



RANGER
DEUTSCHLAND

RANGER

PRESSEMAPPE



INHALT

Die Fakten **4**

Das Unternehmen **5**

Die Werte von Ranger **7**

Die Standorte **9**

Die Geschäftsführer **10**

Die Partner **11**



RANGER MARKETING

QUALITATIVE KUNDENBERATUNG



Als eines der führenden europäischen Unternehmen für persönliche Kundenberatung bietet Ranger seinen Kunden einen Multichannel-Vertriebsmix, mit dem Vertriebspotenziale optimal ausgeschöpft werden können. Namhafte Produktpartner 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.



DIE FAKTEN



GRÜNDUNG

1992



GRÜNDER

Frank Rittmann, John Keller



GESCHÄFTSFÜHRER

Frank Rittmann, Tobias Mehrer,
Knut Gellhaar



FIRMENSITZ

Düsseldorf



ANZAHL STANDORTE VERTRIEBSPARTNER

ca. 150 (Stand: 03/2023)



ZIELMÄRKTE

Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich
und weitere EU-Länder

DAS UNTERNEHMEN



Sie begannen mit Multifunktionslampen, Büchern und CDs und einem Bollerwagen. Nach den ersten Diensten in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt war für die Ranger Gründer Frank Rittmann und John Keller klar: Die Menschen wünschen sich zuhause in ihrem gewohnten Umfeld beraten zu werden. Der Abschluss von qualitativ hochwertigen Angeboten im Internet, ohne persönliche Note, erzeugt bei vielen Menschen, spätestens seit Anfang des 21. Jahrhunderts, einen Bedarf an persönlicher Beratung. Die Vision von Ranger wurde im Laufe der 30 Jahre professionalisiert. Ranger Marketing steht als leistungsstarkes Vertriebsunternehmen von renommierten Produktpartnern für erstklassige Beratungsqualität im D2D-Vertrieb und macht sich zur Aufgabe, Digitalisierung und Energieeffizienz in Deutschlands Haushalte zu bringen.



Persönliche Beratung in den eigenen vier Wänden ist einer komplexen Welt, mit einfachen Zugängen und schnellen Abschlüssen im Internet, der persönliche Anker und somit ein Qualitätsversprechen für Kunde und Produktpartner - genau dafür steht Ranger,

sagt Tobias Mehrer, Geschäftsführer von Ranger Marketing. Anfang der 1990er startete Mitbegründer Frank Rittmann noch mit dem Vertrieb von Büchern und CDs. Mit der zunehmenden Digitalisierung wurde auch die Vermarktung von Produkten aus dem Telekommunikations- und Energiegewerbe relevant.

DAS UNTERNEHMEN



Ranger Marketing arbeitet mittlerweile mit rund 150 Vertriebspartnern in ganz Deutschland zusammen und ist aktuell neben Deutschland in Frankreich und Italien vertreten. Seit August 2017 gehört Ranger zur Ströer Dialog Group. Der professionelle Außendienst-Spezialist ergänzt das Portfolio der Ströer Dialog Group um den zusätzlichen Kanal Field Sales.

Mit dem erfahrenen Team aus über 400 Mitarbeitenden im Düsseldorfer Headoffice schafft Ranger Marketing vollumfänglich den Rahmen für aktuelle und künftige Vertriebspartner- von der Implementierung der Vertriebstätigkeit an einem Standort, der stetigen Verbesserung der Sales Performance, der Weiterentwicklung der Kundenberater, einem sorgfältigen Qualitäts- und Beschwerdemanagement bis hin zur stetigen Kommunikation und Verhandlung mit den Produktpartnern. Ranger Marketing bietet weit mehr als eine klassische Beratung an der Haustür: Nahbar, qualitativ und kundenorientiert.

DIE WERTE VON RANGER



PASSION FOR SALES

Ranger überzeugt durch eine seriöse Kundenberatung und hilft Kunden dabei, seine Ziele zu erreichen.



GELEGENHEIT

Ranger bietet jedem die gleiche Chance – egal wie alt er ist, woher er kommt, worauf er steht, woran er glaubt oder was er gelernt hat.

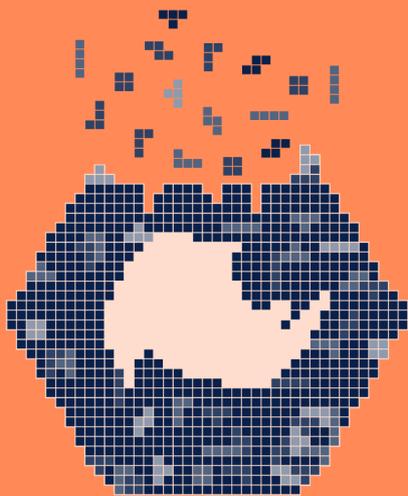


WE ARE DIFFERENT

Ranger ist anders: jung, dynamisch, multikulturell, persönlich und loyal. Ranger sagt „du“ zu Ihnen.



DIE WERTE VON RANGER



TEAMSPIRIT

Ranger bindet ein, lässt mitreden und mitgestalten, Ranger gibt zweite Chancen und zieht an einem Strang. Ranger verliert und gewinnt gemeinsam!



ADVENTUROUS

Ranger ist risikofreudig – niemals ängstlich. Immer bereit, Fehler zu machen. Aber niemals zweimal denselben! Ranger denkt große und will wachsen.



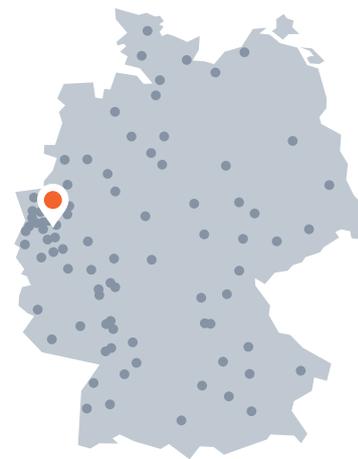
PARTNERSCHAFT

Ranger lebt Partnerschaft! Mit seinen Produktpartnern, seinen Mitarbeitern und seinem Vertrieb. Ranger bringt sich mit Leidenschaft ein und liefert, was es versprechen. Das macht Ranger besonders.



DIE STANDORTE

RANGER MARKETING ist international mit über 300 Standorten vertreten und bietet allein in Deutschland mit über 150 Standorten eine flächendeckende Bereitstellung der Leistung – von Kiel bis Augsburg, von Frankfurt (Oder) bis Kleve. Seit der Gründung im Jahr 1992 konnte das Unternehmen in den letzten Jahren ein großes Wachstum verzeichnen.



FRANKREICH

Seit 2004 ist das Unternehmen mit Ranger France ebenfalls in Frankreich vertreten. Täglich beraten rund 400 französischsprachige Mitarbeiter die Kunden in Frankreich. Durch das stetige Wachstum auf dem französischen Markt werden die Kollegen vor Ort durch das Service-Center in Saarbrücken, das im Jahr 2013 aufgebaut wurde, zusätzlich unterstützt. Mittlerweile ist Ranger France ebenfalls Teil der „Ströer Gruppe“. Seit 2018 gehört auch das Unternehmen C2E zur „Ströer Gruppe“ und arbeitet für Energie- und Telekommunikationsbetreiber in Frankreich und Belgien. C2E hat rund 250 Mitarbeiter und über 15 Niederlassungen.

Ranger gibt es seit 2021 auch in Italien. Durch die Übernahme der DEA Group und der erfolgreichen Integration in die Unternehmensgruppe ist das 2002 gegründete italienische Unternehmen mit Hauptsitz in Bergamo als Ranger Italy nun ebenfalls Teil von Ranger. Mit höchsten Qualitätsansprüchen werden die Kunden in Italien von den Kollegen beraten.



ITALIEN

DIE GESCHÄFTS- FÜHRUNG



Die Geschäftsführer von Ranger Marketing auf einem Bild (v.l.n.r.): Knut Gellhaar, Tobias Mehrer, Frank Rittmann

FRANK RITTMANN Mitbegründer und Geschäftsführer

Frank Rittmann ist Mitgründer des Unternehmens und das „Gesicht des Vertriebs“. Seine Nähe und Motivation überträgt er heute noch auf die Vertriebspartner sowie alle Neulinge im Ranger Vertriebsnetzwerk.

TOBIAS MEHRER Geschäftsführer

Tobias Mehrer ist der Strategie bei Ranger Marketing, der sich u.a. der Internationalisierung und Weiterentwicklung des Produktportfolios verschreibt. Er arbeitet stetig an den unternehmensinternen Prozessen für eine bessere Performance des Unternehmens.

KNUT GELLHAAR Geschäftsführer

Knut Gellhaar ist der Finanzchef des Unternehmens. Er steuert die finanzpolitischen Prozesse bei Ranger und den Vertriebspartnern und kümmert sich zudem um die Bereiche Training, Recruiting und die IT.

DIE PARTNER



DEUTSCHE TELEKOM

Die Deutsche Telekom ist in der Festnetz-Versorgung nach wie vor der größte Anbieter in Deutschland. Ranger vertreibt das gesamte und hochwertige Festnetz-Portfolio der Deutschen Telekom seit 2004 erfolgreich an Privatkunden. Ranger Marketing ist der wichtigste Push-Kanal für die Deutsche Telekom in der Akquise von Kunden. Auf dem Weg in die Gigabit-Gesellschaft begleitet Ranger ebenso den Glasfaser-FTTH Ausbau sowie die B2B-Kundengewinnung der Deutschen Telekom durch die proaktive, direkte Ansprache von Endkunden und ermöglicht so einen zügigen Return of Investment für den Produktpartner.



Insbesondere in der Gewinnung von Neukunden sowie dem Vertrieb besonders hochwertiger und erklärungsbedürftiger Produkte ist Ranger stark. Das macht Ranger seit vielen Jahren kontinuierlich zum verlässlichen Vermarktungspartner für Festnetzprodukte. Ein ausgefeiltes Qualitätsmanagement und kontinuierliche Schulungen des Vertriebs gewährleisten hohe Abschlusszahlen in Kombination mit hoher Zufriedenheit der Kunden.



DIE PARTNER



VODAFONE

Ranger ist langjähriger Partner von Kabel Deutschland im Vertrieb von Mehrnutzerverträgen an kleine und mittlere Unternehmen. Für Vodafone Kabel Deutschland hat Ranger eine Vertriebsmannschaft bestehend aus über 20 Account Managern aufgebaut, die monatlich über 1.100 direkte Kontakte zu Kunden realisieren. Die Partnerschaft mit Vodafone Kabel Deutschland zeigt, dass eine Auslagerung des KMU-Vertriebs Unternehmen eine Vielzahl von Vorteilen – gerade in der Wachstumsphase – bietet.



E.ON

Der Energieversorger E.ON ist der Marktführer im deutschen Energiemarkt. Ein wesentlicher Kanal in der Akquisestrategie von E.ON ist die Direktvermarktung. Größter Partner ist hier Ranger. Entscheidend für E.ON ist Wachstum über die Akquise von neuen Energiekunden (Strom und Erdgas) im Privatkundenbereich. Dazu bietet E.ON eine Vielzahl an Produkten für Haushaltsstrom, Erdgas sowie Strom für Heizungen und Wärmepumpen an. Die Marktstruktur in Deutschland führt zu bis 14.000 Preispunkten, abhängig von der Adresse der Kunden für ein einziges Produkt. Ranger unterstützt E.ON bei der Gewinnung von Neukunden mit einem dreistelligen Vertriebsteam und dem Einsatz von unserer digitalen Vermarktungsplattform im Door2Door: dem Ranger-Pad.



DIE PARTNER



LEKKER

Der Energiemarkt ist ein hochkompetitiver Markt mit geringen Unterscheidungsmerkmalen in den Produkten. Umso wichtiger ist eine korrekte Ansprache, um eine hohe Zufriedenheit bei den Kunden sicher zu stellen. Um die Strom- und Gasprodukte von lekker erfolgreich zu vermarkten, setzt Ranger auf volldigitale Kundenanfragen und Datenkontrollen.





www.ranger.de

PRESSESTELLE

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

**Tel. +49 (0) 21120008174
E-Mail: christian.mueller@ranger.de**

