O_2 Business

O_2 Business can do

Eine Telefónica Marke

Herzlich willkommen bei O_2 Business.

B2B Partner Sales: Unser gemeinsames Versprechen.

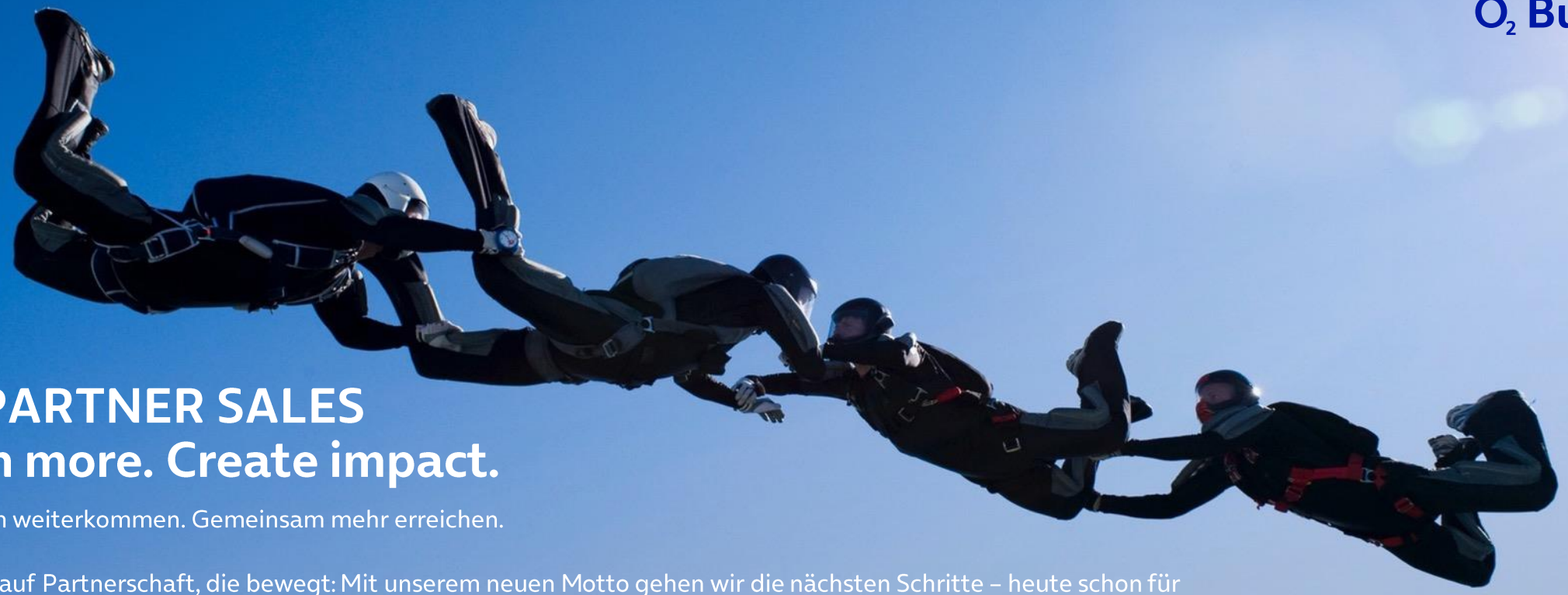
B2B – Gemeinsam schaffen wir echten Mehrwert für unsere Geschäftskund:innen. Mit innovativen Lösungen, Gesprächen auf Augenhöhe und Flexibilität sind wir immer einen Schritt voraus.

Partner – Partnerschaft bedeutet für uns Zusammenarbeit auf Augenhöhe: ehrlich, konstruktiv und zuverlässig. Wir übernehmen gemeinsam Verantwortung und streben nachhaltigen Erfolg an – langfristig und mit vollem Einsatz.

Sales – Vertrieb ist unsere Leidenschaft. Wir begeistern mit Herzblut und Überzeugung und machen das Unmögliche möglich.

Unser „Can Do"-Spirit:
Wir leben den „Can Do"-Gedanken – das „Doch" auf ein „Nein". Jeden Tag wachsen wir gemeinsam, in Zahlen und an Erfahrung.

Alexander Loeck | Head of B2B Partner Sales



B2B PARTNER SALES
Reach more. Create impact.

Gemeinsam weiterkommen. Gemeinsam mehr erreichen.

Wir setzen auf Partnerschaft, die bewegt: Mit unserem neuen Motto gehen wir die nächsten Schritte – heute schon für morgen. B2B Partner Sales steht für Dynamik, Innovation und die Kraft der Zusammenarbeit. Gemeinsam Chancen erkennen, Potenziale entfalten und Ziele erreichen – das ist unser Weg.

Unsere Partner können sich auf persönliche, individuelle und hochwertige Unterstützung verlassen. Wir sind da, um gemeinsam Lösungen zu entwickeln und Herausforderungen zu meistern.

Drei Partnerstufen, vielfältige Möglichkeiten:
Unsere Partnerschaftsmodelle bieten ein breites Leistungsspektrum, das mit jeder Stufe weiter ausgebaut wird. Je höher die Partnerschaft, desto umfangreicher die Unterstützung – von erweiterten Services bis hin zu maßgeschneiderten Programmen, um noch mehr Erfolg zu ermöglichen.

Wir schaffen eine Partnerschaft, die langfristig trägt, und sorgen dafür, dass Ihr Fokus auf Eurem Geschäft bleibt – während wir die Basis dafür legen, dass ihr stark für die Zukunft seid.

B2B Partner Sales
Steht nicht still.
Sondern lässt Dich etwas bewegen.

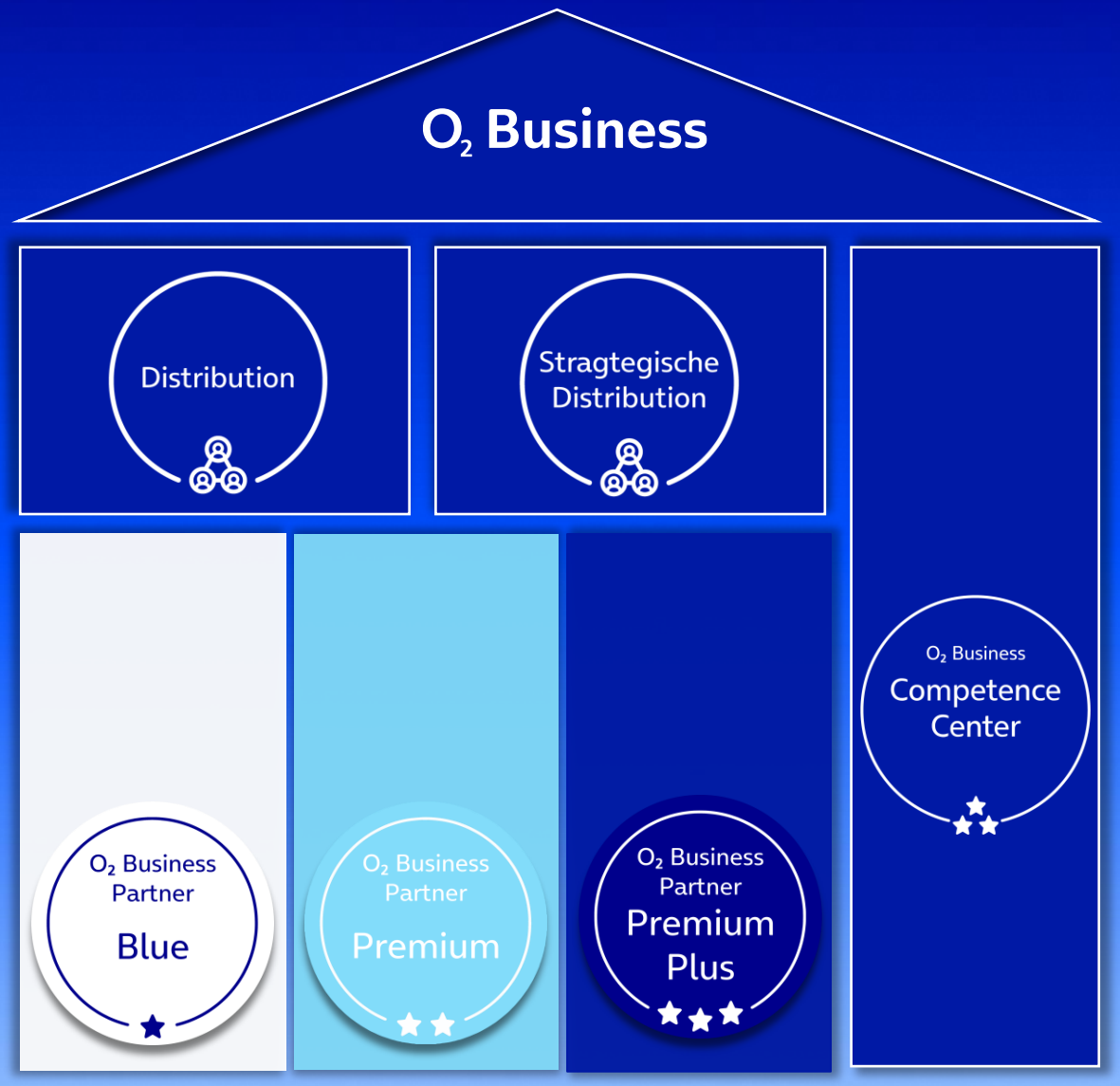
Reach more. Create impact.

O_2 Business: Als führender Anbieter von Mobilfunk- und Festnetz-Lösungen steht O_2 Business an der Spitze unserer Vertriebsstruktur. Durch unsere enge Zusammenarbeit bieten wir unseren Partnern ein breites Portfolio an Produkten und Lösungen.

Distributionspartner: Unsere ausgewählten Business-Distributoren bieten deutschlandweit umfassende Betreuung und Dienstleistungen für unsere Partner. Sie haben ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse ihrer Kunden*innen und bieten eine Vielzahl von Angeboten und Lösungen an.

Competence Partner: Unsere ausgewählten Competence Partner ergänzen das indirekte Vertriebsnetzwerk. Sie konzentrieren sich auf bestimmte Regionen und verfügen über umfangreiche Direktvertriebskompetenz.

Partnerstufen: Unsere O_2 Business Partner können sich in drei Kategorien qualifizieren und weiterentwickeln. Der Status bemisst sich an Vertriebsleistung und Qualität.



Unsere Distributionen im Überblick

ALSO THE TECHNOLOGY PROVIDER · brodos ...einfach mehr im Paket · Epsilon A Gamma company · herweck · komsa · MPC Vorsprung verbindet · mps · municall new communication · SYNO

Vertriebsinnendienst

Vertriebspartner

- Unterstützung bei der Ersteinrichtung von Portal- und Systemzugängen
- Angebotserstellung für Neu- und Bestandskund:innen
- Aktivierungsdienstleistung für Neuverträge und VVL*
- Verfügbarkeitsabfragen Mobilfunk und Festnetz
- VVL- und Churn-Management

*Vertragsverlängerung

Systeme und Prozesse

- Erstschulungen zu Systemen, Prozessen und Produkten
- Erstellung und Verteilung von Marketingunterlagen
- Gestaltung von attraktiven Vermarktungsaktionen
- Bereitstellung von Reportings zur Leistungsbeurteilung der Partner und Kundenbasis

Ergänzende Leistungen

- Fulfilment (Auftragsabwicklung)
- Repairservice
- Portfolioergänzung
- Nutzen des Distributions-netzwerks zur Erfüllung komplexer Kunden-anforderungen

Vertriebsaußendienst

- Partnerakquise
- Bestands- und Neupartnerbetreuung
- Erstellung von Wachstums-, Trainings- und Marketing-plänen (partnersindividuell)
- Vereinbarung und Aussteuerung von partnerindividuellen Zielvereinbarungen
- Projektunterstützung und -begleitung
- Sicherstellung der qualitativen und quantitativen Partnerziele

***Este documento ●●● clasificado como USO INTERNO por TELEFÓNICA.
***This document is classified as INTERNAL USE by TELEFÓNICA.

B2B Partner Sales

Fordert mehr.
Und Dich immer wieder heraus.

Unser Team

Alexander Loeck

Head of B2B Partner Sales

alexander.loeck@telefonica.com

M +49 176 3264 0082

Norbert Niedersetz

Regionalvertriebsleiter
Region Süd

norbert.niedersetz@telefonica.com

M +49 179 6918 335

Sebastian Stampfus

Regionalvertriebsleiter
Region West

sebastian.stampfus@telefonica.com

M +49 176 1881 6000

Jan Schönhof

Regionalvertriebsleiter
Region Nord/ Ost

jan.schoenhof@telefonica.com

M +49 179 5393 900

Jens Schwalbe

Key Account Manager
Distributionen

jens.schwalbe@telefonica.com

M +49 176 7095 2020

Lars Körner

Key Account Manager
Distributionen

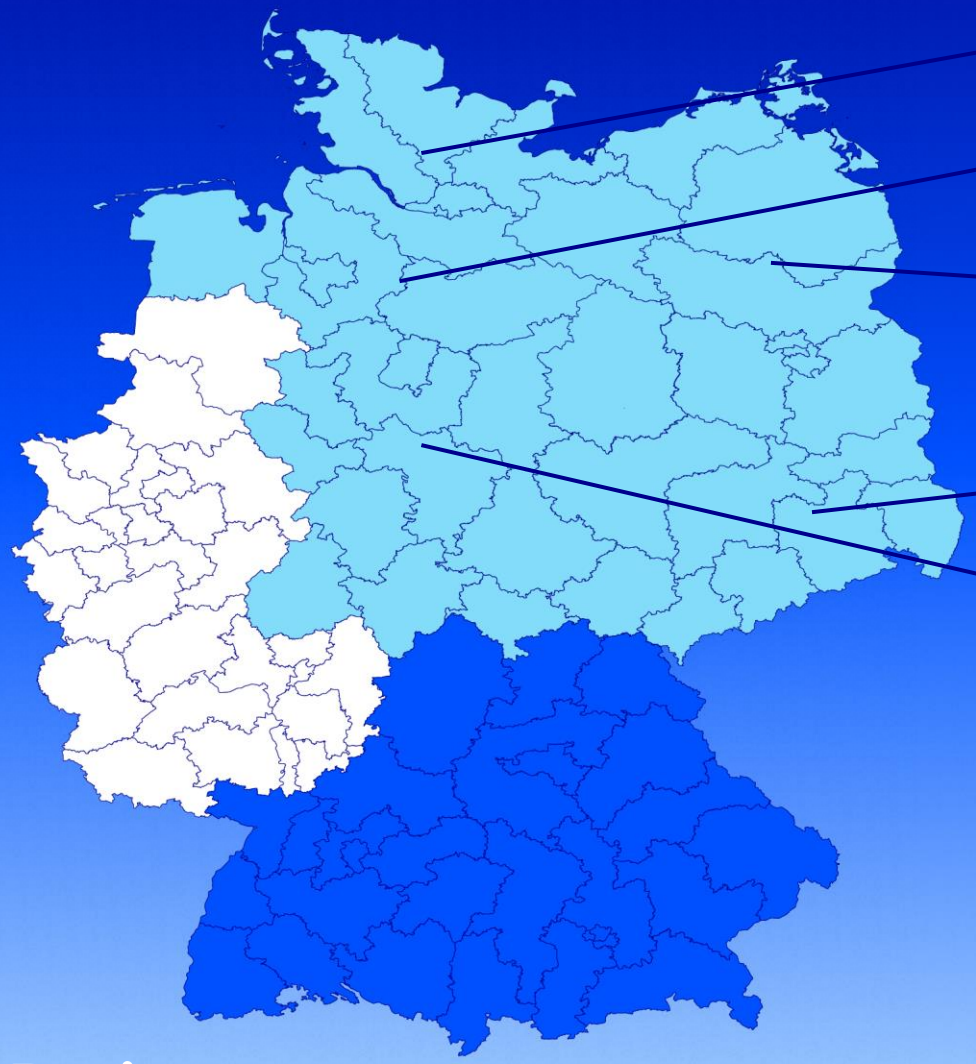
lars.koerner@telefonica.com

M +49 179 6688 990

***Este documento ●●● clasificado como USO INTERNO por TELEFÓNICA.
***This document is classified as INTERNAL USE by TELEFÓNICA.

Vertriebsteam Region Nord/ Ost

Jan Schönhof
Vertriebsleiter



O_2 Business

Region Nord/ Ost

Mareike Zimmer – Partner Account Managerin
mareike.zimmer@telefonica.com
M +49 176 2020 2012

PLZ: 17, 18, 19, 22, 23, 24, 25

Makram Sassi – Senior Partner Account Manager
makram.sassi@telefonica.com
M +49 176 2379 9603

PLZ: 20, 21, 26, 27, 28, 29, 30, 31

Maik Hyß – Senior Partner Account Manager
maik.hyss@telefonica.com
M +49 176 1441 8004

PLZ: 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16

Nicole Giesel – Partner Account Managerin
nicole.giesel@telefonica.com
M +49 176 2487 3823

PLZ: 01, 02, 03, 04, 06, 07, 08, 09

Tanja Pöttker – Senior Partner Account Managerin
tanja.poettker@telefonica.com
M +49 176 2095 9687

PLZ: 99, 98, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 49

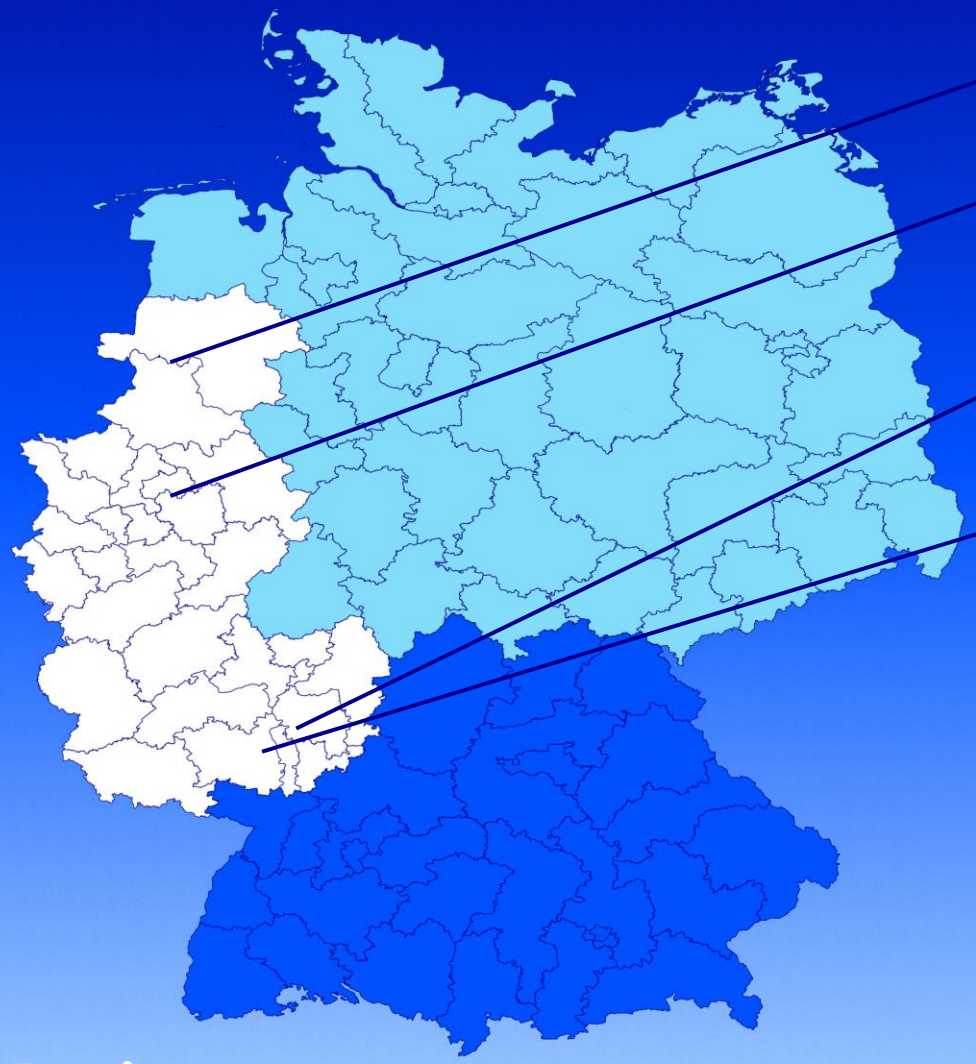
Kevin Grahn – Partner Account Manager Specialist
kevin.grahn@telefonica.com
M +49 176 188 6064

Alexander Koch – Partner Account Manager Fixnet
alexander.koch@telefonica.com
M +49 176 8118 1140

O_2 Business
can do

Vertriebsteam Region West

Sebastian Stampfus
Vertriebsleiter



O_2 Business

Region West

Betty Menken – Senior Partner Account Managerin
betty.menken@telefonica.com
M +49 176 2266 8844

PLZ: 45, 46, 48, 49, 59

Markus Piskorski-Keppler – Partner Account Manager
markus.piskorskikeppler@telefonica.com
M +49 176 1881 6060

PLZ: 40, 41, 42, 44. 46, 47, 50, 58

Cem Kücük – Partner Account Manager
cem.kuecuek@telefonica.com
M +49 176 1881 6057

PLZ: 57, 58, 66, 67

Andy Naumann – Partner Account Manager
andy.naumann@telefonica.com
M +49 176 1881 5006

PLZ: 60, 61, 62, 63, 64, 65, 68, 69

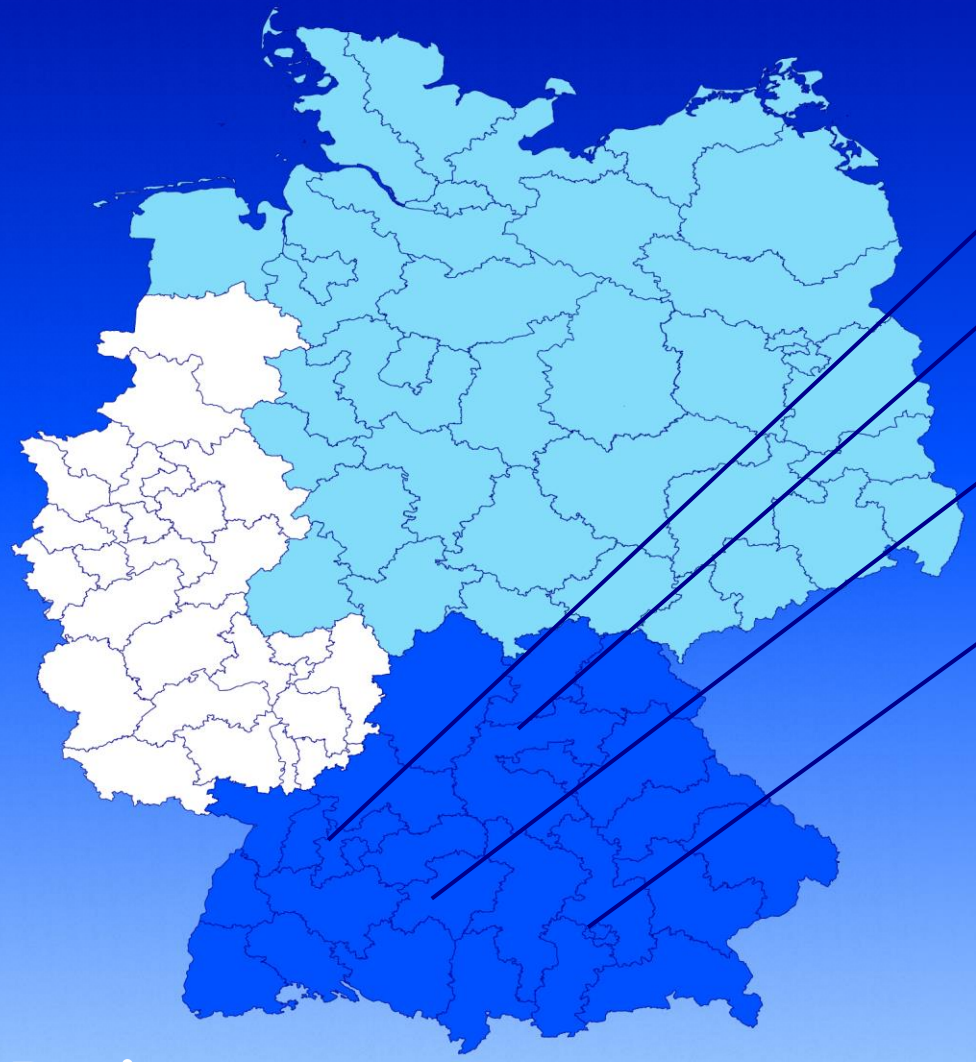
Dominic Jakobs – Partner Account Manager Specialist
dominic.jakobs@telefonica.com
M +49 176 1881 4005

Andreas Lenz – Partner Account Manager Fixnet
andreas.lenz@telefonica.com
M +49 176 1881 6065

O_2 Business
can do

Vertriebsteam Region Süd

Norbert Niedersetz
Vertriebsleiter



O_2 Business

Brit Schaar – Partner Account Managerín
brit.schaar@telefonica.com
M +49 176 1881 6069

PLZ: 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79

Axel Hartmann – Senior Partner Account Manager
axel.hartmann@telefonica.com
M +49 179 1330 033

PLZ: 90, 91, 92, 93, 94, 95

Ruza Alemanno – Partner Account Managerin
ruza.alemanno@telefonica.com
M +49 176 1441 8032

PLZ: 86, 87, 88, 89

Thorsten Goers – Senior Partner Account Manager
thorsten.goers@telefonica.com
M +49 176 1771 4002

PLZ: 80, 81, 82, 82, 83, 84, 85

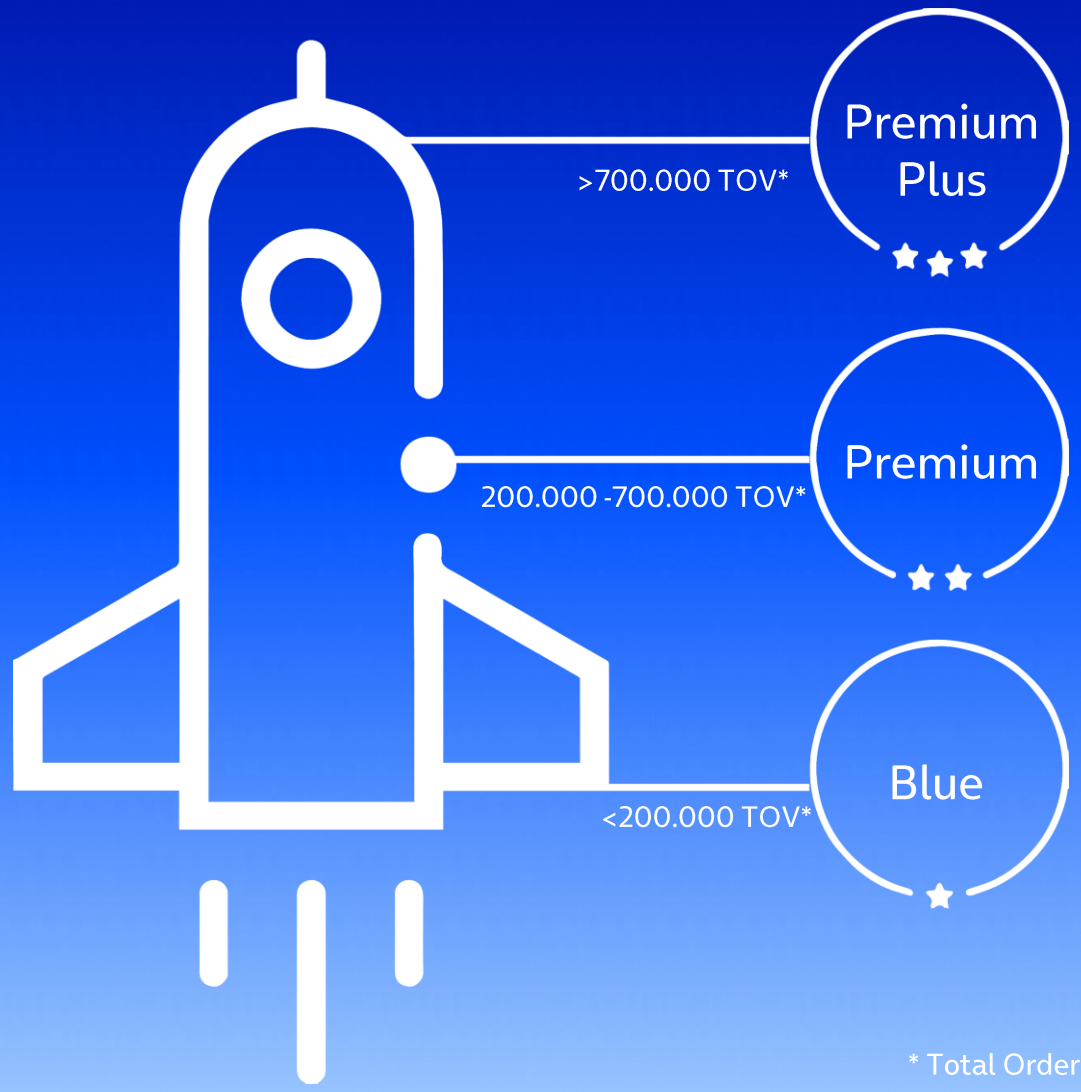
Lukasz Kloska – Partner Account Manager Specialist
lukasz.kloska@telefonica.com
M +49 176 1881 6063

Susanne Sandbichler – Partner Account Managerin Fixnet
susanne.sandbichler1@telefonica.com
M +49 176 1881 6061

Region Süd

O_2 Business
can do

Gemeinsam an der Spitze: Erfolg auf der Überholspur



* Total Order Value

Als O_2 Business Partner kannst Du Dein volles Potenzial entfalten und erleben, wie Dein Erfolg durch unsere drei aufeinanderfolgenden Partnerstufen wächst.

Starte in der Stufe **Blue** und profitiere von umfassenden Leistungen, die Dich beim Aufbau Deines Vertriebs unterstützen. In den höheren Stufen **Premium** und **Premium Plus** erwartet Dich ein erweitertes Leistungspaket, um gemeinsam neue Maßstäbe zu setzen.

Die Grenzen setzen sich aus dem generierten TOV* (Neuauftrag* und Vertragsverlängerung) zusammen. Die Status werden einmal im Jahr berechnet und vergeben.

* Mobilfunk, Festnetz, Digital Phone

Deine Vorteile in den Partnerstufen

O2 Business Partner Blue

- Individuelles Onboarding
- Business Partner Service
- Bestandskundenschutz
- Anlage von Mitarbeiterzugängen und Untervertriebspartner
- Basic – Trainings
- Partnerstatus-Logo und individuelle Statusurkunde
- Professionelle Projektunterstützung durch Distribution

+

O2 Business Partner Premium

- Direkte Partner-Betreuung
- Business Sales Service
- Verkürzte administrative Prozesse
- Händlervorführkarte
- Premium Media Package: Online Recruiting + Individuelle Case Studies + Digitale Visitenkarten
- Zusätzliche Projektunterstützung und Sondervereinbarung durch o2 Business möglich

+

O2 Business Partner Premium Plus

- Exklusiver Business Sales Support
- Exklusive, individuelle Trainings
- Unterstützung bei der Organisation für Messen, Events und Incentives
- Premium *Plus* Media Package: (Beratung bei Landingpages, Social Media, etc.)
- Chance auf Teilnahme am Händlerbeirat (Blue Circle)

***Este documento ●●● clasificado como USO INTERNO por TELEFÓNICA.
***This document is classified as INTERNAL USE by TELEFÓNICA.

Gemeinsam einen Schritt voraus: Partnerstufen und Pluspunkte für Deinen Erfolgsweg

Wer bekommt Pluspunkte?

Partner erhalten Pluspunkte, wenn sie im Vorjahr einen Umsatz (TOV*) von mindestens 200.000 € erzielt haben. Wird im aktuellen Jahr die 200.000 TOV*-Grenze erreicht, erhältst Du selbstverständlich Pluspunkte, unabhängig vom Status.

Es gibt eine Obergrenze von 10.000 Pluspunkten.

Am 31.12. gilt für alle Stufen eine Nullsetzung der Pluspunkte.

Wie erreiche ich welche Stufe?

Dein Fortschritt durch die Partnerstufen hängt von Deinem Vertriebserfolg ab. Das bedeutet, dass wir Deine Leistungen im Bezug auf Neuverträge und Vertragsverlängerungen für alle unsere Produkte und Services berücksichtigen (TOV*).

Einmal jährlich bewerten wir Deine Vertriebsleistung und ordnen Dir Deinen Partnerstatus zu, der dann für ein Jahr gültig bleibt. Jede Partnerstufe bietet individuelle Leistungen, Services und Vorteile, die Dir dabei helfen, im O_2 Business Vertrieb noch erfolgreicher zu sein.

Wie werden die Pluspunkte berechnet?

Deine Pluspunkte werden anhand des TOV*-Werts berechnet*. Jeder Umsatz von 100 € entspricht einem Pluspunkt.

Die Berechnung der Pluspunkte erfolgt einmal pro Quartal. Die gesammelten Pluspunkte werden Deinem PartOS-Konto gutgeschrieben und können für verschiedene Leistungen wie Werbemittel, Services und Trainings verwendet werden.

* z.B. Grundgebühr x Laufzeit x Stück

* Total Order Value

SME Kooperationsmodell

Telefónica SME* Sales (Direct Sales, Online Inside Sales, Telefonica Germany Business Sales) kooperiert mit einem Vertriebspartner (Indirect Sales)

*Small Medium Enterprises

Ziele

- Bidirektionales Geschäft: Partner verkauft unsere Lösung, wir verkaufen Lösung von Partner
- Mit Lösung des Partners und Expertise des Telefónica SME Sales Kund:innen vollumfänglich versorgen
- Transparenter Marktangang – Projekte gewinnen, die ohne Kooperation nicht zustande gekommen wären

Mehr Umsatz & zufriedene Kund:innen

Entscheidung

Modell 1

PARTNER im LEAD
TEF SME Sales unterstützt

Modell 2

TEF SME Sales im LEAD
Partner unterstützt

Möglichkeiten und Regelungen

1 PARTNER im LEAD TEF SME Sales unterstützt

- Partner ist Opportunity Owner und wird bei Abschluss **Account Owner** (Betreuung im Inlife und VVL* durch Partner)
- Das **Kund:innennangebot** muss den Regeln des für Partner gültigen Angebotsmodells folgen.
- Bei Mobilfunk **Selbstfreigabe möglich**, wenn **der für den jeweiligen Auftrag maximale Umsatzrabatt um mind. 5 % unterschritten ist**
  - **Partner Provision**: 100 % der aktuell gültigen Provisionstabelle (kann bei Tradingfreigabe abweichen)

2 TEF SME Sales im LEAD Partner unterstützt

- Account Manager (TEF SME Sales) ist Opportunity Owner und wird bei Abschluss Account Owner (Betreuung im Inlife und VVL durch AM)
- Das Kund:innenangebot muss den Regeln des für TEF SME Sales gültigen Angebotsmodells folgen.
- Bei Mobilfunk Selbstfreigabe möglich, wenn der **für den jeweiligen Auftrag maximale Umsatzrabatt um mind. 5 % unterschritten ist**
- **Partner Provision**: 50 % der aktuell gültigen Provisionstabelle

* Vertragsverlängerung

Wir suchen Chancen und finden Potenziale

Die Telefónica Deutschland bietet eine umfangreiche Unterstützung für ihre Partner, einschließlich Schulungen, Marketingunterstützung und technischer Unterstützung.

Fortschritt

Kontinuierliche Weiterbildung
Durch Schulungen und Workshops kannst Du Dein Wissen erweitern und Deine Fähigkeiten verbessern. Vielfältiges Trainingsangebot (Produktschulungen, Akquise- oder Verkaufstraining).

Zugang zu einem breiten Produktportfolio
Als Teil des Partnerprogramms erhalten die Partner Zugang zu einem breiten Produktportfolio, einschließlich Mobilfunk, Festnetz und IoT-Lösungen.

Exclusive Updates
Durch den Partner-Newsletter „Business In Touch“

Effizienz

Effiziente Geschäftsanbahnung
Mit O_2 Business erhältst du eine effiziente und beschleunigte Geschäftsanbahnung für Deinen Erfolg.

Steigerung des Umsatzes
Top Preis-Leistungs-Verhältnis: Mit unseren marktführenden Tarifen und unschlagbaren Unlimited-Angeboten erhältst Du das beste Preis-Leistungs-Verhältnis für Deinen Erfolg.

Wir suchen Chancen und finden Potenziale einer starken Partnerschaft

Erfolg

Unser wertebasiertes und leicht verständliches Provisionsmodell bietet eine faire, langfristige und transparente Beteiligung am tatsächlichen Umsatz. Neben den leistungsorientierten Push- und Zielvereinbarungen bieten wir nach individueller Absprache zusätzliches Sales Budget zur Projektumsetzung.

Zusammenarbeit

Gemeinsamer Erfolg mit unseren engagierten Partner Account Manager und Fixnet Account Manager. Gemeinsame Entwicklung von Vermarktungskonzepten, Business- und Wachstumsplänen sowie aktive Unterstützung im Projektgeschäft durch unsere Partner Account Manager.

Wir suchen Chancen und finden Potenziale einer starken Partnerschaft

Powerful Marketing

- Pluspunkte und Werbemittel (Händlerunterlagen, Produktflyer, Messeausstattung, Give-aways)
- Unterstützung bei Stellensuche mit Stellenanzeigen
- Erstellung von Co-gebrandeten Anzeigen für bspw. eigene Leistungsbroschüre

Digital Phone Excellence

Zertifizierter Digital Phone Partner
in Kooperation mit NFON
Spezialist für Cloud Businesskommunikation

O_2 Digital Phone Partner ’23

- Zertifizierung zum Digital Phone Partner (Zertifikat: Urkunde & Logo)
- Als Spezialist für Cloud-PBX-Telefonanlagen im Markt positiv abheben
- In 2 Tagen die Vertriebsargumentation für Digital Phone erlernen
- Einweisung in die Einrichtung einer Digital Phone Anlage, tiefgehender Einblick in die Funktionalitäten und Features von Digital Phone

B2B Partner Sales
Startet durch.
Ohne Stopp und Aber.

Gemeinsam starten wir durch, ohne Stopp und Aber!

Verlässlichkeit & persönlicher Einsatz

Das sind die Voraussetzungen für eine gute Zusammenarbeit. Nimm uns beim Wort: Dein:e Ansprechpartner:in ist immer für Dich da.

Details & Benefits

Alle weiteren Informationen und Vorteile findest Du nach der Registrierung in unserem Partner-Onlineportal (PartOS).

Kontaktiere uns auch gerne über www.telefonica.de/partnergk oder über eine unserer Distributionen.

Wir übernehmen den Rest

Wir senden Dir nach Deiner Anmeldung eine Welcome-E-Mail mit allen für Dich relevanten Informationen zur O_2 Business Vermarktung.

Wir definieren gemeinsam mit Dir und der Distribution Deine individuelle Geschäftsstrategie und Deinen Trainingsplan.

Unser Know-how – Ihr geschäftlicher Vorteil

Alles aus einer Hand

Unser nachhaltiger Businessplan 2025

Unsere Vision:

Digitalisierung für die Menschen: Wir setzen uns für die Überwindung der digitalen Kluft ein und verstehen uns als Treiber einer nachhaltigen, inklusiven und fairen Digitalisierung unserer Gesellschaft und Wirtschaft.

Umwelt & Klima

Wir bieten unseren Kund:innen das grünste Netz.

Produkte & Services

Wir bieten unseren Kund:innen ein Produkt- und Serviceerlebnis, das einen nachhaltigen Lebensstil unterstützt.

Mitarbeitende

Als attraktiver Arbeitgeber möchten wir die digitale Arbeitswelt von morgen vorantreiben.

Gesellschaft

Wir schaffen den Zugang und vermitteln Kompetenzen. So ermöglichen wir die Teilhabe an der digitalisierten Welt.

Als digitales Unternehmen beruht unser Handeln auf den Prinzipien verantwortungsvoller Unternehmensführung, die wir in allen Geschäftsbereichen strikt und systematisch anwenden.

Das Netz von Telefónica Deutschland

Austausch beginnt mit einem leistungsfähigen Netz. Als eines der fortschrittlichsten Netze in der Branche arbeiten wir unablässig daran, es noch besser und zuverlässiger zu machen. Mit uns habt Ihr Zugang zu schnellen und stabilen Verbindungen, die es Euch ermöglichen, jederzeit und überall produktiv zu sein.

Fazit der connect: „Den **deutlichsten Punktezuwachs** unter den deutschen Anbietern erzielt **in diesem Jahr O_2 Telefónica** – was seine Fortschritte beim Netzausbau unterstreicht“.

- ✓ **Bundesweit größter Anteil an echtem 5G**
- ✓ Besonders gute Performance bei der **Sprachqualität und auf Verbindungsstraßen**

***connect Mobilfunk- und 5G-Netztest, Heft 01/2025**: „sehr gut“ (909 Punkte) für O2; insgesamt wurden vergeben: 2x „sehr gut“ (924 und 909 Punkte) und 1x „überragend“ (970 Punkte). Weitere Informationen unter o2.de/netz.

Fakten zum 5G-Mobilfunkstandard

Das 5G-Netz funkt in zahlreichen Städten und ländlichen Gemeinden über verschiedene Frequenzbereiche.

Allein das schnelle 5G-Netz auf 3,6 GHz ist deutschlandweit in schon über 170 Städten verfügbar.

Bis zu
90 %
bessere Stromeffizienz

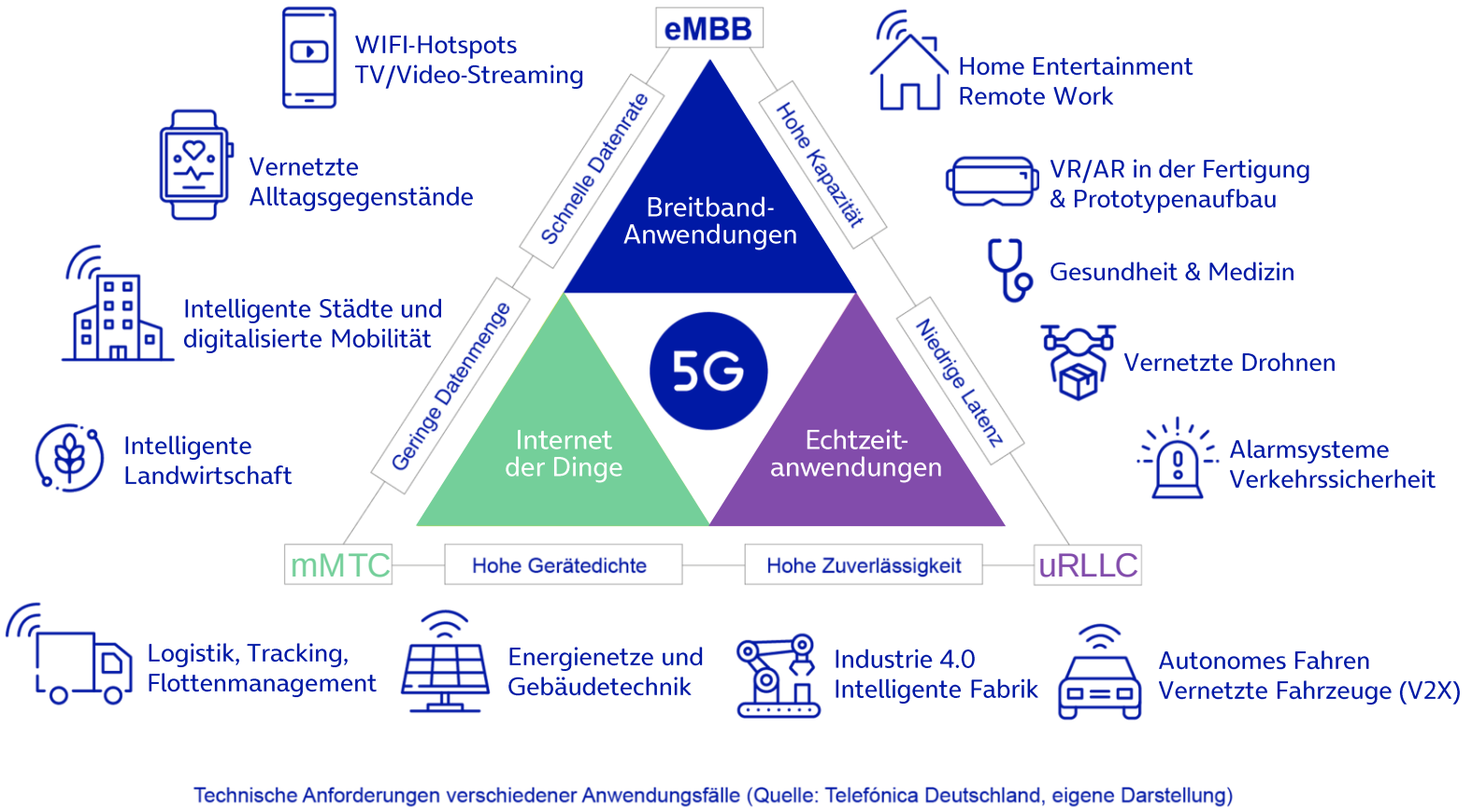
Perspektivisch Downloads mit bis zu
20 GBit/s

Latenzzeiten von bis zu
1 Millisek.

Bis zu
100 x
schneller als 4G

Bis zu
1 Million
Geräte/km² vernetzbar

5G eröffnet der Industrie neue Anwendungsfelder der Digitalisierung



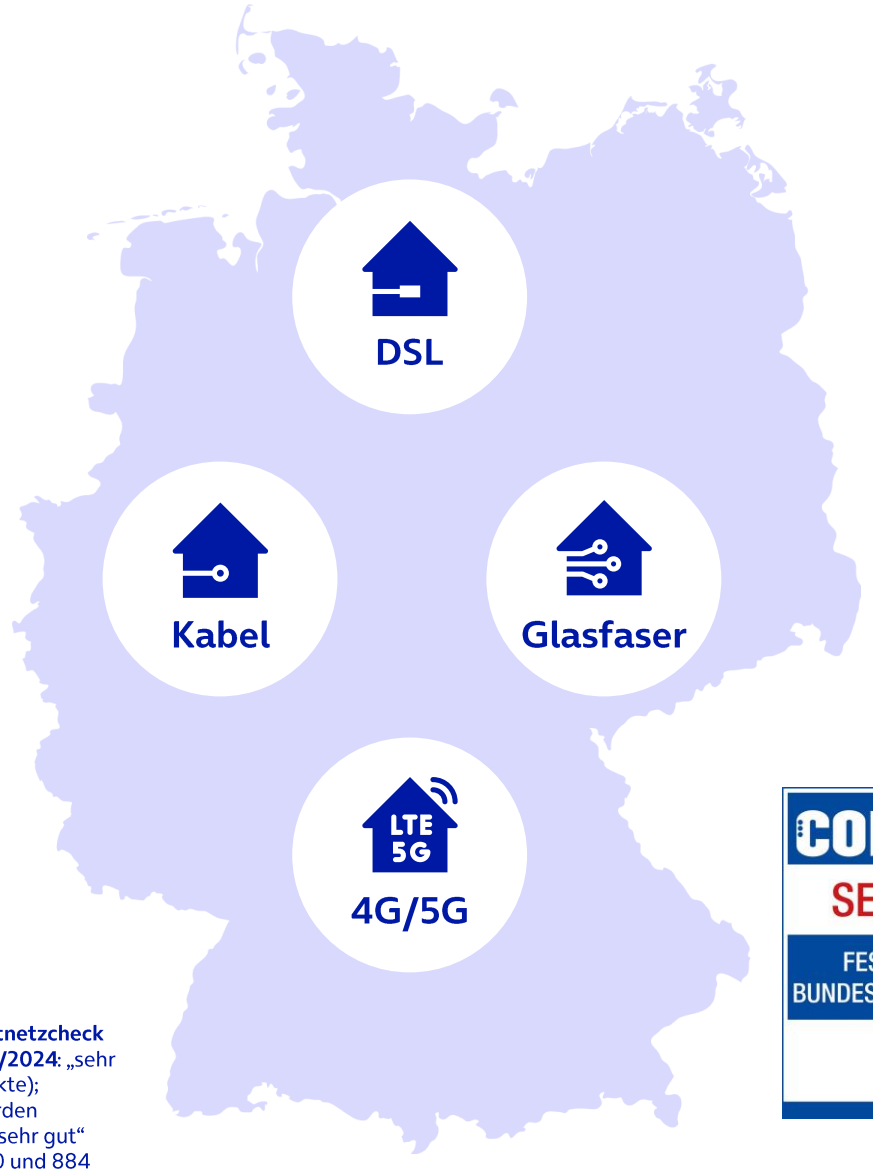
Technische Anforderungen verschiedener Anwendungsfälle (Quelle: Telefónica Deutschland, eigene Darstellung)

Festnetzinfrastruktur von Telefónica Deutschland

Größte technologische und geografische Festnetzabdeckung aller Anbieter

Starke Partnerschaften und Kooperationen ermöglichen den Zugriff auf ein umfangreiches Infrastruktur-Portfolio:

- **DSL:** Vollständiger Zugang zur Infrastruktur der Telekom und zu mehreren regionalen VDSL-Netzen
- **Kabel:** Größte Kabelabdeckung in Deutschland mit exklusivem Großhandelszugang zu Vodafone und Tele Columbus
- **Glasfaser:** Zugang zum kompletten Glasfasernetz der Telekom, Tele Columbus und wilhelm.tel – *Unsere Grüne Glasfaser* ist seit April 2021 mit Schwerpunkt auf ländlichen und vorstädtischen Gebieten auf dem Markt
- **4G/5G:** Bundesweit rund 99 % 4G-Netzabdeckung und rasanter 5G-Netzausbau mit den meisten 3,6-GHz-Antennen in Deutschland



* **connect Festnetzcheck 2024, Heft 09/2024**: „sehr gut“ (884 Punkte); insgesamt wurden vergeben: 4x „sehr gut“ (920, 906, 900 und 884 Punkte).

O_2 Business Social Media

Facebook
@o2businessde

www.facebook.com/o2businessde

neu seit Feb. 22

Instagram
@o2businessde

www.instagram.com/o2businessde

neu seit Feb. 22

LinkedIn
O_2 Business

www.linkedin.com/company/o2-business-deutschland/

Infos, Storys, Insights, Events, Produkte, Unterhaltung, Dialog uvm.

***Este documento ●●● clasificado como USO INTERNO por TELEFÓNICA.
***This document is classified as INTERNAL USE by TELEFÓNICA.

B2B Partner Sales

Bringt Dich zum Ziel.
Und noch einen Schritt weiter.

O_2 Business
can do

Wir sind für Dich da

Nähere Informationen zu unserem Portfolio
und unseren Referenzkunden findest Du auf:
o2business.de

O_2 Business

can do