

DEALERS ONLY im Gespräch

mit Marco Kuhn, Leiter Vertrieb und Marketing, bb-net media GmbH

bb-net gilt als starker Partner für professionelles IT-Remarketing aus einer Hand. DEALERS ONLY sprach mit Marco Kuhn über die sichere Übernahme und professionelle Wiedervermarktung von IT-Geräten.

DEALERS ONLY: Im Neuwarenbereich sprechen Hersteller seit Jahren über sinkende Abverkaufszahlen. Kompletten gegen diesen Trend kann bb-net als professioneller Aufbereiter jedes Jahr starkes Wachstum verzeichnen. Herr Kuhn, wie erklären Sie sich diese Entwicklung?

Marco Kuhn: Es gibt verschiedene Faktoren, die zum anhaltenden Erfolg der letzten Jahre beitragen. Zum einen ist es die Entwicklung des Marktes. Durch das steigende Bewusstsein für die Umwelt wurde in vielen Medien über alte und gebrauchte Hardware berichtet. Neben Elektroschrott wurde dabei auch die professionelle Aufbereitung und Wiederverwendung thematisiert und viele Verbraucher auf die Möglichkeiten aufmerksam gemacht. Das wiederum sorgt für eine wachsende Nachfrage bei den Händlern. Zusätzlich zu solchen globalen Faktoren haben wir uns inzwischen als feste Größe in diesem Markt etabliert. Unser Fokus auf Qualität und die schnelle Verfügbarkeit unserer Produkte kommt gut an und sorgt für zufriedene Kunden.

DO: Nicht nur als feste Größe, sondern auch als einer der größten Aufbereiter. Sie wurden in diesem Jahr erneut von Microsoft als Top Sales Partner ausgezeichnet.

MK: Wir sind seit 2011 einer der Teilnehmer des Microsoft Authorized Refurbisher (MAR) Programmes. Damit haben wir die Möglichkeit, Windows Betriebssysteme auf unseren aufbereiteten tecXL Geräten zu installieren und mit rechtssicheren Lizenzen auszustatten. Nach 2016



Marco Kuhn

konnten wir in diesem Jahr zum zweiten Mal die höchsten Verkaufszahlen aller MAR-Partner erzielen und durften den entsprechenden Preis als Top Sales Partner Germany entgegennehmen.

DO: Steigende Verkaufszahlen bedeuten automatisch auch mehr Hardware, die von Ihnen generalüberholt wird. Auf Ihrer Webseite sprechen Sie von 75.000 Geräten im Jahr. Woher stammen diese Geräte?

MK: Wir überarbeiten fast ausschließlich Notebooks, PCs und TFTs aus den Business-Linien der großen Hardwarehersteller. Consumer-Geräte sind wegen der billigen Verarbeitung und anfälligeren Materialien meist nicht für eine Aufbereitung geeignet. Deshalb stammen die Systeme in der Regel auch nur von Unternehmen oder Behörden. Dort wird die IT in regelmäßigen Abständen ausgetauscht, häufig nach 2-3 Jahren, wenn sie steuerlich abgeschrieben ist oder der Leasingvertrag endet. Aber auch externe Faktoren, wie beispielsweise das

baldige Ende des Windows 7 Supports führen zum Austausch der Hardware. So erhalten wir Maschinen, die mehr als genug Leistung für private und auch gewerbliche Anwendungen bieten und durch ihre qualitative Verarbeitung noch viele Jahre zuverlässig ihren Dienst tun können.

DO: Und wie finden diese Geräte den Weg zu Ihnen?

MK: Wir haben in den letzten Jahren unsere Leistungen im Bereich Ankauf und Projektwarengeschäft stark ausgebaut und weiterentwickelt. Neben der Zertifizierung zum Datenvernichtungsbetrieb und zum Entsorgungsbetrieb wurden die technischen Voraussetzungen geschaffen, um auch große Mengen von gebrauchter Hardware schnell und sorgfältig bearbeiten zu können. Inzwischen sind wir in der Lage, Rückkaufprojekte jeder Größenordnung nach den SLA-Vorgaben unseres Kunden abzuwickeln. Daraus hat sich die direkte Zusammenarbeit mit Leasinggesellschaften und Großunternehmen ergeben, mit denen wir sowohl einmalige Rücknahmen als auch Langzeitprojekte abwickeln.

DO: Also kaufen Sie nur in großen Stückzahlen?

MK: Nein, wir sind auch weiterhin Ansprechpartner für kleine und mittelständische Unternehmen. Die Prozesse die wir beim IT-Ankauf geschaffen haben, sind mit uns gewachsen und nach wie vor sehr flexibel. Es müssen also keine großen Stückzahlen sein, bereits ab 10 Geräten erstellen wir jedem gewerblichen Interessenten ein individuelles Angebot zu marktgerechten Preisen und bieten ihm alle Leistungen, die auch ein Großunternehmen in Anspruch nehmen kann.

DO: Anfang des Jahres berichteten wir über den Spatenstich zum Bau der

bb-net Firmenzentrale. Was hat sich seit dem getan?

MK: Die Baumaßnahmen wurden Mitte November abgeschlossen und der Umzug aus den alten Räumlichkeiten begonnen. Während das Unternehmen früher auf drei separate Hallen aufgeteilt war, vereint das neue Gebäude auf über 3.000 m² alle Bereiche unter einem Dach und wurde nach den neuesten Standards für Sicherheit und Arbeitsplatzergonomie konzipiert. So haben wir für alle Mitarbeiter ein noch attraktiveres Arbeitsumfeld geschaffen und die Weichen für das weitere Wachstum von bb-net gestellt. Wir freuen uns, dass dieses Mammutprojekt bisher so erfolgreich verlaufen ist und können es kaum erwarten, bis der Umzug abgeschlossen ist und sich alle Abläufe in den neuen Räumlichkeiten eingespielt haben. ■

ALLPLAN kündigt vertriebliche Zusammenarbeit mit MCS Solutions an

ALLPLAN, ein globaler Anbieter von offenen Lösungen für Building Information Modeling (BIM), hat einen Reseller-Vertrag mit MCS Solutions unterzeichnet. MCS Solutions ist ein globaler Anbieter von modularen und integrierten Softwarelösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement großer privater und öffentlicher Organisationen. Die Vereinbarung ermöglicht ALLPLAN den Vertrieb von Produkten der MCS Solutions. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Nemetschek-Unternehmen wurde auf der BIM World in München offiziell verkündet.

"ALLPLAN ist ein führender Anbieter von BIM-Software für die AEC-Branche und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit", sagte Eric van Bael, Vice President Global Sales bei MCS Solutions. "Unsere Kunden werden von den Synergien beider Unternehmen profitieren. Das weitreichende Vertriebsnetz von ALLPLAN wird zusätzliche Möglichkeiten eröffnen, um unsere innovative und bewährte IWMS-Software und COBUNDU Smart Building-Lösungen mit einem hohen Servicenniveau anzubieten."

"MCS Solutions ist eine wichtige Ergänzung unseres umfassenden Lösungsportfolios, das leistungsstarke Tools für alle Phasen im Lebenszyklus eines Projekts anbietet", sagt Richard Brotherton, Geschäftsführer von ALLPLAN. "Dank der internationalen Marktposition von MCS Solutions stärken wir unsere Rolle als globaler Anbieter von BIM-Lösungen für die AEC-Branche. Wir freuen uns auf eine enge Zusammenarbeit."

www.allplan.com, www.mcssolutions.com

Neue MSP-Roadshow 2.0 überzeugt Fachhandelspartner

IT-Profis liefern ihren Kollegen spannende Einblicke in den Systemhaus-Alltag als Managed Service Provider

Erfahrungsberichte aus der Praxis standen im Vordergrund auf der neu konzipierten MSP-Roadshow von EBERTLANG. Über 100 Fachhandelspartner ließen sich ihre Fragen bei den Praxisvorträgen und Diskussionsrunden von ihren Systemhaus-Kollegen beantworten. Mit den teilnehmenden Herstellern Altaro, MailStore und SolarWinds MSP präsentierten sich drei Software-Lieferanten, die mit ihren Lösungen dem Fachhandel moderne und etablierte Lösungen für das Managed Services-Segment bieten. Der Fokus der MSP-Roadshow 2.0 lag erstmals primär bei den Vorträgen ausgewählter Gast-Referenten. Diese IT-Profis setzen die Lösungen bereits erfolgreich in ihrem eigenen Unternehmen ein und referierten in insgesamt 5 Städten in Deutschland, Österreich und der Schweiz über ihre Herangehensweise an das Thema Managed Services. Neben einer grundlegenden Einführung in die Themenbereiche VM Backups mit Altaro, E-Mail-Archivierung as a Service mit MailStore und IT-Automatisierung mit SolarWinds MSP galt der Hauptteil der Veranstaltung den praktischen Hinweisen und Ratschlägen für Systemhäuser auf dem Weg zum Managed Service Provider.

Marc Fischer, Head of Sales bei EBERTLANG, zeigt sich hochzufrieden mit dem Ergebnis der neuen MSP-Roadshow. *"Wir wollten den Partnern nicht nur einfach eine technische Lösung vorstellen, sondern ihnen aus der Praxis direkt Tipps mit an die Hand geben, wie sie diese Produkte auch effektiv einsetzen und vor allem verkaufen können"* so Fischer. Das positive Feedback seitens Teilnehmer und Hersteller ist für ihn ein eindrucksvoller Beleg, dass



Marc Fischer, Head of Sales bei EBERTLANG

diese Planung voll aufgegangen ist. *"Unser Ansatz der lebendigen Case Studies hat den Zuschauern die Möglichkeit gegeben auch solche Fragen anzubringen, die sonst in einem normalen Gespräch zwischen Fachhandel und Distributor womöglich gar nicht gestellt werden würden. Wir haben unseren Ansatz des Kontakts auf Augenhöhe mit dem Partner für die MSP-Roadshow erfolgreich erweitert – mit Vorteilen für alle Beteiligten!"*

Impressionen der MSP-Roadshow sowie die Vorträge der Gast-Referenten hat EBERTLANG auf seinem YouTube-Kanal zur Verfügung gestellt: bit.ly/ebertlang2018. www.ebertlang.com