

Gebrauchte Hardware:

»Wir beliefern rein den B2B-Bereich«



von *Lars Bube* (lars.bube@crn.de)

01.08.2013

Michael Bleicher, Business Development CEO der bb-net erklärt im CRN-Interview, welche Produkte und Services im Used-Hardware-Segment dem Fachhandel zu neuem Umsatz verhelfen können.



Herr Bleicher, wie entwickeln sich Ihr Geschäft und der deutsche Markt für gebrauchte Hardware: in den letzten Jahren und aktuell?

Bleicher: Der Markt ist auch Dank des Microsoft Authorized Partnerprogramms stetig gewachsen. In den letzten Jahren konnten wir bei **bb-net** [1] bis 2012 die Menge an verarbeiteten Stückzahlen auf 70.000 IT Assets aus den Hauptbereichen PC und Notebooks, sowie den Randbereichen TFTs, Workstations und Servern ausbauen.

Gibt es dabei starke Schwankungen je nach Wirtschaftslage?

Bleicher: Wir erleben die Schwankungen erst wenn eine „Wirtschaftskrise“ schon wieder am Aufschwung ist, da wir auch in Abhängigkeit sind von Leasinggesellschaften.

Welche Kategorien gebrauchter Hardware bieten Sie an, und über welche Vertriebskanäle?

Bleicher: bb-net ist Spezialdistributor und „Hersteller“ in einem. Wir beliefern rein den B2B Bereich und sehen hier auch unsere Kompetenz.

Zu den Abnehmern zählen Fachhandel, E-Tailer, Distributoren, Katalogversender. Aus dem öffentlichen und mittelständischen Bereich zählen zu unseren Kunden Behörden, Systemhäuser, öffentliche Auftraggeber sowie unternehmensinterne IT Abteilungen.

Unsere beiden Hauptprodukte sind Notebooks mit dem größten Anteil sowie Desktop PCs. Danach folgen auf Mengenbasis Displays und Randprodukte wie Workstations, Server und Zubehörartikel.

A-BRANDS IM ANGEBOT

Manche Kunden haben evtl. Angst davor vermeintlichen „Schrott“ zu kaufen – Wie alt sind die Geräte im Schnitt?

Bleicher: Das Gerätealter ist unterschiedlich und spiegelt sich über den Preis wieder. In der Regel reden wir über die Klasse 2-3 Jahre sowie 4-5 Jahre.

Angst Schrott zu kaufen gibt es bei uns nicht, da jedes Gerät egal ob Massenprodukt oder Einzelstück einen vollständigen Prozess durchläuft bis hin zum Endprodukt. Weiterhin sind wir spezialisiert auf A-Brand Marken und deren Produktlinien im Buisnessbereich die eine deutlich höhere Lebenszeit und verbesserte Qualität besitzen.

Wie aufwendig wird die Hardware aufbereitet, welche speziellen Schritte, Knowhow und Maschinen sind dafür nötig?

Bleicher: Um professionell Geräte aufzubereiten bedarf es zunächst einiger Registrierungen und Zertifizierungen bzw. Partnerschaften ohne die es unmöglich ist auch aus rechtlicher Sicht den Prozess darzustellen.

Grundsätzlich gilt es eine WEEE Registrierung sowie einen Partner für die fachgerechte Entsorgung. Eine ISO Zertifizierung ist hilfreich. Um Geräte ordnungsgemäß und rechtlich Einwandfrei lizenzieren und installieren zu können ist eine Partnerschaft mit Microsoft als Authorised Refurbisher unabdingbar.

Geräte im technischen Test- und Aufbereitungsprozess setzen wir ausschließlich ausgebildete Techniker aus dem IT Bereich ein. Ohne die wäre eine Produktion auf dem hohen Qualitätsstand nicht möglich.

Weiterhin sind eine hohe Investition in die Server- und Netzwerkstruktur sowie dem Produktions- und Auditprogramm nötig gewesen. Handwerkliche Dinge wie zentrale Absaug und Druckluftanlagen, hochwertiges Werkzeug und maschinengestützte Verpackungsanlagen sind nur ein paar Beispiele.

Der Gesamte Prozess wird von uns wie ein Produktionsprozess angesehen. Es gibt genaue Stücklisten- und Auditplanung, Qualitätssicherung während und nach einem Produktionsvorganges, Stichproben, eigene QM Mitarbeiter etc etc...

Können Sie anschließend Garantien und Service bieten? Welche Serviceleistungen bieten Sie für Reseller?

Bleicher: Sämtliche Geräte aus dem 1. Und 2. Wahl Sortiment die unter unserer Eigenmarke tecXL vermarktet werden, erhalten 12 Monate volle Gewähr. Durch eine hausinterne RMA Abteilung die sowohl die Serviceabwicklung, die Reparatur und ein

Zentrales Ersatzteillager beinhaltet ist ein schneller und kundenorientierter Ablauf möglich.

WENIGER AUSGEBEN, MEHR SPAREN

Wie hoch ist die Ersparnis für Handel und Kunden in etwa verglichen mit gleichwertigen Neugeräten?

Bleicher: Einerseits sind Verkaufspreise an den Endanwender bis zu 65% unter dem Neupreis. Andererseits ist das Thema der aufbereiteten IT extrem interessant für Händler um neuen Kundensegmente zu beliefern und dabei deutliche höhere Margen zu erzielen. Wir sprechen heute von ca. 20 bis 25% je nach Gerät und Alter.

Können Partner wie Systemhäuser auch gebrauchte Hardware von Kunden an Sie vermitteln?

Bleicher: Natürlich. Denn ohne den „Rohstoff“ aus diesen Kanälen könnte eine Aufbereitung nicht stattfinden. Sicherlich gibt es auch immer wieder Ware die dem Kreislauf nicht mehr zugeführt werden kann und sachgemäß entsorgt werden muss aber in der Regel kaufen wir die Ware an. Durch eine Maximierung des Kapitalrückflusses bieten wir die beste Basis für die Refinanzierung einer Neuinvestition. Sämtliche veräußerte Hardware kaufen wir ohne Gewährleistung an. Auch beim Ankauf gehen wir auf die Bedürfnisse und Wünsche des Partners ein. Abgerundet wird unser Angebot durch weitere IT-Services im Rollback Einsatzfeld wie logistische Dienstleistungen oder auch die Datenlöschung.

Ankaufmodelle sind:

- Ankauf der Hardware zu garantierten Preisen
- Vermarktung auf Erlösbasis
- Kommissionsvermarktung mit Erlösteilung
- Kundenvermarktung durch Mitarbeiterverkauf

SICHERE ZERSTÖRUNG

Wie garantieren sie die Sicherheit – z.B. Löschung / Zerstörung bei alten Festplatten?

Bleicher: Diese Dienstleistung bieten wir Ihnen unter Zuhilfenahme renommierter und zertifizierter Softwarelösungen und speziell qualifizierten Mitarbeitern. Die Speichermedien und mobiler Endgeräte beinhalten eine Vielzahl sensibler Daten. Wir empfehlen hier eine unwiederbringliche revisionssichere Datenlöschung. Hier ist das Thema der mobilen Endgeräte immer wichtig auf die ich in dem letzten Absatz nochmal eingehe. Nicht viele Unternehmen setzen sich mit dem Thema auseinander und wiederum können diese Geräte nur wenige qualifizierte Unternehmen auch rechtssicher löschen.

• Sicherheitsraum für Datenlöschung

Unser Technologie Center entspricht den höchsten Sicherheitsanforderungen für die professionelle Aufbereitung Ihrer gebrauchten IT-Ausrüstungen. Der Einsatz von Personenkontrollen, Detektoren, Video- und Alarmsicherung realisiert den hohen benötigten Sicherheitsstandard wenn es um den Umgang mit Datenträgern aus hochsensiblen Bereichen und Branchen geht. Für die Datenlöschung steht ein abgeschlossener Hochsicherheitsraum zur Verfügung. Hier löschen geschulte und autorisierte Mitarbeiter unter Ausschluss weiterer Anwesender.

• Mechanische Zerstörung

Bei defekten Datenträgern, die per Software nicht gelöscht werden können, kümmern wir uns um eine verlässliche mechanische Zerstörung der Datenträger.

• Anonyme Daten - Anonyme Geräte

Nach aktuellen Datensicherheitsstandards ist es nicht nur wichtig die Daten ordentlich zu

löschen, auch der Auftraggeber sowie die Geräteinhaber und Standorte sind während des Prozesses nicht ersichtlich. Nach Abschluss des kompletten Refurbish-Prozesses das Gerät nicht mehr auf seinen vorherigen Besitzer zurück zu führen.

- **Lückenlose Dokumentation**

Nach erfolgreicher Datenlöschung übermitteln wir Ihnen ein umfassendes Datenlöschprotokoll. Das Data-Wiping ist jederzeit verifizierbar und daher zu 100% revisionssicher.

- **Vor-Ort Datenlöschung**

Im Falle von extrem sensible Daten empfiehlt die bb-net media gmbh die Löschung nach höchsten Sicherheitsstandards und ermöglicht Ihrer Firma wahlweise die Löschung direkt vor Ort.

- **Smartphones und Tablets - Ein Risikofaktor!**

Heute darf man nicht nur konventionelle Systeme wie Desktops, Notebooks oder Server. Gerade Smartphones und Tablets stellen ein immer größeres Datenrisiko dar. Einfach nur auf Werkseinstellung zurückzusetzen hilft nicht. Viele hochsensible Daten sind weiterhin in Speicherbereichen vorhanden oder können rekonstruiert werden. Wir sind in der Lage mobile Geräte mit folgenden Systemen zu löschen: Apple iOS, Android, BlackBerry, Symbian, Windows Mobile.

Wie wird die Ware anschließend wieder vertrieben? Wie können Reseller Ihr Partner werden?

Bleicher: bb-net versteht sich als Spezial Distribution für aufbereitete Hardware. Über unser Projekt- & Vertriebsteam stehen Ihnen Spezialisten zur Seite die die Bedürfnisse von E-Tailer, Distributor, Katalogversender, Öffentliche Auftraggeber sowie Systemhäuser und InHouse IT Abteilungen kennen und bb-net als innovativer Anbieter bereits vorgefertigte Lösungen individuell dem Kundensegment angepasst ist.

Was wir für die Einzelnen Kunden tun, erfahren Sie über folgenden Link:

<http://www.bb-net.de/index.php/remarketing/projektkunden>

Potentielle Partner können sich entweder Online über unseren B2B Shop oder direkt bei unserem Vertriebsteam vorstellen und registrieren. Anhand des Kundenportfolios erarbeiten wir dann die richtigen Angebote und Vermarktungsstrategien.

Wie ist die Verfügbarkeit? Können Fachhändler direkt sehen, was auf Lager ist? Wie sicher sind Bestellungen von nicht vorhandenen Geräten?

Bleicher: Sämtliche gebrauchte IT Produkte durchlaufen den vollständigen optischen- sowie technischen Audit. Danach erfolgt die Umrüstung auf Marktbedürfnisse sowie Installation und Verpackung. Erst nach diesem Vorgang sind die Geräte verkaufsfähig und vom Vertrieb einsehbar. Das bedeutet wir verkaufen nur lagernd verfügbare Ware die wir am gleichen oder spätestens am nächsten Tag ausliefern können. Hier ist bb-net ein Marktführer in der Vorproduktion, da wir anhand der Marktwünsche die Geräte anpassen und somit ideal für unsere Kunden zum Abverkauf vorbereiten. In der Regel haben wir sofort lieferbar ca. 2000 fertig produzierte Geräte ab Lager lieferbar.

Online Version:

<http://www.crn.de/hardware/artikel-100160.html>