



IAS, Avrupa'da Yıllık Hedefini İlk Yarıda Yakaladı.

Ağustos 2006 - IAS GmbH

IAS, 2006 hedeflerinin çok üstünde satış hacmiyle yılın ilk yarısını başarılı bir şekilde bitirdi. 2005 yılını Türkiye'de %80, Avrupa'da %60 büyüme oranı ile kapatan IAS, 2006 yılının ilk yarısı da bu başarı ivmesini arttırarak sürdürüyor. Avrupa'da da CANIAS ERP 6.02 ile yüksek standartlar belirleyen IAS, 2006 yılı büyüme hedeflerinin üstüne çıkarak çok başarılı bir yarıyı tamamladı.



Avrupa'da da sektörünün lider firmaları CANIAS ERP'yi seçerek, geleceklerini CANIAS ERP'ye emanet ettiler. Buna en son örnek 250 anahtar kullanıcı projesiyle Dünya'nın lider kilit markalarından EMKA gösterilebilir. IAS Almanya Satış Müdürü Joachim Lang konu ilgili;

"600 kullanıcı hacmi olan bu proje ile 2006 yılının ilk yarısının beklentileri çoktan aşıldı bile. IAS Almanya olarak bu yılki en az %50 büyüme planının böylece şimdiden üzerindeyiz." dedi.

Joachim Lang, özellikle seçim aşamasında müşterilerin hangi kriterler üzerinde durduğunu da şöyle belirtiyor.

"Yeni müşterilerimizin karar kriterleri apaçık ortada ve bu kriterler sadece kobiler için önemli kriterler değil: En modern teknoloji, platform bağımsızlık, yüksek entegre fonksiyonellik, muhteşem kolay uyarlılık, en kompleks uyarlamalarda bile güncellenebilme garantisi ve tabii benzeri olmayan düşük fiyatlar."

CANIAS ERP'nin "Toplam Sahip Olma Maliyeti" rakiplerine göre kat kat az.

CANIAS ERP'nin "Toplam Sahip Olma Maliyeti" (Total Cost of Ownership) beş yıllık bir süre için tanınmış rakiplerine göre kat kat azalıyor. Rakip ürünlerde ürünün fiyatı, donanım masrafları, uyarlamalar ve arayüz masrafları CANIAS ERP'ye göre çok yüksek oluyor.

CANIAS ERP'nin açık sistem mimarisi farklı yazılımların entegrasyonunda yüksek esneklik

sağlıyor. Sistem, yüksek kullanıcı sayılarında bile diğer ERP yazılımlarından tanıdığımız "server çiftliklerine" ihtiyaç duymuyor. Sisteme entegre, nesne odaklı (object-oriented) geliştirme aracı ve yazılımla verilen kaynak kod (source-code) müşterilere çabuk uyarlanma ve kolay fonksiyon çoğaltma olanağı sunuyor. CANIAS ERP'nin internet üzerinden çalışması da müşteriye her yerden her zaman ofis ortamına bağlanmasına olanak sağlıyor. CANIAS ERP'nin muhteşem sistem tekniği ve java altyapısı ile "Gerçek zamanlı işletme"yi (Realtime-Enterprise) uygulamaya geçirmenin öncüsü oluyor. Yani CANIAS ERP pazara çok yüksek standartlar getiriyor.

IAS, elde ettiği bu başarı grafiği ile "başarı için önemli olan yazılım şirketlerinin büyüklüğü değil, müşteriye getirileri ve perspektifleridir" anlayışını da doğrulamış oluyor. IAS, kullanılan teknoloji sayesinde kendi bünyesindeki geliştirme ekibi ile yüksek performanslı komple bir çözüm geliştirilebileceğini gösteriyor. CANIAS ERP ile müşterilerine rakiplerinden çok daha hızlı geliştirme süresi, düşük masraflar ve bu sayede sürekli bir şirket büyümesi garanti ediyor.

IAS Almanya'nın ilk yarıda gösterdiği bu yüksek satış performansını yorumlayan IAS Türkiye-Pazarlama ve Satış Müdürü Ahmet Oturgan;

"Hatırlanacağı gibi geçtiğimiz Nisan ayında Almanya'nın tanınmış danışmanlık firmalarından GPS (Gesellschaft zur Prüfung von Software aus ULM) tarafından gerçekleştirilen ERP karşılaştırmasında CANIAS ERP sıralamada çok az bir farkla sektörün en büyüklerinin hemen arkasında yer almıştı. İşlevsellik ve kullanılabilirlik kategorilerinde başarılı sonuçların ötesinde esneklik kategorisinde de birinci olmuştu. Bu başarılı sonuçlar bizim için Almanya'da elde ettiğimiz satış başarısının habercisiydi. Avrupa ERP müşterilerinin yüksek teknoloji beklentisinin karşılanması yanında karar kriterlerine benzersiz fiyat performans oranını da katarsak, tüm yolların CANIAS ERP'ye çıkmasına şaşmıyoruz." dedi.



[Ana Sayfa](#) | [kurumsal](#) | [çözümler](#) | [hizmetler](#) | [referanslar](#) | [iletişim](#)
[de](#) | [en](#) | [it](#) | [site haritası](#)

Copyright 2006 - IAS Türkiye - CANIAS ERP