

Medieninformation

Ranger übernimmt niederländische Omnigroup Marktführer im Direktvertrieb auf Expansionskurs

Düsseldorf, 14.10.2011 – Die Düsseldorfer Ranger Marketing & Vertriebs GmbH befindet sich weiter auf Expansionskurs. Der europäische Marktführer im Direktvertrieb übernimmt die niederländische Omnigroup B.V., die im Nachbarland ebenfalls auf das Geschäft mit der direkten Kundenberatung spezialisiert ist. Ranger sichert sich damit den strategischen Einstieg in den Niederlanden, einem lukrativen Markt mit großem Potential.

Ranger vertreibt im Namen von Unternehmen wie der Deutschen Telekom, RWE und E wie Einfach Produkte und Tarife direkt an Endkunden. Im letzten Jahr hat Waterland Private Equity, eine niederländische Privat Equity Gesellschaft, eine Mehrheitsbeteiligung an Ranger erworben. Eine gemeinsam mit den Gründern und dem Management entwickelte Buy & Build-Strategie sieht als Ziel die europaweite Expansion des 2.500 Mitarbeiter zählenden Unternehmens. Nach Deutschland, Frankreich, der Schweiz, Ungarn, Tschechien und Polen ist nun der Sprung in die Niederlande ein weiterer Schritt auf dem eingeschlagenen Expansionskurs. „Omnigroup passt hervorragend zu Ranger. Wir sind im gleichen Business aktiv und auch mit unserer Firmenphilosophie liegen wir auf einer Wellenlänge“, meint Ranger Mitgründer Frank Rittmann und ist sich sicher, den richtigen Partner für den Markteintritt in die Niederlande gefunden zu haben.

Zwar zählt Omnigroup innerhalb des Ranger Networks mit 150 Mitarbeitern eher zu den kleineren Units, dafür betreut das Unternehmen namhafte Partner wie z. B. das niederländische Telekommunikationsunternehmen KPN. Mit dem Rückenwind von Ranger ist man sich in der Amsterdamer Führungsspitze sicher, jetzt zum großen Sprung ansetzen zu können. Omnigroup Geschäftsführer Olaf Kampers: „ Als Teil einer großen, international tätigen Organisation können wir viel besser auf die wachsende Nachfrage nach persönlicher Kundenberatung in den Niederlanden reagieren. Wir freuen uns auf diese Chance, unsere starke Position weiter auszubauen“.

Diese hat sich Ranger mehr denn je auf die Fahne geschrieben. „Die jetzt in den Niederlanden getätigte Akquisition ist für uns erst der Anfang. Zurzeit befinden wir uns in weiteren Übernahmegesprächen“, gibt Ranger Geschäftsführer David Smith die zukünftige Richtung vor und signalisiert: „Ranger ist ready für den großen Wurf“.

Weitere Informationen zu Ranger Marketing unter www.ranger.de

Pressekontakt:

Ranger Marketing & Vertriebs GmbH presse@ranger.de
Lars Tögemann Telefon: 0211 – 2000 8288
Unternehmenskommunikation Telefax: 0211 – 9209 8288

Über Ranger

Ranger ist eines der führenden europäischen Unternehmen für persönliche Kundenberatung. 30 Produktpartner aus den Bereichen Telekommunikation, Kabel-TV, Handel, Finanzen und Energie vertrauen Ranger Teile ihres Vertriebs an. Im Rahmen von Shop-in-Shop Systemen, Promotions, der Wahrnehmung von Beratungsterminen und natürlich im Direktvertrieb wendet sich Ranger sowohl an Privat- und Geschäftskunden. An etwa 150 Standorten in Europa ist Ranger mit über 2.500 Beratern/innen aktiv und akquiriert mehr als 100.000 Kundenaufträge im Monat.

www.ranger.de

Über Waterland Private Equity Investments

Waterland Private Equity agiert als unabhängige Private Equity Gesellschaft in Deutschland (Düsseldorf), den Niederlanden (Bussum) und Belgien (Antwerpen). Das Unternehmen verwaltet rund 2,5 Mrd. Euro, investiert gezielt in fragmentierte Wachstumsmärkte und unterstützt Unternehmen bei der Umsetzung von Konsolidierungsstrategien. Der Fokus liegt auf Dienstleistungsunternehmen, die sich aufgrund einer oder mehrerer der folgenden Trends im Umbruch befinden: Outsourcing und Effizienz, alternde Bevölkerung, Freizeit und Luxus sowie Nachhaltigkeit.

www.waterland.de