

16 сентября 2002

В прошедшем финансовом году бизнес Comshare Inc. (США) вырос на 53%.

В IV квартале прошедшего финансового года, закончившегося 30 июня 2002 г., поступления от продажи лицензий за использование программных продуктов Comshare возросли на 53%. «Такой рост свидетельствует о востребованности системы на рынке и является залогом дальнейшего развития компании», - заявил президент Comshare Inc. Денис Ганстер.

В IV квартале прошедшего финансового года, закончившегося 30 июня 2002 г., поступления от продажи лицензий за использование программных продуктов Comshare возросли на 53%. «Такой рост свидетельствует о востребованности системы на рынке и является залогом дальнейшего развития компании», - заявил президент Comshare Inc. Денис Ганстер. Согласно официальному пресс-релизу корпорации, в прошедшем финансовом году клиентами Comshare стали такие известные компании, как Guccio Gucci S.p.A., NTT DoCoMo, Universal Studios Hollywood, IMC Holdings Inc., Norlight Telecommunications, Sovereign Bank, а также Американский Красный Крест, медицинские учреждения городов Санта-Клара и Индианаполис, Сенат США и многие другие государственные учреждения и частные компании.



В прошедшем финансовом году СPM-системы в целом и Comshare MPC в частности получили широкое признание аналитиков. Так, эксперты Gartner Group отмечают, что использование СPM-системы дает предприятию серьезное преимущество в конкурентной борьбе. Аналитики META Group полагают, что тенденция к внедрению интегрированных систем управления эффективностью бизнеса, полностью охватывающих цикл управления, в будущем еще усилится. Кроме того, большинство экспертов признает лидирующее положение корпорации Comshare Inc. на этом рынке. Так, аналитик Aberdeen Group Алан Янг называет Comshare MPC новым потенциальным лидером рынка. Причиной такого успеха он считает завоевание системой репутации ПО, которое уникальным образом объединяет возможности стратегического планирования и анализа всех аспектов бизнеса с простыми в использовании инструментами.

Важным событием прошедшего года явилась также акция «Power of Two: Microsoft & Comshare», проведенная двумя компаниями в США и Европе. В рамках акции на рынок было выведено новое полнофункциональное решение, сочетающее возможности Comshare MPC и Microsoft SQL Server 2000 – наиболее оптимальное по соотношению цена/качество/эффективность решение на рынке интеллектуальных решений (Business Intelligence).

Прошедший год был также отмечен выходом новой версии системы. Особенный интерес рынка вызвал новый модуль прогнозирования Comshare MPC 4.5, позволяющий значительно сократить количество рутинных операций, выполняемых в процессе формирования бюджета. Кроме того, версия 4.5 функционирует на платформе Microsoft SQL Server 2000 Analysis Services, что значительно расширяет аналитические возможности системы.

«Мы вдохновлены быстрым ростом рынка систем управления эффективностью бизнеса (системы класса CRM), развитием сотрудничества с Microsoft и приобретением все большего числа клиентов», – заявил Денис Ганстер. «Усилия, приложенные нами к совершенствованию системы продаж, развитию партнерских отношений, дают ощутимый результат как компании, так и ее клиентам».