

»Weniger Ärger, zufriedenerer Kunden«

15.03.2018

von [Lars Bube](#)

Daniel Michel, Geschäftsführer von G3 Solutions, sieht in gebrauchter Hardware einen attraktiven Ausweg für den Fachhandel, um den sinkenden Verkaufszahlen bei neuen PCs entgegenzuwirken.

CRN: Herr Michel, was hat Sie dazu bewogen, ihr Geschäftsmodell weitgehend auf gebrauchte Hardware umzustellen?

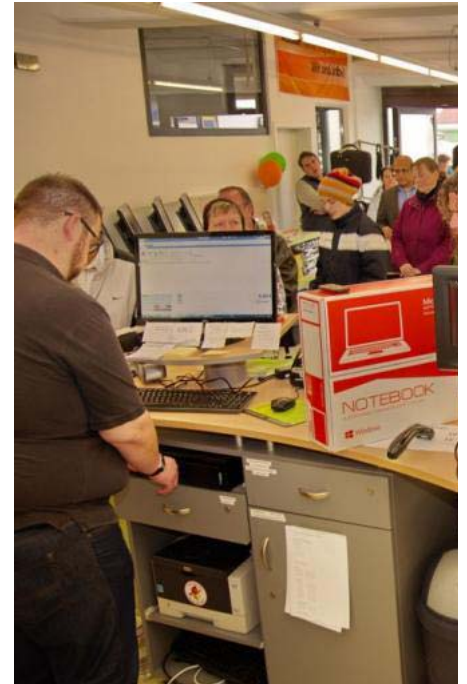
Daniel Michel: Qualität und Zuverlässigkeit der deutlich höherwertigen Businessgeräte. Weniger Ausfälle, weniger Garantiefälle, weniger Ärger, zufriedenerer Kunden. Die Kunden sind oft regelrecht überrascht von der Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit der Geräte. Das sorgt unserer Erfahrung nach für eine deutlich höhere Zufriedenheits- und auch Weiterempfehlungsquote.

CRN: Wie hat sich die Einstellung der Kunden gegenüber Geräten im zweiten Lebenszyklus verändert und wieviel Überzeugungsarbeit ist noch notwendig?

Michel: Neukunden, die das Konzept nicht kennen, müssen überzeugt werden. Das bedeutet für uns Arbeit und Zeitaufwand. Wer schon mal refurbished bei uns gekauft hat, kauft normal aber immer wieder. Auch wer auf Empfehlung unserer aktiven Kunden kommt, kauft in der Regel. Die Frage ist meist nicht, ob, sondern was der Kunde kauft.

CRN: Welche Vorteile bieten Ihnen die enge Zusammenarbeit und das Branding mit tecXL am POS?

Michel: Vor allem ist hier der immer gleich hohe Standard zu nennen. Wir können uns darauf verlassen, dass die Geräte technisch einwandfrei sind und optisch der Einstufung von tecXL auch entsprechen. Ein weiterer großer Vorteil ist die vorinstallierte kostenlose Standardsoftware und die ESET Jahreslizenz, die für uns auch zu einem Kundenbindungsinstrument avanciert ist. Schön ist auch die einheitliche und hochwertige Verpackung. Das macht im Ladenlokal einfach einen guten Eindruck.



G3 positioniert in seinen Filialen die gebrauchte Hardware von tecXL prominent
(Foto: G3)