



Foto: markid80 / Fotolia

Mehr als nur billige Restposten

Used-IT als marginstarke Alternative für den Handel

Noch immer befürchten viele Nutzer zu Unrecht, dass sie für den deutlich günstigeren Preis beim Kauf gebrauchter IT-Produkte automatisch auch Abstriche bei Qualität und Service machen müssen. Für Reseller bedeutet das meist einen erhöhten Beratungsaufwand, der allerdings mit guten Margen und zusätzlichen Absatzchancen belohnt wird.

Lars Bube

Während gebrauchte Angebote in den meisten Produktbereichen des alltäglichen Lebens völlig selbstverständlich sind, haben sie in der IT-Welt für viele noch immer den zweifelhaften Ruf als Ramschware. Zwar zögert kaum ein Nutzer auch nur einen Augenblick, sein Leben einem Auto aus zweiter oder dritter Hand anzuvertrauen, gleichzeitig jedoch schrecken nach wie vor zahlreiche Privatkunden,

Unternehmen und auch Behörden vor dem Einsatz gebrauchter Bürogeräte, PCs und Software zurück. Dabei ist diese Einstellung längst überholt und schadet unserer Umwelt.

Eine der Hauptursachen für die weit verbreitete Skepsis gegenüber gebrauchter IT ist die über Jahrzehnte gelernte Erfahrung der schnellen technologischen Weiterentwicklungen. Bis vor wenigen

Jahren bedeuteten die gestiegenen Hardwareanforderungen neuer Software und insbesondere Betriebssysteme fast automatisch auch einen Austausch der vorhandenen Hardware. Das führte dazu, dass im Zuge jeder neuen Windows-Version eine große Austauschschwelle durch die Unternehmen und Behörden rollte. Wer die großen Vorteile der neuesten Software nutzen und produktiv mit ihr arbei-

ten wollte, hatte daher oft keine andere Wahl, als sich damit einhergehend auch gleich die entsprechende Hardware zuzulegen.

Seit einigen Jahren ist dieses einstige Ur-Gesetz der IT-Welt jedoch nicht mehr gültig. Einerseits ist die Hardware inzwischen so leistungsfähig, dass sie für viele aktuelle Anwendungen eigentlich als zu stark eingestuft werden kann. Somit sind

die Geräte problemlos auch für zukünftige Herausforderungen gerüstet. Gleichzeitig wird Software immer effizienter programmiert und bringt kaum mehr so gravierende Neuerungen wie einst Multitasking, die einen enormen Zuwachs der Rechenleistung erfordern würden. So haben sich die Hardwarevoraussetzungen von Windows 7 über Windows 8 zu Windows 10 nur marginal verschoben und viele der alten Geräte können problemlos upgraded werden. Damit einhergehend haben sich auch die Austauschzyklen entsprechend verlängert. War es früher im Business-Umfeld gang und gäbe, dass Rechner nach drei Jahren abgeschrieben waren und ausgetauscht wurden, so sind heute schon fast fünf Jahre die Regel. Dieser grundlegende Wandel verändert insbesondere das Hardwaregeschäft nachhaltig und ist einer der Gründe, warum der PC-Markt seit Jahren mit rückläufigen Verkaufszahlen zu kämpfen hat.

Zwei Welten

Gleichzeitig befeuert diese Entwicklung aber auch einen völlig neuen Markt, eben jenen für gebrauchte Hardware. Während die Verkaufszahlen von neuen PCs und Notebooks schrumpfen, ist bei gebrauchten Geräten schon seit einigen Jahren ein konstant zweistelliges Wachstum zu beobachten. Für deutlich weniger Geld sind hier Geräte zu bekommen, deren minimales Leistungsdefizit im Vergleich zu Neuware im Büro-Alltag meist nicht spürbar ist. Zahlreiche Anbieter haben sich deshalb inzwischen in diesem lohnenden Umfeld etabliert und entsprechende Angebote für die Kunden in Petto. Wichtig ist dabei der grundsätzliche Unterschied zwischen den beiden großen Bereichen Recommerce und Refurbishment. Im erstgenannten Segment werden die Geräte meist von Privatanutzern zu Festpreisen angekauft und nach einer meist nur sehr oberflächlichen Sicht- und Funktionsprüfung sowie Reinigung direkt wieder weiterverkauft. Ihre Kunden sind dementsprechend vor allem wieder im Privatsegment zu finden.

Ganz anders ist jedoch die Herangehensweise bei professionellen Refurbishern, die sich vorwiegend im anspruchsvollen B2B-Umfeld bewegen und somit entsprechende Qualität liefern und Compliance-Kriterien erfüllen müssen. »Gebrauchte Hardware muss genauso gut oder sogar besser funktionieren als neue. Grund hierfür ist, dass der Kunde nahezu darauf wartet, dass etwas schiefliegt«, beschreibt Adam Tschinski, Country Sales Manager DACH Office Tech bei DLL, die besonderen Herausforderungen im Geschäft mit gebrauchter Hardware. Schon rein äußerlich müssen die Geräte deshalb eine neuwertige Anmutung haben, wie Tschinski weiter ausführt. Die diesen Anforderungen angepasste Herangehensweise der Profis beginnt schon beim Einkauf und der Abholung. Im Regelfall werden ganze Chargen von auszumusternden

Geräten bei Unternehmen und Behörden zunächst in einem individuellen Audit begutachtet und ihr Restwert berechnet. Je nach den Anforderungen des Besitzers können die Daten und Datenträger noch vor Ort oder erst nach der Abholung vom

Business-Qualität zum Consumer-Preis

Refurbisher sicher gelöscht oder auf Wunsch auch physisch zerstört werden. Anschließend durchlaufen die gebrauchten Geräte eine ganze Reihe arbeitsintensiver Aufarbeitungsschritte von der Funk-

ness-Kunden neben gebrauchten Geräten oder einer Aufrüstung ihres Bestandes unabhängig davon auch Dienstleistungen wie Demontage und Abholung, sichere Löschung und falls nötig Entsorgung rund um die Altbestände anbieten

und diese auf Wunsch selbst verrechnen. Obwohl die Verkaufspreise für wiederaufbereitete Geräte bis zu 70 Prozent unter dem Neuwert liegen, kann der Fachhandel sehr attraktive Margen er-

nachhaltigen Einsatz von gebrauchter Hardware.

Auch wenn die Verkaufsschlager noch immer die gleichen sind, weitet sich der Markt für gebrauchte Hardware in den letzten Jahren auf mehr und mehr Gerätekategorien aus. »Nach wie vor machen die Produktgruppen Notebooks, Desktops und TFT-Displays 90 Prozent unseres Sortiments aus. Allerdings wächst die Bandbreite von Artikeln innerhalb dieser Kategorien stetig an, da inzwischen auch Convertibles, Ultrabooks und Workstations immer häufiger aufbereitet werden«, bestätigt Marco Kuhn, Leiter Vertrieb & Marketing bei BB-Net, dessen Unternehmen seit einiger Zeit beispielsweise auch gebrauchte Speicher sowie Smartphones und Tablet-PCs im Programm hat. Aber auch andere Office-Geräte wie Drucker können immer öfter noch einem zweiten oder gar dritten Lebenszyklus zugeführt werden. Selbst im Leasing-Bereich und bei nutzungsbasierter Hardware als Service-Modelle ist Used-IT deshalb inzwischen angekommen und eine feste Größe. Bei DLL befinden sich hier im Druck- und Kopierbereich bereits rund 15 Prozent der Geräte mindestens im zweiten Lebenszyklus. »Hochwertige Großformatdrucker wie beispielsweise EFI haben zum Teil Nutzungszeiten von sieben Jahren oder mehr. Das heißt, dass diese nach einer Leasingzeit von fünf Jahren durchaus noch ein weiteres Mal verleast werden können«, erklärt Tschinski.



»Das Systemhaus hat mit einem professionellen Aufbereiter nicht nur einen Zulieferer für günstige Hardware, sondern auch einen Ansprechpartner für den Rückkauf und die fachgerechte Handhabung ausgemusterter IT.«

Marco Kuhn, Leiter Vertrieb & Marketing bei BB-Net



»Ja, es gibt noch Vorbehalte. Diese werden jedoch in der Regel durch eine professionelle Aufarbeitung, Services und Beratung wettgemacht. Spätestens wenn ein Kunde den hervorragenden Zustand der Gebrauchtgeräte hautnah erlebt, schwindet die Skepsis vollends.«

Adam Tschinski, Country Sales Manager DACH Office Tech bei DLL

tionsprüfung und Einordnung in eine Kategorie über die komplette innere und äußere Reinigung bis hin zu Upgrades mit neuen Komponenten wie zusätzlichem Arbeitsspeicher oder schnellen SSDs, für welche die Anbieter ganze Fertigungsstraßen betreiben.

Partnervertrieb

Da sich ihre Kompetenzen eher auf diese aufwendige Aufarbeitung konzentrieren, arbeiten große Refurbisher wie BB-Net oder GSD im Vertrieb eng mit dem Fachhandel und Systemhäusern zusammen und bieten den Händlern sogar eigene Partnerprogramme mit zahlreichen Vorteilen. So können die Partner ihren Busi-

zielen. Aber nicht für alle Kunden ist der reine Preis das wichtigste Kriterium, gebrauchte Geräte anzuschaffen. Denn oft würde er für ähnliche Kosten auch neue Geräte aus dem Einstiegsangebot für Consumer bekommen. Viel wichtiger im Verkauf ist daher das Argument, dass man im Gebrauchtmarkt zu günstigen Preisen hochwertige Business-Geräte bekommt, die mit besserer Verarbeitung und Komponenten entsprechend für den täglichen harten Arbeitseinsatz ausgerüstet sind und oft auch über wichtige Zusatzfunktionen wie Fingerabdruckscanner verfügen. Hinzu kommt oft auch die Verbesserung der eigenen Umweltbilanz durch den

Beratungsbedarf

Zwar sind die Vorbehalte gegenüber gebrauchter Hardware in den letzten Jahren schon etwas zurückgegangen, dennoch bleibt das Geschäft beratungsintensiv. Die hohe Grundqualität der Ware, der aufwendige Wiederaufbereitungsprozess sowie zertifizierte Prozesse und Dienstleistungen im professionellen Refurbishment-Segment stellen dabei sicher, dass Reseller ihren potenziellen Kunden auch andere, noch immer weit verbreitete Ängste wie vor Verschmutzung, eingeschränkter Haltbarkeit oder Leistungsdefiziten nehmen können. Diesen Anspruch untermauern Anbieter wie BB-Net mit einer mindestens einjährigen Garantie sowie einem Austauschservice innerhalb von maximal 72 Stunden auf die Geräte seiner Fachhandelsmarke tecXL. Dass diese Angebote allerdings nur sehr selten in Anspruch genommen werden müssen – BB-Net gibt eine Retourenquote von unter zwei Prozent an – zeigt, dass gebrauchte Hardware genauso zuverlässig ist wie Neuware.

Darüber hinaus unterstützen die Refurbisher ihre Partner mit entsprechenden Materialien im Marketing zur direkten Verkaufsförderung und der ansprechenden Präsentation am POS und im Internet. Bei BB-Net gehört zum Service für die Partner auch der direkte Zugriff auf die Artikel- und Be-

MEHR
AUF
crn.de

standsdaten, so dass sie ihren Kunden jederzeit das volle Sortiment anbieten können. Dank einem speziellen Endkundenmodus in ihrem eigenen Händlershop können Reseller auch ihre

komplett bewusst auf gebrauchte Hardware setzen. Nur wer hier entsprechende Angebote parat hat, könne sie für sich gewinnen. Somit ist für Tschinski »das Gebrauchtwarengeschäft eher ein Vor-

ge noch immer versuchen, diese Vorgabe mit allerlei Tricks zu umgehen, führt das doch allmählich zu einem Umdenken. Immerhin können hier ohne Abstriche Millionen Euro an Investitionskosten und

zu 50 Prozent steigern. Dass dieses Wachstum noch einige Zeit ungebremst so weitergehen kann, zeigt ein Vergleich mit dem Gesamtmarkt. Laut Bitkom wurden 2016 in Deutschland über 20 Milliarden Euro mit Software umgesetzt, mehr als ein Viertel davon mit sogenannter Standard-Software wie Betriebssystemen und Office-Lösungen. Im Gebrauchtsoftwaremarkt wurden in dieser Zeit nach seriösen Schätzungen nur etwa 50 Millionen Euro umgesetzt. Etablierte Anbieter sehen hier noch ein um ein Vielfaches höheres Potenzial von bis zu 500 Millionen Euro jährlich.



Foto: Preo und li-x

»Die Nachfrage nach gebrauchten Windows-Betriebssystemen ist ungebrochen hoch. Interessant sind Volumenlizenzen im Bereich der Betriebssysteme für Unternehmen, die auf ein neueres Windows Release migrieren wollen – hier sind gute Geschäfte für Reseller möglich.«

Boris Vöge, Geschäftsführer Preo und li-x



Foto: 2ndsoft

»Aktuell liegen große Chancen für den Handel darin, Lizenzen von Herstellern zum Kauf anzubieten, die mittlerweile dazu übergegangen sind, Mietmodellen den Vorzug zu geben. Da wären in erster Linie Adobe und Autodesk zu nennen.«

2ndsoft-Geschäftsführer Dirk Lynen

Typische Kunden

Wichtig für dieses stetige Wachstum ist die Tatsache, dass sich gebrauchte Software über alle Kundengruppen hinweg als Alternative etabliert. Neben Privatkunden sowie Behörden und Bildungseinrichtungen setzen auch immer häufiger mittelständische Unternehmen und sogar DAX-Konzerne in der Beschaffung auf gebrauchte Softwarelizenzen. »Es gibt keine speziellen Branchen oder Kundengruppen: Von Grafikbüros über mittelständische Maschinenbauunternehmen bis hin zu weltweit agierenden Konzernen haben wir in unserer Kundenliste alles vertreten«, sagt Boris Vöge, der neben dem Anbieter Preo auch die Gebrauchtsoftwarebörse »li-x« betreibt, auf der Reseller Lizenzen direkt an- und verkaufen können. »Microsoft Office, Betriebssysteme und Server ebenso wie Adobe Software sind nach wie vor die Bestsellers«, so Vöge weiter. Wichtigstes Argument für gebrauchte Software ist der enorme Spareffekt. Dieser bezieht sich nicht nur auf den Einkaufspreis in der Beschaffung direkt. Indem etwa ein Umstieg auf eine neue Version mit nicht benötigten Features hinausgezögert wird, können zum Beispiel auch Kosten für Mitarbeiterschulungen oder Wartung effizienter gemanagt werden.

Aber auch die Möglichkeit, Lizenzen zu erwerben, die es sonst gar nicht mehr gibt, treibt das Geschäft an. Sei es, weil der Verkauf eingestellt wurde wie im Falle von Windows 7, oder weil der Hersteller auf ein Mietmodell umschwenkt wie beispielsweise Adobe. So führt etwa das Ende für

eigenen Endpreise inklusive der eigenen Rabattstufe sowie der individuell einstellbaren Aufschläge anbieten. Verpackt und verschickt wird die Ware von BB-Net noch am selben Tag und auf Wunsch auch direkt an den Kunden, um so eine möglichst schnelle Lieferung sicherzustellen.

»Für das Projektgeschäft mit Systemhäusern können wir Demogeräte zur Verfügung stellen und Lagermengen vorhalten. Abhängig von Größe und Dauer des Projektes bieten wir außerdem verlängerte Zahlungsziele oder Finanzierungslösungen an«, ergänzt Kuhn. Abgerundet wird das Angebot durch zusätzliche Features wie Security- und Office-Lizenzen oder Geräte-Versicherungen, die Resellern zusätzliche Geschäftschancen bieten.

Die von Resellern und Systemhäusern häufig vorgetragene Angst, dass sie mit dem zusätzlichen Angebot von gebrauchten Geräten ihr eigenes Geschäft mit Neuware kanibalisieren würden, halten Kuhn und auch Tschinski für unbegründet. Aus ihrer Erfahrung ist die Entscheidung zwischen neuer und gebrauchter Hardware meist keine Entweder-oder-Frage. Sowohl bei Neuausstattungen als auch bei Nachkäufen würden manche Kunden inzwischen in Teilen oder auch

teil für Händler, um neue Kundenschichten anzusprechen und diese nicht an den Wettbewerb zu verlieren.«

Sonderfall Software

Noch einmal etwas anders stellt sich die Lage im Geschäft mit gebrauchter Software dar. Da es hier naturgemäß keine physische Abnutzung der Ware gibt, spielen Punkte wie die Zuverlässigkeit grundsätzlich keine Rolle. Die gebrauchte Version einer Software ist immer genauso gut wie die entsprechende Neuware. Und auch die jahrelang im Raum schwebende Frage der urheberrechtlichen Erschöpfung ist inzwischen mehr als ausreichend geklärt. Seit dem richtungsweisenden Urteil des EuGH und der nachgelagerten Präzisierung für den deutschen Markt durch den

BGH gibt es seit nunmehr fast fünf Jahren keinen rechtlichen Zweifel mehr daran, dass Software gebraucht verkauft, gekauft und in vollem Umfang genutzt werden darf. Darüber hinaus gibt es inzwischen auch zahlreiche Gerichtsurteile, die

Unternehmen und die öffentliche Hand ausdrücklich dazu auffordern, bei Ausschreibungen gebrauchte Softwareangebote zu berücksichtigen. Auch wenn eini-

Steuergeldern eingespart werden. Durch diese Klarheit wächst der Markt rasant, nach der übereinstimmenden Einschätzung mehrerer großer Anbieter wurden im Jahr 2016 in Deutschland und Europa über 20 Prozent mehr gebrauchte Softwarelizenzen verkauft als im Vorjahr. Insbesondere diejenigen Anbieter, die seit vielen Jahren auf dem Markt sind und sich auch in den schweren Zeiten zahlreicher gerichtlicher Auseinandersetzungen mit den Herstellern gehalten haben, profitieren nun vom mühsam aufgebauten Vertrauen bei den Kunden und konnten ihren Absatz im letzten Jahr um bis

Gebrauchte Software verkaufen

Gebrauchte und ungenutzte Software zu verkaufen ist recht einfach, wenn sich der Verkäufer an den rechtlichen Rahmenbedingungen orientiert. Dabei gilt die Grundregel: Die Anzahl der Nutzungsrechte darf sich insgesamt nicht erhöhen, also keine unzulässige Vervielfältigung stattfinden. Lizenzen aus Volumenverträgen dürfen jedoch auch einzeln wiederverkauft werden. Dabei gelten folgende Bedingungen:

- Die Lizenzen müssen zeitlich unbefristet, also Kaufversionen sein (ob per CD oder Download ausgeliefert, ist unbedeutend)
- Der Verkäufer muss die Lizenzen unbrauchbar machen (etwa durch Löschung)
- Die Lizenzen müssen in der EU oder dem EWR in Verkehr gebracht worden sein
- Es dürfen keine Rechte Dritter an der Software bestehen (beispielsweise geleaste Lizenzen)

MEHR
AUF
crn.de

die OEM-Lizenzierung von Windows 7 Professional aktuell zu steigender Nachfrage, die auch die Preise nach oben treibt. Gleichzeitig erwarten die Anbieter jedoch für das Jahr 2017 eine Umstiegselle auf Windows 10 in Unternehmen, mit der auch wieder zahlreiche Lizenzen des Vorgängers verfügbar werden. Ähnlich ist die Lage bei Office-Paketen.

Grundsätzlich halten sich im Einkaufsverhalten der Kunden gebrauchte Software, Nachlizenzierung und Vollausrüstung beim Volumen in etwa die Waage. Während einige Unternehmen vorwiegend einzelne Lizenzen nachkaufen, um beispielsweise neue Arbeitsplätze auszustatten oder technische Voraussetzungen wie die Kompatibilität mit bereits eingesetzten Lösungen und Systemen aufrecht erhalten wollen, rollen andere auch neue Versionen bei sich komplett aus dem Gebrauchtmittelmarkt aus.

Cloud-Angst

Ausgerechnet in der zunehmenden Verbreitung von Mietmodellen sehen die Anbieter von Gebrauchtssoftware zumindest mittelfristig keine Gefahr für ihr Geschäft, sondern sogar einen positiven Impuls. »Momentan spielt uns damit der Wunsch der Hersteller nach mehr Miete in die Karten: wir können nicht über mangelnde Nachfrage nach Kaufversionen klagen«, bestätigt etwa Dirk Lynen, Geschäftsführer von 2ndsoft diesen Trend. Sein Unternehmen bietet den Kunden momentan unter anderem AutoCAD LT 2017 zum Kauf statt zur Miete an und berichtet von einer starken Nachfrage. Die Gründe für den Wunsch nach Kaufversionen sind dabei vielfältig. Während einige Unternehmenskunden schlichtweg weitere Lizenzen für ihre bereits genutzten Kaufversionen benötigen, wollen sich andere weiterhin ganz bewusst aus der Cloud fernhalten. Sei es, um sich vor den laufenden Kosten samt Unsicherheiten bei der Preisgestaltung zu schützen oder auch aus Sicherheitsbedenken.

»Augen auf beim Gebrauchtssoftwarekauf.«

(Boris Vöge, Preo)

Als ein Paradebeispiel führt Usedsoft-Geschäftsführer Peter Schneider die aktuelle Einführung von Office 365 aus der Microsoft Cloud Deutschland an. »Der Grund, den Microsoft dafür nennt, ist bezeichnend: Datenschutz!«, so Schneider, der wie viele seiner Kunden daraus folgert: »Das kann ja dann wohl nur heißen, dass die Daten von Office 365-Nutzern bisher nicht sicher waren.« Zudem weist er darauf hin, dass noch immer nicht endgültig geklärt ist, inwieweit das Modell mit dem Datentreuhänder T-Systems die Kundendaten tatsächlich komplett vor dem Zugriff amerikanischer Behörden und Geheimdienste schützen könne. Skeptische Unternehmen, die sich darauf nicht verlassen wollen und die Daten lieber weiterhin auf der eigenen IT-Infrastruktur be-

halten, gehören deshalb zu den besten Kunden der Gebrauchtssoftwareanbieter.

Service on Top

Sowohl aufgrund der preislichen Vorteile als auch der flexiblen Verfügbarkeit über den Verkaufszeitraum hinaus bietet das Angebot gebrauchter Software auch dem Fachhandel und Systemhäusern eine lohnenswerte Ergänzung zu ihrem

Nicht vergessen werden sollte hier auch die Möglichkeit, nicht mehr benötigte Assets der Kunden wieder an den Gebrauchtssoftwareanbieter zurückverkaufen zu können und so weitere Kosten zu sparen. Denn die weit verbreitete Angst vor den Folgen einer Unterlizenzierung im Falle eines Audits führt in vielen Fällen auch zum genauen Gegenteil. Immer wieder gibt es Firmen und Behörden, die gar nicht genau wissen, welche Lizenzen sie überhaupt in ihrem Bestand haben und

seriösen Anbieter und Gerichte nicht, den Sumpf auch nur ansatzweise auszutrocknen. So hat beispielsweise im vergangenen Herbst das Oberlandesgericht Hamburg in einem Beschluss klargestellt, dass der vielfach praktizierte Handel mit ESD-Keys ohne Nachweis der Herkunfts-, Versions- und Nutzungsrechte nicht legal ist. Dennoch praktizieren zahlreiche Online-Anbieter dies weiterhin schamlos.

Zudem hat dieser Beschluss zu einem kurzen aber heftigen Streit ausgerechnet



»Die Nachfrage ähnelt sich bei allen Kundengruppen stark. Einziger Unterschied ist vielleicht, dass kleinere Unternehmen oder Behörden eher eine ältere Version kaufen – zum Beispiel Office 2010 – während größere Unternehmen meist neuere Versionen kaufen, also Office 2013 oder 2016.«

Usedsoft-Geschäftsführer Peter Schneider



»Tendenziell gehen Kunden immer häufiger dazu über, alle Lizenzen gebraucht zu erwerben, wenn es denn liefer-technisch möglich ist. Der Beginn der Partnerschaft ist aber häufig auch die Nachlizenzierung.«

Michael Helms,
Geschäftsführer der Soft & Cloud AG

Portfolio. »Der Channel-Vertrieb macht rund 40 Prozent unserer Kunden aus«, bestätigt Usedsoft-Geschäftsführer Schneider die Wichtigkeit und das steigende Interesse der Reseller, von diesem Markt mit seinen zusätzlichen Verkaufs-

welche Nutzungsoptionen damit abgedeckt sind. »Die Lizenzierungsbedingungen von Microsoft sind inzwischen so kompliziert – denken Sie nur an Core-Lizenzierungen in virtuellen Umgebungen oder OnPremise-Lizenzierungen in der Cloud – dass wir regelmäßig Lizenzierungskonzepte erstellen«, berichtet Michael Helms, Geschäftsführer der Soft & Cloud AG. Solche SAM-Projekte bei Unternehmenskunden münden für Reseller deshalb sehr oft direkt wieder in neue Ein- und Verkaufsmöglichkeiten.

Gefahrenquellen

Besonders wichtig für den Handel und seine Kunden bleibt es allerdings auch weiterhin, sich den Anbieter gut auszusuchen. Denn noch immer tummeln sich zahlreiche schwarze Schafe im Markt, die hinter dem schnellen Geld her sind und sich dabei nicht um die Rechtmäßigkeit und eventuelle Konsequenzen für ihre Kunden kümmern. Zwar gibt es immer wieder Urteile und erfolgreiche Verfahren gegen solche Betrüger, doch gelingt es bislang trotz aller Bemühungen der Herstel-

zwischen den seriösen Anbietern um die Frage geführt, welche Informationen den Kunden übergeben werden müssen. Während einige der Ansicht sind, den Kunden seien alle notwendigen Dokumente zum Nachweis der Rechtekette auszuhändigen, befürchten andere durch so viel Transparenz wettbewerbsrechtliche Nachteile sowie eine mögliche Überforderung der Kunden, die im Zweifelsfall nicht einschätzen könnten, inwieweit der Lizenzübergang nach den Vorgaben des BGH vollständig und rechtssicher ist. Insofern bleibt es das gute Recht der Kunden, die Aushändigung aller Dokumente zur Vorbedingung für einen Kauf zu machen, oder aber dem Anbieter und seinem Versicherungsschutz zu vertrauen. Für beide Möglichkeiten finden sich die passenden Anbieter im Markt.

Egal, ob gebrauchte Hard- oder Software: Durch das Sparpotenzial bieten sich dem Fachhandel in beiden Bereichen sehr gute Absatzchancen, die in den nächsten Jahren weiter wachsen werden. Das Wichtigste ist und bleibt das Vertrauen in den Anbieter und dieses über eine gute Beratung auch an die eigenen Kunden weiterzugeben. ■