

blau direkt

## blau direkt launcht Marketplace und setzt ein Zeichen der digitalen Transformation



**Lübeck, 06.05.2022. Mit dem Launch des Marketplaces zeigt der Infrastrukturdienstleister blau direkt, dass Plattformökonomie das Geschäftsmodell der Zukunft ist.**

Dass blau direkt nicht mehr nur Maklerpool ist, sondern darüber hinaus den angebotenen Partner:innen ein weitreichendes unternehmensübergreifendes Angebot bereitstellt, hat das Unternehmen bereits häufiger gezeigt. Nun setzt das Lübecker Unternehmen mit dem Launch eines eigenen Marketplaces ein weiteres wichtiges Zeichen der digitalen Transformation. Mit diesem Schritt erweitert blau direkt das Produktumfeld für Vermittler:innen um zahlreiche Marken und ausgewählte Produktpartner:innen.

“Mit dem Launch des Marketplaces können wir Vermittler:innen ein noch umfassenderes Angebot bieten.“, erklärt Marcel Canales, Chief Business Development Officer bei blau direkt, der das Projekt maßgeblich betreut hat. Weiter führt Canales aus: “Plattformökonomie ist ein immer wichtigeres Thema. Mit dem Launch des Marketplaces werden wir zur modular erweiterbaren Plattform und bauen unsere Position als erste Adresse für ein vielfältiges Angebot für Makler:innen aus. Wir sehen es in unserer Verantwortung unsere Partner:innen auf ihrem Weg bestmöglich zu unterstützen. Dazu gehört auch ihnen einen Zugang zu allen bedeutenden Anbieter:innen zu ermöglichen.“



Marcel Canales, Chief Business Development Officer bei blau direkt

Dabei ist das Angebot, welches auf dem Marketplace vertreten ist, hochkarätig, da Partner:innen vor Aufnahme sorgfältig geprüft werden. Den Anfang macht unter anderem die Neodigital Versicherung AG. "Wir freuen uns, ein Teil der digitalen Transformation von blau direkt zu sein und sind stolz darauf, als einer der ersten Partner beim Launch gelistet zu sein. Während die Nutzer:innen einen einfachen und schnellen Zugang zu Informationen und einem breiten Angebot haben, profitieren wir von der Reichweite des Marketplaces.", berichtet Stephen Voss, Vorstand Vertrieb und Marketing der Neodigital Versicherung AG, begeistert. Weiter führt er aus: "Gerade die Partner:innen von blau direkt haben einen hohen Anspruch an optimierte Prozesse. Deshalb freuen wir uns über die Möglichkeit, bei blau direkt auch unsere eigenen, für Versicherungsunternehmen individuellen Lösungen, medienbruchfrei und ohne Abstriche in den Prozessen integrieren zu können. Der perfekt in den Verkaufsprozess der blau direkt Partner:innen integrierte Wechseltarif ist hierfür ein toller Start."



Stephen Voss, Vorstand Vertrieb und Marketing bei Neodigital

Der Marketplace startet mit den ersten Partner:innen und wird in den kommenden Wochen erweitert. Alle Interessenten können sich den Marketplace unter [www.blaudirekt.de/marketplace](http://www.blaudirekt.de/marketplace) ansehen.

---

**Zu blau direkt:**

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler:innen von Versicherungen. Mit rund 155 Mitarbeiter:innen erleichtert blau direkt Versicherungsmakler: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.