

Stark aufgestellt

Ingram Micro Deutschland stärkt den Standort und richtet die Vertriebsorganisation neu aus

Dornach, 12. November 2008 – Im Rahmen umfassender Restrukturierungsmaßnahmen zentralisiert Ingram Micro den pan-europäischen Einkauf unter Leitung von Robert Beck, Managing Director Product Management and Pan European Business Unit. Auf lokaler Ebene wird der Vertrieb der deutschen Organisation künftig noch stärker auf den mittelständischen Fachhandel ausgerichtet. Die SMB- und die Marketing Communications Einheit werden zusammengefasst unter Leitung von Ernesto Schmutter, Senior Director SMB & Marketing Communications, um Fachhandelskunden zielgruppenspezifischen Service und Marketingunterstützung bieten zu können. Der Consumer Channel wird künftig von Alexander Maier, Director Consumer Channel, verantwortet. Ute Diermeier übernimmt als Director den neu geschaffenen Bereich Sales Operations.

Die schnelllebige ITK-Branche und die Distribution im Speziellen verlangen eine ständige Anpassung an die sich ändernden Marktgegebenheiten und Bedürfnisse der Kunden. Regionalisierung, Internationalisierung und lokale Anpassung sind vor diesem Hintergrund die Schlagworte, die Ingram Micro bereits seit Längerem forciert und im Verlauf des Jahres mit konkreten Veränderungsmaßnahmen verbunden hat. Ziel jeder einzelnen Veränderung ist die Optimierung der Strukturen, um auch für künftige Marktanforderungen stark aufgestellt zu sein.

„Diese langfristig vorbereiteten Schritte zur Veränderung der Aufstellung auf europäischer wie auch nationaler Ebene tragen erheblich zur Optimierung unserer Prozess- und Kostenstruktur bei. Die marktorientierte Aufstellung zeigt bereits erste Erfolge: So wickeln wir im Zusammenschluss mit dem Pan Europe Geschäft mittlerweile circa 50 Prozent mehr Geschäft in Deutschland ab. Gerade in dem gegenwärtig schwierigen wirtschaftlichen Umfeld profitieren wir von diesen Maßnahmen und können unseren Lieferanten- und Fachhandelspartnern ein starker und stabiler Partner sein“, so Gerhard Schulz, Senior Vice President Central & Eastern Europe.

Proaktive, langfristig eingeleitete Maßnahmen

Der Grundstein für die verschiedenen Veränderungen in der Aufstellung auf europäischer und nationaler Ebene wurde bereits in 2007 mit der Entscheidung gelegt, die Kapazitäten des Logistikzentrums in Straubing zu verdoppeln. Das nun insgesamt 80.000 qm umfassende Lager eignet

sich aufgrund seiner geografischen Lage und mit Blick auf die technischen Möglichkeiten des Lagerverwaltungssystems und der modernen Ausstattung hervorragend als internationale Drehscheibe für den Vertrieb nach Zentral- und Osteuropa.

10 Mit der Regionalisierung der europaweiten Struktur folgte der nächste Schritt im Zuge der Optimierungsmaßnahmen. Durch die Zusammenlegung der deutschen, österreichischen, schweizerischen und ungarischen Gesellschaften in der Central and Eastern European Region unter der Gesamtleitung von Gerhard Schulz ist eine optimale Nutzung der bestehenden Ressourcen und Synergien gegeben. Die Gesellschaften in Österreich, der Schweiz und Ungarn profitieren nicht nur von der kosteneffizienten Logistik des Zentrallagers in Straubing, sie haben auch Zugriff auf ein erweitertes Portfolio.

Eingliederung des Pan Europe Geschäfts

20 Die nun abgeschlossene Integration des Ingram Micro Pan Europe Geschäfts in die deutsche Organisation setzt einen weiteren Meilenstein in Richtung Prozess- und Kostenoptimierung. Zum 01. September wurde das bestehende Pan Europe Geschäft unter die Gesamtverantwortung von Gerhard Schulz gestellt. Diese Maßnahme schließt auch die Integration des europäischen Einkaufs unter Leitung von Robert Beck, Managing Director Product Management and Pan European Business Unit, ein. Die Pan Europe Geschäftseinheiten wurden in Deutschland zentralisiert, womit bestehende Managementkapazitäten der Central & Eastern European Region in den Bereichen Finanzen, Logistik, Human Resources und Einkauf genutzt werden können. Die logistische Abwicklung erfolgt über das Logistikzentrum in Straubing, wodurch sich die Produktverfügbarkeit für den Kunden verbessert. Die erweiterten Lagerkapazitäten und die fortschrittliche technische Ausstattung des Lagers sind für die logistischen Anforderungen des Pan Europe
30 Geschäftes in besonderem Maße geeignet.

Verstärkter Fokus auf den Mittelstand: Marketing Communications im und für SMB

40 Das „Herzstück“ der Kundschaft der Ingram Micro, nämlich über 25.000 mittelständische Fachhandelspartner, wird künftig stärker fokussiert – mit dem Anspruch, die Kundenbetreuung zu verbessern und eine integrierte, zielgruppenspezifische Marketingunterstützung zu bieten. Anhand einer Änderung der Vertriebsstruktur wird den gewandelten Kundenansprüchen Rechnung getragen. Neu innerhalb des Vertriebs ist die Marketing Communications Einheit. Sie wird nicht mehr dem Produktmanagement zugeordnet, sondern in den SMB integriert. Die Verantwortung für das neu aufgestellte SMB Segment wird Ernesto Schmutter übertragen, der seit fast 14 Jahren bei Ingram Micro in verschiedenen Positionen tätig ist, zuletzt als Senior Director des Consumer Channels.

Der gesamte Vertrieb wird durch den neu geschaffenen Bereich Sales Operations unterstützt. Dessen Leitung obliegt Ute Diermeier, Director Sales Operations, die langjährige Erfahrung als SMB-Chefin mitbringt. Der übergreifende Bereich übernimmt die Vertriebsabwicklung, was zu einer deutlich schnelleren und effektiveren Auftrags- und Projektbearbeitung führt.

10 Alexander Maier, bislang Senior Manager und verantwortlich für den Mobility-Bereich, tritt die Nachfolge von Ernesto Schmutter an. Der 34-jährige Schwabe arbeitet bereits seit mehr als zehn Jahren bei der Ingram Micro und bringt ein umfassendes Distributions-Know-how für seine neue Position mit.

„Alle diese Veränderungsmaßnahmen resultieren in einer starken Leistung für unsere Kunden, denn sie wirken sich nachhaltig in einer höheren Produktverfügbarkeit und einer besseren Kostenstruktur aus. Die Erreichbarkeit unserer Kundenbetreuer wird weiter optimiert und zusätzlich können wir unsere Kunden durch eine effizientere Abwicklung, insbesondere bei Projekten, und zielgruppenspezifische Marketingaktivitäten unterstützen“, fasst Gerhard Schulz zusammen.

Hintergrundinformation:

20 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
30 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 69 der Fortune 500 Liste und erzielte im Geschäftsjahr 2007 einen Umsatz von US\$ 35.05 Milliarden. Besuchen Sie uns unter www.ingrammicro.de, www.ingrammicro.com oder www.ingrammicro-europe.com.

Pressekontakt Ingram Micro:

40 Yvonne Teichmann
Tel.: 089-4208-1296
Fax: 089-4208-2404
Email: pr@ingrammicro.de

<http://www.ingrammicro.de>