

Pressemitteilung

25 Jahre germanBroker.net: Persönlich. Innovativ. Zukunftsorientiert.

Maklerverbund feiert Jubiläum

Hagen, 22. April 2026. Ein Vierteljahrhundert Erfolgsgeschichte: Der Maklerverbund germanBroker.net AG (gBnet) feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum. Seit der Gründung im Jahr 2001 in Hagen (Westfalen) hat sich das Unternehmen von einem Spezial-Dienstleister für das private Kompositgeschäft zu einem leistungsstarken partnerorientierten Netzwerk entwickelt, das Maklern umfassende Lösungen für den modernen Versicherungs- und Finanzvertrieb bietet. Dabei ist sich gBnet seinem Kern stets treu geblieben: dem persönlichen Miteinander.

Vom Spezialanbieter zum starken Maklernetzwerk

Als Spezialist für das private Kompositgeschäft gestartet, vereinte die germanBroker.net AG im Jahr 2001 zunächst 66 engagierte Maklerinnen und Makler unter einem gemeinsamen Dach. Heute ist daraus ein Netzwerk mit über 700 Partnerunternehmen und mehr als 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den angeschlossenen Häusern gewachsen – getragen von unternehmerischem Engagement und partnerschaftlicher Verbundenheit.

Parallel zu diesem Wachstum hat der Maklerverbund sein Leistungsportfolio systematisch weiterentwickelt. Neben dem klassischen privaten Kompositgeschäft profitieren die Partner heute auch von breit gefächerten Lösungen in den Bereichen Personenversicherung, gewerbliche Risiken sowie Baufinanzierung und Kapitalanlagen. „Aus einer starken Idee ist ein stabiler Bestandteil des deutschen Maklermarktes geworden“, so Vorstand Hartmut Goebel. „Was uns auszeichnet, ist das Zusammenspiel aus Assekurateur, Verbund und Pooling – integriert, effizient und aus einer Hand. Vor allem aber ist es unser Anspruch, unseren Partnermaklern nicht nur Produkte, sondern echten Mehrwert zu bieten: durch Qualität, Verlässlichkeit und persönliche Nähe.“

Service, Kompetenz und Entlastung im Makleralltag

In den Kompetenzcentern von gBnet unterstützen erfahrene Spezialisten die Partnerbetriebe gezielt im operativen Makleralltag. Insbesondere die hohen Servicelevel und klar definierten Qualitätsstandards in puncto Annahme, Policierung, Schadenbearbeitung sowie Schadenregulierung in den gBnet-eigenen Deckungskonzepten schaffen für die Partnermakler Entlastung und Mehrwert im Tagesgeschäft. Dabei versteht sich der Maklerverbund als professioneller Dienstleister, der bestehende Stärken der Maklerhäuser gezielt erweitert, Prozesse optimiert und Raum für das Wesentliche schafft – die individuelle Kundenberatung sowie -betreuung.

In den letzten Jahren legte gBnet seinen Fokus verstärkt auch auf den stringenten Ausbau der digitalen Prozesse, das Thema Nachfolgeregelung sowie strategische Kooperationen.

Innovationsprojekt „M1“

Durch die Anbindung an alle marktüblichen Maklerverwaltungsprogramme ist für gBnet-Partner eine medienbruchfreie Übergabe kunden- und vertragsrelevanter längst gelebter Standard. Prozesse werden so nahtlos integriert und effektiv gesteuert.

Mit dem Launch der eigenen Arbeitsplattform „M1-Maschine“ hat das Unternehmen diesen Anspruch konsequent weiterentwickelt. „Mit M1 schaffen wir eine digitale Arbeitsumgebung, die unseren Partnern echte Effizienzgewinne bringt und gleichzeitig ihre unternehmerische Freiheit wahrt“, so der Vorstand. „In einem Markt, in dem Plattformen zunehmend zum Wettbewerbsfaktor werden, ist eine leistungsfähige, integrierte Technologie kein ‚Nice-to-have‘ mehr – sie ist geschäftskritisch.“ Folglich wird auch das Innovationsprojekt M1 in den nächsten Jahren kontinuierlich ausgebaut.

Lösungen für die Maklernachfolge

Die Frage der Unternehmensnachfolge ist für viele Maklerbetriebe zu einer der zentralen Herausforderungen geworden. Mit der Gründung der germanPartnership Verwaltungs GmbH zusammen mit der die CHARTA Börse für Versicherungen AG und der FiNet Financial Services Network AG im Jahr 2024 hat der Maklerverbund frühzeitig eine eigene Antwort auf diese Entwicklung geschaffen. Das Modell bietet tragfähige strukturierte Lösungen für die Unternehmensnachfolge – mit dem Ziel, Kontinuität zu sichern und die Identität der Maklerbetriebe beizubehalten.

Strategische Allianzen & klarer Blick nach vorn

gBnet verfolgt seit Unternehmensgründung einen kooperativen Ansatz und ist mit unterschiedlichen Marktteilnehmern vernetzt. Vor dem Hintergrund eines anhaltenden Konsolidierungsdrucks auf Poolebene sowie weiterhin bestehender Skaleneffekte sind die germanBroker.net AG und die CHARTA Börse für Versicherungen AG Ende 2024 eine strategische Kooperation eingegangen. Ziel ist es, Synergien zu nutzen, Kräfte zu bündeln und gemeinsam die Zukunftsfähigkeit unabhängiger Maklerstrukturen zu stärken.

Seit Gründung in Form einer „Genossenschaft“ verzeichnet gBnet einen beständigen Wachstumskurs – das Geschäftsjahr 2025 war das bisher wachstumsstärkste. Mit klarem Fokus richtet die germanBroker.net AG den Blick nach vorn. Vorstand Hartmut Goebel zeigt sich dabei zuversichtlich: „Unser Anspruch auf Qualitäts- und Technologieführerschaft ist für uns Ansporn und Verpflichtung zugleich. Diesen Weg werden wir zielgerichtet weitergehen – als verlässlicher Partner an der Seite unserer Maklerinnen und Makler. Was uns seit der Gründung trägt, gilt auch für die Zukunft: In einem starken Netzwerk können wir gemeinsam mehr erreichen und nachhaltig Wirkung entfalten.“

Hinweis an die Redaktion:

Weiteres Bildmaterial stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung – Anruf genügt!
Bei Interesse koordinieren wir für Sie auch einen Interview-Termin.

Kontakt:

Cornelia Sandtner
Stv. Leitung Team Marketing
germanBroker.net AG
Telefon: 02331 8045-173
E-Mail: presse@germanbroker.net
Internet: www.germanbroker.net

Über die germanBroker.net AG

Die germanBroker.net AG (gBnet) sichert als professioneller Servicedienstleister im Hintergrund die unabhängige und wirtschaftlich erfolgreiche Zukunft von Maklerbetrieben der Versicherungs- und Finanzwirtschaft. Entsprechend dem Gründungsgedanken „Gemeinsam mehr bewegen“ setzt gBnet dabei insbesondere auf den persönlichen Austausch in einem leistungsstarken und kooperativen Netzwerk.

Auf der Basis langjährig gewachsener Partnerschaften bringt der Maklerverbund Versicherer, Ratingagenturen, Softwarehäuser und andere Netzwerkpartner an einen Tisch. Sie investieren in gemeinsame Projekte und schaffen Lösungen, die neu und exklusiv sind. Mit eigenen Deckungskonzepten im Sach- und Lebensbereich bietet gBnet seinen Partnermaklern zudem besondere Wettbewerbsvorteile. Der Servicedienstleister mit ausgeprägtem Qualitätsanspruch unterstützt aktuell über 700 Maklerhäuser in den Sparten Komposit Privat & Gewerbe, Leben & Kranken, Investment und Baufinanzierung.

Der Maklerverbund wurde 2001 gegründet. Vorstand ist Hartmut Goebel.