



Diese Fallstudie wurde in Zusammenarbeit mit einem Kunden von SDL (jetzt ein Unternehmen von RWS Holdings plc) entwickelt

**KAESER
KOMPRESSOREN**

Lösungselemente:

Tridion® Sites

Tridion® DXD

Übersetzungsmanagement-
Software

Ansprechen und Binden unterschiedlichster Kunden

In unzähligen Bereichen von der Luftfahrtbranche über die Pharmaindustrie bis hin zur Getränkeproduktion und Spielzeugherstellung vertrauen große und kleine Unternehmen auf die Produkte von Kaeser Kompressoren.

Kaeser Kompressoren zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Drucklufttechnologien. Die Unternehmensgruppe mit über 5000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedient Kunden in mehr als 100 Ländern und verfügt über umfangreiche Vertriebs- und Dienstleistungsstrukturen.

Globale Markenbindung

Kaeser ist bestrebt, mit seinen Kunden einen kontinuierlichen, interaktiven Dialog zu pflegen. Dadurch kann Kaeser konsistent hochwertige Produkte anbieten, die sich durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, Effizienz und Langlebigkeit auszeichnen.

„Da unsere Kunden äußerst vielfältig sind, nutzen wir komplexe Kommunikationskanäle, um sie anzusprechen. Unsere Website spielt eine bedeutende Rolle beim Aufbau unserer Marke und ermöglicht es uns, den Kunden schnell Informationen bereitzustellen“, erläutert Falko Lameter, CIO von Kaeser Kompressoren.

Ansprechen und Binden unterschiedlichster Kunden

Ansprechen einer globalen Zielgruppe

Kaeser muss seine in aller Welt ansässigen Kunden effektiv ansprechen und ihre vielfältigen Anforderungen erfüllen. Lameter erklärt: „Lokalisierung ist der Schlüssel zum globalen Marketing. Der Marketingansatz in den USA unterscheidet sich grundlegend von dem in Europa und Asien. In diesen Märkten müssen Sie den Kunden anders ansprechen und Ihre Produkte auf andere Weise präsentieren.“

Das Unternehmen entschied sich aufgrund der einzigartigen BluePrinting®-Technologie für die Implementierung von Tridion Sites. Dank dieser technischen Innovation ist Kaeser in der Lage, eine zentrale Website in über 40 Ländern auszurollen – und das mithilfe von nur einer einzigen Plattform, einem zentralen Server und einem zentralisierten Team. Seitdem ist Kaeser ein treuer Tridion Sites-Kunde.

Die BluePrinting-Technologie ermöglicht Kaeser zudem die zielgerichtete Wiederverwendung von Inhalten auf den Websites der gewünschten Märkte. Da sich der Content Lifecycle benutzerfreundlich verwalten lässt, kann das Unternehmen schnell auf Marktbedingungen in verschiedenen Regionen der Welt reagieren und relevante Inhalte aktualisieren.

Lameter erklärt: „Dank Tridion Sites können wir mit einem relativ kleinen Marketingteam hocheffizient arbeiten. Im Laufe der Zeit befanden sich unser Unternehmen sowie unsere Websites in einem stetigen Wandel, da wir immer wieder neue Produkte auf den Markt bringen und neue Ideen entwickeln. Die Bereitstellung in den verschiedenen Ländern verlief dabei immer reibungslos und schnell.“

Die Verwaltung des Ersatzteilkatalogs erfolgt bei Kaeser hauptsächlich über den Web-Kanal und ein Portal mit einem speziellen CRM-System. Das Unternehmen plant, das CRM-System bald vollständig webfähig zu machen.

„Tridion Sites unterstützt uns dabei, die Inhalte all unserer Websites in 25 Sprachen zu verwalten und bereitzustellen. Es ist unerlässlich, dass neue Informationen in den verschiedenen Landessprachen angeboten werden. Für die meisten Kunden sind lokalisierte und übersetzte Webseiten weitaus besser verständlich als eine englische Version, selbst wenn sie sehr gut Englisch sprechen“, so Lameter.

The screenshot displays the Kaeser website interface. At the top left is the logo 'KAESER KOMPRESSOREN'. A navigation menu is open, showing regional options: Africa, America, Asia & Pacific, and Europe. The Europe menu is expanded, listing countries: Austria, Belgium, Bulgaria, CIS, Croatia, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Norway, Poland, Portugal, Romania, Russia, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, The Netherlands, Turkey, Ukraine, and United Kingdom. Below the menu, there are several promotional banners. One features 'SIGMA AIR MANAGER 4.0' with the text 'Know what tomorrow will bring, today.' and 'Intelligent control delivers cost advantages.' Another banner promotes 'Industrie 4.0' with the text 'More compressed air for less energy' and 'Intelligent compressed air solutions ensure exceptional energy efficiency and savings. Get fit for Industrie 4.0 with KAESER KOMPRESSOREN.' A third banner advertises 'Contain-Air' with the text 'Contain-Air – Container compressed air solution' and 'Contain-Air from KAESER KOMPRESSOREN is the perfect solution for bridging both planned and...'. On the right side, there is a contact information box with the phone number '+49 9561 640-0' and a 'Job vacancies at KAESER' button.

„Lokalisierung ist der Schlüssel zum globalen Marketing. Der Marketingansatz in den USA unterscheidet sich grundlegend von dem in Europa und Asien. In diesen Märkten müssen Sie den Kunden anders ansprechen und Ihre Produkte auf andere Weise präsentieren.“

Falko Lameter
CIO, Kaeser Kompressoren

Auswahl des richtigen WCMS

„Als wir uns für Tridion Sites entschieden, hatten wir die Auswahl zwischen Hunderten auf dem Markt verfügbaren Web Content Management-Systemen (WCMS). Tridion Sites war von Forrester als führende Lösung anerkannt. Wir sind froh, uns für diese Technologie entschieden zu haben, denn sie hat sich als bestes WCMS auf dem Markt bewährt“, bestätigt Lameter.



Weitere Kundenberichte finden Sie unter:

[rws.com/de/customers](https://www.rws.com/de/customers)

Über RWS

RWS Holdings plc ist der weltweit führende Anbieter für technologiefähige Sprachdienstleistungen, Content Management und schutzrechtliche Dienstleistungen. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Vernetzung mit Menschen auf der ganzen Welt und bei der Entwicklung neuer Ideen, indem wir geschäftskritische Inhalte in großem Umfang kommunizieren und den Schutz und die Umsetzung ihrer Innovationen ermöglichen.

Wir möchten Unternehmen dabei unterstützen, mit Menschen überall auf der Welt effektiv zu interagieren, indem wir ihre Herausforderungen in Bezug auf Sprache, Inhalte und Marktzugang durch unsere kollektive globale Intelligenz, unsere umfassende Fachkompetenz und intelligente Technologie lösen.

Zu unseren Kunden zählen 90 der globalen Top 100 Marken, alle 10 führenden Pharmaunternehmen und rund die Hälfte der 20 weltweit führenden Patentanmelder. Unser Kundenstamm erstreckt sich über Europa, Asien-Pazifik sowie Nord- und Südamerika in den Bereichen Technologie, Pharmazie, Medizin, Recht, Chemie, Automobilindustrie, Behörden und Telekommunikation, die wir über Niederlassungen auf fünf Kontinenten bedienen.

RWS, gegründet 1958, mit Hauptsitz in Großbritannien ist am AIM, dem selbstregulierten Markt der Londoner Börse, notiert (RWS.L).

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.rws.com/de

© Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen sind vertraulich und geschützte Informationen der RWS Group*.
* RWS Group bezeichnet RWS Holdings plc im Auftrag und im Namen seiner verbundenen Unternehmen und Tochtergesellschaften.