

## Lohnverhandlungen beim tpc

# Soll das tpc-Personal bluten, weil SF das tpc als „cash cow“ benutzt?

**Die Lohnverhandlungen mit dem tpc beginnen am 27. September. Das tpc hat vor kurzem seine Strategie überarbeitet und sich u.a folgendes Ziel gesetzt: Die Kosten und Preise müssen um 10% sinken. Da der Personalaufwand rund 53% des Betriebsaufwands ausmacht, ist völlig klar, wo es den Hebel ansetzen will: bei den Löhnen. Es ist also mit harten Verhandlungen zu rechnen, bei denen das tpc die Perspektiven möglichst schwarz malen wird. Es lohnt sich, auf dieses Spiel nicht reinzufallen, denn letztlich drückt es nur aus, dass SF das tpc als „cash cow“ benutzt.**

Vor exakt einem Jahr sind wir im SSM-Express auf die plötzliche Gewinn-Explosion eingegangen, die das tpc im Jahr 2004 verzeichnen konnte. Trotz nahezu identischem Umsatz wie 2003 und nur leicht verringertem Aufwand konnte das tpc damals den Gewinn um nicht weniger als 208% auf 4.7 Mio erhöhen, obwohl der Rabatt, den SF als Grosskunde erhält, um 1% auf 3.5% erhöht worden war und das tpc 5 Mio Darlehen an SF zurückgezahlt hatte. Wir haben auf die Mechanismen verwiesen, die es dem tpc über Jahre ermöglichten, den ausgewiesenen Gewinn tief zu halten, aber 2004 an ihre Grenzen gestossen sind. Und wir haben zugleich prognostiziert, es sei das letzte Mal, dass das tpc einen solchen Gewinn ausweisen werde, denn die neue Führung von SF, die den tpc-Verwaltungsrat dominiert, werde dies künftig kaum mehr zulassen.

In der Tat: 2005 wies das tpc einen mageren Gewinn von lediglich 0.467 Mio aus, also zehnmal weniger als

2004. Auf den ersten Blick denkt man, dies habe mit dem Umsatz zu tun, der insgesamt um 3.8 Mio gesunken ist, mit SF sogar um 5.5 Millionen. Aber dies täuscht, denn im Geschäftsbericht wird präzisiert: „Volumenmässig entsprachen die erbrachten Leistungen für SF in etwa den Leistungen des Vorjahres. Gesenkte Preise auf Leistungen, die ausschliesslich SF angeboten werden (z.B. Sendebetrieb), und die Gewährung eines höheren Umsatzrabattes haben jedoch den Gesamtumsatz um 5.5 Millionen auf 95.1 Millionen Franken sinken lassen“ (S. 6). Mit andern Worten: SF hat via Preissenkungen und Zusatzrabatt (4.5% statt 3.5%) dafür gesorgt, dass die Pölsterchen des tpc schwinden.

Das SSM hat von Beginn an bezweifelt, dass das Verhältnis zwischen SF und tpc mit freiem Markt viel zu tun hat. Seit I. Deltenre, die noch vor Amtsantritt an der SSM-GV verkündet hatte, sie werde nicht VR-Präsidentin des tpc, auch bei der Tochtergesellschaft das Steuer in den Händen hält, sind die Verhältnisse endgültig klar: Im Zweifelsfall setzt SF seine Interessen durch, sei es durch sanfte Überzeugung, sei es via knallharten Druck, indem man z.B. den Bau von Dekors statt ans tpc ins kostengünstige Ausland vergibt. Mit seinem Befund, das Machtverhältnis zwischen SF und tpc sei total asymmetrisch, steht das SSM übrigens nicht allein: auch die Eidgenössische Finanzkontrolle hat festgehalten, die dominierende Stellung von SF im tpc-VR sei unter dem Aspekt von Corporate Governance problematisch.

Wie die EFK zusätzlich festgestellt hat, sind die bei der tpc-Gründung gesteckten Ziele „weit verfehlt“ worden. Anders gesagt: die

ursprüngliche Strategie ist total gescheitert. Mit gutem Recht kann die SF-Führung also einwenden, es mache keinen Sinn, dass das tpc weiter Gewinn akkumuliere, der erst noch zu versteuern ist. Und die Frage stellen, ob es nicht sinnvoller sei, diese – mehrheitlich aus Gebührengeldern stammenden – Mittel dem Programm zur Verfügung zu stellen? Nur: wer so argumentiert, muss sich fragen lassen, warum er das tpc nicht reintegriert? Schliesslich hat die EFK festgestellt, dass das tpc alle Leistungen, die es heute für Dritte erbringt, auch als interne Abteilung von SF erbringen könnte.

### Teile und herrsche

Die Gründe, warum SF die Reintegration ablehnt, obwohl es das tpc faktisch dominiert, liegen auf der Hand: Erstens gäbe es bei einer Reintegration keinen Grund mehr für einen separaten tpc-GAV, der billiger ist als der SRG-GAV. Zweitens erlaubt die aktuelle Konstellation am besten, die beiden Belegschaften zu spalten und das tpc ständig unter Druck zu setzen. Und damit natürlich das tpc-Personal: es ist das letzte Glied in der Kette, und den Letzten beißen bekanntlich die Hunde.

Das SSM hat nicht im Sinn, sich dieser perversen Konstellation bei den Lohnverhandlungen zu beugen. Lieber gehen wir am Schluss vor die Schiedsstelle, als „im Zeichen der Vernunft“ einen moderaten Abschluss zu akzeptieren. Gründe für eine anständige Lohnrunde gibt es nämlich genug, nicht nur die happige Teuerung, die aufgelaufen ist.

**Erstens: Das tpc-Personal liegt hinter der SRG zurück**

Der EFK-Bericht hält fest, die SRG habe in den letzten Jahren „bewusst eine Politik der moderaten Lohnentwicklung“ verfolgt. Gemäss EFK legten die SRG-Löhne von 2000 – 2004 im Jahresdurchschnitt um 0.8% zu, etwas weniger als im öffentlichen Sektor (Bund) mit 0.9% und deutlich weniger als im privaten Dienstleistungssektor mit 1.4%. Zudem war dieses Wachstum höchst ungleich verteilt: im GAV-Bereich betrug es lediglich 0.6%, bei den Kadern hingegen 1.5%.

Wie der Vergleich der Lohnmassnahmen 2002 – 2006 zeigt, liegt das tpc-Personal sogar hinter der „moderaten Lohnentwicklung“ beim GAV-Personal der SRG zurück. So lag der totale Anpassungsprozentsatz bei der SRG 0.3% höher als beim tpc. Von den 3.35% Teuerung, die seit Ende 2001 bis zum Zeitpunkt der letzten Verhandlungen (Herbst 2005) aufgelaufen sind, hat die SRG 2.2% ausgeglichen, das tpc nur 2.05%. Sowohl SF wie tpc haben den festgelegten Prozentsatz für Prämien in den meisten Jahren erhöht, SF allerdings meist stärker als das tpc. Auch bei den Einmalbeiträgen, die beim Anpassungsprozentsatz nicht angerechnet wurden, lag die SRG deutlich vorn: sie zahlte pro Vollzeitstelle 1'100 Franken, das tpc lediglich 200. Nur bei den Lohnmassnahmen für Entwickler/-innen hatte das tpc die Nase vorn. Hier muss man allerdings bedenken, dass der Übergang vom alten zum neuen Lohnsystem beim tpc später stattgefunden hat. „Alte“ Entwickler/-innen“, die automatisch innert der sog. 3-Jahresfrist auf den 100%-Lohn zu bringen waren, fielen bei der SRG 2003 letztmals in Betracht, beim tpc erst 2004. Der grössere Aufwand, den das tpc bei den Entwickler/-innen leisten musste, erklärt sich v.a. aus diesem Umstand.

#### **Zweitens: Die Mitarbeitenden leisten mehr**

Der Umsatz des tpc, der 2001 eine Spitze von 144.7 Mio erreicht hatte,

sank 2004 auf 139.2 und 2005 auf 135.4 Millionen. Wie oben zitiert wurde, ist der letztjährige Rückgang allein den Sonderkonditionen für SF zu verdanken, denn leistungsmässig wurde das gleiche Volumen erbracht. Auch wenn die Zahlen das reale Leistungsvolumen also verzerren, so belegen sie, dass der Umsatz in sechs Jahren um 2.1% gestiegen ist. Im gleichen Zeitraum hat aber die Zahl der Vollzeitstellen (Kapazitäten) des tpc um 8.4% abgenommen (von 632 auf 579), dies ausschliesslich beim GAV-Personal, wo die Zahl der Vollzeitstellen von 2001 – 2005 um fast 10% abgebaut worden ist (von 577 auf 522). Das bedeutet, dass der Umsatz pro Vollzeitstelle um 13.8% gewachsen ist und dass insbesondere das GAV-Personal mehr geleistet hat..

#### **Drittens: Das tpc hat finanziellen Spielraum**

Auch wenn das tpc aufgrund der Sonderkonditionen, die es SF gewähren musste, 2005 nur noch eine halbe Million Gewinn auswies, so fährt es mitnichten auf dem letzten Zacken. Als Beleg nur einige Zahlen: Die Gewinnreserve nahm von 8.344 auf 13.040 Mio zu. Das langfristige Fremdkapital konnte von 55.292 auf 52.408 Mio reduziert werden, u.a. durch eine weitere Rückzahlung des Aktionärsdarlehens an SF. Das Eigenkapital und der Eigenfinanzierungsgrad haben sich nochmals erhöht. Man kann also mit Fug und Recht behaupten, ohne Preissenkungen und Zusatzrabatte für SF hätte das tpc auch 2005 einen hübschen Gewinn ausgewiesen.

#### **Viertes: Ungleiche Entwicklung bei GAV-Personal und Kadern**

Laut Geschäftsbericht ist die Gehaltssumme der Festangestellten (GAV, Kader) 2005 um 0.7% gestiegen (von 52.655 auf 52.693 Mio), obwohl sich die Zahl der Festangestellten, umgerechnet in Vollzeitstellen, von 551 auf 542 verringert hat. Das durchschnittliche Gehalt pro Vollzeitstelle hat sich demnach um 1.7% erhöht (von 95'562

auf 97'219 Franken). Was allerdings im Geschäftsbericht unter der Rubrik „Gehalt“ publiziert wird, sagt wenig aus über die reale Entwicklung der GAV-Löhne. Dies aus zwei Gründen: Erstens beinhaltet die Position „Gehalt“ sämtliche Lohnbestandteile, also nicht nur die Bruttolöhne, sondern auch Prämien, Boni, Funktionszulagen, Überstundenzahlungen etc. Diese zusätzlichen Bestandteile fallen nicht jedes Jahr gleichmässig an, können das Ergebnis also verzerren. Zweitens weist das tpc – im Gegensatz zur SRG und zu SF – die Gehälter für GAV-Personal und Kader noch immer nicht getrennt aus. Man kann also nicht kontrollieren, auf wessen Konto die erwähnte Zunahme geht.

Wir wissen aber, dass die Zahl der GAV-Kapazitäten 2005 um rund 10 Einheiten abgenommen hat, während die Zahl der Kader stabil geblieben ist (27). Somit hat sich das relative Gewicht der Kader vergrössert, damit auch ihr Einfluss auf die Entwicklung der Lohnsumme pro Vollzeitstelle. Aus dem EFK-Bericht geht hervor, dass die Lohnentwicklung beim GAV-Personal und den Kadern der SRG ungleich verlief: grosszügig bei den Häuptlingen, aber sehr moderat bei den Indianern. Es wäre eine riesige Überraschung, sollte es beim tpc nicht ähnlich gelaufen sein. Die Entschädigung der 9 GL-Mitglieder jedenfalls erhöhte sich 2005 von 2.1 auf 2.3 Millionen, also um 9.5%. Bis zur Offenlegung der Zahlen geht das SSM also davon aus, dass sich der Lohn pro durchschnittliche GAV-Vollzeitstelle 2005 höchstens um die Teuerung erhöht hat, der durchschnittliche „Indianer“ real also gleich günstig geblieben ist, obwohl er mehr geleistet hat.

*Ernst Gräub*