CAS

21.10.2008 – 16:21 Uhr

CAS führt neue globale Service-Organisation ein

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

- Weiterer bedeutender Schritt zur Verstärkung des Wachstums und zu Schaffung eines neuen Standards für kundenzentrische Serviceangebote im Verbrauchsgütermarkt

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

"Diese neue Organisation, kombiniert mit der Einführung unseres neuen CAS Global Alliances-Partnerprogramms, positioniert CAS, um einen neuen Standard für die Bereitstellung von Enterprise-Lösungen im globalen Konsumgütermarkt zu erschaffen", sagte Stefan Joneck, Globaler CEO und Gründer von CAS. "Wir haben eine grundlegende Verantwortung, unseren Kunden dabei zu helfen, den geschäftlichen Wert zu erzielen, den sie bei der Entscheidung für eine Investition in unsere Produkte vor Augen hatten. CAS Global Services ist darauf ausgelegt, die geschäftlichen Ergebnisse unserer Kunden durch eine Steigerung ihrer Effektivität in Vertrieb und Marketing, eine Senkung ihrer Kosten und einer Optimierung ihrer Effizienz zu verbessern. Im Gegensatz zu herkömmlichen Software-Unternehmen, die sich einzig und allein auf die Sicherung der Software-Transaktion konzentrieren, geht es CAS um den Erfolg seiner Kunden."

Mit der heutigen Ankündigung hat CAS Global Services weltweit fünf Kerninitiativen eingeleitet, die darauf abzielen, Geschwindigkeit, Präzision und Ergebnisse zu liefern. Todd Fryburger, CEO von CAS Americas, beschreibt die Initiativen folgendermassen:

1) Verbesserung des Kundenerlebnisses -- "Jedem CAS-Kunden wird ein Client Executive zugeordnet, der als einziger Kontaktpunkt dient, und der die Verantwortung dafür hat, ihn während der Implementierungs- und Support-Phasen im Anschluss an einen Verkauf zu begleiten - unabhängig davon, ob die Implementierung von CAS oder von einem unserer strategischen Partner geleitet wird."
2) Erweiterung der CAS Consulting Services -- "Wir wissen, dass es im Markt nicht genügend Ressourcen gibt, die über eine ausreichende Erfahrung mit CAS verfügen. Wir sind im Moment dabei, unser Beratungsteam erheblich zu verstärken, um sicherzustellen, dass das Angebot mit der Nachfrage Schritt hält. Gleichzeitig wird auch die Qualität durch verbesserte Schulungen und Entwicklungs- und Zertifizierungsstandards optimiert. Darüber hinaus investieren wir derzeit stark in eine Ausweitung unserer Projektmanagement- und Qualitätssicherungskompetenzen in sämtlichen Phasen einer CAS-Implementierung."
3) Einrichtung der CAS Education Services -- "Recherchen und Erfahrungen haben gezeigt, dass eine Investition in die Schulung von Endbenutzern und Entwicklern Kunden sehr dabei helfen kann, die Kosten über den Gesamtlebenszyklus hinweg zu senken und die Erzielung geschäftlicher Vorteile zu beschleunigen."
4) Gründung von CAS Solution Centers -- "Kosten, Risiken und

Umsetzungszeiten sind bei der Implementierung von Enterprise-Software immer ganz zentrale Bedenken. Unsere Global Solution Centers werden externe Implementierungskompetenzen bieten, die speziell darauf ausgelegt sind, durch die Kombination erfahrener Ressourcen, branchenweiter Best Practices, Bibliotheken wieder verwertbarer Elemente, Tools und Vorlagen Kosten zu senken, Risiken zu minimieren und die Umsetzung zu beschleunigen."

5) Globalisierung der CAS Support Services - "CAS-Kunden sind führende globale Unternehmen, und unsere Produkte verfügen über eine einzigartige Kapazität, sich ihren Bedürfnissen entsprechend skalieren zu lassen. Vor diesem Hintergrund erweitern wir unsere Kapazitäten für Produkt-Support, um in allen Märkten, in denen wir aktiv sind, ein konsistentes Kundenerlebnis zu bieten."

"Die Verbrauchsgüterbranche zeichnet sich durch eine ganz einzigartige Komplexität aus. Wie verstehen die Herausforderungen, denen sich die Branche ausgesetzt sieht. Unsere Softwareprodukte helfen Kunden dabei, ihre globalen Marken aufzubauen und zu stärken", sagte Fryburger. "Angesichts des global schwierigen wirtschaftlichen Umfelds, in dem ein Wachstum der Branche in der näheren Zukunft kaum erreichbar sein wird, kommt dieser Zielsetzung eine noch grössere Bedeutung bei. Geschwindigkeit reduziert das Risiko, dass sich geschäftliche Zielsetzungen im Laufe der Zeit in bewegliche Ziele verwandeln. CAS Global Services trägt die Verantwortung, unseren Kunden dabei zu helfen, termingerecht und innerhalb des definierten Aufgabenbereichs konkrete Ergebnisse zu erzielen, die sich positiv auf ihr Geschäft auswirken."

CAS meldete heute ausserdem die Einführung des CAS Alliances Partnerprogramms, das darauf abzielt, Partnerschaften und die Zusammenarbeit bei der Implementierung von IT-Projekten stärker zu fördern.

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:

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

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100016164/100571726 abgerufen werden.