

BusinessPartner

Die Zeitschrift für Handel und Industrie

PBS



Big Interview Benedikt Erdmann vor der Soennecken-GV ■ **Strategie** winwin-Gruppe fährt weiter auf Vorwärtskurs ■ **Specials** Scan + ECM, IT-Zubehör ■ **Titel** PFU-Studie zeigt Chancen der Digitalisierung auf

Neue Chancen für Refurbisher

Microsoft restrukturiert sein Refurbisher-Programm und stellt damit viele IT-Aufbereiter vor Herausforderungen. **bb-net** hat daher ein eigenes Lizenz-Partner-Programm (BLP) aufgesetzt und schafft Möglichkeiten für ausscheidende Partner, ihr Geschäft fortzuführen.

Aufbereitete IT ist nachhaltig, umweltfreundlich und leistungsstark, ohne ein Betriebssystem jedoch nicht nutzbar. Ein Zukauf einer neuen Windows-Lizenz ist unumgänglich und nur rechtssicher von einem Microsoft Refurbisher. Hierfür rief Microsoft ein Refurbisher-Programm ins Leben, das sich in zwei Partnerstufen teilt. Bei rund 3000 Partnern handelt es sich um Mitglieder des Registered-Refurbisher-Programms (RRP), die überwiegend Geräte in kleineren Mengen aufbereiten. Zu ihren Kunden zählen vorrangig Bildungseinrichtungen, Behörden und gemeinnützige Organisationen. Neben RRP gibt es die Microsoft Authorised Refurbisher (MAR) Stufe, die höhere Anforderungen an ihre Partner stellt. Nur 69 Refurbisher weltweit sind vom amerikanischen Softwarekonzern akkreditiert. MAR bedienen vorwiegend Kunden im kommerziellen B2C- und B2B-Bereich.

Im Juni überraschte Microsoft nun mit der Nachricht über die ersatzlose Streichung des Registered-Refurbisher-Programms bis Ende September. Mitglieder sind nun dazu gezwungen, ihr Geschäft neu zu organisieren. Um künftig weiter originale Lizenzen zu erhalten und zu vertreiben, bleibt nur der Weg, sich als sogenannter Third Party Refurbisher (TPR) einem MAR wie bb-net aus Deutschland anzuschließen.

Neue Möglichkeiten – aber auch Herausforderungen

Die Veränderung bietet für MAR-Partner neue Möglichkeiten, jedoch auch Herausforderungen. Diese verfügen nur selten über entsprechende Kompetenzen, Partnerprogramme und Onboarding-Prozesse. Zusätzlich zur Neuerung im Refurbisher-Programm kündigt Microsoft den nächsten Schritt in



Blick in die IT-Aufbereitung bei bb-net in Schweinfurt: Mehr als 100.000 Geräte pro Jahr werden hier generalüberholt und zurück in den Markt gebracht – Tendenz steigend.

die Digitalisierung an: Das Ende der „Aufkleber-Produktschlüssel“ (COA) bis Ende Juni 2021. Das bedeutet eine komplette Umstellung der Prozesse, um Hardware mit digitalen Produktschlüsseln zu versehen und ausliefern zu können.

Die Nachricht über das Ende des RRP-Programms kam auch für bb-net überraschend, betrifft das Unternehmen aber nur in zweiter Linie. Seit fast zehn Jahren zählt bb-net zu den 69 MAR-Partnern weltweit und wurde mehrfach als „MAR Top Sales“ ausgezeichnet. Bereits vor über zwei Jahren initiierte bb-net den Umstieg auf digitale Lizenzen und ist bis heute das einzige Unternehmen in der DACH-Region, das Geräte mit digitalen Lizenzen ausliefert. Von der Erfahrung des Schweinfurter Unternehmens können nun auch die ausscheidenden Programmteilnehmer profitieren,

denn durch bb-net ist es RRP's möglich, weiterhin Zugriff auf kostengünstige gemeinnützige sowie kommerzielle Microsoft Windows- und Office-Produkte für generalüberholte Geräte zu erhalten.

Um den Wechsel zu bb-net als TPR so angenehm wie möglich zu gestalten, entwickelte das Unternehmen unter dem Leitsatz „Partnerschaft auf Augenhöhe“ das bb-net Lizenz Partner Programm (BLP). Es zeichnet sich unter anderem durch einen unkomplizierten Onboarding-Prozess aus. Ab Aufnahme in das BLP erhält der Partner die Lizenzen, Softwareimages, den vollen technischen Support, das Reporting und zukünftige Leistungen direkt aus Schweinfurt.

www.bb-net.de
www.tecxl.de