
Arcondis weiter auf Wachstumskurs

05.05.2010, 16:22 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Arcondis AG*
Presseagentur: *PRX*



Logo Arcondis AG

2009 Umsatzsteigerung um 40 Prozent auf 6 Mio. CHF

- Für 2010 Umsatz von knapp 7 Mio. CHF anvisiert
- Erweiterung der Schweizer Zentrale in Basel, Suche nach neuen Räumen am deutschen Standort Frankfurt
- Sieben IT-Berater-Stellen zu besetzen

Reinach, Basel / Frankfurt a. M., 5. Mai 2010 – Das Beratungsgeschäft boomt, zumindest im Chemie-, Pharma- und Medizintechnik-Bereich. Gut, dass sich das Beratungshaus Arcondis AG seit fast zehn Jahren ganz bewusst für diesen Branchen-Fokus entschieden hat. So konnten die Schweizer IT-Berater, die mit der Arcondis GmbH auch eine deutsche Tochterfirma nahe Frankfurt in Eschborn haben, das Geschäftsjahr 2009 erneut über Branchendurchschnitt abschließen: Umsatzsteigerung von rund 40 Prozent auf knapp 6 Millionen CHF (2008: 4.3 Mio. CHF). Im gleichen Zeitraum stieg die Anzahl der Beschäftigten von 30 auf 35, allein 30 davon sind Berater. „Wir hatten für 2009 einen Umsatz von 5,5 Millionen Franken geplant und lagen deutlich darüber“, freut sich Arcondis-Geschäftsführer Christian Baumgartner.

Zur positiven Geschäftsentwicklung tragen vor allem neue Dienstleistungsangebote bei. Beispiele dafür sind die Erstellung von Assessment Tools in interessanten Compliance Bereichen, wie z.B. HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act), die Einführung von Risk Management Frameworks bei Medizintechnikkunden oder die Erarbeitung kundenspezifischer KPI-Sets (Key Performance Indicators) und Frameworks zur zielgerichteten Umsetzung von IT-Strategien. Mit SIMA (System Integration Maturity Assessment) hat Arcondis zudem eine Methode entwickelt, um Schwachstellen bei der Systemintegration auf allen Ebenen aufzudecken. Bei einem großen schweizer Pharma-Unternehmen kam das Verfahren bereits erfolgreich zum Einsatz und lieferte geeignete Handlungsmaßnahmen zur IT-Optimierung.

Ebenso wirkten sich interne Optimierungsmaßnahmen auf das Beratungsgeschäft aus. Das eigene Knowledge-Management-System wird laufend verbessert und erweitert mit dem Ziel, eine umfassende und vor allem effiziente Wissensdatenbank für sämtliche Beratungsprojekte zu etablieren. Außerdem baut das Unternehmen kontinuierlich sein Auftragsmanagementsystem aus und bereitet sein bewährtes QM-System für eine ISO-Zertifizierung vor.

Sieben vakante Beraterstellen

Um dem steigenden Personalbedarf gerecht zu werden, investiert das Beratungsunternehmen in die Ausbildung neuer Mitarbeiter. Gegenwärtig sind sieben angehende Wirtschaftsinformatiker eingestellt – drei von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) in Lörrach, an der Christian Baumgartner selbst als Dozent für Neue Konzepte in der Wirtschaftsinformatik lehrt, sowie vier Studenten und Praktikanten anderer Hochschulen. „Auch als Mittelständler fühlen wir uns dazu verpflichtet, gute Fachkräfte auszubilden. Jetzt suchen wir jedoch dringend sieben Senior und Junior Berater in den Bereichen IT, Information Management und Quality zur Festanstellung, um die weitere Expansion abzusichern.“ Auch für das laufende Geschäftsjahr prognostiziert Christian Baumgartner mindestens 20 Prozent

Wachstum. Die Zeichen dafür stehen gut: Bereits im ersten Quartal 2010 konnten knapp 2 Millionen CHF erwirtschaftet werden. „Unsere Auftragsbücher sind bis zum Sommer randvoll. Wenn sich diese positive Entwicklung bis Ende 2010 fortsetzt, überschreiten wir 7 Millionen Umsatz deutlich.“

Bild: Foto Christian Baumgartner

BU: Braucht dringend sieben neue IT-Berater für seine Expansionspläne: Christian Baumgartner, Geschäftsführer der Arcondis AG. „Wir planen auch für 2010 wieder ein Wachstum von über 20 Prozent, deshalb wollen wir unsere derzeitige Zahl von 30 IT-Beratern auf 37 erhöhen.“

Bilddownload: http://www.pr-x.de/uploadfiles/pictures//0505_090217_Baumgartner_Chris_farbe.jpg

Interview mit Christian Baumgartner, Geschäftsführer der Arcondis AG, Reinach/Basel

Herr Baumgartner, Sie haben einiges unternommen, um das künftige Wachstum auf sichere Füße zu stellen.

Baumgartner: Im Vordergrund steht seit längerem der Ausbau unserer Knowledge-Datenbank. Wir haben schon viel Zeit und Energie in das interne Projekt investiert. Gerade als Beratungsexperten ist es uns selbst ebenso wichtig, strukturiert und effizient vorzugehen. Das ist natürlich nur möglich, wenn alle Berater auf eine gemeinsame, zentrale Wissensdatenbank zurückgreifen können. Ein zweites wichtiges Projekt ist die Vorbereitung zur ISO-Zertifizierung. Schon viele Jahre verwenden wir ein QM-Handbuch und arbeiten mit einem entsprechenden System. Seit letztem Jahr werden alle Abläufe nochmals analysiert und ISO-konform gemacht.

Wann wollen Sie sich zertifizieren lassen?

Baumgartner: Wenn alles gut läuft Anfang 2011. Es hängt natürlich davon ab, was wir noch nachbessern müssen.

Sie haben mit SIMA ein völlig neues Beratungsangebot entwickelt, was genau verbirgt sich dahinter?

Baumgartner: SIMA, also Systems Integration Maturity Assessment, ist eine recht weitreichende Beratung zur Optimierung der Systemlandschaft gegliedert nach typischen Geschäftsprozessen. Mithilfe dieser selbst entwickelten Methode können wir Anwendungen wie SAP analysieren und bewerten, um deren Integrationsgrad mit anderen eingesetzten Softwarelösungen und Systemen bis hinunter zum „Shop Floor“ zu ermitteln. Der Vorteil von SIMA: Die Methode basiert auf Best Practise Sets anerkannter Standards, beispielsweise ANSI/ISA 95, geht aber weiter. Sie deckt einerseits die Schwachstellen der Systemintegration auf und liefert gleichzeitig konkrete Maßnahmen für die Systemoptimierung.

Können Sie das an einem Beispiel erläutern?

Baumgartner: Wir sind gerade dabei in einem umfangreichen Referenzprojekt bei einem internationalen Pharma-Konzern unsere SIMA-Methode einzusetzen, um den Integrationsgrad der verschiedenen Anwendungssysteme untereinander zu ermitteln. Es kommt dort neben betriebswirtschaftlicher ERP-Software auch produktionsnahe Software wie MES, also ein Manufacturing Execution System, oder eine PLM-Lösung zum Einsatz. Mit SIMA können wir den Reifegrad der Systemintegration analysieren und Verbesserungspotenziale aufzeigen. Der Nutzen für den Kunden: Wir schlagen ihm konkrete Maßnahmen vor, die zu einer Verbesserung der Systemintegration führen, Medienbrüche und Redundanzen beseitigen und schließlich zu einer wirtschaftlicheren Nutzung der Applikationen aus Sicht der Fachbereiche beitragen.

Und welche Projekte waren für Sie im letzten Geschäftsjahr eine besondere Herausforderung?

Baumgartner: Zunächst möchte ich einmal betonen, dass für uns jedes Beratungsprojekt immer wieder herausfordernd ist, denn schließlich hat jeder Kunde, jedes Unternehmen spezifische Anforderungen. 2009 war beispielsweise der Aufbau eines globalen Managed Print Services mit mehreren tausend Druckern für einen weltweit tätigen Pharmakonzern ein Highlight. Und wenn wir auf das Projektmanagement für Technologiemigrationen in Verbindung mit Windows 7, Office 2007, Office Online, Share Point usw. schauen, dann sind dies bei unseren Projektgrößen auch

besondere Herausforderungen.

Inwiefern?

Baumgartner: Zum Beispiel bei einem großen Pharmahersteller, bei dem punktgenau über 100.000 User-Accounts auf Microsoft Outlook umgestellt werden müssen.

Medizintechnik, eine Ihrer Kernbranchen, boomt zur Zeit, wie sich auf Fachmessen deutlich zeigt. Spüren Sie davon etwas im Beratungsgeschäft?

Baumgartner: Natürlich. Momentan läuft ein wichtiges HIPAA-Projekt bei einem großen Medtech-Hersteller. Bei einem großen mittelständischen Medizintechnik-Unternehmen aus Deutschland haben wir gerade ein Projektmanagement-Framework realisiert, womit nicht nur IT-Projekte, sondern alle internen Organisationsprojekte strukturiert durchgeführt werden. Außerdem konnten wir bei einem schweizer MedTech Unternehmen ein IT-Validation-Framework implementieren – eine Art IT-QM-System mit eingelagerten Validierungsprozessen. In anderen Medtech-Projekten haben wir erfolgreich dabei geholfen IT-Riskmanagement und Governance, Risk- und Compliance-Tools zu evaluieren, konzipieren und einzuführen.

Bei Abdruck Belegexemplar erbeten

Portrait

Über die Arcondis AG

Die Arcondis AG hat ihren Firmensitz in Reinach bei Basel. Im März 2001 als "Art of Consulting and Development for Information System" oder kurz Arcondis AG gegründet, beschäftigt das Consulting-Unternehmen 35 Mitarbeiter, davon allein 30 Berater. Seit September 2006 ist Arcondis mit der Arcondis GmbH auch in Deutschland in Eschborn, nahe Frankfurt am Main, mit eigener Niederlassung vertreten. Ein klarer Fokus liegt neben der Computer System Validierung und dem IT-Management Consulting in den Bereichen Lifescience Information Management, sowie Quality, Risk und Compliance. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen aus der Pharma-, Chemie- und Medizintechnikbranche wie z.B. Roche, Siemens, BASF, Novartis und Clariant. www.arcondis.com

News-ID: 425614 • Views: 1775 (Stand: 06.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/425614/Arcondis-weiter-auf-Wachstumskurs.html>