

Underhållets betydelse för lönsamheten

ILS Manager Mats Bengtsson

SAAB TRAINING SYSTEMS



Vad jag skall tala om

Hur kan man skapa lönsamhet i eftermarknaden med tillförlitliga produkter?

- Saab Training Systems i Saab koncernen
- Produkter och Tjänster
- Våra kunders ändrade behov
- Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden

SAAB TRAINING SYSTEMS



Systems
integration



Information
technology

Defence
electronics



Saab Training Systems i Saab koncernen

Saab Systems and Electronics	Saab Aerospace	Saab Technical Support and Services	Saab Bofors Dynamics	Saab Ericsson Space	Saab Aviation Services
<p>Command and control systems</p> <p>Avionics</p> <p>Electronic warfare</p> <p>Signature management</p> <p>Simulation and training</p>	<p>Military aircraft</p> <p>Commercial programs</p>	<p>Technical services</p> <p>Maintenance</p> <p>Systems deliveries within</p> <ul style="list-style-type: none"> – electronics – information technology – aviation technology – materials technology <p>Aerial target towing</p>	<p>Missile systems</p> <ul style="list-style-type: none"> – Land – Air – Sea <p>Anti-armor systems</p> <p>Underwater systems</p>	<p>Computer systems</p> <p>Antennas and microwave electronics</p> <p>Guidance and separation systems</p> <p>Thermal and mechanical hardware</p>	<p>Leasing and customer support for regional aircraft</p>
					<p>Other operations</p>
					<p>Niche companies</p>

SAAB TRAINING SYSTEMS



Vad jag skall tala om

Hur kan man skapa lönsamhet i eftermarknaden med tillförlitliga produkter?

- Saab Training Systems i Saab koncernen
- Produkter och Tjänster
- Våra kunders ändrade behov
- Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden

SAAB TRAINING SYSTEMS



Simulation and Training - Product Areas



- Laser Simulator Systems
- Instrumented Training Systems
- Range Equipment

SAAB TRAINING SYSTEMS



Simulation and Training - Product Areas



SAAB TRAINING SYSTEMS



Simulation and Training - Instrumented Training Systems



SAAB TRAINING SYSTEMS



Simulation and Training – Customer Support



SAAB TRAINING SYSTEMS



Simulation and Training - Customer Support



SAAB TRAINING SYSTEMS



Vad jag skall tala om

Hur kan man skapa lönsamhet i eftermarknaden med tillförlitliga produkter?

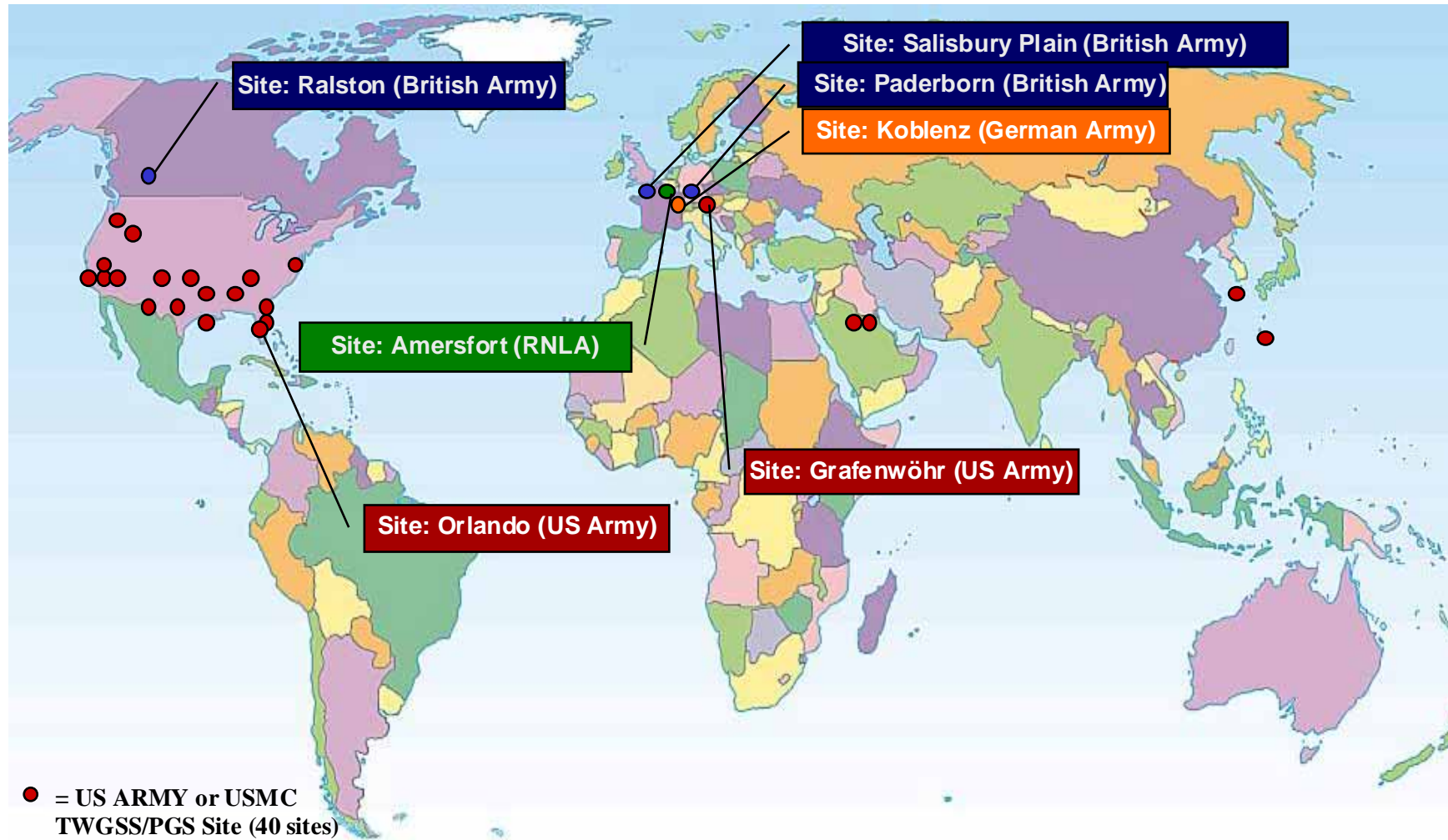
Saab Training Systems i Saab koncernen

- Produkter och Tjänster
- Våra kunders ändrade behov
- Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden

SAAB TRAINING SYSTEMS



Vilka är våra kunder



SAAB TRAINING SYSTEMS



Våra Kunders ändrade behov



SAAB TRAINING SYSTEMS



Våra Kunders ändrade behov



SAAB TRAINING SYSTEMS



SAAB

Våra Kunders ändrade behov

Lt Gen Sir Scott Grant KCB
Director of Customer Support
Thales Defence

Lieutenant General Sir Scott Grant was educated at Kings School Pontefract, RMA Sandhurst and Clare College Cambridge. He was commissioned into the Royal Engineers in 1965. General Grant's military appointments included Director General of Army Training, General Officer Commanding United Kingdom Support Command (Germany), Commandant Royal College of Defence Studies and Quartermaster General. He was Colonel of The Queen's Lancashire Regiment (1993 –1999), Colonel Commandant of The King's Division (1997 – 2001) and is currently the Chief Royal Engineer. General Grant joined Thales Defence UK in January 2001 as the Director Customer Support.

SAAB TRAINING SYSTEMS



Våra Kunders ändrade behov

10

DETERMINATIVE DEVELOPMENTS IN THE MOD

- **Introduction of Smart Acquisition:**
 - ⇒ IPT responsible for the project from concept to disposal.
 - ⇒ IPT contains logistic expertise.
- **Creation of the Chief of Defence Logistics (CDL):**
 - ⇒ Member of Investment Approvals Committee.
 - ⇒ **Main objectives:**
 - Reduce whole life costs.
 - Transfer risk to industry.
 - Buy availability not equipment.
- **Pressure on Defence Budget.**
- **Desire for Flat Funding Line/Assured Revenue Stream.**

THALES

SAAB TRAINING SYSTEMS



Vad jag skall tala om

Hur kan man skapa lönsamhet i eftermarknaden med tillförlitliga produkter?

Saab Training Systems i Saab koncernen

- Produkter och Tjänster
- Våra kunders ändrade behov
- Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden

SAAB TRAINING SYSTEMS



Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden

Hur kan man skapa lönsamhet i eftermarknaden med tillförlitliga produkter?

Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden

Genom att leverera funktioner som är kostnadseffektiva över produktens livscykel.

- Funktionen består av produkter och tjänster.
- Kostnadseffektiva genom att leverera önskad tillgänglighet till fastpris.
- Produkternas livscykel är från design till skrotning.

SAAB TRAINING SYSTEMS



Fastpris på underhåll bra för kunden

Ansvar för följande under hela livscykeln:

- Tillgänglighet
- Skador
- Slitage
- Förebyggande underhåll
- Livstids garanti
- tillgången på reservdelar

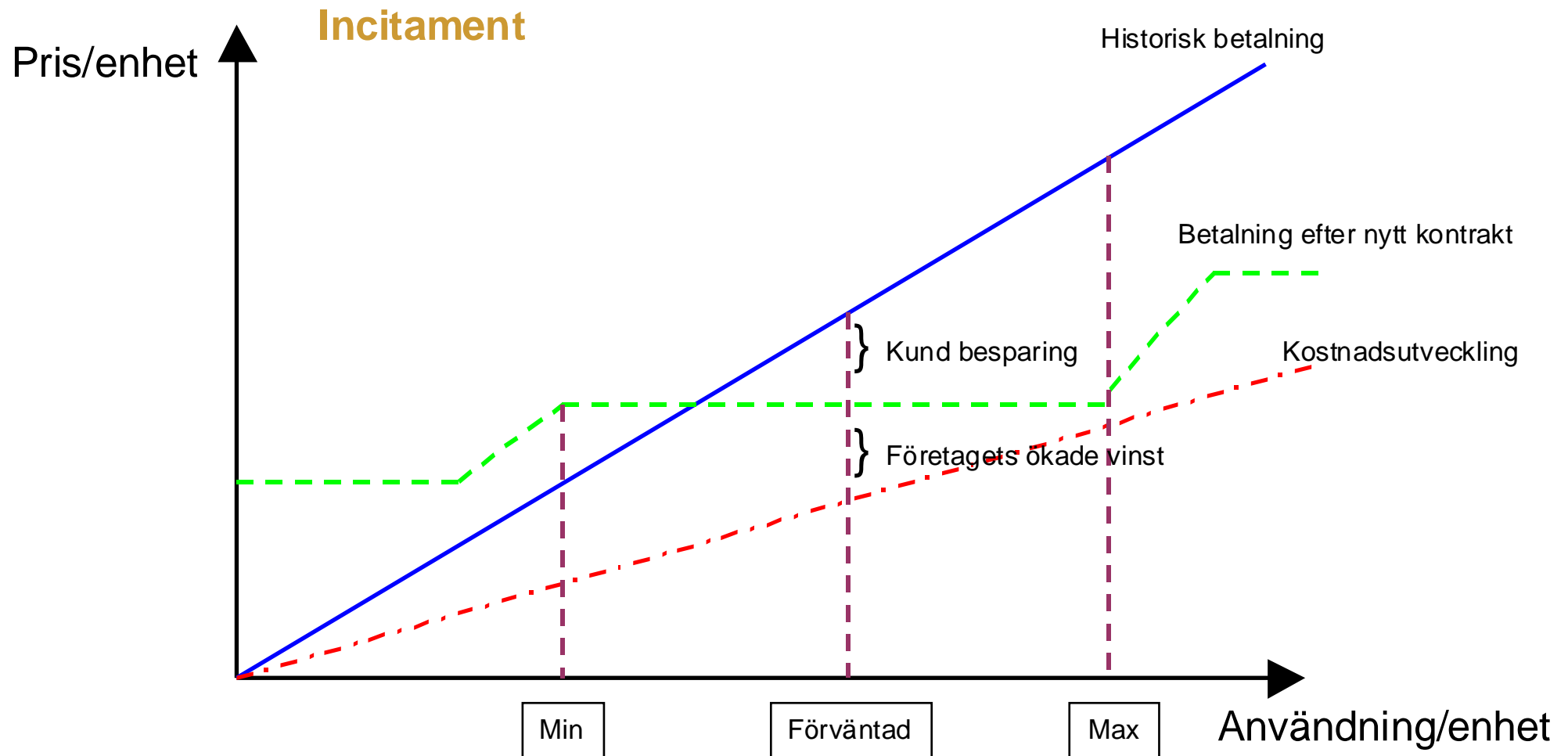
Ägande av:

- Faciliteter
- Reservdelar
- Testutrustning
- *Produkten*

SAAB TRAINING SYSTEMS



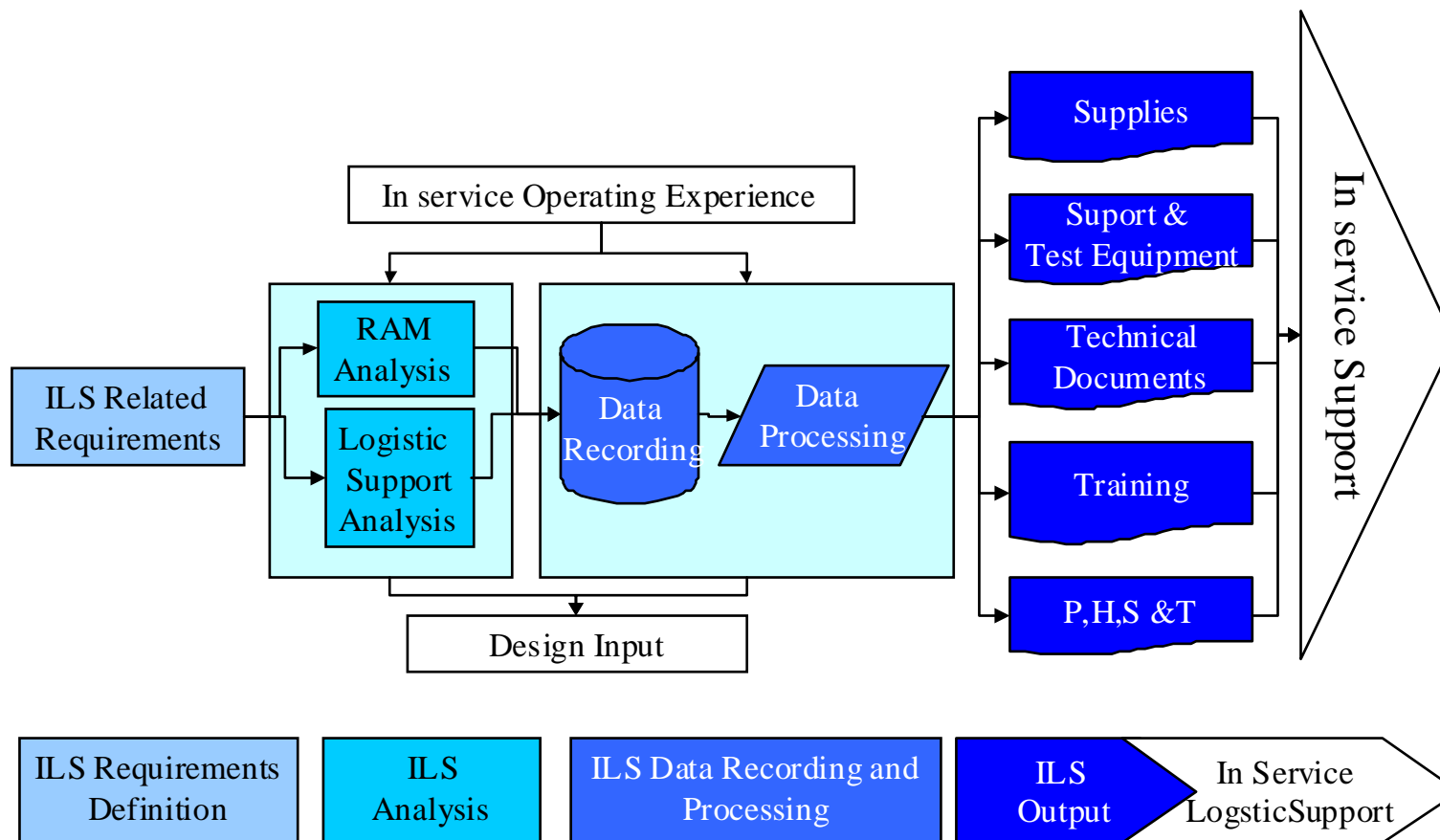
Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden



SAAB TRAINING SYSTEMS



Underhållsanalys och Livscykel kostnad

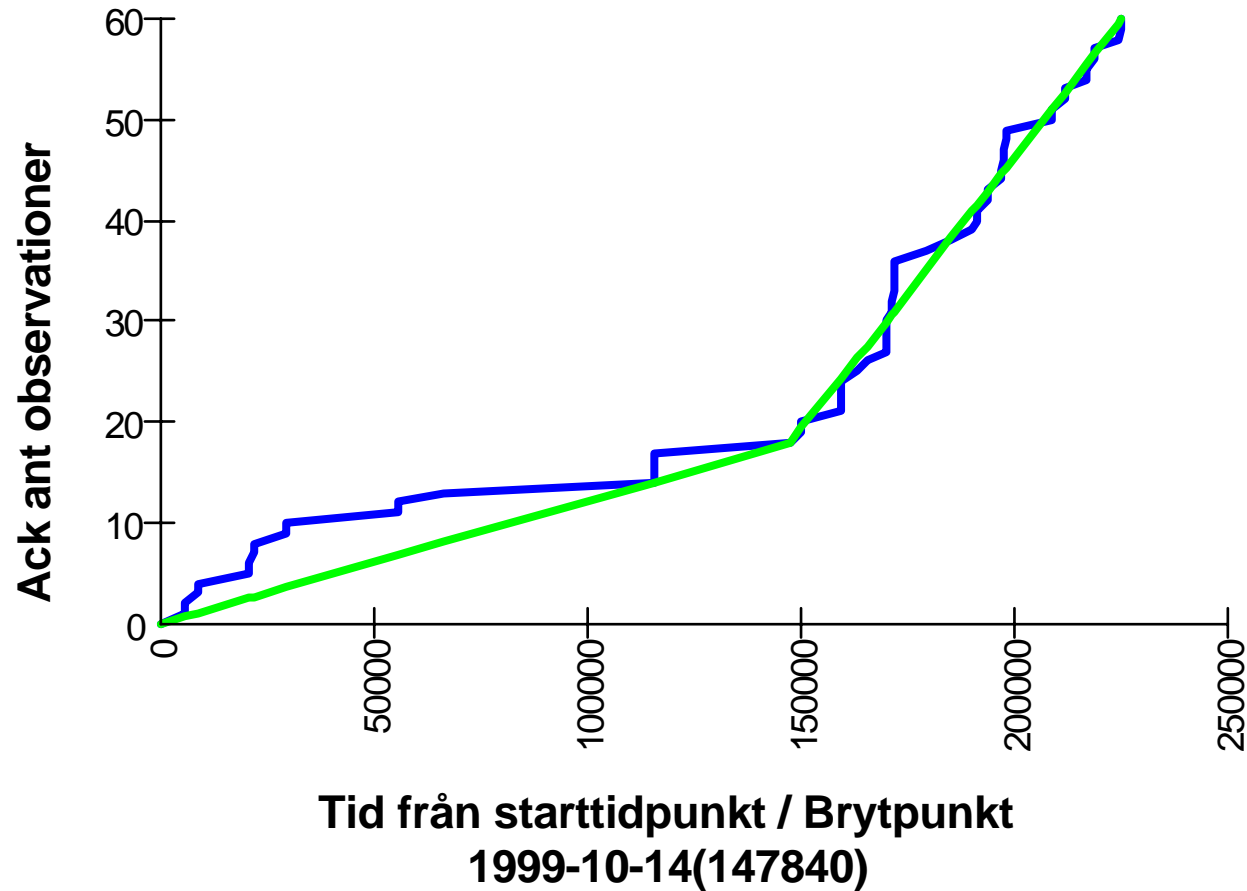


SAAB TRAINING SYSTEMS



Tillförlitlighetsdata från fältet

8839018202, MTBF = 8213/1842



SAAB TRAINING SYSTEMS



Estimering av Systemets Livscykel

STIL 2.0.2 - [00_frmMainMenu : Form]

File Edit View Insert Format Records Tools Window Help

Saab Training Integrated Logistics Tool

Home Import from LOTS Refresh Structure Data Log

Scenario Organisational Element

Copy Organisational Element To ...

System ID: CTS Fin System Name: CTS Finland
 Scenario ID: 5 Scenario Name: CTS Maintenance Plan 1, 5 years
 Org. Element ID: FDF OpUnit Org. Element Name: Operational unit with instructors (A/B-Level)

Details Applications and Usage Items Resources

Deployment Period Length (Days): 5 Deployment Periods (per year): 20 Exercises per Deployment Period: 5

Allocated Applications:

Product ID	Rev	Name	Qty
A000000052	0	Radio Base Station-Finland (Node 1)	1
A000000053	0	Radio Base Station-Finland (Node 2)	1
A000000054	0	Radio Base Station-Finland (Node 3)	1
CTSATW01	0	LAW 66mm	29
CTSATW02	0	Anti Tank weapon 112 mm (APILAS)	18
CTSATW3	0	SPIKE	4
CTSATW4	0	TOW ATW	12
CTSEXCON	0	CTS Finland Excon	1
CTSFM1	0	Fire Marker (Platoon)	8
CTSFM2	0	Fire Marker (Company Level) FBSS	2

Default usage per period:

Usage Measure Base

Record: 1 of 1

Record: 1 of 1

Record: 1 of 1

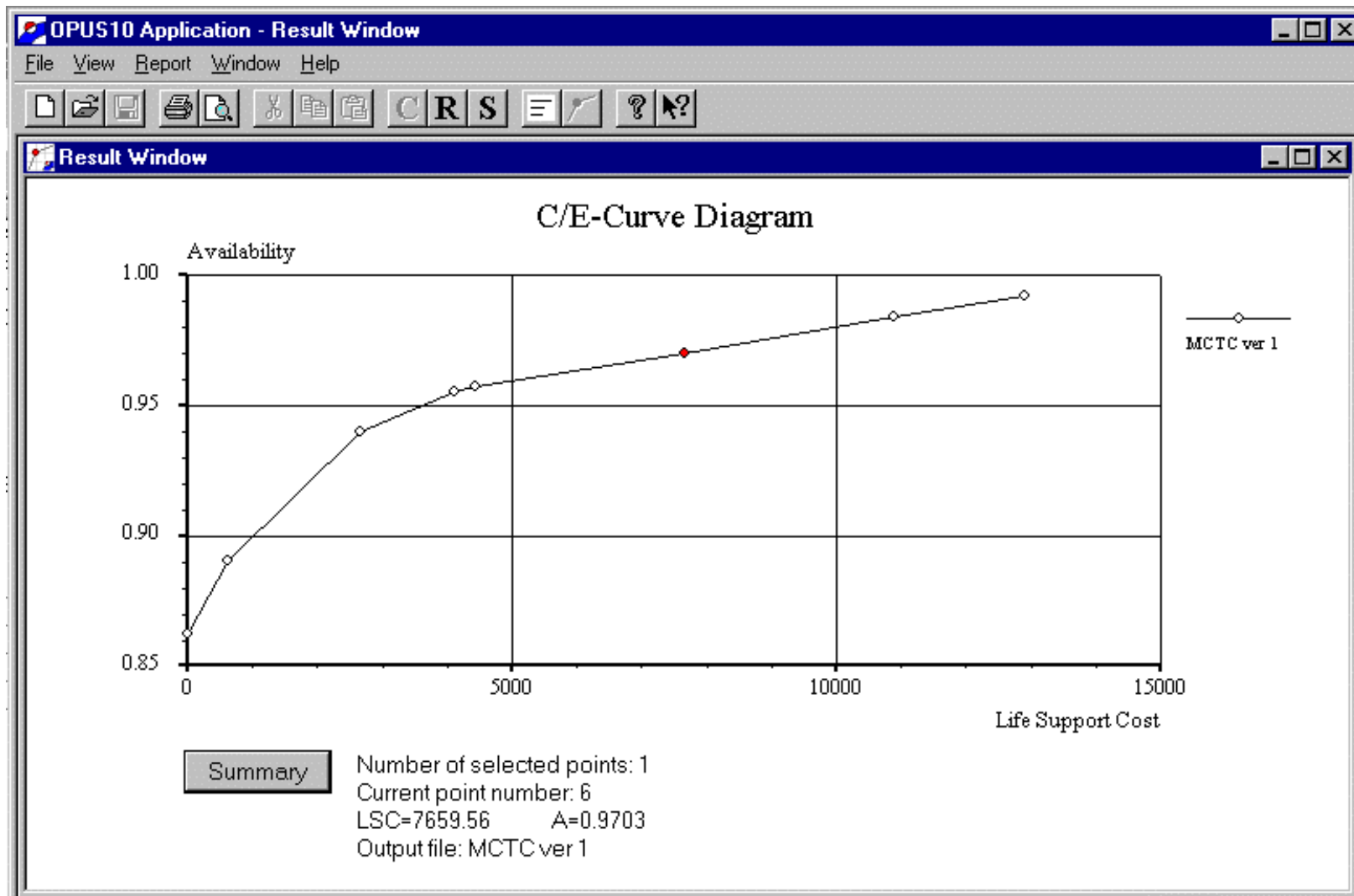
Product ID

NUM

SAAB TRAINING SYSTEMS



Tillgänglighet över produktens livscykel



SAAB TRAINING SYSTEMS



Lönsamhet och volymkrav på eftermarknaden

Lönsamhetskravet för företaget är 20%,
underhållsverksamheten överstiger kravet.

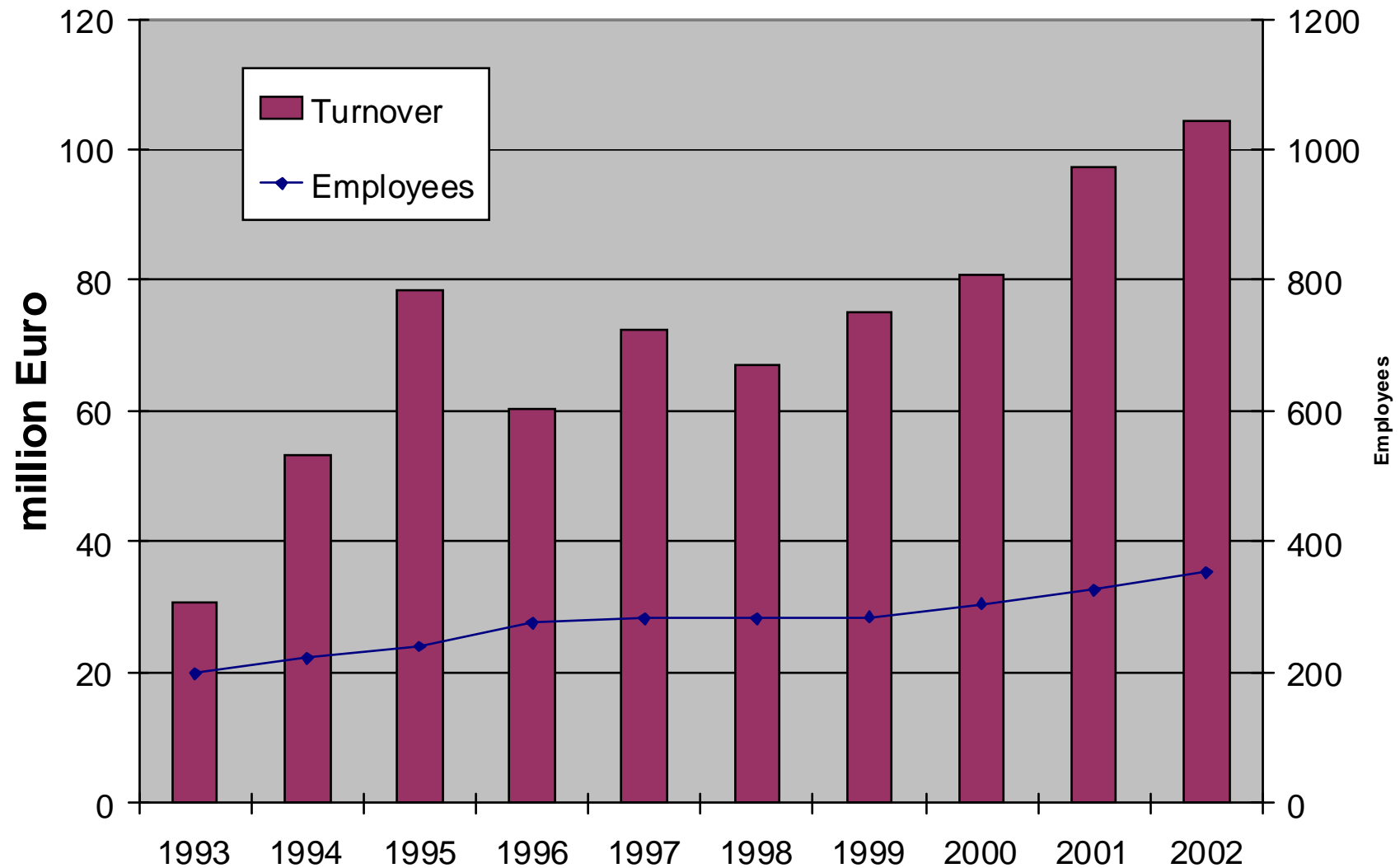
Underhållsverksamheten skall utgöra minst 20 %
av omsättningen.

(Störta kontraktet i företaget historia är ett underhållskontrakt.)

SAAB TRAINING SYSTEMS



Företagets lönsamhet och volym



SAAB TRAINING SYSTEMS

