

Gothaer bündelt digitalen Vertrieb unter Leitung von Fynn Monshausen



Fynn Monshausen

© Gothaer

Die Gothaer bündelt künftig alle Aktivitäten rund um das Thema digitaler Vertrieb in einem eigenen Bereich Digitalvertrieb unter der Leitung von Fynn Monshausen. Ziel ist es, die digitale Reichweite des Unternehmens insbesondere bei jüngeren Menschen deutlich zu erhöhen und dem hybriden Kundenverhalten noch besser zu begegnen. Monshausen hatte seit April ein entsprechendes Projekt bei der Gothaer geleitet und die digitale Vertriebsstrategie entwickelt. Zuvor war er Head of Digital Sales & Marketing bei ROLAND Rechtsschutz in Köln. Der 32-Jährige wird direkt an Vertriebsvorstand Oliver Brüß berichten.

„Die Gründung eines eigenen Bereichs Digitalvertrieb und die Bündelung aller Ressourcen an einer Stelle ist der konsequente nächste Schritt bei der Umsetzung unserer Strategie Ambition25,“ so Oliver Brüß. „Bei dieser Strategie steht der Kunde mit seinen individuellen Bedürfnissen ganz klar im Fokus. Der Digitalvertrieb wird dabei die Lücke zwischen den digitalen und stationären Kanälen schließen und ein friktionsloses Kundenerlebnis für alle ermöglichen. Dies geschieht kanalübergreifend von online über unsere [Web-Auftritte](#) und Vergleichsportale, Chats über unsere Social Media Kanäle bis hin zur persönlichen Beratung durch unseren Exklusivvertrieb.“

Breit aufgestelltes Team

Der neue Bereich Digitalvertrieb startet mit einem Team aus rund 30 Digitalexpertinnen und -experten und umfasst die drei Abteilungen Digitaler Endkundenvertrieb, Digitaler Kooperationsvertrieb und Web Data Technology. Die Abteilung Digitaler Endkundenvertrieb verantwortet die kontinuierliche Weiterentwicklung der Webauftritte der Gothaer mit Blick auf die geräteunabhängige Nutzung der Webseiten sowie die systematische Steigerung der Reichweite. Darüber hinaus wird das Kundenportal „Meine Gothaer“ nutzerzentriert um weitere Funktionen ergänzt.

Die Abteilung Digitaler Kooperationsvertrieb ist die Schnittstelle zur Gothaer für alle Online-Makler und Vergleichsportale. Diese Einheit entwickelt Partnerschaftsmodelle, baut das digitale

Produkt-Know-how aus und kümmert sich um die technische Anbindung aller digitalen Kooperationen. Das Team Web Data Technology schafft die Grundlage, um alle digitalen Interaktionen der Gothaer miteinander zu verbinden und an den Bedürfnissen der Kunden auszurichten.

Monshausen hat viel Erfahrung im Digitalvertrieb

„Der Trend online zu suchen und zu kaufen hat sich in der Pandemie noch einmal verstärkt. Unser Ziel ist es, mit unserem Ansatz den vielen Menschen ein Zuhause zu bieten die sich sowohl digitale, als auch stationäre Angeboten wünschen und diese nahtlos miteinander zu vernetzen,“ erklärt Monshausen. Die weitergehende Beratung erfolgt im Schulterschluss mit unseren Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern vor Ort.

Der gebürtige Kölner studierte nach dem Abitur Product and Innovation Management an der European University of Applied Sciences in Köln und absolvierte studienbegleitend ein Traineeprogramm bei der ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs AG. 2013 übernahm er dort den Ausbau der Geschäftsbeziehung zum HDI. 2017 wurde er Referent für die digitalen Vertriebswege, übernahm 2018 die Leitung des Bereichs Digital Sales im Vertrieb und hatte damit die Gesamtverantwortung für den digitalen Vertrieb und das digitale Geschäft des Unternehmens. Am 1. April wechselte er zur Gothaer, um dort den Bereich Digitalvertrieb aufzubauen.