

21.10.2008 - 15:59 Uhr

CAS führt globales Partnerprogramm ein

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

- CAS beabsichtigt, seine Wachstumspläne durch strategische Partnerschaften zu untermauern und bessere Geschäftsergebnisse für Kunden zu ermöglichen

CAS, der weltweit führende Anbieter von Demand Side Management-Lösungen für die Konsumgüterbranche, meldete heute die Einführung seines neuen Partnerschaftsprogramms, dem CAS Global Alliance Program. Das CAS Alliances Program, das auf mehr als 23 Jahren Erfahrung in der Konsumgüterbranche und Expertise im Bereich der Enterprise-Software aufbaut, wird die Best Practices, preisgekrönten Lösungen und bewährten Beratungs-, Schulungs- und Support-Ressourcen zusammenführen, um Allianzpartnern dabei zu helfen, rund um den Globus Implementierungszeiten zu senken, Geschäftsergebnisse zu verbessern und die Vorhersehbarkeit des gesamten Projektlebenszyklus zu optimieren. Das neue Programm wurde heute im Rahmen der Consumer Goods Technology Conference 2008 in Orlando (im US-Bundesstaat Florida) von CAS bekannt gegeben.

"Dieses neue Programm, kombiniert mit der Einführung der CAS Global Services, positioniert CAS, um einen neuen Standard für die Bereitstellung von Enterprise-Lösungen im Konsumgütermarkt zu erschaffen", sagte Stefan Joneck, Globaler CEO und Gründer von CAS. "CAS engagiert sich dafür, strategische Beziehungen mit den weltweit führenden Unternehmen und Technologiefirmen zu entwickeln und zu pflegen. Unsere Partner werden uns dabei helfen, das CAS-Ökosystem auszuweiten. Noch viel wichtiger ist jedoch, dass sie unser Engagement teilen, unseren Kunden dabei zu helfen, den geschäftlichen Wert zu erzielen, den sie bei der Entscheidung für eine Investition in unsere Produkte vor Augen hatten."

Über das Global Alliance Program wird CAS mit Partnern in den Bereichen Geschäftsprozesse, Technologie und Beratung zusammenarbeiten, um Strategien, Expertise über Konsumgüter, Methodologien, Best Practices und Schulungsprogramme zu integrieren, die darauf ausgelegt sind, Geschwindigkeit und Präzision zu erhöhen und Ergebnisse zu optimieren. Das Programm wird ausserdem eine formalisierte Technologie- und Beratungszertifizierung umfassen, ebenso wie gemeinsame Marketing-Gelegenheiten für Teilnehmer des Partnerschaftsprogramms.

"Bei diesem Programm geht es darum, dem Kunden einen echten Wert zu bieten", sagte Todd Fryburger, CEO von CAS Americas. "Die Auszeichnung als CAS Alliance Partner garantiert unseren Kunden, dass sie mit den besten Unternehmen der Branche zusammenarbeiten, die ganz klar unsere Leidenschaft für den Erfolg unserer Kunden teilen."

"Das Global Alliance Program wird CAS und Microsoft ein tolles Instrument bieten, um zusammenzuarbeiten und Best Practices und Lösungen zu definieren, die unseren Kunden im Konsumgütermarkt dabei helfen werden, sich im heutigen digitalen Umfeld effektiver zu vermarkten", sagte Ted Combs, Worldwide Managing Director for Consumer Goods bei Microsoft. "Dieses Programm erweitert die langjährige Partnerschaft Microsofts mit CAS ganz erheblich und stärkt unser Engagement dafür, Herstellern von Konsumgütern dabei zu helfen, Verbindungen zu Einzelhandelskunden zu schaffen und ein zentraler Teil des vernetzten Einkaufserlebnisses zu werden, indem es sie in die Lage versetzt, Innovation effektiver umzusetzen und Produkte anzubieten, die den Anforderungen von Verbrauchern gerecht werden."

CAS meldete heute ausserdem die Einführung seiner CAS Global Services Division. Dieser Geschäftsbereich bietet Dienstleistungen an, die darauf abzielen, Implementierungszeiten zu verkürzen, Geschäftsergebnisse zu verbessern und die Vorhersehbarkeit während des gesamten IT-Projektzyklus zu optimieren.

Informationen zu CAS

CAS ist der führende globale Anbieter von Demand Side Management-Lösungen für die Konsumgüterindustrie. Mit mehr als 23 Jahren branchenspezifischer Erfahrung verfügt CAS über eine unübertroffene Expertise bei der Bereitstellung von Lösungen zur Steuerung eines profitablen, unternehmensweiten Wachstums. Zu diesem Zweck unterstützt die Lösung CPWerx(TM) von CAS eine vielstufige Architektur mit Transaktions-, Analyse- und Optimierungstechnologien. Durch die Unterstützung von Closed-Loop-Geschäftsprozessen liefert CPWerx integrierte Lösungen wie Trade Promotion Management, Field Sales Management und Category Management, die den höchsten Anforderungen der Branche gerecht werden. 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 Zweigniederlassungen in Nordamerika, Europa, Asien und Australien. Weitere Informationen finden Sie unter www.casrealresults.com.

Ansprechpartner Presse:

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

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

Pressekontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100016164/100571721> abgerufen werden.