



Gebrauchte Hardware voll im Trend

Marge mit Hardware aus zweiter Hand

MEHR
AUF
crn.de

Die Märkte für gebrauchte Hard- und Software in Deutschland wachsen beständig. Bei Hardware spielt vor allem der steigende Kostendruck in den IT-Abteilungen eine immer wichtigere Rolle. Der Handel kann seinen Kunden damit eine sinnvolle und lohnenswerte Ergänzung zu neuer Ware bieten und sich selbst lohnende Margen sichern.

Lars Bube

Jedes Jahr landen in Deutschland mehrere Millionen ausgediente ITK-Geräte auf dem Schrottplatz. Von den insgesamt rund 1,5 Millionen Tonnen Elektroschrott, die in Deutschland pro Jahr anfallen, geht knapp die Hälfte auf Computer, Fernseher, Handys und sonstige Unterhaltungs- und Industrieelektronik zurück. Der Rest besteht großteils aus Weißer Ware wie Waschmaschinen, Kühlschränke und andere Küchengeräte. All diese Geräte müssen von Spezialfirmen aufwendig und teuer zerlegt werden und ihre einzelnen

Komponenten von giftig bis wertvoll wieder möglichst weitgehend voneinander getrennt werden. Gut zehn Prozent des Elektroschrotts gelangen darüber hinaus nach Schätzungen der Recyclingwirtschaft über illegale Kanäle oder als funktionsfähige Ware deklariert, in andere Länder, insbesondere nach Afrika, wo ihre nicht fachgerechte Entsorgung zu erheblichen Umwelt- und Gesundheitsschäden führt. Dabei gibt es für einen erheblichen Teil dieses hochkomplexen »Mülls« wesentlich bessere Alternativen, welche die

Umwelt schonen und sie zugleich wieder zu einem lohnenden Teil des Wirtschaftskreislaufs werden lassen. Gerade im Elektronik-Bereich besteht das große Problem, dass viele der Geräte weder irreparabel kaputt noch so überaltert sind, dass sie schlichtweg nicht mehr genügend Leistung für den weiteren Einsatz bieten würden. Durch immer schnellere Entwicklungszyklen und durch neue Technologien werden oft auch völlig intakte und für die Ansprüche im Arbeits- und Privatalltag noch völlig ausreichende Geräte

aussortiert. Im Unternehmenseinsatz sind laut aktuellen Zahlen des Hightech-Verbands **Bitkom** beispielsweise etwa 70 Prozent der ITK-Geräte nach drei Jahren abgeschrieben. Nur ein geringer Teil davon wird jedoch weiter verwendet oder verkauft, der Löwenanteil wird einfach entsorgt. Noch kürzer ist die durchschnittliche Nutzungsdauer bei Smartphones, die aufgrund neuer Modelle und Vertragswechsel im Schnitt nur weniger als zwei Jahre genutzt werden. Oft ist ein neues Smartphone »schicker« oder noch leis-

tungsstärker und die alten Mobiltelefone werden entsorgt oder liegen solange in der Schublade, bis sie beim nächsten oder übernächsten Wechsel dann ebenfalls auf dem Elektroschrott landen. Gleiches gilt für defekte Geräte, deren Reparatur oftmals teurer ist als ein Neukauf. Hinzu kommen Systemwechsel wie die Flachbild-technologie, mit der deutschlandweit Millionen funktionsfähiger Röhrengeräte ausgemustert wurden.

50 Prozent Zuwachs

Gleichzeitig steigt jedoch der Kostendruck in den Unternehmen, und die IT-Abteilungen müssen nicht mehr nur klassische Hardware wie Server, PCs, Drucker und TK-Infrastrukturen einkaufen und verwalten, sondern zunehmend auch neue Gerätekategorien wie Tablet-PCs und Smartphones. Damit wird es zunehmend interessanter, zumindest in einigen Bereichen gebrauchte Hard- und Software als kos-

Bis zu 30 Prozent Marge für den Fachhandel

tengünstige Alternative in Betracht zu ziehen. Zumal selbst alte Hardware dank professioneller Aufbereitung hierzulande weit davon entfernt ist, nur eine bessere Art von »veraltetem Schrott« zu bieten. »Diese Vorurteile sind uns bekannt«, berichtet Bernhard Stölzle, Geschäftsführer des Used-IT-Spezialisten und Microsoft Authorized Refurbishers (MAR) **Sims Lifecycle Services GmbH**. Diese Angst sei jedoch völlig unbegründet: »Durch die selbstaufgelegte strengere Qualitätseinstufung als im internationalen Bereich üblich, wird im Vorfeld schon auf eventuel-



Foto: bb-net

le Defizite hingewiesen. Unsere Erfahrung zeigt, besonders bei Neukunden mit A-Ware, dass diese über den technischen und optischen Zustand positiv überrascht sind.« Zudem gebe man auf alle Produkte mindestens zwölf Monate Gewährleistung, in einigen Fällen sogar bis zu 36 Monate. Über 1,5 Millionen Geräte hat Geigers Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr aufbereitet, 50 Prozent

mehr als noch im Jahr zuvor. Diese Zahlen zeigen deutlich, wie stark der Markt für gebrauchte Hardware wächst.

Gerade der Fachhandel kann von diesem Aufwärtstrend profitieren und seinen Kunden mit gebrauchter Hardware eine zusätzliche Option anbieten, um Kosten zu sparen, ohne dabei selbst auf Marge verzichten zu müssen. Ein Beispiel, wie so ein Geschäft konkret aussehen kann, bieten etwa die **bb-net Media GmbH** und ihre Tochter **TecXL**, die sich ebenfalls mit dem MAR-Siegel schmücken dürfen. Der bekannte Küchenanbieter Plana Küchen-

land benötigte für seine Filiale in Schweinfurt neue Business-Laptops. Da die Mitarbeiter auf den Geräten in Echtzeit 3D-Modelle von Küchen für ihre Kunden planen und diesen präsentieren müssen, wurden relativ hohe Vorgaben für die Hardware gemacht. So mussten die Mobilrechner beispielsweise über Windows 7 Pro, einen 17-Zoll-Monitor, eine leistungsstarke CPU und Grafikkarte, sowie eine Dockingstation verfügen, mittels derer sie an digitale Planungsmonitore sowie externen 42-Zoll-Anzeigebildschirme angeschlossen werden können. Als Neuware wurden dafür HP »Elitebook 8770w«-Notebooks mit entsprechender Zusatzausstattung und einem Downgrade von Windows 8 auf 7 vorgesehen, die diesen Anforderungen voll entsprachen. Die über TecXL angebotene Alternative waren aufbereitete HP-»Elitebook 8730w«, die mit ihrer Intel Core 2 Duo T9600-CPU, einer zusätzlichen Nvidia Quadro-Grafikkarte und 8 Gigabyte RAM nur minimal leistungsschwächer ausgerüstet waren, den Anforderungen aber voll genügten.

Der größte Unterschied war der Preis: Plana entschied sich für die gebrauchte Variante und konnte so bei diesem Projekt 68 Prozent Einsparung realisieren. Doch nicht nur der Kunde profitiert von dieser Lösung. »Andererseits ist das Thema der aufbereiteten IT extrem interessant für Händler, um neue Kundensegmente zu beliefern und dabei deutliche höhere Margen zu erzielen. Wir sprechen heute von rund 20 bis 25 Prozent je nach Gerät und Alter«, führt Michael Bleicher, Business Development CEO der bb-net, gegenüber CRN aus.

Darüber hinaus bieten die Refurbisher den Fachhandelspartnern weitreichende professionelle Unterstützung von Materialien für POS und Marketing über Verpackung, Labeling und Handbücher bis hin zu schnellen RMA-Abläufen. Außerdem ist nicht nur der Verkauf eine lohnende Geschäftschance für die Partner der Refurbisher. Schließlich sind die Aufbereiter auf den Eingang gebrauchter Geräte als ihren Rohstoff angewiesen. »Sämtliche veräußerte Hardware kaufen wir ohne Gewährleistung an. Auch beim Ankauf gehen wir auf die Bedürfnisse und Wünsche des Partners ein. Abgerundet wird unser Angebot durch weitere IT-Services

»Wir verkaufen nur lagernd verfügbare Ware, die wir am gleichen oder spätestens am nächsten Tag ausliefern.«

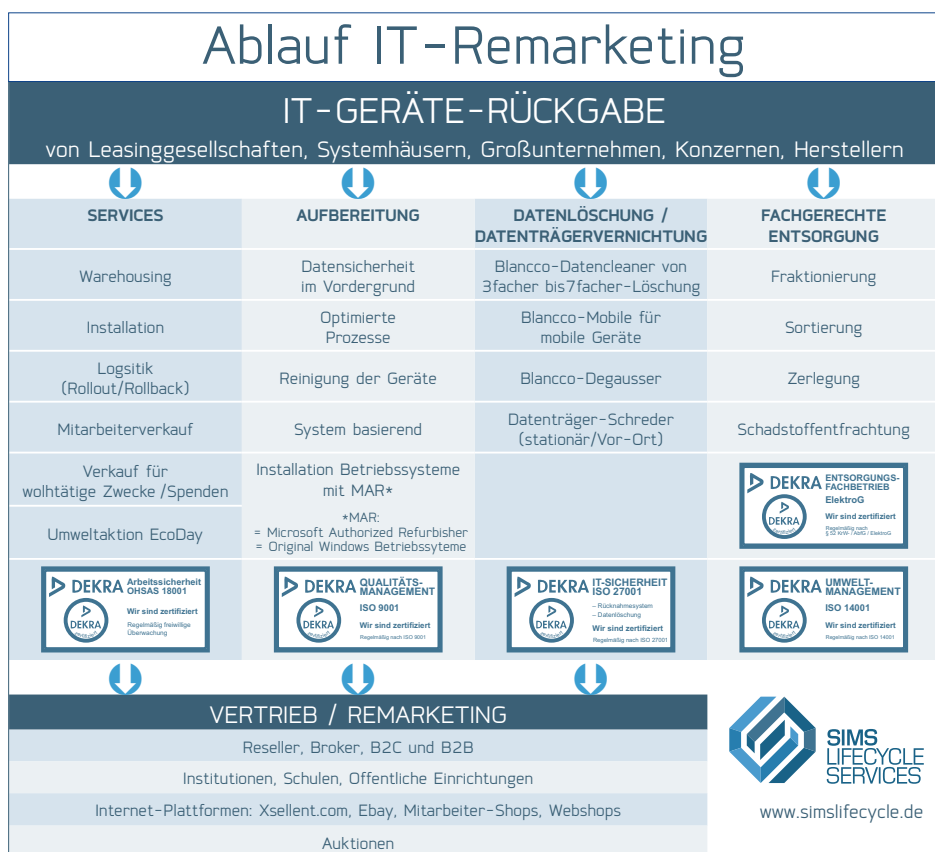
Michael Bleicher,
Business Development CEO bei
bb-net



»Grundsätzlich sind alle wesentlichen Segmente des IT-Marktes in unserem Portfolio: PCs, Workstations, Notebooks, Monitore, Server, Netzwerk-equipment und Drucker. Seit kurzem sind wir als einer der ersten Remarketingunternehmen auch in der Lage, Tablets und Smartphones von Apple oder anderen Herstellern anzubieten.«

Bernhard Stölzle,
Geschäftsführer von
Sims Lifecycle Services

im Rollback-Einsatzfeld wie logistische Dienstleistungen oder auch die Datenlöschung«, erklärt Bleicher. Zu den Leistungen gehören dabei auch die Vorsortierung und gegebenenfalls Entsorgung, so dass die Partner keinen zusätzlichen Aufwand haben. Bei der Vergütung für angekaufte Hardware können die Partner dabei meist sogar zwischen mehreren Modellen wie Festpreisen und einer Vermarktung auf Erlös- oder Kommissionsbasis wählen. ■



Ablaufschema des IT-Remarketings

Grafik: Sims Lifecycle Services

www.bb-net.de
de.simsrecycling.com