

MRM kauft an

Vössing Ingeniergesellschaft erhält 14.000 Euro durch ungenutzte Softwarelizenzen

www.mrm-distribution.com



Microsoft
Partner

CASE STUDY

Das Unternehmen

Die Vössing Ingenieurgesellschaft mbH mit Hauptsitz in Düsseldorf übernimmt Konzeption, Planung, Genehmigung, Ausschreibung und Vergabe oder Ausführung und Inbetriebnahme von Baumaßnahmen und Architekturdienstleistungen. Von Straßen- und Schienenwegen über Bahnhöfe, Brücken, Tunnel, Flughäfen und andere Industriebauten bis hin zu Anlagen der Ver- und Entsorgung gestaltet Vössing passende Lösungen als Generalplaner für einzelne Aufgabenfelder. Seit seiner Gründung durch Dipl.-Ing. Hans Vössing im Jahr 1980 wurde aus einem kleinen Ingenieurbüro eine der maßgebenden national wie international tätigen deutschen Ingenieurgesellschaften im Bereich Infrastruktur. Heute zählt das Unternehmen über 600 Mitarbeitende und ist an rund 20 Standorten im In- und Ausland vertreten.

Die Ausgangssituation

Das für Vössing tätige Systemhaus Bechtle machte seinen Kunden darauf aufmerksam, dass das Unternehmen über eine große Zahl von Microsoft-Lizenzen verfügt, die das Unternehmen nicht mehr aktiv nutzt. So kam es bereits im Jahr 2018 zum Verkauf von über 540 Lizenzen für Microsoft Office 2010 Standard, über 40 Lizenzen für Microsoft Office 2010 Professional Plus sowie über 50 Lizenzen der Softwarepakete Visio 2010 und Project 2010. „Im Rahmen dieses von Bechtle organisierten Lizenzverkaufs haben wir MRM als vertrauenswürdigen und kompetenten Partner kennengelernt“, bestätigt Bernd Gewehr, Leiter Informationstechnik bei Vössing. „MRM hat uns insbesondere auch zu allen rechtlichen Fragestellungen zuverlässig beraten und den gesamten Ablauf des Lizenzverkaufs für uns problemlos und komfortabel umgesetzt.“ Mit diesem ersten Lizenzverkauf erzielte Vössing einen Erlös von annähernd 8.700 Euro. Nicht zuletzt aufgrund dieser positiven Erfahrung, entschied sich Vössing im Mai 2021, nun auch nicht mehr benötigte Lizenzen der Server-Software Microsoft Windows Server 2019 Datacenter Core zu verkaufen.

Die Umsetzung

Nach einer eingehenden Prüfung, bei der MRM und Vössing eng zusammenarbeiteten, um den tatsächlichen Lizenzbedarf bei der Ingenieurgesellschaft zu ermitteln, wurde entschieden: Von fünf vorhandenen Paketen zu je 16 Einzellizenzen sollten zwei behalten werden, drei Pakete würde Vössing hingegen an MRM verkaufen. „Als Partner auf Augenhöhe unterstützte uns MRM bei einer realistischen Einschätzung unseres Bedarfs. Wir hatten zu keinem Zeitpunkt das Gefühl, zu einem Verkauf gedrängt zu werden“, lobt Bernd Gewehr den Ablauf. „Vielmehr erlebten wir MRM erneut als kompetenten und vertrauenswürdigen Geschäftspartner.“ Der Verkauf der drei Server-Lizenzpakete und somit das zweite größere Geschäft zwischen Vössing und MRM erzielte für die Ingenieurgesellschaft einen Erlös von über 5500 Euro.

Der Erfolg

Die erzielten Erlöse wurden nicht gezielt in neue Software oder IT-Lösungen reinvestiert, sondern von der Vössing Ingenieurgesellschaft mbH als allgemeine Einnahme verbucht. Dennoch freut sich IT-Leiter Bernd Gewehr: „MRM hat uns geholfen, Werte aus unserem Bestand zu monetarisieren, die wir nicht mehr benötigen. Wir waren selbst ein wenig überrascht über die Höhe des vorher gebundenen Betrags, der sich auf diese Weise realisieren ließ.“ Vor allem aber habe MRM mit seiner Seriösität und Professionalität überzeugt. „Sollten wir in Zukunft weitere brach liegende Softwarelizenzen in unserem Haus vermuten, ist völlig klar, dass wir uns auch in diesem Fall wieder vertrauensvoll auf MRM zugehen würden“, resümiert Bernd Gewehr.