

Ranger Marketing und Waterland Private Equity planen gemeinsame Buy & Build-Strategie im europäischen Markt für persönlichen Direktvertrieb

(Düsseldorf, 19.10.2010). Gemeinsam mit dem Management-Team des Düsseldorfer Unternehmens Ranger Marketing & Vertriebs GmbH (Ranger) wird Waterland Private Equity (Waterland) zukünftig eine Buy & Build-Strategie im Markt für persönlichen Direktvertrieb verfolgen, um Rangers marktführende Position in Europa durch organisches Wachstum und Akquisitionen weiter auszubauen.

Ranger vertreibt im Namen von Unternehmen wie der Deutschen Telekom, Vodafone oder RWE Produkte und Tarife direkt an Endkunden. Im Zuge der Transaktion wird Waterland eine Mehrheitsbeteiligung an der Ranger Gruppe übernehmen. Die Unternehmensgründer werden weiterhin einen signifikanten Anteil der Gruppe halten.

Die Nachfrage nach persönlichem Direktvertrieb steigt vor allem in der Telekommunikations-, Kabel- und Energiebranche. Die Produkthanbieter erwarten eine weiter zunehmende Bedeutung dieses Vertriebswegs. Treiber dafür sind eine steigende Komplexität der angebotenen Produkte und Tarife, intensiver Wettbewerb zwischen den Anbietern sowie eine Deregulierung dieser Märkte in Europa. Ranger verfügt als einziger Anbieter über die nötige Größe, Professionalität und Infrastruktur, um diese Blue Chip Kunden zu bedienen. Mit über 18 Jahren internationaler Erfahrung im persönlichen Direktvertrieb zählt Ranger weltweit zu den führenden Unternehmen der Branche.

Derzeit ist Ranger in Deutschland, Frankreich, der Schweiz, Ungarn und Tschechien aktiv. Durch die Fortsetzung des organischen Wachstums und den Zukauf von Unternehmen soll Ranger sowohl in diesen, als auch in anderen europäischen Ländern seine herausragende Stellung weiter stärken. Der weitere Ausbau des Kerngeschäftes mit der persönlichen Kundenberatung „zu Hause“ sowie im Rahmen von Shop-in-Shop-Systemen steht dabei im Mittelpunkt. Aber auch die Erweiterung in angrenzende Geschäftsfelder ist ein Bestandteil der Expansionsstrategie.

Waterland hat sich neben Outsourcing u. a. auf Investitionen in den Bereichen Freizeit und Luxus, der alternden Bevölkerung sowie Nachhaltigkeit spezialisiert. Mit der Beteiligung an Ranger setzt Waterland eine Serie von Investitionen in Deutschland fort. In den letzten Jahren haben von Waterland beratene Fonds z. B. Mehrheitsbeteiligungen am führenden Flusskreuzfahrtanbieter A-Rosa oder dem führenden deutschen Betreiber von Golfanlagen Golf Range erworben.

Jörg Dreisow, Geschäftsführer von Waterland in Deutschland, erklärte: „Ranger ist ein echter Hidden Champion und seit vielen Jahren der marktführende Partner großer internationaler Unternehmen im Direktvertrieb. Wir helfen dem Management nun, diese Erfolgsstory auf weitere Länder und verwandte Bereiche auszudehnen.“

Sowohl das Management als auch die Gründungsgesellschafter bleiben an der neuen Gruppe signifikant beteiligt und behalten die alleinige operative Führung. „Die Zusammenarbeit mit Waterland bietet der Ranger Gruppe eine großartige Gelegenheit für weiteres Wachstum“, verdeutlichte John Keller. „Für uns kam nur ein Partner mit strategischer Weitsicht in Frage. Wir sind ready, wir sind motiviert – und versprechen unserem Team: Ranger bleibt Ranger, mit nun noch größeren Gelegenheiten durch hervorragende Qualität im Vertrieb.“

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 1,4 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

Ihre Ansprechpartner für weitere Fragen:

Waterland Private Equity Investments
Jörg Dreisow, Geschäftsführer
(0211) 6878 4010 | dreisow@waterland.de

Ranger Marketing & Vertriebs GmbH
Patrick Neumann, Leiter Unternehmenskommunikation
(0211) 2000 8288 | presse@ranger.de