

## STUDIE:

# De nye IoT-platforme har konsekvenser for produktionsvirksomheders relationer til leverandørerne

*Studiet er foretaget af:*

**Lektor Svend Hollensen, SDU**

**Professor Pernille Eskerod, Webster University**

**Lektor Anna Marie Dyhr Ulrich, SDU**

November 2020

**IoT** (Internet of Things) gør det muligt for virksomheder at styre hele produktionen fra én digital IoT-baseret platform. Forskning viser dog, at de nye IoT-plattformmodeller har konsekvenser for virksomhedernes relation til leverandørerne af IoT-tjenester, fordi man begynder at vælge leverandør ud fra specifikke opgaver, der skal løses, hvor man tidligere har brugt faste leverandører. Studiet peger således på, at en producent skal overveje, hvordan den nye IoT-teknologi giver muligheder for forskellige måder at forholde sig til interessenter på i forretningsmodellen. Men det peger også på, at leverandørerne af eksempelvis software skal være mere agile i fremtiden.

- Der er to måder at opbygge relationer på, når det kommer til IoT-plattformmodeller. Opbygningen kan finde sted gennem en 'klassisk relations IoT-plattformmodel', som er præget af lav kompleksitet eller den 'nye relations IoT-plattformmodel', som er en allianceplatform, der er karakteriseret ved høj kompleksitet, lyder det fra Svend Hollensen, der er lektor ved Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse på SDU.

Med den klassiske platformmodel kan virksomheden selv styre begivenhederne, og der kan etableres stærke relationer i form af 'high stickiness' overfor både kunder og leverandører. Vælger en virksomhed derimod at være på en allianceplatform, altså den nye relations IoT-plattformmodel, vil virksomheden for det første være mere afhængig af platformslederen (ejereren af platformen), men det viser sig også, at man med allianceplatformen har tendens til at 'pick-and-choose' blandt leverandørerne, afhængig af hvilken leverandør (ofte softwareleverandører), der lige kan løse en specifik opgave. Altså en 'low stickiness' relation. Med den nye relations IoT-plattformmodel ser man således et opgør med den traditionelle B2B model, hvor man typisk opbygger langvarige leverandørrelationer.

- De nye IoT-platforme får stor betydning for små- og mellemstore virksomheder (SMV'er), som må indstille sig på en langt højere dynamik i fremtiden, vurderer Svend Hollensen.

Den høje dynamik har især betydning i forbindelse med valg af

leverandør, hvilket skaber 'low stickiness'. Og det er netop denne nye relationsmodel, som mange SMV'er i stigende grad bliver mødt med som leverandører, når de vil levere ind til IoT-plattformene.

- Det er vigtigt for leverandører af IoT-software fremover at have fokus på at opbygge agile IoT-kompetencer, f.eks. applikationssoftware, da det bliver helt afgørende, at man som leverandør kan agere dynamisk og hurtigt, konkluderer Svend Hollensen.

## FAKTA

Studiet er lavet som en feltundersøgelse hos Danfoss i Nordborg. LINAK, som har læst artiklen, ønsker nu en lignende undersøgelse af IoT-platforme hos dem.

## Studiet er mere uddybende beskrevet i artiklen:

Hollensen, S. Eskerod, P. and Ulrich, A.M.D (2020), Relationship Building in IoT Platform Models - the Case of the Danfoss Group, Vol. 8, No. 2, pp. 73-91.

**Hent artiklen her ...**