

UPRAVA
Predsednik

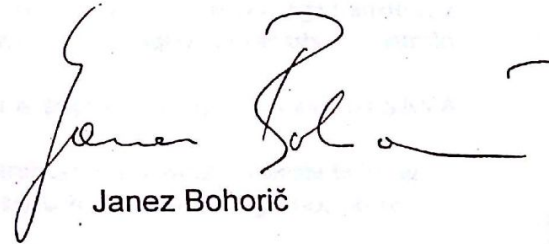
Kranj, 9. 10. 1996

Članom razširjene uprave

V prilogi vam pošiljam informacijo o dosedanjih rezultatih pogajanj z obstoječim in morebitnim novim strateškim partnerjem, ki jo je pripravil Marko Fajfar. To informacijo smo poslali predsedniku vlade RS dr. Janezu Drnovšku, predsedniku RS Milanu Kučanu, ministru za gospodarske dejavnosti Metodu Dragonji, državnemu sekretarju v ministrstvu za gospodarske dejavnosti dr. Vladu Dimovskemu in predsedniku Gospodarske zbornice Slovenije, Jožku Čuku.

Informacijo tretirajte kot poslovno tajnost.

Lep pozdrav!



Janez Bohorič

Informacijo prejmejo:

- št. 6. Emil Vizovišek
- št. 7. Franci Balanč
- št. 8. Vinko Perčič
- št. 9. Maksimiljan Fijačko
- št. 10. Slavko Koren
- št. 11. Marko Fajfar
- št. 12. Janez Peternel
- št. 13. Dušan Kveder
- št. 14. **Stanko Cvenkel**
- št. 15. Marija Loparnik
- št. 16. Viljem Žener, preds. NS
- št. 17. arhiv

INFORMACIJA O DOSEDANJIH REZULTATIH POGAJANJ Z OBSTOJEČIM IN MOREBITNIM NOVIM STRATEŠKIM PARTNERJEM

SEMPERIT/CONTINENTAL

Pogajanja s Continentalom zaenkrat niso prinesla željenih rezultatov in so bila 16.4.1996 prekinjena ter odložena do jeseni. Partnerja sta izmenjala dokumenta, ki odražata njuni zadnji pogajalni poziciji.

Continental do sedaj ni bil pripravljen odstopiti od obstoječega modela sodelovanja, le-ta pa Savi Kranj ne omogoča doseganja postavljenih dolgoročnih strateških ciljev (podvojitve vrednosti prodaje ob racionalni zaposlitvi vsaj 3000 delavcev, dostojna rendita na delniški kapital in krepitev lastne identitete preko evropsko razpoznavne znamke SAVA).

- V reviji Reifenzeitung (12/1995-Continental-Die konturlose Nr.4) so napisali, da Conti nima ustrezne razvojne strategije. V vsakem primeru ima, kar zadeva kooperacijo s Savo, očitno eno samo: ohraniti status quo.
- Kot izhaja iz dosedanjih razgovorov, nemški partner ni pripravljen ponovno proučiti nakupa večinskega kapitalskega deleža in posledične integracije tovarne Sava-Semperit v koncern Continental, ker nima denarja in ker očitno meni, da že z 28 procentnim deležem, s konsenzualnim odločanjem v okviru poslovnega odbora, uravnavanjem tehnološkega transfera, z zaporo pomembnih trgov ter s transfernimi cenami še naprej lahko zagotavlja učinkovito kontrolo nad njo.
- Zdi se, da zaradi obsežnega portfolia znamk Continental ni pripravljen zagotoviti znamki SAVA ustrezne pozicije na trgu.
- Na področju tehničnih izdelkov Continental Save ne potrebuje (saj je njegov vmesni holding Conti-Tech že učinkovito strukturiran) in odklanja kakršnokoli pomembnejšo pomoč pri re-engineeringu tega dela Savinih programov.

Letos je prišlo do resne zaostritve odnosov med Continentalom in Semperitom, potem ko je Continental odločil, da se proizvodnja potniške pnevmatike v Avstriji postopoma ukine, oprema prenese v češki Barum, odvečni delavci in uslužbenci pa odpustijo. To praktično pomeni, da je Sava ostala brez dosedanjega partnerja, s katerim je dobro sodelovala od sklenitve pogodbe o skupnih vlaganjih pred 25 leti. S tem v zvezi se je predsedniku Savine uprave g. Bohoriču po telefonu oglasil predsednik uprave Continentala dr. von Gruenberg - ki je od februarja 1995 (ko se je Sava soočila z ultimatom nemškega koncerna, kar zadeva modalitete nadaljnega sodelovanja) odklanjal s strani Save večkrat ponujeno srečanje obeh predsednikov - in predlagal sestanek na vrhu ter istočasno pojasnil, da dosedanji vodja pogajalske skupine g. dr. Winter zapušča Continental in da predsednik uprave Semperita g. Kraus ne zastopa več interesov Continentala v odnosu do Save Kranj.

Savina delegacija se odpravlja na sestanek z vodstvom Contija dne 15.10. v Hannoveru z mešanimi občutki. Po eni strani upa, da bo Continental z večjim občutkom kot doslej prisluhnil Savinim predlogom in izrazil pripravljenost za spremembo dosedanjega modela sodelovanja ter s tem okrepljen pogajalno pozicijo Save do ameriškega partnerja, po drugi strani pa se zaveda, da je nemški partner v drugačni poziciji kot njegov ameriški konkurent in kljub morebitni dobri volji objektivno ne bo mogel ponuditi takšne projektne konstrukcije, ki bi bila primerljiva z ameriško v vseh bistvenih strateških točkah. V vsakem primeru bodo rezultati tega srečanja bistveno vplivali na končno odločitev Save o izbiri strateškega partnerja.

GOODYEAR

Razgovori z Goodyearom potekajo že eno leto in pol, opravljeno je bilo pomembno razvojno delo, vendar se prava pogajanja še niso začela.

Glavne značilnosti skupne vizije na področju avtopnevmatike so:

- SAVA - evropska znamka
- svoboda na vseh trgih, lasten marketinški/prodajni team, selektivna distribucija, sinergije z Goodyearom
- kompletan asortiman izdelkov pod znamko SAVA
- razpoložljivost celotne Goodyearove materialne, produktne in procesne tehnologije
- prestrukturiranje proizvodnega programa: izločitev tovarne pnevmatike in bistveno povečanje proizvodnih zmogljivosti potniške in poltovorne pnevmatike
- znatno zmanjšanje števila zaposlenih

Prodajna projekcija predvideva v 5. letu skupnega poslovanja (2002) realizacijo 230 mio USD (v primerjavi z 150 mio USD v letu 1996).

Na področju gumeno-tehničnih izdelkov, ki so šibkejša stran Save Kranj, pa Goodyear ponuja razvojne projekte pri treh skupinah izdelkov:

- pnevmatske vzmeti (modernizacija in razširitev)
- klinasti jermeni (modernizacija in razširitev)
- avtomobilske cevi (nov program)

Vsi izdelki so namenjeni evropski avtomobilski industriji in nadomestni vgradnji, v teh programih se Goodyear počuti tehnološko suveren, tržni volumen ekspandira, lokacija Kranj je stroškovno konkurenčna. Glede na pomen prve vgradnje bi bila (v nasprotju s pnevmatskim delom) tu v ospredju znamka Goodyear, znamka SAVA pa bi bila prisotna le v posameznih segmentih, tako da bi prodajo izdelkov pod znamko Goodyear (za joint venture in druge nove načrtovane akvizicije) prevzela posebna evropska prodajna organizacija Goodyeara.

Prodajna projekcija predvideva, da bo Sava iz teh programov v 5. letu skupnega poslovanja dosegla realizacijo v vrednost 85 mio USD (v primerjavi z 10 mio USD v letu 1996).

Goodyear ponuja še tehnološko injekcijo (na licenčni osnovi) v program transportnih trakov. Program umetnega usnja bi morali ukiniti, da bi naredili prostor novemu programu avtomobilskih cevi, vsi drugi dosedanja programi na glavni Savski lokaciji pa ostanejo in so predmet obravnave posebnega Savinega projekta prestrukturiranja, ki teče vzporedno.

Mešane delovne skupine so že pripravile podlage za izdelavo poslovnega načrta, ki ga bo Goodyear predstavil konec meseca oktobra skupaj s ponudbo. Pogajanja naj bi pričela decembra, transakcija pa bi lahko bila zaključena v 1. kvartalu prihodnjega leta. Projekt predvideva ustanovitev dveh novih družb z omejeno odgovornostjo, eno za pnevmatiko in eno za tehnične izdelke. Pri obeh bi Goodyear prevzel večinski delež (Savina predstava je 51%, Goodyearova pa 75%) ter strateško in operativno vodenje.

Zamenjava partnerja pa bi seveda prinesla tudi določene težave v prehodnem razdobju. Sava mora namreč pri prekinitvi obstoječih pogodb s Semperitom spoštovati enoletni odpovedni rok. V tem času bo treba vse obveznosti spoštovati. Pričakovati je mogoče velik pritisk Continentala ter zmanjšanje njegovih nakupov, ki jih ob zaprtosti nekaterih pomembnih evropskih trgov ne bo mogoče v celoti nadomestiti. Po izteku odpovednega roka Sava ne bo več mogla uporabljati Continentalove tehnologije. Zato jo bo potrebno zamenjati, kar pa ne bo mogoče brez večjih motenj v proizvodnem procesu ter ustreznih negativnih finančnih efektov.

Kranj, 8.10.1996

M. Fajfar

Janez Šušter