

ETAPPEN ZUR KONZERNAUFTeilUNG	02
WICHTIGES IN KÜRZE	04
ORGANE / ORGANIGRAMM	06
BERICHT DES VERWALTUNGSRATES UND DER KONZERNLEITUNG	08
INDUSTRIAL APPLICATIONS	11
HEALTH CARE	17
CORPORATE GOVERNANCE	23
FINANZIELLE BERICHTERSTATTUNG	33
ADRESSEN	70

Wie Ende August 2005 bekannt gegeben wurde, soll die Gurit-Heberlein Gruppe rückwirkend auf den 1. Januar 2006 in zwei selbstständige Unternehmen aufgeteilt werden.

Die Generalversammlung vom 12. April 2006 wird über entsprechende Anträge befinden. Der vorliegende Geschäftsbericht wird damit der letzte sein, der über den Konzern in der bisherigen Form berichtet.

Um die Aktionäre bereits heute besser mit den zwei künftig selbstständigen Unternehmen vertraut zu machen, liegen diesem Geschäftsbericht zwei separate Broschüren bei, welche die künftig selbstständigen Gesellschaften – Gurit Holding AG und Medisize Holding AG – vorstellen.

DIE WICHTIGSTEN ETAPPEN ZUR SCHAFFUNG ZWEIER SELBSTSTÄNDIGER UNTERNEHMEN

Die folgende Aufstellung dient der raschen Orientierung über die wichtigen Schritte, die zur Aufteilung des Konzerns in zwei börsengehandelte Unternehmen führen.

15. Dezember 2005

Erfolgte Neugründung der Medisize Holding AG, Wattwil, durch Gurit-Heberlein AG mittels Sachübernahme/Sacheinlage Aktienkapital CHF 23,4 Mio.; 4 680 000 Namenaktien zu CHF 5 nominal

21. März 2006

Medienkonferenz/Analystenkonferenz der Gurit-Heberlein Gruppe
Vorstellung des Geschäftsberichts 2005
Vorstellung des Unternehmensporträts Medisize Holding AG
Vorstellung des Unternehmensporträts Gurit Holding AG

22. März 2006

Publikation der Einladung zur ordentlichen Generalversammlung vom 12. April, 2006, 16.00 Uhr, Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ

12. April 2006

Ordentliche Generalversammlung, Türöffnung 15.00 Uhr, Beginn 16.00 Uhr, Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ

Ende Mai 2006

Einreichung Kotierungsgesuch Medisize Holding AG an der SWX Swiss Exchange

Im Juni 2006

Kapitalherabsetzung Gurit-Heberlein AG; Ausschüttung der Namenaktien der Medisize Holding AG

Ende Juni 2006

Voraussichtlich erster Handelstag der neuen Medisize Holding AG

Die wichtigsten Geschäfte an der ordentlichen Generalversammlung

An der ordentlichen Generalversammlung der Gurit-Heberlein AG vom 12. April 2006 werden die Aktionäre über eine Reihe entscheidender Geschäfte befinden.

- Die Einladung zur Generalversammlung kann ab 22. März 2006 zusammen mit den Anträgen des Verwaltungsrates unter www.gurit.ch abgerufen werden.

Die vorgesehene Transaktion

Kapitalherabsetzung der Gurit-Heberlein AG um CHF 23,4 Mio. durch

- Nennwertreduktion der Inhaberaktien von CHF 100 auf CHF 50
- Nennwertreduktion der Namenaktien von CHF 20 auf CHF 10

Ausgabe von 4 680 000 neuen Namenaktien zu nominal CHF 5 der Medisize Holding AG (entspricht Aktienkapital von CHF 23.4 Mio.) an die bisherigen Aktionäre nach Massgabe des Aktienbesitzes an Gurit-Aktien zum Zeitpunkt der Erstkotierung der Medisize Holding AG Ende Juni 2006

- Je bisherige Inhaberaktie der Gurit-Heberlein AG Emission und Zuteilung von zehn neuen Aktien der Medisize Holding AG
- Je bisherige Namenaktie der Gurit-Heberlein AG Emission und Zuteilung von zwei neuen Aktien der Medisize Holding AG

Umbenennung der Gurit-Heberlein AG in Gurit Holding AG

WICHTIGES IN KÜRZE

Konzern (IN CHF MIO.)	2005	2004
Nettoumsatz	591,7	578,8
Veränderung zum Vorjahr	+2,2%	
Cashflow (inkl. Sonderpositionen)	20,6	52,0
Cashflow (ohne Sonderpositionen)	50,1	
Veränderung zum Vorjahr	-3,7%	
EBITDA (inkl. Sonderpositionen)	24,1	66,3
EBITDA (ohne Sonderpositionen)	62,5	
Veränderung zum Vorjahr	-5,7%	
Betriebserfolg (inkl. Sonderpositionen)	-27,5	30,0
Sonderpositionen und Verkauf von Beteiligungen	-63,9	
Betriebserfolg (ohne Sonderpositionen)	36,4	
Veränderung zum Vorjahr	+21,3%*	
* nach Wegfall der Goodwill-Amortisation		
Konzernergebnis (inkl. Sonderpositionen)	-29,6	15,8
Sonderpositionen und Verkauf von Beteiligungen	-54,9	
Konzernergebnis (ohne Sonderpositionen)	25,3	
Veränderung zum Vorjahr	+60,3%*	
* nach Wegfall der Goodwill-Amortisation		
Sachinvestitionen	20,1	29,9
Eigenkapital (inkl. Anteilen Dritter)	423,8	453,2
in % der Bilanzsumme	63,8%	
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	Ø = 2 508	Ø = 2 586
Nettoumsatz je Mitarbeiter in CHF	235 940	223 810
Wertschöpfung je Mitarbeiter in CHF	128 930	126 940
(Wertschöpfung = Nettoumsatz abzüglich Materialaufwand der verkauften Produkte)		

Dreijahresvergleich im Finanzteil auf Seite 34

Gurit-Heberlein AG (IN CHF MIO.)	2005	2004
Jahresergebnis (ohne Sonderpositionen)	16,6	13,5
Sonderpositionen aus Verkauf von Beteiligungen und Forderungsverzichten an Konzerngesellschaften	-45,3	
Total Jahresergebnis	-28,7	
Dividende	24%	24%
in CHF je Inhaberaktie à CHF 100.-	24.-	24.-
in CHF je Namenaktie à CHF 20.-	4.80	4.80

WICHTIGES IN KÜRZE •

ORGANE/ORGANIGRAMM •

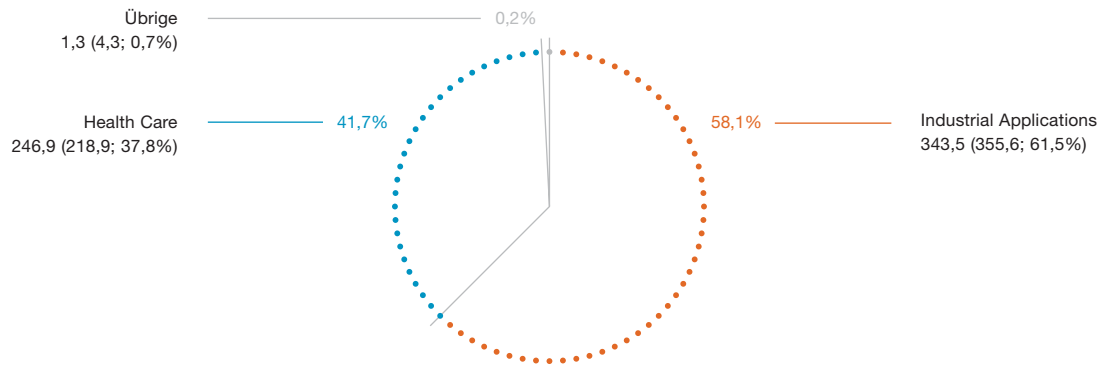
BERICHT DES VERWALTUNGSRATES UND DER KONZERNLEITUNG •

INDUSTRIAL APPLICATIONS •

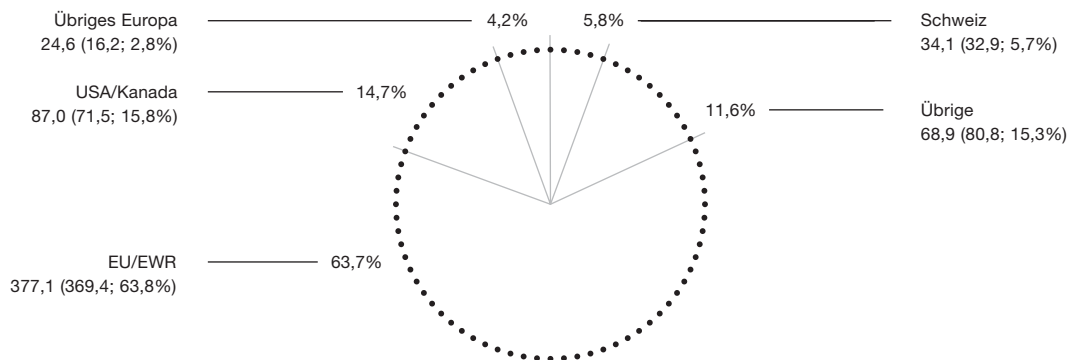
HEALTH CARE •

CORPORATE GOVERNANCE •

Umsatz 2005 nach Divisionen



Umsatzanteile 2005 nach Regionen



ORGANE

Verwaltungsrat, Konzernleitung

Stand 31. Dezember 2005

Verwaltungsrat Gurit-Heberlein AG

Dr. Paul Hälg, Wollerau, Präsident

Robert Heberlein, Zumikon, Vorsitz Audit Committee

Nick Huber, Balgach

Dr. Walter Känel, Jona, Vorsitz Nomination/Compensation Committee

Paul J. Rudling, Newport GB (bis 12. April 2006)

Dr. Rudolf Wehrli, Richterswil

Konzernleitung Gurit-Heberlein AG (bis 30. Juni 2006)

Dr. Rudolf Wehrli, CEO Gurit-Heberlein Group

Peter Lieberherr, CFO Gurit-Heberlein Group

Konzernstab, Recht

Siniša Stamenic

Kommunikation

Bernhard Schweizer

Group Controlling

Roland Jud

Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, St. Gallen

Geplante personelle Zusammensetzung der Gesellschaften nach Konzernaufteilung

Verwaltungsrat Gurit Holding AG

Dr. Paul Hälg, Wollerau

Präsident

Robert Heberlein, Zumikon

Vorsitz Audit Committee

Nick Huber, Balgach

Dr. Walter Känel, Jona

Vorsitz Nomination/Compensation Committee

Dr. Rudolf Wehrli, Richterswil

An der Generalversammlung vom 12. April 2006 schlägt der Verwaltungsrat eine weitere Person zur Zuwahl vor.

Management Gurit Holding AG

Jouni Heinonen

CEO Gurit Holding

Nikolaus Belz

CFO Gurit Holding

Verwaltungsrat Medisize Holding AG

Dr. Paul Hälg, Wollerau

Präsident

Robert Heberlein, Zumikon

Vorsitz Audit Committee

Nick Huber, Balgach

Dr. Walter Känel, Jona

Vorsitz Nomination/Compensation Committee

Matthew Robin, Liestal

Dr. Rudolf Wehrli, Richterswil

Management Medisize Holding AG

Jerry Sullivan

CEO Medisize Holding

Peter Lieberherr

CFO Medisize Holding (a.i.)

Jerry Sullivan

CEO Coltène/Whaledent

Andreas Meldau

Coltène/Whaledent EMEA

Willem van den Bruinhorst

CEO Medisize (Medical)

ORGANIGRAMM

WICHTIGES IN KÜRZE •

ORGANE/ORGANIGRAMM •

BERICHT DES VERWALTUNGSRATES UND DER KONZERNLEITUNG •

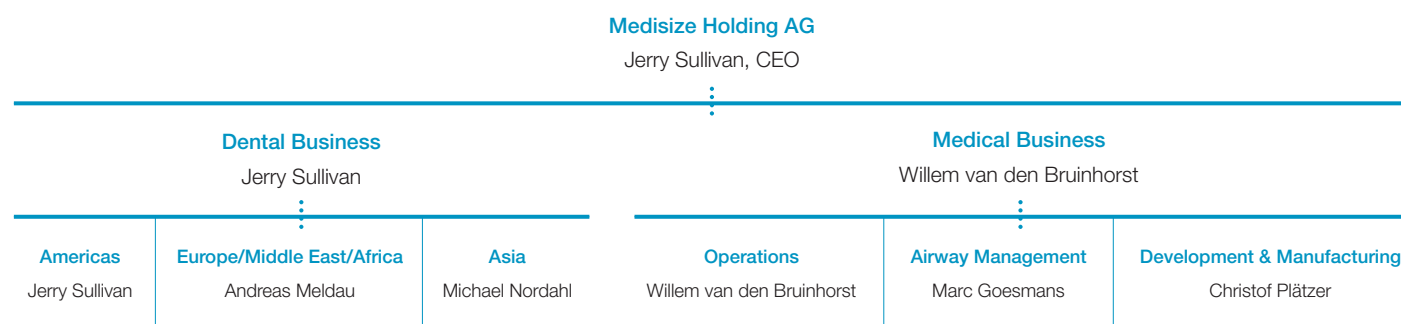
INDUSTRIAL APPLICATIONS •

HEALTH CARE •

CORPORATE GOVERNANCE •

Die beiden folgenden Organigramme zeigen die Struktur der beiden Konzernsparten von Gurit-Heberlein ab 1.1.2006. Die Health Care Division soll als Medisize Holding AG im Verlauf des Sommers 2006 als selbstständiges Unternehmen an die Börse gebracht werden. Die Composite Division wird unter der neuen Bezeichnung Gurit Holding AG weiter bestehen.

Health Care Division
Geplant: Medisize Holding AG



Composite Division
Geplant: Gurit Holding AG



BERICHT DES VERWALTUNGSRATES UND DER KONZERNLEITUNG

Der Nettoumsatz der Gurit-Heberlein Gruppe stieg im Berichtsjahr um 2,2% auf CHF 591,7 Mio. Die beiden Sparten haben sehr unterschiedlich zu dieser Entwicklung beigetragen: Das Health-Care-Geschäft entwickelte sich bei einem Umsatzzuwachs von 12,8% auf CHF 246,9 Mio. sehr erfreulich. Im Industriebereich fiel dagegen der Umsatz um 3,4% auf schwache CHF 343,5 Mio. zurück. Die operative Konzernleistung blieb mit einer EBIT-Marge von 6,2% (ohne Sonderpositionen) klar hinter der angepeilten zweistelligen Zielmarke zurück. Der Verwaltungsrat hat vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Spartenperformance und der sich sehr unterschiedlich präsentierenden Managementaufgaben in den beiden Sparten im Sommer beschlossen, den Konzern in zwei selbstständige Unternehmen aufzuteilen. Nach dem Verkauf des Fasertechnologie-Geschäfts werden Mitte 2006 zwei klar fokussierte, selbstständige Unternehmen bestehen.



Dr. Rudolf Wehrli, Dr. Paul Hälg

Der Verwaltungsrat der Gurit-Heberlein AG hat im Berichtsjahr beschlossen, den in den vergangenen Jahren in zwei Sparten operierenden Konzern in zwei selbstständige Unternehmen aufzuteilen. Beide Unternehmensteile verfügen über eine Grösse, welche ein unabhängiges und erfolgreiches Fortbestehen ermöglicht. Zudem präsentierten sich in den letzten Jahren die Spartenresultate zu unterschiedlich, die sich daraus ergebenden künftigen Herausforderungen ans Management sind zu verschieden und letztlich sind die Synergien zwischen den Sparten zu gering, als dass eine gemeinsame Zukunft längerfristig sinnvoll scheint. In der anspruchsvollen weltwirtschaftlichen Situation sind heute schlank strukturierte, klar fokussierte und übersichtliche Unternehmensformen gefragt: kurze Entscheidungswege, transparente Finanzierungslösungen, kleinstmögliche Komplexität.

Health Care baut auf dem Erreichten weiter aus

Die zum einen auf Produkte für Zahnarzt- und Dentallabor- und zum anderen auf Beatmungsprodukte sowie auf die Herstellung von Einmalerzeugnissen für die weltweite Medizinalgüter-, Pharma- und Diagnostikindustrie ausgerichteten Aktivitäten der Sparte Health Care erfuhren im Berichtsjahr weniger Veränderungen als der Industriebereich. Fokussierung und Reduktion der Komplexität waren jedoch auch hier wichtige Leitthemen. Zum einen führte dies per Ende

Jahr zum Verkauf der kleinen Schweizer Medizinalhandels-gesellschaft Homedica an einen benachbarten Mitbewerber. Homedica erzielte nur einen kleinen Umsatzanteil mit Pro-dukten aus konzerner eigener Produktion; der grössere Teil betraf Produkte anderer Anbieter. Gurit hat sich entschie- den, die Handelsaktivitäten der Sparte Health Care primär auf den Vertrieb der eigenen Beatmungsprodukte zu kon- zentrieren; entsprechende Strukturen bestehen unverändert in den Benelux-Staaten, in Deutschland und auch in Italien. Zum anderen wurden die Führungsstrukturen weiter vereinfacht und die Effizienz der Organisation erhöht, indem die Stärken der jeweiligen Produktionsstandorte konsequent zum Tragen gebracht werden. In diesem Zusammenhang dürfen besonders die Verlagerung arbeitsintensiver Produk- tionsschritte in das Werk in der Tschechischen Republik sowie die rasche und unkomplizierte Integration der ehemali- gen Createchnic als neue Medisize Schweiz AG in die Gruppenstrukturen erwähnt werden.

Health Care zweistellige EBIT-Marge

Die Konzernsparte Health Care schloss bei einem um 12,8% höheren Umsatz von CHF 246,9 Mio. und einem noch leicht stärker gestiegenen EBIT von CHF 27,5 Mio. (ohne Sonderpositionen) das Berichtsjahr sehr erfreulich ab. Die bereits im ersten Halbjahr über 10% gestiegene EBITA- Marge konnte in der zweiten Jahreshälfte sogar auf 11,1% angehoben werden. Die Umsatzsteigerung geht vor allem auf die Lancierung neuer Projekte im Medizinalsektor sowie auf die Erschliessung neuer geografischer Märkte zurück. Das Wachstum im Dentalbereich blieb etwas hinter den Er- wartungen zurück. Die Ertragsstärkung zeigt den Erfolg der Produktivitätssteigerungsprogramme und der erfolgreichen Integration der Gruppenunternehmen in beiden Markt- bereichen.

Ungenügende Resultate im Industriebereich

Im Geschäftsfeld der Hochleistungs-Verbundwerkstoffe hatte Gurit im Geschäftsjahr 2005 mit etlichen Schwierigkei- ten zu kämpfen. Wenngleich im wichtigen Zuliefergeschäft für die Windkraftindustrie zwei technologisch überlegene Produkte respektive Technologien den breiten Marktdurch- bruch schafften, konnte insbesondere die so genannte Airstream-Technologie noch nicht den erhofften Beitrag zum Spartenerfolg leisten: Die unvermindert knappe Markt- versorgung mit Karbonfasern limitierte bei diesen innovati- ven Bauteilen die Produktion empfindlich, was sich auch negativ auf die Volumen im ergänzenden Bereich der Glas-

faser-Verbundwerkstoffe für den Windenergiemarkt auswirk- te. Wie erwartet erfreulich entwickelte sich demgegenüber die Einführung von ursprünglich vor allem im Schiffsbau gebräuchlichen Strukturschäumen im Windenergiebereich. Die in Kanada im vorletzten Jahr massiv ausgebaute Pro- duktionskapazität läuft nun auf Hochtouren. Ebenfalls sehr erfreulich haben sich die Volumen im Luftfahrtbereich ent- wickelt: Neben steigenden Materiallieferungen für die bishe- rigen Erfolgsmodelle von Airbus verfügt Gurit nach aufwän- digen Qualifizierungsarbeiten in den vergangenen Jahren mittlerweile über nicht weniger als 17 neue Materialien, die für den Innenausbau des neuen A380 zertifiziert sind. Im Wintersport- und Spezialfoliengeschäft blieb die Marktent- wicklung rückläufig.

Angesichts dieser Marktentwicklung und im Hinblick auf eine klare Positionierung als selbstständige Unternehmung zeichnete sich ab Mitte Jahr an mehreren Fronten Restruk- turierungsbedarf ab: Zusammen mit der Anfang 2006 kom- munizierten Neuorganisation des Composite-Geschäfts auf die drei Märkte Wind Energy, Transportation sowie Marine und Sport wurde auch bekannt gegeben, dass der Produk- tionsstandort Innsbruck per Ende Jahr 2006 stillgelegt wird; die auf den Wintersport ausgerichtete Produktion wird in die Schwesterwerke in der Schweiz und in Deutschland, die Prepreg-Kapazität nach Nordamerika verlagert. Die Stär- kung der Position in Nordamerika trägt dem dortigen Boom im Bereich Windkraft Rechnung. Das nicht auf die genann- ten Zielmarktbereiche ausgerichtete Foliengeschäft am Standort Ittigen Bern wird per Mitte Jahr in ein neues Joint Venture mit dem italienischen Partner Mazzucchelli einge- bracht, welcher dieses Geschäft auch führt.

Im Hinblick auf die organisatorische Integration der ver- schiedenen Produktionsstandorte wurde für die Werke in Grossbritannien und Spanien ein einheitliches Produktpla- nungssystem (SAP) eingeführt. Bis das System stabil lief, waren allerdings etwelche Probleme zu überwinden; in der Zwischenzeit zeigen sich aber die Vorteile klar.

Die Aktivitäten im Bereich Fasertechnologie verharrten bis in den Herbst hinein noch in einem deutlichen zyklischen Tief. Dieses hatte die Marktverlagerung aus Europa und den USA nach Asien weiter beschleunigt, so dass für eine ge- deihliche Zukunft in diesem Markt eine starke Präsenz in jener Weltregion unumgänglich wurde. Für einen hoch spe- zialisierten Komponentenhersteller, wie dies die Firmen-

gruppe um die Heberlein Fasertechnologie AG ist, war dies jedoch im Alleingang kaum realisierbar. Gleichzeitig nahm die Zyklizität des Geschäfts weiter zu. In den Monaten, in denen dieses Geschäft 2005 noch konsolidiert war, belastete es den Abschluss von Gurit. Mit dem Verkauf an die Saurer-Gruppe, Arbon, haben die bei Gurit immer stärker an die strategische Peripherie gedrängten Fasertechnologie-Aktivitäten zurück in ein Kerngeschäft gefunden.

Die genannten Restrukturierungen im Composite-Geschäft führen zusammen mit Sonderabschreibungen im Bereich Fasertechnologie per Jahresende zu einem ausserordentlichen Aufwand von CHF 55 Mio. Zusammen mit den aufgezeigten Problemen auf den Beschaffungs- und den Absatzmärkten, den internen Problemen und dem Verkauf des Fasertechnologie-Geschäfts resultierte ein 3,4% tieferer Spartenumsatz von CHF 343,5 Mio. sowie ein deutlich ungenügender Sparten-EBITA (ohne Sonderpositionen) von nur CHF 10 Mio.

Die Umstellung der Goodwill-Behandlung gemäss IFRS zeigt sich auch in der Jahresrechnung. Nachdem im Vorjahr noch Goodwill-Amortisationen von CHF 11,3 Mio. verbucht wurden, entfällt dieser Posten in der Jahresrechnung 2005.

Die Gurit-Heberlein AG als Dachgesellschaft des Konzerns zeigt ein positives ordentliches Ergebnis vor Abschreibungen und Sanierungsbeiträgen an Konzerngesellschaften. Nach diesen Abschreibungen von insgesamt CHF 45,3 Mio. weist die Gurit-Heberlein AG jedoch einen Jahresverlust von CHF 28,7 Mio. aus. Der Verwaltungsrat der Gurit-Heberlein AG ist von den Zukunftsaussichten beider Gruppen überzeugt und schlägt daher der Generalversammlung vom 12. April die Ausschüttung einer unveränderten Dividende von 24% vor. Neben dem Antrag zur formellen Aufteilung des Konzerns in die beiden neuen Gruppen wird die Generalversammlung über weitere Geschäfte befinden: So ist vorgesehen, dass die bisherige Holdinggesellschaft Gurit-Heberlein AG ihren Namen in Gurit Holding AG ändert, um der neuen Ausrichtung auch formell besser Ausdruck zu verleihen.

Management und Verwaltungsrat empfehlen den Aktionären, an der ordentlichen Generalversammlung die geplante Aufteilung des Konzerns gutzuheissen. Nach der Aufteilung sind die bisherigen Aktionäre neu Miteigentümer an zwei selbstständigen Unternehmen.

Den Aktionären, unseren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern sowie besonders auch sämtlichen Mitarbeitenden in allen Bereichen möchten wir für die Unterstützung, die gute Zusammenarbeit und das Vertrauen danken, das die Gurit-Heberlein Gruppe bisher geniessen durfte.

Wir hoffen, dass Sie alle die beiden selbstständigen Gesellschaften auch in die Zukunft begleiten.

Mit freundlichen Grüssen



Dr. Paul Hälg
Präsident des Verwaltungsrates



Dr. Rudolf Wehrli
Chief Executive Officer

Die Konzernsparte Industrial Applications hat sich im Berichtsjahr markant verändert. Per Anfang November wurden sämtliche Aktivitäten im Bereich Fasertechnologie verkauft. Damit präsentiert sich die Sparte zum Jahresende als vollständig auf Hochleistungsverbundwerkstoffe ausgerichtete Gruppe. Die einzigartigen Materialeigenschaften wie etwa geringes Gewicht bei enormer Festigkeit, Steifigkeit und Stabilität machen diese modernen Werkstoffe für viele Anwendungen unentbehrlich. Die Hauptkunden stammen aus den Bereichen Windenergie, Schiffs- und Bootsbau, Luft- und Raumfahrt, Automobilbau, Wintersport, Maschinenbau sowie Infrastruktur- und Bauwesen.

INDUSTRIAL APPLICATIONS

INDUSTRIAL APPLICATIONS

Die Sparte Industrial Applications hatte ein schwieriges Geschäftsjahr. Im Composite-Geschäft erlitt die Umsatz- und Ertragsentwicklung durch die anhaltende Versorgungsknappheit bei Karbonfasern, Projektverzögerungen und -stornierungen sowie betriebliche Schwierigkeiten einen Dämpfer. Der Bereich Fasertechnologie verharrte weiterhin in einem zyklischen Tief. Der Spartenumsatz fiel per Ende Jahr um 3,4% auf CHF 343,5 Mio. zurück, der Betriebsgewinn betrug selbst ohne Einrechnung von Sonderkosten ungenügende CHF 10 Mio. Mitte Jahr wurde daher eine Überprüfung der Aktivitäten im Bereich Verbundwerkstoffe und weitere Strukturanpassungen im Fasertechnologiegeschäft beschlossen. Für den Composite-Bereich wurde per Ende Jahr eine umfassende Reorganisation beschlossen, die 2006 zügig umgesetzt wird. Gegen Ende 2005 wurden die Fasertechnologie-Aktivitäten verkauft. Damit präsentiert sich die Sparte Industrial Applications am Schluss des Berichtsjahres als reine Composite-Gruppe. Die beschlossenen Bereinigungen und Strukturanpassungen führten im Vorfeld der Aufteilung der Gurit-Heberlein Gruppe zu Sonderkosten von CHF 51 Mio. in dieser Sparte.



Gurit ist fortan vollständig auf Faserverbundwerkstoffe spezialisiert.

Die Konzernsparte Industrial Applications überzeugte im Berichtsjahr nicht; sowohl das Composite-Geschäft als auch der Bereich Fasertechnologie kämpften unverändert mit Schwierigkeiten. Die Ertragskraft dieser Sparte blieb deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Verkauf des Fasertechnologie-Geschäfts

Während des ersten Halbjahres hielt das zyklische Tief in der Chemiefaserindustrie trotz WTO-Textilmarktöffnung an. Weitere Restrukturierungen in Deutschland und die Integrationsschritte in der Schweiz zeigten indessen betrieblich die gewünschte Wirkung; die Gewinnschwelle in diesem Geschäft konnte markant gesenkt werden. Der lange zyklische Abschwung in der Chemiefaserindustrie hatte den Markt aber noch stärker Richtung Asien und vor allem nach China verschoben und der Konsolidierung in Europa weiter Vor-schub geleistet. Für einen hoch spezialisierten Komponentenhersteller wurde damit ein direkter Marktzugang in Asien immer wichtiger. Im Alleingang wäre dies für Gurit Fasertechnologie kaum möglich gewesen. Dies führte im Herbst zum Entschluss des Verwaltungsrates, das traditionelle Fasertechnologiegeschäft in ein neues industrielles Umfeld

einzubringen. Die sowohl auf dem Beschaffungs- als auch dem Absatzmarkt und in der Produktion in Asien sehr gut positionierte schweizerische Saurer-Gruppe übernahm die Heberlein Fasertechnologie AG, Wattwil, mit ihren Schwester- und Tochtergesellschaften. Das in den letzten Jahren immer stärker an die strategische Peripherie gedrängte Fasertechnologiegeschäft der Gurit-Heberlein Gruppe hat im neuen industriellen Umfeld wieder den Charakter eines strategischen Kerngeschäfts erhalten.

Herausforderungen im Windgeschäft

Der Bereich Faserverbundwerkstoffe wies im Geschäftsjahr 2005 in den einzelnen Zielmärkten unterschiedliche Entwicklungen und Erfolge aus. Rund die Hälfte des Composite-Geschäfts entfällt auf Materiallieferungen für die Herstellung von Windturbinen. Der weltweite Markt für Windenergie wächst unverändert mit deutlich zweistelligen Zuwachsraten, hat im Berichtsjahr jedoch wichtige strukturelle Veränderungen erfahren: Windenergie hat sich in Europa als saubere, erneuerbare und zuverlässige Energiequelle etabliert. In den windreichen Regionen Nord- und immer stärker auch Südeuropas produzieren Windkraftwerke heute bereits beachtliche Strommengen. In den letzten Jahren ist die durchschnittliche Anlagengrösse stetig gewachsen. Parallel dazu reifte auch die Struktur dieser Industrie: Neben den führenden Windkraftanlagenherstellern traten die traditionellen Kraftwerkbauer in diesen Markt ein.

Ausbau der Produktionsbasis in Amerika

Das Windkraftwerkgeschäft hat globalen Zuschnitt erlangt. Im Berichtsjahr lagen die grössten Zuwachsraten nicht mehr in Europa, sondern in Nordamerika und in Asien, insbesondere in China. Die Anlagenbauer folgen diesem Trend und errichten derzeit Produktionsstätten sowohl in Nordamerika als auch in Asien und erwarten von ihren Zulieferern, dass sie ihnen dorthin folgen. Gurit hat entschieden, im Verlauf des Jahres 2006 die in Nordamerika bestehende Kapazität im Bereich Strukturschäume durch die Verlagerung einer Prepreg-Anlage aus Innsbruck zu ergänzen und in den USA sowie in Spanien je eine neue Produktionsanlage für spezielle Karbonfaserbauteile neu zu errichten. Die Entwicklung und Einführung dieser so genannten Airstream-Technologie im Windflügelbau, mit der dank neuartiger Karbonfaserlamellen stabilere Windgeneratorblätter auf einfachere Weise hergestellt werden können, darf technisch als grossen Erfolg für Gurit gewertet werden.



Windenergie etabliert sich in immer neuen Weltregionen als zuverlässige und saubere Energiequelle.



Faserverstärkte Hochleistungskunststoffe prägen die Welt von heute und morgen.



Auch im Bauwesen nutzt man die Produktqualitäten von Composite-Werkstoffen.

INDUSTRIAL APPLICATIONS

Karbonfaserverfügbarkeit

In den Zahlen kam dieser Durchbruch 2005 leider noch nicht zum Tragen, da die Beschaffung von Karbonfasern unverändert schwierig blieb und parallel dazu auch die Produktion von glasfaserverstärkten Werkstoffen litt. Die Situation hat sich mittlerweile etwas entspannt, wird 2006 und 2007 aber noch schwierig bleiben.

Deutliche Fortschritte in der Lagerbewirtschaftung

Neben diesen Beschaffungsproblemen belasteten auch betriebliche Schwierigkeiten in den britischen und spanischen Werken die Entwicklung. Die notwendigen Verbesserungen wurden beschlossen; die Lagerkosten sollen 2006 deutlich gesenkt und die Auslastung der Anlagen markant gesteigert werden. Dabei hilft nicht zuletzt ein neues einheitliches SAP-Produktionsplanungssystem, dessen Einführung den Betrieb im Berichtsjahr seinerseits über Monate belastet hatte.

Geglückter Brückenschlag nach Amerika

Sehr erfreulich entwickelte sich das Produktionswerk in Kanada, das im Vorjahr den Abschluss stark belastet hatte. Dieser Standort erfüllt nun die ihm zugeordnete Funktion als Brückenkopf in Nordamerika. Ein neues Managementteam brachte den Betrieb auf Kurs, so dass allein im Bereich Strukturschäume bei ansprechender Rendite der Umsatz um 40% gesteigert werden konnte. Gleichzeitig erzielte das motivierte Team in Nordamerika gute Marketingerfolge mit Composite-Produkten aus der Produktion der europäischen Schwestergesellschaften. Zu Beginn des neuen Jahres konnte zudem mit dem wichtigsten amerikanischen Hersteller von Windenergieanlagen ein Lieferabkommen für beachtliche Mengen von Strukturschäumen abgeschlossen werden.

Erfolge im Transportbereich

Hochleistungsverbundwerkstoffe ersetzen dank ihrer herausragenden Eigenschaften im Transportwesen den traditionellen Werkstoff Metall immer stärker. Besonders im Flugzeuginnenausbau entwickelte sich das Geschäft für Gurit im Berichtsjahr erfreulich. Gegenüber dem Vorjahr nahm die Baurate beim wichtigsten Kunden Airbus im Berichtsjahr um rund 30% zu. Durch die erfolgreiche Airbus-Qualifizierung weiterer Produktionskapazitäten im Werk Kassel konnte die steigende Nachfrage gedeckt werden. Anders als im Windkraftbereich blieb trotz der weltweiten Lieferknappheit bei Karbonfasern für die High-end-Anwen-

dungen im Aerospace-Geschäft die Beschaffungssicherheit das ganze Jahr über gesichert.

Erfolgreiche Produktqualifizierungen

Neben der neu qualifizierten Anlage in Kassel hat Airbus für den Bau des neuen Grossraumflugzeugs Airbus A380 nicht weniger als 17 neue Gurit-Produkte spezifiziert und qualifiziert. Daneben laufen weitere Entwicklungsprojekte für die neuen Flugzeugtypen A400M, A350 sowie für den neuen Flugzeugtyp 787 Dreamliner von Boeing.

Strukturbereinigung in der Automobilbranche

Nicht überall verlief die Entwicklung im Transportbereich so erfreulich wie im Flugzeuginnenausbau: Bei den Automobilanwendungen litt Gurit unter dem Zusammenbruch von MG Rover, einem Hauptkunden in England; nach der Stornierung eines volumenträchtigen Projekts im Sportwagenbereich konnten die Budgetzahlen nicht mehr realisiert werden, auch wenn mit weiteren Automobilkunden steigende Liefermengen erzielt wurden. Gurit will das noch recht kleine Automobilgeschäft in Zukunft weiter ausbauen.

Stabiles Schiffbaugeschäft

In Europa konnte im Boots- und Schiffbaumarkt 2005 die bisherige Kundenbasis weiter gepflegt und zusätzlich aussichtsreiche neue Kundenbeziehungen geknüpft werden. Dies dürfte in Zukunft weitere Wachstumsimpulse vermitteln; das Geschäftsvolumen 2005 blieb in Europa gegenüber dem Vorjahr praktisch konstant. Deutlich zulegen konnte der Schiffbaubereich allerdings in Australien und Neuseeland sowie in Nordamerika.

Ein neu strukturiertes Team und die Schaffung eines Marinekompetenzzentrums stärkte gegenüber dem Vorjahr den Umsatz in Australasien um rund 30%; dabei wird auch die Marktregion Fernost immer wichtiger. In Nordamerika legten die Verkäufe insbesondere durch die auch im Schiffbau unverändert gefragten Strukturschäume zu.

Anhaltender Wettbewerbsdruck im Wintersportgeschäft

Vor dem Hintergrund einer generell schwächeren Nachfrage nach Wintersportartikeln im Winter 2004/2005 hat sich der Umbruch in der Skiindustrie weiter akzentuiert. Einerseits haben mit Rossignol und Salomon zwei weitere bedeutende traditionelle Skishersteller ihre Unabhängigkeit verloren respektive ihre Eigentümer gewechselt. Andererseits wurden Kosteneinsparungsprogramme von praktisch allen

Skiherstellern mit Hochdruck vorangetrieben. Dank qualitativ hochwertiger Produkte und technischer Neuerungen konnte Gurit die Marktposition als ein führender Lieferant von Laufflächen, Oberflächen und Verstärkungselementen halten. Erhöhungen bei den Rohstoffpreisen im Zuge der Erdölverknappung und die geringere Nachfrage nach Skiprodukten haben die Erträge aus einem höheren Marktanteil allerdings mehr als kompensiert.

Restrukturierungen im Vorfeld der Konzernaufteilung

Wie erwähnt wurden sowohl im veräusserten Fasertechnologiegeschäft als auch im Kerngeschäft der Verbundwerkstoffe im Berichtsjahr Restrukturierungen und ausserordentliche Abschreibungen notwendig. Gesamthaft belasten diese Massnahmen die Rechnung mit CHF 51 Mio. Auch die gegen Ende Jahr verkauften Fasertechnologie-Aktivitäten schlugen unter Einrechnung der weiteren Strukturanpassungen im Hinblick auf den Verkauf per saldo negativ zu Buche. Mit Blick auf die Zukunft ist dabei aber wichtig, dass Gurit künftig nicht mehr in einem derart stark zyklischen Geschäft tätig ist.

Neustrukturiertes Composite-Geschäft

Im Zuge dieser Massnahmen wurde das Composite-Geschäft zu Beginn des Jahres 2006 in eine einheitliche Führungs- und Organisationsstruktur integriert und zur Stärkung der Kundenbeziehungen auf drei klar definierte Zielmärkte – Windenergie, Transport sowie Marine/Sport/Engineering – ausgerichtet. Ebenfalls neu strukturiert wurden die Bereiche Forschung & Entwicklung, Business Development sowie auch die Produktion. Das hauptsächlich auf den schrumpfenden Skimarkt ausgerichtete Werk in Innsbruck soll bis Ende 2006 geschlossen werden. Eine Prepreg-Anlage wurde bereits im Winter 2006 von Innsbruck nach Kanada, die Folienproduktion für den Skibereich nach Deutschland und in die Schweiz verlagert. Das nicht auf die definierten Zielmärkte ausgerichtete Folien-geschäft wurde per Mitte 2006 in ein neues Joint Venture mit dem italienischen Partner Mazzucchelli eingebracht. In der neuen Aufstellung geht Gurit den weltweit wachsenden Markt für Verbundwerkstoffe direkter und gezielter an. Die in der akquisitorischen Ausbauphase nach Standorten ausgerichtete Organisation ist nun durch eine über die einzelnen Firmengrenzen übergreifende Marktorientierung abgelöst worden. Die bisherigen Firmenbezeichnungen treten künftig daher nur noch dort in Erscheinung, wo dies den Marktauftritt unverzichtbar unterstützt. Übergeordnetes Ziel



Sportwagen kommen nicht ohne Hochleistungswerkstoffe aus.



Der Innenausbau von Verkehrsflugzeugen zählt zu den wichtigsten Anwendungsgebieten für Gurit-Materialien.



So elegant kann der Innenraum eines Grossraumflugzeugs aussehen.



Im Schiffbau treibt Gurit die Entwicklung an vorderster Front
voran.



Wintersport - ein traditionell wichtiges Einsatzgebiet für
Gurit-Materialien.

ist es, die neue Organisations- und Führungsstruktur nach
aussen hin auch durch einen einheitlichen Auftritt unter der
Marke Gurit zu unterstreichen.

[WICHTIGES IN KÜRZE •](#)[ORGANE/ORGANIGRAMM •](#)[BERICHT DES VERWALTUNGSRATES UND DER KONZERNLEITUNG •](#)[INDUSTRIAL APPLICATIONS •](#)[HEALTH CARE •](#)[CORPORATE GOVERNANCE •](#)

Der Health-Care-Markt wächst weltweit sehr dynamisch. Gurit geht diesen interessanten Markt von drei Seiten an. Im Dentalbereich deckt Gurit mit Produkten der Marken Coltène/Whaledent, Roeko, Diatech und Hygenic die Bedürfnisse der zahnärztlichen Behandlungskette breit ab. Im Medizinalbereich produziert Gurit unter Reinraumbedingungen zum einen Anästhesie- und Beatmungsprodukte, die unter der Marke Medisize vertrieben werden. Zum anderen ist Gurit ein führender Entwicklungs- und Produktionspartner für medizinische und pharmazeutische Einmalerzeugnisse für Dritte.

HEALTH CARE

HEALTH CARE

Die Sparte Health Care trug 2005 massgeblich zum Unternehmenserfolg von Gurit-Heberlein bei. In beiden Semestern erzielte diese Konzernsparte sehr ansprechende Resultate. Der Umsatz der Sparte nahm sowohl organisch als auch durch die erstmals ganzjährige Konsolidierung von Medisize Schweiz um 12,8% auf CHF 246,9 Mio. zu. Der Betriebsgewinn konnte sogar noch stärker verbessert werden. Nach einer EBITA-Marge von 10,5% im ersten Halbjahr konnte die Leistung per Jahresende sogar auf eine Marge von 11,1% gesteigert werden. Die guten Resultate verdeutlichten die nach den abgeschlossenen Integrationsarbeiten schlanke Organisations- und tiefe Kostenstruktur einerseits sowie die gute Positionierung in internationalen Health-Care-Markt und die starke operative Leistung in einem unverändert kompetitiven Umfeld andererseits.



Die Medizinaltechnik ist einer der am raschesten wachsenden Märkte.

Die gute Entwicklung von Coltène/Whaledent beruhte im Berichtsjahr auf zwei wichtigen Trends: dem unverändert hohen Innovationsrhythmus und der raschen Erschliessung neuer Marktregionen.

Erfolgreiche Erschliessung der Dentalmärkte Asiens

Europa und Nordamerika bilden zwar unverändert die beiden wichtigsten Dentalmärkte für Gurit; Asien gewinnt aber zunehmend an strategischer Bedeutung. Die Präsenz von Coltène/Whaledent konnte im Berichtsjahr insbesondere in den Märkten Indien, China sowie in Korea und Japan signifikant ausgebaut werden.

Indien steuerte bereits einen wichtigen und wachsenden Umsatzanteil bei; gegenüber dem Vorjahr hat sich der Umsatz mehr als verdoppelt. Im Hinblick auf zahnmedizinische Behandlungen nach westlichem Zuschnitt entspricht das Marktpotenzial Indiens schon heute durchaus jenem eines grossen europäischen Marktes wie etwa Frankreich oder Italien. Dieses enorme Wachstum geht zum einen auf eine neu vereinbarte exklusive Zusammenarbeit mit einem grossen indischen Dentalhändler zurück, der diesen riesigen Markt sehr gut abdeckt. Zum anderen zeigt auch ein breit angelegtes Ausbildungs- und Vortragsprogramm die geplante Wirkung.

In China eröffnete Coltène/Whaledent im Jahr 2005 eine Verkaufsniederlassung in Beijing. So können sämtliche

Produktzulassungen und -registrierungen selbst verwaltet und die Handelsaktivitäten besser koordiniert werden. Bereits geknüpfte Kontakte zu Händlern, Ämtern und Ausbildungsstätten lassen die Verkäufe in diesem riesigen Markt viel versprechend anlaufen. In einer ersten Phase konzentriert sich Coltène/Whaledent auf die Erschließung der fünf wichtigen Grossstädte Beijing, Chengdu, Shanghai, Wuhan und Xian.

In Korea und Japan wurden ebenfalls steigende Umsätze erzielt; das Wachstum wurde hier vor allem durch Produktneuheiten und die wachsende Bedeutung ästhetischer Zahnversorgungen getragen. Nicht nur diesbezüglich, sondern vor allem auch wegen der sinkenden staatlichen Gesundheitsleistungen gleichen diese beiden Märkte immer stärker den aus Europa und Nordamerika bekannten Marktstrukturen.

Wegen der im ersten Semester in Deutschland herrschenden Verunsicherung bezüglich Kassenleistungen für zahnärztliche Behandlungen fielen dort die Umsätze spürbar zurück, erholten sich aber in der zweiten Jahreshälfte zunehmend. Abgesehen von Deutschland konnte Coltène/Whaledent auf dem europäischen Markt zulegen. International setzte sich die Marktkonsolidierung unter den grossen Händlern fort. Nach entsprechenden Zusammenschlüssen in den USA und in Europa in den Vorjahren führten nun insbesondere Übernahmen in Kanada und Australien zum Abbau gewisser Lagerkapazitäten und zu einer tieferen Nachfrage. Dieser vorübergehende Effekt sollte das Jahr 2006 jedoch nicht länger belasten.

Auf Patient und Zahnarzt ausgerichtete Innovation

Wie in den Vorjahren trug auch 2005 eine Reihe von Produktinnovationen massgeblich zum Erfolg bei. In den Forschungs- und Entwicklungsarbeiten richtet sich Coltène/Whaledent in erster Linie auf die praktische Arbeit von Zahnarzt und Zahnlabor aus. Ein wesentliches Ziel in der Produktentwicklung ist daher, mit Neuentwicklungen Behandlungsschritte zu vereinfachen und für den Patienten angenehmer zu machen. Gleichzeitig sollten neue Produkte klinisch an wichtige Umsatzträger anschliessen, um deren Position im Markt zu festigen. Im Berichtsjahr ist dies Coltène/Whaledent mit zwei Produktlancierungen bei einer der häufigsten Zahnbehandlungen erneut auf eindruckliche Weise gelungen:



Mit dem einfach zu applizierenden Magic FoamCord kann das Zahnfleisch rund um den Zahnhals etwas zurückgeschoben werden.



Nach der Applikation von Magic Foam Cord kann die Abformung vorbereitet werden.



Das Resultat: Ein äusserst exakter Abguss, der auch den normal vom Zahnfleisch bedeckten Übergang am Zahnhals hervorragend zeigt.

HEALTH CARE

Weltweit werden jährlich rund 120 Millionen Abformungen gemacht – ein Grossteil davon im Zusammenhang mit Zahnkronen. Coltène/Whaledent sichert sich in diesem wichtigen Applikationsmarkt mit innovativen und technisch überlegenen Produkten immer wieder neue Umsatzanteile, ohne die eigenen, gut eingeführten Standardprodukte zu gefährden.

Mit Magic FoamCord und TempoSIL hat Coltène/ Whaledent 2005 zwei neue Produkte auf den Markt gebracht, deren Anwendervorteil für den Zahnarzt und Komfortgewinn für den Patienten sofort erkennbar sind. Ein Blick auf die Behandlungskette verdeutlicht rasch, wie gut die beiden Produkte auf die in den vor- und nachgelagerten Behandlungsschritten angewendeten Coltène/Whaledent-Produkte abgestimmt sind: Nach der Anästhesie und der Zahnvorbereitung (bohren, schleifen) wird die neue Zahnstruktur mit der ParaCore-Produktfamilie neu aufgebaut. Danach kommt nun Magic FoamCord zum Einsatz, das weltweit erste expandierende Polyvinyl-Silikonmaterial. Seine Anwendung vereinfacht und erleichtert die präzise Erfassung der Konturen rund um den Zahnhals oder rund um einen neuen Zahnaufbau, indem das expandierende Material das Zahnfleisch (Sulcus) bei der Abformung etwas zurückschiebt, ohne es jedoch zu irritieren oder gar zu traumatisieren. Bisher wurde dies durch das zeitlich aufwändige und für den Patienten eher unangenehme Anbringen von so genannten Retraktionsfäden um den Zahnhals gemacht. Magic FoamCord ist als flüssiges Material sehr einfach zu applizieren und hervorragend auf die Coltène/Whaledent-Abformmaterialien Affinis und Speedex abgestimmt, mit denen es sich beim nachfolgenden Behandlungsschritt zu einem exakten Abdruck verbindet. In den USA wurde Magic FoamCord von Reality, einer führenden Branchenpublikation, zu einer der zehn weltweit wichtigsten Produktneueinführungen gewählt.

Basierend auf diesem präzisen Abdruck wird dann die Zahnkrone angefertigt. Hier kommt nun TempoSIL zur Anwendung, ein Zahnzement auf Polyvinyl-Silikonbasis mit hervorragenden Haftungseigenschaften, der insbesondere an den Kanten dicht verschliesst. Gleichzeitig lässt sich allenfalls zu viel applizierter Zement sehr leicht wieder entfernen. Dieselbe Produkteigenschaft macht TempoSIL ebenfalls zu einem hervorragend geeigneten Zement für temporäre Zahnversorgungen, wie sie für Kronen oder Brücken notwendig sind, ohne seine Eignung auch für langfristige Zahnrestau-

rierungen zu mindern. Magic FoamCord und TempoSIL sind bei Zahnärzten und Patienten in kürzester Zeit auf enormen Anklang gestossen.

Der unverminderte Kostendruck im Gesundheitswesen und der Versicherungsleistungen sowohl bei den staatlichen als auch den durch die Arbeitgeber getragenen Krankenkassen blieben auch 2005 bestimmende Themen. Coltène/Whaledent nimmt diese Herausforderung an und trägt in der Produktentwicklung dem Wunsch nach günstigeren, einfacheren und schnelleren Behandlungsmöglichkeiten bewusst Rechnung. Die Lancierung neuer Produkte gestaltet sich jedoch gleichzeitig international immer aufwändiger und schwieriger: Viele Staaten haben ihre Zulassungsregeln verschärft und formen diese nach dem Modell der amerikanischen Food and Drug Administration (FDA) aus. Wie sehr Coltène/Whaledent am Markt mit neuen Lösungen überzeugt, zeigt die Tatsache, dass die 2005 neu lancierten Produkte erneut massgeblich zum Umsatzwachstum und zur Absicherung der Umsatzbeiträge bestehender Produkte beitrugen. Auch für die Jahre 2006 und 2007 sind wichtige Produktneueinführungen vorgesehen, so etwa eine Weiterentwicklung des Füllmaterials Synergy, die sich durch ein speziell einfach zu handhabendes Farbsystem auszeichnet.

Weitere Internationalisierung des Medizinalgeschäfts

Das Medizinalgeschäft von Gurit entwickelte sich 2005 ausgesprochen erfreulich; Umsatz und Ertrag konnten beachtlich gesteigert werden, wengleich die gestiegenen Rohstoffpreise etwas auf die Margen drückten.

Besonders erfreulich entwickelte sich Medisize als Entwicklungs- und Produktionspartner. Medisize hatte das wachsende Bedürfnis der weltweiten Medizinal- und Pharmaindustrie frühzeitig erkannt, gewisse Produktionsschritte im Zuge ihrer jeweiligen Konsolidierungsschritte und der Konzentration auf Kernkompetenzen auszulagern. Die entsprechend prominente Positionierung von Medisize in diesem jungen, aber rasch wachsenden Markt führte auch im Berichtsjahr wieder zu spannenden neuen Entwicklungsprojekten etwa im Bereich von Infusionssystemen oder auch in der Pharmaprimärverpackung. Im Berichtsjahr hat sich die Kundenbasis weiter internationalisiert und verbreitert. Der Grossteil der Entwicklungsarbeit ist weiterhin in den Niederlanden angesiedelt. Erfolgreich zur industriellen Reife gebrachte Projekte werden zunehmend in die Schwesterbetriebe verlagert.

Gestärkte Position in Airway Management

Gegenüber dem Vorjahr konnte Medisize die Verkäufe im Bereich der Anästhesie- und Beatmungsprodukte im Berichtsjahr praktisch in allen wichtigen Märkten – Europa, Nordamerika und Japan – stärken und sich über höhere Stückzahlen dem allgemeinen Preisdruck im Gesundheitswesen entgegenstellen. In Europa wurden diese Tendenzen durch Änderungen in den Krankenkassenvergütungen noch beschleunigt: Um im Gesundheitswesen Kosten zu sparen, kommen zwar vermehrt Einmalerzeugnisse zum Einsatz; gleichzeitig verlangen die Einkäufer angesichts der höheren Stückzahlen aber vorteilhaftere Preise. Nicht zuletzt dank der Einführung innovativer Produkte wie etwa des Hygro-vent-Gold-Beatmungsfilters, der über ein einzigartiges Befeuchtungssystem verfügt, konnte Medisize die Marktstellung in einem sich konsolidierenden Markt stärken. Dieses Produkt wurde Ende 2005 in den USA zertifiziert.

Zu den wichtigsten betrieblichen Meilensteinen im Berichtsjahr zählte die Zertifizierung des niederländischen Werks durch die US-amerikanische Gesundheitsbehörde FDA. Nun verfügen die beiden wichtigsten Produktionswerke in Holland und Irland über diese Zulassung – ein wichtiges Wettbewerbsargument im globalen Markt. In Irland wurde eine flexibel einsetzbare Produktionslinie für spezielle, bisher zugekaufte Infusionsbeutel verschiedener Volumina installiert. Die entsprechenden Validierungsarbeiten sind bereits angelaufen. Die neue Anlage verstärkt die Position von Medisize in diesem wichtigen Marktsegment und sollte die Akquisition weiterer Produktionsaufträge rasch vorantreiben.

Auch das Werk in der Tschechischen Republik wuchs: Im Bereich der arbeitsintensiven Assemblierung wurde die Kapazität ausgebaut. Daneben wurde eine neue Blister-Verpackungslinie errichtet und die Produktion einer zuvor in den Niederlanden produzierten Mischeinheit für Infusionen erfolgreich verlagert.

Mitte Jahr erfolgte in der Schweiz als Abschluss der Integration von Createchnic der Namenswechsel zu Medisize Schweiz. In diesem Werk wurden die Kapazitäten und die Leistungskraft mit der Einführung eines unterbruchfreien Fünfschichtbetriebs rund um die Uhr erfolgreich erweitert. Die neben Pharmaverpackungen auch auf anspruchsvolle «Nutriceuticals» ausgerichtete Produktion wurde 2005 mit der in diesem Bereich wichtigen EN 45011 BRC/loC-



Airway Management – damit Patienten ruhig und sicher atmen können.



Die Beatmungsfilter von Medisize führen dem Patienten angewärmte und angefeuchtete Luft zu.



Medisize stellt die Einmalkomponenten für diese Infusionspumpe der jüngsten Generation her.



Sichere Verpackungen für Pharmazeutika und – in steigendem Masse – für besondere Nahrungsmittel sind eine Spezialität von Gurit.

Zertifizierung ausgezeichnet. Mit «Nutriceuticals» wird eine wachsende Zahl von speziell verarbeiteten Nahrungsmitteln bezeichnet, die dank spezieller, stets aber rezeptfreier Anreicherung mit gewissen Wirkstoffen eine positive gesundheitliche Wirkung entwickeln können.