



Alfred Gaffal von Wolf begrüßte im September Edmund Stoiber am Firmenhauptsitz in Mainburg

Der CEO schreibt: Solarenergie hilft beim Heizen



Mit erneuerbaren Energien lässt sich der Verbrauch von Primärenergie für unsere Häuser und Wohnungen erheblich eindämmen und

damit auch das Treibhausgas CO₂ reduzieren. Im Neubau oder bei Modernisierungen entscheiden sich Bauherren deshalb immer öfter für Solar Kollektoren. Unsere Tochter Wolf liefert nicht nur alle Systemkomponenten der „Solarheizung“, sondern auch eine „vorausschauende“ Steuerung, die für optimale Energienutzung sorgt. Machen Sie mit! Mit einer Solarheizung kann jeder seinen Beitrag zu mehr Energieeffizienz und Klimaschutz leisten.

Dr. Gert-Jan Huisman
[Vorsitzender des Vorstandes]

Sonnenheizungen jetzt in Deutschland mit 1.800 EUR gefördert

Die Unternehmen der CENTROTEC Sustainable AG entwickeln und produzieren modernste Energiesparlösungen von Brennwertgeräten bis zur Solarheizung. Davon konnte sich im September der zu dieser Zeit noch amtierende Bayerische Ministerpräsident Edmund Stoiber bei einem Besuch unserer Tochtergesellschaft Wolf in Mainburg ein Bild machen.

Das Unternehmen Wolf, das sich europaweit als Kompetenzmarke für Energiesparprodukte etabliert hat, wird in 2007 trotz eines um 25 % zurückgegangenen Heizungsmarktes in Deutschland ein hervorragendes Ergebnis erreichen.

Eine der Ursachen für den dramatischen Einbruch auf dem Inlandsmarkt ist die

Verunsicherung der Endverbraucher bei der Wahl eines neuen Heizungssystems. Im Hinblick darauf erklärte Edmund Stoiber, dass eindeutige Gesetze, klare Aussagen und konkrete Handlungsempfehlungen hilfreich seien und versprach, sich für entsprechende Vorgaben der Politik stark zu machen.

Bereits vier Wochen nach dem Besuch wurde das Versprechen eingelöst. Seit Ende Oktober wird in Deutschland der Austausch ineffizienter Öl- oder Gasheizungen durch solarunterstützte Brennwertheizungen noch stärker gefördert. Bei der Installation einer typischen Solaranlage auf einem Einfamilienhaus mit zehn Quadratmeter Kollektorfläche unterstützt der Staat die Heizungsmodernisierung nun mit 1.800 Euro.

3 - 5

Climate Systems

_Brink: Der Erfolg des Tüchtigen
_Wolf: Mit „Biodiesel“ heizen

6 - 7

Gas Flue Systems

_Ubbink NL: Stapler gesponsert
_Ubbink B: Eine Erfolgsstory

8 - 9

Solar Systems

_CENTROSOLAR: Megadeal Spanien
_Centroplan: 2008 über 40 Mio. €

10 - 11

Medical Technology
& Engineering Plastics

_bricon: Neurochirurgie im Fokus
_Centroplast: Im Aufwind

“Was wirklich zählt, ist der Markt und die Produkte”



**Burkhard Weiss,
Analyst HSBC
Trinkaus**

"Für mich als Analyst sind Markt und Produkte noch entscheidender als Unternehmen und Struktur. Mit ihrer dezentralen Struktur

und den verschiedenen Markennamen ist CENTROTEC in Europa eine der spannendsten Aktien für das Thema Energiesparen. Ein Markt, der angesichts der hohen Preise für Energie, der jetzt nochmals verschärften gesetzlichen Richtlinien in Deutschland und eines generell gestiegenen ökologischen Bewusstseins ein hochinteressanter Wachstumsmarkt ist."

Management Meeting in Brilon: Synergien auf allen Ebenen

Synergien entstehen durch das stimmige Zusammenwirken verschiedener gleichgerichteter Kräfte, die sich in ihrer Kombination verstärken. Um dieses Ziel in einer dezentralen Organisation wie der von CENTROTEC zu erreichen, wird ein enger und regelmäßiger Austausch zwischen den Mitarbeitern und Führungskräften gefördert. Neben der Zusammenarbeit in Vertriebs- und Entwicklungsprojekten hat sich außerdem das jährliche Management-Meeting etabliert, das in diesem Jahr am Standort der Holding in Brilon stattfand. Nach einem Statusbericht zu den Ergebnissen der Integration der im vergangenen Jahr übernommenen Wolf Heiztechnik wurden neue Synergiefelder und konkrete Projekte für die weitere Zusammenarbeit der Gruppengesellschaften identifiziert. Dabei wurden über die verstärkte Zusammenarbeit bei der Optimierung interner Prozesse hinaus auch konkrete Entwicklungsprojekte für das weitere

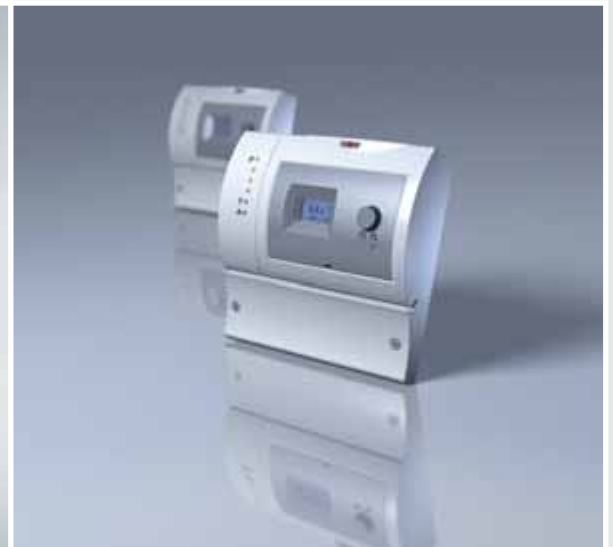
Zusammenwachsen der unterschiedlichen Produktangebote – zum Beispiel im Passivhausbereich – vereinbart. Die identifizierten Themen und Projekte werden dabei in den kommenden Monaten durch Paten aus dem Vorstand weiter vorangetrieben. So können die unterschiedlichen Kompetenzen im Konzern auch über die Grenzen der einzelnen Konzerngesellschaften hinweg gebündelt werden.

Die dezentrale Struktur der CENTROTEC-Organisation mit seiner breiten Marktpräsenz in ganz Europa ermöglicht es dabei, die unterschiedlichen Anforderungen von regionalen Märkten und Regulierungen in die Überlegungen einzubeziehen. CENTROTEC wird auch zukünftig ihre wesentlichen Synergien ausloten und erschließen. Primäres Ziel ist es, das breite Produktprogramm im Bereich der Energieeffizienz und erneuerbaren Energien zum Nutzen des Klimaschutzes, aber auch im Sinne der Anteilseigner stetig weiter zu entwickeln.

*Mal sportlich:
Die Teilnehmer
des diesjährigen
Management
Meetings*



Megatrend solare Heizungsunterstützung – die „Sonnenheizung“ von Wolf



Steigende Energiepreise, finanzielle Anreizprogramme und die vorteilhafte Berücksichtigung der Solarthermie in der Energie-Einsparverordnung für Gebäude (EnEV) machen solare Heizungsunterstützung zum Megatrend. Bereits heute werden über 20 % aller verkauften solarthermischen Systeme in den Heizkreislauf integriert. Die mögliche Energieeinsparung ist

beträchtlich, aber individuell von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Maßgeblichen Einfluss haben der Speicher und vor allem die Regelungstechnologie, die Heizen und solare Wärme verknüpft. In der Wolf Sonnenheizung wird ein neuer, besonders kompakter Schichtenspeicher eingesetzt. Er lässt sich problemlos mit Solaranlagen, Gas- und Ölbrennwertgeräten, Biomasse-

heizungen und auch Wärmepumpen kombinieren. Die Regelung sorgt dafür, dass der Heizkessel nur dann zugeschaltet wird, wenn die Solaranlage signalisiert, jetzt und auch in der nächsten Zeit nicht ausreichend Wärme liefern zu können – gerade diese vorausschauende Regelungstechnik ermöglicht bis zu 2/3 Einsparungen bei der Primärenergie.

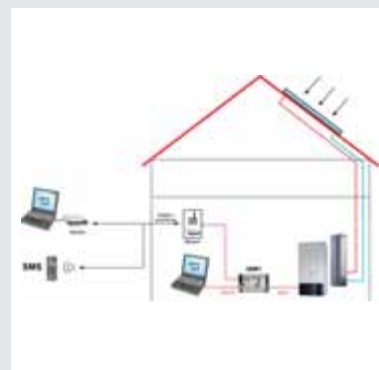
Herzstück der Wolf Sonnenheizung: Modernste Kollektortechnik und eine „vorausschauende“ Regelungstechnologie

Eine neue Nachricht von: Meine Heizung

WRS Fernwartungssystem meldet per SMS

Das neue WRS-Fernwartungssystem von Wolf arbeitet mit einem Modul, das als Schnittstelle die Kommunikation zwischen der Heizung und den Endgeräten übernimmt. Damit ist es möglich, einen Laptop oder ein Telefon an die Heizungsanlage anzuschließen. Da nun die Konfiguration der Heizung vor Ort per Laptop durchgeführt werden kann, vereinfacht sich das Einstellen und Speichern von Parametern der Anlage und damit die Inbetriebnahme. Der integrierte Datenlogger

speichert permanent alle Werte und Betriebszustände und bildet damit die Grundlage für die bedarfsgerechte Optimierung der Heizungsparameter. Für die externe Anbindung der Heizung kann das ISM1 Modul mit dem Telefonnetz verbunden werden, entweder über einen festen Anschluss oder per mobilen GSM Zugang. Wenn die Heizung eine Störung meldet, wird dann automatisch eine SMS an den Heizungsfachbetrieb gesendet.





Kontrollierte Wohnraumbelüftung

Wie funktioniert sie?

Verbrauchte Raumluft wird kontinuierlich abgeführt und Frischluft wieder zugeführt. Beim Verlassen des Hauses passiert die Abluft einen Wärmetauscher, der ihr die Wärme entzieht. Die Frischluft wird ebenfalls über den Wärmetauscher geleitet und somit vorgewärmt, bevor sie die Wohnräume erreicht. Ein Filter sorgt dafür, dass Insekten und Pollen draußen bleiben.

Was ist zu beachten?

- Den Filter 1x pro Monat staubsaugen
- Den Filter 1x pro Jahr austauschen
- Für maximale Effizienz am besten die Fenster geschlossen halten (Im Sommer bleibt so auch die Kühle erhalten)
- Bei Bedarf spricht aber nichts dagegen, ein Fenster zu öffnen
- Regelmäßig die Auslässe in den Räumen reinigen



Umfassendes Informationsangebot – Baustein des Erfolgs von Brink Climate Systems

Brink Climate Systems ist in seiner Heimat, den Niederlanden, erfolgreicher Hersteller und Lieferant energiesparender Lüftungssysteme. Die insbesondere im Wohnungsbau eingesetzten Lüftungssysteme werden darüber hinaus auch in vielen anderen europäischen Ländern erfolgreich vermarktet. Der Siegeszug von Brink beruht nicht zuletzt auf der firmeneigenen Philosophie, welche u. a. vorsieht, dass jeder, der in irgendeiner Art und Weise mit dem System zu tun hat, umfassend informiert wird, damit er bestens darüber Bescheid weiß. Für Bauunternehmer, Architekten und Installateure organisiert Brink deshalb regelmäßig Schulungen. In dem eintägigen Seminar, an dem bisher über 400 Personen teilgenommen haben, werden die wesentlichsten Fachkenntnisse über Lüftungssysteme vermittelt. Zusätzlich bietet Brink die Möglichkeit, in jeder

Bauphase einen Brink-Experten hinzuziehen zu können. Ein weiteres Augenmerk gilt den Bewohnern von Räumen mit Brink-Lüftung. Untersuchungen in Österreich ergaben, dass geeignetes Informationsmaterial für die effiziente Bedienung der Lüftungssysteme äußerst wichtig ist. Speziell für diesen Personenkreis gibt es deshalb Broschüren mit Tipps und Anleitungen für die Benutzung der Systeme. Weitere Fragen werden auf der Webseite in einer umfangreichen FAQ-Rubrik beantwortet.

Brink Climate Systems verfügt bereits über mehr als 30 Jahre Erfahrung in Schulungen zum Thema energiesparende Lüftungssysteme. Sie sind Baustein des Erfolges, weil sie positiv zum Image eines innovativen Herstellers von Lüftungssystemen mit Wärmerückgewinnung in sämtlichen europäischen Märkten beitragen.



Raumluftsysteme: Neue Auslegungssoftware vereinfacht Planung

Wolf, seit Frühjahr auch Anbieter von Systemen zur kontrollierten Wohnraumbelüftung, geht nun als erster Hersteller mit einer völlig neuartigen Auslegungssoftware an den Start.

Die auf der DIN E 1946-6 basierende Software ist besonders benutzerfreundlich und ermöglicht auch einem Ungeübten in kürzester Zeit eine kompetente Luftmengenberechnung durchzuführen, auf die man sich zu hundert Prozent verlassen kann.

Neben der Berechnung der Luftmenge liefert die Software dem Anwender eine komplette Materialliste, ein passendes Angebot sowie zahlreiche Zusatzinfos.

Das wichtigste Feature des Programms stellt die automatische Erstellung einer Dokumentation dar, wie sie die DIN E 1946-6 vorschreibt. Das ist bisher einzigartig. Ein weiterer Schritt von Wolf hin zum perfekten Systempartner!



Im Test: Biodiesel als Heizmaterial in Öl-Brennwertgeräten

Heizöl ist ein klassischer Brennstoff, der in über 6 Mio. Heizungsanlagen des deutschen Gebäudebestands eingesetzt wird und dank moderner Brennwerttechnik auch im Neubau eine gute Wahl ist. Durch den zusätzlichen Einsatz von Bioöl kann künftig ein weiterer nennenswerter Beitrag zur CO₂-Reduzierung geleistet werden.

Unter Bioöl versteht man eine definierte Beimischung von verestertem Pflanzenöl zu klassischem Heizöl EL. Verestertes Pflanzenöl wird chemisch auch als Fettsäuremethylester (FAME) bezeichnet – besser bekannt als "Biodiesel", der heute schon bis zu 5 % im Dieselmotoren enthalten ist.

Zurzeit ist der Einsatz von Bioöl in Heizungsanlagen gesetzlich nicht erlaubt. Das könnte sich jedoch bald ändern, da die Aufnahme dieses Brennstoffes in die zur Novellierung

anstehende Bundesimmissionschutzverordnung (BimSchV) geprüft und – passend zur politischen Stimmung – vermutlich auch durchgesetzt wird.

Neben der gesetzlichen Seite sind Testprogramme zur Klärung der technischen Aspekte notwendig. Wolf nimmt dazu an einem europaweiten Testprogramm mit drei Testanlagen in der Hallertau teil. Der Feldtest soll voraussichtlich bis Ende 2009 dauern und Langzeiterfahrungen liefern. Zunächst soll sich der Einsatz von B5 (5 % FAME Beimischung zu EL) bewähren. Später wird auch eine Steigerung des Bioanteils auf B10 oder B20 geprüft. Mit letzterem ließe sich der CO₂-Ausstoß bei den jetzt schon sehr effizienten Ölbrennwertheizungen immerhin um bis zu 20 % gegenüber klassischem Heizöl EL reduzieren.



Neue Vakuum-Umformmaschine in Doesburg



Ein sehr großer Teil der Vakuumformen von Ubbink in Doesburg werden für die Solar modul-Befestigungssysteme «Console» und «Intersole» der CENTROSOLAR Gruppengesellschaft Ubbink Eenergy Solar, Köln, eingesetzt. Beide Produkte verzeichneten im letzten Jahr stark wachsende Absatzzahlen. Deshalb wurde gemeinsam nach Möglichkeiten gesucht, die gewünschte Produktionsmenge zukünftig flexibler herstellen zu können. Dazu wurde nun eine gebrauchte, aber neu aufbereitete Vakuum-Umformmaschine angeschafft. Die ursprünglich in Deutschland eingesetzte Maschine soll ab 1. April 2008 in Betrieb gehen.

Keine Frage des Geldes: Ubbink unterstützt niederländische Stiftung



Ubbink Chef Wido van den Bosch (Mitte) überreicht mit einem Atlet-Vertreter den Schlüssel des dringend benötigten neuen Gabelstaplers an Tom Hillemans von der Voedselbank (r.).

Die niederländische Stiftung „Voedselbank“ (Lebensmittelbank) hat es sich zum Ziel gesetzt, die Verschwendung von Lebensmitteln auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Die Lösung lautet: Spender von überzählig produzierten Lebensmitteln mit interessierten Abnehmern zusammen zu bringen. Damit will die Voedselbank auch einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung der Armut in den Niederlanden leisten.

Dazu sammeln Mitarbeiter der Stiftung über Bedarf produzierte Lebensmittel,

verpacken sie und bereiten sie für den Transport an Bedürftige vor. Dabei fehlte den Freiwilligen bisher dringend ein Gabelstapler. Johan Plasman, ehemaliges Mitglied des Aufsichtsrats von Ubbink und selbst bei der Voedselbank engagiert, wandte sich deshalb an Ubbink. Dort beschloss man, die Stiftung mit einem Gabelstapler am Standort Arnheim zu unterstützen. Staplerfabrikant ist der Geschäftspartner Atlet, der seinerseits kostenlos den Vertrag für die Wartung übernommen hat.

Bleidiebstahl in England: Ubiflex wird zum Bestseller

Das Marktvolumen für umweltproblematisches Blei als Abdichtungsmaterial liegt in Großbritannien bei 6 Millionen m². Nun haben die Briten Ubiflex als Alternative entdeckt und das Produkt zum Kassenschlager gemacht. Neben den ökologischen und gesundheitlichen Produktvorteilen haben zwei weitere Ereignisse die Ubiflex-Welle ins Rollen gebracht. Zum einen steigt der Preis von Blei, zum anderen

wird in Großbritannien zunehmend Blei von Dächern gestohlen, weil es sich als Wertstoff gewinnbringend verkaufen lässt. Diesen Dieben ist es zu verdanken, dass Ubbink UK sogar Thema der BBC Nachrichten war, wo Ubiflex als ökologisch wertvolle und auch ökonomisch sinnvolle Alternative angesichts der stetig zunehmenden Anzahl von Bleidiebstählen vorgestellt wurde.



Ubbink Belgien: Dreisprachig zum Erfolg

Unsere Tochtergesellschaft Ubbink Belgien hat in den letzten Jahren ein beachtenswertes Wachstum gezeigt. Durch die Eröffnung des neuen Firmengebäudes im letzten Jahr in Gentbrugge wurden weitere Steigerungspotenziale beim Kundensupport, der logistischen Leistung und der Vermarktungskompetenz ermöglicht.

Ubbink-Kunden werden bei ihren Projekten von einer ganzen Gruppe fachkundiger Ingenieure betreut, die mit Projektierern, Beratern und Bauherren in ganz Belgien zusammenarbeiten. Als Kundenservice für größere Bauvorhaben werden von diesen Experten auch bautechnische Pläne inklusive aller technischen Spezifikationen erstellt. Dabei ist es in dem dreisprachigen Land (Flämisch, Französisch und Deutsch) von Vorteil, dass das Team multilingual ist.

Die logistische Kompetenz wird in dem eigenen Zentrallager offensichtlich. Der Warenfluss ist perfekt



organisiert, alle Güter sind mit einem Barcode-System versehen und finden mit geringstem Personalaufwand ihren Weg zu den bereitstehenden Fahrzeugen, um noch am gleichen Tag oder über Nacht ausgeliefert zu werden.

Welche Innovationskraft in Ubbink Belgien steckt, zeigt sich auch in einer eigenen Planungssoftware für Abgassysteme. Kassenschlager ist ein flexibles Abgassystem zur Schornsteinmodernisierung, welches momentan äußerst erfolgreich in ganz Belgien vermarktet wird. Kompliment an den Chef Theo Verhaegen und sein starkes Team.

Ubbink Frankreich: Online zur Solaranlage



www.ubbinksolaire.com bzw. www.ubbink-solaire.fr ist der französische Internetshop für PV-Anlagen inklusive Ertragsrechner – speziell für Privatkunden



Die größte Einzelgesellschaft der CENTROSOLAR Group AG, die CENTROSOLAR AG und seine neuen Vorstandsmitglieder



Dr. Josef Wrobel
Vorstand
CENTRO-
SOLAR AG:

Der Wirtschaftswissenschaftler mit elektrotechnischer Ausbildung ist seit Anfang 2007 auch Geschäftsführer Vertrieb der Ubbink

Econergy Solar. Zuvor war er Partner einer Unternehmensberatung mit dem Fokus auf mittelständische Unternehmen der Haustechnik und Geschäftsführer Vertrieb im Mittelstand.



Dr. Jiri Bursik
Vorstand
CENTRO-
SOLAR AG:

Der Geophysiker arbeitete bei Siemens im Bereich Entwicklung und Produktionsleitung. Zuletzt war er Leiter Produkt-

management und Einkauf. Im März 2007 wechselte er zur CENTROSOLAR Group AG und wurde Group Vice President für Einkauf und Produktionssteuerung. Seit September ist er als Vorstandsmitglied für die Bereiche Entwicklung und Supply Chain verantwortlich.



Günther Wühr
Vorstand
CENTRO-
SOLAR AG:

Der Betriebswirt war zehn Jahre Finanzdirektor eines Unternehmens für Maschinen- und Anlagenbau und drei Jahre

CFO eines Unternehmens für Erneuerbare Energien. Seit 2006 ist er Vice President Finance der CENTROSOLAR Group AG.

CENTROSOLAR erhält 25 Mio. EUR Großauftrag aus Spanien – Größter Moduldeal der Firmengeschichte



Die CENTROSOLAR Group AG hat einen Großauftrag zur Lieferung von Photovoltaik-Modulen im Gesamtwert von über 25 Mio. EUR erhalten. Der Auftrag umfasst rund 43.000 kristalline Module und ist damit der größte Deal in der Firmengeschichte von CENTRO-

SOLAR. Kunde ist TSK, einer der größten spanischen Projektentwickler von Anlagen zur solaren Energieerzeugung.

Durch diesen neuen Auftrag wächst das jetzt bereits für 2008 verbuchte Projektvolumen der Centrosolar Fotovoltaico España S.L. auf 10 MWp im Bereich kristalline Module und 1,5 MWp im Bereich Dünnschichtmodule. Das entspricht einem Auftragsvolumen von rund 34 Mio. EUR.

Der Großauftrag ist bereits das zweite gemeinsame Projekt mit TSK. Das erste, eine mit amorphen Dünnschichtmodulen von Biohaus bestückte Anlage in der Region Kastilien und Leon, ging bereits im Oktober 2007 ans Netz.

CENTROSOLAR installiert Solaranlage in Griechenland



Erste PV Anlage (20 kWp) der Fa. Heliomechanics S.A., auf dem Industriedach der Fa. Papagiannaki Bros OE mit Solarmodulen von CENTROSOLAR

Die CENTROSOLAR Group AG hat in Griechenland ein weiteres Projekt einer größeren PV Solaranlage auf einem Industriedach erfolgreich abgewickelt. Die im Oktober installierte Anlage in der Nähe von Athen wird noch diesen Monat ans Netz gehen. Auftraggeber ist die Firma Heliomechanics S.A., eine griechische Solar-

firma, der die Anlage als Referenz dient. Die Griechen haben sich für Module aus polykristallinen Zellen der Solara S-Klasse (S880 TI) aus Wismar entschieden. Für optimale Erträge wurden die Module zwecks idealer Ausrichtung auf dem 720 m² großen Flachdach aufgeständert. Die Gesamtleistung der Anlage beträgt 19,44 kWp.

Industriedächer Projektgeschäft: 40 Mio. EUR Umsatz in 2008 zu erwarten

Gemeinsam mit dem Partner Pohlen Bedachungen hat die CENTROSOLAR Group AG das neue internationale Geschäftsfeld der großen Solardachanlagen (typischerweise 0,2 -1,0 MWp je Dach) aufgebaut.

Dieses Projektgeschäft, das u. a. Solardächer für den DCM Solarfonds I in Deutschland und Spanien errichtet, hat sich bereits im ersten Jahr nach Gründung erfolgreich angelassen. In 2007 wird hier ein profitabler Umsatz in Höhe von ca. 30 Mio. EUR erzielt. Für 2008 liegen bereits heute Aufträge in Höhe von über 40 Mio. EUR vor.



Leicht zu verklebende Dünnschichtmodule erobern Flachdächer

Dachbahnen aus Kunststoff-Folien (in vielen Sprachen Membranen genannt) stellen neben Metaldächern europaweit den Löwenanteil bei der Eindeckung von Industrie- oder Sporthallen und anderen Objekten dar. Nach dem großen Erfolg des Dünnschicht-Solarmoduls BIOSOL PV Plate für Metaldächer hat die F&E-Crew von CENTROSOLAR in Paderborn jetzt ähnliche Systeme für Foliendächer entwickelt. BIOSOL PV Membrane besteht aus zwei Folienlaminaten des Herstellers UniSolar, die als 5,9 Meter langes Solarmodul auf eine Dachbahn verklebt werden. Die Spezialisten von CENTROSOLAR haben für die Dachbahn eine PVC-freie Folie des italienischen Herstellers Imper Italia gewählt (TPO-Folie Sintofoil). So entsteht eine Solaranlage, die auf alle TPO bzw. FPO-Dachfolien verschweißt werden kann. Als Neueindeckung bietet sie die



perfekte Kombination von Wetterschutz und Stromerzeugung. Da der Bestand an Foliendächern sowohl regional als auch europaweit große Anteile (in Deutschland weit über die Hälfte) an PVC-Dachbahnen hat, haben die Paderborner parallel ein System auf Basis

einer PVC-haltigen Dachbahn entwickelt (VAEPlan), die auf alle vorhandenen PVC-Dächer geschweißt werden kann.

Beide Alternativen können zur Dachsanierung oder bei Neubauten eingesetzt werden.

Medimondi übernimmt Schweizer bricon ag, Spezialist für neurochirurgische Implantate



Hugo Rohner, Geschäftsführer bricon ag und neuer CFO der medimondi AG

Nach Abschluss seines BWL-Studiums an der Universität St. Gallen startete Hugo Rohner seine Karriere bei McKinsey in Zürich. Nach knapp drei Jahren als Berater wechselte er als Finanzverantwortlicher einer internen IT Einheit zur Zurich Financial Services. Im Anschluss daran etablierte und leitete er vier Jahre lang das Controlling der Kudelski Gruppe in Lausanne. Hugo Rohner ist Anfang Oktober als CFO der medimondi AG zur CENTROTEC-Gruppe gestoßen. Seit diesem Zeitpunkt führt er auch die bricon ag.

Die medimondi AG, München, eine Tochter der CENTROTEC Gruppe, hat die bricon ag, Geroldswil, Schweiz, übernommen. Die eigentümergeführte Gesellschaft hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Wirbelsäulenimplantaten spezialisiert, die überwiegend in der Schweiz vermarktet werden.

bricon wurde 1993 als Unternehmen für Sensor-Technik gegründet. Nachdem dieser Geschäftsbereich in 2001 verkauft wurde, begann bricon, Wirbelsäulenimplantate zu entwickeln und sich damit als Medizintechnik-Unternehmen zu etablieren.

In enger Zusammenarbeit mit spezialisierten Ärzten konnte hier innerhalb kurzer Zeit eine vollständige Palette von Implantat-Produkten für den lumbalen (Lenden) und cerebralen (Hals) Wirbelsäulenbereich entwickelt und zugelassen werden. Bereits im Jahr 2003 wurden die ersten Implantate bei Patienten eingesetzt.

Die Besonderheit am bricon Implantate-System sind neben der modularen Bauweise die speziell entwickelten und patentierten Platten, welche im Vergleich zum herkömmlichen Stangensystem eine höhere Stabilität sowie eine wesentlich einfachere und schnellere Implementierung erlauben.

Aktuell beschäftigt bricon 14 Mitarbeiter, die für Entwicklung, Vertrieb, Qualitätskontrolle sowie Administration und Logistik tätig sind. Die Herstellung der Implantate wurde an Zulieferer übertragen.

Die bricon ag vermarktet ihre Produkte mit einem eigenen Vertrieb in der Schweiz und Deutschland. In Italien und dem Nahen Osten arbeitet das Unternehmen mit Distributoren zusammen. Mit dem Eintritt in die medimondi bzw. CENTROTEC Gruppe öffnen sich nun für die bricon neue Vertriebs- und Entwicklungsmöglichkeiten, mit denen mittelfristig eine Verdoppelung des Umsatzes angestrebt wird. Für medimondi wird durch bricon die strategische Ausrichtung im Bereich der Neurochirurgie ergänzt.

HPLC Hardware – Möller Medical jetzt auch mit eigenem Brand im Direktvertrieb

Seit über 35 Jahren ist Möller Medical im Bereich HPLC Hardware (high pressure liquid chromatography) als Zulieferer tätig. Grund für den langjährigen Erfolg ist die hohe Produktqualität und das bewährte „One-stop shopping“ Konzept (Materialbeschaffung, Fertigung, Logistik und Vertrieb aus einer Hand).

Die hohe Nachfrage des Marktes hat Möller Medical jetzt veranlasst,

zusätzlich zum OEM- Geschäft ein HPLC Hardware Programm unter eigenem Namen aufzustellen, um damit den nationalen sowie internationalen Markt direkt zu bedienen. Anfang 2008 werden die neuen Möller Medical HPLC Hardware Produkte auf den Messen Pittcon in New Orleans/USA und der Analytica in München vorgestellt.



Centroplast im Aufwind

Im Geschäftsjahr 2007 wird Centroplast neue Firmenrekorde hinsichtlich Umsatz, Ergebnis und Investitionsvolumen aufstellen. Gerade die strategische Neuausrichtung im Bereich Zerspanung von Kunststoff-Fertigteilen brachte Centroplast ein deutliches Wachstum und eine höhere Wertschöpfung in den Absatzmärkten. Eine neue automatische Plattenaufteilsäge für

Sägeschnitte bis 4300 mm Länge, die Erweiterung der Extrusionskapazität um 20 %, die Bestellung von zwei weiteren CNC-Fräsbearbeitungszentren, die Aufstockung der Lagerkapazität und die strategische Ausrichtung der Fertigteileabteilung auf komplexe und hochwertige Teile mit garantiert kurzer Lieferzeit, das waren die Säulen dieser erfreulichen Unternehmensentwicklung.



Für Centroplast war die Messe K2007 in Düsseldorf ein voller Erfolg und Ausgangspunkt für viele neue interessante Kontakte, insbesondere in solche Exportländer, die bisher noch nicht zum Kundenkreis gehörten.

Bond Laminates GmbH - Produktionskapazität erneut erweitert

Aufgrund der großen Nachfrage nach TEPEX® plant die CENTROTEC-Beteiligung „Bond-Laminates“ am Firmensitz Brilon eine weitere Produktionsanlage. Diese nunmehr dritte Anlage mit einer Kapazität von 800 t/a wird im Juli 2008

anlaufen. Seit Produktionsstart in Brilon hat Bond-Laminates damit die Produktionskapazität verfünffacht und kann ab 2008 insgesamt 2.000 Tonnen TEPEX® pro Jahr liefern. Wachstumstreiber sind die Materialvorteile, die

TEPEX® bietet: Endverbraucher profitieren vom geringeren Gewicht bei gleichzeitig hoher Steifigkeit und Festigkeit. Verarbeiter wiederum schätzen die konstante Qualität, kurze Herstellungszyklen und die flexible und umweltfreundliche Verarbeitung von TEPEX®.



Deutschland · Brlon · www.centrotec.de

Ein frohes Fest und einen guten Rutsch!

Ein spannendes und ereignisreiches Jahr geht zu Ende. Wir bedanken uns für die erfolgreiche Zusammenarbeit und wünschen Ihnen und Ihren Familien ein frohes und gesegnetes Weihnachtsfest und alles Gute zum bevorstehenden Jahreswechsel.



CENTROTEC erhält Preis für Wachstumsstärke

Der CENTROTEC Sustainable AG wurde am 10. Oktober 2007 der begehrte Preis für Wachstumsstärke „Technology Fast 50“ verliehen. Mit „Technology Fast 50“ zeichnet Deloitte seit fünf Jahren die am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen aus. CENTROTEC überzeugte die Juroren mit einer 5-Jahres Wachstumsrate von 302,87 % und ist damit eines der deutschlandweit 50 erfolgreichsten Unternehmen aus den Bereichen IT, Kommunikation und Life Sciences. Unterstützt wird das Programm u. a. von der Deutschen Börse und der DVFA.



Finanzkalender 2008

20. März 12.30 Uhr	DVFA-Analysten- und Bilanzpressekonferenz, Veröffentlichung Jahresabschluss 2007	Hotel Hilton Hochstraße 4 60313 Frankfurt am Main
15. Mai	Veröffentlichung QB 1/2008	
29. Mai 11.00 Uhr	Ordentliche Hauptversammlung	Kolpinghaus Propst-Meyer-Straße 7 59929 Brlon
14. August	Veröffentlichung QB 2/2008	
13. November	Veröffentlichung QB 3/2008	



Deutschland · München · www.centrosolar.com

Centrosolar Glas GmbH & Co. KG
Deutschland · Fürth · www.centrosolarglas.de

Ubbink Eenergy Solar GmbH
Deutschland · Köln · www.ubbinksolar.com

Ubbink Solar Modules B.V.
Niederlande · Doesburg · www.centrosolar.com

CENTROSOLAR AG/Durach
Deutschland · Durach · www.solarstoc.com

CENTROSOLAR AG/Hamburg
Deutschland · Hamburg · www.solara.de

CENTROSOLAR AG/Paderborn
Deutschland · Paderborn · www.biohaus.de

Solarsquare AG
Schweiz · Bern · www.solarsquare.com

Centroplan GmbH
Deutschland · Geilenkirchen · www.centroplan.de

Impressum

Verantwortlich: CENTROTEC Sustainable AG, Michaele Desmaele **Produktion:** MetaCom Corporate Communications GmbH