

Gebrauchte Hardware für Reseller

Professioneller Einstieg in den Zweitmarkt

bbnet.media ist mehr als nur ein Broker. Der Refurbisher bereitet Notebooks oder PCs so auf, dass Fachhändler und Etailer leicht den Einstieg in den Gebrauchtmarkt finden. Traummargen von über 20 Prozent sind möglich.

Martin Fryba

Mit einer Gründung aus der Garage heraus kann man zum weltgrößten IT-Hersteller avancieren, wie das Beispiel Hewlett-Packard zeigt. Nun hat Michael Bleicher noch ein paar Jahrzehnte Zeit, um aus seiner Geschäftsidee, die beim Ausmisten der elterlichen Garage entstand, eine ähnliche Erfolgsstory zu schreiben. Mit



Michael Bleicher, Geschäftsführer bbnet.media: »Auf Qualität legen wir höchsten Wert«

über 4.000 gebrauchten Systemen, die mittlerweile bei seiner Firma bbnet.media monatlich für den Wiederverkauf aufbe-

reitet werden, hat der Refurbisher aus Schweinfurt die Grundlagen für einen Ausbau des Geschäfts mit gebrauchter Hardware gelegt. Das negative Image, das auf diesem Nischen-sektor bisweilen lastet, begegnet bbnet mit einer klaren Strategie. Zum einen legt Firmengründer Bleicher Wert auf professionelle Arbeitsabläufe. In den 15 Jahren seit Bestehen der Firma hat der Jungunternehmer Einkaufsprozesse, Logistik und den Vertrieb optimiert. Dabei kam ihm das Know-how innerhalb der B+B Group zugute, zu der bbnet gehört, und in der auch ein Unternehmen für wiederaufbereitete Medizintechnik tätig ist. Als MAR (Microsoft Authorized Re-

furbisher) gehen die Schweinfurter zudem Konfliktpotenzial mit gebrauchten Softwarelizenzen aus dem Weg.

Margen bis knapp 30 Prozent

Zuverlässige Datenlöschung, Qualitätskontrollen, Klassifizierung der Altgeräte, Gewährleistungen sowie verkaufsfertige Geräte in einer eigenen, ansprechenden Verpackung gehören ebenfalls zum Standard des Refurbisher, um notwendiges Vertrauen bei Kunden zu gewinnen. Mit der Marke TECXL positioniert sich bbnet quasi als A-Brand-Anbieter. »Man kann uns

als kleiner Hersteller sehen«, sagt Bleicher im Gespräch mit CRN. Fachhändler, die den Einstieg in den gebrauchten Handel mit Notebooks, Displays, Workstations und bald auch Tablets suchen, verspricht bbnet zudem Beratung bei der Auswahl und Präsentation der Produkte im Laden. Zahlreiche Etailer haben diese Nische für sich bereits entdeckt. Kein Wunder: Marco Kuhn, Vertriebsleiter bei bbnet, spricht von Margen bis zu knapp 30 Prozent, die der Channel mit hochwertig aufbereiteten Altgeräten verdienen kann. ■

i bbnet.media GmbH
Amsterdamerstraße 10-18, 97024 Schweinfurt
Tel. 09721 64696-0
www.bb-net.de