

blau direkt begrüßt den 300.sten Maklerpartner

Am 23.09.2003 begrüßt blau direkt den 300.sten Maklerpartner. Dies ist umso erstaunlicher weil blau direkt bislang fast ausschließlich auf Mund zu Mund-Propaganda gesetzt hatte. Dies soll nun anders werden.

Lübeck, 24. September 2003 - Im Oktober 2002 hatte die blau direkt GmbH & Co KG -Europas erster Internetpool - weniger als 130 Maklerpartner. Nur ein Jahr später -am 23.09.2003 begrüßt blau direkt nun den 300.sten Maklerpartner.

"Der große Erfolg ist für uns insbesondere deswegen erfreulich, weil blau direkt bis heute keinerlei werbliche Maßnahmen genutzt, sondern fast ausschließlich auf Mund zu Mund-Propaganda gesetzt hat.", erklärt Oliver Pradetto - Maklerbetreuer bei blau direkt. Dies soll sich nun ändern, so wird blau direkt auf der DKM 2003 in Dortmund mit einem eigenen Messestand im Themenpark der Halle 5 vertreten sein. Darüber hinaus will blau direkt nun auch verstärkt selbst auf Makler zugehen. Zu diesem Zweck wurde das Team der Maklerbetreuer verstärkt. "Zum Jahresende wollen wir die 500er Grenze knacken", erklärt Oliver Pradetto das ehrgeizige Ziel.

Neben jetzt 300 Maklerpartnern - blau direkt gehört damit zu den Top-20-Pools der Branche- arbeitet blau direkt mit knapp 400 weiteren Gewerbetreibenden und Vereinen zusammen, darunter auch mehreren Direktbanken. Die Besonderheit von blau direkt liegt im Internetangebot: Makler und Gewerbetpartner können alle Onlineangebote von blau direkt kostenlos im eigenen Look & Feel auf der eigenen Homepage integrieren. Das sind immerhin über 80 Tarifrechner, knapp 30 Serviceprogramme -darunter z.B. ein Gehaltsumwandlungsrechner, ein Zulassungstellensuchservice oder ein Formelrechner- und Vergleichsrechner für die private und gesetzliche Krankenversicherung, die Kfz-Versicherung und die Arzthaftpflicht.

"Natürlich haben wir auch ein kleines Dankeschön vorbereitet.", meint Lars Drückhammer, Einkäufer von blau direkt: "Ab sofort finden unsere Maklerpartner zusätzlich zu den bisherigen Onlinerechnern 10 neue Vergleichsrechner zu den wichtigsten Sachversicherungen (unter anderem: Privathaftpflicht, Wohngebäudeversicherung, Rechtsschutz, Unfall- & Hausratversicherungen). Die Maklerkollegen können auch diese Rechner kostenlos auf der eigenen Homepage einbinden und sogar eigene Deckungskonzepte einpflegen, die dann nur auf der Seite des jeweiligen Maklers erscheinen." Egal, was der Kunde im Vergleichsrechner wählt: blau direkt kann jedes Geschäft für den Makler abwickeln. Allein in der Privathaftpflicht stehen dem Makler beispielsweise über 50 verschiedene Tarife, Deckungskonzepte und Rahmenvereinbarungen zur Verfügung.

Sandra Heidemüller, Geschäftsführerin von blau direkt glaubt, dass viele Maklerpartner überrascht sein werden: "Unsere Maklerpartner finden in den Vergleichen auch die interessantesten Deckungskonzepte anderer Pools. blau direkt versteht sich nicht als Konkurrenz zum klassischen Pool, sondern als Unterstützer des Maklers im Onlinegeschäft. Wir haben daher keine Probleme, zum gegenseitigen Vorteil mit Pool-Kollegen zusammenzuarbeiten. Jeder Pool hat seine Stärken. Unsere Stärke ist das Internetgeschäft."

Kontakt und weitere Informationen:

blau direkt GmbH & Co KG

Oliver Pradetto
Fackenburger Allee 11
D-23554 Lübeck
Tel: 0451-87201-107
www.blaudirekt.de
info@blaudirekt.de