

Auftragsflut bei Refurbishern

»Wir verkaufen nicht, wir verteilen«

26. März 2020, 09:53 Uhr | [Martin Fryba](#)



© bb-net

Wirtschaftet aktuell wie einst im real existierenden Sozialismus: Verteilen statt verkaufen. Marco Kuhn, Vertriebsleiter bb-net

Weihnachten, Ostern und all die anderen Feiertage fallen aktuell bei bb-net und GSD zusammen. Gäbe es keine Corona-Krise und drohende Folgen, man würde die Refurbisher ohne schlechtes Gewissen laut jubeln hören.

Die Corona-Krise hat eine massive Nachfrage nach Home Office-Hardware ausgelöst. Firmen ordern vor allem Business-Notebooks, Monitore und Headsets, damit ihre Mitarbeiter von zuhause weiterarbeiten können. Ein Trend, der bereits Anfang Februar einsetzte. Die Bestände der Distributoren vor allem bei Notebooks nehmen ab, in den letzten zwei Wochen gingen sie bei den Top-100-Geräten deutlich zurück. Nun sind die Top-100-Notebooks laut Marktbarometer von IT-Scope nahezu ausverkauft. Alternativen müssen her. Und es gibt sie in der Tat.

Schon vor der Virus-Pandemie haben sich Refurbisher wie bb-net und GSD im Channel gut etabliert. Sie wachsen und bauen ihre Fertigungskapazitäten aus. Nun laufen ihre Geschäfte mit wiederaufbereiteten Notebooks auf Hochtouren. Und: Noch sind beide Unternehmen, wie sie CRN gegenüber ausführen, lieferfähig.

»Pro Tag gehen über 300 Geräte vom Band. Über die nächsten drei Monate ist die Versorgung in jedem Fall gesichert«, sagt bb-net Vertriebsleiter Marco Kuhn. Man konnte den Ausstoß kurzfristig um rund ein Drittel steigern, aber »es reicht bei weitem nicht um den Bedarf zu decken«. Es sei so, als fielen Weihnachten und Ostern und all die anderen Feiertage unterm Jahr auf einen Tag. »Ich habe so eine Situation noch nie erlebt. Wir verkaufen nicht, wir verteilen«, sagt er.

Ein Vertriebsleiter, der nicht antreiben und nichts anpreisen muss, sondern heiß Begehrtes nur zuweisen braucht, das gab es zuletzt im real existierenden Sozialismus. Kuhn war sechs Jahre alt, als die Mauer im November 1989 fiel.