

Umsatzplus von 15 Prozent: BSI auf Wachstumskurs

2021 Münchener Unternehmen Snapview übernommen – Basis für weiteren Wachstumskurs gelegt

Baden, 15. März 2022 – Der Softwarehersteller BSI, der mit seiner BSI Customer Suite eine ganzheitliche Plattform für die Digitalisierung der Kundenbeziehung anbietet, konnte im zurückliegenden Geschäftsjahr erneut deutlich wachsen. Der Umsatz stieg um 15 Prozent auf 78 Mio. CHF (Vorjahr: 68 Mio. CHF). Gestiegen ist auch die Belegschaft, zu Ende 2021 beschäftigt das Unternehmen 404 Mitarbeitende (Vorjahr: 344) in der Schweiz sowie an verschiedenen Standorten in Deutschland. Ein Grund für die Wachstumszahlen liegt unter anderem in der Akquisition der Münchener Firma Snapview, deren Produkt eine rechtssichere und fallabschliessende Videoberatungslösung ist.

Snapview gilt in der Videoberatung als Pionier und hat wie BSI seinen Schwerpunkt in der Finanzindustrie. In den Sparten Banken und Versicherungen erwirtschaftet BSI rund zwei Drittel des Umsatzes. «Ein Teil des Umsatzwachstums entfällt natürlich auf den Zukauf, der grösste Teil mit rund 12 % basiert jedoch auf dem organischen Wachstum. Das ist erneut eine grosse und beeindruckende Leistung des gesamten BSI Teams», so Markus Brunold, CEO von BSI.

Mit der BSI Customer Suite bietet das Schweizer Unternehmen ein holistisches, digitales Kundenmanagement und Beziehungspflege entlang der Wertschöpfungskette in den Fokusbranchen Insurance, Banking und Retail. Aktuell ist ein stark erweiterter neuer Release kurz vor dem Rollout, das, neben einem umfassenden Kundenmanagement, Marketingautomatisierung und Künstlicher Intelligenz, über weitere Produkte wie die BSI Customer Data Platform, eine einfache Anbindung von Systemlandschaften sowie eine starke Analytik, verfügt. Die Option für persönliche Videoberatungen via Snapview-Technologie erweitert dabei die etablierten BSI Lösungen. Die Funktion wird vollständig in die Plattform integriert, aber auch als Einzelprodukt weiter vertrieben. Für die Kunden von BSI können sich dadurch neue Servicemöglichkeiten und Ansatzpunkte für Kundenbindung ergeben. Sie profitieren von einem KI-gestützten, nahtlos integrierten und automatisierten Kundenprozess – von der Gewinnung, über den Angebotsprozess bis zum Vertragsabschluss.

Vertrieb und Implementierung von BSI Lösungen sollen in Zukunft noch stärker über Partner unterstützt werden. «Das Partnernetzwerk ist ein wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie», sagt Brunold. «Wir arbeiten dabei bereits intensiv mit acht international aufgestellten Partnern zusammen, darunter Beratungs- und Softwarehäuser wie Adesso, BearingPoint und msg. Darüber hinaus bauen wir weitere Partnerschaften als Erweiterung des BSI Ökosystems auf.»

Auf Produktseite will sich BSI durch Industry Clouds vom Wettbewerb absetzen. Zum einen bietet BSI hier Branchenlösungen, die jeweils typische Regulatorien einbeziehen und reagiert damit auf den «Business-out-of-the-Box»-Trend. Zum anderen will das Softwareunternehmen mit Schnittstellen innerhalb branchenrelevanter Ökosysteme punkten: «Wir machen es möglich, dass Versicherer bequem auch Bausparverträge verkaufen oder FinTechs in Kundenstrecken einbinden können», verdeutlicht Brunold. Als Alleinstellung wertet er zudem die Fähigkeit, unabhängig von Cloudanbietern wie Amazon oder Google zu sein. Mit robusten und schnell skalierbaren Container-Lösungen setzt das Unternehmen auf eine Multi-Cloud-Strategie. «Wir können binnen Sekunden komplette Systeme umziehen», so Brunold.

Um auch 2022 ein ähnliches Wachstum zu erreichen, sucht BSI in fast allen Bereichen Fachkräfte. «Da wir holokratisch organisiert sind und so automatisch eigenverantwortliches Handeln fördern, sind wir immer auf der Suche nach Talenten mit Unternehmergeist. In dem angespannten Markt fordert uns diese Aufgabe aber selbstverständlich auch», sagt Brunold. Vor allem komme es darauf an, unternehmerisch und interdisziplinär denken und handeln zu können. «Ich bin unseren Mitarbeitenden und Kunden sehr dankbar, dass wir auch im zweiten kräftezehrenden Corona-Jahr so exzellent zusammengearbeitet haben.»

Das Geschäftsjahr 2021 verlief erstmals voll mit der Schweizer Beteiligungsgesellschaft Capvis AG im Rücken, die im August 2020 bei BSI eingestiegen war. Für CEO Markus Brunold hat sich der neue Gesellschafter bereits sehr gut einbringen können: «Das weitreichende Netzwerk und das Know-how unserer Sparringspartnerinnen und -partner hat auch konkrete wirtschaftliche Erfolge gebracht. So machen wir auch 2022 weiter.»

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

Katharina Söltenfuß, +49 89 62 81 75 03
WE Communications
ksoeltenfuss@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 und Insurance bietet BSI starke spezialisierte Lösungen auf Basis langjähriger Branchenexpertise. Zu den Kunden zählen Firmen und Organisationen wie der ADAC, Signal Iduna und der HDI. 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 7 Standorten und rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Deutschland und der Schweiz vertreten. Zu den Kunden gehören marktführende Unternehmen in Europa.
www.bsi-software.com