



Oprejsning oftest vigtigere end penge

Selv om det lykkedes HK MidtVest i fjor at hente mere end 12,5 mio. kr. hjem til sine medlemmer via faglige sager vil afdelingsformand Elsebeth Holm meget hellere tale om oprejsning og forhandling.

Tina Monberg er uddannet advokat, psykoterapeut og mediator og er som sådan en af landets førende eksperter i konfliktløsning. Det var hende, der i fjor underviste de faglige medarbejdere hos HK Herning og hende, der i høj grad har givet inspiration til afdelingens forhandlingslinje. Arkivfoto: Birgitte Rødkær.

Den er lige til en overskrift:

HK MidtVest henter mere end 12,5 mio. kr. til sine medlemmer gennem faglige sager i 2006.

Men det er ikke lige den historie, afdelingsformand Elsebeth Holm, HK MidtVest, finder mest interessant. Historien ligger bagved tallene, mener hun.

Dykker man ned i statistikkens nuancer, tegner konturerne sig da også af en helt bestemt udvikling: Flere og flere faglige sager afgøres i mindelighed eller gennem forhandling, om man vil, mellem HK MidtVest og arbejdsgiverne.

Af de godt 12,5 mio. kr., der blev indbragt i fjor, er næsten 11,5 mio. kr. hentet efter en forhandling mellem parterne. Kun godt 1,1 mio. kr. er hentet med juridisk hjælp. I antal sager måtte jurister træde til i 29 tilfælde, mens 228 sager blev afgjort i mindelighed.

Den udvikling bifalder afdelingsformanden.

Rigtig udvikling

- Jeg synes, udviklingen er rigtig, fordi det er bedst for alle parter, hvis vi kan afgøre uoverensstemmelser gennem forhandling. De fleste af vore medlemmer vil jo også helst have deres sager afgjort gennem forhandling frem for at blive trukket gennem en retssag med et udfald, ingen jo i sidste ende kan være sikre på. Samtidig synes jeg, det er værdt at hæfte sig ved, at det for de fleste ikke er pengene, som

er vigtigst. Den oprejsning, de kan opnå gennem et forhandlet resultat, betyder i de fleste tilfælde mere for den enkelte end de kroner og ører, der kommer ud af det. Dermed ikke være sagt, at vi så ikke holder vagt om reglerne. En retssag er vores ultimative våben, og vi vil naturligvis heller ikke tøve med at tage muligheden i brug. Det er bare ikke det, vi som udgangspunkt ønsker, fastslår hun.

Mediation

Ifølge Elsebeth Holm er en del af forklaringen på udviklingen, at de faglige medarbejdere er uddannet i mediation, der meget enkelt beskrevet går ud på, at enhver forhandling bør have to vindere. Formuleringen på en anden måde handler om at løse et problem, før problemet ender i konflikt. Dertil findes en række forhandlingsredskaber, og det er netop disse redskaber, medarbejderne er blevet skolet i.

Afdelingsformanden oplyser, at flere arbejdsgivere allerede har bemærket den nye forhandlingslinje.

- Jeg har hørt fra flere, at de godt kan lide vores måde at forhandle på, og når man så tager i betragtning, at vi jo altså fortsat er i stand til at opnå gode økonomiske resultater til fordel for vore medlemmer, er vi helt klart på rette vej, tilføjer Elsebeth Holm.

På landsplan lykkedes det HK i fjor at hente næsten 300 mio. kr. hjem til sine medlemmer efter faglige sager.

NYE OVERENSKOMSTER:

EDB Centret, Holstebro
Estate Wine, Holstebro
Gold Fish, Holstebro
FAKTA, Merkurvej, Herning
Superkiosken, Gl. Landevej, Herning
Midtjyllands Farvecenter, Ikast
Skokjær, Strøget, Ikast
Silkeborgvejens Bageri, Herning
Focus, Studsgaard, Herning
Brøndums Bageri, Herning
Ikast Bøger & Papir, Ikast
JD-Contractor ApS, Holstebro
K.N. Tagdækning A/S, Struer
Jeka Fisk A/S, Lemvig
Altisol Teknisk Isolering ApS, Lemvig
Vestforsyning Erhverv A/S, Holstebro
Vestforsyning Net A/S, Holstebro
Vestforsyning Spildevand A/S, Holstebro
Vestforsyning Vand A/S, Holstebro
Vestforsyning Varme A/S, Holstebro