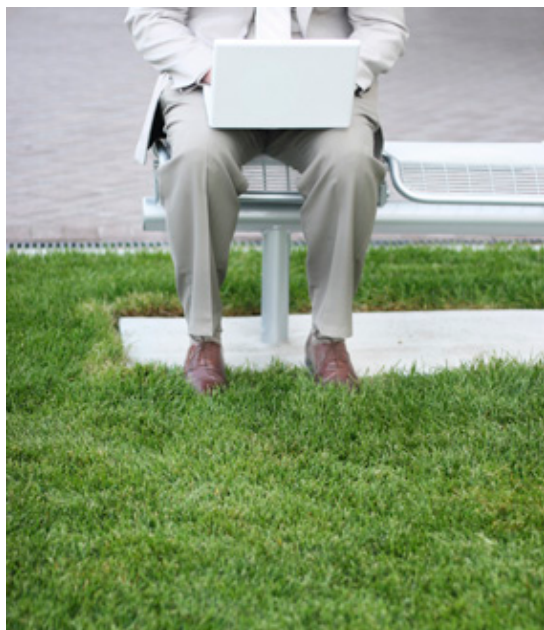


# GO MOBILE!

Säg ”mobilitet” och plötsligt blir dina åhörare enormt intresserade. Alla pratar om mobilitet. Men varför och varför just nu? Vad är egentligen mobilitet och varför skall just jag och mitt företag bry oss?

## Vad är mobilitet?

Tänk dig att du och alla dina medarbetare hade tillgång till en uppkopplad dator överallt, hela tiden. Tänk dig dessutom att alla inom ert ekosystem, kunder, leverantörer, partners, också hade tillgång till en uppkopplad dator överallt, hela tiden. Med dessa datorer kunde ni komma åt all affärskritisk information. Det är detta som är mobilitet i affärsvärden – att ha affärskritisk information tillgänglig vart man än befinner sig.



## En mobil vision

Tänk dig nu att du och din organisation var helt mobila enligt definitionen ovan. Hur skulle då era affärsprocesser se ut? Hur skulle ni arbeta? Vilka produkter och tjänster skulle ni sälja och hur? Tanken svindlar faktiskt lite grand. Efter bara någon minut utkristalliserar sig ett flertal nya möjligheter. Efter ytterligare en stund har ni börjat ta steget till att formulera tankar runt ett ”mobilt nirvana” just för ditt företag. Därmed har du just börjat skissa på en mobil vision. Med denna vision som grund kan ni snart börja skapa er mobilstrategi.

”Efter ytterligare en stund har ni börjat ta steget till att formulera tankar runt ett ”mobilt nirvana” just för ditt företag.”

Låt oss dock först titta på några hårda fakta om varför du och din organisation faktiskt skall se till att realisera er vision och strategi för mobila lösningar:

### Hårda fakta

- År 2009 fanns det ca 1 miljard PC i världen. Det fanns ca 1,5 miljarder TV-apparater och ca 1,7 miljarder människor som hade ett kreditkort. Samtidigt fanns det 3,4 miljarder mobiltelefoner.
- Under 2010 såldes ca 3,9 miljoner mobiltelefoner. Bara i Sverige. En ökning med 10% från 2009. Av dessa var ca hälften smartphones.
- Antalet Smartphones i Sverige ökade med över 400% mellan Q2 2009 och Q2 2010! Under Q3 2010 såldes över 80 miljoner Smartphones globalt. Det är en ökning med 96% på bara ett år.
- Världens största Internetföretag Google, deklarerade under 2010 att ”... allt vi gör fr o m nu, kommer vi att göra först till mobilen”.

## Varför mobilitetshajp just nu?

Den bättre hårdvaran i form av Smartphones är naturligtvis en stor anledning. Tekniken har blivit mogen och användarna har också blivit mogna. Som illustration kan nämnas att trafiken för mobila datatjänster har ökat exponentiellt i Sverige mellan 2003 och 2009. I slutet av 2007 förmedlades ca 2 500 Tbyte data, medan vi i början av 2009 skickade över 25 000 Tbyte.

Denna enorma volymökning i alla dimensioner ger oss naturligtvis nya affärsmöjligheter. Och till skillnad mot tjänster på internet är vi faktiskt vana att betala för tjänster i mobilen, via t ex telefonräkningen.

### Vad är en mobil lösning?

En mobil lösning kan vara vad du vill. Det viktiga är att den aningen effektiviserar din befintliga verksamhet, hjälper dig tjäna mer pengar på den befintliga verksamheten eller hjälper dig att hitta helt nya intäktskällor. Några exempel:

#### Enkel

T ex SMS. Avisering av leveranser via SMS är både enkelt, billigt och effektivt.

#### Innovativ

T ex Streckkod. Att återrapportera kundbesök hos slutkunder till städbolag mha telefonens streckkodsläsare, effektiviserar leveransprocessen och genererar ovärderlig data som kan användas till att ta fram nya tjänster.

#### Affärskritisk

T ex ERP-integration. Att för en fältsäljare lägga kundorder direkt in i affärssystemet med full ATP-kontroll, både effektiviserar processer och skapar ökat affärsvärde.

### Ta fram en mobilstrategi

För att kunna realisera mobila lösningar i din verksamhet och samtidigt säkerställa att de genererar affärsnytta, behöver du en mobilstrategi. På det sättet kan du och din organisation förhålla er till mobilitet och därmed vara proaktiva istället för reaktiva.

En mobilstrategi bör åtminstone innehålla svaret på följande frågor:

- Vad skall vi göra och varför?
- När skall vi göra det?
- Hur mäter vi resultatet?
- Hur påverkar det verksamheten?
- Hur påverkar det arkitekturen?
- Skall vi bygga det själva?
- Skall vi förvalta det själva?

Genom att arbeta med dessa frågor, väva ihop svaren med den övergripande verksamhetsstrategin och er IT-strategi, kommer ni att kunna arbeta fram en lista på mobilitetsrelaterade projekt. Det är dessa projekt som skapar de verkliga mobila lösningarna där pengar finns att hämta.

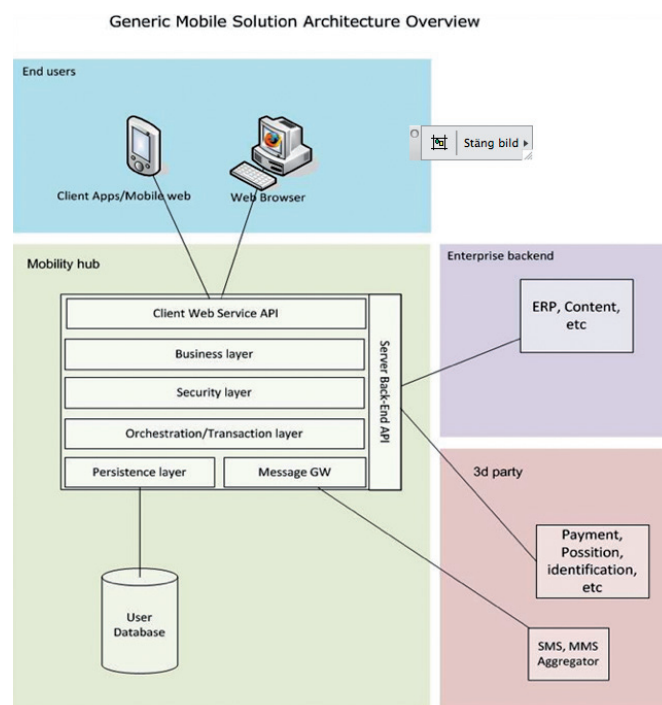
### Hur gör man en mobil lösning i praktiken?

Det finns många sätt att bygga en mobil lösning på. På Claremont tidrapporterar t ex alla konsulter i sina iPhones och Android-telefoner direkt ner i SAP ERP via Web Services och en mobil hub (MEAP. Mobile Enterprise Application Plattform) byggd med standardverktyg inom ramverket för SAP Netweaver CE (composition environment).

Man kan naturligtvis bygga en mobil integration mot backend utan ett mellanlager. Gartner har dock sin "rule of three" som ger en bra vägledning till när man behöver ett mellanlager eller en "MEAP":

- Vi vill skapa tre eller fler mobila applikationer
- Tre eller fler operativsystem/klienter eller plattformar involveras
- Vi har tre eller fler backend-system som skall integreras i lösningarna

Bilden nedan illustrerar en generisk mobilitetsarkitektur inklusive en MEAP / Mobil hub.



En MEAP kan vi alltså bygga själva mha SAPs standardverktyg inom ramen för SAP Netweaver.

Vi kan också nyttja färdiga lösningar som t ex Sybase Unwired Platform (som SAP köpte upp under 2010), Spring Wireless, Worklite, m fl.

Ett annat bra alternativ är även att bygga en MEAP från grunden med standardkomponenter.

Vilken väg man tar beror som vanligt på behov, kompetens, budget och IT-strategi.

### Slutligen

Det enda som är säkert just nu är att mobilitet är högt prioriterat och erbjuder fantastiska nya möjligheter för alla företag. Det är därför hög tid att skaffa sig ett proaktivt förhållningssätt till vad mobilitet betyder just för dig, för ditt företag och för ert ekosystem. Det är därför hög tid för att Go Mobile! ■



**Björn Söderman**  
Ansvarig för mobila lösningar  
Claremont AB



**Thomas Lindahl**  
Partner  
Claremont AB