



Kostengünstig zum Digital Workplace

Turbo für den Gebrauchtmarkt

Die Auswirkungen der Covid-Pandemie bringen dem Markt für gebrauchte Hard- und Software eine unerwartete Beschleunigung. Insbesondere Unternehmen, die Ausstattung für mobiles Arbeiten benötigen, kommt kaum mehr umhin, diese Angebote als Alternative zur Neubeschaffung in Betracht zu ziehen.

Lars Bube | Für viele Firmen, Behörden und Organisationen bedeuten die Digitalisierung und die Mobilisierung der Arbeitswelt durch die Folgen der Covid-19-Pandemie eine enorme Herausforderung, im Geschäftsalltag genauso wie auf technischer Ebene. Innerhalb kürzester Zeit müssen die Strukturen, die Prozesse und die Infrastruktur einer völlig neuen Realität angepasst werden. Um die Mitarbeiter im Homeoffice voll an- und einzubinden, brauchen sie nicht nur eine entsprechende Ausstattung wie Laptops und Monitore. Vielmehr

müssen damit einhergehend weitergehende Hürden wie Fernzugriff, Sicherheit und flexible Kommunikations- und Kollaborationswege gemeistert werden. Durch die verlängerte und verschärfte Homeoffice-Vorgabe und die Schulschließungen werden diese Herausforderungen nun wieder ganz akut.

Für Fachhandel und Systemhäuser ist der damit generierte plötzliche Nachfrageschub oft Fluch und Segen zugleich. Einerseits bietet er gute Absatzchancen für Geräte, Leistungen und Zubehör rund um den Digital Work-

place. Andererseits führt der enge zeitliche Rahmen zu Verknappungen bei Manpower und Material, sodass sich die Nachfrage nicht immer im gewünschten Umfang und Rahmen erfüllen lässt. Hinzu kommt, dass auf Seiten der Kunden der Spagat zwischen dringend notwendigen Investitionen und den negativen Auswirkungen auf das Geschäft das zur Verfügung stehende Budget oft schwer belastet. Eine schnell umsetzbare Lösung für mehrere dieser Probleme bietet sich Resellern durch die Erweiterung des Angebots um gebrauchte Hard- und Software.

Hardware

Häufigster Ausgangspunkt für die Beschäftigung mit Used IT war in den letzten Monaten das Verfügbarkeitsproblem bei mobilen PCs wie Laptops und Hybridgeräten. Allzu häufig ist die gewünschte Ware entweder nicht zeitnah lieferbar oder nur zu Preisen, die den Budgetrahmen der Kunden sprengen. Das erhöht die Bereitschaft, sich auf neue Wege einzulassen. »Zu dieser Zeit war es für Partner und Kunden zweitrangig, ob das Gerät neu oder aufbereitet war. Firmen, die bis dato aufbereiteter Hardware noch skeptisch gegenüberstanden, erkundeten aus der Not heraus neues Terrain«, fasst Michael Bleicher, Geschäftsführer und Gründer von bb-net zusammen, der den Fachhandel mit der Eigenmarke TecXL über einen eigenen Kanal bedient.

Die Vorteile für die Partner und ihre Kunden liegen auf der Hand. Ein wiederaufbereiteter Business-Laptop kostet nur ähnlich viel wie ein neues Consumer-Gerät, bietet aber deutlich mehr. Bessere Hardware, Sicherheitsfeatures wie biometrische Zugangslösungen und konferenztaugliche Webcams sind nur einige Beispiele dafür. Dank der aufwendigen und komplexen Prüf-, Reinigungs- und Wiederaufbereitungsprozesse sind die Geräte von Neuware innerlich wie äußerlich in der Regel nicht zu unterscheiden. Dieses Versprechen untermauern die professionellen Refurbisher wie bb-net, CDS oder GSD mit einer Garantie und einem Austauschservice für ihre Geräte.

Einige Anbieter erlauben eine weitgehende Individualisierung, sodass etwa die Hardware durch entsprechende Auf- und Umrüstung optimal an den Bedarf angepasst werden kann und die Systeme mit vorinstallierter Wunschkonfiguration ausgeliefert werden. Einige bieten diese Optionen sogar für das Upcycling vorhandener Kundengeräte an, von der Abholung über Leihgeräte zur

Überbrückung bis hin zum Re-Rollout. All das entlastet den Handel und insbesondere Systemhäuser enorm.

Mehr als nur PCs

Doch das Portfolio der Refurbisher geht inzwischen weit über PCs hinaus. Je nach Anbieter gibt es auch andere, genauso akribisch wiederaufbereitete Produktgruppen, die in der aktuellen Situation ebenfalls vermehrt benötigt werden, von Monitoren über Zubehör wie Docking-Stations bis hin zu Servern. Selbst Mietmodelle haben sich inzwischen im Gebrauchtmittelmarkt etabliert. Sei es als vollumfängliches Device-as-a-Service-Modell, oder um kurzfristige Projekte und Bedarfsspitzen

Der Markt für gebrauchte Hardware und Software wird weiter wachsen

Setzt man einen größeren Betrachtungsrahmen an, reichen die Vorzüge gebrauchter Hardware für Reseller und ihre Kunden sogar noch ein gutes Stück weiter. Wenn etwa Kunden ihre bestehende Infrastruktur zur Verbesserung der Mobilität ihrer Mitarbeiter austauschen wollen, können Reseller ihnen nicht nur beim Einkauf der Geräte helfen zu sparen. Gleichzeitig können sie ihnen attraktive Angebote für den Ankauf der Altgeräte machen. Das lohnt sich oft selbst dann, wenn der Restwert nur noch minimal ist. Zumindest lassen sich so die Kosten für die fachgerechte Lagerung und Entsorgung sparen, samt der sicheren Vernichtung der Daten sowie ganzer Datenträger und Medien. Die Arbeit erledigt auch hier zum

 <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg); font-size: 8px;">Quelle: MRM Distribution</p>	 <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg); font-size: 8px;">Quelle: bb-net</p>	 <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg); font-size: 8px;">Quelle: Lizenzdirekt</p>
<p>»Die aktuelle Konstellation ist wie gemacht für den Verkauf günstiger Gebrauchtssoftware.«</p> <p>Ernesto Schmutter, Geschäftsführer MRM Distribution</p>	<p>»Wir gehen von einer anhaltenden Nachfrage bei mobilen Endgeräten aus.«</p> <p>Michael Bleicher, Geschäftsführer bb-net</p>	<p>»Die Krise machte Unternehmen noch mehr auf die möglichen großen Einsparpotenziale beim Kauf von gebrauchter Software aufmerksam.«</p> <p>Andreas E. Thyen, CEO Lizenzdirekt</p>

durch Umstrukturierungen, Gerätewechsel oder die Homeoffice-Verordnung abzufangen. »Wir hatten vereinzelt dringende Anfragen nach mobilen Mietgeräten in großer Stückzahl mit identischer Ausstattung zu niedrigen Preisen zur kurzfristigen Überbrückung«, berichtet etwa Sven Bent, Geschäftsleiter der CDS IT-Systeme GmbH, gegenüber ICT CHANNEL.

Großteil der Refurbisher für seine Partner, der sich nur um die Akquise und Rechnungsstellung kümmern muss.

Zuletzt darf auch der Preis für die Gesellschaft und Umwelt nicht vernachlässigt werden. Angesichts der wachsenden Berge von Elektroschrott und dem Wiederaufblühen des Green-IT-Trends können Unternehmen die Wiederaufbereitung gleichzeitig nut-

zen, um ihre Ökobilanz und Corporate Social Responsibility (CSR) nachhaltig zu stärken.

Software

Viele dieser Vorzüge gelten in ähnlicher Weise für gebrauchte Software, die zudem keine physischen Abnutzungserscheinungen kennt. Für die Kunden ist sie günstiger im Einkauf und bringt beim Verkauf der Altbestände teils noch zusätzliches Budget ein. Der Handel kann damit selbst einige Produkte anbieten, die als Neuware im Markt nicht mehr verfügbar sind. Durch die Vermittlung des



Quelle: bb-net

Volles Logistiklager von bb-net

Ankaufs schafft er einigen Kunden einen zusätzlichen finanziellen Anreiz zum Wechsel in die Cloud, an dem er ebenfalls partizipieren kann.

Obwohl Software kein von Nachschubproblemen geplagtes Produktionsgut ist, wie das bei der Hardware der Fall ist, hat die Pandemie mit ihren Folgen auch in diesem Segment der Used-IT für einen unerwarteten Aufschwung und neue Perspektiven gesorgt. »Die Ausgangslage des Gebrauchtssoftwarehandels ließe sich in 2020 wohl am besten mit dem Paradox »Hoher Bedarf, wenig Budget« beschreiben. Eine Konstellation, die wie gemacht ist für den margenstarken Verkauf günstiger Gebrauchtssoftware von IT-Resellern an Geschäftsendkunden und natürlich für uns als Channel-Supplier«, fasst Ernesto Schmutter, Geschäftsführer der MRM Distribution, die Situation zusammen. Dementsprechend gut läuft das Geschäft. Sein Unternehmen konnte den Umsätze im vergange-

nen Jahr um rund 70 Prozent steigern und auch beim Wettbewerb sieht es ähnlich aus.

Allerdings hatte der Gebrauchtssoftwaremarkt mit zusätzlichen Turbulenzen zu kämpfen. Gleich im Frühjahr änderte Microsoft überraschend die Lizenzbedingungen für sein »From SA«-Abomodell und verlangt seither, dass die On-Premises-Lizenzen gehalten werden, um in den Genuss des Rabatts zu kommen. Ein Schritt, der bei Kunden und Händlern gleichermaßen für Aufregung und Unsicherheit sorgte. Zumal er just zu einem Zeitpunkt kam, an dem viele Unternehmen insbesondere im Office-Bereich vor der Entscheidung standen, auf ein Abomodell zu wechseln, um ihre Mitarbeiter mobil zu machen. »Ich habe die plötzliche Änderung der Produktbestimmungen inmitten einer globalen Pandemie als schamlos, maßlos und rechtlich zweifelhaft empfunden«, empört sich etwa Andreas E. Thyen, Geschäftsführer von Lizenzdirekt, über das Vorgehen. Inzwischen hat sich der Rauch aber etwas verzogen. So ist etwa die anfängliche Angst vom Tisch, dass auch Bestandskunden ihren Rabatt verlieren könnten, wenn sie die Lizenzen veräußert haben. Selbst bei Neukäufen kann es sich dennoch lohnen, die Altlizenzen in bare Münze zu verwandeln. Gerade große Kunden haben etwa gute Chancen, einen entsprechenden Rabatt für sich auszuhandeln.

Damit in Zusammenhang steht ein weiteres Problem, das sich durch die extrem beschleunigte Cloud-Bewegung im vergangenen Jahr verschärft hat: Die Abhängigkeit von großen US-Softwareanbietern, die nicht nur Datenschützer mit wachsender Sorge beobachten. »Das beginnt dabei, dass Gerichtsstände und anwendbares Recht oftmals in Irland beheimatet sind und setzt sich instrumentell durch quasi-staatliche Drohgebärden im Zusammenhang mit Audits und marktmissbräuchlichen Verhaltensweisen, die zu vielen Bußgeldern geführt haben, fort. Hinzu

kommen für den Kunden die Abhängigkeit und vermeintliche Alternativlosigkeit«, führt Daniel Taraz, Rechtsanwalt und Geschäftsführer der Jentzsch IT Rechtswirtschaftsgesellschaft mbH aus. Er plädiert dennoch dafür, die Anbieter deshalb nicht zu dämonisieren, sondern lieber nach Auswegen zu suchen, wie Europa mehr digitale Souveränität erlangen und ein Ökosystem schaffen kann, das Anreize für innovative, freiheitsfreundliche Lösungen wie Open Source schafft.

Forderungen, die in der Praxis zumindest bisher nicht immer so leicht umzusetzen sind, wie U-S-Chef Peter Reiner als Softwareexperte und vom Homeschooling betroffener Vater feststellen musste: »Erst hatte man an den Schulen Angst, aus Datenschutzgründen Microsoft 365 zu verwenden. Stattdessen entschied man sich für Mebis, das jetzt nicht funktioniert.«

Schnell, günstig, gut

Alles in Allem jedoch hat Covid dem Gebrauchtsmarkt einiges an Schwung mitgegeben, der auch noch weiter anhalten wird. Zwar führt das inzwischen in manchen Teilbereichen zu kleineren Nachschubproblemen, insgesamt ist die Versorgungslage jedoch weiterhin gut. Von dieser Situation kann der Fachhandel gleich in mehrfacher Hinsicht profitieren und seinen Kunden verfügbare, günstige Alternativen zur Bewältigung der aktuellen Herausforderungen in verschiedenen Disziplinen bieten. Wie die wachsenden Partner-Zahlen der Anbieter zeigen, haben viele Reseller diese Chance in den vergangenen Monaten ergriffen und das Zusatzgeschäft entweder neu erschlossen oder ausgebaut. Indem sie ihren Kunden die Stärken gebrauchter Produkte, insbesondere bei Preis, Verfügbarkeit und Qualität näher bringen, tragen sie dazu bei, Vorbehalte gegen gebrauchte IT weiter abzubauen. Daran können selbst die schwarzen Schafe, die im vergangenen Jahr ebenfalls wieder eine prominente Rolle gespielt haben, nichts ändern. ■

Vorbehalte gegen gebrauchte IT weiter abbauen