

Angebot für umweltbewusste Kunden

# Nordanex setzt auf refurbishede Geräte von BB-Net

05.11.2020 | Autor: [Sarah Gandorfer](#)

Nachhaltigkeit wird von den Verbrauchern vermehrt gefordert. Das spiegelt sich auch bei der IT wider. Deshalb haben sich Nordanex und der Spezialist für Wiederaufbereitung von IT-Geräten, BB-Net, zur Zusammenarbeit entschlossen.



<<https://cdn1.vogel.de/unsafe/fit-in/1000x0/images.vogel.de/vogelonline/bdb/1764200/1764233/original.jpg>>

Nordanex-Partner können mit wiederaufbereiteten IT-Geräten ein klein wenig für den Erhalt unseren Planeten tun.

(Bild: dottedyeti - stock.adobe.com)

Die mehr als 300 Systemhäuser, welche unter dem Dach der Nordanex kooperiert sind, können sich nun am Produktportfolio des IT-Refurbishers BB-Net bedienen. Den angeschlossenen Fachhändlern werden dadurch günstigere Alternativen zu Neugeräten offeriert sowie die Möglichkeit, ihren Kunden einen nachhaltigeren und ressourcenschonenderen Umgang mit der Unternehmens-IT zu bieten.



<<https://cdn1.vogel.de/unsafe/fit-in/1000x0/images.vogel.de/vogelonline/bdb/1764100/1764191/original.jpg>>

Christian Weiss, Geschäftsführer Nordanex

(Bild: jochen rolfes photographer)

„Mit der BB-Net haben wir im IT-Remarketing-Segment einen Anbieter, der mit seinen Qualitätsansprüchen und Vermarktungskonzepten unseren Partnern nicht nur preisattraktive Angebote, sondern eine professionelle Marktbearbeitung und nachhaltige Kundenzufriedenheit ermöglicht“, findet Nordanex-Geschäftsführer <<https://www.it-business.de/was-ist-ein-ceo-a-766368/>> Christian Weiss.

### Mehrwert für Systemhäuser

Auch Systemhäuser werden immer öfter von ihrem Kunden mit dem Wunsch nach [Nachhaltigkeit](#)

<<https://www.it-business.de/was-ist-corporate-social-responsibility-csr-a-660496/>> konfrontiert. Entsprechend müssen sich [Reseller](#) <

[business.de/was-ist-ein-reseller-a-659860/](https://www.it-business.de/was-ist-ein-reseller-a-659860/) mit dem Umgang am End-of-Life von IT-Hardware [<https://www.it-business.de/hardware-im-ueberblick-a-579639/ >](https://www.it-business.de/hardware-im-ueberblick-a-579639/) auseinandersetzen, um ihren Kunden vollumfängliche Leistungsangebote zu machen. Die Zusammenarbeit mit BB-Net greift hier. Durch ausgereifte Prozesse werden Business-Geräte namhafter Hersteller technisch und optisch geprüft, aufbereitet sowie vollständig installiert und unter dem Markennamen „TecXL – Technik wie neu“ wieder in den Markt zurückgeführt.



„Die Partnerlandschaft der Nordanex passt sehr gut zu uns: Wir setzen beide auf Qualität und nachhaltige Zusammenarbeit. Dabei sehen wir für den Markt der Refurbished IT noch sehr viel Potenzial und stehen den Nordanex-Partnern mit unseren vielfältigen Leistungen zur Seite, um dieses erfolgreich für sich zu erschließen“, betont Marco Kuhn, Leiter des Vertriebs und Prokurist bei BB-Net.

(ID:46968697)

<https://cdn1.vogel.de/unsafe/fit-in/1000x0/images.vogel.de/vogelonline/bdb/1764100/1764190/original.jpg>  
BB-Net Geschäftsführer Michael Bleicher (l.) mit seinem Vertriebsleiter  
Marco Kuhn  
(Bild: bb-net)

---

## ÜBER DEN AUTOR



**Sarah Gandorfer**

Redakteurin bei IT-BUSINESS

---

## WEITERE ARTIKEL DES AUTORS