



Nutzen und Vorteile eines Escrow Rahmenvertrags

Anstatt für jeden Ihrer Kunden auf Wunsch eine Quellcodehinterlegung einzeln zu verhandeln, bietet HanseEscrow auch die Möglichkeit, einen Rahmenvertrag zu schließen. Dieser Vertrag bietet gerade für Softwarehersteller und Softwarevertrieb erhebliche Vorteile:

Kosten

Für den Rahmenvertrag zahlen Sie erst dann, wenn der erste Kunde ein Escrow wünscht. Die Kosten liegen beim ersten Kunden (Begünstigten) etwas über denen eines Einzelvertrags, aber schon beim zweiten Kunden spart der Vertrag bis zu 4.000 Euro.

Administration / Interne Aufwendungen

Die Software-Entwicklung, die Rechtsabteilung/Rechtsberatung und das Back Office werden entlastet. Sowohl das Verfahren als auch der Escrow Vertrag sind nach einmaliger Prüfung als Standard in den Unternehmensprozess eingeflossen.

Vertriebsprozess

Aktives Anbieten einer Quellcodehinterlegung bzw. Escrow beschleunigt Vertragsverhandlungen und schafft klare, transparente Verhältnisse und damit Vertrauen. Eventuelle Wettbewerbsnachteile wie Größe und Solvenz des Unternehmens treten in den Hintergrund. Kriterien wie Leistung und Preise Ihrer Produkte haben Priorität.

Update

Pro Produkt, Release oder Update wird eine einmalige Prüfung und Hinterlegung vorgenommen, die für beliebig viele Ihrer Kunden (Begünstigte/Beneficiaries) gelten. D.h. der Prozess wird nicht für jeden Kunden einzeln, sondern jeweils einmalig für alle gemacht. Das spart Zeit, Ressourcen und damit Geld.

Reporting

Durch regelmäßiges Reporting, lückenlose Archivierung und zentrale Depotverwaltung sind Sie zu jeder Zeit auf dem aktuellen Stand.

Geschäftsgeheimnis

Der Quellcode Ihrer Produkte, Ihr wertvollstes Geschäftsgeheimnis, bleibt optimal geschützt. Die Quellen befinden sich nur in Ihren und den Händen des Treuhänders HanseEscrow.

Qualitätsmanagement

Sie belegen durch proaktives Anbieten von Software Escrow Ihren hohen Qualitätsanspruch und tragen dem Sicherheitsbedürfnis Ihrer Kunden Rechnung. Gleichzeitig können Sie interne Prozesse optimieren.

Umsatz

Sie können Escrow auch verkaufen. Integrieren Sie Escrow z.B. als Zusatzleistung in Ihre Wartungsverträge und heben die Kosten für die Wartung entsprechend an.