

bb-net erweitert Business-Sortiment

Zu seinem 20. Geburtstag hat sich der Refurbisher bb-net einiges vorgenommen. Neben einem deutlichen Ausbau des Partnerprogramms für den Fachhandel soll auch das Sortiment der Eigenmarke tecXL um neue Produktgruppen erweitert werden. Zudem fordert Unternehmenschef Michael Bleicher einheitliche Qualitätsstandards für aufbereitete Hardware.

Lars Bube

Der Microsoft Authorised Refurbisher (MAR) bb-net blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 zurück. Wie Unternehmensgründer und Geschäftsführer Michael Bleicher gegenüber CRN ausführte, konnte der Absatz und damit auch der Umsatz erneut deutlich gesteigert werden. Von der Ablöse von Windows XP konnte bb-net dabei sogar doppelt profitieren. Einerseits kauften zahlreiche Unternehmen gebrauchte Business-PCs mit vorinstalliertem Windows 7, um ihre alte XP-Hardware zu ersetzen. Andererseits spülte die Umstellung dem Unternehmen auch zahlreiche neue und neuwertige Business-Geräte ins Lager. Offenbar hatten viele Fir-



Michael Bleicher will einheitliche Qualitätsstandards für Refurbished-Geräte etablieren

men ihren veränderten Hardwarebedarf durch die Umstellung falsch eingeschätzt und zu viele Geräte bestellt, die anschließend wieder verkauft wurden.

»Besonders groß war das Wachstum bei unserer B-2-B-Eigenmarke tecXL. Das neue Partnerprogramm hat uns hier einen gewaltigen Schritt nach vorne gebracht«, freute sich Bleicher. Inzwischen verzeichnet tecXL demnach über 200 regelmäßig aktive Partner und weitere 2.000, die unregelmäßig bestellen. Jeden Monat gewinnt das Unternehmen durch ihre Mithilfe eine dreistellige Zahl von Neukunden und setzt gut 5.000 Geräte ab.

Darüber hinaus trägt auch die Offensive in Richtung Ladengeschäfte mit tecXL-Branding und -Angebot erste Früchte. So konnte etwa der Partner G3 bereits seinen dritten Laden eröffnen, der maßgeblich auf dem Sortiment von bb-net aufbaut.

»Damit hat sich der Fachhandel neben großen Etailern wie Conrad und Direktkunden aus dem Unternehmens- und Behördenumfeld zu einer tragenden Säule für uns entwickelt«, so Bleicher, der gleichzeitig versprach, dem Fachhandel und dem reinen B-2-B-Fokus weiterhin treu zu bleiben. Um mit dem Wachs-

tum Schritt zu halten, soll das Partnergeschäft im neuen Jahr weiter kräftig ausgebaut werden. Neben der Planung eines mehrstufigen Partnersystems soll es künftig auch eine eigene Partner-Managerin als zentrale Ansprechpartnerin für den Fachhandel geben.

Besonders wichtig ist Bleicher dabei der Value-Add-Gedanke. Statt reiner Hardware-Lieferant für die Partner und Kunden zu sein, will bb-net auch mit guten Zusatzdiensten wie den aktuell gefragten Aufrüstungen von Business-PCs mit SSDs und einem 72-Stunden-Service für eingeschickte Geräte punkten.

Smartphones, Tablets, Speicher und Drucker

Einhergehend mit der Ausweitung der Partnerlandschaft will Bleicher 2015 zudem auch das Produktangebot ausbauen. Nachdem im Januar bereits gebrauchter und wiederaufbereiteter Arbeitsspeicher ins Sortiment aufgenommen wurde, sollen im Laufe der nächsten Monate noch wiederaufbereitete Smartphones

und Tablets von Apple sowie Drucker das Sortiment erweitern. In allen Gebieten sieht bb-net eine wachsende Nachfrage bei seinen Kunden und den Fachhandelspartnern. Wie Bleicher betont, seien diese Neueinstiege allerdings vorab mit viel Planungsaufwand verbunden. »Zunächst einmal müssen entsprechende Mengen eingekauft werden, um das Lager ausreichend bestücken zu können«, erklärt er. »Zudem müssen entsprechende Aufbereitungsprozesse entwickelt werden, um die gewohnte Qualität sicherstellen zu können.«

Ein Punkt, der Bleicher besonders am Herzen liegt. Da es bei den inzwischen zahlreichen Anbietern gebrauchter Hardware teilweise enorme Qualitätsunterschiede gibt, will er gemeinsam mit anderen großen Mitbewerbern künftig gerne einheitliche Qualitätsstandards etablieren, auf die sich die Partner und Unternehmenskunden beim Einkauf gebrauchter Business-Geräte verlassen können. ■