



# Vom transaktionalen Geschäft zum Subscription Business

Wie ein führender Automobilhersteller durch doubleSlash und bill-X die digitale Transformation meistert

Im Zuge einer tiefgreifenden Transformation hat ein namhafter Automobilhersteller seinen Fokus verschoben. Statt sich allein auf die Produktion von Fahrzeugen zu konzentrieren, bietet das Unternehmen nun innovative, individuell buchbare digitale Dienste an, die jährlich in über zwei Millionen Fahrzeugen ausgeliefert werden. Diese Dienste spielen eine Schlüsselrolle in der Neugestaltung der Mobilität und verändern die Branche grundlegend. Um diesen Wandel zu bewerkstelligen, war eine Anpassung der IT-Landschaft unerlässlich. Der Automobilhersteller wandte sich dabei an die Teams von doubleSlash und bill-X, um sein altes Abrechnungssystem durch das 360° Abrechnungssystem OpenInformer zu ersetzen.



Über 1 Mio. vernetzte Fahrzeuge



44 integrierte Märkte



Über 940.000 Kunden





10x höheres Rechnungsvolumen

## Herausforderung

Die vom Kunden angestrebte Transformation und Einführung eines Abrechnungssystems mit Subscription Management Funktion hat diverse komplexe Herausforderungen mit sich gebracht.

Das bestehende Abrechnungssystem war nicht in der Lage, wiederkehrende Rechnungen effizient zu generieren, und es fehlten grundlegende Funktionen, wie die Möglichkeit, verschiedene Dienste in einem Warenkorb zu bündeln oder Rabattaktionen reibungslos umzusetzen. Darüber hinaus musste das neue System internationalen Anforderungen und länderspezifischen Regularien gerecht werden, wie beispielsweise die Fähigkeit, mehrere Instanzen des Systems leicht und parallel betreiben zu können, insbesondere wenn dies aus Datenschutzgründen erforderlich ist.

 doubleSlash |  bill-X  
Case Study

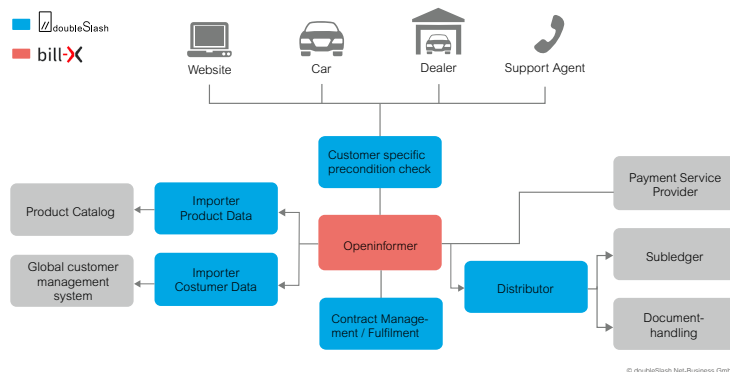
## Über doubleSlash

doubleSlash ist eine Beratungs- und Softwareentwicklungsfirma, die vollautomatisierte Subscription Ökosysteme entwickelt. Ziel ist es, Unternehmen dabei zu helfen, ihre Produkte an die sich ständig verändernden Bedürfnisse ihrer Kunden anzupassen und kundenorientiert weiterzuentwickeln. doubleSlash bietet Beratung bei der Entwicklung flexibler digitaler Geschäftsmodelle und deren Implementierung an. Ihr Ansatz berücksichtigt den gesamten Lead-to-Cash Prozess, von Shop oder Marktplatzverwaltung über das Angebot und Vertragsmanagement bis hin zum Zahlungseingang und zur Umsatzlegung.

[www.doubleSlash.de](http://www.doubleSlash.de)

## Die Lösung

Die umgesetzte Lösung bringt zahlreiche Verbesserungen. Sie ermöglicht nicht nur die Abwicklung verschiedener Vertriebskanäle über Händler, In-Car-Systeme oder das Internet, sondern bietet auch die Flexibilität für neue Preismodelle, wie Bundles und Abonnements, und eine Vielfalt an Zahlungsmöglichkeiten.



Disclaimer: kundenspezifische Lösung

Viele der fehlenden Features des Altsystems konnten durch die OOTB Funktionalität und der Implementierung von OpenInformer in die bestehende IT-Landschaft umgesetzt werden. In nur 6 Monaten wurde die bestehende Lösung ohne Ausfallzeiten abgelöst. Seitdem wurden kontinuierlich fehlende Funktionen ergänzt und kundenspezifische Anforderungen erfüllt. Zusätzlich wurde die Nutzererfahrung (UX) des Order-to-Cash Prozess verbessert und eine Vereinheitlichung über alle Länder vorgenommen.

Durch die Einführung des neuen Backends können individuelle Angebote in den Stores (Web, App, Vehicle) erstellt und bepreist und somit neue Geschäftsmodelle ermöglicht werden. Das Produktmanagement ist in der Lage, digitale Dienste in verschiedenen Varianten sowie Preismodellen zu vertreiben und diverse Kampagnen (Voucher oder Discounts auf Kunden- oder Produktlevel) zur Umsatzsteigerung durchzuführen.

Das Rechnungsvolumen wuchs in sieben Jahren um mehr als das zehnfache, während die Integration und Automatisierung der Prozesse zu einem reibungslosen Betrieb beitrugen. Über die Jahre gelang es dem Unternehmen immer wieder, sein Businessmodell anzupassen und die Stabilität des Gesamtsystems zu erhöhen sowie die Fehlerrate zu verbessern. Auch zukünftig bietet die aktuelle Lösung die nötige Flexibilität, um auf Änderungen in den Anforderungen zu reagieren und das Geschäftsmodell erfolgreich weiter zu skalieren sowie neue Länder zu bedienen. Durch die professionelle, maßgeschneiderte und flexible Lösung ist es dem Unternehmen möglich, seine Geschäftsziele zu erreichen und die Marktposition zu stärken.

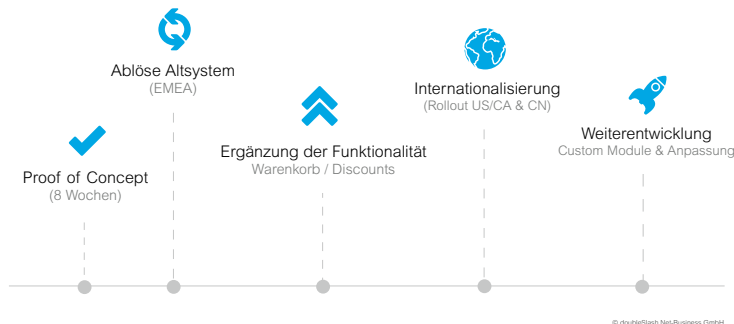
## Über bill-X

bill-X ist ein innovativer und hoch spezialisierter Hersteller von Abrechnungssystemen und Entwicklungsoberflächen für Anwendungen im Bereich der Maschinen- und Gerätesteuerung. Durch eine über 20-jährige Erfahrung als Service-Provider und Software-Hersteller für die Leistungsverrechnung kann bill-X auf eine fundierte Expertise im Bereich der Digitalisierung zurückgreifen. Die Software-Lösungen aus dem Hause bill-X zeichnen sich aus durch Ihre maximale Skalierbarkeit, durch Ihre hohe Ausfallsicherheit und durch Ihre vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten. Die Kombination einer vielfältig nutzbaren Entwicklungsoberfläche mit allen denkbaren Abrechnungsszenarien von Diensten und Produkten eröffnet den Partnern und Kunden von bill-X neue digitale Geschäftsfelder.

[www.bill-X.de](http://www.bill-X.de)

## Zusammenarbeit

Durch einen 8-wöchigen Proof of Concept (PoC) von bill-X und doubleSlash wurde die Entscheidung zur Ablösung des Altsystems und zur Einführung von OpenInformer getroffen. Die Ende-zu-Ende-Integration in die Bestandssystemlandschaft des Unternehmens wurde von doubleSlash getrieben und von bill-X unterstützt. Dabei wurde stets abgewogen, das Produkt OpenInformer zu erweitern oder stattdessen eine kundenspezifische Erweiterung zu entwickeln.



Die erfolgreiche Umsetzung des heutigen skalierbaren Backends ist das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit zwischen dem Kunden, doubleSlash und bill-X. Im Rahmen eines skalierten agilen Vorgehensmodells nimmt das DevOps Team kontinuierlich neue Business-Anforderungen in Betrieb und rollt diese weltweit aus. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit gewährleistet eine qualitativ hochwertige Entwicklung und Umsetzung der Lösung. Gemeinsam konnte dem Kunden geholfen werden, seine Geschäftsziele zu erreichen, seine Marktposition zu stärken und eine erfolgreiche Zukunft in der Ära digitaler Abonnementdienste zu gestalten.

Dieses gemeinschaftliche Projekt ist ein herausragendes Beispiel für die erfolgreiche Umsetzung einer digitalen Transformation, bei der technische Herausforderungen, internationale Anforderungen und geschäftliche Ziele in Einklang gebracht wurden. Es zeigt, wie Innovation und Zusammenarbeit Unternehmen dabei helfen können, den Wandel zu gestalten und erfolgreich neue Wege zu gehen.



**Sandra Rueß**  
Subscription Management  
Consultant  
[sandra.ruess@doubleslash.de](mailto:sandra.ruess@doubleslash.de)



Folgen Sie mir  
auf LinkedIn

**doubleSlash Net-Business GmbH**  
Otto-Lilienthal-Str. 16  
88046 Friedrichshafen