

BSI stärkt europäische Präsenz durch Akquisition des renommierten FinTechs riskine

Baden | Wien, am 15. Mai 2024

Der Softwarehersteller BSI gibt die Akquisition des österreichischen FinTechs riskine GmbH bekannt. Der in seinen Fokusbranchen führende Softwareanbieter innovativer CRM- und CX-Lösungen setzt damit seinen Expansionskurs in Europa konsequent fort. Das Fintech riskine zählt als Vorreiter in der Branche und bleibt als Marke, sowohl im Kundengeschäft mit führenden europäischen Banken und Versicherungen als auch dem ausgezeichneten Team und Produktangebot bestehen. Bei dem Zukauf steht der strategische Mehrwert beider Unternehmen und ein klares Ziel im Vordergrund: Innovation und Kundenzentrierung weiter vorantreiben.

Die Akquisition von riskine markiert einen weiteren Meilenstein für den Softwarespezialisten BSI in seiner Mission, die digitale Kundenbeziehung kontinuierlich weiterzuentwickeln. Durch die Integration der API-basierten Beratungsprodukte von riskine wird die Fachlichkeit von BSI weiter gestärkt. riskine ist mittlerweile in 12 Märkten vertreten und unterstützt aktiv die Internationalisierung von BSI. Mit dem neuen Standort in Wien will BSI auch die Marktpräsenz in Österreich und CEE ausbauen und nahe am Kunden sein. Erst kürzlich hat sich die Traditionsversicherung Merkur aus Graz für die AI-gestützte BSI Customer Suite mit generativer 360°-Kundensicht und BSI Companion entschieden. «Die Übernahme von riskine unterstreicht unser Engagement auf den europäischen Märkten und unseren strategischen Fokus, eine starke Branchenlösung für unsere Industries zu bieten», erläutert Markus Brunold, CEO von BSI. «Die Expertise von riskine ergänzt die eigenen Stärken und bietet einen echten Mehrwert für unsere Kunden.». Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt erforderlicher behördlicher Genehmigung.

Kundenzentrierung ist gemeinsames strategisches Ziel

Die Advisory Suite des Fintech-Unternehmens wird die Branchenlogik der AI-gestützten BSI Customer Suite maßgeblich vertiefen. Das modulare Portfolio von riskine soll BSI-Kunden künftig voll integriert in der BSI-Lösung bereitgestellt werden. Von den Lösungen profitieren deren Endkundinnen und Kunden durch eine in Echtzeit generierte, optimale Transparenz im Hinblick auf Angebote und ihre persönliche Situation. riskine Lösungen können weiterhin eigenständig eingesetzt werden, wodurch sich für bestehende Kunden keine Änderungen ergeben. «Wir freuen uns, gemeinsam mit BSI in Europa weiter zu wachsen und daran zu arbeiten, unseren Kunden erstklassige, holistische Softwarelösungen anzubieten. Wir haben inhaltlich und strategisch viele Überschneidungen und möchten Kundenanforderungen in Zukunft noch breiter und ganzheitlicher abdecken können», betont Ralf Widtmann, Gründer und CEO von riskine. «Unser Daily Business bleibt unverändert, sowie das gesamte Team, die Marke riskine und das Produktportfolio weiterhin bestehen.»

Über BSI

Der Schweizer Softwarehersteller BSI bietet mit der BSI Customer Suite eine ganzheitliche, AI-gestützte Plattform zur Digitalisierung von Kundenbeziehungen. Für Banking, Insurance, Retail und Energy & Utilities stellt BSI alles bereit, was eine exzellente Customer Experience braucht. Neben seiner langjährigen Branchenexpertise gehört dazu u.a. auch das CRM-System von BSI mit generativer 360°-Kundensicht und einem BSI Companion. Rund 230 Unternehmenskunden nutzen die Software von BSI, um ihre mehr als 150 Millionen Endkunden in ganz Europa zu erreichen. Seit der Gründung im Jahr 1996 in der Schweiz hat sich das Unternehmen als Marktführer in seinen Fokusbranchen in der DACH-Region etabliert. Zu den Kunden zählen renommierte Unternehmen wie der ADAC, Signal Iduna, PostFinance und die Merkur Versicherung. Software und Menschen im Zusammenspiel – dafür steht BSI. www.bsi-software.com

Über riskine

Seit 2016 entwickelt das österreichische Fintech riskine digitale B2B Beratungs- und Vertriebssoftware („White Label“) für die Finanzindustrie, auf Basis neuester AI und graph-basierter Technologien. Die Produkte unterstützen bei der Leadgenerierung, Beratung und dem Abschluss auf allen Vertriebskanälen (Self-Service, persönlich, hybrid). riskine schafft echte Kundenzentrierung in der Finanzberatung, indem objektive Risiken, subjektive Risikopräferenzen sowie Wünsche & Träume von Endkund:innen ins Zentrum der Lösung gestellt werden. Bis dato zählt riskine über 50 Versicherungen, Finanzvertriebe und Banken in 12 Märkten zu seinen Kunden. www.riskine.com

Medienkontakt BSI:

BSI Business Systems Integration AG

Inken Martens | Senior Marketing Managerin PR and Communications

Telefon: +49 (0) 40 180 240-803

E-Mail: inken.martens@bsi-software.com

www.bsi-software.com

Bildmaterial

Credit: BSI



Markus Brunold, CEO, BSI Software AG

Credit: riskine



Ralf Widtmann, CEO, riskine GmbH