

# PRESSEMITTEILUNG

**Zum Tag des Direktvertriebs:**

## **Akzeptanz, Qualität und Digitalisierung: Wieso Ranger Marketing Vorreiter im D2D-Business ist**

Düsseldorf, 25. Mai 2023. Am 31. Mai ist der Tag des Direktvertriebs. Das Düsseldorfer Vertriebsunternehmen Ranger Marketing und seine knapp 150 Vertriebspartner sind seit über 30 Jahren am Markt und Spezialisten in der Door-to-Door-Vermarktung (D2D). Was den D2D-Vertrieb essenziell macht und wieso eine qualitative und seriöse Beratung zuhause, gerade mit Blick auf die Digitalisierung unabdingbar sind, zeigen die D2D-Experten von Ranger. Kein Wunder, dass renommierte Produktpartner wie die Deutsche Telekom seit vielen Jahren auf Ranger setzen.

### **Seriöser D2D-Vertrieb genießt bei Millionen von Menschen eine hohe Akzeptanz**

Das „Haustürgeschäft“ hat landläufig keinen guten Ruf. Viele Menschen denken sofort an einen Verkäufer, der versucht, seinen Fuß in die Tür zu schieben. Allerdings sind es oftmals Einzelfälle, die die täglich über 1.000 positiven Resonanzen überstrahlen.

Studien zeigen, dass über 30 Prozent der Deutschen noch nie im Internet gekauft haben, bei den über 55-jährigen sind es sogar über 55 Prozent.<sup>1</sup> Genau dort liegen die Chancen für den Door-to-Door-Vertrieb. Erklärungsbedürftige Produkte, langfristige Verträge im eigenen Heim beraten zu erhalten - das ist für viele Menschen ein bequemer Weg des Shoppings. Und für einige sogar der einzige.

So ist der Door-to-Door-Vertrieb aktueller denn je. In vielen Regionen müssen physische Handelsgeschäfte und Shops aufgrund steigender Kosten schließen. Eine Vor-Ort-Beratung durch

---

<sup>1</sup> Statista, Umfrage zu Online-Käufern in Deutschland nach Einkommen 2021, (<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/538654/umfrage/online-kaeuffer-in-deutschland-nach-einkommen/>)



ausreichendes Personal ist nicht immer gewährleistet. Gleichzeitig lehnen knapp 30 Prozent der Deutschen den E-Commerce ab.<sup>2</sup> Für viele Branchen und Unternehmen ist es ohne Door-to-Door gar nicht möglich, an eine Vielzahl von Kunden persönlich heranzutreten und einen vertrauensvollen Umgang zu pflegen. Im Jahr 2022 haben mehr als zwei Millionen Haushalte mindestens einen Vertrag in der eigenen Wohnung abgeschlossen. Diese Zahl untermauert die hohe Akzeptanz von Beratungen zu Hause aus Sicht von Kunden.

Der Grund dafür liegt auf der Hand: Die persönliche und individuelle Beratung. Der Berater kann auf die spezifischen Bedürfnisse und Wünsche des Kunden eingehen, Rückfragen beantworten und gezielte Empfehlungen aussprechen. Der Kunde befindet sich in seinem gewohnten Umfeld und spart Zeit, in dem er beispielsweise auf den Besuch in einem Shop oder auf das Durchstöbern verschiedenster Vergleichsportale im Internet verzichtet.

### **Jahrzehntelange Erfahrung und höchstmögliche Qualitätsstandards**

Die D2D-Experten von Ranger legen in der persönlichen Kundenberatung höchstmögliche Qualitätsmaßstäbe an die autorisierten Berater an. So ist es möglich bei etwaigen Missverständnissen, Beschwerden oder unzureichender Beratung durch ein sorgfältiges Qualitätsmanagement nachzusteuern, etwa in Form von Nachschulungen, disziplinarischen oder arbeitsrechtlichen Maßnahmen. Ranger weiß, dass die Kundenberater ihrer Vertriebspartner als Visitenkarten des Unternehmens gelten. Im sogenannten „Code of Contact“ hat Ranger gemeinsam mit der Deutschen Telekom die Vermarktungsregeln festgelegt, welche den Kundenkontakt klar regeln.

Qualität und auch Qualitätskontrolle haben bei Ranger höchste Priorität. Als erfahrener und hoch qualifizierter Dienstleister, jahrzehntelanger Partner vieler Branchen z.B. in Telekommunikation und Energie, ist Ranger nicht nur eines der führenden Unternehmen im Direktvertrieb, sondern schreibt sich auch eine stetige Weiterentwicklung seiner Berater auf die Fahne. Ranger ist seit 30 Jahren im Markt und davon fast 20 Jahre ein autorisierter Partner der Deutschen Telekom. Und Ranger hat den Anspruch, Digitalisierung in Deutschland mitzugestalten.

---

<sup>2</sup> Statista, Umfrage zum Anteil der Online-Käufer in Europa, 2021, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/153999/umfrage/anteil-der-online-kaeuer-in-europa-nach-laendern/>



### **Ohne Door-to-Door Vertrieb keine Digitalisierung**

Denn eine zuverlässige digitale Infrastruktur ist mittlerweile unverzichtbar für den modernen Alltag. Glasfasernetze werden deshalb in sämtlichen Regionen ausgebaut, um eine leistungsstarke Verbindung zu gewährleisten. Die Nachfrage nach schnellem Internet ist ungebrochen und wird auch in Zukunft nicht abnehmen. Um die steigende Nachfrage nach schnellem Internet zu bedienen, gibt es mittlerweile zahlreiche Unternehmen, die Glasfasernetze ausbauen und Verträge anbieten. Einige benötigen bis zu 40 Prozent der Haushalte mit Vorverträgen, damit sie in der Lage sind, auszubauen. Inzwischen macht D2D zwischen 50 und 80 Prozent aller Vorverträge aus und ist damit für eine zügige Digitalisierung überhaupt nicht wegzudenken.<sup>3</sup> „Eine seriöse Beratung beim Kunden vor Ort, die Kompetenz, Transparenz und Innovation, unter Berücksichtigung von kundenspezifischen Fragestellungen bündelt – das ist der Beitrag, den Ranger zur digitalen Teilhabe der Haushalte in Deutschland liefert“, sagt Tobias Mehrer, Geschäftsführer von Ranger.

Gerade für den Glasfaserausbau bleibt der Door-to-Door-Vertrieb somit unverzichtbar, um Kunden direkt zu gewinnen und eine flächendeckende Versorgung im Rahmen des Digitalisierungsanspruchs Deutschlands zu gewährleisten.

[www.ranger.de](http://www.ranger.de)

**Über die Ranger Marketing & Vertriebs GmbH:** Als eines der führenden europäischen Unternehmen für persönliche Kundenberatung bietet Ranger seinen Kunden einen Multichannel-Vertriebsmix, mit dem Vertriebspotenziale optimal ausgeschöpft werden können. Namhafte Kunden aus allen Branchen vertrauen auf die Erfahrungen des Unternehmens und konnten so Millionen neue Kunden gewinnen. In den Bereichen Door-to-Door, Retail und Promotion erreicht Ranger monatlich mehr als eine Million Kundenkontakte. Derzeit betreibt Ranger über 150 Vertriebsstandorte in ganz Europa.

#### **Pressestelle**

Ranger Marketing & Vertriebs GmbH  
Stellv. Pressesprecher Christian Müller  
Wahlerstraße 21  
40472 Düsseldorf

Tel. +49 (0) 21120008174

E-Mail: christian.mueller@ranger.de

---

<sup>3</sup> Umfrage unter 6 Vertriebsleitern der großen Glasfaserunternehmen (Telekom, UGG, DGF, DGN, EWE Tel, PYUR)