



03.11.2014

PRESSEMITTEILUNG

Geplatze Tarifverhandlung: Verhandlungsexperte sieht typische Fehler bei GdL-Verhandlungsstil

„Lokführer überschätzen ihre Machtposition“, meint Verhandlungsexperte Prof. Dr. Markus Voeth von der Universität Hohenheim

Eine selbstverschuldete, schwierige Verhandlungssituation bescheinigt Verhandlungsforscher Prof. Dr. Markus Voeth von der Universität Hohenheim den Lokführern. Diese hätten öffentlich und viel zu früh eine Extremposition eingenommen, von der sie nun ohne Gesichtsverlust kaum noch abrücken könnten. Gleichzeitig hätten sie ihre Machtposition überschätzt, denn der Rückhalt in der Bevölkerung sei heute geringer als beim letzten großen Tarifkonflikt 2007/2008. Beides seien typische Lehrbuch-Beispiele für mangelndes und fehlerhaftes Verhandlungsmanagement.

Gerade der Rückhalt in der Bevölkerung sei für die tatsächliche Machtposition der Gewerkschaft der Lokführer entscheidend. Und da hätten sich die Lokführer verkalkuliert.

„Sechs Jahre nach der letzten großen Tarifaufeinandersetzung unter Beteiligung der GdL hat die Bevölkerung heute weniger Verständnis für weitere, ähnlich umfangreiche Streikmaßnahmen“, so Prof. Dr. Markus Voeth. Dabei sei es auch schon beim damaligen Streik weniger um Lohnerhöhungen und Arbeitszeit, sondern eher um Einfluss gegangen.

„Im Jahr 2007/2008 kämpften die Lokomotivführer vor allem darum, als echte Gewerkschaft von der Bahn anerkannt zu werden. Damit konnte sie damals bei der Bevölkerung noch auf Wohlwollen hoffen“, so Prof. Dr. Voeth.

Anders bei dem aktuellen Tarifkonflikt, bei dem es in erster Linie um die Machtverteilung zwischen den Eisenbahngewerkschaften GdL und EVG gehe. „Den wenigsten Menschen leuchtet ein, warum sie wegen eines Konflikts innerhalb der Arbeitnehmervertretungen an den Bahnhöfen festsitzen sollen.“

Die öffentliche Meinung sei aber in Tarifverhandlungen ein entscheidender Faktor. So könnten Gewerkschaften wie die GdL ihre Mitglieder nur dann zu einem lang andauernden Arbeitskampf motivieren oder aber der Arbeitgeber Bahn dem politischen Druck seines Eigentümers, des Bundes, standhalten, wenn man die Mehrheit der Bevölkerung auf seiner Seite wisse.

Analytisch gesehen könne man der GdL deshalb nur zu Augenmaß raten, so Prof. Dr. Voeth: „Auch wenn die GdL-Forderungen natürlich grundsätzlich legitim sind, ist die

Forderung, künftig auch die Zugbegleiter vertreten zu wollen, wenig vermittelbar, solange die GdL in dieser Mitarbeitergruppe nicht die Mehrheit habe.“

Die Kunst sei es nun, den Lokomotivführern ein „Zurückrudern ohne Gesichtsverlust“ zu ermöglichen. „Damit die Gewerkschaftsspitze die gefundene Lösung gegenüber ihren Mitgliedern als Erfolg verkaufen kann, muss eine ‚LOSAMP‘ her. Hierunter versteht man eine „Lösung **O**hne **S**ubstanz, **A**ber **M**it **P**otenzial.“ Diese könne im vorliegenden Tarifkonflikt etwa darin bestehen, dass die Bahn der GdL das Recht zuspricht, die Zugbegleiter vertreten zu dürfen - allerdings erst dann, wenn sie in dieser Gruppe nachweislich mehr Zugbegleiter vertritt als die konkurrierende EVG oder aber zu einer engeren Zusammenarbeit mit der EVG bereit sei, deutet der Verhandlungsforscher einen möglichen Ausweg aus dem Tarifkonflikt an. In diesem Sinne sei das seitens der Bahn am letzten Wochenende vorgelegte Angebot aus Sicht der Verhandlungsforschung in die richtige Richtung gegangen.

Zur Person

Prof. Dr. Markus Voeth ist Wirtschaftswissenschaftler an der Universität Hohenheim. Seit 10 Jahren leitet er dort das Fachgebiet für Marketing und Business Development, zu dessen Schwerpunkten auch das Verhandlungsmanagement gehört. Zusätzlich ist er seit 2014 Beirat der Negotiation Academy Potsdam (www.negotiationacademypotsdam.de). Der aktuelle GdL/Bahn-Streit gehört deshalb zu den Themen, mit denen sich Prof. Voeth mit seinem Lehrstuhl intensiv beschäftigt.

Kontakt für Medien:

Prof. Dr. Markus Voeth, Universität Hohenheim, Lehrstuhl für Marketing und Business Development, Tel.: 0711 459-22925, E-Mail voeth@uni-hohenheim.de