



Beheer van informatie-uitwisseling en samenwerking tussen producten via digitaal platform

14 november 2023, 15:32

Pieter Beyl

Het uitbreiden van hun producten met een digitaal platform is een van de gebruikelijke strategieën voor slimme producten die productbedrijven kunnen nastreven dankzij digitale technologie. In deze blog leert u meer over de belangrijkste drijfveren en voordelen van een digitaal platform, geïllustreerd met verschillende voorbeelden van lokale bedrijven.

Sirris heeft meer dan 150 slimme producten geanalyseerd en daaruit een selectie van 17 versmogelijkheden, bedrijfsstrategie, klantwaarde, bedrijfswaarde en sleuteltechnologieën. In deze

Producten winnen aan functionaliteit en interactie

Een digitaal platform stelt andere producten in staat informatie uit te wisselen en samen te werken binnen een ecosysteem van producten. Het kan deze producten zelfs beheren en coördineren. De belangrijkste technologieën die dit mogelijk maken, zijn een veilige en gestandaardiseerde connectiviteit, softwaretoepassingen - in het product zelf en/of in de cloud - om de producten te beheren en een goed UI/UX-ontwerp om het gebruiksgemak te waarborgen.

Enkele inspirerende voorbeelden:

- Het digitale platform 'AVR Connect' van **AVR** is een online rapportagetool voor alle machinegegevens, zowel op als naast het veld. Gegevens die in de cloud zijn verzameld van oogstmachines geven inzicht in mogelijke verbeteringen en kunnen worden gedeeld met andere toepassingen. [Meer over deze case](#)
- Het telematicaplatform 'EffiCube' van **Effitrax** maakt het mogelijk om één oplossing te hebben voor een volledig park van industriële voertuigen, met een uniforme informatiestroom om het gebruik van de voertuigen te verbeteren en om het brandstofverbruik en onderhoud te optimaliseren. [Meer over deze case](#)
- Met het 'Countroll'-platform van **Hannecard** kunnen klanten hun industriële rollen opvolgen, beheren en optimaliseren vanuit een online beheersysteem. [Meer over deze case](#).
- **Niko's** Home Control-portfolio staat voor een coherente reeks domoticaproducten die logisch bij elkaar passen in één gebruikerservaring. Het bevat een centraal besturingssysteem dat energieverbruikers, verlichting, verwarming en andere gebouwentechnologie bewaakt en regelt met behulp van een aanraakscherm, tablet of smartphone. [Meer over deze case](#)

Verbeterde operationele efficiëntie en toegang tot oplossingen

De integratie en samenwerking van producten dankzij een gecentraliseerd platform verbetert de efficiëntie en de productiviteit van de klant. Een digitaal platform stelt klanten in staat verbonden producten op een schaalbare en configureerbare manier te beheren en te coördineren, en vergroot hun toegang tot oplossingen. De gebruikerservaring verbetert ook, vooral als een gecentraliseerde oplossing verschillende op zichzelf staande toepassingen kan vervangen. Platformdominantie en vertrouwen kunnen van strategische waarde zijn.

Combinatie van totaaloplossing en systeem 'lock-in'

Door een digitaal platform aan hun producten toe te voegen, combineren productbouwers twee strategieën: als facilitator van een productecosysteem streeft een platform naar een totaaloplossing voor de klant en tegelijkertijd creëert het een 'lock-in' effect, waardoor het voor klanten moeilijk is om van de specifieke systeemoplossing af te stappen. Productspecifieke standaarden en de kosten om over te stappen naar een ander platform dragen bij aan een sterke klantenbinding. Een overkoepelend en centraliserend platform maakt het mogelijk om een aanzienlijk deel van de waarde van het hele ecosysteem in te pikken. Deze dominantie in de waardeketen en het 'lock-in' effect maken hogere marges mogelijk.

Meer weten over slimme productstrategieën? Duik in onze online [smart product inspirator](#) voor meer scenario's en productvoorbeelden of neem rechtstreeks contact op met onze expert [Pieter Beyl](#).

Auteurs



Pieter Beyl