

## Ohne Volume kein Value

### Erfolgreiches Broadline-Business der Ingram Micro

**Dornach, 13. Dezember 2011 – „VVV“ – Die Ingram Micro Distribution GmbH setzt auf das Zusammenspiel der Bereiche Volume, Value und Verticals und konnte mit dieser zukunftsweisenden Strategie auch im vergangenen Geschäftsjahr seine Spitzenposition in der Distributionsbranche behaupten.**

10 Das Volume-Geschäft stellt die tragende Säule in der Ingram Micro Unternehmensstrategie dar. Gerade dank der jahrzehntelangen Expertise als One-Stop-Shopping-Plattform und Logistikprofi sowie des Portfolios mit 350 Herstellern und über 60.000 Produkten verfügt der IT-Großhändler über die Stabilität und Finanzstärke, um den Ausbau spezialisierter und lösungsorientierter Themen in den Bereichen Value und Verticals voranzutreiben.

20 Wesentliche Grundlage für den Erfolg im umsatzstarken Kerngeschäft sind die langjährigen persönlichen Kundenbeziehungen. Ingram Micro setzt auf intensiven Austausch, die Systemhäuser werden von den 80 Mitarbeitern des Business Channel nach dem Prinzip „One face to the customer“ betreut. Jeder Kunde hat seinen persönlichen Ansprechpartner, der ihn in allen Anliegen betreut und umfassende Kenntnisse seiner Anforderungen hat. „Wir reden nicht nur über persönliche und stabile Kundenbeziehungen, wir leben sie“, so Gabriele Sobota-Fischer, Senior Director Channel Line Key Accounts. „Die 15 Mitarbeiter unseres Corporate Account Teams bringen es zum Beispiel auf eine Betriebszugehörigkeit und Zusammenarbeit mit denselben Kunden von sagenhaften 173 Jahren.“ Und Ingram Micro zeigt auch regional Präsenz: Dank der dezentralen Key Account Struktur mit Niederlassungen in Lippstadt und Braunschweig sind die Wege zum Kunden kurz und persönliche Termine lassen sich flexibel handhaben.

30 Auf Hersteller-Seite bedeutet die Umsetzung des Prinzips, dass in der Dornacher Zentrale sowie den Niederlassungen Spezialisten zum Beispiel für Fujitsu, Acer oder Toshiba ausgebildet werden. Durch den direkten Austausch haben die Kunden immer wieder die Möglichkeit, Anregungen für Verbesserungen zu geben. Diese werden von Ingram Micro aufgenommen und zeigen sich unter anderem im Ausbau des E-Business mit erweiterten Funktionalitäten des Bestellsystems IM.Order, über das bereits 70% der Bestellungen eingehen, sowie in den E-Services mit lückenlosem Einblick in die Lieferkette. So entwickeln sich Distributor und Kunden schon seit Jahrzehnten erfolgreich gemeinsam  
40 weiter.

**Hintergrundinformation:**

10 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 Verkauf- 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 75 der amerikanischen Fortune 500 Liste und erzielte im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von US\$ 34.59 Milliarden. Besuchen Sie uns unter [www.ingrammicro.de](http://www.ingrammicro.de) oder [www.ingrammicro.com](http://www.ingrammicro.com).

20 **Pressekontakt Ingram Micro:**

Annika Bartholl  
Tel.: 089-4208-1296  
Fax: 089-4208-2404  
Email: [pr@ingrammicro.de](mailto:pr@ingrammicro.de)  
<http://www.ingrammicro.de>