

## **Trotz Finanzkrise deutliches Umsatzwachstum bei UNiQUARE**

**Das auf die Optimierung von Vertriebs- und Serviceprozessen in der Finanzbranche spezialisierte IT-Unternehmen schließt das Jahr 2008 mit einem deutlichen Wachstum ab und verzeichnet eine Umsatzsteigerung von rund 20%. Entgegen dem Markttrend wird 2009 verstärkt in die Erschließung neuer Märkte und in die Produktentwicklung investiert.**

UNiQUARE Software Development optimiert und automatisiert mit hochinnovativen IT-Lösungen die Arbeitsabläufe rund um Vertrieb, Service und Geschäftsabwicklung in der Finanzdienstleistungsindustrie. Mit den UNiQUARE Lösungen sind die Finanzinstitute unmittelbar in der Lage, ihre Kosten zu senken, Umsatz und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und die Servicequalität gegenüber den Kunden zu erhöhen.

Nach Ansicht des Unternehmens liegt die Grundlage für das Rekordergebnis in der treffsicheren Produktpolitik: Die UNiQUARE Lösungen automatisieren und managen jenen Bereich in der Finanzindustrie, in dem der überwiegende Anteil der operativen Kosten anfällt. Gleichzeitig ist es der Punkt, in dem es um Geschäftsabschluss oder Kundenverlust geht. Mit relativ geringen Investitionen sind hier enorme Produktivitäts- und Qualitätssteigerungen möglich.

### **Optimierter Kreditprozess in der größten deutschen Bank**

Das Jahr 2008 stand im Zeichen forcierter Produktinnovationen, der Erschließung neuer Märkte sowie der Umsetzung begleitender organisatorischer Maßnahmen. Die Degussa Bank, Vorreiter bei Business Process Management und Industrialisierung, entschied sich bei der Entwicklung einer Kreditlösung für die Expertise von UNiQUARE. Mit der innovativen Lösung, die aufgrund ihres Potenzials zur Schaffung industrialisierter, steuerbarer Abläufe branchenweit auf große Beachtung stößt, konnte im vergangenen Jahr auch das Interesse der größten deutschen Bank geweckt werden. Sie hat ihr Kreditprojekt dem Kärntner Unternehmen anvertraut, dass sich im Bieterprozess gegen die größten Wettbewerber der IT-Industrie durchsetzen konnte.

### **Sparkassen-CRM**

Aus der mehrfach ausgezeichneten CRM-Lösung von UNiQUARE wurde ein speziell für das Sparkassensegment angepasster Standard abgeleitet. Die Sparkasse Hannover, eines der größten Institute im deutschen Sparkassenverband und Vorreiter bei Vertriebs- und Kundenorientierung, unterstützt ihre Vertriebs- und Serviceprozesse mit der CRM Lösung von UNiQUARE.

Das Segment der kleinen und mittleren Banken soll mit einer CRM-Standardlösung als SaaS (Software as a Service) Modell erschlossen werden. Die Vorteile dieser Mietvariante: In einer extrem kurzen Einführungszeit steht damit kleinen und mittleren Banken eine günstige, branchenspezifische CRM- und Vertriebslösung zur Verfügung, Vorinvestitionen entfallen gänzlich.

### **Vertriebsorientierte Transaktionsabwicklung**

Weitere Auftragszuwächse konnten im Baltikum und in Osteuropa verzeichnet werden. So wird z.B. die Bank DnB Nord in mehreren Ländern mit einer Schalter-Lösung ausgestattet, die neben den Funktionalitäten für die Transaktionsabwicklung alle kunden- und

produktrelevanten Informationen für Vertriebsunterstützung und Kundenservice zur Verfügung stellt. Die traditionellen Aufgaben am Bankschalter werden mehr und mehr automatisiert, die Kompetenz der Filialmitarbeiter als Berater und Verkäufer gestärkt.

Eine ähnliche Lösung wird derzeit für eine der größten Banken in der Golf-Region realisiert, die sich zum Ziel gesetzt hat, ihr Kundenservice zu revolutionieren. Der Mittlere Osten zählt neben Deutschland, Österreich und der Schweiz, dem Finanzzentrum Luxemburg sowie den CEE- und SEE Staaten zu den traditionellen Heimmärkten von UNiQUARE. In Zukunft will man auch Asien verstärkt mit den innovativen Softwarelösungen aus Österreich beliefern.

Um die bestehenden Wettbewerbsvorteile auszubauen wird bereits intensiv an der Weiterentwicklung der Produktpalette gearbeitet. Ein Schwerpunkt ist dabei die kontinuierliche Erweiterung eines Management-Cockpits mit Prozesskennzahlen und steuerungsrelevanten Benchmarks. In Zukunft wird auch verstärkt auf Kooperationen gesetzt: Die Zusammenarbeit mit renommierten Anbietern von Kernbanksystemen soll weiter intensiviert werden.

Basierend auf aktuellen Kundenanfragen erwartet das Unternehmen auch für 2009 trotz Finanzkrise eine anhaltend gute Entwicklung. Als wesentlich für den Erfolg wird daher auch das Recruiting von qualifizierten Mitarbeitern gesehen. 2008 wurden im Headquarter in Kärnten sowie in der Niederlassung in der Ukraine rund 40 neue Mitarbeiter eingestellt, 2009 strebt man einen ähnlichen Zuwachs an hochqualifizierten Mitarbeitern für die Bereiche Softwarearchitektur und -entwicklung, Analyse und Consulting, internationales Projektmanagement sowie Vertrieb und Marketing an. ■

**Pressekontakt UNiQUARE:**

Thomas Pliessnig  
Head of Marketing  
+43 (0)4229 4000  
plt@uniquare.com

UNiQUARE Software Development GmbH  
Lannerweg 9  
9201 Krumpendorf/Austria  
www.uniquare.com