

MEGASOFT

**> WIR
LEBEN
SOFTWARE**

MEGASOFT
team



Ein Team, ein Spirit, eine Leidenschaft

Lotse. Trendscout. Coach.

Ob Planung, Beschaffung, Implementierung, Schulung oder Betreuung – unser Team lebt Software. Menschlich, persönlich und nahbar.

Diese Maxime unterscheidet **megasoft™** im Zeitalter der Digitalisierung vom Wettbewerb. Unsere Kunden schätzen das. Weil wir ihre Wegbegleiter sind. Als Lotse, Trendscout und Coach.



Regine Bennert
Vertrieb Innendienst
rbennert@megasoft.de
02 12 / 33 92 - 58

Unser Fokus.

- > Verkauf von Software (Kauf, Lizenzierung, SaaS)
- > Begleitung im Kaufprozess bei Auswahl und Lizenzierung
- > Best-Price-Verhandlung mit dem Hersteller
- > Lizenzmanagement
- > Kostenfreie Lizenzüberwachung bei Bestandskunden mit Rahmenverträgen
- > Spezialisierung in Virtualisierung, Monitoring und CAD-Anwendungen / jeweils mit Projekt-Beratung, -Implementierung und -Begleitung

MEGASOFT
unternehmen

Software. Solutions. Service.

Zwei Schwerpunkte bilden das Kerngeschäft der 1987 gegründeten **megasoft™** GmbH in Solingen:

- > der eine ist die Softwarelizenzbeschaffung für DAX-Konzerne, den deutschen Mittelstand und Körperschaften des öffentlichen Rechts,
- > der andere ist die ausgeprägte Serviceorientierung im sensiblen Zusammenspiel unserer Kunden mit den täglichen Herausforderungen ihrer Unternehmensentwicklung.

Die kostenfreie Lizenzüberwachung bei Bestandskunden mit Rahmenverträgen ist in diesem Kontext ein entscheidendes Beispiel für das Selbstverständnis von **megasoft™**.

Unsere passgenauen Lösungen stellen wir aus ca. 13.000 Artikeln von 900 Herstellern zusammen. Daraus resultiert ein profunder Erfahrungsschatz mit mehr als 6.000 Kunden.



Beate Roßbroich
Management Großkunden
brossbroich@megasoft.de
02 12 / 33 92 - 65

Unsere Produktausrichtung.

- > Büroanwendungen
- > CAD-Software
- > E-Mail & Collaboration
- > Netzwerk-Monitoring
- > Netzwerkverwaltung
- > Sicherheit, Datensicherung, Datenwiederherstellung
- > Tools für Entwickler
- > Virtualisierung

MEGASOFT
leistungen

Scoring. Analyse. Lösung.

Google liefert unter dem Stichwort „Software“ zwischen 900 Millionen und 1 Milliarde Ergebnisse. Bei der Eingrenzung auf „Standardsoftware“ erscheinen rund 1,7 Millionen Vorschläge.

Hier setzt **megasoft**TM mit der Softwarelizenzbeschaffung an. Wir führen regelmäßige Scorings durch. Die bilden u. a. den Nutzwert, den Lebenszyklus, das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Kauf- und Lizenzbedingungen professioneller, oft konkurrierender Software ab.

Auf dieser Basis analysieren wir die Vor- und Nachteile für Ihren individuellen Einsatzbereich, um die Anforderungen an Funktionalität, Architektur, IT und betriebswirtschaftliches Umfeld mit der geeignetsten Lösung zu bedienen.



Microsoft

vmware®

CITRIX®



AUTODESK.



Symantec™

MEGASOFT
partner

Langfristig. Verzahnt. Zertifiziert.

megasoft™ ist das Synonym für Vertrauen.

Das genießen wir bei über 6.000 Kunden durch langjährige Geschäftsbeziehungen. Und das besitzen wir bei 900 Herstellern durch langfristige, engverzahnte und zertifizierte Partnerschaften.

Unsere Lösungen kommen immer aus einer Hand. Komplett und einzigartig. Dafür pflegen wir intensive Herstellerbeziehungen zu globalen Schwergewichten wie Adobe, Autodesk, Citrix, IBM, Microsoft, SAP, Symantec und VMware genauso wie zu den Hidden Champions in Deutschland.

Das zahlt sich im wahrsten Sinn des Wortes aus, wenn die Realisierung von Projekten nicht nur von korrekter Lizenzierung und termingerechter Beschaffung abhängt, sondern in besonderer Weise auch einer technischen und wirtschaftlichen Begleitung bedarf.

Hier ist megasoft™ Mittler. Wir beziehen den Hersteller aktiv ein, um Ihre Lösung zu finden.



Arne Brucker
Geschäftsführer
abrucker@megasoft.de
02 12 / 33 92 - 76

Unser Mehrwert.

Wir schützen vor

- > überdimensionierten Lizenzierungen,
- > mangelhafter Bedienbarkeit,
- > hohem Schulungsaufwand,
- > Überlastung des IT-Supports und
- > geringer Arbeitsproduktivität.

MEGASOFT
mehrwert

Virtualisierung. Monitoring. CAD.

megasoft™ bietet einen besonderen Mehrwert, ...

„... weil wir über lange Zeit profundes Wissen und tiefe Branchenkenntnisse bei allen Produkten aufgebaut haben. Spezialisierte Kompetenz bieten wir bei Virtualisierung, Monitoring und CAD-Anwendungen. Hier entscheidet sich die Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen und Institutionen.“

Sicherheit, Ressourcenteilung und Professionalität sind ...

„... in diesem Zusammenhang digitale Schlüsselstellen. Beispiel Monitoring: Systematische Netzwerk-Überwachung ist ein zentraler Sicherheitsfaktor. Beispiel Virtualisierung: Aus der intelligenten Ressourcenteilung von Netzwerken, Betriebssystemen, Datenspeichern und emulierter Hardware resultiert messbare Effizienz. Beispiel CAD-Anwendungen: Wer in der Champions League für technische Lösungen spielen will, muss bei Entwurf und Konstruktion hohe Professionalität einsetzen.“

megasoft™ zeigt immer spezielle Alternativen ...

„... für eine vergleichbare Anforderung auf. Die eine passt für weltweit agierende Automobilkonzerne, die andere für örtliche Krankenhäuser und die dritte für den Landschaftsgartenbau-Meisterbetrieb mit drei Mitarbeitern.“



Elke Hoos
Management Großkunden
ehoos@megasoft.de
02 12 / 33 92 - 67

Unser Vertrieb.

- > Wissensdatenbank: www.megasoft.de
- > Entwicklertools: www.php-studio.de
- > Monitoring-Lösungen: www.prtg-shop.de
- > CAD-Anwendungen: www.cad-shop.eu

MEGASOFT
vertrieb

Intern. Extern. Web.

Heute bestellt, morgen geliefert – und das über die Weihnachtsfeiertage. Es ist ein sportliches Beispiel, zweifellos. Aber **megasoft™** hat es im Auftrag eines Großkunden geschafft.

Warum? Unsere flache Organisationsstruktur ermöglicht hohe, serviceorientierte Vertriebsflexibilität, intern und extern. Daraus resultiert seit Jahrzehnten eine starke Kundenbindung.

Gezielte Flankierung erhält unsere zentrale Vertriebsabwicklung durch lösungsorientierte **megasoft™**-Webshops.

Versicherungen **Banken**
Hochschulen **Unsere** Kliniken
Referenzen Pharma
Verwaltung **Automobil**

Referenzen. Vertraulichkeit. Datenschutz.

Informationssicherheit, Verschlüsselung und Digitale Rechteverwaltung zählen zu den Säulen im täglichen Umgang mit sensiblen Daten. Man kann das zu einem Begriff zusammenfassen: Vertraulichkeit.

Die Kundenbeziehungen von **megasoft™** werden durch Vertraulichkeit und Loyalität geprägt. Alle Geschäftsvorgänge genießen höchsten Datenschutz – unabhängig von Größe, Stellung und Branche des Auftraggebers.

Referenzen erläutern wir gerne im persönlichen Gespräch. Die vertrauliche Abstimmung mit allen Beteiligten ist im Sinne des Datenschutzes die natürliche Voraussetzung dafür.



megasoft GmbH
Weyerstraße 41
42697 Solingen
Deutschland

Telefon: 02 12 / 33 92 - 0
Telefax: 02 12 / 33 92 - 33
E-Mail: vertrieb@megasoft.de
www.megasoft.de

Geschäftsführer: Arne Brucker
Handelsregister:
B 21297 Wuppertal
USt-IdNr.: DE814999977