

**Stephan Keller**

Direktor der Entwicklungsabteilung bei V-Zug.

Directeur du service Développement chez V-Zug.

Näher zusammenrücken

Bei der Ausarbeitung von neuen Geschäftsideen im Zusammenhang mit dem Internet der Dinge wird an vielen Stellen immer deutlicher, dass sich Anbieter von hardwarebasierten Produkten mit einer Virtualisierung oder Teilvirtualisierung von Produkten auseinandersetzen müssen. Dies hat Auswirkungen auf unterschiedlichste Aspekte.

Virtuelle Produkte sind in aller Regel softwarebasierte Services, die zusammen mit dem physischen Produkt einen symbiotischen Mehrwert für den Kunden darstellen. Wie eng diese Services mit einem physischen Produkt in Zusammenhang stehen, kann stark variieren. Im Extremfall ist es sogar denkbar, dass diese Verknüpfung ganz gelöst wird. Dieser Umstand stellt für Firmen häufig eine neue Herausforderung dar, da es sich um Aufgabenstellungen handelt, die üblicherweise im Dienstleistungssektor angesiedelt sind.

Umgekehrt kann ebenfalls beobachtet werden, dass Firmen aus dem Dienstleistungssektor im Bestreben, den IoT-Digitalisierungstrend nicht zu verpassen, sich eigene IoT-Labors aufbauen oder zumindest beginnen, sich mit Hardware-Produkten auseinanderzusetzen.

Nicht nur solche Beobachtungen legen es uns nahe, in engere Kooperationen einzusteigen, sondern auch die häufig propagierte Arbeitsmethodik des Design Thinking, bei der konsequent vom Kunden ausgehend gedacht wird. So gesehen entstehen neue Gestaltungsräume, die nicht automatisch den bestehenden Firmengrenzen folgen.

Das aktive Identifizieren und Gestalten von Kooperationsmöglichkeiten kann ein entscheidender Erfolgsfaktor für innovative Firmen werden – nicht nur im Rahmen von B2B-Automatisierungslösungen, sondern auch bei Gebrauchsgütern. Begegnungsorte wie die X-days, die Schweizer Innovationsparks oder das Worldwebforum sowie die von Electrosuisse angebotenen Veranstaltungen sind willkommene Plattformen, um Chancen zu erkennen und sie weiterzuentwickeln.

Resserrer les liens

Lors de l'élaboration de nouvelles idées commerciales en relation avec l'Internet des objets (IoT), il est souvent de plus en plus clair que les fournisseurs de produits basés sur du hardware doivent réfléchir à une virtualisation ou à une virtualisation partielle de leurs produits. Cela a des conséquences sur les aspects les plus variés.

En règle générale, les produits virtuels sont des services logiciels qui, combinés au produit physique, représentent une valeur ajoutée symbiotique pour les clients. L'intensité de la relation entre ces services et le produit physique peut fortement varier. Dans le cas extrême, il peut même arriver que cette relation soit complètement dissolue. Il s'agit là souvent d'un nouveau défi pour les entreprises dans la mesure où cette tâche revient habituellement au secteur des services.

À l'inverse, il arrive également que des entreprises du secteur des services commencent à établir leurs propres laboratoires IoT ou à réfléchir à des produits hardware afin de ne pas manquer la tendance de la numérisation IoT.

Ces observations nous poussent à renforcer les coopérations, tout comme la méthode de travail fréquemment répandue du Design Thinking dont le point de départ est toujours le client. De ce point de vue, de nouvelles possibilités de création voient le jour, qui ne se limitent pas systématiquement aux domaines actuels des entreprises.

L'identification et la conception actives de possibilités de coopération peuvent devenir un facteur déterminant pour le succès d'entreprises innovantes, pas uniquement dans le cadre de solutions d'automatisation B2B, mais également dans le domaine des biens de consommation. Les lieux de rencontre comme les X-Days, les parcs de l'innovation suisses ou le Worldwebforum, ainsi que les manifestations organisées par Electrosuisse sont des plateformes providentielles pour reconnaître et développer les possibilités.