



Insight: Verlässlicher Reseller für Lizenzen – und noch viel mehr

Übersicht

Die Groupe Pierre et Vacances Center Parcs suchte nach einem verlässlichen Reseller für ihre Adobe-Lizenzen in Deutschland, Niederlande und Belgien.

Bekommen hat sie mit Insight einen Partner, der nicht nur Lizenzen zu möglichst vorteilhaften Konditionen für seine Kunden einkauft, sondern berät, mitdenkt und Optimierungspotenziale erkennt.

Kunde:

- Europäischer Marktführer im Nahtourismus
- Betreiber von Ferienparks und Unterkünften
- Rund 1.770 Millionen Euro Umsatz

Herausforderung:

- Suche nach Reseller für Adobe-Lizenzen
- Vereinfachung des Lizenzmanagement

Lösung:

- Effektive Abwicklung des Lizenzeinkaufs
- Aufzeigen von Möglichkeiten der Kostenoptimierung
- Kostenlose stetige Lizenzinformation



Über Groupe Pierre et Vacances Center Parcs

Die börsennotierte Groupe Pierre et Vacances Center Parcs ist der europäische Marktführer im Nahtourismus und erwirtschaftet einen Milliarden-Umsatz. Sie empfängt rund acht Millionen Gäste in ihren rund 44.500 Apartments und Ferienhäusern an 283 Standorten in Europa. Die Tochtergesellschaft Center Parcs Europe betreibt 28 Ferienparks in Deutschland, den Niederlanden, Belgien und Frankreich.

Herausforderung

Die Groupe Pierre et Vacances Center Parcs mit ihrer Tochtergesellschaft Center Parcs Europe verfügt aufgrund ihrer zahlreichen Standorte über ein komplexes Lizenzmanagement. Sie war auf der Suche nach einem Reseller für den Einkauf benötigter Adobe-Lizenzen für Standorte in Deutschland, den Niederlanden und Belgien.

Eine effektive Zusammenarbeit, Zuverlässigkeit und schnelle, unkomplizierte Kommunikationswege waren den Verantwortlichen dabei wichtig.

„Ich schätze die regelmäßigen, gut aufbereiteten Informationen über Neuerungen, Auslaufdaten von Lizenzen und Optimierungspotenzialen sowie die Workshops seitens der Insight. Das erhöht die Übersichtlichkeit und erleichtert meine Arbeit.“

Matthias Petri, Service Engineer bei Center Parcs

Optimisation & Governance

„Insight sucht nach der besten Lösung für den Kunden. Ich kann sie ohne Wenn und Aber weiterempfehlen.“

Matthias Petri, Service Engineer bei Center Parcs



Lösung

Mit Insight hat die Groupe Pierre et Vacances Center Parcs einen vertrauensvollen, zuverlässigen Reseller bekommen, der bei Anfragen schnell reagiert und den gesamten Prozess des Lizenzerwerbs koordiniert und umsetzt.

Die Fachleute des Adobe Platinum-Partners prüften zudem proaktiv Potenziale der Kostenoptimierung anhand von Preisstaffelungen und konnte so Einsparungen für die Groupe Pierre et Vacances Center Parcs erzielen.

Insight informiert den Kunden zudem kostenlos über neue Software-Versionen, Produkte und Veränderungen bei Vertragskonditionen. „Ich schätze diese regelmäßigen Informationen zum Beispiel über Neuerungen, Preise und Ablaufdaten von Lizenzen sowie die interessanten Workshops der Insight. Die Informationen sind relevant und gut aufbereitet. Das schafft Übersichtlichkeit und erleichtert meine Arbeit“, sagt Matthias Petri, Service Engineer bei Center Parcs. Auch die Kommunikation mit seinen Account-Managern ist für ihn Anlass zum Lob. „Der Service funktioniert sehr gut. Ich weiß die Beratung zu schätzen, die darauf ausgerichtet ist, die für uns beste Lösung zu finden. Man merkt, dass sich die Insight-Mitarbeiter Gedanken machen, wie sie unterstützen können. Die Reaktionsgeschwindigkeit bei Anfragen ist hoch und die Kommunikation offen und vertrauensvoll.“

Warum Insight?

„Der persönliche Kontakt zu festen Ansprechpartnern war mir wichtig“, so Petri. „Das schafft Stabilität in der Zusammenarbeit. Hinzu kommt die persönliche Beratung. Mit dieser geht Insight über die eigentliche Leistung eines reinen Resellers hinaus.“