



## WACHSTUM SOLARMARKT; CENTROTEC VERSTÄRKT POSITION

Der Weltmarkt für photovoltaische Solarsysteme wächst seit langem um circa 30 % pro Jahr. Zur Zeit sind die Aussichten vor allem in Deutschland "sonnig", weil die Bundesregierung die Einspeisevergütung für mit Solarsystemen erzeugte Energie stark vereinfacht und vergünstigt hat.

Die Folge: der deutsche Solarmarkt explodiert in 2004! Für andere europäische Länder ist das deutsche Vergütungssystem jetzt beispielhaft. Es wird damit gerechnet, dass Länder wie Spanien und Italien demnächst folgen. Auch in Belgien und Großbritannien wird über staatliche Förderung nachgedacht.

Der deutsche Solar-Betreiber kann bis zu 54,5 Eurocent pro Kilowattstunde verdienen und bekommt so eine langjährige Rendite von teilweise über 10 % auf das eingesetzte Eigenkapital. Anlass für viele Unternehmer und Privatleute, sich eine gut im Gebäude integrierte Solaranlage zu leisten. In Deutschland werden in 2004 um die zehntausend Solaranlagen mit einer Leistung von insgesamt 300 MWp gebaut. Dies entspricht dem Verbrauch von 100.000 Haushalten und ist ein Drittel des gesamten Solar-Weltmarktes. Da Photovoltaik bis jetzt weniger als 1 % vom deutschen Strommarkt

ausmacht und die politischen Ziele hochgesteckt sind, wird das Wachstum noch lange anhalten.

CENTROTEC vertreibt seit langem Dachbefestigungen für Solarsysteme. Es gibt Systeme für Schrägdach und Flachdach, Systeme für ein oder zwei Module, beliebig erweiterbare Systeme und sogar "Plug-and-play"-Systeme, bei denen die Solarmodule betriebsfertig mitgeliefert werden.

Vor kurzem erwarb CENTROTEC die Produktrechte einiger Montagesysteme der Marke Econergy von der niederländischen Econcern Gruppe; patentierte Produkte, die eine einfache und saubere Montage von Solarmodulen vor allem auf Flachdächern ermöglichen. Eine Produktstärke ist, insbesondere für fremdvermietete Dächer, dass die Dachhaut nicht durchbohrt wird.

Econcern erzielte mit diesen Produkten in 2003 einen Umsatz von 1,8 Millionen EUR. Mit der Übernahme der Produktrechte wird CENTROTEC europaweit Marktführer in Kunststoff-Montagesystemen für Solarprodukte. In Deutschland ist CENTROTEC unter dem Firmennamen Ubbink Econergy Solar GmbH, Köln aktiv.

## CEO-TEXT

von Dr. Gert-Jan Huisman



Sustainable: Schon jetzt die Last der zukünftigen Generationen tragen...

Im Wohnhaus Energie sparen ist das Thema von CENTROTEC Sustainable. Solarzellen gelten als die "sauberste" der sauberen Energien: unhörbar, unsichtbar und langlebig. Und unabhängig vom teuren Erdöl! In den letzten 12 Jahren verbilligte sich dank des technischen Fortschritts die Photovoltaik-Kilowattstunde jährlich um 7 %. In sonnenreichen Ländern mit (steuerbedingt) hohen Energiepreisen rechnet sich schon jetzt eine Solaranlage auch ohne staatliche Hilfe. Die japanischen Häuslebauer machen es uns vor.

Als einer der nun führenden Hersteller von Montagesystemen sind wir auf diese Zukunft gut vorbereitet! Wir wünschen Ihnen ein "sonniges" 2005.



## KULTURWECHSEL AKTIV BETRIEBEN

Interview mit Peter Schrempp, dem kaufmännischen Geschäftsführer der Möller Medical

■ **CENTROtext:** Herr Schrempp, die Möller Medical gehört nun seit über einem Jahr zur CENTROTEC-Gruppe. Welche Veränderungen haben sich daraus ergeben?

■ **Peter Schrempp:** Der Übergang der Gesellschafterstruktur von einer Eigentümerfamilie zu einer börsennotierten Aktiengesellschaft hat natürlich einige Veränderungen notwendig gemacht, zum Beispiel im Berichtswesen. Interessanter sind aber die Veränderungen, die von uns aus bereits angestrebt waren und nun durch die Gruppe unterstützt wurden. Beispiele hierfür sind eine größere Investition zur Modernisierung unserer Konstruktionsabteilung und der Beginn des Eigenvertriebs in den Bereichen Liposuktion und Blutbankprodukte.

■ **CENTROtext:** Passt der Eigenvertrieb denn zur Kultur der Möller Medical als OEM-Hersteller von Medizinprodukten und -komponenten?

■ **Peter Schrempp:** Wir sind und bleiben maßgeblich ein OEM-Hersteller für große Industriekunden und wollen in diesem Bereich auch weiterhin wachsen. Allerdings haben wir auch gelernt, dass wir die Sprache der Kunden sprechen müssen und mit ihnen auf gleicher Augenhöhe über ihre Anforderungen diskutieren wollen. Im B2B- (Business-to-Business) Geschäft, also den Industriekunden, sind hier vor allem technische Anforderungen relevant, die sich aus der Anwendung unseres Produktes heraus ergeben. Im B2C- (Business-to-Customer) Geschäft

können wir aktiv einen Kulturwechsel im Unternehmen betreiben: von der klassischen "Auftragsbearbeitung" hin zu Produktmanagern, die bei Nischenprodukten auch ganz bewusst selbst in den Markt gehen sollen, um unsere Kunden verstehen zu lernen.

■ **CENTROtext:** Was wünschen Sie sich im nächsten Jahr für die Möller Medical?

■ **Peter Schrempp:** Im B2C-Geschäft erhoffe ich uns natürlich einen erfolgreichen Start des Eigenvertriebs, und dass wir die kaufmännischen Anforderungen meistern. So wollen wir den Kunden zusätzlich zum erworbenen Gerät auch Wartungsverträge und Handelsware anbieten, das ist für die Möller Medical neu. Für den B2B-Bereich wünsche ich uns, dass viele interessante Kundenprojekte, die in 2004 angestoßen wurden, in die Serienproduktion gehen. Außerdem wollen wir hier unseren Katalog von B2B-Standardprodukten – momentan nur Nanobeschichtungen – um weitere Positionen erweitern, wie etwa Schlauchpumpen und Liquid-Handling-Systemen für die Analytik.

## SCHLANK SEIN OHNE HUNGERN!

Gutes Essen schmeckt. Leider nimmt man beim übermäßigen Essen zu. Und in der Wahrnehmung der Mitmenschen wird Übergewicht häufig mit Willensschwäche gleichgesetzt, Schlanksein jedoch mit Glück, Erfolg und Anerkennung. Das Streben nach Anerkennung ist wiederum im Menschen ebenso tief verankert wie der Hunger, so dass hier widersprüchliche Instinkte aufeinanderprallen: Nach der Befriedigung des Appetits kommt die Reue. Eine Produktlösung

für das Dilemma Appetit vs. Schlankheit eröffnet einen Wachstumsmarkt. Als ersten Zugang zu diesem Markt könnte die Pfauenfeder des alten Roms gelten; ihr Zweck war jedoch weniger die Förderung des Schlankheitstriebes; vielmehr ermöglichte sie den "Kunden", ihre Gelage ungestört von Völlegefühl fortzusetzen. Die ersten "echten" Lösungen des obigen Dilemmas sind dann wohl die Appetithemmer der Pharmaindustrie, die nahezu unabhängig vom Nachweis der Wirksamkeit kommerziell erfolgreich sind. Heute ist die Liposuktion, die operative Entfernung des Körperfetts, eine Dienstleistung mit dem gleichen Zielkundenkreis der Schlankheitsspillen. Die erste Operation dieser Art, damals noch mit medizinischer Indikation, liegt übrigens bereits 30 Jahre zurück. Heute wird die jährliche Anzahl der Liposuktionen auf 100.000 bis 400.000 je nach Quelle geschätzt, Tendenz steigend.

Die Möller Medical stellt seit Jahren Geräte für eine schonende Behandlungsmethode her, die im dermatologischen Umfeld entstanden ist: die Tumescenz-Lokalanästhesie und Vibrationsliposuktion. Hierbei spritzt man 2 bis 3 Liter Salzlösung mit Anästhetikum in das Fettgewebe. Nach Einwirkung wird über kleine Hautschnitte eine Kanüle eingeführt, die an ein Absauggerät angeschlossen ist. Der Arzt bewegt die Kanüle kräftig durchs Gewebe – oder nutzt ein elektrisches Vibrationsantriebsgerät – und löst dabei das Fett. Vorteile sind ein niedriges Narkoserisiko, wenig Blutverlust und wenig Schmerzen nach der (ambulanten) Operation. Es sei denn, die Nerven gehen in den Geldbeutel: Die Behandlungskosten betragen 1.500 bis 6.000 EUR.



Peter Schrempp, Möller Medical



Schonendes Fettabsaugungsgerät

## ENGINEERING PLASTICS

CENTROPLAST | ROLF SCHMIDT INDUSTRIPLAST  
CENTROTEC COMPOSITES | BOND LAMINATES



Der neue mit 5-D Technologie hergestellte Dosenwender

### NEUER KUNDE FÜR ROLF SCHMIDT INDUSTRIPLAST

Saku Brewery Ltd. erteilt Auftrag über neue Dosenwender

Rolf Schmidt Industriplast konnte seine Kundenliste erweitern und einen neuen Auftrag in Estland gewinnen. Mit der Saku Brewery Inc. zählt nun die größte Brauerei Estlands zu den Abnehmern von Dosenwendern aus dem Hause Rolf Schmidt. Die Saku Brauerei ist ein Unternehmen der Baltic Beverage Holding AB und hält in Estland einen Marktanteil von ca. 45 %.

Geordert wurden Dosenwender für 33 cl und 50 cl Dosen. Nach der Befüllung werden die Dosen mit dem Dosenwender um 180° gekippt, um an der Unterseite gemäß der jetzt auch für Estland gültigen EU-Norm einen Datumsstempel anzubringen. Zur Verpackung müssen sie anschließend wieder in die Ausgangsposition gebracht werden.

Die Systeme von Rolf Schmidt zeichnen sich besonders durch die CAD/CAM Führung der Dosen aus. Dadurch sind der Energieaufwand beim Dosenwenden und die Abnutzung der Anlagen gegenüber herkömmlichen Systemen deutlich niedriger. Bei der Herstellung der Dosenwender in Kolding kamen die CAD/ CAM Programme Inventor und Hypermill sowie eine 5-Achsen Fräsmaschine zum Einsatz. Dank dem noch neuen simultanen Fräsen in fünf Richtungen konnte die Produktionszeit dabei um ca. 35 % reduziert werden.

### CENTROTEC AUF DER MESSE K 2004

CENTROTEC war gleich mit fünf Gruppengesellschaften auf der K in Düsseldorf vertreten: Centroplast, Centrotec Composites, Möller Medical, Bond Laminates und Rolf Schmidt Industriplast. Schwerpunkte der Produktpräsentationen waren neben dem Centroplast Produktprogramm, neue Composites und die Nanobeschichtung. Die Marktbelegung, die die Kunststoff- und Kautschukindustrie mit Optimismus erfüllt, sorgte für gute Stimmung auf dem CENTROTEC Stand, aber auch bei den anderen fast 3000 Ausstellern. Rund 230.000 Fachbesucher kamen an den acht Messetagen zur K 2004 nach Düsseldorf.

Erneut kam jeder zweite Besucher nicht aus Deutschland; insgesamt waren etwa 115.000 Gäste ausländischer Herkunft. Gegenüber der K 2001 hat sich dabei der Anteil aus Asien spürbar vergrößert.

### TAG DER OFFENEN TÜR BEI CENTROPLAST

Am Samstag, den 11. September, hatte die CENTROTEC-Tochtergesellschaft CENTROPLAST alle Mitarbeiter und deren Angehörige und alle anderen Freunde, Partner, Nachbarn des Unternehmens in das Werk nach Marsberg eingeladen. Der Zuspruch war enorm.

CENTROPLAST Engineering Plastics, der Experte für Halbzeuge und Fertigteile aus thermoplastischen Hochleistungskunststoffen, ist übrigens die historische Keimzelle der heutigen CENTROTEC Gruppe. In diesem Unternehmen mit rund 80 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen begann der rasante Aufstieg der mittlerweile auf fast 1000 Mitarbeiter gewachsenen CENTROTEC Sustainable AG.



CENTROTEC Stand in Düsseldorf



Viele Besucher besichtigten Centroplast in Marsberg "Unterm Ohmberg 1"



## DIE EU-RICHTLINIE

über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD)

Die Regierungen der Europäischen Mitgliedsländer haben sich zu den internationalen Richtlinien zur Energieeinsparung des Kyoto Protokolls verpflichtet. Durch die Übertragung dieser Richtlinien auf die nationale Gesetzgebung erhöht sich der Anteil der Lüftung mit Wärmerückgewinnung in ganz Europa – eine große Chance für die CENTROTEC Sustainable AG.

Zum 4. Januar 2003 hat die EU die Richtlinien über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD) erlassen. Dieses Gesetz basiert auf dem erfolgreichen niederländischen Modell zur Verbesserung der Energieeffizienz von Neubauten und großer Altbauten, die einer umfassenden Sanierung unterzogen werden. Vor allem bei Wohnhäusern sowie bei geschäftlichen und öffentlichen Gebäuden wie Büros, Groß- und Einzelhandel und Schulen, etc. (ausgenommen Industriebauten) besteht ein großes Energie-sparpotenzial. Ca. 40 % des Energieverbrauches in Europa wird von Wohn- und Geschäftsgebäuden verursacht. In Wohngebäuden ist die Heizung mit 57 % der größte "Energieverbraucher". Die EPBD gibt eine Übergangsfrist von drei Jahren vor, das heißt, die Richtlinien treten in der nationalen Gesetzgebung spätestens zum 4. Januar 2006 in Kraft. Belgien ("Energieprestatiedecreet") und Großbritannien ("Part L" of the Building Regulation) führen die EPBD bereits in 2005 ein.

Das Hauptziel der EPBD ist die Verminderung des CO<sub>2</sub> Ausstoßes um ca. 35-45 Millionen Tonnen pro Jahr bis 2010, und das möglichst kosteneffizient. Dies soll erreicht werden, indem Hausbesitzer selbst über die ihrer Situation angepassten Baumaßnahmen entscheiden können. Die Verordnung schreibt außerdem vor, dass in allen Ländern der EU bei Bau, Verkauf oder Vermietung eines Gebäudes ein Energiepass vorgelegt werden muss. Das Energiebewusstsein bei Hauskäufern oder Mietern wird zunehmen.

Die EPBD wird den Einbau von Energiesparsystemen wie Brennwertheizungen oder

Wärmerückgewinnungssystemen enorm steigern. In den Niederlanden hat die Energiesparverordnung zu einer Zunahme der Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung in Neubauten von 1 % 1998 zu heute 50 % geführt.

### Die EPBD enthält vier Grundelemente

- Etablierung einer allgemeinen, integrierten Methodik zur Errechnung des Energieverbrauchs von Gebäuden
- Anwendung eines minimalen methodischen Standards zur Errechnung des Energieverbrauchs
- Zertifizierung des Energieverbrauchs von Gebäuden bei Bau, Vermietung oder Verkauf
- Regelmäßige Kontrolle von Kesseln oder Klimasystemen

## WIDO VAN DEN BOSCH

Unser Rechtsanwalt und Akquisitionsexperte

Seit dem 1. Mai 2004 ist Wido van den Bosch hauseigener Rechtsanwalt bei CENTROTEC. Er bringt umfassende Erfahrung aus seiner siebenjährigen Tätigkeit bei einem der drei namhaftesten niederländischen Rechtsberatungen, einem Unternehmen der heutigen Deloitte Gruppe, mit. Van den Bosch war für internationale Kunden tätig und beriet vor allem in Akquisitionen. Als Projektverantwortlicher leitete er international und interdisziplinär zusammengesetzte Akquisitionsteams. Als Rechtsanwalt von CENTROTEC hat er bereits die Übernahmen von Brink Climate Systems und Ned Air begleitet.

■ **CENTROtext:** Was hat Sie in Ihrer Entscheidung bestärkt, von einer Rechtsberatung als Hausjurist zu CENTROTEC zu wechseln?

■ **W. v. d. Bosch:** Als Rechtsanwalt beraten Sie Kunden zwar in Rechtsangelegenheiten, sind aber an der Umsetzung Ihrer Ratschläge innerhalb des Unternehmens nicht beteiligt. Ich bin ein praktisch veranlagter Mensch und wollte selbst bei der Realisation mitwirken. Als Berater habe ich schon lange und sehr erfolgreich mit CENTROTEC zusammengearbeitet und diese Arbeit stets als sehr angenehm und ergiebig empfunden. Deshalb habe ich das Angebot, in diesem schnell wachsenden und hochmotivierten Unternehmen tätig zu werden, ohne zu zögern angenommen. In meiner jetzigen Position bin ich in den gesamten Arbeitsprozess von Anfang bis Ende involviert und kann von meinen praktischen Fähigkeiten profitieren.

■ **CENTROtext:** Aus welchen Gründen hat sich CENTROTEC für einen hauseigenen Juristen entschieden?

■ **W. v. d. Bosch:** CENTROTECs Wachstumsstrategie basiert auf organischem Wachstum und Akquisitionen. Bei den Akquisitionen wird ausführliche juristische Beratung gebraucht und die ist teuer. Aus Gründen der Kosteneffizienz hat sich das Unternehmen für einen hauseigenen Rechtsanwalt entschieden, der sich mit Fusionen und Übernahmen gut auskennt. Darüber hinaus wird ein breitgefächertes juristisches Bewusstsein auch im heutigen Geschäftsleben immer wichtiger. Ich arbeite sehr eng mit der Geschäftsleitung der verschiedenen CENTROTEC Gesellschaften zusammen und berate sie in den verschiedensten Rechtsangelegenheiten. Ich habe das Ziel, unsere Geschäftsaktivitäten in juristischer Hinsicht zu verbessern.

■ **CENTROtext:** Haben Sie kulturelle Unterschiede innerhalb der einzelnen Gesellschaften der Gruppe festgestellt?

■ **W. v. d. Bosch:** Natürlich hat jede Gesellschaft ihre eigene Kultur und Arbeitsweise. Dennoch sind die Gesellschaften untereinander eng verbunden und verfolgen die gleichen, von CENTROTEC definierten Ziele. Mich begeistern die Verbindungen und Unterschiede der Kultur und der Menschen. Dies macht die Arbeit interessant und spannend.

■ **CENTROtext:** Haben Sie sich bei CENTROTEC schnell eingelebt?

■ **W. v. d. Bosch:** Ja, sofort. Die Atmosphäre hier ist sehr freundschaftlich und ich wurde mit offenen Armen aufgenommen. Da ich das Unternehmen und einige Vorstandsmitglieder ja bereits kannte, konnte ich mich sehr schnell integrieren.



Unser neuer Mitarbeiter  
Wido van den Bosch



Der neue Bleiersatz im  
Temperatur-Härtetest

## ÖKOLOGISCHES "BLEI" FÜR ABGASSYSTEME

Bei der Dachdurchführung von Abgassystemen werden vielfältige Komponenten aus Blei eingesetzt. Durch seine einfache Verformbarkeit während der Installation wird die Dachdurchführung hiermit wasser- und winddicht gemacht.

Blei kann aber für den Menschen, gelangt es einmal in den Körper, selbst in kleinsten Mengen sehr giftig werden. Trotzdem wird dieses Schwermetall intensiv eingesetzt. In Holland sind es rund 1 Million und in England sogar 4 Millionen Quadratmeter, die Jahr für Jahr dort auf den Dächern und Fassaden verarbeitet werden! Der Grund: Es gab bislang so gut wie keine Alternative für den Einsatz von Blei im Baubereich.

Jetzt hat allerdings die Gas Flue Division von CENTROTEC ein alternatives Material entwickelt, das für zahlreiche Bereiche im Hausbau, und zwar nicht nur bei Dachdurchführungen, einsetzbar ist. Dieses neue, plastisch verformbare Material aus Aluminiumstreckmetall und speziellen Kunststoffen kann Blei zukünftig in vielen Einsatzbereichen ablösen. Es wurde ein weltweit gültiges Patentrecht mit einer Laufzeit von 20 Jahren beantragt.

Das neue ökologische "Blei" ist nicht giftig, leichter und nur etwas teurer als konventionelle Bleiprodukte. Es wird voraussichtlich in der ersten Hälfte des nächsten Jahres im Markt eingeführt. Momentan laufen noch letzte Belastungstests. Auch wird noch an einer darauf ausgelegten, größeren Produktionsstraße in den Niederlanden gebaut.

In einem Endlosverfahren werden die thermoplastischen Materialien erhitzt und mit dem Aluminiumstreckmetall durch verschiedene Walzprozesse verbunden. Anschließend wird eine Folie sowie eine Schutzhaut aufgetragen und das ganze wieder abgekühlt. Die Herstellungsbreite kann bis zu einem Meter betragen und es kann in diversen Farben produziert werden. Da es sich hier um ein neues Material sowie ein neues Produktionsverfahren handelt, sind selbstverständlich in der Aufstartphase noch einige Hürden zu überwinden.

## UNSERE PATENKINDER IN AFRIKA

Ubbink unterstützt bereits seit einigen Jahren Patenkinder in Entwicklungsländern – im Augenblick sind es drei. Im Oktober hieß es Abschied nehmen von Twewa-Mama Koumasadouno aus Guinea, da sie mit 18 Jahren aus der Patenschaft "herausgewachsen" war. Ihren Platz übernahm jetzt der dreizehnjährige Pooda Gadjité aus Ouagadougou, einem kleinen Städtchen in Burkina Faso in West Afrika. Burkina Faso ist eines der ärmsten Länder der Welt, ohne Strom oder fließend Wasser, ohne Post, Telefon oder Fahrzeuge. Das Fahrrad ist hier das wichtigste Fortbewegungsmittel. Zum nächsten Krankenhaus müssen die Bewohner Ouagadougous zwei Stunden zu Fuß gehen. Wasser wird von den Frauen mittels einer Handpumpe aus Brunnen geholt und in großen Gefäßen auf dem Kopf nach Hause transportiert.

Am liebsten spielt Pooda mit seinen Freunden Fußball. Meist hilft er jedoch seiner Familie bei der Landarbeit oder versorgt die Tiere. Eine

Schule besucht Pooda nicht - er ist schon zu groß und zu Hause unabhkömmlich. Zusammen mit sechs weiteren Personen lebt er in einem kleinen Lehmhaus ohne sanitäre Anlagen. Gekocht wird über offenem Feuer, wofür täglich Holz gesammelt werden muss.

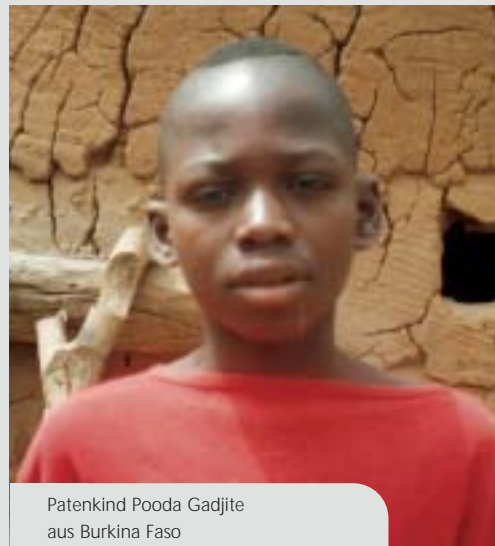
Zwei weitere Patenkinder sind Fridrick Okoth Aloo aus Kenia und Mbaya Fall aus Senegal.

## UBBINK "HIMMEL-UND- HÖLLE" PARTY

Am Samstag, den 20. November, hieß es "Party Time" für unsere Kollegen bei Ubbink in Doesburg, NL. Die Feier fand in der größten Kirche Arnheims, der Eusebius Kirche statt. Wieso in einer Kirche? Ganz einfach: die tolle Akustik und eine schöne Atmosphäre boten eine perfekte Kulisse für die Band "Celebration". Fast immer war die Tanzfläche mit swingenden Menschen gefüllt.

Die Gäste wurden von einigen "Engeln" begrüßt und zum "Himmel" geleitet – einige natürlich auch in die "Hölle" (Die Namen derer sind nur den Kollegen bekannt!). Vom Kirchturm bot sich ein fantastischer Ausblick auf Arnheim, der den langen und kalten Aufstieg wirklich wert war. Das Highlight: Harry Slinger von der Band "Drukwerk" – ein in den Niederlanden sehr bekannter Künstler – trat auf. Auch ein Mitarbeiter unseres "Philadelphia" Projekts (eine Initiative zur Integration von behinderten und arbeitslosen Menschen in den Berufsprozess) ergriff das Mikrofon und gab einen Frans Bauer Song zum Besten. Vielleicht der erste Schritt in eine neue Karriere?

Wir danken dem Organisationsteam für den schönen Abend!



Patenkind Pooda Gadjite  
aus Burkina Faso



Die Feier fand in der größten Kirche  
Arnheims, der Eusebius Kirche statt



# CENTROTEC SUSTAINABLE AG

## DIE GRUPPE

*Wir wünschen allen Kollegen und Geschäftsfreunden ein schönes Weihnachtsfest.*

*Wir verzichten in diesem Jahr auf den Versand von Karten zu Gunsten einer Spende.*



Zunehmendes Interesse für die CENTROTEC Aktie auch aus London

### AKTIENKURS SEIT JAHRES-BEGINN MEHR ALS VERDOPPELT

Der Aktienkurs der CENTROTEC Sustainable AG ist von 9,70 EUR zum Jahresbeginn 2004 im November auf über 20,00 EUR gestiegen und hat sich damit deutlich besser entwickelt als der Gesamtindex SDAX (siehe Chart).

Dieser Anstieg ist in erster Linie auf die sehr gute Geschäftsentwicklung der CENTROTEC Gruppe zurückzuführen.

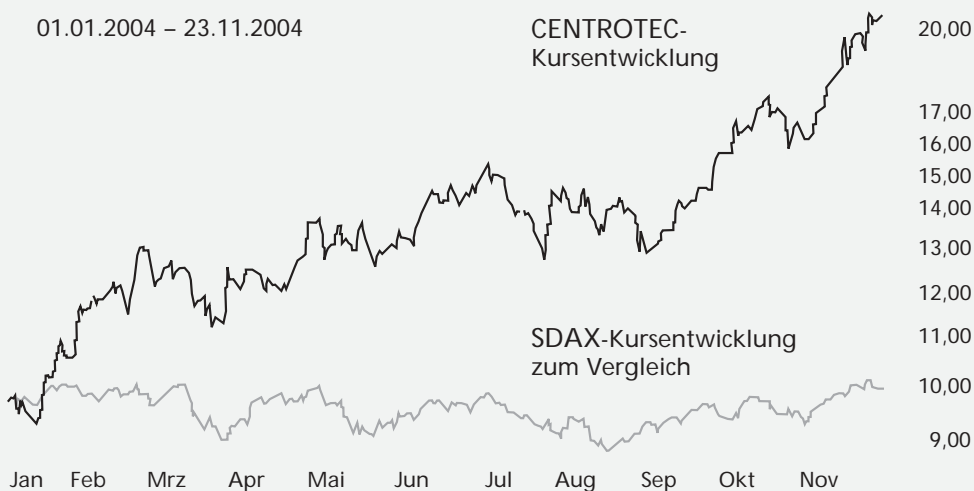
Wir erwarten in diesem Jahr eine Umsatzsteigerung auf 130 – 135 Mio. EUR (Vorjahr 115 Mio. EUR) und Ergebnisverbesserungen auf mehr als 1,30 EUR pro Aktie (Vorjahr 1,07 EUR). Seit die Aktie im Juni diesen Jahres in den SDAX aufgenommen wurde, erfährt sie im In- und insbesondere im Ausland verstärkt Beachtung. So sind in den letzten Monaten namhafte internationale Großbanken auf die starke Wachstumskurve von CENTROTEC aufmerksam geworden. ABN AMRO, Commerzbank und

Citigroup – die größte Bank der Welt – erarbeiteten umfangreiche Research-Studien. Alle Studien beurteilen die Ausrichtung auf die Wachstumsmärkte Health-Comfort-Energy äußerst positiv und prognostizieren einen weiteren Aufwärtstrend für die nächsten Jahre. Der Vorstand war in den letzten Monaten auf verschiedenen Roadshows in London, Amsterdam, Frankfurt, München, Zürich und Kopenhagen unterwegs. Die Namensänderung in CENTROTEC Sustainable trug hierzu sicherlich bei, weil jetzt das Bild der Firma konsistent mit dem Inhalt ist.

Auf dieser Basis und zusätzlichen Analysen haben zahlreiche Wertpapier- und Fond-Manager die Kursziele der CENTROTEC-Aktie angehoben. So erhöhten im November die Wertpapierexperten der Commerzbank das Kursziel auf 24 EUR.

Diese Entwicklungen zeigen, dass der Aufstieg der CENTROTEC Aktie aktuell mit einem 2004er KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis) von etwa 15 eine breite Basis hat.

01.01.2004 – 23.11.2004



## IMPRESSUM

Text:  
CENTROTEC Sustainable AG  
Micheale Desmaele, Geja Haas

Produktion:  
MetaCom Corporate Communications GmbH



Am Patbergschen Dorn 9  
D-59929 Brilon  
Tel. +49(0)2961.966 31-0  
www.centrotec.de • info@centrotec.de



Am Patbergschen Dorn 9  
D-59929 Brilon  
Tel. +49(0)2961.96632-0  
www.centrotec.de • info@centrotec.de



Am Patbergschen Dorn 9  
D-59929 Brilon  
Tel. +49(0)2961.96632-0  
www.centrotec.de • composites@centrotec.de



Am Patbergschen Dorn 9  
D-59929 Brilon  
Tel. +49(0)2961.96632-0  
www.centrotec.de • info@centrotec.de



Möller Medical GmbH Co. KG  
Wasserkuppenstraße 29-31  
D-36043 Fulda  
Tel. +49(0)661.94195-0  
www.moeller-mff.com • info@moeller-mff.com



Unterm Ohmberg 1  
D-34431 Marsberg  
Tel. +49(0)2992.9704-0  
www.centrotec.de • info@centrotec.de



ROLF SCHMIDT INDUSTRI PLAST A/S  
Jernet 4H  
DK-6000 Kolding  
Tel. +45(0)755.34166  
www.rsip.com • info@rsip.com



BRINK Climate Systems  
R.D. Bugelstraat 3, Postbus 24  
NL-7950 AA Staphorst  
Tel. 0522.469944  
www.brinkclimatesystems.nl • info@brinkclimatesystems.nl



Ubbink Nederland b.v.  
Postbus 26  
NL-6980 AA Doesburg Nederland  
Tel. 0313.480200  
www.ubbink.nl, www.ubbinkdakkapel.nl • info@ubbink.nl



Constructieweg 49  
8263 BC - Kampen  
Tel. 038 3370833  
www.ned-air.nl



Bond-Laminates GmbH  
Am Patbergschen Dorn 9  
D-59929 Brilon  
Tel. +49(0)2961.96628-0  
www.bond-laminates.com • info@bond-laminates.com