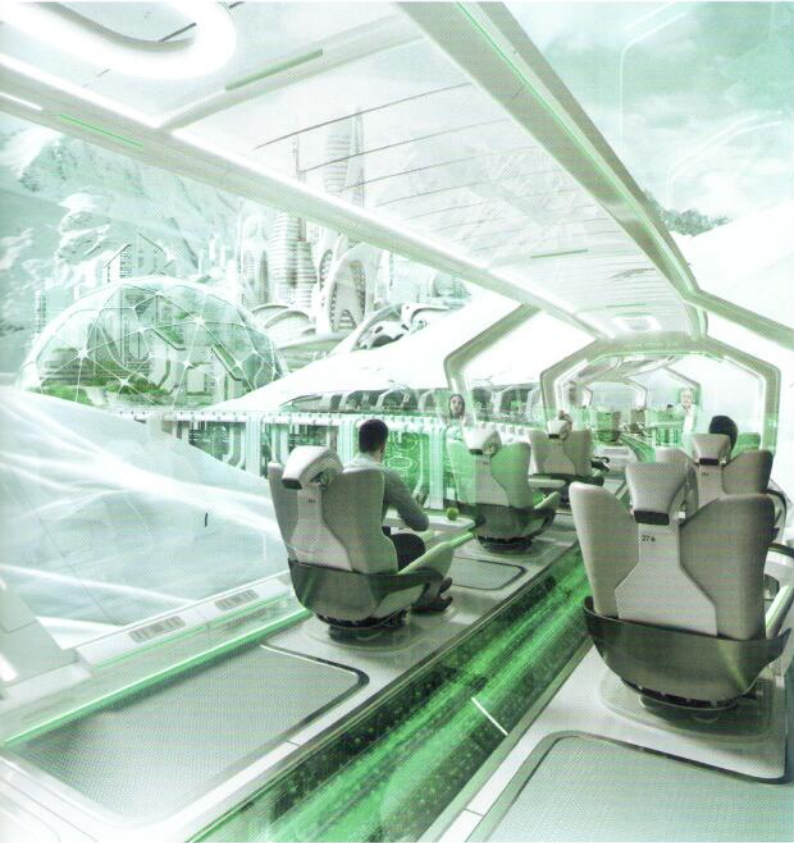


CRN

Anzeige

bluechip
CREATING COMPUTERS. #bluechipHeroDevices
LÄUFT



TK »made in Germany«

Die geschlossenen Geschäfte zu Beginn der Corona-Krise haben Gigaset schwer zugesetzt. Jetzt hofft der TK-Hersteller auf eine erfolgreiche Aufholjagd in der zweiten Jahreshälfte und setzt dabei auf seine Produkte »made in Germany«. **Seite 10**

Elektrofachhandel

Wettlauf um den Omnichannel

Stefan Adelmann | Der stationäre Handel für Consumer Electronics und Home Appliances durchläuft aktuell turbulente Zeiten. Schon vor Corona waren die Herausforderungen gewaltig, die Pandemie beschleunigte diese Entwicklung abermals.

Hoffnungsträger ist weiterhin ein funktionierendes Omnichannel-Konzept. Doch der klassische Handel ist nicht allein im Wettlauf um kanalübergreifende Geschäftsmodelle und die Gunst der Kunden. Mehr ab **Seite 26**

Sie wollen mit Sicherheit nur das Beste? Kaspersky ist die Nr. 1.

Bring on Your Future

Werden Sie jetzt Kaspersky-Partner und profitieren Sie von hohen Margen, attraktiven MSP-Vertriebswegen, umfassendem Support und vielen weiteren Benefits.

kas.pr/compete-8soft

kaspersky



Th
ll
Lai
der
sei



WEKA FACHMEDIEN, PF 810640, 70523 Stuttgart

30989 PVST
4930177243/20017 *982*
dbnet:media GmbH
Herrn Michael Bleicher
Lissabonstr. 4
97424 Schweinfurt

Schnittstelle weiter am Leben. Durch bewusst hoch gesetzte Anforderungen an Leistung und Qualität soll sich die nun vorgestellte vierte Generation von USB 4 abheben und sich einen festen Platz im Segment für mobile Premium-Geräte erobern. **Seite 42**



Quelle: Intel

Microsoft wirft Refurbisher raus

»Ja, wir sind bereit«

Vor wenigen Wochen hat Microsoft seinen »Registered Refurbisher«-Partnern überraschend mitgeteilt, dass sie künftig nur noch über die Authorized Refurbisher bedient werden. Was das für die Betroffenen bedeutet, erklärt bb-net-Geschäftsführer Michael Bleicher, der sie mit einem eigenen Partnerprogramm auffangen will.

Lars Bube

CRN: Herr Bleicher, die »Registered Refurbisher« (RRP) wurden von Microsofts Ankündigung zu den Änderungen im Refurbisher-Programm ziemlich kalt erwischt. Wie überraschend kam der Schritt für bb-net als großen Authorized Refurbisher (MAR)?

Michael Bleicher: Was soll mich in der Partnerschaft mit Microsoft schon überraschen? Aber ja, die Änderungen kamen doch sehr unerwartet und selbst wir als autorisierter Refurbisher hatten im Vorfeld keine Kenntnis davon.

CRN: Einige der bisherigen RRP berichten gegenüber CRN, dass ihr Geschäft aufgrund des Corona-bedingten Digitalisierungsschubs aktuell sehr gut läuft. War das aus Ihrer Sicht ein guter Zeitpunkt für die Umstellung?

Bleicher: Gerade zur Zeit von Corona, in der gemeinnützige Lizenzen und damit verbundene Geräte mehr denn je benötigt werden, war das vielleicht nicht ganz der richtige Zeitpunkt. Aber nun gilt es eben für alle Beteiligten, das Beste aus der neuen Situation zu machen.

CRN: Inwieweit konnte sich Ihr Unternehmen damit überhaupt adäquat auf die neuen Aufgaben einstellen, die es ab Herbst als Betreuer für die bisherigen RRP übernehmen soll?

Bleicher: In den vielen Jahren und durch die agile Arbeit hier bei bb-net haben wir gelernt, schnell auf äußere Einwirkungen zu reagieren. Wir sind seit 2012 MAR und seit 25 Jahren im Refurbishment-Geschäft – von daher haben wir



Michael Bleicher will die Kollegen der Microsoft-RRP nicht im Regen stehen lassen

einen großen Erfahrungsschatz, auf den wir zugreifen können. Zusätzlich haben wir auch bereits einige sogenannte »Third Party Refurbisher«-Verträge (TPR) mit ehemaligen MARs sowie RRP aus der DACH-Region. Das heißt, die entsprechenden Prozesse, unsere eigenen Verträge und auch das Reporting sind bereits ein fest installierter und gut funktionierender Ablauf.

Sofort, als uns die Änderungen mitgeteilt wurden, haben wir ein Projektteam zusammengestellt, um zu überlegen, was wir für die scheidenden RRP tun und wie wir sie bei uns einbinden können. Wir haben dazu ein bereits lang angedachtes Projekt wieder aus der Schublade geholt und so unser »bb-net Lizenzpartner Programm (BLP)« aus der Taufe gehoben. Daraus entstand dann auch direkt unsere neue Informationsseite, die den RRP einen Überblick verschaffen und den Wechsel zu bb-net als MAR ebnen soll.

CRN: Gibt es schon erste Meldungen oder Kontakte von Registered Refurbishern, die nun einen MAR-Partner suchen?

Bleicher: Schon kurz nach der internen Information von Microsoft an die RRP hatten wir die ersten Anfragen vorliegen. Das liegt sicherlich auch an unserem guten Ruf und der Bekanntheit in der Branche. Zusätzlich sind auch einige RRP bereits bei uns Kunde und vermarkten aktiv unsere TecXL-Produkte.

CRN: Sind Sie auch schon bereit, bisherige RRP als neue TPR-Partner in größerer Zahl aufzunehmen?

Bleicher: Ich würde sagen ja, wir sind bereit. Natürlich stellt uns die Aufnahme einer Vielzahl neuer Kunden in diesem Bereich vor Herausforderungen. Es ist ja nicht damit getan, nur Lizenzen zu bestellen und dann zu verkaufen. Wir werden unser Programm sicherlich auch technisch noch weiter ausbauen, um die Abläufe so digital und einfach wie mög-

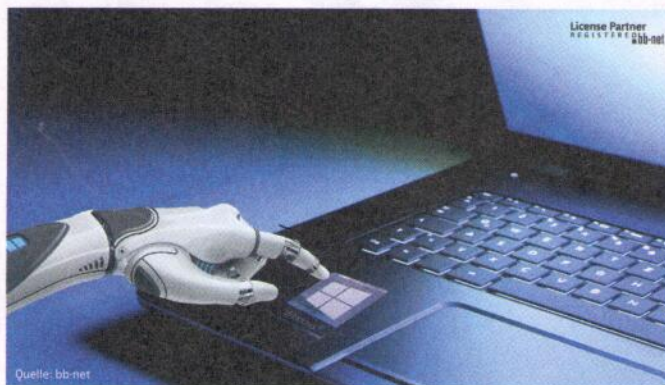
lich zu gestalten. Das bb-net-Lizenzpartner-Programm ist insofern nur ein erster Anfang und ich kann mir gut vorstellen, dass wir auch weiter Vorzüge für die Partner mit implementieren werden, um ein solides und attraktives Programm für Refurbisher zu schaffen. Ich vergleiche das mit unserem TecXL-Partnerprogramm: Das ist auch kontinuierlich gewachsen und ein professionelles System für mehr als 600 Händler geworden.

CRN: Wird der Aufwand für die Betreuung der RRP-Partner unter den neuen Voraussetzungen überhaupt mit der bisherigen Praxis vergleichbar sein – und lohnt er sich?

Bleicher: Der Aufwand wird aufgrund der unterschiedlichen Größen der Partner, der IT-Infrastruktur, die sich in den Unternehmen vorfindet, aber auch den unterschiedlichen Wünschen natürlich deutlich höher. Was nicht vergessen werden darf, ist, dass Microsoft sich damit vollständig löst von den RRP. Das heißt, wir sind künftig ihr Vertragspartner und müssen damit einhergehend auch den kompletten technischen Sup-

Auch die MARs wurden von Microsofts Vorstoß überrumpelt

Als einer der ersten MARs weltweit kann bb-net ein vollwertiges Partnerprogramm für TPRs bieten



port sowie die Verantwortung für die Partner übernehmen. Gerade in Bezug auf das geforderte Reporting der Lizenzen müssen wir etwa sicherstellen, dass unsere Kollegen keinen Missbrauch mit den Lizenzen durchführen und sich an die Bestimmungen eines TPRs halten.

Viel zu verdienen gibt es hier für uns sicherlich nicht, aber das steht auch erstmal im Hintergrund. Aufgrund unserer Größe und als Innovator für den Refurbisher-Markt sehen wir es schon fast als eine Pflicht an, Lösungen anzubieten.

CRN: Können Sie den Ängsten der RRP bezüglich einer Verteuerung

der Lizenzen schon konkrete Konditionen entgegensetzen?

Bleicher: Aktuell kann ich sagen, dass ein ehemaliger RRP die gleichen Konditionen erhält wie auch in der direkten Partnerschaft mit Microsoft. Aber welche Änderungen Microsoft bis zum Start noch vorstellen wird, wissen auch wir noch nicht – auch wenn mir das natürlich, genau wie den betroffenen Partnern, deutlich lieber wäre.

CRN: Microsoft arbeitet bekanntlich schon länger an größeren Veränderungen im Refurbisher-Programm. Sind als nächstes die MARs dran?

Bleicher: Man kann hier an der globalen Entscheidung schon erkennen, wie schnell sich Programme verändern oder auch eingestellt werden. Natürlich machen auch wir als MAR uns hier Gedanken. Da wir aber in einer doch sehr engen Partnerschaft mit Microsoft stehen, einen wirklich guten Job machen und zu einer signifikanten Größe am Markt gewachsen sind, sehe ich uns als bb-net gewappnet für zukünftige Änderungen, auch wenn diese das MAR-Programm betreffen. ■

DAS MICROSOFT-REFURBISHER-PROGRAMM

Als Microsoft 2007 in den USA sein Partnerprogramm für Refurbisher ins Leben rief, standen vor allem Bildungseinrichtungen, Behörden und gemeinnützige Organisationen in dessen Fokus. Sie alle hatten bis dahin vor dem Dilemma gestanden, dass eigentlich günstige gebrauchte Rechner durch den notwendigen Zukauf entsprechender Windows-Lizenzen unverhältnismäßig verteuert wurden. Also konnten sie entweder nur deutlich weniger Geräte erwerben als gewünscht oder aber sie nutzten diverse illegale Wege, um an funktionierende Betriebssysteme für die PCs zu kommen. Mit dem neuen Programm und den zugehörigen vergünstigten Lizenzen konnten die Refurbisher ihnen und anderen Kunden nun jedoch gebrauchte Hardware mit vorinstalliertem Windows zu vernünftigen Preisen anbieten.

Seither ist der Markt für gebrauchte Hardware um ein vielfaches gewachsen und mit ihm auch die zugehörige Partnerlandschaft. Mehr als 3.000 Refurbisher-Partner gibt es inzwischen weltweit, bei den meisten von ihnen handelt es sich um »Registered Refurbisher (RRP)«, die vorwiegend Geräte mit gemein-

nützigen oder Education-Lizenzen an entsprechende Kunden verkaufen. Nur knapp 70 Unternehmen haben den mit deutlich mehr Anforderungen verbundenen Status als »Authorized Refurbisher« (MAR) inne und bedienen damit den Endkunden- und den B2B-Markt.

Das soll sich nun jedoch drastisch ändern. Im Juni teilte Microsoft den Partnern überraschend per E-Mail mit, dass das Refurbisher-Programm in seiner bisherigen Form diesen Herbst quasi eingestellt wird. Denn ab dem 1. Oktober wird die Stufe der Registered Refurbisher ersatzlos gestrichen. Immerhin dürfen die betroffenen Händler und Systemhäuser dann noch bis Ende des Jahres Geräte mit ihren verbleibenden Lizenzen bespielen und diese Restbestände eine Zeit lang weiter verkaufen. Spätestens am 30. Juni 2021 ist dann aber auch damit Schluss. Microsoft sieht vor, dass die bisherigen RRP ihre Lizenzen künftig als »Third Party Refurbisher« (TPR) über die MARs beziehen, statt direkt über den Hersteller. Auch der Support soll dann komplett über die MARs abgewickelt werden.