



INTERVIEW MIT SVEN BENT, CDS IT-SYSTEME

DEM MARGENDRUCK ENTKOMMEN



Der anhaltende Preis- und Margendruck in der Output-Branche bereitet vielen Kopfzerbrechen. Um unter diesen Bedingungen das Beste herauszuholen, braucht der Handel Lösungen, die sowohl ihm als auch seinen Kunden entgegenkommen. Spezialisten wie die CDS-Unternehmensgruppe aus Westfalen setzen genau dort an: Sie bieten Handelskunden mit der CDS Weblounge – dem B-2-B-Onlineshop für aufbereitete IT – und den passenden Serviceleistungen ein breites Angebot aus einer Hand. Wie die Fachhändler davon konkret profitieren, das ist Inhalt unseres Interviews mit Sven Bent, Geschäftsführer der CDS IT-Systeme GmbH.

↑ Sven Bent:
„Die Option, Geräte für 48 Stunden unverbindlich in unserem Onlineshop zu reservieren, gilt bei unseren Kunden als echtes Highlight und wird sehr gut angenommen.“

DI Herr Bent, was sind die aktuell größten Herausforderungen für Händler im Hardware-Geschäft?

SVEN BENT Der anhaltende Margen- und Kostendruck ist weiterhin das beherrschende Thema in der Branche. Fachhändler berichten uns immer wieder von Endkunden, die auf der einen Seite Lösungen und Beratung wünschen, gleichzeitig den Händler aber mit Preisen aus der Google-Suche konfrontieren. Ohne Zweifel ein nicht tragbarer Vergleich – dennoch die Realität im Tagesgeschäft.

DI Was bietet CDS seinen Handelskunden konkret an, um diesem Dilemma zu entkommen?

SVEN BENT Um dieses Dilemma zu lösen, bieten wir dem Fachhandel mit junger wieder-aufbereiteter Hardware eine echte Alternative zur Neuware an. Über die CDS Weblounge – unseren B-2-B-Onlineshop – sehen Händler sofort verfügbare Produkte, die bis zu 70 Prozent unter dem UVP des Herstellers liegen und mit 12 bis 36 Monaten Garantie ausgestattet sind.

Dabei handelt es sich um aktuelle Technik, die aus unserem Dienstleistungsprozess, dem sog. ‚Demogeräte-Service‘, stammt. Hier stellen Hersteller ihren Kunden leihweise Geräte zum Testen zur Verfügung. Zum Beispiel wird geprüft, wie gut sich das Gerät in die bestehende IT-Infrastruktur einbinden lässt. In der Regel dauert diese Testphase drei Monate. Danach holen wir das Gerät ab und bereiten es professionell wieder auf. Der andere Teil unserer Produkte stammt aus zertifizierten Herstellerprogrammen, wie dem ‚Renew-Programm‘ von HP. Hier werden die Geräte direkt vom Hersteller wiederaufbereitet. In den letzten Monaten haben wir vor allem das HP-Portfolio stark ausgebaut. Unsere Kunden finden jetzt ein umfangreicheres Notebook- und Drucker-Sortiment vor: 2-1 Notebooks, wie die x360 1030-Serie oder die PageWide-Serie gehören zum Beispiel dazu; dazu passendes Zubehör sowie Geräteoptionen.

DI Welche Mehrwerte in punkto Service und Support können Fachhändler, die mit CDS zusammenarbeiten, erwarten?

SVEN BENT Die Option, Geräte für 48 Stunden unverbindlich in unserem Onlineshop zu reservieren, gilt bei unseren Kunden als echtes Highlight und wird sehr gut angenommen. Seit dem Start der Weblounge hat sich die Nutzung dieser Möglichkeit verdreifacht. Zusammen mit der erweiterten Widerrufsmöglichkeit von 30 Tagen gibt das dem Fachhändler volle Sicherheit und Flexibilität.

Darüber hinaus bieten wir den Versand im Namen Dritter an – also ‚CDS-neutral‘. Dieser erfolgt dann direkt an den Endkunden mit dem Lieferschein des Händlers.

Herzlichen Dank für das Interview! |ho|