

FAKTEN TARIFPOLITIK REAL



ist eine Vertriebslinie der METRO AG mit einem umfassenden Angebot von bis zu **80.000** verschiedenen **Artikeln** an Lebensmitteln und Nicht-Lebensmitteln in jedem der rund **280 Märkte** in Deutschland. Die Selbstbedienungs-Warenhäuser von real verfügen über Verkaufsflächen von 5.000 bis 15.000 Quadratmetern. Hinzu kommt der real Onlineshop und in bestimmten Regionen der real Online-Lebensmittelshop mit Click&Collect- und Lieferservice. real beschäftigt rund **34.000 Mitarbeiter** und erwirtschaftet über **7 Milliarden Euro Umsatz** im Jahr.



TARIFPARTNERSCHAFT BEI REAL

real steht zur **Tarifbindung** und achtet diese als ein hohes Gut. Dabei muss es aber auch real vorbehalten sein, sich seinen Sozialpartner auszusuchen. Mit ver.di war für real leider keine Zukunft in der Tarifpartnerschaft mehr gegeben.

ver.di hat sich nicht an Vereinbarungen im sogenannten **Zukunftstarifvertrag** bei real gehalten, nämlich nämlich das Ziel, gemeinsam eine wettbewerbsfähige Entgeltstruktur für real zu verhandeln.

Gleichzeitig hat ver.di auch auf Flächentarifvertragsebene mit dem HDE in den letzten Jahren keinen Verhandlungsfortschritt zu einer neuen Entgeltstruktur erzielt.

real hatte daher keine andere Möglichkeit mehr, als eine **Tarifpartnerschaft** außerhalb der Flächentarife im Einzelhandel und ohne ver.di zu suchen.



TARIFBINDUNG BEI REAL

real gehört seit Jahrzehnten zu den wenigen **tariftreuen** Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels und ist auch heute **nach wie vor ein tarifgebundenes Unternehmen**. In den real Märkten gelten seit Juni 2018 Tarifverträge, die letztmalig im Dezember 2017 zwischen dem Arbeitgeberverband AHD und der Gewerkschaft DHV verhandelt wurden.

Gleichzeitig gilt, dass durch eine **Gesamtzusage der Geschäftsführung** bei real sichergestellt ist, dass für Bestandsmitarbeiter in ihren aktuellen Arbeitsverhältnissen das gegenwärtige Niveau der Flächentarifverträge gewahrt bleibt.



ALLGEMEINVERBINDLICHE TARIFVERTRÄGE

Eine Allgemeinverbindlicherklärung der bestehenden Tarifverträge im Einzelhandel, ohne die **Tarifverträge** selbst zu **reformieren** und damit einhergehend auch die bestehenden **Entgeltstrukturen** zu **verändern** und die **Benachteiligung** der Vertriebsform **SB-Warenhaus** zu **beenden**, ist keine Lösung.

Die aktuellen Flächentarifverträge spiegeln in vielen Bereichen die Veränderungen in der Branche nicht wider. Es besteht eine Vielzahl von Verwerfungen, die Einzelhändler dazu bringen könnten, alternative Betreuungskonzepte voranzutreiben (Einsatz neuer Techniken vs. Einsatz Personal).



ENTGELTE BEI REAL

Mit der Umsetzung des neuen Tarifmodells im Juni 2018 wurden die **Personalkosten** für neue Mitarbeiter **an das branchenübliche Niveau angeglichen**. real zahlt nach wie vor – insbesondere im Vergleich zu seinen nicht tarifgebundenen Wettbewerbern – **sehr kompetitive Löhne**.

Unter den aktuell gültigen Tarifbedingungen wurden bis dato über **5.000 neue Arbeitsverträge** abgeschlossen.

Das neue Entgeltgefüge bei real mit acht Entgeltgruppen bietet eine vergleichbare Bandbreite zu den Flächentarifverträgen.



MITBESTIMMUNG BEI REAL

Betriebliche Mitbestimmung bei real ist **gelebte Praxis** - und zwar **auf allen Ebenen** des Unternehmens: In allen Betriebsstätten gibt es gewählte Betriebsräte - annähernd 2.000 - mit den entsprechenden Regionalstrukturen, einen Gesamtbetriebsrat und einen Wirtschaftsausschuss.

Zudem gibt es einen voll mitbestimmten Aufsichtsrat mit zehn Arbeitnehmervertretern, sowohl bei real als auch bei der METRO AG.



STREIKS BEI REAL

ver.di initiiert immer wieder öffentlichkeitswirksame Streikmaßnahmen gegen real und nur selten bei den direkten Wettbewerbern.

weitem nicht die Arbeitsbedingungen bieten, die bei real gegeben sind.

ver.di schadet mit solchen Streikmaßnahmen massiv dem Unternehmen und lenkt damit gleichzeitig Kundenströme zu Wettbewerbern, welche bei

Der **unrealistischen Forderung** nach einer Rückkehr in die ver.di-Flächentarifverträge wird real nicht nachkommen, da bei real gültige Tarifverträge angewendet werden.



STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG VON REAL

Das real Management treibt seit 2015 die strategische Neuausrichtung des Unternehmens konsequent voran und hat die Voraussetzungen für eine **erfolgreiche und wettbewerbsfähige Zukunft** geschaffen. Die **Wertschöpfung** wurde **erhöht** und die **Kosten gesenkt**.

Möglich machen dies u.a. die neue Einkaufskooperation RTG, Mietvertragsverlängerungen, ein stetig wachsendes Onlinegeschäft sowie erfolgreiche neue Konzepte, wie die Markthallen in Krefeld und Braunschweig sowie neue Entgeltstrukturen.



ZUKUNFT VON REAL

Mitte September 2018 kündigte der Vorstand der METRO AG den **Verkauf von real** an.

Betont wurde mehrfach, dass man anstrebt, real als Ganzes zu verkaufen und nur ernsthafte Interessenten in Betracht zieht. Alle eingehenden Angebote werden mit der Unterstützung von entsprechenden Beratern gründlich geprüft. Man rechnet mit einem Verkauf bis Sommer 2019.

Der **Konzern** will seinen **Fokus** in Zukunft vollständig auf den **Großhandel** legen.