

»Produkte und Dienstleistungen am Puls des Marktes«

22.01.2019

von [Lars Bube](#)

Die aktuellen Trends der IT-Welt verschaffen auch Refurbishern und ihren Partnern neue Wachstumschancen. Als gutes Beispiel dafür führt Marco Kuhn, Vertriebsleiter bei bb-net, den Einsatz gebrauchter Hardware im boomenden Bereich Workplace-as-a-Service an.

CRN: *Herr Kuhn, wie hat die bb-net das Jahr 2018 gemeistert?*

Marco Kuhn: In Anbetracht dessen, dass wir unser Technologie Center kürzlich bezogen haben und das vollumfängliche Projekt eines der größten seiner Art für uns war und dennoch zehn Prozent Wachstum generiert haben, könnten wir zufrieden sein. Darauf dürfen wir uns aber nicht ausruhen, da wir auch im kommenden Jahr vor weiteren Herausforderungen stehen.

CRN: *Welche Herausforderungen meinen Sie damit und was erhoffen Sie sich von 2019?*

Kuhn: Hoffnung ist des Kaufmanns Tod; wir planen mit einem Konsolidierungsjahr, in dem wir uns darauf konzentrieren müssen, die Weichen für die Zukunft zu stellen. Gerade nach acht Jahren durchgängigem zweistelligem Wachstum darf und soll man sich das gönnen. Eine wesentliche Aufgabe dabei wird es sein das Firmen-Fundament zu festigen, um in Folge dessen noch leistungsfähiger zu werden und neue Produkte und Dienstleistungen am Puls des Marktes anzubieten. Dies werden wir neben den Möglichkeiten durch den Neubau auch durch zusätzliche Personalstrukturen im gesamten Unternehmen erzielen.

CRN: *Wie lief der Umzug in die neuen »heiligen Hallen« und warum war er notwendig?*

Kuhn: Der Umzug lief weitestgehend planmäßig und war allein schon deshalb notwendig, um die Rahmenbedingung für weiteres Wachstum zu schaffen. Wir haben uns im Vorfeld lange nach einem alternativen Standort zum Kauf oder zur Miete umgesehen, allerdings gab es nichts Passendes in der Region. Daher die Entscheidung neu zu bauen. Mit der Optionsfläche in gleicher Größe neben dem Gebäude sind wir zudem auch in Bezug auf mögliche künftige Erweiterungen bestens vorbereitet.



Marco Kuhn rechnet auch für die nächsten Jahre mit einem weiterem Wachstum der Nachfrage nach gebrauchter Hardware
(Foto: CRN)

Seite 1 von 5 [nächste Seite](#)

1. [»Produkte und Dienstleistungen am Puls des Marktes«](#)
2. [Gute Partner-Beziehungen als Grundlage des Erfolgs](#)
3. [Zwischen CPU-Lieferkrise und Windows-Migrationswelle](#)
4. [Mini-PCs sind auch gebraucht gefragt](#)
5. [Gebrauchte Hardware als Service](#)