

**„o2 on“ gibt's jetzt bei Ingram Micro**

## **Telefónica o2 und Ingram Micro unterzeichnen Distributionsvertrag für Geschäftskundenprodukt**

**Dornach, 17. Mai 2010 – Der Mobilfunkanbieter o2 und Broadline Distributor Ingram Micro haben in Deutschland eine neue Geschäftspartnerschaft ins Leben gerufen. Ab sofort ist das speziell für den Geschäftskundenbereich entwickelte Produkt „o2 on“ im Angebot der Mobility Sparte von Ingram Micro erhältlich.**

Die Ingram Micro Distribution GmbH und o2 Deutschland haben einen Vertrag über den sofortigen Vertrieb des Produktes „o2 on“ sowie des „o2 on Upgrade“ geschlossen. Bei „o2 on“ handelt es sich um ein exklusiv für das Geschäftskundensegment neu entwickeltes Angebot, mit dem sich o2 gleichzeitig für einen neuen Vertriebskanal öffnet: den IT-Handel. Bei „o2 on“ handelt es sich um ein kostengünstiges Angebot, dessen Gebührenstruktur ebenso einfach zu verstehen wie zu vermitteln ist. Abgerundet wird das Angebot durch einen für den Fachhändler besonders simplen und transparenten Vertragsabschlussprozess. „o2 on“ beinhaltet für nur 29,- Euro monatlich das unbegrenzte Telefonieren mit dem Handy in alle deutschen Mobilfunknetze sowie ins deutsche Festnetz, den unbegrenzten Empfang von E-Mails unterwegs und mobiles Surfen (300 MB Datennutzung pro Monat bei voller Geschwindigkeit). Mit der Upgrade-Lösung, die 34,- Euro monatlich kostet, wird das Paket um das Angebot, mit einer zweiten SIM-Karte auf dem Laptop zu surfen, erweitert (5 GB Datennutzung pro Monat bei voller Geschwindigkeit).

### **Bestechend attraktives Angebot für Businesskunden**

„Es ist gerade diese attraktive Kombination von definierter Zielgruppe, exzellentem Preis und einem bestechend einfachem Prozess, die „o2 on“ für unsere Klientel so interessant macht“, erläutert Wolfgang Jung, Director beim Münchner Distributor die Entscheidung, o2 ins Portfolio aufzunehmen. „Unser Händler findet in dieser Mobilfunklösung eine sinnvolle Produktergänzung und gewinnt eine reelle Chance auf einfaches Zusatzgeschäft. Gleichwie, untypisch für die ansonsten recht unübersichtliche Angebotsstruktur im Mobilfunkmarkt hat er mit der „o2 on“-Lösung ein einfaches und leicht zu vermittelndes Angebot. So einfach wurde es dem IT-Händler bisher nicht gemacht den Start ins TK-Geschäft zu begehen.“, so der Distributionsmanager weiter.

### **Einfacher Service statt unbequeme Formalitäten**

Der Händler muss sich in keinster Weise um den Vertrag kümmern, das heißt also keine Formulare ausfüllen oder die Bonität des Kunden prüfen. Der Händler berät ausschließlich und vermittelt seinen

Endkunden, indem er ihm einen Voucher gibt oder per Link weiter führt. Der Vertragsabschluss erfolgt direkt zwischen den Kunden und o2 (Hotline oder Webpage), wobei hierfür eine Provision an den Händler fließt. Ingram Micro als Distributor übernimmt hierbei eine Mittlerrolle, indem der größte deutsche IT-Händler seinen über 35.000 Fachhandelskunden das o2-Angebot überhaupt erst zugänglich macht. „Wir freuen uns sehr, mit o2 einen starken Partner im TK-Bereich für uns und unsere Kunden gewonnen zu haben, der es gerade den IT-Händlern, die sich aus den verschiedensten verständlichen Gründen nicht intensiv mit dem Thema auseinander setzen können oder wollen, deutlich leichter macht, in das Thema ‚mobile Verträge‘ einzusteigen“, erklärt Geschäftsführer Robert Beck, der bei Ingram Micro zuständig für das Produktmanagement ist. Er besiegelte die neue Partnerschaft mit Lothar Mittermaier, Leiter Business Partner Sales o2, per Handschlag anlässlich des alljährlichen Fachhandelskongresses von Ingram Mico am 29. April in München, bei dem der neue Lieferant bereits mit einem eigenen Messeauftritt vertreten war. Marc Irmisch, Vice President Small & Medium Enterprises bei o2, kommentierte die neue Partnerschaft mit folgenden Worten: "Wir freuen uns sehr über die Zusammenarbeit mit Ingram Micro als einem der führenden ITK-Distributoren in Deutschland. Zusammen können wir den IT-Fachhändlern ein einzigartiges Vermarktungskonzept für die neuen Geschäftskundentarife, o2 on und o2 on Upgrade, die Flatrate-Sensation von o2, bieten. Bei diesem neuen Konzept können IT-Fachhändler mit der Vermarktung dieser Tarife ihr Produktportfolio für Geschäftskunden erweitern und ihre Einnahmen steigern, ganz ohne Aufwand und Risiko! Die Auftragsabwicklung wird komplett von Telefónica o2 übernommen."

#### Hintergrundinformation:

Als der führende Großhändler für Produkte der Informationstechnologie in Deutschland bietet die Ingram Micro Distribution GmbH, Dornach bei München, ein umfassendes marktgerechtes Produktspektrum von mehr als 350 namhaften IT-Lieferanten sowie Dienstleistungen in den Bereichen E-Commerce, Finanzen, Marketing und Logistik für über 35.000 Kunden. Sie ist ein deutsches Tochterunternehmen der Ingram Micro Inc. mit Sitz in Santa Ana, USA. Ingram Micro Inc. ist der weltweit größte Distributor für Technologieprodukte. Als wichtiges Glied in der technologischen Wertschöpfungskette schafft Ingram Micro Verkaufs- und Gewinnchancen für Hersteller und Fachhändler durch einzigartige Marketingprogramme, die Verlagerung von Logistik-Serviceleistungen, technischen Support, Finanzdienstleistungen und die Zusammenführung und Distribution von Produkten. Das Unternehmen ist in 150 Ländern vertreten und ist der einzige global operierende IT Distributor mit Betrieben in Asien. Ingram Micro rangiert auf Platz 80 der Fortune 500 Liste der US-amerikanischen Firmen und erzielte im Geschäftsjahr 2009 einen Umsatz von US\$ 29.52 Milliarden.

#### Pressekontakt Ingram Micro:

Alexandra Perry  
Tel.: 089-4208-1296

Ingram Micro  
Distribution GmbH

<http://www.ingrammicro.de>  
1370\_0510

# Presse

---

## INFORMATION

Fax: 089-4208-2404  
Email: [pr@ingrammicro.de](mailto:pr@ingrammicro.de)  
<http://www.ingrammicro.de>