

Erfolgreiches Jahr 2025: 60 Nachfolgelösungen und Ausbau regionaler Kompetenzzentren

Die Ruhestandsplanung mit blau direkt blickt auf ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 zurück. Insgesamt wurden 60 Nachfolge- und Kooperationslösungen über die Tochtergesellschaft Tjara GmbH umgesetzt.

Im Durchschnitt entspricht das fünf Transaktionen pro Monat. Damit bestätigt das Unternehmen seine starke Marktposition als spezialisierter Partner für strukturierte und nachhaltige Nachfolgelösungen im Mittelstand.

Verteilung Nachfolgelösungen:

Die erfolgreich umgesetzten Nachfolgelösungen verteilen sich im Jahr 2025 wie folgt:

- 43 Asset-Deals (Bestandskäufe)
- 17 Share-Deals (Firmenkäufe)

Ersichtlich wird aus der Verteilung die hohe Flexibilität, individuell auf die Bedürfnisse von Maklern einzugehen und passgenaue Lösungen für den Ruhestand als auch für strategische Kooperationen zu realisieren.

Wachsende regionale Kompetenzzentren als bundesweiter Erfolgsfaktor:

Das Konzept der regionalen Ruhestandsplanung mit blau direkt ist in Deutschland bisher einzigartig. Ein zentrales Element der Wachstumsstrategie bleibt der bundesweite Ausbau der regionalen Kompetenzzentren, die bewusst nicht als einzelne Standorte, sondern als regionale Netzwerke aus mehreren spezialisierten Gesellschaften aufgebaut sind. Auch 2025 konnten diese weiter gestärkt und personell ausgebaut werden. Die dezentrale Struktur ermöglicht eine noch engere Betreuung vor Ort und stellt sicher, dass regionale Marktkenntnis mit zentraler M&A und Ruhestandsexpertise optimal verbunden sind. So profitieren sowohl Endkunden, die in ihrem gewohnten Umfeld weiter beraten werden von den regionalen Kompetenzzentren, als auch Makler, die somit einen regionalen Ansprechpartner zum Thema Ruhestandsplanung haben. So entstehen nachhaltige und individuelle Lösungen, die den Übergang in den Ruhestand ebenso ermöglichen, wie neue Wachstumsperspektiven eröffnen.

In den bereits etablierten Regionen, Sachsen (Tjara Leipzig GmbH), Rhein-Main-Gebiet (Tjara RheinMain GmbH), Nordrhein-Westfalen (Adamietz & Kollegen GmbH), Baden-Württemberg (GV Makler GmbH) sowie Bayern (covero GmbH), arbeiten jeweils mehrere Partnerunternehmen eng zusammen. Diese Struktur ermöglicht es, unterschiedliche fachliche Schwerpunkte zu bündeln und gleichzeitig eine hohe regionale Marktnähe herzustellen. Darüber hinaus befindet sich der Ausbau weiterer regionaler Strukturen in zentralen Metropolregionen wie Berlin sowie in den Bundesländern Rheinland-Pfalz und Niedersachsen bereits in einem fortgeschrittenen Stadium. Ziel ist es, die bundesweite Präsenz weiter zu verdichten und die Nähe zu Maklerunternehmen in allen relevanten Wirtschaftsregionen konsequent auszubauen.

Ein weiterer strategischer Schritt ist bereits vorbereitet: Im Südwesten Baden-Württembergs entsteht ein neues Kompetenzzentrum, das aufgrund seiner geografischen Lage künftig auch Maklerinnen und Maklern zur Seite steht, die im Dreiländereck leben und arbeiten. Damit unterstreicht die Ruhestandsplanung mit blau direkt ihren Anspruch, regionale Nähe mit überregionaler Perspektive zu verbinden.

“2025 war unser bisher erfolgreichstes Jahr für Nachfolgelösungen. Nicht allein die Anzahl der umgesetzten Transaktionen ist dafür ausschlaggebend, sondern vor allem die ganzheitliche Entwicklung. Es ist uns gelungen Prozesse, eines hochkomplexen Themas so zu strukturieren und zu standardisieren, dass wir eine hohe Zahl an Ruhestands- und Nachfolgelösungen sowie strategische Kooperationen effizient umsetzen konnten, dabei jedoch stets die individuellen Situationen berücksichtigt haben. Gleichzeitig konnten wir die Integrationszeiten der übernommenen Firmen und Bestände deutlich verkürzen.“, so Dirk Henkies, CEO Tjara GmbH.

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.