

»Das Vertrauen in aufbereitete Hardware wächst«

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Im CRN-Interview spricht Marco Kuhn, Vertriebsleiter von bb-net und tecXL, über die Vorteile der Kooperation mit Emendo und Synaxon und die Pläne zum weiteren Ausbau des Partnerprogramms in diesem Jahr.

CRN: Herr Kuhn, bitte geben Sie uns einen kurzen Überblick der aktuellen Lage und Pläne Ihres Unternehmens.

Kuhn: Wir haben, wie in den Jahren zuvor, unseren Wachstumskurs beibehalten und streben auch für 2016 ein gesundes und nachhaltiges Wachstum an. In 2016 wird für uns die Zusammenarbeit mit verschiedenen Verbänden wie Emendo und Synaxon, sowie der weitere Ausbau des Partnerprogrammes, eine wichtige Rolle spielen. Aber auch die Partnerschaft mit ESET, die seit 01.02.2016 offiziell ist, wird uns auf Trab halten.

CRN: Sehen Sie dieses ungebremste Wachstum auch auf dem gesamten Markt für gebrauchte Hardware?

Kuhn: Allgemein ist sowohl die Nachfrage als auch die Akzeptanz gebrauchter / aufbereiteter Geräte am Markt ungebremst. Besonders Workstations und hochwertige Notebooks aus den Business-Linien werden im gewerblichen Bereich immer häufiger nachgefragt. Obwohl der PC-Markt schrumpft, wächst der Gebrauchtmarkt kontinuierlich.

CRN: Sie sprechen von wachsender Akzeptanz für gebrauchte IT. Gilt das auch für die bisher schwierigen Bereiche Mittelstand und öffentliche Hand?

Kuhn: Ja, das Vertrauen in aufbereitete Hardware wächst weiter und wir zunehmend interessant für Behörden und Unternehmen. Dieser Trend hält bereits seit einigen Jahren an und wird auch in den nächsten Jahren weiter anwachsen.

CRN: Ist der notwendige Beratungsaufwand damit etwas gesunken, oder bleibt dies eine wichtigsten Aufgaben für Sie und den Fachhandel im Verkauf gebrauchter Hardware?

Kuhn: Um den Kunden den Unterschied zwischen hochwertig aufbereiteter und gebrauchter IT klarzumachen benötigt es viel Aufklärungsarbeit. Wir unterstützen unsere Systemhaus- und Reseller-Partner hier natürlich durch unsere konstant hohe Qualität in der Aufbereitung und mit verschiedensten Marketing- und POS Artikeln (z.B. Plakate, Anleitungen, fertig ausgearbeitete Monatsangebote, zusätzliche Softwarepakete, usw.)



Marco Kuhn ist Vertriebsleiter von bb-net (Foto: bb-net)

»Das Vertrauen in aufbereitete Hardware wächst«

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Im CRN-Interview spricht Marco Kuhn, Vertriebsleiter von bb-net und tecXL, über die Vorteile der Kooperation mit Emendo und Synaxon und die Pläne zum weiteren Ausbau des Partnerprogramms in diesem Jahr.

MENGENVERKNAPPUNG IM EINKAUF

CRN: *Wie entwickelt sich aktuell das Angebot an gebrauchten Geräten?*

Kuhn: Durch die hochwertigere Verarbeitung von Neugeräten werden die Laufzeit-Zyklen immer länger, da die Geräte, die bei den Kunden stehen oft schon zu gut sind. Das und die Einführung, bzw. Nicht-Umstellung auf Windows 10 führt derzeit zu einer allgemeinen Mengenverknappung von ca. 30% am Markt. Es ist allerdings nur eine Frage der Zeit bis dann wieder stoßweise sehr viel Ware auf den Markt schwemmt. Bis dahin wird erfahrungsgemäß eine Marktberäumung stattfinden, da nicht jeder so aufgestellt ist dies schadenfrei zu überstehen.

CRN: *Wie schlägt sich die von Ihnen bereits angesprochene Einführung von Windows 10 darüber hinaus im Markt für gebrauchte Hardware nieder? Gibt es bei den Kunden schon eine merkliche Nachfrage nach entsprechenden Geräten, oder überwiegen zumindest im Business-Bereich die Kunden, die ihre Windows 7-Welt erhalten wollen?*

Kuhn: Im Privatkundengeschäft steigt die Nachfrage nach Geräten mit Windows 10, gerade Geräte der neueren Prozessorgenerationen und vor allem Geräte mit Touch-Display sind hier sehr gefragt. Im Business-Bereich scheuen noch viele den Umstieg auf Windows 10, hier wird weiter auf Windows 7 gesetzt. Dies unterstützt zum einen den Absatz unserer Geräte mit Windows 7 zum anderen führt es allerdings in der Beschaffung dazu, dass weniger Geräte zurückfließen, da größere Rollback-Projekte verschoben bzw. Leasingverträge verlängert werden. Hier kommen wir auf die bereits erwähnte Mengenverknappung zurück.

CRN: *Windows 7 wird bereits nicht mehr neu vertrieben und noch in diesem Jahr steht auch das Verkaufsende für Windows 7 Pro und 8.1 an. Wie wird sich dieses Ihrer Meinung nach auf das Geschäft und die Nachfrage auswirken?*

Kuhn: Solange die Lizenzierungskosten für Windows 10 auf dem Stand von heute bleiben ist nach wie vor von einer steigenden Nachfrage auszugehen. PCs, Notebooks und Displays werden weiterhin benötigt. Im Business-Bereich könnte die Nachfrage kurzfristig sinken, was aber wiederum durch die steigende Nachfrage im Privatkundengeschäft ausgeglichen wird.

»Das Vertrauen in aufbereitete Hardware wächst«

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Im CRN-Interview spricht Marco Kuhn, Vertriebsleiter von bb-net und tecXL, über die Vorteile der Kooperation mit Emendo und Synaxon und die Pläne zum weiteren Ausbau des Partnerprogramms in diesem Jahr.

WINDOWS 10 ERREICHT MARS

CRN: Manche Wiederverkäufer bieten Geräte mit aufgespieltem Windows 10 als Upgrade oder Clean-Install an. Halten Sie das für einen sauberen Weg? Hilft Ihnen als MAR und ihren Partnern hier die neu eingeführte Windows 10 MAR-Lizenz weiter?

Dem Kunden wird suggeriert, dass er eine vollwertige Windows 10 Lizenz erwirbt, letztendlich erhält er lediglich eine vorinstallierte Upgrade Variante von Windows 7, aus unserer Sicht keine saubere Lösung. Da wir weder mit dem Upgrade noch mit dem Clean-Install gearbeitet haben, hilft uns die Einführung der Windows 10 MAR Lizenz um Geräte einwandfrei mit einer vollwertigen Lizenz ausliefern zu können. Durch die Einführung ist wieder jeder MAR-Partner sowie deren Kunden auf der rechtssicheren Seite.

CRN: Auch bei Office hat Microsoft die Optionen für seine MARs erweitert. Welche Vorteile haben die mit Ihnen zusammenarbeitenden Systemhäuser und Handel dadurch? Können sich die Kunden durch die günstigere Office-Lizenz in etwa die Mehrkosten für Windows 10 einsparen?

Kuhn: Zum einen installieren wir seit dem Start von Windows 10 auch eine Microsoft Office Trial Version auf all unseren Geräten. So hat der Reseller neben einer vollwertigen ESET Smart Security Jahreslizenz noch ein Verkaufsargument mehr, das Gerät an seine Kunden zu bringen. Zum anderen kann natürlich mit dem Kauf einer Office-Lizenz in Verbindung mit einem tecXL Gerät einiges gespart werden. Der Endanwender muss lediglich den erworbenen Lizenzcode eingeben und muss sich nicht mit der Installation auseinandersetzen. So bietet jedes Produkt aus unserem Haus zusätzliche Vermarktungschancen für unsere Partner Microsoft Office mit zu verkaufen.

CRN: Um Windows 10 zu pushen, schränkt Microsoft bei Windows 7 künftig die Unterstützung für aktuelle und neue CPUs ein, während Windows 10 nur relativ neue Prozessoren unterstützen soll. Wird das Ihrer Einschätzung zufolge auch einen nachhaltigen Effekt auf den Markt für gebrauchte Hardware haben?

Kuhn: Nein, davon ist nicht auszugehen, die älteren Prozessoren werden unter Windows 10 keine nennenswerten Performance-Einbußen haben als unter Windows 7, alle neueren CPU's werden von uns ohnehin seit Anfang des Jahres mit Windows 10 ausgeliefert somit sehen wir hier keine Schwierigkeiten in unserem Markt.

»Das Vertrauen in aufbereitete Hardware wächst«

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Im CRN-Interview spricht Marco Kuhn, Vertriebsleiter von bb-net und tecXL, über die Vorteile der Kooperation mit Emendo und Synaxon und die Pläne zum weiteren Ausbau des Partnerprogramms in diesem Jahr.

DER PC IST NOCH LANGE NICHT TOT

CRN: Welche Produkte und Produktgruppen sind im Gebrauchtmarkt besonders gefragt? Auf was legen die Kunden bei gebrauchter Hardware Ihrer Erfahrung zufolge besonders Wert?

Kuhn: Nach wie vor ist die Nachfrage bei Notebooks am höchsten, aber auch gut Ausgestattete PC-Systeme sowie Workstations erfreuen sich großer Beliebtheit. Die Prozessorgenerationen decken verschieden Preisbereiche ab und sind allesamt interessant, das Entry Level verbucht allerdings die größten Stückzahlen. SSDs sind natürlich ebenfalls sehr beliebt und eine hervorragende Möglichkeit etwas ältere Geräte wieder flott zu machen.

Die Kunden schätzen insbesondere die hohe Qualität der aufbereiteten Geräte, da diese aus den höherwertigen Business Linien stammen ist die Verarbeitungsqualität deutlich höher als bei Neuware im gleichen Preissegment. Wichtig ist vor allem die Aufbereitung, diese muss hochwertig erfolgen um den Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden. Bei Neuware kann man Geräte unterschiedlicher Lieferanten in der Regel direkt vergleichen, bei gebrauchten Geräten ist das nicht der Fall, da es hier keine einheitlichen Standards gibt. Aus diesem Grund verfolgen wir das Ziel stets überdurchschnittlich hohe Qualität anzubieten. Bei Serviceleistungen möchte der Kunde keine Abstriche zur Neuware erfahren.

CRN: Wie gut wird die Möglichkeit von Ihren Partnern im Fachhandel angenommen, auf tecXL gebrandete Markenshops einzurichten?

Kuhn: Die Annahme der Partner steigt stetig und wird sehr gut angenommen. Neben einer Vielzahl an vorgefertigten Marketingmaterialien hat der Partner die Möglichkeit auf www.tecxl.de sich als Partner vorstellen zu lassen und in unserem Storefinder gelistet zu werden. Das Ziel ist es dem Partner mit diesen Maßnahmen eine Plattform zu bieten und seinen Absatz zu stärken. Des Weiteren betreiben wir auf www.tecxl.de sehr viel Aufklärungsarbeit rund um das Produkt und die Aufbereitungsprozesse und liefern somit auf die gängigsten Fragen eine klare Endkunden-freundliche Antwort.