

Kreislauf statt Einweg, warum sich IT im integrierten Lifecycle rechnet



6. Mai 2026 - Zunehmend volatile Markt- und Beschaffungsbedingungen, verschärfte Budgetvorgaben und steigende ESG- und Compliance-Anforderungen zwingen Unternehmen und öffentliche Vergabestellen, ihre IT-Beschaffung neu zu denken. Im Zentrum steht nicht nur das einzelne Gerät, sondern der gesamte Nutzungszyklus.

Entscheidend ist, wie sich Restwerte, Rücknahme, Datenlöschung und Wiederverwendung in ein integriertes Modell überführen lassen, das Transparenz, Planungssicherheit und Budget- und Entscheidungssicherheit schafft.

Ivan Radic , Senior Account Manager bei CBA Computer Broker AG

Die IT-Beschaffung verändert sich, weg von isolierten Beschaffungsentscheiden, hin zu einem gesteuerten Nutzungszyklus. Der Artikel zeigt, warum Restwerte, Rücknahme und Datenlöschung erst im integrierten Modell zusammenspielen und wie daraus Planungssicherheit, Nachvollziehbarkeit, Budgetklarheit und eine bessere Nutzererfahrung entstehen.

Restwerte als wirtschaftlicher Hebel

Ein Aspekt bleibt in traditionellen Kauf- oder Standardleasingmodellen oft unterbelichtet: der Restwert hochwertiger Business-Geräte. Nach mehreren Jahren produktiver Nutzung verfügen viele dieser Geräte noch über einen relevanten Marktwert. In der Praxis wird dieses Potenzial jedoch häufig nicht systematisch gesichert oder bleibt mit Unsicherheiten behaftet.

Ein integriertes Circular-Modell setzt früher an. Geräte werden nicht erst am Ende ihrer Laufzeit betrachtet, sondern bereits bei der Erstnutzung mit Blick auf Wiederverwendung, Rücknahme und Zweitvermarktung eingeplant. Dadurch wird der Restwert zu einem aktiven wirtschaftlichen Faktor. Für Unternehmen und öffentliche Vergabestellen bedeutet das nicht primär tiefere Stückpreise, sondern planbarere Kostenstrukturen, höhere Transparenz über den gesamten Nutzungszyklus und klar definierte End-of-Term-Prozesse. Gleichzeitig schützt ein integriertes Modell vor schleichender Überalterung der Hardware, weil Erneuerungszeitpunkte nicht dem Zufall oder aufgeschobenen Investitionsentscheidungen überlassen werden.

Der Unterschied liegt in der Defragmentierung

Viele Anbieter decken lediglich einzelne Bausteine des Lifecycles ab. Leasing, Rücknahme, Datenlöschung und Remarketing werden dabei häufig durch unterschiedliche Partner erbracht. Was auf dem Papier flexibel wirkt, führt in der Praxis oft zu Schnittstellenproblemen, hohem Koordinationsaufwand und unklaren Verantwortlichkeiten.

Ein geschlossenes Circular-System folgt einer anderen Logik. Beschaffung, Leasing, Rücknahme, Datenlöschung und Wiederverwertung werden als durchgängige Prozesskette organisiert. Erfolgt diese Kette lokal und unter durchgängiger Verantwortung, reduziert dies Reibungsverluste und erhöht die Nachvollziehbarkeit. Gerade für Handelspartner ist dieser Punkt relevant: Wo die Fragmentierung sinkt, nehmen Abstimmungsaufwand und Fehleranfälligkeit ab. Circularity wird damit vom theoretischen Nachhaltigkeitsversprechen zu einem anschlussfähigen Geschäftsmodell.

Datenlöschung und lokale Compliance

Mit steigenden regulatorischen Anforderungen gewinnt der Umgang mit Daten am Ende der Nutzungsdauer weiter an Bedeutung. Besonders dort, wo produktive Datenträger betroffen sind, genügt es nicht, Rücknahme und Verwertung isoliert zu betrachten. Entscheidend ist, dass auch die Datenlöschung kontrolliert, dokumentiert und nachvollziehbar erfolgt.

Von besonderer Relevanz ist dabei der Ort der Verarbeitung. Erfolgen die Datenlöschung und weitere Verarbeitungsschritte innerhalb einer kontrollierten inländischen Prozesskette und nach dokumentierten, auditfähigen Abläufen, stärkt dies Datenschutz, Compliance und Vertrauen gleichermaßen.

Entlastung für den Channel

Für Handelspartner stellt sich Circularity nicht nur als Nachhaltigkeitsfrage, sondern auch als operative Herausforderung. Zusätzliche Komplexität bei Leasing, Rücknahme, Verwertung und Compliance kann im Tagesgeschäft schnell zur Hürde werden. Ein klar strukturiertes Lifecycle-Modell entlastet genau an diesen Punkten. Die Rollen bleiben dabei klar verteilt: Der Handelspartner fokussiert sich auf Beratung, Vertrieb und Kundenbeziehung, während das Lifecycle-Modell die systemische Umsetzung im Hintergrund übernimmt. Diese Arbeitsteilung macht Circularity wirtschaftlich und organisatorisch greifbar.

Vom Trend zur neuen Normalität

Die Entwicklung im Markt ist klar. Steigende Anforderungen an Effizienz und Nachhaltigkeit werden integrierte Lifecycle-Modelle weiter stärken. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr, ob Kreislaufwirtschaft relevant wird, sondern welche Modelle sie operativ und regulatorisch tragfähig machen.

Im Markt wird sich das Modell durchsetzen, das Kreislaufwirtschaft als geschlossene und dauerhaft verlässliche Prozesslogik tatsächlich umsetzt, mit Kontrolle, klaren Verantwortlichkeiten und einer durchgängigen lokalen Kette. Entscheidend sind dabei nicht nur Wiederverwendung und Werterhalt, sondern auch Planungssicherheit, Preistransparenz und klare Nutzungszyklen.