



このケーススタディは、RWS Holdings plc 傘下の SDL のクライアントと協力して作成されました

**KAESER**  
**KOMPRESSOREN**

ソリューション:

Tridion® Sites

Tridion® DXD

翻訳管理ソフトウェア

## 多様な顧客のニーズに対応

航空業界から製薬業界、飲料メーカーから玩具メーカーに至るまで、Kaeser の製品はあらゆる業界のあらゆる規模の企業で使用されています。

Kaeser Kompressoren は圧縮空気テクノロジーの世界有数のサプライヤです。従業員は 5,000 人を超え、世界 100 か国以上に顧客を擁するビジネスは、包括的な販売サービス会社に支えられています。

### グローバルブランドへの取り組み

Kaeser は、顧客との継続的でインタラクティブな対話を重視しています。この取り組みは、常に高品質かつコスト効果に優れ、効率的で耐久性に優れた製品の販売を実現します。

「当社の顧客ベースは複雑で、彼らとのコミュニケーションチャネルもまた複雑です。当社のウェブサイトは、ブランドを構築するうえで非常に大きな役割を果たし、お客様に迅速に情報を届けることも可能にしています」と Kaeser Kompressoren の CIO である Falko Lameter 氏は話します。

## 多様な顧客のニーズに対応

### 世界中の顧客との対話

世界各国の顧客との取引を行う Kaeser は、世界中のさまざまな顧客のニーズに効果的に対応する必要があります。Lameter 氏は次のように述べます。「グローバルマーケティングの鍵を握るのはローカライゼーションです。米国におけるマーケティングは、ヨーロッパやアジアのマーケティングとはまったく異なります。それぞれの市場に合ったプロモーションや製品を提供する必要があります」

同社は、独自の BluePrinting® テクノロジーを備えた Tridion Sites の導入を決定しました。この革新的なテクノロジーにより、一元的なウェブサイトを 40 か国以上へ向けて展開することを実現しました。このウェブサイトは、中央管理チームが単一のプラットフォームと一元的なサーバーを用いて運営しています。それ以降、Kaeser は長年 Tridion Sites を使用してきました。

BluePrinting テクノロジーによって同社は、自社コンテンツをあらゆるサイトで再利用し、また特定の市場で限定的に使用することも可能になりました。ユーザー向けにコンテンツのライフサイクルを簡素化することにより、関連性のあるコンテンツを更新しながら、世界のさまざまな地域で市場の変化に迅速に対応することができます。

Lameter 氏はさらに続けます。「Tridion Sites の効率的なワークフローにより、無駄のないマーケティングチームとの作業が可能になりました。長年にわたり新製品や新しいアイデアが続々と誕生し、Kaeser のウェブサイトも組織も絶えず変化してきましたが、そのような状況においても、我々の製品を容易かつ迅速に世界に提供し続けることができました」

Kaeser はスペアパーツのカタログ用に、専用の CRM システムを使ったウェブチャネルとポータルサイトを運営しています。今後は、この CRM システムをウェブ上で完全に操作可能にする計画を立てています。

「当社は Tridion Sites でコンテンツを管理し、25 言語のウェブサイトすべてに提供しています。新しい情報を現地の言語で届けることは非常に重要です。多くの人々にとって、たとえ英語に堪能であったとしても、英語のウェブページより、母国語にローカライズされたページの方がはるかに理解できるのです」と Lameter 氏は言います。

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 countries such as 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, there are sections for "Intelligent control delivers cost advantages.", "More compressed air for less energy" with a "Industrie 4.0" graphic, "Contain-Air - Container compressed air solution" with a "COI -AIR" graphic, and a contact section with the phone number "+49 9561 640-0" and a "Job vacancies at KAESER" button.

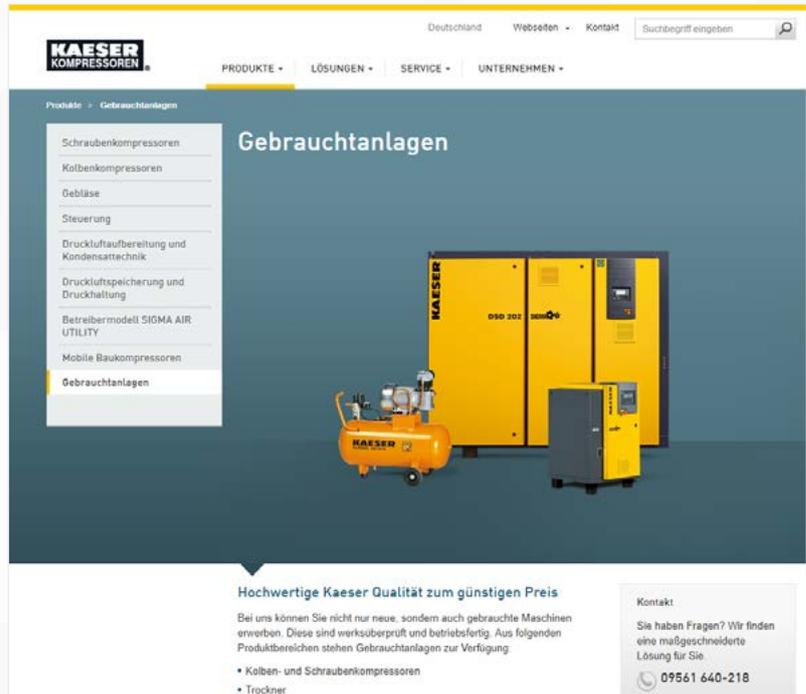
「グローバルマーケティングの鍵を握るのはローカリゼーションです。米国におけるマーケティングは、ヨーロッパやアジアのマーケティングとはまったく異なります。それぞれの市場に合ったプロモーションや製品を提供する必要があります」

Falko Lameter 氏

CIO, Kaeser Kompressoren

### 最適な WCMS の選択

Lameter 氏はこう締めくくります。「Tridion Sites の導入を決めた当時、市場にはウェブコンテンツ管理システム (WCMS) の選択肢が多数ありました。そして Forrester が、Tridion Sites をこの分野で最高の製品であると評価していました。実際、このテクノロジーを選択して大正解でした。間違いなく市場で最高の WCMS だと実感しています」



### その他のケーススタディ：

[rws.com/jp/customers](http://rws.com/jp/customers)

#### RWS について

RWS Holdings plc は、テクノロジーを駆使した翻訳サービス、コンテンツ管理サービス、知的財産サービスを提供するリーディングプロバイダです。RWS は、ビジネスに不可欠なコンテンツを大規模に配信し、イノベーションの保護と実現を可能にすることで、お客様が世界中の人々とつながり、新たなアイデアを提供することを支援します。

私たちのビジョンは、グローバルインテリジェンス、深い専門知識、スマートなテクノロジーを通じて、言語、コンテンツ、市場参入における課題を解決することにより、世界中の人々と組織をつなぐ橋渡しをすることです。

当社の顧客には、グローバルブランド上位 100 社のうちの 90 社、製薬会社上位 10 社、世界中の大手特許事務所 20 社のおよそ半数が含まれています。また、クライアントベースは、ヨーロッパ、アジア太平洋、北南米に広がり、テクノロジー、製薬、医療、法律、化学、自動車、行政機関、電気通信の各分野を網羅しており、5 つの大陸に複数のオフィスを構えています。

1958 年に設立された RWS は、英国に本社を置き、AIM、ロンドン証券取引所規制市場に上場されています (RWS.L)。

詳細については、[www.rws.com/jp](http://www.rws.com/jp) をご覧ください。

© All Rights Reserved. ここに記載されている情報は、RWS Group\* の機密情報および専有情報とみなされます。

\* RWS Group とは、RWS Holdings PLC およびその関連会社および子会社の代表を意味します。