

finanzen.de AG verkündet Mehrheitsbeteiligung an Schweizer Leadplattformen

Nach dem erfolgreichen Start in Frankreich weitet die finanzen.de AG ihr Geschäftsmodell mit einer mehrheitlichen Beteiligung an der 2media GmbH und der toconnect GmbH auf die Schweiz aus. Mit dem Eintritt auf den Schweizer Markt setzt der deutsche Leadanbieter seine angekündigte Internationalisierungsstrategie konsequent fort.

Nach dem erfolgreichen Start in Frankreich weitet die finanzen.de AG ihr Geschäftsmodell mit einer mehrheitlichen Beteiligung an der 2media GmbH und der toconnect GmbH auf die Schweiz aus. Mit dem Eintritt auf den Schweizer Markt setzt der deutsche Leadanbieter seine angekündigte Internationalisierungsstrategie konsequent fort.

Deutscher Leadanbieter expandiert in die Schweiz

Die [finanzen.de AG](http://finanzen.de) expandiert mit ihrem Marktplatz für Versicherungs- und Finanzleads in die Schweiz. Durch eine Mehrheitsbeteiligung an der 2media GmbH und der toconnect GmbH erschließt der deutsche Leadanbieter innerhalb eines Jahres bereits das zweite Nachbarland. Die akquirierten Schweizer Gesellschaften betreiben seit 2008 die Leadplattformen leadtool.ch und kundenakquise.ch. Mit mehr als 150.000 gehandelten Leads pro Jahr sind sie am Schweizer Leadmarkt bereits hervorragend positioniert.

Hohes Synergie- und Wachstumspotenzial erwartet

Aufgrund der ähnlichen Geschäftsmodelle der finanzen.de AG und der Schweizer Gesellschaften erwarten alle Beteiligten hohe Synergiepotenziale. „Die 2media GmbH und die toconnect GmbH haben sich in den letzten Jahren sehr erfolgreich entwickelt und versprechen weiterhin ein enormes Wachstumspotenzial“, sagt Dirk Prössel, Vorstand der finanzen.de AG. „Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere neuen Schweizer Kollegen jetzt in vielerlei Hinsicht unterstützen können.“ Michael Fischer, Geschäftsführer der 2media GmbH und der toconnect GmbH, bekräftigt: „Die finanzen.de AG setzt in Deutschland fortwährend neue Maßstäbe. Wir sehen einen starken strategischen Fit und wollen unseren nächsten Wachstumsschritt gemeinsam mit dem deutschen Leadmarktführer gehen.“

Vom deutschen Start-Up zum europäischen Leadmarktplatz

Erst im vergangenen Jahr war die finanzen.de AG mit ihrem innovativen Leadmarktplatz in Frankreich gestartet. Das Berliner Unternehmen, das 2004 in einem Studentenwohnheim gegründet wurde und sich innerhalb von zehn Jahren als führender deutscher Leadanbieter für Versicherungen und Finanzen behaupten konnte, wird seit 2013 von der französischen Private-Equity-Gesellschaft BlackFin Capital Partners bei der Errichtung eines europäischen Leadmarktplatzes unterstützt. In Deutschland vermittelt die finanzen.de AG jährlich über 250.000 beratungsinteressierte Kunden an Versicherungs- und Finanzexperten.

Pressekontakt:

Cornelia Teich

Telefon: 030 / 31986 - 1959

Fax: 030 / 31986 - 1911

E-Mail: presse@finanzen.de

Unternehmen:

finanzen.de AG

Schlesische Straße 29-30

10997 Berlin

Internet: www.finanzen.de/presse

Über die finanzen.de AG

Die finanzen.de AG bringt kompetente Berater in Kontakt mit Kunden, die sich online über Versicherungs- und Finanzprodukte informiert haben und am Abschluss eines Produktes interessiert sind. Seit mehr als zehn Jahren übernimmt die finanzen.de AG damit die Neukundenakquise für kleine und große Vertriebe und hilft den Beratern, sich auf ihre Kernkompetenz – die Beratung – zu konzentrieren. Seit 2013 wird der im Jahr 2004 gegründete Leadanbieter von der französischen Private-Equity-Gesellschaft BlackFin Capital Partners bei der Internationalisierung dieses erfolgreichen Geschäftsmodells unterstützt.

Über die 2media GmbH/toconnect GmbH

Die 2media GmbH und die toconnect GmbH sind Schweizer Unternehmungen, wurden 2008 gegründet und haben ihren Sitz in Wallisellen und Luzern. In enger Zusammenarbeit mit Fachleuten aus der Finanzwelt, sowie professionellen Mitarbeitern, ist es den Jungunternehmen gelungen, sich als kompetente Partner für Onlineauftritte und deren Vermarktung, besonders von Finanzdienstleistungen und Versicherungen zu etablieren. Die besondere Stärke der Unternehmungen liegt im Bereich der Lead-/ Kundengenerierung. Dabei werden innovative Ideen und bewährte Instrumente eingesetzt, ganz nach den Bedürfnissen der Kunden.

