MEGASOFT
Wir leben Software!

Die megasoft™ - seit 2018 mit Sitz in Monheim am Rhein betreut seit über 30 Jahren branchenübergreifend Großkunden mittelständische Unternehmen in der DACH-Region bei der Beschaffung und Lizenzierung von individuellen Softwarelösungen für den professionellen Einsatz im Business-Kontext.

Dank der eng verzahnten, zertifizierten Partnerschaften mit über 900 internationalen Software-Herstellern verfügen wir über ein breites Wissensspektrum im IT-Sektor und können unsere Kunden daher umfassend beim Beschaffungsprozess auf dem immer komplexer werdenden Markt der Softwareinfrastrukturen unterstützen.

Software. Solutions. Service.

Zwei Schwerpunkte bilden das Kerngeschäft der 1987 gegründeten megasoft™ :

- der eine ist die Softwarebeschaffung 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.

Langfristig. Verzahnt. Zertifiziert.

megasoft™ ist das Synonym für Vertrauen, welches wir bei über 6.000 Kunden durch langjährige Geschäftsbeziehungen sowie bei 900 Herstellern durch langfristige, eng verzahnte und zertifizierte Partnerschaften genießen.

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 Sinne des Wortes aus, wenn die Realisierung von Projekten nicht nur von korrekter Lizenzierung und termingerichteter Beschaffung abhängt, sondern in besonderer Weise auch einer technischen und wirtschaftlichen Begleitung bedarf.

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.

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

Unser Mehrwert.

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.“

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.

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

Unser Vertrieb. Ihre Ansprechpartner. Eine gemeinsame Lösung.

- **Klaus Kaisinger**
  Geschäftsführer
  kkaisinger@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 0
- **Elke Hoos**
  Management Großkunden
  ehoos@megasoft.de
  +49 2173 265 06 -67
- **Regine Bennert**
  Vertrieb Innendienst
  rbennert@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 58
- **Beate Roßbroich**
  Management Großkunden
  brossbroich@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 65
- **Katja Bergen**
  Online-Bestellungen
  kbergen@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 63

megasoft IT GmbH & Co. KG
Niederstr. 41
40789 Monheim
Deutschland

Telefon: +49 2173 265 06 - 0
Telefax: +49 2173 265 06 - 33
vertrieb@megasoft.de
www.megasoft.de

Handelsregister:
A 25241 Düsseldorf
USt-IdNr.: DE316356044

Komplementär:
megasoft Beteiligungs GmbH
AG Düsseldorf HRB 84940
Geschäftsführer: Klaus Kaisinger

SAP IBM Adobe Microsoft vmware CITRIX AUTODESK Symantec

Unsere Referenzen
Versicherungen Banken Kliniken Pharma Hochschulen Verwaltung Automobil

MEGASOFT

Wir leben Software!

The megasoft™, founded in 1987 and since 2018 based in Monheim am Rhein, Germany, has been supporting large and medium-sized companies in the DACH region for more than 30 years in the procurement and licensing of individual software solutions for professional use in the business context.

With close-knit and certified partnerships with over 900 international software vendors, we have a broad knowledge base in the IT sector, which enables us to fully support our clients in the sourcing process in the increasingly complex software infrastructure market.

Software. Solutions. Service.

The core business is focused on the following two major areas of megasoft™ IT GmbH & Co. KG:

- the first is obtaining software licenses for DAX-listed corporations, German medium-sized companies and public corporations
- the second is the distinctive service offered to clients facing the daily challenges of their corporate development.

Free monitoring of licenses for existing clients with framework agreements is just one of many examples that demonstrate megasoft™'s attitude in regards to customer service.

To find fittet solutions for you, we choose from about 13,000 products from 900 manifacturers resulting in a profound pool of experience with over 6,000 clients.

Long-term. Linked. Certified.

megasoft™ is the synonym for trust, which is proven due to our long-term business relationships with over 6,000 clients and closely linked partnerships with 900 manifacturers we network with.

Our solutions are always from a single source, completely, customized and unique. To verify this, we maintain close relations with global manufacturers such as Adobe, Autodesk, Citrix, IBM, Microsoft, SAP, Symantec and VMware as well as with Hidden Champions in Germany.

This literally pays off in the realization of a project that not only depends on correct licensing and on-time procurement but also requires to be accompanied economically and technically in particular.

Whether it's planning, procurement, implementing, training or service - **software is our life. Personal and approachable.**

In the age of digitalization, these are the maxims that distinguish megasoft™ from it's competitors. Our clients appreciate that, because we accompany them. As guides, trend scouts and coaches.

Our Fokus.

- Sale of Software (Purchase, licensing, SaaS)
- Support during the process of purchase with selection and licensing
- Best Price negotiations with the producers
- License Management
- Free license monitoring for existing customers with framework agreements
- Specializing in virtualization, monitoring and CAD-applications

Our Added Value.

Security, resource sharing and professionalism are ...

„... digital key points in this certain context. Monitoring: Systematic network-monitoring is an important security factor. Virtualization: The result of intelligently sharing resources of networks, operating systems, data storages and emulated hardware is measurable efficiency. CAD-applications: If you want to play in the Champions League when it comes to technical solutions, investing professionally into design and construction is a necessity."

References. Confidentiality. Data Protection.

When handling sensitive data on a daily basis, data security, encryption and digital rights management are the key. All this can be summarized in one word: Confidentiality.

megasoft™'s customer relationships are based on confidentiality and loyalty. All business processes are handled with the highest data security - no matter the size, position and field of the client.

We would be glad to discuss our references in the course of a personal meeting. For the purpose of data protection, confidentiality of all those involved is the natural precondition.

megasoft™ acts as a mediator. We actively involve the manifacturer to find the best solution for you.

Our Sales. Your Contact Persons. One Solution.

- **Klaus Kaisinger**
  Managing Director
  kkaisinger@megasoft.de
  +49 2173 265 06 0
- **Elke Hoos**
  Key Account Management
  ehoos@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 67
- **Regine Bennert**
  Internal Sales Management
  rbennert@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 58
- **Beate Roßbroich**
  Key Account Management
  brossbroich@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 65
- **Katja Bergen**
  Online-Shop Management
  kbergen@megasoft.de
  +49 2173 265 06 - 63

megasoft IT GmbH & Co. KG
Niederstr. 41
40789 Monheim
Deutschland

phone: +49 2173 265 06 - 0
fax: +49 2173 265 06 - 33
vertrieb@megasoft.de
www.megasoft.de

Register of companies:
A 25241 Duesseldorf
Vat-ID: DE316356044

General Partner company:
megasoft Beteiligungs GmbH
AG Düsseldorf HRB 84940
Manager: Klaus Kaisinger

Our References: Pharmaceutical, Clinics, Insurances, Universities, Administration, Industry, Banks, Automotive