

Configure Price Quote in der Automobilindustrie

Mittels CPQ-Software gelingt es Ihnen, den starken Wandel in der Automobilindustrie, für sich zu nutzen

Die Automobilindustrie blickt auf ein turbulentes Jahr zurück: von den ursprünglich 97 Millionen prognostizierten Kraftfahrzeugen rollten im Jahr 2018 weltweit rund 3 Millionen weniger über die Bänder. Wie sich die Absatzzahlen im Jahr 2019 entwickeln werden, ist noch ungewiss. Allerdings wurde das für dieses Jahr prophezeite Allzeithoch von 99 Millionen KFZ-Einheiten bereits auf 96 Millionen nach unten korrigiert.

Diese Prognose-Unsicherheiten rühren nicht von ungefähr. Faktoren wie die Klimaerwärmung, das CO₂-Problem, der Diesel-Skandal, disruptive Innovationen und der amerikanische Protektionismus sorgen unter anderem für Ungewissheit.

Eines ist allerdings sicher: die Automobilindustrie befindet sich in einem starken Umbruch. Zu den großen Zukunftsthemen der Branche zählen Elektromobilität, autonomes Fahren, Vernetzung, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI).

Welcher Trend sich wie stark auswirken wird, kann aktuell kaum vorhergesagt werden. Fakt ist, die Herausforderungen, vor denen die Branche hierzulande stehen, sind enorm. Daher ist es für den Erfolg von Unternehmen essenziell, am Puls der Zeit zu sein und aktuelle Entwicklungen nicht nur frühzeitig zu erkennen, sondern vor allem auch rechtzeitig darauf zu reagieren.

Schaut man sich hierfür die aktuellen Entwicklungen an, lassen sich bereits einige Tendenzen erkennen. So legt beispielsweise die kommende Generation immer weniger Wert auf den Besitz eines eigenen Autos, dafür aber auf den Faktor Mobilität. Intelligenten Car-Sharing-Konzepten wird daher in Zukunft eine größere Bedeutung zukommen.

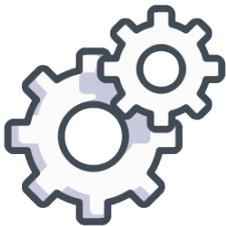
Natürlich sind alternative Antriebe, genauso wie vernetzte und autonome Fahrzeuge ebenfalls Themen, mit denen sich aktuell nahezu jedes Unternehmen der Branche intensiv auseinandersetzt. Fahrzeuge werden elektrifiziert und besonders im Hinblick auf Industrie 4.0 entstehen zahlreiche neue Möglichkeiten.

Hier wird deutlich, dass in Zukunft immer mehr Industriezweige, wie beispielsweise die Telekommunikationsindustrie oder auch die Energieindustrie an der Wertschöpfungskette von Automobilzulieferern beteiligt sein werden.

Um die Zukunft weiterhin profitabel zu gestalten, steht die Automobilindustrie also neben großen Herausforderungen auch vor großen Chancen, die genutzt werden müssen. Damit das unter diesen volatilen Bedingungen auch gelingt, müssen Unternehmen vor allem schnell und flexibel reagieren können.

Es braucht also eine Lösung, die hochkomplexe Kalkulationen flexibel, standortübergreifend, nachvollziehbar und transparent abbilden kann – kurz gesagt: eine CPQ-Software (Configure-Price-Quote-Software).

Configure



Price



Quote



Flexible Produktionsprozesse & ein digitalisierter Vertrieb

Deutsche Automobilhersteller und Zulieferer in der Automotive-Branche müssen den schnellen Entwicklungs- und Innovationszyklen der heutigen Zeit gerecht werden und gleichzeitig auf den ansteigenden Kostendruck durch neue Wettbewerber aus asiatischen Ländern reagieren.

Hinzu kommt, dass es zunehmend wichtiger wird, individuellen Kundenanforderungen souverän und flexibel zu begegnen. Auch B2B-Kunden erwarten heute mehr als nur eine reine Vertragsverhandlung mit dem Vertriebsmitarbeiter. Traditionelle Arbeitsstrukturen müssen modernisiert werden, um den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden, die mit den neuen technischen Möglichkeiten einhergehen.

Hier wird die Notwendigkeit, hochkomplexe und umfangreiche Produkte schnell und effizient zu konfigurieren und dem Kunden bedarfsgerecht anzubieten, deutlich. Unternehmen benötigen ein System, das die komplette Produktpalette flexibel konfigurierbar abbildet und die anfallenden Kosten über die gesamte Lebenszeit hinweg transparent und konsistent kalkulieren kann. Genau das ermöglicht eine CPQ-Software.

Mittels CPQ-Software gelingt es Unternehmen den gesamten Vertriebsprozess zu digitalisieren. Kundenspezifische Merkmale und Anforderungen an das gewünschte Produkt können vollumfänglich erfasst werden, sodass sämtliche Folgeprozesse automatisiert ablaufen können.

CPQ-Lösungen bilden damit eine digitale Brücke zwischen Kunde, Vertrieb und Produktion und sind eine notwendige Komponente für die Industrie 4.0.

Einer der wesentlichen Gründe für die zunehmende Popularität von CPQ-Lösungen ist die kurze Zeit zwischen Konfiguration und Angebotserstellung. Gerade jetzt, wo die Anforderungen an Unternehmen in der Automobilbranche immer komplexer werden, schaffen CPQ-Softwarelösungen erhebliche Wettbewerbsvorteile.

Unternehmen können so viel flexibler reagieren und sich den schnellen Innovationszyklen optimal anpassen. So gelingt es, bedarfsgerecht auf die Kunden einzugehen und zukunftsorientiert zu agieren.

Flexible Produktionsprozesse & ein digitalisierter Vertrieb

Automobilzulieferer produzieren äußerst komplexe Produkte, die im Zuge der Digitalisierung noch spezifizierter werden. Fast jedes Unternehmen der Branche steht vor der Herausforderung, trotz steigender Produktvielfalt möglichst kosteneffiziente und dabei individuelle Waren anzubieten.

Eine CPQ-Software ist hier der Schlüssel zum Erfolg. Sie bildet den gesamten Prozess von der Produkt- oder Servicekonfiguration über die Preisgestaltung bis zur Angebotserstellung ab, sodass Unternehmen ihre Vertriebsprozesse deutlich optimieren können.

Besonders unter dem Aspekt, dass in der Automobilbranche immer schneller und innovativer auf Veränderungen reagiert werden muss, werden die Vorteile einer CPQ-Lösung deutlich. Unternehmen, die eine CPQ-Software einsetzen, können spezialisierte Produkte schneller anbieten und vermeiden kostspielige Nachkalkulationen. So steigert der Vertrieb seine Erfolgsquoten und folglich werden auch die Gewinnmargen verbessert.

Insgesamt kann eine CPQ-Lösung die Vertriebsprozesse über alle Kanäle hinweg massiv beschleunigen und genau das ist es, was die deutsche Automobilbranche braucht, um zukunftsfähig zu werden. Unternehmen, die eine CPQ-Software nutzen, gelingt es somit, die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern und an den disruptiven Technologien zu wachsen.

Die CPQ-Lösung calcIT der abilis GmbH lässt sich effizient und flexibel an individuelle Bedürfnisse anpassen. Somit ist ein optimiertes Pricing ebenso gewährleistet wie eine maximale Integrierbarkeit in vorhandene Systeme.

Für die Automobilindustrie bietet calcIT ein Paket aus branchenspezifischen Best-Practice Ansätzen und Methoden, auf deren Grundlage diverse Systemelemente bereits in der Software vorkonfiguriert sind.

So wird nicht nur der Aufwand für die Softwareeinführung enorm reduziert, auch der Zeitraum bis zum Go-Live und somit auch die Kosten für die Einführung bleiben geringer.

Mit der Implementierung der CPQ-Software calcIT integrieren Unternehmen gleichzeitig eine Lösung für ihre Vertriebsprozesse, die nicht nur heute, sondern auch in Zukunft zu den individuellen und komplexen Anforderungen der Kunden passt.

Fragen zum Thema CPQ?

**Gerne beraten wir Sie zu allen Fragen rund um Configure Price Quote.
Sprechen Sie uns jetzt an.**

Standort Karlsruhe

abilis GmbH IT-Services & Consulting
Lorenzstraße 8
76297 Stutensee
Telefon: +49 7244 70 80 0
E-Mail: info@abilis.de

Standort München

abilis GmbH IT-Services & Consulting
Marsstraße 2
85551 Heimstetten b. München
Telefon: +49 8941 42 91 0
E-Mail: info@abilis.de