

# O<sub>2</sub> TELEFÓNICA MACHT IOT EINFACH

**Und Sie können einfach mitmachen: Denn O<sub>2</sub> Telefónica unterstützt nicht nur Endkunden beim IoT-Einstieg, sondern macht es auch potenziellen Vertriebspartnern leicht, am Erfolg des Internets der Dinge zu partizipieren.**

Das Internet der Dinge (IoT) ist schon lange mehr als ein bloßes Zukunftsversprechen. Die Technik hat sich zu einer realen Erfolgsgeschichte entwickelt. Allein im vergangenen Jahr wuchs die Zahl der IoT-Verbindungen in Unternehmen um acht Prozent auf 12,2 Milliarden – bis 2025 wird sich dieses rasante Wachstum weiter beschleunigen und sich aller Voraussicht nach mehr als verdoppeln. So prognostiziert der renommierte Tech-Experte Knud Lasse Lueth, CEO von IoT Analytics, dass es bis dahin 27 Milliarden angeschlossene IoT-Geräte geben wird. Mindestens.

Trotz herausragender Kennzahlen und riesiger Marktpotenziale stellte ein möglicher IoT-Einstieg bisher vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen vor ernstzunehmende Herausforderungen, schürte Bedenken und sorgte in der Folge für ein Zögern. So wirkten IoT-Projekte nicht selten als technisch anspruchsvoll und unternehmerisch komplex. Was gibt es zu beachten? Benötigen wir neue Experten? Was bedeutet ein solcher Schritt für vorhandenes Personal? Alles ernstsunehmende Fragen, die nun endlich beantwortet werden.

## **O<sub>2</sub> Telefónica macht IoT zur Win-win-win-Chance**

„Wir von O<sub>2</sub> Telefónica machen das Internet der Dinge jetzt radikal einfach“, sagt Sven Koltermann, Teamlead M2M/IoT bei Telefónica Deutschland. „Dazu haben wir unser Tarifsystem revolutioniert und neue, einfache und übersichtliche Tarife für die massenhafte Nutzung angelegt. Wir bieten Unterstützung bei der technischen Planung von IoT-Anwendungen. Und wir stellen unsere langjährige Erfahrung und Kompetenz in allen Belangen des Internets der Dinge zur Verfügung.“

Davon profitieren können insbesondere Vertriebspartner. O<sub>2</sub> Telefónica geht in die Offensive und eröffnet diesen ein umfassendes IoT-Leistungsportfolio, das sie leicht in ihr bestehendes Angebot aufnehmen können. Als echte Gamechanger-Produkte bietet O<sub>2</sub> Telefónica dabei ebenso einfache wie innovative IoT-Prepaid-Tarife an, die sich an der Idee „einmalig 10 Euro für 10 Jahre IoT-Konnektivität“ orientieren. Das ist nicht nur selbsterklärend, sondern vor allem auch plakativ kommunizierbar. Quasi ein zusätzlicher Product-USP für den Vertrieb. „Viele unserer Vertriebspartner haben sich im Telekommunikations-Channel hervorragend positioniert und zeichnen sich durch ihre Kundennähe und individuelle Serviceorientierung aus. Gerade ihnen möchten wir mit unserem neuen IoT-Portfolio die Tür öffnen, ihr Geschäft zu erweitern und am Wachstum des Internets der Dinge zu profitieren“, erklärt Koltermann.

## **Vertriebspartner auf Augenhöhe für Vertriebspower mit Weitsicht**

Neben seinem Produktportfolio hat das Telekommunikationsunternehmen auch sein Partnerprogramm überarbeitet, um künftig noch gezielteren Support zu bieten. So können Wiederverkäufer von IoT-Konnektivität und Dienstleistung nicht nur auf Netze, Tarife und Tech-Know-how von O<sub>2</sub> Telefónica zugreifen, sondern erhalten darüber hinaus gezielte Trainings, Weiterbildungsmöglichkeiten sowie Unterstützung für produktspezifische Marketing- und Akquisestrategien. Dabei folgt O<sub>2</sub> Telefónica stets dem Grundsatz, dass der Kunde eines Vertriebspartners immer dessen Kunde bleibt. Ein weiteres Indiz dafür, wie sehr O<sub>2</sub> Telefónica an langfristigen Partnerschaften auf der Basis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert ist. Und vor allem dafür, dass man überzeugt davon ist, dass Erfolg nur in Kooperationen wachsen kann, die fair und für alle Beteiligten nachhaltig ausgerichtet sind.

**Interessiert? Informieren Sie sich jetzt über das O<sub>2</sub> Business Partnerprogramm (IDS) auf:**  
<https://iot.telefonica.de/partner/>

