

Pressemitteilung 24. Oktober 2018

Kooperation mit SYNAXON macht MRM zum offiziellen Lieferanten gebrauchter Software in Europas größter IT-Verbundgruppe

MRM Distribution multipliziert die Zahl seiner Reseller in DACH um das Dreifache auf über 3.000 Partner. Ermöglicht wird dieser entscheidende Ausbau des Partnernetzwerks durch die offizielle Zusammenarbeit mit der SYNAXON AG beim markt-, rechts- und herstellerkonformen Handel mit gebrauchter Software zu speziellen Einkaufskonditionen für Partner der SYNAXON-Verbundgruppe.

Frankfurt am Main, 24. Oktober 2018 – MRM ist die erste deutsche Distribution für gebrauchte Software. Umso größer ist für MRM die Bedeutung eines großen, hochkarätigen Partnernetzes für die erfolgreiche Markerschließung. Durch die Kooperation mit der SYNAXON AG wächst das MRM-Reseller-Ökosystem auf einen Schlag um mehr als 2.600 von SYNAXON vertretenen IT-Systemhäuser und -Fachhändler, die seit rund 15 Jahren als Verbundgruppenpartner von der Bündelung von Einkaufsvolumen, Marketingunterstützung und Fachwissen profitieren.

Handelsbasis für alle angeschlossenen Fachhändler, Systemhäuser und Lieferanten – darunter allein 80 Distributoren – ist das seit 2003 bestehende Beschaffungstool EGIS als Komplettlösung für das B2B- und B2C-IT-Handelsgeschäft. EGIS dient mit monatlich 550.000 Suchanfragen nicht nur als Suchmaschine und Handelsplattform für mehr als 4 Millionen Artikel der Lieferanten, sondern auch zur Unterstützung bei komplexen Projekten. MRM wird ab Dezember 2018 als erster Distributor für gebrauchte Unternehmenssoftware – z. B. Microsoft Office 2010 bis 2019, Desktop- und Serverbetriebssysteme wie Windows 10, Windows Server 2008 bis 2016 und die entsprechenden Zugriffslizenzen – als offizieller Lieferant bei EGIS gelistet und beliefert dann SYNAXON-Fachhandelspartner zu Sonderkonditionen.

Alle MRM-Reseller erhalten mit Lieferschein und Rechnung auch einen lückenlosen Nachweis von Herkunft, Rechtekette und lizenzwirksamem Wirtschaftsraum (EWR), u. a. ein Dokument der rechtskonformen Übertragung, eine vom Ersterwerber unterschriebene Vernichtungserklärung sowie die Kopien der originalen Konzernverträge zwischen Hersteller und Ersterwerber.

„Die überaus seriöse Vorgehensweise von MRM Distribution bei der Etablierung professioneller Beschaffungsstrukturen im rechts- und herstellerkonformen Handel mit gebrauchter Software ist für uns und unsere Partner Grundvoraussetzung für eine langfristige Zusammenarbeit,“ bekennt Miguel Rodriguez, Prokurist und Leiter Einkauf der SYNAXON AG.

Pressemitteilung 24. Oktober 2018



Dieser partnerschaftliche und dialogorientierte Marktzugang hat neben der Branchenpresse auch die großen Hersteller überzeugt. Nicht zuletzt deshalb wird die Zusammenarbeit zwischen MRM und der SYNAXON AG auf der aktuellen Microsoft-Partnerkonferenz #DPK18 vom 23.–25. Oktober in Leipzig besiegelt, wo MRM als erste Distribution für gebrauchte Software mit eigenem Stand vertreten ist.

Christian Bedel, Vertriebsleiter der MRM Distribution: „Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit mit der SYNAXON AG und bin überzeugt, dass sie ihren angeschlossenen Partnern durch die Leistung unseres Portfolios einen starken Mehrwert bietet, der sich insbesondere durch die attraktiven Margen im Handel mit gebrauchten Lizenzen ergibt.“

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.