

Pressemitteilung 26. Juni 2018

MRM auf Augenhöhe mit ALSO, HP oder Intel

Die CEBIT 2018 in Hannover markiert den nächsten Meilenstein in der jungen Unternehmensgeschichte der MRM-Distribution für gebrauchte Software. Sowohl für die Beratung am eigenen Stand als auch als kompetente TV-Interview- und Gesprächspartner zum Thema gebrauchte Software waren die MRM-Verantwortlichen während der Messe stark gefragt.

Frankfurt am Main, 07.6.2018 – Welches junge Unternehmen wäre nicht geschmeichelt, schon nach einem Jahr neben Branchenriesen wie HP und Intel vor der Fernsehkamera Rede und Antwort zu stehen? Angemessen lächelnd betrat Ronny Drexel, Leiter für Marketing & Kommunikation bei MRM, die Bühne der CRN und funkschau und referierte über Ziele, Strategien sowie Trend- und Markteinschätzungen seines Unternehmens.

„Die Verunsicherung aus dem Markt nehmen, diesen für engagierte IT-Reseller öffnen, für gebrauchte Software zugänglich machen und die professionellen Beschaffungsstrukturen des Handels mit neuer Software auf den Gebrauchtmart übertragen“, mit diesen ehrgeizigen Zielen sei MRM vor rund einem Jahr angetreten. Die Vorgespräche wären seinerzeit überaus positiv gelaufen, aber „würden Hersteller, Marktbegleiter, ehemals betreute Partner, Systemhäuser und etablierte Distributoren wie api, ALSO oder Ingram das MRM-Geschäftsmodell wirklich akzeptieren und kooperieren?“

800 akquirierte Reselling-Partner und eine CEBIT später liegen die Antworten klar auf dem Tisch:

„Die Erwartungen an die Resonanz auf der CEBIT 2018 wurden weit übertroffen“, schwärmt Ronny Drexel. „Wir haben sehr interessante Gespräche mit Systemhäusern geführt, die Ihre Unternehmenskunden durch die Vermittlung an MRM als vertrauenswürdigen Ankäufer ausgedienter Software noch schneller in die Cloud bringen möchten. Mehr als 100 neue IT-Reseller haben wir überzeugt, 300 weitere Lead-Bögen mit nach Hause genommen und den Grundstein für neue Synergien und Kooperationen mit namhaften Refurbishern gelegt.“



Ronny Drexel Leiter Marketing & Kommunikation
im Interview mit CRN auf der CEBIT 2018

Pressemitteilung 26. Juni 2018

Christian Bedel, Vertriebsleiter der MRM, ergänzt: „Einige Gespräche mit großen Systemhäusern haben wir gemeinsam mit Microsoft geführt! Das ist ein unmissverständliches Zeichen und zeigt, dass auch Microsoft davon überzeugt ist, dass der Handel mit gebrauchter Software den Umstieg auf Cloudlösungen beschleunigen kann.“

Auf der anderen Seite gibt es noch und auch auf längere Sicht großen Bedarf an lokal installierbarer Software. Laut einer von Bitkom Research im Auftrag der Beratungsgesellschaft KPMG im November 2017 durchgeführten und auf der CEBIT 2018 veröffentlichten Studie fürchten rund die Hälfte bis zwei Drittel der Nichtnutzer von Public-Cloud-Lösungen einen unberechtigten Zugriff auf sensible Unternehmensdaten oder gar deren Verlust. Diesen Bedarf bedienen MRM und sein Partnernetzwerk.

„Die Messepräsenz und -resonanz hat uns das großartige Gefühl vermittelt, MRM in manchen Bereichen bereits jetzt auf Augenhöhe mit den Big Playern der Branche geführt zu haben und ernstgenommen zu werden“, fährt Ronny Drexel fort. „Die Erfolge rund um unser disruptives Geschäftsmodell mit gebrauchter Software beweisen die Qualitäten unseres guten Timings, des kooperativen Ansatzes, aber auch die Richtigkeit der Annahme, dass das von den Pionieren der Digitalisierung vorgegebene Tempo für viele Unternehmen und Branchen einfach zu schnell ist.“ IT-ReMarketing bleibt im Aufwind und sorgt im Zusammenspiel guter Margen sowie neuer Geschäftschancen für steigende Akkreditierungen neuer MRM-Reseller-Partner.

Der ehemalige Microsoft Deutschland Chef Achim Berg, jetzt Bitkom-Präsident, sagte in seiner Eröffnungsrede der CEBIT Welcome Night etwas sehr Kluges: „Was eine Firma oder ein Unternehmen heute besitzt, herstellt oder vertreibt, ist weniger wichtig als seine gewachsene und vertrauensvolle Beziehung zu seinem Kunden- und Partnernetzwerk.“ Umso besser, dass die MRM Distribution mit ihrem rasant wachsenden Partnernetzwerk erfahrener und engagierter IT-Reseller auch nach den ersten gelungenen Kapiteln unter folgendem Motto weiterarbeitet:  Gemeinsamer Erfolg schreibt die schönsten Geschichten!

MRM Distribution GmbH & Co. KG

MRM ist der erste deutsche Distributor für den Handel mit gebrauchter Originalsoftware. MRM beliefert registrierte Wiederverkäufer mit einer breiten Angebotspalette von Volumenlizenzen bis Box-Produkten – selbstverständlich rechts-, markt- und herstellerekonform. Das exklusive Produkt von MRM und seinen Partnern ist Originalsoftware, die bereits offiziell auf Rechnern der Ersterwerber lief, vollständig deinstalliert wurde und nun unter strenger Berücksichtigung aller Rechtsvorgaben für den Weiterverkauf zur Verfügung steht. Wichtig: MRM tritt als Anbieter am Markt ausschließlich mittelbar über Partner auf und vertreibt seine Produkte als Distributor nicht selbst an Endkunden. MRM setzt auf eine partnerschaftliche Markterschließung und damit ganz auf engagierte und kompetente Reseller.