

Erfolgreiches Geschäftsjahr für BSI

Das Schweizer Software-Unternehmen steigert erneut Umsatz und Gewinn und expandiert in Deutschland.

Baden, 3. Juni 2015 –**Das Jahr 2014 war das 18. erfolgreiche Geschäftsjahr für BSI in Folge. Die CRM-Spezialisten steigerten den Umsatz und wuchsen an allen Standorten. Neue Kunden in der Schweiz und Deutschland sorgen auch 2015 für volle Auftragsbücher.**

Erfreuliche Nachrichten kommen aus dem Hause BSI Business Systems Integration AG: Das Software-Unternehmen konnte den Umsatz um gesunde 11 Prozent von CHF 37 Mio. im 2013 auf 41 Mio. im 2014 steigern. 26 neue Mitarbeiter wurden im Team willkommen geheissen. Nachdem kein einziges Teammitglied das Unternehmen verlassen hat, sind aktuell 214 Mitarbeiter bei BSI in der Schweiz und Deutschland beschäftigt; 160 davon sind als Partizipationsschein-Inhaber am Unternehmen beteiligt. Intensiv investiert wurde im vergangenen Geschäftsjahr in die Produktentwicklung: 45 295 Stunden flossen in den bislang grössten Release der Unternehmensgeschichte.

Fokus auf Produktentwicklung

In der Entwicklung von BSI CRM 14 bündelten die BSI Software Engineers ihre Kräfte und schlossen ab, was vor zwei Jahren begann. Das Ergebnis ist ein skalierbares Produkt, das aus einem Herzstück besteht, welches bei Bedarf flexibel angepasst und erweitert werden kann. Das Standardprodukt beinhaltet Kundenanforderungen wie Bestandsabgrenzung und Berechtigungen, dezentrales Kampagnenmanagement, ein neues Regelwerk zur automatisierten Massenverarbeitungen, Optimierungen im Offline-Gebrauch sowie 30 fachliche Erweiterungen in der Branchenlösung für Contact Center.

Nach diesem Kraftakt denkt die BSI Produktentwicklung jedoch nicht daran, sich zurückzulehnen, im Gegenteil: BSI CRM 15, welches Ende des Jahres verfügbar sein wird, soll Anwender mit zukunftsweisender Ergonomie und noch mehr Interaktivität begeistern. Die neue Navigation, wegweisende Analyse- und Visualisierungsmöglichkeiten, interaktive Netzwerke und eine optimierte mobile Lösung stehen dabei im Fokus.

Vorsprung durch Offenheit

BSI Kunden schätzen insbesondere, dass die Software zu 100 Prozent auf Java und offenen Standards basiert. Neben der Stabilität überzeugen einfache Integration, hohe Effizienz und flexible

Konfigurations-Möglichkeiten Kunden unterschiedlicher Branchen. Fixpreis in Verbindung mit geringem Risiko und schnelle Projekterfolge zogen im vergangenen Geschäftsjahr u.a. Kunden wie Bankhaus Metzler, Raiffeisen, Sanitas, Münchener Verein und local.ch an. Projekte bei Bestandskunden wie der Schweizerischen Post wurden weiterentwickelt bzw. haben von einer Eigenentwicklung auf den BSI CRM Standard mit Plug-ins für spezifische Anwendungen gewechselt.

Gleich zweifach ausgezeichnet wurde das CRM-Projekt des BSI Kunden Walbusch. BSI hat für das Modeunternehmen eine Retail-CRM-Lösung realisiert, welche die 360°-Kundensicht an allen Touchpoints ermöglicht. Die Walbusch-Mitarbeiter können sowohl im Contact Center als auch im Webshop und an den Kassen der 35 Walbusch-Filialen Kunden nahtlos betreuen. Für die Innovation, auch die Kasse in das CRM zu integrieren, wurde Walbusch mit dem *acquisa CRM Best Practice Award 2014* und mit dem *CCV Quality Award 2014* ausgezeichnet.

Neuer BSI Standort im Medienhafen Düsseldorf

Soeben wurde der jüngste BSI Standort eröffnet. Im denkmalgeschützten «Speicher» im Herzen des angesagten Medienhafens Düsseldorf werden bis zu 30 BSI Mitarbeiter ihre Kunden in NRW betreuen. Nachdem auch die bestehenden Standorte aus allen Nähten platzen, wurden die Büros in München und Baar erweitert. Bern bezieht im Sommer 2015 ein neues Bürogebäude in zentraler Lage. Und der BSI Ur-Standort in Baden erhält ebenfalls ein neues und grösseres Zuhause.

Ausblick 2015

BSI freut sich auch im neuen Geschäftsjahr über volle Auftragsbücher. Neue Kunden und Projekte versprechen eine gesunde Entwicklung und gute Auslastung für 2015. «Der Wechselkurs Euro-Schweizer Franken wird das Ergebnis gewiss nicht positiv beeinflussen», schränkt Markus Brunold, Geschäftsführer bei BSI, ein. «Allerdings werden die drei Standorte in Deutschland und die gute Auftragslage in beiden Ländern die Auswirkungen auf das Ergebnis minimieren. Das Wichtigste ist, dass unsere Kunden glücklich sind und weiterhin gerne mit uns zusammenarbeiten», sagt Markus Brunold. Dann liessen sich auch Währungsschwankungen gut überstehen. Auch die Produktentwicklung wird weiterhin intensiv vorangetrieben: BSI CRM wird 2015 mit einigen spannenden Innovationen ergänzt, um den funktionalen und technologischen Vorsprung zu sichern. «Die Ausgangslage ist sehr positiv und die Strukturen für weiteres Wachstum geschaffen», freut sich Markus Brunold. Neue Software-Talente sind nicht nur am jüngsten Standort in Düsseldorf, sondern auch an allen bestehenden Niederlassungen herzlich willkommen. «Wir wollen wachsen, aber nicht um jeden Preis. Priorität haben unsere bestehenden Kunden, für welche wir mit viel Liebe und

Einsatz gute Lösungen entwickeln wollen, die ihnen helfen und Freude bereiten. Unseren Werten bleiben wir treu. Wir werden uns nicht verkaufen und gehören uns. Das ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal und Pro-BSI-Argument für unsere Auftraggeber in der Schweiz und Deutschland, vor allem wenn es um kulturelle und partnerschaftliche Werte in der Zusammenarbeit geht», so Markus Brunold.

Neu, neu, neu:

Bitte gleich anpassen. BSI hat neben dem erneuerten Markenlogo eine neue Domain & Website und neue Adressen.

www.bsi-software.com

BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH
Speditionsstrasse 13
40221 Düsseldorf

Bern (ab 29. Juni 15)
BSI Business Systems Integration AG
Erlachstrasse 16B
3012 Bern

Baden (ab 23. November 2015)
BSI Business Systems Integration AG
Täfernweg 1
5405 Baden

Kontakt

Claudia Gabler und Catherine B. Crowden
+41 (0)31 850 12 13 bzw. +41 (0)56 484 16 24
claudia.gabler@bsi-software.com bzw. catherine.crowden@bsi-software.com

BSI Business Systems Integration AG
Täfernstrasse 16a, CH-5405 Baden
www.bsi-software.com

Wir entwickeln Software an der Nahtstelle zum Kunden. BSI CRM, das Kernprodukt von BSI, schafft einfache Abläufe mit 360°-Sicht in Verkauf, Marketing und Service. Mit BSI Contact Center, BSI PoS, BSI Insurance, BSI CTMS sowie Speziallösungen bieten wir fokussierte Produkte für jede Branche und Aufgabe. Offene Technologie (Java/Eclipse) garantiert dabei Effizienz, Individualität und Zukunftssicherheit. Von unserer Software profitieren täglich über 120'000 Anwender in Unternehmen wie ABB, Actelion, AMAG, Basler Versicherungen, Die Schweizerische Post, ERGO

Direkt, Lidl, Münchener Verein, PostFinance, Privatbank Metzler oder Walbusch. Dahinter steht die harte Arbeit von 214 Ingenieuren und Projektleitern – in Baar, Baden, Bern, Düsseldorf, Frankfurt am Main, München, Zürich. Und überall dort, wo Sie uns brauchen.