

# Gebrauchte Hard- und Software werden salonfähig

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Immer mehr Unternehmen und Privatkunden nutzen die Vorteile gebrauchter Hard- und Software. Mit professionellen Partnern kann der Fachhandel vom zweistelligen Wachstum des Marktes profitieren und sich zusätzliche Umsatzchancen mit rentablen Margen sichern.

Der klassische PC-Markt steht immer stärker unter Druck. Laut den großen Marktforschungsunternehmen Gartner und IDC werden jedes Jahr rund zehn Prozent weniger Geräte verkauft. Die Gründe dafür sind vielfältig. Einer der wichtigsten ist sicherlich, dass die Zeiten vorbei sind, in denen ein Desktop an den meisten Arbeitsplätzen zur festen Büroausstattung zählte. Mit dem aktuellen Trend zum mobilen Arbeiten verändern sich auch die Ansprüche von Nutzern und Unternehmen an ihre Hardwareausstattung. Die Arbeitsleistung soll dank neuen Geräten und Technologien wie Clouds möglichst an jedem Ort und zu jeder Zeit erbracht werden können. Rechner müssen deshalb heute genauso leistungsstark wie kompakt und damit mobil sein. Kriterien, die der Desktop und selbst bleischwere Riesen-Notebooks nicht mehr erfüllen können. In den meisten Unternehmen wandert ein immer größerer Teil des Budgets für Anschaffungen im ITK-Bereich in Richtung solcher (ultra)mobilen Hybridgeräte, Tablets und Smartphones.

Hinzu kommt, dass Software – auch aufgrund der mobilen Anforderungen – immer effizienter wird und selbst Bürorechner in den letzten Jahren leistungsstark genug geworden sind, dass sie auch mit neueren Programmen kaum Probleme bekommen. War die Einführung neuer Software oder gar einer neuen Windows-Version vor einigen Jahren noch ein wichtiger Grund, auch die Hardware aufzurüsten, so hat sich die Bedeutung von Software als treibende Kraft im Hardware-Markt inzwischen deutlich verringert.

Das beste Beispiel für diese beiden Veränderungen liefert Microsoft. Auf der einen Seite läuft Windows 10, das neue Universal-Betriebssystem für alle Geräteklassen, auch noch problemlos auf den meisten Rechnern, die aus den Zeiten des Vor-Vorgängers Windows 7 stammen. Und es unterstützt mit neuen Funktionen noch mehr ihr bereits vorhandenen Potenzial. Dadurch sinkt sowohl im privaten als auch im Unternehmensumfeld der Druck zur Anschaffung neuer Hardware im Zuge eines Systemwechsels. Dass Windows 10 zudem im ersten Jahr für viele Nutzer kostenlos verteilt wird, um die Installationsbasis zu erhöhen, mindert die Investitionsbereitschaft in neue PCs weiter. Auf der anderen Seite ist Microsoft in den letzten Jahren zu einem Treiber auf der Hardware-Seite geworden. Mit Geräten wie der Surface-Familie zeigt das Unternehmen Innovationskraft und Wege in die mobile Zukunft des PCs. Dabei wird diese Entwicklung auch im Unternehmen selbst gelebt. Feste Arbeitsplätze wurden weitgehend abgeschafft und das digitale Büro zieht in der Aktentasche per Surface und Smartphone mit um die Welt.

# Gebrauchte Hard- und Software werden salonfähig

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Immer mehr Unternehmen und Privatkunden nutzen die Vorteile gebrauchter Hard- und Software. Mit professionellen Partnern kann der Fachhandel vom zweistelligen Wachstum des Marktes profitieren und sich zusätzliche Umsatzchancen mit rentablen Margen sichern.

## VERLÄNGERTE LEBENSDAUER

Diese Entwicklungen führen zu verlängerten Lebenszyklen der Geräte. War es zu früheren Zeiten, auch aufgrund immer leistungshungrigerer Software, in vielen Unternehmen noch Usus, PCs nach einem Abschreibungszeitraum von zwei Jahren auszumustern und zu ersetzen, steigt die durchschnittliche Nutzungsdauer heute konstant an. Marktforscher und Branchenverbände wie der Bitkom verzeichnen bei Desktops und Business-Notebooks bereits eine durchschnittliche Nutzungsdauer von über dreieinhalb Jahren.

Der Fachhandel spürt den Rückgang im PC-Geschäft deutlich und muss sein Angebot entsprechend anpassen. Gleichzeitig bieten sich hier jedoch auch neue Chancen. Denn während der Markt für neue Geräte schrumpft, entdecken immer mehr Verbraucher, Unternehmen und Behörden die Vorzüge gebrauchter Software und Geräte. »Besonders auffällig ist, dass immer mehr Schulen Ihre IT-Räume komplett mit aufbereiteten Rechnern ausstatten. Ebenso beliefern wir regelmäßig viele mittelständische Unternehmen, die mittlerweile ausschließlich mit gebrauchten Geräten arbeiten«, konstatiert Edward Larkins, Procurement Manager Germany des größten europäischen Wiederverwerfers Sims Lifecycle Services GmbH, im Gespräch mit CRN.

Der Markt für gebrauchte IT wächst seit Jahren zweistellig und Gartner geht davon aus, dass weltweit mehr als jeder zehnte aktuell genutzte PC gebraucht erworben wurde. Besonders hoch liegt der Anteil in den Schwellen- und Entwicklungsländern, in die früher viel ausgemusterte Hardware aus Europa verschifft wurde. Inzwischen ist dieser Zustrom jedoch fast versiegt, da die gebrauchten Geräte hierzulande schwer gefragt sind. Einen wesentlichen Anteil daran haben, insbesondere im B2B-Umfeld, die professionellen Refurbisher. Anstatt die gebrauchte Hardware höchstens einem Funktionstest zu unterziehen und sie dann weiterzureichen, bereiten sie die Geräte in einem aufwendigen Prozess bis ins kleinste Detail wieder auf. Was nicht mehr einwandfrei funktioniert, wird ausgetauscht, und ein Großteil der PCs gleich mit neuen Komponenten wie mehr RAM und SSDs aufgerüstet. Die Kunden bekommen am Ende neben einem komplett überprüften und sofort startklaren Gerät nach ihren Vorstellungen auch Garantie auf das Produkt. Zu einem Preis, der nicht weit über dem eines Einsteiger-Notebooks liegt, gibt es hier die meist höhere Leistung und bessere Verarbeitung eines Business-Gerätes. Dieses Qualitätsversprechen hilft den Geräten, im zweiten Lebenszyklus aus der Schmutzdecke der Gebrauchten herauszutreten.

# Gebrauchte Hard- und Software werden salonfähig

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Immer mehr Unternehmen und Privatkunden nutzen die Vorteile gebrauchter Hard- und Software. Mit professionellen Partnern kann der Fachhandel vom zweistelligen Wachstum des Marktes profitieren und sich zusätzliche Umsatzchancen mit rentablen Margen sichern.

## WACHSTUM GEGEN DEN TREND

»Markennamen wie Elitebook oder Thinkpad stehen bei unseren Partnern und deren Kunden für Qualität und Langlebigkeit und sind seit Jahren gefragte Produkte. Aber auch klassische Desktop-PCs sind weiterhin sehr beliebt«, beantwortet [Ralf Schweitzer, Geschäftsführer von GSD, im Interview mit CRN](#) die Frage nach den beliebtesten Produkten. Aktuell nehme zudem auch im Gebrauchtmarkt die Nachfrage nach dünneren, leichteren und schnelleren Geräten wie Ultrabooks zu, so Schweitzer weiter.

Aktuell gibt es schon mehr als zehn professionelle Refurbisher in Deutschland. Wie gut das Geschäft mit gebrauchter Hardware läuft, zeigt, dass diese hierzulande jede Woche nach eigenen Angaben weit über 10.000 Geräte überholen und zurück in den Markt bringen. Neben PCs, Notebooks und Ultrabooks haben die meisten von ihnen auch Peripheriegeräte wie Monitore und sogar Server im Angebot. Neuestes Wachstumsfeld sind Tablet-PCs und Smartphones. Gartner geht davon aus, dass die Nachfrage für gebrauchte Smartphones bis zum nächsten Jahr auf über 120 Millionen Stück weltweit wächst. Allerdings stellen Mobiltelefone die Refurbisher vor schwere Aufgaben. Einerseits ist die Aufbereitung besonders aufwendig und die Kunden akzeptieren weniger optische Mängel als bei PCs, andererseits ist es gerade bei den stark nachgefragten Geräten von Apple schwer, ausreichend hochwertige Ware in den Wareneingang zu bekommen.

»Obwohl der PC-Markt schrumpft, wächst der Gebrauchtmarkt kontinuierlich«, stellt Marco Kuhn, Vertriebsleiter von bb-net und der Eigenmarke tecXL [im CRN-Interview](#) fest. »Durch die hochwertigere Verarbeitung von Neugeräten werden die Laufzeit-Zyklen immer länger, da die Geräte, die bei den Kunden stehen, oft schon zu gut sind.« Dadurch kommen bei Austauschwellen immer wieder topaktuelle und manchmal erst wenige Tage alte Geräte in den Gebrauchtmarkt. Mit diesen können Systemhäuser ihren Kunden einen Generationswechsel auf aktuelle Modelle oft schon für etwas mehr als die Hälfte des Neupreises anbieten, wenn sie dafür gleichzeitig ihre etwas älteren PCs in Zahlung geben.

# Gebrauchte Hard- und Software werden salonfähig

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Immer mehr Unternehmen und Privatkunden nutzen die Vorteile gebrauchter Hard- und Software. Mit professionellen Partnern kann der Fachhandel vom zweistelligen Wachstum des Marktes profitieren und sich zusätzliche Umsatzchancen mit rentablen Margen sichern.

## STARKES B2B-GESCHÄFT

Da sich sowohl der Verkauf als auch der Einkauf immer weiter in Richtung Business-Geräte verschieben, brauchen die Refurbisher Partner im Fachhandel und Systemhausgeschäft, um beide Seiten ausreichend bedienen zu können. Einige Anbieter wie bb-net mit »tecXL« und GSD mit »Reteq« haben dazu bereits eigene Fachhandelsmarken auf den Weg gebracht, die Resellern den Einstieg in diesen profitablen Markt ebnet. Die Geräte werden in einheitlichen Neuverpackungen geliefert und können bei Bedarf den Kundenwünschen entsprechend aufgerüstet werden. Im Rahmen ihrer Partnerprogramme bieten die Refurbisher zudem Unterstützung am POS und beim Marketing. Inzwischen gibt es bereits die ersten Fachhändler, die ihre Shops komplett auf das Thema gebrauchte Hardware ausgerichtet und mit einem Branding ihres Refurbishers versehen haben.

Auch die großen Softwarefirmen kommen nicht mehr umhin, diesen Zweitmarkt ernst zu nehmen. Microsoft hat seit 2009 ein eigenes Programm für Microsoft Authorized Refurbisher (MAR). Darüber wird unter anderem sichergestellt, dass die Kunden zu den Geräten auch eine gültige Softwarelizenz bekommen. Da die MAR-Versionen stets länger verfügbar sind als die Retail-Software, konnten auch an kleine Kunden außerhalb des Volumenlizenzbereichs problemlos nicht mehr neu verfügbare Geräte und Betriebssysteme zur Erhaltung der Homogenität ihrer Infrastruktur nachgeliefert werden. Nachdem einige Zeit Unsicherheit herrschte, wie im Gebrauchtmittelmarkt mit Windows 10 und dem kostenlosen Upgrade umzugehen sei, hat Microsoft jetzt reagiert und stellt nun auch direkte MAR-Lizenzen für das neue Betriebssystem zur Verfügung – wesentlich früher als bei den Vorgängern und zu einem niedrigeren Preis. So können die Fachhandelspartner der Refurbisher ihren Kunden nun beide Optionen sicher und gewohnt günstig anbieten. GSD-Geschäftsführer Schweizer beobachtet bezüglich Windows 10 derzeit noch die größere Nachfrage im Consumer-Umfeld. Darüber hinaus bietet Microsoft den MARs die Möglichkeit, auch gleich Pakete mit einer einjährigen Office-Lizenz zu schnüren, deren Preispunkt deutlich unter dem Einzelkauf liegt. Für den Fachhandel sind diese Optionen ein weiteres starkes Verkaufsargument für gebrauchte Hardware gegenüber ihren Kunden.

# Gebrauchte Hard- und Software werden salonfähig

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Immer mehr Unternehmen und Privatkunden nutzen die Vorteile gebrauchter Hard- und Software. Mit professionellen Partnern kann der Fachhandel vom zweistelligen Wachstum des Marktes profitieren und sich zusätzliche Umsatzchancen mit rentablen Margen sichern.

## UNSICHERHEIT IM BEHÖRDENUMFELD

Zudem ist gerade in kleineren Firmen und Behörden den Verantwortlichen oft noch immer nicht die genaue Rechtslage beim Ein- und Verkauf gebrauchter Software klar. Die zahlreichen sich teils widersprechenden Aussagen aus dem Internet oder auch von Herstellerseite zur Aufspaltung von Volumenlizenzen oder zu nachzuweisenden Rechteketten stiften hier oft mehr Verwirrung als Klarheit.

»Häufig wird gebrauchte Software bei Kommunen nicht einmal in Erwägung gezogen, obwohl aus technischen Gründen ausschließlich ältere Versionen eingesetzt werden müssen«, so die [Erfahrung von Michael Helms, Vorstand der Soft & Cloud AG](#). Damit verhindert die Angst vor rechtlichen Schwierigkeiten oft auch einen effizienteren Einsatz der sowieso schon beschränkten Mittel. »Das Resultat: Sie kaufen die wesentlich teurere Neuware und führen dann Downgrades durch. Da beißt sich der Hund doch in den Schwanz!«, so Helms weiter. Sein Unternehmen hat sich deshalb vom TÜV-IT zertifizieren lassen. Solche Zertifikate, der über Jahre erworbene seriöse Ruf eines Anbieters und ausführliche Beratung durch Fachhändler und Systemhäuser können helfen, die verbleibende Angst abzubauen und neue Kunden zu erschließen.

Das Geschäft mit gebrauchter Hard- und Software bleibt somit für Fachhändler und Systemhäuser erklärungsbedürftig und beratungsintensiv. Doch die Mühen lohnen sich, [versichern Anbieter wie usedSoft gegenüber CRN](#). Indem sie ihren Kunden mit gebrauchter IT einen guten Weg aufzeigen, enge Budgets geschickt auszunutzen, können sich Reseller neues Geschäft und satte Margen in einem weiter stark wachsenden Markt sichern.

# Gebrauchte Hard- und Software werden salonfähig

08.03.2016

von [Lars Bube](#)

Immer mehr Unternehmen und Privatkunden nutzen die Vorteile gebrauchter Hard- und Software. Mit professionellen Partnern kann der Fachhandel vom zweistelligen Wachstum des Marktes profitieren und sich zusätzliche Umsatzchancen mit rentablen Margen sichern.

## GEBRAUCHTE SOFTWARE

Ähnlich gut wie der Markt für gebrauchte Hardware entwickelt sich auch jener für Gebrauchtsoftware. Und auch er ist vor allem ein B2B-Geschäft. Nachdem den großen Gefechten mit der Softwareindustrie 2012 durch ein EuGH-Urteil und die nachfolgenden nationalen Umsetzungen ein Ende gesetzt wurde, steigen die Absatzzahlen jährlich um etwa 20 Prozent. Durch die neue Rechtssicherheit trauen sich immer mehr Kunden, auf diese Alternative zurückzugreifen. »Viele in Behörden und Unternehmen beschäftigte Fachleute haben schon vor Jahren das Potenzial gebrauchter Software ebenso erkannt wie Entscheider bei Wiederverkäufern«, bestätigt [Dirk Lynen, Geschäftsführer von 2ndsoft diesen Trend im Interview mit CRN](#). Nun seien die Barrieren abgebaut, diesen alternativen Beschaffungsweg und die Möglichkeit zum Verkauf nicht mehr benötigter Software auch aktiv zu nutzen.

Besonders gefragt sind nach wie vor gebrauchte Windows- und Office-Lizenzen für Server und Clients. Viele Unternehmen, die den Umstieg auf neuere Versionen wie Windows 10 noch aufschieben wollen, bestellen sich etwa die nicht mehr einzeln verkauften Microsoft-Pakete für Windows 7 Ultimate und den ohne Nachfolger eingestellten Small Business Server 2011 nach. Auch SQL- und Exchange-Server sind im Gebrauchthandel begehrt – manche alten Lizenzen sind sogar so gefragt, dass ihr Preis aktuell wieder steigt. Das gilt beispielsweise für Adobe Creative Suite-Boxen. Da sie inzwischen nur noch per Mietmodell vertrieben werden, gibt es zahlreiche Unternehmen, die sich noch die alten Versionen für den lokalen Einsatz sichern wollen. Gleichzeitig bekommen die Händler hier immer weniger neue Ware aus dem Einkauf. Mit der Gebrauchtsoftwarebörse li-x macht sich bereits ein Anbieter dieses Kurs-Verhalten zunutze. Lizenzen können dort einfach angeboten und geordert werden, wobei sich feste Kursspannen für Ein- und Verkauf definieren lassen. Händler können dies nutzen, um zu günstigen Preisen ihre Lagerbestände aufzufüllen.

Doch trotz aller Erfolge bleibt die Unsicherheit weiterhin das größte Hemmnis in diesem Markt. Dazu haben in den letzten Jahren einige spektakuläre Fälle von illegalem Softwarehandel wie bei PC Fritz beigetragen. Auch heute noch versuchen einige Fälscherbanden, das enorme Marktwachstum mit immer professionelleren Methoden zu nutzen. Obwohl es sich dabei meist um Einzellizenzen für Consumer handelt, verunsichern solche Fälle auch viele Einkaufsverantwortliche in Unternehmen.