

CeBIT 2008: CAS präsentiert neueste Version seiner Lösung für Demand Side Management

18. Februar 2008

Kaiserslautern – CAS, der weltweit führende Anbieter von Demand Side Management (DSM) Lösungen, präsentiert auf der CeBIT 2008 auf dem Microsoft-Partnerstand in Halle 4, A26, N^o39 die neueste Version 7.0 seiner DSM-Lösung CPWerx. CAS zeigt seine CPWerx-Innovationen für die Konsumgüterindustrie, die alle wichtigen branchenspezifischen Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service abdecken.

„Die CeBIT ist auf dem richtigen Weg und bietet mit ihrer stärkeren Themenorientierung wieder ein ideales Umfeld für B2B-Anbieter wie uns“, so Stefan Joneck, Gründer und CEO von CAS. „Mit unserem Produkt- und Prozess-Know-how fühlen wir uns als Aussteller in der Sparte Business Intelligence zu Hause. Die CPWerx-Innovationen in den Bereichen Planung, Handheld, Reporting & Analyse sowie Trade Promotion Optimierung können unseren Kunden und Interessenten neue Wertschöpfungspotenziale und damit Wettbewerbsvorteile erschließen. Wir freuen uns darauf, als Microsoft Gold Certified Partner Kunden und Interessenten auf dem Microsoft-Partnerstand unsere Expertise vorzuführen.“

Zu den wichtigsten Produktinnovationen von CPWerx 7.0 zählt eine multidimensionale Planungs-Engine für die integrierte Planung in Vertrieb und Marketing. Damit stellt CPWerx 7.0 einen vollständig transparenten Planungsprozess sicher. Die Handheld-Lösung der aktuellen CPWerx-Version wiederum zeichnet sich neben umfassender Funktionalität insbesondere durch ein innovatives Bedienkonzept aus, das Mitarbeiter auch ohne tiefe Kenntnis der Geschäftsprozesse sicher und intuitiv durch die Aufgaben und Abläufe führt. CPWerx 7.0 bietet darüber hinaus eine wesentlich erweiterte Reporting- und Analysefunktionalität mit branchenspezifischen Best-Practice-Vorlagen für Berichte und Analysen, Echtzeit-Zugriff auf alle relevanten Daten sowie der Möglichkeit, jederzeit Ad-hoc-Reports in den Geschäftsprozessen zu erstellen. Ein weiteres Produkt-Highlight ist das Trade Promotion Optimierung (TPO)-Modul, mit dem sich die Effekte und Zusammenhänge beim Einsatz von Promotionen vorhersagen und erklären lassen. Der Planer wird dabei unterstützt den richtigen Promotionmix festzulegen. Diese Produktinnovationen sind ein wesentlicher Grund dafür, dass CAS durch das renommierte Analystenhaus Gartner mit der Bestnote „Strong Positive“ im „MarketScope for Sales Force Automation in the Consumer Goods Industry“ bewertet wird. Diese Bewertung hat weltweit nur CAS erhalten.

CAS auf dem Microsoft-Partnerstand

CAS zeigt die CPWerx-Innovationen auf der CeBIT 2008 auf dem Microsoft-Partnerstand in Halle 4, A26. Das Unternehmen entwickelt sein Produkt auf der Grundlage von Microsoft-Technologien und ist seit 2006 Microsoft Gold Certified Partner. Damit verfügt CAS nachweislich über die Kompetenz, Microsoft-Technologien perfekt zu beherrschen und für die Weiterentwicklung und Bereitstellung von CPWerx optimal zu nutzen. Durch die Unterstützung von Windows Mobile lassen sich CPWerx-Funktionalitäten auf verschiedensten mobilen Endgeräten bereitstellen und im Außendienst beim Kunden vor Ort einsetzen. Die CPWerx Handheld Edition, die CAS-Lösung für Mobile Business, erfüllt alle Microsoft-Anforderungen im Bereich Mobility Solutions. Das CPWerx-Datenmanagement inklusive eines ausgefeilten Replikationsmechanismus schafft die Basis für eine punktgenaue Datenverteilung, die sich auf die Bedürfnisse verschiedener Anwendergruppen anpassen lässt. Zusammen mit den



Reporting- und Analysefunktionalitäten des Moduls CPWerx Reporting and Analytics erfüllt CAS auch alle Microsoft-Kriterien für Data Management Solutions. Zudem profitiert CAS als Microsoft ISV (Independent Software Vendor) von der Flexibilität und Skalierbarkeit der .NET-Technologie. Jüngster Meilenstein der strategischen Partnerschaft mit Microsoft ist die erfolgreiche CPWerx-Zertifizierung für die Microsoft-Kompetenz Business Process and Integration Solutions Ende 2007. Damit ist bestätigt, dass die CAS-Lösung höchsten Anforderungen hinsichtlich der Integrationsfähigkeit in Unternehmensportale genügt.

Über CAS

CAS ist der weltweit führende Anbieter von Demand Side Management-Lösungen für die Konsumgüterindustrie. Mit mehr als 20 Jahren branchenspezifischer Erfahrung verfügt CAS über unübertroffene Expertise in der Bereitstellung von Lösungen zur Steuerung eines profitablen, unternehmensweiten Wachstums. Zu diesem Zweck unterstützt CPWerx™ von CAS eine vielstufige Architektur mit Transaktions-, Analyse- und Optimierungstechnologien. Aufgrund der unterstützten Closed-Loop-Geschäftsprozesse liefert CPWerx integrierte Lösungen, die den hohen Branchenanforderungen gerecht werden, darunter Trade Promotion Management, Field Sales Management und Category Management. Zu den Kunden von CAS gehören führende Konsumgüterunternehmen auf der ganzen Welt, u.a. Beiersdorf, Campbell Soup Company, Coty, Danone, Dr. Oetker, Electrolux, Henkel, InBev, Kraft Foods und Molson Coors. CAS hat seine Unternehmenszentrale in Deutschland und unterhält Zweigniederlassungen in Nordamerika, Europa, Asien und Australien. Weitere Informationen finden Sie unter www.cas.com.

###

CAS Media Relations:

Andrea Schatz
Marketing Manager
+ 49 (0) 631 303 3740
andrea.schatz@cas.com

CAS und CPWerx sind Handelsmarken der CAS GmbH. Andere erwähnte Bezeichnungen von Waren oder Diensten sind Handelsmarken der jeweiligen Eigentümer.

Der erwähnte Gartner-MarketScope ist vom 16. November 2007. Er ist urheberrechtlich geschützt; das Copyright liegt bei Gartner Inc. CAS bezieht sich mit Erlaubnis von Gartner Inc. auf den Report. Der MarketScope ist eine Marktbewertung zu einem definierten Zeitpunkt. Er beschreibt Gartners Analyse wie Softwareanbieter Kriterien erfüllen, die von Gartner definiert wurden. Gartner unterstützt keinen Anbieter, kein Produkt und keinen Service, der im MarketScope beschrieben ist. Gartner rät Technologienutzern nicht ausschließlich, die Anbieter mit dem höchsten Rating zu wählen. Gartner übernimmt keine Garantie, dass die Aussagen des Reports für einen speziellen Anwendungsfall zutreffen.