

„**Innovator des Jahres 2010**“ darf sich die RENA GmbH aus Gütenbach, Südschwarzwald, mit dem heutigen Tage nennen. Die Auszeichnung des Mittelstandswettbewerbs Top 100 wurde heute von Lothar Späth dem RENA Geschäftsführer Jürgen Gutekunst überreicht. Für die effektive und frühzeitige Einbindung von „Lead Usern“ in die Entwicklungsaktivitäten gewann RENA auch den „Kategoriepreis Innovationsmarketing“. Als „Lead User“ werden Kunden bezeichnet, die eine weltweite Technologieführerschaft haben und bei Neuentwicklungen mit ihren Partnern kooperieren.

Für den Anbieter von Nassprozesslösungen sind Innovationen von heute der wirtschaftliche Erfolg von morgen. „RENA ist Weltmarktführer im Photovoltaiksektor, in einem Markt, der sich durch Innovationen rasant entwickelt“, so Jürgen Gutekunst, Gründer und Geschäftsführer des 1993 gegründeten Unternehmens.

Die schnelle und den Bedürfnissen der Kunden angepasste Entwicklung dieser Produkte wurde nicht nur durch die eigenen Kapazitäten erreicht. Auch die engen Kooperationen mit führenden Forschungsinstituten, kleinen Technologiefirmen und „Lead Usern“ sind hier entscheidend. Insbesondere die enge Zusammenarbeit mit den „Lead Usern“ aus der Industrie sind wichtig, damit die zukünftigen Bedürfnisse der Kunden in die aktuellen Entwicklungen einfließen.

Noch vor wenigen Jahren hat sich Jürgen Gutekunst darauf verlassen, dass intuitiv die richtigen Entscheidungen getroffen wurden. Heute sind die Entscheidungswege über einen sogenannten Stage-Gate Prozess geregelt, damit schnelle und marktgerechte Beschlüsse getroffen werden. Hierdurch wird sichergestellt, dass die schnellen Veränderungen der Wachstumsmärkte, der Technologie und des Wettbewerbs bewusst und zeitnah in die Entscheidungen einfließen.

Den größten Umsatzanteil erzielt RENA in der Solarbranche, einer Branche die als gemeinsames Ziel die schnelle Erreichung der Grid Parität hat. Marktstudien prognostizieren auch für die nächsten Jahre zweistellige Wachstumsraten für den Photovoltaikbereich. Die RENA Produktinnovationen dienen dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit der Solarzellen zu erhöhen. Dies wird einerseits durch technologische Entwicklungen zur Steigerung des Wirkungsgrades der Zellen

erreicht. Zur Grid Parität führen auch Entwicklungen, die zur Durchsatzerhöhung und zur Ausbeuteerhöhung in den Produktionsanlagen beitragen.

RENA prognostiziert 2010 mit ca. 980 Mitarbeitern einen Umsatz von über 200 Mio €. Neben der Solarbranche bedient RENA die Halbleiter-, Medizintechnik-, Mikrosystemtechnik- und die Leiterplattenbranche mit Lösungen für nasschemische Prozesse.

www.rena.com
www.top100.de

Pressekontakt: _____

RENA GmbH

Norbert Bürger /
Phone: +49 7723 9313-19
Norbert.buerger@rena.com

Michaela Schätzle
Phone: +49 7723 9313-659
Michaela.schaetzle@rena.com