

20 jaar oud Duits BPO Callcenter met een scala aan diensten



MERGERSCORP

20 jaar oud Duits BPO Callcenter met een scala aan diensten

Het bedrijf, opgericht in 1998, is een Duits bedrijf dat gespecialiseerd is in klantcommunicatiediensten. Biedt een scala aan diensten, waaronder inkomende telefonie, telemarketing, webgebaseerde klantcommunicatie, resultaatanalyse, marketingadvies, aftersalesbeheer en leadbeheer. Het bedrijf streeft naar professionele klantervaringen via alle kanalen, waarbij traditionele callcenterdiensten worden gecombineerd met digitale strategieën om klanten effectief door hun reis te leiden. De klantenportefeuille omvat verschillende sectoren, waaronder de auto-industrie, energie en consumentenproducten, en bedient zowel klanten uit het middensegment als uit het bedrijfsleven.

Het heeft een team van meer dan 50 professionals in dienst die zich inzetten om de dialoog met de klant te verbeteren. Als een IHK-gecertificeerd trainingsbedrijf voor dialoogmarketing legt het bedrijf de nadruk op de voortdurende ontwikkeling van werknemers om de hoge kwaliteit van de dienstverlening te handhaven.

In de loop der jaren heeft het bedrijf zijn services aangepast aan de digitale vooruitgang. In 2010 nam het bedrijf inkomende telefonie op in zijn aanbod, gevolgd door de integratie van webgebaseerde klantcommunicatie in 2012. Tegen 2021 breidden ze uit met ondersteuning op het 1e en 2e niveau en digitaal leadbeheer, waarbij ze uitgebreide diensten leverden van nieuwe klantenwerving tot bestaande klantenzorg.

Kernwaarden van het bedrijf

Erkenning

Het geheim van het succes van grote merken ligt in hun vermogen om loyale klanten te cultiveren en tegelijkertijd voortdurend nieuwe klanten aan te trekken. Het bedrijf erkent dat het aanbieden van geweldige deals en uitstekende service slechts een deel van de vergelijking is. Moderne klanten zijn op zoek naar unieke winkelervaringen en boeiende verhalen die hen aanspreken. De aanpak van het bedrijf transformeert bedrijven van louter ondernemers naar florerende verhalenvertellers en helpt hen zich te onderscheiden in concurrerende markten.

Duurzaamheid

Duurzame groei is de snelste weg naar succes op lange termijn. Het bedrijf zorgt ervoor dat investeringen in zijn services snel tastbare resultaten opleveren. Door potentiële hiaten in het genereren van leads en het werven van klanten aan te pakken, helpt het bedrijven om blijvend succes te behalen. De strategie bestaat uit gelaagde, onderling verbonden campagnes die voor continue groei zorgen. Met een focus op hoogwaardige marketing en superieure klantenservice trekt het bedrijf klanten aan en behoudt het die, waardoor waarde op de lange termijn wordt gecreëerd.

Team spelen

Samenwerking is de mooiste vorm van kracht, vooral in dynamische en veranderende markten. Het bedrijf ondersteunt bedrijven bij het automatiseren van processen en het onderhouden van authentieke klantdialogen zonder de controle te verliezen. Elke

BUSINESS TYPE

Callcenter

COUNTRY

Duitsland

BUSINESS ID

L#20250813

meetbare ontwikkelingsfase wordt afgestemd op de doelen van de klant om de concurrentie voor te blijven. Het bedrijf zorgt ervoor dat alle prestaties traceerbaar en geoptimaliseerd zijn via het uitgebreide HubSpot-platform, waardoor een naadloze en resultaatgerichte ervaring wordt gecreëerd.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM