

Margenstarke Alternative für den Fachhandel

21.03.2017

von [Lars Bube](#)

Im Interview mit CRN-TV stellt bb-net-Vertriebschef Marco Kuhn das neue Partnerprogramm der Fachhandelsmarke tecXL vor und sichert auch den kleinen Partnern weiterhin volle Unterstützung zu.

Gerade erst hat der Refurbisher bb-net das Partnerprogramm seiner Fachhandelsmarke tecXL auf neue Füße gestellt und ein dreistufiges Modell eingeführt. Im Interview auf dem Roten Sofa im Planet Reseller stellt Marco Kuhn, Leiter Vertrieb und Marketing bei bb-net, die Änderungen vor und betont dabei, dass gerade die kleinen Partner weiterhin eine wichtige Säule des Vertriebs bleiben sollen. Demensprechend bekommen sie auch weiterhin die volle Unterstützung mit Marketingmaterialien und Zugriff auf die Tools wie den Kundenmodus in ihrem Händlershop und den Partnerfinder. Die Messe sieht Kuhn als eine perfekte Gelegenheit um den persönlichen Kontakt mit der bestehenden Partnerlandschaft auszubauen und Interessenten die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens vorzustellen. Dabei stellt er immer wieder fest, dass der Informationsbedarf hinsichtlich der aufwendigen Prozesse hinter der professionellen Wiederaufbereitung von Hardware trotz einer wachsenden Bekanntheit noch immer groß ist. Um dem eigenen Credo »Technik wie neu« gerecht zu werden, betreibt der Refurbisher einen enormen Aufwand. Dafür ist das Vertrauen in die Geräte am Ende des Prozesses auch so groß, dass sie mit einem Jahr Gewährleistung abgegeben werden. Darüber hinaus sind auch die Dienstleistungen von tecXL wie Rollbacks mit sicherer Datenlöschung und Verwertung der Geräte immer mehr gefragt, wie Kuhn erläutert:



(Foto: CRN)

MARCO KUHN, LEITER VERTRIEB UND MARKETING BEI BB-NET IM INTERVIEW MIT CRN-REDAKTEUR LARS BUBE

10:53 Minuten

