

20 Jahre altes deutsches BPO- Callcenter mit einer Reihe von Dienstleistungen



MERGERSCORP

20 Jahre altes deutsches BPO-Callcenter mit einer Reihe von Dienstleistungen

Das 1998 gegründete Unternehmen ist eine deutsche Firma, die sich auf Dienstleistungen im Bereich der Kundenkommunikation spezialisiert hat. Bietet eine Reihe von Dienstleistungen an, darunter Inbound-Telefonie, Telemarketing, webbasierte Kundenkommunikation, Ergebnisanalyse, Marketingberatung, After-Sales-Management und Lead-Management. Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, professionelle Kundenerlebnisse über alle Kanäle hinweg zu bieten, indem es traditionelle Call-Center-Dienste mit digitalen Strategien kombiniert, um Kunden effektiv durch ihre Reise zu führen. Das Kundenportfolio umfasst verschiedene Branchen, darunter die Automobil-, Energie- und Konsumgüterindustrie, und bedient sowohl mittelständische als auch Großunternehmen.

Es beschäftigt ein Team von über 50 Fachleuten, die sich der Verbesserung des Kundendialogs widmen. Als IHK-zertifizierter Ausbildungsbetrieb für Dialogmarketing legt das Unternehmen großen Wert auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter, um die hohen Servicestandards zu halten.

Im Laufe der Jahre hat das Unternehmen seine Dienste weiterentwickelt, um sich dem digitalen Fortschritt anzupassen. Im Jahr 2010 nahm das Unternehmen die Inbound-Telefonie in sein Angebot auf, gefolgt von der Integration der webbasierten Kundenkommunikation im Jahr 2012. Bis 2021 wurde das Angebot um 1st- und 2nd-Level-Support und digitales Lead-Management erweitert, um umfassende Dienstleistungen von der Neukundenakquise bis zur Bestandskundenbetreuung anzubieten.

Grundwerte des Unternehmens

Erkennung

Das Erfolgsgeheimnis großer Marken liegt in ihrer Fähigkeit, treue Kunden zu pflegen und gleichzeitig ständig neue Kunden zu gewinnen. Das Unternehmen hat erkannt, dass günstige Angebote und hervorragender Service nur ein Teil der Gleichung sind. Moderne Kunden suchen nach einzigartigen Einkaufserlebnissen und fesselnden Geschichten, die sie ansprechen. Der Ansatz des Unternehmens verwandelt Unternehmen von reinen Unternehmern in erfolgreiche Geschichtenerzähler und hilft ihnen, sich auf wettbewerbsintensiven Märkten abzuheben.

Nachhaltigkeit

Nachhaltiges Wachstum ist der schnellste Weg zu langfristigem Erfolg. Das Unternehmen sorgt dafür, dass Investitionen in seine Dienste schnell zu greifbaren Ergebnissen führen. Indem es potenzielle Lücken bei der Lead-Generierung und Kundenakquise schließt, hilft es Unternehmen, einen dauerhaften Erfolg zu erzielen. Seine Strategie umfasst mehrstufige, miteinander verbundene Kampagnen, die ein kontinuierliches Wachstum gewährleisten. Mit dem Schwerpunkt auf hochwertigem Marketing und hervorragendem Kundenservice zieht das Unternehmen Kunden an und bindet sie an sich, was zu einer langfristigen Wertschöpfung führt.

Teamspiel

BUSINESS TYPE
Call Center

COUNTRY
Deutschland

BUSINESS ID
L#20250813

Zusammenarbeit ist die schönste Form der Stärke, besonders in dynamischen und sich entwickelnden Märkten. Das Unternehmen unterstützt Unternehmen dabei, Prozesse zu automatisieren und authentische Kundendialoge zu führen, ohne die Kontrolle zu verlieren. Jede messbare Entwicklungsstufe ist auf die Ziele des Kunden abgestimmt, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. Das Unternehmen stellt sicher, dass alle Erfolge über die umfassende HubSpot-Plattform nachverfolgt und optimiert werden können, um ein nahtloses und ergebnisorientiertes Erlebnis zu schaffen.

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