

Einfacher Einstieg für den Fachhandel

# Erster Distributor für gebrauchte Software

**Mit der MRM Distribution GmbH wurde ein neuer Distributor aus der Taufe gehoben, der ausschließlich gebrauchte Software vertreibt. Er verspricht dem Fachhandel einen einfachen und risikofreien Einstieg in dieses lukrative Geschäft.**

Lars Bube

Ein neuer Player versucht seit vergangener Herbst, den wachsenden Markt für gebrauchte Software aufzumischen. Die MRM Distribution GmbH ist der erste Distributor, der ausschließlich mit gebrauchten Softwarelizenzen verschiedener Hersteller handelt. Erklärtes Ziel ist, die professionellen Beschaffungsstrukturen des Handels mit neuer Software auf den Gebrauchtmärkte zu übertragen. Damit will das junge Unternehmen den lukrativen Markt künftig auch für die zahlreichen Fachhändler öffnen, denen er bislang trotz der klaren Urteile des EuGH und BGH zur Legalität des Weiterverkaufs gebrauchter Lizenzen noch immer zu unsicher und komplex ist.

Neben der unbedingten Rechtskonformität hat sich MRM eine enge Zusammenarbeit mit den Softwareherstellern auf die Fahne geschrieben. Die beste Vorausset-

zung dafür ist bereits im eigenen Team um Geschäftsführer Marcus Friedrichs begründet. Mit Ronny Drexel als Leiter Marketing & Kommunikation hat der Neuling unter anderem einen langjährigen Microsoft-Mitarbeiter an Bord, der sowohl über wichtiges Fachwissen zu Lizenzfragen als auch beste Kontakte zum Hersteller verfügt. Ihm zur Seite steht außerdem Christian Bedel, der über sieben Jahre Distributionserfahrung bei Ingram Micro gesammelt hat und anschließend ebenfalls bei Microsoft beschäftigt war. Diese Aufstellung soll auf allen Seiten des Vertriebs für das notwendige Vertrauen sorgen.

## Großes Interesse

Dass das Interesse des Fachhandels an einem derartig spezialisierten Angebot durchaus gegeben ist, haben schon die ersten Monate der Geschäftstätigkeit gezeigt. »Der Erfolg des ersten Geschäftsjahrs, der Zuspruch unserer Reseller-Partner und das Medienecho bestätigen uns in unserer Geschäftsauffassung, die Verunsicherung aus dem Markt zu nehmen und das Thema gebrauchte Software ganz solide und seriös neu anzugehen«, freut sich Friedrichs gegenüber CRN.



**Ronny Drexel bringt beste Kontakte zu Microsoft mit zu MRM**

Rund 500 Partner konnten ihm zufolge schon gewonnen werden, mit stark steigender Tendenz. Etwa die Hälfte von ihnen sind überdies Neueinsteiger in diesem Geschäftsfeld.

Um die Partnerbasis weiter auszubauen, setzt das junge Unternehmen auf vielfältige Unterstützung seiner Händler. Indem MRM die komplizierte rechtliche Prüfung übernimmt und den Partnern alle notwendigen Dokumente sowie die komplette Rechtekette bis hin zur vom ursprünglichen Besitzer unterschriebenen

Löschungserklärung übermittelt, wird diesen ein erheblicher Teil der Arbeit und des Risikos abgenommen. »Der Aufwand fällt auf der MRM-Seite an – das macht für unsere Partner den Handel mit gebrauchter Software genauso einfach wie den Handel mit neuen Lizenzen«, verspricht Drexel.

Registrierte Partner können Informationen wie die Verfügbarkeiten, Preise und Lizenztypen

abhängig von der Strategie des Herstellers entscheiden, ob und wann sie in die Cloud wechseln wollen. Hinzu kommt auf der anderen Seite, dass Unternehmen, die ihre nicht mehr benötigten Lizenzen verkaufen, dadurch weiteres Budget für Neuanschaffungen freimachen können. So können selbst auf Cloud-Lösungen fokussierte Systemhäuser ohne Interesse am Verkauf gebrauchter

## Bindeglied zwischen On Premise und Cloud

über ihr Profil im MRM-Portal abrufen und so die Verkaufspreise samt ihren eigenen Margen frei festlegen. Hinzu kommen Hilfestellungen wie technische Anleitungen und Marketing-Unterstützung, um beispielsweise die noch immer weit verbreiteten Vorbehalte der Kunden gegenüber gebrauchten Lizenzen zielgerichtet ausräumen zu können.

Lizenzen vom Zweitmarkt profitieren, indem sie ihren Kunden beispielsweise im Rahmen von Projekten einen Ankauf ihrer Altbestände vermitteln. »Der Handel mit Gebrauchtsoftware ist somit das entscheidende Bindeglied zwischen On Premise und Cloud«, fasst Drexel zusammen.

Mit seinem Rundum-Sorglos-Paket will MRM das Geschäft mit gebrauchter Software weiter befeuern und möglichst viele neue Partner dafür begeistern, ohne dabei selbst in Konkurrenz zu ihnen zu treten. »Am liebsten wären uns alle 20.000 Softwarefachhändler in Deutschland«, definiert Friedrichs augenzwinkernd das ambitionierte Wunschziel. ■ [www.mrm-distribution.de](http://www.mrm-distribution.de)

## Große Ziele

Neben den erheblichen Sparmöglichkeiten für die Kunden und guten Margen der Händler sieht der Distributor in der zunehmenden Umstellung auf Cloud-Modelle ein weiteres wichtiges Argument für gebrauchte Software. Unternehmen können damit un-

Neues Partner-Portal des Systemhausverbunds

# Also Network fördert den fachlichen Austausch

**Know-how-Transfer und tatkräftige Hilfe soll ein neues Partnerportal fördern, das der Distributor Also nun für die Mitglieder seines Systemhausverbunds Also Network einführt.**

Peter-August Schulte

Mit der steigenden technischen Komplexität sind die Fachhändler zunehmend gefordert, den Know-how-Transfer zu fördern und gegebenenfalls tatkräftige Hilfe von anderweitig spezialisierten Systemhauskollegen einzuholen. Der Systemhausverbund des Distributors Also, Also Network, führt nun ein neues Partner-Portal ein, das der effizienteren Kommunikation und dem besseren Austausch unter den Mitgliedern der Kooperation dienen soll. Das neue



**Reiner Schwitzki, Sprecher der Also-Geschäftsführung in Deutschland**

ANW-Partner-Portal wurde gegenüber der Vorgängerversion um viele nützliche Features angereichert. So ist nun beispielsweise

auf Wunsch zahlreicher ANW-Mitglieder ein neuer Bereich »Partner für Partner« geschaffen worden. Unter der »Suche & Biete«-Funktion fördert die Plattform dort den Austausch der Handelspartner untereinander. Hier können die Reseller Kompetenzen sowie Projekte anbieten und diese gemeinsam ausbauen oder bearbeiten. Genauso könnten systemhausrelevante Fragestellungen auf Augenhöhe mit verbundenen Systemhauspartnern online geklärt werden, verspricht Also.

Jeder Partner erhält auf der Plattform eine eigene Vorstellungsseite, die beispielsweise über Ansprechpartner und Kompetenzen seines Unternehmens informiert. So sollen die richtigen Kooperationspartner schnell zueinanderfinden. Reiner Schwitzki, Sprecher der Al-

so-Geschäftsführung in Deutschland, erklärt die Zielsetzung: »Mit dem neuen ANW-Portal können wir das Miteinander, die Synergien und die Stärken des Also Network noch besser auspielen.«

## Foren für die Fokusgruppen

Außerdem bietet das neue Portal einen Veranstaltungskalender, der den Partnern einen stets aktuellen Überblick über die relevanten Termine im Netzwerk gewährt. Die Systemhäuser können auf dem ANW-Portal überdies auf ein breites Angebot an Marketingmaterialien und grundlegenden Informationen wie Fotos, Dokumente und Kontaktdaten zugreifen.

Auch die Fokusgruppen des Verbunds, welche die Partner selbst rund um wichtige Themenbereiche, wie etwa HPE, Einkauf, Software, Cloud oder zuletzt Datenschutz und IT-Security, gründen, sollen von der neuen Webseite profitieren. In einem speziellen Forum können sich die Mitglieder der Fokusgruppen abstimmen. Darüber hinaus sollen auch die Fortschritte, welche diese Gruppen im Austausch erzielen, für alle Mitglieder stets sichtbar gemacht werden. Also setzt hierbei technologisch auf die im Unternehmen bereits breiter eingeführte Microsoft-Office365-SharePoint-Technologie. ■ [www.also.de](http://www.also.de)