

Der CEO schreibt: Energieeinsparung gefordert und gefördert



Auch wenn die Energiepreise in Folge der Finanzkrisen deutlich unter den absoluten Höchstständen des letzten Jahres tendieren, investieren die Regierungen in vielen europäischen Ländern

im Rahmen der Konjunkturförderung erhebliche Summen in die energetische Sanierung von öffentlichen Gebäuden. Allein in Deutschland besteht bei etwa 186.000 öffentlichen Gebäuden mit jährlichen Energiekosten von mehreren Milliarden EUR ein erhebliches Einsparpotenzial. Damit gehen die Regierungen mit gutem Beispiel voran und fordern zugleich höhere Energieeffizienz und den Einsatz Erneuerbarer Energien in Gebäuden. Die notwendigen Investitionen werden dabei durch direkte Zuschüsse, zinsgünstige Darlehen oder Steuererleichterungen unterstützt. Mit den zu erzielenden Energieeinsparungen ist damit die Investition in moderne und effiziente Heizungstechnik die derzeit beste Geldanlage mit einer Rendite im zweistelligen Bereich.

Dr. Gert-Jan Huisman

Die Investition in die Gas-Brennwert-Technologie, kombiniert mit einer thermischen Solaranlage und Pufferspeicher, schlägt mit 10 % Rendite jede andere Geldanlage.

Marktwachstum trotz Krise – mit staatlicher Förderung

In Westeuropa wächst der Heizungsmarkt auch in 2009. Der Austausch einer veralteten Heizungsanlage dient nicht nur dem dringend notwendigen Klimaschutz, sondern ist in Zeiten der Finanzkrise auch eine sichere Form der Geldanlage. Für die Heizungssanierung eines Standard-Einfamilienhauses mit Gas-Brennwert-Technologie in Kombination mit einer thermischen Solaranlage und Pufferspeicher ist mit einem Investitionsvolumen von ca. 8.000 bis 11.000 EUR zu rechnen. Durch die zu erzielende Energieeinsparung wird die Investition in etwa sechs Jahren zurückverdient. Mit der staatlichen Förderung, die sich in Deutschland typischerweise auf ca. 2.000 EUR beläuft, reduziert sich die Amortisationszeit auf fünf Jahre. Mit einer Rendite von über 10 % schlägt die Investition in eine neue

Heizungsanlage damit jede andere Geldanlage und steigert zudem nachhaltig den Wert der Immobilie. Gleichzeitig lassen sich im genannten Beispiel etwa 6 t CO₂ pro Jahr einsparen – ein entscheidender Beitrag zum Schutz des globalen Klimas. Ein Blick auf den Neubau zeigt, wieviel Energie trotz steigender Ansprüche gespart werden kann. So verbrauchen Neubau-Bewohner heute pro m² Fläche 80 % weniger Energie als vor 20 Jahren. Damit gewinnt die Sanierung des Gebäudebestands an Bedeutung, denn über 95 % der Energie werden in Gebäuden verbraucht, die älter als 20 Jahre sind. Allein in Deutschland ist für die Förderung der energetischen Gebäudesanierung in den Jahren 2009 - 2011 ein Förder volumen von 3 Mrd. EUR, insbesondere für den Einsatz Erneuerbarer Energien, vorgesehen.

2 - 5

Climate Systems

_Brink: Kompaktgerät für Passivhäuser
_Wolf im Ars Electronica Center, Linz

6 - 7

Gas Flue Systems

_Ubbink + Centrotherm auf der ISH
_Grenzenloses Teamwork

8 - 10

Medical Technology & Engineering Plastics

_bricon: Markteinführung LP-ESP®
_Neues Absaugsystem CENTROFLEX

11 - 13

Solar Systems

_Markenrelaunch bei CENTROSOLAR
_Bond-Laminates:
JEC Innovations Award

50 % Energie sparen im Gewächshaus – durch Ned Air Lüftungssysteme mit Wärmerückgewinnung



Bereits ca. 200 Klimasysteme hat Ned Air an holländische Tomaten-Produzenten geliefert. Das Besondere daran: die Tomaten werden in Gewächshäusern angebaut, die energetisch in sich geschlossen sind. Die innovativen Gewächshäuser nutzen dazu die Bodenwärme bzw. -kühlung und besitzen ein Lüftungssystem mit integrierter Wärmerückgewinnung. Insgesamt werden so circa 50 % des Energieverbrauches eingespart.



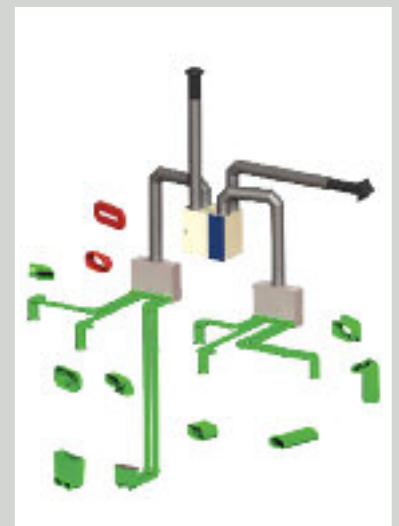
Neue, ovale Belüftungsrohre zur Boden- und Wandmontage

Von Brink Climate Systems kommt ein neues Kunststoff-Lüftungssystem für die kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung. Das modulare System besteht aus einem oval geformten, flexiblen Rohr plus einer Reihe von Zubehör (u. a. zwei Anschlussstücke für Ab- und Zuluft).

Das System ist die perfekte Lösung, wenn ein flaches und flexibles Rohrsystem gefragt ist, denn durch die ovale Form ist das Rohr nur noch 50 mm hoch. Das Lüftungssystem ist außerdem als "plug and play"-System konzipiert, dessen Bestandteile besonders kompatibel zueinander sind. Das nebenstehende Bild zeigt ein

Komplettsystem, an das eine Wärmerückgewinnungseinheit und ein Lüftungssystem angeschlossen sind. Das System besteht dazu aus zwei Anschlussstücken, mehreren Rohren zum Transport der Ab- und Zuluft, Verbindungsstücken und Luftdiffusoren.

Die Belüftungsrohre sind antistatisch und haben antibakterielle Eigenschaften. Der zulässige Durchsatz beträgt 30-35 m³/h bei einer Strömungsgeschwindigkeit von ca. 3 m/s. Ist ein Durchsatz von 60 m³/h nötig, müssen standardmäßig zwei Rohre installiert werden. Zur Zeit werden noch weitere Systeme mit verschiedenen Höhen und Durchsatzraten entwickelt.



Dezentrale Ventilation mit Wärmerückgewinnung – bei der Triodos Bank in Erprobungsphase

Die Triodos Bank betreibt ein ethisch-ökologisches Bankgeschäft. In den Niederlanden profiliert sie sich im Moment mit sogenannten "grünen" Hypotheken, die mit dem Ziel vergeben werden, den Einsatz energiesparender und damit nachhaltiger Systeme in Privatwohnungen zu fördern.

Auch im eigenen Unternehmen soll nun der Energieverbrauch gesenkt werden, ohne auf maximalen Komfort und optimales Raumklima für die Mitarbeiter zu verzichten. Brink Advance, das CO₂-gesteuerte dezentrale Ventilationssystem mit Wärmerückgewinnung von Brink Climate Systems, bot sich hier als ideale Lösung an.

Das Brink Advance System wurde in Zusammenarbeit mit dem Ingenieurbüro DWA am Hauptsitz des Unternehmens im niederländischen Zeist installiert. Um eine optimale Funktionalität zu erreichen, wurde das System an das bestehende Gebäudeautomationssystem des Hauses gekoppelt.



Somit wird beispielsweise gewährleistet, dass die Kühlung durch Nachtluft während der Sommermonate zentral gesteuert wird.

Bisher wurde Brink Advance in vier Büroräumen installiert, in denen sich

das System als gutes Beispiel einer Energiespar-Lösung, die gleichzeitig das Raumklima verbessert, erwiesen hat. Nach Ablauf der Testphase wird nun Mitte des Jahres über den Einsatz in allen Büroräumen entschieden.

Büroraum der Triodos Bank am Hauptsitz in Zeist

Speziell für Passivhäuser: Neues Kompaktgerät für Lüften, Heizen und Warmwasser auf nur 67 x 75 cm

Brink Climate Systems bietet ein neues hoch effizientes System zum Heizen, Lüften und Warmwasser an, das alle Funktionen in nur einem Gerät vereint. Die Anlage ist speziell für Wohnungen gedacht, die die Passivhausnorm erfüllen. Sie kann sowohl beim Neubau als auch bei der Modernisierung eingesetzt werden.

Die Wärmeerzeugung übernimmt bei diesem System ein Solarkollektor, dessen Energiegewinn in einen 200 l Speicher fließt. Dieser Speicher liefert das benötigte Warmwasser. Gleich-

zeitig wird aber auch das Nachheizregister des Renovent HR Wärmerückgewinnungsgerätes mit der Speicherwärme versorgt. Die frische Zuluft wird somit erwärmt und transportiert anschließend diese Heizwärme in die einzelnen Räume. Sollte die durch Solarthermie gewonnene Energie nicht ausreichen, wird die Temperatur im Speicher durch eine hochleistungsfähige Brenner-Wärmetauscherkombination HR 107 mit hohem Wirkungsgrad aufrechterhalten.



Energiesparen serienmäßig – Wolf punktet auf der ISH

Mit seinen Energiesparsystemen, den Siegern bei Stiftung Warentest, und den neuen Produktinnovationen ist Wolf zukunftssicher aufgestellt. Das zeigt jetzt die hohe Frequentierung des Wolf

Messestands in Halle 8 während der ISH. Auf die Weltleitmesse für die Heizungs-, Klima- und Sanitärindustrie kamen vom 10. bis 14. März 202.000 Besucher nach Frankfurt am Main.

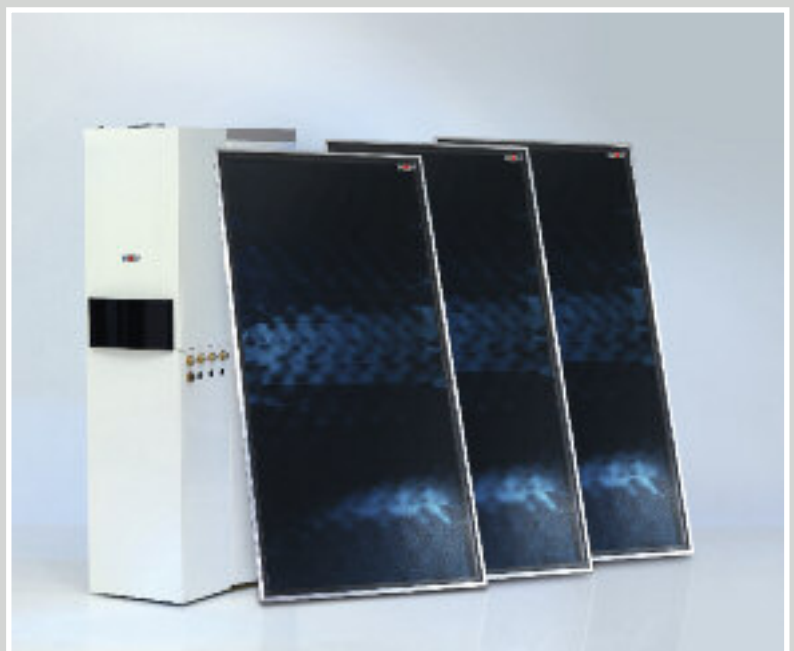
Davon ließen sich rund 20.000 Besucher von Wolf über die Produkt- und Branchenneuheiten beraten. Voll im Trend liegt nach wie vor die Technik für regenerative Energien. Mit der Wolf-Sonnenheizung kann der Kunde entsprechend seiner Bedürfnisse, Wärmepumpe, Pellettheizung, Öl- oder Gasbrennwerttechnik mit Sonnenkollektoren zur Warmwasserbereitung sowie Heizungsunterstützung kombinieren. Regen Zuspruch fand auch das Kompaktgerät „Gas-Brennwert-Solar-Zentrale“ mit integriertem Wasserspeicher. Durch die Übernahme des Spezialisten für Blockheizkraftwerke, Kuntschar + Schlüter, im Herbst 2008 konnte Wolf zu dieser ISH erstmals auch im Bereich Kraft-Wärme-Kopplung mit bewährter Technik ab 50 kW bis 2 MW aufwarten.



Die neue Wolf Gas-Solar-Zentrale passt in jedes Eck

Die Wolf Gas-Solar-Zentrale CSZ-300 ist die einzigartige Kombination aus regenerativer Energie und erfolgreicher Heiztechnik. Optisch ansprechend, fein im Format und unschlagbar beim Wirkungsgrad, bietet dieses Gerät die Balance zwischen natürlich und professionell. Diese Kombination verschafft dem Verbraucher den Genuss ausgezeichneter, in Deutschland gefertigter Technik und die Nutzung kostenloser Sonnenenergie. Besonders herausragend ist das kompakte Format – die Gas-Solar-Zentrale passt auch in die kleinste Nische!

Der Solarspeicher mit 310 Liter Inhalt ist ausreichend für drei Kollektoren für bis zu 150 m² Wohnfläche, womit die Erfüllung des Erneuerbare Energie Wärmegesetzes (EEWärmeG 2009) gewährleistet ist.



ARS Electronica Center in Europas Kulturhauptstadt Linz Klimatisiert durch Wolf KG Top

Das neue ARS Electronica Center ist außergewöhnlich und einzigartig. Weithin auffallend sichtbar, prägt die markante Architektur mit unkonventioneller Linienführung das Linzer Stadtbild und erneuert einmal mehr den Anspruch, „Museum der Zukunft“ zu sein. Am 2. Januar 2009 wurde das neue ARS Electronica Center eröffnet und erfreut sich seitdem eines wahren Ansturms an Besuchern.

Kurzum: Herausragendes Highlight für die Kulturhauptstadt Linz 2009. Dabei mitwirken zu dürfen, betrachtet das Wolf-Team als Ehre und Herausforderung. Basierend auf den überaus guten Erfahrungen mit den Klima- und Lüftungsgeräten des bereits bestehenden Gebäudes entschied man sich wieder für das Wolf Produkt. Sechs Zentralgeräte der Serie Wolf KG TOP kamen im neuen Gebäude zum Einsatz.

Im erfolgreichen Zusammenwirken von Planer, Anlagenbauer und Geräteanbieter entstand eine Gesamtanlage, die neben hochqualitativer Funktionalität und absoluter Betriebssicherheit höchste Energieeffizienz garantiert.

Als Wärmerückgewinnungssystem wurden zu dem Hochleistungs-Rotationstauscher zusätzlich Wärmetauscher eingesetzt, die Prozessabwärme nutzen können.



Blockheizkraftwerk liefert Strom und Wärme – für neue Pulverbeschichtungsanlage

Die steigenden Energiekosten in Kombination mit dem hohen Energieaufwand bilden in mittelständischen und großen Unternehmen mittlerweile einen beachtlichen Kostenfaktor in der Unternehmensbilanz.

Guter Rat ist hier aber nicht mehr teuer, weiß die Wolf GmbH, die seit Ende letzten Jahres über die Tochtergesellschaft Kuntschar + Schlüter BHKWs (Block Heiz Kraft Werke) von 50 bis 2.000 kW vertreibt, die mit Erdgas, Biogas oder Klärgas betrieben werden. Ganz und gar selbst überzeugt von der Technik wird jetzt auch die neue Pulverbeschichtungsanlage bei Wolf, die das ganze Jahr über warmes Wasser und

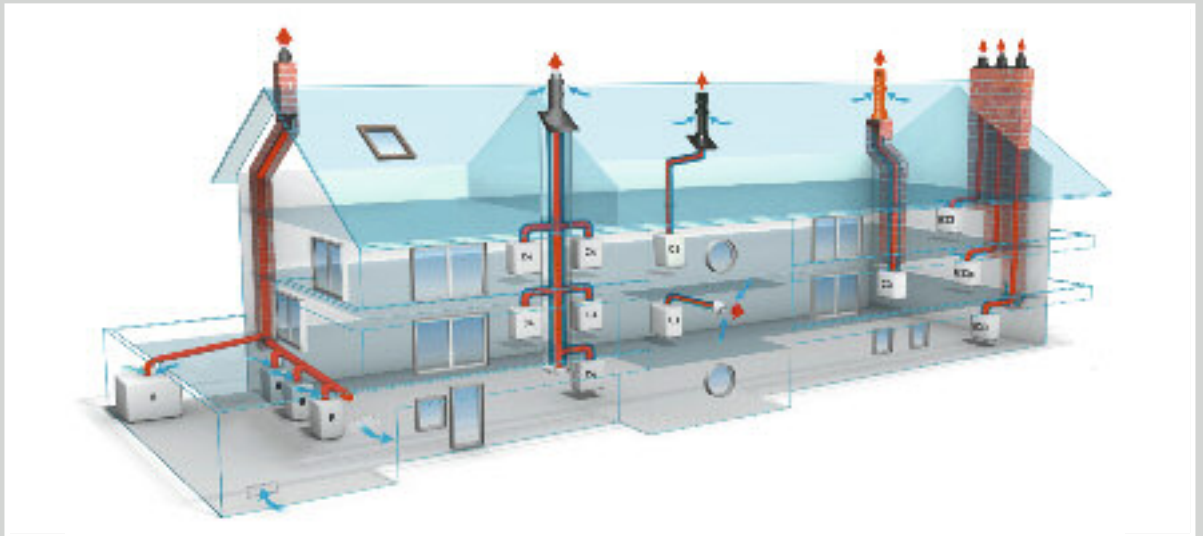
Strom benötigt, mit einem BHKW vom Modeltyp GTK 70 betrieben. Die elektrische Leistung liegt hier bei 68 kW und die thermische bei 109 kW. Betrieben mit Erdgas wird mit dem GTK 70 ein Wirkungsgrad von bis zu 90 % erzielt. Somit werden die Energiekosten so weit gesenkt, dass die Anlage sich bereits nach sechs Jahren amortisiert hat. Was wiederum eine CO₂-Reduzierung von ca. 65 % bedeutet. Die angefügte Schalt- und Steuerungsanlage ermöglicht einen vollautomatischen und unbeaufsichtigten Betrieb. Übrigens: BHKW's sind überall da höchst effizient und erzielen die beste Auslastung, wo ganzjährig viel Wärme

und Strom benötigt wird, wie in öffentlichen Gebäuden, Krankenhäusern, Hotels und Schulen. Zudem wird diese Form der Wärme- und Stromerzeugung intensiv staatlich gefördert.



Ubbink und Centrotherm: Grenzüberschreitendes Teamwork

Unterschiedlichste Einbausituationen und verschiedene nationale Vorschriften bedingen das umfangreiche Produktspektrum.



Ubbink und Centrotherm arbeiten auf internationaler Ebene immer enger zusammen, denn auch unsere Kunden operieren mehr und mehr grenzüberschreitend. Um diese Kunden optimal zu bedienen, müssen die Aktionen zwischen den verschiedenen Niederlassungen gut aufeinander abgestimmt werden.

Der Vorstand gibt die Strategie vor und in kleinen, effizienten internationalen Teams werden die wichtigsten Aufgaben – nämlich Logistik, Marketing, Produktentwicklung & CE sowie Vertrieb – koordiniert. Hier wird auch entschieden, wo dabei jeweils die Prioritäten liegen.

So werden die vorhandenen Kenntnisse der jeweiligen Märkte, Normen und Kunden zusammengeführt. Außerdem wird der Markt erfolgreich segmentiert und ein einheitliches Erscheinungsbild vermittelt. Ein weiterer wichtiger Aspekt dieser Zusammenarbeit ist der Übergang zu einem neuen, gemeinsamen ERP-System (Artikel siehe rechts).

1-4-6 – one system for six companies

Die Unternehmen im Segment Gas Flue Systems wachsen immer weiter zusammen. Um diese Entwicklung auf operativer Ebene zu unterstützen, arbeitet ein unternehmensübergreifendes Projektteam daran, eine gemeinsame IT-Plattform für alle sechs Unternehmen einzuführen. Die künftige ERP-Lösung wird die gesamte Logistik-Abwicklung aller Gesellschaften im Segment auf einer zentralen System-Plattform vereinen und damit Transparenz, Flexibilität und Geschwindigkeit aller internen und externen Prozesse weiter steigern. Die Ziele des Gas Flue Segmentes, nämlich innovative Lösungen im Bereich der

Abgas- und Bautechnologie, Kundenorientierung und Wettbewerbsfähigkeit, können mit dieser bedeutenden Investition weiter gestärkt werden, um die nächste Stufe eines profitablen internationalen Wachstums anzugehen. Das Projektteam (Foto) arbeitet seit Ende 2008 unter dem Projekttitel 1-4-6 „one system for six companies“ an der Umsetzung dieser zukunftsweisenden IT-Strategie. Anfang April konnte die Konzeptionsphase in einem ersten wichtigen Projektmeilenstein erfolgreich abgeschlossen werden. Der Roll-out des neuen Systems in den operativen Gesellschaften ist ab 2010 geplant.

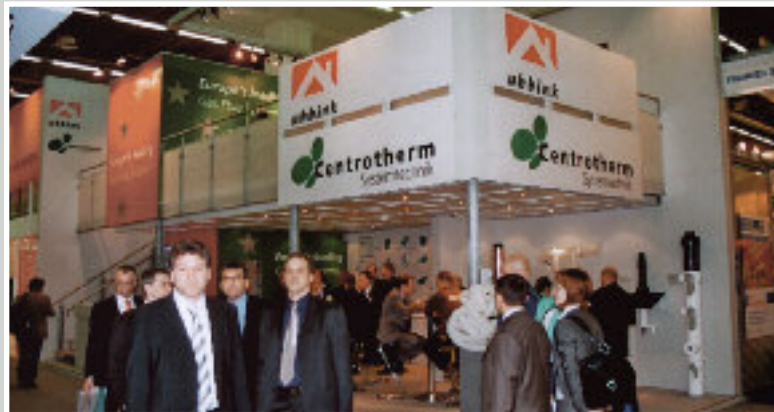


ISH Messehighlights

Gemeinsamer, internationaler Messeauftritt auf der ISH



1. Rolux Universe
2. C-System mit Innenteilen aus PP
3. Absperreinrichtung mit internem Siphon



Alle zwei Jahre trifft sich die Fachwelt Anfang März auf der ISH in Frankfurt, um innovative Lösungen aus den Bereichen Heizung und Sanitär kennen zu lernen. Die Messe ist mit über 200.000 Besuchern, von denen ein Drittel aus dem Ausland anreist, ein internationaler Marktplatz. Am gemeinsamen Ubbink/Centrotherm Stand auf der ISH 2009 waren daher Vertriebsmitarbeiter aus allen Länderniederlassungen vor Ort, um Kunden in ihrer „Muttersprache“ zu beraten. Ubbink und Centrotherm stellten die wichtigsten Abgassysteme der jeweiligen Marken vor und präsentierten zusätzlich eine Reihe neuer Systeme. Highlights waren:

- Ein neues konzentrisches Abgassystem, bei dem das Innenrohr aus Kunststoff und das Außenrohr aus Metall besteht. Das System überzeugt durch hohe Qualität, kombiniert mit modernem Design und einem konkurrenzfähigen Preis.
- Flexible, patentierte Abgassysteme für die Schornsteinrenovierung mit 50 mm bis 160 mm Durchmesser, die besonders einfach installierbar sind. U. a. besteht das System mit dem größten Durchmesser aus Stücken von einem Meter Länge, die sich leicht miteinander verschrauben lassen.

- Das konzentrische CLV-System mit Kunststoff-Abgasrohr und Metall-Außenrohr, das modular aufgebaut und somit besonders leicht zu montieren ist. Innovativ an diesem System ist, dass die Länge mittels eines Teleskoprohres der jeweiligen Etagehöhe angepasst werden kann. Das Anschlussstück für jede Etage ist mit 1, 2 oder 3 Verbindungen ausgestattet.

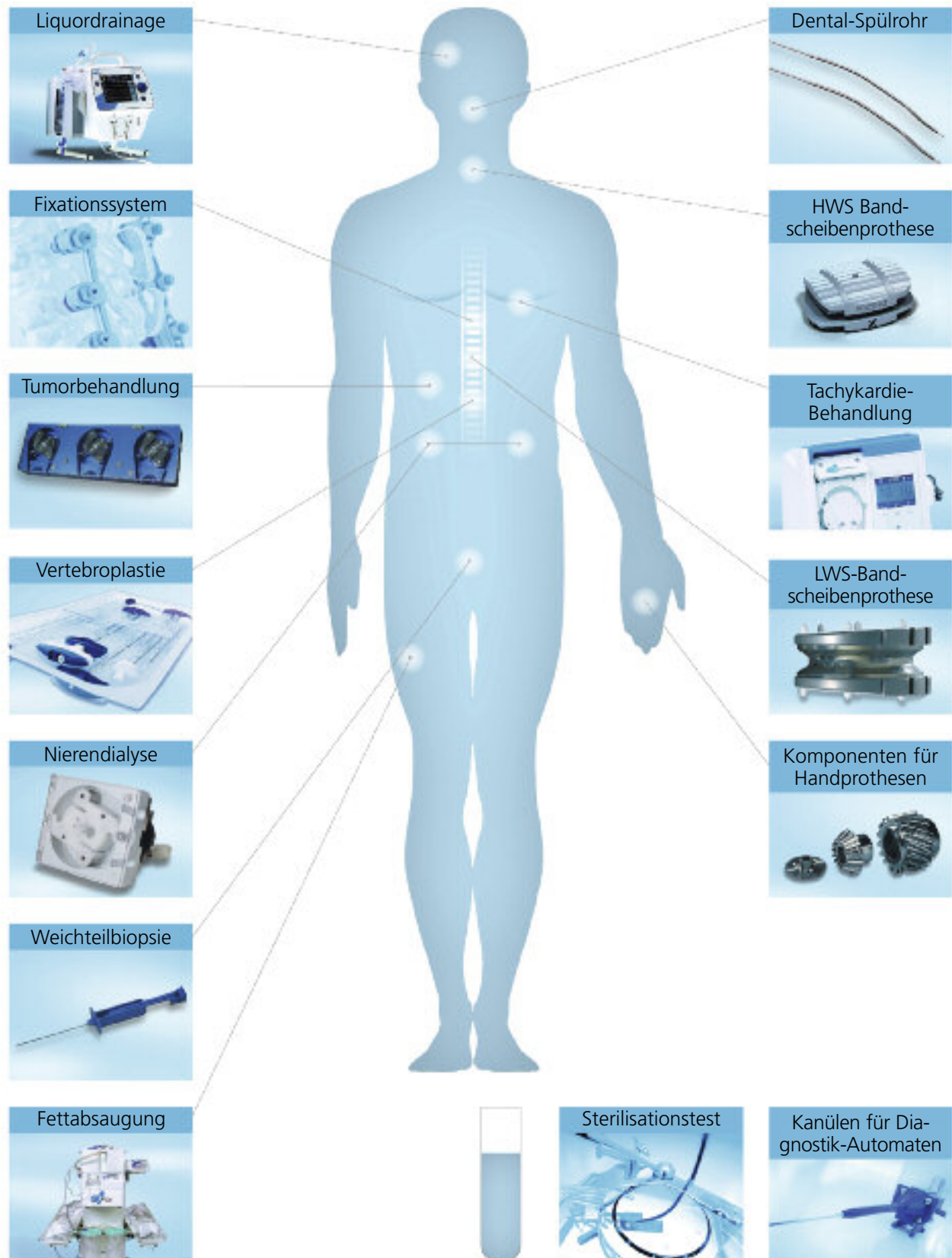
- Kaskadensysteme mit bis zu 315 mm Durchmesser. Kaskadensysteme werden in Europa häufig verbaut – Ubbink/Centrotherm ist hier mit seinem umfangreichen Produktspektrum konkurrenzlos.

- Eine neue, patentierte Absperrrinne für Überdruck-Abgassysteme mit Mehrfachbelegung. Vorteil ist, dass jetzt die Systeme kleiner und damit preiswerter ausgelegt werden können. Die bestehenden und neuen Ubbink/Centrotherm-Lösungen eignen sich besonders für Brennwertkessel im Neubau und ermöglichen ebenso intelligente Renovierungskonzepte. Insgesamt also ein Produktprogramm, das der CENTROTEC-Philosophie „Nachhaltigkeit“ gerecht wird.

Produktbeispiele der medimondi



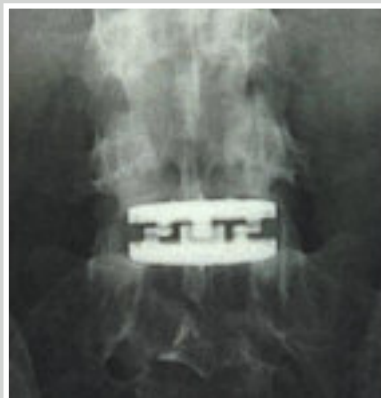
Für den neuen Geschäftsbericht der medimondi haben wir eine Illustration erarbeitet, die anhand von Beispielen zeigt, wie vielfältig unsere Produkte am Menschen und in der Diagnostik eingesetzt werden. Einen Auszug finden Sie auf dieser Seite. Weitere Informationen und den Geschäftsbericht finden Sie unter www.medimondi.com.



bricon vertreibt eine künstliche Bandscheibe

Ein neues Highlight im Produktportfolio der bricon ag ist in diesem Jahr die lumbale Bandscheibenprothese LP-ESP® (lumbar disc prosthesis – elastic spine pad). Sie ist nicht nur eine große Bereicherung für das Produktprogramm, sondern gleichzeitig das Ergebnis von zehn Jahren Forschung und Entwicklung sowie ein großer Schritt nach vorn für Patienten und den gesamten Implantate-Markt.

Das zunehmende Auftreten chronischer Rückenleiden quer durch alle Berufs- und Altersgruppen, meist verursacht durch überwiegend sitzende Tätigkeiten und Bewegungsmangel, ist eine Zivilisationskrankheit unserer Zeit. Der Bedarf an Bandscheibenprothesen nimmt daher zu. LP-ESP® bedient diesen Markt und wurde von führenden Chirurgen, Orthopäden und Technikern aus Kliniken und Forschungsinstituten in Paris entwickelt und zugelassen. Im Vergleich zu herkömmlichen lumbalen Bandscheibenprothesen ist LP-ESP® eine absolute Neuheit hinsichtlich Aufbau und verwendeter Materialien. Anders als die so genannten alten „Ball and Socket“ Prothesen kommt damit LP-ESP® der natürlichen Bandscheibe in allen Bewegungsabläufen am nächsten. Der Patient kann daher leichter und schneller



ohne Einschränkungen in den normalen Berufsalltag zurückzukehren. LP-ESP® wurde bereits über 700 mal erfolgreich eingesetzt und zeichnet sich ein durch sehr positives Patienten-Feedback aus. Um dieses High Potential Produkt richtig am Markt platzieren und hervorragende Ergebnisse damit erzielen zu können, musste bei der Entwicklung das gesamte Handling der Instrumente und des Operationsablaufes sehr präzise geplant und umgesetzt werden. Nur so ist eine möglichst hohe Akzeptanz von Chirurgen und kostenbewußten Vertretern des Gesundheitswesens erreichbar. Um dem gerecht zu werden, überzeugt bei LP-ESP® nicht nur das Implantat selber, sondern auch das mit wenigen Instrumenten übersichtlich gestaltete Set.

Vorgestellt: Peter Daetwyler, Verkaufsleiter Schweiz und Italien



Was ist Ihr beruflicher Hintergrund?

Die Medizintechnik, als Verknüpfung des technisch machbaren mit dem medizinisch wünschbaren, hat mich schon immer fasziniert. In den mehr als 25 Jahren, die ich auf diesem Gebiet tätig bin,

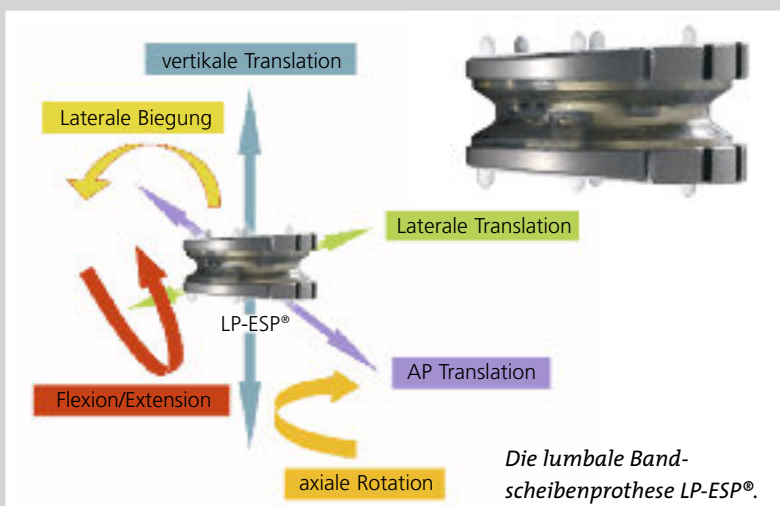
konnte ich sehr viele Erfahrungen in wichtigen Positionen sammeln und aktiv die Marktbearbeitung mitgestalten. In den verschiedenen beruflichen Abschnitten als Produktspezialist, im Verkauf, als Produkt- und später als Projektmanager habe ich den Medizintechnikmarkt bestens kennen gelernt und mein betriebswirtschaftliches Wissen durch einen MBA gefestigt. Die letzten elf Jahre meiner Tätigkeit verbrachte ich bei einer großen internationalen Firma im Bereich Wirbelsäulenimplantate.

Wie sieht Ihr Aufgabengebiet aus?

Seit Beginn dieses Jahres bin ich bei der bricon ag Verkaufsleiter für die Schweiz und Italien. Zum Einen bin ich dafür verantwortlich, die Vertriebsstrukturen in der Schweiz auf- und auszubauen, zum Andern unser Distributoren-Vertriebsnetz in Italien zu optimieren. Weiter nehme ich laufend neue Aufgaben im Rahmen des Aufbaus der bricon ag war, bei welchen ich meine guten Kontakte, mein spezifisches Marktwissen und die betriebswirtschaftliche Kompetenz für die Firma gewinnbringend einsetzen kann.

Worin sehen Sie die unmittelbare Herausforderung für die bricon ag in den kommenden Jahren?

bricon ist ein sehr kleiner Player im Markt der Wirbelsäulenimplantate und international unbekannt. Unsere Firma verfügt über gute, zuverlässige, aber nicht einzigartige Produkte. Die Herausforderung besteht meiner Meinung nach darin, einerseits die bestehenden Vertriebsstrukturen optimal zu nutzen und auszubauen, um die bestehenden Produkte mit maximalem Gewinn zu vermarkten und andererseits über Innovationen (eigene oder durch Zukauf), Zuverlässigkeit und Vertrauen sich einen Namen und die entsprechende Anerkennung zu erarbeiten. Ich bin fest davon überzeugt, dass auch eine noch kleine Firma durch gute Qualität, Vertrauen und besonders dank einer konstanten Marktpräsenz, in der Nische zwischen den Global Players gute Erfolgschancen hat.



Neues Absaugsystem CENTROFLEX



CENTROFLEX ist Centroplasts flexibles Absaugsystem, das Produktionsabfälle wie Späne, Gase oder Rauch zuverlässig und schnell beseitigt. In Maschinen der Holz-, Metall- oder Kunststoffbearbeitung sorgt CENTROFLEX für ein sauberes und sicheres Arbeitsumfeld. Produktionsschäden werden so nachhaltig minimiert.

Das System ist denkbar einfach: Einzelemente lassen sich im Baukastenprinzip derart kombinieren,

dass sie optimal zum Werkzeug bzw. Werkstück platziert werden können. Darüber hinaus lässt sich CENTROFLEX an jedes bestehende Absaugsystem anschließen. Das Resultat ist eine effiziente Absauglösung, die exakt für den individuellen Einsatz geschaffen ist. Auf der Holzbearbeitungsmaschinen-Messe LIGNA Hannover im Mai 2009 wurde CENTROFLEX erstmals dem Fachpublikum vorgestellt.

Neue Platten-Extruder-Anlage für Centroplast

Um der erhöhten Marktpräsenz und der gestiegenen Nachfrage an technischen Kunststoffplatten gerecht zu werden, wurde bei Centroplast im Januar 2009 eine neue Extruder-Anlage in Betrieb genommen. Auf dieser Anlage werden Platten und Tafeln von 1200 mm Breite und 10 - 100 mm Stärke gefahren.

Zwei neue Temper-Öfen für Centroplast Wellness für „gestresste“ Kunststoffe

Centroplast hat in zwei neue Temper-Öfen für die Nachbehandlung von technischen Kunststoffen investiert. Die beim Extrudieren entstehenden Spannungen in Kunststoff-Halbzeugen werden durch Erhitzen bis kurz vor dem Schmelzpunkt und dem anschließend geregelten Abkühlen in den Öfen aufgelöst. Die Temper-Öfen sind seit Anfang 2009 in den Extrusionsablauf

integriert und erhöhen seitdem deutlich die Produktionsgeschwindigkeit.



Kompetenz für Sie! – Neue Centroplast Vertriebsstrategie bietet „Alles aus einer Hand“

Centroplast hat in den letzten Jahren den Dienstleistungsbereich und die Beratungskompetenz der Mitarbeiter konsequent erweitert. Unabhängig, ob der Kunde hochwertige, extrudierte Kunststoff-Halbzeuge benötigt, zugeschnittene Formate beziehen will oder komplexe technische Konstruktionsteile gefertigt haben möchte, bei Centroplast findet er ausgewiesene Expertise und Kompetenz in allen Bereichen.

Diesen Leitgedanken „Alles-aus-einer-Hand“ anzubieten, lässt die Fachab-

teilungen aus Technik, Vertrieb und Produktion eng zusammenrücken. Der Vertrieb steht in direktem Kontakt mit den Abteilungen Anwendungstechnik, Konstruktion und Produktion, um schnell aussagekräftige Angebote für Kunden ausarbeiten zu können.

Nähere Informationen über die neue Centroplast-Vertriebsstrategie finden Sie in unserer Broschüre „Kompetenz für Sie!“ und durch unseren Unternehmens-Podcast, den Sie sich auf unserer Homepage www.centroplast.de anschauen können.



Centrosolar blickt auf erfolgreiche Intersolar zurück

Weiter wachsende Exporterlöse zu erwarten

Die Centrosolar AG ist sehr zufrieden mit dem Verlauf der diesjährigen Intersolar, die vom 27. – 29. Mai in München stattgefunden hat. Auf über 270 Quadratmetern Standfläche, verteilt auf zwei Ebenen, präsentierte das Unternehmen zusammen mit den Schwestergesellschaften Centrosolar Glas und Centroplan das Produktportfolio. „Unser Stand war an allen drei Messetagen sehr gut besucht. Durch den neuen Termin der Messe von Mittwoch bis Freitag statt ehemals Samstag ist die Messe noch professioneller geworden“, berichtet Dr. Josef Wrobel, Vorstand Marketing und Vertrieb der Centrosolar AG.

Neben Kunden besuchten Lieferanten die zum 15. Mal stattfindende PV-Messe. Centrosolar konnte den Vertrag mit einem weiteren Wechselrichterhersteller zum Abschluss bringen. Die neuen Wechselrichter sind ab August dieses Jahres verfügbar. Sie werden unter dem Namen „Powerstoc Excellent“ vertrieben und ergänzen das bestehende Angebot. Die neuen Wechselrichter zeichnen sich durch dreiphasige Netz-

einspeisung aus. Ein integrierter Datenlogger ermöglicht eine vereinfachte Datenauswertung. Durch ein großes Eingangsspannungsfenster sind lange Strings möglich, was für den Installateur weniger Verkabelungsaufwand bedeutet.

Die Intersolar ist nicht nur wichtigste europäische Fachmesse, sondern auch Ziel vieler Besucher aus der ganzen Welt. Für netzunabhängige Solar-systeme, die Centrosolar weltweit zur ländlichen Elektrifizierung und für mobile Anwendungen anbietet, interes-





sierten sich Einkäufer von allen fünf Kontinenten. Insgesamt empfing das Unternehmen Gäste aus 38 Ländern, neben Deutschland besonders aus Frankreich, Italien, Spanien, Belgien und Tschechien. Auf großes Interesse stießen die kristallinen Solarmodule aus

der Sonnenstromfabrik in Wismar auch in der Schweiz: Centrosolar besiegelte auf der Intersolar einen zwei MW-Rahmenvertrag mit einem neuen Schweizer Kunden. Da sich die Förderbedingungen für Photovoltaikanlagen in der Schweiz und in anderen

Zielländern verbessert haben, erwartet Centrosolar weiter wachsenden Absatz in den Exportländern.

Von den ausgestellten kristallinen Modulen stand insbesondere das Komplettsystem Excellent im Fokus. Grund dafür ist die verlängerte Produktgarantie: Centrosolar gewährt seit Anfang des Jahres zehn Jahre Garantie auf das System, die Leistungsgarantie beträgt 26 Jahre. Die neue Garantiedimension hat das Unternehmen spezifisch für die anspruchsvolle Zielgruppe der privaten Hausbesitzer eingerichtet. „Eine PV-Anlage ist trotz guter Förderbedingungen eine Investition, bei der niemand ein Risiko eingehen will. Durch die verlängerte Garantie geben wir dem Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit“, betont Josef Wrobel.



Bond-Laminates CENTROSOLAR

1. Bond-Laminates

Produkte im

Einsatz: Leicht-
bau-Stoßfänger
des BMW M3

2. NIKE Mercurial Fußballschuh mit TEPEX®-Material

3. Preisträger des JEC Innovation Awards, als Vertre- ter von Bond Lami- nates auf der Büh- ne: Dr. Manfred Niemann (z.v.r.)

Bond-Laminates weiter auf Expansionskurs

Seit dem Jahr 2005 ist Bond-Laminates durchschnittlich um 50 % pro Jahr organisch gewachsen. 2006 erfolgte der Umzug in das eigene Firmen- gebäude nur einige Meter Luftlinie ent- fernt von dem Sitz der Centrotherm in Brilon. Zu diesem Zeitpunkt produzierte

der Hersteller von endlosfaserverstärkten thermoplastischen Kunststoffen (Organobleche) noch ausschließlich auf einer Anlage mit einer Kapazität von 300 - 600 Tonnen pro Jahr. Innerhalb der nächsten eineinhalb Jahre wurde in zwei weitere Produktionseinheiten mit einem Jahrespotenzial von je 500 - 1000 Tonnen, sowie in eine Wasserstrahl- schneidanlage investiert.

Zu den Kunden von Bond-Laminates gehören Zulieferer und OEMs aus der Automobil-, Sport- und Sicherheits- industrie. Die zurzeit wohl bekann- testen Anwendungen sind die Leicht- bau-Stoßfänger für den BMW M3, hergestellt von der Firma Jacob Composites, und der NIKE Mercurial SL Fußballschuh, der über eine Carbon- sohle verfügt und aufgrund seines geringen Gewichts und seiner sehr markanten Farbgebung unter Fußbal- lern mittlerweile Kultstatus genießt.

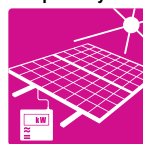
BOND LAMINATES

2007 befasste sich Bond-Laminates mit einem Marketing-Branding, das zum Ziel hatte, den Markennamen TEPEX® auch unter den Endverbrauchern bekannter zu machen. Besonders durch die Unterstützung von NIKE sind hier schon erste Erfolge zu verbuchen.

Auch im Bereich der Forschung und Entwicklung ist Bond-Laminates sehr aktiv. Viele seiner Aufgaben in den Bereichen Materialentwicklung, Pro- zessoptimierung und Weiterverar- beitung lässt sich das Unternehmen durch das BMBF (Bundesministerium für Bildung und Forschung) fördern. Während der diesjährigen JEC Show in Paris wurde ein Gemeinschaftsprojekt, welches das Induktionsschweißen ther- moplastischer Faserverbundwerkstoffe zum Ziel hatte, mit dem Innovations Award der JEC ausgezeichnet. Auch zukünftig rechnet Bond-Laminates mit weiterem, stetem Wachstum.



Complete System



Alte Bezeichnung

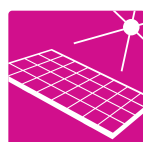
Excellent
Comfort
Basic

-

Neue Bezeichnung (Produktbeispiel)

CS P50 Excellent
CS P50 Ultra
CS P72 Basic
CS P50 Deluxe
CS P50 Patera Professional
alternativ M

Modules



Alte Bezeichnung

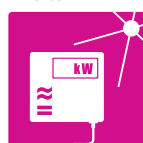
SLP/SLPE
S-Klasse
BIOSOL Integration de Luxe
SM8000er

BIOSOL TF Plate
BIOSOL TF Membrane

Neue Bezeichnung (Produktbeispiel)

S 190P50 Excellent
S 190P50 Ultra
S 190P50 Deluxe
S 240P60 Professional
alternativ M
TFP 288 Professional
TFP 288ST* Professional
*alternativ FB

Inverter



Alte Bezeichnung

Powerstocc
SMA, Fronius o. ä.

Neue Bezeichnung (Produktbeispiel)

PS 6000p1 Excellent
xxx 5000p3 Ultra

Mounting System



Alte Bezeichnung

Constocc II
Constocc Vario
Constocc Trapez
Ecoline
Intersole
Console

Neue Bezeichnung (Produktbeispiel)

MS Constocc Excellent
MS Constocc Vario Excellent
MS Constocc Trapez Excellent
MS Ecoline Ultra
MS Intersole Deluxe
MS Console Professional

Aus 3 wird 1 – Markenrelaunch bei Centrosolar

Produktmarken Biohaus - Solara - Solarstocc werden ersetzt –
in Zukunft nur EINE starke Dachmarke: CENTROSOLAR

Die Centrosolar AG hat ihre Marken- landschaft vollständig überarbeitet. In einem Markt, der sich zusehend in einen Käufermarkt wandelt, nimmt die Bedeutung starker Marken zu. Eine klare, strategische Positi- onierung ist erforderlich. Wie eine aktu- elle Studie des Marktforschungs- instituts EuPD zeigt, können zwei Drittel der Bevölkerung mit dem Begriff Photovoltaik nichts anfangen. Grund genug für eine einfache, klare und zielgerichtete Kommunikation.

Diesen Anspruch kann Centrosolar mit der neuen Markenlandschaft erfüllen. In Zukunft werden alle Produkte unter **einer** Dachmarke CENTROSOLAR angeboten. Die bisherigen Produkt- marken Biohaus, Solara und Solarstocc fallen weg. Hinter der Dachmarke stehen die vier Produktkategorien Komplettsysteme, Module, Wechsel- richter und Montagesysteme mit dem entsprechenden Sortiment. Der Kunde kann so das komplette Angebot auf einen Blick erfassen.

Startschuss für „San Jose de Calasanz“ Bäckerei –

CENTROTEC Entwicklungsprojekt nimmt Betrieb auf

Die mit einer CENTROTEC-Spende modernisierte „San Jose de Calasanz“ Bäckerei in Ecuador ist vor kurzem offiziell eröffnet worden. Mit Spendengeldern wurden hier neue Geräte, Arbeitsutensilien sowie die Inneneinrichtung des zugehörigen Ladens finanziert. Das Projekt wird von geistig

behinderten Jugendlichen betrieben und soll sich ab 2010 durch den Verkauf der Backwaren finanziell selber tragen. CENTROTEC hat mit der Spende daher nicht nur die Türen der Bäckerei, sondern auch die Türen zur Integration von Behinderten in das Arbeitsleben aufgestoßen.



Soziales Engagement: Mit Solarstrom zu besserer Bildung

CENTROSOLAR hat einer Schule in Burkina Faso, Westafrika, eine Photovoltaikanlage gespendet. Das Dorf mit 2.800 Einwohnern hat keinen Zugang zum öffentlichen Stromnetz. Die Anlage auf dem Flachdach einer Grundschule in Nassoumbou im Norden des Landes besteht aus drei kristallinen Modulen, speziell für netzunabhängige Solaranlagen. Bei der vor Ort üblichen Sonneneinstrahlung von 12 Stunden täglich erzeugt die Anlage 800 - 900 Wh/d Strom.



Impressum

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



Deutschland · Brilon · www.centrotec.de

Wolf GmbH

Deutschland · Mainburg · www.wolf-heiztechnik.de

Energietechnik Kuntschar + Schlüter GmbH

Deutschland · Wolfhagen-Ippinghausen · www.energie-ks-gmbh.de

Brink Climate Systems B.V.

Niederlande · Staphorst · www.brinkclimatesystems.nl

Golu B.V.

Niederlande · Soest · www.golu.nl

Kempair B.V.

Niederlande · Eindhoven · www.kempair.nl

Deveko B.V.

Niederlande · Deventer · www.deveko.nl

Ned Air B.V.

Niederlande · Kampen · www.ned-air.nl

EnEV-Air GmbH

Deutschland · Ahaus · www.enev-air.de

Brink-Innosource GmbH

Deutschland · Freudenberg · www.innosource.de

Ubbink B.V.

Niederlande · Doesburg · www.ubbink.nl, www.ubbinkdakkapel.nl

Ubbink NV

Belgien · Mariakerke/Gent · www.ubbink.be

Ubbink UK Ltd.

Großbritannien · Brackley · www.ubbink.co.uk

Ubbink France SAS

Frankreich · La Chapelle sur Erdre/Cedex · www.ubbink.fr

Centrotherm Systemtechnik GmbH

Deutschland · Brilon · www.centrotherm.com

Centrotherm Gas Flue Technologies Italy S.R.L.

Italien · Arbizzano/Verona · www.centrotherm.it

Centrotec Ji Asia Pte. Ltd.

Singapur · Singapur · www.centrotec.com.sg

Bond-Laminates GmbH

Deutschland · Brilon · www.bond-laminates.com

Centrotec Composites GmbH

Deutschland · Brilon · www.centrotec.de

Centrotec Energy Solutions B.V.

Niederlande · Staphorst · www.centrotec-energysolutions.nl

medimondi AG

Deutschland · München · www.medimondi.de

Möller Medical GmbH

Deutschland · Fulda · www.moeller-medical.com

bricon ag

Schweiz · Dietikon · www.bricon.ch

Centroplast Engineering Plastics GmbH

Deutschland · Marsberg · www.centroplast.de

Centroplast UK Ltd.

Großbritannien · Stafford · www.centroplast.de

Rolf Schmidt INDUSTRI PLAST A/S

Dänemark · Kolding · www.rsjp.com

Innosource B.V.

Niederlande · Staphorst · www.innosource.nl



Deutschland · München · www.centrosolar.com

Centrosolar AG

Deutschland · Hamburg · www.solara.de

Deutschland · Paderborn · www.biohaus.de

Deutschland · Durach · www.solarstocc.com

Centrosolar Sonnenstromfabrik GmbH

Deutschland · Wismar · www.sonnenstromfabrik.de

Centrosolar Glas GmbH & Co. KG

Deutschland · Fürth · www.centrosolarglas.de

Renusol GmbH

Deutschland · Köln · www.renusol.com

Itarion Solar Lda

Portugal · Vila do Conde · www.itarion.com

Solarsquare AG

Schweiz · Bern · www.solarsquare.ch

Centroplan GmbH

Deutschland · Geilenkirchen · www.centroplan.de

Tochtergesellschaften:

Frankreich · Centrosolar France SARL

Griechenland · Centrosolar Hellas MEPE

Spanien · Centrosolar Fotovoltaico España S.L.

Italien · Centrosolar Italia S.r.l.

USA · Centrosolar America Inc.