

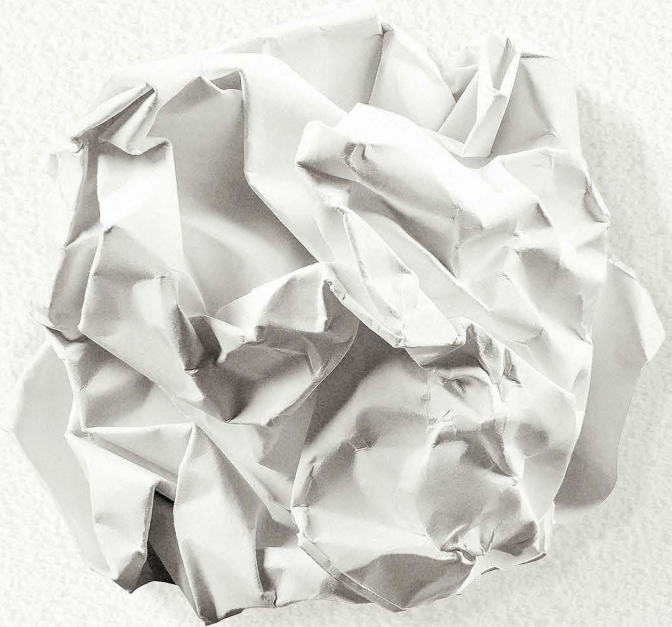
MGMT

of Innovation and Technology

Nr. 1 mars 2021

Leverantör 4.0

— Innovativa leverantörer,
kunskapsintegration och digitalisering



Leverantör 4.0

– Innovativa leverantörer, kunskapsintegration och digitalisering

Av Camilla Niss,
Lars Bengtsson,
Robin von
Haartman, Maria
Barreiro-Gen
och Afnan Zafar

I öppna innovationsprocesser spelar innovativa leverantörer en viktig roll genom att bidra till kunders innovation. Framgångsrik öppen innovation förutsätter dock kunskapsintegration och en utvecklad förmåga att införliva extern kunskap. Därtill medför trenden mot Industri 4.0 ökade krav på leverantörernas digitala förmåga. Sammantaget pekar våra resultat mot att industriella leverantörer kan behöva utveckla sin kompetens inom båda dessa områden för att bibehålla eller öka sin konkurrenskraft i framtidens digitala och öppna innovationslandskap.

Forskning kring öppen innovation tar ofta ett kundperspektiv och betonar vikten att involvera olika typer av leverantörer i innovationsprocessen. Men vad innebär egentligen trenden mot öppen innovation och digitalisering för leverantörer och deras roll? Hur kan man se på detta ur ett leverantörsperspektiv? För de industriella leverantörer som vill delta i öppna innovationsprocesser och bidra till sina kunders innovation kan frågan om vilken kompetens de behöver utveckla bli viktig. Vi har genomfört ett forskningsprojekt under 2018-2020 med syfte att analysera vad trenden mot öppen innovation och ökad digitalisering innebär för industriella leverantörer, vad som karakteriserar innovativa leverantörer och vilken betydelse digitala- och assimilerande förmågor har för deras innovationsförmåga. Inom ramen för projektet har vi undersökt om innovativa leverantörer har en högre digital förmåga och större förmåga att assimilera kunskap. Vi har också undersökt om dessa förmågor har en signifikant betydelse för de innovativa leverantörernas innovationsförmåga. Projektet har bland annat inkluderat två europeiska enkätstudier och vi tror att resultatet från dessa kan vara vägledande för industriella leverantörers strategiska val kring kompetens- och verksamhetsutveckling. Nedan presenteras och diskuteras därför några av våra slutsatser.

“Det verkar alltså som att utvecklingen av bägge dessa förmågor ger en gemensamt förstärkt - eller 'synergistisk' - effekt på de innovativa leverantörernas innovationsförmåga”.

Digitala och assimilerande förmågor hos innovativa leverantörer

Resultatet av forskningsprojektet pekar på att innovativa leverantörer karakteriseras av en högre digital förmåga i jämförelse med andra leverantörer. Forskningsresultaten visade att innovativa leverantörer använder flera av de mest använda digitala teknologierna i högre utsträckning än andra, såsom digitala lösningar för ritningshantering, planering och arbetsbeskrivning i produktionen. I forskningen som fokuserade mer specifikt på öppna innovationsprojekt visade resultaten att innovativa leverantörer – jämfört med andra leverantörer - lägger större vikt vid att använda digitala system som stöder samarbete, såsom



Bild:TT

PDM-system samt externa sociala nätverk och plattformar. Resultatet visade också att innovativa leverantörer har en högre förmåga att assimilera extern kunskap än andra leverantörer. Till exempel lägger de innovativa leverantörerna – i högre grad än andra leverantörer – större vikt vid att analysera hur extern expertiseventuellt skulle kunna användas med hänsyn till deras affärsmässiga krav. De lägger också större vikt vid att försöka förstå hur extern kunskap kan kopplas till deras nuvarande forsknings- och utvecklingsaktiviteter.

Digitala och assimilerande förmågor ger högre innovationsförmåga

Våra resultat pekar också mot att de innovativa leverantörernas digitala förmåga är signifikant kopplad till deras innovationsförmåga. När vi fokuserade på produktionssammanhang såg vi en viss koppling mellan den digitala förmågan och produktutvecklingsförmåga. När vi sedan fokuserade på öppna innovationsprojekt såg vi också kopplingar mellan den digitala förmågan och såväl effektivitet (processinnovation) som förnyelse (produktinnovation). Då visade resultaten också mot att förmågan att assimilera extern kunskap är kopplad mot de innovativa leverantörernas innovationsförmåga.

Utöver att såväl den digitala förmågan som förmågan att assimilera extern kunskap hade tydliga kopplingar till innovation, konstaterade vi att de som hade en hög fallenhet av den ena typen också i hög grad hade en hög talang av den andra typen. En möjlig tolkning är att en utveckling av den ena typen av förmåga ger en ökad möjlighet att utveckla den andra. Vi kunde också se att en kombination av digital förmåga och assimilering förmåga tillsammans ökade innovationsförmågan. Det verkar alltså som att utvecklingen av bägge dessa förmågor ger en gemensamt förstärkt – eller 'synergistisk' – effekt på de innovativa leverantörernas innovationsförmåga.

Att utvecklas till innovativ leverantör

Vad har då våra slutsatser för betydelse för leverantörer, nu när vi är inne i transformationen mot Industri 4.0? Resultaten visar att det för att öka innovationsförmågan hos innovativa leverantörer blir centralt att utveckla den digitala förmågan och förmågan att assimilera kunskap. Då dessa förmågor verkar ha en gemensamt förstärkande effekt kan utvecklingen av dem ses som en fråga att hantera gemensamt. Med vårt projektnamn – 'Leverantör 4.0' – syftar vi på leverantörer som i takt med utvecklingen mot Industri 4.0 utvecklas och utvecklar sina kunder med hjälp av digital teknik. Då vi i projektet sett en koppling mellan de ovan beskrivna digitala och assimilerande förmågorna och innovationsförmågan vill vi lyfta fram betydelsen av att strategiskt ta sig an utvecklingen av dessa för att utveckla leverantörernas långsiktiga konkurrenskraft. Ur ett ledningsperspektiv blir det alltså viktigt att skapa förutsättningar för att parallellt utveckla digital förmåga och förmåga att assimilera extern kunskap. Det senare kan till exempel göras genom att göra kritiska bedömningar av det potentiella värdet av extern kunskap, att avsätta tid för att 'översätta' extern kunskap så att den förstås korrekt internt och att skapa samtalsutrymme för att förklara och diskutera kring erhållen ny extern kunskap.

FORTSATT LÄSNING:

> Schiele, H. 2006. How to distinguish innovative suppliers? Identifying innovative suppliers as a new task for purchasing. *Industrial Marketing Management* 35 (8):925-35.

“Resultatet av vårt forskningsprojekt pekar på att innovativa leverantörer karaktäriseras av en högre digital förmåga i jämförelse med andra leverantörer”



CAMILLA NISS

camilla.niss@hig.se

Universitetslektor i industriell organisation vid Högskolan i Gävle. Hon har under 2018-2020 varit projektledare för projektet "Leverantör 4.0. Innovativa leverantörer i den fjärde industriella revolutionen", som har finansierats av Lars Erik Lundbergs Stiftelse för utbildning och forskning.



LARS BENGTSOON

lars.bengtsson@hig.se

Professor i industriell ekonomi vid Högskolan i Gävle. Hans forskning fokuserar på innovationsledning, kunskapsintegration och produktionsstrategier i industriella företag.



ROBIN VON HAARTMAN

robin.vonhaartman@hig.se

Docent i industriell ekonomi vid Högskolan i Gävle. Hans forskning fokuserar främst på logistik och produktionsstrategier i industriella företag.



MARIA BARREIRO-GEN

maria.barreiro@hig.se

Universitetslektor i organisatorisk hållbarhet vid Högskolan i Gävle. Hennes forskning fokuseras i huvudsak på organisationer, management, hållbarhet, ekonomisk utveckling och utbildning.



AFNAN ZAFAR

afnan.zafar@hig.se

Forskarassistent vid Högskolan i Gävle. Hans kompetensområden är innovationshantering, utveckling av nya produkter och tjänster, små och medelstora företag (SMF), entreprenörskap och hållbar produktion.