

### 3 stellingen:

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

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

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

### Wie zijn wij? [Licentiemakelaar BV](#)

Licentiemakelaar BV beschikt over uitgebreide ervaring in ICT-dienstverlening 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, 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 oplossing
- Wij ontzorgen organisaties d.m.v. persoonlijke begeleiding, waaronder onze wekelijkse rapportage.

### Wat doen we? Overtollige licenties, in opdracht, aan- & verkopen!

- Inventarisatie en verificatie van software licenties in een vertrouwelijke en besloten setting.
- (Anoniem) Aanbieden en aankopen van licenties op de internationale markt en verzamelen van biedingen.
- Controle van de biedingen en/of het aanbod, waaronder de kredietwaardigheid van de koper(s).
- Begeleiding bij de besluitvorming van de aan- of verkoop en het volbrengen van de transactie.
- 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 geheimhoudingsovereenkomst.
2. Detailinventarisatie en –controle, vaststellen van het aanbod of de vraag, voorstel met plan van aanpak.
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 aan- of verkoop incl. rechtstreekse betaling door opdrachtgever aan verkoper en/of betaling van de koper aan de opdrachtgever.
5. Facturatie (indien geen Licentiemakelaar abonnement klant) van het verschuldigde bedrag en de formele projectafrontering.

### 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;

### Voor nader contact:

Oprichter => Dhr. M. Hulsing -- Tel: 06 34 777 169 -- Email: [mischa.hulsing@licentiemakelaar.nl](mailto:mischa.hulsing@licentiemakelaar.nl)

Consultant => Dhr. R. Theunissen -- Tel: 06 24 736 579 -- Email: [roel.theunissen@licentiemakelaar.nl](mailto:roel.theunissen@licentiemakelaar.nl)

Office Manager => Mevr. J. Bobbink -- Tel: 06 34 776129 -- Email: [jacqueline.bobbink@licentiemakelaar.nl](mailto:jacqueline.bobbink@licentiemakelaar.nl)