

# Pressemitteilung 27. Mai 2019

## MRM Distribution setzt konsequent auf Partnernähe

„Unsere Herausforderung ist, beim derzeitigen Wachstum, nicht den Fokus auf unsere Partner und Kunden zu verlieren“, erklärt Christian Bedel, Sales Director DACH bei MRM, dem Distributor für gebrauchte Software. Aus diesem Grund erweitert das Unternehmen seinen Vertrieb um zwei erfahrene Distributionsspezialisten mit einem großen Netzwerk im Systemhauskanal.

Frankfurt am Main, 27. Mai 2019 – Im Verkauf hochgradig erklärungsbedürftiger Produkte und herstellerübergreifender Lösungen hatte **Heinrich Mekker** bereits im Vertrieb der Value Add Distributoren DNS (heute Arrow) und Westcon Erfahrungen gesammelt, bevor er 2010 zu Ingram Micro wechselte. Dort baute er tiefes Know-how im Projekt- und Ausschreibungsgeschäft auf, vor allem im Medizintechnik- und Bildungssektor.



Als Business Development Manager war Heinrich Mekker in der Microsoft BU zunächst im Bereich Education und später im Cloud Business tätig. Bei der MRM Distribution für gebrauchte Software betreut er als Senior Key Account Manager nun Großkunden – Systemhäuser, IT-Dienstleister und Softwarehäuser.



Über Know-how im Distributions- und B-to-B-Geschäft sowie langjährige Erfahrung mit komplexen Beschaffungsprozessen und Ausschreibungen verfügt auch **Thomas Glashauser**. Bei Ingram Micro hat er mehrere hundert Systemhauskunden dabei unterstützt, Projekte mit 15 Herstellern erfolgreich durchzuführen. Als Senior Partner Account Manager ist er für den Auf- und Ausbau der Top 50 Kunden der MRM Distribution verantwortlich.



„Aufgrund ihrer langen Branchenzugehörigkeit verstehen Heinrich Mekker und Thomas Glashauser das Geschäft unserer Partner und Kunden und wissen, welche Unterstützung sie benötigen. Besonders das Know-how im Microsoft Cloud Business ist wesentlich, um das Geschäft gemeinsam mit unseren Partnern weiterzuentwickeln“, betont Christian Bedel.

# Pressemitteilung 27. Mai 2019

Trivia zur Personalie Heinrich Mekker: Was ihn am Handel mit gebrauchter Software so reizt? „Meine lange Erfahrung!“ Bereits im Kindergarten habe er sein erstes gebrauchtes Stofftier verkauft, um sein Taschengeld aufzubessern.

Trivia zur Personalie Thomas Glashauser: Weil er gern mit Menschen im Netzwerk arbeitet, hat der Musikliebhaber und gelernte Feinmechaniker seinen Handel mit Studio Equipment gegen die Arbeit mit Systemhäusern eingetauscht.

## MRM Distribution GmbH & Co. KG

MRM ist der erste deutsche Distributor für den Handel mit gebrauchter Originalsoftware. MRM beliefert registrierte Wiederverkäufer mit einer breiten Angebotspalette von Volumenlizenzen bis Box-Produkten - selbstverständlich rechts-, markt- und herstellerkonform. Das exklusive Produkt von MRM und seinen Partnern ist Originalsoftware, die bereits offiziell auf Unternehmensrechnern lief, vollständig deinstalliert und nachweislich legal vom Ersterwerber aufgekauft wurde. Sie steht im Anschluss unter sorgfältiger Berücksichtigung aller Rechts- und Herstellervorgaben für den uneingeschränkten Weiterverkauf durch Partner zur Verfügung. Wichtig: MRM tritt als Anbieter am Markt ausschließlich mittelbar über Partner auf und vertreibt seine Produkte als Distributor nicht selbst an Endkunden. MRM setzt auf eine partnerschaftliche Markterschließung und damit ganz auf engagierte und kompetente Reseller.

### Agenturkontakt:

Andreas Raum

Telefon: +49 176 61 65 34 47

Mail: [andreas.raum@freyraum-marketing.de](mailto:andreas.raum@freyraum-marketing.de)

freyraum marketing GmbH

Neumarkter Straße 61

81673 München

