



## Lübeck, 25.07.2022. Zum zweiten Mal in Folge kürt die BILD-Zeitung simplr zum Kundenkönig.

Erneut konnte die beliebte Kunden-App simplr im Wettbewerb überzeugen. Die Rating- und Rankingagentur ServiceValue hat gemeinsam mit der BILD-Zeitung Branchen auf ihren Kundennutzen hin untersucht. Nun wurde die Kunden-App "simplr" von der BILD-Zeitung bereits zum zweiten Mal in Folge zum "Kundenkönig" gekürt.

"Eine hohe Nutzenwahrnehmung bei Kundinnen und Kunden ist selbstredend auch ein Vorteil für den jeweiligen Anbieter", kommentiert Dr. Claus Dethloff, Geschäftsführer der ServiceValue GmbH, und ergänzt, "während enttäuschte Erwartungen nach dem Kauf oder Vertragsabschluss in der Regel dazu führen, sich beim nächsten Mal für einen anderen Anbieter zu entscheiden, bewirkt eine Erfüllung oder gar Übererfüllung der Erwartungen das Gegenteil und die Kundenbindung wird gestärkt."

Halten Produkte, Verträge oder andere Leistungen in ihrem Nutzen den vorherigen Erwartungen stand oder übertreffen diese sogar, liegt auch ein hoher wahrgenommener Kundennutzen vor, der zu einem wettbewerbsrelevanten Faktor werden kann. Mit der Fragestellung "Welche Unternehmen gewährleisten aus Kundensicht einen solch hohen Kundennutzen?", hat die Rating- und Rankingagentur ServiceValue in Kooperation mit der Tageszeitung BILD in der Studie "Deutschlands Kundenkönige" 2.559 Unternehmen aus 172 Branchen auf den Prüfstand gestellt. Insgesamt lagen der Untersuchung rund 650.000 Kundenurteile zugrunde. Die Bewertung in der Studie "Deutschlands Kundenkönige" erfolgt mittels einer vierstufigen Antwortskala, anhand derer je Unternehmen ein ungewichteter Mittelwert errechnet wird. Für diesen gilt: Je niedriger, desto besser.

simplr wurde innerhalb der Kategorie 'Finanzmanager' zum zweiten Mal in Folge mit dem Prädikat "HOHER KUNDENNUTZEN" ausgezeichnet und gehört damit zu Deutschlands Kundenkönigen. Bei der Studie, die auf einer unabhängigen Kundenbefragung basiert, haben die Befragten demnach bewertet, wie gut Produkte oder Dienstleistungen ihre Nutzungserwartungen erfüllen.

Die Bewertung "HOHER KUNDENNUTZEN" erhalten alle Unternehmen, die innerhalb ihrer Branche besser als der Gesamtmittelwert über aller Marktbegleiter:innen abschneiden. Unternehmen, die innerhalb dieser Gruppe besser als der Durchschnitt liegen, erhalten die Auszeichnung "SEHR HOHER KUNDENNUTZEN." Das Prädikat "HÖCHSTER KUNDENNUTZEN" erhalten die Unternehmen, die Unternehmen, die in ihrer Branche die beste Beurteilung erhalten.

Mit der Auszeichnung zeigt sich erneut, wie sich der Einsatz modernster Technologie auf die Wahrnehmung der Kundinnen und Kunden auswirkt und das Vertrauen in die Fähigkeiten der Makler:innen unterstützt.



“Jede Auszeichnung belegt unseren Vorsprung eindrucksvoll.”, freut sich Sebastian Plaza, Head of Sales bei blau direkt und führt weiter aus: “Insbesondere für unsere Maklerpartner:innen ist diese Auszeichnung ein enormer Wettbewerbsvorteil, da sie für jeden Preis, den wir einfahren, bares Geld machen. Außerdem freuen wir uns über die positive Resonanz der Kundinnen und Kunden.”



Sebastian Plaza, Head of Sales bei blau direkt

---

**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