**Hardware-as-a-Service – Desk7 kooperiert mit topi**

*Ab sofort können Kunden der Byteclub-Tochter Desk7 ihre IT-Ausstattung einfach, schnell und sicher mieten*

Hamburg, im Januar 2023 – **Das IT-Systemhaus Desk7 und das B2B-Fintech topi gehen eine Partnerschaft ein, um kleinen und mittelständischen Unternehmen den Zugang zu neuer Hardware zu erleichtern. Dank der hochmodernen Hardware-as-a-Service-Lösung von topi können Kunden von Desk7 ihre IT-Geräte liquiditätsschonend mieten statt sie zu kaufen - digital und ohne lange Wartezeiten**. **Dieses Angebot stellt Desk7 bestehenden und künftigen Geschäftskunden ab sofort zur Verfügung.**

Das B2B-Abo-Modell von topi ermöglicht Desk7 Hardware-as-a-Service in allen gängigen Vertriebskanälen anzubieten. topis Betrugs- und Risikosystem prüft dabei in Echtzeit die Kreditwürdigkeit.

 „topi hat ein neues Bewertungsverfahren entwickelt und ist dadurch in der Lage, nahezu allen Unternehmenskunden günstige Angebote zu unterbreiten. Das gilt auch für solche, die erst kurzfristig existieren oder aufgrund besonderer Geschäftsmodelle aus dem Raster von Banken oder Leasinggesellschaften fallen. Das Ganze kann außerdem sehr schnell und unkompliziert digital über eine eigene Plattform abgewickelt werden – eben genauso, wie es sich viele Geschäftskunden wünschen“, erklärt Daniel Rayer, Geschäftsführer von Desk7.

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

Alle Mietgeräte sind neu. Nach Ablauf der Mietzeit werden sie an einen Partner aus der Kreislaufwirtschaft weitergegeben, um Elektroschrott zu minimieren und Ressourcen zu sparen. Ein weiterer Vorteil ist, dass Mieten mit topi insgesamt günstiger als der Direktkauf ist, wenn Geschäftskunden das Gerät am Ende der Mietzeit wieder zurückgeben oder sich für ein Upgrade entscheiden.

Mit der Zusammenarbeit wollen die beiden Unternehmen den Kundenkreis von DESK7 erweitern, das Kundenerlebnis verbessern und die Kundenloyalität steigern. Denn das B2B-Abo-Modell von topi vereinfacht den Zugang zu einer hochwertigen IT-Ausstattung für alle Unternehmen - unabhängig davon, ob sie schon etabliert oder noch in der Start-up-Phase sind.

Weitere Informationen sind unter folgendem Link abrufbar:

[https://desk7.com](https://desk7.com/)

**Über DESK7**

Desk7 ist Systemintegrator und Serviceprovider mit den Schwerpunkten Apple Workplaces Solutions, Microsoft Workplaces Solutions, Cloud Collaboration, Netzwerke und Sicherheit. Desk7 adressiert KMU, zu den Kunden gehören u.a. Anbieter aus Gastronomie, Gesundheitswesen, Kreativwirtschaft, Mobilität, Mode, Versicherungswesen und Weiterbildung. Hauptsitz ist Hamburg. Desk7 ist ein Unternehmen der BYTECLUB-Gruppe.

Weitere Informationen sind unter folgendem Link abrufbar: <https://desk7.com/>

**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.