

Pressemitteilung 04. Oktober 2018

MRM – Distributor für gebrauchte Software als Aussteller auf der Microsoft-Partnerkonferenz

Microsoft-Partner können sich auf der diesjährigen deutschen Microsoft-Partnerkonferenz vom 23. bis 25. Oktober 2018 zum ersten Mal über die Potenziale des Handels mit gebrauchter Software informieren. Denn MRM wird in Leipzig als erste Distribution für gebrauchte Software neben den Broadlinern Ingram Micro, Tech Data und ALSO als offizieller Veranstaltungssponsor mit eigenem Stand vertreten sein und um Partner werben.

Frankfurt am Main, 04. Oktober 2018 – Als der EuGH 2012 letztinstanzlich zugunsten des Handels mit gebrauchter Software entschied, hätten nur unverbesserliche Optimisten darauf gesetzt, dass das langjährige erbitterte Gegeneinander von Herstellern und Gebrauchtsoftwareanbietern wenige Jahre später in ein partnerschaftliches Miteinander münden könnte.

2018 hat die MRM Distribution mit einem Netzwerk aus aktuell mehr als 800 Resellern in Deutschland und der Schweiz die professionellen und seriösen Beschaffungsstrukturen des Softwaremarkts auch im Handel mit gebrauchter Software etabliert und ist in Branchenmagazinen und -veranstaltungen längst im sachlichen Dialog mit den großen Herstellern. Ronny Drexel, Leiter Marketing und Kommunikation bei MRM, meint dazu: „Unser Ziel war, dass sich im Markt eine klare und vor allem einheitliche Botschaft verbreitet, wie man rechts- und herstellerkonform mit gebrauchter Software handelt, damit weder Kunden noch Handelspartner darauf angewiesen sind, sich aus fragwürdigen Quellen des Graumarkts zu bedienen. Dieses Ziel haben wir erreicht.“

Das Geschäftsmodell ist denkbar einfach: MRM Distribution handelt mit Softwarelizenzen, die ursprünglich im Gebiet der EU oder eines anderen Vertragsstaates des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) zeitlich unbefristet in den Verkehr gebracht und vor dem Weiterverkauf unter strenger Berücksichtigung aller Rechts- und Herstellervorgaben auf allen Rechnern der Ersterwerber vollständig deinstalliert wurden. Dies kann nur gewährleisten, wer wie MRM die Lizenzkette kennt oder bei geeigneten Instanzen wie Wirtschaftsprüfern hinterlegen lässt.

Auf dieser Basis ermöglicht es die MRM Distribution vielen IT-Unternehmen, in den lukrativen Handel mit gebrauchter Software einzusteigen, die alle oben genannten Voraussetzungen erfüllt. Denn anders als der Wettbewerb vertreibt MRM nicht an Endkunden, sondern exklusiv über seine registrierten MRM-Vertriebspartner, die damit hohe Margen von bis zu 30 % erzielen.

Pressemitteilung 04. Oktober 2018

MRM-Kundenberichte zeigen, dass viele der Unternehmen, von denen MRM ausgediente oder überzählige Microsoft- und Adobe-On-Premise-Volumenlizenzen ankauft, das frische Kapital in Modernisierungs- und Digitalisierungsvorhaben investieren. Der Großteil davon fließt in die Cloudangebote der großen Softwareschmieden, sodass MRM mittlerweile zu einem wichtigen Transformationsfaktor von On-Premise zur Cloud geworden ist.

Diese Botschaft wird auf der anstehenden Microsoft-Partnerkonferenz mit vielen langjährigen Microsoft-Händlern geteilt werden. Dazu Ronny Drexel: „Wir betrachten unseren Stand auf der DPK 18 als Vertrauensbeweis und Ansporn, mit unserem Angebot auch weiterhin auf die partnerschaftliche, rechts- und herstellerkonforme Markterschließung zu setzen!“

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 herstellerkonform. Das exklusive Produkt von MRM und seinen Partnern ist Originalsoftware, die bereits offiziell auf Unternehmensrechnern lief, vollständig deinstalliert und nachweislich legal vom Ersterwerber aufgekauft wurde. Sie steht im Anschluss unter sorgfältiger Berücksichtigung aller Rechts- und Herstellervorgaben für den uneingeschränkten Weiterverkauf durch Partner zur Verfügung. 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.

