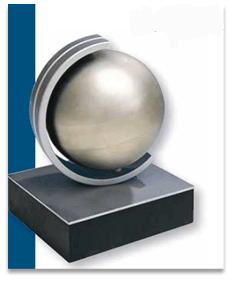
Anmälan till tävlingen om

Stora Produktivitetspriset!

****

**Bakgrund**

**Stora produktivitetspriset** är ett nordiskt underhållsleverantörspris som delas ut vartannat år sedan 1990. Avsikten är att uppmärksamma genomförda underhållsinsatser som resulterat i en ökad lönsamhet hos underhållsleverantörens kunder. Utmärkelsen syftar till att stimulera både leverantör och köpare av underhåll att:

* Konkretisera nyttan av underhåll i ekonomiska termer
* Sprida kunskap om lönsamt underhåll
* Stimulera leverantörernas och branschens utveckling.

Det övergripande bedömningskriteriet vid utvärdering av inlämnad ansökan är ökad lönsamhet utifrån kundens perspektiv. Med kund avses det eller de företag som köper produkter och/eller tjänster från den underhållsleverantören som anmälan avser.

Genom att fokusera på lönsamhet ökar förmågan hos både den tävlande leverantören och kunden att identifiera och underbygga denna med relevant data. Ansökan blir då ett mått på företagens kunskaper om effekterna av underhållsinsatserna. Det är enbart lönsamhet och/eller besparing i relation till nuvarande lösningar som beaktas, vilket innebär att det enbart är en förbättring som är intressant. Faktorer som inte innebär en förbättring utelämnas i beräkningen.

**Bedömningsunderlag**

De förändringar som underhållsleverantören hänvisar till måste kunna beläggas på ett trovärdigt sätt. Detta gäller bl.a. påverkan på intäkter, t.ex. en tillgänglighetsökning, vilken kan vara svår att bevisa samtidigt som den ger en stor effekt. För de produkter och tjänster som framförallt medför ökad tillgänglighet och andra intäkter är det viktigt att också uppmärksamma den status i vilken kundens produktionsutrustning befinner sig.

Några av de vanligaste exemplen på lönsamhetsfaktorer har specificerats i denna anmälan. Vid en stor spridning av de produkter och tjänster som kan komma i fråga kan listan på exempel inte göras komplett. Det är därför viktigt att det tävlande företaget själva identifierar faktorer som påverkar lönsamheten. Många gånger finns sådana angivna i produktbeskrivningar, men då utan siffror. I många fall går det dock att hyggligt uppskatta effekterna med angivande av relevanta antaganden.

Det finns ingen gräns för hur länge en befintlig produkt har erbjudits på marknaden för att kunna accepteras, men kan endast prisbelönas vid ett tillfälle. Fokus riktas primärt mot att uppmuntra utvecklingen av nya produkter varför juryn vid valet av likvärdiga tävlingsbidrag kommer att välja det som innehåller mest aktuella produkter på marknaden. Produktens resultat måste dock ha verifierats och kan inte bara bygga på förväntningar.

En beskrivning av produktens historik och nyhetsvärde samt det ansökande företagets arbetssätt vid produktutvecklingen utgör en del av det material juryn bedömer. I slutet av anmälan finns anvisningar om i vilken form denna information kan lämnas.

Hänvisa till relevanta Bilaga som stöd för beskrivningen.

**Tystnadsplikt**

Svenskt underhåll följer de krav som leverantören själv ställer på tystnadsplikt gällande hemliga och/eller känsliga uppgifter rörande produkten/tjänsten. Relevanta data får offentliggöras först efter överenskommelse mellan leverantören och Svenskt Underhåll.

**Tidigare vinnare**

De senast vinnande företagen/organisationerna:

2018 Bauer Watertechnology AB

2016 Scania Industrial Maintenance AB

2014 SSG AB

2012 SPM Instruments AB

2010 Chalmers University of Technology

2008 SemaTec AB/DynaMate AB

2006 Fortum Service AB

2004 Europafilter AB

**Anmälan**

Tävlingsbidraget skickas in snarast, men senast den 31 oktober till [kansli@svuh.se](mailto:kansli@svuh.se).

**Företagsuppgifter (Tävlande företag)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Företag:** | **Datum:** Klicka här för att ange datum. |
| **Adress:** | **Postadress:** |
| **Kontaktperson:** | **E-post:** |
| **Telefon:** | **Signatur:** ……… |

|  |  |
| --- | --- |
| **Beskrivning av underhållssituationen före och efter** | |
| **Beskriv underhållssituationen hos kunden före och efter förbättringen.** | **Bilaga** |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Beskrivning av produkten/tjänsten** | |
| **Beskriv produkten, tjänsten, åtgärden etc. som skapat förbättringen.** | **Bilaga** |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Beskrivning av produktens/tjänstens historik** | |
| **Beskriv produktens/tjänstens historik med avseende på viktiga tidpunkter.** | **Bilaga** |
|  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Beskrivning av produktens/tjänstens nyhetsvärde** | | | | |
| **Bedömning sker gällande nyhetsvärdet, d.v.s. i vilken utsträckning produkten/tjänsten bygger på nytänkande som teknik, leveransform och finansiering etc. Utgå från nedan angivna nivåer.** | | | | |
| **Nivå 1** | **Nivå 2** | **Nivå 3** | **Nivå 4** | |
| Produkten/tjänsten har lågt nyhetsvärde. Den bygger endast på tidigare kända lösningar. | Produkten/tjänsten har visst nyhetsvärde. Den bygger huvudsakligen på tidigare känd teknik med inslag av nya lösningar. | Produkten/tjänsten har stort nyhetsvärde. Den bygger på tillämpning av ny teknik i relativt stor utsträckning. | Produkten/tjänsten har avsevärt nyhetsvärde. Den är resultatet av ett visionärt nytänkande där utvecklingen av ny teknik spelat en avgörande roll. | |
| **Beskriv produktens/tjänstens nyhetsvärde.** | | | | **Bilaga** |
|  | | | |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Beskrivning av graden av risktagning samt medvetenhet i samband med utvecklingen av produkter/tjänster** | | | | |
| Bedömning av grad av risktagning samt medvetenheten i samband med utveckling, inklusive framtagningen och lanseringen av produkten/tjänsten. Utgå från nedan angivna nivåer. | | | | |
| **Nivå 1** | **Nivå 2** | **Nivå 3** | **Nivå 4** | |
| Produkten/tjänsten är inte framtagen genom någon faktabaserad risktagning. Företaget har inte någon process för utveckling. | Produkten/tjänsten är framtagen genom en till viss del faktabaserad risktagning. Företaget har använt en befintlig process för utveckling. Få resurser har avsatts för den långsiktiga utvecklingen. | Produkten/tjänsten är framtagen genom en till stor del faktabaserad risktagning. Företaget har använt en befintlig process för utveckling. Vissa resurser har avsatts den långsiktiga utvecklingen. | Produkten/tjänsten är framtagen genom en till mycket stor del faktabaserad risktagning. Företaget har använt en mycket tydlig process för utveckling. Ett stort antal resurser har avsatts för den långsiktiga utvecklingen. | |
| **Beskriv grad av faktabaserad risktagning samt processer vid utvecklingen av produkten/tjänsten** | | | | **Bilaga** |
|  | | | |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Beskrivning av den befintliga marknaden och framtida spridning** | | | |
| Bedömning av produktens/tjänstens totala lönsamhet kräver både en förbättring hos kunden och uppskattning av den befintliga och potentiella spridningen på marknaden. Avslutningsvis ska den generella användbarheten inom olika branscher (spridningen) beskrivas. | | | |
| **Befintlig/potentiell marknad** | **Befintlig marknad (SEK)** | **Potentiell marknad (SEK)** | |
| I Skandinavien |  |  | |
| I övriga Europa |  |  | |
| I övriga delar av världen |  |  | |
| **Summa:** |  |  | |
| **Beskriv kvalitativa aspekter på den marknadspotential som uppskattats för den aktuella produkten/tjänsten samt generell användbarhet inom olika branscher.** | | | **Bilaga** |
|  | | |  |