

Lixto

Echtzeit-Überblick über Preise

Bei Endkunden-orientierten Unternehmen kommt es oft darauf an, wie schnell sie auf Änderungen bei Produkten und Preisen reagieren können.

Unternehmen, die schnell drehende Produkte in volatilen wettbewerbsintensiven Märkten wie der Tourismus-, der Transport- und der Konsumgüterbranche anbieten, sind laut Ovum-Report immer stärker darauf angewiesen, die Preisentwicklung in ihren Marktsegmenten in Echtzeit zu erhalten. Den Marktforschern von Ovum zufolge können Unternehmen mit Lösungen, wie sie die Wiener Softwareschmiede Lixto mit der „Price Intelligence Suite“ anbietet, einen großen Nutzen erzielen: Die Lösung ermöglicht es, Online-Marktdaten automatisiert zu verarbeiten. So kann Lixto auf tausende Produkte und Preispunkte auf einer Vielzahl von Websites zugreifen, die Daten aggregieren und anhand von Standardanalysen und Reports ad hoc Entscheidungen bereitstellen.

Laut Ovum-Report sei

Lixto vor allem für solche Unternehmen geeignet, die Wettbewerber und Preisdaten in ihren Online-Marktsegmenten genau beobachten sowie koordiniert und automatisiert verarbeiten müssen. Die Reports gibt es in speziellen Ausprägungen für Revenue Manager, Pricing Verantwortliche, Sales-, Channel- und Category Manager sowie das Top-Management. Die Anwender im Unternehmen können damit zum Beispiel die aktuelle Preispositionierung ihrer Produkte beurteilen, etwaige Preisänderungen bei Mitbewerbern erkennen, die Marktposition analysieren oder die Vertriebskanäle auf vertragskonformes Verhalten (Ratenparitäten und Compliance) überwachen.

Die auf SaaS (Software as a Service) basierende Lixto Price Intelligence Suite ist seit Mai 2010 auf dem Markt. Sie umfasst drei Module, die speziell auf den Bedarf von Busi-

ness-Anwendern in den Aufgabenbereichen operative Preispolitik, Preis-Analytics und Preisstrategie zugeschnitten sind. Die Ergebnisse werden online über Dashboards und Berichte geliefert. Darin sind mögliche Gefahren oder Chancen die aktuelle Preispolitik betreffend deutlich sichtbar, so dass die Kunden fundierte Entscheidungen treffen können, wie sich Volumen, Marge oder Gewinn positiv beeinflussen lassen.

„Unser Ziel ist es, den Kunden Wettbewerbsvorteile und einen Informationsvorsprung zu bieten, damit sie die Leistungsfähigkeit ihrer Produkte mit Wettbewer-



Die Lixto Price Intelligence Suite zeigt Preisunterschiede zwischen dem eigenen Preis und den Mitbewerberpreisen

bern vergleichen können, ihre Online-Vertriebskanäle effizienter steuern, Umsätze, Gewinne und Lagerbestände optimieren und Konflikte in den Vertriebskanälen vermeiden können“, erklärt Marcus Herzog, Geschäftsführer von Lixto Software. -gr-

Lixto
www.lixto.com

Kobil / HOB

Sicherer Fernzugriff

Uneingeschränkte Mobilität, maximale Sicherheit und einfache Bedienung sind laut Kobil, Hersteller mobiler Sicherheitslösungen, die Säulen für einen effizienten und sicheren Remote Access.

Gemeinsam mit dem Anbieter für sichere Kommunikationslösungen HOB hat Kobil die Anwendung für hochsichere Kommunikation und den Transfer von sensiblen Unternehmensdaten „Planet mIdentity“ entwickelt, deren Basis das mIdentity-Konzept mit mobilen und gehärteten Anwendungen,

einer austauschbaren Smartcard und einer intelligenten Managementlösung bildet. Die HOB Lösung HOB RD VPN setzt darauf auf und liefert die Bestandteile für einen einfachen, sicheren und flexiblen Zugriff auf Unternehmensdaten und -Applikationen. Die Verschmelzung dieser beiden Technologien ermöglicht eine einfache Nutzung. Der mIdentity Smartcard-Leser wird in den USB-Port eines internetfähigen PCs eingesteckt, so kann der Nutzer nach erfolgreicher Authentisierung per Smart-

card-PIN auf seine Daten und Anwendungen zugreifen und verfügt ohne Einschränkung über sein gesamtes Office. Das intelligente Smart Security Management ist fester Bestandteil der mIdentity Technologie und überprüft sowohl die Nutzer als auch die Geräteeigenschaften bei jeder Verbindung. ■

Kobil
www.kobil.com
HOB
www.hob.de

