

## Erfolgreich in EMEA

### DC/POS Business der Ingram Micro zeigt eine überproportionale Entwicklung

Dornach, 11. April 2012 – Zufriedener Blick zurück: Ernesto Schmitter zieht nach über einem Jahr als Senior Director DC/POS EMEA Bilanz und zeigt, dass die Rechnung für die Ausweitung der Aktivitäten auf die europäischen Nachbarmärkte und die Erschließung weiterer Zielgruppen aufgeht. Eine gute Basis, um das bewährte Erfolgskonzept von Deutschland aus in Zukunft weiter auszubauen.

10

Mit dem Einstieg von Ingram Micro in das DC/POS Geschäft durch vier Akquisitionen in den Jahren 2006 bis 2008 begann eine Erfolgsgeschichte, die sukzessive auf weitere europäische Märkte ausgeweitet wurde. Das DC/POS Geschäft ist ein Paradebeispiel dafür, wie basierend auf der bestehenden Infrastruktur übergreifende Lösungsbereiche erschlossen werden, und zeigt, wie sich ein Broadline-Distributor erfolgreich in Spezialthemen etablieren kann. Finanzierung und Logistik entsprechen dem Kerngeschäft der Ingram Micro, Vertrieb und Service sind grundsätzlich verschieden, da AutoID Produkte ausschließlich in B2B Anwendungen zum Einsatz kommen und die Kunden bei der Integration der Geräte und Lösungen eine intensivere Betreuung benötigen. Seit März 2011 zeichnet Ernesto Schmitter für das EMEA-Business der DC/POS Unit verantwortlich und profitiert dabei von seiner langjährigen Distributionserfahrung. „Unser EMEA-Business ist im Hinblick auf die Umsatzentwicklung und die Ausweitung der Kundenbreite überproportional erfolgreich. Unseren Umsatz konnten wir nach dem Abschluss der letzten Akquisition mehr als verdoppeln und bedienen inzwischen über 12.000 Kunden“, zieht der Senior Director Bilanz. „Besonders freut mich, dass alles, was wir angepackt haben, sich bereits ab dem ersten Quartal selbst getragen hat, so dass wir im Rahmen unserer Wachstumsstrategie weitere Länder, Kanäle und Zielgruppen erschließen konnten.“

20

30

#### Breite Abdeckung

Die Liste der Länder, in denen die DC/POS Unit der Ingram Micro über eigene Vertriebsbüros verfügt, ist lang, 2011 wurden Italien, Belgien, die Niederlande und die Schweiz erschlossen. Zudem wurden die Aktivitäten in Osteuropa intensiviert. Weitere Länder haben die Verantwortlichen bereits im Visier. Die Ausweitung erfolgt organisch, wobei das Wachstum in unterschiedlichen Dimensionen realisiert wird: Bestehende Verträge werden ausgeweitet und neue Hersteller gewonnen. Neue Länder werden erschlossen und Marktanteile in bestehenden Märkten ausgeweitet. Die DC/POS Unit zeichnet sich vor

40

10 allem dadurch aus, dass in allen Ländern lokale Vertriebsbüros den direkten Draht zum Kunden pflegen. Der Erfolg dieses Ansatzes zeigt sich auch darin, dass Hersteller, die ihren Vertrieb bislang eigenständig organisiert haben, an Vertriebsmodellen arbeiten, die erstmals auch die Distribution einbeziehen. Auch an der Ausweitung der Herstellerkooperationen wird gearbeitet. Hier profitiert die DC/POS Unit von der breiten Kundenbasis der Ingram Micro. Im letzten Jahr konnten 14 neue Einzelverträge abgeschlossen werden, die zum Teil die Distributionsrechte auf das komplette Gebiet erweiterten. Aber auch mit ganz neuen Herstellern wie NCR, Bixolon oder Janam wurden Kooperationen eingegangen.

Das schnelle Wachstum der Kundenbreite hat ebenfalls mehrere Dimensionen. Durch die Erarbeitung flexibler Angebote und individueller Portfolios sowie die Ausweitung der Produktverfügbarkeit ist es gelungen, Resellergruppen zu erreichen, die bislang nicht im DC/POS Geschäft tätig waren. Zudem konnten sowohl auf DC/POS spezialisierte Reseller gewonnen werden, die sich einen großen, finanziell stabilen Partner wünschen, als auch Corporate Reseller, die sich erfreut der Portfolioerweiterung anschließen.

## 20 **Kommunikation aus einem Guss**

Die Kundenansprache ist EMEA-weit aus einem Guss: Die Vertriebsstruktur geht Hand in Hand mit einem länderübergreifenden Marketing-Mix. Ein einheitlicher Auftritt ist dadurch gewährleistet, dass alle Marketing Tools in der Niederlassung in Wallenhorst zentral vom DC/POS Team entwickelt und dann den anderen Ländern zur Verfügung gestellt werden. Die Kundenzeitschrift IM.tec wurde im letzten Jahr genauso wie die Website [www.ingrammicro-dcpos.de](http://www.ingrammicro-dcpos.de) einem Relaunch unterzogen. Sie überzeugt mit einem Mix aus Hintergrundgeschichten zu Schwerpunktthemen wie Healthcare und Mobility und konkreten Produktinformationen. Die IM.tec erscheint auf Deutsch, Französisch und in Kürze auch auf Englisch, weitere fremdsprachige Versionen sind in Arbeit. Wer sich lieber online informiert, nutzt den Newsletter IM.pact, der inzwischen in 17 europäischen Ländern erscheint. Alle Medien werden nicht nur übersetzt, sondern auch inhaltlich an die Besonderheiten der jeweiligen Märkte angepasst.

## **Hintergrundinformation:**

40 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 75 der amerikanischen Fortune 500 Liste und erzielte im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von US\$ 36.3 Milliarden. Besuchen Sie uns unter [www.ingrammicro.de](http://www.ingrammicro.de) oder [www.ingrammicro.com](http://www.ingrammicro.com).

10 **Ingram Micro DC/POS:**

Die Ingram Micro DC/POS Division verstärkt die europäische Marktpräsenz von Ingram Micro im Bereich Datenerfassung und Point of Sales-Systeme (Data Capture/POS Division). Das Portfolio der Ingram Micro DC/POS umfasst alle Bereiche der mobilen Datenerfassung: Barcodescanner, mobile Terminals, Etikettendrucker, RFID- und Wireless-Systeme sowie Kassensysteme. Umfassende Serviceleistungen ergänzen das Angebot und bieten den Fachhandelspartnern kompetenten technischen und vertrieblichen Support. Der spezialisierte Vertrieb der Ingram Micro DC/POS Division unterstützt seine Kunden bei der Auswahl der richtigen Produkte und/oder Systeme. Der Professional Service berät in allen technischen Fragen vor und nach dem Kauf. Ziel ist es, den Fachhandelspartner mit Kompetenz und Flexibilität lösungsgerecht zu beraten, und ihm bei der Entwicklung und Umsetzung von Projekten und Lösungen als qualifizierter Partner zur Seite zu stehen. Besuchen Sie uns unter [www.ingrammicro-dcpos.de](http://www.ingrammicro-dcpos.de).

20

**Pressekontakt Ingram Micro:**

Annika Bartholl  
Tel.: 089-4208-1296  
Fax: 089-4208-2404  
E-Mail: [pr@ingrammicro.de](mailto:pr@ingrammicro.de)

30 <http://www.ingrammicro.de>