

## Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

Wer sich ein Auto kaufen will, für den ist es meist selbstverständlich, sich auch nach gebrauchten Fahrzeugen umzusehen. Aufgrund des Wertverfalls wird den Kunden hier für deutlich weniger Geld mehr geboten. In besonderem Maße gilt dies für relativ junge Gebrauchtwagen, die in Ausstattung und Technik voll auf der Höhe der Zeit sind und zumeist top gewartet und gepflegt wurden. Selbst die Fahrzeughersteller und -händler nutzen diesen Effekt aus, indem sie beispielsweise über Tageszulassungen Rabatte anbieten oder ihren Kunden Jahreswagen und andere sehr gut erhaltene Fahrzeuge mit ähnlichen Garantiepaketen wie bei Neufahrzeugen anbieten. Wären die steuerlichen Regeln für Geschäftsfahrzeuge anders gestaltet, würden sich auch Unternehmen sicherlich noch häufiger auf diesem Markt bedienen.

Was bei der Deutschen liebstem Kind also völlig selbstverständlich ist, bleibt im ITK-Bereich hingegen bislang die Ausnahme. Zwar wächst die Nachfrage ständig, aber noch immer wird nur ein kleiner Bruchteil der neu verkauften Geräte und Software nach ihrer Ausmusterung, die im Business-Bereich recht festen Zyklen folgt, einem zweiten Lebenszyklus zugeführt. Dabei sind die Vorteile hier ganz ähnlich gelagert wie beim Automobil. Im Gegensatz zu gebrauchten Fahrzeugen sind die Abnutzungserscheinungen und der Verschleiß bei Hardware sogar nur minimal und bei Software sogar – abgesehen vielleicht vom Auslaufen des Supports – überhaupt nicht gegeben. Dennoch sind noch immer viele Unternehmen skeptisch, sich gebrauchte IT zu kaufen. Gleichzeitig haben sie oft keine Ahnung, welchen Wert ihre überschüssigen Assets noch haben.

Während kein Unternehmen auf die Idee kommen würde, einen drei Jahre alten Geschäftswagen einfach zu verschrotten, ist dies bei der IT-Infrastruktur Alltag. Genau hier liegt eine große Chance für den Fachhandel, sich das enorme noch ungenutzte Potenzial in diesem schnell wachsenden Markt zu erschließen. Professionelle Partner, die sich auf gebrauchte IT spezialisiert haben, machen ihnen den Einstieg in dieses Geschäftsfeld leicht. »In den letzten Jahren spielt aufbereitete Technik in den Köpfen der Verbraucher eine immer wichtigere Rolle. Diese gestiegene Nachfrage kommt über die Händler auch bei uns an«, beschreibt etwa Christoph Runge, Geschäftsführer der api-Tochter **COS Computer**, die gestiegene Wahrnehmung für nachhaltige Angebote auch im IT-Sektor.



Während Gebrauchte im Automobilmarkt selbstverständlich sind, setzen sie sich in der IT erst allmählich durch - mit starkem Wachstum  
(Foto: Wellnhofer Designs - Fotolia)

Seite 1 von 11 [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## STARKE HARDWARE

Im Hardware-Bereich wird die wachsende Nachfrage nach gebrauchten Geräten vor allem durch die heute erreichte hohe Leistungsstärke und Ausstattungsqualität befeuert. Die Zeiten, in denen die Einführung eines neuen leistungsstärkeren Betriebssystems oder anderer Softwarelösungen automatisch auch die Anschaffung stärkerer Hardware erforderte, sind damit längst vorbei. So haben sich etwa die Hardwarevoraussetzungen von Windows 7 über Windows 8 zu Windows 10 nur marginal verschoben und viele der alten Geräte können problemlos upgegraded werden. Ob die neue Rechnergeneration dank ihrer stärkeren Motorisierung mit der neuesten CPU-Generation unter der Haube noch einmal fünf Prozent schneller ist und Monitore weitere zwei Zoll breiter, spielt für die Effizienz im Büroalltag keine nennenswerte Rolle mehr.



Dieser grundlegende Wandel verändert das Hardwaregeschäft nachhaltig und ist einer der Gründe, warum der PC-Markt seit Jahren mit stagnierenden bis rückläufigen Verkaufszahlen zu kämpfen hat. Während er im Neugeschäft als Dämpfer ankommt, befeuert er jedoch gleichzeitig den Markt für gebrauchte Hardware. Im Gegensatz zum Gesamtmarkt steigen hier die Absatzzahlen seit Jahren beständig im zweistelligen Bereich. »2017 haben wir erneut ein sehr solides Wachstum verzeichnet und auch 2018 hat für uns direkt wieder sehr gut angefangen«, bestätigt Ralf Schweitzer vom seit über 25 Jahren aktiven Refurbisher [GSD](#) gegenüber CRN.

Aufgrund des ständig wachsenden Absatzes musste sein Unternehmen im vergangenen Jahr an einen neuen Standort umziehen, um ausreichend Platz und Kapazitäten für Lagerung, Wiederaufbereitung, Logistik und Vertrieb zu schaffen. Der könnte dieses Jahr besonders wichtig werden, denn für 2018 rechnen die Refurbisher mit dem großen Scheitelpunkt der Austauschwellen im Zuge der Windows-10-Einführung in deutschen Unternehmen. Auch der Mitbewerber [bb-net](#) stößt nach eigenen Angaben bereits an die Kapazitätsgrenze und plant deshalb, sich zu vergrößern.

Seite 2 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## GUTE MARGE FÜR DEN HANDEL

Davon kann auch der Channel profitieren. Denn für den Zugang zu den Business-Kunden setzen beide großen Refurbisher voll auf den Fachhandel, der mit eigenen Produktlinien und Marken samt umfassender Unterstützung im Rahmen entsprechender Partnerprogramme bedient wird. »Der Reseller kann auf einen großen Lagerbestand von rund 4.000 Artikeln zurückgreifen, die fertig verpackt sind und noch am Bestelltag versendet werden können«, beschreibt bb-net-Vertriebsleiter das unter der Marke **tecXL** laufende Angebot für die über 500 Fachhandelspartner. Neben PCs und Notebooks zählen zum Angebot der Refurbisher auch Peripherieprodukte wie Monitore und sogar Spezialgeräte bis hin zu digitalen Infosäulen. Neben der klassischen Büro-Infrastruktur können somit inzwischen selbst Projekte in Bereichen wie Digital Signage mit den Vorteilen gebrauchter Hardware realisiert werden.

Trotz der günstigen Preise für die Kunden bleibt in diesem Geschäft noch eine weit bessere Marge für den Handel übrig als im hart umkämpften Neugeschäft. Erste Händler gehen deshalb sogar bereits dazu über, ihr Geschäftsmodell weitgehend auf gebrauchte Geräte umzustellen. So bietet etwa Daniel Michel, Geschäftsführer der **G3 Solution GmbH**, in seinen vier lokalen Niederlassungen inzwischen prominent die gebrauchten Alternativen von **tecXL** an. Für ihn sind die »Qualität und Zuverlässigkeit der deutlich höherwertigen Businessgeräte« ein optimaler Weg, um der PC-Krise etwas entgegenzusetzen und neue Kunden zu gewinnen.

Seither verzeichne sein Geschäft »weniger Ausfälle, weniger Garantiefälle, weniger Ärger und zufriedener Kunden.« Auch wenn das Thema gebrauchte Hardware zuerst meist einen erhöhten Beratungsaufwand bedeute, könne sein Team damit letztlich die meisten Interessenten überzeugen und sie so als dauerhafte Kundschaft gewinnen, erklärt Michel weiter. »Die Kunden sind oft regelrecht überrascht von der Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit der Geräte.«



(Foto: tecXL)

Seite 3 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## BMW ZUM FIAT-PREIS

Hier hilft es, dass die Vorteile von Gebrauchtkäufen für die Kunden auf der Hand liegen. Sie bekommen hier gebrauchte aber fast neuwertige Business-Geräte zu einem Preis, für den es neu allenfalls für Endkunden gedachte Einstiegsgeräte gibt. Dabei ist die Profi-Hardware wesentlich besser ausgestattet, langlebiger und auch Service-freundlicher. Und auch bei der Leistung kann sich ein wenige Jahre alter Profi-Prozessor noch locker mit den deutlich schwächeren CPUs der heutigen Einsteigerklasse messen. »Ein drei Jahre alter, top gepflegter und vom Händler überprüfter 5er BMW ist noch immer eine andere Hausnummer als ein neuer Fiat 500«, zieht Schweitzer den Vergleich zum Automobilbereich.

Dank ihrem aufwendigen Prüfungs- und Wiederaufbereitungsprozess, bei dem neben defekten auch abgenutzte Teile wie Keyboards oder Touchpads ausgetauscht werden, können die professionellen Aufbereiter auf ihre Ware sogar eine einjährige Garantie geben. Zudem polieren sie die Ware nicht nur optisch sondern auch technisch auf und rüsten bei Rechnern beispielsweise SSDs oder RAM nach. Während GSD hier grundsätzlich auf ein Build-to-Order-Modell (BTO) nach Kundenwunsch setzt, bietet bb-net gleich fertige Geräte an. So können Reseller und ihre Kunden für jeden Bedarf den richtigen Anbieter mit den passenden Produkten für ihre Anforderungen finden. Als offizieller MAR-Partner von Microsoft stellen sie zudem sicher, dass die vorinstallierte Software ordentlich lizenziert ist.

Mit der zunehmenden Nachfrage durch Reseller und Kunden wird das Geschäft sogar für die Distribution interessant. Die Angst einiger Händler, sich mit gebrauchter Ware das Neugeschäft kaputt zu machen, hält Christoph Runge, Geschäftsführer der api-Tochter COS-Computer, dabei für unbegründet: »Die aufbereiteten Geräte sprechen beim Endverbraucher eine andere Klientel an, die preis- aber auch umweltbewusster einkauft. Für unsere Händler ist es also eine sinnvolle Sortimentserweiterung statt Alternative.«



GSD-Chef Ralf Schweitzer betont die hohe Qualität der professionell wiederaufbereiteten Business-Hardware (Foto: GSD)

Seite 4 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

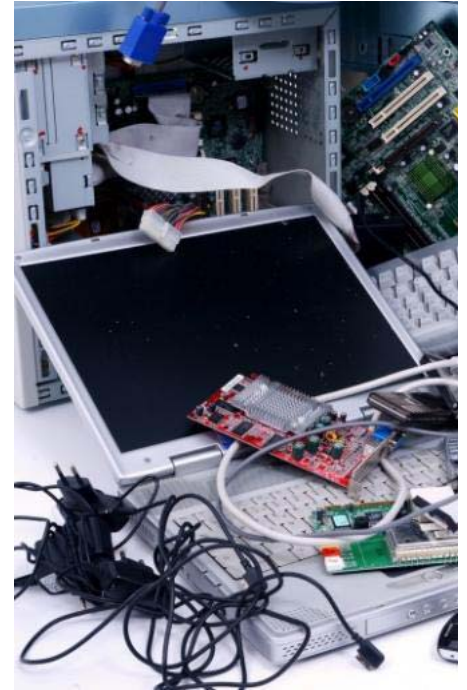
Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## FLASCHENHALS EINKAUF

Nach der übereinstimmenden Erfahrung der Refurbisher spielt neben dem Preis das Argument der Nachhaltigkeit bei den Kunden eine immer größere Rolle. Jährlich werden in Deutschland laut Analysten wie IDC und Gartner mehr als vier Millionen Business-PCs und –Notebooks verkauft. Diese Zahl bleibt seit einigen Jahren relativ konstant. Da inzwischen fast jeder Arbeitsplatz computerisiert ist, ist davon auszugehen, dass ein Großteil davon vorhandene Altgeräte ersetzt, die ihren Abschreibungszeitrahmen überschritten haben.

Eigentlich wäre somit davon auszugehen, dass alljährlich auch eine ähnlich hohe Anzahl an Geräten ausgemustert wird und somit theoretisch für einen zweiten Lebensweg in Frage käme. Die Realität sieht jedoch ganz anders aus. Während niemand auf die Idee käme, einen nur drei Jahre alten und top gepflegten Geschäftswagen zu verschrotten, wird in der IT nur ein winziger Bruchteil der abgeschriebenen Geräte einer Weiterverwendung zugeführt. Immer wieder stellen die Refurbisher fest, dass Firmen ihre Altgeräte wie noch vor zehn Jahren nach der Abschreibung und wertlos halten und verschrotten, obwohl es dafür eine Nachfrage gäbe. Das führt einerseits zu einer erheblichen Ressourcenverschwendung und Belastung der Umwelt. Laut einer Studie des Resource Lab der Universität Augsburg werden alleine in Bayern jedes Jahr 33.000 Tonnen funktionsfähige Geräte als Elektroschrott entsorgt. Andererseits werfen die Firmen damit bares Geld weg.

Hier liegt eine weitere große Geschäftschance für die Refurbisher und ihre Partner. Neben einer Vergütung für den Restwert übernehmen sie auch Leistungen wie den Abbau, die Abholung und nicht zuletzt das sichere Löschen der Daten. Dadurch wird bei den Unternehmen Budget für andere Anschaffungen und Projekte frei, von dem die Partner zusätzlich zu ihrer Provision profitieren können. »Mit dem An- und Verkauf gebrauchter Hardware können Systemhäuser nicht nur direkt Geschäft machen, sondern ihren Kunden auch helfen Budget freizuschaukeln, das dann für andere wichtige Projekte genutzt werden kann«, fasst GSD-Chef Schweitzer zusammen.



(Foto: mekcar - Fotolia)

Seite 5 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## DESKTOPS WEITERHIN GEFRAGT

Neue Modelle wie Workplace-as-a-Service (WaaS) versprechen, dem Markt für gebrauchte Hardware in den nächsten Jahren weiteren Auftrieb zu verleihen. Die Refurbisher können über feste Kontrakte den Wareneingang sichern und mit ihren Partnern zugleich Restwerte garantieren, die diese in ihr Preismodell einkalkulieren können. »Was die aufbereitete Ware am deutlichsten von der Neuware unterscheidet, ist das Preisgefüge und das damit verbundene Margenpotential für den Händler«, fasst Marco Kuhn zusammen.

Zudem kommen nun vor allem aus dem mobilen Arbeitsbereich neue Produktgruppen wie Smartphones, Ultrabooks und Hybridgeräte wie Microsofts Surface-Familie, die bei Unternehmen besonders gefragt sind, ins Angebot der Refurbisher. Aber auch der klassische Desktop verkauft sich gebraucht nach wie vor hervorragend und macht fast 50 Prozent des B2B-Geschäfts aus. Ein Grund dafür dürfte der besonders große Preisvorteil in dieser Gerätekategorie sein. »Bei Preisen von rund 250 Euro für einen Desktop mit Monitor sind wir preislich so unschlagbar günstig, da kann kein Anbieter neu mithalten«, erklärt GSD-Chef Schweitzer.

Manchmal treibt die Liebe zu Klassikern allerdings auch seltsame Blüten. So berichtet Schweitzer etwa, dass sein Unternehmen auch immer wieder Anfragen bekommt, ob es noch Rechner mit Windows XP auf Lager habe. Angesichts des hohen Qualitätsanspruchs kommt derartiges für ihn allerdings nicht in Frage. Als offizieller Microsoft Authorized Refurbisher (MAR) bietet er selbstverständlich ausschließlich aktuelle Geräte mit Windows 10 an. Wenn die Kunden sich dann das uralte und unsichere XP aufspielen wollen, können sie das somit nur selbst und auf eigenes Risiko tun.



Marco Kuhn von bb-net sieht im Gebrauchtmarkt großes Potenzial für den Fachhandel (Foto: bb-net)

Seite 6 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

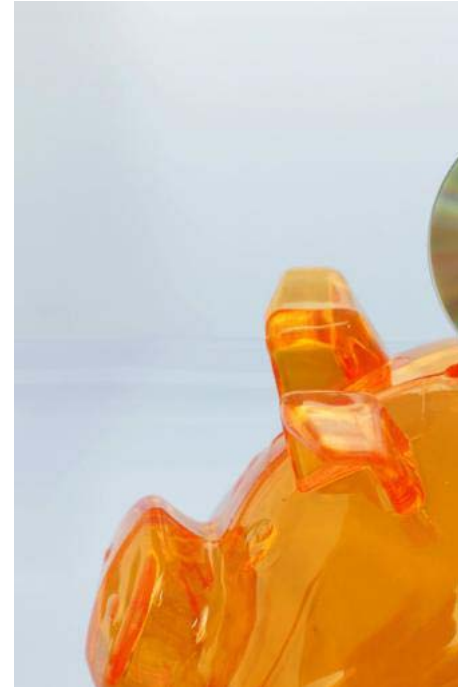
Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## GEBRAUCHTE SOFTWARE

Ähnlich positiv wie der Markt für wiederaufbereitete Hardware entwickelt sich auch die Nachfrage nach gebrauchter Software. Das Geschäft brummt und lockt immer neue Anbieter an, darunter gerade im B2C-Geschäft auch manch höchst zweifelhaften Glücksritter und dreisten Betrüger. »Unterm Strich bleibt festzuhalten, dass unseriöse Anbieter mit Resellern ein schnelles Geschäft wittern. Ein Bedarf soll schnell und preiswert befriedigt werden, und wichtige rechtliche Voraussetzungen bleiben bei solchen Deals auf der Strecke«, warnt Boris Vöge, Geschäftsführer von li-x. Für Händler und Kunden gilt es damit umso mehr, sich einen verlässlichen Anbieter zu suchen, was auch hier durch die professionalisierten Strukturen vereinfacht wird. Seit kurzem gibt es neben speziellen Partnermodellen von Händlern wie **U-S-C** und dem Handelsportal **li-x** mit der **MRM Distribution** nun sogar einen reinen Distributor für Lizenzen im Zweitmarkt.

Immerhin ist das Geschäft äußerst lukrativ. Neben den deutlich günstigeren Preisen kann der Fachhandel damit Kunden ansprechen, die, wie etwa im Fall von Adobe, nicht in die Cloud wechseln wollen oder Produkte nachlizenzieren wollen, die es nicht mehr neu gibt. Hier sind die gebrauchten Lizenzen deutlich günstiger als der Weg über ein Downgrade von der aktuellen Version. Zudem liegt auch hier im Einkauf eine oft noch unterschätzte Geschäftschance. Denn genau wie bei der Hardware landen noch immer viele Lizenzen auf dem Müll oder verschwinden intern in der Versenkung, weil den Unternehmen der Überblick über ihre Assets und das Bewusstsein für deren Restwert fehlt. Deshalb sind auch hier gerade die Partner gefragt zu helfen, diesen Schatz im Sinne aller Beteiligten zu bergen.

»Aus der Rückführung nichtgenutzter, ausgedienter Lizenzen erwachsen allen Seiten ausschließlich Vorteile. Der Ankauf nicht mehr benötigter Software setzt auf Kundenseite reinvestierbares Kapital frei, das ihr Budget für Neubeschaffungen und Modernisierung aufstockt«, beschreibt Ronny Drexel, Leiter Marketing & Kommunikation der MRM Distribution, die sehr ähnliche Lage wie bei gebrauchter Hardware.



Die Vorteile gebrauchter Software für Händler und Kunden sind ähnlich gelagert wie bei der Hardware

Seite 7 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

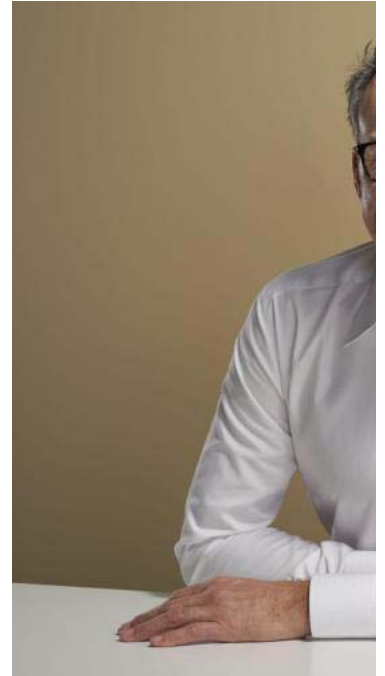
## RECHTLICHE FALLSTRICKE

Anders als im Hardware-Geschäft geht es dabei jedoch nicht darum, die optische und technologische Qualität sicherzustellen, sondern vor allem um juristische Fragestellungen. Und gerade hier trennt sich gerade für den Fachhandel und Business-Kunden die Spreu vom Weizen. Ein gutes Beispiel dafür liefert der von der [CRN](#) [jüngst aufgedeckte Fall](#) von über 30.000 Office-Lizenzen, die in den deutschen Gebrauchtmärkten gelangt sind. Sie stammen ursprünglich von einem internationalen Unternehmen, das sie überwiegend in Kanada (und Australien) eingesetzt und dann auf seine britische Niederlassung überschrieben hatte.

Hier stellt sich schon die Frage, inwieweit mit der laut Lizenzvertrag rechtmäßigen Übertragung auch gleichzeitig eine Erschöpfung im europäischen Wirtschaftsraum erfolgt ist, die zwingende Voraussetzung für einen legalen Weiterverkauf und die anschließende Nutzung ist. Während der Anbieter und einige Händler dies bejahen, sehen die Fachanwälte wie Arndt Joachim Nagel von der IT-Recht Kanzlei aus München und auch der Hersteller Microsoft anders. Mit Bezug auf die Urteile des EuGH und BGH argumentieren sie, dass die Software dafür schon ursprünglich hier in den Verkehr gebracht werden hätte müssen.

Ebenfalls für Streit sorgt immer wieder der Verkauf von vergünstigten Angeboten wie Education-Lizenzen. Selbst wenn deren Verkauf und Nutzung nach derzeitiger Rechtslage durchaus legal sein könnte, werden diese in Audits immer wieder beanstandet. Alleine schon deshalb lassen vorwiegend im B2B-Geschäft tätige Händler wie li-x, U-S-C und auch die MRM Distribution im Sinne ihrer Kunden davon lieber die Finger und setzen auf Volumenlizenzen. »Auch EDU-Lizenzen, die von einigen Anbietern gebrauchter Software als neue Lizenz genau dann erworben werden, wenn eine Kundenbestellung eingeht und einfach zum dreifachen Preis an ahnungslose Reseller weiterverkauft werden, fallen bei li-x durch«, bestätigt Boris Vöge deshalb seine klare Linie.

Für Kunden, die solche Software einsetzen, ergibt sich daraus das Risiko, bei der Aktivierung oder einem Audit Probleme zu bekommen und anschließend einen Rechtsstreit ausfechten zu müssen. Selbst wenn Händler immer wieder versichern, ihren Kunden in so einem Fall beizustehen, keine angenehme Aussicht. Immerhin ist bei professionellen Softwarekäufen juristisch ein gutgläubiger Erwerb ausgeschlossen, womit letztlich immer der Käufer selbst in der Nachweis-Pflicht ist.



Boris Vöge, Chef von Preo und li-x, lehnte einen Ankauf der kanadischen Lizenzen im Sinne der Audit-Sicherheit seiner Kunden ab  
(Foto: Preo)

Seite 8 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)



# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## AUDIT-SICHERHEIT

In so einem Fall hilft den Betroffenen auch die immer wieder beworbene Aussage wenig, bisher habe noch kein Kunde juristische Probleme nach einem Audit gehabt. Dabei gibt es durchaus immer wieder solche Fälle von Audit-Problemen. Allerdings kaufen die Kunden in so einem Fall in der Praxis lieber neue Lizenzen und verbuchen den Verlust als Lehrgeld, denn sich auf einen Rechtsstreit mit dem Hersteller einzulassen, der zudem ihr Image ankratzen könnte. »Der Händler würde ja erst dann Probleme bekommen, wenn Microsoft einen Kunden wegen illegaler Software-Nutzung verklagt und den Prozess gewinnt. Aber: Der Kunde lässt es ja nicht zum Prozess kommen. Da beißt er lieber in den sauren Apfel und kauft die Lizenzen noch einmal nach«, bestätigt Walter Lang, einer der Geschäftsführer von U-S-C, das neben gebrauchter Software auch neue und SAM-Leistungen anbietet, diese Beobachtung.

Kommt es zu solchen Schwierigkeiten bei einem Audit, muss der Nutzer die Rechtmäßigkeit nachweisen. Das kann er allerdings nur dann sicher, wenn er über die entsprechenden Dokumente verfügt. Hier findet sich die nächste Krux. Zwar wurde gerichtlich (BGH, I ZR 129/08) bereits bestätigt, dass Händler ihren Kunden schon vor dem Verkauf ausreichende Informationen über die Lizenzen zur Verfügung stellen müssen. Was dazu allerdings genau gehört und ob sie ihm dann auch alle Dokumente der Rechtekette übergeben müssen, ist nicht eindeutig geklärt. Es obliegt somit den Unternehmen, ob sie sich einen Händler suchen, der ihnen die gesamte Rechtekette offenlegt, oder ob sie sich dabei auf Versprechen und Erklärungen verlassen, dass alles ordnungsgemäß sei. In der Branche führt das regelmäßig zu Streit und auch gegenseitigen Abmahnungen.

Eine Art Mittelweg geht der recht neue Anbieter [Vendosoft](#). Geschäftsführer Björn Orth spricht sich zwar grundsätzlich für eine möglichst weitgehende Offenlegung schon beim Angebot aus, sieht dadurch aber die Risiken für die Kunden nicht ausreichend gebannt und argumentiert: »Dem Zweiterwerber fehlen in der Regel das Fachwissen und die Möglichkeiten, diesen komplexen Prüfprozess durchzuführen.« Deshalb übergibt er die Dokumente und ihre Prüfung ähnlich wie Hersteller im Fall eines Audits einem Wirtschaftsprüfer, der ihre Rechtmäßigkeit verifiziert und bei Bedarf direkt dem Hersteller oder Gericht offenlegt.



Auditsicherheit sollte bei gebrauchter Software nicht bloß ein leeres Versprechen sein

Seite 9 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## KLARE VORGABEN

Auch wenn die eingehende Prüfung für Händler, die nur gelegentlich gebrauchte Lizenzen verkaufen und ihre Kunden sicherlich eine Herausforderung sein kann, gibt es jedoch einige klare Anhaltspunkte, die auch von Herstellern wie Microsoft genannt werden. Der wichtigste ist dabei die rechtlich wie eine eidesstattliche Versicherung zu betrachtende originale Vernichtungs- oder Löschungserklärung des Erstbesitzers, samt der originalen Vertrags- und Lizenznummern, der Lizenzart und einem Transferformular an den Händler. Diese Angaben lassen sich beim ursprünglichen Besitzer sowie auch den Herstellern wie Microsoft leicht überprüfen.

Noch einfacher und sicherer wäre das Geschäft für alle Beteiligten, wenn die Hersteller mehr Kooperationsbereitschaft zeigen würden. Das könnte helfen, kritische und illegale Angebote wie die kanadischen Office-Pakete oder mehrfach gehandelte Volumenlizenzen schnell zu identifizieren. Schon seit Jahren gab es seitens des Gebrauchtsoftwarehandels immer wieder entsprechende Vorstöße. »Auf der deutschen Microsoft-Partnerkonferenz im Oktober 2017 in Leipzig wurde die Idee allgemein begrüßt, den Zweitmarkt für Software zu professionalisieren. Schließlich litt in der Vergangenheit auch der Ruf der Hersteller und ihrer Produkte unter einem unübersichtlichen Graumarkt mit gefälschter oder illegal weiterverkaufter Software«, berichtet Ronny Drexel von MRM.

Leider hat das bisher jedoch nicht zu konkreten Ergebnissen geführt. Die MRM will deshalb nun einen eigenen Weg einschlagen, um solche Probleme zu lösen. »Die MRM lässt aktuell auf Basis der Blockchain-Technologie ein System entwickeln, um Lizenzen jeder Art sicher, nicht manipulierbar und dezentral zu speichern«, kündigt Drexel gegenüber CRN an.



Das Team der MRM Distribution (hier Ronny Drexel) bringt beste Kontakte zu Softwareherstellern mit  
(Foto: MRM Distribution)

Seite 10 von 11 [vorherige Seite](#) [nächste Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)

# Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Zusammen mit guten Margen und der Aussicht auf neue Geschäftschancen überzeugt das immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

## TRANSPARENZ

Für Händler, die sich das lukrative Geschäft mit dem Ein- und Verkauf gebrauchter IT erschließen wollen, ist die Wahl des richtigen Partners damit der Schlüsselfaktor. Sie brauchen professionelle Lieferanten, die im Hardware-Bereich eine verlässlich hohe Qualität bieten und sich bei Software neben den rechtlichen auch an die Vorgaben des Herstellers halten und größtmögliche Transparenz bieten. »Wenn Sie ein Auto kaufen, muss man auch an Hand des KFZ-Scheins und dem Originalschlüssel prüfen, ob es nicht etwa gestohlen ist, gerade wenn es 70 Prozent billiger ist als Vergleichsangebote«, zieht Peter Reiner von U-S-C den Vergleich zum Gebrauchtwagenmarkt.

Auch die Händler selbst sollten diese Vorgaben wiederum gegenüber ihren Kunden berücksichtigen. Nur so können Probleme weitestgehend ausgeschlossen werden. Denn bei allem Sparen gibt es für den Handel letztlich nichts wertvolleres als die gute und langfristige Beziehung zu seinen zufriedenen Kunden.



Peter Reiner von U-S-C warnt Unternehmen vor verdächtig billigen Angeboten

Seite 11 von 11 [vorherige Seite](#)

1. [Starke Margen im zweiten Lebenszyklus](#)
2. [Starke Hardware](#)
3. [Gute Marge für den Handel](#)
4. [BMW zum Fiat-Preis](#)
5. [Flaschenhals Einkauf](#)
6. [Desktops weiterhin gefragt](#)
7. [Gebrauchte Software](#)
8. [Rechtliche Fallstricke](#)
9. [Audit-Sicherheit](#)
10. [Klare Vorgaben](#)
11. [Transparenz](#)