



Este caso práctico se desarrolló con un cliente de SDL, que ahora forma parte de RWS Holdings plc

**KAESER
KOMPRESSOREN**

Elementos de la solución:

Tridion® Sites

Tridion® DXD

Software de gestión de la traducción

Identificación y tratamiento de las necesidades de una amplia gama de clientes

Desde la industria aeronáutica hasta la farmacéutica y desde la fabricación de bebidas hasta los juguetes, los productos de Kaeser se utilizan en casi todas las industrias y empresas de todos los tamaños.

Kaeser Kompresoren es uno de los principales proveedores de tecnología de aire comprimido del mundo. Con más de 5000 empleados, el grupo tiene clientes en más de 100 países y está respaldado por una organización completa de ventas y servicios.

Captación de marca global

Kaeser da una gran importancia a desarrollar un diálogo interactivo y continuo con sus clientes. Esto garantiza que Kaeser pueda ofrecer de forma coherente productos duraderos, eficaces y rentables de gran calidad.

«Por otra parte, tenemos una base de clientes compleja y nuestros canales de comunicación para comunicarnos con ellos también son complejos. Nuestro sitio web desempeña un papel clave para ayudarnos a construir nuestra marca y nos permite implementar rápidamente la información a los clientes», afirma Falko Lameter, CIO de Kaeser Kompresoren.

Audiencia global como objetivo

Naturalmente, Kaeser necesita captar eficazmente a su amplia gama de clientes y abordar las necesidades de estos diversos clientes de todo el mundo. Lameter afirma: «La localización es clave en el marketing global. El marketing en EE. UU. es completamente diferente del marketing en Europa o Asia. Necesitas contar tu historia y presentar tus productos de forma diferente en estos mercados».

Kaeser decidió emplear Tridion Sites debido a su exclusiva tecnología BluePrinting®. Esta innovación técnica permite a Kaeser implementar un sitio web central en más de 40 países utilizando una sola plataforma, un servidor centralizado y un equipo centralizado. Desde entonces, Kaeser ha sido un cliente duradero de Tridion Sites.

La tecnología BluePrinting también permite que el contenido de Kaeser, según las funciones adicionales, se vuelva a utilizar en cualquiera de sus sitios y se enfoque en mercados específicos. Mediante la simplificación del ciclo de vida del contenido para los usuarios, Kaeser puede reaccionar rápidamente a las condiciones del mercado, en diferentes regiones del mundo, con actualizaciones de contenido relevantes.

Lameter continúa: «Tridion Sites nos ofrece un flujo de trabajo eficaz, lo que nos permite trabajar con un pequeño equipo de marketing. A lo largo de los años, nuestros sitios web y nuestra organización han experimentado un cambio constante con los nuevos productos e ideas. La implantación de todos estos aspectos en todos los países ha sido siempre rápida y sencilla».

Kaeser utiliza principalmente el canal web y un portal con un sistema de CRM especializado para la manipulación de su catálogo de «piezas de repuesto». La empresa planea habilitar el sistema de CRM completamente en línea.

«Con Tridion Sites, gestionamos y proporcionamos contenido a todos nuestros sitios web en 25 idiomas. Es esencial proporcionar nueva información en los idiomas locales. La mayoría de las personas pueden entender las páginas web localizadas y traducidas mucho mejor que en inglés, incluso si hablan inglés muy bien», afirmó Lameter.

The screenshot displays the Kaeser website interface. At the top left, the logo reads 'KAESER KOMPRESSOREN'. A navigation menu is open, showing regional options: Africa, America, Asia & Pacific, and Europe. The Europe menu is expanded, listing 25 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, a yellow banner features the text 'Know what tomorrow will bring, today.' and 'SIGMA AIR MANAGER 4.0'. Further down, a section titled 'Intelligent control delivers cost advantages.' is visible. At the bottom, there are three promotional tiles: 'More compressed air for less energy' with 'Industrie 4.0', 'Contain-Air - Container compressed air solution' with 'COI-AIR', and a contact section with the phone number '+49 9561 640-0' and a 'Job vacancies at KAESER' button.

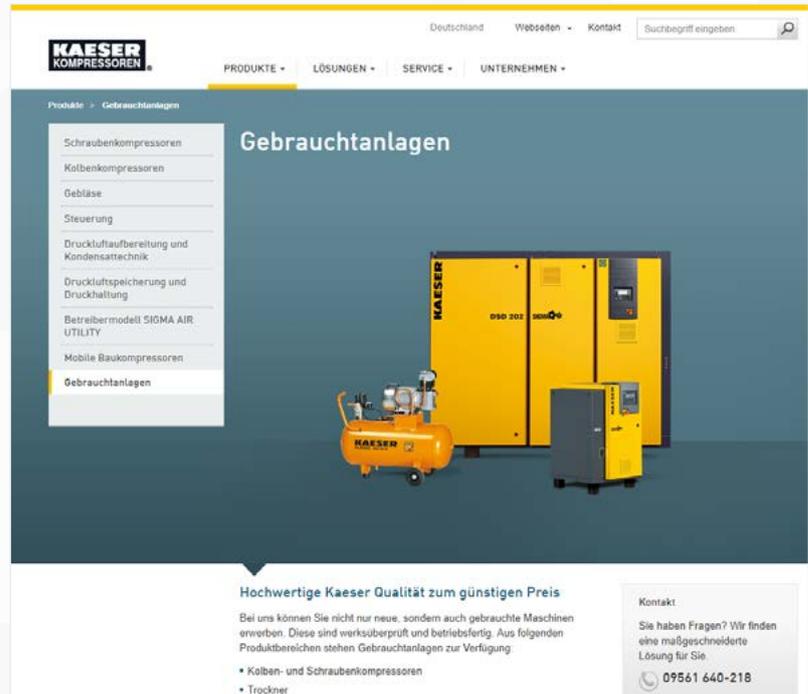
«La localización es clave en el marketing global. El marketing en EE. UU. es completamente diferente del marketing en Europa o Asia. Necesitas contar tu historia y presentar tus productos de forma diferente en estos mercados».

Falko Lameter

CIO, Kaeser Kompressoren

Elección del WCMS correcto

«Cuando nos decidimos por Tridion Sites, pudimos elegir entre cientos de sistema de gestión de contenidos web (WCMS) del mercado. Tridion Sites fue reconocido por Forrester como líder en este campo. Estamos muy contentos de haber elegido esta tecnología y ciertamente ha demostrado ser el mejor WCMS del mercado», concluye Lameter.



Conoce más historias de nuestros clientes:

rws.com/es/customers

Acerca de RWS

RWS Holdings plc es el principal proveedor de servicios lingüísticos basados en tecnología, de gestión de contenidos y de propiedad intelectual del mundo. Ayudamos a nuestros clientes a conectarse y a ofrecer nuevas ideas a personas de todo el mundo mediante la comunicación de contenido empresarial crítico a escala y la protección y materialización de sus innovaciones.

Nuestro objetivo es ayudar a las organizaciones a interactuar de forma eficaz con personas de cualquier parte del mundo. Para ello, utilizamos nuestra inteligencia global colectiva, amplia experiencia y tecnología inteligente para resolver cualquier reto relacionado con idiomas, contenido y acceso al mercado.

Entre nuestros clientes se encuentran 90 de las 100 principales marcas del mundo, las 10 empresas farmacéuticas más destacadas y aproximadamente la mitad de las 20 empresas que más patentes registran en todo el mundo. Nuestra base de clientes abarca las regiones de Europa, Asia Pacífico y América del Norte y del Sur, e incluye una amplia gama de sectores: tecnológico, farmacéutico, médico, legal, químico, automoción, gubernamental y telecomunicaciones. Ofrecemos nuestros servicios desde oficinas en cinco continentes.

Fundada en 1958, RWS tiene su sede en el Reino Unido y cotiza públicamente en AIM, el mercado regulado de la Bolsa de Londres (RWS.L).

Para obtener más información, visita: www.rws.com/es

© Reservados todos los derechos. La información incluida en este documento se considera confidencial y propiedad de RWS Group*.

* RWS Group es RWS Holdings PLC en representación propia y de sus filiales.