DI Analyse

Maj 2026

Sophie Dybdahl Gramstrup, konsulent, sodg@di.dk

Geopolitisk uro sætter fokus på digital suverænitet i virksomhederne

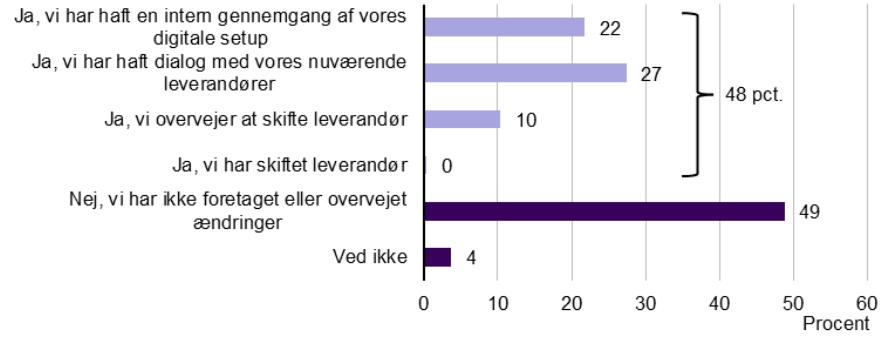
Geopolitiske spændinger har fået erhvervslivet til aktivt at forholde sig til deres forretningskritiske IT-systemer. Knap halvdelen har foretaget risikovurderinger eller været i dialog med leverandører om sikkerhed og dataplacering. Mange virksomheder oplever dog begrænsede muligheder for at skifte leverandør uden større barrierer.

Adgang til kritiske digitale teknologier er blevet et geopolitisk og strategisk spørgsmål

I en tid præget af øget geopolitisk usikkerhed og stormagtsrivalisering er adgangen til kritiske digitale teknologier rykket ind i centrum af den politiske dagsorden i EU og Danmark. Digital suverænitet handler i den

Geopolitisk uro får virksomheder til at gennemgå forretningskritisk IT

Har I foretaget ændringer i relation til jeres forretningskritiske IT som følge af geopolitiske spændinger, herunder forholdet mellem EU og USA?



Anm.: Flere svar muligt. "Nej, vi har ikke foretaget eller overvejet ændringer" og "Ved ikke" kunne ikke kombineres med øvrige svar.
Tallene er vægtet efter beskæftigelse og afrundet i figuren.
Kilde: DI's virksomhedspanel, 357 svar, marts 2026

Dansk Industri

sammenhæng især om at styrke virksomhedernes og samfundets kontrol, fleksibilitet og valgmuligheder inden for kritiske teknologiområder.

Hver anden virksomhed har reageret på geopolitisk uro

En ny rundspørge blandt DI's medlemmer viser, at geopolitiske spændinger har sat digital suverænitet på dagsordenen i dansk erhvervsliv, og at udviklingen allerede i dag påvirker danske virksomheders konkrete prioriteringer og valg. Næsten halvdelen af virksomhederne har som følge af geopolitiske spændinger foretaget eller overvejet ændringer i relation til deres forretningskritiske IT-systemer.

Virksomhederne gennemgår deres digitale setup

Mens lidt over hver femte virksomhed har gennemført en intern gennemgang af deres digitale setup, har mere end hver fjerde været i dialog med deres nuværende leverandører om sikkerhed, kontraktvilkår og dataplacering. De interne gennemgange omfatter blandt andet risikovurderinger og drøftelser i direktion og bestyrelse af virksomhedens digitale setup og strategi for udbud og indkøb af digitale løsninger.

Hver tiende overvejer at skifte leverandør

Hver tiende virksomhed har desuden overvejet at skifte leverandør, mens ingen angiver, at de endnu har gennemført egentlige leverandørskift som følge af geopolitiske spændinger.

Sikkerhed som konkurrenceparameter

Virksomhedernes håndtering af deres digitale setup afspejles også i de kriterier, de lægger vægt på ved valg af leverandører. Resultaterne peger på, hvilke hensyn der i praksis prioriteres, når virksomhederne træffer beslutninger om digitale løsninger i kerneforretningen.

Sikkerhed og funktionalitet vægter højest ved valg af leverandør

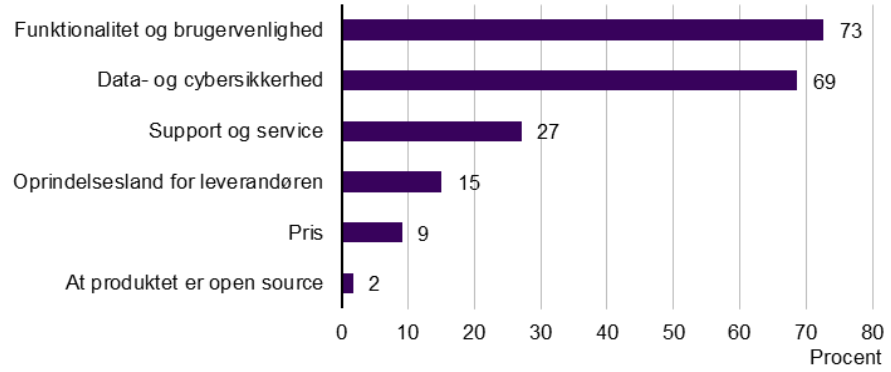
Her er sikkerhed i dag en central konkurrenceparameter, når virksomheder vælger leverandør af digitale løsninger til kerneforretningen. Næsten syv ud af ti peger på data- og cybersikkerhed som et af de vigtigste hensyn ved valg af leverandør og placerer dermed sikkerhed på niveau med funktionalitet og brugervenlighed.

Oprindelsesland vægter højere end pris

Omkring hver syvende virksomhed svarer, at leverandørens oprindelsesland er et af de to vigtigste hensyn, når de vælger leverandør af digitale løsninger. Oprindelsesland vægter dermed højere end pris, som færre end hver tiende virksomhed fremhæver blandt de vigtigste faktorer. Virksomhedernes valg af digitale løsninger hviler på flere hensyn. Ud over funktionalitet og brugervenlighed indgår også overvejelser om sikkerhed, databeskyttelse og leverandørforhold som en del af beslutningsgrundlaget, når virksomheder vælger digitale løsninger til kerneforretningen.

Sikkerhed og funktionalitet vægter højest ved valg af leverandør

Hvilke faktorer vægter I højest, når I vælger leverandør til digitale løsninger i jeres kerneforretning? Angiv op til to svar



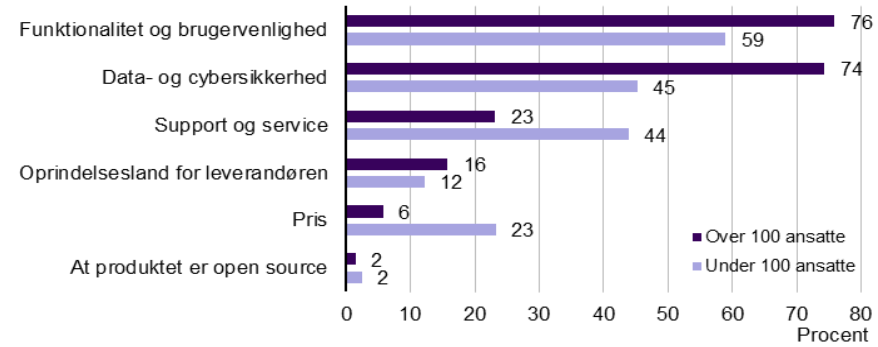
Anm.: Tallene er beskæftigelsesvægtet. "Ved ikke" er ikke medregnet i figuren. Svarmuligheden "Andet" er ikke vist i figuren, da under 1 pct. har angivet dette.
Kilde: DI's virksomhedspanel, 357 svar, marts 2026

SMV'er vægter pris og support højere

Pris vægter dog højere blandt SMV'erne, hvor næsten hver fjerde fremhæver pris som et af de vigtigste hensyn ved valg af digitale løsninger. SMV'er lægger samtidig væsentligt større vægt på support og service, hvilket blandt andet kan hænge sammen med færre interne IT-ressourcer og et større behov for løbende support fra leverandøren. Funktionalitet og data- og cybersikkerhed er fortsat blandt de vigtigste faktorer blandt SMV'erne, men vægtes markant højere blandt virksomheder med over 100 ansatte.

SMV'er vægter pris og support højere ved valg af leverandør

Hvilke faktorer vægter I højest, når I vælger leverandør til digitale løsninger i jeres kerneforretning? Angiv op til to svar



Anm.: Tallene er beskæftigelsesvægtet. "Ved ikke" er ikke medregnet i figuren. Svarmuligheden "Andet" er ikke vist i figuren, da under 1 pct. har angivet dette.
Kilde: DI's virksomhedspanel, 357 svar, marts 2026

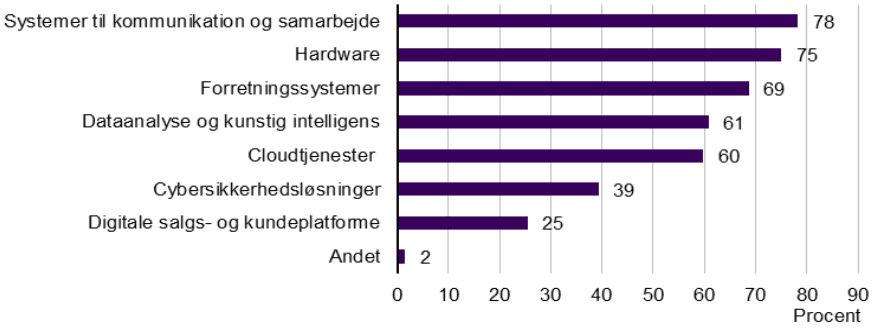
Betydelige barrierer ved skift af IT-leverandør

Ikke-europæiske leverandører fylder meget i virksomhedernes IT

Danske virksomheder anvender i vidt omfang digitale løsninger fra leverandører med hovedsæde uden for EU på områder, der er centrale for den daglige drift. Blandt virksomheder, der anvender leverandører uden for EU, benytter omkring otte ud af ti virksomheder sig af systemer til kommunikation og samarbejde, såsom e-mail, videomøder og dokumentdeling, mens tre ud af fire anvender hardware fra leverandører uden for EU. Også inden for forretningssystemer, cloudtjenester og dataanalyse, der understøtter centrale dele af virksomhedernes drift og administration, anvender et stort flertal løsninger fra leverandører uden for EU.

Anvendelsen af ikke-europæiske leverandører er udbredt på centrale teknologiområder i danske virksomheder

Angiv på hvilke teknologiområder I anvender digitale løsninger fra leverandører med hovedsæde uden for EU?



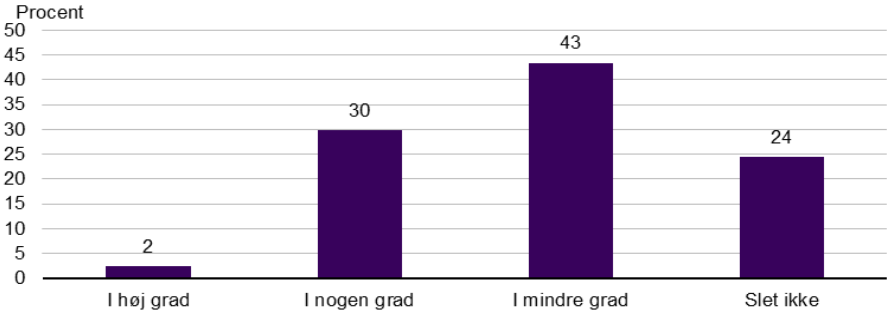
Anm.: Flere svar muligt. Figuren viser svarfordelingen blandt virksomheder, der har angivet mindst ét teknologiområde, hvor de anvender leverandører med hovedsæde uden for EU. Tallene er beskæftigelsesvægtet.
Kilde: DI's virksomhedspanel, 357 svar, marts 2026

En overvægt af virksomhederne oplever barrierer ved leverandørskifte

Mange virksomheder oplever desuden begrænsede muligheder for at skifte leverandør af forretningskritiske IT-systemer. To tredjedele vurderer, at de kun i mindre grad eller slet ikke har mulighed for at skifte leverandør uden større barrierer. Barriererne kan blandt andet hænge sammen med omkostninger ved at omlægge eksisterende systemer eller kontraktforhold med nuværende leverandører. På nogle områder kan virksomhedernes valgmuligheder desuden være begrænsede af få relevante alternativer til eksisterende løsninger. Kun to pct. af virksomhederne vurderer, at de i høj grad kan skifte leverandør uden væsentlige udfordringer.

To ud af tre oplever begrænsede muligheder for at skifte leverandør

I hvor høj grad vurderer I, at I har mulighed for at skifte leverandør af forretningskritisk IT uden større barrierer (fx tekniske, økonomiske eller kontraktmæssige), hvis det blev nødvendigt?



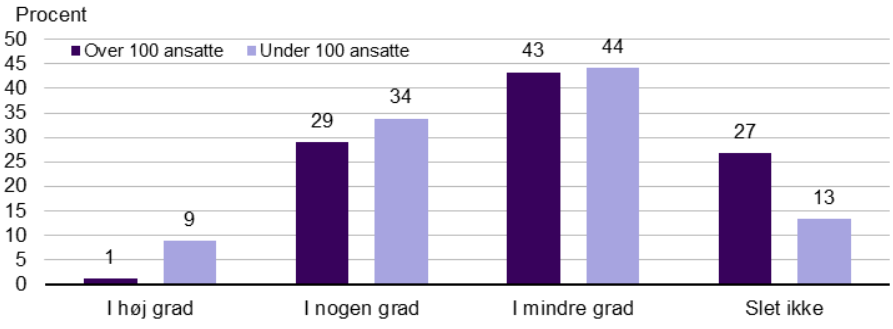
Anm.: Tallene er beskæftigelsesvægtet. "Ved ikke" er ikke medregnet i figuren.
Kilde: DI's virksomhedspanel, 357 svar, marts 2026

Store virksomheder oplever mindre fleksibilitet ved leverandørskifte

Det er i højere grad de store virksomheder, der oplever begrænsede muligheder for at skifte leverandør af forretningskritisk IT. Blandt virksomheder med over 100 ansatte vurderer mere end hver fjerde, at de slet ikke har mulighed for at skifte leverandør uden større barrierer, mens det gælder omkring hver ottende blandt SMV'erne. Omvendt vurderer SMV'erne i højere grad, at de har mulighed for at skifte leverandør uden væsentlige udfordringer. Det kan blandt andet hænge sammen med, at større virksomheder ofte har mere komplekse IT-systemer og flere integrationer på tværs af centrale funktioner i virksomheden.

Store virksomheder oplever større barrierer ved leverandørskifte

I hvor høj grad vurderer I, at I har mulighed for at skifte leverandør af forretningskritisk IT uden større barrierer (fx tekniske, økonomiske eller kontraktmæssige), hvis det blev nødvendigt?



Anm.: Tallene er beskæftigelsesvægtet. "Ved ikke" er ikke medregnet i figuren.
Kilde: DI's virksomhedspanel, 357 svar, marts 2026

Samlet peger resultaterne på et centralt opmærksomhedspunkt: Virksomhederne forholder sig i stigende grad til digital suverænitet og deres forretningskritiske IT-systemer som følge af den geopolitiske situation, men deres muligheder for at omsætte overvejelserne til konkrete valg kan i praksis være begrænset af en række barrierer, der fx angår tekniske, økonomiske og kontraktuelle forhold. Det peger på et generelt behov for at styrke virksomhedernes og samfundets evne til at sikre konkurrenceevne, handlefrihed og resiliens på kritiske digitale teknologiområder.

Sådan har vi gjort

Analysen bygger på en spørgeundersøgelse blandt DI's medlemmer foretaget mellem den 25. og 31. marts 2026. 357 virksomheder, der tilsammen repræsenterer 49.000 ansatte i Danmark, har svaret på undersøgelsen.