Pressemitteilung

INFITECH stärkt mit Eisfeld Consulting ihr Leistungsangebot für planbares Maklerwachstum

München, 12.11.2026 – Die INFITECH Gruppe setzt ihren Wachstumskurs fort und erweitert ihren Verbund um die Eisfeld & Schneider Beratungsgesellschaft mbH aus Braunschweig. Mit dem Kauf der unter dem Namen Eisfeld Consulting am Markt auftretenden Beratungsfirma ergänzt die Unternehmensgruppe ihr Leistungsspektrum um einen spezialisierten Beratungspartner für Finanzdienstleister. Eisfeld Consulting verbindet praxiserprobte Vertriebsexpertise mit digitaler Leadgenerierung, Markenentwicklung, modernen Unternehmensstrukturen und KI-gestützter Prozessoptimierung. Ziel ist es, Vermittler bei der Weiterentwicklung ihrer Unternehmen zu unterstützen.

Die INFITECH Gruppe ist eine starke, breit aufgestellte Unternehmensgruppe mit einem umfassenden Leistungsangebot in den Bereichen Versicherung, Finanzen und Technologie. Durch gezielte Zukäufe bündelt sie zusätzliche Kompetenzen und schafft wertvolle Synergien zwischen den Unternehmen der Gruppe. Das Zusammenspiel innovativer digitaler Plattformen und persönlicher Services trägt dazu bei, die Beratungsqualität der Vertriebspartner zu steigern. Mit dem Erwerb von 75,1 Prozent der Anteile an der Eisfeld & Schneider Beratungsgesellschaft mbH durch die INFITECH GmbH erweitert die Unternehmensgruppe ihr Angebot um Beratungs- und Umsetzungskompetenzen in den Bereichen Neukundengewinnung, Vertriebsentwicklung, Unternehmensaufbau und Skalierung. Über die Höhe des Kaufpreises haben beide Seiten Stillschweigen vereinbart.

„Mit Eisfeld Consulting gewinnen wir einen Partner, der die Herausforderungen vieler Makler aus eigener Erfahrung kennt und ihnen konkrete Lösungen für Wachstum und unternehmerische Weiterentwicklung bietet“, sagt Norbert Porazik, Co-CEO der INFITECH Gruppe. „Die Expertise des Unternehmens ergänzt unser bestehendes Leistungsportfolio ideal und schafft Mehrwerte für unsere Partner und Kunden.“

Eisfeld Consulting verfolgt einen konsequent praxisorientierten Beratungsansatz, der auf den Erfahrungen aus dem Aufbau eigener Vertriebsorganisationen und digitaler Zielgruppenmarken beruht. Ziel ist es, wirtschaftliche Tragfähigkeit und wiederkehrende Neukundengewinnung so zusammenzuführen, dass sich dies langfristig positiv auf den Unternehmenswert auswirkt. Dafür verbindet Eisfeld Consulting digitale Leadgenerierung und präzise Zielgruppenansprache mit durchgängigen Vertriebsprozessen – von der ersten

Klassifikation: Geschäftlich - Intern

Kontaktaufnahme über Terminierung und Beratung bis zum Abschluss und zur langfristigen Kundenbindung. Messbare Kennzahlen, klar definierte Verantwortlichkeiten und die kontinuierliche Qualifizierung der Mitarbeitenden bilden dabei die Grundlage für zukunftsfähiges Wachstum.

Zugleich begleitet das Unternehmen seine Kunden innerhalb des Beratungs- und Weiterbildungsformats Lead Mastery beim Aufbau professioneller Organisations-, Vertriebs- und Servicestrukturen. Im persönlichen Austausch werden in einem dreitägigen Workshop bestehende Vertriebsabläufe analysiert, konkrete Verbesserungspotenziale identifiziert und praxiserprobte Methoden für den professionellen Umgang mit Leads vermittelt. Das Format steht beispielhaft für den Anspruch von Eisfeld Consulting, unternehmerisches und vertriebliches Know-how nicht ausschließlich in Form von Konzepten zu vermitteln, sondern direkt in die praktische Umsetzung zu übertragen.

Ergänzend zur klassischen Vertriebs- und Unternehmensberatung unterstützt Eisfeld Consulting seine Kunden auch bei der Entwicklung eigenständiger Marken und digitaler Marketingstrategien. Klare Positionierung, präzise Zielgruppenansprache und professionelles Social-Media-Marketing werden als elementare Bausteine gesehen, die zu einer eigenständigen Markenbekanntheit und einem kontinuierlichen Neukundenzugang führen sollen. Zudem entwickelt und integriert Eisfeld Consulting KI-gestützte Anwendungen, um wiederkehrende Aufgaben zu vereinfachen und die Effizienz in Vertrieb, Kommunikation und Unternehmensorganisation zu erhöhen.

Norbert Porazik, Co-CEO der INFITECH Gruppe, sieht in der Übernahme einen wichtigen strategischen Schritt: „Die Anforderungen an Vermittler wachsen stetig. Gerade die Kombination aus Leadgenerierung, Vertriebskompetenz, modernen Technologien und strategischer Unternehmensentwicklung bietet für unsere angeschlossenen Makler und Finanzdienstleister erhebliches Potenzial. Wir möchten unseren Partnern nicht nur die passenden Produkte und technischen Lösungen zur Verfügung stellen, sondern sie auch dabei unterstützen, ihre Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich weiterzuentwickeln."

Auch nach der Übernahme bleibt Eisfeld Consulting als eigenständige Marke am Markt aktiv. Gründer Enis Eisfeld wird die Geschäftsführung weiterhin verantworten. Die gewachsenen Beratungsstrukturen und die operative Ausrichtung sollen fortgeführt und mit den zusätzlichen Möglichkeiten innerhalb der INFITECH Gruppe weiterentwickelt werden.

Klassifikation: Geschäftlich - Intern

„Wir haben in den vergangenen Jahren selbst erlebt, wie anspruchsvoll es ist, ein Finanzdienstleistungsunternehmen aufzubauen, das nicht ausschließlich von der persönlichen Vertriebsleistung einzelner Personen abhängig ist. Entscheidend sind aus unserer Sicht eine funktionierende Neukundengewinnung, professionelle Vertriebsprozesse, die richtigen Mitarbeiter und klare unternehmerische Strukturen. Genau dieses Wissen haben wir mit Eisfeld Consulting gebündelt. Wir möchten anderen Maklern und Finanzdienstleistern zeigen, wie sie aus ihrem bestehenden Geschäft ein zukunftsfähiges, wachsendes und werthaltiges Unternehmen entwickeln können“, sagt Enis Eisfeld, Gründer und Geschäftsführer von Eisfeld Consulting.

Durch die Einbindung in die INFITECH Gruppe eröffnen sich für Eisfeld Consulting nun zusätzliche Möglichkeiten, ihre Leistungen einem größeren Kreis von Finanzdienstleistern zugänglich zu machen und die bestehenden Beratungs- und Entwicklungsangebote weiter auszubauen. Mit der Übernahme unterstreicht die INFITECH Gruppe ihren Anspruch, Maklern ein ganzheitliches Ökosystem aus Technologie, Service, Beratung und vertriebsunterstützenden Lösungen zur Verfügung zu stellen. Ziel bleibt es, Vertriebspartner dabei zu unterstützen, effizienter zu arbeiten, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und ihren Kunden eine noch bessere Beratung zu bieten.

INFITECH Gruppe

Unter dem Dach der INFITECH Gruppe (Insurance, Finance und Tech) in München arbeiten führende Dienstleister für Versicherungs- und Finanzmakler an der Zukunft der unabhängigen und ganzheitlichen Beratung in Deutschland. Dazu gehören die Fonds Finanz – Deutschlands größter Maklerpool – und der Deutsche Maklerverbund (DEMV). Die Unternehmen der Gruppe haben mit Standorten in ganz Deutschland insgesamt mehr als 800 Mitarbeitende. Sie eint die gemeinsame Mission, die Beratungsqualität mit smarten IT-Lösungen und bestem Service langfristig zu steigern. Co-CEOs der INFITECH Gruppe sind Norbert Porazik und Christine Schönteich. Stand: November 2026

Pressekontakt:
Ferial Röger | Tel.: +49 (0)89 15 88 15-486 | Mobil: +49 (0)151 12799774
Ludwig Bösl | Tel.: +49 (0)89 89 89 90-742 | Mobil: +49 (0)151 74254118
Thorsten Jess | Tel.: +49 (0)89 15 88 15-380 | Mobil: +49 (0)170 2 22 90 20
INFITECH Gruppe | Riesstraße 25 | 80992 München
E-Mail: presse@infitech-group.de | Webseite: www.infitech-group.de

Fotos erhalten Sie von uns gerne auf Anfrage. Belegexemplar oder Hinweis wird erbeten.