

## Aufregendes Jahr für BSI

### **BSI knackt 300-Mitarbeiter-Marke, eröffnet achten Standort in Hamburg, expandiert nach Österreich und erweitert Produktportfolio**

Baden, 13.12.2018 – **2018 geht als weiteres Glücksjahr in die BSI Geschichte ein: Anhaltendes Wachstum, neue Kunden und Mitarbeiter, neue Produkte und ein neuer Standort markieren einige der Höhepunkte des 22. BSI Geschäftsjahres.**

Auch in diesem Jahr konnte BSI Business Systems Integration AG die Erfolgsgeschichte, welche vor 22 Jahren mit einem 7-köpfigen Team in Baden begann, fortschreiben: Neue Kunden, darunter die Hanseatic Bank, HDI, Galenicare, Pfister, Fortune 500 Pharma-Unternehmen, sowie neue Projekte bei bestehenden Kunden wie der Schweizerischen Post, PostFinance, Gothaer, Münchener Verein, APG, tragen erneut zu einem organischen Wachstum von über 10% bei. 48 neue BSI-ler fanden in diesem Jahr an den sieben bestehenden BSI Standorten sowie am neuen Standort in Hamburg ihr berufliches Zuhause. Mit der Bank Gutmann gewann BSI zudem eine weitere Privatbank und den ersten Kunden in Österreich.

#### **Wachstumskurs mit Kundenfokus**

Umgesetzt werden die Grossprojekte an den acht BSI Standorten in der Schweiz und Deutschland, stets in nächster Nähe zu den Kunden und den besten Talenten. «Wir freuen uns und sind sehr stolz, 322 engagierte und talentierte Software-Ingenieure und Software-Architekten zu unserem Team zählen zu dürfen», freut sich Markus Brunold, Geschäftsführer bei BSI. Sein Ziel ist es, trotz des deutlichen Wachstums die Werte und Kultur, die BSI prägen, unverändert weiterzuleben – und das bei einem 100-prozentigen Fokus auf die Kunden: «Das Wachstum muss unseren Kunden und unseren Branchen-Communities zu Gute kommen, welchen wir mit unserer gestärkten Marktposition sowie neuen Produkten und Innovationen dienen wollen», so der BSI Geschäftsführer.

#### **Highlights aus der Produktentwicklung: Digitalisierung der Kundenbeziehungen – Lust statt Frust**

Das kontinuierliche Wachstum hängt mit der Produktentwicklung zusammen, in welche BSI in diesem Jahr wieder intensiv investiert hat. Ergebnis ist u.a. der jüngste Release BSI CRM Ocean, welcher mit maximaler Konfigurierbarkeit, einer optimierten Benutzerfreundlichkeit und nützlichen Funktionen für Vertrieb, Marketing und Contact Center punktet. Auch die CTMS Lösung wurde auf den neuesten technischen Stand gebracht und ist zwischenzeitlich nicht nur bei Pharmakunden in Europa, sondern

auch in den USA im Einsatz. Im November wurde das gänzlich neue Produkt «BSI Studio» lanciert, welches die Digitalisierung der Kundenbeziehungen ermöglicht. Die Marketingplattform enthält einen Customer Journey Builder, ein Content Management System, eine Business Process Engine sowie eine Data Management Plattform und ersetzt somit eine Vielzahl an vormals isolierten Systemen. «Mit BSI Studio können Unternehmen aus einem System heraus auf Basis des Kundenverhaltens Aktivitäten planen und Kunden in Echtzeit begeistern», erklärt Markus Brunold die jüngste Produkt-Innovation für Marketeers.

### **Neuer Standort: Hamburg**

«Wir haben uns entschieden, neu auch einen Standort in Hamburg zu eröffnen», erklärt Markus Brunold. Den Kunden nahe zu sein, war stets ein wesentlicher Wert von BSI. «Unser jüngster Standort war daher längst überfällig, da wir in Hamburg schon seit längerer Zeit geschätzte Kunden bei der Realisierung ihrer kundenfokussierten Projekte, Digitalisierungs- und Automatisierungs-Initiativen begleiten dürfen», so der BSI Geschäftsführer. Auch in puncto gut ausgebildeter Talente und Lebensqualität liegt Hamburg im Standort-Ranking weit vorne.

### **Ausblick 2019**

Markus Brunold blickt optimistisch auf das neue Jahr. «Schon jetzt zeichnet sich ein weiteres Wachstumsjahr ab. BSI hat sich als innovativer, zuverlässiger, stabiler, ehrlicher und sicherer Partner einen Namen gemacht. Grosse Unternehmen mit geschäftskritischer Software setzen auf BSI, wenn es um die Partnerwahl für sogenannte «Mission Critical» Projekte und deren erfolgreiche Umsetzung und Einführung geht. Das freut uns sehr», so Markus Brunold.

Neben den beiden Feature und Service Releases von BSI CRM Ocean steht 2019 auch ganz im Zeichen von BSI Studio: «Mit der neuen Digitalisierungsplattform erweitern wir unseren potenziellen Kundenkreis, da Studio sowohl mit eigenem CRM wie auch ohne CRM oder mit BSI CRM genutzt werden kann.» Zu den potenziellen Studio-Nutzern zählen daher alle Unternehmen, welche auf Storytelling setzen und dabei die Kunden in der Hauptrolle sehen. «Kundenbeziehungen der Zukunft werden mit Geschichten geschrieben. Diese neue Form des Storytellings wird mit BSI Studio und den inkludierten Muster-Stories, Steps, Brains und viel Intelligenz zum Kinderspiel». Bei der laufenden Erweiterung der Templates und Funktionen setzt BSI auf die Kooperation mit Partnern. «Wir freuen uns sehr über die gute Resonanz und wollen unsere Partnerschaften 2019 weiter ausbauen. Mit unserem «StepStore», dem E-Shop für Customer Journeys und individuelle, digitale Kundeninteraktionen in Echtzeit, bieten wir eine ideale Plattform. Unser Ziel ist, dass unsere Kunden

ihren Wettbewerbern immer einen Schritt voraus sind und Features heute schon nutzen können, nach denen sie erst morgen gefragt hätten.»

### Das BSI Erfolgsrezept

«Wir sind immer für unsere Kunden da, begegnen ihnen partnerschaftlich, auf Augenhöhe und mit Respekt. Wir tragen Verantwortung, offerieren zu Fixpreisen, lösen unsere Versprechen ein. Zufrieden sind wir erst, wenn unsere Kunden und die Anwender unserer Software begeistert sind. Wir lieben unsere Kunden. Und weil das so ist, servieren wir ihnen ausschliesslich Projekte, die sie geniessen können, gemacht von Menschen, die exzellente Arbeit und langjährige Erfahrung einbringen. Unsere agile Projektmethodik minimiert das Risiko des Scheiterns, sodass unsere Kunden sich ganz auf ihre Ziele fokussieren können», fasst Markus Brunold zusammen.

**Links:** [www.bsi-software.com](http://www.bsi-software.com) [www.bsi-software.com/studio](http://www.bsi-software.com/studio)

### Kontakt

Claudia Gabler, +41 31 850 12 13, [claudia.gabler@bsi-software.com](mailto:claudia.gabler@bsi-software.com)  
Claude Schuler, +41 56 484 19 20, [claudie.schuler@bsi-software.com](mailto:claudie.schuler@bsi-software.com)

BSI Business Systems Integration AG  
Täfernweg 1, CH-5405 Baden  
[www.bsi-software.com](http://www.bsi-software.com)

Alle reden von Digitalisierung – BSI lässt Taten sprechen. Software von uns macht Unternehmen erfolgreicher und Anwender glücklich. BSI CRM und BSI CTMS zählen zu den führenden Omnichannel-Plattformen im Markt. Hinzu kommen innovative Anwendungen wie die Digitalisierungsplattform BSI Studio, smarte Branchenlösungen für Retail, Banking, Health und Insurance sowie BSI Contact Center, unser unermüdlicher Helfer im Kundenkontakt. Immer mit dabei: 360°-Sicht auf alle Daten und echter Fullservice, von A wie Analyse bis Z wie Zufriedenheit. Robuste Technologie, die heute überzeugt – und für morgen und übermorgen bereit ist. Von unserer Software profitieren täglich über 120 000 Anwender in Unternehmen wie Actelion, AMAG, Basler Versicherungen, Die Schweizerische Post, ERGO Direkt, Globus, Hermes, Lidl, Münchener Verein, PostFinance, Privatbank Metzler, Sprüngli oder Walbusch. Dahinter steht die harte Arbeit von 322 Ingenieuren und Projektleitern – in Baar, Baden, Bern, Darmstadt, Düsseldorf, Hamburg, München, Zürich. Und überall dort, wo Sie uns brauchen.