

profitablen Exit vorzunehmen. Da Oliver Pradetto sich mit seinem Unternehmen nicht exklusiv einem Vertrieb verschreiben möchte

Einige Anbieter bewegten sich seit Jahren auf der Stelle, andere zielten nur auf Wachstum ab, um einen profitablen Exit vorzunehmen. Selbst vielversprechende Alternativen stünden nicht zur Verfügung, da dies versuchten möglichst exklusiv für ihren Vertrieb zu sichern. blau direkt Geschäftsführer Pradetto hält letzteres für einen schweren Fehler.

„Als Technologie-Marktführer und Nummer 2 im Versicherungs-Neugeschäft kann blau direkt sicher im Alleingang eine starke Positionierung im Gewerbeversicherungsmarkt aufbauen. Auf Dauer sind kooperative Ansätze aber immer überlegen. Deswegen haben wir beschlossen uns dem Ansatz von bi:sure zu öffnen und uns dort voll einzubringen. Wir glauben, dass wir in der Zusammenarbeit mit bi:sure bereits in 2 Jahren das beste Angebot für Gewerbeversicherungen unter allen Pools anbieten können.“

Dies bekräftigt auch bi:sure-Manager Papke: „Mit genügend Geld und Know-how ist es nicht schwer die Führung zu übernehmen. Diesen Vorteil auf Dauer kosteneffizient zu halten und auszubauen gelingt nur, wenn man teilt. bi:sure steht daher allen Pools und Vertrieben gegenüber offen.“ (ahu)

www.blaudirekt.de