



3 stellingen:

“Alle organisaties zijn over-gelicenseerd, deze overtollige licenties kunnen contant gemaakt worden.”

“Deze (Microsoft) licenties zijn niet fysiek aanwezig en worden daardoor niet gewaardeerd”

“Ook bij incompliance kunnen overtollige licenties worden aangekocht en aanzienlijk worden bespaard.”

Wie zijn wij? [Licentiemakelaar BV](#)

Licentiemakelaar BV is specialist in de ICT-dienstverlening op het gebied van overtollige licenties en kent de ICT-vraagstukken waar organisaties voor staan. Licentiemakelaar BV richt zich exclusief op het inventariseren, internationaal aan- & verkopen van overtollige software licenties en is úw gespecialiseerde en onafhankelijke makelaar.

Waarom kiezen voor Licentiemakelaar BV?

- ° We beschikken over de expertise, ervaring (o.a. het faillissement van Royal Imtech NV) en werken volgens de geldende regels: zorgvuldig en risicoloos!
- ° Licentiemakelaar BV kent de internationale markt en vindt de beste oplossing voor uw organisatie.
- ° Wij ontzorgen organisaties en coördineren het proces van het begin tot de afronding.

Wat doen we? Als makelaar bemiddelen wij bij de aan- & verkoop van overtollige licenties!

- ° Inventarisatie en verificatie van software licenties in een vertrouwelijke en besloten setting.
- ° (Anoniem) Verkopen en aankopen van licenties op de internationale markt en het verzamelen van biedingen.
- ° Controle van de biedingen en/of het aanbod, waaronder de kredietwaardigheid van de koper(s).
- ° Begeleiding & advies bij de besluitvorming bij de aan- of verkoop en het afronden van de transactie(s).
- ° Wekelijkse rapportage over de voortgang.

Onze (model-)werkwijze in 5 stappen:

Na de eerste kennismaking en inventarisatie van de wensen van de opdrachtgever:

1. Formaliseren van de afspraken inclusief een standaard geheimhoudingsovereenkomst.
2. Inventarisatie en controle, vaststellen van het aanbod of de behoefte, voorstel met roadmap.
3. Aanbieden en/of uitvragen in de markt, voorstellen rapporteren aan de opdrachtgever, gevolgd door het advies en besluit tot aan- of verkoop.
4. Tot stand brengen van de ver- of koopovereenkomst, incl. rechtstreekse betaling door opdrachtgever aan verkoper en/of betaling van de koper aan de opdrachtgever.
5. Facturatie van de verschuldigde commissie en de formele projectafronding.

Onze kenmerken: zorgvuldig van begin tot eind!

- ° Onafhankelijk, professioneel, zorgvuldig en risicoloos;
- ° Geverifieerde overdracht van licenties, geldstromen lopen altijd direct aan of van de opdrachtgever, naar of van de (ver-)koper;