

# blau direkt vervierfacht Preise

[www.experten.de/2017/06/23/blau-direkt-vervierfacht-preise/](http://www.experten.de/2017/06/23/blau-direkt-vervierfacht-preise/)



**blau direkt geht auch weiterhin ungewöhnliche Wege. Mit einer deutlichen Preiserhöhung begrenzt der Pool seinen Zulauf. Die Lübecker selbst sehen sich in der Vorbereitung auf eine Zeitenwende.**

Während die große Mehrheit der Pools sich aus Provisionsdifferenzen finanziert, gehen die Lübecker seit je her einen eigenen Weg und berechnen ihren Partner einen monatlichen Beitrag. Im Gegenzug erhalten die Partner Vergleichsrechner, Verwaltungsprogramm und sogar Kunden-Apps gratis. Außerdem übernimmt der Pool nahezu die gesamte Büro-Arbeit des Maklers. Doch lässt der Pools sich diese Dienstleistung stolz bezahlen. Bis zu 600,- Euro monatlich müssen die Partner überweisen. Was bislang das teuerste Dienstleistungspaket war, soll nun zum Standard werden.

Ab 01.08.2017 streicht der Pool sein bisheriges Einsteigerpaket. Bislang kostete das billigste Paket nur rund 99,- Euro monatlich. Im ersten Jahr gab es sogar noch einen Einsteigerrabatt von rund 50 Prozent, so dass neue Partner für rund 49,- Euro einsteigen konnten. Damit soll nun Schluss sein. Das Einsteigerpaket wird aus dem Programm genommen und den Erstjahresrabatt gibt es nur noch für das Premium-Paket: die X-Partnerschaft des Pools. Statt für 49,- Euro wird der Einstieg damit künftig mindestens 199,- Euro im Monat kosten und damit viermal so viel wie bisher.

Bestehende Partner des Pools können hingegen aufatmen. Für sie ändere sich nichts.

Oliver Pradetto, Geschäftsführer bei blau direkt, versichert:

„Die bereits vereinbarten Preise bleiben stabil. Wir planen keine Preiserhöhungen für unsere bereits angebundenen Partner.“

Ohnehin seien die aktuellen Preiserhöhungen nicht finanziell motiviert.

„Wir haben die mit Abstand höchste Umsatzrendite des Marktes und gerade erst den höchsten Gewinn der Firmengeschichte erzielt. Wir nutzen die Beitragserhöhungen als Regulativ.“

Man wolle stärker als bisher steuern, mit welchen Partnern man arbeite und darüber hinaus die Zahl der Neuanbindungen sanft begrenzen.

„Tatsächlich wählen ohnehin inzwischen rund 50 Prozent der neuen Partner unser Premium-Paket. Das Einsteigerpaket wählen gerade einmal ein Drittel unserer Neuzugänge. Wenn wir mit Kaufreue oder Reklamationen konfrontiert sind, kommt dies aber immer von den Kunden des Einsteigerpakets.“

Die Erklärung dafür sieht man bei blau direkt bei einer halbherzigen Einstellung mancher Einsteiger. Auch diese Partner erträumten sich zwar die Vorteile eines komplett digitalisierten Maklerbetriebs, wollten aber in Wahrheit nichts ändern. So vereinbarten sie als Kompromiss das kleinstmögliche Beitragsübel, unternähmen aber nichts, um die Vorteile ihrer Investition zu nutzen.

„Im Grunde verschwenden diese Kollegen ihre gesamte Beitragszahlung an uns. Das hilft weder ihnen noch uns.“

Wir garantieren jedem Partner schriftlich, dass wir sein Betriebsergebnis um bis zu 20 Prozent erhöhen können. Wir garantieren, dass er bis zu 50 Prozent Personalkosteneinsparung im Innendienst erzielen kann. Wir garantieren sogar, absolute Zufriedenheit.“

Sieht der Makler diese Garantie nach einem Jahr nicht als erfüllt an, erhält er neben einer hundertprozentigen Beitragserstattung sogar noch eine hohe Vertragsstrafe des Pools gezahlt. Obwohl diese Garantie seit 4 Jahren besteht und mit bis zu 8.000 Euro lockt, hätten diese bislang nur 2 Kollegen in Anspruch genommen.

„Jeder Premium-Paket-Nutzer ist für uns damit ein 1-A-Aushängeschild. Es ist also logisch, dass wir uns künftig auf die Kollegen konzentrieren, die nachhaltig daran interessiert sind, ihren Geschäftserfolg auszubauen und dafür auch bereit sind, etwas zu tun.“



Oliver Pradetto, Geschäftsführer, blau direkt GmbH und Co. KG

Dafür nähme man bewusst eine Begrenzung des Zulaufs in Kauf. Man wolle diese Begrenzung sogar, denn der Pool sieht sich und seine Partner vor einer Zeitenwende.

*„Auch wenn die IDD am Ende noch weichgespült wird, so erahnen wir im LVRG2 einen furchtbaren Schlag für die Einnahmesituation der Makler. Dazu kommt die Digitalisierung, die zahlreiche Vermittlerbetriebe bedrohen wird.*

*Wir hängen am Wohlergehen unserer Partner. Deswegen wollen wir unsere Partner fit machen, die bestmöglichen Prozesse und die modernste Technik liefern. Dazu richten wir unsere ganze Kraft auf diejenigen Makler, die bereit sind Veränderungen anzunehmen und zu leben.*

*Es ist vollkommen legitim, wenn ein Kollege die schnellen Veränderungen des Marktes ablehnt. Wir wollen unser Tempo aber nicht von Maklern bestimmen lassen, die glauben die Welt warte mit ihrer Entwicklung bis sie jedem Recht ist. Wenn ein Sturm aufzieht, schließt der erfahrene Seemann rechtzeitig die Schotten.“*

Bilder: (1) © Sergey Nivens / fotolia.com (2) © blau direkt GmbH und Co. KG