



STIFTELSEN MARKNADSTEKNISKT CENTRUM

FLEKKRAFT

Flexibla affärsmodeller för hållbar konkurrenskraft – svenska industriföretags förflyttning mot tjänsteorientering

Underlag; Projektbeskrivning Flexkraft inlämnad till VINNOVA, Rapport Service innovations in Sweden Based Industries, VINNOVA VR 2009:32 samt Rapport Creating Business out of Industrial Offerings, MTC 2009.

Projektet ska leverera;

- Nya tankesätt i värdeskapande för kund
- Input till företagsledning i en pågående förändring av företagskultur
- Konkreta idéer för utveckling av flexibla affärsmodeller utifrån kunskap om lösningsorienterade erbjudande.
- Nya verktyg och metoder inom områden som segmentering, organisation, risktagande, belöningssystem.
- En höjd status och intjänandegrad inom del av det lösningsorienterade erbjudandet som är kopplat till tjänster.
- Ett industriellt nätverk som hämtar inspiration hos varandra såväl som inom akademien till nytta i en utvecklingsprocess med fokus på lösningsorienterade erbjudanden
- Kunskap om forskningsfronten inom området såväl som kunskap som kan vara till nytta för företagets fortsatta utveckling.

Projektets fokus;

Den globala konkurrensen, en ökad teknologisk förändringstakt och aggressiva initiativ bland marknadsaktörer ha lett till en tuff konkurrens där produkten och produktens prestanda inte är tillräckligt för att särskilja sig som leverantör. Befintliga marknadserbjudanden och produktionssystem kan riskera att bli föråldrade eller inte tillräckligt särskiljande. Givet en sådan turbulens är ett företags förmåga att snabbt och effektivt anpassa sin affärsmodell till nya förhållanden på marknaden av yttersta vikt för att kunna skapa hållbar konkurrenskraft. För att lyckas konkurrera om kundernas affärer på dagens dynamiska marknader behövs nya och **flexibla affärsmodeller** för att uppnå flexibilitet både på kort och lång sikt. Ett företag som har en flexibel affärsmodell, som samtidigt är kostnadseffektiv, har skapat sig goda förutsättningar för att inte bara möta utan även forma kundens efterfrågan och därmed kunna skapa hållbara fördelar.

Fokus i projektet kommer att vara på **processororienterade erbjudande**.

BUILDING BLOCKS FOR OFFERINGS

MANUFACTURED PRODUCTS

Buses	Welding equipment	Gas
Pumps	Aircrafts	Mining equipment
	Mowers	

SERVICES

Spare parts provision	Maintenance	Repair
Technical support	Inspection	Operation
Performance audit	Reconditioning	Training



PRODUCT-ORIENTED OFFERINGS

Preventive maintenance contracts	Spare parts & apparatus agreement	Continuous supply
Technical support contracts	Trouble-free operations	

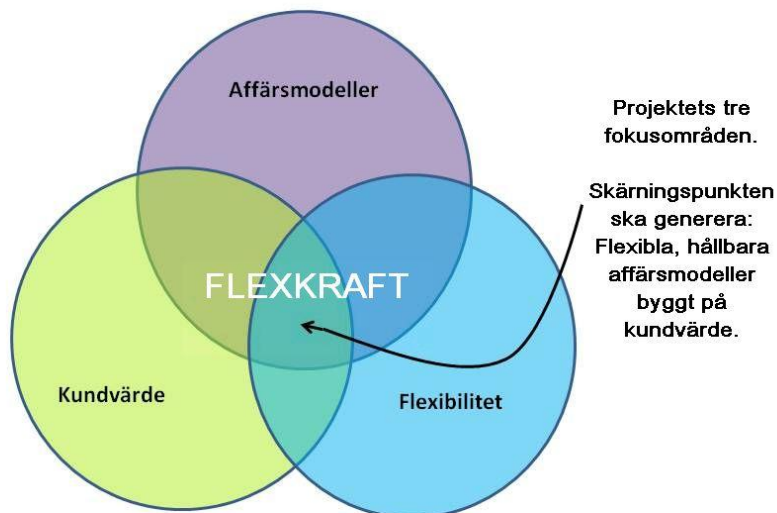
PROCESS-ORIENTED OFFERINGS

Availability	Uptime
Gain-sharing	Total solutions

De produktorienterade erbjudandena omfattar områden som förebyggande underhåll, teknisk support, reservdelar. De **processororienterade erbjudandena** innefattar områden som tillgänglighet, ”total solutions” och att dela på vinster. **Processororienterade erbjudanden** har olika namn hos olika företag exempelvis ”solution based thinking”, ”life cycle solutions”, ”customer process oriented offers”, ”uptime” och ”availability”, ”asset efficiency optimization”.

Skillnaderna ur både det säljande och köpande företags perspektiv är här betydande – inte minst i fråga om ansvar och risker - mellan dessa båda typer av erbjudanden.

Projektets tre **teoretiska utgångspunkter**.



Kundvärde = skapa värde för kund genom att etablera djupare förståelse för kundens affärer en förutsättning för utveckling av lösningsorienterade tjänster.

Flexibilitet =

- strategisk** - identifiera förändringar i omvärlden och anpassa till dessa
- operativ** - hantera fluktuerande volymer, produktvariationer och felhantering
- **taktiskt** – utifrån kundbehov ändra produktmix och produktdesign
- marknadsorienterad** - anpassning av erbjudande i nära samverkan med kunder.

Affärsmodell = själva kunderbjudandet och dess uppbyggnad, produktions- och leveranssystemen, samt personella resurser och organisationen.

Förväntningar på medverkande företag

De företag som medverkar ser flexibla affärsmodeller och processororienterade erbjudande som en viktig del i företagets strategi och avser att lägga in kraft och energi i projektet. Ser nyttan av detta såväl för sin egen viktiga och nödvändiga utveckling såväl som att man genom sin medverkan medverkar i en utveckling tillsammans med andra företag och akademien. Medverkande företag är villiga att dela med sig av egna erfarenheter både positiva och negativa och testa nya idéer och tankar kontinuerligt i sina egna pågående utvecklingsprojekt. Medverkande företag prioriterar på företagsledningsnivå Flexkraftprojektet och följer dess utveckling.



Företagens insats i projektet

Delta aktivt i projektmöten och workshops som planeras under projektets gång.

Lyfta fram och möjliggöra forskning inom ramen för projektets fokus, d.v.s. av affärsmodeller och dess beståndsdelar (t.ex. kunderbjudandet och dess uppbyggnad, produktions- och leveranssystemen, samt personella resurser).

Särskilt fokus kommer att ligga på företagens processorienterade erbjudanden, både sådana som redan är utvecklade som är under utveckling. (Projektet är medvetet om att här kan och bör konfidentialitet beaktas)

Sprida kunskap som utvecklas i projektet internt i företaget och göra projektet synligt

Akademins insats i projektet

Tillsammans med företagen utveckla kunskapen inom projektets fokusområden, baserat på företagens praktiska verklighet, så att den kan omsättas i praktisk tillämpning och få genomslagskraft i affärsmodeller och företagskultur.

Bjuda in internationellt kända forskare att medverka i projektmöten och workshops.

Lyfta fram och tydliggöra pågående forskning på ett sätt så att det kan omsättas i praktisk tillämpning.

Genom att skriva under VINNOVAs avsiktsförklaringen förbinder sig medverkande företag att sammantaget avsätta tid och engagemang i projektet motsvarande VINNOVAs insats på totalt 6 miljoner.