

Das O₂ Business Partner Programm

kennt kein stop, sondern nur go.

O₂ Business
can do



Herzlich willkommen bei O₂ Business

B2B Partner Sales ist mehr als nur ein Name für mich. Es sagt viel mehr das aus, wofür wir als Team stehen.

B2B (Business to Business) – wir vermarkten zusammen Lösungen an unsere gemeinsamen Geschäftskunden, die auf der Kundenseite einen Mehrwert erzeugen. Sei es durch unser Portfolio, durch die Diskussionen auf Augenhöhe oder die Flexibilität, mit der wir immer einen Schritt voraus sind.

Partner – für uns ist Partnerschaft mehr als nur ein Wort, sondern definiert die Art und Weise, wie wir zusammenarbeiten. Konstruktiv, ehrlich und zuverlässig. Dabei übernehmen wir gemeinsam Verantwortung, sind von Anfang an beim „Du“ und können uns aufeinander verlassen. Win-win- Situationen entstehen dann, wenn wir gemeinsam langfristig denken. Wir wollen nicht den schnellen Erfolg, sondern sind bereit, die Ärmel hochzukrempeln und hart für unsere gemeinsamen Pläne zu arbeiten.

Sales – Vertrieb ist Teil unserer DNA. Wir brennen für das, was wir tun. Jeden Tag, jede Stunde, jede Minute. Vertrieb ist unsere Leidenschaft, andere für uns zu begeistern. Denn diese Leidenschaft ist für uns der Strich in der Rechnung der Vernunft!

Als O₂ Business Team begeistern wir unsere Kund:innen mit unserem grenzenlosen can do Spirit.

„**Can Do**“ ist das „Doch“ zum Wort „Nein“ und das, was für uns über allem steht. Niemand weiß, was er kann, bevor er es versucht hat. Wir wachsen gemeinsam in Zahlen, an Erfahrung, und das jeden Tag.



Alexander Loeck | Head of B2B Partner Sales

B2B PARTNER SALES kennt kein stop, sondern nur go.

Mit unserem Motto gehen wir auf die Überholspur. Wir sind stark für morgen und fangen schon heute damit an. B2B Partner Sales steht nicht still, sondern lässt Euch etwas bewegen. **Gemeinsam wachsen, gemeinsam gewinnen, gemeinsam Ziele erreichen.** Wir suchen Chancen und finden Potenziale.

Wir bieten unseren Partnern eine **persönliche** und **qualitativ hochwertige Unterstützung**.

In unseren drei Partnerstufen sind vielfältige Leistungen erhalten.

In den nächst höheren Partnerstufen unterstützen wir Dich mit einem breiteren Leistungsspektrum, um unser Geschäft weiter auszubauen und gemeinsam erfolgreich zu sein.

Inhaltsverzeichnis

Unsere Indirect Sales Vertriebsstruktur	06	Das Portfolio von O ₂ Business	23
Das Team	09	Nachhaltiger Businessplan 2025	24
Unsere Partnerstufen	13	Das Netz von Telefónica	25
Partnerstufen und Pluspunkte	15	Channel Overview	29
Kooperationsmodell	16		
Highlights unserer Partnerschaften	18		
Deine Partnervorteile im Überblick	22		



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

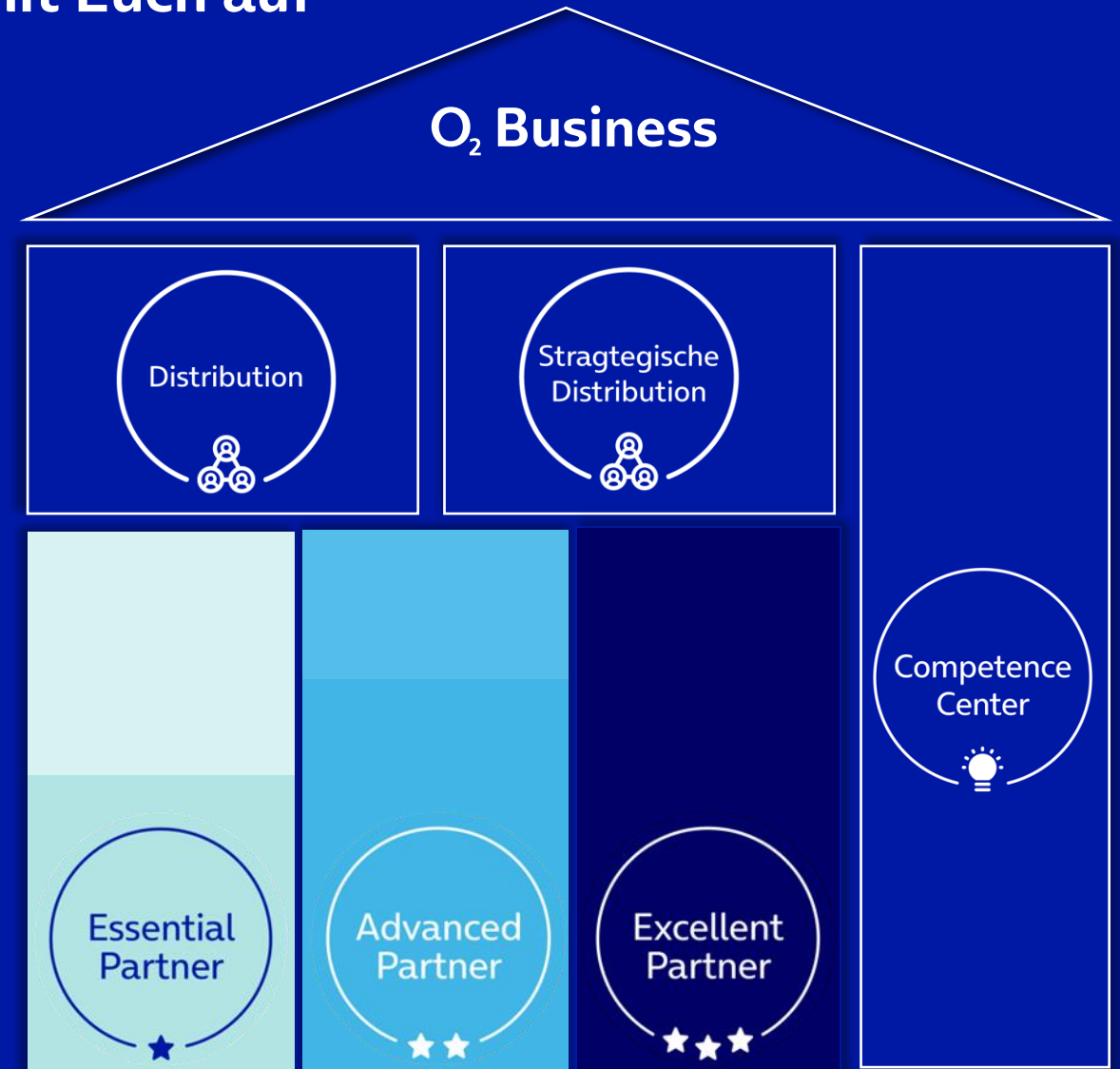
Für den gemeinsamen Erfolg gehen wir mit Euch auf Überholspur.

O₂ Business: Als führender Anbieter von Mobilfunk- und Festnetz-Lösungen steht O₂ 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 O₂ Business Partner können sich in drei Kategorien qualifizieren und weiterentwickeln. Der Status bemisst sich an Vertriebsleistung und Qualität.



Unsere Distributionen im Überblick



Vertriebsinnendienst

- Onboarding neuer 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



Systeme und Prozesse

- Ersts Schulungen 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 Distributionsnetzwerks zur Erfüllung komplexer Kundenanforderungen



Vertriebsaußendienst

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

*Vertragsverlängerung

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/Westnorbert.niedersetz@telefonica.com

M +49 179 6918 335

**Jan Schönhof**Regionalvertriebsleiter
Region Nord/Ostjan.schoenhof@telefonica.com

M +49 179 5393 900

**Jens Schwalbe**Key Account Manager
Distributionenjens.schwalbe@telefonica.com

M +49 176 7095 2020

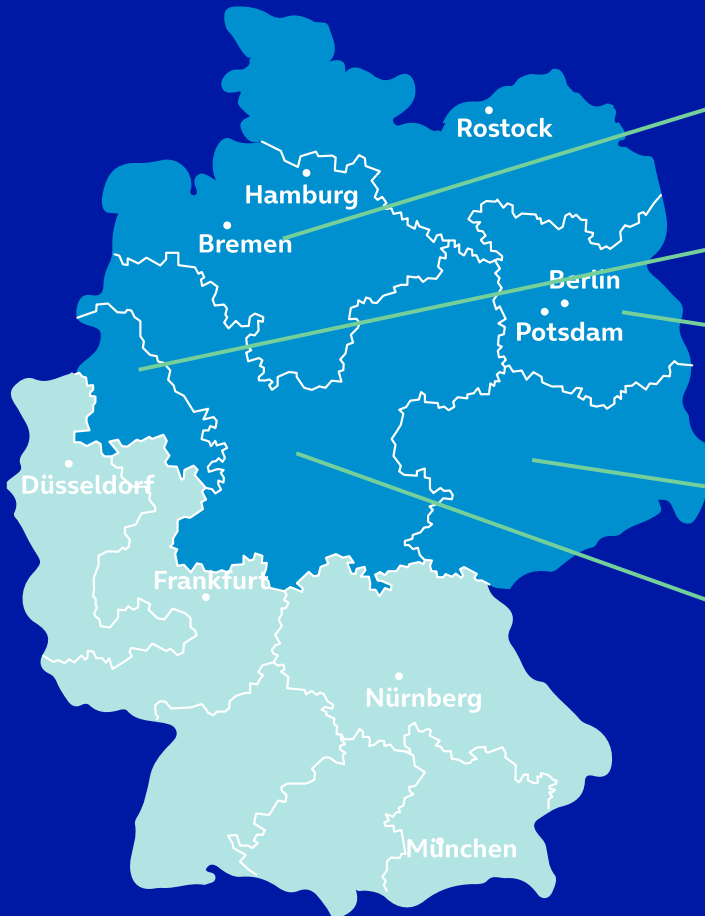
**Lars Körner**Key Account Manager
Distributionenlars.koerner@telefonica.com

M +49 179 6688 990

**Matthias Intemann**Key Account Manager
Distributionenmatthias.intemann@telefonica.com

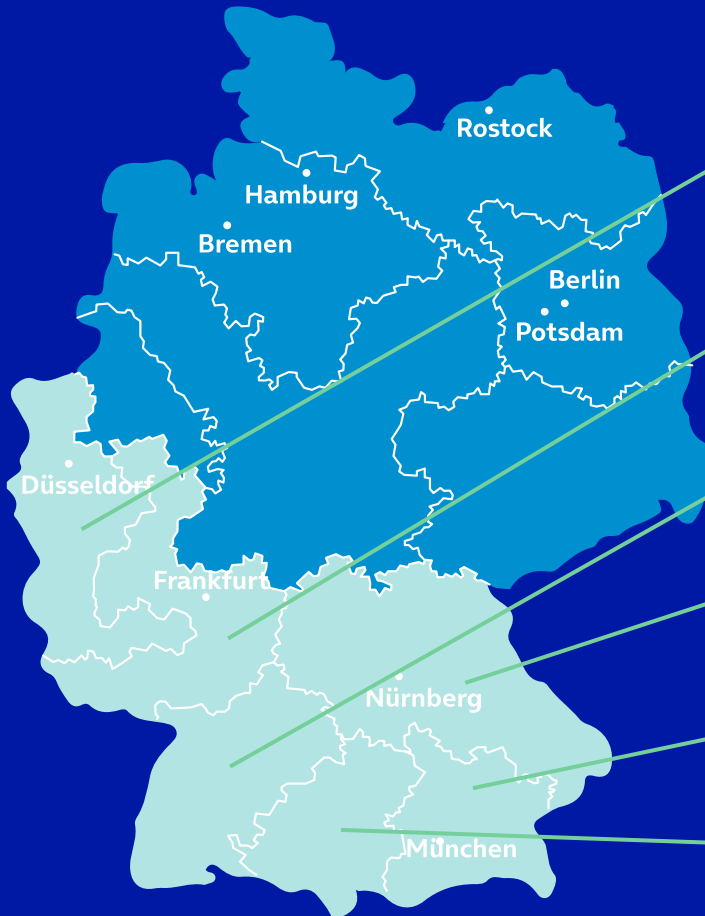
M +49 176 1881 4004

Vertriebsteam Region Nord/Ost



	Jan Schönhof – Regionalvertriebsleiter Nord/Ost jan.schoenhof@telefonica.com M +49 179 5393 900	Nord/Ost
	Makram Sassi – Senior Partner Account Manager makram.sassi@telefonica.com M +49 176 2379 9603	PLZ: 20, 21, 26, 27, 28, 29, 30, 31
	Betty Menken – Senior Partner Account Manager betty.menken@telefonica.com M +49 176 2266 8844	PLZ: 44, 45, 48, 59
	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 Manager nicole.giesel@telefonica.com M +49 176 2487 3823	PLZ: 01, 02, 03, 04, 06, 07, 08, 09 (Acting: 17, 18, 19, 22, 23, 24, 25)
	Tanja Pöttker – Senior Partner Account Manager tanja.poettker@telefonica.com M +49 176 2095 9687	PLZ: 99, 98, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 49

Vertriebsteam Region Süd/West



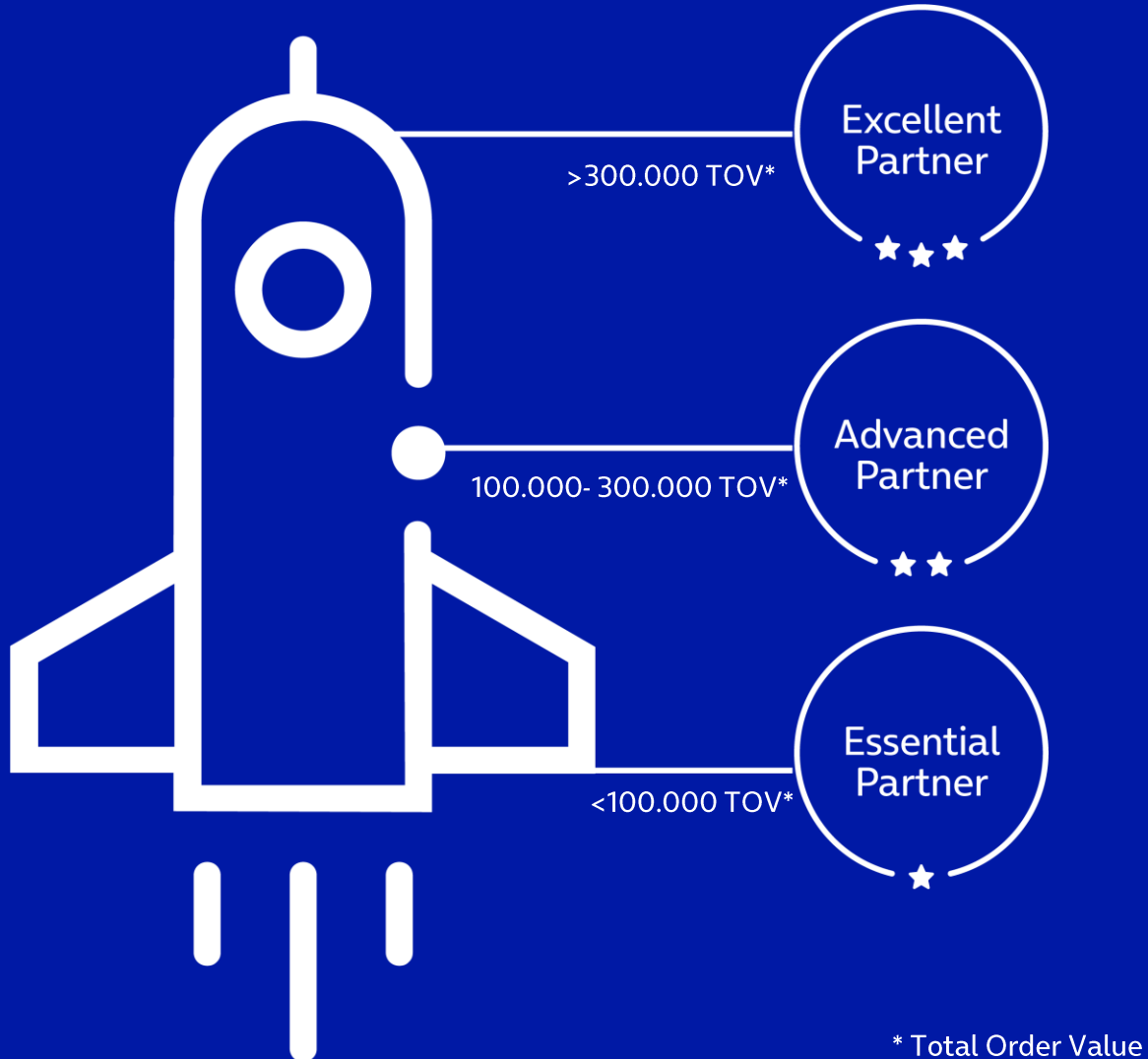
	Norbert Niedersetz – Regionalvertriebsleiter Süd/West norbert.niedersetz@telefonica.com M +49 179 6918 335	Süd/West
	Markus Piskorski-Keppler – Partner Account Manager markus.piskorskikeppler@telefonica.com M +49 176 1881 6060	PLZ: 40, 41, 42, 46, 47, 50, 50, 51, 52, 53, 54, 55
	Cem Küçük – Partner Account Manager cem.kuecuk@telefonica.com M +49 176 1881 6057	PLZ: 56, 57, 58, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69
	Salvatore Castrignano – Partner Account Manager salvatore.castrignano@telefonica.com M +49 176 1771 8003	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, 96, 97
	Thorsten Goers – Senior Partner Account Manager thorsten.goers@telefonica.com M +49 176 1771 4002	PLZ: 80, 81, 82, 83, 84, 85
	Ruza Alemanno – Partner Account Manager ruza.alemanno@telefonica.com M +49 176 1441 8032	PLZ: 86, 87, 88, 89

Vertriebsteam Fixnet



	Matthias Intemann – Key Account Manager Distributionen matthias.intemann@telefonica.com M +49 176 1881 4004	Distributionen: Epsilon, Brodos, Syno
	Jens Schwalbe – Key Account Manager Distributionen jens.schwalbe@telefonica.com M +49 176 7095 2020	Distributionen: komsa, Also, Herweck, MSD
	Lars Körner – Key Account Manager Distributionen lars.koerner@telefonica.com M +49 179 6688 990	Distributionen: Municall, SYNO, MPC
	Alexander Koch – Senior Partner Account Manager Fixnet alexander.koch@telefonica.com M +49 176 8118 1140	Nord/Ost
	Dewa Zazei – Partner Account Manager Fixnet dewa.zazei@telefonica.com M +49 176 1881 6055	Süd/West
	Susanne Sandbichler – Partner Account Manager Fixnet susanne.sandbichler1@telefonica.com M +49 176 1881 6061	Süd/West

Gemeinsam an der Spitze: Erfolg auf der Überholspur



Als O₂ Business Partner kannst Du Dein volles Potenzial entfalten und erleben, wie Dein Erfolg durch unsere drei aufeinanderfolgenden Partnerstufen wächst.

Starte in der Stufe **Essential** und profitiere von umfassenden Leistungen, die Dich beim Aufbau Deines Vertriebs unterstützen. In den höheren Stufen **Advanced** und **Excellent** 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

2023
Essential
Partner

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



2023
Advanced
Partner

- Direkte Partner-Betreuung
- Business Sales Service
- Verkürzte administrative Prozesse
- Händlervorführkarte
- Premium Media Online Recruiting
- Individuelle Case Studies
- Digitale Visitenkarten



2023
Excellent
Partner

- Exclusiver Business Sales Support
- Individuelle Trainings
- Unterstützung bei der Organisation für Messen, Events und Incentives
- Support bei Onlinemarketing (Beratung bei Landingpages, Social Media, etc.)
- Chance auf Teilnahme am Händlerbeirat (Blue Circle)

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 100.000 € erzielt haben. Wird im aktuellen Jahr die 100.000 TOV*-Grenze erreicht, erhältst Du selbstverständlich Pluspunkte, unabhängig vom Status.

Es gibt eine Obergrenze von 10.000.

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 O₂ 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:innenangebot** 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 O₂ 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



O₂ 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, tiefergehender Einblick in die Funktionalitäten und Features von Digital Phone

A photograph of three male soccer players in blue jerseys celebrating a goal. They are in a grassy field with a clear blue sky and some buildings in the background. The player in the center is being lifted by the other two, and all three have their arms raised and mouths open in a shout.

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 O₂ Business Vermarktung.

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





Mobilfunk

O₂ Business Unlimited:

Unbegrenzt Datenvolumen mit Geschwindigkeitsdifferenzierung

O₂ Business Blue:

Festgelegtes Datenvolumen, zugeschnitten auf alle Nutzertypen im Unternehmen

O₂ Business Unite:

Pooling-Konzept – eine Lösung für alle: Jeder Mitarbeiter:in kann die Kontingente nutzen

Hardware:

Smartphones, Tablets, Notebooks und Zubehör in unterschiedlichen Finanzierungs- und Subventionsmodellen



Festnetz

O₂ Business All-IP:

Modulare Lösungen für Festnetztelefonie und Internet

O₂ Business Digital Phone:

Virtuelle Telefonanlage

O₂ Business VPN Connect:

Sichere MPLS-Vernetzung von Unternehmensstandorten

O₂ Business My Office:

Vollständig vernetzter Arbeitsplatz mit Internet und Festnetz

O₂ Business SD-WAN:

Mit Cloud, Security und Verschlüsselung Standorte zukunftssicher vernetzen

O₂ Business Smart Network:

Das einfache SD-WAN für mittelständische Unternehmen

Voice Intelligent Numbers:

Telefonischer Kundenkontakt – guter Service als Versprechen



Value-added services

O₂ Business Mobile Device Management:

Effiziente und sichere Verwaltung von mobilen Endgeräten

Managed Microsoft 365 von O₂ Business:

Service inkl. Lizenzen, Einrichtung sowie Produkt-Support

O₂ Business Protect:

Zuverlässiger Schutz für Deine Endgeräte

Business Flex Device

Security



IoT

Konnektivität:

Für das Internet der Dinge

Digitale Fuhrparkverwaltung:

Mit der Geotab-Flottenlösung

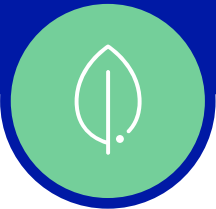
Lokal/Global:

Lokale & globale SIM-Karten

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.

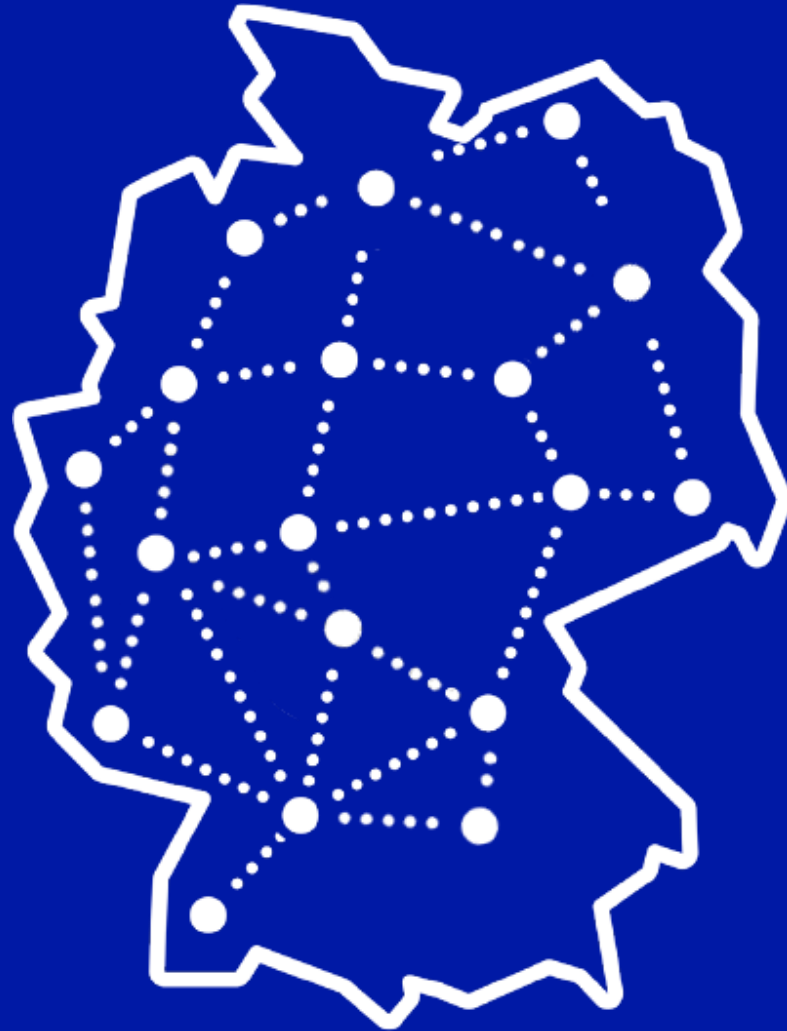


Gesellschaft

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 O₂ 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 01/2024: Gesamtnote: „sehr gut“ (895 Punkte) für O₂; insgesamt wurden vergeben: 2x „sehr gut“ (926 und 895 Punkte) und 1x „überragend“ (967 Punkte). 5G ist für geeignete Endgeräte an immer mehr Standorten verfügbar.

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.



Latenzzeiten von bis zu

1 Millisek.



Bis zu

90 %

bessere Stromeffizienz



Perspektivisch
Downloads mit bis zu

20 GBit/s



Bis zu

100 x

schneller als 4G



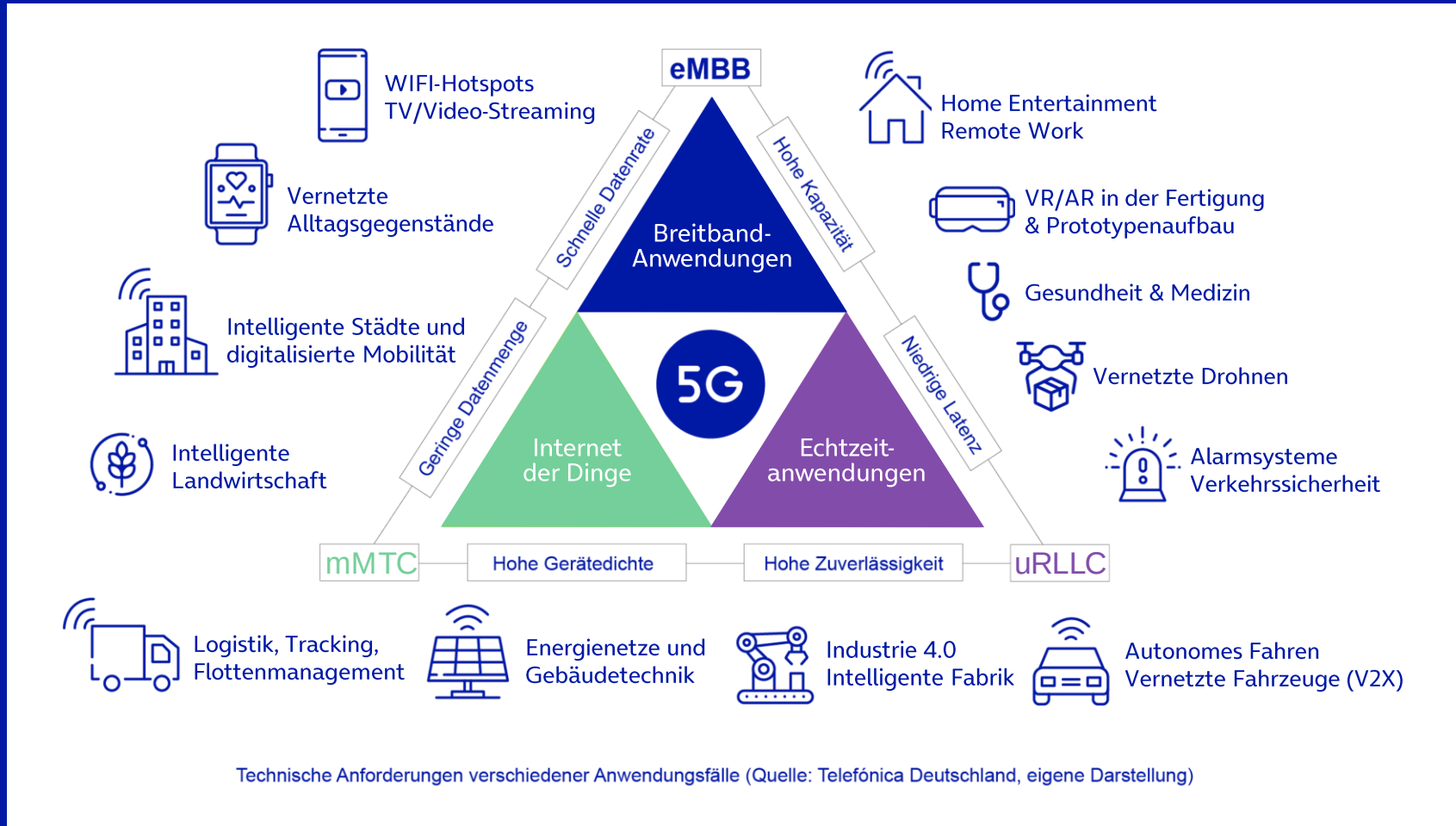
Bis zu

1 Million

Geräte/km² vernetzbar



5G eröffnet der Industrie neue Anwendungsfelder der Digitalisierung

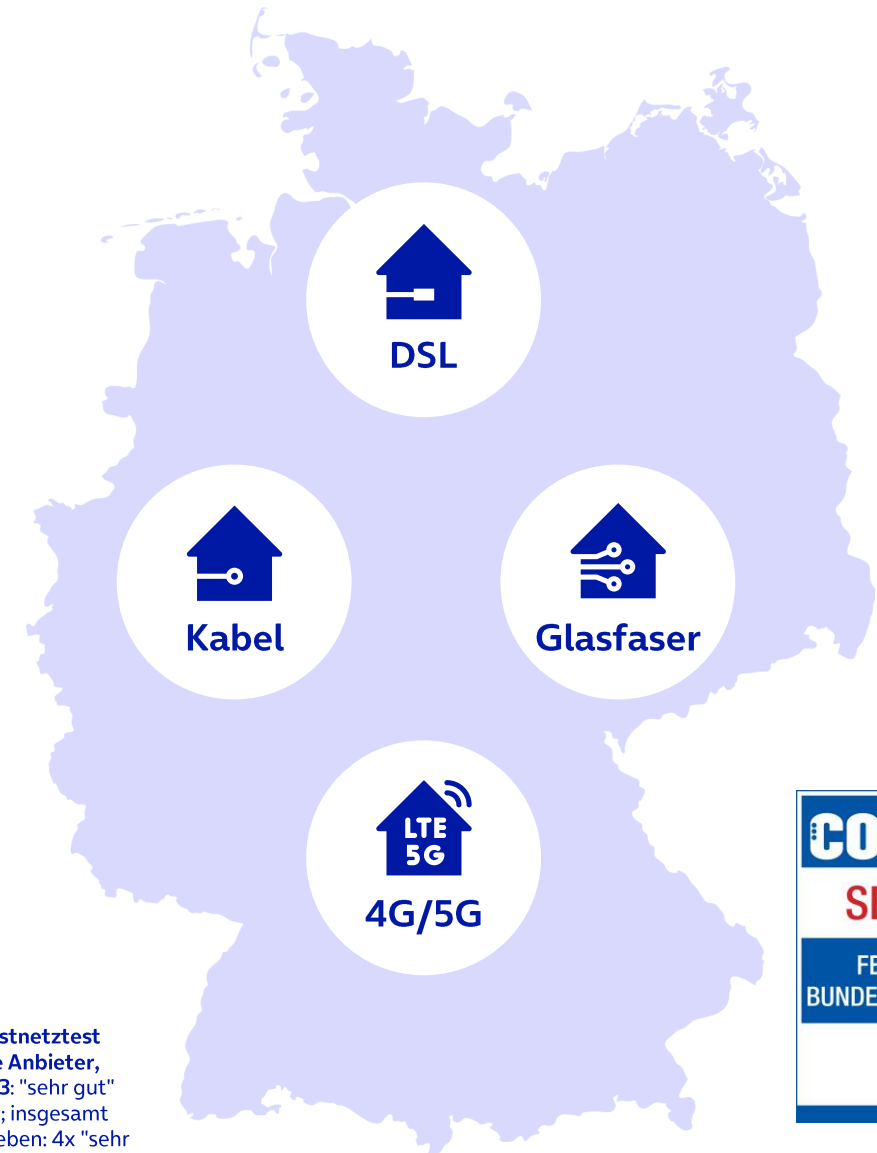


Festnetzinfrastruktur von Telefónica Deutschland

Größte technologische und geografische
Festnetzabdeckung aller Anbieter

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

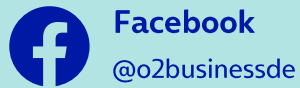
- **DSL:** Vollständiger Zugang zur Infrastruktur der Telekom und zu mehreren regionalen VDSL-Netzen
- **Kabel:** Größte Kabelabdeckung in Deutschland mit exklusivem Großhandelszugang zu Vodafone und Tele Columbus
- **Glasfaser:** Zugang zum kompletten Glasfasernetz der Telekom, Tele Columbus und wilhelm.tel – *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



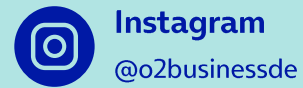
* connect Festnetztest
Bundesweite Anbieter,
Heft 09/2023: "sehr gut"
(886 Punkte); insgesamt
wurden vergeben: 4x "sehr
gut" (912, 901, 889 und
886 Punkte).



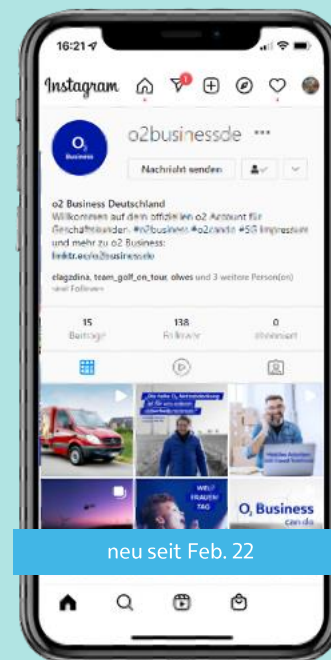
O₂ Business Social Media



www.facebook.com/o2businessde



www.instagram.com/o2businessde



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



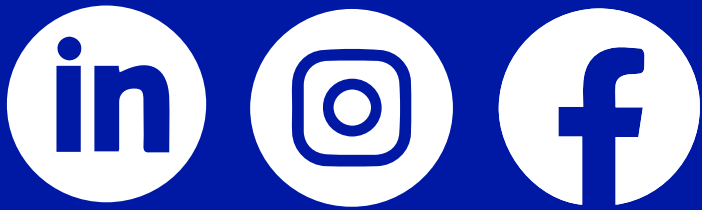
Infos, Storys, Insights, Events, Produkte, Unterhaltung, Dialog uvm.



A photograph of three hikers standing on a rocky mountain peak. One hiker is reaching out to high-five another, while a third stands nearby. They are all wearing hats and backpacks. The background shows a clear blue sky and distant mountains.

B2B Partner Sales Bringt Dich zum Ziel. Und noch einen Schritt weiter.

O₂ Business
can do



Wir sind für Dich da

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

O₂ Business
can do

