



GROEI ZONNESTROOM MARKT; CENTROTEC VERSTERKT POSITIE

De wereldmarkt voor zonnestroom systemen, groeit sinds lange tijd met circa 30% per jaar. Momenteel zijn de vooruitzichten vooral in Duitsland "zonnig", omdat de regering de vergoeding voor teruglevering van zonne-energie aan elektriciteitsbedrijven eenvoudiger en voordeliger gemaakt heeft. Het gevolg: een explosieve stijging van de Duitse markt in 2004! Voor andere Europese landen dient het Duitse vergoedingssysteem nu als voorbeeld. Er wordt rekening mee gehouden dat landen zoals Spanje en Italië binnenkort volgen. Ook in België en Groot-Brittannië wordt over overheidssteun nagedacht.

Een Duitse exploitant van een zonne-energie systeem kan tot 54,5 eurocent per kilowattuur verdienen en krijgt zo een langdurig rendement van meer dan 10% op het ingezette kapitaal. Dit is aanleiding voor veel ondernemers en particulieren om een goed in hun gebouw geïntegreerde zonne-energie installatie aan te schaffen. In Duitsland worden in 2004 ongeveer tienduizend zonne-energie installaties met een vermogen van in totaal 300 MWp gebouwd. Dit staat gelijk aan het verbruik van 100.000 huishoudens en is één derde van de totale wereldmarkt. Omdat zonnestroom tot nu toe minder dan 1% van de Duitse stroommarkt uitmaakt en de

politieke doelen vergaand zijn, zal de groei nog lang aanhouden.

CENTROTEC produceert en verkoopt al langer dakbevestigingen voor zonne-energie systemen. Er zijn systemen voor schuine en voor platte daken, systemen voor één of twee modules, modulair uitbreidbare systemen en zelfs "plug-and-play" systemen waarbij de zonne-energie modules stekkerklaar meegeleverd worden. Begin december heeft CENTROTEC de productrechten van enkele montagesystemen van het merk Econergy van de Nederlandse Econcern Groep aangekocht. Het zijn gepatenteerde producten, die een eenvoudige en veilige montage van zonne-energie modules op met name platte daken mogelijk maken. Een sterke kant van dit product is dat de daklaag niet doorboord wordt en er dus geen beschadiging kan optreden. In het bijzonder voor systemen op "gehuurde" daken is dat een groot voordeel.

Econcern behaalde met deze producten in 2003 een omzet van circa 1,8 miljoen EUR. Met de overname van de productrechten wordt CENTROTEC in heel Europa marktleider in kunststof montagesystemen voor zonne-energie producten. In Duitsland is CENTROTEC actief onder de bedrijfsnaam Ubbink Econergy Solar GmbH, te Keulen.

CEO-TEXT

door dr. Gert-Jan Huisman



"Sustainable": nu al de lasten van de toekomstige generatie dragen...

Energie besparen in woonhuizen is hét thema van CENTROTEC Sustainable. Zonne-energie wordt beschouwd als de "schoonste" van alle schone energiesoorten: onhoorbaar, onzichtbaar en duurzaam. En onafhankelijk van het dure aardolie!

De wereldmarkt groeit hard, ondanks de terugval in Nederland. Dankzij technische vooruitgang werd vanaf 1990 het solar-kilowattuur jaarlijks circa 7% goedkoper. In zonnige landen met hoge belastingdruk in de energieprijzen is een zonnepaneel financieel nu al zonder overheidssteun mogelijk. De Japanse huizenbouwers laten ons dit zien.

Als één van de toonaangevende producenten van montagesystemen zijn we op die toekomst goed voorbereid. Wij wensen u een "zonnig" 2005!



CULTUURVERANDERING BIJ MÖLLER MEDICAL

Interview met Peter Schrempp, financieel directeur van Möller Medical

■ **CENTROtext:** Meneer Schrempp, Möller Medical maakt sinds een jaar deel uit van de CENTROTEC-Groep. Welke veranderingen zijn hieruit voortgekomen?

■ **Peter Schrempp:** Door de overgang van een structuur van een familie-bedrijf naar een beursgenoteerde vennootschap waren natuurlijk veranderingen noodzakelijk, bijvoorbeeld in de verslaglegging. Interessanter zijn echter de veranderingen die wij al ingezet hadden en die nu door CENTROTEC versneld worden. Voorbeelden hiervan zijn de modernisering van onze constructieafdeling en het opzetten van een eigen verkoop-organisatie op het terrein van liposuctie en bloedbank-producten.

■ **CENTROtext:** Past een verkooporganisatie met een eigen merknaam bij de cultuur van Möller Medical als toeleverancier van medische producten en onderdelen?

■ **Peter Schrempp:** Wij blijven overwegend een leverancier voor grote industrieklanten en willen op dit gebied verder groeien. Evenwel hebben we ook geleerd, dat we de taal van de klanten moeten spreken en met hen op gelijk niveau moeten communiceren.

In de B2B (Business-to-Business), dat zijn de industrieklanten, zijn vooral de technische eisen van belang, die aan het gebruik van onze producten gesteld worden. In de B2C (Business-to-Customer) is een cultuurverandering nodig: van

klassieke "orderafhandeling" naar product-managers, die zeer bewust de markt in duiken om onze klanten beter te begrijpen.

■ **CENTROtext:** Wat hoopt u volgend jaar met Möller Medical te bereiken?

■ **Peter Schrempp:** In de B2C hoop ik natuurlijk op een succesvolle start van de eigen verkoop en ik hoop dat we aan de commerciële eisen kunnen voldoen. Zo willen we de klanten naast de gekochte medische apparatuur onderhoudscontracten en onderdelen aanbieden. Dat is voor Möller Medical nieuw. Voor de B2B hoop ik dat veel interessante projecten, die in 2004 van start zijn gegaan, in serieproductie gaan. Bovendien willen we onze catalogus van B2B-standaardproducten, die momenteel alleen uit oppervlaktebehandelingen met nano-technologie bestaat, met meerdere producten uitbreiden. Enkele voorbeelden zijn pomp-systemen en Liquid-Handling-Systemen voor diagnose-onderzoek.

SLANK ZIJN ZONDER HONGER TE LIJDEN

Lekker eten smaakt goed, alleen je komt er wel van aan. In de ogen van velen wordt overgewicht helaas gezien als zwakte van de wil en een slank figuur wordt daarentegen verbonden met geluk, succes en waardering. Het streven naar waardering is in de mens net zo diep verankerd als honger, zodat deze twee tegenstrijdige krachten botsen: na de bevrediging van de eetlust komt het berouw. Een oplossing voor dit dilemma zou een markt met groot potentieel openen. Velen hebben dit geprobeerd. De eerste poging zou wel eens de

pauwenveer in het oude Rome geweest kunnen zijn. Het doel was hier echter niet zozeer slank te blijven, maar veel meer het feestmaal niet gestoord door een vol gevoel voort te kunnen zetten. De eerste "echte" oplossingen voor het genoemde dilemma zijn misschien wel de eetlustremmers van de farmaceutische industrie, die bijna onafhankelijk van het bewijs of ze effect hebben, commercieel succesvol zijn. Tegenwoordig is liposuctie, de operatieve verwijdering van vetweefsel, een dienstverlening met dezelfde klantenkring als die van de slankheidspillen. De eerste van dit soort operaties, toen nog met medische indicatie, werd alweer 30 jaar geleden uitgevoerd. Vandaag de dag wordt het jaarlijkse aantal behandelingen op 100.000 tot 400.000 geschat, afhankelijk welk instituut je dit vraagt.

Möller Medical produceert al jaren apparaten voor een patiënt-vriendelijke behandeling, die in de dermatologie is ontstaan: de tumescent-liposuctie met plaatselijke verdoving en vibratie. Hierbij wordt 2 tot 3 liter zoutoplossing met anesthesie-middel in het vetweefsel gespoten. Na de inwerking wordt er door een klein sneetje in de huid een canule ingebracht, die aan een afzuigapparaat is aangesloten. De arts beweegt de canule met kracht door het weefsel – of hij gebruikt daarbij een elektronisch trillingsapparaat – en maakt zo het vet los. Voordelen zijn een laag narcoserisico, weinig bloedverlies en weinig pijn na de (ambulante) operatie. Het vergt wel veel van de portemonnee: de behandelingskosten bedragen 1500 tot 6000 EUR.



Peter Schrempp, Möller Medical



Patiënt-vriendelijke liposuctie

ENGINEERING PLASTICS

CENTROPLAST | ROLF SCHMIDT INDUSTRIPLAST
CENTROTEC COMPOSITES | BOND LAMINATES



De nieuwe d.m.v. 5-D technologie ontwikkelde blikjeskeerder

NIEUWE KLANTEN VOOR ROLF SCHMIDT INDUSTRIPLAST

Saku Brewery Ltd. gaf opdracht voor nieuwe "blikjeskeerders"

Rolf Schmidt kon zijn klantenkring uitbreiden en een nieuwe opdracht uit Estland binnenhalen. Saku Brewery Inc., de grootste brouwerij van Estland, is nu één van de afnemers van blikjeskeerders van ons Deense bedrijf Rolf Schmidt. De Saku brouwerij is een onderneming van de Baltic Beverage Holding AB en heeft in Estland een marktaandeel van 45%.

Er werden blikjeskeerders voor 33 cl en 50 cl blikjes besteld. Na het vullen worden de blikjes met behulp van de keerder 180° gedraaid, zodat er op de onderkant een datumstempel gezet kan worden, volgens de nu ook in Estland geldende EU-norm. Om de blikjes te verpakken moeten ze weer in de oude positie terug geplaatst worden.

De systemen van Rolf Schmidt kenmerken zich in het bijzonder door de CAD/CAM besturing van de blikjes. Hierdoor is het energieverbruik tijdens het keren van de blikjes en de slijtage van de installaties beduidend lager dan bij traditionele systemen. Bij de fabricage van de vier blikjeskeerders in Kolding werden de CAD/CAM programma's Inventor en Hypermill evenals een freesmachine met 5 assen gebruikt. Dankzij het nieuwe simultane fresen in vijf richtingen kon de productietijd met circa 35% ingekort worden.

CENTROTEC OP DE K 2004 BEURS

CENTROTEC werd door vijf bedrijven op de K-beurs in Düsseldorf vertegenwoordigd: Centroplast, Centrotec Composites, Möller Medical, Bond Laminates en Rolf Schmidt Industriplast. Zwaartepunten van de presentatie lagen, naast het Centroplast productprogramma, op de nieuwe composiet-materialen en oppervlaktebehandelingen met nano-technologie. De recente opleving in de kunststofmarkt zorgde voor een goede stemming op de CENTROTEC stand, maar ook bij de andere 3000 standhouders. Ongeveer 230.000 bezoekers kwamen tijdens de acht dagen durende beurs naar Düsseldorf.

Opnieuw kwam meer dan de helft van de bezoekers niet uit Duitsland. In vergelijking met de K 2001 is het aantal Aziatische bezoekers aanzienlijk toegenomen.

OPEN DAG BIJ CENTROPLAST

Zaterdag 11 september heeft de CENTROTEC dochteronderneming CENTROPLAST alle medewerkers en hun familie, partners, vrienden en bureaus uitgenodigd in de fabriek in Marsberg. De opkomst was enorm.

CENTROPLAST Engineering Plastics, de specialist op het gebied van halffabrikaten en eindproducten van hoogwaardige thermoplastische kunststoffen, is overigens de oorsprong van de huidige CENTROTEC-Groep. In deze onderneming met rond de 80 medewerkers begon de snelle groei naar de intussen 1000 medewerkers tellende CENTROTEC Sustainable Groep.



CENTROTEC stand in Düsseldorf



Vele bezoekers bezochten Centroplast in Marsberg



DE EU-RICHTLIJN

over de energie prestatie van gebouwen (EPBD)

De regeringen van de Europese lidstaten zijn gebonden aan de internationale richtlijnen van het protocol van Kyoto, aangaande energiebesparing. Door de omzetting in nationale wetgeving neemt de penetratie van ventilatie met warmteterugwinning in heel Europa toe; een grote kans voor CENTROTEC Sustainable AG via haar dochters Brink Climate Systems en Ned Air!

Op 4 januari 2003 heeft de EU de richtlijn over de energie prestatie van gebouwen (EPBD) besloten. Deze wet is gebaseerd op het succesvolle Nederlandse model tot verbetering van de energie-efficiëntie van nieuwbouw en bestaande gebouwen, die een omvangrijke sanering ondergaan. Bij woonhuizen en publieke gebouwen, zoals kantoren, detail- en groothandel en scholen, is er een grote potentieel om energie te besparen. Ongeveer 40% van het totale energieverbruik wordt door woonhuizen en kantoren veroorzaakt. In woonhuizen is de verwarming met 57% de grootste "energieverbruiker". De EPBD stelt een overgangperiode van 3 jaar vast. Dat betekent dat de richtlijnen in de nationale wetgeving uiterlijk op 4 januari 2006 in werking treden. België ("energieprestatiedecreet") en Groot-Brittannië ("Part L" of the Building Regulation) voeren de EPBD al in 2005 in.

Het hoofddoel van de EPBD is de vermindering van de CO2 uitstoot met circa 35-45 miljoen ton per jaar tot 2010, en dit tegen zo laag mogelijke kosten. Het moet bereikt worden door huizenbezitters zelf over de voor hun situatie meest geschikte maatregelen te laten beslissen. Het besluit schrijft bovendien voor, dat in alle EU-landen bij bouw, verkoop of verhuur van een gebouw een energie-certificaat getoond moet worden. Het energiebewustzijn bij huizenkopers of huurders zal daarmee sterk toenemen.

De EPBD zal de inbouw van energiebesparende systemen, zoals HR-verwarming en warm-

teterugwinningsystemen stimuleren. In de Nederlandse woningbouw heeft deze wetgeving geleid tot een sterke toename van de doordringing van ventilatiesystemen met warmteterugwinning: van 1% in 1998 naar 50% nu.

De EPBD omvat vier baselementen:

- Een geïntegreerde methode voor de bepaling van de energie-efficiëntie van gebouwen
- Gebruik van minimale normen voor de berekening van het energieverbruik
- Certificering van het energieverbruik van gebouwen bij bouw, verhuur of verkoop
- Regelmatige controle van ketels of klimaatsystemen

WIDO VAN DEN BOSCH

Onze legal counsel

Wido van den Bosch (34) is sinds 1 mei 2004 werkzaam als legal counsel bij CENTROTEC. Daarvoor was hij ruim zeven jaar werkzaam op de ondernemingsrecht afdeling van een gerenommeerd Nederlands top 3 advocatenkantoor dat gelieerd was aan Andersen en later aan Deloitte. Daar begeleide hij zijn voornamelijk internationale cliënten bij fusies en overnames. Vanuit zijn functie als (project)manager gaf hij veelvuldig leiding aan internationale en multidisciplinair samengesteld due diligence teams. Zo verzorgde hij als advocaat van CENTROTEC destijds de acquisities van Brink Climate Systems en Ned Air.

■ **CENTROtext:** Wat heeft u gemotiveerd om vanuit de advocatuur over te stappen naar CENTROTEC?

■ **W. v. d. Bosch:** In mijn werk als advocaat hield ik me voornamelijk bezig met het op afstand adviseren van cliënten. Aangezien ik erg praktisch ingesteld ben miste ik de uitwerking van mijn advies in de praktijk. CENTROTEC was een van mijn cliënten en de samenwerking verliep altijd al bijzonder prettig. Dus toen ik door CENTROTEC gevraagd werd en de mogelijkheid kreeg om in een professionele en snel groeiende organisatie te gaan werken, was ik direct verkocht. In mijn huidige functie ben ik van het begin tot het eind betrokken en komt mijn hands-on mentaliteit optimaal tot uiting.

■ **CENTROtext:** Wat is de reden dat CENTROTEC een eigen juridisch adviseur heeft aangesteld?

■ **W. v. d. Bosch:** De groeistrategie van CENTROTEC richt zich naast autonome groei op groei door middel van acquisities. Aangezien voor degelijke trajecten de hulp van juridische adviseurs onontbeerlijk is en hoogwaardige juridische ondersteuning kostbaar is, heeft CENTROTEC vanuit efficiency en kosten overweging er voor gekozen haar eigen juridisch adviseur in dienst te nemen die gespecialiseerd is op het gebied van fusies en overnames. Daarnaast is een gedegen juridische kennis in de dagelijkse zakelijke praktijk de laatste jaren steeds noodzakelijker en vanzelfsprekender geworden. Ik werk nauw samen met het management van de diverse werkmaatschappijen om samen met hen juridische uitdagingen het hoofd te bieden. Daarbij is het streven om de juridische kwaliteit naar een hoger niveau te tillen.

■ **CENTROtext:** Is er sprake van cultuurverschillen tussen de werkmaatschappijen?

■ **W. v. d. Bosch:** Natuurlijk, alle werkmaatschappijen hebben hun eigen unieke karakter en werkwijze. De werkmaatschappijen zijn echter nauw met elkaar verbonden en streven gezamenlijk de door CENTROTEC geformuleerde doelstellingen na. Mij spreekt de onderlinge verbondenheid aan en maakt juist die verscheidenheid van cultuur en mensen het werk zo interessant en afwisselend.

■ **CENTROtext:** Was het makkelijk je plaats binnen CENTROTEC te vinden?

■ **W. v. d. Bosch:** Ja, binnen Centrotec heerst een open en collegiale sfeer en ik ben dan ook met open armen ontvangen. Daarnaast was ik al bekend met de organisatie en kende ik er al redelijk wat mensen wat zeker heeft bijgedragen aan mijn snelle integratie binnen het bedrijf.



Onze legal counsel
Wido van den Bosch



De nieuwe loodvervanger in de temperatuur-hardheidstest

ECOLOGISCH "LOOD" VOOR ROOKGASSYSTEMEN

Bij de dakdoorvoer van rookgas-afvoersystemen worden diverse componenten uit lood gebruikt. Doordat lood gemakkelijk te vervormen is tijdens de installatie, wordt de dakdoorvoer snel water- en winddicht gemaakt.

Lood kan echter als het in het lichaam terecht komt giftig zijn; zelfs in kleine hoeveelheden. Toch wordt er zeer veel met lood gewerkt. In Nederland wordt er jaar in jaar uit ongeveer 1 miljoen, in Engeland zelfs 4 miljoen vierkante meter lood verwerkt op daken en gevels! De reden: er was tot nog toe geen goed alternatief voor het gebruik van lood in de bouw.

Echter, de Nederlandse CENTROTEC-dochter Ubbink heeft een alternatief materiaal ontwikkeld, dat in de woningbouw gebruikt kan gaan worden. En niet enkel voor dakdoorvoeren. Dit nieuwe, plastisch vervormbare materiaal bestaand uit aluminium strekmetaal en speciale kunststoffen kan namelijk lood in de toekomst bij veel toepassingen vervangen. Er is een wereldwijd patentrecht met een looptijd van 20 jaar aangevraagd.

Het nieuwe ecologische "lood" is niet giftig, lichter en niet veel duurder dan de gebruikelijke loodproducten. Het wordt vermoedelijk in de eerste helft van 2005 op de markt gebracht. Momenteel is men bezig met de laatste tests en in Nederland wordt speciaal voor dit product een grote productiestraat opgebouwd.

In een langdurig proces worden de thermoplastische materialen verhit en met het alumi-

nium strekmetaal verbonden via diverse walsen. Aansluitend wordt er een folie en een beschermlaag aangebracht en het geheel wordt weer afgekoeld. De plaat kan tot één meter breed en in verschillende kleuren gemaakt worden. Omdat het hier om een nieuw materiaal en een nieuw productieproces gaat, zullen er uiteraard in de opstartfase nog enkele moeilijkheden te overwinnen zijn.

ONZE KINDEREN IN AFRIKA

Ubbink heeft drie 'sponsorkinderen' in ontwikkelingslanden. In oktober 2003 namen we afscheid van Twewa-Mama Koumassadouno uit Guinee, omdat zij 18 jaar werd.

Voor haar in de plaats kwam de dertienjarige Pooda Gadjité uit Burkina Faso. Burkina Faso ligt in West-Afrika, de hoofdstad is Ouagadougou. Het is een van de armste landen ter wereld. Daar vind je geen elektriciteit, postdienst, telecommunicatie of openbaar vervoer, laat staan auto's. De fiets is er het belangrijkste vervoermiddel. Het dichtstbijzijnde ziekenhuis ligt op twee uur lopen. Water wordt met handpompen uit geboorde bronnen gehaald en in grote aardewerken potten door de vrouwen op hun hoofd naar huis gedragen.

Het liefste voetbalt Pooda met zijn vrienden. Hij helpt zijn familie met werk op het land en zorgt voor de dieren. Pooda gaat niet naar school, hij is daarvoor al te oud en hij kan thuis niet worden gemist.

Tezamen met zijn zes familieleden leeft hij in een klein lemen huis met rieten dak, zonder sanitaire voorzieningen. Water is gedurende alle seizoenen binnen loopafstand beschikbaar,

maar niet altijd is het water veilig te drinken. Ze koken boven open vuur; het verzamelen van brandhout is een dagelijks terugkerende, arbeidsintensieve en tijdrovende bezigheid voor de vrouwen en kinderen.

De twee andere kinderen zijn Fredrick Okoth Aloo uit Kenia en Mbaya Fall uit Sénégal.

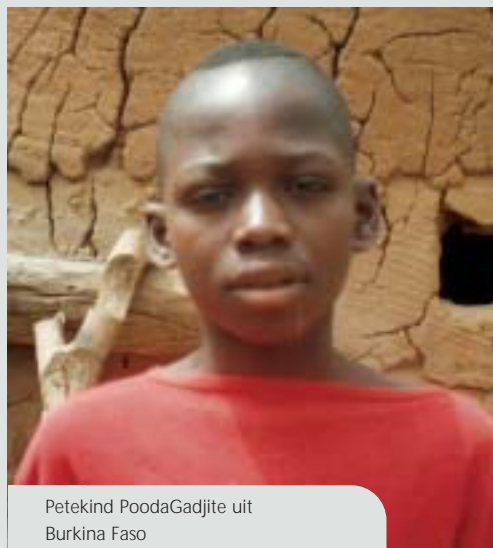
UBBINK FEEST

Zaterdag 20 november was het in de grootste kerk van Arnhem, de Eusebiuskerk, "party-time" voor het personeel van Ubbink te Doesburg. Waarom in een kerk? Niet alleen vanwege de sfeer, ook vanwege de perfecte akoestiek. Dankzij de band Celebration was de dansvloer de hele avond gevuld met swingende mensen. De indrukwekkende entourage inspireerde de organisatie tot het verwerken van diverse Bijbelse thema's in het feest, onder andere werden de gasten door liefvallige "engeltjes" begeleid.

Velen maakten van de gelegenheid gebruik om over Arnhem te kijken vanaf de top van de kerktoren; het was de koude maar lange tocht meer dan waard. Het hoogtepunt van de avond: een optreden van Harry Slinger van de band "Drukwerk".

Een medewerker van het Philadelphia-project (een initiatief om arbeidsongeschikte en werkloze mensen in het arbeidsproces te integreren) nam de microfoon om een liedje van Frans Bauer te vertolken. Niet slecht! Misschien de eerste stap naar een nieuwe carrière?

De mensen van de personeelsvereniging werden bedankt voor de organisatie van een perfect feest.



Petekind PoodaGadjite uit Burkina Faso



Het feest vond plaats in de grootste kerk van Arnhem, de Eusebiuskerk



CENTROTEC SUSTAINABLE AG

CENTROTEC GROEP

We wensen alle collega's en onze relaties prettige kerstdagen.

Dit jaar worden er geen kaarten verstuurd, maar gaat er een gift naar een goed doel.



Ook vanuit Londen toenemende belangstelling voor het CENTROTEC aandeel

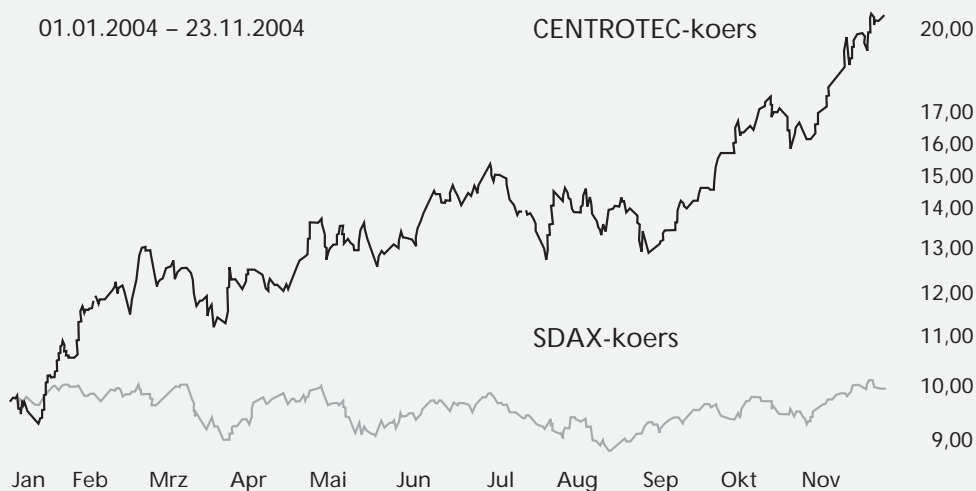
AANDELENKOERS SINDS BEGIN VAN DIT JAAR VERDUBBELD

De aandelenkoers van CENTROTEC Sustainable AG is van 9,70 EUR aan het begin van 2004 naar nu meer dan 20 EUR gestegen. Hij heeft zich hiermee duidelijk beter ontwikkeld dan de algemene index SDAX. De marktwaarde ligt nu bij meer dan 150 miljoen EUR.

Deze stijging is in de eerste plaats te danken aan de goede economische ontwikkeling van de CENTROTEC-Groep. We verwachten voor dit jaar een omzetstijging naar 130 - 135 miljoen EUR (vorig jaar: 115 miljoen EUR) en een winst per aandeel van meer dan 1,30 EUR (vorig jaar: 1,07 EUR). Sinds de opname van het aandeel in de SDAX-index in juni, groeit de belangstelling vanuit alle hoeken van Europa. Zo hebben de laatste maanden gerenommeerde internationale banken aandacht voor de al jaren aanhoudende groeicijfers van CENTROTEC gekregen. ABN Amro, Commerzbank en Citigroup – de grootste bank ter wereld – publiceerden

omvangrijke research-rapporten. De uitkomsten van alle studies naar de positionering in groeimarkten, de strategie, de financiële structuur en de kwaliteit van organisatie en mensen waren zeer positief. De banken voorspellen een verdere groei voor de komende jaren. Ook belangrijk: de Raad van Bestuur gaf de laatste maanden acte de présence op verschillende roadshows in Londen, Amsterdam, Frankfurt, München, Zürich en Kopenhagen. De naamsverandering in CENTROTEC Sustainable hielp hierbij zeker, omdat er nu consistentie van image en werkelijkheid bestaat.

Op grond van deze ontwikkelingen hebben vele analisten, journalisten en fondsmanagers de koersdoelen van het aandeel verhoogd. In november bijvoorbeeld verhoogde de Commerzbank het koersdoel naar 24 EUR. Het laat zien dat de stijging van het CENTROTEC aandeel naar een koers/winst-verhouding van ongeveer 15 (op basis van de winst voor 2004) een brede basis heeft.



IMPRESSUM

Text:
CENTROTEC Sustainable AG
Michele 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)2961.9670-0
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