

# Der Betriebsplan

Mit System die „Noch-Nicht-Mitglieder“ erkennen und ansprechen



## Vorwort

Im Betrieb und in der Politik – die IG Metall wird jeden Tag dahingehend geprüft, wie viele Mitglieder hinter ihr stehen. Die Mitgliederstärke ist der wesentliche Faktor für unsere Durchsetzungsfähigkeit. Sie gibt uns das nötige Gewicht, die Interessen unserer Mitglieder gegenüber Arbeitgebern durchsetzen zu können. Mit Dir gemeinsam wollen wir auch in Zukunft gute Arbeits- und Lebensbedingungen durchsetzen, eine gerechte Arbeitswelt schaffen und faire Einkommen erzielen.

Dass wir viele unserer Forderungen verwirklichen konnten, verdanken wir Dir und der großen Anzahl unserer Mitglieder. Durch Dein Engagement konnten viele Beschäftigte für die IG Metall gewonnen werden. Es gibt immer noch große Potenziale in den von uns betreuten Betrieben. Kolleginnen und Kollegen, die den Weg zur IG Metall noch nicht gefunden haben, benötigen oft nur einen Impuls, um sich für eine Mitgliedschaft zu entscheiden – insbesondere viele junge Beschäftigte.

Der Gewerkschaftliche Betriebsplan unterstützt Euch dabei, die Stärken und Schwächen der IG Metall im Betrieb genau zu analysieren und zielgerichtetes Handeln auch im Hinblick auf Mitgliederwerbung, -bindung und -betreuung umzusetzen. So lassen sich beispielsweise ohne größeren Aufwand Betreuungsbereiche bilden oder überprüfen. Auch die Festlegung von Zielgruppen für Werbemaßnahmen ist einfach möglich.

Mit den Kolleginnen und Kollegen ins Gespräch zu kommen und sie ganz konkret auf eine Mitgliedschaft anzusprechen, ist das Wichtigste. Nach der Planung mit dem Betriebsplan gilt es, gezielt auf Kolleginnen und Kollegen zuzugehen. Falls es ein Mitglieder-Team bei Euch gibt, könnt Ihr mit Hilfe des Betriebsplans auch festlegen, wer mit wem spricht.

Das Ziel, unsere Mitgliederstärke zu halten und auszubauen, um auch in Zukunft die Anliegen unserer Mitglieder wirkungsvoll durchzusetzen, können wir gemeinsam erreichen. Was uns stark macht, ist das Prinzip der Solidarität. Durch Deine aktive Arbeit und Unterstützung bleiben wir stark, und mit Deinen Kolleginnen und Kollegen werden wir noch stärker.

Wir danken Dir für Dein Engagement und wünschen Dir viel Erfolg bei der Anwendung des Betriebsplans.

Deine IG Metall

**Du hast Fragen,  
Anregungen, Anliegen?**

Schreibe uns gerne an  
[werbedialog@igmetall.de](mailto:werbedialog@igmetall.de) oder  
[extranet.igmetall.de/werbedialog](http://extranet.igmetall.de/werbedialog)



## Der Gewerkschaftliche Betriebsplan (Betriebslandkarte oder Mapping)

### Und so funktioniert es:

1. Tragt gemeinsam mit organisierten Kolleginnen und Kollegen (Betriebsräte, Vertrauensleute, JAV'is...) die Namen aller Kolleginnen und Kollegen in Eurem Betrieb/ Eurer Abteilung/ Eurer Schicht in den Betriebsplan ein.

#### *Zwei Tipps:*

- ▶ Nutzt die Wählerliste zur Betriebsratswahl als Vorlage. So vergesst Ihr niemanden.
- ▶ Erfasst auch die Leih- und Werksvertragsarbeitnehmer/innen. Auch sie könnt Ihr auf eine Mitgliedschaft ansprechen.

2. Ergänzt die jeweiligen Namen um die Abteilung/ den Bereich und den beruflichen Status (gewerbliche, kaufmännische oder technische Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, Ingenieurinnen und Ingenieure, Azubis, Meisterinnen und Meister, Leiharbeitskräfte, Praktikantinnen und Praktikanten...)
3. Wer von Euren Beschäftigten ist schon Mitglied? Kreuzt entsprechend „ja“ oder „nein“ an.

#### *Tipps:*

- ▶ Kontaktiert Eure Verwaltungsstelle und lasst Euch eine aktuelle Mitgliederliste zur Verfügung stellen. Dafür braucht Ihr nur eine Datenschutzerklärung zu unterschreiben.
- ▶ Ihr wisst, dass eine Kollegin/ ein Kollege Mitglied ist, findet sie/ ihn aber nicht in der Mitgliederliste? Ruft in der Verwaltungsstelle an und lasst die Kollegin/ den Kollegen in unserer Datenbank suchen. Vielleicht ist sie/ er noch einem anderen Betrieb zugeordnet.

*Ebenfalls wichtig:* In Eurer Mitgliederliste findet Ihr Kolleginnen und Kollegen, die aus dem Betrieb ausgeschieden sind? Dann informiert bitte Eure Verwaltungsstelle darüber, damit die IG Metall Eure ehemaligen Kolleginnen und Kollegen entsprechend ihrer neuen beruflichen oder privaten Situation kontaktieren, beraten und betreuen kann – bevor die Kolleginnen/ Kollegen womöglich austreten.

4. Beurteilt die Einstellung der Beschäftigten bezogen auf die IG Metall und unterscheidet dabei:

- + **positiv**
- **unschlüssig, kann/muss überzeugt werden**
- **negativ, ist dagegen**

5. Legt dann gemeinsam mit Euren Kolleginnen und Kollegen fest, wer aus der Belegschaft als Nächstes angesprochen werden sollte und wer aus Eurem Kollegenkreis das Gespräch führen kann.

#### *Ein weiterer Tipp:*

- ▶ Sprecht zuerst die Kolleginnen/ Kollegen mit einer positiven Einstellung zur IG Metall an. So organisiert Ihr Euch kurzfristige Erfolge.

6. Beschließt gemeinsam, bis wann die Gespräche durchgeführt werden können, und verabredet Euch für die nächste Besprechung.
7. Macht eine Auswertungsrunde und besprecht gemeinsam, welche Erfolge erzielt werden konnten und was gut gelaufen ist. Vergesst nicht, auch Dinge auf den Tisch zu bringen, die schlecht liefen. Vielleicht haben Eure Kolleginnen und Kollegen Tipps, was man in Zukunft verbessern kann.
8. Legt das weitere Vorgehen fest. Mit wachsender Erfahrung können dann auch die „harten Nüsse“ angegangen werden...
9. Aktualisiert regelmäßig die Daten. Nur so ist eine systematische und kontinuierliche Verbesserung Eurer betrieblichen Gewerkschafts- und Betriebsratsarbeit möglich.

#### *Ein letzter Tipp:*

- ▶ Den Betriebsplan gibt es auch als Excel-Tool. Geringe Excel-Kenntnisse reichen aus, um sehr schnell und komfortabel vielfältige Auswertungen vorzunehmen.

**Weitergehende Hinweise** zur Erstellung einer Betriebslandkarte findet Ihr in der Broschüre Nr. 7 – Mitgliederentwicklung, 3. Auflage, „Der Gewerkschaftliche Betriebsplan – das Navi für die betriebliche Mitgliederentwicklung“.

Die Broschüre ist direkt bestellbar unter  
**[extranet.igmetall.de/betriebsplan](http://extranet.igmetall.de/betriebsplan)**

# Gesprächsführung und Überzeugungskraft

## Direkte Kommunikation in 1:1-Gesprächen

Das persönliche Gespräch in 3 Schritten bildet eine gute Basis für einen erfolgreichen Verlauf.

### WUT

70 % Zuhören

#### Themenfindung

Im ersten Schritt geht es darum, Fragen zu stellen, zuzuhören, Probleme zu ergründen und Dich einführend in Deine Gesprächspartnerin / Deinen Gesprächspartner hineinzuversetzen.

*Wie ist Deine Arbeitssituation?*

*Bist Du zufrieden, beschäftigt Dich etwas?*

*Was würdest Du verändern, wenn Du die Möglichkeit hättest?*

Stelle offene Fragen, um den Kern des Problems zu ergründen.

### HOFFNUNG

30 % Reden

#### Botschaft

Die wesentlichen Aspekte im zweiten Schritt des Gesprächs sind das Signalisieren von Verständnis sowie das Zeigen von Respekt gegenüber der Gesprächspartnerin / dem Gesprächspartner. Erzähle von Beispielen, in denen andere Kolleginnen und Kollegen genauso empfinden.

So wird der Gesprächspartnerin / dem Gesprächspartner klar, dass ihr / sein Problem kein Einzelfall ist. Lass Dich nicht in eine Negativspirale verwickeln, sondern versuche die Denkweise Deiner Gesprächspartnerin / Deines Gesprächspartners zu verändern und Hoffnung und Mut zu machen.

*Dein Anliegen kann ich gut nachvollziehen – Du bist damit nicht allein.*

*Wie könnten wir Dir als Gewerkschaft helfen?*

*Gemeinsam können wir etwas ändern – das könnte so funktionieren...*

### AKTION

#### Verabredung

Fasse das Gespräch kurz zusammen: Sprich das Problem noch mal an, zeige Lösungen auf und lade zu einer gemeinsamen Handlung ein. Ziel des 1:1-Gesprächs ist die Gewinnung der / des Beschäftigten. Darum wollen wir eine Form der verbindlichen, aktiven Zusage, egal, wie niedrigschwellig sie ist, wie zum Beispiel

- ▶ den Eintritt der Kollegin / des Kollegen in die IG Metall
- ▶ die Verabredung zu einem weiteren Gespräch
- ▶ die Zusage, am nächsten Treffen oder der Mitgliederversammlung teilzunehmen

*Bist Du bereit, Mitglied zu werden?*

*Würdest Du das Problem gerne angehen und etwas tun?*

*Kommst Du zu unserem nächsten Treffen, zu unserem nächsten Warnstreik, zu unserer nächsten Aktion?*

#### Eckpunkte der Gesprächsstrategie

- ▶ Gespräche immer in passender Umgebung beginnen
- ▶ Probleme ansprechen, aber nicht „in den Mund legen“
- ▶ nicht überreden, aber freundlich am Ball bleiben
- ▶ Gegenargumente nicht abbügeln, sondern aufgreifen, ernst nehmen und entkräften
- ▶ aktiv zuhören und aussprechen lassen
- ▶ nicht genervt auf Zweifler reagieren – Unentschlossene einladen, die IG Metall kennenzulernen

#### Überzeugend wirkt, wovon man selbst überzeugt ist

- ▶ Sprich von Dingen, von denen Du selbst überzeugt bist.
- ▶ Vermeide Zusagen, von denen Du nicht sicher weißt, dass sie eingehalten werden können.
- ▶ Formuliere klar und verständlich.
- ▶ Versuche Interesse zu wecken – fertige Lösungen bringen Dein Gegenüber nicht weiter, denn sie behindern das eigene Denken.





**Wenn möglich, bitte beim  
Betriebsrat oder der IG Metall  
vor Ort abgeben.**

IG Metall-Vorstand  
FB Mitglieder und Erschließungsprojekte  
60519 Frankfurt am Main

**Wenn möglich, bitte beim  
Betriebsrat oder der IG Metall  
vor Ort abgeben.**

IG Metall-Vorstand  
FB Mitglieder und Erschließungsprojekte  
60519 Frankfurt am Main

