

Der Markt der Gebrauchtssoftware wächst

Die Entwicklung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Partner und Lieferant



AUSGANGSSITUATION

Gebrauchte Lizenzen und Software im IT-Bereich? Wie geht das? Und warum macht das Sinn?

Die **MRM Distribution GmbH & Co. KG** hat sich als erster deutscher Distributor auf den Handel mit gebrauchter Software spezialisiert. Im letzten Jahr stieg die MRM als Vertragslieferant in den Nordanex Systemverbund ein und baute zeitnah nach dem Start eine gute Zusammenarbeit mit einem Systemhaus auf.

Die **Egenberger IT Solutions GmbH** ist ein Unternehmen im Bereich IT-Infrastruktur. Sie sind sowohl ein Partner im Verbund, als auch Mitglied und aktiver Gestalter der Programme „**Nordanex Qualified Partner**“ (NQP) und „**NMS - Nordanex Managed IT Service**“ (NMS).

„Das Thema Gebrauchtsoftware bekommt bei den Nordanex Partnern eine immer größere Bedeutung. Eine lückenlose Dokumentation der gebrauchten Lizenzen hilft, Vertrauen zu bilden und Audits standzuhalten. Wir überzeugen also nicht nur durch den Preis“,

Thomas Glashauser, MRM Distribution

DIE ZUSAMMENARBEIT

Nach der Kooperationsbekanntgabe mit der MRM im Systemverbund entwickelte sich schnell eine Geschäftsbeziehung und Egenberger kaufte die erste Gebrauchtlizenz. Der Austausch verläuft über einen persönlichen Ansprechpartner

seitens der MRM und durchweg auf einer sehr partnerschaftlichen Ebene. Die Lizenzen werden mit allen relevanten Dokumenten für eine auditsichere Dokumentation mitgeschickt - **Lizenztransferdokument, Nachweis über die rechtskonforme Übertragung, geschwärzte Select Vertragsunterlagen** und **Verzichtungserklärung** - es ist alles dabei. Den Nordanex Partnern gewährt die MRM zudem automatisch einen zusätzlichen Rabatt von 5% auf den Einkauf.

DAS BESONDERE

Ein klassisches Distributionsmodell - die MRM tritt nicht auf dem Markt ihrer Kunden auf und Egenberger ist weiterhin erster Ansprechpartner für seine Kunden. Weder im Einkaufs- noch im Vertriebsprozess ändert sich etwas - das Produkt wird analog einer neuen Software eingekauft und vertrieben. Die MRM ist der einzige Distributor für gebrauchte Lizenzen in Deutschland, der auch offizieller Microsoft Partner ist. Dies war dem Team von Egenberger besonders wichtig - hier wissen sie, dass alles absolut sauber und rechtlich korrekt abläuft.

ERFOLGE - WARUM AUF GEBRAUCHTE SOFTWARE SETZEN?

Kompetenz durch gezielte Kundenberatung – Durch einen genauen Blick und kundenorientiertes Denken, kann das Systemhaus Egenberger seinen Kunden kompetent die beste Softwarelösung anbieten. Durch geringere Investitionskosten im Vergleich zur Neuware, besteht die Möglichkeit, an anderen Stellen, z.B. in Geräte, zu investieren. Eine Win-Win-Situation für Fachhändler und Endkunden. Beide Unternehmen arbeiten nach diesem Grundsatz, der auf wirtschaftliche und ökologische Nachhaltigkeit durch IT-Remarketing abzielt. Manchmal werden aber auch alte Lizenzen aufgrund von Kompatibilitäten benötigt oder wenn eine technisch schöne Lösung stirbt infolge zu hoher Lizenzkosten - dann greifen die Mitarbeiter von Egenberger auf die Leistungen der MRM zu.

„Es lohnt sich genauer hinzuschauen und unseren Kunden gebrauchte Software als kostengünstige und gesetz- und herstellerekonforme Alternative anzubieten“,

Fabian Grimm, Egenberger IT Solutions

ZUFRIEDENHEIT - AUF GANZER LINIE

Es zeigt sich, dass der Kauf von gebrauchter Software nichts Schlechtes heißt - im Gegenteil. Durch die persönliche Beratung mit dem direkten Ansprechpartner bei der MRM fühlt sich das Team von Egenberger durchgehend gut beraten und informiert.

Ein Umdenken und der Schritt in den Markt für Gebrauchtsoftware lohnt sich – das Konzept geht auf, wächst und immer mehr Systemhäuser erkennen die Vorteile.

„Wenn Gebrauchtlicenzen, dann über diesen Distributor. Wir sind mehr als zufrieden mit der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Herrn Glashauser und der MRM als Ganzes“,

Fabian Grimm, Egenberger IT Solutions