

zeitraum flächenbereinigt um 1,3 Prozent zu. Der viertgrößte deutsche Baumarkt-Konzern baute so seinen Marktanteil in Deutschland weiter aus. Eine starke Umsatzperformance zeigt auch die Hornbach Baustoff Union GmbH: Gegen den deutlich negativen Trend in der Baustoffhandels-Branche erhöhte der Teilkonzern den Umsatz im ersten Halbjahr insgesamt um 11,1 Prozent und flächenbereinigt um 4,1 Prozent. Das Eigenkapital der Hornbach-Gruppe wuchs um 9,3 Prozent auf 852,9 Mio. € bzw. 39,9 Prozent der Bilanzsumme. Gleichzeitig stiegen die flüssigen Mittel von 275,2 auf 418,9 Mio. €. Die Zahlen dokumentieren die solide Finanzpolitik, in deren Mittelpunkt die flexible Unternehmenssteuerung und die Sicherung der Liquidität stehen. (red)

www.hornbach.com

Tools für die Prozessindustrie

SP Consulting GmbH

Standard-Situation beim Unternehmens-Controlling: Aufgrund einer geänderten Marktlage müssen sehr schnell detaillierte Berichte aus diversen Unternehmens-Teilen erstellt – und zunächst die dafür notwendigen Daten erhoben werden.

Häufiges Problem: Die vorhandene Software reagiert zu schwerfällig – und sie anzupassen kostet nicht nur Nerven und Mannstunden,



Andreas Hübner (r.) und Udo Flory verstehen sich auf die Kunst der Vernetzung.

sondern unter Umständen auch Marktanteile. Schnellere Konfigurierbarkeit und damit kürzere Projektlaufzeiten verspricht das Tool „SP DataLine“, das das Ludwigshafener IT-Beratungsunternehmen „SP Consulting“ entwickelt hat und vertreibt. „Die Kunden sind es eigentlich leid, für bestimmte Dinge wie beispielsweise das Reporting immer wieder finanzielle Aufwendungen tätigen zu müssen“, sagt Diplom-Wirtschaftsinformatiker Andreas Hübner, zusammen mit seinem Kompagnon Udo Flory Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens. Und im Grunde versprechen die Ludwigshafener mit ihrem webbasierten Reportingwerkzeug so etwas wie einen Universalschlüssel zum Sammeln und Strukturieren planungsnotwendiger Unternehmens-Parameter. Die „SP DataLine“ kann nämlich nicht nur auf die oft verwandten Reporting-Softwares beispielsweise von SAP aufsetzen – sie nutzt als Benutzungsoberfläche auch bekannte Formate wie Excel, PDF oder HTML. „Das ist eine besondere Stärke, weil wir damit Werkzeuge anbieten, die die Leute kennen“, sagt Hübner. Geldwerter Vorteil für den Controller: „Bei einem Projekt von einem Monat sparen wir ihm vier bis fünf Tage“, so Hübner. Und das zu einem moderaten Preis – laut Hübner weiteres Alleinstellungsmerkmal der Software: „Wir bieten ein großes Leistungsspektrum für eine Einzellizenz“, sagt Hübner. Aus der IT-Praxis heraus haben die Friesenheimer ihre Tools für die Prozessindustrie entwickelt: Vor allem im Auftrag eines großen Chemieunternehmens der Region wickeln die insgesamt 17 Beschäftigten der SP Consulting Aufträge ab – und haben dabei wohl auch die Schwerfälligkeit mancher für die Unternehmenssteuerung notwendiger Software-Systeme kennen gelernt. Und die Kunst der Vernetzung neuer Werkzeuge mit vorhandenen weiter entwickelt. „Implementierung ist unser Know-How“, sagt Hübner. (dlk)

SP Consulting im Überblick

Gründungsjahr:	1999
Geschäftsführer:	Udo Flory, Andreas Hübner
Umsatz 2008:	1,3 Millionen Euro
Erwarteter Umsatz 2009:	1 Million Euro
Beschäftigte:	17
Auszubildende:	1
Internet:	www.sp-con.de