

Presseinformation / 27.03.2012

Geschäftsjahresabschluss 2011: 7 Prozent Umsatzsteigerung bei Method Park

Mit 9,9 Mio EUR hat die Method Park Unternehmensgruppe ihren Umsatz in 2011 im Vergleich zum Vorjahr um 7 Prozent steigern können. 110 Mitarbeiter, sechs mehr als 2010 (Stichtag 31.12.), machten dies möglich. Knapp die Hälfte des Gesamtumsatzes der Method Park Software AG (45 Prozent) wurde im Unternehmensbereich Engineering erwirtschaftet; 28 Prozent entfielen auf Products. Der Bereich Consulting & Training trug zu 27 Prozent des Umsatzes bei.

Vor allem auf dem innerdeutschen Markt konnte das Erlanger Software-Unternehmen sein Geschäft im vergangenen Jahr deutlich ausbauen; insbesondere das Consulting & Training profitierte davon mit +4 Prozent am Gesamtumsatz. Engineering und Products legten auf dem heimischen Markt ebenfalls zu.

„2011 haben wir aber auch wichtige Geschäftsbeziehungen in die asiatische Wirtschaft geknüpft“, betont Prof. Dr. Bernd Hindel, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Method Park Software AG, die internationalen Aktivitäten seines Hauses. Etwa in Japan hat das Unternehmen mit Kunden aus der Automobilindustrie und der Luft- und Raumfahrt erste Umsätze erzielt.

Ein Blick auf die Branchenverteilung der drei Method Park Bereiche macht deutlich, dass Products sowie Consulting & Training ihre Umsätze hauptsächlich auf dem Automotive-Markt realisierten (58 bzw. 66 Prozent

des jeweiligen Bereichsumsatzes); im Bereich Engineering liegt der Fokus hingegen auf der Medizintechnik (88 Prozent).

Gleichzeitig ist den Erlangern im letzten Jahr die kontinuierliche Diversifikation seines Kundenstammes gelungen. Während Method Park in 2009 noch etwa 80 Prozent des Umsatzes mit seinen zehn größten Kunden generierte, waren dies 2011 nur noch rund 70 Prozent. Die Ausweitung des Kundenstammes hat demnach wesentlich zum Umsatzwachstum beigetragen.

Für die nächsten fünf Jahre plant das Erlanger Unternehmen eine durchschnittliche Umsatzsteigerung von 14 Prozent per anno. „Dafür werden wir in die Eroberung neuer Märkte investieren. Außerdem wollen wir in unseren Kernzielbranchen neue Kunden hinzugewinnen. Die Weiterentwicklung von *Stages*, unseres Prozessmanagement-Portals, wird dies fördern“, erläutert Hindel die Marschrichtung für die kommenden Jahre.

Über Method Park

Seit vielen Jahren berät Method Park erfolgreich in Fragen der Software für sicherheitskritische Systeme in der Automobilindustrie und der Medizintechnik und entwickelt dafür eigene Software-Lösungen. Dabei wird umfangreiches Know-how in Bereiche eingebracht, in denen hohe und allerhöchste Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen gelten. Mit diesem Wissen bietet Method Park seinen Kunden vielfältige Lösungen aus einer Hand, die zum Erfolg jedes Unternehmens beitragen.

Method Park ist der kompetente Ansprechpartner für Consulting, Coaching, Training, Engineering-Dienstleistungen und Produkte rund um Software-Entwicklungsprozesse. Das von Method Park entwickelte webbasierte Prozessmanagement-Portal „*Stages*“ unterstützt Anwender bei der normenkonformen Umsetzung von Entwicklungsprozessen. 2001 in Erlangen gegründet, beschäftigt Method Park rund 110 Mitarbeiter an Standorten in Erlangen, München sowie Detroit in den USA.

Für weitergehende Informationen wenden Sie sich bitte an:

Thomas Hein, Marketing Manager

Method Park Software AG, Wetterkreuz 19a, 91058 Erlangen

Tel. +49 9131 97206-336, Fax +49 9131 97206-280

Thomas.Hein@methodpark.de

www.methodpark.de