



EXECUTIVE BRIEF

Digitale Technologien helfen Herstellern, die Inflation zu bekämpfen

Vier häufige, inflationsbedingte „Pain Points“ und wie Hersteller mit modernen, cloudbasierten ERP-Lösungen damit umgehen können

Die aktuellen Inflationssprünge haben für Hersteller weltweit die potenziellen Risiken für die Rentabilität und die Kundenbeziehungen erhöht. Um negative Folgen für die Preisentwicklung zu vermeiden, sollten Hersteller Kosten, Produktportfolio und Marginstrategie kritisch untersuchen. Dies hilft, die momentane wirtschaftliche Volatilität kontrollierbar zu machen, Panikreaktionen zu vermeiden und den anhaltenden Investitionsbedarf in die Digitalisierung zu decken. Inflationsbedingte Herausforderungen können bei richtigem Management zu neuen Chancen werden, die Innovation und Automatisierung fördern. Gegenmaßnahmen, z. B. ein höherer Produkt-Mehrwert oder die Verlagerung von Distributionszentren näher zum Kunden, können langfristige Vorteile bieten und den Herstellern und ihren Kunden auch nach dem Abklingen der Inflationsphase Vorteile verschaffen.

Um diese Maßnahmen erfolgreich umzusetzen, können Hersteller auf moderne Softwaretechnologie mit fortschrittlichen Fähigkeiten zur Problemlösung zurückgreifen. Moderne Lösungen helfen Herstellern, potenzielle Inflationsfolgen zu analysieren und Möglichkeiten zu identifizieren, um Verschwendung besser zu kontrollieren, die Produktivität zu steigern und Mehrwertdienste zu steigern — eine erfolgreiche Strategie, um den Widerstand der Kunden gegen höhere Preise zu überwinden. Die strategische Kombination aus Kostensenkungen und Wertsteigerungen ist dabei entscheidend – Ansätze zur Inflationsbekämpfung und wertsteigernde Unterscheidungsmerkmale wirken langfristig und überdauern zyklische Konjunkturschwankungen.

Vier häufige, inflationsbedingte „Pain Points“ und vorgeschlagene Bewältigungsstrategien

Der **Statistica-Bericht** zeigt, dass die Inflationsrate in der Europäischen Union (EU) 10 % (Stand September 2022) überschritten hat, wobei die Preise in Estland mit einer Inflationsrate von über 24 % am schnellsten stiegen. Im Gegensatz dazu lag die Inflationsrate in Frankreich bei 6,2 %, der niedrigste Wert in der EU zu diesem Zeitpunkt. Die aktuelle Inflationsrate in der EU ist so hoch wie nie zuvor – der bisherige Höchststand lag bei 4,4 % im Juli 2008. Vor den jüngsten Spitzeninflation lagen die Preiserhöhungen in der EU auf einem relativ niedrigen Niveau, mit einer Inflationsrate zwischen Januar 2012 und August 2021 unter 3 %.

Die US-Inflation liegt bei rund 8 %, dem höchsten Stand der letzten 40 Jahre. Globale Störungen der Lieferketten, der Krieg in der Ukraine, Handelszölle und hohe Transportkosten tragen gemeinsam zur weit verbreiteten, hohen Inflation bei. Die hohen Rohstoffkosten werden von Herstellern in allen Branchen und Regionen wahrgenommen. Laut einer **PwC Pulse-Umfrage** von Januar 2022 geben 73 % der Hersteller an, dass sie die Preise ihrer Waren und Dienstleistungen erhöhen müssen, um ihre Bruttomargen und Gewinnspannen zu schützen.

Die damit verbundenen Belastungen, z. B. für Kosten für den Versand von Waren, lassen sich kaum vermeiden. Diese Herausforderungen wirken sich sowohl auf anfällige Start-ups als auch auf etablierte Unternehmen aus. Glücklicherweise stehen zukunftsorientierten Herstellern, die für den Einsatz moderner, cloudbasierter Technologien bereit sind, für jede Herausforderung Lösungen und Gegenmaßnahmen zur Verfügung.

1. Chipmangel und disruptive Störungen

Die Allgegenwart der Mikrochips und die durch den aktuellen Mangel verursachten Störungen zeigen, wie stark Hersteller, Lieferanten und Verbraucher heute vernetzt sind, insbesondere durch E-Commerce und das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT). In vielen Produkten stecken Hightech-Komponenten. Selbst Industrie- und Business-to-Business (B2B)-Komponenten verfügen oft über Chips, Sensoren und intelligente Funktionen, was sie anfällig für Engpässe, Inflationsspitzen und Preisvolatilität macht.

Auch wenn **ein Ende des Chipmangels absehbar ist**, gehen insbesondere Automobilhersteller weiterhin auf Nummer sicher und investieren in die eigene Chipproduktion. Es kann jedoch noch Jahre dauern, bis neue Anbieter dazu beitragen können,

Preisgestaltung und geringe Margen

Hersteller mit einem kostenbasierten Preismodell sind stark von steigenden Kosten betroffen und werden wahrscheinlich Probleme haben, ihre Marktpreise ausreichend zu erhöhen. Das Ergebnis sind sinkende Margen und Risiken für die Rentabilität. Solche Hersteller müssen ihre Preisgestaltung als Gesamtproblem betrachten und die genutzten Rohstoffe, Produktzuverlässigkeit, Liefergeschwindigkeit und Mehrwertdienste kommunizieren, um Preiserhöhungen zu rechtfertigen.

Angebot und Nachfrage auszugleichen und die Preise zu stabilisieren. Hersteller können besser mit Chipmangel und daraus resultierenden Mehrkosten umgehen, wenn sie moderne, cloudbasierte Lieferkettenlösungen einsetzen, die Folgendes unterstützen:

Verbesserung der Transparenz — Dank vollständiger Upstream- und Downstream-Transparenz werden Hersteller über Lieferverzögerungen informiert, so dass rechtzeitig alternative Beschaffungspläne greifen können.

Aufbau von Partnerschaften — Die Schaffung strategischer Partnerschaften mit Lieferanten ist eine weitere Möglichkeit, wie Hersteller die Risiken des Chipmangels mindern können. Moderne, cloudbasierte Lieferketten-Lösungen unterstützen Partnerschaften durch Portale und Tools für den sicheren Datenaustausch.

Verbesserte Planung der Lieferkette — Die Umstellung auf moderne Lösungen zur Lieferkettenplanung hilft den Herstellern, bei der Planung von Einkäufen und der Optimierung der Versandkosten strategischer zu agieren. Eine sorgfältige Planung und präzise Prognosen unterstützen Hersteller, Kosten, Risiken und Optionen besser zu verstehen.

Langfristiges Denken — Mit exakten Prognosen, unterstützt durch künstliche Intelligenz (KI), können Hersteller ihren langfristigen Bedarf ermitteln, effektive Verträge mit Lieferanten aushandeln und die Verfügbarkeit erhöhen. In einigen Fällen können Preise festgesetzt werden, was Hersteller vor zukünftigen Kosten schützt.

2. Hohe Kraftstoff- und Versandkosten

Die Kraftstoffpreise sind überraschend auf ein beispiellos hohes Niveau gestiegen, was die Kosten für Waren jeder Art erheblich erhöht hat. Globale politische Spannungen, Veränderungen der US-Förderpolitik, Umweltbedenken und die steigende Nachfrage sind nur einige der Faktoren, die zu einer komplexen Situation geführt haben. Alle Regionen und Bereiche sind betroffen, mit Auswirkungen auf Pipelines, Kraftstoffreserven und einer Lockerung von Nachhaltigkeitsvorschriften. Während Politiker weiter um Lösungen ringen, müssen Hersteller schnell Maßnahmen ergreifen, um die Folgen der hohen Kraftstoffkosten zu mindern — oder die Mehrkosten an die Kunden weitergeben.

Planung der Transportstrategie — Transportkosten aller Art werden von der Inflation beeinflusst, vom transatlantischen Container über Frachtflugzeuge bis hin zu LKW-Transport. Unabhängig davon, ob es sich um verderbliche Waren für den Einzelhandel handelt, oder um Komponenten für die Industrie, die Lieferung muss hocheffizient erfolgen, mit einem vernünftigen Verhältnis aus Geschwindigkeit und Kosten. Dies kann die Auswahl neuer Lieferanten erfordern, die näher an der Fertigungsanlage sind. Eine Software für End-to-End-Transparenz und Kostenanalyse ist der erste, wichtige Schritt hin zu einer proaktiven Beschaffung. Daten unterstützen eine fundierte Entscheidungsfindung auf der Grundlage von Fakten, nicht von Ängsten oder Vermutungen.

Erwägen Sie ein Reshoring — Möglicherweise müssen Sie eine Produktionsrückverlagerung aus dem Ausland in Erwägung ziehen. Das bisher unschlagbare Kostenargument hat sich wegen der extremen Versandkosten vielleicht erledigt. Wenn die durch niedrige Löhne erzielten Einsparungen durch hohe Versandkosten aufgefressen werden, ist die Rückkehr der Produktion ins Heimatland ein logischer Schritt — sofern Arbeitskräfte verfügbar ist. Cloud-Lösungen unterstützen eine agile, schnelle Eröffnung neuer Standorte.

Richten Sie Hubs ein — Auch Distributions-Hubs, die näher am Kunden liegen, können die Versandkosten senken. Assemble-on-Demand-Strategien können so eingerichtet werden, dass die finale Montage von Zubehör oder Kittings in regionalen Hubs durchgeführt werden. So können die Wege großer Waren mit Montageaufwand, wie z. B. Geräte oder Präzisionsmaschinen, verkürzt werden. Dafür ist eine Software unerlässlich, die bei der Verwaltung von Montage und Kitting hilft.

Outsourcing der Logistik — Der Wechsel zu externen Logistikunternehmen (3PLs) kann den Aufwand auf der letzten Meile deutlich verringern. Das Outsourcing der Bereiche Montage, Fulfillment, Lieferung und Setup ist oft sinnvoll. Die Zusammenarbeit mit 3PLs wird, wie bei jedem strategischen Partner, am besten über hochflexible Cloud-Lösungen verwaltet, die den Datenaustausch unterstützen und gleichzeitig Sicherheit und Daten-Governance bieten.

Versandkontrolle — Auch Hersteller müssen auf ihre Flottenkosten achten. Unnötige Außendienstbesuche, redundante Standortbesuche und wiederholte Fahrten zum Kunden wegen Reparaturen oder fehlender Teile sind Kostentreiber. Die Erhöhung der Lösungsrate beim ersten Serviceeinsatz kann zu erheblichen Kostensenkungen führen. Eine moderne Lösung zur Serviceverwaltung trägt dazu bei, dass die richtigen Teile, Werkzeuge und Techniker schon beim ersten Termin zum Kunden kommen, was die Fahrten zwischen Servicezentrum, Ersatzteillager und Kundenstandort reduziert.

3. Kundenerfahrungen und Ausrichtung

Die Inflation wirkt sich weltweit stark auf die Verbraucher aus und beeinflusst die wirtschaftlichen Aussichten. **Viele sehen bereits eine Rezession am Horizont** — eine Prognose, die noch mehr von Investitionen abschreckt. Hersteller müssen in dieser Situation die Entscheidung treffen, ob sie Kostenschwankungen ausgleichen oder Mehrkosten an Kunden weitergeben – ein klassisches Dilemma. Die Lebensmittel- und Getränkeindustrie schrumpft die Verpackungsgrößen und den Produktwert, um die Preise stabil zu halten. Die Verbraucher merken jedoch schnell, wenn die Menge in einer Packung abnimmt oder die Qualität der Zutaten sinkt.

Qualität beibehalten — Hersteller könnten versuchen, die Qualität zu reduzieren, um Kosten zu sparen. Für die meisten kritischen Maschinen, Industrieausrüstungen und Präzisionsgeräte sind Einsparungen, die sich auf die Zuverlässigkeit auswirken, jedoch inakzeptabel. Produkte mit Bedeutung für die Sicherheit oder die Verteidigung muss vor Qualitätseinbußen oder Spezifikationsänderungen geschützt werden, die die Gesamtleistung oder die Compliance beeinflussen könnten. Medizingeräte, Generatoren, Bremssysteme und Industriepumpen gehören zu den Gütern, bei denen niemals an der Sicherheit gespart werden darf. Das bedeutet, dass ein Hersteller, der Kosten senken möchte, die Prozesse ändern muss, aber nicht die Materialien.

Einhalten der Vorschriften — In stark regulierten Branchen kann die Senkung der Kosten als Mittel gegen die Inflation als Alarmsignal angesehen werden. In der Luft- und Raumfahrt und in der Verteidigungsindustrie gelten sehr strenge Compliance-Vorgaben, und Änderungen am Produkt würde neue Zertifizierungen erfordern, die kostspielig und zeitaufwändig sein können. Hersteller können moderne Software einsetzen, um Qualitätskontrollen zu verwalten und nachzuverfolgen, einschließlich Testergebnissen, Inspektionen und Compliance. Korrekte Dokumentationen sind unerlässlich, wenn Kostensenkungen zu öffentlichen Bedenken führen könnten. Daten und Dokumentationen von Inspektionen sind wichtig.

Management des Produktlebenszyklus — Während bei einigen Produkten an der Qualität und Konformität nicht geschraubt werden darf, gibt es womöglich im weiteren Produktportfolio wirtschaftliche Optionen, z. B. die Reduzierung nicht kritischer Funktionen. Hersteller sollten die Spezifikationen ihrer Produkte genauer darauf prüfen, ob es unnötig komplizierte Funktionen oder sogar versehentlich aufgeführte Komponenten gibt, für die es nur ein oder zwei Lieferanten gibt. Lösungen zum Produktlebenszyklus-Management helfen bei der Beurteilung, ob es sich bei einer Funktion oder Komponente um reine Ästhetik oder Komfort handelt, also entbehrlich ist. So könnte beispielsweise das Polster für den Bedienerstuhls im Gabelstapler auf ein Basismodell reduziert werden, ohne die Sicherheit zu beeinträchtigen – Kamerafunktionen zum Sichern des Umfelds sind jedoch tabu.

Lagerbestand verwalten — Die strategische Verwaltung des Lagerbestands unterstützt Hersteller, den Cashflow besser zu steuern und zu kontrollieren, wie viel Kapital in den Beständen gebunden ist. Auch wenn die Störungen der Lieferketten das Ansehen der Just-in-Time-Produktion nachhaltig geändert haben, muss weiterhin sorgfältig abgewogen werden, ob eine Erweiterung der Lagerbestände immer Sinn macht (und ob wirklich „jedes Szenario“ abgesichert werden muss). Software zur Inventurplanung hilft beim Verständnis der verschiedenen Strategien und bei der Auswahl der besten Vorgehensweise.

Anbieten einer konfigurierbaren Auswahl — Wer den Kunden Optionen bietet, erhält Klarheit darüber, auf welche Komfortmerkmale oder Upgrades der Markt zu verzichten bereit ist. Dies kann die Anzahl der SKUs erhöhen und die Kapazitätsplanung etwas komplexer machen, aber es schafft wertvolle Insights und stärkt die Kundenbeziehung. Wenn der Kunde die Verantwortung für seine Auswahl übernimmt, anstatt ihm etwas aufzuzwingen, wird das „Economy-Modell“ für den Markt akzeptabler – wobei das komplett ausgestattete Modell weiterhin für Unternehmen verfügbar bleibt, die nicht auf Merkmale verzichten wollen.

4. Produktinnovation und Mehrwertdienste

Hersteller können Innovationen einsetzen, um den durch Inflation und gestiegene Warenkosten verursachten Druck abzumildern, indem sie ihre Problemlösungskompetenz im Geschäftsbetrieb und bei der Produktgestaltung einsetzen. Wenn die Hersteller ihre Kosten zu einem strategischen Thema machen, können ihre besten Talente sofort einsetzbare Konzepte erarbeiten. Hersteller verfügen über eine einzigartige Problemlösungskompetenz und entwickeln, wenn viel auf dem Spiel steht und ihre Rentabilität gefährdet ist, oft die innovativsten Lösungen. Die aktuelle Inflation ist so eine Situation. Herausforderungen werden dann zu Chancen, wenn Technologien eingesetzt werden, um Insights zu gewinnen, um wichtige Entscheidungen zu dokumentieren und die Auswirkungen von Änderungen zu untersuchen.

Prozesse automatisieren — Kann ein Produkt nicht modifiziert werden und lehnen die Kunden Preiserhöhungen ab, bleiben noch Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen in der Fertigung und den Betriebsabläufen, um der Inflation entgegenzuwirken. Die Automatisierung ist oft das beste Mittel, um spürbare Verbesserungen zu erreichen. Dies kann von Robotik in der Produktion bis zur Eliminierung redundanter Dateneingabe und Rationalisierung von Workflows reichen. Eine moderne ERP-Lösung (Enterprise Resource Planning), die über die Cloud bereitgestellt wird, bietet bewährte, integrierte Best Practices und hocheffiziente Workflows. Mit einer sofort einsatzbereiten Out-of-the-Box-Lösung können Hersteller den Betrieb beschleunigen und die Effizienz steigern.

Mehrwert bieten — Eine weitere Taktik besteht darin, die Akzeptanz für Preiserhöhungen zu erhöhen, indem der Produktmehrwert oder der gleichzeitig angebotene Service verbessert wird. Auf diese Weise erhält der Kunde etwas, das positiv mit dem neuen Preis verbunden ist – Mehrwert ist entscheidend für eine positive Kundenerfahrung. Technologie kann auf viele Arten einen höheren Mehrwert unterstützen: von zusätzlichen Aftermarket-Services, Garantien und Servicevereinbarungen bis hin zur Personalisierung von Produkten, dem Anbieten privater Kennzeichnungen und der Verbesserung von Liefer- und Einrichtungsoptionen. Technologie hilft bei der Verwaltung dieser Mehrwertdienste und macht sie für Hersteller einfach zu implementieren. Schon ein kleiner Mehrwert kann beim Aufbau der Kundenbeziehungen und Kundentreue viel bewirken.

Neue Optionen schaffen — Eine weitere Möglichkeit im Kampf gegen die Inflation besteht darin, neue Niederlassungen, neue Einnahmequellen oder neue Vermarktungsmodelle zu schaffen. Cloud-Lösungen bieten eine schnelle Bereitstellung und ermöglichen eine agile Reaktion. Hochflexible ERP-Lösungen für zweistufige Systeme bieten die Möglichkeit, sich kurzfristig von einem bestehenden Unternehmen und seinem ERP-System abzuzweigen und gleichzeitig die Vorteile neuer, moderner Funktionen zu nutzen.

Volatilität überwinden

Die Inflation hat Hersteller in allen Teilen der Welt stark getroffen. **Wirtschaftsexperten gehen davon aus**, dass die Phase der Volatilität und hohen Kosten nicht kurzfristig überwunden werden kann. Hersteller müssen ihre Kosten, Lieferkettenprozesse, Dienstleistungen und Produktstrategien kritisch hinterfragen und nach Möglichkeiten suchen, um Mehrkosten entgegenzuwirken, weiterhin ihre Kunden zufriedenzustellen und ihnen positive Erfahrungen zu verschaffen. Moderne Cloud-ERP-Lösungen und andere Technologien helfen den Herstellern dabei, datenbasierte Entscheidungen zu ihren Kosten zu treffen und innovative Antworten auf inflationsbedingte Herausforderungen zu finden. Wenn Hersteller proaktiv und strategisch auf die Inflation reagieren, können sie neue Unterscheidungsmerkmale schaffen und sich von der Konkurrenz abheben.

MEHR ERFAHREN 

Folgen Sie uns:     



Infor ist einer der weltweit führenden Anbieter von Business-Cloud-Software, die auf ausgewählte Branchen spezialisiert ist. Über 65.000 Unternehmen in mehr als 175 Ländern vertrauen auf die 17.000 Mitarbeiter von Infor, um ihre Geschäftsziele zu erreichen. Weitere Informationen finden sich unter www.infor.de.

Copyright© 2023 Infor. Alle Rechte vorbehalten. Die hier aufgelisteten Wort- und Designmarken (Name, Logo) sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor und/oder deren Tochtergesellschaften und sonstiger verbundener Unternehmen. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen. www.infor.com.

Infor (Deutschland) GmbH, Zollhof 11-15, 40221 Düsseldorf, www.infor.de

INF-2810263-de-DE-0223-1