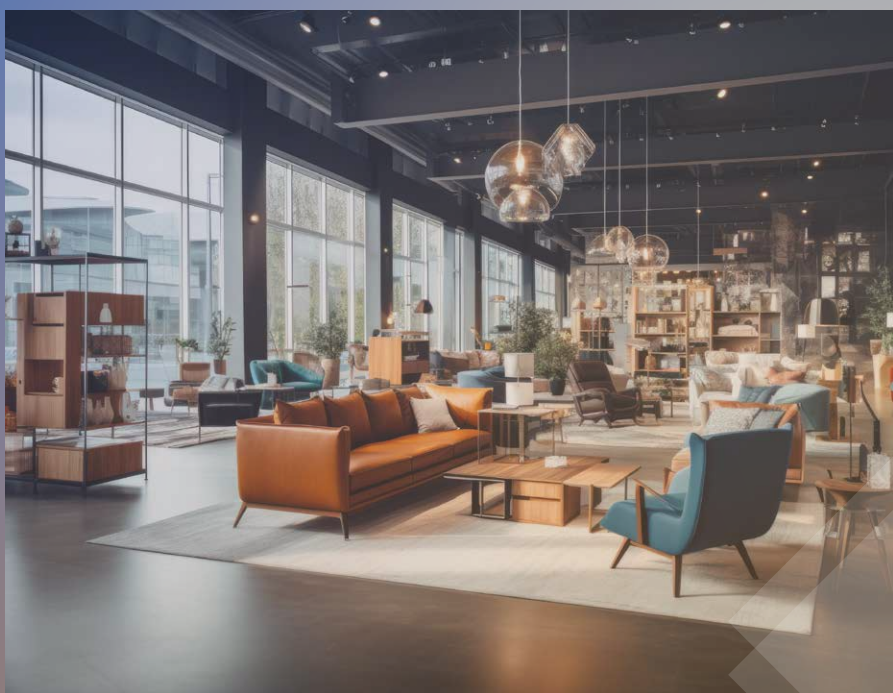


Verkauf von Gebrauchtssoftware

MRM realisiert Budgeterhöhung im Einrichtungshaus

www.mrm-distribution.com



Microsoft
Partner

Einrichtungshaus profitiert vom Verkauf gebrauchter Software

Das Unternehmen

Das Einrichtungshaus ist ein zukunftsorientiertes und innovativ handelndes Möbeleinzelhandels- und Familienunternehmen. Seit seiner Gründung stetig gewachsen, ist es heute das größte Möbeleinzelhandelsunternehmen in Südwestdeutschland und mit acht Einrichtungshäusern in Rheinland-Pfalz und im Saarland vertreten.

Die Ausgangssituation

Fehlende IT-Budgets und ein hoher Planungs- und Transformationsaufwand hindern mittelständische Unternehmen oftmals daran, auf cloudbasierte Lösungen umzusteigen, weshalb das Unternehmen den Wechsel auf die Cloud auf einen späteren Zeitpunkt verlegte. In der Zwischenzeit musste das Möbelhaus eine notwendige Nachlizenzierung vornehmen. Da der Erwerb von Neulizenzen das Budget überschritten hätte, holte sich das Unternehmen Anfang 2019 Rat bei ihrem Systemhaus und entschied sich für gebrauchte anstelle von neuen Lizenzen über die MRM Distribution.

Die Umsetzung

Nach Ermittlung des tatsächlichen Lizenzbedarfs kaufte das Einrichtungshaus 1.300 gebrauchte Office 2019 Professional Plus Lizenzen ohne SA für einen Gesamtpreis von rund 200.000 € bei der MRM. Dies ergab eine Ersparnis von rund 300 % gegenüber Neulizenzen.

Der Erfolg

Durch den Ankauf der Gebrauchtlizenzen gelang es, die IT-Ausstattung des Unternehmens von Office 2016 auf Office 2019 zu modernisieren und unter der Einhaltung des Budgets eine gute Zwischenlösung zu beschaffen. Darüber hinaus konnte die nahtlose und standortübergreifende Geschäftsabwicklung sichergestellt werden, da für Systemausfälle keine langwierige Notfallplanung stattfinden musste und kein Training der Mitarbeiter (auf eine Cloud-Lösung) während der Arbeitszeit nötig waren.

WIR HABEN UNSER ZIEL ERREICHT, INDEM WIR DIE NÖTIGE ANZAHL AN LIZENZEN BEKOMMEN HABEN, OHNE DAS DAFÜR VORHANDENE BUDGET ZU ÜBERSCHREITEN. DANK UNSERES SYSTEMHAUSES LERNTEN WIR VON DIESER ALTERNATIVE ZUR KOSTENINTENSIVEN NEULIZENZIERUNG BZW. DEM ZUKÜNFTIG GEPLANTEN, ABER RESSOURCENINTENSIVEN GANG IN DIE CLOUD. WIR KOMMEN AUCH IN ZUKUNFT WIEDER AUF DIE MRM ZU – GERNE AUCH, UM DIESE LIZENZEN ZU VERKAUFEN UND DIE DARAUS GEWONNEN ERLÖSE TEILWEISE FÜR DIE MIGRATION IN DIE CLOUD ZU NUTZEN.

IT LEITER, MÖBELHAUS