



KURZFRISTIGE FINANZIELLE GEWINNERWARTUNGEN:

Ihre Auswirkungen auf die Arbeitnehmer und ihre Bekämpfung

Die Beschäftigten in der Lebensmittelindustrie und ihre Gewerkschaften sind dem unablässigen Druck permanenter, von kurzfristigen finanziellen Imperativen getriebener Umstrukturierungen ausgesetzt. Den Gewerkschaften ist es zuletzt immer schwerer gefallen, den ständigen Angriffen auf die Beschäftigung und die Arbeitsbedingungen in effektiver Weise entgegenzutreten, da sich das Umfeld, in dem sich die Arbeitnehmer organisieren, in dem sie verhandeln und Konflikte austragen, grundlegend verändert hat und viele der Voraussetzungen untergraben wurden, an denen sich die Kollektivverhandlung traditionellerweise orientiert.

Während der langen Wachstumsphase nach dem zweiten Weltkrieg, die bis weit in die 1970er Jahre anhielt, bauten die Unternehmen im Lebensmittelverarbeitungssektor ihre dominante Position durch langsame und geduldige Investitionen auf. Sie finanzierten ihr Wachstum, indem sie ihre Gewinne rückinvestierten oder an der Börse neue Anteile (Stückaktien) ausgaben. Mit diesen Investitionen wuchsen die physischen Vermögenswerte der Unternehmen und die Beschäftigung, wobei sich ihr Erfolg in ihrem Marktanteil, ihrer Kreditwürdigkeit und ihrem Aktienkurs widerspiegelte. Die Erträge waren bescheiden, aber zuverlässig stabil – denn Lebensmittel wurde immer gebraucht, auch in einer Rezession. Bei den größten Unternehmen Aktien zu besitzen, war ein langfristiges Projekt; wies die Bilanz Schulden aus, wurde das als Anzeichen für finanzielle Schwäche angesehen. Und ähnlich wie das Bankwesen galt die Lebensmittelindustrie als ‚langweilig‘. Kam es zu einem Abschwung, wappneten sich die Arbeitnehmer gegen Entlassungen, sobald sich die Konjunktur erholte, festigten und stärkten die Gewerkschaften ihre Errungenschaften.



Gratik: WSJ

Heute wird die Unternehmensstrategie nicht mehr von gedulden langfristigen Investitionen bestimmt, sondern von den kurzfristigen Bewegungen ihrer Aktienkurse; die Unternehmen konkurrieren auf den Finanzmärkten um das Angebot der höchsten Renditen (und Managementgehälter). Wenn die Vernichtung von Arbeitsplätzen einst eine ungewisse Zukunft signalisierte und sich in sinkenden Aktienkursen niederschlug, wird die massive Kürzung von Arbeitsplätzen heute von den Unternehmen geradezu angekündigt, um Investoren anzulocken, und niemand denkt dabei mehr an die operativen Konsequenzen. Anstatt wie früher für eine Ertragssteigerung in die Betriebe, die Ausrüstung und in Innovation zu investieren, lautet die Standarddevise heute, das physische Vermögen durch Schließungen und Veräußerungen zu verringern. Für die großen Unternehmen ist der Aktienmarkt zu einer Tauschbörse für *Desinvestitionen* geworden – sie konkurrieren um den Rückkauf ihrer eigenen Aktien, damit der Gewinn je Aktie steigt, und sie leiten zu diesem Zweck die Barmittel aus der produktiven Investition um. Große Fusionen und Akquisitionen folgen nicht mehr einer Branchenlogik, sondern sind finanzierungstechnischen Imperativen unterworfen. Unternehmen, die in Vermögenswerte und Menschen investieren, werden von den Märkten bestraft, die den Drang zur Auslagerung von Produktion und Beschäftigung, ja selbst der Bereiche Forschung & Entwicklung und Marketing damit antreiben. Da Forschung und Innovation inzwischen zum Großteil ausgelagert sind, machen die größeren Unternehmen Jagd auf Start-up-Unternehmen, deren Übernahme sie häufig über interne Hedge Funds finanzieren.

Für die Beschäftigten in der Lebensmittelindustrie ist kaum nachvollziehbar, warum ihr Arbeitgeber Milliarden an Barmitteln in den Rückkauf von Aktien umleitet, wenn ihr Unternehmen gerade Marktanteile verliert und darum kämpft, den letzten Tropfen aus einer veralteten Ausrüstung zu quetschen; oder warum einem positiven Jahresbericht die Ankündigung auf den Fuß folgt, dass Zehntausende gekündigt werden sollen; oder warum erfolgreiche Marken an Investmentfonds verkauft, anstatt durch Investitionen gestärkt zu werden. Sie sind mit den Folgen der *Finanzialisierung* konfrontiert und einer ihrer wesentlichen Antriebskräfte, der kurzfristigen finanziellen Gewinnerwartung (bzw. der Absicht, aus einem Unternehmen in kürzestmöglicher Zeit soviel Gewinn wie möglich zu pressen).

Die Faktoren und Antriebskräfte, die die Finanzialisierung in erster Linie definieren, sind in einer von der IAO 2006 publizierten Arbeit der IUL bereits identifiziert worden (siehe **Finanzialisierung: Neue Wege zum Gewinn, Neue Herausforderungen für die Gewerkschaften**). Die Finanzialisierung kam in den 1970er Jahren auf, ausgelöst durch schrumpfende Gewinnspannen und die Entstehung neuer, mobiler Kapitalpools, die häufig in nicht regulierten Offshore-Konten geparkt waren. Sie hat seither stetig an Tempo zugelegt und im Verhältnis zu den Produktions- und Dienstleistungsoutputs zu einer massiven Steigerung der globalen finanziellen Vermögenswerte geführt. Relativ wenig davon – rund 15% – findet den Weg in produktive, nicht-finanzielle Investitionen, der Rest wird innerhalb des aufgeblähten Finanzsektors einfach recycelt. Das Finanz- und Versicherungswesen und der Immobiliensektor verbuchen einen immer größer werdenden Anteil an den Gewinnen und bestimmen zusehends den Referenzwert der Rendite für alle Investoren. Diese Steigerung der relativen Größe des Finanzwesens und sein Gewicht befördern und intensivieren die Volatilität des Konjunkturzyklus, wodurch Konjunkturabschwünge schwerwiegender werden und die Erholung behindert wird. Auch nicht-finanzielle Unternehmen (Fertigungs- und Dienstleistungsunternehmen) verwalten ihre realen Vermögenswerte zunehmend als einen verfügbaren Korb mit rein finanziellen Vermögenswerten, der je nach den möglichen kurzfristigen Erträgen gemischt, neu gemischt und verkauft werden kann. Physische Vermögenswerte, also Fabriken, Ausrüstung und Beschäftigte, die einst die Grundlage für Stärke waren, werden heute als Verbindlichkeiten behandelt. Fusionen und Akquisitionen, häufig über riesige Schuldenberge finanziert, sind – anders als ‚geduldige‘ Investitionen in die langfristige Zukunft eines Unternehmens – der schnellste und direkteste Weg zum Gewinn. Die Produktion weicht der Suche nach Einkommensströmen, die über geistiges Eigentum und mit Erlösen aus dem Besitz von Marken, Patenten und Trademarks generiert werden.

Der Finanzmarktkapitalismus hebt die Koppelung von Löhnen und Produktivität auf; in weiten Teilen der Welt stagnieren die Löhne der Beschäftigten seit Jahrzehnten, und in vielen Ländern liegt der Anteil der Löhne am nationalen Einkommen auf dem niedrigsten Niveau seit der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre. Während die Löhne stagnieren und die Präkarisierung der Arbeit das Beschäftigungsverhältnis auflöst, das stets die Basis der Kollektivverhandlung war, werden aber auch die Arbeitnehmer/innen selbst zusehends in die globalen Finanzkreisläufe integriert. Die Verschuldung durch Konsum, Wohnen und Studium versetzt die Arbeitnehmer/innen in eine noch prekärere Lage und erschließt dem Finanzsektor gleichzeitig neue Quellen für seine Bereicherung.

So sieht die ‚Makro‘-Welt des finanzierten globalen Kapitalismus aus, dessen Dynamik sich grundlegend von den Nachkriegsdekaden unterscheidet, in denen die Kollektivverhandlung (zumindest in den Industrieländern) dafür gesorgt hat, dass sich Produktivitätssteigerungen in Lohnzuwächsen niederschlugen und diese Zuwächse den Wohlfahrtstaat finanzierten. Aber es ist der Arbeitsplatz, wo die Beschäftigten am unmittelbarsten von den Auswirkungen kurzfristiger Gewinnerwartungen betroffen sind. Im Folgenden wollen wir uns ihre Auswirkungen auf drei führende Lebensmittelkonzerne ansehen.



3G Capital/Kraft Heinz und fremdfinanzierte Übernahmen

Fremdfinanzierte Übernahmen (*leveraged buyouts*), die einen extremen Aufwand an Finanztechnik erfordern, um kurzfristige Gewinne zu generieren, bringen die durch die Finanzialisierung freigesetzten Kräfte in geballter Form zum Ausdruck. Die klassische fremdfinanzierte Übernahme stützt sich auf große Mengen an Fremdkapital, um die öffentlichen, also börsennotierten Anteile eines Unternehmens aufzukaufen und es zu ‚privatisieren‘. Die neuen Eigentümer erleichtern es daraufhin um sein Barvermögen und veräußern die Investition, indem sie das Unternehmen so rasch wie möglich wieder in die öffentlichen Märkte zurückführen. Mit der Finanzierung über Schuldenaufnahme wird die eigene Kapitalbeteiligung des Private Equity Fund auf einem Mindestmaß gehalten, während das finanzielle Risiko vor allem von den Investoren des Fonds getragen wird. Wenn es gelingt, das Unternehmen zu einem höheren Preis in die öffentlichen Märkte zurückzuführen, als die Kosten für die private Übernahme ausmachten, kassiert der Fonds eine saftige Eigenkapitalrendite. Im Zeitraum zwischen dem Kauf der Anteile und der Rückführung des Unternehmens an die Börse verrechnen die Investmentfonds hohe Managementgebühren und schütten sich selbst Sonderdividenden aus. Die realen Kosten einer solchen Transaktion werden allerdings den Beschäftigten aufgebürdet, denn die vom Fonds für den Kauf aufgenommenen Schulden, einschließlich der Sonderdividenden, gehen unmittelbar in die Bilanz des übernommenen Unternehmens über. Bei fremdfinanzierten Übernahmen bezahlen letztendlich die Unternehmen die Kosten ihrer eigenen Übernahme selbst und müssen auf aggressive Weise ihren Cashflow plündern, um die Zinsen bedienen und sonstige Zahlungen leisten zu können. .

2013 schlossen sich der in Brasilien eingetragene Private Equity Fund 3G Capital und Warren Buffetts Berkshire Hathaway zusammen, um in einem massiv schuldenfinanzierten Buyout Heinz von der Börse zu nehmen. Heinz hatte seine Dividenden seit der Finanzkrise 2008 kontinuierlich Jahr für Jahr und sogar jedes Quartal erhöht, während es seine Gewinnsteigerungen regelmäßig auf dem Rücken neuer Kündigungswellen und noch mehr Auslagerung beging. Die Übernahme verschärfte den Druck auf die Belegschaft enorm. Um die Kreditzinsen zu bedienen, führten die neuen Eigentümer Kostensenkungen durch, sprich, sie kündigten tausenden Beschäftigten und schlossen zahllose Betriebe, ehe das Unternehmen wieder an die Börse ging und 2015 mit Kraft fusionierte. Um die Fusion zu finanzieren und zugleich höhere Gewinne zu erzielen und höhere Dividenden an die Aktionäre auszuschütten, kündigte Kraft Heinz noch einmal 3.000 Beschäftigten und schloss zusätzliche Betriebe.

Auf dem Papier war die Operation erfolgreich. Die operative Gewinnspanne des Unternehmens, eine der wichtigsten Rentabilitätskennzahlen, wuchs von 14,39% im Geschäftsjahr 2015 auf 25,82% im Geschäftsjahr 2017. Bei anderen Lebensmittel- und Konsumgüterunternehmen setzte daraufhin ein Gerangel darum ein, den Investoren zu beweisen, dass sie vergleichbare Gewinnspannen liefern konnten.

Die Grenzen des Modells – Schulden aufnehmen, übernehmen, Kosten beseitigen und wieder Schulden aufnehmen, um die nächste Übernahme und den nächsten Raubzug zu finanzieren – sind mittlerweile aber auch für die Finanzanalysten offensichtlich geworden, die die außerordentlichen Gewinnspannen des Unternehmens zunächst noch bejubelt hatten. Die Gier des Unternehmens nach kurzfristigen finanziellen Gewinnen würgte die langfristigen Wachstumsaussichten ab. Anfang 2019 schrieb 3G/Kraft Heinz den Firmenwert in Höhe von 15,4 Milliarden Dollar ab – eine Buchhaltungsfiktion, die den Wert seiner Marken überhöhte – und gestand damit ein, dass die Marken ihr Ziel nicht erreicht haben und das Geschäft in Schwierigkeiten steckt. Nach der Abschreibung und einer widerwilligen Dividendenkürzung stürzten die Kraft-Heinz-Aktien um 28% ab. Das 3G-Modell hat seinen finanziellen Reiz – wenigstens vorläufig – verloren.

Die Finanzialisierung Nestlés

Nestlé, der größte Lebensmittelkonzern der Welt, lancierte die ersten Aktienrückkäufe in seiner Geschichte im Zeitraum 2005-2006. 2009 gab das Unternehmen 9,46 Milliarden US-Dollar aus, um seine eigenen Aktien zu kaufen und die Dividendenausschüttung (Ausschüttungsquote) auf 51% anzukurbeln. Mit der finanziellen Belohnung für die Investoren und das Top-Management ging eine massive Umstrukturierung einher, die Teil einer grundlegenden Veränderung der Konzernstrategie war: Die Priorität lag nun nicht mehr auf den Umsatzerlösen, sondern auf den konzerninternen Finanzflüssen (insbesondere den Lizenzgebühren, die von einer separaten Einheit angehäuft wurden, der die Nestlé-Marken gehören, und Nestlés internem Devisen Hedge Fund). Es kam zur Einführung von GLOBE, einem Programm, mit dem Kosten gesenkt und Auslagerungen und die Präkarisierung der Beschäftigung vorangetrieben werden soll.

Um die Erträge durch das Abstoßen von Sachwerten und die Generierung von Niedrigsteuer-Lizenzgebühren noch weiter anzuheben, gründete Nestlé 2016 gemeinsam mit dem Private Equity Fond PAI Partners das Speiseeis-Joint-Venture Froneri. Anstatt auf einem gesättigten Markt in Innovationen zu investieren, schlug Froneri eine Kostenkürzungsinitiative los, die die Fabriken, die Verkaufsbelegschaft und das Büropersonal in ganz Europa ins Visier nahm.

Den Investoren reicht das aber immer noch nicht. Damit die Erträge weiter steigen, macht der amerikanische Hedge Fund Investor Third Point Druck auf Nestlé, noch mehr Sparten zu verkaufen bzw. zu reorganisieren und noch mehr Aktien zurückzukaufen.

Mondeléz, Schulden und Aktienrückkäufe

Die Kraft/Mondeléz-Aufteilung wurde 2012 als Initiative vermarktet, die Kraft zu höheren Dividenden und Mondeléz zu Wachstum verhelfen würde. Kraft versprach, seine Dividendenausschüttungen zu verdoppeln, während Mondeléz, das den von Kraft mit seinem Übernahme-Binge

angehäuften Schuldenberg übernahm, ein „globales Snack-Powerhouse“ werden sollte. Zur Schuldentilgung führte Mondeléz aggressive Kostensenkungen durch, nahm aber auch neue Schulden für die Finanzierung von Aktienrückkäufen und Dividendenausschüttungen auf. Der Fokus auf Rückkäufen und Dividenden hatte eine Umleitung der Barmittel zur Folge, die zu Lasten von Investitionen in die Beschäftigten, Kapitalausgaben und Innovation ging. Von 2015 bis 2017 fielen die Kapitalausgaben (Investitionen in Fabriken, Liegenschaften und Ausrüstung) von 5,11% der Nettoerlöse auf 3,92%, während die Dividende kontinuierlich erhöht wurde. Die kurzfristigen finanziellen Gewinnerwartungen zwischen 2015 und 2017 bedeuteten die Vernichtung der Arbeitsplätze von 16.000 Mondeléz-Arbeitnehmer/innen.

Als Dirk Van de Put 2017 CEO von Mondeléz wurde, war die Skepsis bezüglich der Kostensenkungsstrategie des Unternehmens und des enttäuschenden Wachstums bereits spürbar. Er kündigte eine neue Unternehmensstrategie an, deren Priorität nicht mehr auf Kostensenkungen, sondern auf dem Umsatzwachstum liegen sollte. Ihre Auswirkung auf die Arbeitsplatzvernichtung bei Mondeléz ist noch unklar; der Abbau der Arbeitsplätze setzt sich fort, wenn auch nicht mehr so rasant. Der Weg zu globalem Wachstum wird vorläufig durch Schulden behindert und eine Hinterlassenschaft, die anstelle von notwendigen Investitionen auf Kostensenkungen und Auslagerung setzte.

Bekämpfung

Auch wenn klar ist, welche enormen Auswirkungen kurzfristige finanzielle Interessen auf die Lebensmittelarbeiter und ihre Gewerkschaften haben, ringen die Arbeitnehmer um eine adäquate Antwort. Die Finanzialisierung hat die Koppelung von Gewinnen, Produktivität und Löhnen ausgehöhlt – eine Verknüpfung, um die die Gewerkschaften über hundert Jahre lang gekämpft haben. Die Solidarität ist aber nach wie vor eine mächtige Waffe.

Vorausgesetzt, sie handeln gemeinsam, können die Gewerkschaften über koordinierte Aktionen bewirken, dass die Kosten steigen und der durch kurzfristige finanzielle Gewinnerwartungen verursachte Schaden begrenzt bleibt. Wenn sie sich organisieren und Werksschließungen und Kündigungen anfechten, treiben sie die Kosten für das Unternehmen in die Höhe und können auf diese Weise Druck wegnehmen und genug Spielraum gewinnen, um den Widerstand zu organisieren und den Schaden zu lindern.

Ein Beispiel: 2018 organisierte die deutsche Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten, NGG, mit Unterstützung der IUL den solidarischen Widerstand gegen die Umstrukturierungspläne von Nestlé und setzte eine umfassende Vereinbarung über die Umstrukturierung durch. Dank der internationalen Solidarität mit den 2018 in den Niederlanden vom FNV organisierten Streiks gelang es, die Versuche des im Besitz eines Private Equity Fund befindlichen Unternehmens Jacobs Douwe Egberts (JDE) abzuwehren, das ein diskriminierendes Zweiklassen-Lohnsystem einführen wollte.





Wie wir 2007 im **Leitfaden für Arbeitnehmer zu Firmenübernahmen durch privates Beteiligungskapital** schrieben, können Gewerkschaften die Auswirkungen kurzfristiger finanzieller Imperative anfechten, indem sie sich zur Durchsetzung schlagkräftiger „Unternehmens- und Branchentarifvereinbarungen“ organisieren, „um tarifvertragliche Unterschiede auszugleichen und die Verhandlungsposition zu festigen.“ Gewerkschaften können im Rahmen des Kollektivverhandlungsprozesses außerdem „die finanziellen Vorkehrungen, die die [kurzfristigen] Strategien der neuen Unternehmensleitung diktieren, in Frage stellen und über ihre Folgen für Beschäftigung und Arbeitsbedingungen verhandeln.“

Die internationale Organisation im Kampf um die Einhaltung grundlegender Gewerkschaftsrechte ist und bleibt eine unserer wichtigsten Säulen für den Widerstand. Die Vereinbarungen der IUL mit den Lebensmittel-TNK über Gewerkschaftsrechte und Anerkennung sind ein unverzichtbares Instrument, damit unsere Mitglieder ihre Rechte auf gewerkschaftliche Organisation, Mobilisierung und Kollektivverhandlung in Anspruch nehmen können. Diese Vereinbarungen wie auch die jüngeren Vereinbarungen mit Unilever und Danone über die Einschränkung und Umkehr der prekären Beschäftigung haben ferner dazu beigetragen, uns gegen den auf Zuruf der Finanzmärkte ausgeübten Druck zur Präkarisierung der Arbeit zur Wehr zu setzen und Gelegenheitsjobs in Festanstellungen umzuwandeln, die Mitgliedschaft bei den Gewerkschaften zu erhöhen und die Kollektivverhandlungsmacht anzukurbeln. Die IUL-Abteilung Lebensmittelverarbeitung kann auf diesen Grundlagen und auf den bestehenden Solidaritätsnetzwerken der Gewerkschaften in vielen transnationalen Lebensmittelverarbeitungsunternehmen aufbauen.



www.iuf.org

Die von der IAO veröffentlichte IUL-Publikation **Finanzialisierung: Neue Wege zum Gewinn, Neue Herausforderungen für Gewerkschaften** beschreibt die treibenden Kräfte kurzfristiger finanzieller Interessen und ihre Konsequenzen auf die Beschäftigten in der Lebensmittelverarbeitung wie auch in anderen IUL-Sektoren. **Ein Leitfaden für Arbeitnehmer zu Firmenübernahmen durch privates Beteiligungskapital** erläutert die Mechanismen der extremsten Ausdrucksform kurzfristiger finanzieller Interessen – die fremdfinanzierte Übernahme (leveraged buyout) – und liefert viele, für die IUL-Mitglieder relevante Beispiele. Mehr Information, darunter die Auswirkung der Buyouts auf börsennotierte Unternehmen und das Aufkommen von hybriden Buyout-Formen, findet sich auf der IUL-Website **Private Equity Buyout Watch** (nur auf Englisch, alle anderen Publikationen stehen in allen IUL-Arbeitssprachen zur Verfügung). Die IUL-Publikation **Handelsabkommen, die die Demokratie gefährden** veranschaulicht, wie internationale Abkommen, die irreführenderweise als ‚Handels‘-Abkommen präsentiert werden, den Spielraum für Investitionsregime ausweiten, die kurzfristige finanzielle Gewinnerwartungen begünstigen.

Jetzt, da der Lack am 3G-Modell ab ist und Private Equity Übernahmen zu einer neuen Konkurswelle geführt haben, ist es möglich geworden, dass die Gewerkschaften taktische Bündnisse mit Investmentberatern und Pensionsfonds-Treuhändern eingehen und dazu beitragen, die Anleger von ihrer Sucht nach sofortiger finanzieller Befriedigung zu heilen. Außerdem besteht die Möglichkeit, den gegenwärtigen Ehrgeiz, die ESG-Nachhaltigkeitskriterien zu erfüllen, neu zu konfigurieren und dafür zu agitieren, dass langfristige Investitionen zur entscheidenden Messgröße für Nachhaltigkeit werden. Vielversprechend ist auch der Aufbau umfassenderer Bündnisse mit NGOs, die ähnliche Anliegen vertreten.

Politische Mobilisierung

Märkte sind nichts Naturgegebenes, wie das von ökonomischen Lehrbüchern des Mainstreams gerne gepredigt wird, sondern politische Konstruktionen. Die Konzerne und ihre Lobbyisten haben das verstanden und bewusst an der Schaffung eines regulatorischen und steuertechnischen Umfelds gearbeitet, in dem kurzfristigen finanziellen Gewinnen der Vorzug gegenüber langfristigen Investitionen und dem Schutz der Rechte und des Lebensunterhalts eingeräumt wird. Bis vor kurzem waren Aktienrückkäufe in den meisten Ländern gesetzlich verboten. Es waren somit spezifische Änderungen der Gesetze und der Sicherheitsbestimmungen nötig, damit ein rechtliches und steuerliches Regime geschaffen werden konnte, das anstelle des Eigenkapitals die Verschuldung schützt und den Weg für das Aufkommen riesiger Buyout-Fonds bereitet. Die Kreditausfallversicherungen und andere Finanzinstrumente, die die Weltwirtschaft in den Jahren 2007-2008 versenkt haben, sind jüngere, von der Politik ermöglichte Erfindungen.

Die Konzerne verstanden, dass eine andere Welt möglich war, und sie organisierten sich, um sie aufzubauen. Die Änderungen der Gesetze und Bestimmungen, die sie erkämpften, können rückgängig gemacht werden – und zwar ebenfalls über die Politik. Die Gewerkschaften müssen die Politik mobilisieren, damit sie ein regulatorisches Umfeld schafft, das die produktive Investition fördert, und zwar ausgehend von:

- den langfristigen Interessen der arbeitenden Menschen;
- einer Arbeitsplatzbeschaffung, deren Basis menschenwürdige Arbeit ist;
- dem umfassenden Schutz der Gewerkschaftsrechte.

Die politische Aktion, die Hand in Hand geht mit der gewerkschaftlichen Organisation auf nationaler und internationaler Ebene, ist eine wesentliche Voraussetzung für die Bekämpfung kurzfristiger finanzieller Interessen, und es sind die Gewerkschaften, denen eine entscheidende Rolle zukommt, um die politischen Allianzen aufzubauen, mit denen dieser Kampf befeuert und ausgetragen wird.