



EXECUTIVE BRIEF

Digitale Threads halten Hersteller und Lieferanten synchron, um EV-Wachstumsstrategien zu entwickeln

Anschlüsse für Elektrofahrzeuge

Die öffentliche Nachfrage nach Elektrofahrzeugen (EVs) führt zu einer Neuausrichtung der Automobilbranche. Die Dynamik rund um EVs wird von zwei Faktoren bestimmt:

- Erreichen des Ziels des globalen Energiesektors, bis 2050 Netto-Null-Emissionen von Kohlendioxid (CO₂) zu erzielen
- Verringerung der Abhängigkeit der USA von ausländischen Ölkäufen

Ein wesentlicher Bestandteil dieser Faktoren ist das Interesse der Verbraucher an niedrigeren Kraftstoff- und Betriebskosten sowie an geringeren Fahrzeugemissionen zur Begrenzung des Klimawandels. Um diese Entwicklung voranzutreiben, haben die USA Machbarkeitsstudien für den heimischen Mineralienabbau finanziert, um die Produktion von EV-Batterien zu unterstützen. Angesichts der zunehmenden Aufmerksamkeit für EVs versuchen Autohersteller und Lieferanten herauszufinden, wo sie in diesem sich schnell verändernden Markt stehen.

Während die Umsatzmöglichkeiten für Automobilhersteller, Lieferanten und OEMs beeindruckend sind, sind die betrieblichen Herausforderungen, die mit einer drastischen Neuausrichtung der Ressourcen verbunden sind, ebenso überwältigend. Glücklicherweise bieten moderne ERP-Lösungen internen und externen Beteiligten die digitalen Tools, die für die Entwicklung neuer Strategien erforderlich sind.

Anlass zum Optimismus

Während sich die Branche weiterhin mit dem globalen Chipmangel auseinandersetzt, hat sich der Absatz von EVs von 2020 bis 2021 mehr als verdoppelt und **erreichte 2021 fast 6,8 Millionen**. Tatsächlich ist **das gesamte Nettowachstum des globalen Autoumsatzes** im Jahr 2021 auf EVs zurückzuführen. Die Autohersteller schalten um, um ihren Anteil am EV-Markt auszubauen. 18 der 20 weltweit führenden Fahrzeughersteller **kündigen ehrgeizige Pläne** zur Erweiterung ihres Portfolios an leichten EVs an. Die Automobilindustrie ist auf dem besten Weg, in den nächsten fünf Jahren **eine halbe Billion Dollar (US) zu investieren**, um diesen Übergang zu vollziehen.

Der Übergang zu einer größeren Produktion von EVs ist jedoch nicht so einfach wie das Umlegen eines Schalters. Es bedarf großer Veränderungen, um neue Wege der Zusammenarbeit zu ermöglichen, um die nächste Generation des High-Tech-Personaltransports erfolgreich zu liefern — einschließlich neuer technischer Designs, Tools, Sicherheitsstandards und Fertigungsprozesse. Diese Veränderungen sind vergleichbar mit dem radikalen Wandel Anfang des 20. Jahrhunderts, als Henry Ford das Model T einführte und die Massenproduktion revolutionierte.

Während sich einige Organisationen bereits an die schnellen Veränderungen anpassen, sind viele noch nicht darauf vorbereitet. Um in diesem neuen EV-Ökosystem wettbewerbsfähig zu sein, müssen Lieferanten und OEMs auf Innovationen setzen und sich schnell anpassen, um vor- und nachgelagerte Akteure miteinander zu verbinden, synchron zu halten und für den Erfolg in der neuen EV-Welt gut positioniert zu sein. Die Zeitplanung ist jedoch entscheidend. Wenn Sie zu den Ersten gehören, die neue Produkte auf den Markt bringen, werden Sie einen großen Teil der aufgestauten Nachfrage von begeisterten Verbrauchern anziehen, die grüne Initiativen unterstützen wollen.

EV-Beschleunigung bringt neue Herausforderungen

Etwa die **Hälfte** der US -Verbraucher gab an, dass sie in den nächsten zehn Jahren den Kauf eines Elektrofahrzeugs in Betracht ziehen würden, wobei Generation Z mit 58 % und die Millennials mit 60 % am stärksten vertreten sind. Die Erwartungen der Verbraucher an Elektrofahrzeuge reichen von einer sparsamen und umweltfreundlichen Alternative zu einem benzinbetriebenen Auto bis hin zum Besitz eines luxuriösen Prestigeobjekts mit High-Tech-Unterhaltungsfunktionen im Auto wie "Caraoke"-Musikoptionen, verbesserten Touchscreens, Webbrowsern und intelligenten Federungssystemen, die basierend auf dem GPS des Fahrzeugs angepasst werden können, mehreren Kameras und noch mehr.

Die Nachfrage der Verbraucher nach diesen verbesserten Funktionen führt zu einer weiteren Störung des gesamten Produkt-Ökosystems und erfordert eine Überarbeitung der traditionellen Taktiken in der Fahrzeugproduktion. Um die Erwartungen der Verbraucher zu erfüllen, müssen Unternehmen einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen und Informationssilos sowie voneinander getrennte Planungs- und Ausführungsprozesse vermeiden. Ohne vollständig integrierte Systeme und durchgängige Transparenz können die Ergebnisse unübersichtlich sein und nicht den Erwartungen der Kunden entsprechen.

Uneinheitliche Systeme führen zu Lücken, Verzögerungen und geringerer Kundenzufriedenheit

In vielerlei Hinsicht ähneln EVs einem Computer genauso wie einem Fahrzeug. EV-Fahrer verfügen jetzt über Apps, mit denen sie ihr Fahrzeug von überall aus steuern können. Dazu gehört die Kommunikation des Fahrzeugs über die App, um den Fahrer über den Ladestatus zu informieren, sowie die Steuerung von Heizung/Kühlung und Türschlössern. Elektrofahrzeuge erfordern wie Computer häufig Over-the-Air (OTA)-Updates, die neue Funktionen an das Fahrzeug senden und die Sicherheit und/oder Leistung verbessern sollen. Es gibt weitere computerbasierte Einstellungen, die die Aktivitäten des Fahrers, vom Renn- bis zum Hundemodus (mit dem der Fahrer sein Haustier bequem im Fahrzeug halten und Umstehende darauf hinweisen kann, dass das Tier außer Gefahr ist), unterstützen. Lieferanten müssen sicherstellen, dass die Teile, Komponenten und Systeme in den Fahrzeugen für OTA-Updates integriert und verbunden sind und eine einzige Quelle für Transparenz (unabhängig vom Händler) bieten. Diese Funktionen werden sich weiter entwickeln und von Lieferanten und OEMs eine Anpassung erfordern, indem sie mithilfe moderner Lösungen diese neue Generation von Fahrzeugen bereitstellen. Integration ist von zentraler Bedeutung, da isolierte Systeme Produktionsineffizienzen und Verzögerungen verursachen können. Lieferketten- und Bestandsherausforderungen können das Kundenerlebnis beeinträchtigen — was letztlich negative finanzielle Auswirkungen hat.

Automobilhersteller müssen mit mehr Lieferanten zusammenarbeiten, um das von den Käufern gewünschte Erlebnis zu schaffen

Der Schwerpunkt auf dem Fahrerlebnis bedeutet, dass die Automobilhersteller nun mit einer größeren Bandbreite von Anbietern (z. B. Musik-, Navigations-, Video- und Technologie-Integratoren) zusammenarbeiten müssen, um die Kunden zu begeistern. Wer erfolgreich ist, muss High-Tech-Produkte und neue Services integrieren und neue Akteure aus verschiedenen Branchen in die Lieferkette einbeziehen.

Diese Integration erfordert moderne Software-Tools und Technologien zur Unterstützung von Innovation, Zusammenarbeit und geschäftlicher Agilität. Für die Unternehmensführung ist es wichtig, vollständige digitale Transparenz über die Produkte, Mitarbeiter und Prozesse zu haben, die an der Entwicklung und Produktion von EVs beteiligt sind.

Chancen nutzen, auf die neue Nachfrage nach Elektrofahrzeugen reagieren

OEMs und Lieferanten, die im EV-Geschäft tätig sind, können auf moderne, cloudbasierte Lösungen zurückgreifen, um sowohl Innovationen als auch Unterbrechungen leichter zu verwalten. End-to-End-Lösungen, die auf einer zentralen ERP-Plattform basieren, bieten einen vernetzten digitalen Thread, vollständige Transparenz und eine einzige Quelle der Wahrheit für geschäftliche Entscheidungen. Zu den modernen Funktionen gehören auch Prozesse, die auf künstlicher Intelligenz (KI) und Maschinelernen (ML) basieren, prädiktive und präskriptive Analysen, rollenbasierte Dashboards, Fernzugriff auf Daten für schreibtschlose Mitarbeiter und Tools zur Bereitstellung einer vernetzten Lieferkette für vor- und nachgelagerte Transparenz. Darüber hinaus können cloudbasierte Systeme die Agilität, Skalierbarkeit und Cybersicherheit bieten, die für Innovationen in einer Branche, die wie keine andere von Umbrüchen geprägt ist, entscheidend sind.

Eine zentrale ERP-Plattform als Service (PaaS) kann zusätzliche Funktionen zur Personalisierung des Systems durch Erweiterbarkeit und Low-Code/No-Code-Tools bieten, die KI und ML anzuwenden, um die Nachfrage vorherzusagen und Trends zu antizipieren. Die Bereitstellung benutzerfreundlicher Tools hilft Unternehmen dabei, ihre IT-Teams zu unterstützen, die oft überlastet sind. Mit den richtigen Lösungen können Unternehmen belastbar, innovativ und opportunistisch sein — und neue Nischen-/Wachstumsmärkte wie EVS erschließen, sobald sie entstehen.

Wie eine moderne ERP-Lösung Automobilherstellern hilft, sich an den EV-Markt anzupassen:

Vernetzung mit Stakeholdern — Kooperationstools helfen, neue/verbesserte Beziehungen zu internen und externen Partnern zu fördern. Sie ermöglichen es Anwendern, einschließlich denen in der Fertigung, sich einfach mit Managern zu beraten, Spezifikationen zu definieren, Arbeitsaufträge zu klären und personalisierte Kundenfunktionen zu überprüfen — alles mit einfacher, einmaliger Anmeldung und mit Zugriff von überall.

Planung von Strategien — Die systemweite Transparenz ermöglicht es Unternehmen, einen genauen Überblick über das gesamte Unternehmen zu erhalten, um die Planung und Entscheidungsfindung auf Führungsebene zu unterstützen. Daten aus allen Geschäftsbereichen und Standorten können zur detaillierten Analyse in einer Ansicht zusammengefasst werden.

Kontrolle der Margen — Mit einem vollständig integrierten System können Manager die Kosten und die Ressourcennutzung leichter kontrollieren und so die Margen, den Cashflow und die Planung des verfügbaren Kapitals für weitere Wachstumsinvestitionen im Auge behalten.

Abstimmung mit Kunden — Hersteller können sich auf Techniken für Montage auf Abruf, Auftragsfertigung (Make-to-Order) und Variantenfertigung (Configure-to-Order) stützen, um den Kundenerwartungen nach personalisierten Produkten gerecht zu werden — ohne Kompromisse bei der Effizienz einzugehen. Hersteller können auch mit Kunden interagieren, indem sie interaktive Online-Erlebnisse, Möglichkeiten zur Beeinflussung von Produktinnovationen und Möglichkeiten zum Erhalt von direktem und zeitnahe Feedback anbieten.

Verwaltung des Produktlebenszyklus — In das ERP-System integrierte Lösungen zum Produktlebenszyklus-Management helfen bei der Planung der Entwicklung und Einführung neuer Produkte. Dazu gehört auch die Verfolgung und Überwachung wichtiger Meilensteine, wie Tests und die Einhaltung der Compliance.

Qualitätskontrolle — Mit der Entwicklung neuer bewährter Methoden und Betriebsprozesse für EV-Produkte werden sich wahrscheinlich auch die Anforderungen an die Qualitätskontrolle weiterentwickeln. Systeme zur Definition und Überwachung von Schlüsselindikatoren sind unerlässlich, um Sicherheitsprobleme und mögliche Rückrufe zu vermeiden.

Optimierung der Lieferkette und des Bestands — Die Beschaffung von Ressourcen ist sehr komplex geworden, da die Branche weiterhin mit Chip-Knappheit und anderen Hindernissen in der Lieferkette zu kämpfen hat. Die klassischen "Just-in-Time"-Strategien werden neu überdacht und ethische Beschaffung/Nachhaltigkeit sind jetzt die wichtigsten Überlegungen für Beschaffungsmanager. Moderne Software für Lieferkettenplanung und Lagerverwaltung hilft bei der Verwaltung der Details, damit Geschäftsanwender fundierte Entscheidungen basierend auf Daten und nicht auf Vermutungen treffen können.

Bedarfsprognose — KI- und ML-gesteuerte Analysen helfen Unternehmen, die zukünftige Nachfrage genau vorherzusagen und saisonale und zyklische Trends vorherzusehen. Dies wiederum hilft bei der Vertriebs- und Betriebsplanung sowie der Produktionsplanung und -terminierung.

Weniger Verschwendung und mehr Nachhaltigkeit — Neue Designs, Werkzeuge und Betriebsabläufe benötigen oft etwas Zeit, um Details auszuarbeiten, Prozesse zu rationalisieren und minimale Ressourcenverschwendung sicherzustellen. Der Übergang zur EV-Produktion wird zwangsläufig Perioden der Unterbrechung und des Experimentierens mit sich bringen. Moderne ERP-Software zur Verfolgung und Analyse der Kosten wird Führungskräften dabei helfen, Risiken, Wertschöpfung und Kapitalrendite zu verstehen und gleichzeitig die Compliance mit Nachhaltigkeits- und regulatorischen Vorschriften sicherzustellen.

Mit Vorsicht beschleunigen

Das derzeitige Interesse an EVs nimmt immer mehr zu. Jeder will an den Trends teilhaben und die Möglichkeit haben, von Branchenumbrüchen zu profitieren. Wie bei allen Innovationen gibt es jedoch Risiken und Hindernisse, wie Produktsicherheit, Engpässe in der Lieferkette und ungewisse Kundenakzeptanz. Ohne moderne Software zur Verwaltung der Prozesse könnte ein überstürzter Einstieg in den EV-Bereich kostspielig sein und die Produktion von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor stören. Die Investition in ERP-Software der nächsten Generation hilft Unternehmen, sich auf die Zukunft vorzubereiten und diese Chancen mit größerer Zuversicht zu nutzen.

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-2718823-de-DE-0423-1