**COMSPOT startet gemeinsam mit dem Berliner Fintech topi ein Abo-Modell für Businesskund\*innen**

Hamburg, 11.10.2022 – **Europas größter Apple-Premium-Reseller** **COMSPOT und das B2B-Fintech topi gehen eine Partnerschaft ein, um vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen einen unkomplizierten Zugang zur gewünschten IT-Ausstattung zu ermöglichen. Mittelpunkt der Zusammenarbeit ist eine hochmoderne Hardware-as-a-Service-Lösung, mit der Businesskund\*innen einfach, schnell und sicher mieten statt kaufen können. Und zwar 100 % digital im Online-Checkout sowie in weiteren B2B-Vertriebskanälen.**

Der führende Apple-Handels- und Servicepartner COMSPOT und das B2B-Fintech topi wollen das Mieten von elektronischen Geräten für Businesskund\*innen endlich so einfach gestalten wie im B2C-Bereich. 100 % digital, liquiditätsschonend und ohne lange Wartezeiten.

Zielgruppe sind vor allem kleine und mittelständische Unternehmen, unabhängig davon, ob sie bereits lang etabliert oder noch in der Start-up-Phase sind. Mit dem B2B-Abo-Modell von topi wird ihnen der Zugang zur passenden IT-Ausstattung deutlich leichter gemacht als bisher. Die Partnerschaft der COMSPOT GmbH, welche zur BYTECLUB-Unternehmensgruppe gehört, und topi schafft so eine einfache Lösung für Prozesse, die bisher noch äußerst mühsam und zeitaufwendig sind. Das Angebot wird nun nach und nach für alle Businesskund\*innen von COMSPOT zur Verfügung gestellt.

**Neue Möglichkeiten für Businesskund\*innen**

Für die Businesskund\*innen von COMSPOT ergeben sich mit der Mietoption neue Möglichkeiten. „Bei COMSPOT wird Innovation groß geschrieben. Als Vorreiter wollen wir unser Angebot ständig weiterentwickeln”, sagt Michael Hencke, Geschäftsführer von COMSPOT. „Daher freuen wir uns sehr, dass wir mit topi den richtigen Partner gefunden haben, um das Mietgeschäft zu revolutionieren und beim Vertrieb der Business-IT-Ausstattung, eine einfache und 100 % digitale Abwicklung der Miete anzubieten,” so Hencke weiter. COMSPOT und topi arbeiten derzeit daran, das Angebot so schnell wie möglich allen COMSPOT-Businesskund\*innen anbieten zu können. Bis es soweit ist, können sich die Kund\*innen auf einer VIP-Liste eintragen.

„Aktuell ist es für Businesskund\*innen noch ein äußerst bürokratischer und langwieriger Prozess, elektronische Geräte zu mieten. Das wollen wir radikal ändern“, sagt die topi-Mitgründerin Charlotte Pallua. Es geht hier vor allem auch um einen viel einfacheren Zugang zur gewünschten IT-Ausstattung: „Wir sorgen mit unserer Subscription-Plattform dafür, dass Unternehmen ihre Liquidität schonen und bequem in monatlichen Raten bezahlen können, statt wie sonst üblich, direkt den vollen Kaufpreis verbuchen zu müssen“, ergänzt Mitgründerin Estelle Merle.

**Hardware-Abos sind in allen gängigen B2B-Vertriebskanälen abschließbar, deutlich nachhaltiger als der Kauf und günstig**

Mit der in den Kaufprozess eingebetteten Abo-Option erhält COMSPOT die Möglichkeit, Hardware-as-a-Service im Online-Shop, per Telesales und in den Stores anzubieten. topis Betrugs- und Risikosystem prüft dabei in Echtzeit die Kreditwürdigkeit der Kund\*innen.

Alle Mietgeräte sind neu und werden nach Ablauf der Mietzeit an einen Partner aus der Kreislaufwirtschaft weitergegeben. Ziel der Weiterverwertung ist es, Elektroschrott zu minimieren und Ressourcen zu sparen. Zu den weiteren Vorteilen zählt, dass Mieten mit topi insgesamt günstiger als der Direktkauf ist, wenn die Businesskund\*innen das Gerät am Ende der Mietzeit wieder zurückgeben oder sich für ein Upgrade entscheiden.

Das Ergebnis: COMSPOT kann auf diese Weise seinen Kundenkreis erweitern, das Kundenerlebnis verbessern und die Kundenloyalität steigern.

Weitere Informationen sind unter folgendem Link abrufbar:

<https://www.comspot.de/business/topi>

**Über den BYTECLUB**

COMSPOT ist der größte Apple-Premium-Reseller in Europa: An insgesamt 11 Standorten in ganz Deutschland bietet das Unternehmen ein breites Hard- und Software-Portfolio von insgesamt über 90 namhaften Herstellern. COMSPOT unterstützt sowohl Privat- als auch Businesskund\*innen in allen Belangen rund um das Thema IT. COMSPOT ist ein Unternehmen der BYTECLUB-Gruppe, die mit mehr als 300 Mitarbeiter\*Innen die IT-Hardware, Softwarelösungen und Serviceleistungen im Portfolio vereint. Als smarte Alternative zum Kauf sind Apple-Produkte und Zubehör in Zusammenarbeit mit dem Berliner Fintech topi auch im B2B-Abo erhältlich. Zudem finden Kund\*innen bei COMSPOT einen zertifizierten Technik- und Reparaturservice.

Weitere Informationen sind unter folgendem Link abrufbar: <https://byteclub.rocks/>

**Über topi:**

topi ist ein Fintech-Unternehmen, dessen technische Infrastruktur es Händlern und Herstellern ermöglicht, Hardware-Abos für ihre Businesskund\*innen anzubieten. Die Hardware-as-a-Service-Plattform erlaubt es Händlern, ihren Businesskund\*innen online, im Telesales oder im Store ihre Produkte bequem als Miete anzubieten. Das in Berlin ansässige Unternehmen wurde 2021 von Charlotte Pallua und Estelle Merle gegründet. topi ist finanziert von Index Ventures, Creandum und dem im Silicon Valley ansässigen TriplePoint Capital sowie von Gründern und frühen Mitarbeiter\*innen von Adyen, Stripe, N26, Sennder, Wefox, HelloFresh, Cloudflare, Personio, Foodora und weiteren.

**Pressekontakt COMSPOT:**

Andrea Weinholz

presse@comspot.de

Tel. 040 790 291 91-0

[www.comspot.de](http://www.comspot.de)

**Pressekontakt topi:**

Marco Soworka

presse@topi.eu

www.topi.eu/de