

Wunderwaffe Gebrauchtssoftware – die Lizenz zum Sparen

Zu Geld machen, was brachliegt

Geheimagent 007 hatte die »License to kill«. Geht es um den Wertbeitrag der IT, können auch die »Top-Agenten« in den IT-Abteilungen eine Wunderwaffe zücken.

Die ist zwar nicht gefährlich, aber durchaus effizient: wiederverwendbare Softwarelizenzen.

Sie sind bares Geld wert – vorausgesetzt, man nutzt sie clever und smart.

CIOs stehen 2025 (wieder einmal) vor herausfordernden Missionen: die forcierte digitale Transformation, der Cloud-Ausbau, Cybersicherheit, ... All das geht ins Geld.

Geld, das aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation nicht sehr locker sitzt. Gleichzeitig dreht Microsoft erneut an der Preisschraube und verschärft die Konditionen für bestimmte M365-Dienste. Melanie Achten, Geschäftsführerin von MRM Distribution, kennt die finanziellen Herausforderungen in den IT-Abteilungen – und einen smarten Weg, um gegenzusteuern: Den Verkauf nicht mehr genutzter Software an MRM. Der Distributor prüft und übernimmt Microsoft-Produkte und vermittelt sie auf dem Gebrauchtssoftwaremarkt weiter. Das schafft beim veräußernden Unternehmen sofort neues Budget für dringende Projekte, etwa für die Cloud-Migration oder Upgrades auf neuere Versionen.

»Viele Firmen ahnen gar nicht, welches Kapital bei ihnen brachliegt! Dabei stellen Office-Pakete, Server und CAL bis zu ihrem Supportende Vermögenswerte dar, die verkauft werden können. Ein Beispiel: Office 2021 erhält noch bis 13. Oktober 2026 alle Sicherheits-Updates und kostenfreien Support durch Microsoft. Ein Unternehmen, das sich entscheidet, seine Office 2021 Professional Plus jetzt abzustoßen, kann über uns noch bis zu 119 Euro pro Lizenz erzielen. Für Office 2024 gibt es entsprechend mehr Geld.«

IT-Verantwortliche sollten daher prüfen, ob es Software gibt, die sie nicht mehr nutzen – und diese rechtzeitig vor deren Supportende über MRM Distribution monetarisieren!

60.000 Euro Reingewinn – kein Pappenstiel für den Mittelstand.

Wie es in Unternehmen zu brachliegender Software kommt, erklärt die IT-Expertin an zwei Kundenbeispielen.

Bei einem bayerischen Handelsunternehmen stand die Cloud-Migration nahezu aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an. Um sie finanziell stemmen zu können, überlegte sich das IT-Team, die 500 vorhandenen Office-Lizenzen, Windows- und Exchange-Server sowie zugehörigen CAL zu verkaufen. »Wir konnten es uns nicht leisten, diese Werte als totes Kapital zu binden und sind über eine Empfehlung auf MRM aufmerksam geworden«, erklärt der CIO. MRM Distribution zahlte knapp 90.000 Euro für die Lizenzen, wovon nach Abzug aller interner Kosten ein Reingewinn von etwa 60.000 Euro übrigblieb.

Dieser unerwartet hohe Erlös gab dem Unternehmen die finanzielle Flexibilität, ihr Cloud-Projekt deutlich früher umzusetzen als geplant.

Volle Unterstützung beim Verkauf. Während der Corona-Pandemie musste die AOK Niedersachsen schnell handeln. Die Krankenkasse stattete 2.000 private Laptops mit Office 2019 Pro Plus aus, um das Arbeiten im Homeoffice zu ermöglichen. Mit der Rückkehr vieler Mitarbeitender ins Büro lagen die Lizenzen ungenutzt herum. »Ungenutzt – aber nicht wertlos!«, betont Melanie Achten. MRM kaufte die Software auf.

Für 12 Euro pro Lizenz erhielt die Versicherung nicht nur eine Budget-Spritze von 24.000 Euro, sondern auch volle Unterstützung bei der Abwicklung. Von der Identifikation der benötigten Dokumente bis zur finalen

» Eine Internetrecherche führte mich damals zu MRM Distribution. Der zuständige Microsoft-Experte leitete mich dann durch den gesamten Verkaufsprozess, damals absolutes Neuland für mich. Eine großartige Zusammenarbeit – und der Erlösfloss direkt in unser Software Asset Management! «

Tobias Krich,
Lizenzkoordinator der
AOK Versicherung

Prüfung der Lizenz-Keys standen die Microsoft-Experten von MRM dem verantwortlichen Lizenzkoordinator der AOK zur Seite.

Geldspritze für den Mittelstand.

Für Melanie Achten liegt im Verkauf nicht mehr benötigter Software eine Chance für Unternehmen, die unterschätzt wird. Deshalb rät sie: »Sprechen Sie mit uns, bevor Ihre Software verstaubt! Unsere Lizenzberater rechnen für Sie aus, wie viel Kapital Sie freisetzen können – und führen Sie durch die schnelle und rechtssichere Verkaufsabwicklung.«

Angesichts der kostenintensiven Herausforderungen in der IT lohnt es sich, die stillen Reserven brachliegender Lizenzen zu reaktivieren. Ob große Organisationen oder Mittelständler: IT-Verantwortliche haben ihren Job erfüllt, wenn sie den Verkauf gebrauchter Software zur Strategie machen. Das entlastet nicht nur das Budget, sondern leistet auch noch einen Beitrag zur nachhaltigen Nutzung von IT-Ressourcen. Mission completed. ■



Boris Werschbizky

Mehr darüber unter:

www.mrm-distribution.com/erfolgsgeschichten

Melanie Achten – will als CEO der MRM Distribution die IT-Budgets von Unternehmen stärken.

