

Adobe vælger A Gain til de store kunder

Adobe Systems vil skabe vækst i salget af blandt andet Acrobat og Creative Suite-programmerne til de store kunder gennem et nyt storkunde samarbejde med A Gain.

Adobe Systems præsenterer i dag licensspecialisten A Gain som partner på rådgivningen omkring kundernes muligheder med Adobes CLP storkundeaftaler. Dermed får Adobe en solid og anerkendt partner, der har meget stor erfaring omkring rådgivningen af store virksomheder.

”Vi er meget tilfredse med at kunne præsentere A Gain som ny storkunde partner. A Gain har specialiseret sig i rådgivning omkring software- og licensstyring og har ansat en række af Danmarks mest erfarne rådgivere. De har i mange år bevist, at de gennem deres rådgivning kan skabe stor værdi for både store offentlige og private kunder. Så vi kunne ikke have valgt en bedre partner til at rådgive omkring vores bedste licensprogram til større virksomheder”, siger Jan Ziska, Channel Account Manager for Adobe i Norden.

”Vi er overbeviste om, at vores rådgivning vil få mange store kunder til at vælge Adobe CLP aftalen. Den giver kunderne en lettere administration af Adobe licenser og nogle lavere priser på produkterne. Når vi kombinerer rådgivningen omkring CLP aftalen med vores rådgivning omkring software asset management, vil vi samlet kunne garantere kunderne lavere omkostninger, reduceret risiko for fejlbudgettering m.m. og forbedret produktivitet i it-afdelingen og hos brugerne af Adobe produkterne”, lyder det fra Frank Mortensen, CEO i A Gain.

