



***BSA Systemhaus GmbH***  
***Alles aus einer Hand***

MediaMarktSaturn Business unterstützt BSA Systemhaus GmbH mit professioneller EDV-Ausstattung

# MediaMarktSaturn Business Referenzkunde

## BSA Systemhaus GmbH

### Das Unternehmen

Die BSA Systemhaus GmbH sieht auf 14 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte mit stetem Wachstum zurück. Heute kümmern sich mehr als 50 Mitarbeiter an vier Standorten um die Bedürfnisse der Kunden. Das Kerngeschäft bilden der Vertrieb und Service von Druck- und Kopiersystemen, der IT-Support und der Vertrieb und Service von IP-Telefonanlagen. Dabei legt das Unternehmen sehr großen Wert auf eine umfassende und kompetente Beratung, die passgenau auf die individuelle Bedürfnislage der mehr als 4.000 Kunden zugeschnitten ist.

Die drei Grundpfeiler der Firmenphilosophie sind deshalb auch ebenso simpel wie wichtig: „Qualität, Einfachheit und Kosteneffizienz!“ Um diesem Anspruch gerecht zu werden, arbeitet die BSA

Systemhaus GmbH ausschließlich mit führenden Herstellern. Das garantiert einfach zu bedienende Geräte und eine Optimierung der Arbeitsläufe – sowohl intern als auch bei den Kunden. Gerne übernimmt das Unternehmen auch die wichtige, aber zeitraubende Aufgabe einer professionellen IT-Dokumentation und bietet Lösungen für ein übersichtliches Dokumenten-Management sowie das Erfassen und Verwalten multifunktionaler Druckersysteme – inklusive Datenarchivierung und Einbindungen von SQL-Datenbanken. Optimierungspotential decken die Systemprofis bei einer lückenlosen Druckkostenanalyse auf, die zugleich die Grundlage für eine bedarfsorientierte Komplettlösung darstellt.



### Anforderungsprofil

Ob Drucker, Multifunktionssystem, Großformat-system, IT-Support oder IP-Telefonanlage – die BSA Systemhaus GmbH kennt die Lösung für ihre Kunden. Damit die Umsetzung jederzeit reibungslos abläuft, ist ein verlässlicher Partner ein absolutes Muss. Den hat das Unternehmen für den Bezug seiner IT Hardware in MediaMarktSaturn Business gefunden und schätzen gelernt. Florian Bosler vom BSA Systemhaus überzeugen aber nicht nur die Nähe zum MediaMarktSaturn Memmingen und der persönliche Ansprechpartner vor Ort, sondern vor allem die hohe Verfügbarkeit und im Zweifel kurze Beschaffungszeit von Produkten. Das ist ein wichtiger Aspekt, um Kundenanfragen schnell und zufriedenstellend

bearbeiten zu können.

Ein gutes Beispiel für die außerordentliche Zusammenarbeit mit MediaMarktSaturn Business ist die Anfrage eines Kunden, der kurzfristig um die 100 Tablets benötigte. Aufgrund der aktuellen Lieferproblematik schien die Umsetzung dieses Anliegens eine ernste Herausforderung zu sein. Doch den kompetenten Mitarbeitern bei MediaMarktSaturn Business nahmen sich der Aufgabe sofort an und regelten die Abwicklung des Auftrags innerhalb kürzester Zeit zur vollsten Zufriedenheit von Bosler und seinen Kollegen. Praktisch: Gibt es Probleme mit den Geräten, kümmert sich der Markt um die Abwicklung. Eine riesige Zeit- und Aufwandsersparnis.

### Kundennutzen

- Ausstattung mit Anzeigegeräten, Tastaturen, Laptops und weiterer Hardware
- Individueller Service
- Breite Produktauswahl
- Lieferung wie gewünscht
- Auf Wunsch Anschluss und Einrichtung
- Aftersales-Betreuung
- Kundenorientierte und unkomplizierte Beratung
- Kurzfristige Umsetzung von Projekten

# MediaMarktSaturn B2B Referenzkunden

## Unsere Lösung für BSA Systemhaus GmbH

BSA Systemhaus GmbH arbeitet mit MediaMarkt Memmingen



Das Hauptquartier der BSA Systemhaus GmbH in Memmingen ist nicht nur von außen eindrucksvoll: Das Team kümmert sich umfassend um seine Kunden und deren Anliegen.

### Ein starkes Team

Florian Bosler von der BSA Systemhaus GmbH sagt, wie es ist: „Ausfälle können richtig teuer werden!“. Deshalb ist er auch froh und dankbar, dass sich „Die Leute bei MediaMarktSaturn Business reinknien, bis alles klappt!“. Von der Qualifikation und Effizienz der Mitarbeiter ist er auf jeden Fall vollkommen überzeugt. Er betont: „Durch das MediaMarktSaturn-Portfolio konnten Anfragen unserer Kunden stets erfolgreich abgeschlossen werden.“

Da er auch bei Abläufen stets nach dem Optimum strebt, hat er auch einen Verbesserungsvorschlag.

Bosler würde sich einen eigenen Webshop für Business-Kunden wünschen, damit er die Preise und Verfügbarkeit von Produkten noch schneller und selbstständig prüfen kann. Ein nachvollziehbarer Wunsch. Andererseits ist es gerade die individuelle Betreuung durch aufmerksame MediaMarktSaturn-Berater, die den Unterschied macht. Denn im Gegensatz zu einem digitalen Shop kann ein engagierter Mitarbeiter nicht nur den Warenbestand abrufen, sondern bei Problemen individuelle Lösungen zu attraktiven Konditionen ausarbeiten.

[www.mediamarkt.de/referenzkunden](http://www.mediamarkt.de/referenzkunden)