

# Wenn die Wahrheit im Nebel liegt ...

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

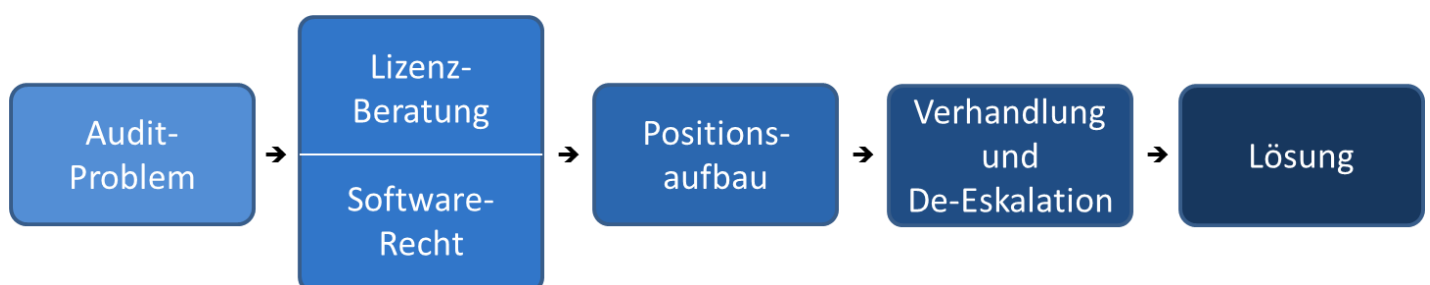
Sie sind konfrontiert mit komplexen Lizenzmodellen, unklaren Messkriterien und undurchsichtigen Vertragsstrukturen?

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 im Zweifel wirksam verteidigen?

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 im Einsatz haben, insbesondere der Anbieter SAP, Oracle und Microsoft. 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 effiziente De-Eskalationswege zur soliden Vorbereitung einer akzeptablen kaufmännischen Lösung.

## Die Leistungen von **auditprotect – Quick Response** 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 **Quick Response** unterstreichen Sie Ihr professionelles Auftreten gegenüber dem Anbieter. In einem Szenario der Unsicherheit ergreifen Sie wieder die Initiative, zeigen Handlungsdominanz und beweisen Expertise und 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 erhält die passenden Antworten.

[www.auditprotect.de](http://www.auditprotect.de)

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

Powered by License12.com

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