

»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Marco Kuhn, Vertriebsleiter und Prokurist der bb-net, erklärt, warum der lukrative Markt für gebrauchte Hardware auch in Zukunft noch viel Potenzial hat und wie ihn sich der Fachhandel erschließen kann.

CRN: Herr Kuhn, ihr Unternehmen konnte 2017 erneut kräftig wachsen und einige Auszeichnungen einheimsen. Welches Fazit würden Sie also für bb-net und den Markt für gebrauchte IT ziehen?

Marco Kuhn: Das anhaltende Wachstum der letzten Jahre hat sich auch in 2017 für uns fortgesetzt. Die erneute Platzierung unter den Focus Wachstumschampions bestätigt uns noch einmal darin, dass der Markt für aufbereitete Hardware weiter wächst und unser qualitätsorientierter Ansatz mit der eigenen Marke tecXL der Richtige ist.

CRN: Kann sich dieser Aufwärtstrend weiterhin halten?

Kuhn: Wir streben auch in den kommenden Jahren ähnliche Wachstumsraten an und stellen uns bereits heute mit neuen Investitionen darauf ein. So steht zum Ende diesen Jahres eine Veränderung der Geschäftsräume und damit einhergehend die Optimierung der internen Prozesse innerhalb von Beschaffung, Fertigung und Warenlogistik an. Außerdem wurden erneut neue Stellen in fast allen Abteilungen geschaffen, für die wir motivierte Mitarbeiter suchen.

CRN: Waren die für 2017 erhoffte Wechselwelle der Unternehmen zu Windows 10 und der damit einhergehende Austausch von Hardware so groß wie erwartet?

Kuhn: Nein, da viele Unternehmen den damit verbundenen finanziellen Aufwand vor sich herschieben, wird sich dieser Wechsel noch auf 2018 ausdehnen. Somit verteilt sich der Wechsel insgesamt auf einen längeren Zeitraum. Diese Entwicklung stellt für uns aber kein Problem dar. Durch den Ausbau des Projektgeschäftes und verbesserte Beschaffungsprozesse in unserem Unternehmen konnten wir deutlich mehr langfristige Partner für uns gewinnen und somit den erhöhten Warenbedarf decken.

CRN: Inwieweit haben die schlechte Verfügbarkeit und die hohen Preise für Flash-Speicherprodukte wie SSDs und RAM Ihr Geschäft, bei dem Aufrüstung eine wichtige Rolle spielt, beeinflusst?

Kuhn: Als sich der Preisanstieg im letzten Quartal 2016 angekündigt hat, konnten wir einige Komponenten bevorraten und uns feste Einkaufskonditionen bis Mitte 2017 sichern. Durch eine Mischkalkulation und Zukäufe im zweiten Halbjahr konnten wir einem großen Preissprung entgegenwirken. Ganz ohne eine Preisanpassung weiter zu machen, war aber auch bei uns nicht möglich. Diese wurde aber offen mit unseren Kunden kommuniziert und hatte auf die Nachfrage keine negativen Auswirkungen.



Marco Kuhn freut sich über ein gutes Jahr für bb-net und den Gebrauchtmkt
(Foto: bb-net)

Seite 1 von 5 [nächste Seite](#)

1. [»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«](#)
2. [Qualität der Partner wichtiger als Quantität](#)
3. [Dreiste Fälscher](#)
4. [Der Desktop ist noch lange nicht tot](#)
5. [Partner auch in der Beschaffung gefragt](#)

»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Marco Kuhn, Vertriebsleiter und Prokurist der bb-net, erklärt, warum der lukrative Markt für gebrauchte Hardware auch in Zukunft noch viel Potenzial hat und wie ihn sich der Fachhandel erschließen kann.

QUALITÄT DER PARTNER WICHTIGER ALS QUANTITÄT

CRN: *Seit verganginem Jahr arbeiten Sie mit einem dreistufigen Partnerprogramm. Wurde dieses gut angenommen und welche Anpassungen oder Neuerungen stehen hier an?*

Kuhn: Die Umstellung auf ein dreistufiges Programm wurde allgemein sehr gut von unseren Kunden angenommen. Es kommen stetig neue Teilnehmer dazu, inzwischen haben wir die 500er Marke weit überschritten. Tatsächlich sind aktuell keine großen Veränderungen oder Neuerungen innerhalb des Programmes geplant. Wir haben mit dem Launch Anfang 2017 bereits ein breites Spektrum an Vorteilen eingeführt, die wir mit kleinen Stellschrauben stetig verbessern. Unser Hauptaugenmerk liegt aber mehr darauf, unsere Kunden innerhalb des Programmes auf eine höhere Partnerstufe zu bringen und ein umfangreiches Produktangebot für jeden individuellen Bedarf zu bieten.

CRN: *Was haben Sie sich hinsichtlich der Erweiterung der Partnerlandschaft für 2018 vorgenommen?*

Kuhn: Wie bereits angesprochen, sind wir heute bei mehr als 500 tecXL Partnern und gehen davon aus, bis zum Ende des Jahres die 600 zu überschreiten. Letztendlich geht es uns hier aber nicht um die Quantität sondern die Qualität der Partnerschaft. Auch wenn wir uns über jeden neuen Partner freuen, ist die langfristige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Kunden der Grundgedanke des Partnerprogrammes.

CRN: *Wie würden Sie für Interessenten die wichtigsten Vorteile gebrauchter Hardware für Reseller und ihre Kunden beschreiben?*

Kuhn: Bis auf den Aspekt der gebrauchten Hardware versuchen wir sowohl im Einkauf als auch im Verkauf alle Vorteile von Neuware, die direkt vom Hersteller bezogen wird zu bieten. Der Reseller kann auf einen großen Lagerbestand von rund 4.000 Artikeln zurückgreifen, die fertig verpackt sind und noch am Bestelldag versendet werden können. Alle Geräte erhalten 12 bzw. 24 Monate Garantie und sollte einmal ein Problem auftreten, sorgt unser Serviceteam in der Regel innerhalb von 72 Stunden für eine Lösung. Außerdem bieten wir für Reseller und Endkunde rechtssichere Software und komplett vorinstallierte Systeme, so dass der Aufwand einer Ersteinrichtung entfällt.

Was die aufbereitete Ware am deutlichsten von der Neuware unterscheidet ist das Preisgefüge und das damit verbundene Margenpotential für den Händler.

Seite 2 von 5 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«](#)
2. [Qualität der Partner wichtiger als Quantität](#)
3. [Dreiste Fälscher](#)
4. [Der Desktop ist noch lange nicht tot](#)
5. [Partner auch in der Beschaffung gefragt](#)

»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Marco Kuhn, Vertriebsleiter und Prokurist der bb-net, erklärt, warum der lukrative Markt für gebrauchte Hardware auch in Zukunft noch viel Potenzial hat und wie ihn sich der Fachhandel erschließen kann.

DREISTE FÄLSCHER

CRN: *Beschreiben Sie bitte kurz den Aufwand, den es erfordert die hohen Qualitätsansprüche der Business-Kunden und auch als offizieller MAR-Partner zu erfüllen und welche Sicherheit das den Partnern und Kunden bezüglich der Produkte gibt.*

Kuhn: Unsere Kunden erwarten vollwertige, zuverlässige Produkte nach einem einheitlichen Qualitätsstandard. Dazu gehört die einwandfreie technische Funktionalität der Geräte, die vollständige Vorinstallation, aber auch die optische Aufbereitung und korrekte Einstufung in 1. oder 2. Wahl. Deswegen wurden in unserem Unternehmen schon seit langem Prozesse geschaffen, die denen eines Herstellers sehr nahekommen. Dies beinhaltet zum Beispiel einen Belastungstest aller Notebookakkus und eine Überprüfung aller Festplatten auf defekte Sektoren. Nur so können wir den gleichbleibend hohen Standard gewährleisten, den wir uns zum Maßstab der Marke tecXL gesetzt haben. Hinzu kommt die Erwartung auf Veränderungen, z.B. durch Softwareupdates schnell zu reagieren und immer die aktuellsten Treiber und Systemversionen zu installieren.

Als MAR-Partner haben wir die Möglichkeit, rechtssichere Lizenzen auf allen tecXL Geräten zu garantieren. Gleichzeitig erfordert das aber auch einen sehr strikten und sorgfältigen Umgang mit Altlicenzen und den neuen COAs, die auf den Systemen angebracht werden. Am Ende entsteht ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann, optisch, technisch und rechtlich. Und das sowohl als Händler als auch als Endkunde.

CRN: *Dass Ihnen dies gelingt, zeigt sich leider auch daran, dass im vergangenen Jahr mehrfach Produkte aufgetaucht sind, die sich unberechtigter Weise ihres Fachhandels-Markennamens tecXL und des damit verbundenen Qualitätsversprechens bedient haben. Wie können Sie sich, Ihre Partner und deren Kunden dagegen schützen?*

Kuhn: Tatsächlich ist es ein großes Problem für uns, dass Ware unter unserem Markennamen angeboten wird, die nicht aus unserer Aufbereitung stammt und damit nicht unserem Qualitätsanspruch entspricht. Dies resultiert unter anderem daraus, dass Händler ihre Produkte auf Plattformen wie beispielsweise Amazon über den von uns generierten EAN-Code listen, was zum Beispiel dazu führt, dass Lenovo Ultrabooks aus zweifelhaften Quellen als tecXL Produkte geführt werden. Wir prüfen derzeit rechtliche Maßnahmen, um gegen diese Anbieter vorzugehen und werden diese in den nächsten Wochen umsetzen.

Wichtige physische Merkmale für die Echtheit eines tecXL Gerätes an denen sich ein Kunde orientieren kann, sind vor allem der auffällige, orangene Verkaufskarton und das kleine Siegel „tecXL zertifiziert“, das als Aufkleber auf das Gerät aufgebracht wird.

CRN: *Wäre es hier für die Kunden nicht wünschenswert, eine Art herstellerübergreifende Qualitätsgarantie oder ein Siegel einzuführen, auf das die Kunden beim Kauf gebrauchter Hardware bauen können?*

Kuhn: Grundsätzlich stehen wir einem einheitlichen Qualitätsstandard für aufbereitete Produkte sehr positiv gegenüber. Die Aufklärungsarbeit bei Händlern und Endkunden würde sich deutlich einfacher gestalten und unsere Arbeit insgesamt erleichtern. Da wir für tecXL generell einen sehr hohen Qualitätsstandard zugrunde legen, sehen wir abgesehen davon für uns aktuell aber keinen Mehrwert eines solchen Siegels. Wir hatten dazu in der Vergangenheit bereits Überlegungen angestellt, alle relevanten Marktteilnehmer an einen Tisch zu bringen und dann noch eine Einigung zu erzielen gestaltet sich aber erwartungsgemäß mehr als schwierig.

Seite 3 von 5 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«](#)
2. [Qualität der Partner wichtiger als Quantität](#)
3. [Dreiste Fälscher](#)
4. [Der Desktop ist noch lange nicht tot](#)
5. [Partner auch in der Beschaffung gefragt](#)

»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Marco Kuhn, Vertriebsleiter und Prokurist der bb-net, erklärt, warum der lukrative Markt für gebrauchte Hardware auch in Zukunft noch viel Potenzial hat und wie ihn sich der Fachhandel erschließen kann.

DER DESKTOP IST NOCH LANGE NICHT TOT

CRN: *Zweifelsfrei geht die Nachfrage der Unternehmenskunden immer mehr in Richtung Notebooks. Aber ist der Desktop wirklich schon tot, wie einige unken?*

Kuhn: Auch wenn man das Aussterben des Desktop schon seit längerem prophezeit, ist diese Entwicklung bei uns bisher überhaupt nicht zu spüren. Zwar sind Notebooks nach wie vor unsere stärkste Produktgruppe, der Desktop macht aber wie in den Jahren zuvor auch heute noch knapp 40 Prozent unserer Gesamtproduktion aus. Das sich hier etwas ändert, ist aktuell noch nicht in Sicht. Letztendlich reguliert sich der Markt für aufbereitete Geräte aber automatisch über den Neumarkt, denn wenn keine Desktops mehr aus Leasingverträgen verfügbar sind, werden auch keine mehr aufbereitet.

CRN: *Ab wann rechnen Sie mit der ersten großen Austauschwellen bei besonders gefragten neuen Geräteklassen wie Ultrabooks und Hybriden a la Surface? Gibt es dafür auch im Gebrauchtmarkt bereits Angebot und Nachfrage?*

Kuhn: Eine vereinzelt Nachfrage für eine aufbereitete Variante von Hardware entsteht inzwischen fast unmittelbar nach dem Release eines neuen Gerätes. Händler und Endkunden, die die Einsparungsmöglichkeiten durch Refurbished kennen, versuchen diese möglichst frühzeitig zu nutzen. Ultrabooks der ersten Generationen sind bereits fester Bestandteil unseres Sortiments. Neuere Geräteklassen erhalten wir bisher nur vereinzelt und in kleinen Stückzahlen, meist im Rahmen von größeren Projekten bei denen diese einfach mit dabei sind. Wir gehen davon aus, dass sich das in den nächsten 1-2 Jahren drastisch ändert wird, wenn die ersten Leasingverträge für diese Systeme auslaufen.

CRN: *Welche Veränderungen bringen neue Trends wie die Mietmodelle beim Workplace-as-a-Service für Ihr Geschäft mit sich?*

Kuhn: Wir sehen WaaS-Anbieter als potentielle Partner und arbeiten bereits eng mit einigen zusammen. Das Geschäftsmodell unterscheidet sich im Grunde nicht von einem IT-Leasing, bei dem Geräte die zurückgenommen werden entweder für einen erneuten Einsatz aufgearbeitet oder vollständig aufbereitet und abverkauft werden müssen. Wir bieten den Dienstleistern attraktive und sichere Rückkaufswerte. Außerdem können Sie die aufbereitete tecXL Hardware zu günstigen Konditionen an ihre Abnehmer verleihen. Selbst Microsoft hat diesen Trend erkannt und erlaubt seit diesem Jahr den Einsatz von MAR Lizenzen im IT-Verleih.

Seite 4 von 5 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«](#)
2. [Qualität der Partner wichtiger als Quantität](#)
3. [Dreiste Fälscher](#)
4. [Der Desktop ist noch lange nicht tot](#)
5. [Partner auch in der Beschaffung gefragt](#)

»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Marco Kuhn, Vertriebsleiter und Prokurist der bb-net, erklärt, warum der lukrative Markt für gebrauchte Hardware auch in Zukunft noch viel Potenzial hat und wie ihn sich der Fachhandel erschließen kann.

PARTNER AUCH IN DER BESCHAFFUNG GEFRAGT

CRN: Was können Sie generell gegen den Flaschenhals im Einkauf unternehmen und wie können Ihnen die Partner dabei gegebenenfalls helfen?

Kuhn: Hier ist Aufklärungsarbeit bei großen Unternehmen und Gesellschaften gefragt. Zum einen ist vielen noch nicht bewusst, dass sich über den Verkauf alter, ausgemusterter Hardware zusätzliche Budgets schaffen lassen. Zum anderen kann durch die Zusammenarbeit mit einem professionellen Aufbereiter die Sicherheit aller Daten gewährleistet und ein Risiko minimiert werden. Wir bieten heute die zertifizierte Datenvernichtung, professionelle Erfassung und transparente Verarbeitung aus einer Hand an, um hier alle Sicherheitsfragen abzudecken und mögliche Sorgen zu nehmen. Unsere Partner unterstützen uns hier besonders damit, uns nicht nur als Lieferant sondern auch als Abnehmer von Hardware im Hinterkopf zu behalten und bei Rücknahmeprojekten zu kontaktieren.

Seite 5 von 5 [vorherige Seite](#)

1. [»Ein Produkt, auf das man sich rundum verlassen kann«](#)
2. [Qualität der Partner wichtiger als Quantität](#)
3. [Dreiste Fälscher](#)
4. [Der Desktop ist noch lange nicht tot](#)
5. [Partner auch in der Beschaffung gefragt](#)