

Interview mit Microsoft Authorized Refurbisher bb-net Media

Schulterschluss mit Microsoft

Datum: 13.09.2012
Von Martin Fryba

Händler von gebrauchter IT haben keine Lobby und kämpfen gegen einen schlechten Ruf. Auch deswegen ist der Großhändler bb-net media seit kurzem ein Microsoft Authorized Refurbisher (MAR). Mit diesen höheren Weihen des Herstellers will sich Geschäftsführer Michael Bleicher von der Konkurrenz abheben und sein Geschäft ausweiten.

CRN: Gäbe es ein Ranking der zweifelhaftesten Berufe, stünde der IT-Remarketer gleich hinter dem Schrott- und Autohändler. Vor allem die Softwarehändler sind betroffen. Berechtigt?

Bleicher: Es wäre falsch, wegen einiger schwarzer Schafe den IT-Gebrauchthandel pauschal in ein schlechtes Licht zu rücken. Der Branche fehlt es leider an Transparenz. Das Problem ist doch, dass wir keine verbindlichen Standards für aufbereitete Gebrauchthardware und keine Lobby haben.

CRN: Dafür jede Menge Unsicherheit, vor allem bei Lizenzierungen von Software.

Bleicher: Das war mit ein Grund, warum bb-net media dem Refurbisher-Programm von Microsoft beigetreten ist. Wir arbeiten in unserer Produktion sehr professionell, anders könnten wir nicht rund 5.000 Desktops, Notebooks und Monitore im Monat aufbereiten und Services wie Reparatur und Gewährleistung anbieten. Die Kunden wollen Betriebssicherheit, sie wollen aber auch bei Software rechtlich auf der sicheren Seite stehen. Als offizieller Microsoft-Partner können wir unseren Kunden jetzt zusätzliche Sicherheit geben, dass unsere gebrauchten Systeme lizenzrechtlich korrekt aufbereitet sind. Für uns ist es eine Auszeichnung, dass Microsoft uns zum MAR zertifiziert hat.

CRN: Software kann man doch auch ohne explizite Zustimmung eines Herstellers weiterverkaufen und zwar auch, wenn sie ursprünglich vorinstalliert mit einem PC in den Handel kam. Ist das kein lukrativer Markt für Sie?

Bleicher: Wir wollen uns auf das konzentrieren, was wir beherrschen. Und das ist die professionelle Aufbereitung von Hardware, die wir für unseren Reseller-Kunden individuell konfigurieren können - mit einer hohen Qualität und sehr guten Service-Leistungen. Dieser Markt bietet genügend Chancen. So können wir dem Retail, Online-Händlern, Distributoren und Fachhändlern, die runderneuerte Systeme mit Betriebssystem anbieten wollen, interessante Angebote unterbreiten, bis hin zur Beratung, wie sie mit attraktiven Angeboten zusätzlich Kunden in ihre Läden und Onlineportale bekommen. Im Markt für gebrauchte Hardware steckt noch viel Potenzial und definitiv hohe Margen.