

# DEALERS ONLY im Gespräch

mit Michael Bleicher, Geschäftsführer, bb-net media gmbh

Zum 20-jährigen Firmenjubiläum stellt Michael Bleicher im Gespräch mit der DEALERS ONLY nicht nur sein Unternehmen und dessen Kerngeschäfte vor. Insbesondere werden die tecXL-Geräte, deren Besonderheit und die Vorteile für die Partner erläutert.

**DEALERS ONLY:** Herr Bleicher, die bb-net media gmbh feiert ihr 20-jähriges Firmenjubiläum. Könnten Sie kurz zusammenfassen worin Ihr Kerngeschäft besteht?

**Michael Bleicher:** Unser Unternehmen baut auf drei Säulen auf. Zum einen Roll-back, welcher den Ankauf gebrauchter IT und den zunehmend wachsenden Bereich der Datenlöschung und Datenvernichtung umfasst. Der zweite Punkt ist die Wiederaufbereitung, bei der unsere Prozesse der Produktion eines Herstellers gleichen. Drittens noch die Wiedervermarktung von PCs, Notebooks und TFTs unter unserer "orange" Qualitätsmarke tecXL.

**DEALERS ONLY:** Viele andere Firmen aus Ihrer Branche gibt es bereits nicht mehr – bb-net dagegen wächst stetig weiter. Was ist Ihr Erfolgskonzept?

**MB:** Unser Unternehmen unterliegt einfachen aber zielorientierten Grundsätzen. Klarer Focus auf das Wesentliche, gepaart mit stetigem aber gesundem Wachstum, nach den Prinzipien des Zwanzig-Meilen-Marsches. Das Wichtigste ist jedoch, dass einen die Arbeit mit Freude erfüllt und Partnerschaften gelebt werden. Dies gilt für mein engagiertes Team und mich. Spannenderweise kommt bei uns noch dazu, dass wir der Umwelt Gutes tun.

**DEALERS ONLY:** Und was waren die größten Herausforderungen, die Sie im Laufe Ihrer Firmengeschichte zu meistern hatten?

**MB:** Die Entscheidung vor etwa vier



Michael Bleicher

Jahren, einer der qualitativ besten Wiederaufbereiter zu werden und die Vision von tecXL umzusetzen. An diesem Punkt fühlten wir uns wie ein Start-Up-Unternehmen. Wir wurden jeden Tag mit neuen Aufgaben und Hürden konfrontiert. Mit einer ordentlichen Portion Kreativität und Willenskraft konnten wir das gemeinsam meistern.

**DEALERS ONLY:** Sie wollen mit Ihrer Marke tecXL einen Standard im Bereich wiederaufbereiteter IT setzen. Was macht die tecXL-Produkte so besonders?

**MB:** Ganz einfach: Orange prickelt! Die tecXL-Geräte bringen jedem unserer Partner neue Kundengruppen und den Spaß am Verkauf von Hardware, durch vergleichsweise hohe Margen, zurück. Es werden ausschließlich Business-Geräte der Marken Dell, HP, Fujitsu und Lenovo wiederaufbereitet und das in einem qualitativ und technisch hochwertigen Produktionsumfeld. Alle Geräte sind nach

einem einheitlichen Retail-System verpackt, EAN-codiert und mit 100 Prozent rechtssicherer Software von Microsoft ausgestattet. Ein vorinstalliertes Office-Paket gehört bei uns zum Standard. Des Weiteren bietet tecXL ein verkaufsunterstützendes Maßnahmenpaket für den Handel. Hierzu zählen z. B. ein eigenes Partnerprogramm, weitreichende Aufklärungswerbung, POS-Werbematerialien und die tecXL-Webseite, die aktiv Endkunden zu unseren Partnern führt.

**DEALERS ONLY:** Herr Bleicher, welche Kundengruppen bedienen Sie und wo bekommt man die tecXL-Produkte?

**MB:** Auf der Einkaufsseite vertrauen viele IT-Finanzdienstleister, mittelständische Unternehmen und Behörden unserer Projektabwicklung sowohl im Ankauf, der Logistik und der Datenvernichtung. Vertriebsseitig betreuen wir große E- und Retail-Unternehmen, den Fachhandel, gewerbliche Kunden sowie Schulen und Behörden. Außerdem können Sie die Produkte direkt nach Freischaltung über unseren B2B-Onlineshop ([shop.bb-net.de](http://shop.bb-net.de)) erwerben. Endverbraucher erhalten die Ware unter anderem bei einem unserer 250 tecXL-Partner – zu finden unter [www.tecxl.de](http://www.tecxl.de). Tendenz stark steigend.

**DEALERS ONLY:** Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten Jahre gesetzt?

**MB:** In diesem Jahr konnten wir neue Produktgruppen mit in unser Sortiment nehmen. Gerade Tablets, Smartphones und Mac-Systeme von Apple waren für unsere Partner sehr wichtig.

Wir sehen uns mittlerweile auf dem Weg zu einem echten Spezialdistributor. Hier bereits mit der Eigenmarke tecXL. Einen ersten Disistributionsvertrag konnten wir zu Anfang des Jahres mit dem Speicherspezialisten Intenso schließen. Mittelfristiges Ziel ist der weitere Markenausbau, abgestimmt auf unser Hauptgeschäft. ■