

manage **it**

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

Zukunft jetzt gestalten

IT-TRENDS 2026

Digital Worker

Industrie wird systematisch intelligent

Daten-Souveränität

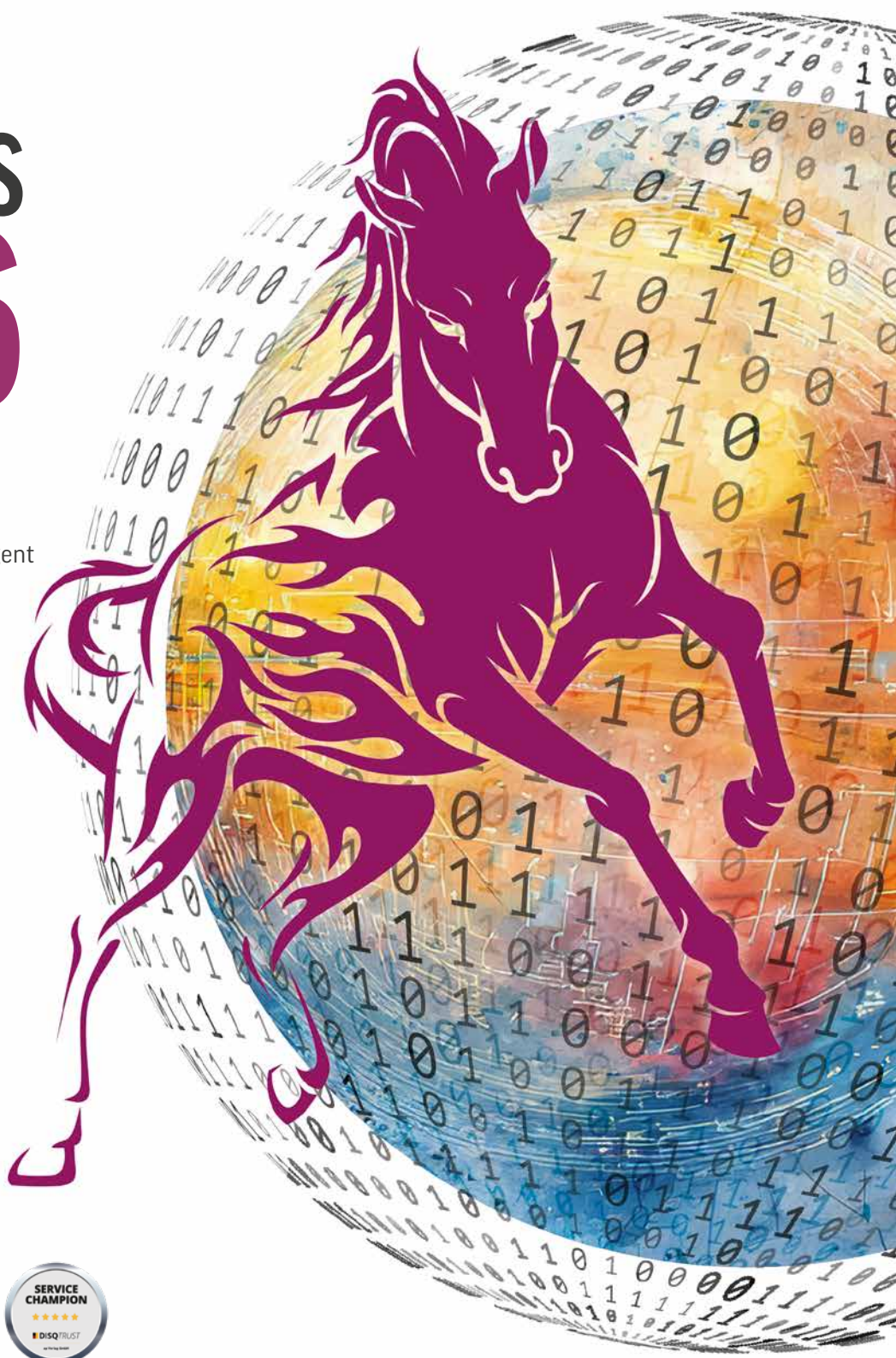
Die Kontrolle wiedererlangen

KI-Services

Den Unternehmenswert steigern

SPECIAL
SECURITY
SPEZIAL

ab Seite 49



Ordnung schaffen in einer IT, die immer komplexer wird

Smart Licensing

Der Softwarehändler MRM Distribution bietet mit seinem Smart-Licensing-Ansatz Unternehmen die Möglichkeit, ihre IT-Landschaft durch den gezielten Einsatz von wiederverwendbaren Microsoft-Lizenzen und alternativen Lösungen wie Sangfor HCI und Pragatix Private AI kosteneffizient, flexibel und zukunftssicher zu gestalten. Durch die Kombination von On-Premises-Software und Cloud-Services sowie die Beratung durch erfahrene Lizenzmanager werden Einsparungen von über 30 Prozent erzielt und die Abhängigkeit von einzelnen Herstellern reduziert.

IT-Verantwortliche stehen vor einer paradoxen Situation: Noch nie standen so viele Technologien zur Verfügung, um Prozesse zu automatisieren, Zusammenarbeit zu verbessern oder Innovation zu beschleunigen. Gleichzeitig wird es immer schwieriger, IT-Entscheidungen sauber zu steuern. Lizenzmodelle, Vertragsbedingungen und Herstellerabhängigkeiten greifen tief in Budgets, Projektlaufzeiten und strategische Freiheitsgrade ein.

IT-Architekturen, deren Kosten nicht explodieren. Gerade die Microsoft-Lizenzierung entwickelt sich dabei zu einem unplanbaren Faktor. Cloud-Modelle und neue Technologien wie künstliche Intelligenz lassen sich nicht mehr isoliert betrachten. Jede Entscheidung wirkt mittel- bis langfristig auf die Kostenstrukturen, Vertragsbindungen und die Frage, wie flexibel die IT künftig bleibt. Ein Thema, dem sich der Softwarehändler MRM Distribution annimmt. Smart Licensing nennt es Geschäftsführerin Melanie Achten, wenn ihre Microsoft-Consultants die Lizenz- und Softwarestrategie von Unternehmen neu ordnen und dabei Wirtschaftlichkeit und Entscheidungsfreiheit in den Fokus stellen. »Wir zeigen IT-Architekturen auf, deren Kosten nicht explodieren, sondern im Gegenteil finanzielle Freiheiten schaffen«, sagt die Lizenzstrategin.

Einsparungen von über 30 Prozent. Jährlich steigende Cloud-Gebühren und immer drastischere Abhängigkeiten von den Online-Services lassen zweifeln, wie das gelingen kann. »Mit wiederverwendbaren Microsoft-Lizenzen«, lautet ihre Antwort. Sie sind ein zentrales Element, mit dem MRM Smart Licensing möglich macht. Funktional identisch zur Neuware ersetzen gebrauchte Office-Programme, Server und CAL gezielt M365-Pläne. »Wir reduzieren Cloud-Leistungen auf das notwendige Minimum«, erklärt Melanie Achten. Das Ergebnis sind Einsparungen von weit über 30 Prozent. Die Kunst liegt darin, On-Premises-Software und Cloud-Services von Beginn an so aufeinander abzustimmen, dass sie den größtmöglichen Nutzen bringen. Als Lizenzmanagerin bei der Bechtle AG hat sich Melanie Achten 18 Jahre lang genau damit beschäftigt. Mit ihrem heutigen Team führt sie das Wissen über Cloud-Lizenzierungen, On-Premises-Infrastrukturen und die rechtlichen Aspekte zur Nutzung von Gebrauchtsoftware zusammen. Eine unschätzbare Expertise, mit der MRM Unternehmen und IT-Beratern hilft, ihre Softwarebeschaffung in puncto Kosten, Funktionalität und Zukunftsfähigkeit zu optimieren.

Dabei endet der Ansatz nicht bei Microsoft. Die Übernahme von VMware durch Broadcom hat vielen IT-Abteilungen vor Augen geführt, wie stark sie von einzelnen Herstellern abhängig sind. Bei MRM stieg damals die Nachfrage nach alternativen Virtualisierungsanbietern. »Wir legen unseren Kunden Sangfor HCI ans Herz«, sagt Melanie Achten, »eine Plattform, die ebenso leistungsfähig ist wie VMware, dabei aber deutlich günstiger und kundenfreundlicher in der Lizenzierung.« Auch für Themen wie künstliche Intelligenz, Automatisierung oder Dokumentenmanagement hat der



» Wir sind Partner für kosteneffiziente IT-Lösungen aus einer Hand – von Microsoft über KI-Tools und Hyperautomation bis Virtualisierung. «

Melanie Achten,
CEO der MRM Distribution

Distributor mittelstandstaugliche Lösungen geprüft und empfiehlt:

- # **Pragatix Private AI** für Unternehmen, die ihre internen Wissensdatenbanken kontrolliert nutzbar machen wollen.
- # Ergänzt um die Komponente PragatixAI Firewall schützt die Software zugleich vor fahrlässigem Umgang mit Schatten-KI.
- # Ein weiterer Pluspunkt: Beide Pragatix sind als SaaS oder On-Premises verfügbar.
- # **Quickwork** ist die von MRM präferierte Hyperautomation-Lösung. Das Tool erleichtert die durchgängige KI-gestützte Automatisierung von Unternehmensprozessen – unter anderem, indem diverse Datenquellen nahtlos integriert, Arbeitsabläufe automatisiert und bestehende Systeme um KI-Funktionen erweitert werden können.
- # Und auch zu Adobe-Produkten bietet der Distributor eine günstige Alternative: Mit **FlexiPDF** von SoftMaker können PDFs umfassend bearbeitet werden – ganz ohne Abzwang!

Für CIOs und IT-Verantwortliche ergibt sich ein Mehrwert, das Smart-Licensing-Angebot von MRM zu nutzen: Es sorgt für Ordnung in einer zunehmend fragmentierten IT-Landschaft. MRM als strategischer Lizenzierungspartner liefert alles aus einer Hand. Das Ergebnis: Transparenz, reduzierte Kosten (und Risiken!), mehr Flexibilität und Budget für die digitale Weiterentwicklung. ■

Mehr zum Smart-Licensing-Ansatz von MRM finden Sie unter:
mrm-distribution.com