**Här flödar idéerna**

**- och nya affärer tar fart**

**En utställning som ska ge inspiration och kontakter. IoT Arena på Elmia Subcontractor öppnar upp många nya affärsmöjligheter.**

**– Alla kan lära av varandra när det kommer till digitalisering, Magnus Mörstam, samordnare för Subcontractor IoT Arena.**

För tredje året i rad finns IoT Arena som en egen avdelning under kommande Elmia Subcontractor. Det går närmast att beskrivas som en mötesplats där tankar och idéer ska flöda, där den uppkopplade teknikens alla positiva sidor kommer att visas.

– Generellt sett måste jag nog säga att vi i Sverige har kommit rätt långt i vår digitala transformation. Sen skiljer sig såklart olika branscher åt – och även inom samma branscher har olika företag kommit olika långt, säger Magnus Mörstam, och fortsätter:

– Tanken med detta utställningssegment är att skapa nya kundvärden, och att vi ska vara så konkreta som möjligt. De flesta av de så kallade casen som visas upp på IoT Arena har sina underleverantörer som utställare i direkt anslutning. Det ska vara så kort väg som möjligt för att knyta nya kontakter. Istället för att känna stress för den uppkopplade tekniken kommer det att visas massor av exempel på hur IoT ger helt nya möjligheter när det kommer till saker som effektivisering, innovation och nya affärsmodeller.

Han anser vidare att många företag kan ha svårt att riktigt identifiera sin egen digitaliseringsresa och var de befinner sig; att de kan behöva en knuff på vägen – kanske bara genom att inspireras av någon annan.

– Ibland kan det vara svårt att veta vart man ska vända sig för att ens digitalisering ska accelerera. Jag hoppas och tror att IoT Arena kommer att ge många en skjuts i rätt riktning. Här finns företag som varit eller som fortfarande är i samma sits som ens eget företag, och bara det kan hjälpa en att se vad som behövs eller vad som krävs för att fortsätta utvecklas. Det är heller inte fel att ta del av vad företag i andra branscher har gjort, hur de har tänkt och resonerat.

**\* Kan du ge något exempel på någon bransch där det under de två tidigare åren har knutits extra många nya affärskontakter?**

– Det absolut första jag tänker på är ju fordonsindustrin och dess underleverantörer. Det är en bransch som är under stor omvandling och där en rad nya underleverantörer har dykt upp. Det kan vara underleverantörer som tidigare aldrig jobbat med fordonsindustrin. Det gäller att ha ett öppet sinne som underleverantör och inte fastna i gamla tankebanor, utan försöka se nya möjligheter till affärer.

I en inte alltför avlägsen framtid kan exempelvis självkörande bilar vara en verklighet. Det öppnar för nytänkande.

– Alla som sitter i bilen, vad ska de göra av tiden när de inte behöver köra själva längre? Det är något som kommer skapa helt nya beteenden, och det är garanterat något som kommer att dyka upp som samtalsämne på mässan.

Magnus Mörstam vill slå ett litet extra slag för de lite mindre företagen – och tycker att de i första hand ska snegla på konkurrenter som gjort något bra och kanske kommit lite längre i sin digitaliseringsprocess.

– De kan få väldigt mycket inspiration av varandra och byta erfarenheter. De stora multinationella företaget har ju enorma muskler, och det är kanske inte alltid dem som man ska jämföra sig med.

Som exempel vill Magnus Mörstam lyfta den 22-årige Linköpingsstudenten Edvin Johansson, som för snart ett år sedan förverkligade en idé. Då öppnade han den första obemannade matbutiken på landsbygden. Han gjorde det i ett Attefallshus som han hade konstruerat helt själv, som innehåller 450 artiklar och som har fokus på närproducerade varor.

Edvin Johansson är givetvis på plats 12–15 november.

– Att en ung student kan genomföra något sådant helt själv med hjälp av ny teknik och en sann entreprenörsanda borde kunna inspirera många andra att tända till ordentligt, säger Magnus Mörstam.