

Stand van zaken cao-onderhandelingen en verkoop van KPN Consulting

Beste mensen,

In deze nieuwsbrief aandacht voor de verkoop van KPN Consulting en de cao-onderhandelingen.

De cao onderhandelingen.

Ondanks de wens om er voor de kerstdagen uit te zijn, gaat het helaas dit jaar niet meer lukken. We struikelen over de gewenste loonsverhoging en de ingangsdatum van de loonsverhoging.

Over veel onderwerpen waren we het al redelijk eens met elkaar. Het ontkoppelen van beoordelen en loon verhogen gaan we definitief invoeren, In 2020 de laatste keer de matrix om de beoordelingen van 2019 een vervolg te geven. In 2020 gaan we uit van gewoon goed functioneren (succesvol) en is er een tabel in 2021 waaruit je kan afleiden hoe lang het nog duurt voor je op een 100% salaris zit. Over de uniformering van de toeslagen voor werken op ongebruikelijke tijden en aanpassingen aan stand-by-, meerwerk-en overwerkvergoedingen hebben we lang gesproken en zijn we het in grote lijnen eens geworden. Dat uitzendkrachten eerder in dienst moeten worden genomen was geen groot issue tijdens de onderhandelingen.

Natuurlijk waren er wel meer onderwerpen waarover de discussie nog niet goed was afgerond, bijvoorbeeld de voorwaarde dat bij gebruik maken van het generatiepact de deelnemer een jaar eerder zijn pensioen moet opnemen of de loonsverhoging voor medewerkers met een RSP boven de 100%.

Het grote struikelblok in deze onderhandelingen bleek toch een verschil in visie op de ontwikkelingen bij KPN. Waar de Raad van Bestuur vooral beren op de weg ziet, die een loonsverhoging die gebruikelijk is in de markt onmogelijk maakt, zien wij dat anders. Wat ons betreft is er teveel aandacht voor aandeelhouders en een merkwaardige uitleg van de belofte aan de markt. Voor zover wij kunnen overzien wordt de belofte aan de markt nog steeds waargemaakt en is dat met name een hard gelag voor de medewerkers. Want jaar op jaar worden forse kostenbesparingen gerealiseerd en dat leidt in veel gevallen tot meer werk met minder mensen. In onze beleving is onderdeel van de afgegeven strategie ook een inzet op kwaliteit boven kwantiteit. Dus in dat opzicht is het volgens ons niet gelijk dramatisch als er een afname is van klanten. Het is dan van belang dat de klanten die blijven, bereid zijn meer uit te geven (en dat is het geval tot nu toe). We snappen best dat de markt waarin KPN opereert spannend is en dat er nog grote inspanningen verricht moeten worden (denk bijvoorbeeld aan de massale uitrol glasvezel en 5G). Wij vinden het super belangrijk dat jullie ook de bevestiging krijgen van de leiding van KPN dat jullie onmisbaar zijn in de plannen. Waardering kan op veel manieren gegeven worden maar in de cao-onderhandelingen gaat het ook om de (pro)centen. Begin januari gaan we met Jan Kees de Jager, jullie financiële topman, in gesprek om te kijken waar onze visies op de cijfers van KPN uit elkaar lopen en welke conclusies we daaraan moeten verbinden voor het cao-overleg. We houden jullie graag op de hoogte!

Samen staan we sterker! Maak een collega lid van de FNV en ontvang 10 euro. Een nieuw lid betaalt de eerste 4 maanden slechts € 25,-
Kijk op fnv.nl/iemand-anders-aanmelden.

Verkoop consulting.

In lijn met de strategie voor de komende jaren is er in 2019 al veel gebeurd, NLDC is verkocht, in het kader van de portfolio-rationalisatie zijn klanten teams afgestoten. Veel andere deelnemingen worden dichterbij KPN georganiseerd, met een harmonisatie van arbeidsvoorwaarden naar de KPN cao. Soms wordt een deelneming weer afgestoten, heel recent is bijvoorbeeld weer afscheid genomen van Argeweb. Dit gaat ook gebeuren bij een ander groot onderdeel, KPN ICT Consulting en het verlengde daarvan Call2. Ze hanteren een afwijkend verdienmodel en medewerkers worden strak beoordeeld op inzet en declarabele uren. De positie van KPN ICT Consulting is sinds de overname van Getronics in 2007 altijd een bijzondere geweest. Geen enorme winstmarges maar ook geen grote verliezen en kennelijk was er voor deze dienstverlening altijd een markt. Toch is in 2019 ook voor KPN ICT Consulting de kogel door de kerk, er is een voorgenomen besluit om in 2020 heel KPN ICT Consulting inclusief Call2 over te dragen aan Cegeka, een van oorsprong familiebedrijf uit België. In welk opzicht het voorgenomen afstoten van KPN ICT Consulting bijdraagt aan de strategie is ons niet duidelijk. Het is nu ook nog te vroeg dag om vragen over huisvesting, loskoppelen van systemen etc. te beantwoorden. Op de eerste vragen over arbeidsvoorwaarden kwam al wel het antwoord dat de cao, het sociaal plan en pensioen in de eerste periode gehandhaafd blijven. Later, waarschijnlijk veel later, zal er gekeken moeten worden met de nieuwe eigenaar hoe de collectieve arbeidsvoorwaarden afgesproken worden. We houden de ontwikkelingen samen met de ondernemingsraad in de gaten. We gaan ook graag het gesprek met de overname kandidaat aan. Als er vragen, twijfels of opmerkingen zijn, laat ons dat per ommegaande weten!

Tot zover,

We wensen jullie alvast fijne dagen en een goede jaarwisseling.

Hartelijke groet,

FNV onderhandelingsdelegatie,

Arno Delissen

Peter Ipema

Ralph Smeets (vakbondsbestuurder)

Bob Bolte (vakbondsbestuurder)

E bob.bolte@fnv.nl

E ralph.smeets@nv.nl

KPN.BB.IG/Amsterdam, 19-12-2019

P.S. Je hebt deze nieuwsbrief per post ontvangen omdat wij niet over je (juiste) email adres beschikken of omdat je je voor de nieuwsbrief online hebt afgemeld. Om sneller op de hoogte te blijven kan je via de website www.fnv.nl (kiezen voor Mijn FNV) je mailadres doorgeven of bellen met de Klantenservice T 088 368 0 368. Ook daar kan je melden dat je de nieuwsbrief weer wilt ontvangen.