

Die Zukunft des Vertriebs gestalten: BarmeniaGothaer setzt nach Fusion auf BSI Software

Versicherungsgruppe stärkt die Kundenschnittstelle dank effizient unterstützter Vertriebspartner und modernster AI-gestützter Funktionen

Baden/Wuppertal/Köln, 07.07.2026 – Zwei fusionierte Versicherer, viele Vertriebswege, eine gemeinsame innovative Basis: Im Rahmen ihrer Fusion setzt die BarmeniaGothaer auf die CRM/CX-Lösung von BSI Software, um bestehende Vertriebsstrukturen effizient, skalierbar und zukunftssicher zusammenzuführen. Mit der BSI Customer Suite als Ergänzung der Kunden- und Marktplattform vereint der Versicherer Daten und Services.

Die BSI Customer Suite ist integraler Bestandteil der neuen Kunden- und Marktplattform der BarmeniaGothaer, um Services und Daten für die Vermittler im Vertrieb zentral abrufbar zu machen und so die Vertriebswege optimal zu unterstützen. Integrationsfähigkeit, Modularität und Skalierbarkeit der CRM/CX-Lösung waren ausschlaggebend für die Auswahl der Versicherungsgruppe, die auf Flexibilität und Unabhängigkeit setzt.

Unterschiedliche Vertriebswelten in kürzester Zeit vereint

Rund 7.000 Anwendende im Exklusivvertrieb, in der Maklerbetreuung und im Back-Office arbeiten künftig mit der BSI Customer Suite. Ziel ist die durchgängige Vertriebsunterstützung, von der effizienten Kundenbetreuung über die optimale Bestandsentwicklung bis zur reibungslosen Agentursteuerung. Die Integration erfolgt in kürzester Zeit: Gestartet ist das Projekt im Herbst 2025, ab Juni sammeln erste Pilotgruppen praktische Erfahrung damit. Unter dem Leitgedanken - individuelle Vertriebsbedürfnisse, eine modulare Basis» schafft das integrierte System die Grundlage erfolgreich am Markt zu agieren. Die neue Lösung unterstützt den Vertrieb technisch ideal, im Exklusivvertrieb durch das BSI Tied Agent Management (TAM), das eine zentrale Sicht auf den Kunden ermöglicht.

AI Agents kommen

Die BarmeniaGothaer sieht die Partnerschaft mit BSI Software als Chance für Innovation. «Wir wollen zusammen in kurzer Zeit etwas Aussergewöhnliches schaffen», sagt Christoph Moll, Leiter Kunden- und Marktplattform bei BarmeniaGothaer. «Mit der flexibel erweiterbaren BSI Customer Suite und einer konsequenten Plattformstrategie setzen wir neue Maßstäbe auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Unser Ziel ist es, der beste Partner für Exklusivvertreter, Maklerinnen und Makler sowie Endkundinnen und Endkunden auf digitaler Grundlage zu sein.»

In naher Zukunft sollen AI Agents die Prozesse der Versicherungsgruppe vereinfachen und für Effizienzgewinne durch Automatisierung sorgen. «Ich stelle mir den Einsatz von Künstlicher Intelligenz überall in unserer Plattform vor», sagt Moll, «etwa als Debriefing Agent für Vermittler oder für Policy Checks für die Angebotserstellung.» Der ausgeprägte Branchenfokus der BSI Customer Suite ermöglicht dabei eine schnelle Time-to-Market.

Weitere Stimmen zum Projekt:

«BSI Software liefert uns viele technologische Mehrwerte, um unterschiedliche Vertriebsbedürfnisse flexibel und passgenau abzubilden. Die integrierte BSI Customer Suite liefert wichtige Bausteine in unserer Plattform, um unsere Marktbearbeitung effizient und zukunftsorientiert zu unterstützen.»

Frank Lamsfuß, Vorstand IT und Vertrieb der BarmeniaGothaer

«Wir wollten keine reine Ablösung, sondern eine Weiterentwicklung. Mit der BSI Customer Suite können wir Eigenentwicklungen sinnvoll integrieren, von einer schnellen Time-to-Market profitieren und zugleich neue Potenziale erschliessen.»

Sebastian Wertenbruch, Leiter Vertriebs- und Kundenservices, BarmeniaGothaer

«Ein Projekt wie nextCRM mitten in der Fusion umzusetzen ist eine Herausforderung – und zugleich eine grosse Chance. Wenn ohnehin vieles neu gedacht wird, gestalten wir aktiv mit. Die BSI Customer Suite bietet dafür eine hervorragende Basis.»

Patrick Czerwinski, Projektleiter nextCRM, BarmeniaGothaer

«Mit nextCRM gestalten wir eine gemeinsame Plattform für unseren Aussendienst der BarmeniaGothaer. Unser Ziel ist es, Komplexität zu reduzieren und den Fokus konsequent auf den Kunden zu richten.»

Jan Carle, Senior Projektmanager IT Strategie & Projekte, BarmeniaGothaer

«Die BSI Customer Suite als Teil der Kunden- und Marktplattform: BarmeniaGothaer zeigt, wie moderne Fusionskonzerne mit einer starken Plattformstrategie erfolgreich in die Zukunft starten.»

Markus Brunold, CEO, BSI Software

«Die BarmeniaGothaer startet aus der Pole Position, indem sie unterschiedliche Vertriebsmodelle und neue Anforderungen intelligent mit den Funktionen der BSI Customer Suite abdeckt.»

Oliver Hechler, Geschäftsführer Deutschland und Community Manager Insurance, BSI Software

Über BSI Software

BSI Software ist ein führender europäischer Anbieter von Softwarelösungen für Customer Relationship Management (CRM) und Customer Experience (CX). Die BSI Customer Suite unterstützt Unternehmen aus regulierten Branchen wie Banking, dem Versicherungssektor, Einzelhandel sowie Energie- und Versorgungswirtschaft bei der ganzheitlichen Gestaltung digitaler Kundenbeziehungen – entlang der gesamten Customer Journey. Dabei ist BSI Software Marktführer in seinen Fokusbranchen in der DACH-Region. Die modulare, skalierbare und holistische Kundenplattform bietet umfassende Funktionen für Marketingautomatisierung, Vertriebsunterstützung und Serviceprozesse – AI-basiert, Compliance-konform und technologisch souverän. Dazu gehören auch der AI-gestützte BSI Companion, die CRM-Lösung mit generativer 360°-Kundensicht sowie die Automatisierung durch Agentic AI. Dank Multi-Cloud-Strategie und Modell-Agnostik bleiben Unternehmen flexibel in der Wahl ihrer Infrastruktur und AI-Modelle. BSI Software verbindet technologisches Know-how mit tiefgehendem Branchenverständnis. Zu den Kunden zählen renommierte Unternehmen wie ADAC, Hornbach, Techem, PostFinance, die Raiffeisen Bankengruppe oder Signal Iduna. Weitere Informationen: www.bsi-software.com

Über BarmeniaGothaer

Die BarmeniaGothaer Gruppe gehört mit rund acht Millionen Kundinnen und Kunden, rund 7.500 Mitarbeitenden sowie Beitragseinnahmen von rund 8,6 Milliarden Euro zu den Top-10-Versicherern in Deutschland. Angeboten werden alle Versicherungssparten für Privat- und Firmenkunden. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist die BarmeniaGothaer ihren Mitgliedern – also ihren Kundinnen und Kunden – verpflichtet und kann dadurch langfristig und nachhaltig agieren.

Pressekontakt

BSI Software Deutschland
Lübecker Str. 128, DE-22087 Hamburg
presse@bsi-software.com