

DEALERS ONLY im Gespräch

mit Marco Kuhn, Vertriebs- & Marketingleiter, bb-net media gmbh



Marco Kuhn

DEALERS ONLY: Herr Kuhn, Sie sind als Vertriebs- und Marketingleiter seit 6 Jahren mit dabei, worauf führen Sie den Erfolg des Unternehmens zurück?

Marco Kuhn: Seit wir bei bb-net mit der eigenen Aufbereitung gestartet sind, war die Qualität immer der entscheidende Faktor. Das beginnt bei der Wahl der Geräte und setzt sich durch den kompletten Prozess fort. Von der Reinigung über die technische Prüfung bis hin zur Neuinstallation des Betriebssystems und der Treiber. Wir wollen das bestmögliche aus der Hardware herausholen, unseren Partnern guten Service und noch bessere Produkte bieten. Das merkt dann auch der Kunde, der ein tecXL-Gerät auspackt und in Betrieb nimmt.

DEALERS ONLY: Besonders in den letzten Jahren hat sich der Markt für aufbereitete Hardware stark verändert. Wie hat sich bb-net an diesen Wandel angepasst, um den Anforderungen gerecht zu werden?

MK: Der grundlegende Schritt war die genannte Aufbereitung im eigenen Haus. 2011 haben wir unser Unternehmen komplett auf den Retailmarkt ausgerichtet und alle anderen Bereiche wie den Export oder die Postenvermarktung gekappt. Als einer der ersten am Markt haben wir mit "tecXL – Technik wie neu" eine eigene Marke für unsere Notebooks und PCs geschaffen, die in den Köpfen bleibt und den Qualitätsanspruch wieder spiegelt.

DEALERS ONLY: So ein Umbruch ist ein großes Wagnis, wie verlief die Umstellung?

MK: In der Anfangszeit haben wir uns auf die größten Etailer und Katalogversender in unserem Kundenkreis konzentriert, um durch deren Reichweite auf uns und unsere Marke aufmerksam zu machen. Es ging aber auch darum, die Ansprüche der Endkunden und des Marktes kennen zu lernen. Das war nicht immer ganz einfach. Neben gleichbleibender Qualität mussten wir uns mit Themen wie sicherer Verpackung, Lizenzierung von Software und Gewährleistung auseinandersetzen.

DEALERS ONLY: Wie reagierten Ihre Kunden auf diesen neuen Kurs?

MK: Wie sehr oft, wenn etwas Neues kommt, mit großer Skepsis. Refurbished-IT als Retailprodukt steckte damals noch in den Kinderschuhen. Auch die Akzeptanz bei den Endkunden war bei weitem nicht so weit wie heute. Wir hatten uns ein Ziel gesteckt, dass man in der Form noch nicht kannte: Gebrauchte Ware so aufzubereiten, dass Händler und Endkunden sie ohne Risiko wie Neuware kaufen und nutzen können. Als unsere Kunden gemerkt haben, dass wir es ernst meinen und mit aller Kraft daran arbeiteten, ein vollwertiges Produkt für den Markt zu schaffen, erhielten wir viel Zuspruch und Unterstützung.

DEALERS ONLY: Für die tecXL-Artikel spielt auch das "Rohmaterial" eine große Rolle. Wie hat sich der Einkauf bei Ihnen verändert?

MK: Natürlich schaut man sich dann

mit einem ganz anderen Blick nach der passenden Hardware um. Wir konzentrieren uns auf die Business-Linien der großen Hersteller, da diese durch ihre Verarbeitung am besten für eine Aufbereitung geeignet sind. Zusätzlich haben wir unsere Leistungen auf Einkaufsseite Stück für Stück erweitert. Inzwischen können wir unter anderem eine zertifizierte Datenvernichtung und die professionelle IT-Auditierung im eigenen Haus anbieten. Der Verkäufer der Hardware erhält eine reibungslose, sichere Abwicklung aus einer Hand und wir haben die Möglichkeit, die Systeme direkt weiter zu verarbeiten. Auf dieser Basis wickeln wir IT-Projekte direkt mit großen Unternehmen und Leasinggesellschaften ab.

DEALERS ONLY: Also sind nur große Stückzahlen für Sie interessant?

MK: Nein. Unsere Produktion ist zwar nach dem Vorbild eines Herstellers aufgebaut, große Posten machen uns die Arbeit also leichter. Trotzdem sind wir flexibel genug, um auch Kleinmengen wie 10 einheitliche Geräte zu verarbeiten. Über ein Formular auf unserer Webseite www.bb-net.de kann sich jedes Unternehmen ein individuelles Angebot einholen. ■