

**Sparen Sie für kurze Zeit doppelt !**

Sparen Sie 300€ – jetzt ab Lager verfügbar !



PowerEdge R640 VPN: OJYYR



**THE FUTURE CODE**

Experience the Transformation of Industry

06. – 07. Juni 2019  
Vogel Convention Center Würzburg

**SICHERN SIE SICH JETZT IHR TICKET!**



Kapazitätsausbau bei bb-net  
**Wachstumsmarkt Refurbishing**

23.05.19 | Autor: Klaus Länger

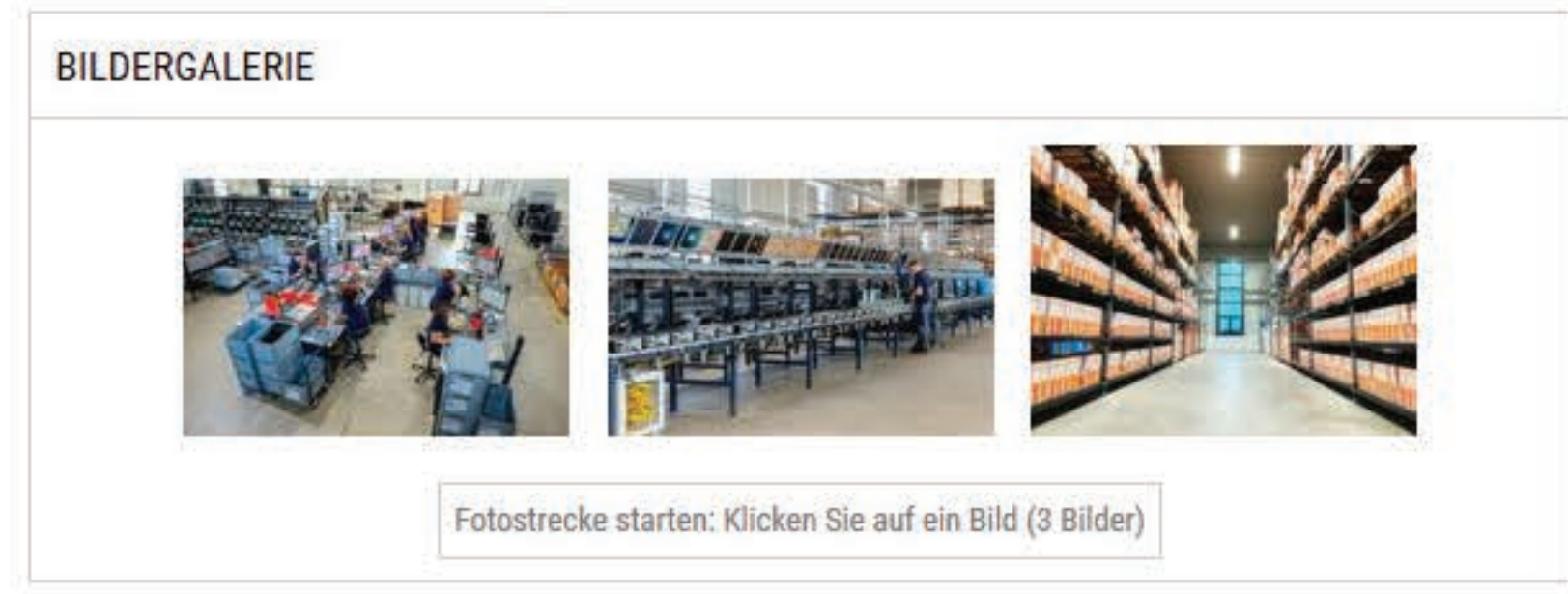
Mehr Platz zur Expansion: Michael Bleicher, Geschäftsführer, und Marco Kuhn, Vertriebsleiter bei bb-net, in der Produktionshalle des neuen Firmengebäudes. (Bild: bb-net)

**Der Refurbisher bb-net setzt auf Wachstum. Die Schweinfurter Firma hat im neuen Gebäude mehr Raum für große Aufträge. Im Device-as-a-Service-Geschäft der Hersteller sieht der IT-Aufbereiter eine Chance für sich und seine Partner.**

Der Innovationszyklus bei PCs und Notebooks hat sich in den letzten Jahren verlangsamt. Während früher ein fünf oder sechs Jahre alter Rechner schlicht zum alten Eisen gehörte, kann man heute mit einem solchen Gerät noch gut arbeiten. Vor allem dann, wenn es sich um einen hochwertigen Business-Rechner handelt, der zudem noch professionell aufbereitet und vielleicht noch mit einer neuen SSD bestückt wurde. Eben das ist das Geschäftsmodell der Schweinfurter Firma bb-net. Sie kauft gebrauchte Business-Hardware von Markenherstellern auf, vor allem aus Leasing-Verträgen, und bringt sie nach einer Generalüberholung wieder in den Handel. Der Verkauf erfolgt ausschließlich über Partner. Die Herausforderung für Refurbisher liegt dabei nicht nur im Verkauf der Geräte, sondern auch darin, den Nachschub an potenzieller Gebraucht-Hardware zu decken. Um an attraktive Geräte zu kommen, bietet bb-net potenziellen Lieferanten verschiedene Servicepakete mit gestaffelten Gebühren an, die dann vom individuell ausgehandelten Einkaufspreis abgehen. Sie reichen vom Basispaket mit der Abholung der verpackten Geräte und der Entsorgung defekter Hardware bis hin zum All-Inklusive-Angebot, bei dem verschleißbare und sichere Transportbehälter gestellt werden und bb-net sich um die zertifizierte und dokumentierte Datenlöschung oder die mechanische Datenträgerzerstörung kümmert. Auch die Ausfertigung einer CO2-Urkunde ist möglich. Für Neukunden bietet bb-net laut dem Gründer und Geschäftsführer Michael Bleicher eine umfassende Beratung sowie den Verzicht auf Servicegebühren beim Erstauftrag.

**Mehr Durchsatz mit neuem Firmengebäude**

Mit dem neu gebauten Firmengebäude in Schweinfurt hat das 1995 gegründete Unternehmen nun die Möglichkeit, auf einer Gesamtnutzfläche von 3.000 m<sup>2</sup> eine große Anzahl von Geräten in kurzer Zeit zu bearbeiten. Das modern ausgestattete Gebäude verfügt laut Bleicher über ausgefeilte Sicherheitssysteme, um die Datensicherheit der Geräte mit noch nicht gelöschten Datenträgern zu gewährleisten. Die gereinigten, und wenn nötig reparierten und teils mit neuen Komponenten ausgestatteten Business-PCs und Notebooks werden mit aktuellen Windows-Versionen bespielt. Die Firma bb-net ist einer von weltweit nur etwa 90 zertifizierten Microsoft Authorised Refurbisher. Für den Vertrieb über Distribution und Fachhandel hat die Firma mit TecXL eine eigene Marke geschaffen. Die Geräte werden in eigene TecXL-Kartons verpackt und mit einem zusätzlichen Softwarepaket versehen, das unter anderem eine 12-Monats-Lizenz von ESET Internet Security enthält. Die Garantie auf die Geräte liegt ebenfalls bei 12 Monaten und kann auf zwei Jahre verlängert werden. Von der Garantie ausgenommen ist der Akku bei Notebooks. Qualifizierte Bildungseinrichtungen haben zudem die Möglichkeit, die Geräte mit günstigeren Microsoft-Lizenzen zu erwerben, da bb-net auch Microsoft Authorized Education Reseller ist. Bleicher hofft hier auf eine zusätzliche Nachfrage durch den Bildungspakt.




**Mehr Rechner durch Device as a Service (DaaS)**

Marco Kuhn, Vertriebsleiter bei bb-net, beobachtet eine zunehmende Professionalisierung und Konsolidierung im Refurbishing, da nur wenige Unternehmen die gestiegenen Anforderungen der Unternehmen, von denen die gebrauchten Geräte stammen, einerseits und der Endkunden andererseits erfüllen können. Zunehmend würden nun nicht nur private Endkunden, sondern auch Firmen zu Gebrauchtgeräten greifen, so Kuhn weiter. Denn schließlich würden sie über IT-Systemhäuser angeboten und erfüllten bei Garantie und Service dieselben Anforderungen wie neue Rechner. Zudem sei die Nachhaltigkeit ein zunehmend wichtiges Argument. Den Trend bei einigen Herstellern, Rechner und andere Hardware nicht mehr zu verkaufen, sondern im Rahmen von Device-as-a-Service-Verträgen abzugeben, sehen Bleicher und Kuhn für ihre Firma positiv. Denn so würden gebrauchte Geräte tendenziell früher für die IT-Aufbereiter zur Verfügung stehen und sie seien oft besser gewartet. Prinzipiell kann sich Bleicher vorstellen, selbst wiederaufbereitete Geräte über seine Partner im Rahmen von DaaS-Verträgen anzubieten. Für die Partner hat bb-net in der nächsten Zeit eine Reihe von Events in Planung, eventuell in Kooperation mit dem Distributor Api.

**Zweite Management-Ebene**

Um sowohl Fertigung und Logistik, als auch den Einkauf zu optimieren, hat bb-net in den vergangenen Monaten eine zweite Führungsebene installiert. Die Leitung des personell erweiterten Einkaufsteams hat seit Januar 2019 Niklas Maier übernommen. Der Wirtschaftsingenieur wechselte 2017 von Porsche Motorsport zum Refurbisher.



Jetzt erhältlich! Im Thomas-Krenn-Onlineshop

THOMAS KRENN

Anzeige **Hochverfügbarer S2D Micro-Cluster**

Über den Autor



**Klaus Länger**  
Redakteur

Kingston KC2000  
**Schnelle M.2-SSD mit 3D-NAND von Kingston**