

blau direkt bildet Innendienst-Mitarbeiter für Makler aus Qualifiziertes Personal ist ein wichtiger Wettbewerbsfaktor geworden, darum bietet blau direkt als erster Pool Europas seinen Maklern vollständige Mitarbei- ter-Ausbildungskonzepte an

Lübeck, 02. März 2012 – In den letzten Jahren ist die Qualität des Personals und damit auch die Qualität der Ausbildung zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden. Gerade mittelständische Maklerbetriebe haben dabei oft das Problem, kaum noch an bezahlbare und gleichzeitig zuverlässige Innendienstmitarbeiter zu kommen. Dabei ist eine gute Sekretärin oft das Rückgrat eines erfolgreichen Maklerbetriebs.

Doch das Problem reicht weiter: Weil die Branche überaltert ist (jeder dritte Vermittler ist über 60 Jahre), lohnt sich der Bestandsverkauf kaum noch. Die Übernahme des Betriebs durch die eigenen Kinder wird damit zunehmend wünschenswerter. Doch leider fehlt es dem Makler oft an der Möglichkeit, den eigenen Sohn oder die eigene Tochter im Betrieb auszubilden. Zu hoch sind die Hürden:

Der Makler hat keinen IHK-Ausbilderschein, zu wenig Zeit für die geforderte Aufsicht oder die Tätigkeit ist zu einseitig, um die infrage kommenden Ausbildungsberufe in der gesamten Vielfalt des jeweiligen Berufsbildes zu gewährleisten.

Um sich gut qualifiziertes Personal oder Betriebsübernahmen innerhalb der Familie zu sichern, ist Ausbildung ein vielversprechendes Mittel. Um diese Möglichkeit auch mittelständischen Maklern zu ermöglichen, bietet blau direkt allen angeschlossenen Maklerbetrieben künftig an, **die Ausbildung für den Maklerbetrieb zu übernehmen**. Dabei bietet blau direkt nicht nur die aktive Durchführung der Ausbildung an, sondern übernimmt hierbei sogar sämtliche Kosten der Ausbildung. Dies sind je nach Ausbildungsgang immerhin **bis zu 75.000 Euro je Auszubildenden**. Die hohe Summe erklärt sich dadurch, dass blau direkt seinen Partnern nicht nur verschiedenste Ausbildungsgänge, sondern sogar ein duales Studium zum „Bachelor of Arts – Betriebswirtschaftslehre“ anbietet.

„Wir tun dies nicht aus reinem Altruismus,“, bekennt Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt, „wenn der Maklerbetrieb über qualifiziertes Personal verfügt, ist er automatisch erfolgreicher und durch die Ausbildung des Personals erhalten wir eine einmalige Bindung. Der Mitarbeiter, der durch seine Ausbildung so

vertraut ist mit uns, steuert oft einen Großteil der Makler-Umsätze über unser Haus.“

Sicherlich ist dies ein sehr langfristiger Ansatz und damit ungewöhnlich für eine Branche, die oft nur bis zum nächsten Antrag denkt. blau direkt setzt damit seinen ungewöhnlichen Kurs fort, der auf eine besonders intensive Zusammenarbeit mit dem Makler setzt. „Wir verknüpfen unser geschäftliches Wohlergehen mit dem unserer Maklerpartner.“ bekräftigt der Lübecker Poolchef und weiter: „Wenn unsere Partner mehr verdienen, tun wir es auch.“

Mehr zu den Ausbildungskonzepten von blau direkt erfahren Sie hier:

<http://bdirekt.net/yfqkxl>

Kontakt und weitere Informationen:

blau direkt GmbH & Co KG
Oliver Pradetto
Fackenburger Allee 11
D-23554 Lübeck
Tel: 0451-87201-107