

aetka weitet Hardware Ankauf auf Business-Geschäft seiner Partner aus

Mit der Ende 2018 eingeführten Leistung aetka Hardware Ankauf (aHA) fördert die Fachhandelskooperation aetka die Frequenz in den Geschäften ihrer Mitglieder und verschafft ihnen einen Vorteil im Angebotskampf. Ab sofort ermöglicht aetka auch den Rückkauf von Dienstgeräten als Wettbewerbsvorteil im B2B-Geschäft ihrer Partner. Zertifizierte Datenlöschung und einfacher Rückkauf großer Posten sind entscheidende Vorteile.

Kunden, die ihre gebrauchten Smartphones im aetka-Fachhandel ankaufen lassen erhalten im Unterschied zu Online-Ankaufplattformen sofort Geld auf die Hand oder profitieren durch Verrechnung von attraktiven Rabatten bei Neukauf oder Neuvertrag. aetka-Fachhändler Marko Strzebin aus Dippoldiswalde arbeitet seit Einführung des aetka Hardware Ankauts aktiv damit und wickelt den Ankauf über seine Warenwirtschaft easyfilius ab:

„Schön, dass wir dieses Werkzeug an der Hand haben! Kürzlich konfrontierte uns ein Kunde mit einem Dauertiefpreis-Angebot eines Flächenmarktes, was wir als Fachhändler einfach nicht abbilden können. Indem wir sein altes Samsung S7 direkt gegenrechnen konnten, haben wir den Vertrag machen können.“

Auch bei der Ausstattung von Unternehmen mit Firmenmobilgeräten kann der Hardwareankauf der Altgeräte ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein. Deshalb weitet aetka den Hardware Ankauf für das Businessgeschäft der Fachhandelspartner aus und bietet ab sofort den Ankauf auch größerer Mengen von Geräten mit zertifizierter und dokumentierter Datenlöschung an. Die Abwicklung des Ankauts, die Klassifizierung und Tests der Geräte sowie die Ausstellung der Löschzertifikate übernimmt die Schwestergesellschaft revived products GmbH als Spezialist für B-Ware.

Analog zur B2C-Leistung setzt aetka auch im Geschäftskundenbereich dabei auf eine einfache, verbindliche und risikolose Lösung für die Partner. „Wir haben beim aetka Hardware Ankauf auf alles verzichtet, was unsere Partner bei anderen Anbietern Nerven kostet: Umständliche Analyseschritte bei der Bewertung des Geräts, ein vorläufiger Ankautspreis, der sich nach Begutachtung durch den Anbieter oftmals noch ändert sowie lange Wartezeiten zwischen der Einsendung des Geräts und der Geldauszahlung“, so Katja Förster, Vorstand Marketing und Unternehmenssprecherin von aetka.

Zusatzvorteile bei großen Chargen

Über eine monatliche Ankautspreisliste (Festpreise) können aetka-Fachhändler ihren Kunden sofort einen verbindlichen Ankautspreis nennen und nach einem einfachen Quickcheck* den Betrag auf Wunsch auszahlen oder in ein Angebot für Neugeräte/Neuverträge einpreisen. Bei einer Charge ab 30 Geräten übernimmt revived products den Quickcheck der Geräte, bespricht mit dem Partner individuelle Ankautspreise und bietet zusätzlich die Option des Ankauts von Defekt-Geräten.

Nase vorn im Anbieterkampf

Ein weiterer Vermarktungsvorteil im B2B-Geschäft: Bereits bei der Angebotslegung zum Verkauf neuer Hardware als Dienstgeräte können Partner ihren Geschäftskunden die Rücknahme zum definierten Rückkaufpreis garantieren. Im Austausch mit den Spezialisten

von revived products wird dieser im Vorfeld verbindlich festgelegt. In Kombination mit der zertifizierten und dokumentierten Datenlöschung inklusive Löschzertifikat ist dies bei Ausschreibungen vielleicht der entscheidende USP für den Zuschlag.

Die Marge bestimmen die Fachhändler selbst

Auf ein festes Margenmodell hat die Fachhandelskooperation beim aetka Hardware Ankauf bewusst verzichtet. „Wir wollten den Prozess so schlank und einfach wie möglich halten und geben unseren Partnern die Freiheit, selbst zu entscheiden, wie viel vom Ankaufspreis sie ihrem Kunden weitergeben oder in ein neues Angebot einpreisen“, so Förster

Interessierte Fachhändler können sich über ihren Kundenbetreuer, ein Anmeldeformular im KARLO oder eine E-Mail an hardwareankauf@aetka.de für die Leistung registrieren.

Über revived products GmbH

Mit Revived Products begleitet KOMSA seit 2013 Telekommunikations-Produkte auch in ihrem zweiten Leben und unterstützt durch klassifizierte Aufbereitungsprozesse einen nachhaltigen An- und Verkauf von Geräten.

***Quickcheck:**

- Das Gerät lässt sich einschalten
- Es weist es keine wesentlichen mechanischen Schäden
- Die Gerätesperren sind deaktiviert

aetka Communication Center AG

Niederfrohaer Weg 1
09232 Hartmannsdorf
Tel.: 03722 / 713-6452

Internet:

www.aetka.de / www.komsa.com
www.karlo.de / www.fragprofis.de

e-Mail:

presse@aetka.de