

Tweedehands markt legt Network Hardware Resale geen windeieren

Witold **Kepinski** | **Network Hardware Resale (NHR), een van oorsprong Californisch bedrijf dat tweedehands netwerkkapapparaat van vooral Cisco verkoopt, heeft in Europa zijn omzet zien toenemen. Het bedrijf uit Lijnden breidt qua personeel uit en heeft meerdere doelen: meer storage switches en diensten verkopen, in meerdere Europese landen actief worden en zich toeleggen op de Aziatische markt.**

➔ Glenn Fassett, general manager van NHR Europe, zegt dat de zaken goed gaan. Zo werd in 2005 NHR's wereldwijde omzetdoel van honderd miljoen dollar voorbij gestreefd. In Europa werd dertig miljoen dollar omgezet. "Deze markt groeit sterk. De tweedehands markt in netwerkproducten is groot; wereldwijd zo'n één miljard dollar." Steeds meer mensen die beslissen over ICT-aankopen, weten dat deze markt bestaat. Zo stond laatst in een onderzoek van het Amerikaanse CIO Magazine dat zeventig procent van de cio's wel eens tweedehands netwerkproducten kopen. Dit bespaart hen aanzienlijk in aanschafkosten. Ik zie deze trend ook in Europa."

NHR is vooral actief in West-Europa, waarbij Nederland volgens Fassett een heel belangrijke markt is. "We doen in Nederland met iedereen zaken: het MKB, onderwijsinstellingen, telco's, ISP's en sy-

steemintegrators. We verkopen vooral veel switches en routers van Cisco en ook steeds meer van Juniper. Ook de verkoop van access servers, gigabit ethernet netwerken en VoIP-producten van Cisco trekken aan. Je ziet dat steeds meer bedrijven overgaan naar geconverteerde netwerken."

De verhouding met Cisco is volgens Fassett goed, ondanks dat Cisco het liefst ziet dat er meer nieuwe producten in de markt worden verkocht. "We werken aan een goede relatie met Cisco. We hebben in Nederland zes gecertificeerde Cisco-specialisten in huis die alle tweedehands producten optimaliseren en onderhouden. We werken uitsluitend met originele onderdelen. Eventuele nepproducten die we tegenkomen worden onmiddellijk gemeld bij Cisco. Daarnaast leveren we support en geven we één tot vijf jaar garantie op de producten die eindgebruikers bij ons afnemen."



Glenn Fassett (NHR): "We doen in Nederland met iedereen zaken."

Fassett heeft voor 2006 een groeiplan. "We nemen meer mensen aan die onze producten in Oost-Europa, Scandinavië, Zuid-Europa, maar ook in Zuid-Afrika gaan verkopen. We zetten nu een speciaal

'Asian Salesforce Team' op dat begin 2007 onze producten in Azië gaat verkopen. We willen ook meer security appliances verkopen van Cisco en Juniper (waaronder Netscreen, red.). We gaan dit jaar storage switches verkopen van Cisco, Brocade en McData. Ook houden we nieuwkomers in de netwerkmarkt in de gaten om op termijn ook hun producten te gaan verkopen, zoals het Chinese Huawei. Verder kijken we of we servers kunnen gaan verkopen."

Diensten

Ook diensten, zoals onderhoudscontracten en onsite repairs, zijn een belangrijke groeifactor voor NHR, aldus Fassett. "Met onze gecertificeerde mensen kunnen wij goedkope diensten aan eindgebruikers aanbieden. Ik verwacht dus dat we vanuit ons hoofdkantoor in Nederland flink verder groeien. We hebben hier goede werknemers in dienst. Het zakelijk klimaat in Nederland is kosmopolitisch, de logistieke dienstverlening is uitstekend en mensen spreken hier diverse talen. We zullen hierdoor sneller strategische stappen zetten om verder te groeien. In 2008 willen we wereldwijd zo'n 200 miljoen dollar omzetten." ■