

Fax: 3 Seiten

Herr Dr. G. Winter  
CONTINENTAL AG  
Wahrenwalder Str. 9  
D-30165 Hannover

Kranj, 5.2.1996

Sehr geehrter Herr Dr. Winter,

Ich bedanke mich für Ihren Besuch in Sava Kranj am 23.1.1996 und für die konstruktive und aufrichtige Besprechung der offenen Probleme unserer gegenwärtigen und künftigen Zusammenarbeit.

Im unseren Gespräch habe ich wiederholt die Ausgangspunkte der Verhandlungsposition von Sava Kranj begründet und betont, dass eine klare Vision von Continental über die künftige Position von Sava Kranj innerhalb des Konzerns zu definieren wäre, um die Basis für eine erfolgsversprechende Weiterführung der Verhandlungen schaffen zu können. Während der Dauer unserer Verhandlungen konnten wir leider eine klare Rolle von Sava Kranj im Rahmen der Entwicklungsstrategie von Continental nicht erkennen. Ich habe zwar meine Zufriedenheit mit der hervorragenden Presentation der generellen Marktstrategie von Continental seitens Herrn Schaber geäußert, gleichzeitig aber die Enttäuschung, dass **die grundsetzliche Frage "Welche Strategie hat der Konzern für die Kooperation mit Sava Kranj entwickelt?" unbeantwortet blieb**. Es wurde deswegen vereinbart, dass sich gemeinsame Arbeitsgruppen mit den Fragen der Positionierung der Marke SAVA auf einzelnen Märkten und der betreffenden Marketing-Konzeptionen beschäftigen werden, um die Grundlage für die Erarbeitung des gemeinsamen Geschäftsplanes für die nächsten Jahre und die Vereinbarung über koordinierte Vertriebsaktivitäten auf einzelnen Märkten herzustellen.

Ich habe Sie darauf aufmerksam gemacht, dass das jetzige Modell der Gewährleistung der jeweils ausgeglichenen Gewinn- und Verlust-Rechnung der Werkseinheit Sava-Semperit, nach dem diese auf den von Semperit/Continental betreuten Exportmärkten wegen der unentsprechenden Preispositionierung und Transferpreisgestaltung Verluste akkumuliert, die dann mit wesentlich besseren Ergebnissen aus dem Vertrieb auf den von Sava Kranj betreuten slowenischen und anderen ex-jugoslawischen Märkten gedeckt werden, nicht mehr erträglich ist, weil sich auch diese Märkte der Konkurrenz geöffnet haben und nicht mehr so hohe Preisdifferenzen verkraften können. Continental sollte sich bemühen die SAVA Marke besser zu positionieren und an der Promotion der Marke auf den von ihm betreuten Märkten zu partizipieren. Es ist mir nicht bekannt, dass Continental einen einzigen Pfennig investiert hat im Vergleich mit einer Summe von mehreren Millionen DM, die Sava Kranj für diese Zwecke jedes Jahr zur Verfügung stellt.

Weiter habe ich erklärt dass die Erscheinung von exklusiven Handelsvertretern von Continental für die Continental und Uniroyal Marken in Slowenien, Croatien und anderen ex-jugoslawischen Republiken, im Anbetracht von langjährigen Bemühung von Sava Kranj die Distribution dieser Marken zu übernehmen, unverständlich und unakzeptabel ist.

Sie haben sich mit unserer Vision der weiteren Geschäftsentwicklung der Sava Kranj vertraut gemacht. Die bestehende Struktur der Produktion, Anzahl der Beschäftigten und Herstellungskostenniveau verlangen radikale Massnahmen: Kostensenkung, weiteren Abbau der Arbeitsplätze (etwa 1/4), Erhöhung des Geschäftsvolumens (100%) und Kürzung des Produktionsprogramms. In einigen Gebieten werden strategische Allianzen, Technologie- und Marketingunterstützung nötig. Konkrete Gespräche mit potenziellen Partnern sind im Laufe, so dass kein Moratorium darauf von Sava Kranj akzeptiert werden kann.

Ich habe die Initiative gegeben, dass Continental, nach unserer Zurückweisung der Mitwirkung im Rahmen des Michelin/Continental Joint Venture Projektes, das Interesse für die Übernahme von Majoritätsbeteiligung an Sava-Semperit unter von Sava Kranj dahmals dargestellten Bedingungen erneut überprüft, Sie haben aber erklärt, dass der Konzern zur Zeit einen solchen Schritt aus finanziellen Gründen nicht unterstützen kann.

Sehr geehrter Herr Dr. Winter, ich wiederhole unseren Belang die Konditionen der weiteren Zusammenarbeit im Rahmen der bestehenden Beteiligungsverhältnisse zu verhandeln unter Voraussetzung, dass durch diese Kooperation folgendes gesichert wird:

- entsprechende Kapitalrendite,
- Wachstum im Bereich der Reifenproduktion und Restrukturierung des technischen Geschäftes,
- Erhaltung der Beschäftigung auf erträglicher Ebene.

Zu diesem Zwecke müssen einige Bedingungen der ursprünglichen Verträge und späteren Vereinbarungen, die heutigen wirtschaftlichen Umständen und Interessen der Sava-Semperit nicht mehr entsprechen - konnten aber wegen konsensueller Entscheidungsmodalitäten im Rahmen des Geschäftsführungsausschusses bisher nicht angepasst werden - überprüft und geändert werden, unter anderem insbesondere diejenigen, die das Marketing und Vertrieb der SAVA Marke über die Semperit/Continental Vertriebsgesellschaften (im Transit über Semperit AG), die Transferpreisgestaltung und andere Begrenzungen tangieren.

Im Falle dass uns nicht gelingt zufriedenstellende Lösungen zu finden und damit die 25-jährige gut gebante Kooperation weiterführen zu können, wird Sava Kranj gezwungen andere Wege zu betreten, die sich beim Auslauf der vereinbarten Dauer der Verträge mit Semperit anbieten.

Mit der Hoffnung, dass das Verständniss doch die Differenzen übermächtigen wird, freue ich mich Sie wiederzusehen in Frankurt am 12. Februar und verbleibe

mit freundlichen Grüssen

Janez Bohorič