



Vollautomatische Preiskalkulation mit BENY

Die Initiative Mittelstand im Gespräch mit Thomas Nyga, Geschäftsführer von BENY

Onlineshops führen Marktanalysen sowie anschließende Preiskalkulationen häufig manuell durch. Eine Lösung hierfür bietet BENY. BENY... The Reprice Robot ist ein Repricing-Tool, das vollautomatisiert und permanent Marktanalysen durchführt und anschließend dynamische Preiskalkulationen vornimmt. Damit platzierte sich das Unternehmen im BEST OF der Kategorie Business Intelligence.

Ihr Produkt gehört zu den Besten in Ihrer Kategorie beim INNOVATIONSPREIS-IT 2015. Können Sie uns Ihre Lösung in drei prägnanten Sätzen beschreiben?

Gekauft werden auf Online-Marktplätzen/Preisvergleichsportalen am häufigsten Produkte, die in den Listungen ganz oben stehen und/oder den bestmöglichen Preis ausweisen.

Durch strategische Repricing mit „BENY... The Reprice Robot“ werden Ihre Lieferzeiten, Kundenbewertungen, etc. ständig mit denen Ihren Mitbewerbern verglichen und Ihre Preise wiederholt automatisch kalkuliert.

Die drei Hauptziele hierbei sind: 1. bestmögliche Platzierung Ihrer Artikel erreichen, 2. bestmögliche Marge erzielen, 3. bestmöglicher Verkaufspreis kalkulieren

Was ist aus Ihrer Sicht das Innovative an Ihrer IT-Lösung?

BENY ist das erste und einzige strategische Repricing-Tool, das ohne Ausnahme auf weltweit alle Marktplätze und Preisvergleiche zugreifen kann. Außerdem bedienen wir uns der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse im Bereich „künstlicher Intelligenz“.

Warum braucht ein Unternehmen gerade eine Lösung wie Ihre und welche Vorteile bietet sie mittelständischen Unternehmen?

Häufig werden in sehr vielen Fällen die Marktanalyse und die Preiskalkulation in den Shops noch manuell gemacht. Das kostet zum einen unglaublich viel Zeit, Manpower und von der Konzentration und Anstrengung des Mitarbeiters, der mehrere hunderte und nicht selten tausende Artikel durcharbeiten muss, wollen wir erst gar nicht sprechen. BENY übernimmt diese Schritte und spart somit 95 Prozent dieser Arbeit ein.

Als Beispiel: Bei 6000 Artikeln braucht ein MA ca. 35 Werkzeuge... Mit BENY ist das in nur ca. 0,5 Stunden zu bewerkstelligen. Die Chance für Onlineshops besteht vor allem darin:

flexibel und rasch auf Marktveränderungen reagieren zu können

Überblick über gesamten Markt und Mitbewerber zu haben

höhere Marktpräsenz durch Angebote auf mehreren Marktplätzen/Preisvergleichen zu erreichen

Zugriff auf alle Marktplätze weltweit zu haben

Schnellere Bearbeitung, auch bei großer Artikelanzahl ermöglichen

Reduktion der manuellen Aufwände

Vollautomatisierung der Prozesse möglich

Standardsoftware, inklusive Wartung, Support und Weiterentwicklung



Wie lange dauerte die Entwicklung Ihrer innovativen Lösung und planen Sie weitere Optimierungsmaßnahmen?

Hier kann man nicht sagen, wie lange die Entwicklung „dauerte“, die Entwicklung läuft noch. So ein Tool ist ein stetiger Weiterentwicklungsprozess. Bis wir mit BENY an den Markt gehen konnten, dauerte es sicherlich ca. acht Monate. Und seitdem kommen ständig weitere Features & Functions dazu. Unsere Kunden geben uns hier sehr viel Input, für den wir auch sehr dankbar sind und wir setzen diese Ideen natürlich gerne um. Wer weiß denn besser, wenn nicht der Kunde selbst, was er im täglichen Einsatz benötigt.

Welche fünf Keywords würden Sie mit Ihrer Lösung verbinden?

Effizienz
Wachstum
Einfachheit
Erleichterung
Erfolg

Wie wichtig ist für Sie die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT?

Da die Firma BENY erst zwei Jahre am Markt und unser BENY v2.0-KI erst seit einem Jahr am Markt erhältlich ist, sind solche Wettbewerbe natürlich wichtig. Für ein junges Unternehmen wie BENY zum einem aus Image-Gründen, aber selbstverständlich auch um den Bekanntheitsgrad zu steigern. Außerdem ist es immer spannend zu sehen oder zu hören, was andere zur eigenen Arbeit sagen. Wir sind ja nun schon zum zweiten Mal in Folge in der BEST OF-Liste. Das ist eine Art Schulterklopfen für alle Beteiligten. Ich möchte mich deshalb auch an dieser Stelle nochmal öffentlich beim BENY-Team bedanken, ohne die das sicher nicht möglich wäre bzw. ist.

Welche Rolle spielt das Thema „Innovation“ Ihrer Meinung nach für den Mittelstand?

Das Thema Innovation, ist meiner Meinung nach, für den Mittelstand eine der tragenden Säulen des Erfolgs. Subjektiv betrachtet werden im Mittelstand oft die besten Ideen geboren und umgesetzt. Meist auch noch extrem schnell. Das ist sicher auch kurzen Entscheidungs- bzw. Umsetzungswegen und vor allem einer höheren Entscheidungsfreude zu verdanken. Gerade im Vergleich zu den größeren Konzernen, wo oft eine Innovation durch fünf Abteilungen, auf 15 Schreibtischen landet und 50 Mal besprochen werden muss. Hier verwehrt man sich aus unternehmenskulturellen oder -politischen Gründen oft selbst den Weg zu neuen Erfolgen durch Innovation. Meist sind es auch ganz banale Dinge, die dort Innovationen ausbremsen wie z.B. persönliche Befindlichkeiten. In der Zeit ist der Mittelstand meist schon zwei Schritte weiter.

Wie schafft es Ihr Unternehmen, dauerhaft innovativ zu bleiben? Wie sieht Ihre Zukunftsplanung aus?

Wir haben es zu unserer Innovationskultur gemacht, Ideen unserer Kunden vorrangig zu behandeln. Wie schon vorher erwähnt, es gibt nur einen der weiß, was ihm wirklich weiterhilft - nämlich der Kunde selbst. Natürlich muss man bei einer Standardlösung wie "BENY... The Reprice Robot" sehr genau aufpassen, wem diese Idee weiterhilft, bevor Sie umgesetzt wird. Hier muss ganz eindeutig



hinterfragt, geprüft, nochmals hinterfragt und priorisiert werden. So lange bis dann schlussendlich eine Innovation den Weg ins Tool findet. Für uns gilt dabei immer: Qualität vor Quantität! So wird aus dem Gedanken eines Einzelnen eine Lösung für alle.

Weitere Informationen zur Lösung finden Sie unter

<http://www.bi-bestenliste.de/#/products/7390-beny-the-reprice-robot>