

BSI weiter auf Wachstumskurs – Umsatzplus von 21 Prozent in 2022

Partnergeschäft im Vergleich zum Vorjahr vervierfacht – BSI verstärkt sich mit Signaturlösung inSign

Baden, 05. April 2023 – Der Softwarehersteller BSI, der mit seiner BSI Customer Suite eine ganzheitliche Plattform für die Digitalisierung der Kundenbeziehung anbietet, konnte im zurückliegenden Geschäftsjahr 2022 seinen Umsatz um 21 Prozent auf 94 Mio. CHF (Vorjahr: 78 Mio. CHF) steigern. Damit erzielt das Schweizer Unternehmen – trotz des makroökonomischen Gegenwinds – erneut ein zweistelliges Wachstum. Mittlerweile beschäftigt BSI in der Schweiz sowie an verschiedenen Standorten in Deutschland insgesamt 440 Mitarbeitende (Vorjahr: 404). Ein Grund für die starken Wachstumswahlen ist das Partnergeschäft, das sich im vergangenen Jahr vervierfacht hat. Die positive Unternehmensentwicklung soll dabei auch in diesem Jahr fortgesetzt werden: So hat BSI vor Kurzem die Akquisition von inSign, einem der führenden Anbieter von elektronischen Signaturlösungen, verkündet.

«Wir freuen uns sehr, erneut ein hervorragendes Wachstum verzeichnen zu dürfen. Die positive Entwicklung unserer Fokusbranchen, darunter auch der neu dazugekommene Bereich Energy & Utilities, war massgeblicher Treiber dieses Ergebnisses. Ein grosser Dank geht an das gesamte BSI Team, das erneut eine beeindruckende Leistung gezeigt und diesen Erfolg möglich gemacht hat», kommentiert Markus Brunold, CEO von BSI. «Dieser Dank gilt nicht zuletzt auch unseren Kunden und Partnern: Ohne die stets vertrauensvolle, konstruktive Zusammenarbeit auf Augenhöhe wäre diese Entwicklung nicht möglich gewesen.»

BSI Customer Suite mit neuen Features und Lösungen für das Kundenmanagement

Mit seiner BSI Customer Suite bietet das Schweizer Unternehmen ein holistisches, digitales Kundenmanagement und Beziehungspflege entlang der Wertschöpfungskette in den Fokusbranchen Insurance, Banking, Retail und Energy & Utilities. Erst vor kurzem wurde die BSI Customer Suite 23/1 veröffentlicht – mit einer Vielzahl neuer Features und Updates. So wurden im Zuge des 23/1er-Release unter anderem BSI Snapview und Microsoft Teams Clients vollständig in BSI integriert. Ein Schwerpunkt liegt auch auf der Erweiterung und dem Ausbau von BSI AI. Die Implementierung von Fuzzy Logic erlaubt, neben der umfassenden Deep-Learning-Funktionalität, auch regelbasierte Logik

konfigurativ abzubilden – gerade im Kundenkontakt eine wertvolle Stütze. Ebenso wie die Signaturlösung inSign: Diese ermöglicht es, rechtssicher Dokumente zu bearbeiten und digital zu unterzeichnen. Das Tool kommt dabei mittlerweile nicht mehr nur im Finanz- und Versicherungssektor, sondern auch in den anderen Fokusbranchen von BSI zum Einsatz.

Weitere Produktentwicklungen geplant – KI im Fokus

Ziel von BSI ist es, die Industry Cloud sowie die Low-Code-/Zero-Code-Möglichkeiten der BSI Customer Suite in diesem Jahr weiter auszubauen. Dabei spielt nicht zuletzt auch das Thema Künstliche Intelligenz eine bedeutende Rolle. BSI ist darüber hinaus Träger des Data Fairness Labels von SWISS INSIGHTS, das eine verantwortungsbewusste, transparente Nutzung von Daten attestiert. «Das Thema Künstliche Intelligenz bietet ohne Frage eine Vielzahl spannender Chancen und ein immenses Potenzial, das wir für unsere Kundinnen und Kunden ausschöpfen möchten. Wichtig ist aber auch, sich dabei mit den ethischen Fragen dieser Technologie auseinanderzusetzen. Während Initiativen wie der AI Act der EU hier einen eher regulatorischen Ansatz wählen, setzen wir wie SWISS INSIGHTS auf einen ermöglichenden Ansatz: Chancen schaffen, anstatt sie zu beschränken», erläutert Brunold.

Ausbau Fokusbranchen und Industry Cloud – weitere Akquisition geplant

Um auch 2023 ein ähnliches Wachstum zu erreichen wie im Vorjahr, möchte BSI die starke Entwicklung des Partnergeschäfts und die Investitionen im Bereich Industry Cloud weiter fortsetzen. «Wir freuen uns, dass wir gemeinsam mit unseren Partnern ein so gutes Ergebnis erzielen konnten. Wir verfolgen die klare Strategie, unsere sorgfältig ausgesuchten Partnerschaften stets auf Augenhöhe zu führen. Synergien freizusetzen und unseren Kunden attraktive neue Möglichkeiten zu bieten, treibt uns dabei an», so Brunold. Auch die Investitionen in die sich gut entwickelnde Fokusbranche Energy & Utilities sollen weiter ausgebaut werden. Mit der Übernahme von inSign wurde zu Beginn des Jahres zudem bereits ein weiterer Schritt in der Wachstumsstrategie des Unternehmens gegangen. Dabei soll es nicht die letzte Akquisition in diesem Jahr gewesen sein, führt Brunold fort: «Wir sind aktuell bereits in guten Gesprächen, um unser Produkt und Portfolio strategisch weiter auszubauen.»

Trotz Layoff-Welle in der Tech-Branche: Team soll weiter wachsen

Um diese Entwicklung stemmen zu können, ist BSI in fast allen Bereichen auf der Suche nach weiteren Talenten. «Während wir international zuletzt häufiger von Entlassungswellen hören mussten, befinden wir uns aktuell in einer gänzlich konträren Situation. Unser starkes Wachstum

sorgt dafür, dass wir gezielt auf der Suche nach motivierten Fachkräften sind, die bei unserer weiteren Entwicklung tatkräftig unterstützen können», so Brunold. Dabei geht es vor allem darum, sich in einem interdisziplinären, dynamischen Umfeld einbringen und am Puls der Zeit neue Technologien und Entwicklungen im Bereich des Kundenmanagements mitgestalten zu können.

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

Alexander Schultz, +49 (0) 89 62817518
WE Communications
aschultz@we-worldwide.com

Über BSI

Der Schweizer Softwarehersteller BSI bietet mit der BSI Customer Suite eine ganzheitliche Plattform für die Digitalisierung der Kundenbeziehung. Für Retail, Banking, Insurance und Energy & Utilities hält BSI alles bereit, was es für exzellente Customer Experience braucht. Die Basis dafür stellt die langjährige Branchenexpertise dar. In der Versicherungsindustrie gilt BSI als Marktführer für CRM-Software. 130 Banken, Versicherer und Handelsunternehmen erreichen darüber rund 27 Millionen Endkunden in ganz Europa. Das 1996 in Baden gegründete Unternehmen ist mit weiteren 8 Standorten und rund 440 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Deutschland und der Schweiz vertreten. Zu den Kunden zählen Firmen und Organisationen wie ADAC, die Raiffeisen Bankengruppe, Signal Iduna und PostFinance sowie weitere marktführende Unternehmen in Europa.
www.bsi-software.com