

IT-BUSINESS

#7

DAS MAGAZIN FÜR DEN IT-MARKT

27. April – 10. Mai 2026

€ 6,- / 36. Jahrgang

ISSN (Print) 1864-0907

ISSN (Online) 2944-3601



CHANNEL FOKUS
REFURBISHING &
REMARKETING



KNAPPE SPEICHER, TEURE PCs

SO GEHT DER
CHANNEL MIT DER
PREISEXPLOSION UM!

LIFECYCLE-MANAGEMENT - DIE ANTWORT AUF STEIGENDE IT-KOSTEN

Warum der Ankauf gebrauchter Microsoft-Lizenzen für Systemhäuser ein aktuelles Thema ist

Ausgaben für Software, Apps und Cloud-Dienste machen in Unternehmen mittlerweile bis zu 30 Prozent ihrer Gesamtkosten aus. Tendenz steigend, denn Prognosen gehen davon aus, dass die Kosten in Zukunft weiter wachsen - jährlich um rund 7 Prozent und damit schneller als Inflation und Umsatz. Systemhäuser und IT-Dienstleister kennen das Problem und bekommen den Druck zu spüren, unter dem ihre Kunden stehen. Gleichzeitig lassen sie ungenutzt, wenn Migrationen, Konsolidierungen oder Strategiewechsel zu einem Überhang an betrieblichen Lizenzen führen. Der Microsoft-Distributor MRM erinnert daran, dass es sich lohnt, diese Assets zu erfassen - und an MRM zu verkaufen.

BUDGET AUS ALTBESTÄNDEN ZURÜCKHOLEN

Microsoft-Lizenzen, die nicht mehr aktiv genutzt werden, haben einen Marktwert. Wer diese Assets systematisch erfasst und veräußert, kann für seine Kunden Budget zurückführen, das neue Investitionen gegenfinanziert. Denn was auf Kundenseite als „Altbestand“ brachliegt, ist gebundenes Kapital.

Ein Blick auf aktuelle Ankaufspreise macht das deutlich: Für Office 2024 Standard zahlte MRM einer Kommune im März diesen Jahres 148 Euro pro Lizenz. Damit wird selbst bei kleineren Beständen schnell ein relevanter Betrag frei - bei größeren Umgebungen entsprechend mehr. Beispiel hierfür ist die AOK Niedersachsen, die 2.000 nicht mehr benötigte Office-Pakete an MRM verkaufte - mit einem fünfstelligen Rückfluss ins IT-Budget. adelpi, ein Thinktank für Klima und nachhaltige Entwicklung, fragte sich „Was tun mit Exchange-, Office- und CAL-Lizenzen, die niemand mehr braucht?“ Statt sie im digitalen Abstellraum zu vergessen, übergab man sie an MRM und verwendete den Erlös auf den unumgänglich gewordenen Gang in die Cloud. Für Systemhäuser ergibt sich daraus ein zusätzlicher Hebel in der

Kundenberatung. Neben Beschaffung und Betrieb wird der Umgang mit bestehenden Lizenzbeständen zum Thema. Wer hier aktiv wird, kann Kosten senken, Projekte ermöglichen und sich mehrwertstiftend in die Planung seiner Kunden einbringen.

HYBRIDE IT-STRATEGIEN: WARUM GEBRAUCHTE SOFTWARE AUCH IN CLOUD-UMGEBUNGEN RELEVANT IST

Felix Reichlmair, Head of Sales bei MRM Distribution, sieht die Rolle gebrauchter Microsoft-Produkte auch als Aktivposten in Cloud-Umgebungen. „Überall fehlt es Firmen an Geld. Da ist es nicht logisch, Cloud-only einzuführen und sich immer weiter steigenden Gebühren auszusetzen“, argumentiert er. Stattdessen sollten IT-Häuser zu hybriden Lösungen raten - und auch hier mit Office- und Server-Lizenzen aus zweiter Hand arbeiten. „Während reine Miet-Modelle laufende Kosten verursachen, amortisieren sich gebrauchte Kauflizenzen nach zwei bis drei Jahren, verbleiben als Asset im Unternehmen und schaffen einen potenziellen Wiederverkaufswert.“ Der Unterschied von Cloud-only zu hybrid: Einsparungen von 30 bis 40 Prozent - plus lukrative Margen für die Vermittlung der Gebrauchten.

SUPPORTENDE OFFICE UND EXCHANGE 2016/2019: GEBRAUCHT SOFTWARE ALS UPGRADE-OPTION

Zu Gebrauchtsoftware rät Felix Reichlmair auch, wenn Unternehmen nach dem Supportende von Office und Exchange 2016/2019 unter Handlungsdruck geraten: „Als IT-Dienstleister tun Sie Ihren Kunden einen echten Gefallen, wenn Sie sie auf wiederverwendbare Office-2024-Lizenzen upgraden. Neulizenzen sind unnötig teuer und zu einem vollständigen Wechsel in die Cloud kann man guten Gewissens nicht raten. Gebraucht bietet die wirtschaftlichste Möglichkeit, Modernisierung umzusetzen.“ Damit Kompatibilitäten stimmen, alles auditsicher und rechtskonform abläuft und

MRM[®]



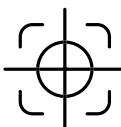
Felix Reichlmair
Head of Sales bei
MRM Distribution

„IT-Berater können auf einen der größten IT-Kostenfaktoren in Unternehmen Einfluss nehmen - und gebundenes Kapital für sich nutzen!“

Kunden funktional vom optimalen Mix profitieren, unterstützen die Microsoft-Experten von MRM mit umfassender Beratung.

Ankauf und Einkauf gebrauchter Software wird damit zum Gegenstück eines „fully Cloud“-Ansatzes - und zu einem Instrument, mit dem Systemhäuser steigende IT-Kosten aktiv eindämmen können. Wer den Lifecycle von Microsoft-Lizenzen ganzheitlich betrachtet, wirkt auf einen der größten IT-Kostenfaktoren im Unternehmen - und schafft neben Einsparungen zusätzliche Budgets.

Wie MRM dabei unterstützen kann?
www.mrm-distribution.com/partner-werden



UPDATES FÜR DEN GEBRAUCHT- SOFTWAREMARKT

Es ist wirtschaftlich, die Lebensdauer von Assets zu nutzen und zwar auch bei Software-Assets. Zudem lässt sich in diesem Business im Einkauf auf Unternehmensseite einiges an Geld einsparen – auch in der vermeintlichen „Cloud-First-Ära“. | Dr. Stefan Riedl



BILD: MIDJOURNEY / KI-GENERIERT




Geopolitische Entwicklungen, der laute Ruf nach Digitaler Souveränität und allgemeine Umbruchsstimmung prägen die aktuelle Diskussion, auch oder allen voran, wenn es um Cloud und Software geht. Laut Melanie Achten, Geschäftsführerin der MRM Distribution, lässt diese Gemengelage derzeit die Nachfrage nach On-Premises-Lösungen steigen. Und damit einhergehend die Nachfrage nach gebrauchter Software - „ganz einfach, weil die ein Drittel weniger kostet als die meisten Cloud-Modelle“, so Achten.

Bei vielen Gebrauchtsoftwarehändlern, so auch bei MRM, geht es aber im Tagesgeschäft längst nicht mehr nur um Lizenzen von On-Prem-Software. Vielmehr liegt für die Branche Potenzial im Umstieg auf hybride Lösungen oder auch im Segment „M365-only“. Das sei auch eine Chance für Reseller und Systemhäuser, so die Geschäftsführerin, denn einher geht meist die Frage nach den bisherigen On-Prem-Lizenzen der Unternehmenskunden, die in der Cloud obsolet werden. „MRM-Partner können das konsequent für sich nutzen, indem sie uns die gebrauchte Software zum Kauf anbieten“, so die Managerin. Achten spricht von „Smart Licensing“. Es bedeutet, Lizenzierung nicht isoliert zu betrachten, sondern als strategischen Hebel. In dem Business werden IT-Architekturen aufgestellt, deren

Kosten nicht explodieren, sondern finanzielle Freiheiten schaffen. Die MRM-Chefin spricht von „Einsparungen von weit über 30 Prozent“, die dabei keine Ausnahme seien. Dabei gehe es nicht nur um Microsoft, sondern auch um Virtualisierung, KI, Hyperautomation und Dokumentenmanagement.

„Gebrauchtsoftware wird totgeredet, seit es die Microsoft Cloud gibt - und ist doch immer noch da“, blickt Björn Orth, Geschäftsführer bei Vendosoft, süffisant zurück. Das sagt aus seiner Sicht eigentlich alles. Der Mittelstand folgt demnach nicht einfach einem Narrativ. In vielen Betrieben wird vielmehr noch gerechnet und erkannt: „Gebrauchte Microsoft-Lizenzen kommen einfach günstiger als die meisten Online-Pläne“, so der Vendosoft-Chef. So langsam würden sich auch die Berichte von Unternehmen mehren, die in die Cloud gegangen sind und dabei erlebt haben, was es bedeutet, sich dort zu stark zu binden: hohe laufende Kosten, wachsende Abhängigkeiten, schrumpfende Budgets. Das schwächt demnach den Cloud-Hype genauso wie die neu entflammte Frage nach der Datensouveränität, die laut Orth mit Fragen einhergeht: Wo liegen meine Daten? Wer kann im Zweifel darauf zugreifen? Wie sicher ist ein „Hosted in Europe“-Versprechen, wenn es von amerikanischen Hyperscalern kommt? Voll auf Online-Dienste zu setzen, ist heute laut Orth keine reine IT-Frage mehr



Die geopolitischen Entwicklungen prägen die aktuelle Diskussion um Datensicherheit und Datensouveränität. Das lässt die Nachfrage nach On-Premises-Lösungen steigen.

Melanie Achten, Geschäftsführerin, MRM Distribution

BILD: © MRM DISTRIBUTION

BILD: MIDJOURNEY / KI-GENERIERT



Jede Branche kennt „Schwarze Schafe“ - auch der Gebrauchtssoftware-Handel.

- sondern eine strategische Entscheidung, so der Manager. Er hält deshalb nicht „Cloud first“, sondern „Cloud right“ für „die wirtschaftlich, funktional und sicherheitstechnisch smartere Lösung“. Doch was bedeutet das in der Praxis? Die Antwort liegt meist im hybriden Ansatz. Und schon sei man bei „neu versus gebraucht einkaufen“ angekommen, also im Gebrauchtssoftwaremarkt.

Drei Dinge prägen aus der Perspektive von Andreas Thyen, Präsident des Verwaltungsrates,

Erstens die geopolitische Lage, also die Abhängigkeit von US-Anbietern, die vielen erst jetzt wirklich bewusst geworden sei. Digitale Souveränität ist demnach kein abstraktes Thema mehr, sondern vielmehr ist sie in fast allen IT-Abteilungen und Chefetagen angekommen. „Wer sich fragt, wie selbstbestimmt er seine geschäftskritische IT eigentlich betreibt, landet schnell bei unbefristeten Lizenzen als eines der wenigen Instrumente, die echte Wahlfreiheit schaffen“, so Thyen. Zweitens prägt der Kostendruck durch Abo-Modelle das Marktgeschehen, findet der Manager. Regelmäßige Preiserhöhungen machen demnach Subscriptions für viele Unternehmen schwer kalkulierbar, gerade im Mittelstand und in der

öffentlichen Hand. Und drittens nennt Thyen die Regulatorik als Einflussfaktor: „Der Data Act stärkt Wechsel- und Portabilitätsrechte - insbesondere bei Cloud- und Datenverarbeitungsdiensten - das spielt gebrauchter Software direkt in die Karten“, so Thyen.

Philipp Mutschler, CEO bei Soft & Cloud, schlägt in dieselbe Kerbe wie seine Branchenkollegen. Seiner Überzeugung nach bleibt das Geschäftsmodell „Gebrauchtssoftwarehandel“ dauerhaft zukunftsfähig, „denn viele Unternehmen werden auch künftig hybride IT-Infrastrukturen betreiben“. Nicht jede Applikation lasse sich wirtschaftlich oder strategisch sinnvoll in die Cloud verlagern, der Bedarf an klassischen On-Premises-Produkten bleibe entsprechend hoch. „Gleichzeitig verändern sich die Anforderungen unserer Kunden und wir entwickeln unser Modell konsequent weiter: weg vom reinen Lizenzhandel, hin zu einem ganzheitlichen Advisory- und Lösungsansatz rund um Kostenoptimierung, Vertragsstrategie und hybride Lizenzmodelle“, berichtet der Manager. Der Markt wird seiner Beobachtung nach von drei zentralen Faktoren geprägt, nämlich dem wachsenden Kostendruck in Unternehmen, der zunehmenden Komplexität herstellerseitiger Lizenzmodelle sowie dem Wunsch vieler Kunden nach mehr Unabhängigkeit von reinen Subscription-Modellen. ■



Die Vorstellung, dass irgendwann alles in der Cloud läuft und On-Premises verschwindet, hat sich schlicht nicht bewahrheitet.

Andreas Thyen, Präsident des Verwaltungsrates, LizenzDirekt

BILD: © LIZENZDIREKT