

Umsatzrekord: blau direkt knackt erstmals die Viertel-Milliarden-Marke



News

© Pixabay

blau direkt erzielt Rekordumsatz für 2024 und investiert gezielt in Technologie und Servicequalität.

Die blau direkt-Gruppe blickt auf ein außerordentlich erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 zurück. Mit einem Umsatzwachstum von 31 Prozent auf insgesamt 251 Millionen Euro erreicht das Unternehmen einen neuen Höchststand. Noch stärker fiel das Wachstum bei den Provisionserlösen aus: Mit 236 Millionen Euro lagen sie um 32 Prozent über dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung unterstreicht die nachhaltige Leistungsfähigkeit und starke Wettbewerbsposition der blau direkt-Gruppe – ebenso wie den klaren Mehrwert für angeschlossene Partner.

Partnerwachstum als strategischer Kern

Das kontinuierlich hohe Wachstum der Gruppe ist eng verknüpft mit dem wirtschaftlichen Erfolg ihrer Partner. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist weiterhin die umfassende Unterstützung durch Software- und Prozesslösungen, die den bestehenden Vermittlern dabei helfen, effizienter zu arbeiten und ihr Geschäft skalierbar und kundennah weiterzuentwickeln. Die Wachstumsdynamik ist zudem Ausdruck einer klar definierten Strategie: gezielte Investitionen in technologische Innovationen, Kundenorientierung sowie die konsequente Automatisierung zentraler Prozesse.

QONEKTO: Automatisierung für mehr Effizienz und Wachstum

Ein technologisches Highlight des Jahres 2024 war die Einführung der neuen Konnektivitätsplattform QONEKTO. Als bislang umfassendste Erweiterung des Maklerverwaltungsprogramms AMEISE ermöglicht sie eine bidirektionale Anbindung von CRM-Anwendungen wie ZOHO an das MVP. Insbesondere Partnern mit großen Beständen eröffnet dies

völlig neue Potenziale, um Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozesse weiter zu digitalisieren und manuelle Aufwände zu reduzieren.

Einsatz von KI sorgt für signifikante Reduktion manueller Aufwände

Im Bereich prozessorientierter KI hat blau direkt 2024 substantielle Fortschritte erzielt. Erste produktive Anwendungen kommen insbesondere im Inputmanagement zum Einsatz – etwa bei der automatisierten Extraktion von Daten aus Versicherungsdokumenten und Beitragsrechnungen. Die dadurch erzielten Effizienzgewinne sind erheblich: manuelle Aufwände konnten in diesem Bereich um bis zu 50 Prozent reduziert werden.

Kunden-App simplr weiter im Fokus

Die Kunden-App simplr verzeichnet inzwischen über 478.000 Downloads und zählt damit zu den meistgenutzten Versicherungssapps für Makler und ihre Endkunden am deutschen Markt. simplr ermöglicht den digitalen Zugriff auf Verträge, Dokumente und Services – und stärkt so Kundenbindung, Effizienz und Abschlusspotenzial gleichermaßen. Für das Jahr 2025 stehen diverse Neuerungen wie die digitale Schadenmeldung, eine personalisierte Willkommensstrecke oder die Vereinfachung der Usability durch native Login-Verfahren z. B. mittels Biometrie auf der Roadmap.

Hohe Zufriedenheit bei der Servicequalität

Parallel zum technologischen Fortschritt wurde auch der Kundenservice gezielt weiterentwickelt. Mit der Einführung des persönlichen Video-Supports, einer deutlichen Verbesserung der Reaktionszeiten im Ticket-System sowie dem Launch eines KI-basierten Service-Assistenten, der auf Basis der umfangreichen Wissensdatenbank zielgenaue Unterstützung bietet, ist das Service-Angebot von blau direkt stärker denn je aufgestellt.

Auch für das laufende Jahr setzt sich der Wachstumskurs fort

Im ersten Quartal 2025 erzielt die blau direkt-Gruppe mit einem Gesamtumsatz von 87 Millionen Euro erneut einen Spitzenwert – ein Plus von 36 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Im gleichen Zeitraum wurden die ersten Updates und neuen Funktionen der bisher umfangreichsten Erneuerung des Maklerverwaltungsprogramms AMEISE in einer BETA-Version für die Partner ausgerollt.

„2024 war ein Jahr der Innovation und der sichtbaren Ergebnisse. Unser Umsatzwachstum ist kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis eines klaren strategischen Kurses: Mit neuen Technologien, smarten Automatisierungen und zukunftsweisenden Produktentwicklungen haben wir den Arbeitsalltag unserer Partner nachhaltig verändert.“ So beschreibt Kai-Uwe Laag, CEO der blau direkt GmbH, den Kurs des Unternehmens – und macht deutlich, dass Wachstum bei blau direkt kein Selbstzweck ist, sondern Ergebnis eines klaren technologischen und partnerschaftlichen Anspruchs.

Pressekontakt:

Anna Westphal
Telefon: 0451-87201268
E-Mail: presse@blaudirekt.de

Unternehmen

blau direkt GmbH
Kaninchenborn 31
23560 Lübeck

Internet: www.blaudirekt.de

Über blau direkt GmbH

blau direkt ist ein Infrastrukturdienstleister für Vermittler von Versicherungen. Mit rund 155 Mitarbeitern erleichtert blau direkt Versicherungsmaklern 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.