

manage **it**

[[IT - S t r a t e g i e n u n d L ö s u n g e n]]

Prozesse müssen (auch) gelebt werden

Business Process Management

Koexistenz statt Konkurrenz

Trends in der Telekommunikation

CIO, ihr Beitrag bitte

Business Technology Optimization

Frage: Wie stehen die Geschäfte?

Antwort: Business Performance Management

Der CIO als Spar-Weltmeister

IT-Kosten

Nutzen Sie unser Angebot für
Sonderdrucke oder E-Publishing-Dateien
von Artikeln dieser Ausgabe

Tel.: +49 8092 87543

IT-Remarketing-Dienstleistungen

Geld für gebrauchtes IT-Equipment

IT-Equipment zu lange benutzen kann teuer werden. Ausgemusterte Server, Monitore oder Laptops können noch bares Geld bringen, wenn man sie an Remarketing-Spezialisten veräußert.

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen alle zwei, drei oder vier Jahre die EDV-Ausstattung erneuern, stehen Sie vor einem Berg ausgemusteter Hardware. Sie können nun die Gebrauchtgeräte gegen eine Recyclinggebühr zum Entsorger bringen oder sie an Mitarbeiter in aufwändigen Aktionen verkaufen. Doch damit verschrotten Sie erhebliche Kapitalwerte. Es gibt eine bessere und lukrativere Möglichkeit, Gebrauchtgeräte loszuwerden: Verkaufen Sie Ihre gebrauchte IT- und Telekommunikationsausstattung und stocken Sie damit Ihr IT-Budget auf. Für das unkomplizierte Handling sorgen so genannte IT-Remarketing-Dienstleister. Experten wie GS Datentechnik übernehmen nicht nur die gebrauchten PCs und Peripherieprodukte, sie testen und reinigen die Geräte, löschen die Daten unwiederbringlich und veräußern sie weiter. Ebenso übernimmt der Unterschleißheimer Spezialist den Abtransport der Ware. IT-Remarketing ist nicht nur sehr komfortabel, sondern bringt auch folgende Vorteile:

1. Verkaufspreis

Für Ihre Gebrauchtgeräte, die Sie sonst entsorgt hätten, erhalten Sie bares Geld. Ralf Schweitzer, General Manager bei GS Datentechnik, nennt ein Beispiel: »Für 30 zwei Jahre alte Marken-PC-Systeme (z.B. Compaq oder HP) mit PIII-Prozessor und 1 GHz Taktfrequenz, 30 Stück 15-Zoll-TFT-Bildschirme, fünf HP-LaserJet-Arbeitsplatzdrucker und fünf Marken-Notebooks mit PIII-Prozessor und 800 MHz Taktfrequenz zahlen wir je nach Zustand der Geräte bis zu 7.400 Euro«.

2. Recyclinggebühren

Wenn Sie die Gebrauchtgeräte an einen IT-Remarketing-Dienstleister verkaufen, sparen Sie sich die Recyclinggebühren. Und diese sind nicht unerheblich: Im Durchschnitt muss pro Kilogramm Elektroschrott eine Gebühr von 60 Cents bezahlt werden. Ein PC wiegt rund 10 Kilo, ein Drucker zwischen 10 und 15 Kilo. Für einen einzigen Rechner fallen damit Abgaben von 6 Euro an, für jeden Drucker 6 bis 9 Euro. Monitore werden pauschal abgerechnet und kosten 6 bis 7 Euro Recyclinggebühr. Bei einer kompletten ausgemusterten EDV- und TK-Ausstattung summiert sich die Entsorgungsgebühr zu einem erheblichen Betrag. Bei obigem Beispiel würden die Kosten bei rund 588 Euro liegen.

Nutzen Sie unser
Angebot für
Sonderdrucke oder
E-Publishing-Dateien
von Artikeln aus

manage it
[IT-Strategien und Lösungen]

Tel.: +49 8092 87543

3. Kosten für den Abtransport

Gebrauchtgeräte werden in der Regel im Container gesammelt und zum Entsorger transportiert. Im Durchschnitt verlangen diese pro Container 150 Euro. Bei IT-Remarketing-Dienstleistern ist der Transport im Service inklusive.

4. Personalkosten

Unternehmen, die ihre Gebrauchtgeräte zu einem günstigen Preis an Mitarbeiter verkaufen, erhalten meist nicht nur geringere Verkaufserlöse als vom IT-Remarketing-Dienstleister, sie haben auch einen enormen Personalaufwand. Mitarbeiter, mitunter sogar der IT-Leiter selbst, müssen nicht nur den Personalverkauf organisieren, sondern auch Preise bestimmen, Anfragen von den Kollegen zu den Geräten beantworten, Rechnungen schreiben und sich um die logistische Abwicklung kümmern. Oft kommen auch nach Monaten Beschwerden, wenn ein Gerät nicht einwandfrei funktioniert oder es die Erwartungen des Mitarbeiters nicht erfüllt. Ein weiterer Punkt, den viele Firmen nicht beachten, ist die Gewährleistung: Wenn gebrauchte Geräte an Mitarbeiter verkauft werden, muss man gemäß deutscher Gesetzgebung eine einjährige Gewährleistung geben. Mitarbeiter können auf diese bestehen. Dass dann weitere Kosten auf die Firma zukommen, liegt nahe.

5. Datenlöschung

Sollten Sie Ihre Gebrauchtgeräte an Mitarbeiter verkaufen oder an öffentliche Institutionen wie Schulen weiterverchenken, gehen Sie ein Sicherheitsrisiko ein, wenn die Daten auf den Festplatten vorher nicht unwiederbringlich gelöscht worden sind. Ein Formatieren der Festplatte reicht hier keinesfalls aus. Eine sichere Datenlöschung nach nationalen oder internationalen Sicherheitsstandards sollte von geschulten Mitarbeitern oder externen Experten durchgeführt werden – auch dies ist wiederum mit Kosten verbunden.

» Wenn gebrauchte Geräte an Mitarbeiter verkauft werden, muss man gemäß deutscher Gesetzgebung eine einjährige Gewährleistung geben. «

Seriöse IT-Remarketing-Firmen übernehmen die Datenlöschung und erstellen darüber pro PC ein entsprechendes Zertifikat.

6. Günstige Einkaufskonditionen

Unternehmen können das IT-Budget ebenfalls erheblich schonen, wenn sie Hardware vom IT-Remarketing-Dienstleistern beziehen. Einsparpotenziale von 75 Prozent sind möglich. »Bei Druckern beispielsweise tut sich technisch nicht viel Neues«, erläutert Ralf Schweitzer. Der General Manager von GSD rechnet vor: » Ein HP Laserjet-Drucker 4200PN kostet neu in der

Distribution rund 1.400 Euro. GSD verkauft das Vorgängermodell, das sich technisch nur in der Anzahl der Druckseiten pro Minute unterscheidet, für 299 Euro inklusive einem Jahr Gewährleistung. Die Geräte sind im Testcenter von GSD genau durchgecheckt und gereinigt worden«.

So erkennen Sie einen seriösen IT-Remarketing-Dienstleister. Leider gibt es auch in dieser Branche einige schwarze Schafe. »Diese löschen beispielsweise die Daten auf den Festplatten nicht sauber, reinigen die Geräte nicht richtig, versprechen bei der

Hardware Funktionen, die gar nicht vorhanden sind, oder übernehmen keinerlei Gewährleistung«, warnt Ralf Schweitzer von GSD. Achten Sie daher darauf, dass der IT-Remarketing-Partner den kompletten Service aus einer Hand bietet. Sie können dann besser nachvollziehen, was mit Ihrer Ware geschieht. Richtig sicher sind Sie, wenn Sie einen Partner mit Zertifikat wählen – für alle Prozesse des IT-Remarketings, sprich Logistik, Reinigung, Auditierung, Datenlöschung, Bewertung und Wiedervermarktung, nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifizieren lassen.]



3 Monate lang

Einblick

Durchblick

Ausblick

f ü r d r e i z e h n f ü n f z i g !

[] **Ja**, ich bestelle » *manage it* « für drei Monate zum Preis von Euro 4,50 pro Ausgabe. Dieses Probeabonnement verlängert sich nicht automatisch.

Schicken Sie diesen Coupon an:

ap verlag GmbH
Postfach 1380
85554 Ebersberg

oder faxen Sie die Seite einfach an die Nummer

+49 8092 87544

Titel: _____

Vorname: _____

Nachname: _____

Position: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ: _____ Ort: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Fax: _____

Foto: photodisc