

sollen, gehen bundesweit auseinander. In Hamburg etwa gilt nach wie vor, ähnlich Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg oder Schleswig-Holstein, ein Erlaß des Senats von 1947, wonach vor Wahlen Parteiveranstaltungen in Gefängnissen nicht zulässig sind.

So durften weder die Grünen mit ihrem eingebuchteten Mitgliederstamm zur Gruppenarbeit zusammenkommen, noch genehmigte Justizsenatorin Leithäuser eine Podiumsdiskussion mit allen Parteien im Fuhlsbütteler Gefängnis. Anders wiederum die Regeln in Hessen oder Bremen; dort sind „Parteien zur Abhaltung von Wahlversammlungen in Vollzugsanstalten“ (hessisches Justizministerium) zuzulassen, durften beispielsweise die Grünen am vergangenen Sonntag in Kassel mit Gefangenen diskutieren.

Für aktiven Einsatz vor der Wahl ist es nun wohl ohnehin zu spät, es sei denn in dem überkommenen Rahmen, wie er den Häftlingen in der Gefängnisschlosserei im bayrischen Kaisheim gegeben war. Sie schweißten und nieteten, für 74 Pfennig die Stunde, Wahlkampfstände der CSU.

REIFEN-INDUSTRIE

Stürmen oder ausscheiden

Die Reifen-Branche rätselt, warum Conti-Gummi die angekündigte Fusion mit der französischen Firma Kléber plötzlich wieder absagte.

Noch vor wenigen Wochen pflegte Carl H. Hahn, Vorstandschef der hannoverschen Continental Gummi-Werke AG, Besucher mit großflächigen Luftaufnahmen zu beeindrucken: „Sehen Sie, das sind ganz neue Fabriken“, schwärmte der Conti-Mann, „die sind ganz hervorragend.“

Der Reifenmanager sprach von den Fabrikationshallen der französischen Pneu-Firma Kléber-Colombes. Hahns Conti-Werke und Kléber sollten, so hatte es im Juni geheißsen, mit ihren 44 000 Beschäftigten, mit ihren 26 Fabriken und über vier Milliarden Mark Umsatz zu einer breitwandigen europäischen Reifen-Entente verschmelzen.

Doch seit einigen Tagen will Hahn von dem zuvor so gelobten Bündnis nichts mehr wissen: So überraschend wie zuvor der Entschluß kam, zwei Drittel des französischen Unternehmens für 50 Millionen Mark aufzukaufen, so abrupt ließ der deutsche Reifenmanager in der vergangenen Woche den Handel wieder platzen.

„Es hat ein Element gegeben“, so Hahn über seinen Rückzug, „das uns geraten erscheinen ließ, bei Kléber nicht weiterzumachen.“

Das Element, über das der Gummi-manager selbst nicht reden will, ist die



Clarks. Der Original Desert Boot.

So um 1950 verloren die Briten ihr Empire, aber dafür entdeckten sie einen besonderen Schuh.

Den Clarks Desert Boot.

Im Original Clarks Wüstenschuh verwendete man nur ein mindestens 2 mm dickes, im Spezialverfahren hergestelltes Velour-leder.

Es dauerte viele Monate bis Mr. Clark die Gerberei fand, die dieses besonders starke, aber doch geschmeidige Leder produzieren konnte.

Nur feinsten Natur-Krepp wurde dazumal für die Sohle verwendet und diese Kombination von Qualität und Stil hat sich als so zeitlos erwiesen, wie die Wüste selbst.

Auch heute besteht Clarks darauf, dass nur originale Qualitäts-Materialien verwendet werden, denn die über 150-jährige Erfahrung von Clarks-Schuhmeistern hat gelehrt, dass man nur so den original Desert-boot herstellen kann.

Diese Qualität hat seinen Preis. Clarks Wüstenschuhe kosten um einiges mehr als die der Nachahmer. Aber man kann nur versuchen, den Stil zu imitieren, nicht die Qualität oder den Look.

So, wenn Sie Wüstenschuhe - länger, schöner und besser - tragen wollen, nehmen Sie keine Imitation, kaufen Sie

Clarks

Der Original Desert Boot

Erhältlich im führenden Fachhandel

DER FEINE UNTERSCHIED ZWISCHEN WOHNEN UND WOHNKULTUR.



Die Zeitlosigkeit des Entwurfs, die Güte des Materials und die Meisterschaft der Handwerksarbeit geben diesem Programm Bestand und Wert. Verarbeitung und Qualität sind von einem Niveau, wie man es sonst nur von guten, liebevoll durchgearbeiteten, antiken Möbeln her kennt. Im Burgund-Programm gibt es nicht nur wertvolle Einzelschränke, sondern auch Schrankwände mit Massivholz-Füllungen, Kristall- und Spiegelglastüren mit Facettenschliff, Sprossengittertüren in Mahagoni, Eiche, Kirschbaum und in Lackfarben.

STÜKER

Gutschein: Informieren Sie mich bitte über das Stüker-Programm.
Stüker Möbelfabrik
Abt. SP39
Postfach 2855
4900 Herford

Verlustsituation bei den Franzosen: Den vollen Ernst der Lage bei Kléber erkannten die Hannoveraner offenbar erst nach längerem Studium der von den Franzosen vorgelegten Bücher.

Als Hahn klar wurde, daß die Minuszahlen aus Frankreich auf seine gerade erst mühsam aus den roten Zahlen gekommene Conti durchschlagen würden, war alles weitere schnell beschlossen.

Ein erneuter Rückschlag bei Conti wäre für Hahns weitere Laufbahn wenig dienlich gewesen. Er hatte auf der Hauptversammlung im Juli den nach acht dividendenlosen Jahren noch reichlich verbiesterten Conti-Aktionären gerade erst eine Dividende für 1980 in Aussicht gestellt. Daraus wäre nach dem Aufkauf des Verlustmachers Kléber wohl wieder nichts geworden.

Hahns plötzlicher Schwenk ist für die Aktionäre, unter denen die Deutsche Bank, Bayer und die Münchener Rückversicherung die größten sind, daher eine gute Nachricht. Dennoch haben sie einige Mühe, den Hakenschlägen des Conti-Chefs noch zu folgen.

Vor drei Monaten war der Kauf von Kléber für Hahn noch das Non-plusultra unternehmerischer Weisheit. „Im Reifengeschäft“, so Hahn, „muß man nach vorn stürmen oder auscheiden.“ Und: „Mit Kléber zusammen sind wir jemand, in allen europäischen Märkten.“

In der Tat ließen sich für den jetzt geplatzten Reifenhandel eine ganze Reihe guter Gründe anführen.

So ist Kléber mit 1,1 Milliarden Mark Umsatz ein Unternehmen, das auf dem französischen Markt gut eingeführt ist. Außerdem hat die Firma europaweit eine führende Position bei Reifen für Ackerschlepper und Flugzeuge.

Gefallen konnten den Deutschen auch die modernisierten Fabriken der Franzosen. Sie wurden in den vergangenen Jahren mit Krediten aus der Kasse des Großaktionärs Michelin großzügig erneuert. Außerdem liegen in Frankreich die Löhne in der Gummibranche weit unter dem bundesdeutschen Niveau.

Die Conti-Manager kalkulierten, daß es mit einigen Änderungen im Vertrieb gelingen würde, Kléber wieder ins Rollen zu bringen. Weitere Millionen, so das Kalkül, müßte der gemeinsame Material-Einkauf für Conti/Uniroyal und Kléber an Einsparungen bringen.

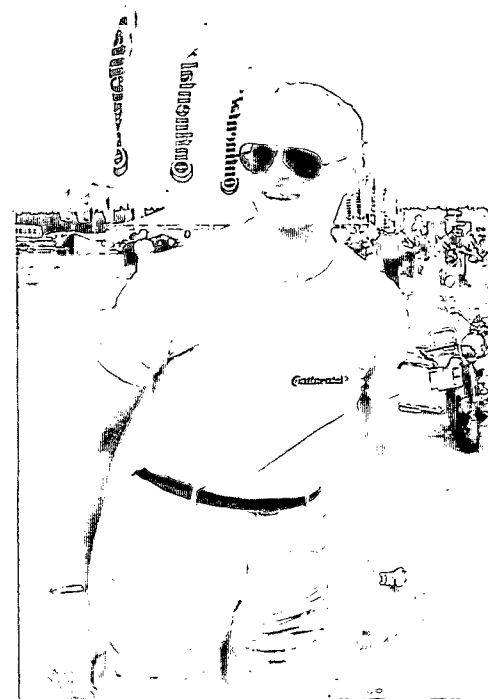
Mit einer ähnlichen Rechnung hatte Hahn Erfolg gehabt, nachdem er 1979 von den Amerikanern die Firma Uniroyal-Englebert aufgekauft hatte.

Uniroyal konnte nach der Übernahme durch die Conti bereits für das zweite Halbjahr 1979 knapp 15 Millionen Mark Gewinn nach Hannover überweisen.

Erst beim zweiten Hinsehen dämmerte den Conti-Managern, daß Kléber mit Uniroyal kaum vergleichbar war. Insbesondere, so heißt es, stellte sich heraus, daß bei Kléber entgegen den ursprünglichen Annahmen auch in der Produktion noch einiges zu richten gewesen wäre.

Außerdem waren die Finanz-Zahlen von Kléber wenig erfreulich. Das Unternehmen machte in den beiden letzten Jahren einen Verlust von rund 100 Millionen Mark.

Zusätzlich schockierte die deutschen Manager, daß die kommunistische Gewerkschaft CGT offen gegen die Westdeutschen opponierte. Auf Kommunisten aber ist Hahn schlecht zu



Conti-Chef Hahn
An bittere Erfahrungen erinnert

sprechen, sie haben ihn schon einmal viel Geld gekostet.

Conti-Gummi machte in den Jahren 1978 und 1979 mit seiner spanischen Tochter Continental Caucho España (Barcelona) Millionenverluste. Ursache waren kommunistische Gewerkschafter, die, zumindest nach Ansicht der Hannoveraner, das Betriebsklima bei Conti-Barcelona ruiniert hatten.

Hahn hatte schließlich nur noch einen Ausweg: Ende des vergangenen Jahres schloß er das Werk in Spanien und buchte dafür in der Heimat einen Verlust von etwa 20 Millionen Mark.

An diese bittere Erfahrung wurde Hahn in den letzten Wochen mehr als einmal erinnert. Vor den Werktoeren der Kléber-Fabriken in Frankreich demonstrierten kommunistische Gewerkschafter und skandierten: „Kléber muß französisch bleiben.“ ♦