

für die Hersteller vor allem die langjährige Erfahrung, das spezielle Know-how und die Qualitäts-Philosophie von Roskopf & Partner ausschlaggebend waren. Für die Zukunft hat sich das Unternehmen auf die Fahnen geschrieben, als Dienstleister im wörtlichen Sinne ihren Kunden noch mehr an Unterstützung, Service und Leistung

zu bieten. Die erst dieses Jahr ins Leben gerufene, herstellerunabhängige R+P Akademie ist ein Schritt auf diesem Weg. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben heute einer der führenden Vermarkter und Verarbeiter von Mineral- und Quarzwerkstoffen in Europa und beschäftigt zurzeit 100 Mitarbeiter.

### Extragroup: Erfolgreiches erstes Jahr

Ein Jahr nach der Fusion des Softwarhauses Theta Group, Karlsruhe, und des Systemhauses Extraform, Münster, kann die Extragroup GmbH, Pforzheim, nach eigenen Angaben auf ein äußerst erfolgreiches erstes Jahr zurückblicken. In den vergangenen zwölf Monaten konnte die Marktposition des CAD-Systems VectorWorks Innenausbau wesentlich ausgebaut werden.

Mit Stephan Mönninghoff als Geschäftsführer und Vertriebsleiter, Hans Martin Kern als Entwicklungsleiter und Tilman Haerdle als verantwortlichem Produktmanager deckt das Gesellschafterteam alle notwendigen Bereiche ab. „Durch die Zusammenlegung eines innovativen Software-Herstellers mit einer schlagkräftigen Vertriebsmannschaft konnten wir ganz neue Synergien freisetzen.“, so Stephan Mönninghoff. „Wir im Vertrieb haben durch unsere Kundennähe einen sehr guten Einblick in die Bedürfnisse des Marktes. Dies können wir optimal an die Entwicklung weiter-

geben. Dadurch erreichen wir es, Innovationen schneller zum Kunden zu bringen und ein besonders praxisnahes Produkt zu schaffen.“

Extragroup versteht sich als Lösungsanbieter, der seine Produkte nicht als Insellösung beim Kunden einführt, sondern die Integration mit bereits vorhandener Hard- und Software vorantreibt. „Auch wenn wir im eigenen Hause eine Branchensoftware herstellen, zählt in erster Linie die optimale Lösung beim Kunden“, stellt Tilman Haerdle klar. „Heute geht es um die Durchgängigkeit von Prozessen. Jeder neu eingeführte Softwarebaustein muss sich in die vorhandene Systemlandschaft integrieren und den Informationsfluss verbessern.“ Kooperationen mit Marktpartnern, seien es nun Maschinenhersteller, andere Softwarehersteller oder Zulieferer sind deshalb täglich geübte Praxis in der Extragroup.



Oberflächenscanner bei EPI erfolgreich im Einsatz  
(Foto: Grecon)

### Grecon-„Superscan“ bei EPI und Kronospan im Einsatz

Test hervorragend bestanden, so lautet das Urteil der beiden Laminatfußbodenhersteller Kronospan, Lampertswalde, und EPI, Marlenheim (Frankreich), zur Oberflächenfehlererkennungsanlage „Superscan“ von Grecon, Alfeld, die jetzt weitere Anlagen in Auftrag gegeben haben. Erstmals öffentlich präsentiert wurde das Oberflächenprüfgerät auf der „Ligna“ 2003 in Hannover. Bereits im Sommer zuvor wurde die erste Anlage zu Testzwecken bei Kronospan in Lampertswalde installiert. Ebenfalls 2003 wurde bei EPI das System hinter einer Kurztakt-Pressen zur Beschichtungskontrolle angebracht. Bei Produktionsgeschwindigkeit

wird die Platte untersucht und mit einem fehlerfreien Urmuster verglichen. Erkannt werden können Druckfehler des Dekorpapiers, Fehlverleimungen in der Trägerplatte sowie Fehler im Pressprozess wie z. B. Graudurchschlag oder Fremdkörper einschüsse. Wird eine Abweichung erkannt, erfolgt sofort eine Information an den Pressenführer und gleichzeitig eine Markierung auf der Unterseite der beschichteten Platte. Die gekennzeichneten Platten werden in der Endfertigung aussortiert. Die jetzt bestellten Systeme sollen ab Oktober diesen Jahres in den beiden Werken die Oberflächen der Großplatten kontrollieren.

### Pfleiderer: 8,5% Umsatzsteigerung

Die Pfeleiderer AG, Neumarkt, konnte ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2004 um 8,5% auf 479,4 Mio. € im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steigern. Auf den Bereich Engineered Wood, zu dem auch die Holzwerkstoffe zählen, entfielen 378 Mio. € (Vj.: 363,6 Mio. €). Der deutsche Holzwerkstoffmarkt habe sich trotz weiter bestehender Überkapazitäten entspannt. Für das Unternehmen selber habe die Konzentration von bisher vier auf künftig zwei Holzwerk-

stoff-Standorte in Nordrhein-Westfalen positive Kosteneffekte. In Osteuropa profitiere das Unternehmen weiter von einem stabilen Markt für Holzwerkstoffe. Der Neubau des Spanplattenwerkes im russischen Nowgorod schreite planmäßig voran. Für das Gesamtjahr 2004 ist der Pfeleiderer-Vorstand überzeugt, auf Grund der bisherigen Geschäftsentwicklung und auf vergleichbarer Basis die Kennzahlen des Vorjahres zu übertreffen.