

Elmo

Teemme päivästäsi hyvän.



Turkkilaiset basaarit ja miksi me teemme toisin

Pääsin syksyllä puhumaan varsin mielenkiintoiselle foorumille. Kyseessä oli vuotuinen Efecte-seminaari, joka pidettiin tänä vuonna teemalla "Digitalize and Automate". Online-seminaaria seurasi lähes 1200 ICT-ammattilaista ja teemasta kiinnostunutta ympäri Euroopan.

Ensinnäkin on huikeaa, että Elmo on saavuttanut aseman, jossa pääsemme tämän kaltaisille areenoille - toisekseen on ilo huomata, että sanomamme kiinnostaa. Se, mitä kerroin seminaarissa ja jota jaksan toistaa, on tämä:

Yhteisen onnistumisen varmistamiseksi on aika murtaa ICT:n perinteiset tilaaja-toimittaja -mallit ja tulla pois 90-luvun sopimusmappien ääreltä.

ICT:tä ei enää tule tarkastella tuotteina ja teknologioina, vaan asiantuntijapalveluna, jonka rooli vain kasvaa tulevaisuudessa. ICT-kentän ei siten tule olla kuin turkkilainen basaaari, jossa myyjät huutavat "cheap price for you!" ja kaupan saa se, jonka hintalappu on edullisin. Se, mitä tulisi tarkastella, ovat kunkin yrityksen perimmäiset ongelmat ja mitä tulisi kilpailuttaa, ovat niitä ratkovat ihmiset.

Olemme Elmolla laittaneet ihmiset edelle niin sisäisesti kuin ulkoisesti ja huomanneet sen kantavan. Päätäntävalta on siirretty sinne, missä on paras tieto: asiantuntijoillemme. He saavat tehdä autonomisesti ja notkeasti päätöksiä, jotka tukevat asiakkaidemme tavoitteita. Investoimme merkittävästi aikaa alkupäähän eli asiakkaan kuunteluun ja ongelman hahmottamiseen. Usein ongelma kun on se, ettei asiakas aivan hahmota, mikä on ongelma. Tästä syystä on väärä lähtökohta runtata valmista tuotetta vanhaan aihioon ja toivoa että

homma toimii. Näin voidaan saada nopea kauppa, muttei asiakkaalle kestäväntä lopputulosta tai toivottua muutosta.

Mitä 90-luvun sanktioiden täyteen sopimusnaskoihin tulee, meillä sopimukset ovat mahdollisimman lyhyitä ja joustavia. Niillä ei sidota asiakasta tai suojata selustaa, vaan kerrotaan avoimesti, mistä hintamme muodostuu ja varmistetaan, että palveluiden on mahdollista kehittyä siinä missä maailma ja asiakkaan liiketoimintakin. Sellaistahan ICT:n tulee olla: tulevaisuuden ennakkointia, ei vain tämän hetken tarpeiden taklaamista.

Ajattelumallin muuttaminen aitoon yhteispeliin ja kehittyvään kumppanuuteen ei käy käden käänteessä, mutta on mahdollista.

Yksi ratkaisu on allianssimalli, johon lähdimme A-Insinöörien kanssa. A-Insinöörit kilpailutti nimenomaan tiimin ja yrityskulttuurin, eivät tuotetta ja hintaa. Nyt ratkomme yhteisesti ongelmia ja seuraamme tavoitteiden toteutumista tiiminä. Tässä lehdessä on muitakin esimerkkejä siitä, miten "The Elmo Way" on onnistunut lyömään itsensä läpi.

Summauksena viestini on tämä: Solmitaan hyviä kumppanuuksia, jotka löydetään vertaamalla tiimejä ja kulttuureja. Ja ennen kaikkea: Uskalletaan luottaa toisiimme.

Tervetuloa mukaan.

Ollaan yhteydessä!

Janne Aaltonen
toimitusjohtaja

Sisällys

Pääkirjoitus	3
IT-allianssi Anselmo on täällä	5
Digiloikka Tevellan tavalla	6
Hannu Äijöllä on asiaa	8
Elmo huolehtii Koparin sujuvasta ICT:stä	10
Tietoturva-Talk	14
Energiansäästö on älykkäämpää kuin koskaan	16
kauppa.elmo.fi: ICT-hankintojen notkein verkkokauppa	18
Talossa tapahtuu	19

Case

Elmo & A-Insinöörit

IT-allianssi Anselmo on täällä

Elmo sekä rakennus- ja kiinteistöalan suunnittelu- ja konsulttitalo A-Insinöörit tiedottivat keväällä 2020 solmimastaan ainutlaatuisesta IT-allianssisopimuksesta. Allianssi tulee kehittämään A-Insinöörien noin 800 työntekijän ICT-ympäristöä yhteistoiminnan periaattein. Anselmo-nimen saanut allianssi aloitti toimintansa syyskuussa. Millainen startti on saatu? Haastattelimme A-Insinöörien tietohallintojohtaja **Risto Tulenheimoa** ja Elmon asiakaskokemusarkkitehti **Ville Lammia**.

Onko kaikki mennyt allianssin alkuvaiheessa "by the book"?

Ville: Se, mikä on ainoastaan yllättänyt, on ollut tekemisen meininki. Olen ollut 15 vuotta palveluntarjoajan puolella enkä ole koskaan nähnyt vastaavaa yhteistyötä pitkissäkään asiakkuuksissa.

Risto: Yhtiömme on tottunut rakennusprojekteissa allianssimalliin ja myös Elmon kanssa kehitysvaihe noudatti samaa kaavaa. Toki IT-asioissa tämä on ollut kaikille uusi tapa toimia.

Aihe sai keväällä näkyvyyttä alan julkaisuissa. Kuinka paljon allianssi on muutoin herättänyt keskustelua kentällä?

Ville: Kiinnostuneita kysymyksiä on tullut ja mikä tärkeintä, vastaanotto käyttäjäpuolella on ollut tosi hyvä. Väitän, että moni organisaatio haluaa yhä enemmän palvelua "allianssihenkeä". Se, mitä allianssi käytännössä tarkoittaa, voi olla silti monelle jäsentymättä.

Risto: Niin. Allianssi ei tarkoita ulkoistusta vaan yhteistoimintaa. Tässä molempien talojen tekijät tekevät töitä yhteisten tavoitteiden eteen yhteisessä tiimissä. Se on kumppanuutta aidoimmillaan.

Lue kevään lanseerausjuttu osoitteesta elmo.fi.

Millainen tiimi Anselmo on?

Risto: Anselmo-tiimiin kuuluu reilut 20 IT-toiminnosta vastaavaa tekijää. Mukana on A-Insinöörien vanhaa IT-ydintiimiä, ohjelmistokehittäjiä sekä Elmon puolelta asiantuntijoita. Kehitystavoitteita ohjaa johtoryhmä sekä säännöllisesti kokoontuva projektiryhmä.

Tähtäimenä on Suomen paras loppukäyttäjäkokemus. Kuinka sitä mitataan?

Risto: Kehitysvaiheessa asetettiin keskeiset mittarit, jotka liittyvät muun muassa tukipyyntöjen ratkaisuaikoihin, proaktiiviseen häiriöidenhallintaan ja palvelujen kehittämiseen. Käyttäjiltä pyydetään määrämuotoisesti fiilispalautetta kuukausittain ja jokaisen tukipyynnön jälkeen lähtee palautekysely. Lisäksi mittaamme reaaliaikaisesti eri palvelujen, esimerkiksi työasemien ja ohjelmistojen kuntoa, tilaa ja kehitystä.

Ville: Helpdesk on kuitenkin vain yksi 25:stä toiminnosta allianssin palveluportfoliossa. Suurin ja kaukein tavoite on lopulta nostaa ICT tukifunktiosta liiketoiminnan tasolle ja rakentaa yhteistoimintaa liiketoiminnan kanssa. Siten ICT on oikeassa roolissaan ja tukee jokaisen työntekijän onnistumista omassa työssään.

Digiloikka Tevellan tavalla

Tevella tarjoaa puitteet opetukseen, kasvatukseen ja leikkiin, Elmo skaalautuvaan ja kehittyvään ICT:hen. Näin yritykset lähtevät yhdessä digiloikkaan.

Tevella on 36-vuotias perheyritys, joka huomasi olevansa tyypillisessä tilanteessa: ICT oli kehittynyt vuosien saatossa, noh: jonkinlaiseksi. Toimitusjohtajaksi 2019 astunut **Topi Koskinen** otti keskeiseksi tehtäväkseen auttaa yritystä digiloikassa.

- Tevellassa oli sukupolvenvaihdoksen myötä kasvanut halu hyödyntää digitalisaatiota muun muassa asiakas- ja varastohallinnassa.

Liiketoiminta siirtyy yhä enemmän verkkokauppaan, haluttiin tai ei. Siten IT:n rooli kasvaa väistämättä.

Koulujen ja päiväkotien kalusteita ja varusteita myyvä yritys tähtää liikevaihdon kaksinkertaistamiseen lähivuosina.

- Meille numeerista kasvua tärkeämpää on kuitenkin laadullinen muutos. Lähtöajatuksemme on, että olemme mieluummin digiloikassa mukana kuin seuraajana. Tarvitsimme ICT-kumppanin, joka voi tukea meitä tässä muutoksessa, Koskinen sanoo.

Kaikki munat samaan pulpettiin

Alkuvuonna 2020 Tevella kilpailutti toimijoita valtakunnallisista jäteistä paikallisiin palveluntarjoajiin. Tärkein kriteeri oli palvelun laatu, mutta myös muita ehtoja löytyi.

- Halusimme luotettavan etävalvonnan sekä ystävällisen nopeaa vasteaikaa tukipyyntöihin. Toki hinta vaikutti myös, yhtä lailla kuin vastuunkanto: Meille oli tärkeää, että kumppanimme on hyvämaineinen ja henkilöstö voi hyvin, Koskinen luettelee.

Elmon suurimpia vahvuuksia oli lisäksi skaalautuvuus ja kokonaisvaltaisuus. Tevella näkee suuren edun siinä, että ICT-munat voi laittaa samaan koriin - tässä tapauksessa pulpettiin.

- Entinen kumppanimme palveli hienosti, muttei valitettavasti pystynyt skaalautumaan kasvuumme. Myös muista kilpailutetuista osa tarjosi mikrotukea, toinen palvelinten ylläpitoa. Koimme tämän hankalaksi. Helposti ajaututaan siihen, ettei tiedetä kenen vastuulla on, jos jotain menee pieleen.

Nyt koko ICT ulkoistetaan vaihteittain Elmolle, joten kokonaisvastuu ja ohjaus säilyy yksissä käsissä.

Paikallisuus painoi sittenkin

Luottamus, joka lähtöjään perustui kentältä kuultuihin ja kyselyihin kokemuksiin, referensseihin ja kohtaamisiin tarjousvaiheessa, on vahvistunut. Vaikka yhteistyö on alkumatkalla, kokee Koskinen Elmon lunastaneen odotukset.



- Elmolla hoidetaan hommat eikä tekeminen ole byrokraattista.

Tevellan ja Elmon toimipisteet sijaitsevat vain kilometrin päässä toisistaan. Paikallisuuden ei pitänyt olla kriteeri, muttei se tarkoita, etteikö siitä olisi hyötyä.

- Lyhyt välimatka tuo luottamuksen, että jos jotain menisi pieleen, apu on lähellä. Meillä on elmoista hyvä ja välitön fiilis, Koskinen toteaa.

Digiloikka ei tarkoita hypermodernia

Elmon avainasiakaspäällikkö **Juhani Koskinen** muistuttaa, ettei digiloikka tarkoita palveluiden siirtämistä puhtaasti pilveen. Se ei ole

“ Olemme saaneet tukea sen arvioinnissa, mitä on järkevää pitää omilla palvelimilla ja mitä kannattaa siirtää pilveen. Hommia kehitetään eikä vain toteuteta.

kustannustehokasta eikä usein teknisesti järkevääkään.

- Digiloikka ei ole sitä, että haetaan viimeisin “hypermoderni” tekninen ratkaisu, vaan sitä, että haetaan yrityksen liiketoimintaprosessaja kustannustehokkaimmin palveleva ratkaisu.

ICT-kumppanilla tulee olla kykyä toimia sekä paikallisten järjestelmien että pilviratkaisuiden kanssa.

- Meillä Elmolla on hyvä kombinaatio kovaa kokemusta ja ymmärrystä yritystoiminnasta, sekä koulutettuja nuoria ammattilaisia, jotka hallitsevat uusimmat tekniikat. Tämä luo hyvän pohjan virit-tää ICT-teknologia palvelemaan yritysten tarpeita.

Hannu Äijöllä on asiaa

Jos yrityksesi järjestelmät mietityttävät, kysy Elmon järjestelmäarkkitehti **Hannu Äijöltä**. Itse asiassa aiheen kannattaisi mietityttää yrityksissä nykyistä enemmän.

- Maailma muuttuu, jolloin ymmärrys järjestelmistä on entistä tärkeämpää. Pyrin auttamaan asiakkaita hahmottamaan tehtyjä ratkaisuja ottamalla heidät mukaan prosessiin. Käymme läpi vaihtoehtoja, mitä voidaan tehdä ja mitä eri vaihtoehdot tarkoittavat. Näin asiakas oikeasti ymmärtää, miten järjestelmä toimii ja miksi. Toiset eivät toki haluakaan tietää, Äijö kertoo tavastaan toimia asiakkaiden kanssa.

Dokumentointi on kuningas

Äijön osaaminen on kysyttyä. Järjestelmäarkkitehti työnimikkeenä on ylipäänsä yksi niistä uuden ajan ammattikunnista, joka heijastelee työmarkkinoiden murrosta sekä digitalisaation merkitystä yrityksille.

Mitä järjestelmäarkkitehti käytännössä tekee?

- Suunnittelen yritysverkkoja, niin että ne vastaavat yrityksen tiedonhallinnan ja verkon kehityksen tarpeita. Kyseessä voivat olla vaativatkin

kokonaisuudet. Edellisessä työssäni Liaison Technologiesilla toimin Network Engineerinä, hoitaen koko EU:n alueen tietoliikenteen 500 hengen organisaatiossa sekä Datacentereiden tietoliikenteen.

Kun on päässyt tekemään isoa, voi tehdä sujuvasti pienempää: Järjestelmäarkkitehdin suunnitellemat ratkaisut skaalautuvat, mutta kokoluokasta huolimatta muutamat periaatteet taustalla ovat aina samat.

- Dokumentointia ei ole koskaan liikaa, siis sen kuvaamista mitä on tehty ja miten. Muutoshallinta mielletään helposti raskaaksi, mutta tarkoitus on helpottaa asioita laittamalla tekijä miettimään, mitä ollaan tekemässä ja tarjoamalla apua käytänteisiin ja prosesseihin.

Katse on aina tulevaan.

- Muutoshallinnan avulla ennakoidaan liiketoiminnan kannalta oleellisia tulevia tarpeita ja minimoidaan käyttökatkot. Toinen puoli on

Henkilöt

tiedottaminen, jolla voidaan huomattavasti parantaa loppukäyttäjän kokemusta.

Osaaminen kasvaa yhteistyössä

Muutoshallinnan ja dokumentaation merkitystä Äijö on päässyt integroimaan myös Elmoon. Yrityskulttuuri on sparraavaa ja Äijö kokee oppivansa myös kollegoilta, kun osaamisalueita ajetaan ikään kuin ristiin.

- Tänne valikoituu ja valitaan henkilöitä, jotka ovat positiivisia, kunnianhimoisia ja avoimia.

“**“The Elmo Way” tarkoittaa kollektiivista haluamme tehdä aina vähän paremmin. Jos aina tehtäisiin samalla kaavalla kyseenalaistamatta, ei mikään menisi eteenpäin.**

Äijö on muuten ollut talossa ennenkin: puhutaan vuosista 2005-2017, jolloin hän oli vielä Tampereen Puhelimenä toimineen Elmon yritysasentajana sekä emoyhtiö Pohjois-Hämeen Puhelimen (nyt: ElmoNet) tietoverkkoasiantuntijana. Vuodet ovat tuoneet kokemusta niin yritysverkkojen suunnittelusta kuin eri laitevalmistajien ratkaisuista. Oppimisen ja kehittymisen nälkä on positiivisen loputon; seuraavaksi voisi kuulemma opetella koodaamista, sillä tietoverkkopuolella tarvitaan koodaustaitoisia ihmisiä.

- Olen kummajainen, sillä en ole insinööri mutta opastan insinöörejä. Teknisen taidon ylläpito on tärkeää ja siinä verkostot antavat ruokaa ajattelulle. Saman alan tekijöiltä saa erilaisia näkökulmia.

Data on tämän päivän kultaa

Yksi oleellinen osa yritysten järjestelmien toimivuutta on tietoturva.

- Tietoturvassa tapahtuu paljon ja kenttä kehittyy vauhdilla. Saa tehdä töitä, että pysyy kärryllä. Data on tämän päivän kultaa, joten tietopääoma

kannattaa turvata, Äijö vertaa.

Ei tässä ole tarkoitus pelotella, mutta pakko se on todeta tämänkin.

- Tiedän aika karmeita esimerkkejä: MITM/DDOS-hyökkäyksistä, back-up -tiedostojen katoamista ja tietoturvaloukkauksia, joilla käytännössä viedään yrityksen toimintaedellytykset.

Harva yritys voi sanoa, että “eihän tämä meitä koske”, sillä lähes joka yrityksessä erinäistä dataa säilytetään tietojärjestelmissä ja paljon tapahtuu verkossa.

Jos järjestelmäarkkitehti saisi muuttaa yritysten ajattelussa yhden asian, mikä se olisi?

- Se, että ICT nähdään edelleen joissain yrityksissä kulueränä, kun se tulisi nähdä mahdollistajana. Käyttämällä ICT:tä tässä roolissa siitä saa paljon enemmän irti ja sillä voi oikeasti tukea liiketoimintaa merkittävästi.

Sanomattakin selvää, että tämä mies on valmiina, kun on ICT-rimoja nostettavana.

Äijön 3 vinkkiä:

1 Valitse ICT-kumppani, joka auttaa ymmärtämään kokonaisuuksia ja laitteiden roolia. Vain sitä mitä ymmärtää, voi ohjata.

2 Kiinnitä huomio loppukäyttäjään ja siihen, kuinka hyvin järjestelmä tukee palvelun käytettävyyttä. Järjestelmä itsessään on muutoin hyödytön.

3 Älä tarkastele tämän hetken tarvetta, vaan pyri ennustamaan pidemmälle: laitekannan skaalautuvuus ja järjestelmäarkkitehtuurin elinkaari säästävät investointeja pitkällä tähtäimellä.

ICT-ulkoistus on kumppanin päästämistä rattiin

Elmo huolehtii Koparin sujuvasta ICT:stä

Kun sama kumppani on hoitanut yrityksen ICT:tä 10 vuotta, ei päätös vaihtamisesta ole helppo. Etenkin, kun kaikki on tuntunut sujuvan aivan mallikkaasti. Miksi teknologiayritys Kopar sitten vaihtoi Elmoon?

Kaksi vuotta Koparin talouspäällikkönä toimineella **Harri Peltolalla** on vastaus.

- Konsulttiyhtiö kävi alkuvuodesta läpi kiinteitä kustannuksiamme tarkemmalla kammalla. Vertasimme olemassa olevaa ja selvitimme, millaisia oleellisia säästöjä olisi saavutettavissa ja tässä kohtaa ICT:n rooli kävi ilmeiseksi, Peltola aloittaa.

Edellinen toimija oli tehnyt hyvää työtä, mutta Elmo oli kerta kaikkiaan kustannustehokkaampi ja palvelun laadusta sai vakuuttavan kuvan.

- Ei tietenkään ole helppoa päättää pitkäaikainen yhteistyö, mutta kyseessä oli niin merkittävä säästö, että vaihto oli välttämätön. Elmon tarjoama kokonaisuus näytti kaikkineen houkuttevalta, Peltola summaa.

Proaktiivista seurantaa ja lujaa luottamusta

Kopar valmistaa vaativien olosuhteiden materiaalinkäsittelyjärjestelmiä globaaleille markkinoille. Käytännössä ICT pyörittää noin 100 hengen organisaatiossa kaikkea: toimihenkilöillä on omat työpisteensä, asentajilla omat laitteensa ja

suunnittelu, dokumentointi ja datankeruu tapahtuu aina tietotekniikan varassa. Aivan kuten lähes missä tahansa yrityksessä tänä päivänä: jos tietoverkkoyhteydet kaatuvat, työ pysähtyy siihen.

- Sen vuoksi on tärkeää, että luottamus on vankka ja ICT-toimija puhuu ymmärrettävästi. Toki asiakkaan vastuulla on myös kysyä, jos ei ymmärrä.

Edellytämme, että kumppanimme on aktiivinen, seuraa tilannettamme ja kykenee tarvittaessa reagoimaan puolestamme.

Tärkeä seikka on lisäksi tiimin pysyvyys. Jos tiimi vaihtuu, käy helposti niin, että

asiakkaan pallo jää hetkeksi ilmaan tai palvelun laadussa tapahtuu notkahdus. Elmon valinnassa turvallisuudentuntua lisäsi hyvä yrityskulttuuri: tyytyväiset tekijät viihtyvät talossa pitkäjänteisesti.

- Elmolta asiakaskokemusarkkitehti **Mikko Saarenpää** oli tuttu entuudestaan, sillä hän oli aikoinaan edellisen kumppanimme leivissä. Tuntui, että ymmärrys liiketoiminnastamme oli siis jo talossa. Lisäksi avainasiakaspäällikkö **Juhani Koskinen**, ulkoistuksen siirtoa johtanut kehityspäällikkö **Samuel Kallio** sekä koko Elmon tiimi ovat ottaneet asiamme hyvin haltuunsa, Peltola kiittää.

ICT-asioissa Koparin yhteyshenkilönä toimiva Peltola sanoo sen suoraan: talossa ei ole omaa asiantuntemusta, mitä ICT:hen tulee. Kokonaisuus on ulkoistettu, jotta Koparin tekijät voivat keskittyä ydinosamiseensa.

ICT-ympäristö ei ole ikinä valmis

ICT-kokonaisuuden siirto Elmon käsiin toteutettiin kesällä ja palvelutuotanto käynnistyi syyskuussa. Jos jotain nakan koputtamista, sanoo Peltola, ettei kesälomia vasten ole välttämättä aivan paras hetki tehdä siirtymävaihetta - mutta kaikkineen prosessi meni hienosti ja palvelut startattiin ajallaan.

Alkuvaiheessa yhteyttä on pidetty päivittäin; jatkossa laadukas palvelutuotanto varmistetaan yhteisillä kvartaalitapaamisilla, joissa seurataan asetettuja tavoitteita.

- Kehitystavoitteiden saavuttaminen on itselleni iso motivaatiotekijä työssäni. Pyrimme saamaan Elmon kanssa taustarutiinit toimimaan niin hyvin,

että jää aikaa katsoa eteenpäin.

Asiakaskokemusarkkitehti Saarenpää jatkaa innolla tutun talon ICT-kehitystä.

- Oli kuin en olisi pois kuviosta ollutkaan. Keskustelut ja asiat lähtivät rullaamaan todella kivuttomasti.

Elmolla avainroolissa on avoin, rehellinen ja jatkuva keskustelu.

- Palvelun rungon muodostavat tietyt prosessit, palaverit ja raportointi - mutta todellinen tyytyväisyys ja toimivuus rakennetaan arjen pienissä toimintatavoissa. Tässä apuna ovat perinteiset, mutta myös uudet digiajan mahdollistamat tavat viestiä ja jakaa tietoa, Saarenpää sanoo.



ICT-ulkoistus pähkinäkuoressa:

- Ulkoistuksessa Elmo ottaa haltuun Koparin koko ICT-ympäristön.
- Palvelu kattaa verkot, palvelimet ja työasemat sekä sovellusten ja lisenssien hallinnan.
- Yhteisenä tavoitteena on huolehtia, että ICT-ympäristö on toimiva, ajantasainen ja palvelee liiketoimintaa tehokkaasti ja kehittyvästi.

” Edellytämme, että
kumppanimme on
aktiivinen ja seuraa
tilannettamme
puolestamme. ”

- Harri Peltola, talouspäällikkö, Kopar

Tietoturva-Talk

Kaksi Elmon tietoturva-asiantuntijaa istui alas keskustelemaan siitä, miksi hallinnollinen tietoturva on yksi yrityksen tärkeimmistä vakuutuksista. Keskustelemassa tietoturvakonsultti **Janne Rinne** ja asiakaskokemusarkkitehti **Mikko Saarenpää**.

Oikein mitoitettu tietoturva ja ISO27001

Janne: Hallinnollisen tietoturvan tärkein eurooppalainen standardi on ISO27001, jossa on 14 turvallisuuden hallintaa koskevaa pääkohtaa, 35 pääturvallisuusluokkaa ja 114 hallintakeinoa. Elmon tietoturvan hallintajärjestelmälle myönnettiin ISO/IEC 27001-sertifikaatti viime vuonna mikä antaa meille valmiudet auttaa muita yrityksiä prosessissa. ISO27001:n mukainen hallintajärjestelmä on kuin ameeba, jossa on monta kulmaa, joista ottaa kiinni. Tässä pystymme auttamaan asiakkaitamme alkuun omasta kokemuksestamme käsin.

Mikko: Serfitikaatti itsessään ei tarjoa käytänteitä, vaan ne määritetään kussakin yrityksessä. Ylipäänsä jos mietitään tietoturvan hallintaa ja oikeaa tasoa, ei yrityksen koko ole niinkään määräävä, vaan toimiala ja tekemisen tyyppi. Jos yrityksessä on esimerkiksi paljon kehitystyötä, on tietoturva erityisen kriittinen.

Janne: Niin, oikea tietoturvan taso määritetään riskien hallinnan kautta. Sertifiointit ovat isoja investointeja, mutta standardin viitekehuksesta tarjoutuu näkökulmia, joita voidaan lähteä tarkastelemaan. ISO27001-viitekehys on käytettävissä organisaation koosta riippumatta, eikä kannata tehdä myöskään liian isosti tai tarpeettomasti. Ratkaisut ovat aina tapauskohtaisia.

Mikko: Kyllä. Aina voidaan ottaa kantaa vain osakokonaisuuksiin, kunhan tiedostetaan riskienhallinnan ulkopuolelle jäävät mustat pisteet.

Suojattava omaisuus on bittejä

Mikko: Keskeinen ongelma kentällä on se, ettei yrityksissä tunnisteta, mitä suojattavaa omaisuutta yrityksellä on. Tieto, prosessit, brändit - kaikki tämä on suojattavaa omaisuutta. Usein vasta ongelmien kautta asiaan herätään.

Janne: Niin, merkittävä osa yritysten omaisuudesta on tänä päivänä bittejä.

Mikko: Eräällä tietoturvafoorumilla oli juuri mielenkiintoinen keskustelu siitä, miksei tietoturva tunnu kiinnostavan organisaatioiden päättäjiä? Tällä hetkellä kiinteää omaisuutta ja rahaa seurataan, mutta immateriaalia omaisuutta kuten dataa ja tietoa ei. Ainakaan riittävästi. Jos tätä pääomaa alettaisiin hallinnoida kirjanpitolainsäädösten tyyliä, saattaisi oman datan arvostus ja arvo nousta huomattavasti.

Janne: Asiat on aina helpompi mieltää rahassa. Jos 100 000 euron varasto palaisi suunnilleen noin 10 vuoden välein, on helppo laskea, että sen suojaamiseen kannattaa laittaa maksimissaan 10000 euroa vuosittain. Hallinnollinen tietoturva on vähän kuin yrityksen datan vakuutus, jonka arvoa ei aina pystytä rahassa tarkasti määrittelemään.

Janne: Uskon, että GDPR-asetus lisäsi osaltaan yritysten valmiuksia tarkastella ja hahmottaa tietoturva-asioitaan, mutta tietosuoja on vain yksi osa-alue muiden joukossa.

Mikko: Suuri vastuu on lopulta loppukäyttäjällä. "Social engineering" on tänä päivänä kehittyvä ja kasvava tietoturvariski. Siis tällaiset muka Microsoftilta tulevat puhelut tai postin nimissä lähetetyt viestit, joilla kalastellaan tietoja. Jos yksi antaa tiedot, on koko yritys vaarassa.

Janne: Näitä kampanjoita on ollut tänäkin syksynä paljon. Kehittymisestä kertoo se, että soittoja tulee nyt jopa selvällä Suomen kielellä. Palvelunestohyökkäykset ovat enempi isompien yritysten ongelma ja niistä kertova reaaliaikainen graafi näyttää lähinnä Tähtien sodalta: joka puolella viuhuu hyökkäyksiä.

Konsultointia ja ulkoistusta

Mikko: Olen työssäni huomannut, että johtoportaan käsitys yrityksen tietoturvan kokonaiskuvasta voi olla täysin eri kuin lattiatason. Mehän emme voi mennä yritykseen sanomaan, että toimikaa aina näin, mutta toki voimme antaa best practise -tyyppisiä käytäntöjä ja pidämme tämän tyyppisiä koulutuksia yrityksille.

Janne: Asiakastarpeen mukaan pitää mennä kaikessa, mutta toki ihmisten toiminta on oleellinen osa tietoturvaa. Tietoturvavaatimukset saadaan määritettyä yleensä kolmesta lähteestä: riskienhallinnan kautta, kunkin yrityksen toimialaa ohjaavista laeista ja sopimuksista sekä kunkin yrityksen omista toimintaperiaatteista ja ohjeista.

Mikko: Yksittäinen koulutus ei välttämättä ratkaise kaikkea, mutta yksi toimiva ratkaisu yritykselle on ottaa ulkoistettu tietoturva-asiantuntija vastamaan kokonaisuudesta. Ainakin jos omat resurssit eivät riitä takaamaan tietoturvakäytänteiden hallintaa. Ulkoistettu asiantuntijapalvelu kuuluu meillä Elmolla hallinnollisen tietoturvan palveluihin.

"This is Lisa from Microsoft"

Janne: Totta kai sen lisäksi, että tietoturva on rakennettu oikealle tasolle, pitää varmistaa, että se myös oikeasti toimii. Uhkakuvat kun lisääntyvät koko ajan.

Mikko: Niin, perinteisesti tietoturva on mielletty tekniseksi ratkaisuksi, mutta se ei ole koko totuus. Digitalisaatio lisää myös yritysten haavoittuvuutta ja usein asiakkaiden tietoturvaa tutkittaessa havahdutaan siihen, että "onko meillä tosiaan tilanne noin heikko?". Saatetaan tuudittautua siihen, että juurihan meillä uusittiin palomuurit.



Huippuenergia: Energiansäästö on älykkäämpää kuin koskaan

Mikkelistä kuuluu uutta. Energianhallinnan tekoälyratkaisuja tuottava Huippuenergia tutustui Elmon vihreään Minttu-konesalipalveluun ja innostui. Nyt laskentakapasiteetti skaalautuu kasvaviin tarpeisiin ja on yrityksen arvojen mukaisesti vihreästi tuotettua.

Etelä-Savon Energian tytäryhtiö Huippuenergia toimii energiansäästön eturintamassa: yhtiön Foremica-alusta tuo yhteen eri energiantuotantomuotojen datat ja auttaa tekoälypohjaisesti optimoimaan niin sähkönkuluttajien kuin -tuottajien energiatarpeita.

Käytännössä asiakkaan kiinteistöautomaatioon liitetään laite, joka laskee ja ohjaa energian käyttöä vuorokaudenaikojen, säätilojen ja kulloinkin voimassa olevien energiahintojen mukaan.

Fiksua, mutta laskentakapasiteettia vaativaa. Laitteiden monitorointi, ennustukset, käyttöhistoria ja analytiikka ovat kaikki pilvessä ja vaativat merkittävästi kapasiteettia. Nyt avuksi tulee Minttu.

Minttu - vihreät, älykkäät ja lämmittävät palvelimet

- Palvelua kahdelle asiakasryhmälle: lämmitystä sekä konesalipalveluita tarvitseville
- Kerää palvelimen hukkalämmön lähes 100% hyötysuhteella ja ohjaa sen kiinteistön lämmitykseen
- Tarjoaa kapasiteettia tieteelliseen laskentaan, suunnitteluun ja renderointiin
- Osa vihreää kiertotalouden energiantuotantoa: tuotanto Co2-neutraalia
- Hajautettu HPCaaS-alusta REST-rajapinnalla
- Kustannustehokas, helppo ja nopea ottaa käyttöön

Case

Kohta sinäkin olet energiantuottaja

- Energiantuotanto hajaantuu tulevaisuudessa entistä enemmän ja kohta kaikki ovat enemmän tai vähemmän energian tuottajia, oli kyse aurinkopaneeleista tai muista uusista lähteistä. Hirveä määrä dataa ilman analytiikkaa on vain kovalevyn täytettä. Siksi tarvitaan koneälyä ja se vie kapasiteettia, Huippuenergian operation manager **Toni Hannula** taustoittaa.

Kun oma palvelinsali ei riitä, uutta voi joko rakentaa tai ostaa ulkoa.

- Rakentaminen lisäisi hiilijalanjälkeä. Kiertotalouden ratkaisuna Elmon tarjoamat konesali- ja lämmitysratkaisut istuvat tavoitteisiimme ja EU:n Green Deal -vaatimusmäärittelyihin, Hannula toteaa tyytyväisenä.

Keväällä käyttöön otettua palvelua skaalataan Huippuenergian tarpeen mukaan.

- Elmon palvelu mahdollistaa meille tarvittaessa nopeankin kasvun laitekannan lisääntyessä. Onneksi tapasimme Elmon **Koiviston Karin** kanssa Energiamessuilla ja huomasimme, että liiketoimintojemme arvot ja toimintatavat sopivat yhteen.

Elmon kehityspäällikkö **Marko Niskanen** uskoo Mintun olevan jatkossa entistä merkittävämpi osa



Elmon bisneskehikkoa, sillä myös ICT:ssä ekologisuus on kasvavassa arvossa.

- Ratkaisu on win-win niin laskentatehoon kuin lämmön tarpeeseen - ja luonnolle. Jatkossa saamme asiakkaille myös GPU-pohjaista kapasiteettia, jota käytetään muun muassa deep learning -toteutuksissa. Asiakkaat, jotka tarvitsevat kapasiteettia tieteelliseen laskentaan, AI/ML-pohjaisiin toteutuksiin tai renderointiin ovat suoraan Elmon Minttu-palvelun kohderyhmää.



Huippuenergian Foremica tehostaa jopa 10-20 % käyttöpaikan energiankäyttöä. Älykkään ratkaisun laskentakapasiteetin takana on toisenlaista älyä: Minttu-konesalipalvelut.



kauppa.elmo.fi

ICT-hankintojen notkein verkkokauppa

Elmon vuonna 2017 lanseeraama verkkokauppa on yritysten ja organisaatioiden kätevin ostopaikka toistuviin laitetarpeisiin.

Verkkokauppamme tarjoaa kaiken tämän:

- **Markkinoiden kattavin tuotevalikoima** toimistolaitteiden ja elektronikan saralta
- **Nopea tilaaminen:** yksilöllinen avausnäkymä perustuen omiin suosikkeihin ja tilaushistoriaan
- **Alan kilpailukyysisimmät hinnat**
- **Esi-asennus:** Tilaamasi ohjelmistot ja tietoturvapaketit työssemiin ja matkapuhelimiin valmiiksi asennettuna
- **Yksilölliset käyttäjätasot** yrityksen tilaustunnusten käyttäjille (ns. esitilausmahdollisuus)
- **Vastuullisuus:** jokaista myytyä työasemaa kohti istutamme puun ja olemme näin mukana vihreässä arvoketjussa
- **Elinkaaripalvelu:** vanhat laitteet toimitetaan tyhjäksi ja uusiin käyttötarpeisiin
- **UUTTA 2020:** Leasing-mahdollisuus verkkokauppatuotteille

“**Verkkokauppamme kautta tilatut laitteet hoidamme avaimet käteen eli työssemiin ja kännyköihin voidaan asentaa valmiiksi halutut ohjelmistot ja tietoturvapaketit. Näin laite on heti käyttövalmis saapuessaan**”

- Tomi Palomäki, logistiikka, Elmo

Miten liikkeelle?

Käytä demotunnuksia tutustuaksesi verkkokauppaan tai luo yrityksellesi oma käyttäjätili. Molempiin saat ohjeet Elmon nettisivuilta elmo.fi/palvelut/laitehankinta.

Talossa tapahtuu

”Hyväntuulisin terveisin!”

Vuosi on ollut erikoinen, mutta aina on paikkansa myös hyväntuulisuudelle. Työn ja vapaan vastapaino on oleellinen tekijä jaksamisessa ja Elmolla kiinnitetään paljon huomiota henkilöstöhyvinvointiin. Mikä innostaa ja ilahduttaa juuri nyt?



“**Avantouinti!** Käyn Kaukajärven saunalla pitkin vuotta. Joka kerta tuntuu, että avannosta nousee, kuvainnollisesti ilmaistuna, uusi ihminen ja stressit jäävät saunan lauteille.

- Jenni Hyry, markkinointi- ja viestintäpäällikkö, Elmo



“**Olen Elmolla tunnettu kalastusharrastaja.** Käyn kalalla, oli keli mikä hyvänsä. Nytkin on eteisessä välineet odottamassa viikonlopun kalaretkettä. Kalastaessa ajatus vaeltaa vapaasti.

- Mika Ahola, avainasiakaspäällikkö, Elmo



“**Kutominen on ollut rakas harrastukseni pitkään!** Se on luovaa, rauhoittavaa ja palkitsevaa. Kun keskittyy käsityöhön, saattaa alitajunta ratkaista myös työhön liittyviä haasteita. Elmolla olen usein itse kutomani villasukat jalassa.

- Taina Tuomisto, tietohallinnon asiantuntija, Elmo

Taimiteko - Ähtäriin kasvaa Elmon puita

Elmon ja 4H-järjestön yhteistyö on jatkuu Taimiteon merkeissä. Taimiteko haastaa yrityksiä ja kuluttajia kompensoimaan toimintansa hiilidioksidipäästöjä taimien istuttamisen muodossa.

Tavoitteena on istuttaa 10 000 hehtaaria uutta metsää Suomeen vuoteen 2030 mennessä. Miten tänä vuonna on mennyt?

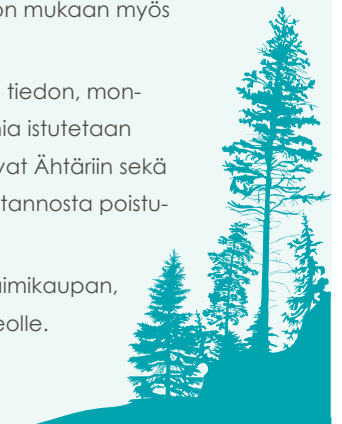
- Elmon avulla on tänä vuonna istutettu 3010 männyn- ja kuusentaimea. Kuusi nuorta sai työpaikan Elmon Taimiteon kautta ja Elmon lahjoittamat taimet tulevat kompensoimaan noin 700 tonnia hiilidioksidipäästöjä, kumppanuuspäällikkö **Tarja**

Anttonen 4H-yhdistyksestä kertoo.

Puita istuttaville nuorille Taimiteko tarjoaa arvokkaan kesätyöpaikan ja toivon mukaan myös lujittaa nuorten luontosuhdetta.

Elmo lähettää vuosittain 4H:lle tiedon, montako työasemaa on myyty ja taimia istutetaan sen mukaisesti. Elmon puut kasvavat Ähtäriin sekä Teuvalle Vapon vanhalla turvetuotannosta poistuneelle suolalle.

Taimiteko on avannut myös Taimikaupan, jossa voi tehdä lahjoituksia Taimiteolle. Katso lisää: taimiteko.fi.



Elmo

ICT Elmo Oy

03 455 2000
(arkisin 8-16.00)

Patamäenkatu 18
33900 Tampere

Joukahaisenkatu 6
20520 Turku

Eteläesplanadi 2
00130 Helsinki