

„Wir können
nicht alles
selbst machen.“

Sagt Thomas Klebe, Fachmann für Betriebs- und Mitbestimmungspolitik bei der IG Metall, im Interview (Seite 10). So ähnlich könnte das wahrscheinlich jeder Betriebsrat sagen – wenigstens ab und zu. Aber woher bekommt man frisches Know-how? Bei unseren Recherchen sind wir auf einen expandierenden Markt gestoßen, der auch privaten Anbietern Möglichkeiten bietet. Über Jahrzehnte hat sich eine Szene gewerkschaftsnaher, arbeitsorientierter Berater entwickelt. Ihre Honorare werden – so will es das deutsche System der Gegen-

finanzierung – in der Regel vom Arbeitgeber übernommen.

Die „roten Berater“, wie sie die Wochenzeitung DIE ZEIT einmal nannte, sind deutlich bescheidener aufgestellt als die konventionellen Agenturen – eine Einrichtung wie ISA CONSULT

ist mit 30 Mitarbeitern schon ein Riese – und die Honorare arbeitsorientierter Berater liegen auch bei größeren Aufträgen meist noch im unteren fünfstelligen Bereich. Dennoch: Längst sind die Berater Sparringspartner der Betriebsräte geworden. Dass sie

keine Wunder vollbringen können, zeigt die Reportage über die Textilfirma Paxar (Seite 16). Selbst die Marktführer sind, wie der Beitrag über die deutsch-französische Zusammenarbeit zeigt, oft noch nationalen Strukturen verhaftet – auch dort, wo die Kooperation sinnvoll wäre, – etwa bei der Betreuung von Euro-Betriebsräten (Seite 28).

Doch in dem System ist Musik: Die Mitbestimmung wird europäischer – und sie arbeitet mit privatwirtschaftlichem Know-how, was freilich immer zwei Seiten hat: Während sich die Berater den Gewerkschaften in einer finanziell angespannten Lage als Retter empfehlen („Der Arbeitgeber muss ja zahlen!“), sind die Gewerkschaften auf eine sorgfältige Arbeitsteilung bedacht. Den Rat, Aufgaben genau zu definieren, muss man auch den Betriebsräten geben. Denn ein Berater würde seinen Job schlecht machen, dächte er nicht insgeheim schon darüber nach, wie er einen Folgeauftrag organisieren kann.



KAY MEINERS

kay-meiners@boeckler.de

