

NYA INTERAKTIVA MEDIA SLUTRAPPORT



2009:2



HÖGSKOLAN PÅ ÅLAND

Brittmari Wikström & Peter Strandvik:
Projektet Nya interaktiva media

Högskolan på Åland
2009:2

INNEHÅLL:

1.	Allmänt om projektet.....	4
2.	Utvecklingsprogram för värdeskapande tjänster	5
2.1	Insamling av idéer/problem	6
2.2	Sortering av input	7
2.3	Från urval till tjänstekoncept	7
2.4	Från tjänstekoncept till prototyp	8
2.5	Arbetet med de enskilda prototyperna	10
3.	Seminarie serie.....	21
4.	Fokuserad inkubatorverksamhet	22
5.	Temadagar.....	23
6.	Workshop: New Interactive Media and Mobile Value Services.....	24
7.	Information och marknadsföring	25
8.	Resultat	26
8.1	Konkreta resultat.....	26
8.1.1	Färdigställda prototyper/tjänster	26
8.1.2	Deltagande i projektet.....	26
8.1.3	Artiklar.....	26
8.1.4	Avhandlingar pro gradu	27
8.2	Indirekta resultat	28
9.	Reflektioner	29
9.1	Boomen inom IT-sektorn på Åland	29
9.2	Utvecklingsarbetet	29
9.3	Infrastrukturen	31
9.4	Administrationen	31
9.5	Avslutande reflektioner	32
Bilagor		
1.	IT-aktörer på Åland 12.06.....	33
2.	IT-aktörer och gap på Åland	34
3.	Referat från seminarierna.....	35
4.	Referat från inkubatorseminarierna	37
5.	Referat från workshopen.....	38
6.	Färdigställda prototyper	40

1. ALLMÄNT OM PROJEKTET

Projektet Nya interaktiva media (NIM) genomfördes under tiden 10.5.2006 – 31.8.2008. Projektet finansierades inom ramen för EU-programmet Innovativa åtgärder och projektägare var Högskolan på Åland.

Utgiftsbudgeten var 558.240 € och projektet finansierades så, att den andel Ålands landskapsregering och EU-medlen bidrog med utgjorde 86,83 % av utgifterna (= 450.000 €) medan projektet självt skulle bidra dels med 68.240 € i eget arbete och dels 40.000 € i projektintäkter.

De vitala komponenterna i projektet var

1. Utvecklingsprogram för värdeskapande tjänster som bygger på interaktiv och mobil teknologi
2. Seminarier om nya interaktiva medier, ny teknologi och framgångsrika, innovativa affärsmodeller
3. Fokuserad inkubatorverksamhet i samarbete med Ålands teknologicentrum
4. Temadagar omkring forskning och undervisning
5. New Interactive Media and Mobile Value Services – en internationell konferens

Styrgruppen för Innovativa åtgärder beslöt vid sitt möte den 20.9.2006 att enhälligt förorda projektet och landskapsregeringens slutliga godkännande gjordes 26.9.2006.

Projektägaren utsåg 21.9.2006 en styrgrupp bestående av rektor Agneta Eriksson-Granskog, HÅ, ordförande, prof Christer Carlsson (IAMS/ÅA), IT-chef Johan Furu (HÅ), vik. ekonomi- och personalchef Jeanette Höstman (HÅ), VD Annica Jansson (Ålands turistförbund), prof. Juan Llorens (HÅ) och VD Robert Mansén (ÅTC).

Till suppleanter i styrgruppen utsågs samtidigt Pirkko Walden (IAMS/ÅA), Christoph Neymeyr (Ålands turistförbund), Fredrik Pettersson (ÅTC), Kristina Svedmark (HÅ) och Christer Kullman (FEK/HÅ).

Under projektets gång byttes Christoph Neymeyr ut mot Jana Lemberg, Jeanette Höstman mot Anna Janson och Johan Furu mot Sven Sjöblom. Styrgruppen höll totalt 14 protokollförda möten.

Projektägaren utsåg även en referensgrupp med uppgift att komma med synpunkter på projektet.

Den bestod av Lennart Joelsson (Ålands utvecklings ab), Johan Eriksson (Ålands handelskammare), Jonny Mattsson (Ålands företagarening), Stig Selander

(Ålands mobiltelefon, Ålcom), Mats Sommarström (ACS), Jan Engblom (Consilia), Erik Schütten (Quedro), Henrik Granholm (Crosskey), Sune Häggblom (Viking Line), Tiina Björklund (Ålandsbanken), Enni Eriksson (Mariehamns stad), Daniel Dahlén (Jomala kommun), Britt Lindström (Saltviks kommun) och Jörgen Lundqvist (Eckerö kommun).

Den 27.9.2006 tecknade projektägaren ett första avtal om genomförandet av projektet med Institute for Advanced Management Systems Research (IAMS), som även aktivt medverkat i framtagningen av själva projektplanen. Avtalet avsåg det första projektåret (1.6.2006 – 31.7.2007) och kompletterades 15.6.2007 med ett avtal för den resterande tiden (1.8.2007 – 31.5.2008).

Projektet annonserade 15.8.2006 efter en projektledare och en projektanalytiker och -utvecklare. Tjänsterna söktes av fyra respektive tre personer. På styrgruppens förslag anställde projektägaren Brittari Wikström som projektledare för NIM för hela projekttiden. Till projektanalytiker och -utvecklare utsågs Peter Strandvik, vars tjänster projektet köpte av Ålands handelsläroverk.

Referensgruppen sammanträdde två gånger: den 16.10.2006, varvid projektet presenterades och den 16.4.2007, varvid projektets framskridande presenterades. Utöver detta har referensgruppen ombetts lämna synpunkter på det regelverk projektet uppgjorde för överlåtelse av produkt/tjänst och därtill givetvis stått på projektets distributionslista för att få information från projektet.

Styrgruppens och referensgruppens medlemmar kunde även hålla sig uppdaterade om projektets framskridande via en gemensam, lösenordsskyddad dataarbetsplats.

Den ursprungliga projekttiden sträckte sig till 31.6.2008 men förlängdes till 31.8.2008.

2. UTVECKLINGSPROGRAM FÖR VÄRDESKAPANDE TJÄNSTER

Inom NIM Åland byggde utvecklandet av värdeskapande tjänster på användning av nya, interaktiva media och mobil teknologi. Infrastrukturen för detta är mobila, möjligen trådlösa nät och interaktiva media. Genom utvecklingsprogrammet sökte projektet ekonomiskt och funktionellt optimala lösningar för att tillgodose en tjänsteafterfrågan med innovativa, teknologibaserade tjänster.

Utvecklingsprogrammet skulle realiseras i tre omgångar med 5-6 värdeskapande tjänster per omgång, i praktiken pågick omgångarna rätt parallellt.

Arbetet med utvecklingen av de valda tjänsterna skulle i görligaste mån utföras i samverkan med åländska samarbetspartners. Då det visade sig att idégivare och tänkbar övertagare mera sällan sammanföll nödgades projektet aktivt leta efter möjliga tekniska samarbetspartners som samtidigt kunde bli möjliga övertagare på Åland. Den inventering av de åländska IT-företagen som projektanalytikern gjorde i december 2006 (bilaga 1) visade att det i praktiken saknades aktörer på mellanstor nivå med intresse för turism (bilaga 2), den kategori projektet vände sig till i den första och sista omgången.

Arbets sättet präglades, förutom av själva kodningsarbetet, av separata möten mellan NIM och enskilda åländska aktörer, dessutom hölls möten mellan parter i existerande och framväxande nätverk.

Första och tredje omgången fokuserade på resenärstjänster, omgång två huvudsakligen på tjänster för bofasta.

2.1 Insamling av idéer/problem

Projektledningen lade till att börja med ut begäran om input från allmänheten via annonser. Man odlade även aktiv presskontakt och lade upp en informativ webbplats inkl. en ordlista med "NIM-terminologi".

I annonsen för den första omgången (10.06) meddelade projektet att man vill skapa sådana nya lösningar som underlättar vardagslivet för turister, t ex sådana som kanske gömmer sig i svaren på en eller flera av följande frågor:

- Vilka lösningar hörde du turister fråga efter i somras?
- Vad irriterades du av under senaste turistsäsong?
- Vilka smarta lösningar för turister noterade du senast på utlandsresan?

samt efterlyste tankar kring interaktiva lösningar för turismbranschen: *vi söker m.a.o. dig som har tankar om idéer som kunde förverkligas/problem som borde lösas och/eller vilja att vara med och utveckla interaktiva lösningar*

Denna första annons (och övriga kontakter) resulterade i ett fyrtiotal förslag och idéer.

I den andra annonsen (1.07) frågade projektet efter hur man med interaktiva media kan underlätta vardagslivet för oss som bor på Åland? *Finns det något som kunde gå smidigare i skola, hälso- och friskvård, omsorg, arbetsliv, föreningsliv, fritids-sysslor, avfallshantering, el- och vattendistribution, bibliotek mm? Har Du hört talas om eller provat på finurliga tjänster på andra orter?*

Vi söker Dig som har

- tankar om idéer som kunde förverkligas/problem som borde lösas och/eller - vilja att vara med och utveckla interaktiva lösningar.

Förutom idéer behöver vi nya utvecklare och vi är särskilt angelägna om att få kontakt med Dig som är intresserad av att verka som företagare i IT-branschen.

Även denna annons (jämsides med övriga kontakter) resulterade i ett fyrtiotal förslag och idéer. Pga. den goda responsen förslög de inlämnade idéerna således även för omgång 3, varför ingen ny annonsering gjordes.

2.2 Sortering av input

Urvalet av idéer att ta fram tjänster för ur de inlämnade förslagen gjordes utgående från den s.k. "Braudel-regeln" med avseende på följande kriterier:

- verkligt behov hos användare och tillhandahållare
- tydlig målgrupp
- viss interaktivitet
- bygger på ny teknologi och har "wow-faktor"
- samarbetspart (aktör) finns som är villig att satsa egen tid och kompetens på utvecklingsarbetet
- beaktar befintlig teknisk infrastruktur på Åland (se klassifikation)
- etiskt försvarbar
- gagnar Högskolan på Ålands utbildningsprogram på något sätt
- inte vara mer komplicerad än att den hinner produceras under projekttiden
- resulterar i en prototyp som skall ha potential att utvecklas till en kommersiell produkt

2.3 Från urval till tjänstekoncept

Av de utvalda idéerna formulerades potentiella fungerande koncept. Det gällde även att hitta lagom avgränsade användningsområden för själva testkörningen. Koncepten förmedlades till IAMSR, som i sin tur omsatte/översatte dem till tekniska krav.

Parallellt härmed arbetade man dessutom vid IAMSR med framtagning av vissa egna koncept (Bomarsund, MobiFish, Mobilportalen) som inte direkt ingick i inputen, men som man där bedömt vara önskvärda tjänster för Åland.

En del koncept avskrevs direkt (eller senare) av olika orsaker, mera sällan för att någon idé var ogenomförbar, oftare för att projekttiden var för kort. Ett boknings-system för landskapsfärjorna togs t ex fram av studerande vid Högskolan på Åland, men avskrevs eftersom det saknade beställare.

Samtidigt med konceptutvecklandet tänkte projektet ut möjliga affärsmodeller för

de aktuella tjänsterna och letade efter (IT-)kunniga personer – helst sådana som ville bli entreprenörer.

2.4 Från tjänstekoncept till prototyp

En prototyp inom NIM kunde snarast sägas vara en försöksmodell riktig i funktion och konstruktion men inte i tillverkningsmetod. De prototypsstadier för tjänster som definierades inom NIM var

Pre-alpha: Innehåller inte alla funktioner, innehåller ej testning

Alpha: Klar för intern testning

Beta: Första versionen som släpps till kund för att evalueras

Lanseringsversion: Potential som slutlig produkt. Innehåller all funktionalitet.

Koncepten/tjänsterna utvecklades – pga. bristen på åländskt IT-folk – främst av kodare vid IAMSR med användning av huvudsakligen s.k. Open Source-komponenter till pre-Alpha-versioner.

Via IAMSRs kontaktperson Ville Harkke informerades projektledningen om utvecklingsläget för de olika versionerna av de enskilda prototyperna. Prototyperna utvecklades med s.k. iterativ metod där nya prototypversioner kodades enligt feedback på de tidigare versionerna.

Projektledningen och IAMSR visade därefter upp demor i olika stadier för potentiella kunder (och övertagare) som gavs möjlighet komma med feedback (= testning). MobiFish och Bomarsund var här produkter, som var bra att ha vid allmänna produktvisningar. Att de saknade konkreta beställare gjorde dem emellertid svårsäljbara. Särskilt produkterna med anknytning till skärgårdsungdomar fick bra feedback och utvecklades i flera iterationsomgångar.

Efter visningarna följde iterering med IAMSR som utvecklade tjänsterna vidare enligt kundernas önskemål till Alpha-version.

Därefter utvecklade kodarna prototyperna vidare till Beta-nivå (i fallet Kulturportalen ända till lanseringsversion). Efter Alpha-stadiet skulle i princip inga nya funktioner tillkomma, även om det skedde vid något enstaka tillfälle.

I början av år 2007 påbörjade projektledningen ett dokument betitlat ”Komponenter och aktörer”, detta för att få en enhetligare bild av det pågående utvecklingsarbetet och särskilt vilka kunskapsöverföringsbehoven kunde vara. Dokumentet var tänkt att fungera som underlag i itereringsprocessen mellan projektledningen och IAMSR.

I början av hösten 2007 började projektledningen själv försöka identifiera kompo-

ponenterna och sammanställde en matris som visade vilka olika komponentkombinationer som gällde för de olika prototyperna. Projektanalytikern vidareutvecklade matrisen och klassificerade de olika funktionerna – Kärnfunktion, Bifunktion, Stödfunktion – samt typ av kodning (Open-source baserad, Modifierad open-source, Ad hoc-funktion) liksom behovet av kunskapsöverföring (från NIM till övertagare, från NIM till HÅs IT-avd samt från övertagare och övriga till NIM) och dessutom de tekniska komponenter funktionerna byggts upp av.

Samtidigt uppgjorde projektledaren – med utgångspunkt i dokumentet ”Komponenter och aktörer” – en första översiktsbild av utvecklingsarbetet (som sedan successivt utvidgades med nya aspekter och därmed blev rätt omfattande varför den gemenligen kallades ”lakanet”). Detta ”lakan” fick därefter ligga till grund för systematisk genomgång av det synnerligen omfattande utvecklingsarbetet.

Parametrar som noterades i ”lakanet” var bl a

- Tillämpning/Tjänst
- Koncept + förenkling & mervärde
- Beskrivning av tjänsten
- Innehållssamarbetspart
- Kodare
- Tekniska utvecklingsläget + deadline för när klart
- Krav på kompetens hos övertagaren (inkl. krav på infrastruktur)
- Testning
- Möjlig teknisk samarbetspart på Åland
- Tekniskt kunnande finns/säkerställt hos
- Produktbeskrivning färdigställd (alt. beräknad tidpunkt när klar)
- Möjlig affärsmodell
- Potentiell köpare
- Intresserad(e) el. presumtiv(a) kund(er)
- Värde

Prototyperna definierades vara färdiga när följande kriterier uppfyllts:

- det tekniska utförandet har de egenskaper som utlovas, dvs. minst Betaversion
- dokumentation föreligger i form av
 - källkod (på CD-R)
 - teknisk specifikation och/eller övertagarens användarmanual (på CD-R och ev. även till pappers)
- det finns en testinstallation på NIMs server
- affärsmodell(er) föreligger

Dessutom bör produkten uppfylla så många av nedanstående kriterier att prototy-

pen ”känns” färdig och kan säljas:

- produkten är lab-testad
- produkten är live-testad
- produkten är i sådant skick att övertagaren kan ta i bruk den direkt (inga allvarligare buggar)
- brukarmanual finns (på CD-R och till pappers)

I de fall intresserad övertagare hittats ordnades utbildning om hanteringen av prototypen på Åland och i vissa fall Åbo. Utgående från det i ”lakanet” insamlade informationsmaterialet producerades i slutskedet produktbeskrivningar av samtliga prototyper att användas bl. a i försäljningsarbetet.

Den slutliga sammanställningen av produktbeskrivningarna gjordes via Google docs samtidigt som dokumentationen färdigställdes.

2.5 Arbetet med de enskilda prototyperna

I sammanställningen nedan presenteras arbetet med varje enskild prototyp med konceptet i korthet, möjlig affärsmodell och kommentarer. De möjliga affärsmodellerna är huvudsakligen utarbetade på IAMSR och är tänkta att konkretiseras och vidareutvecklas av övertagarna.

Administrativt tilläggsystem

Koncept:

Mobil- och webbaserat tjänstestyrningssystem som underlättar administrationen av bokningar hos användarorganisationen - förenklar hanteringen av interna bokningar (PMS) vid små turistföretag. Innehåller bl. a kalenderfunktion, administration av tilläggstjänster ss städning etc.

Mervärde: Underlättar för personalen, ger snabbare och översiktligare info

Möjlig affärsmodell:

Application Service Provider (APS), applikationen. ges gratis till användarna för att öka volymen i egna bokningssystemet. Övertagaren sköter själv egna licenserna för programvaran. Systemet kan licenseras eller säljas vidare antingen som enbart mjukvara eller som serviceavtal.

Kommentar:

Prototypen utvecklades utgående från önskemål från Käringsundsbyn, presenterades för Käringsundsbyns personal för feedback och utvecklades vidare enligt deras önskemål. Testning i full skala hann inte bli genomförd under projekttiden p g a

brist på tid och personella resurser hos samarbetsparten.

Barn- och ungdomsaktiveraren

Koncept:

Webb-baserad tävling som registrerar barn/ungdomars fysiska aktiviteter på individ-, skolklass och skolnivå. Möjliggör olika målnivåer för fysiska aktiviteter samt tävlingar inom och mellan skolor. Registrering på individuell nivå, gruppnivå och organisationsnivå

Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad kommunikation mellan en (offentlig) aktör och kunderna/intressenterna.

Enkelt att fylla i och få översikt av egna aktiviteter på olika nivåer och i relation till andra

Mervärde: Motivationshöjande i o m tävlingsmomentet

Möjlig affärsmodell:

Tjänsten är helt fristående. Produkten kan skapa kassaflöde för en extern ägare närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflöde enbart från användarutbildningen. Systemet är närmast avsett för att skapa goodwill och kan finansieras med reklam eller sponsras av olika organisationer.

Kommentar:

Idén till produkten kom från en privatperson som dock inte själv var intresserad av att överta och kommersialisera produkten.

Bokningssystem

Koncept:

Bokningssystem för skärgårdsfärjorna

Kommentar:

Utvecklades av Högskolans PoP-kurs, men avskrevs eftersom prototypen var helt beroende av landskapets nya bokningssystem (Hogia Bookit) som under projekt-tiden inte hann uppnå tillfredsställande funktionsgrad.

Elavbrottsinfo

Koncept:

Grupp-SMS-baserat informationssystem om planerade och plötsliga elavbrott. Informationen riktas till dem som elavbrottet berör (via pointcasting) och kan innefatta t ex orsak till elavbrott, avbrottets längd och säkerhetsanvisningar

Kommentar:

Avskrevs efter sondering. Elandelslaget var i en uppbyggnadsprocess av sitt system och de tjänstefunktioner som NIM-prototypen skulle ha erbjudit bedömdes senare kunna införlivas som en komponent i det system som upphandlas – men själva idén blev genom projektet initierad hos Elandelslaget.

Elektronisk dokumentifyllning med signering

Koncept:

Lätthanterligt system för att anpassa standarddokument för ifyllning och för elektronisk mobil överföring av dokumenten. Dokument kan man fylla i och undertecknas ”på fältet” och sändas in avsedd destination.

Hanteringen påskyndas (ifyllning och insändning) och dessutom kan förnyad dokumentifyllning undvikas. Kan även användas så, att dokument som undertecknas skickas via auktoriserare, som kan intyga att ifrågavarande undertecknare är autentisk.

Mervärde: Förnsabbar insamlingen av data och behövliga underskrifter, sparar porto, miljöhänsyn

Tjänsten är en utvidgning av open source-mjukvara. Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad kommunikation mellan en offentlig aktör och kunderna/intressenterna.

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för en extern ägare närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflödet enbart från användarutbildningen.

Auktoriserad signeringsmyndighet kunde dessutom ta betalt för tjänsten Auktorisering.

Kommentar:

Produkten infördes i utvecklingsprocessen i ett sent skede och som en följd av ett önskemål som använde vissa delar av denna prototyp. Vidareutveckling och övertagande kunde inte göras inom projekttiden.

”Gröna knappen”- Skärgårdens virtuella lärarkafferum

Koncept:

Interaktiv kontakt mellan skärgårdsskolornas lärarkafferum via webb och konferenstelefonin med en ”stor grön knapp” och webbkamera (bild och ljud).

Förenklar att ta kontakt med hjälp av ”stor grön knapp” och webbkamera. Tjänsten är en utvidgning av open source-mjukvara. Fördelarna för den användande orga-

nisationen är förbättrad kommunikation mellan en offentlig aktör och kunderna/intressenterna.

Förenkling: Enkelt att spontant ta kontakt med personer i andra kafferum/på andra ställen

Mervärde: Ger möjlighet till ämneskollegor och annars också närmare samarbete mellan små skolor

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för ägaren närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflödet enbart från användarutbildningen.

Kommentar:

Produkten var hösten 2008 i testbruk mellan skolorna i Föglö och Kumlinge. Vissa teknisk-praktiska problem medförde att testperioden gled för långt in på vårterminen – produkter i skolmiljö borde vara färdigt testade innan de åtaganden som hör till läsårsslutet börjar, d v s senast inom april.

Hem-och-skola-kontakten

Koncept:

Kalenderbaserad interaktiv kontakt mellan skola och hem via webb och mobiltelefon (bra för små skolor som inte har t ex Fronter). Med den nya funktionen ”Sidor” kunde man enkelt göra hemsidor, flera personer kan också samarbeta med att bygga upp en hemsida likt Google docs, jfr <http://start.kumlingeskola.ax>

Tjänsten är en utvidgning av open source-mjukvara. Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad, förenklad och uppdaterad kommunikation mellan en offentlig aktör och kunderna/intressenterna.

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för ägaren närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflödet enbart från användarutbildningen.

Kommentar:

Produkten var hösten 2008 i testbruk i Kumlinge skola. Vissa teknisk-praktiska problem medförde att testperioden gled för långt in på vårterminen – produkter i skolmiljö borde vara färdigt testade innan de åtaganden som hör till läsårsslutet börjar, d v s senast inom april.

Infotavla i Mariehamns hamn

Koncept

Infotavla med flera källor (info, aktualiteter, reklam etc). ev. även som mobilportal.

Kommentar:

Avskrevs, eftersom Mariehamns stad, som tidigt i projektet inkommit med önskemål om utvecklandet av just denna prototyp sedan inte kunde komma till beslut i frågan p. g. a. olika ansvarsområden för budgetering samt flera inblandade nämnder och därtill hörande politisk beslutsprocess. Det gjorda utvecklingsarbetet kunde emellertid delvis överföras till andra prototyper.

Infotavla med GPS-aktiverat ljud (NaviBus)

Koncept:

Lätt uppdaterbar, positionsberoende, besöksvägledande information på skärm i kombination med flerspråkligt ljud via hörlurar.

Möjlig affärsmodell:

Systemet består av hårdkodade enheter som kan licenseras. Systemet kan användas som grund för serviceproduktion; konceptet kan lätt multipliceras och tillämpas på olika mobila guidningar / informationstjänster. Affärsmodellen kan basera sig på försäljning av färdiga lösningar för bussbolag el.dyl. eller kan erbjudas som en innehållsredigerings-tjänst för företag som har lämpliga hårdvarulösningar. En kombination av de ovannämnda torde ge bästa resultat för produktägaren.

Kommentar:

Önskemålet om produkten kom från Röde Orm. Via Ålands Teknologicentrums Växthusverksamhet hittades ganska tidigt en potentiell övertagare och utvecklingsarbetet skedde i samråd med denna. Övertagaren såg sig emellertid inte ha möjlighet att överta produkten i enlighet med projektets prissättning. Dessutom krävde kommersialiseringen av prototypen en högre kunskapsgrad än övertagaren, trots den mest omfattande utbildningsinsatsen i projektet, kunde uppnå. Systemet är funktionsklart och har visat sig fungera bra i testerna hos Röde Orm.

Interaktiv museiinformation

Koncept:

Kunskaps- och informationswebbplats om åländska fornlämningar och lokala historiskt intressanta sevärdheter/besöksmål samt etnologisk information som interaktivt och kumulativt byggs upp av bofasta och turister. Möjlighet att arkivera för forskningsändamål.

Tjänsten är en utvidgning av open source-mjukvara. Fördelarna för den användande organisationen är förenklat skapande av webbmaterial och kommunikation mellan en offentlig aktör och kunderna/intressenterna.

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för en extern ägare närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflödet enbart från användarutbildningen.

Kommentar:

Systemet är färdigt för att testas, museibyråns personal kan ta den i direkt testbruk. Intresset hos ansvariga på museibyran svagt.

Kulturportalen

Koncept:

Webbplats för kulturlivet på Åland. Innefattar funktioner ss kartor, community, kalender, wiki samt butik, bilder, grupplistor mm.

Möjlig affärsmodell:

Klassisk webbportalaffärsmodell. Lönsamheten skulle skapas av många små kassaflöden från reklam, provisioner från webb-butiken (inkl. biljettförsäljning) och annan handel som skapas genom portalen.

Dessutom fanns möjlighet att sälja hela konceptet vidare för andra avgränsade områden

Kommentar:

Idégivaren, som löste in prototypen, kom med ett färdigt koncept och var själv mycket intresserad och villig att satsa både tid och pengar. Tyvärr var kodarna något för ivriga och stoppade in extra funktioner ss pooling och wiki i applikationen, varvid en del av idégivarens fokus kom att läggas på annat.

Portalen hann bli ”färdig”, men inte helt optimal före projektets slutet. Övertagaren lanserade portalen och påbörjade utvecklingen av den inom projektens tid. Funktioner som aktualiserades i o m lanseringen av portalen kom sannolikt att snappas upp även av andra aktörer.

Mobil betalknapp

Koncept:

Möjlighet att betala med mobilen.

Kommentar:

Avskrevs efter sondering. På Crosskey var man mycket intresserad, men hade inga som helst tidsresurser att sätta på utvecklingsarbete och prioritera det i sin uppdragshelhet.

Mobil community (Travelog)

Koncept:

Mobil mötesplats för sluten grupp turister som ges möjlighet till interaktion gm bilder, tips, recensioner mm. Möjlighet till koppling till kartbaserade funktioner.

Kan användas på flera olika nivåer, exempelvis

1. StorCommunity hos portal ss Visitaland eller Destination Åland
2. Varaktig självständig LillCommunity för nischade grupper (snipäventyret, Rotary, sportfiskare, båtfolket, kajakpaddlare, cykelturister, skriftskolläger, manskörer...)
3. Varaktig LillCommunity för nischade grupper kombinerad med annan NIM-tjänst (t ex community i MobiFish)
4. Temporär LillCommunity för t ex konferenser, lägerskolor
- företrädesvis i kombination med annan

NIM-produkt, t ex mobil infotavla där säljaren även färdigt kan plocka in all den info gruppen kan tänkas behöva under sin vistelse på Åland

Förenklar kommunikationen mellan (arrangör och) personer i (ad hoc-)grupp

Ger möjlighet till snabbare, korrektare informationsspridning, ersätter tryckt information (= miljövänlig)

Möjlig affärsmodell:

Tjänsten en fristående prototyp. Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad kommunikation mellan användarna av tjänsten. Tjänsten kan lätt tillämpas för olika grupper av användare eller användas som returkanal för information om något specifikt. Tjänsten ger även möjlighet för reklamfinansiering eftersom inläggen kan visas enligt fördefinierat mönster.

Kommentar:

Konceptet uppkom i de fortlöpande diskussioner som fördes med Maridea vid utvecklandet av andra prototyper. Maridea som potentiell övertagare gjorde dock i slutskedet av utvecklingsprocessen av produkten bedömningen att den inte skulle vara kommersiellt intressant för dem. Prototypen kunde som sådan användas som en komponent i annan produkt, Skärgårdsspelet.

Mobil passagerar- & bilincheckning

Koncept:

Mobiltelefonbaserad ifyllning av standarddokument för färjincheckning och passagerarregistrering (utvidgat användningsområde: betalning av resan och ombordtjänster).

Kommentar:

Avskrevs efter sondering, eftersom det aktuella rederiet som själv initierat idén ansåg att insatsen för utvecklingsarbete skulle ha blivit för stor för den korta tid som återstod av projektet.

Mobil PratSam

Koncept:

En för mobiltelefon anpassad PratSam-version (PratSam = en specialdator som läser upp ljudfiler i form av dagstidningar)

Kommentar:

Avskrevs. I utvecklingsarbetet av PratSam var många intressenter utanför Åland engagerade, det skulle ha blivit svårt att avgränsa ett NIM-utvecklingsprojekt inom PratSamprojektet. Vidare skedde under projektiden en ganska snabb utveckling av röstsimulatorer som ger samma möjlighet till högkvalitativ uppläsning av skriven text utan att speciell apparatur erfordras.

Mobilt betalbar rätt att vistas på avgränsat område

Koncept:

Möjliggör val av fiskevatten samt köp och betalning av fiskekort med mobiltelefon (MobiFish). Tjänsten är fristående. Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad försäljning av olika tillstånd med kartbaserad lösning.

Möjlig affärsmodell:

Systemet skapar kassaflöde genom en andel av betalningarna som tilldelas systemägaren. Systemet kan säljas som en färdig lösning mot andel av omsättningen eller som licens för teknologi som kan modifieras av kunden.

Kommentar:

Bra uppslag men ogörligt att inom projektiden hitta någon som ville prova den, detta eftersom fiskelagen består av så många intressenter som sällan möts och inte heller är särskilt intresserade av inkomsten från kortförsäljningen. De som var mest intresserade av tjänsten var fiskeguider, Ålands turistförbund och andra centrala intressenter inom åländsk turism, samt, i någon mån, fiskarna själva. Operatörernas höga avgifter för betalningar avskräckte även, liksom mängden av olika operatörer.

Under projektiden tilhandahöll Quedro betalfunktionen via s.k. Premium-SMS.

Mobilguiden

Koncept:

Tjänsten består av ett bevisligen fungerande koncept för mobil besöksguidning som kan tillämpas på ett stort antal olika besöksmål. Demo-prototypen "Bomarsund" innehåller åtta videopresentationer på tre språk och är utförd i två resolutionsversioner. Separering av ljud och bild ger möjlighet ladda ner endast ljudfilerna.

Möjlig affärsmodell:

Utvecklingar av konceptet kan säljas som engångsproduktioner där tyngdpunkten läggs på skapandet och redigerandet av lämpligt innehåll och där mottagarorganisationen står för teknologi- och distributionskostnader. Alternativt kan liknande lösningar erbjudas som service med engångskostnad för innehållsproduktionen samt licens-/hyresavgifter för den köpande organisationen. Man kan också försöka med "download"-avgifter för slutanvändaren - detta kräver dock stora besökarsator och stort intresse för informationen.

Kommentar:

Hörde till ursprungsidéerna inom projektet. Museibyrån anmälde tidigt ett intresse för produkten och den ansvariga för Bomarsundsområdet deltog aktivt i innehållsproduktionen. Prototypen är utvecklad med främst museibyrån som tänkt övertagare, för underhåll och vidareutveckling skulle det dock behövas en extern övertagare. Inom projekttiden har en potentiell övertagare visat intresse.

Norra skärgårdsförsamlingen anmälde i ett sent skede av projektet intresse att få mobilguider utarbetade för sina kyrkor. Med facit i hand kan konstateras att det möjligen hade varit klokare att utgående från samma grundkoncept ta fram kyrkguider istället.

Mobilportalen

Koncept:

Mobil version av webbportalen Visitaland (www.visitaland.com)

Möjlig affärsmodell:

Ökade reklamintäkter från större spridning av existerande produkt - ägaren kan ta betalt efter hur många som klickar på resp. reklam under viss tidsperiod eller på basen av verklig försäljning.

Kommentar:

Togs fram av kodarna själva på basen av en vagt uttalad önskan hos upprätthållaren av Visitaland, som dock inte ville lösa in den när den väl var klar.

Områdesbaserade SMS-erbjudanden

Koncept:

Tids- och lokalkopplad information med erbjudanden till konsumentens mobiltelefon. Konsumenten aktiverar tjänsten med att ringa upp ett anvisat nummer (= "missat nr" = gratissamtal)

Möjlig affärsmodell:

Systemet ger kunden ett väldigt enkelt sätt att skapa kundtjänster av s.k. opt in-typ. Konceptet kan lätt multipliceras för att passa olika affärskomplex. Systemet kan lätt säljas som en helhetslösning eller som en del av ett stamkundsprogram e d. Eftersom den behövda hårdvaran är både enkel och billig och systemet därtill är enkelt att använda kan installationer säljas även som färdiga produkter till olika affärscentra.

Kommentar:

Systemet klart att testas vid ett lämpligt tillfälle med minimala kostnader.

Open id-provider

Koncept:

Gemensam inloggning med samma användarnamn till olika tjänster via registrering på särskild domän, "openid.ax".

Möjlig affärsmodell:

Systemet är en installation av en open source-användaridentifikation. Kassaflödet skapas främst genom reklam eftersom alla användare måste gå via en sida som visar det som ägaren bestämmer.

Kommentar:

Svårt att motivera användning så länge olika inloggningstjänster kräver förbestämda lösenord.

Skärgårdsskjuts

Koncept:

Webb- och mobilbaserad pooling av samåkning (lediga platser i bil på viss sträcka kombineras med bilfri resenärs behov av resa). Tjänsten är fristående. Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad kommunikation mellan en (offentlig) aktör och kunderna/intressenterna.

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för en extern ägare närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflöde enbart från användarutbildningen. Systemet är närmast avsett för att skapa goodwill och kan finansieras med reklam eller sponsras av olika organisationer.

Kommentar:

Under framtagningsprocessen kunde noteras vikten av tillit för sociala nätverkslösningar av denna typ. Avyttrades efter projektslut.

Skärgårdsspelet

Koncept:

Samarbetsspel som bygger på webb- och mobiltelefonkommunikation.

Spelet förutsätter fysiska aktiviteter i form av (fotograferings)uppdrag i lokalomgivningen samt kontakt med spelare (på andra orter) för att gemensamt och samtidigt lösa uppdrag. Spelet är uppbyggt utgående från att det finns en spelledning. Tjänsten är fristående. Fördelarna för den användande organisationen är ett enkelt sätt att skapa kommunikation mellan ungdomar på olika öar.

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för en extern ägare närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflöde enbart från användarutbildningen. Systemet är närmast avsett för att skapa goodwill och kan finansieras med reklam eller sponsras av olika organisationer.

Kommentar:

Hann pga. tidsbrist endast testas i synnerligen begränsad form med avseende på användare, omfattning och lokal.

Sluten Lill-Wiki med åländska författare

Koncept:

Kunskaps- och informationswebbplats om åländsk litteratur och åländska författare som interaktivt byggs upp av åländska författare och Stadsbiblioteket, som även har administratörsrättigheterna. Tjänsten är en utvidgning av open source-mjukvara. Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad kommunikation mellan en offentlig aktör och kunderna/intressenterna.

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för en extern ägare närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflöde enbart från användarutbildningen.

Kommentar:

Huvudintressenten Mariehamns stad gick under projekttiden in för att förlägga hela sin webbhantering till ett företag på annan ort, vilket medförde att test och administration av nya funktioner ss denna både komplicerades och fördröjades.

Tentamensanmälan & tentamensresultat

Koncept:

Mobil- och webbaserad tentamensanmälan. Fördelarna för den användande organisationen är förbättrad kommunikation mellan en offentlig aktör och kunderna/intressenterna.

Möjlig affärsmodell:

Produkten kan skapa kassaflöde för en extern ägare närmast i form av utbildnings- och installationsavgifter. Det kunde även löna sig att göra installationerna gratis och skapa kassaflöde enbart från användarutbildningen.

Kommentar:

Hann inte testas fullt ut under projekttiden.

Tidtabells- och positionsinformation för stadsbussen för mobiltelefon.

Koncept:

Kartbaserad positionsbestämning för passageraren (närmaste hållplats) och för bussen (var befinner sig bussen i realtid; när kommer bussen till aktuell hållplats).

Kommentar:

Avskrevs efter sondering. Röde Orm var inte intresserad i detta skede eftersom tjänsten sannolikt skulle ha krävt tekniska lösningar som kunnat vara betungande för bolagets chaufförer.

Utöver de ovan uppräknade tjänsterna diskuterades ytterligare ett tiotal tjänster på vilka dock inte satsades något utvecklingsarbete.

De första produkterna/tjänsterna kunde presenteras för intresserade och media i juni 2007. Samtidigt bjöds de ut för inlösning för 5.000 €/st. I december 2007 lediganslogs befintliga produkter/tjänster för intresseanmälan senast 10.1.2008. På projektets webbplats förtecknades och lediganslogs därefter – tillsammans med en blankett för intresseanmälan – kontinuerligt de prototyper som framtagits medan projektledningen samtidigt aktivt kontaktade möjliga övertagare.

3. SEMINARIESERIE

Seminarieserien genomfördes som ett samarbete mellan Högskolan och IAMSR och den handlade om nya interaktiva medier och framgångsrika innovativa affärsmodeller.

Målet med seminarserien var att skapa en gemensam referensram och att upp-

arbeta gemensamma visioner av nya interaktiva media, mobilteknologi och nya former av tjänster.

Avsikten var att kombinera state-of-the-art-material om teknologier och affärsmodeller med praktikfall och därvid skapa en mångsidig dialog och ett nätverk av kontakter omkring NIM-teknologin med och för det åländska näringslivet

Målgrupp var åländska företag som vill bekanta sig med nya rön om NIM, få en bild av hur olika teknologier utnyttjas för affärsverksamhet på olika håll i världen, få en uppfattning om möjligheterna för lönsamhet på Åland och inom EU, och få förslag till affärsmodeller.

Seminarie serien vände sig även till landskapsregeringen, lärare och studerande från HÅ och deltagare från de åländska kommunernas ledningar men även den intresserade allmänheten bereddes plats.

Totalt genomfördes sex seminarier. Seminarierna var gratis för deltagarna och deltagandet var livligt med i snitt över 35 deltagare per seminarium.

Efter varje seminarium lades föreläsarnas presentationer ut på webbplatsen www.nim.ax tillsammans med korta referat. Referaten från seminarierna i bilaga 3.

4. FOKUSERAD INKUBATORVERKSAMHET

En viktig del av NIM Åland var att bidra till skapandet av nya företag på Åland. Eftersom Ålands teknologicentrum har just denna typ av verksamhet på programmet var det naturligt att NIM samarbetade med ÅTC. Den gemensamma aktiviteten utgjordes av en serie inkubatorseminarier om NIM och NIM-teknologi samt om olika typer av affärsmodeller som gör det möjligt att skapa nya företag på basen av teknologivinningar och -innovationer.

Inkubatorseminarierna planerades av verksamhetschef Robert Mansén i samarbete med IAMSR och det första seminariet med rubriken Nya företagsverksamheter - ett resultat av NIM-teknologi, hölls 11.12.2006. Den 1.3.2007 hölls det andra seminariet, som hade temat Mobil kommunikation och det sista seminariet i denna serie hölls 10.5.2007 med temat Finansiering i expansionsfasen.

Samtliga seminarier var gratis för deltagarna och deltagandet var livligt med i snitt över 25 deltagare per seminarium.

Efter varje seminarium lades föreläsarnas presentationer ut på webbplatsen www.nim.ax tillsammans med korta referat. Referaten från seminarierna i bilaga 4.

Genom samarbetet kring seminarierna uppstod även ett naturligt samarbete kring andra frågor mellan NIM och ÅTC, t ex så att (ubv) företag i eller i ÅTCs omedelbara närhet på olika sätt kopplades till NIM.

5. TEMADAGAR

Enligt projektbeskrivningen skulle NIM Åland arrangera temadagar omkring forskning och undervisning under vilka skulle föras en öppen dialog omkring olika strategiska lösningar som sedan kommer att synas i kommande undervisnings- och utvecklingsprogram vid Högskolan, allt för att utveckla en bättre förståelse för hur NIM-teknologi och -tjänster kan utnyttjas.

I samarbete med Högskolan på Åland genomfördes en temadag i form av en rundabordsdiskussion 28.3.2008 för lärarna vid utbildningsprogrammen FEK, HM och IT.

Doktoranderna Niklas Eriksson och Peter Strandvik visade exempel på verksamheter som baserar sig på – eller stöds av - interaktiva media varefter man diskuterade kring hur de åländska företagen kan tjäna pengar med hjälp av nya interaktiva media liksom hur programmen håller sig à jour med utvecklingen inom nya interaktiva media inkl. var/hur systematiskt få/generera erforderlig kunskap om nya interaktiva media för att kunna bidra till att utveckla det åländska arbetslivet. I möten med programansvariga och andra framkom behovet av ett forum mellan programmen för att hålla sig ajour med utvecklingen på "NIM-området" och hur den påverkar och borde påverka utbildningen på programmen och samarbetet mellan olika program.

En motsvarande temadag gemensam för Högskolans vårdprogram och lärare vid Ålands vårdinstitut genomfördes 1.4.2008. Först demonstrerade Regina Santamäki-Fischer exempel på hur nya interaktiva media kan användas inom vården, f. f. a. inom nätburen undervisning och sedan berättade Bengt Michelsson om hur man vid ÅHS resonerar kring användningen av nya interaktiva media idag och i morgon. Den efterföljande diskussionen kretsade bl. a kring hur man kunde skapa goda lärmiljöer, t ex igenom att på ÅHS kunna visa videosnuttar av t ex hur specifika maskiner används inom av vården. Man kunde bl. a konstatera att ett separat trådlöst nätverk på ÅHS klart skulle underlätta nätburen undervisning i o m att man då inte behöver uppfylla de stränga sekretessbestämmelser som omgärdar vårdparaten.

Man diskuterade också hur samarbetet mellan högskolans vårdprogram och vårdinstitutet kring handledarutbildning kunde utvecklas – ett förslag som kom upp var

en gemensam plattform på t ex Fronter för olika vårdarkategorier.

6. WORKSHOP: NEW INTERACTIVE MEDIA AND MOBILE VALUE SERVICES

NIM skulle utveckla, pröva och lansera nya former för tjänster inom besöksnäringen och för invånarna i Ålands kommuner. Härvid skulle Åland få namn om sig som ett modernt nätverkssamhälle, en unik testomgivning för NIM-teknologi och som en region som utvecklat nya former av tjänster för sin besöksnäring och sina invånare.

Eftersom detta har ett intresse inom många regioner inom EU skulle de första resultaten presenteras för en utvärdering och en diskussion på en internationell konferens. Man hade förhoppningen att en sådan konferens dessutom kunde ge uppslag till nya tjänster och nya teknologier som kan tas in i NIMs utvecklingsomgivningar och ges en egen åländsk utformning. Indirekta resultat av konferensen kunde vara att lägga grunden för en serie konferenser och åstadkomma ett utvecklat samarbets-nätverk för Högskolan och det åländska näringslivet;

Den första internationella konferensen på Åland om New Interactive Media and Mobile Value Services, som presenterar både teknologier och hur teknologier omsätts till tjänster och företagsverksamhet planerades ursprungligen att bestå av två delar, en doktorandkurs 17-19.9.200 och själva konferensen 20-21.9.2007.

Ett fylligt "Call for papers" med sista inlämningsdatum 1.4.2007 lades i oktober 2006 ut på projektets webbsida www.nim.ax. Sista inlämningsdatum framflyttades i början av april 2007 till 20.5.2007 då även femdagarskonferensens genomarbetade webbplats på <http://www.nim.ax/> färdigställdes.

Konferensen marknadsfördes av IAMSR vid EuroChrie i Thessaloniki i oktober 2007 liksom i Bled i maj 2007 och i Toronto i juni 2007, därtill och framför allt genom en mängd utskick och kontaktpersoner. Antalet inlämnade "papers" visade sig trots detta bli färre än väntat, varför styrgruppen 19.6.2007 beslöt omvandla konferensen från en rent vetenskaplig konferens till en mer praktiskt orienterad dito med inbjudna föreläsare och samtidigt förkorta den något.

En internationell konferens bestående av en vetenskaplig doktorandkurs hölls så 19-20.9.07 följt av en workshop 21.9.2007, doktorandkursen inte minst för att sålunda etablera en bas för kommande konferenser kring temat.

Den av PAF sponsorerade doktorandkursen genomfördes i Eckerö 19-

20.9.2007 med sex deltagande doktorander och fyra handledare. Workshopen hölls i Mariehamn 21.9.2007 med drygt trettio deltagare. Till doktorandkursen hade särskilt inbjudits en representant från PAF för att introducera doktoranderna i PAFs verksamhet samt delge dem några av de utmaningar som PAF står inför i den mobila världen. Deltagarna tog därefter fram några alternativa strategier för PAFs fortsatta verksamhet.

Efter workshopen lades föreläsarnas presentationer ut på webbplatsen www.nim.ax tillsammans med korta referat. Referat från workshopen i bilaga 5.

7. INFORMATION OCH MARKNADSFÖRING

Projektet informerade om sig genom en webbplats, genom en enkel folder samt genom annonser, pressmeddelanden och färdigskrivna artiklar.

Projektet skapade snabbt en egen webbplats under Högskolans webbplats www.ha.ax, där fyllig information om projektet lades upp. På webbplatsen lades även föreläsarnas AV-presentationer från samtliga genomförda seminarier samt från workshopen upp.

Genom annonser i de båda lokaltidningarna Åland och Nya Åland sökte projektet efter personal, idéer och seminariedeltagare.

Mediarapporteringen var förhållandevis god, inte minst med tanke på att mycket av det som skedde inom projektet, utvecklingsarbetet, i praktiken var hemligstämplat.

Informationsspridningen skedde huvudsakligen genom pressmeddelanden samt genom direktutskick per e-post. Projektledaren skapade omgående en elektronisk distributionslista omfattande ca 250 namn för utskick av seminarieinbjudningar o d. Därtill distribuerades inbjudningarna till Högskolans studerande och personal, till Företagareföreningens medlemmar samt till iTiden-Bulletinens 700 prenumeranter och till landskapsregeringens "everyone"-lista.

Information om NIM ingick även frekvent i Högskolans interna infoblad HögAvisan.

Projektet har därtill presenterat sig vid ett Incom-projektmöte den 19.10.2006, för styrgruppen för Innovativa Åtgärder den 20.11.2006 och för övriga projekt inom åtgärden den 14.12.2006. Dessutom presenterade sig projektet med en folder vid Ålandsdagarna i Helsingfors 14-16.6.2007, för Högskolans forskningsnämnd (12.9.2007) och för Högskolans ledningsgrupp (24.9.2007), vid skärgårdsskolornas årliga träff i Mariehamn 9.2.2008 samt för Rotary i Mariehamn 25.7.2008.

Den 18 juni 2007 presenterade projektet de fem första produkterna/tjänsterna för en intresserad publik. Därefter bjöds de framtagna tjänsterna ut på projektets webbplats www.nim.ax samt genom direktmarknadsföring.

8. RESULTAT

8.1 Konkreta resultat

8.1.1 Färdigställda prototyper/tjänster

Det förväntade resultatet var 15 -18 prototyper för interaktiva och mobila värdeskapande tjänster för besöksnäringen på Åland och för den offentliga sektorns tjänstereproduktion har skapats och åländska företag ges möjlighet att förvärva rättigheterna till prototyperna och att kommersialisera dem; indirekta resultat: en aktiv verksamhet omkring skapande av nya interaktiva och mobila tjänster för resenärer och invånare – några steg i riktning mot en efterfrågedriven utvecklingsverksamhet (till skillnad från den nu existerande utbudsdrivna utvecklingsverksamheten).

De prototyper och tillämpningar som inom projektet utvecklats till Beta-nivå blev inalles 18, dessutom utvecklades två tjänster till Alpha-nivå (bilaga 6)

8.1.2 Deltagande i projektet

Totalt var 148 företag på något sätt involverade i projektet. Antalet deltagare (i utvecklingsarbetet, seminarierna, temadagarna & workshopen) var 566, varav 367 män och 199 kvinnor.

8.1.3 Artiklar

Projektet attraherade fem doktorander med Ålandsanknytning: Niklas Eriksson, Kristian Packalén, Peter Strandvik, Jonas Karlsson och Jonas Holmström, vilkas artiklar om NIM-relaterade iakttagelser har insänts och accepterats till följande vetenskapliga konferenser:

ICE-B 2008:

Niklas Eriksson & Peter Strandvik:

Mobile Tourism services - Experiences from three services on trial

Niklas Eriksson & Peter Strandvik:

Introducing Mobile Technology for Small and Medium Sized Organizations in a Peripheral Travel and Tourism Context

Dessutom kunde man från IAMSRs sida presentera projekt NIM på ett flertal konferenser:

2007 Bled eConference

Ville Harkke: NIM Åland - the quest for useful mobile services

ECIS 2007

Christer Carlsson, Pirkko Walden, Shengnan Han and Peter Majlender: The Sleeping Giant – A Longitudinal Study Surveying the Mobile Service Market in Finland

2008 NIM-workshop

Ville Harkke: Mobile Tourism Services – MobiFish

2008 Bled eConference

Kristian Packalén: Research in Progress: Opportunities for eCollaboration in the Finnish Archipelago

2008 HICSS 41

Christer Carlsson, Pirkko Walden and Arild Havnen: Making the Fun of Fishing Legal with Mobile Value Services

2008 ICBM2008

Christer Carlsson, Pirkko Walden and Fang Yang: Travel MoCo - A Mobile Community Service for Tourists

Övriga publikationer

Harry Bouwman, Christer Carlsson and Pirkko Walden: Trends in Mobile Services in Finland 2004-2006 From Ringtones to Mobile Internet, Info, Vol. 10, No.2, 2008

Christer Carlsson and Pirkko Walden: Mobile Technology: Expanding the Limits of the Possible in Everyday Life Routines in Shi, Olson and Stam (eds.) Advances in Multiple Criteria Decision Making and Human Systems Management: Knowledge and Wisdom, IOS Press, Amsterdam 2007, pp 202-217
Harry Bouwman, Christer Carlsson, Frank J. Molina and Pirkko Walden: Barriers and Drivers in the Adoption of Current and Future Mobile Services in Finland, Telematics and Informatics, Vol. 24, 2007, pp 145-160

8.1.4 Avhandlingar pro gradu

I samband med projektet genererades även stoff till tre avhandlingar pro gradu vid Åbo Akademi:

- Arild Havnen: MobiFish – a mobile value service
- Fuyi Yang: A mobile community service for tourists
- Ruxandra Athanasiu: Promotion strategies for mobile tourist services designed for the Åland Islands

Avhandlingarna gjordes tillgängliga i pappersform för allmänheten på högskolebiblioteket i Mariehamns stadsbibliotek.

8.2 Indirekta resultat

Ökat intresse för nya interaktiva media inom HÅ och i samhället hos företag & organisationer.

Projektledningen ordnade två träffar med det åländska s.k. ”teleklustret” och en träff med ett antal datachefer i landskapet kring temat trådlöst internet. Träffarna måste rimligtvis ha bidragit till att sporra deltagarna till beslut om nya satsningar inom området (ex vis VÅIP).

Projektet puffade på utvecklingen inom interaktiva media – jfr flera av de avskrivna tjänsterna ss Elandslagets avbrottsinfo, Crosskeys ”betalknapp” etc. Dessutom inspirerade projektet sannolikt med sin blotta existens till utvecklingen inom IT-tjänstesektorn på Åland.

Genom den intensiva mediekampanjen fördes kunskap från f f a seminarierna ut i samhället.

Dessutom:

- Skärgårdsungdomarna fick uppleva att de var med i utvecklingens framkant (jfr tidningsrubriken

”Skärgårdsunga skapade framtidens sätt att lifta”)

- Strax.ax tog snabbt i bruk Google Maps så snart projektet visat att de fanns – och var de kunde hämtas

- Högskolan och ÅHS inrättade externa trådlösa nät

- Röde Orm avser vidareutveckla sina guidade turer

- I o m att Käringsundsbyn utvecklar sina interna bokningar kan Destination Åland utveckla andra turistföretags interna bokningar.

- kompetensöverföring genom nyanställningar inom IT-sektorn på Åland

9. REFLEKTIONER

9.1 Boomen inom IT-sektorn på Åland

Enligt ÅSUB (Arbetslöshetssituationen nov 2006) fanns det hösten 2006 ännu inte någon större efterfrågan på teknikkunniga. Detta innebär att en IT-boom – från att ha omfattat ca 4 % av det totala arbetslivet expanderande IT-branschen till ca 10 % på bara ett par år – nästan med kuslig exakthet sammanföll med NIMs intensivaste verksamhetsperiod.

Enligt ÅSUB (Rapport 2008:6, Arbetsmarknadsbarometern våren 2008, sid. 13) pågick expansionen år 2008 ännu för fullt:

Den klart mest efterfrågade yrkesgruppen kommer enligt vår prognos att vara det som i statistiken kallas 'specialister inom teknik och naturvetenskap'. Majoriteten i denna grupp utgörs av dataspecialister, som efterfrågas av expansiva tjänsteföretag inom det privata näringslivet. Vår prognos säger att det omräknat till helårstjänster sammanlagt kommer att behöva rekryteras 72 st. under den närmaste 12-månadersperioden.

Detta innebar att det var verkligt ont om tillgängliga datakunniga på Åland och att de som projektet till äventyrs fick tag i antingen hade fullt upp med sitt vanliga arbete eller saknade tillräcklig kunskap vilket givetvis fick konsekvenser för projektets genomförande såväl med avseende på övertagande som på (ny)företagande - det blev oerhört svårt att hitta möjliga tekniska samarbetspartners/möjliga övertagare på Åland.

I o m att samarbetsparten IAMSR kunde ställa kodningsresurser till förfogande kunde dock utvecklingsarbetet framskrida i någotsånär önskad takt samtidigt som projektet så gott det lät sig göra säkerställde att den planerade kunskapsöverföringen till Åland ändå ägde rum.

9.2 Utvecklingsarbetet

Omgång 1 slutfördes inte förrän till projektslut, liksom omgång 2, vilket resulterade i att funktioner och delfunktioner i de olika tjänsterna flöt in i varandra, som typexempel kan nämnas Kulturportalen, som försågs med både pooling och kartfunktioner trots att sådant inte efterfrågats.

Det var inte alla gånger helt lätt att få IAMSR att ta till sig de önskemål beställarna hade (exempel: Kulturportalen, PMS). Först i projektets slutskede införde projektledningen begreppet ”koncept” (jfr ”översiktslakanet”) – det är möjligt att styrningen av kodarbetet hade fungerat något bättre med hjälp av det begreppet. Kom-

munikationen mellan beställare och utvecklingspersonal skulle även ha förbättrats av vissa formella krav som skulle gjort både beställarnas önskemål och kodarnas uppfattning om dem entydiga. Eftersom utvecklingen uttryckligen gällde prototyper var det viktigt i projektet att de unga kodarna fick friheten att pröva olika idéer, men gallringen av dessa kreativa idéer borde ha varit betydligt stramare.

Det var också svårt att få kodarna att förstå vikten av att beskriva vad prototyperna verkligen innehöll och vilken kunskap som behövdes för att kunna hantera dem. Med hjälp av den informationen hade det sannolikt varit något lättare att i tid hitta potentiella övertagare. Även detta kunde ha avhjälpats av tydliga regler om vad en beskrivning innebär, och detta redan vid ett tidigt skede i projektet. Det informella handlingssättet var en del av den interna projektledningens innovationsstrategi vid IAMSR. Denna visade sig dessvärre vara bättre lämpad för utveckling av enskilda prototyper istället för stora multifacetterade, parallella utvecklingsprojekt som NIM.

Den ytterst strama tidtabellen orsakade även problemet att dokumentationen av prototyperna blev bristfällig. När avtalsperioden med IAMSR upphörde kunde de kvarvarande kodarna rentav hänvisa till att den som gjort kodningsarbetet inte längre var anställd vid IAMSR och att de därför inte själva kunde göra snabba ändringar i en prototyp. Även här hade strikta krav på formella dokument varit på sin plats.

Överlag var det svårt att få kodarna att ta till sig projektledningens styrning av prototypsutvecklingen. Den stora mängden prototyper med oklara beställare förbrukade kodningsresurser och ledde till viss förvirring om vad som är en NIM-produkt. Man kan även fundera kring vem som borde göra relativt okvalificerat kodarbete och vad de kvalificerade kodarna vid IAMSR skulle göra samt vilken annan kompetens som hade behövts. Mer kunskap om affärsmodeller hade åtminstone helt klart varit till gagn för projektet eftersom man kan konstatera att cash flow inte automatiskt uppstår med NIM-produkter. Tänkandet kring nya affärsmodeller borde i själva verket ha varit viktigare än själva utvecklandet av prototyper. En av de aktiva deltagarna konstaterade efteråt att projektet förvisso levererat storskaliga affärsmodeller, men ingen av dem direkt konkret användbar för den begränsade åländska marknaden och efterlyste mera praktiskt företagskunnande.

Definieringen av vad en färdig prototyp inom NIM är gjordes först i projektets slutskede. I efterhand kan konstateras att projektet redan initialt borde ha definierat detta liksom hur långt utvecklad prototypen skulle vara för att kunna betraktas som färdig, denna lärdom är sannolikt betydelsefull för Högskolan även i andra framtida kundrelationer.

9.3 Infrastrukturen

Man hävdar ofta och gärna att Åland är ett högteknologiskt samhälle, men projektet kunde konstatera att så inte var fallet, åtminstone inte generellt.

Landskapets litenhet och den därmed sammanhängande bristen på konkurrens gör att t ex mobil-telefonbeståndet uppdateras betydligt mera långsamt än i närrigionerna. Ungdomarna på Åland får därför inte nya mobiler med nya funktioner i samma utsträckning som i omgivande regioner - detta eftersom Åland saknar ”1-euroserbjudanden” och operatörsavgifterna därtill är upplevs vara på tok för höga. I princip existerar det inte heller några gratis trådlösa nät, båda dessa faktorer påverkar - i synnerhet ungdomars - användning av nätburna tjänster. Bristen på trådlösa gratisnät och mobiler av nyare typ innebär också att det inte heller blir något större tryck på nya tjänster som utvecklas.

9.4 Administrationen

I efterhand kan konstateras att projektansökan borde ha beretts i närmare samarbete med Högskolans IT-program. Som det nu blev lades projektet ovanpå ett från tidigare fullspäckat undervisningsprogram och saken blev inte bättre av att det under projekttiden fanns bara en handfull studerande att tillgå på programmet.

I o m att de avgörande besluten betr. projektet inte togs i början av sommaren som planerat utan först i slutet av september 2006 och projektet det oaktat måste avslutas 31.3.2008 blev hela projektet framskjutet med fyra månader. I mars 2008 beviljades visserligen tre månaders tilläggstid, men man kan konstatera att ovissheten om det skulle beviljas någon tilläggstid påverkade projektet negativt. Projekttiden borde i alla händelser ha varit minst ett år längre för att mer konkreta resultat skulle ha uppnåtts.

Det egna arbetet i projektet var budgeterat till 68.240 € Av någon anledning gavs endast 10 € per arbetad timme oberoende av vilken timlön den som utfört arbetsinsatsen hade. Detta innebar att den faktiska egna arbetsinsatsen skulle utgöra hela 6.824 timmar. Eftersom man räknar med att ett heltidsårsverke i offentliga sektorn är 1.835 arbetstimmar, motsvarade den sålunda erfordrade arbetsinsatsen de facto hela 3,7 heltidstjänster. Det var sannerligen inte projektägarens avsikt att leverera en sådan mängd timmar, men i o m att den betalda arbetsinsatsen i projektet var rejält underbudgeterad och projektpersonalen därtill villig att arbeta extra gick ekvationen i slutändan dock ihop.

Projektet hade underbudgeterat på personalsidan med ungefär en heltidstjänst. Tack vare att projektmedarbetarna kunde och ville sätta till av sin egen tid gick projektet ändå att genomföra.

Ur administrativ synvinkel kan man även konstatera att samarbetet mellan IAMSR och projektledningen löpte bra, men kunde ha löpt ännu bättre, särskilt med avseende på kommunikationen. Att samtidigt administrera ett tjugotal prototyper på en så kort tid visade sig vara en verklig utmaning för samtliga inblandade.

Samarbetet med samhällsorganisationer med längre ”ledtider” såsom kommuner och skolor passade inte alls in i den snäva projekttidtabellen, i synnerhet inte kommersialiseringstidtabellen.

9.5 Avslutande reflektioner

Det viktigaste resultatet av projektet är måhända inte så mycket själva de framtagna prototyperna som de processer projektet satt igång (användning av open source-komponenter, presentation av behov och möjliga lösningsförslag för vissa aktörer ss Elandelslaget, Maridea, teleklustret) genom att väcka intresse för nya interaktiva media hos företag & organisationer, och inte enbart inom IT-branschen.

Under projekttiden noterades behovet av ett ”förväxthus”, liksom att samarbetet med ÅTC/Växthuset var mycket givande.

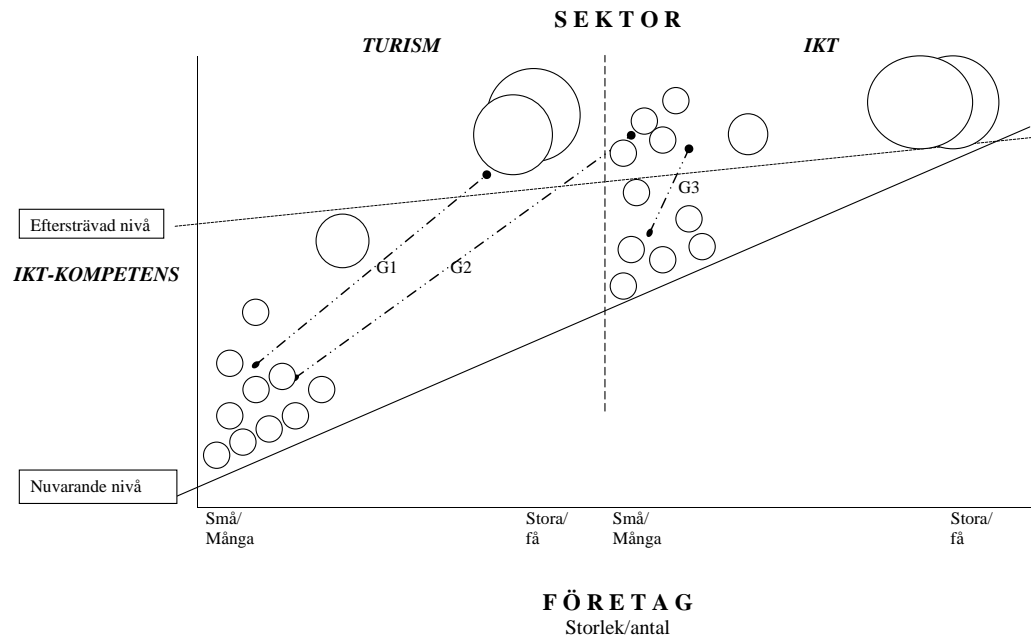
Kommersialiseringen av de framtagna prototyperna blev däremot svårare än väntat. De åländska företagen visade sig - i motsats till företag på fastlandet - inte ha någon beredskap att bidra med reda pengar till ett EU-projekt. Mycken resultatlös tid satsades dock på ansträngningarna att skapa inkomster till projektet. Detta gav hela projektet lite slagsida. Med en alternativ projektbeskrivning kunde dessa projektinkomster ha eliminerats och motsvarande arbetsinsatser kunde ha använts på andra delar av projektet.

Förutom övriga resultat var det för projektägaren och alla andra inblandade ett lärorikt projekt som samtidigt utgör en kunskapskälla för andra liknande utvecklingsprojekt.

BILAGA 1

IT-AKTÖRER PÅ ÅLAND 12.06

ACS - Alandia Communication Systems Ab	Trafiklednings- och körordersystem för små och medelstora åkerier och taxibolag
Alandia On-line	Ålandsportal
Anite Travel Systems Ab	Utveckling och drift av internetbaserade bokningssystem för resebranschen
Christoph Neymeyr consulting (cnc)	Webbapplikationer och CMS-system
Ciceron	IKT-utbildning, konsultering
Consilia Solutions Ab	IT-konsulting, webcontent manager (CMS)
Crosskey Banking Solutions Ab	Utveckling, underhåll och drift av banksystem
Decalogus Ab	Konsultering inom datasäkerhet
European Game and Entertainment Technology Ab (Eget) + helägda dotterbolaget WinOne Oy	Drift, licensiering och utveckling av programvara och system för penningospel på Internet och mobila klienter
Ihi	Film-, multimedia-, text- mm produktion
JaKS - Just a Key Solutions	WAP och webbinnehåll; 3D-animationer
Just-IT Åland Ab	Konsultföretag; infrastruktur- och säkerhetslösningar för företag och kommuner
Lectralogics	Mjukvaruutveckling, teknisk dokumentation, Webblösningar
Majactive	Helhetslösningar f webb, design, programmering, flash mm
Megasize Ab	Storskrämlösningar
Mixat	Interaktiv mäklarwebbplats
MMÅ - Multimedia Ålandsportalen	Upprätthållande av goaland.net/visitaland.com, Ålands officiella turistportal
PAF - Ålands penningautomatförening + dotterbolag (inkl Eget)	Utveckling av internetbaserade penningospel
PBS - Productive Business Systems Ab	IT-consulting, produktutveckling av egna program, försäljning och installation av affärssystem och administrativa program
Pedago interaktiv Ab	IT-relaterad konsultation (kring upphandlingar, säkerhetsfrågor, nätverksadministration, utbildningsfrågor), systemutveckling (personaladministration) samt applikationsutbildning (kurser i MS Office, etc)
Quedro Ab	Utveckling och drift av mobila kommunikationslösningar
Responz Ab	Mobila kundundersökningar
SAJ instrument Ab	Utveckling och tillverkning av mätinstrument och specifik programvara och utrustning för dynamisk fartöversvakning
Systemteknik Ab	Administrativa programvaror för primärnärningarna
Ubv Rönnlund & Karlström	On-line bokningssystem
Ålcom - Ålands datakommunikation Ab	Internetleverantör
ÅMT - Ålands mobiltelefon Ab	Mobiltelefonoperatör



REFERAT FRÅN SEMINARIESERIEN

14.11.2006 NIM OCH NY FÖRETAGSVERKSAMHET

Seminarieret inleddes med att rektor **Agneta Eriksson-Granskog** från Högskolan på Åland presenterade projektet NIM Åland och rektor **Jorma Mattinen** från Åbo Akademi gav sin syn på Åbo Akademis samverkan med Högskolan och Ålands näringsliv. Han konstaterade att det fanns många möjligheter till samverkan.

Professor **Christer Carlsson**, är professor vid Åbo Akademis tekniska fakultet (informationssystem), leder forskningsinstitutet IAMSR samt är medlem av NIMs styrgrupp talade om teknologiutveckling och nya affärsmodeller för nya interaktiva media medan professor **Pirkko Walden**, IAMSR uppehöll sig kring forskning om mobil teknologi inom besöksnäringen

Avslutningsvis talade docent **Agneta Karlsson** på temat Ny teknologi: Utmaningar för ledningsprocesser.

15.1.2007 NIM OCH ICT-EVOLUTIONEN

Christer Carlsson "ICT-evolutionens faser och deras betydelse"

Christer Carlsson, IAMSR, tog i sitt anförande upp utvecklingen mot främst mobila lösningar och hur dessa påverkar företagets strategier. Carlsson avslutade med några beslutsteoretiska utblickar.

Sune Häggblom "Interaktiva media - en revolution inom reseförsäljningen"

IT-direktör Sune Häggblom från Viking Line berättade om hur utvecklingen mot interaktivitet skett inom resebranschen, vilken påverkan det haft på Viking Lines kontakt med kunden samt på vilket sätt mobila tjänster kan utformas i branschen.

Madeleine Sandell "ICTs betydelse för bankverksamheten"

Madeleine Sandell, produktansvarig Internet & Mobile Solutions, Crosskey Banking Solutions i Mariehamn beskrev övergången från fysiskt till elektroniskt i bankbranschen samt med exemplet Ålandsbankens internetbank hur funktionaliteten för både kund och back office kunnat byggas upp. Sandell betonade att kunden skall vara med och utveckla sin tjänst – även i nästa steg som blir mobiltelefonbanken.

Jaakko Kuosmanen "Ubiquitous Computing. Sparknet – Phonet – Community Solutions"

Jaakko Kuosmanen är VD för ICT Turku som är ett dotterbolag till Turku Science Park med syfte att främja tillväxten i IKT-klustret i Egentliga Finland (1.500 företag med 15.000 anställda). Med hjälp av exempel från de öppna tjänsterna SparkNet (trådlöst nätverk) och Phonet (IP-telefoni) visade Kuosmanen hur ett "ubiquitous-samhälle" (i detta fall bredband överallt, för alla, förmånligt) kan byggas upp av användarna.

13.2.2007 ICT OCH MARKNADSFÖRING AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER

"NIM och innovationer i kundinformation"

Petteri Repo är forskningschef på Konsumentforskningscentralen (Helsingfors) och forskar i innovationer och nyproduktetablering. Till hans intresseområden hör också regleringen av näthandeln och avregleringen av den internationella handeln. En bärande tanke i Repos föredrag var tesen att expertisen håller på att förflyttas till kunden.

Pirkko Walden "NIM ger nya möjligheter"

Pirkko Walden är professor i informationssystem vid Åbo Akademis tekniska fakultet och forskare vid IAMSR. Pirkko Walden är suppleant i NIMs styrgrupp. I sitt anförande framhöll Walden turismbranschens traditionella roll som tidig ibruktare av ny teknologi. Walden tog några NIM-tjänster som håller på att utvecklas som exempel på hur ny teknologi kan ge mervärde åt turisten på Åland.

Jan Patrik Svahnström "PAFs Internetresa"

Marknadschef **Jan Patrik Svahnström** från PAF (Ålands penningautomatförening) berättade om PAFs 40-åriga utveckling "från pajazzo till Internetspel". Med riktiga exempel, främst från PAFs stegvisa utvecklande av internetspel från år 1999, visade Svahnström vilka lösningar som varit möjliga för ett spelbolag i internationell miljö.

17.4.2007 NIM OCH SOFTVARUINDUSTRIN

Christer Carlsson "Softvaruindustrin: Trender i affärsmodeller och utvecklingslinjer"

Professor Christer Carlsson från IAMSR sitter med i projekt NIMs styrgrupp och har haft anföranden på flera av seminarierna. Denna gång inledde Carlsson med en presentation av ICT-världens betydelse för ekonomin ur en finländsk och europeisk synvinkel. Praktikfallet IBM belyste hur ett storföretag i branschen utvecklats från hårdvaru- till mjukvaruproducent. Fallet Alexia visar hur ett företag som arbetar med "data om data" erbjuder tjänster åt sina kunder.

Andreas Perjus "Avancerad systemutveckling på Åland"

Andreas Perjus, Vice President på EGET i Mariehamn berättade om EGETs produkter inom spelbranschen och hur utvecklandet av nya produkter går till. EGET har ca 100 egna anställda i Mariehamn och Helsingfors samt ett 20-tal konsulter. Utvecklingsarbetet kräver ett mycket snabbt tempo och utförs i mindre kvalitetsgrupper.

Andreas Öhman "IPTV och middleware"

Andreas Öhman, CTO för företaget Hibox i Åbo berättade om företagets tjänster för IPTV (Internet Protocol TeleVision). Företaget arbetar främst med hotelllösningar men Öhman gav flera exempel på tjänster som kunde distribueras till hushållen med hjälp av IPTV.

Anders Bölenius "Utveckling för lösning av beslutsstöd"

Anders Bölenius är partnerägare i konsultföretaget Intellibis i Stockholm. Intellibis har ca 700 beslutsstöds konsulter i Sverige, Finland och Balticum och är det branschledande företaget inom beslutsstöd för större företag. Intellibis erbjuder tjänster för verksamhets-, marknads- och informationsstyrning och Bölenius berättade med hjälp av kundfall hur effektivt beslutsstöd byggs upp. Trenden går mot att beslutsstöd utnyttjas även på den operativa nivån förutom den strategiska nivån.

15.5.2007 NIM OCH LEDARSKAP

Sam Hansén från reklambyrån Saatchi&Saatchi/Lahtinen&Mantere berättade om arbetsprocessen i ett personalintensivt kunskapsföretag

Synocus är ett managementkonsultföretag och **Henrik Hultin** berättade om arbetet med att på strategisk nivå i företagen skapa beslutsunderlag med hjälp av konsulter och IKT.

Professor **Christer Carlsson** från NIMs styrgrupp uppehöll sig denna gång mycket kring "IKT-medaljen baksida" och särskilt den fragmenterade arbetstid som riskerar av att alltid vara uppkopplad och nåbar.

13.11.2007 NIM OCH EU

Johan Söderlund "Regional konkurrenskraft och sysselsättning"

Handläggare Johan Söderlund från Ålands landskapsregering, näringsavdelningen, informerade om den nya stödordningen som möjliggörs genom medel från Europeiska Regionala Utvecklingsfonden (ERUF) under 2007-2013. Programmet gäller hela Åland och vänder sig till små och medelstora företag.

Företagaren **Magnus Johansson** delgav erfarenheter från hur det är att delta i EU-finansierade projekt kring nya interaktiva media.

Christer Carlsson: ""EUs sjunde ramprogram" och "ICT-SHOK"

Professor Christer Carlsson från IAMSR sitter med i projekt NIMs styrgrupp. Han höll två separata anföranden, i det första berättade han kort om EUs sjunde ramprogram och de möjligheter det ger för åländska företag inom ICT och i det andra - och längre - anförandet berättade Carlsson om det helt färska ICT SHOK-programmet som är en del av det stora nationella SHOK-programmet. SHOK-programmet är ett spetskunskansprojekt i samarbete mellan näringsliv och högskolor. ICT SHOK-programmet ska söka efter och skapa verksamheter som leder till nya IKT-produkter på en global marknad. Åländska IKT-företag och Högskolan på Åland har möjlighet att delta i det fleråriga programmet.

REFERAT FRÅN INKUBATORSEMINARIERNA

11.12.2006 NYA FÖRETAGSVERKSAMHETER - ETT RESULTAT AV NIM-TEKNOLOGI

På seminariet diskuterades på vilket sätt nya interaktiva media kan ge upphov till ny affärsverksamhet. Vid seminariet presenteras bl.a. hur företagsinkubatorn påskyndar kommersialiseringsprocessen från idé till säljbara produkter/tjänster.

Professor **Christer Carlsson**, IAMSR:
NIM-teknologi och -tjänster blir affärsverksamheter

VD **Svante Olofsson**, Agentum Technologies Inc:
Agentteknologi – från innovation till företag och produkt

Affärsverksamhetschef **Juha Achrén**, Företagscentret DIO i Åbo:
Inkubatorn – coaching och support av kunskapsintensiva teknologiföretag

Projektkoordinator **Ulf Asplund**, Ålands Teknologicentrum:
Företagsinkubatorn Växthuset – erbjudandet

Företagsledare **Patrick Sjöberg**, MobileNetControl Scandinavia:
Från idé till företag – min resa

1.3.2007 MOBIL KOMMUNIKATION

Peter Strandvik "NIM och nyföretagande - värför?"

Peter Strandvik, projektutvecklare och -analytiker inom NIM-projektet. Anförandet tog upp NIMs verksamhetsförutsättningar och vilken nytta en potentiell eller befintlig företagare har av att delta i projektet

Pär Eriksson "Kundundersökningar med svar direkt"

Pär Eriksson från företaget Responz Ab berättade om kundundersökningar med mobiltelefonen. Seminariedeltagarna fick under seminariekaffepausen delta i en liten testundersökning och Pär kunde presentera resultatet genast efter pausen.

Tomas Stenlund "Konkurrensförmåga i teknologi- och marknadsförändringar"

Tomas Stenlund från företaget Ineo Group Ltd med ett fyrtiotal konsulter inom affärs- och IT-system berättade om företagets tillväxtfaser och vilka svårigheter ett snabbt växande företag kan möta.

10.5.2007 FINANSIERING I EXPANSIONSFASEN

På detta seminarium fokuserades på hur nya tillväxtföretag som vill växa och nå ut på marknaden kan få tillgång till kapital.

Johan Porko berättade hur Avans Partners arbetar med tillväxtföretag och de utmaningar som detta för med sig.

"Affärsängeln" **Ralf W Saxén** från IT Venture inskräpte vikten av att företagets affärsängel faktiskt också deltar styrelsearbetet eller på annat sätt för in sin kunskap i företaget och inte "bara" bidrar med kapital.

BILAGA 5

REFERAT FRÅN WORKSHOPEN 21.9.2007

Workshopen öppnades av professor **Pirkko Walden**.

Professor Harry Bouwman "Business Models and Business Modelling: How to develop 3G+ Mobile services"

Professor Harry Bouwman från Universitetet i Delft talade om affärsmodeller för mobila 3G+ tjänster. Han diskuterade relevanta aspekter av de affärsmodellerna, som karaktäriserar mobila tjänster och en design att närma sig och uppmärksamma såväl teknologiska som organisatoriska aspekter. Han fokuserade på mobila webbtjänster, och vilka implikationerna av dessa är för den mobila värdekedjan, framför allt hur viktig utformningen av affärsmodellen är.

Dr Chihab BenMoussa "Mobile Tourism Business Models"

Forskaren Chihab BenMoussa talade om affärsmodeller för mobil turism. Han konstaterade att den branschen, som förväntas bli stort gynnad av "den mobila revolutionen", är turismbranschen och visade på hur turistföretag kunde tillvarata de nya värdepropositioner som mobila teknologier möjliggör för att få fram och upprätthålla goda affärer samt hur innovativa mobila lösningar kan göra det möjligt för turistföretag att skapa nya värdekällor i anslutning med andra aktörer inom sitt värdenätverk.

Dr Ville Harkke "Mobile Tourism Services - Mobifish"

Dr Ville Harkke berättade om NIMs prototyp MobiFish, som är ett mobilt system för fiskekort. Inom NIM har ett antal mobila prototypsystem för turister tagits fram. En av dessa är MobiFish - ett system för fisketilstånd via internet, och mobiltelefoner. MobiFish är en av den mest lovande turisttjänsterna tack vare de värden den skapar för både turisterna och för fiskevattensägarna.

Professor Eija Karsten "Mobile Games"

Forskningsledare Eija Karsten vid Turku Centre for Computer Science har bl a lett ett projekt för att planera och genomföra tre olika platsbaserade spel i form av mobila tjänster. Hon exemplifierade med ett spel från Kulturnatten i Åbo där det gällde för deltagarna att lösa en detektivgåta med hjälp av ledtrådar som deltagarna fick till sin mobiltelefon med Bluetoothöverföring på olika platser under natten. Karstens team ser flera möjligheter för fördjupning av spelidéerna och också för andra lägesbaserade applikationer.

Professor Lidwien van de Wijngaert "User needs as drivers for mobile services"

Lidwien van de Wijngaert, professor vid institutionen för informations- och databehandling vid Utrechts Universitet talade kring hur man kan öka förståelsen av framgångsfaktorer hos nya (ja t o m ännu icke-existerande) mobila tjänster. Det är svårt för folk att värdera tjänster som ännu inte existerar och det behövs därför många kompletterande metoder för att involvera användare i utvecklingsprocessen. Den forskningsmetod hon använt belyser folks preferenser beträffande mobila tjänster utgående från situationer i verkliga livet och med "riktiga" användarkaraktäristika.

Professor Matti Hämäläinen "Evolving role of users: from content creation to service creation"

Professor Matti Hämäläinen från Tekniska högskolan i Helsingfors uppehöll sig kring utvecklandet av användarrollen. Hämäläinen konstaterade att det blivit mycket populärt att involvera användarna som medskapare och nämnde Living Labs, Open Labs och Webb 2.0 som exempel på innehållsdelande och innehållsbaserad växelverkan samt diskuterade några aspekter på användarskapade tjänster där privatpersoner, NGOs och småföretag varit involverade.

Assistant professor Anssi Öörni "Systematic variation in mobile services adoption decisions"

Biträdande professor Anssi Öörni från Helsingfors' handelshögskola gjorde ett inlägg om hur det går till när man forskar om hur vi fattar beslut om vi ska använda mobila tjänster och professor Jukka Heikkilä från Jyväskylä universitet hade rubriken "CSOFT: Kundcentrerad design i nätverksaffärsmodeller". Han illustrerade med ett case de fyra ändringsprocesser som är nödvändiga för kundcentrerade nätverksmodeller och diskuterade resultatet med utgångspunkt i organisatorisk kunskapsledning.

Professor Jukka Heikkilä "CSOFT: Customer centric design of networked business models"

Jukka Heikkilä är professor i elektronisk handel vid Jyväskylä universitet. Han har forskat i informationssystem och hans nuvarande forskning fokuserar på problem förknippade med affärsstödjande system och implementeringen av innovativa teknologier. Se även Anssi Öörnis referat ovan (samarbetsprojekt).

Fellow researcher Kari Mikkela "User-centric development with Living Labs"

Kari Mikkela kommer från Helsingfors' handelshögskola, där han arbetar vid Center for Knowledge and Innovation Research (CKIR). Han talade bl a om användarcentrerad utveckling med Living Labs och berättade vad Living Labs är, hur de europeiska och nordiska Living Labs samarbetar, om vad Living Labs kan göra för sina kunder.

Dr Erkki Patokorpi "Digital Economy"

Dr Erkki Patokorpi specialområden är bl a människa-dator-interaktion, mobilt lärande och vetenskapsretorik. På NIMs workshop talade han om digital ekonomi och kom fram till att det förefaller som om interaktion snarare än information bör sättas i fokus för beteendestudier inom digital ekonomi.

Professor Christer Carlsson "New Interactive Media"

Professor Christer Carlsson, som leder IAMSR vid Åbo Akademi, talade om forsknings- och utvecklingsprogrammet Nya Interaktiva Media, som är fokuserat på tre områden: (i) skapande av mobila tjänster för resande och turister, (ii) utveckling av effektivare och mer kostnadseffektiva rutiner i offentlig medborgarservice och (iii) bildandet av gemenskaper som är sammanlänkade trådlöst och har användarstödjande informationssystem. De tre driver också framtagandet av nya innovativa affärsmodeller för att göra det möjligt för mindre företag att både bygga, upprätthålla och utveckla interaktiva tjänster, att få dem att leverera växande kassaflöden samt att exportera dem.

BILAGA 6

FÄRDIGSTÄLLDA PROTOTYPER

1. Administrativt bokningssystem, PMS

Mobil- och webbaserat tjänstestyrningssystem för små turistföretag för förenkling av internbokningar (med kalenderfunktion, administration av tilläggstjänster)
Underlättar för personalen, ger snabb och översiktlig info.

2. Barn- och ungdomsaktiverare

Webb-baserad tävling som registrerar barn/ungdomars fysiska aktiviteter på individ-, skolklass och skolnivå. Möjliggör olika målnivåer för fysiska aktiviteter samt tävlingar inom och mellan skolor. Enkelt fylla i och få översikt av egna aktiviteter på olika nivåer och i relation till andra.

3. Elektronisk dokumentsignering

Dokument som fylls i och undertecknas på fältet samt sänds till central databas, kan signeras av en (eller två) och skickas till webbsida. Genom elektronisk mobil överföring av dokumentet påskyndas hanteringen (ifyllning och insändning) och dessutom kan förnyad dokumentifyllning undvikas. Förnsnabbar insamlingen av data och behövliga underskrifter, sparar porto,

4. "Gröna knappen"

Interaktiv spontankontakt via webb och konferenstelefonti samt webbkamera (bild och ljud) mellan skärgårdsskolornas lärarkafferum med hjälp av enkel "stor grön knapp"

5. Hem- och skola-kontakten

Kalenderbaserad interaktiv kontakt mellan skola och hem via webb och mobiltelefon. Ersätter lappar som lätt tappas bort.

6. Infotavla med GPS-aktiverat ljud

Lätt uppdaterbar, positionsberoende, besöksvägledande presentation med både rörliga bilder och stillbilder med valbart flerspråksljud.

7. Interaktiv museiinformation

Lättadministrerad kunskaps- och informationswebbplats som interaktivt och kumulativt byggs upp av byggs upp av allmänheten och personal vid offentlig institution (museibyran).

8. Kulturportalen

Webbplats för kulturlivet på Åland. Innefattar ett antal NIM-funktioner ss biljettförsäljning, kartor, community, kalender, wiki samt butik, bilder, grupplistor mm.

9. Mobil community

Mobil mötesplats för slutna grupper som ges möjlighet till interaktion gm bilder, tips, recensioner mm. Möjlighet till koppling till kartbaserade funktioner.

10. Mobilguide

Besöksvägledande presentation (av Bomarsund) i tal med stillbilder och rörliga bilder. Nedladdning till mobiltelefon på plats via Bluetooth alt. på förhand.

11. Mobilportal

Ålands officiella turistwebbplats (Visitland) i mobil version.

12. Mobilt fiskekort "MobiFish"

Möjliggör val av fiskevatten samt köp och betalning av fiskekort med mobiltelefon.

13. Områdesbaserade SMS-erbjudanden

Lättadministrerad tids- och lokalkopplad information och erbjudanden direkt till konsumentens mobiltelefon. Konsumenten aktiverar själv tjänsten för viss tid.

14. Open.id-proviver

Gemensam inloggning med samma användarnamn till olika tjänster via registrering på domän. Access via domänen "openid.ax" som projektet redan registrerat.

15. Skärgårdsskjuts

Webb- och mobilbaserad pooling av samåkning (lediga platser i bil på viss sträcka kombineras med bilfri resenärs behov av resa). Lättöverskådligt system för att se vem som tänker åka vart när, lätt att begära lift och dessutom miljövänligt.

16. Skärgårdsspel som bygger på webb- och mobiltelefonkommunikation

Spelet förutsätter fysiska aktiviteter i form av uppdrag i lokalomgivningen. Kontakt med andra spelare på andra orter för att gemensamt och samtidigt lösa uppdrag. Möjlighet att spela oberoende av rum - gemensam aktivitet för folk som är geografiskt spridda

17. Slutna "Lil-Wiki"

Styrd kunskaps- och informationswebbplats (tillämpning: åländsk litteratur och åländska författare) som interaktivt byggs upp av enskilda aktörer (ål. författare) och en centraladministratör (Mh stadsbibliotek).

18. Tentamensanmälan

Mobil- och webbaserad tentanmälan för studerande oberoende av tid och rum. Underlättar tentadministrationen, sparar porto, miljö.

Dessutom utvecklades två tjänster till Alpha-nivå:

19. Dokumentauktorisering (jfr nr 3)

Dokument som undertecknas och skickas till auktoriserare, som kan intyga att ifrågavarande undertecknare är autentisk. Förenkling av papperstransport, förnsnabbar insamlingen av data och behövliga underskrifter, sparar porto, miljö.

20. Tentamensresultat (jfr nr 18)

Mobil- och webbaserat system för meddelande om tentamensresultat.

Brittmari Wikström och Peter Strandvik:
Projektet Nya interaktiva media (NIM)
Slutrapport

Utgivare:
Högskolan på Åland

ISSN 0789-9629
ISBN 978-952-9735-19-7 (pdf)

Högskolan på Ålands publikationsserie
ISSN 0789-9629

- 2003:1 Inger Eriksson & Viveca Lindberg m fl (red.):**
Samarbetsinriktad, IKT-baserad fortbildning med anknytning
till deltagarnas arbetsuppgifter
Erfarenheter av fortbildningsprojektet Det digitala lär-rummet
Del 1: Sammanfattning
ISBN 952-9735-15-4
- 2003:2 Inger Eriksson & Viveca Lindberg m fl (red.):**
Det digitala lär-rummet.
Rapport om ett projekt för att utveckla en fortbildningsstrategi.
Del 2: Huvudrapport.
ISBN 952-9735-16-2
- 2003:3 Annelie Eriksson, Petra Salino, Sven Faugert:**
Utbildning och arbete hand i hand
- en utvärdering av HAND-projektet
ISBN 952-9735-21-9 (pdf)
- 2004:1 Graham Robins (red.):**
Befästningar som kulturhistoria
ISBN 952-9735-14-6
- 2006:1 Diana Berthén, Inger Eriksson, Viveca Lindberg:**
Yrkeshögskolelärare i lära. Att guida högskolestuderande
till studierelevanta läs- och skrivstrategier
ISBN 952-9735-20-0 (pdf)
- 2009:1 Helena Forsgård:**
Den öppna högskoleundervisningen på Åland 40 år
ISBN 952-9735-17-0
ISBN 952-9735-18-9 (pdf)



HÖGSKOLAN PÅ ÅLAND

Högskolan på Åland PB 1010, AX-22111 Mariehamn Åland
tfn +358 18 537 000/fax +358 18 16913/info@ha.ax/www.ha.ax