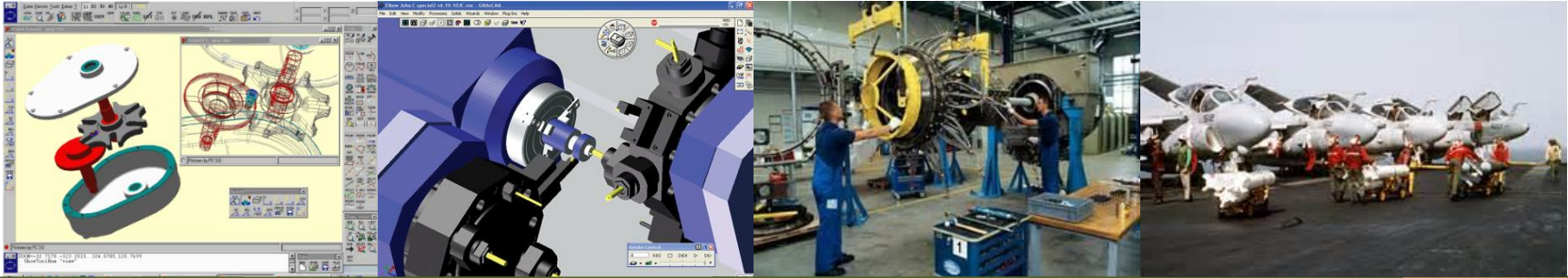
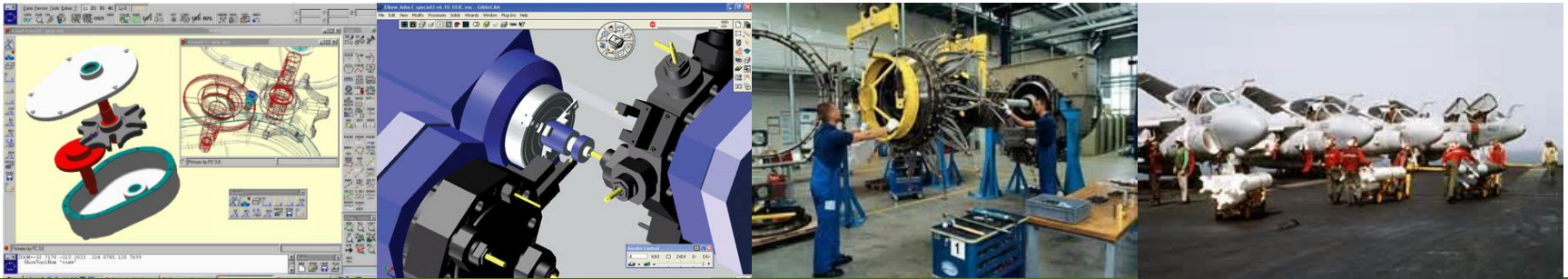


# Workshop: How can CM enable business downstream?



- Enterprise & Portfolio context**
- Programme Management
- Requirements Management
- Information and Data Management
- Supply Chain Management
- Change Management
- Financial/Cost/Decision Management
- Quality management
- System & Product context**
- Project Management
- Systems Engineering
- System Safety
- Support Solution Development

Help Desk	Spare Parts	Maint. Repair & Overhaul	Training & Tech Doc	Warranty services
On-site Support	Ref/Sim Systems	Product Roadmap	Info services	Change Control
Support Planning	SCM	PHS&T	FRACAS	Shared Data Env.
Consulting Services	System upgrades	Capability Planning	Fielding Support	Disposal Planning



Concept  
Stage

Development  
Stage

Production  
Stage

Utilisation &  
Support Stages

Retirement  
Stage

What requirements on the CM function in the early lifecycle stage are necessary to exploit business opportunities during Utilization/support and Retirement lifecycle stages?

*What are the business opportunities during utilization and support and Retirement?*

*How can/should these opportunities be addressed during earlier lifecycle stages?*

*What role can CM play in order to facilitate addressing these opportunities?*

*What requirements does this set on the CM function/capability in the organisation?*

Group number: 2 (Kofi, Staffan, Kjell, David, Margaretha, Jan-Inge, Leona)

Business opportunity downstream	How to address this opportunity during earlier lifecycle stages?	How does CM facilitate addressing this opportunity?	What requirements does this set on the CM function/capability?
CM som tjänst CM as Service	Väldef systemdesign	CM-process	Väldefinierade masterdata (std-format)
Sälja strukturer för realisation & underhåll (as built), och individ-BL	Skapa dessa strukturer	Fylla dessa strukturer med data	Verifiering av dessa strukturer (BL) individspårning
Utbildning av kunder (initialt)	Konstruera för underhåll, identifiera kritiska komponenter, reservdelshantering (RU/reparation)	Definiera underhållskoncept (ILS) Spårbarhet och komponentdata	Nära samarbete CM & ILS Informationsmodell
Utbildning av kunder (efter uppdatering)	Underhållsbar dokumentation (modulariserad map interface och komponent)	Formell ändringshantering	Välstrukturerad användar- och systemdokumentation funktioner Kunskap om krav på

Group number: 2 (Kofi, Staffan, Kjell, David, Margaretha, Jan-Inge, Leona)

Business opportunity downstream	How to address this opportunity during earlier lifecycle stages?	How does CM facilitate addressing this opportunity?	What requirements does this set on the CM function/capability?
Avveckling av produkt	Återanvända & förädla avvecklade produkter	Spårbarhet på individnivå	Kravställning till produktion, hantering av produktdata – låsning av specar
Avveckling av produkt	Återanvända reservdelar (bytesdelar)		
Kontrollerad variantbildning	CM med från början, proaktivt synsätt General product/ General application/ Specific application	Formell ändringshantering vid ständiga förbättringar	Stödsystem för att hantera varianter. Återanvändning av SW, HW och dokument
Automatisk språkpassning interface och dok	Förbered dokument för översättning till flera språk	Databas med terminologi för olika språk	Termstandard (infomodell, masterdata)

# Group 2 top 5 practical advice how to facilitate aftermarket business by means of CM:

1. Definiera servicekoncept för produkten  
- vad kan organisationen hantera (ILS)
2. Formell ändringshantering för alla nivåer av en produkt (individ-BL)
3. Hantering av kundåterkoppling av ändringar och felutfall under garantitiden
4. Aktuella underlag för utbildning av kund initial leverans + efter uppgradering
5. Generell CM-standard för namngivning och strukturer (produkt-id, dok-id, versionshantering, etc)

## Group number: 3

Business opportunity downstream	How to address this opportunity during earlier lifecycle stages?	How does CM facilitate addressing this opportunity?	What requirements does this set on the CM function/capability?
Teknisk utbildning av kund	Kontroll på variabilitet Underhållstruktur för kundens uh org Krav på underlag för utb/dok	Krav på strukturer så att dom hamnar på rätt nivå Variant hantering Språrbarhet av Utb/Dok underlag till källan	Baselines i tidiga faser Ändringsstyrning Produkt CCB Baselines för levererade produkter.
Komplett Underhållssystem	LSA som en del i design Bra kunskap om hur produkten används och underhålls Strukturer för hantera datat Komma överens med kunden om återmatning av data.	Baselining av utveckling i synk med underhållsanalyser Kunna koppla erfarenheter från bef prod individs design till den nya designen Göra ändringsanalys mot levererade produkters design.	Under Utv, CCB med representation av ILS och Design Baselining och versionshantering av design för levererade produkter CCB med kunden för levererade produkter
Produktuppggraderingar			
Vidareförsäljningstjänster			

# Group 3 top 5 practical advice how to facilitate aftermarket business by means of CM:

1. Utbildning/dokumentation, kontroll på uppdatering
2. Produktanpassningar, förenklad konsekvensanalys
3. Reservdelsförsörjning, reservdelar som passar
4. Produktägarskap, CCB för kontroll på produkten efter leverans
5. Service, vilka verktyg och reservdelar kan användas

## Group number: 4

Business opportunity downstream	How to address this opportunity during earlier lifecycle stages?	How does CM facilitate addressing this opportunity?	What requirements does this set on the CM function/capability?
Full-service avtal	Design som är mer robust och tillförlitlig. Men det ska vara "lagom", vilket åstadkommes genom optimala trade-offs funktionalitet vs. underhållsmässighet vs. kostnad. Modularitet!	Ha koll på gränsnitten. Bakåt-kompabilitet. Färre varianter.	Verktyg och processer måste finnas som möjliggör ändringshantering och uppföljning av produktens konfiguration. CM-funktionen måste vara med och kravställa hur kunden ska sköta sin CM.
Utbildning	Tänk på vilken utbildningsutrustning som kan krävas. Går det att bygga in funktionalitet för utbildning	Rätt underlag till rätt produkt...lyft blicken till ett Systemperspektiv.	



# Group 4 top 5 practical advice how to facilitate aftermarket business by means of CM:

1. Kravställa hur kunden hanterar sin CM
2. Sälj in ett "enkelt" CM-system
3. Rätt utbildning till kunden och internt
4. Håll koll på och följ upp felrapportering och ändringshantering inom den egna organisationen
5. Lagerhållningssystem hos kunden (även hos oss)