



BSI gewinnt CRM-Projekt bei der AMAG Gruppe

Im Rahmen eines mehrjährigen Projektes fasst der Schweizer Automotive-Dienstleister sein Kundenbeziehungsmanagement aus mehreren Systemen in BSI CRM zusammen

Baden, 1. Juli 2010 –BSI Business Systems Integration AG kann einen weiteren, renommierten Namen auf ihre Kundenliste schreiben: bei der AMAG Automobil- und Motoren AG, dem führenden Automobilhandelsunternehmen der Schweiz, löst BSI die alten, voneinander isolierten Systeme ab und implementiert in den kommenden drei Jahren eine vollintegrierte Kundenmanagement-Lösung auf Basis von BSI CRM. Dabei wird zunächst die Firmenkundenbetreuung (B2B-Geschäft) realisiert, die bereits im Frühjahr 2011 ausgeliefert wird. Später folgt die B2C-Lösung, mit der die AMAG-eigenen Garagen und Partnergaragen angebunden werden. Im Ergebnis wird eine unternehmensweite 360-Grad-CRM Plattform für das Privat- und Firmenkundengeschäft kreiert, welche Lösungen für das Marketing, den Verkauf und die Bestandskundenbetreuung sowie Call Center beinhaltet.

BSI überzeugte Anfang 2010 mit einem AMAG-spezifischen Prototyp einer CRM-Lösung und setzte sich gegen die großen Player des Marktes durch. „Ich denke, wir konnten vor allem mit unserer Expertise im Bereich Marketing und der übersichtlichen Handhabung für den Verkauf punkten. Dass wir auch noch Erfahrung aus dem Automotive-Bereich mitbringen, war ein gutes Add-on“, erinnert sich Benedikt Reichlin, der die Leitung des Projekts auf BSI-Seite übernehmen wird. „Die intuitive Benutzeroberfläche und die Möglichkeit, alle geforderten Prozesse mit einem konfigurierbarem Produkt abzudecken, haben uns von Anfang an gefallen“, ergänzt Ralph Panoff, IT-Leiter bei der AMAG Gruppe.

100-prozentige Integration mit den Umsystemen

Bereits im Frühjahr 2011 wird die CRM-Lösung zur Betreuung der B2B-Kunden ausgeliefert. Für Geschäftskunden übernimmt die AMAG Gruppe die Bereitstellung von Gesamtmobilitätslösungen und Finanzierungs-Dienstleistungen. In einem späteren Schritt folgt die Anbindung der eigenen Garagen und Partnergaragen, die beispielsweise für den Fahrzeugverkauf oder den Reparaturservice zuständig sind.

BSI CRM wird schließlich alle Marketing- und Vertriebsprozesse der AMAG abbilden. Über 50 verschiedene Schnittstellen wird die BSI-Lösung außerdem an die übrigen, bereits bestehenden IT-Lösungen, wie Adressdatenbanken, Fulfillment-Partner, Lettershop oder das CMS der Website, angedockt. So wird sich der Kunde beispielsweise über die Website für einen „Fleet Day“ anmelden und die notwendigen Betreuungsprozesse anschieben können oder Adressen werden über externe Dienstleister beschafft, ergänzt und validiert.

„Die AMAG Gruppe ist ein angesehenes Unternehmen in der Schweiz und eine starke Marke. Ich bin daher stolz, dass sich AMAG für BSI entschieden hat“, kommentiert Jens Thuesen, Verwaltungsratspräsident von BSI Business Systems Integration AG, den Projektgewinn.

Passendes Bildmaterial finden Sie unter: http://www.gcpr.de/1-1/bsi_Kundengewinn_AMAG_010710.html.

Unternehmenskontakt:

Catherine B. Crowden, BSI Business Systems Integration AG, Täferenstrasse 16a, CH-5405 Baden, T +41 (0)56 484 16 24, M +41 (0)76 426 15 30, F +41 (0)56 484 19 30
catherine.crowden@bsiag.com, www.bsiag.com

Pressekontakt:

GlobalCom PR-Network, Münchener Str. 14, D-85748 Garching bei München, Wibke Sonderkamp und Jessica Schmidt, T +49 (0)89 360363-40, wibke@gcpr.net, bzw. Jessica@gcpr.net, www.gcpr.de

Wir entwickeln Software an der Nahtstelle zum Kunden. BSI CRM ist die führende Schweizer Lösung für jede Beziehung und jede Aufgabe – Verkauf, Marketing, Service, Multichannel Contact Center. BSI Counter ist das Produkt für klare Prozesse am Schalter und an der Kasse, BSI CTMS für klinische Studien in der Pharmabranche. Die Einfachheit und Vielseitigkeit unserer Software hat schon über 70'000 User überzeugt: ABB, APG, Commerzbank, Hermes Logistik, Holcim, Landis+Gyr, PostFinance, PricewaterhouseCoopers, Roche, Schweizerische Post, Sika, Swiss Life, Tamedia, Viseca und andere Marktführer setzen auf BSI Produkte. Wir sind auf die Dienstleistungen Systemintegration, Software-Entwicklung, Beratung und Support spezialisiert. Dank Service Oriented Architecture lassen sich die Lösungen in jedem IT-Umfeld integrieren.