

Livscykelstrategi

Livscykelstrategi for Sunets tjänster

1. Syfte

Syftet med denna sida är att övergripande beskriva Sunets strategi för tjänsters livscykel.

2. Processer

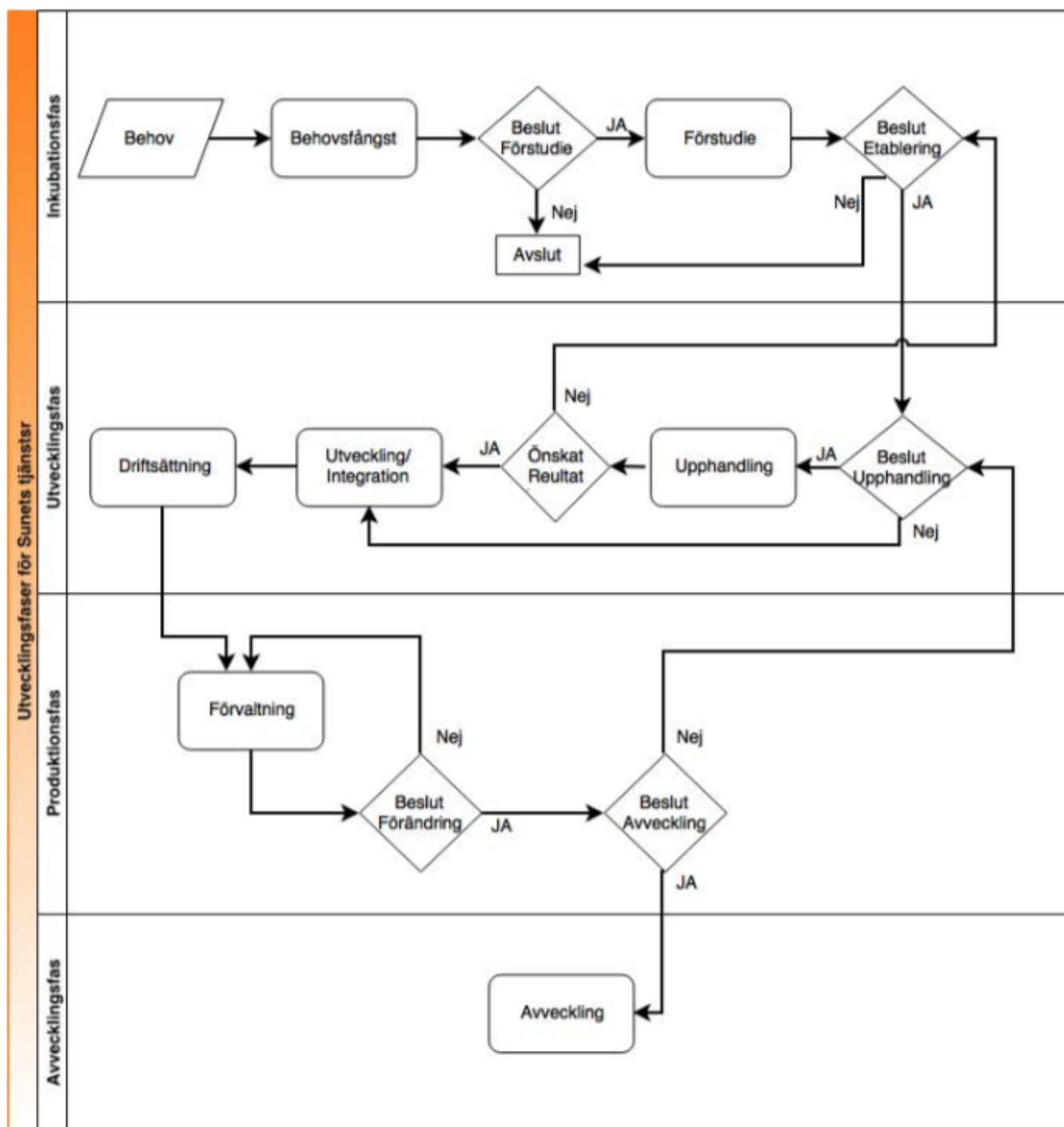
Modellen utgår ifrån fyra faser:

- Inkubationsfas
- Utvecklingsfas
- Produktionsfas
- Avvecklingsfas

Varje fas har ett antal steg som kan itereras vid behov med tydliga beslutspunkter. Varje steg i varje fas är sin egen process som hanteras av olika grupperingar i Sunet.

Malet är att följa en kontinuerlig cykel av förbättring (Kaizen) som involverar både existerande och nya tjänster i Sunets tjänsteutbud.

Modellen nedan beskriver livscykelns fyra faser.



1.1. Inkubationsfas

Efter att ett behov har identifierats genomförs behovsfångst för att säkerställa och förankra att ett tillräckligt behov finns för att motivera en förstudie. Syftet med behovsfångst är att fanga idéer som leder till förbättringar för Sunet kunder. Detta kan innebära förslag till nya tjänster, funktioner eller förslag på tjänster och funktioner som bör avvecklas.

Behovsfångst bör i huvudsak ske så nära kunderna som möjligt och aktiviteter i denna process bör alltså till stor del genomföras av Sunets kunder. Om tillräckligt behov finns genomförs en förstudie i syfte att säkerställa att ekonomiska och tekniska förutsättningar finns för att etablera en tjänst.

1.2. Utvecklingsfas

Alla tjänster etableras och utvecklas i denna fas och i de flesta fall handlar det om att genomföra en upphandling och därefter ett integrations-/utvecklingsarbete med Sunets identitetsfederation SWAMID.

1.3. Produktionsfas

Denna fas syftar till att producera en väl fungerande tjänst (inte att sammanblanda med den tekniska plattformen som tjänsten bygger på). Förvaltningsprocessen ägs av Sunet och kan ske inom Sunets interna verksamhet men är normalt utlagd på någon Sunet-kund som driver den för alla Sunet-kunders räkning.

1.4. Avvecklingsfas

Orsaken till varför en tjänst avvecklas kan vara flera:

1.4.1. Ekonomiska aspekter

- För få kunder
- Ökade kostnader som leder till att tjänsten är osäljbar
- Leverantörsbeslut/konkurs

1.4.2. Tekniska aspekter

- Sakerhetsbrister
- Föråldrad infrastruktur

1.4.3. Övrigt

- Direktiv i regleringsbrev
- Strategibeslut i Sunets beslutande kommitté
- Myndighetsbeslut av generaldirektor
- Lagkrav

Oavsett skal till avveckling är dialog med kunder under denna fas mycket viktig. För att så långt som möjligt göra strukturerad och planerad avveckling, eller om möjligt överlämning av tjänst till Kund, beaktas bland annat nedanstående punkter i avvecklingsplaneringen:

- Tidplan - hur mycket tid behöver kund för avveckling
- Om migrering av data är möjlig
- Om behov finns för arkivering av data