

# DT Geschäftskunden GmbH – droht eine Transformation zu Lasten der Beschäftigten?

ver.di fordert Sicherheit, Wertschätzung und Beteiligung im Wandel

**Der Arbeitgeber DT GK hat eine Umstrukturierung des Geschäftskundenbereichs angekündigt. Dabei sollen 450 volle Stellen wegrationalisiert werden – trotz anhaltend hoher Arbeitsmengen und entsprechender Belastung der Beschäftigten.**

Die im Januar 2024 angekündigte Transformation soll den Geschäftskundenbereich sinnvoller strukturieren und Synergieeffekte heben, um den Vertrieb zu stärken und Kundenbedürfnisse besser zu fokussieren. So weit, so gut.

Das Ganze soll allerdings mit deutlich weniger Personal gestemmt werden. Der Arbeitgeber spricht von einer voraussichtlichen Reduktion um 450 FTE, also Vollzeitstellen. Gegenüber dem Gesamtbetriebsrat war in einer Erstinformation sogar von 520 FTE die Rede.

Klar ist: Es braucht Perspektiven für die Beschäftigten.

## Wertschätzung sieht anders aus.

Langjährige Beschäftigte, die den Erfolg des Geschäftskundenbereichs mit erarbeitet haben, verdienen es nicht, so behandelt zu werden – und Kundinnen und Kunden verdienen es nicht, dass Erfahrungswissen aus dem Unternehmen abgezogen wird. Premium Anbieter wie die Telekom versprechen Premium Qualität. Und die gibt es nicht umsonst.

## Große Arbeitslast – steigende Ambitionen – weniger Personal. Wie soll das gehen?

Der Arbeitgeber schreibt: „Wir müssen unsere internen Baustellen in Chancen verwandeln. Damit wir schneller und einfacher werden.“

Baustellen verwandelt man in Chancen, indem man sie bearbeitet. Und nicht, indem man sie umbenennt.

Als Baustelle gelten in der DT GK etwa die IT-Prozesse, die in

der Gute Arbeit Befragung 2019 als eine Hauptursache für Arbeitsstress und Arbeitshetze identifiziert wurden und die auch in den arbeitgeberseitigen Puls-Befragungen regelmäßig die schlechtesten Noten bekamen. Hier wurden – auch auf Initiative der ver.di-Betriebsrät\*innen – erste Maßnahmen entwickelt und umgesetzt. Gelöst ist das Problem damit sicher noch nicht. Deshalb ist auch die vollzogene Kürzung des IT-Budgets nicht nachvollziehbar. Fakt ist: Die Personaldecke ist nach wie vor eher zu dünn als zu üppig.

Dazu kommt: Gerade im Vertrieb gelten die Arbeits- und Zielerwartungen als hoch belastend. Weil sie oft nicht vom realistisch Machbaren ausgehen, sondern vom finanziell Erwünschten. Das bedeutet, dass Gewinnsteigerungen ohnehin schon auf Kosten und zu Lasten der Gesundheit und/oder des Privatlebens der Beschäftigten generiert werden. Es darf keine weitere Arbeitsverdichtung geben.

## Erfolgsfaktor Mensch: Gelungene Transformationsprozesse brauchen Sicherheit, Wertschätzung, Beteiligung.

Strukturen und Prozesse sollten regelmäßig überprüft und weiterentwickelt werden. Aber: Veränderung muss im Sinne Guter Arbeit gestaltet werden. Arbeitsbedingungen dürfen sich nicht verschlechtern, die Beteiligten müssen einbezogen werden. Die Beschäftigten sorgen für den Unternehmenserfolg. Dafür braucht es angemessene personelle Ressourcen. Wie soll die Transformation gelingen, wenn der Prozess durch Unsicherheit und steigende Arbeitslast geprägt ist?

**ver.di steht für Gute Arbeit. Wir fordern gute Perspektiven und gesundheitserhaltende Bedingungen für aktuelle und künftige Beschäftigte im B2B. Dazu kann auch eine Fortsetzung des Tarifvertrags Rationalisierungsschutz gehören.**

Folge uns  
@verdiikt



- MITGLIED WERDEN -  
- MITMACHEN, MITENTSCHEIDEN -  
- GEMEINSAM DURCHSETZEN -  
[www.mitgliedwerden.verdi.de](http://www.mitgliedwerden.verdi.de)

