

Hardware aus zweiter Hand boomt

(mf) Schnellere Prozessoren, noch performantere Grafik, immer mehr ressourcenhungrige Betriebssysteme und Applikationen: Diese zu PC-Neuan-schaffungen drängende Innovationsspirale stimmt schon lange nicht mehr. Clients sind Hochleistungsrechner, auch wenn sie schon ein paar Jahre alt sind. Steuerlich sind Computer in drei Jahren abgeschrieben, viele Unternehmen nutzen sie aber oft fünf Jahre, eben weil die Leistung neuer PCs kaum steigt. PC-Herstellern spüren die längere Nutzungsdauer, weil das Neugeschäft seit Jahren stagniert. Des einen Leid ist des anderen Freud: Bei Refurbishern landen mittlerweile erstklassige, performante Business-Geräte von A-Brand-Herstellern, die sie professionell aufbereiten und weit unter Neupreis dem Markt wieder zuführen. Zahlen über User-Hardware gibt es keine, einschlägige Refurbisher wie bb-net, GSD und Sims Lifecycle berichten CRN von zweistelligen Zuwachsraten. Bechtle unterhält eine entsprechende Business-Unit in Wesel, die an



B2B-Kunden verkauft. Das Geschäft brummt – und der Fachhandel kann auch 2018 davon gleich zweifach profitieren.

GSD und bb-net haben ausgeklügelte Fachhandelsprogramme, die sich dezidiert an Reseller wenden. Mit eigenem Branding, schicker Verpackung sowie Garantie- und Support-Services können Fachhändler ihren Kunden nicht nur attraktive Preise, sondern auch professionelle Dienstleistungen rund um die Business-Client anbieten. Stehen andererseits Ablösungen an, können sie beim Ankauf der Geräte mit den Refurbishern ins Geschäft kommen.

An Notebooks, Desktops und Monitoren in allen Leistungsstufen mangelt es im Angebot der Gebraucht-IT-Spezialisten nicht. Mehr und mehr Ultrabooks, Convertibles, Business-Drucker, mobile Geräte wie Smartphones und Tablets und auch Workstations kommen hinzu. Dieser, auch gerne Green-IT genannter Markt ist heiß und bleibt auch 2018 heiß. ■