



Questo case study è stato sviluppato con un cliente di SDL, ora parte del gruppo RWS Holdings plc

**KAESER
KOMPRESSOREN**

Elementi della soluzione:

Tridion® Sites

Tridion® DXD

Software di gestione delle traduzioni

Maggiore capacità di coinvolgere una gamma diversificata di clienti e di soddisfare le loro esigenze specifiche

Dall'industria aeronautica ai prodotti farmaceutici, dalla produzione di bevande ai giocattoli, i prodotti Kaeser vengono utilizzati in quasi tutti i settori e dalle aziende di qualsiasi dimensione.

Kaeser Kompressoren è uno dei principali fornitori mondiali di tecnologia dell'aria compressa. Con oltre 5000 dipendenti, il gruppo vanta clienti in più di 100 paesi ed è supportato da una vasta organizzazione di vendite e servizi.

Brand engagement a livello globale

Per Kaeser è estremamente importante stabilire un dialogo continuo e interattivo con i propri clienti. Ciò permette all'azienda di fornire costantemente prodotti di alta qualità, convenienti, efficienti e destinati a durare nel tempo.

"Abbiamo una base clienti molto articolata e anche i canali di comunicazione che utilizziamo per raggiungere i clienti sono complessi. Il nostro sito Web svolge un ruolo fondamentale nel costruire l'immagine del marchio e ci consente di distribuire rapidamente le informazioni ai clienti", afferma Falko Lameter, CIO di Kaeser Kompressoren.

Maggiore capacità di coinvolgere una gamma diversificata di clienti e di soddisfare le loro esigenze specifiche

Una soluzione per raggiungere il pubblico globale

Ovviamente, Kaeser deve poter interagire in modo efficace ed essere in grado di soddisfare le esigenze della sua vasta clientela in tutto il mondo. Afferma Lameter: "La localizzazione è fondamentale nel marketing globale. Il marketing negli Stati Uniti è completamente diverso da quello europeo o asiatico. In questi mercati devi raccontare la tua storia e presentare i tuoi prodotti in modo diverso."

Kaeser ha scelto di utilizzare Tridion Sites per la sua esclusiva tecnologia BluePrinting®. Questa innovazione tecnica ha permesso a Kaeser di implementare un sito Web centrale in più di 40 paesi utilizzando un'unica piattaforma, un server e un team centralizzati. Da allora, Kaeser continua a essere cliente di Tridion Sites.

La tecnologia BluePrinting permette anche di riutilizzare i contenuti di Kaeser in qualsiasi sito, adattandoli in base alle esigenze specifiche dei diversi mercati. Semplificando il ciclo di vita dei contenuti per gli utenti, Kaeser può reagire rapidamente alle condizioni del mercato, in diverse aree geografiche, con aggiornamenti pertinenti dei contenuti.

Lameter continua: "Tridion Sites offre un flusso di lavoro efficiente che ci consente di lavorare con un team di marketing snello. Nel corso degli anni, i nostri siti Web e la nostra organizzazione si sono evoluti costantemente con l'introduzione di nuovi prodotti e nuove idee. Il loro lancio in tutti i paesi è sempre stato estremamente semplice e veloce."

Kaeser utilizza essenzialmente il canale Web e un portale con un sistema CRM specializzato per la gestione del suo catalogo di "parti di ricambio". L'azienda ha intenzione di abilitare per il Web tutto il sistema CRM.

"Grazie a Tridion Sites, siamo in grado di gestire e fornire contenuti a tutti i nostri siti Web in 25 lingue. È essenziale fornire nuove informazioni nelle lingue locali. La maggior parte delle persone è in grado di comprendere meglio le pagine Web tradotte e localizzate rispetto a quelle in lingua inglese, anche se parla bene questa lingua", afferma Lameter.

The image shows a screenshot of the Kaeser website. At the top left, the logo reads "KAESER KOMPRESSOREN". A navigation menu is open, showing a list of countries under the "Europe" tab: 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 is for "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 box with the phone number "+49 9561 640-0" and a button for "Job vacancies at KAESER".

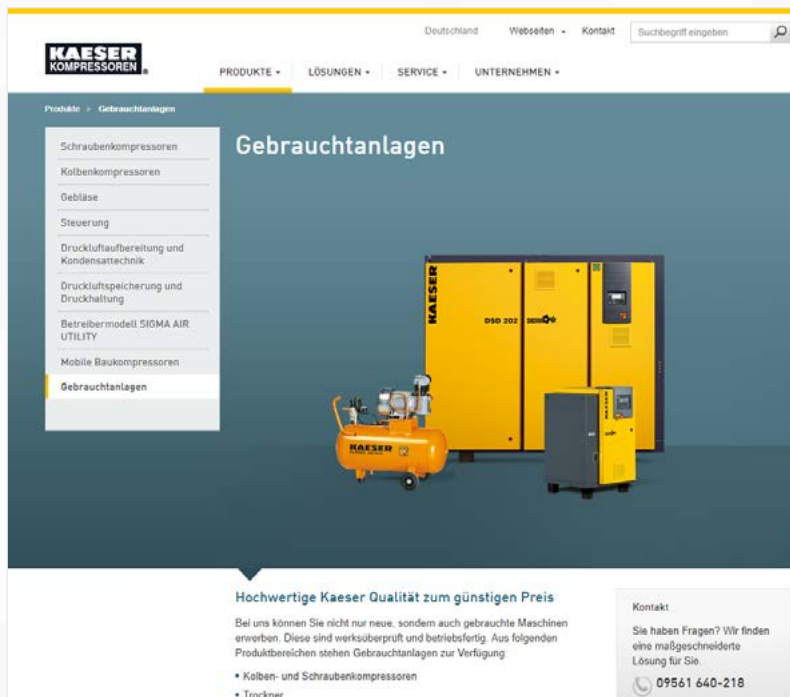
Maggiore capacità di coinvolgere una gamma diversificata di clienti e di soddisfare le loro esigenze specifiche

"La localizzazione è fondamentale nel marketing globale. Il marketing negli Stati Uniti è completamente diverso da quello europeo o asiatico. In questi mercati devi raccontare la tua storia e presentare i tuoi prodotti in modo diverso."

Falko Lameter
CIO, Kaeser Kompressoren

Sceita del WCMS appropriato

"Quando abbiamo deciso di adottare Tridion Sites, avevamo la possibilità di scegliere tra centinaia di sistemi di gestione dei contenuti Web (WCMS) disponibili sul mercato. Secondo Forrester, Tridion Sites era la soluzione leader in questo campo. Siamo molto soddisfatti della nostra scelta, in quanto questa soluzione ha dimostrato di essere il WCMS migliore sul mercato", conclude Lameter.



Leggete altre testimonianze dei clienti:

rws.com/it/customers

Informazioni su RWS

RWS Holdings plc è il provider leader a livello mondiale di servizi linguistici, per la gestione dei contenuti e per la proprietà intellettuale basati sulle tecnologie. Aiutiamo i nostri clienti a entrare in contatto con le persone a livello globale e a veicolare nuove idee comunicando contenuti business-critical su larga scala e assicurando la protezione e la realizzazione delle loro innovazioni.

La nostra vision consiste nell'aiutare le organizzazioni a interagire in modo efficace con le persone di tutto il mondo, risolvendo le loro sfide connesse ai contenuti, alle lingue e all'accesso al mercato grazie alla nostra intelligence collettiva globale, a una profonda esperienza e a tecnologie smart.

Tra i nostri clienti figurano 90 dei 100 marchi più importanti al mondo, le 10 principali aziende farmaceutiche e circa la metà delle 20 società con il maggior numero di domande di brevetto presentate a livello internazionale. La nostra base clienti si estende in Europa, Asia-Pacifico, Nord e Sud America e abbraccia svariati settori: tecnologico, farmaceutico, medico, legale, chimico, automobilistico, governativo e delle telecomunicazioni. Siamo presenti con i nostri uffici in cinque continenti.

Fondata nel 1958, RWS è quotata sull'AIM, il mercato regolamentato dal London Stock Exchange (RWS.L). La sede centrale dell'azienda si trova nel Regno Unito.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito: www.rws.com/it

© Tutti i diritti riservati. Le informazioni contenute nel presente documento sono considerate confidenziali e informazioni proprietarie di RWS Group*.

*Con RWS Group si intende RWS Holdings PLC a nome e per conto delle sue affiliate e consociate.