

DB Vertrieb: CashCenter muss bleiben!

Seit Jahren jammert DB Vertrieb über vermeintliche Wettbewerbsnachteile. Und wie immer, wenn es eng wird, fallen dem Arbeitgeber genau zwei Optionen ein: Verkauf oder Schließung. So jetzt beim CashCenter.



Aktuell stehen die Zeichen wohl auf Verkauf. Allen Ernstes fragt der Arbeitgeber, ob denn die DB wirklich einen eigenen Vertrieb braucht. Da kann die Antwort nur heißen: Ja. Ohne Wenn und Aber.

Die EVG und ihre Betriebsräte verlangen vom Arbeitgeber, dass er seinen Job macht: Nämlich die wirtschaftliche Entwicklung des Vertriebs zu garantieren und dabei die Beschäftigten mitzunehmen. Wir haben dafür bereits mehrere Vorschläge gemacht - berücksichtigt wurde bisher keiner. Wir fordern:

- Weg mit Ausgliederungs- und Schließungsplänen!
- Kein Personalabbau!
- Eine tragfähige Konzeption für das CashCenter!

Das CashCenter ist Bestandteil von DB Vertrieb und muss es bleiben! Dafür kämpfen wir!

Downloads



Aushang

(PDF, 106.27 KB, Wird in neuem Fenster/Tab geöffnet.)

(/fileadmin/user_upload/18-06-22_Vertrieb_Cash_Center.pdf)