

Historie der CONTAG GmbH

Vom „Bastler-Laden“ zum
High-Tech Industrieunternehmen

1981-1985 Gründung



Der "Bastler-Laden"

Die Vorgeschichte

Es war die Zeit der Elektronik-Bastler. Bedingt durch die fehlende Angebotsvielfalt an elektronischen Geräten in den achtziger Jahren, mussten viele Elektronik-Bastler ihre Wünsche nach Musikverstärkern, Lichtorgeln, Lichtschranken und vieles mehr mit Eigenentwicklungen erfüllen. Dieses taten auch die beiden Brüder Contag, die Spaß an Elektronik und Feinwerktechnik und eben am „Basteln und Tüfteln“ hatten.

Die nötigen Leiterplatten hierzu wurden zu Hause mit ätzenden Säuren auf dem Schreibtisch hergestellt. Die Mutter war zwar über die Chemie und die Stromausfälle nach Kurzschlüssen nicht begeistert, aber freute sich trotzdem, dass die Kinder ein sinnvolles Hobby hatten als „Fernsehen und Rumhängen“.

Der Vater wusste als Chemie-Professor, wie man Leiterplatten so richtig produziert und fragte die Söhne, ob sie nicht Lust hätten, einen kleinen Laden aufzumachen. Die Söhne waren begeistert. Er zeigte ihnen dann die Fertigung an der TFH Berlin genau und stellte ein Startkapital für die ersten drei Monatsmieten, Versicherungsprämie und Materialbestellung zur Verfügung. Dann meinte er: „Den Rest macht Ihr selbst, wenn Ihr Fragen habt, könnt Ihr mich anrufen – so wird man selbstständig.“

Das Geschäftsmodell

„CONTI'S LEITERPLATTEN-SERVICE“ stellt die Fertigungsgeräte im Laden zur Verfügung und die Elektronik-Bastler und Studenten können dort die Leiterplatten selbst ätzen und bohren.



Elektronik-Fachzeitschrift ELRAD

Der Start

Es begann am 14.10.1981. Gesucht wurde ein primitiver Holz-Kiosk unter einer S-Bahn-Brücke. Gefunden wurde schließlich sogar ein richtiger kleiner „Laden“ mit 2 Räumen à 20m² in Siemensstadt. Telefon und Wasseranschluss? Im ersten Jahr Fehlanzeige, dies war schließlich zu teuer für einen Schüler und einen Studenten im 1. Semester. Wasser für die Produktion holte man sich von der Handpumpe am Straßenrand, die es damals noch zum Autowaschen gab. Für den Toiletengang hatte der Kneipenwirt nebenan immer lächelnd ein Auge zugezückt...

Das neben der Ladentür sichtbare, in mühseliger Kleinarbeit ausgesägte

Männchen sollte die „Elektronik-Bastler“ vom gegenüberliegenden Siemens-Werk anlocken.

Die Räume wurden sehr wohnlich ausgestattet. Hierfür sorgte unter anderem die Mutter mit selbstgenähten Gardinen.

Dann der erste Auftrag: Erhalten vom besten Freund, der Leiterplatten für den Bau seiner „Lichtorgeln“ benötigte.



Die ganze Familie half bei der wohnlichen Einrichtung des Ladens



Handzettel zur Laden-Eröffnung

Die Werbung

Ein alter klappriger R4 wurde leuchtend gelb gesprayt und vielfach beschriftet. Dieser „Hingucker“ wurde vor Elektronik-Geschäften abgestellt. Bestückt mit reichlich Handzetteln an der Seitenscheibe wurde somit der Bastler beworben.

Die ersten Werbezettel wurden – als Gegenleistung für geleistete Renovierungshilfe und Jugendarbeit in der Kirche – von der Kirchengemeinde Siemensstadt gesponsert. Der Bastler durfte seine Leiterplatte selbst fertigen und zahlte für eine einseitige Platine 6,00 DM (ca. 3,00 €). Selbstverständlich konnte die Leiterplatte auch bei den Contag-Brüdern in Auftrag gegeben werden, dann kostete diese allerdings 8,00 DM (ca. 4,00 €).



Werbe-Auto vor Elektronik-Läden

Funkausstellung Berlin – Ein emotionaler Höhepunkt

1983 – Ein eigener kleiner Messestand auf der Funkausstellung. Auch hier galt es, „selbst ist der Mann“ und es wurde gebohrt, gehämmert, gesägt und gestrichen. Jeder Buchstabe an der Wand wurde mühsam mit der Laubsäge ausgesägt, denn alles andere wäre einfach zu teuer gewesen.

Geht das Geschäftsmodell auf?

In den ersten Jahren war der „Laden“ nur 2 Stunden in der Woche geöffnet (montags von 16-18 Uhr), mehr Zeit war privat nicht drin. Die Contags gingen nämlich noch anderen Jobs nach wie z.B. „Schneediener in der Nacht“, damit genug Geld zusammen kam, um tagsüber den Leiterplatten-Laden am Leben zu halten. Und das Studium war ja auch noch da...

Im ersten Jahr kamen nur einige Studenten, die mit Flugblättern an der Uni gewonnen wurden. Dann auch einige Bastler, die bei Elektronikgeschäften darauf aufmerksam wurden. Nach 3 Jahren war es zu zweit mit zwei Stunden pro Woche nicht mehr zu schaffen, Freunde von der Uni halfen mit, eine weitere Öffnungszeit am Mittwoch (ebenfalls von 16-18 Uhr) wurde eingerichtet.



Funkausstellung 1983
Der „Selbstbau-Stand“



Warten auf die Messebesucher...
... und sie kamen.

1986-1990 Bastler-Laden

Der 1. Raum (20m²): Verkaufsraum

Die Entwicklung des Geschäfts war auch am Verkaufstresen ablesbar. War in den ersten Jahren nur ein ausgerangierter alter Holztisch vorhanden, so gab es nach drei Jahren einen richtigen Tresen aus Hartfaserplatte. Nach 7 Jahren konnte man durch die ersten finanziellen Erfolge auch den Verkaufsraum heller und freundlicher einrichten. Das Geschäft war nun schon 7 Stunden pro Woche geöffnet, verbunden allerdings mit abendlichen Überstunden und nächtlichen Programmierzeiten. Für das Studium blieb „leider“ nach und nach immer weniger Zeit.

Als dann sogar die ersten Firmen, wie Siemens und das Hahn-Meitner-Institut, Leiterplatten herstellen ließen, waren der Stolz der Inhaber groß. Verbunden allerdings mit der Sorge, dass die Unternehmen herausfanden, dass man ausschließlich mit manuell selbstgebaute n Geräten produzierte. Überraschenderweise war dies den Entwicklern aber nicht so wichtig.

Immer wieder hörte man die Auskunft: „Ihr macht das schon, entscheidend ist, dass man bei Euch auf die Leiterplatten warten kann – das gibt es nirgendwo!“

Ein „Computer“ half beim Schreiben der Rechnungen. Jegliche Software wurde schon damals von Andreas Contag selbst entwickelt und programmiert. Am Anfang war es ein Commodore VC20 mit 0,02 MB (!) Speicher, der dann vom C64 mit angeschlossener Typenradschreibmaschine abgelöst wurde. Als dann der ATARI ST auf den Markt kam, musste erneut sämtliche Software in monatelanger Nacharbeit neu geschrieben werden.



Der Verkaufsraum



5-jähriges Jubiläum mit den Angestellten (helfende Freunde)



Der Produktionsraum



Der gleiche Raum, aber aus der anderen Ecke fotografiert



Jede Bohrung brachte 2,5 pfennig (1/2 Cent)



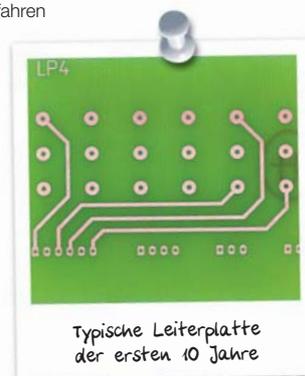
Die Ätz-„Anlage“ (hier schon in der dritten Generation)

Der 2. Raum (20m²): Produktion

Die Produktion verlief folgendermaßen:

- Kopieren:** Die Kunden lieferten meist Schwarz-Weiß-Zeichnungen auf Papier oder Mattfolie. Diese mussten auf einen transparenten Film kopiert werden. Der Kopierer wurde mittels einer 500W-Lampe und etwas Holz selbstgebaut. Dies galt natürlich auch für die elektronische Zeitsteuerung.
- Belichten:** Der transparente Film wurde auf das mit Fotolack beschichtete Basismaterial gelegt, mit Büroklammern fixiert und 3 Minuten mit UV-Licht einer Pflanzenlampe belichtet.
- Ätzen:** Eine Ätzanlage zu kaufen war finanziell nicht drin, also wurde getüftelt und folgende Konstruktion verwirklicht: Die Wanne wackelte über einen Exzentermotor immer hin und her, damit die Flüssigkeit über die Leiterplatte fließen konnte. Für die Erwärmung des Bades wurde ein Wasserkocher aus der Küche verwendet und das erwärmte Wasser über einen Schlauch im Bad umgepumpt. Somit war nur ein alter Holztisch, ein Exzentermotor und Sperrholz nötig.
- Bohren:** Mit folgendem Wettspiel wurde motiviert: Vier Studenten (beide Contags und zwei helfende Freunde) saßen um einen Tisch herum mit je einer kleinen Hand-Bohrmaschine. „Auf die Plätze, fertig, los“: Wer zuerst 10 Leiterplatten fertig gebohrt hatte (ca. 1000 Bohrungen) war Sieger. Wehe dem, der aber auch nur ein Loch etwas daneben gesetzt hatte..., denn Qualität wurde schon immer GROSS geschrieben.

Über das Produktionsverfahren schmunzelt man Jahre später, es war damals aber ausreichend effektiv. Investitionen im kaufmännischen Sinne gab es nicht, weil alle Geräte in Eigenleistung mit geringsten Mitteln gebaut wurden. Das war billig – und die eigene Arbeitszeit kostete ja nichts.



Typische Leiterplatte der ersten 10 Jahre

1. Erweiterung! Anmietung der benachbarten Wohnung

Die Geschäftsfläche musste 1989 erweitert werden. Angeboten hatte sich hierfür die nebenan liegende Wohnung, die allerdings zu diesem Zeitpunkt noch vermietet war. Nachdem für den Mieter eine neue Wohnung gesucht und auch gefunden wurde, stand der Erweiterung auf 120m² nichts mehr im Weg.

Oder doch? Durch die Wohnungsknappheit gab es ein Verbot der „Zweckentfremdung von Wohnraum“ und eine Leiterplatten-Produktion mit Chemie und Bohrmaschinen war in einem Wohnhaus bestimmt nicht gerne gesehen. Also gab man sich in den Punkten Umwelt, Sicherheit und Lärm ganz penibel und letztlich auch erfolgreich Mühe. Weil ein Umzug in Gewerberäume finanziell kaum zu stemmen gewesen wäre, hing das Überleben des Geschäfts jahrelang am seidenen Faden.

Durch die Erweiterung gab es nun endlich auch eine eigene Toilette. Sogar ein kleiner Besprechungs- und Pausenraum war vorhanden, ein dort vom Vormieter eingebautes Hochbett wurde als Lagerfläche genutzt.

Leiterplatten-Technologie

Das Produktspektrum

- Einseitige Leiterplatten
- Zweiseitige Leiterplatten, aber ohne chemische Durchkontaktierung
- Leiterbahnen-Mindestbreite: 1,0 mm
- Kleinster Bohrdurchmesser: 0,8 mm



Die Bastler erfreuten sich an den niedrigen Preisen

1991-1995 Kleinfertigung



Das erste Büro

Vom Ladengeschäft zum Unternehmen

Die Kundschaft veränderte sich stetig. Zahlreiche Unternehmen aus der Elektronikindustrie wurden auf den neuen Anbieter aufmerksam und bestellten Leiterplatten. Begeistert von der hohen Fertigungsgeschwindigkeit und der kundenorientierten Dienstleistung wurden sie nach und nach zu Stammkunden.

Andererseits nahm die Anzahl der Elektronik-Bastler in der Gesellschaft ab. Basteln war nicht mehr unbedingt nötig, denn die Angebotsvielfalt an elektronischen Geräten und Kleingeräten hatte in den achtziger und neunziger Jahren deutlich zugenommen.

Die Ladentheke hatte somit ausgedient. Der Verkaufsraum wurde zum Büro umgebaut und moderner eingerichtet. Das Geschäft wurde sichtbar zum Kleinbetrieb.

Die Geschäftszeit wurde auf eine 5-Tage-Woche erweitert. Feste Mitarbeiter wurden eingestellt. Die beiden Gründer schnupperten „Unternehmerluft“.

Marketing

Der erste 4-seitige Farbprospekt wurde gemeinsam mit einem Freund in Heimarbeit erstellt. Die Druckkosten waren schließlich schon teuer genug. Mit diesem Prospekt konnte man nun auch nach außen als Produktionsbetrieb auftreten. Gegen die Auffassung in der Branche, dass es sich ja nur um einen "Bastler-Laden" handelte, musste man kräftig ankämpfen.



Der erste Prospekt



Die erste durchkontaktierte Leiterplatte



Die erste echte Investition: CNC-Bohren vom PC



Die Selbstbau-Kleingalvanik



Unglaublich, aber wahr: Drei Geräte platzsparend übereinander in der Speisekammer der Ladenwohnung



„Labor“ für chemische Analysen

Produktion

Ein Meilenstein in der Unternehmensentwicklung war die Einführung der Technologie „Chemische Durchkontaktierung“, die erst erlernt werden musste. Aus der ursprünglichen, eher mechanischen Leiterplatten-Produktion, wurde nun eine chemische Produktion.

Das theoretische Wissen, das Dietmar Contag bei seinem Leiterplatten-Zusatzstudium an der TFH Berlin erlernt hatte, war die Basis für die Entwicklung und den Selbstbau einer manuellen Kleingalvanik. Sie wurde 4m lang und bestand aus 10 Prozessbädern und 12 Spülbädern.

Die Fertigung der neuen Produkte funktionierte sofort reibungslos. Probleme gab es eher bei der Abwasserbehandlung, denn diese erfolgte chargenweise manuell und war sehr aufwändig. Man musste

sich hier viel Mühe geben, denn die Wasserbetriebe prüften die Sauberkeit des Abwassers regelmäßig durch Entnahme von Proben.

Die Anzahl der Aufträge wuchs stetig. Gebrauchte und billige Fertigungsgeräte wurden gesucht, aber leider nur in Einzelfällen auch gefunden. Denn es war nur Platz und Geld für manuelle Maschinen vorhanden. Leiterplatten-Gerätschaften sind jedoch in der Regel groß, automatisch und damit teuer.

Die Betriebsräume wurden um eine zweite Wohnung erweitert. Diese lag leider nicht angrenzend, sodass man immer über den Hausflur laufen musste. Aber bitte leise, denn die Hausbewohner durften nicht missgestimmt werden. Ein chemischer Produktionsbetrieb in einem Wohnhaus? Das war nicht gerade beruhigend.

Umzug in Gewerberäume

Die Enge in den Geschäfts- und Wohnräumen war nicht mehr auszuhalten. Ein Umzug wurde nötig, neue Räume wurden gesucht. Als Andreas Contag im Brunsbütteler Damm zum ersten mal die späteren Firmenräume sah, drehte er spontan um. Er war der Ansicht, dass diese Räume viel zu groß und auch nicht bezahlbar seien. Nachts fing das Grübeln an: „...du wohnst um die Ecke...“, „...du hast noch viel vor...“ und „...bisher ging es immer steil bergauf...“. Also nahm er allen Mut zusammen und unterschrieb den Vertrag für die untere Etage.

An einem Samstag waren die Sachen schnell gepackt, fünf mal nur musste der Kleintransporter fahren. Am Sonntag waren die neuen Räume fertig eingerichtet und schon am Montag konnte die Arbeit in der neuen Umgebung wieder aufgenommen werden. Kein Kunde hatte den Umzug terminlich bemerkt.

„Geht nicht, gibt's nicht“, diesem Motto ist das Unternehmen immer treu geblieben.

Aus dem anfänglichen Bastler-Laden mit Klein-Produktion konnte nun ein richtiges Unternehmen werden.



Der langersehnte Umzug in Gewerberäume

1996-2000 Produktionsbetrieb

Neue Betriebsräume

Die Betriebsräume lagen im Souterrain eines Bürohauses. Die Mitarbeiter mussten sich mit längeren Wegen zwischen den Arbeitsplätzen abfinden. Ein Rufen direkt vom Büro in die Produktion, „Mach mal schnell, der Kunde kommt gleich...“, war nicht mehr möglich. Mit den paar Maschinchen, die das Unternehmen besaß, waren die Räume noch ziemlich leer. Selbst die Mitarbeiter fragten sich, ob die Entscheidung für diese großen Räume die richtige war.



Das Conti-Team

Die Unternehmenskrise

1996 fiel das Umsatzwachstum nicht so stark aus wie ursprünglich kalkuliert, das Unternehmen hatte sich übernommen – das Ende des Unternehmens stand vor der Tür. Der Inhaber Andreas Contag hatte endlos schlaflose Nächte, denn er wusste, was für seine Mitarbeiter und seine Familie auf dem Spiel stand. Die persönliche Existenz war immens bedroht, denn gescheiterte Unternehmer erhalten kein Arbeitslosengeld und für die Rente war ja auch noch nichts eingezahlt. Und dann waren da noch die vier kleinen Kinder – und die Schulden. Nach sechs Wochen persönlichen Leidens musste er den Mitarbeitern die Fakten offenbaren. Jedem wurde in einem Einzelgespräch die Situation geschildert und die Kündigung ausgesprochen. Die Tränen flossen reichlich, war man doch eine eingeschworene Mannschaft, die nun zerbrach.

Am nächsten Tag jedoch schien die Sonne und die Mitarbeiter waren sich einig: „Sag uns, wie wir mehr Aufträge bekommen! Wir arbeiten auch ohne Lohn!“ – Fassungslosigkeit beim Chef. Schnell hatte er einen „Schlachtplan“ ausgearbeitet. Die Produktionsmitarbeiter griffen zum Telefon und warben bei Elektronik-Unternehmen. Man hatte mit großem Glück einen Volltreffer gelandet. Ein hochkarätiges Unternehmen aus der Automobilbranche suchte einen Hersteller, der schnell liefern konnte. Zahlreiche Aufträge folgten, Überstunden machten alle gerne, manch einer ging erst nach 32 Stunden Arbeitsfleiß nach Hause.

Nach wenigen Monaten konnte das Gehalt inklusive Dankesprämie nachgezahlt werden. Während dieser Zeit hatten die Mitarbeiter gelernt, wie direkter eigener Einsatz und Engagement zum Bestand des Unternehmens und des Arbeitsplatzes beiträgt. Andreas Contag erfuhr auf eindrucksvolle Weise, wie sehr es sich lohnt, sich immer für Fairness und persönlichen Umgang mit Mitarbeitern einzusetzen. Diese Krisenzeit war sehr lehrreich, es wurden viele Schlussfolgerungen gezogen und grundlegende Maßnahmen eingeleitet, damit dieses Erlebnis für alle Beteiligten einmalig bleibt.

Investitionen

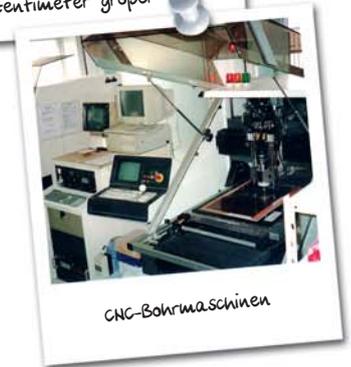
Ab 1998 wurde wieder viel investiert. Die Maschinen wurden größer, moderner und teurer. Bei den Investitionsplanungen musste auf die Größe der Maschinen geachtet werden, denn zur Einbringung standen nur schmale Türen und Fenster zur Verfügung. Auf den Fachmessen rief unsere erste Frage nach der Größe der Maschine regelmäßiges Grinsen hervor, danach erst wurde über Technologie und Preis gesprochen.

Produktionsstart von Multilayern

Die Aufnahme der Fertigung von mehrlagigen Leiterplatten (Multilayern) war ein Meilenstein in der Unternehmensentwicklung. Die Produktionsmitarbeiter mussten sich in die aufwändigere Verfahrenstechnik einarbeiten und Erfahrungen sammeln. Für den Vertrieb eröffnete sich ein viel größeres Kundenpotenzial, schließlich sind je nach Abnehmer-Branche 30-60% aller Leiterplatten Multilayer. Ein weiteres, kräftiges Umsatzwachstum war die Folge.



Bitte keinen zentimeter größer



CNC-Bohrmaschinen



Leiterplatte für den Airbus



Leiterplatte für ein bekanntes Videoschnitt-Gerät



Berliner Umweltpreis 1999



Andreas Contag nach der Preisverleihung

Berliner Umweltpreis 1999

Das Unternehmen wurde im März 1999 mit dem Berliner Umweltpreis ausgezeichnet. Die Urkunde wurde von Senator Strieder in einem feierlichen Festakt im Roten Rathaus überreicht. Die Jury befand, dass das Unternehmen mit dem in Europa einmaligen Fertigungsverfahren der „abwasserfreien Leiterplattenproduktion“ eine unter ökologischen Gesichtspunkten herausragende Leistung vollbracht hat.

Die Spülabwässer, die in größeren Mengen bei den chemischen Prozessen anfallen, konnten durch Prozessoptimierungen derart minimiert werden, dass kein Wasser mehr aus der Produktion in die Kanalisation eingeleitet werden musste und die Einleitstelle versiegelt werden konnte. Dieses Ergebnis hatte in der Branche vorher niemand für möglich gehalten.

2001-2005 High-Tech Unternehmen

Produktions-Erweiterung

Die Auftragslage wuchs immer schneller, viele neue Mitarbeiter wurden eingestellt. Mehrmals jährlich wurde in eine neue Fertigungsanlage investiert. Monat für Monat wurde es enger und enger, 2001 musste schließlich die gesamte 1. Etage hinzugemietet werden. Das Büro zog in das Obergeschoss, die Produktion hatte nun das gesamte Erdgeschoss zur Verfügung.

An zwei langfristigen Lösungen wurde aber schon geplant: Ein Umzug in neue Mieträume und der Versuch einer Finanzierung für einen eigenen Neubau. Schnell wurde klar, dass die Mietraum-Variante nicht die zielführende werden kann. Ein Neubau musste her!

Als kurzfristige Notlösung wurde 2005 die Freifläche vor dem Haus angemietet, damit dort in Baucontainern gefertigt werden konnte. Insgesamt 10 Container wurden aufgestellt und mit verschiedenen Fertigungsanlagen bestückt. Die Mitarbeiter mussten nun auch bei Schnee und Eis in Reinraumkleidung über den Hof...



Leiterplatten aller Art

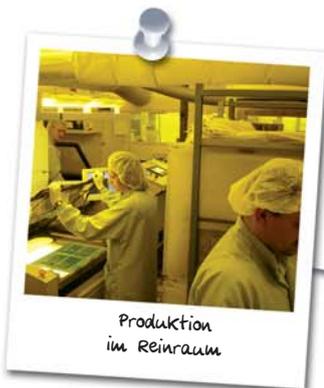
Produktvielfalt

Mit Aufnahme der Fertigung von komplexen bis hochkomplexen Leiterplatten (Blind-Via, Buried-Via, SBU-Leiterplatten) deckt das Unternehmen heute nahezu die gesamte Palette an Produkttechnologien am Markt ab. Die Kombination von hoher Qualität und termintreuer Express-Lieferung ist die Basis für weiteres Wachstum. Man will weiterhin „Der wohl schnellste Leiterplattenhersteller in Europa“ bleiben.

Qualitätspreis Berlin-Brandenburg 2002

Der Qualitätspreis Berlin-Brandenburg wurde vom Senator für Wirtschaft, Arbeit und Frauen, Gregor Gysi und vom Minister für Wirtschaft des Landes Brandenburg, Wolfgang Fürtig verliehen.

Sie würdigten die hervorragenden Ergebnisse bei der praktischen Umsetzung des Qualitätsmanagements. Besonders hervorgehoben wurde von der Jury: „Hohe Qualität wird bei CONTAG in enormer Schnelligkeit produziert. Das TQM (Total Quality Management) mit einem ständigen Streben nach Verbesserungen ist auf allen Ebenen fest verankert“.



Produktion im Reinraum



Produktion in Baucontainern



Produktion im Gebäude

Aus „Conti“ wird CONTAG GmbH

Am 1. April 2005 erfolgte die Umfirmierung des Einzelunternehmens ‚Conti Leiterplatten‘ in ‚CONTAG GmbH‘. Ein neues Corporate Identity mit neuem Logo wurde entwickelt. Als Maskottchen wurde ein Leiterplattenschmetterling layoutet und dann von den Mitarbeitern auf den Namen „CONny“ getauft. Der Falter soll nicht nur dem Unternehmen Glück bringen, sondern die Leichtigkeit und Lebendigkeit der Dienstleistungen von CONTAG symbolisieren.



CONny



Die neue Corporate Identity



Messestand auf der 'electronica' in München



Die Urkunde



Andreas Contag anlässlich der Verleihung des Qualitätspreises Berlin-Brandenburg

Neubau-Planung

Das gesamte CONTAG-Team kann den Einzug in den Neubau kaum mehr erwarten, denn auf diesen Termin wird seit vielen, vielen Jahren hingearbeitet. Nur durch den hohen persönlichen Einsatz eines jeden Mitarbeiters beim Tagesgeschäft konnte die Qualität der Leiterplatten, die Termintreue, die Kundenzufriedenheit und damit der Umsatz gesteigert werden. Beim Einzug wird sicher jeder Mitarbeiter stolz auf das sein, was er und das Team erreicht hat.

2006-2007 Neubau

Ein Grundstück, das keine Träume offen lässt. Einfach wie geschaffen zur Realisierung großer Pläne. Die Gewerbefläche mit 16.700m² war zwar deutlich über der Planung, aber wenn sich das Wachstum der letzten 10 Jahre fortsetzt... Zwei weitere Bauabschnitte für die nächsten Jahr(zehnt)e wurden vom Architekten bereits berücksichtigt.



Architektur

Aufgabe für den Architekten war es, ein modernes Gebäude zu planen, das den High-Tech-Charakter des Unternehmens unterstreicht. Wert gelegt wurde auf gute Kommunikationsmöglichkeiten und kurze Wege zwischen Mitarbeitern und Abteilungen.

Beim Betreten des Gebäudes gelangt der Besucher in ein lichtdurchflutetes Atrium, das alle Büroräume miteinander verbindet. Ein Verbindungstrakt schafft den Übergang vom Bürogebäude zum Produktionsgebäude, welches sich im hinteren Bereich befindet. Auf insgesamt 2.000 m² wird eine vierfache Fertigungskapazität mit vielen neuen Fertigungslinien aufgebaut.

Konstruktion

Bürogebäude

- 2 Geschosse, Atrium in der Mitte
- Betondecken (Betonstützen Durchmesser 30cm), Flachdach
- Mauerwerk, teilweise mit Klinker, Gipskartonwände
- Große Glasfassade
- Hohlraumboden für Glasfaserkabel und sonstige Infrastruktur
- Böden: Naturstein und Teppich

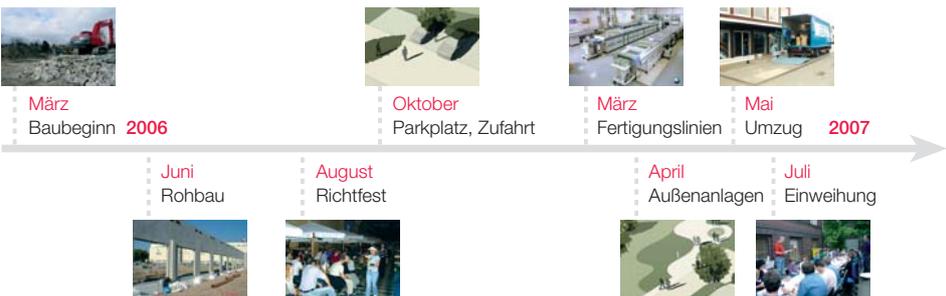
Produktionshalle

- Betonfertigteile
- Hauptstützen, Binder, Pfetten
- Flachdach
- Trennwände: Gipskarton mit Fenstern
- Fußboden: Säurefest



	Alt	Neu	Spätere Erweiterung
Grundstück		16.700 m ²	
Bürofläche	400 m ²	1.000 m ²	3.000 m ²
Produktionsfläche	900 m ²	2.000 m ²	6.000 m ²
Kapazitäten Panel/ Tag	12 m ² (85 Nutzen)	48 m ² (350 Nutzen)	

Terminplan



Investitionen & Nebenkosten

Investitionen	Höhe in Mio. EUR
Grundstück	0,8
Bau	3,5
Maschinen & Einrichtung	2,5
Zwischensumme	6,8
Nebenkosten	
Finanzierungs-Nebenkosten	0,4
Zinsen	2,8
Gesamtsumme	10,0

Arbeitsplätze

Das Projekt „Neue Betriebsstätte“ 2006/2007 schafft viele neue Arbeitsplätze. Geplant waren 22 neue Arbeitsplätze, jedoch zeichnete sich während der Projektphase (Stand April/06) bereits ab, dass sogar über 50 neue Arbeitsplätze entstehen werden.

Darüber hinaus ist der Neubau so ausgelegt, dass bei weiterem Wachstum neue Anbauten entstehen können, mit entsprechend positiven Auswirkungen auf die Zahl der Arbeitsplätze.



CONTAG GmbH

Päwesiner Weg 30
13581 Berlin

Geschäftszeiten:
Mo-Fr: 24h – rund um die Uhr

Telefon: 030-351 788-0
Fax: 030-351 788-100

HOTLINE



0800-contag-0 (kostenlos)



team@contag.de



www.contag.de