

IT-BUSINESS

Die Fachzeitschrift für den ITK-Markt

10

8. – 21. Juni 2020

30. Jahrgang

€ 6,- ISSN 1864-0907

Refurbishing & Remarketing

Managed Security

Warum die Programme der Hersteller nicht immer das halten, was sie versprechen. > 12

Katalysator Corona

Die Covid-19-Krise hat die Cloud-Strategie des UCC-Anbieters Mittel beschleunigt. > 20





BILD: SPECTRAL-DESIGN - STOCKADOB.COM

WIEDERVERWERTEN STATT EINLAGERN

Die Wiederaufbereitung gebrauchter Hardware ist nicht nur gut für die Umwelt und die Geldbeutel der Kunden, sie löst auch Entsorgungsprobleme von Firmen und Systemhäusern. Mit Miete und Services entwickeln die Refurbisher zudem neue Geschäftskonzepte.

In vielen Firmen stapeln sich in den Kellern ausgemusterte Geräte vom Notebook bis zum kompletten Server oder Storage-System. Denn oft wissen die IT-Verantwortlichen oder auch Mitarbeiter kleinerer Systemhäuser nicht, was sie mit der Hardware machen sollen, oder sie haben keine Konzepte dafür, die Daten auf den Geräten sicher zu löschen. Oft werden eigentlich noch funktionsfähige Datenträger oder Geräte auch mechanisch zerstört, um mit dem Zerstörungszertifikat die Vernichtung der gespeicherten Daten zu dokumentieren. Damit wird nicht nur jede Menge Elektronikschrott produziert, die Firmen verschenken auch bares Geld. Andererseits werden nicht mehr aktuelle Rechner oft an Firmenmitglieder abgegeben, ohne die gespeicherten Daten vorher professionell zu löschen. Wenn diese PCs oder Notebooks dann auf Auktionsplattformen landen, ist das datenschutzrechtlich bedenklich.

Die großen IT-Systemhäuser und auch IT-Leasingfirmen haben dagegen schon lange erkannt, dass für sie die Zusammenarbeit mit IT-Refurbishern ein sicherer und auch günstiger Weg ist, mit ausgedienten Business-Rechnern umzugehen, so Ralf Schweitzer, Geschäftsführer des IT-Refurbishers GSD. Die meisten PCs, Notebooks und Monitore, die GSD und andere Refurbisher ankaufen, sicher löschen und wieder aufbereiten, kommen aus diesen Quellen. Bei kleineren Systemhäusern ist das dagegen oft noch nicht der Fall, sagt Michael Bleicher, Geschäftsführer des Schweinfurter Refurbishers BB-Net. „Sie müssen noch erkennen, dass wir hier ihre Partner sind“, so Bleicher weiter. Der zur Also-Gruppe gehörende IT-Refurbisher Webinstore nutzt seit Ende Mai einen neuen Weg, um an interessante Gebrauchtgeräte zu kommen. Er nutzt den Online-Shop des Distributors Also für den IT-Ankauf und hat so weniger Probleme, auch kleinere Systemhäuser als Quelle zu erreichen, um den Nachschub zu sichern. Der könnte durch eine Rezession im Gefolge der weltweiten Covid-19-Krise ins Stocken kommen, befürchten sowohl Bleicher als auch Schweitzer. Denn Firmen könnten die Anschaffung neuer Geräte verschieben und ältere Rechner weiter nutzen, statt sie an Refurbisher zu verkaufen. Die PC-as-a-Service-Konzepte, die einige Hersteller verfolgen, sehen die Refurbisher daher als Chance. „Wir können hier für die Hersteller die Rückholung, Daten-



BILD: THAMK - STOCK.ADOBE.COM



BILD: MIHAIL - STOCK.ADOBE.COM

Die Covid-19-Krise und das damit verbundene Homeoffice vieler Beschäftigter ließ die Nachfrage nach wiederaufbereiteten Notebooks nach oben schnellen.

löschung und Vermarktung übernehmen“, konkretisiert Schweitzer. Zudem kommen durch den regelmäßigen Austausch der Rechner in den Unternehmen genügend relativ junge Gebrauchtgeräte auf den Markt.

Gesucht sind beim Ankauf von Client-Rechnern vor allem Leasingrückläufer, da diese PCs, Workstations, Notebooks oder Monitore noch relativ neu sind und die Aufbereiter oft eine größere Zahl gleichartiger Geräte erwerben können, was nicht nur die Logistik und die Ersatzteilbeschaffung erleichtert, sondern auch den Verkauf an Firmenkunden. Zudem ist gerade bei älteren Business-Notebooks der Austausch von Komponenten einfacher, als bei Consumergeräten. Die ausgemusterten Geräte werden eingehend überprüft, gereinigt, repariert. Das zerti-

Alte Hardware: Gelagert statt wiederverwertet

Laut der Studie „The High Cost of Cluttered Data Centers“, die das Marktforschungsunternehmen Coleman Parkes im Auftrag von Blancco im vergangenen Jahr erstellt hat, geben Firmen weltweit enorme Summen für die Lagerung ausrangierter Hardware aus. Die Umfrage der Marktforscher bei weltweit 600 Firmen mit eigenen Rechenzentren zeigt, dass zehn Prozent der befragten Unternehmen mehr als die Hälfte der alten Hardware lokal lagern, statt sie einer Wiederverwertung nebst Datenlöschung zuzuführen. Immerhin 48 Prozent bewahren zwischen 31 und 60 Prozent ihrer Alt-Hardware samt der noch gespeicherten Daten lokal auf. Für Client-Hardware gibt es keine entsprechenden Daten, aber nach Erfahrungsberichten dürfte es ähnlich aussehen.

Klimaneutral am Ende des Lifecycles

bb-net, das erste klimaneutrale Unternehmen im Bereich IT-Aufbereitung, ist der Partner für den professionellen Umgang mit Hardware im zweiten Lebenszyklus. Entstanden aus dem Onlinehandel vor fast 25 Jahren, ist das durch Michael Bleicher gegründete Unternehmen heute einer der größten deutschen IT-Aufbereiter.

Profitabel. Sicher. Klimaneutral

In gebrauchter Unternehmenshardware steckt mehr als man denkt. Neben dem Effekt wertvolle Zusatzerträge zu erwirtschaften, kann jedes Unternehmen auch Gutes für die Umwelt tun. Denn entsorgt man ein gebrauchtes Gerät, kommt es auf den wachsenden Berg an Elektroschrott, der mittlerweile auf 51 Millionen Tonnen geschätzt wird.

Datenlöschung ist nicht gleich Datenlöschung

Viele haben davon schon gehört, des Öfferns auch verstärkt in den Medien, wenn das Löschen der Daten nicht so funktioniert hat, wie der Marktbegleiter es wohl zugesichert hatte. Denn zu einer vernünftigen Datenlöschung gehört einfach viel mehr: ein vollständiges Sicherheits- und Softwarekonzept. Dieser Faktor spielt bei hochsensiblen Daten bereits mit dem Verlassen des Unternehmens eine zentrale Rolle. Mit zertifizierten Partnern kann der Schweinfurter IT-Refurbisher den gesicherten Umgang ab der ersten Minute gewährleisten. Angekommen im hauseigenen, videoüberwachten Technologiecenter wird jedes einzelne Gerät auf optische und technische Mängel von geschulten Mitarbeitern geprüft und inventarisiert.

Im Anschluss beginnt der Löschmodus mit einem annähernd einmaligen Ansatz in der Branche. Die Kombination aus einem dreistufigen System und der eigens entwickelten Softwarelösung SAM, bietet die absolute Sicherheit. SAM ist die Kurzbezeichnung für die Software, die alle Teilbearbeitungsschritte automatisch durchführt und den Mitarbeiter anleitet. Vollelektronisch und automatisch werden alle Daten und Medien erkannt und protokolliert. Auch persönliche Angaben



können nach dem Prozess nicht mehr mit den Geräten in Zusammenhang gebracht werden.

Von der Löschung zum Audit

Sind alle Daten professionell durch den Prozess gelöscht worden, geht es weiter ins Audit. Hier wird jedes Gerät ganz genau unter die Lupe genommen und protokolliert. Der Kunde erhält anschließend ein ausführliches Reporting. In diesem Bericht sind Zustände, Ausstattung und Fehlteile jedes einzelnen Gerätes vermerkt. An dieser Stelle endet für den Kunden der Rollback-Weg seiner gebrauchten IT. Ein tolles Extra bei bb-net ist, dass das ökologische Handeln durch eine CO₂-Urkunde belohnt wird.

tecXL – das ist Technik wie neu

Das neue Leben gebrauchter IT beginnt mit dem Prozess der Aufbereitung im 2.600 qm großen Technologiecenter. Weit über 100.000 Geräte durchlaufen beim klimaneutralen Refurbisher pro Jahr den eigens entwickelten Prozess. „Dieser unterliegt strengen Auflagen und nicht jedes Gerät schafft es in einen orangenen Karton“, berichtet Marco Kuhn, Leiter des Vertriebs. So gibt es bei der Geräteauswahl und der Qualitätsstufe 1. und 2. Wahl. Die Qualitätskriterien sind so streng, dass selbst die zweite Wahl noch als Premium Refurbished durchgeht und bei der 1. Wahl die Unterscheidung zur Neuware fast nicht möglich ist.



BILDER: BB-NET

Aufbereitet. Nachhaltig. Margenstark.

Mit bb-net gelingt der Balanceakt, umwelt- und ressourcenschonend, qualitativ hochwertige Business-Produkte zu erzeugen, die durch niedrige Investitionen und hohe Margen von bis zu 30% auch noch Spaß am Handeln bringen. Die fertigen tecXL-Produkte können bis zu 70% unter Neupreis angeboten werden.

Durch den Einsatz von Produkten im zweiten Lebenszyklus tragen wir alle aktiv dazu bei, unsere Umwelt zu schützen und Ressourcen nachhaltiger einzusetzen. Definitiv mehr als nur ein guter Grund, um sich für ein tecXL-Produkt zu entscheiden. Ob Sie nun etwas für die Umwelt tun, in dem Sie Ihre ausgelagerte IT verkaufen oder ob sie aufbereitete IT vom Experten kaufen möchten - bb-net ist in jeder Hinsicht die richtige Wahl:

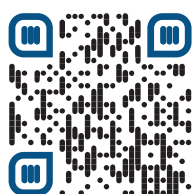
www.bb-net.de

SIE

investieren die Zeit
besser in **Ihre Aufgaben als**
sich mit **gebrauchter IT** zu
beschäftigen.

WIR

übernehmen das für
Sie **mit** der **passenden**
Lös(ch)ung.



ROLLBACK FÜR IT AM LIFECYCLE-ENDE

Wir bieten ein umfassendes Lös(ch)ungskonzept von der Logistik, über Datenlöschung bis hin zur Auditierung und der Wiedervermarktung.

Microsoft
AUTHORISED
Refurbisher



+49 (0) 9721 6469 - 460

rollback.bb-net.de

Partnerstimmen



BILD: SCALCOM

Stefan Karner,
Geschäftsführer
Scalcom

Wiederaufbereitete Hardware ist eine unglaubliche Chance für Unternehmen. Auch wenn ein steigendes Interesse an generalüberholten Netzwerk-, Server- und Storage-Geräten zu verzeichnen ist, wird das Potenzial nicht ausgenutzt. Grund dafür ist vor allem Unsicherheit: Unterschiedliche Erhaltungszustände und riesige Preisunterschiede stiften Verwirrung. Auch bei generalüberholten Produkten existieren Unterschiede. Es gibt von Drittanbietern aufbereitete Ware. Und es gibt vom Hersteller generalüberholte Produkte, sogenannte OEMREF-Artikel. Diese erhalten die originale Hersteller-Garantie und werden vom Hersteller selbst wie Neuware behandelt.

Wettbewerbsklage wegen aufbereiteter Monitore

Nach einem Bericht der Tageszeitung Donaukurier vom 27. Mai muss sich die Handelskammer des Landgerichts Ingolstadt mit dem Thema Refurbishing befassen. Der Verein gegen Unwesen in Handel und Gewerbe Köln e.V., der in der Vergangenheit schon öfter Onlinehändler wegen der Werbung mit Testsieger-Emblemen abgemahnt hat, hat dort Klage gegen den Pröringer Elektronik-Versender Pollin eingereicht, da bei den von GSD aufbereiteten Geräten nach Meinung des Wettbewerbsverbands Angaben zum Alter und der Betriebsdauer der Geräte fehlen. Laut dem Zeitungsbericht sieht der Anwalt der Firma Pollin erhebliche Probleme auf die Branche zukommen, wenn diese Angaben verpflichtend wären. Sie seien bei einer größeren Charge von Geräten kaum zu ermitteln. Speziell träfe das auf die Nutzungsdauer zu, die im Gerät nicht erfasst wird. Daher ist nicht festzustellen, ob ein Monitor tatsächlich permanent genutzt wurde, oder nicht. Das sieht die mit dem Fall befasste Richterin ähnlich, so der Donaukurier. Zudem, so gibt der Anwalt des Beklagten zu bedenken, entschieden sich die Käufer bewusst für ein günstiges, aufbereitetes Produkt.

fizierte Löschen noch vorhandener Daten gehört ebenfalls zum Prozess. Wenn Behörden oder Firmen aus Compliancegründen die dokumentierte Zerstörung der Datenträger verlangen, dann kann oft auch dies erledigt werden. Zusätzlich wird bei Rechnern eine Windows-10-Version aufgespielt, da die Refurbishing-Spezialisten in aller Regel Microsoft Authorised Refurbisher sind. Zu alte oder defekte Rechner enden im Recycling. Exoten oder Consumergeräte, die bei den Refurbishern als „Beifang“ neben den erwünschten Businessrechnern mit ins Netz gehen, werden oft nach der Datenlöschung ohne Aufarbeitung, neues Betriebssystem und Garantie als B-Ware in neutraler Verpackung verkauft. Eine weitere Gerätekategorie, die für die Wiederaufbereitung interessant ist, sind gebrauchte Firmensmartphones der gehobenen Klasse. Hier übernehmen oft spezialisierte Distributoren wie Komsa die Aufbereitung. Sie verfügen über die nötigen Voraussetzungen für Löschung und Reparatur.

Der Kundenkreis für aufbereitete Client-Rechner oder auch Smartphones sind primär Privatanwender, die über IT-Fachhändler, Retailer und E-Tailer bedient werden. Dazu kommen noch kleinere Firmen und bei Windows-Rechnern in geringem Maßstab auch der Bildungsbereich. Mitalternativen Geschäftsmodellen will man bei BB-Net das B2B-Segment ausbauen. Der Refurbisher bietet nun alle Geräte auf Lager seinen Partnern nicht nur zum Verkauf, sondern auch zur Miete an. Der individuelle Mietpreis richtet sich dabei nach der Mietdauer und auch nach der Partnerstufe. Für die Zukunft kann sich Bleicher auch Refurbishing als Service vorstellen.

Für auf Server, Storage-Systeme und Netzwerkequipment fokussierte Refurbisher sind Mietmodelle dagegen schon lange Zeit Usus. Das trifft sowohl auf kleinere Firmen zu, wie etwa die primär auf Storage-Systeme von NetApp spezialisierte Miller Anlagen, als auch auf die Schwergewichte der Branche, wie etwa HPE, die gebrauchte Systeme ebenfalls über den Channel anbieten. Dabei können Server und Storage-Systeme nicht nur über einen längeren Zeitraum hinweg gemietet werden, sondern auch für wenige Tage oder Wochen. Einsatzszenarien sind hier etwa der Aufbau eines Testsystems für den Einsatz einer neuen Soft-

ware, der Aufbau einer temporären parallelen Infrastruktur für eine Datenmigration oder den Umzug in ein anderes Rechenzentrum. Auch wenn Kapazitätsspitzen nicht durch die Verlagerung in die Cloud abgefangen werden können oder das nicht gewünscht ist, helfen Kurzzeitmieten.

In der Regel verkaufen die Server- und Storage-Refurbisher nicht nur komplette Systeme, sondern auch aufbereitete Massenspeicher und Ersatzteile. Damit haben die Partner die Möglichkeit, bei ihren Kunden auch Geräte in Betrieb zu halten, die beim Hersteller bereits nicht mehr erhältlich sind und für die neue Komponenten entweder gar nicht mehr oder nur zu sehr hohen Preisen verfügbar sind. Zudem suchen auch Kunden nach überholten älteren Systemen, die bestimmte Softwareversionen verwenden, die auf neuen Systemen ohne Probleme nicht mehr lauffähig sind.

Eine besondere Art des Refurbishing betreiben die Hersteller Cisco und HPE. Sie kaufen eigene Hardware und auch solche von Fremdanbietern an. Die eigenen Produkte werden generalüberholt und mit Herstellergarantie in Originalverpackung als aufbereitete Geräte wieder in den Handel gebracht, meist über die Distribution und entsprechend zertifizierte Partner. Das Portfolio reicht von Servern und im Fall von HPE auch Storage-Systemen über Netzwerkprodukte für LAN und WAN bis hin zu WLAN-Equipment. Bei HPE werden die dafür geeigneten Geräte bis auf die Komponentenebene demontiert und die einzelnen Bestandteile teilweise als Basis für vorkonfigurierte Gebrauchtgeräte verwendet, die auf Anforderungen der Kunden gebaut werden. Diese erhalten dann auch eine neue Seriennummer. Der Hersteller betreibt für das Refurbishing zwei große Werke in den USA und in Großbritannien. Die dort aufbereiteten Geräte anderer Hersteller, darunter auch Client-Rechner, werden als „normale“ wiederaufbereitete Geräte über Partner oder Broker in den Handel gebracht. Bei denen bedienen sich teilweise Refurbisher, wenn sie selbst nicht genügend passende Rechner aufkaufen. So schließt sich der Kreis.



Mehr unter:
bit.ly/ITB-Nachhaltigkeit

Autor:
Klaus Länger

