



ValueOne & Prodelox: Skilda kompetenser skapar lönsamhet i produktens livscykel

ValueOne Nyheter | November 2019 | Skribent: Peter Åslund

Genom att låta flera kompetenser vara med och arbeta parallellt i utvecklings-, förnyelse- eller "cost-out" projekt på konsultbasis, kan tillverkande företag accelerera och effektivisera sitt utvecklingsarbete i oanad omfattning. ValueOne och Prodelox har skapat ett gemensamt erbjudande där kombinationen av djup kompetens inom såväl produktutveckling som leveranskedjor och kostnadsoptimering hjälper uppdragsgivarna att utveckla lösningar som är konkurrenskraftiga, väldesignade – och lönsamma.

– I typfallet spikas 60–70 % av de livscykelkostnader en produkt belastas med genom beslut som fattas under koncept- eller designutvecklingsfasen, säger Christer Atterström, VD för ValueOne. I praktiken betyder det att det kan bli kostsamt att rätta till något i ett senare skede, särskilt om man inte har gjort medvetna val och värderat konsekvenser i olika beslutssteg i utvecklingsfasen, till exempel avgörande teknikbeslut och/eller "make or buy." Och det oavsett om det handlar om själva utformningen, leverantörsval eller om hur ingående material sourcas (områden, ledtider, MOQ etc.) och med vilken logistisk set-up.

Han får medhåll av Robert Armerö, VD för Prodelox, även han en stor förespråkare av att hamna rätt redan från början i produktutvecklingsarbetet:

– Ibland är "time to market" avgörande för att få fram en produkt, men man måste ändå ha kontroll på krav och tekniska utmaningar i utvecklingsprocessen för att väga konsekvenser av olika vägval mot varandra. Detta för att undvika att hamna i en situation där det, förutom att det blir mycket kostsamt, också tar tid att gå tillbaka för att göra om. För en produkt som är produktionssatt, blir det ofta orimligt dyrt att försöka rätta till initiala misstag beträffande utförandet eller kostnadsbilden. ValueOnes och Prodeloxs approach erbjuder en professionell och kostnadseffektiv helhetslösning där utvecklings-, sourcing- och leveranskedja blir genomlysta och olika alternativ tas fram.

Besitter spetskompetens

Prodelox är en produktutvecklingsbyrå, ett Linköpingsbaserat företag med drygt 20 anställda, som har tagit den gamla tidens tekniska ingenjörbyrå in i nutidens nätverksbaserade arbetssätt. Kärnan består av bred kompetens inom allt från design och mekanik, till el- och mjukvara, men Prodelox arbetar gärna i konstellationer med andra konsulter som besitter spetskompetens inom angränsande, specifika områden, som i fallet med ValueOne.

Men hur ser då det typiska uppdraget ut där bådas respektive styrkor kommer bäst till sin rätt? Och varför alls vända sig till utpräglade specialister, de flesta tillverkande företag har väl egna, erfarna experter att luta sig mot? Eller?

Skälen kan vara både flera och sammansatta, det kan handla om allt från ren resursförstärkning till att man de facto saknar den aktuella kompetensen – eller att man vill utmana den egna organisationen:

– Idag är andelen produkter som omfattar ett brett spektrum av kompetenser klart större än tidigare, säger Robert Armerö. Färre produkter är antingen mekaniska eller elektroniska, de är ofta både och. Det kan i sin tur innebära att den egna utvecklingsavdelningen inte riktigt har den kompetens som fordras i samtliga led av utvecklingsprocessen. I ena stunden kanske man har behov av spetskompetens för att hantera flödesanalyser och temperaturberäkningar, för att i nästa stund behöva kompetens inom el- och mjukvara för att kunna koppla upp produkten och samla in data som sedan ska presenteras i en app.

– Och i samma process tvingas man kanske också ut på vatten man inte har seglat förut, exempelvis när det handlar om sådant som att långsiktigt trygga sina leveranser av kritiska komponenter och sammansatta delprodukter, med allt vad det innebär, framhåller Christer Atterström.

Magkänslan räcker inte

Ett vanligt fenomen är också att företag har goda idéer som de själva ändå inte förmår att omsätta; det känns oöverstigit att utveckla och formge en ny produkt när man redan har begränsade eller ansträngda utvecklingsresurser. Och trots att magkänslan säger att man

skulle kunna få en framgång, är det ändå allt för många osäkerhetsfaktorer inblandade när det gäller kostnader, komponentflöden och distribution för att man ska våga ta språnget:

– Många idéer kommer nog aldrig längre än till styrelsens bord, just för att processen för att sätta dem i verket känns ohanterlig och är svår att kalkylera och redovisa för den som är ovan, säger Robert Armerö. Det kan kännas svårt för ett tillverkande företag med ett par hundra anställda att våga ta de beslut och göra de investeringar som krävs för att sätta en ny eller kraftigt uppdaterad produktserie på marknaden. Blir det fel kan det sluta med minus i resultaträkningen eller, i värsta fall, med att hela företaget på sikt riskerar att falla.

Den trygga vägen är förstås att inte låta magkänslan eller ren opportunistiska styra, det finns välutvecklade och tillförlitliga processer att förlita sig på, *innan* man skrider till verket och börjar investera pengar och resurser som inte går att ångra.

– Den grundmodell ValueOne och Prodelox förespråkar handlar om en process i definierade steg utifrån kundens behov, syftet är förstås att den ska leda fram till en framgångsrik implementation – eller visa var man kan revidera sitt tänkta erbjudande, säger Christer Atterström. Kännetecknande för hela processen är att den ska präglas av transparens och dialog, gärna i workshop-format med allt från potentiella leverantörer som kan bidra till innovation, samarbetspartners, och sannolikt också potentiella kunder. Målet är att man i sista steget ska etablera en modell för uppföljning och besluta om sådant som KPI:er, olika ansvar och ren åtgärdshantering.

Guld värt

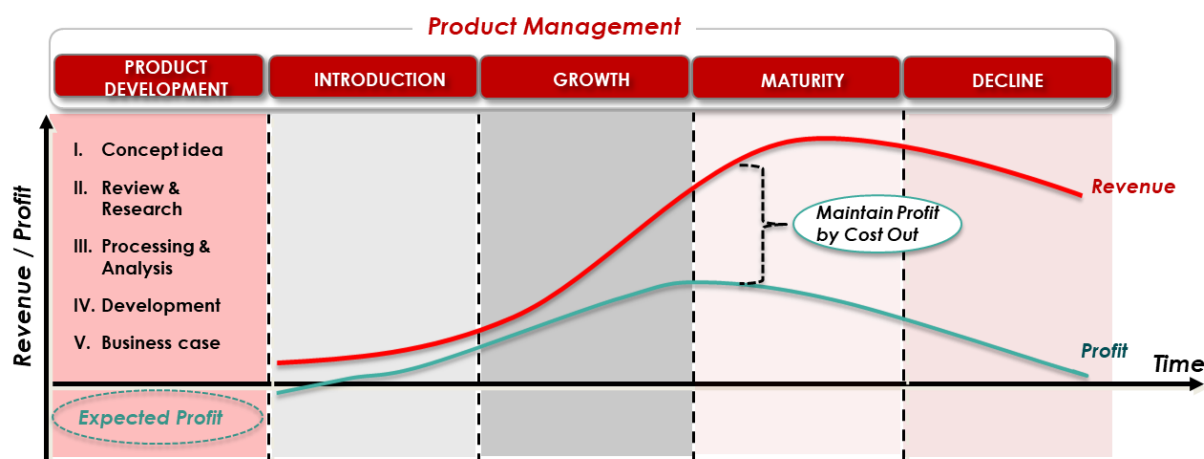
Förutom att man får in annan kompetens, vilka bedömer Robert Armerö är de främsta förtjänsterna med att ta in externa konsulter i sitt utvecklingsarbete? Är det att man alltid kan förvänta sig tvärsäkra svar från erfarna specialister?

– Nej, inte alls, den stora vinsten är ofta, som jag ser det, att uppdragsgivarna får hjälp med idégenerering och med att se saker med nya ögon. Ibland kan det vara så enkelt – och så förargligt – att det som på pappret såg ut som ett bra förslag med tiden har utvecklats till en surdeg som ingen har ork eller kapacitet att ta i mål, trots att idén fortfarande ser bra ut i teorin. Att i det läget få hjälp med både det faktiska utförandet och de processer, inklusive

sourcing, och de underlag som krävs för att det verkligen ska bli en framgång är inte guld värt utan bättre ändå!

Christer Atterström har själv lång och gedigen erfarenhet från internationella sammanhang av att utveckla och introducera produkter och lösningar i tillverkande företag. Där skedde allt, alltid, via noga definierade processer, och han instämmer:

– Precis så är det – tillsammans erbjuder våra företag en kombination av kompetenser som säkerställer att den nya produkten inte bara är väldesignad och konkurrenskraftig. När den kommer fram vilar den på en noga genomtänkt och utformad försörjnings- och distributionskedja som ger produkten rätt förutsättningar att baseras på rimliga kostnader och verkligen bli lönsam. Det handlar om att implementera både trygghet och professionalism i utvecklingsprocessen, helt enkelt.



ValueOne och Prodelox har utvecklat ett gemensamt erbjudande där en kombination av kompetenser arbetar parallellt i utvecklings-, förnyelse- eller "cost-out"projekt, som möjliggör att företag kan förbättra sin lönsamhet och öka precisionen under produktens livscykel.