

**Gebrauchte Business-Hardware**

# tecXL startet Partnerprogramm

von [Lars Bube](#)

21.11.2014

Der Refurbisher bb-net bietet unter dem Label tecXL ab sofort ein Partnerprogramm an, mit dem registrierte Fachhändler beim Verkauf gebrauchter Hardware an ihre Unternehmenskunden unterstützt werden.

Die Nachfrage nach **gebrauchten ITK-Produkten** in Deutschland wächst stetig, besonders im B-2-B-Umfeld wird der Markt für den Fachhandel immer interessanter. Nachdem gebrauchte Software schon lange ein lohnendes Geschäft ist, sind in den letzten Jahren auch die Absatzzahlen gebrauchter Hardware jeweils um rund 50 Prozent gestiegen. Viele Unternehmen nutzen heute den deutlichen Preisvorteil von bis zu 70 Prozent professionell aufbereiteter Geräte, um dem Kostendruck entgegen zu wirken und Budget für die Anschaffung zusätzlicher mobiler Geräte für die Mitarbeiter frei zu bekommen. Dieser positiven Entwicklung trägt der von Microsoft autorisierte Refurbisher **bb-net** jetzt mit einem eigenen Partnerprogramm unter der Eigenmarke tecXL zur Unterstützung des Fachhandels Rechnung. Ab sofort können registrierte Reseller-Partner die bestimmte Umsatzvorgaben erfüllen, dadurch von Vorteilen beim Weiterverkauf der gebrauchten und komplett aufbereiteten Business-Geräte renommierter Hersteller wie Dell, Fujitsu, HP und Lenovo an ihre Kunden profitieren.



bb-net-Geschäftsführer Michael Bleicher will die Fachhändler im gebrauchten B-2-B-Geschäft mit einem eigenen Partnerprogramm besser unterstützen (Foto: tecXL / bb-net)

»Wir wissen, dass unsere Händler gefordert sind, den Endkunden die Vorteile wiederaufbereiteter Hardware zu vermitteln und Vorurteile gegenüber gebrauchten Geräten zu entkräften«, erklärt bb-net-Geschäftsführer Michael Bleicher die wichtigste Zielsetzung des Partnerprogramms. Zu den Vorteilen für Partner die Business-PCs und -Notebooks der tecXL-Serie vermarkten, gehört unter anderem der Zugang auf die Datenschnittstellen zum Artikelstamm und den Bestandsdaten des Anbieters. Sämtliche gelisteten Produkte sollen innerhalb eines Werktages an die Reseller verschickt werden können. Dadurch können die Partner künftig schneller und präziser auf das aktuell im Lager vorrätige Produktangebot von tecXL zugreifen und so beispielsweise anstehende Hardware-Projekte bei ihren Kunden besser planen. Neben dem offiziellen Partnerlogo und einer entsprechenden Urkunde unterstützt bb-net seine Partner künftig durch Marketing-Materialien die vom Webbanner-Download über anforderbare Flyer und Plakate bis hin zu Give-Aways, wie bedruckten Kugelschreibern, Luftballons oder Getränkedosen reichen. Künftig sollen weitere Werbematerialien wie Schaufensteraufkleber und Flaggen bereitgestellt werden, mit Partner ihr Ladengeschäft im tecXL-Stil gestalten können.

Darüber hinaus trägt bb-net alle Partner-Geschäfte in denen tecXL-Ware live begutachtet und direkt gekauft werden kann, in den Partner-Finder auf seiner Webseite ein, so dass Unternehmen leichter einen passenden Händler für ihren Hardware-Bedarf finden können. Bei Fragen und Problemen verspricht bb-net den offiziellen Fachhandelspartnern professionellen Support durch sein Vertriebs- und Marketingteam. Die PCs im zweiten Lebenszyklus werden für die Partner laut bb-net alle inklusive Windows7-Betriebssystem und allen notwendigen Treibern, sowie einem Jahr Gewährleistung ausgeliefert. Interessierte Fachhändler können sich [auf dieser Webseite](#) über die weiteren Einzelheiten zum Partnerprogramm informieren und sich registrieren.