

Gebraucht statt neu

Die grünen Problemlöser

Immer mehr Unternehmen und Privatkunden erkennen, dass ihnen gebrauchte Hard- und Software die optimale Antwort auf gleich mehrere drängende Probleme bieten kann. In der Zusammenarbeit mit professionellen Partnern können Reseller die Früchte dieser Entwicklung denkbar leicht ernten.

Lars Bube | Die Welt befindet sich derzeit in einer Art permanentem Krisenmodus. Der Klimawandel schreitet unerbittlich voran und zeigt inzwischen auch immer deutlicher seine Zähne. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft kommen damit nicht mehr umhin, sich zumindest ernsthafte Gedanken über die Nachhaltigkeit ihres Handels zu machen. Gleichzeitig wütet seit nunmehr zwei Jahren eine Pandemie, deren Bugwelle sich erheblich auf die globalisierte Wirtschaft und Logistik auswirkt, wodurch wich-

Gebrauchte sind gefragt – vom Drucker und Monitor über den PC bis hin zum Server

tige Güter fehlen und Lieferketten unzuverlässig werden.

Perfekter Sturm

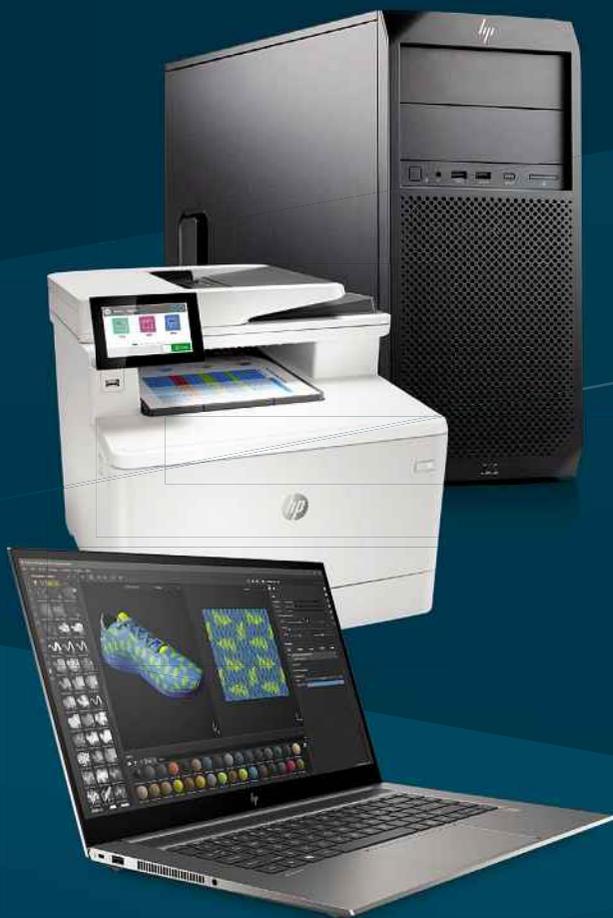
Bei Unternehmen kommen oft mehrere dieser Faktoren zusammen, wenn sie beispielsweise wegen der Lockdowns auf mobiles Arbeiten umstellen und dafür neue Hardware wie Laptops brauchen. Diese sind jedoch oft nicht in der gewünschten Menge und Zeit verfügbar und würden außerdem sowohl den ökologischen Fußabdruck als auch das

Budget erheblich negativ beeinflussen. Gerade die IT bietet viele Lösungen, um solche Probleme in den Griff zu bekommen und die Transformation zu nutzen, um sich für die Zukunft stabiler aufzustellen.

In einigen Fällen wie dem beschriebenen bietet sie sogar einen kompletten wie einfachen Ausweg aus diesem perfekten Sturm: Mit günstiger, schnell verfügbarer und zudem umweltschonender Gebrauchtware lassen sich alle drei Fliegen mit einer Klappe schlagen.

BESSER ALS GEBRAUCHT

JUNGE IT FAIRER PREIS



Investieren in Neugeräte oder Kaufen von technisch überholter Gebrauchtware? Es gibt eine optimale Lösung: Setzen Sie bei der Wahl Ihrer IT auf die jungen Geräte aus der CDS Weblounge, dem größten HP Renew Distributor Deutschlands.

Fast wie neu, deutlich günstiger und nachhaltiger. Dabei immer auf dem aktuellen technischen Stand, inklusive Garantie. Mit jungen Geräten unserer Qualitätslabel **PRIMUS** und **REVENO** holen Sie aus allen Vorteilen das Beste für sich heraus. Finden Sie dabei das für Ihren Bedarf passende Angebot - in der CDS Weblounge.

Die Vorteile unserer jungen Geräte auf einen Blick:

Aktuelle Technik dank kurzer Nutzungsdauer von max. 6 Monaten

Bis zu 70 Prozent günstiger als UVP

Alle Artikel sofort ab Lager lieferbar

Keine oder kaum Gebrauchsspuren

Geprüfte Qualität durch professionelles Refurbishment

Inklusive Herstellergarantie

Sichere Produktherkunft: zertifiziert vom Hersteller oder aus CDS-Verleihprozessen

PRIMUS

- Neuware in OVP
- Aus Retouren oder Überbestellungen
- Volle Herstellergarantie

REVENO

- Max. 3-6 Monate Nutzungsdauer
- Aus Herstellerprogrammen mit voller Garantie
- Aus Leihstellungen mit Rest-Herstellergarantie

Weitere Informationen und das ganze Sortiment auf:

[cds-weblounge.com](https://www.cds-weblounge.com)

Kein Wunder also, dass der Markt in diesem Bereich 2020 förmlich explodiert ist und den Refurbishern und ihren Partnern im Fachhandel die Geräte regelrecht aus der Hand gerissen wurden. Sowohl von Privatkunden, die etwa günstige Geräte für das Homeschooling brauchten, noch viel mehr jedoch von Unternehmen, die in verschiedensten Bereichen Anbindungen von der Zentrale ins Homeoffice schaffen mussten. Zwar ebte der steile Aufstieg 2021 wieder etwas ab, aber das Wachstum geht nun auf höherem Niveau weiter. „Wir hatten Befürchtungen, dass sich der Trend zeitnah umkehrt, was sich aber nicht bewahrheitet hat“, beschreibt Marco Kuhn, Vertriebsleiter beim Refurbisher bb-net, die weiterhin positive Ausgangslage im vergangenen Jahr.

Das zeigt, dass zahlreiche der fast schon zwangsweise zum Wechsel auf gebrauchte Geräte getriebenen Kunden diese aufgrund der positiven Erfahrungen inzwischen als feste Alternative betrachten. Gerade im Business-Bereich, in dem die Anforderungen deutlich höher sind als bei den Endkunden. Neben entspre-



„Auch wenn die Margen bei aufbereiteten Geräten deutlich besser sind als bei Neuware, können unsere Channel-Partner sicherlich das meiste Geld mit Service rund um diese Geräte verdienen.“

Ralf Schweitzer, GSD



„Über unsere Vermarktungsplattform Remarket Now wissen wir, dass auch in Rechenzentren wieder aufbereitete Netzwerk- und Storage-Hardware zum Einsatz kommt.“

Sven Bent, CDS IT-Systeme

Lohnendes Zusatzgeschäft mit Services für die Reseller

chender Business-Hardware als Ausgangsmaterial setzt das dementsprechend professionelle Prüf- und Wiederaufbereitungsprozesse voraus, wie sie Refurbisher schon seit Jahren etabliert haben, um die Geräte anschließend über ihre Partnerprogramme im Fachhandel wieder zu vertreiben.

Und noch weitere schon mehrfach totgesagte Produktgruppen erleben im Gebrauchtmittelmarkt sogar im doppelten Sinne eine Renaissance, wie Sven Bent, Managing Director der CDS IT-Systeme, ergänzt: „Da vermehrt im Homeoffice gearbeitet wird, ist auch die Nachfrage nach kompakten Consumer-Geräten, wie kleineren Druckern oder MFPs gestiegen.“ Diese komme vor allem von öffentlichen Institutionen und Unternehmen, bei denen die Belegschaft im großen Umfang pandemiebedingt im Homeoffice arbeite. Zudem erreicht die Nachrüstungswelle inzwischen auch zunehmend die Rechenzentren. Mehrere Refurbisher sehen hier einen signifikanten Anstieg bei Angebot und Nachfrage. „Wir haben tatsächlich bereits erste Anfragen von Unternehmen, die in die Cloud migrieren und deshalb sukzessive Hardware im Bereich Server, Storage und Netzwerk abgeben möchten“, bestätigt Alexander Thiele, Geschäftsführer von Bechtle Remarketing.

Aber auch die Services rund um die neuen Arbeitsrealitäten und -Geräte sind eine gute Umsatzquelle für Systemhäuser und Händler. Die Palette reicht hier vom Rollout und Rollback samt sicherer Datenlöschung und gegebenenfalls Entsorgung über die Aufrüstung und Mietgeräte bis hin zu Wartung und Managed Services. „Gerade im Bildungsbereich ist auch das Mieten von IT-Geräten sehr gefragt“, führt Daniel Büchle, Geschäftsführer der AfB, ein Beispiel an. Durch die längere Lebensdauer, knappe Budgets sowie fehlendes Fachpersonal in den Unternehmen und den vermehrten Einsatz gebrauchter Komponenten im Datacenter zeichnet die Technogroup IT-Service eine steigende Nachfrage nach ihren Third-Party-Maintenance-Angeboten (TPM), berichtet Stefan Müller, Director of Service International: „Mit TPM können Hardware-Komponenten ohne Einbußen bei Security oder Performance zehn Jahre und länger im Einsatz sein. Das reduziert die

Gute Geschäfte

Dabei geht es nicht nur um Laptops, auch generalüberholte Monitore sind beispielsweise aktuell sehr gefragt. Einerseits weil hier die Engpässe weiterhin besonders drängend sind, andererseits weil sie sich in Kombination mit kompakten Rechnern gut zu etwas höherwertigen Dauer-Heimarbeitsplätzen eignen. Selbst der Desktop erlebt dabei eine kleine Renaissance. „Mobile Geräte eignen sich nun mal nicht überall und der deutliche Preisunterschied ist ein weiteres Kaufargument – speziell bei gebrauchten Desktop-PCs“, erklärt GSD-Chef Ralf Schweitzer. Deshalb könne es im neuen Jahr nach seiner Einschätzung sogar zeitweise zu einer Knappheit bei Desktops kommen.



„Ob Privatpersonen, Bildungseinrichtungen, Vereine oder B2B-Kundschaft, die Nachfrage nach qualitativ hochwertiger Hardware ist enorm.“

Daniel Büchle, AfB



„Aus der Not heraus konnten sich auch Firmen von unseren Waren überzeugen lassen, welche die grüne Alternative zuvor nicht in Betracht gezogen haben. Diese bleiben auch nach der Pandemie als Kunden erhalten.“

Marco Kuhn, bb-net

IT-Remarketing mit messbaren CO₂-Einsparungen

AfB social & green IT arbeitet inklusiv, ökologisch und auf höchstem Standard

Beim gemeinnützigen IT-Dienstleister AfB social & green IT steht gesellschaftliche Verantwortung im Fokus: Die Rückführung von Gebrauch-IT in den Kreislauf leistet einen signifikanten Beitrag zur Klimaneutralität, während AfB als Inklusionsunternehmen gleichzeitig sichere Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung schafft. Bei aller Gemeinnützigkeit handelt es sich dennoch um einen hochprofessionellen IT-Refurbisher, der ISO-zertifiziert sowie als Microsoft Authorized Refurbisher ausgewiesen ist und marktübliche Ankaufspreise für Gebrauch-IT bezahlt. Das soziale Green-IT-Modell wurde bereits zweimal mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis (2012, 2021) sowie dem Distri Award für „Refurbishing & Remarketing“ (2022) ausgezeichnet.

Mehr als 1.000 Firmen und Behörden sind überzeugt

AfB social & green IT ist spezialisiert auf IT Remarketing und Recycling und bearbeitet etwa 500.000 IT- und Mobilgeräte jährlich. Aktuell arbeitet der Refurbisher mit rund 1.000 Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen in vielen europäischen Ländern zusammen, darunter u.a. Siemens, Boehringer Ingelheim und OTTO. Das Angebot ist umfassend: datenschutz-konforme Abholung – auch für Geräte mit sicherheitskritisch defekten Akkus, zertifizierte Datenvernichtung, geprüfte Aufarbeitung, fachge-



Quelle: AfB social & green IT

Gemeinnützig und hochprofessionell: Der inklusive IT-Dienstleister AfB ist bereits seit 2012 als Microsoft Authorized Refurbisher (MAR) zertifiziert



Quelle: AfB social & green IT

AfB social & green IT weist IT-Partnern in einer Wirkungsurkunde konkrete Zahlen zu eingesparten Ressourcen und Inklusion aus

rechte Zerlegung für Rohstoffrückgewinnung und erfolgreiches Remarketing an Privatkunden, Schulen sowie KMU (Gütesiegel Trusted Shops). Alle Prozessschritte sind geprüft und nach ISO 9001, ISO 14001 und ISO 27001 zertifiziert. „Unsere Partner sowie Kundschaft schätzen unser Zusammenspiel aus sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit mit professioneller IT-Dienstleistung“, erklärt AfB Geschäftsführer Daniel Büchle. „So konnten wir unsere Präsenz in Europa in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausbauen: An 19 Standorten beschäftigen wir rund 600 Mitarbeitende, davon die Hälfte Menschen mit Behinderung.“

Datenschutz hat Priorität

Um einen höchstmöglichen Datenschutz – von der Abholung mit abgeschlossenen und versiegelten Transportbehältnissen bis hin zur zertifizierten Datenlöschung – garantieren zu können, verzichtet AfB auf Subunternehmer. Stattdessen setzt die IT-Firma auf nach der DSGVO geschultes Personal, einen eigenen Fuhrpark, viele eigene Festplattenschredder sowie die weltweit anerkannte Löschoftware von Blancco. Partnerfirmen erhalten zu jedem Gerät entsprechende Datenvernichtungsnachweise. „Mit AfB haben wir einen verlässlichen und sozialen Partner für unsere nicht mehr benötigte IT-Hardware gefunden, dessen Prozesse hinsichtlich Datensicherheit auf höchstem Niveau sind. Zudem leisten wir durch die Zu-

sammenarbeit einen Beitrag zu Ressourcenschutz und Inklusion“, berichtet Hanna Hennig, CIO bei Siemens, über die Zusammenarbeit mit AfB.

Partner profitieren von ausweisbarer Ökobilanz und Benefits für Mitarbeitende

Die positive Auswirkung von IT-Remarketing ist bekannt, aber nur wenig wissenschaftlich belegt. AfB beschäftigt sich bereits seit 2013 mit der Wirkungsmessung und weitete 2021 seine Ökobilanzierung von vier auf sieben KPIs aus. Zusätzlich zu der vermiedenen CO₂-Belastung und dem reduzierten Energie- sowie Rohstoffverbrauch, weist AfB dank einer unabhängigen Studie der Klimaschutzorganisation myclimate auch den eingesparten Wasserverbrauch sowie die geringere Human- und Wasser-toxizität aus. Zusätzlich berechnet AfB, wie viele Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung durch die Bearbeitung der Gebrauch-IT gesichert werden.

Jährlich überreicht AfB seinen Partnern eine wissenschaftlich fundierte Wirkungsurkunde, welche die Ressourcen konkret ausweist, die durch die Wiederverwendung ihrer nicht mehr benötigten Hardware im Vergleich zur Neuproduktion eingespart wurden. Diese Werte können AfB-Partner auf ihrem Weg zur Klimaneutralität kostenmindernd in die Klima- und Abfallbilanz einfließen lassen und außerdem in der internen und externen Kommunikation gewinnbringend nutzen.

Darüber hinaus kaufen Mitarbeitende der AfB-Partner aufbereitete IT- und Mobilgeräte bei AfB zu Sonderkonditionen ein und können sogar ihr Arbeitsgerät nach dem Tausch privat erwerben. „Besonders interessant für unsere Partner ist auch, dass sie einen Teil der übergebenen Geräte an Schulen oder gemeinnützige Einrichtungen spenden können und wir uns dabei um die komplette Abwicklung kümmern“, so Büchle.

Lassen Sie sich persönlich beraten:

partner@afb-group.eu
www.afb-group.eu

benötigten Investitionen und verbessert den ROI der eingesetzten Hardware.“

Guter Preis

In ähnlichem Maße wie bei der Hardware ist in den letzten Monaten auch die Nachfrage nach gebrauchter Software angestiegen. Immer mehr Unternehmen und Behörden entdecken diese günstige Alternative für sich, um beispielsweise schnell zusätzliche Lizenzen für die neu eingerichteten Heimarbeitsplätze nachzuordern oder die Mitarbeiter mit den notwendigen Tools für das Remote-Arbeit auszustatten. „Wir sahen und sehen seit der Pandemie eine verstärkte Nachfrage im Gesundheitswesen, der öffentlichen Hand und für E-Commerce-Lösungen – also allen Industriezweigen, die durch die Corona-Krise besonders gefordert beziehungsweise gefragt sind“, erklärt Ernesto Schmutter, Geschäftsführer des Gebrauchtsoftware-distributors MRM.

On-Premises weiterhin gefordert

Selbst dass im Zuge der Umstellungen auch immer mehr Unternehmen in die Cloud wechseln, bereitet den Anbietern keine großen Sorgen. Einerseits erkennen immer mehr Anwender den Restwert ihrer dabei frei werdenden Lizenz-Assets und veräußern diese in den Gebrauchtmärkte. Durch diesen Nachschub kann sichergestellt werden, dass der früher oft herrschende Engpass im Zuge des Nachfrage-Booms nicht weiter verschärft wird, sondern sich sogar teilweise auflöst.

Andererseits berichten die Gebrauchtsoftwarehändler einstimmig von einer wachsenden Zahl von Kunden, die im Gegenzug sogar explizit nach On-Premises-Lösungen suchen. „Viele Unternehmen bleiben aber weiterhin bei den On-Premise-Lizenzen, weil sie die dauerhaften Kosten und den Cloud-Zwang mit entsprechenden Risiken wie



„Wir verzeichnen ein stärkeres Interesse an Upgrades auf Windows 10. Viele Kunden sehen in Windows 10 das sicherste von den noch unter Support stehenden Betriebssystemen.“
Ernesto Schmutter, MRM

„Softwareeinkäufer sind bei Standardsoftware zu Recht vor allem von Preisen getrieben. Kein Wunder, dass häufig gebrauchte Software den Vorzug genießt – schließlich ist es dieselbe Lizenz.“
Andreas E. Thyen, LizenzDirekt

Lock-In-Effekten und mangelnden Datenschutz ablehnen“, nennt Andreas E. Thyen, Geschäftsführer des Anbieters LizenzDirekt, die wichtigsten Gründe hierfür. Die Erhöhung der Abo-Gebühren bei einigen Anbietern hat dem Gebrauchtmärkte hier zusätzlich in die Karten gespielt.

Entspannter Blick auf Windows 11

Und auch dem Wechsel auf Windows 11 sieht die Branche weitgehend gelassen entgegen. Im Software-Bereich ist aktuell sogar ein Anstieg der Nachfrage nach Windows 10 zu verzeichnen. Etwas anders ist die Lage bei der Hardware, wo ein Großteil der aktuell im Kreislauf befindlichen Systeme noch nicht die rigiden Anforderungen des neuen Betriebssystems erfüllt. Dennoch habe auch diese mit der verbleibenden Restlaufzeit von Windows 10 noch gute drei Jahre vor sich und schon bei den nächsten Generationen gebrauchter Geräte wird der Anteil der Upgrade-fähigen PCs deutlich steigen. Zugleich hoffen die Refurbisher

noch auf ein Einlenken von Microsoft. „Es wäre nicht verwunderlich, wenn Microsoft hier nochmal nachjustiert und gegebenenfalls eine leicht abgespeckte Version zur Verfügung stellt, da die Kritik an dieser Vorgehensweise groß und alles andere als nachhaltig ist“, prognostiziert Marco Kuhn von der bb-net.

Gutes Gewissen

Damit spricht er gleich noch einen weiteren immer wichtiger werdenden Faktor im Gebrauchtmärkte an: Die Nachhaltigkeit. War sie beim Verkauf gebrauchter IT lange Zeit nur ein netter Nebeneffekt, spielt sie inzwischen für viele Unternehmen, auch aufgrund der erweiterten EU-Berichtspflicht, eine handfeste Rolle bei der Kaufentscheidung. Im öffentlichen Sektor wird das künftig sogar teilweise über strengere Vergaberichtlinien vorgeschrieben. Da ein Großteil des Energieverbrauchs, der CO₂-Belastung und sonstigen Verschmutzung in der Herstellung der Geräte entsteht, ist die Verlängerung des Lebenszyklus die effizienteste Möglichkeit, den ökologischen Fußabdruck erheblich zu verringern – und zugleich sogar noch zu sparen. „Ich bin der Meinung, dass Nachhaltigkeit für viele Menschen so in den Fokus gerückt ist, dass deswegen sogar explizit aufbereitete Geräte gekauft werden und nicht mehr nur als die preisliche Alternative“, bestätigt Ralf Schweitzer diesen Trend.

Trotz aller Fortschritte in den letzten Jahren ist der IT-Bereich zwar weit davon entfernt, dass es genauso normal ist, sich gebrauchte Hard- und Software zu kaufen wie beispielsweise gebrauchte Autos. Doch der Weg dorthin ist eingeschlagen und wird immer breiter. Das bietet dem Fachhandel und Systemhäusern für die nächsten Jahre mannigfaltiges neues Absatzpotenzial mit zudem guten Margen, die sie sich ohne großen Aufwand erschließen können. ■

Nachhaltigkeit spielt eine bedeutende Rolle bei der Kaufentscheidung