

21.10.2008 - 04:10 Uhr

CAS treibt mit entscheidenden weltweiten Initiativen eine aggressive Unternehmensexpansion voran

ORLANDO, Florida, SYDNEY, Australien und KAISERSLAUTERN, Deutschland, October 21 (ots/PRNewswire) --

- Berufung von neuen Führungskräften und strategische Programmangebote werden in der zweiten Jahreshälfte 2008 und darüber hinaus die Marktdurchdringung und das Wachstum stärken

CAS, der weltweit führende Anbieter von Demand Side Management-Lösungen für die Konsumgüterindustrie meldete heute den erfolgreichen Abschluss von mehreren wichtigen Initiativen für das Unternehmen, die sich auf die Expansion sowie die Schaffung eines weltweiten Impulses konzentrieren. CAS hatte diese Nachricht in Verbindung mit der "Consumer Goods Technology Conference 2008" in Orlando, Florida, bekannt gegeben.

"CAS hat mehrere strategische Massnahmen unternommen und bedeutende Investitionen getätigt, um das Unternehmen aufzubauen und sein wahres Marktpotenzial zu nutzen", sagte Stefan Joneck, Global CEO und Gründer von CAS. "Durch das Anschüren dieses Wachstums haben wir weiter unseren Einsatz für die Bereitstellung erstklassiger Lösungsangebote und Partner unterstrichen. Das Endresultat - eine rasche Steigerung des Geschäftswerts für unsere Kunden."

Die heutigen Nachrichten bedeuten den Abschluss einer Reihe von wichtigen Veränderungen für CAS. Im Juni wurde Todd Fryburger von CAS als CEO für CAS Americas ernannt. Fryburger hat seitdem ein Führungsteam aufgebaut, das sich aus erfahrenen Branchenveteranen zusammensetzt und zuletzt Scott McKenzie als Vice President of Sales und Davis Bennett als Vice President of Services berufen. CAS hat ausserdem sechs neue globale Kundenbetreuer ernannt, von denen jeder im Durchschnitt über eine 23-jährige Erfahrung im Verkauf von Unternehmenssoftware sowie auf dem CPG-Markt verfügt.

"CAS hat in der letzten Hälfte dieses Jahres eine bedeutende Dynamik gezeigt und die Voraussetzungen für ein noch beeindruckenderes Jahr 2009 geschaffen", sagte Todd Fryburger, CEO von CAS Americas. "Unsere Softwareprodukte unterstützen die Kunden beim Aufbau und bei der Stärkung ihrer weltweiten Marken. Dieses Ziel gewinnt vor dem Hintergrund der globalen wirtschaftlichen Herausforderungen, bei dem ein Branchenwachstum in absehbarer Zukunft nur schwer erreicht werden kann, zusätzlich an Bedeutung. CAS verfügt hierin sowohl in Amerika als auch weltweit über ein erstaunliches Energiepotenzial. Wir erwarten, dass, indem wir unsere strategische Vision fortsetzen und Nachfrage schaffen, das Wachstum vergrössern und von den Chancen zur Erhöhung des Geschäftswerts für unsere CPG-Kunden profitieren, ein erfolgreiches Jahr vor uns liegt."

Neben der Einstellung wichtiger Führungskräfte hat CAS ausserdem etliche entscheidende strategische Initiativen für das Unternehmen angekündigt, u.a. die Einführung der CAS Global Services und des CAS Global Alliance-Programms. "Anders als herkömmliche Softwareunternehmen, die sich allein auf die Absicherung der Softwaretransaktionen konzentrieren, gilt die Aufmerksamkeit von CAS dem Erfolg des Kunden", sagte Joneck.

Durch den wirksamen Einsatz einer über 23-jährigen Erfahrung auf dem Gebiet der Konsumgüter und der fachlichen Kompetenz im Bereich der Unternehmenssoftware will CAS Global Services die besten Verfahrensweisen, Methodologien, preisgekrönten Lösungen sowie erfahrene Beratungs-, Schulungs- und Supportressourcen des Unternehmens zusammenführen, um die Kunden dabei zu unterstützen, die

Implementierungszeiten zu beschleunigen, die Geschäftsergebnisse zu erhöhen und die Vorhersagbarkeit des gesamten Projektlebenszyklus zu verbessern.

Durch das Global Alliance-Programm will CAS an Geschäftsprozessen und Technologien mitwirken sowie mit Beratungspartnern zusammenarbeiten, um Strategien, Fachkompetenzen auf dem Gebiet der Konsumgüter, Methodologien, beste Verfahrensweisen und Schulungsprogramme, die zur dazu bestimmt sind, Geschwindigkeit, Präzision und Resultate zu liefern, zu integrieren. Dieses weltweite Programm wird ausserdem eine formalisierte Technologie- und Berater-Zertifizierung sowie gemeinsame Marketingmöglichkeiten für die Teilnehmer des Programms der Allianz beinhalten.

Informationen zu CAS

CAS ist der weltweit führende Anbieter von Demand Side Management-Lösungen für die Konsumgüterindustrie. Mit mehr als 23 Jahren branchenspezifischer Erfahrung verfügt CAS über eine unübertroffene Expertise in der Bereitstellung von Lösungen zur Steuerung eines profitablen, unternehmensweiten Wachstums in kundenorientierten Unternehmen. Zu diesem Zweck unterstützt ihre CPWerx(TM)-Lösung eine mehrstufige Architektur mit Transaktions-, Analyse- und Optimierungstechnologien. Aufgrund der unterstützten Closed-Loop-Geschäftsprozesse liefert CPWerx integrierte Lösungen, die den höchsten Branchenanforderungen gerecht werden. Hierzu zählen u.a. Trade Promotion Management, Field Sales Management und Category Management. Zu den Kunden von CAS gehören führende Konsumgüterunternehmen auf der ganzen Welt, u.a. Beiersdorf, Campbell Soup Company, Coty, Danone, Dr. Oetker, Electrolux, Heineken, Henkel, InBev und Molson Coors. CAS hat seine Unternehmenszentrale in Deutschland und unterhält Niederlassungen in Nordamerika, Europa, Asien und Australien. Weitere Informationen finden Sie unter www.casrealresults.com.

Pressekontakt:

Carol Edwards
Ruder Finn
Tel.: +1-212-593-5858
E-Mail: edwardsc@ruderfinn.com

Website: <http://www.casrealresults.com>

Pressekontakt:

Carol Edwards von Ruder Finn, +1-212-593-5858,
edwardsc@ruderfinn.com, für CAS

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100016164/100571665> abgerufen werden.