



Wenn die Wahrheit im Nebel liegt...

Angeblich unterlizenziert? Sie sollen infolge eines Audits Nachzahlungen an Ihren Software-Anbieter leisten?

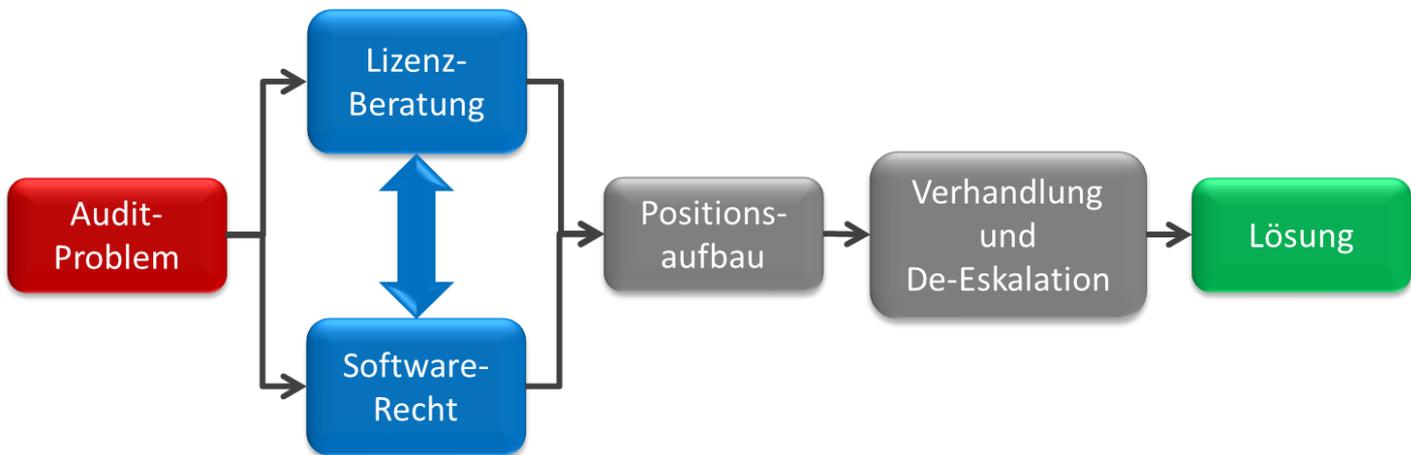
Sie sind konfrontiert mit komplexen Lizenzmodellen, unklaren Messkriterien und undurchsichtigen Vertragsstrukturen?

Sie sind verantwortlich und möchten Ihre berechtigten Interessen gegen die Druckkulisse des Anbieters gezielt in Position bringen?

Sie vermuten aber Fehler und Graubereiche in den Vermessungsergebnissen und Forderungshöhen?

Sie wollen den Nebel durchdringen und Ihre Software-Nutzungsrechte betriebswirtschaftlich optimieren?

Wir geben Ihnen sofort die nötige Rückendeckung mit **auditprotect**, unserem Beratungsprodukt aus kombinierter Audit-Expertise. Dieses kommt Anwender-Unternehmen aller Branchen zugute, die Standard-Software der Anbieter SAP oder Oracle im Einsatz haben. Als eingespieltes Team im Bereich Software-Lizenz-Audit bieten wir aufeinander abgestimmte und eng verzahnte Lösungsbeiträge im Gesamtpaket aus einer Hand.



auditprotect besteht aus Audit-orientierter Lizenzberatung einschließlich spezialisiertem Know-how im Software-, Vertrags- und Urheberrecht. Diese untrennbare Kombination eröffnet neue Optionen und effektive De-Eskalationswege zur soliden Vorbereitung einer akzeptablen kaufmännischen Lösung.

Die Leistungen von **auditprotect** im Überblick:

1. Abklärung der rechtlichen Zulässigkeit und Reichweite von Audit-Klauseln im Softwarevertrag
2. Delta-Analyse zur inhaltlichen Korrektheit des Audit-Ergebnisses: Rechtlich eingeräumter Lizenzumfang – Tatsächliche Nutzungspraxis
3. Aufdeckung von Fehlern in der Anspruchsbegründung der Gegenseite
4. Erfassen der relevanten Fakten und Streitpunkte, Analyse der Divergenzen in den strittigen Positionen
5. Überprüfung der Preisberechnungen der Gegenseite und deren Berechtigung
6. SWOT-Analyse:
Identifizierung und Bewertung der bisherigen Position des Anwender-Unternehmens, sowie der Schwachstellen mit ihren Konsequenzen
7. Ausloten von Spielräumen und De-Eskalationsmöglichkeiten
8. Aufdecken von etwaigen Beratungsfehlern seitens der Gegenseite
9. Antizipieren des Worst-Case-Szenarios sowie der resultierenden rechtlichen und geschäftlichen Auswirkungen, inklusive Handlungsoptionen und Auffangpositionen („Plan B“)
10. Mitwirkung bei Koordination der internen und externen Kommunikationswege und –strategien
11. Positionierung gegenüber der Gegenseite:
 - Präzise Stellungnahmen gegenüber Gegenseite in Abstimmung mit Anwender-Unternehmen
 - Erstellung von Argumentationsleitfaden zur Strukturierung der Verhandlungsführung
 - Verhandlungen mit Audit-Team der Gegenseite in Telefonkonferenzen und persönlichen Meetings
12. Review des finalen Lösungsmodells zur Qualitätssicherung, bereits mit Weichenstellungen für künftige Software-Audits



Ihr Nutzen:

Mit **auditprotect** unterstreichen Sie Ihr professionelles Auftreten gegenüber dem Anbieter. Sie ergreifen wieder die Initiative, zeigen Handlungsdominanz und beweisen Formulierungshoheit im Einigungsprozess. Ihr Unternehmen gewinnt an Aufmerksamkeit, Image und Akzeptanz als Player „auf Augenhöhe“ in Verhandlungen. Ziel ist ein beidseitig akzeptabler kaufmännischer Abschluss.

Fragen Sie uns nach **auditprotect**. Und Ihr Gegenüber bekommt die passenden Antworten.

www.auditprotect.de

Peter Wesche
Lizenzberater
wesche@doctor-license.com
06205 - 36 40723

Dr. Robert Fleuter
Softwarerecht
fleuter@B-L-C.com
06201 - 846 806