



Gebrauchter BMW statt neuer Fiat

Starke Margen im zweiten Lebenszyklus

Schon seit mehreren Jahren kennt der Markt für gebrauchte IT nur eine Richtung: aufwärts. Neben dem stetigen Wachstum, das vor allem im Hardwarebereich gegen den Trend geht, zeichnet er sich durch gute Margen und neue Geschäftschancen aus. Das überzeugt immer mehr Reseller, in das Geschäft mit Secondhand-IT einzusteigen.

MEHR
AUF
crn.de

Lars Bube

Wer sich ein Auto kaufen will, für den ist es meist selbstverständlich, sich auch nach gebrauchten Fahrzeugen umzusehen. Aufgrund des Wertverfalls wird den Kunden hier für deutlich weniger Geld mehr geboten. In besonderem Maße gilt dies für relativ junge Gebrauchtwagen, die in Ausstattung und Technik voll auf der Höhe der Zeit sind und zumeist top gewartet und gepflegt wurden.

Was bei der Deutschen liebstem Kind also völlig selbstverständlich ist, bleibt im ITK-Bereich hingegen bislang die Ausnahme. Zwar wächst die Nachfrage ständig, aber noch immer wird nur ein kleiner Bruchteil der neu verkauften Geräte und Software nach ihrer Ausmusterung, die

im Business-Bereich recht festen Zyklen folgt, einem zweiten Lebenszyklus zugeführt. Dabei sind die Vorteile hier ganz ähnlich gelagert wie beim Automobil. Im Gegensatz zu gebrauchten Fahrzeugen sind die Abnutzungserscheinungen und der Verschleiß bei Hardware sogar nur minimal und bei Software sogar – abgesehen vielleicht vom Auslaufen des Supports – überhaupt nicht gegeben.

Dennoch sind weiterhin viele Unternehmen skeptisch, sich gebrauchte IT zu kaufen. Gleichzeitig haben sie oft keine Ahnung, welchen Wert ihre überschüssigen Assets noch haben. Während kein Unternehmen auf die Idee kommen würde, einen drei Jahre alten Geschäftswagen

einfach zu verschrotten, ist dies bei der IT-Infrastruktur Alltag. Genau hier liegt eine große Chance für den Fachhandel, sich das enorme noch ungenutzte Potenzial in diesem schnell wachsenden Markt zu erschließen. Professionelle Partner, die sich auf gebrauchte IT spezialisiert haben, machen ihnen den Einstieg in dieses Geschäftsfeld leicht.

Starke Hardware

Im Hardwarebereich wird die wachsende Nachfrage nach gebrauchten Geräten vor allem durch die heute erreichte hohe Leistungsstärke und Ausstattungsqualität be-

feuert. Die Zeiten, in denen die Einführung eines neuen leistungsstärkeren Betriebssystems oder anderer Softwarelösungen automatisch auch die Anschaffung stärkerer Hardware erforderte, sind längst vorbei.

Dieser grundlegende Wandel verändert das Hardwaregeschäft nachhaltig und ist einer der Gründe, warum der PC-Markt seit Jahren mit stagnierenden Verkaufszahlen zu kämpfen hat. Während er im Neugeschäft als Dämpfer ankommt, befeuert er jedoch gleichzeitig den Markt für gebrauchte Hardware, in dem die Absatzzahlen seit Jahren beständig im zweistelligen Bereich steigen. »2017 haben wir erneut ein sehr solides Wachstum verzeichnet und auch 2018 hat für uns direkt wieder sehr gut an-

Foto: GSO

gefangen», bestätigt Ralf Schweitzer vom seit über 25 Jahren aktiven Refurbisher GSD gegenüber CRN. Für dieses Jahr rechnen die Refurbisher mit dem großen Scheitelpunkt der Austauschwellen im Zuge der Windows-10-Einführung in deutschen Unternehmen.

Davon kann auch der Channel profitieren. Denn für den Zugang zu den Business-Kunden setzen beide großen Refurbisher voll auf den Fachhandel, der mit eigenen Produktlinien und Marken samt umfassender Unterstützung im Rahmen entsprechender Partnerprogramme bedient wird. »Der Reseller kann auf einen großen Lagerbestand von rund 4.000 Artikeln zurückgreifen, die fertig verpackt sind und noch am Bestelltag versendet werden können«, beschreibt BB-Net-Vertriebsleiter Marco Kuhn das unter der Marke »tecXL« laufende Angebot für die über 500 Fachhandelspartner. Neben PCs und Notebooks zählen zum Angebot der Refurbisher auch Peripherieprodukte wie Monitore und sogar Spezialgeräte bis hin zu digitalen Infosäulen.



»Was die aufbereitete Ware am deutlichsten von der Neuware unterscheidet, ist das Preisgefüge und das damit verbundene Margenpotenzial für den Händler.«

Marco Kuhn,
Vertriebsleiter und Prokurist bei BB-Net



»Mit dem An- und Verkauf gebrauchter Hardware können Systemhäuser nicht nur direkt Geschäft machen, sondern ihren Kunden auch helfen, Budget freizuschaffen, das dann für andere wichtige Projekte genutzt werden kann.«

Ralf Schweitzer, Geschäftsführer der GSD



»In den letzten Jahren spielt aufbereitete Technik in den Köpfen der Verbraucher eine immer wichtigere Rolle. Diese gestiegene Nachfrage kommt über die Händler auch bei uns an.«

Christoph Runge, Geschäftsführer der
Api-Tochter COS Computer

Neue Wege

Trotz der günstigen Preise für die Kunden bleibt in diesem Geschäft noch eine weit bessere Marge für den Handel übrig als im hart umkämpften Neugeschäft. Erste Händler gehen deshalb sogar bereits dazu über, ihr Geschäftsmodell gezielt auf gebrauchte Geräte auszurichten. So bietet etwa Daniel Michel, Geschäftsführer der G3 Solution GmbH, in seinen vier lokalen Niederlassungen inzwischen prominent die gebrauchten Alternativen von tecXL an. Für ihn sind die »Qualität und Zuverlässigkeit der deutlich höherwertigen Businessgeräte« ein optimaler Weg, um der PC-Krise etwas entgegenzusetzen und neue Kunden zu gewinnen. Seither verzeichne sein Geschäft »weniger Ausfälle, weniger Garantiefälle, weniger Ärger und zufriedener Kunden«. Auch wenn das Thema gebrauchte Hardware zuerst meist einen

Dank ihrem aufwendigen Prüfungs- und Wiederaufbereitungsprozess, bei dem neben defekten auch abgenutzte Teile wie Keyboards oder Touchpads ausgetauscht werden, können die professionellen Aufbereiter auf ihre Ware sogar eine einjährige Garantie geben. Zudem polieren sie die Ware auch technisch auf und rüsten bei Rechnern beispielsweise SSDs oder RAM nach. Während GSD hier grundsätzlich auf ein Build-to-Order-Modell (BTO) nach Kundenwunsch setzt, bietet BB-Net gleich fertige Geräte an. So können Reseller und ihre Kunden für jeden Bedarf den richtigen Anbieter mit den passenden Produkten für ihre Anforderungen finden. Als offizieller MAR-Partner von Microsoft stellen sie zudem sicher, dass die vorinstallierte Software ordentlich lizenziert ist.

Business-PCs und -Notebooks verkauft. Da inzwischen fast jeder Arbeitsplatz computerisiert ist, ist davon auszugehen, dass ein Großteil davon vorhandene Altgeräte ersetzt, die ihren Abschreibungszeitrahmen überschritten haben.

Eigentlich müsste also alljährlich eine ähnlich hohe Anzahl an Geräten ausgemustert werden und käme somit theoretisch für einen zweiten Lebensweg infrage. Die Realität sieht jedoch ganz anders aus. Nur ein winziger Bruchteil der Geräte wird einer Weiterverwendung zugeführt. Immer wieder stellen die Refurbisher fest, dass Firmen ihre Altgeräte wie noch vor zehn Jahren nach der Abschreibung für wertlos halten und verschrotten, obwohl es dafür eine Nachfrage gäbe. Das führt einerseits zu einer erheblichen Res-

Partnern zugleich Restwerte garantieren, die diese in ihr Preismodell einkalkulieren können. Zudem kommen vor allem aus dem mobilen Arbeitsbereich neue Produktgruppen wie Smartphones, Ultra-books und Hybridgeräte wie Microsofts Surface-Familie hinzu, die bei Unternehmen besonders gefragt sind. Aber auch der klassische Desktop verkauft sich gebraucht nach wie vor hervorragend und macht fast 50 Prozent des B2B-Geschäfts aus. Ein Grund dafür dürfte der besonders große Preisvorteil in dieser Geräteklasse sein. »Bei Preisen von rund 250 Euro für einen Desktop mit Monitor sind wir preislich so unschlagbar günstig, da kann kein Anbieter neu mithalten«, erklärt GSD-Chef Schweitzer.

Millionen wertvolle Altgeräte landen auf dem Schrottplatz

erhöhten Beratungsaufwand bedeute, könne sein Team damit letztlich die meisten Interessenten überzeugen und sie so als dauerhafte Kundschaft gewinnen, erklärt Michel weiter.

Hier hilft es, dass die Vorteile von Gebrauchtkaufen für die Kunden auf der Hand liegen. Sie bekommen hier gebrauchte aber fast neuwertige Business-Geräte zu einem Preis, für den es neu allenfalls für Endkunden gedachte Einstiegsgeräte gibt. Dabei ist die Profi-Hardware wesentlich besser ausgestattet, langlebiger und auch Service-freundlicher. Und auch bei der Leistung kann sich ein wenige Jahre alter Profi-Prozessor noch locker mit den deutlich schwächeren CPUs der heutigen Einstiegsklasse messen. »Ein drei Jahre alter, top gepflegter und vom Händler überprüfter 5er-BMW ist noch immer eine andere Hausnummer als ein neuer Fiat 500«, zieht Schweitzer den Vergleich zum Automobilbereich.

Mit der zunehmenden Nachfrage durch Reseller und Kunden wird das Geschäft sogar für die Distribution interessant. Die Angst einiger Händler, sich mit gebrauchter Ware das Neugeschäft kaputt zu machen, hält Christoph Runge, Geschäftsführer der Api-Tochter COS Computer, dabei für unbegründet: »Die aufbereiteten Geräte sprechen beim Endverbraucher eine andere Klientel an, die preis-, aber auch umweltbewusster einkauft. Für unsere Händler ist es also eine sinnvolle Sortimentserweiterung statt Alternative.«

Flaschenhals Einkauf

Nach der übereinstimmenden Erfahrung der Refurbisher spielt neben dem Preis das Argument der Nachhaltigkeit bei den Kunden eine immer größere Rolle. Jährlich werden in Deutschland laut Analysten wie IDC und Gartner mehr als vier Millionen

sourcesverschwendung und Belastung der Umwelt. Laut einer Studie des Resource Lab der Universität Augsburg werden alleine in Bayern jedes Jahr 33.000 Tonnen funktionsfähige Geräte als Elektroschrott entsorgt. Andererseits werfen die Firmen damit bares Geld weg.

Hier liegt eine weitere große Geschäftschance für die Refurbisher und ihre Partner. Neben einer Vergütung für den Restwert übernehmen sie auch Leistungen wie den Abbau, die Abholung und nicht zuletzt das sichere Löschen der Daten. Dadurch wird bei den Unternehmen Budget für andere Anschaffungen und Projekte frei, von dem die Partner zusätzlich zu ihrer Provision profitieren können.

Neue Modelle wie Workplace-as-a-Service (WaaS) versprechen, dem Markt für gebrauchte Hardware in den nächsten Jahren weiteren Auftrieb zu verleihen. Die Refurbisher können über feste Kontrakte den Wareneingang sichern und mit ihren

Softwaregeschäft brummt

Ähnlich positiv wie der Markt für wiederaufbereitete Hardware entwickelt sich auch die Nachfrage nach gebrauchter Software. Das Geschäft brummt und lockt immer neue Anbieter an, darunter gerade im B2C-Geschäft auch manch höchst zweifelhaften Glückritter und dreisten Betrüger. »Unterm Strich bleibt festzuhalten, dass unseriöse Anbieter mit Resellern ein schnelles Geschäft wittern. Ein Bedarf soll schnell und preiswert befriedigt werden, und wichtige rechtliche Voraussetzungen bleiben bei solchen Deals auf der Strecke«, warnt Boris Vöge, Geschäftsführer von Li-x. Für Händler und Kunden gilt es damit umso mehr, sich einen verlässlichen Anbieter zu suchen, was auch hier durch die professionalisierten Strukturen vereinfacht wird. Seit Kurzem gibt es neben speziellen Partnermodellen von Händlern wie U-S-C und dem Handelsportal Li-x mit der MRM Distribution nun sogar einen reinen Distributor für Lizenzen im Zweitmarkt.



»Die Ersparnis bei den Einkaufspreisen für Reseller liegt zwischen 50 und 80 Prozent zum Neupreis, je nach Release und Produkt. Diese Preise beziehen sich wohlgerne auf kommerzielle Versionen, die sich in der EU erschöpft haben, keine Education- oder akademischen Softwarelizenzen.«

Boris Vöge, Geschäftsführer Li-x



»Wenn Sie ein Auto kaufen, müssen Sie auch anhand des Kfz-Scheins und dem Originalschlüssel prüfen, ob es nicht etwa gestohlen ist, gerade wenn es 70 Prozent billiger ist als Vergleichsangebote.«

Peter Reiner,
Geschäftsführer U-S-C



»Die Rückführung nicht genutzter, ausgedienter Lizenzen bringt ausschließlich Vorteile. Der Ankauf nicht mehr benötigter Software setzt auf Kundenseite reinvestierbares Kapital frei, das ihr Budget für Neubeschaffungen und Modernisierung aufstockt.«

Ronny Drexel, Leiter Marketing & Kommunikation bei MRM Distribution

mente und ihre Prüfung ähnlich wie Hersteller im Fall eines Audits einem Wirtschaftsprüfer, der ihre Rechtmäßigkeit verifiziert und bei Bedarf direkt dem Hersteller oder Gericht offenlegt.

Klare Vorgaben

Auch wenn die eingehende Prüfung für Händler, die nur gelegentlich gebrauchte Lizenzen verkaufen, und ihre Kunden sicherlich eine Herausforderung sein kann, gibt es jedoch einige klare Anhaltspunkte, die auch von Herstellern wie Microsoft genannt werden. Der wichtigste ist dabei die rechtlich wie eine eidesstattliche Versicherung zu betrachtende originale Vernichtungs- oder Löschungserklärung des Erstbesitzers, samt der originalen Vertrags- und Lizenznummern, der Lizenzart und einem Transferformular an den Händler. Diese Angaben lassen sich beim ursprünglichen Besitzer sowie den Herstellern wie Microsoft leicht überprüfen. Noch einfacher und sicherer wäre das Geschäft für alle Beteiligten, wenn die Hersteller mehr Kooperationsbereitschaft zeigen würden. Das könnte helfen, kritische und illegale Angebote wie die kanadischen Office-Pakete oder mehrfach gehandelte Volumenlizenzen schnell zu identifizieren.

Schon seit Jahren gab es seitens des Gebrauchtsoftwarehandels immer wieder entsprechende Vorstöße. »Auf der deutschen Microsoft-Partnerkonferenz im Oktober 2017 in Leipzig wurde die Idee allgemein begrüßt, den Zweitmarkt für Software zu professionalisieren. Schließlich litt in der Vergangenheit auch der Ruf der Hersteller und ihrer Produkte unter einem unübersichtlichen Graumarkt mit gefälschter oder illegal weiterverkaufter Software«, berichtet Ronny Drexel von MRM. Leider hat das bisher jedoch nicht zu konkreten Ergebnissen geführt. »Die MRM lässt aktuell auf Basis der Blockchain-Technologie ein System entwickeln, um Lizenzen jeder Art sicher, nicht manipulierbar und dezentral zu speichern«, kündigt Drexel gegenüber CRN eine eigene Lösung dafür an.

Transparenz

Für Händler, die sich das lukrative Geschäft mit dem Ein- und Verkauf gebrauchter IT erschließen wollen, ist die Wahl des richtigen Partners damit der Schlüsselfaktor. Sie brauchen professionelle Lieferanten, die im Hardwarebereich eine verlässlich hohe Qualität bieten und sich bei Software neben den rechtlichen auch an die Vorgaben des Herstellers halten und größtmögliche Transparenz bieten. Auch die Händler selbst sollten diese Vorgaben wiederum gegenüber ihren Kunden berücksichtigen. Nur so können Probleme weitestgehend ausgeschlossen werden. Denn bei allem Sparen gibt es für den Handel letztlich nichts Wertvolleres als die gute und langfristige Beziehung zu seinen zufriedenen Kunden. ■

Immerhin ist das Geschäft äußerst lukrativ. Neben den deutlich günstigeren Preisen kann der Fachhandel damit Kunden ansprechen, die, wie etwa im Fall von Adobe, nicht in die Cloud wechseln wollen oder Produkte nachlizenzieren wollen, die es nicht mehr neu gibt. Hier sind die gebrauchten Lizenzen deutlich günstiger als der Weg über ein Downgrade von der

raum erfolgt ist, die zwingende Voraussetzung für einen legalen Weiterverkauf ist. Während der Anbieter und einige Händler dies bejahen, sehen das Fachanwälte wie Arndt Joachim Nagel von der IT-Recht Kanzlei aus München und auch der Hersteller Microsoft anders. Mit Bezug auf die Urteile des EuGH und BGH argumentieren sie, dass die Software dafür

Aber: Der Kunde lässt es ja nicht zum Prozess kommen. Da heißt er lieber in den sauren Apfel und kauft die Lizenzen noch einmal nach«, bestätigt Walter Lang, einer der Geschäftsführer von U-S-C, das neben gebrauchter Software auch neue und SAM-Leistungen anbietet, diese Beobachtung.

Kommt es zu solchen Schwierigkeiten bei einem Audit, muss der Nutzer die Rechtmäßigkeit nachweisen. Das kann er allerdings nur dann sicher, wenn er über die entsprechenden Dokumente verfügt. Hier findet sich die nächste Krux. Zwar wurde gerichtlich (BGH, I ZR 129/08) bereits bestätigt, dass Händler ihren Kunden schon vor dem Verkauf ausreichende Informationen über die Lizenzen zur Verfügung stellen müssen. Was dazu allerdings genau gehört und ob sie ihm dann auch alle Dokumente der Rechtekette übergeben müssen, ist nicht eindeutig geklärt. Es obliegt somit den Unternehmen, ob sie sich einen Händler suchen, der ihnen die gesamte Rechtekette offenlegt, oder ob sie sich dabei auf Versprechen und Erklärungen verlassen, dass alles ordnungsgemäß sei. In der Branche führt das regelmäßig zu Streit und auch gegenseitigen Abmahnungen.

Eine Art Mittelweg geht der recht neue Anbieter Vendosoft. Geschäftsführer Björn Orth, der dem deutschen Markt für Gebrauchtsoftware ein Potenzial von bis zu 400 Millionen Euro prognostiziert, spricht sich zwar grundsätzlich für eine möglichst weitgehende Offenlegung schon beim Angebot aus, sieht dadurch aber die Risiken für die Kunden nicht ausreichend gebannt und argumentiert: »Dem Zweiterwerber fehlen in der Regel das Fachwissen und die Möglichkeiten, diesen komplexen Prüfprozess durchzuführen.« Deshalb übergibt er die Doku-

Sichere Lizenzierung nach Herstellervorgaben

aktuellen Version. Zudem liegt auch hier im Einkauf eine oft noch unterschätzte Geschäftschance. Denn genau wie bei der Hardware landen noch immer viele Lizenzen auf dem Müll oder verschwinden intern in der Versenkung, weil den Unternehmen der Überblick über ihre Assets und das Bewusstsein für deren Restwert fehlt. Deshalb sind die Partner gefragt zu helfen, diesen Schatz im Sinne aller Beteiligten zu bergen.

Anders als im Hardwaregeschäft geht es dabei jedoch nicht darum, die optische und technologische Qualität sicherzustellen, sondern vor allem um juristische Fragestellungen. Und gerade hier trennt sich für den Fachhandel und Business-Kunden die Spreu vom Weizen. Ein gutes Beispiel dafür liefert der von der CRN jüngst aufgedeckte Fall von über 30.000 Office-Lizenzen, die in den deutschen Gebrauchtmarkt gelangt sind. Sie stammen ursprünglich von einem internationalen Unternehmen, das sie überwiegend in Kanada eingesetzt und dann auf seine britische Niederlassung überschrieben hatte. Hier stellt sich schon die Frage, inwieweit mit der laut Lizenzvertrag rechtmäßigen Übertragung auch gleichzeitig eine Erschöpfung im europäischen Wirtschafts-

raum erfolgt ist, die zwingende Voraussetzung für einen legalen Weiterverkauf ist. Während der Anbieter und einige Händler dies bejahen, sehen das Fach-

anwälte wie Arndt Joachim Nagel von der IT-Recht Kanzlei aus München und auch der Hersteller Microsoft anders. Mit Bezug auf die Urteile des EuGH und BGH argumentieren sie, dass die Software dafür schon ursprünglich hier in den Verkehr hätte gebracht werden müssen.

Für Kunden, die solche Software einsetzen, ergibt sich daraus das Risiko, bei der Aktivierung oder einem Audit Probleme zu bekommen und anschließend einen Rechtsstreit ausfechten zu müssen. Selbst wenn Händler immer wieder versichern, ihren Kunden in so einem Fall beizustehen, keine angenehme Aussicht. Immerhin ist bei professionellen Softwarekäufen juristisch ein gutgläubiger Erwerb ausgeschlossen, womit letztlich immer der Käufer selbst in der Nachweis-Pflicht ist.

Audit-Sicherheit

Ähnliches gilt für die immer wieder beworbene Aussage, bisher habe noch kein Kunde juristische Probleme nach einem Audit gehabt. Dabei gibt es durchaus entsprechende Fälle. Allerdings kaufen die Kunden dann in der Praxis lieber neue Lizenzen, als sich auf einen Rechtsstreit mit dem Hersteller einzulassen, der zudem ihr Image ankratzen könnte. »Der Händler würde ja erst dann Probleme bekommen, wenn Microsoft einen Kunden wegen illegaler Softwarenutzung verklagt und den Prozess gewinnt.