

Vendavo förvärvar Navetti

Navetti, en av Europas ledande leverantörer av prisoptimeringslösningar, informerar att företagets ägare, styrelse och ledning har accepterat ett bud från det amerikanska företaget Vendavo som innebär att de två företagen går samman. Vendavo är verksamt inom motsvarande områden som Navetti, med fokus på molnbaserade lösningar för att styra och optimera större företags kommersiella erbjudande till sina kunder. Med de gemensamma resurser som förvärvet resulterar i skapas en kraftfull global aktör som kan leverera intelligenta och dynamiska prissättningslösningar med snabb värdeutveckling för mellanstora och större företag.

“Genom att kombinera våra kraftfulla men samtidigt användarvänliga prisstyrningsverktyg, där fokus ofta ligger på att hantera prissättningen för företag verksamma på internationella marknader, med Vendavos breda geografiska närvaro och goda rykte har vi en affärssituation där ett plus ett verkligen blir tre,” säger Andreas Westling, vd för Navetti. “Vi får tillgång till nya marknader, inte minst i Nordamerika, och samtidigt får våra kunder tillgång till nya produkter och lösningar, inte minst inom det som kallas för konfigurerbar prissättning, eller CPQ (Configure/Price/Quote). Vår styrka ligger i vår europeiska närvaro och i vår modulära systemstruktur, vilket bland annat ger extremt korta implementeringstider. Vendavo är en ledande aktör på den nordamerikanska marknaden med många av världens ledande företag på sin kundlista, så både vi och Vendavo ser detta som en lösning som verkligen kombinerar det bästa av båda världar.”

“Företag måste hela tiden utvecklas och kunna hantera marknader och kundpreferenser som snabbt förändras,” menar Bruno Slosse, vd för Vendavo. “Det är särskilt viktigt när det gäller ett företags prissättningsstrategi och hur man sedan arbetar taktiskt med detta. Prissättningen måste kunna väga av interna och externa faktorer i realtid, och samtidigt ska systemet kunna identifiera det optimala priset för att både skapa ökad lönsamhet och säkerställa hög kundnöjdhet. Med förvärvet av Navetti får vi ytterligare resurser och kompetens som bidrar till att göra den här visionen till verklighet.”

Med förvärvet av Navetti får Vendavos plattform för optimering av företags kommersiella erbjudande, Vendavo Commercial Excellence, ytterligare tillskott i form av kraftfull funktionalitet för regelstyrda och kundvärdebaserade lösningar för prissättning och prisoptimering. Navettis strategiska prisstyrningslösningar arbetar dynamiskt och proaktivt för att hantera förändringar på marknaden i form av omvärldsfaktorer, konkurrensbild och kundprioriteringar, och innefattar systemlösningar för prissättning, -styrning och -optimering, inklusive transferprissättning, kostnadsstyrning och molnbaserade lösningar för rapportering, analys och optimering. Navetti är en ledande aktör inom prisstyrningslösningar i Europa, med sin största kundbas inom tillverkningsindustrin och inom eftermarknadssektorn, framför allt inom B2B, men Navetti har också en ökande kundkrets när det gäller prisstyrningssystem för e-handelsaktörer inom både företags- och konsumentmarknader. Förvärvet stärker Vendavos marknadsnärvaro och ger ytterligare möjligheter för Vendavo att möta behoven från stora och mellanstora företag inom olika vertikalkategorier.

Ytterligare resurser (information som tillhandahålls på engelska):

[Learn more about Vendavo and Navetti och se en gemensam webcast med båda företagen](#)

Vendavo: Ed Brice, CMO (ebrice@vendavo.com)

Navetti: Andreas Westling, CEO (andreas.westling@navetti.com)

Om Navetti

Navetti erbjuder en kombination av avancerade systemlösningar för prisoptimering och djup expertkunskap inom prisstyrning. Navetti PricePoint™ är systemplattformen för operativ prisstyrning, från central strategisk utveckling till lokal taktisk implementering. Dessutom finns expertkompetensen inom Navetti Consult™ som säkerställer att kunderna når ökad lönsamhet snabbare tack vare kundvärdebaserad prissättning och snabba implementeringsprocesser. Navettis lösningar utvecklades från början för att hantera de komplexa prissättningsutmaningar som finns inom stora B2B-verksamheter, men Navettis approach, kallad Operational Pricing (operativ prissättning) används idag i allt högre grad även inom e-handelslösningar riktade mot konsumenter, och sammantaget ger detta en kundlista som domineras av stora och välkända internationella företag. Navetti AB grundades 2003 och har sitt huvudkontor i Stockholm, med ytterligare kontor i Helsingfors, Düsseldorf och Paris. Läs mer om Navetti på www.navetti.com

Om Vendavo

Vendavo driver utvecklingen mot digitala affärer för världens mest krävande B2B-företag, och bidrar till värdeskapande, förbättrad lönsamhet och ökade intäkter för sina kunder. Med Vendavos Commercial Excellence-plattform kan företag skapa dynamiska kundinsikter och optimera sina prissättningsstrategier så att marginalerna förbättras, försäljningen effektiviseras och kundupplevelsen förstärks. Vendavos lösningar bidrar till en årlig marginalförbättring på över \$ 2,5 miljarder för kunder inom främst kemisk industri, distribution och logistik, IT/teknologi och tillverkningsindustrin. Vendavo erbjuder även avancerade analystjänster och djup industrikunskap som hjälper kunderna att ligga steget före sina konkurrenter. Vendavo har sitt huvudkontor i Denver, Colorado, och är representerade via ett flertal kontor i Nordamerika och Europa. Läs mer om Vendavo på Vendavo.com.