

blau direkt blau direkt stärkt weiter seine Präsenz in Bayern



Lübeck, 04.12.2023. Ein weiterer Maklerbetrieb wird Teil der blau direkt Gruppe. Die traditionsreiche bayerische Rosskopf GmbH & Co. KG profitiert ab sofort von der blau direkt Technologie.

Die Rosskopf GmbH & Co. KG im bayerischen Donauwörth ist bereits seit über 30 Jahren erfolgreich am Markt und betreut überregional Kundinnen und Kunden in nahezu allen Versicherungs- und Finanz-Belangen. Mit dem Beitritt zur blau direkt Gruppe hat die Rosskopf GmbH & Co. KG nun uneingeschränkten Zugang zur blau direkt Technologie-Plattform. So können die über 2.000 Kundinnen und Kunden nahtlos und umfassend weiter betreut und Prozesse optimiert werden. Der Standort im bayerischen Donauwörth bleibt erhalten. Auch wurden alle Mitarbeiter:innen übernommen. blau direkt erweitert damit seinen strategischen Ausbau und bietet so Makler:innen in der Region die Möglichkeit, eine gut funktionierende Nachfolge vorzubereiten und umzusetzen.

Der Beitritt der Rosskopf GmbH & Co. KG zur blau direkt Gruppe ist ein weiteres Beispiel für eine erfolgreich umgesetzte Ruhestandsplanung mit blau direkt. In Zusammenarbeit mit Dirk Henkies verlief der Integrationsprozess der Rosskopf GmbH & Co.KG zu blau direkt reibungslos und zur vollen Zufriedenheit aller Beteiligten.

Dirk Henkies, Strategie- und Ruhestandsexperte bei blau direkt: "Wir sind in dieser Region stark am wachsen. Zum Jahreswechsel wird sich ein weiteres Unternehmen der Gruppe anschließen. Mit Standort und Team. Gemeinsam mit den Kollegen:innen z. B aus Ingolstadt, können wir so strategische Synergien schaffen".



Dirk Henkies, Strategie- und Nachfolgeexperte bei blau direkt

Zu blau direkt:

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler:innen von Versicherungen und Finanzen. Mit rund 250 Mitarbeiter:innen erleichtert blau direkt Versicherungs- und Investmentmakler:innen und Vertrieben die Arbeit. Als Spezialist für die Datenverarbeitung und Pflege von Antragsdaten, Bestandsdaten und Dokumenten erleichtert der Transaktionsdienst von blau direkt die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren. Diese Dienste können wahlweise im Rahmen von Funktionsausgliederungen, Back-Office-Dienstleistungen oder im Rahmen ergänzender Infrastrukturdienstleistungen genutzt werden. blau direkt verdoppelt nachweislich im Durchschnitt alle fünf Jahre den Umsatz seiner Partner:innen.