniorität, d. h. Betriebszugehörigkeit, die Garantie, in anderen Konzernbetrieben weiterbeschäftigt zu werden; die übrigen Arbeiter wurden ohne Abfindungen auf die Straße gesetzt mit der vagen Aussicht, freierwerdende Arbeitsplätze in anderen — freilich ihrerseits schrumpfenden — Betrieben zu finden. Aber auch dort, wo „nur“ Teile der Belegschaft von Entlassungen betroffen werden, haben die tariflichen Sicherungen an Schutzwirkung eingebüßt.

Das Senioritätsprinzip - Kernbestand der Tarifverträge -, das anstelle gesetzlichen Kündigungsschutzes die Reihenfolge von Entlassungen und Wiedereinstellungen an die Dauer der Betriebszugehörigkeit (nach der Regel: „Als letzter eingestellt, als erster entlassen“) bindet, kann selbst die langjährig erfahrenen Stammbeschaften vieler Betriebe nicht mehr hinreichend schützen. Arbeiter mit langer, oft über 10jähriger Betriebszugehörigkeit werden ohne Federlesens unbefristet ent-



lassen. Je länger aber der Schrumpfungsprozeß anhält und je länger die Arbeitslosigkeit dauert, desto weniger können die Arbeiter mit einer Wiedereinstellung rechnen, sei es wegen des Verfalls von Senioritätsansprüchen, sei es wegen zu geringer Seniorität. Insgesamt wird bei Massenentlassungen auch die offene Flanke des Senioritätsprinzips sichtbar: Es regelt detailliert die Verteilung von Beschäftigungschancen und -risiken, schützt die Arbeiter vor Vorgesetztenwillkür (Favoritismus) und privilegiert die Älteren; es gibt den Unternehmen andererseits freie Hand, Massenentlassungen ohne Konflikte und Kosten ad hoc und in beliebigem Umfang durchzuführen.

Die tariflichen Schutzregelungen in der Automobilindustrie sind auf zyklische Einbrüche eingestellt, nicht auf eine tiefe und längerfristige Strukturkrise. Dies gilt auch für die zusätzliche betriebliche Arbeitslosenunterstützung, die die vergleichsweise geringen öffentlichen Leistungen (von höchstens 45 % des Netto-Einkommens) aufstockt. Bei gefüllten Kassen des betrieblichen Fonds erhalten befristet oder unbefristet entlassene Arbeiter insgesamt bis zu einem Jahr lang an die 95 % ihres Netto-Einkommens. Die Kassen sind aber nicht groß genug, um bei tiefergehenden Beschäftigungseinbrüchen die Zahlungen zu gewährleisten. Der Fonds von Chrysler, dem am Rande des Bankrotts operierenden Unternehmen, war bereits Mitte 1979 leer - zu einem Zeitpunkt, als etwa 20 000 der ehemals 140 000 Beschäftigten unbefristet entlassen waren. Heute füllen, bei einer Zahl von noch 74 000 Beschäftigten, fast 50000 Arbeiter die Liste der Entlassenen; Anspruch auf betriebliche Leistungen hat nur noch, wer mehr als 10 Jahre Betriebszugehörigkeit aufweisen kann.

Inzwischen ist der Staat eingesprungen: Arbeitslose Automobilarbeiter, nicht aber Beschäftigte der Zulieferindustrien, erhalten auf Antrag bis zu einem Jahr lang Zuschüsse aus einem Topf, der die sozialen Folgen der importbedingten Arbeitsplatzvernichtung finanziell mildern helfen soll (TRA).

#### *Der Fall Chrysler — Wende der Tarifpolitik der UAW?*

In der gegenwärtigen Krise werden nicht nur die Grenzen traditioneller tarifvertraglich vereinbarter Sicherungen deutlich; die Tarifpolitik der UAW selbst ist gefährdet. Bisher schloß die UAW alle drei Jahre mit einem der drei Konzerne einen Mustertarifvertrag ab; die darin ausgehandelten, meist auch durch längere Streiks erkämpften Löhne und Sozialleistungen gelten in allen Bereichen des „Zielkonzerns“ und wurden gewöhnlich auch in die Tarifverträge der übrigen Konzerne übernommen. Auf diese Weise konnte die UAW auf hohem Niveau annähernd gleiche Löhne und Sozialleistungen für alle Betriebe der „Großen Drei“ durchsetzen und verhindern, daß Lohngefälle zwischen Unternehmen und Regionen von den Unternehmen genutzt werden konnten, um die Belegschaften gegeneinander auszuspielen. Die beiden kleinen Konzerne, AMC und Volkswagen, hinkten hinter

den „Großen Drei“ nach; bei Volkswagen werden, wie zumeist auch in der Zulieferindustrie, bislang die Tarifverträge auf einzelbetrieblicher Ebene abgeschlossen.

Dieses Muster einer einheitlichen Tarifpolitik für die „Großen Drei“ ist seit der letzten Tarifrunde im Jahr 1979 zunehmend ausgehöhlt worden. Die UAW schloß im Jahr 1979 mit dem krisengeschwächten Chrysler-Konzern einen Tarifvertrag ab, der deutlich unter den im „Zielkonzern“ General Motors erkämpften und auch bei Ford vereinbarten Werten lag. Als Gegenleistung forderte und erhielt die UAW Informations- und Beteiligungsrechte, die eine Wende der Vertretungspolitik der UAW anzeigen könnten. Chrysler, noch Ende der 70er Jahre unter den 10 größten Industrieunternehmen der USA, fuhr bereits früher und länger Verluste ein als die beiden übrigen großen Autokonzerne; allein in den beiden Jahren 1979 und 1980 erreichten die Verluste 2,8 Mrd. Dollar. Bankschulden in Höhe von 1,2 Mrd. Dollar führten den Konzern bereits 1979 an den Rand des Ruins, der nur durch eine Kreditgarantie der US-Bundesregierung über insgesamt 1,5 Mrd. Dollar abgewandt wurde. Der Kredit war freilich an ein Sanierungskonzept gebunden, das Banken und Zulieferer belastete, vor allem aber den Arbeitern und ihrer Gewerkschaft große Opfer abverlangte.

Chrysler forderte von der UAW zu Beginn der Tarifrunde 1979 einen Abschluß unter dem Niveau des Mustervertrags von GM. Zwar wies die UAW die Forderung zurück, Löhne und Sozialleistungen für zwei Jahre einzufrieren; unter dem Druck einer Bankrottandrohung machte sie aber dem Konzern weitgehende Zugeständnisse: Die jährlich fällige Lohnsteigerung wurde ebenso wie die Zahlung des Teuerungsausgleichs hinausgeschoben; zudem nahmen die Beschäftigten eine Einschränkung ihrer Urlaubsansprüche und Einbußen bei Sozialleistungen hin. Insgesamt verzichteten die Beschäftigten auf Leistungen im Gegenwert von fast 500 Millionen Dollar für die Zeit der dreijährigen Laufdauer des Tarifvertrages; zusätzlich stimmte die UAW der Gewährung eines zinslosen Darlehens aus der Pensionskasse des Unternehmens zu.

Im Gegenzug räumte der Konzern - Novum in der Geschichte der US-amerikanischen Autoindustrie - dem Präsidenten der UAW, Douglas Fraser, einen Sitz im Aufsichtsrat ein. Trotz dieses Schrittes und trotz der Massenentlassungen - die Zahl der Beschäftigten ist in zwei Jahren fast um die Hälfte geschrumpft - fuhr Chrysler mit seinen großen benzinfressenden Modellen auch 1980 wieder 1,7 Mrd. Dollar Verluste ein; auch die neue Generation der „K-Wagen“ hat die Hoffnungen auf eine Wende nicht erfüllt.

Wiederum setzten Regierung und Konzernleitung die Bürgschaftsleistungen als Druckmittel ein. Vor die Alternative gestellt, den Bankrott des Konzerns und den Verlust der Arbeitsplätze hinzunehmen oder durch Konzessionen die Rentabilität des Unternehmens wiederherzustellen, sah sich die UAW genötigt, den laufenden Vertrag aufzuheben und neue, sprich: schlechtere Löhne und Sozialleistungen auszuhandeln. Im Februar 1981 kam es dann zu einer neuen Vereinbarung: Die

Arbeiter müssen einen absoluten Lohnstopp, also einen Verzicht von Produktivitäts- und Teuerungszuschlägen bis zur nächsten Tarifrunde 1982 hinnehmen, auch wurde die Dynamisierung der Betriebsrenten aufgehoben. Damit erhöht sich der Beitrag, den die Arbeiter zur Sanierung des Unternehmens beisteuern, auf über eine Milliarde Dollar.

Die UAW handelte als wichtigste Gegenleistung des Konzerns eine Beteiligung der Beschäftigten an (eventuellen) künftigen Gewinnen und - wichtiger noch - Konsultations- und Informationsrechte in allen Fragen, die die Beschäftigungssicherheit angehen, aus. In gemeinsamen Komitees auf Betriebsebene sollen Betriebs-schließungen und Entlassungen beraten werden; das Unternehmen erklärt sich bereit, der Gewerkschaft die nötigen Informationen zu vermitteln.

Beide Momente des Chrysler-Deal könnten in der Automobilindustrie und der Gewerkschaft UAW Geschichte machen. Die Konzessionen der UAW haben das Prinzip der Musterverhandlung für die Konzerne und damit eine einheitliche Tarifpolitik in Frage gestellt. Bei Auslaufen der jetzt geltenden Verträge im Herbst 1982 werden die Löhne und Nebenkosten der Chrysler-Arbeiter um 18% unter denen ihrer Kollegen bei General Motors und Ford liegen; ein erneutes Aufschließen der Chrysler-Arbeiter erscheint angesichts der verheerenden wirtschaftlichen Situation des Konzerns fraglich. Andererseits setzen die Zugeständnisse die UAW einem starken Druck der Unternehmer der Branche aus, auch über andere Tarifverträge neu zu verhandeln und insgesamt sich auf eine Senkung des Tarifniveaus einzulassen. Kaum waren die Verhandlungen bei Chrysler zu Beginn dieses Jahres abgeschlossen, als die UAW mit Forderungen von Unternehmen überflutet wurden, angesichts widriger ökonomischer Bedingungen - Chrysler etwa hat die Zulieferer zu Preisnachlässen gezwungen — erneut in Tarifverhandlungen einzutreten. Nicht zuletzt drängen die beiden großen Konzerne auf eine Auflösung der geltenden Verträge und die Senkung der Löhne und Sozialleistungen. Manager von Ford stellen die Rechnung auf, daß Chrysler durch die Konzessionen der UAW unzumutbare Kosten- und Konkurrenzvorteile gewonnen habe: Die Arbeitskosten bei Chrysler dürften demnach an die 200 Dollar pro Auto niedriger liegen als bei den Konkurrenten.

Gegenwärtig ist offen, ob die UAW gegen die Zusage ähnlicher Beteiligungsrechte wie bei Chrysler bereit ist, über die laufenden Verträge neu zu verhandeln. Ford und zumal General Motors, das seit dem vierten Quartal 1980 wieder Gewinne erzielt, verfügen über größere Ressourcen als Chrysler und können daher die UAW kaum ähnlich erpressen.

#### *Der Einstieg in die Mitbestimmung*

Andererseits zeichnen sich mit der Aufnahme von Fraser in den Aufsichtsrat von Chrysler und den eines UAW-Vizepräsidenten in den Aufsichtsrat von American Motors erste Formen von Mitbestimmungsprozeduren ab. Auch die erweiterten

Konsultations- und Informationsrechte, wie sie im neuesten Abkommen mit Chrysler ausgehandelt wurden, können eine Abkehr der UAW von ihrer traditionell konfliktorientierten und eher reaktiven, auf Kontrollfunktionen beschränkten Interessenpolitik anzeigen.

Der Einzug in die Mitbestimmung, in der UAW selbst kontrovers diskutiert und aufgenommen, wird von Fraser mit den klassischen Mitbestimmungsargumenten verteidigt: Es kann nicht angehen, daß das korporative Management ein Monopol hat bei Entscheidungen, die gravierende Konsequenzen für Automobilarbeiter, ihre Familien und darüber hinaus für Städte und Gemeinden haben. Die UAW dürfe nicht immer erst abwarten, bis Entscheidungen gefällt und unwiderruflich geworden sind.

Fraser glaubt, daß sich die Mitbestimmung auch in den USA ausbreiten wird. Die Gegner in den eigenen Reihen erinnert er daran, daß auch die Einführung von heute als Errungenschaft gefeierter UAW-Politiken, wie der Automatik der Anbindung der Lohnerhöhung an die Steigerung der Lebenshaltungskosten (1948), den betrieblichen Rentenfonds (1949) und den betrieblichen Arbeitslosenfonds (SUB) im Jahr 1955, lange Zeit umstritten war.

Auch die neuen Beteiligungsrechte sind nach Auffassung von Fraser geeignet, „eine Tür zu den Management-Prärogativen zu öffnen, die uns immer verschlossen waren“. Und Mark Stepp, einer der Vizepräsidenten der UAW, glaubt, daß die Konsultations- und Informationspflicht des Unternehmens auch zu anderen Entscheidungen führen wird: „Wenn das Management einen Betrieb schließen will, werden wir um Einsicht in die Produktivitätsdaten bitten. Und wenn wir ihnen zeigen können, wie man Autos billiger bauen oder Ausschuß sparen kann, dann werden wir erwarten können, daß der Betrieb weiterläuft“ (Business Week, 9. 2. 1981).

Wieweit das Beispiel von Chrysler Schule machen wird, hängt auch davon ab, wieweit die Unternehmensleitungen bereit sind, Gewerkschaftern Beteiligungsrechte einzuräumen. Die Geschäftsführungen von Ford und GM lehnen die Mitbestimmungsidee für ihre Bereiche vorläufig noch ab mit dem Argument, daß niemand, der die Interessen einer bestimmten Klientel zu vertreten hat, im Direktorium eines Unternehmens sitzen dürfe. Außerdem fürchten sie die Weitergabe vertraulicher Informationen über die Geschäftslage.

Auch in weiten Kreisen der übrigen Gewerkschaften wird das UAW-Experiment skeptisch beurteilt. Während einzelne Gewerkschaften, wie die der Gummiarbeiter und die der Fernmeldebranche, der Einführung der Mitbestimmung zuneigt sind, und auch der Dachverband AFL-CIO der Idee aufgeschlossen gegenübersteht, wird aber fast zugleich überall bei den Gewerkschaften die Position vertreten, daß die Mitbestimmung nicht die Tarifverhandlung als klassisches Instrument für Gewerkschaftspolitik aufweichen dürfe. Viele meinen auch, daß die Mitbestimmung nur dann und dort eine Chance habe, wo es zur Krise gekommen ist und die Arbeitnehmer für das Management „die Kohlen aus dem Feuer holen sollen“.