

HANDEL MIT GEBRAUCHTER SOFTWARE

ODER WARUM DIE SCHÖNHEIT VON „DISRUPTION“
IMMER IM AUGEN DES BETRACHTERS LIEGT.



QUELLE: FM2 - STOCKADobe.COM

Der vom EuGH rehabilitierte und höchstinstanzlich für legal erklärte Handel mit gebrauchter Originalsoftware zeigt, wie schwer es Herstellern fällt, auf Disruption in ihrem Business zukunfts- und kundenorientiert zu reagieren. Die erste deutsche Distribution gebrauchter Originalsoftware, MRM Distribution, setzt deshalb auf Kooperation statt Konfrontation.

Es bedarf eines ganzen Dorfs, um ein Kind zu erziehen. Manchmal aber auch eines strengen Vaters. Im Falle des Handels mit gebrauchter Software bedurfte es des Urteilspruchs des Europäischen Gerichtshofs, um genau die Unternehmen, die sich als Pioniere der digitalen Revolution sehen, zur späten Einsicht zu bewegen. Ja, Innovation kann weh tun, gerade denen, die sie am lautesten propagieren. Mittlerweile steht für alle Seiten fest: Der Handel mit gebrauchter Software ist legal unter der Vorgabe, dass keine Lizenzen weiterverkauft werden, die beim Ersterwerber noch installiert sind, und dass nicht mehr Lizenzen weiterverkauft und installiert werden, als vom Ersterwerber ursprünglich erworben wurden.

Auf diesen Moment hat der Frankfurter Spezialist MRM Distribution gewartet, um den Missing Link für den Zweitmarkt mit Software

zu schaffen: eine Großdistribution für gebrauchte Originalsoftware. Sie richtet sich an Wiederverkäufer und etabliert für Reseller professionelle und vertraute Beschaffungsstrukturen sowie maximale Rechtssicherheit und Herstellerkonformität.

Wenn die Ersten die Letzten werden: Dass die Hersteller sich mit allen Mitteln gegen den Handel mit gebrauchter Software sperrten, ist nachvollziehbar. Man stelle sich vor, wie groß das Interesse der Automobilindustrie an der Förderung des Gebrauchtwagenhandels wäre, wenn auch nach Jahren rein gar nichts mit dem Wagen passierte: Kein Motor-, Reifen- und Bremsenverschleiß, kein Ölwechsel, keine Dellen, Lackkratzer, kein Rost oder ausgetauschte Kotflügel. Der Wagen stünde auf ewig da, wie frisch vom Band gerollt.

Die Softwarehersteller sahen sich mit einem noch dramatischeren Szenario konfrontiert: Software kennt keine Abnutzung, keinen Verbrauch, keine altersbedingten Mängel, und zudem liefert MRM seinen Partnern sogar auch jüngste Softwareversionen von Office oder Windows Server 2016 und zum Beispiel auch das aktuelle Betriebssystem Windows 10. Nicht einmal mit technischer Alterung ließ sich also argumentieren.

Doch mittlerweile haben sich in der IT-Industrie die Zeiten geändert: Fast alle Hersteller drängen Ihre Kunden und Partner aus dem klassischen Volumenlizenzgeschäft in Richtung Cloud-Dienste. Wer nicht mitzieht, wird vielfach links liegen gelassen, unabhängig davon, ob der Umstieg für Unternehmen noch zu früh kommt oder vor dem Hintergrund seines Geschäftsmodells überhaupt empfehlenswert ist.

Dieses Vakuum füllt MRM. Der Handel mit Gebrauchtsoftware ist das entscheidende Bindeglied zwischen „On Premise“ und Cloud. Der Verkauf gebrauchter Software bietet Resellern nicht nur Margen von bis zu 30 Prozent, sondern deren Kunden auch die Freiheit, ihr Tempo frei zu wählen. Ein Unternehmen fährt noch drei Jahre günstiger mit konventionellen Volumenlizenzen? Es möchte sich über eine hybride Infrastruktur ohne Konzession bei Datensicherheit und kritischen Workloads an die Cloud herantasten? Mit gebrauchter Software günstig und problemlos möglich.

Hand in Hand statt Auge um Auge: Auch Hersteller verstehen mittlerweile, dass und auch wie sie vom rechtssicheren und herstellerekonformen Handel mit gebrauchter Originalsoftware profitieren. Software und IT-Infrastruktur bilden und binden einen Großteil der

Vermögenswerte von Geschäftskunden. Das macht ausgediente Software zur Last: In der Produktivumgebung senkt sie die Produktivität, hemmt Geschäftsprozesse und leistet keinerlei Beitrag mehr zur Wertschöpfung eines Unternehmens. MRM macht aus nicht genutzter Software neues Budget und leistet einen wichtigen Beitrag, um Unternehmen früh von den Vorteilen der Digitalisierung profitieren zu lassen.

So stieß MRM auf der Microsoft-Partnerkonferenz „Inspire“ im Juli 2017 auf breites Interesse sowohl von Hersteller- als auch Partnerseite. Reseller benötigen eine professionelle Distribution mit breiter Softwarepalette aller gängigen Produkte namhafter Hersteller, die den Kauf, die Herkunft aus dem europäischen Wirtschaftsraum und die Deinstallation sowie Unbrauchbarmachung beim Ersterwerb rechtssicher und herstellerekonform dokumentiert. Damit ist der Gebrauchtsoftwarehandel endgültig raus aus der Schmutzdecke und so professionell, dass er den Softwarebedarf von Großkunden mit einwandfreier Ware deckt.

[www.mrm-distribution.de]

Vorteile für Partner, Kunden und Hersteller

- Auch jüngste Versionen wie Microsoft Windows 10, Office 2016 oder Windows Server 2016 sind in großen Volumina zu sehr günstigen Konditionen verfügbar.
- Kunden können ohne großes finanzielles Investment auch in hybride Infrastrukturen investieren und ihren On-Premise-Bedarf mit gebrauchter Originalsoftware decken.
- Der Software-Ankauf setzt beim Kunden reinvestierbares Kapital frei, das sein Budget für Neubeschaffungen und Modernisierung aufstockt.
- Die Vermittlung von Software-Ankauf und das Angebot gebrauchter Originalsoftware macht Partner zur vertrauenswürdigen Beratungsinstanz in jeder Phase des Produktnutzungszyklus.
- Partner intensivieren in die Kundenbindung, vermeiden Überlizenzierung beim Kunden und fördern die Transformation in Richtung Cloud und hybrider Architekturen.
- Auch der Ruf von Herstellern und ihren Produkten leidet unter einem unübersichtlichen Graumarkt mit gefälschter oder illegal weiterverkaufter Software. Ein regulierter Zweitmarkt für den rechtssicheren und herstellerekonformen Handel mit gebrauchter Originalsoftware hat denselben Nutzen wie der seriöse Gebrauchtwagenmarkt für Automobilhersteller.
- Ansprechpartner: Hersteller, Partner und Geschäftskunden, aber auch der Gesetzgeber, haben einen klaren Ansprechpartner für alle Themen, die an der Schnittstelle von Primär- und Zweitmarkt für den Handel mit Originalsoftware entstehen.



BILD: ALEXSCHELBERT/DE

Interview: Ronny Drexel

„Professionelle Strukturen im Handel mit gebrauchter Originalsoftware sind für MRM Distribution ein entscheidender Faktor“

Stimmt es, dass einige treibende Köpfe hinter MRM zum Teil ehemalige Microsoft-Mitarbeiter sind?

Das ist richtig, und wir sind keineswegs Abtrünnige. Im Gegenteil, wir halten engen Kontakt zu unseren ehemaligen Kollegen aus der Überzeugung heraus, dass es auch für die Hersteller besser ist, wenn der Handel mit gebrauchter Originalsoftware als transparentes und seriöses Geschäftsmodell verstanden und etabliert wird.

Wie gewährleisten Sie, dass die Vorgaben der Hersteller beim Handel mit Gebrauchtsoftware berücksichtigt werden?

Diesen Vorgaben trug bereits das Urteil des EuGH im Jahr 2012 Rechnung. Deshalb erhalten Wiederverkäufer mit jeder Lieferung von uns neben Lieferschein, Rechnung und Installationsmedium auch die Bestätigung des ordnungsgemäßen Kaufs durch den Erst-

erwerber, der vollständigen Deinstallation und Unbrauchbarmachung sowie ein ausführliches Dokument zur rechtskonformen Übertragung der Nutzungsrechte.

Unterstützen Sie Ihre Partner auch darüber hinaus?

In jeder Hinsicht. Neben der vollständigen Transaktionsdokumentation und Erfüllung aller Hersteller- und Gesetzesvorgaben liefern wir Verkaufshilfen wie einen umfangreichen Informationsleitfaden zum rechtskonformen Handel mit gebrauchter Originalsoftware. Alle von MRM Distribution gelieferten Dokumente und Informationen sind im Detail von Lizenzspezialisten und Fachanwälten für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht geprüft. Und bei Audits durch die Hersteller garantiert MRM zudem uneingeschränkte Kooperation und Transparenz.

Zur Person

Ronny Drexel ist Leiter Marketing und Kommunikation bei MRM Distribution. Oberste Priorität der MRM ist, den Gebrauchtsoftwaremarkt zusammen mit unseren im Markt agierenden Handelspartnern so strukturiert und sauber wie möglich zu gestalten.