



Die Herren von Alba:
Wie zwei Berliner aus Müll
Millionen machen - Seite 3

Zum Verwechseln:
Nicht jede Nelke ist
auch eine - Haus + Garten

**Heute: Mit Mobil
und 5500 Angeboten
im Immobilienmarkt**

BERLIN, SONNABEND, 7. JULI 2007 / 81. JAHRGANG / NR. 28 308

WWW.TAGESSPIEGEL.DE

BERLIN, BRANDBURGER STR. 45, 10585 BERLIN, TEL. 030 2601-1

Garagen-Gründer eröffnet neues Werk in Spandau

BERLIN - Die Geschichte, wie alles angefangen hat, erzählt Firmengründer Andreas Contag immer wieder gerne. Eine schöne Geschichte: 1981 bastelte der damals 21-jährige mit seinem 19-jährigen Bruder Dietmar Leiterplatten für Computertüftler zusammen. Die erste Produktionsstätte hatte weder Telefon- noch Wasseranschluss, das benötigte Wasser holten sich die Brüder von der Handpumpe am Straßenrand. Den ersten Spezialbohrer, den die beiden Berliner kauften, finanzierten sie durch Schneeschippen.

Aus dem Bastelbetrieb ist einer der führenden Hersteller für Leiterplatten-Prototypen in Deutschland geworden. Am Freitag feierte die Contag GmbH die Einweihung ihres neuen Werkes im Päwesiner Weg in Spandau. Rund zehn Millionen Euro hat die Firma investiert, die Produktionskapazität hat sich vervierfacht. Die meisten der im Vorfeld des Neubaus angekündigten 50 neuen Arbeitsplätze sind bereits geschaffen, die Mitarbeiterzahl stieg von 28 auf 72. „Schon bald werden wir 80 Mitarbeiter haben“, kündigte Firmenchef Contag an. Er ist optimistisch, dass das Wachstum weitergeht. „Wir sind selbst in schlechten Jahren immer um mindestens zehn Prozent gewachsen, und ich hoffe, das gelingt uns auch in Zukunft.“ 2006 erzielte Contag einen Umsatz von 6,2 Millionen Euro.

Contag stellt heute für Industriekunden Prototypen von Leiterplatten her. Auf den Platten werden elektronische Bauteile befestigt und auch elektronisch verbunden. Die Massenproduktion von Leiterplatten findet heute überwiegend in Asien statt, bei der qualitativ anspruchsvolleren Entwicklung neuer Platten sind jedoch Spezialisten wie Contag gefragt. Über 1000 Kunden beliefert Contag regelmäßig. Dazu gehören Unternehmen wie Siemens, Daimler-Chrysler oder Airbus. Ein wichtiger Einsatzbereich der Produkte ist auch die Medizintechnik.

Gegenüber dem Wettbewerb zeichnet sich Contag dem Firmenchef zufolge vor allem durch einen besonders engagierten Kundendienst aus, 99 Prozent der Aufträge würden termingemäß erfüllt. Wer einen „Blitz-Auftrag“ bei entsprechendem Aufpreis erteilt, bekommt die bestellte Anfertigung innerhalb von 24 Stunden. „Finden Sie mal einen Wettbewerber, der so schnell ist“, sagte Contag.

Die Grundstückssuche für das neue Werk ging dagegen nicht so schnell wie geplant. „Wir hätten uns schon etwas mehr Engagement der Behörden gewünscht“, sagte Andreas Contag. Der Neubau habe sich um rund drei Jahre verzögert. „Dafür haben wir uns jetzt noch mehr vergrößert, als wir es damals getan hätten.“

ALEXANDER VISSER