



执行简报

数字化线程使制造商和供应商能够保持同步，共同制定电动汽车增长战略

电动汽车连接

由于公众对电动汽车 (EV) 的需求，汽车行业正在经历一次重生。电动汽车的发展势头由两个因素驱动：

- 实现全球能源部门到 2050 年实现二氧化碳 (CO2) 净零排放的目标
- 减少美国对进口石油的依赖

这些因素与消费者对降低燃料和运营成本、减少车辆排放以应对气候变化的兴趣密不可分。为了帮助推进这一演变，美国资助了多项有关开采国内矿产以支持电动汽车电池生产的可行性研究。随着人们对电动汽车的关注度越来越高，汽车制造商和供应商正在确定自己在这个快速变化的市场中的定位。

虽然汽车制造商、供应商和 OEM 获得了巨大的创收机会，但与大幅调整资源重点相关的运营挑战同样是巨大的。幸运的是，现代 ERP 解决方案为内部和外部利益相关者提供了制定新战略所需的数字化工具。

乐观的原因

虽然这个行业需要继续努力解决全球芯片短缺的问题，但从 2020 年到 2021 年，电动汽车的销量增加了一倍多，**2021 年达到近 680 万辆**。事实上，2021 年**全球汽车销量的所有净增长**都可以归功于电动汽车。汽车制造商正在设法提升他们在电动汽车市场的份额，世界排名前 20 的汽车制造商中有 18 家**宣布了雄心勃勃的计划**，意图扩大其轻型电动汽车产品组合。汽车行业有望在未来五年内**投资 5 千亿美元**以实现这一转变。

然而，过渡到电动汽车量产并不是简单地按个开关那么容易。需要进行重大转变以促进新的合作方式，才能成功交付下一代高科技个人交通工具，包括解决新的工程设计、模具、安全标准和制造工艺。这些转变与 20 世纪初亨利·福特 (Henry Ford) 推出 T 型车并彻底改变大规模生产的激进转型相当。

虽然一些企业已经适应了快速变化，但很多企业还没有做好准备。为了在这一新的电动汽车生态系统中竞争，供应商和 OEM 必须接受创新并迅速适应，以保持上下游关联企业的连接和同步，并为在新电动汽车的前沿领域取得成功做好充分准备。但时间至关重要。率先将新产品推向市场将吸引来自积极支持绿色倡议的消费者很大一部分被压抑的需求。

电动汽车加速发展带来了新的挑战

大约**一半**的美国消费者表示，他们将考虑在未来十年内购买电动汽车，其中 Z 世代客户占 58%，千禧一代占 60%。消费者对电动车的期望值各有不同，可以是一辆经济环保的汽油车替代产品，也可以是一辆搭载卡拉OK音乐选项、升级触摸屏、Web 浏览器、可根据车辆 GPS 调整的智能悬挂系统、多个摄像头等等高科技车载娱乐功能的豪车。

消费者对这些升级功能的需求正在进一步扰乱整个产品生态系统，并要求企业对传统的车辆生产策略进行彻底改革。为了满足消费者的期望，企业必须采取综合性的方法，避免信息孤岛以及规划与执行流程脱节。如果没有完全集成的系统和端到端可见性，结果可能会很混乱，并且无法与客户的期望保持一致。

分散的系统容易出现缺口、延迟并降低客户满意度

在许多方面，电动汽车既是一辆车，也是一台计算机。电动汽车司机现在可以使用应用程序，从任何地方控制他们的车辆。包括车辆通过应用程序通信，提醒驾驶员充电状态，以及控制加热/制冷和门锁。电动汽车和计算机一样，也需要经常进行无线 (OTA) 更新，向车辆发送旨在提高安全性和/或性能的新功能。还有其他一些类似计算机的设置可以支持驾驶员的活动，如赛车模式、爱犬模式（允许驾驶员将他们的宠物舒适地留在车内，并提醒路人宠物并非处于危险之中），等等。供应商需要确保车内的零部件和系统集成到一起并保持连接，以便进行 OTA 更新，并提供单一可见性来源（独立于经销商）。

这些功能将继续发展，并要求供应商和 OEM 进行调整，采用现代化的解决方案来交付这一批全新的汽车。集成是关键，因为孤立的系统可能会造成生产效率低下和延迟，而供应链和库存挑战可能会损害客户体验，最终导致不利的财务影响。

汽车制造商需要与更多供应商合作，打造购买者想要的体验

强调驾驶体验意味着汽车制造商现在需要与更广泛的供应商（例如音乐、导航、视频和技术集成商）合作，让消费者满意。那些善于整合高科技产品和新服务，并将来自多个行业的新参与者纳入供应链的企业将取得成功。

这种集成需要现代软件工具和技术来支持创新、协作和业务敏捷性。对于企业领导者来说，全面了解电动汽车开发和生产所涉及的产品、人员和流程至关重要。

抓住机遇，应对电动汽车的新需求

开展电动汽车业务的 OEM 和供应商可以转向基于云的现代解决方案，以帮助更轻松的管理创新和供应链中断的影响。围绕核心 ERP 平台构建的端到端解决方案为业务决策提供了互联的数字化线程、完整的可见性和单一事实来源。现代化功能还包括支持人工智能 (AI) 和机器学习 (ML) 的流程、预测性和规范性分析、基于角色的仪表盘、不坐班员工远程访问数据，以及提供互联供应链以实现上下游可见性的各种工具。此外，基于云的系统可以提供敏捷性、可扩展性和网络安全性，这对于一个被彻底颠覆的行业中的创新至关重要。

核心 ERP 平台即服务 (PaaS) 可通过可扩展性和低代码/无代码工具，提供更多功能来实现系统的个性化，从而应用 AI 和 ML 以预测需求和趋势。提供易于使用的工具可帮助企业支持其往往不堪重负的 IT 团队。有了正确的解决方案，企业可以保持韧性、创新，在诸如电动汽车这样新的细分/增长市场出现时把握住机会。

现代 ERP 解决方案如何帮助汽车制造商适应电动汽车市场：

连接利益相关者 —— 各种协作工具有助于与内外部合作伙伴建立新的/更好的关系。这些工具便于用户（包括车间的用户）与经理协商、确定规格、澄清工作单并验证客户个性化功能 - 所有这些都只需要进行简单的一次性登录，并且可以从任何地方访问。

计划战略 —— 全系统范围的可见性使企业能够获得整个企业的准确视图，从而支持最高管理层的规划和决策。可以将不同业务部门和地点的数据汇总到一个视图中进行详细分析。

控制利润 —— 通过完全集成的系统，经理可以更轻松地控制成本和资源使用，严格控制利润、现金流和可用资本规划，以便进一步投资于增长。

与客户保持一致 —— 制造商可以转向按需组装、按订单生产和按订单配置技术，以满足客户对个性化产品的期望，同时不会牺牲效率。制造商还可以通过提供交互式在线体验、影响产品创新的机会、获得直接和及时反馈的机会来与客户互动。

管理产品生命周期 —— 产品生命周期管理解决方案集成到 ERP 系统后，有助于规划新产品的开发和推出。包括跟踪和阶段性关键里程碑，例如测试和监管合规。

控制质量 —— 随着新的电动汽车产品最佳做法和运营流程出台，关键质量控制要求也可能不断演变。定义和监控关键指标的系统对于防止安全问题和可能的召回至关重要。

优化供应链和库存 —— 由于芯片短缺和其他供应链障碍继续困扰行业，资源采购变得非常复杂。传统的“准时制”战略正在接受重新审视，合乎道德的采购/可持续性现在是采购经理的首要考虑因素。现代供应链规划和仓库管理软件有助于管理详细信息，以便业务用户可以根据数据做出明智的决策，而不是凭直觉做决定。

预测需求 —— AI 和 ML 驱动的分析可帮助企业准确预测未来需求，以及季节性和周期性趋势。这反过来又有助于销售和运营规划，以及生产规划和调度。

限制浪费并改善可持续性 —— 新的设计、工具和操作流程通常需要一些时间来完善细节、简化流程并确保将资源浪费降至最低。过渡到电动汽车生产必然会导致一段时间的中断和实验。用于跟踪和分析成本的现代 ERP 软件将有助于高级管理层了解风险、实现价值的时间和投资回报，同时确保符合可持续性和监管要求。

谨慎加速

目前大众对电动汽车的关注正在加速增长。每个人都希望抓住这些趋势和从行业颠覆中获利的机会。然而，与所有创新一样，这其中也存在风险和复杂性，例如产品安全、供应链短缺和不确定的客户接受度。如果没有现代软件来管理这些过程，贸然冲进电动汽车领域可能代价高昂，并且会破坏内燃机汽车的生产。投资下一代 ERP 软件有助于企业为未来做好准备，使他们能够更有信心地追求这些机会。

了解详情



Infor 官方微信

infor

Infor 是为特定行业提供商业云软件的全球领先供应商。
Infor 17,000 位员工正在帮助全球超过 175 个国家的逾 65,000 家组织/企业应对市场挑战，实现业务目标。了解更多信息，请访问 www.infor.cn。

版权所有 © 2023 Infor。保留所有权利。此处的文字信息和设计标志均为 Infor 和/或其关联公司及子公司的商标和/或注册商标。此处所列的所有其他商标均为其各自所有者的财产。

Infor 中国销售热线：4009203715；公司网址：www.infor.cn

INF-2718823-zh-CN-0523-1