

BSI und Consurance unterstützen gemeinsam digitale Customer Experience im Handel

Baden, 23. Juni 2021 – Der Bedarf an Lösungen für eine digitale Customer Experience ist branchenübergreifend hoch – und in der Corona-Pandemie noch einmal gewachsen. Vor diesem Hintergrund starten BSI, Software-Spezialist für digitales Kundenbeziehungs-Management, und das Beratungsunternehmen Consurance im Rahmen einer Kooperation eine gemeinsame Vertriebsoffensive. Ziel ist die Erweiterung der gemeinsamen Kundenbasis über den Vertrieb der Digital Experience Plattform BSI CX, zunächst mit Schwerpunkt auf der Handelsbranche.

Consurance berät Unternehmen verschiedenster Branchen in den Bereichen Rechnungswesen, Controlling und Prozessoptimierung mit anschließender IT-Umsetzung. Zu den Schwerpunktbranchen des Unternehmens gehört – wie bei BSI – der Handel und der Versicherungssektor. Im Rahmen einer ersten Zusammenarbeit bei einem BSI-Kunden agierte Consurance als Implementierungs- und Integrationspartner. Schnell erkannten beide Seiten jedoch das Potenzial für eine weitergehende Zusammenarbeit: Mit rund 300 Unternehmen – zwei Drittel davon aus dem Retail-Sektor – verfügt Consurance über eine umfangreiche Kundenbasis für die Umsetzung von IT- und Business-Intelligence-Projekten. Speziell seine umfangreichen Erfahrungen in der Integration von IT-Systemen und der Einführung von CRM-Lösungen machen Consurance zu einem optimalen Partner für BSI. BSI wiederum bringt in die Kooperation seine innovativen Lösungen für digitale Kundenbeziehungen ein. Diese kombinierten Stärken sollen nun neue potenzielle Kunden vom Thema Customer Experience und den Lösungen von BSI überzeugen.

Digitalisierung der Kundenbeziehungen ist Top-Priorität im Handel

Bei der gemeinsamen Kundenansprache wollen sich beide Partner zunächst auf den Handel fokussieren. Grund für die Entscheidung und Dreh- und Angelpunkt des Vertriebsansatzes ist BSI CX, die Digital Experience Plattform von BSI und ihr enormes Potenzial speziell für diese Branche: Gerade mittelgrosse Handelsunternehmen treiben aktuell ihre E-Commerce-Aktivitäten massiv voran und investieren zunehmend in die Digitalisierung ihrer Kundenbeziehungen. Der Nachholbedarf ist in der Corona-Pandemie, als die Massnahmen zur Pandemie-Bekämpfung die Zahl der persönlichen Kontakte stark reduzierte, offenkundig geworden. Nun setzen zunehmend mehr Handelshäuser auf digitale und hybride Modelle, um die Kundenbeziehungen zu erhalten und nach Möglichkeit sogar weiter zu stärken.

Das verspricht eine hohe Nachfrage nach bewährten Lösungen zur Digitalisierung der Kundenbeziehung und dem Customer Experience Management, wie BSI sie bietet.

Vertriebsoffensive mit ersten Erfolgen

Ein offenkundig erfolgreicher Ansatz; erste Kunden wurden bereits gemeinsam gewonnen. Im Zuge der weiteren Zusammenarbeit wird Consurance auch eigenständig grössere Projekte übernehmen.

«Die Corona-Pandemie wird das Verbraucherverhalten auf Dauer verändern, und darauf gilt es sich einzustellen», kommentiert Guido Wölky, Partner Manager bei BSI. «Deshalb ist für den Handel jetzt definitiv der Zeitpunkt gekommen, seine Kundenbeziehungen auch digital weiter zu stärken. Ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam mit Consurance einen signifikanten Beitrag dazu leisten und vom Potenzial der digitalen Customer Experience auch Unternehmen überzeugen können, die uns und unsere Technologien noch nicht kennen.» «Die Möglichkeiten, die BSI CX für die Kundenbeziehungen von Unternehmen schafft, haben uns sehr beeindruckt und sind eine tolle Grundlage für diese Kooperation», ergänzt Matthias Gößler, Geschäftsführer bei Consurance. «Wir freuen uns sehr darauf, unsere Vertriebskompetenz für eine so vielversprechende Lösung und einen nicht nur kompetenten, sondern auch menschlich überzeugenden Partner einzusetzen.»

BSI Medienkontakt

Kontakt

Charlotte Malz, +41 (0)417668633
charlotte.malz@bsi-software.com
BSI Business Systems Integration AG
Täfernweg 1, CH-5405 Baden
www.bsi-software.com

Pressekontakt

Daniel Bastan, +49 89 628 175 16
WE Communications
dbastan@we-worldwide.com

Über BSI

Impress your customer – das ist unser Versprechen an unsere Kunden. Der Software-Hersteller BSI bietet mit der BSI Customer Suite eine ganzheitliche Zero-Code-Plattform für die Digitalisierung der Kundenbeziehung. Mit Lösungen für Customer Relationship Management (CRM), Customer Experience (CX), Data Management (CDP), Customer Insights und Artificial Intelligence (AI) hilft BSI Unternehmen dabei, Kunden in Echtzeit entlang der gesamten Customer Journey zu begeistern. Marketing, Sales und Service Teams haben somit alles zur Hand, was sie für kanalübergreifende, automatisierte und personalisierte Kundenkommunikation benötigen. Für Retail, Banking und Insurance bietet BSI starke Lösungen auf Basis langjähriger Branchenexpertise. Alle Lösungen sind



komponenten- und cloudbasiert. BSI wurde 1996 gegründet, ist an acht Standorten in Deutschland und der Schweiz vertreten und organisiert sich als Netzwerk ohne Hierarchien, wofür der Software-Hersteller bereits mehrfach ausgezeichnet wurde. Zu den Kunden von BSI gehören marktführende Unternehmen in Europa. Mehr unter: bsi-software.com