

PILVIPALVELUIDEN OSTAJAN OPAS

VOIMAA VERKOSTA TAI VIRRASTA – PALUU KEHITYKSEN ALKUJUURILLE

Suomen teollistumisen alkuaikoina teollisuutta, kuten esimerkiksi paperitehtaita, syntyi suurten jokien varteen käytännössä kahdesta syystä. Joet tarjosivat tavan kuljettaa paperin raaka-ainetta edullisesti, mutta ne mahdollistivat myös sen, että patoamalla jokia ja rakentamalla patoihin omia sähkövoimaloita paperitehtaat saivat kerättyä talteen joesta tarvittavaa energiaa. Tuohon aikaan käytännössä jokaisella tehtaalla toimialasta riippumatta oli oma sähkövoimalansa, koska valtakunnallista sähköjakeluverkkoa ei ollut, eikä Suomeen ollut vielä syntynyt energiateollisuutta.

Teollisuustuotannon kehittyessä Suomeen syntyi myös omaa energiateollisuutta ja sen myötä sähköverkko. Yritykset pystyivät

tämän johdosta luopumaan omista voimaloistaan ja niihin liittyvistä massiivisista investoinneista ja ylläpitokustannuksista. Ne siirtyivät ostamaan sähköä sen tuottamiseen erikoistuneilta yrityksiltä maksaen siitä käytön mukaisesti. Energiayhtiöt huolehtivat tarvittavista investoinneista, muista kustannuksista ja takasivat asiakkailleen häiriöttömän sähkönsaannin.

Pilvipalvelut merkitsevät tietoajan yritykselle samaa kuin aikoinaan sähköverkko teolliselle Suomelle. Asiakasyritys maksaa vain lopputuloksesta, eikä lopputulokseen tarvittavien eri tuotantokelijöiden omistamisesta.



MISTÄ OIKEIN ON KYSYMYS?

Tuottavuusvaatimusten kiristyessä yritykset tutkivat jatkuvasti mahdollisuuksia tehostaa toimintaansa. ICT-kulut ovat luonnollisesti myös tarkastelun alla. Perinteinen malli, jossa yritykset sitovat nettokäyttöpääomaansa itse omistamiin laitteisiin ja lisensseihin, on murroksessa pilvipalvelumallin myötä.

Kustannussäästöjen lisäksi yritykset tavoittelevat liiketoimintaansa joustavuutta ja nopeutta. Työkaluja ICT:ssä ovat esimerkiksi ulkoistaminen ja ratkaisuiden hankkiminen kokonaispalveluna toimittajalta ydinliiketoiminnan ulkopuolisten ratkaisuiden osalta.

Sen sijaan, että yrityksissä investoitaisiin esimerkiksi omaan IT-infrastruktuuriin ja konesalien ylläpitoon, ne yhä useammin vuokraavat

koneet, palvelut ja kapasiteetin ”pilvestä”, toisin sanoen tietoverkosta. Olemme laatineet tämän oppaan auttaaksemme suomalaisia yrityksiä ymmärtämään, mistä pilvipalveluissa on kyse ja mitä jokaisen niiden ostamista harkitsevan tulisi tietää ennen ostopäätöksen tekemistä. Opas kertoo lyhyesti ja ytimekkäästi, miksi omistamisessa ei enää aina ole järkeä. IT-ympäristön ylläpito ei ole mielestämme yrityksesi ydintehtävä. Se on meidän tehtävämme. Me voimme tukea yritystäsi saavuttamaan tavoitteensa huomattavasti tehokkaammin ja ennen kaikkea vaivattomammin. Toisinaan asioista on syytä keskustella lähemmin kahden kesken. Varaa tällöin tapaaminen asiantuntijamme kanssa. Yhteystietomme löytyvät esitteen viimeiseltä sivulta.



KOLME HYVÄÄ SYYTÄ PANOSTAA PILVEEN



TARPEEN MUKAAN KUUKAUSIMAKSULLA

Pilvessä maksat IT-palvelustasi tarpeen mukaan kiinteällä kuukausimaksulla tai tuntihintaisena. Tämä merkitsee alhaisempia kiinteitä kustannuksia, mutta myös niiden parempaa läpinäkyvyyttä.



AINA KÄDEN ULOTTUVILLA

Pilvipalvelut ovat sopimuksen solmimisen jälkeen heti saatavilla. Ne toimivat kaikilla päätelaitteilla, missä yrityksesi ja työsi kulloinkin sijaitsee.



PALVELUT KASVAVAT YRITYKSESI KANSSA

Pilvipalvelut skaalautuvat yrityksesi tarpeen mukaan. Saat enemmän laskentatehoa pienemmällä vaivalla, ilman aloitusvaiheen usein huomattavia perustamiskustannuksia.

PILVIPALVELUT VAPAUTTAVAT RESURSSISI KÄYTTÖÖN

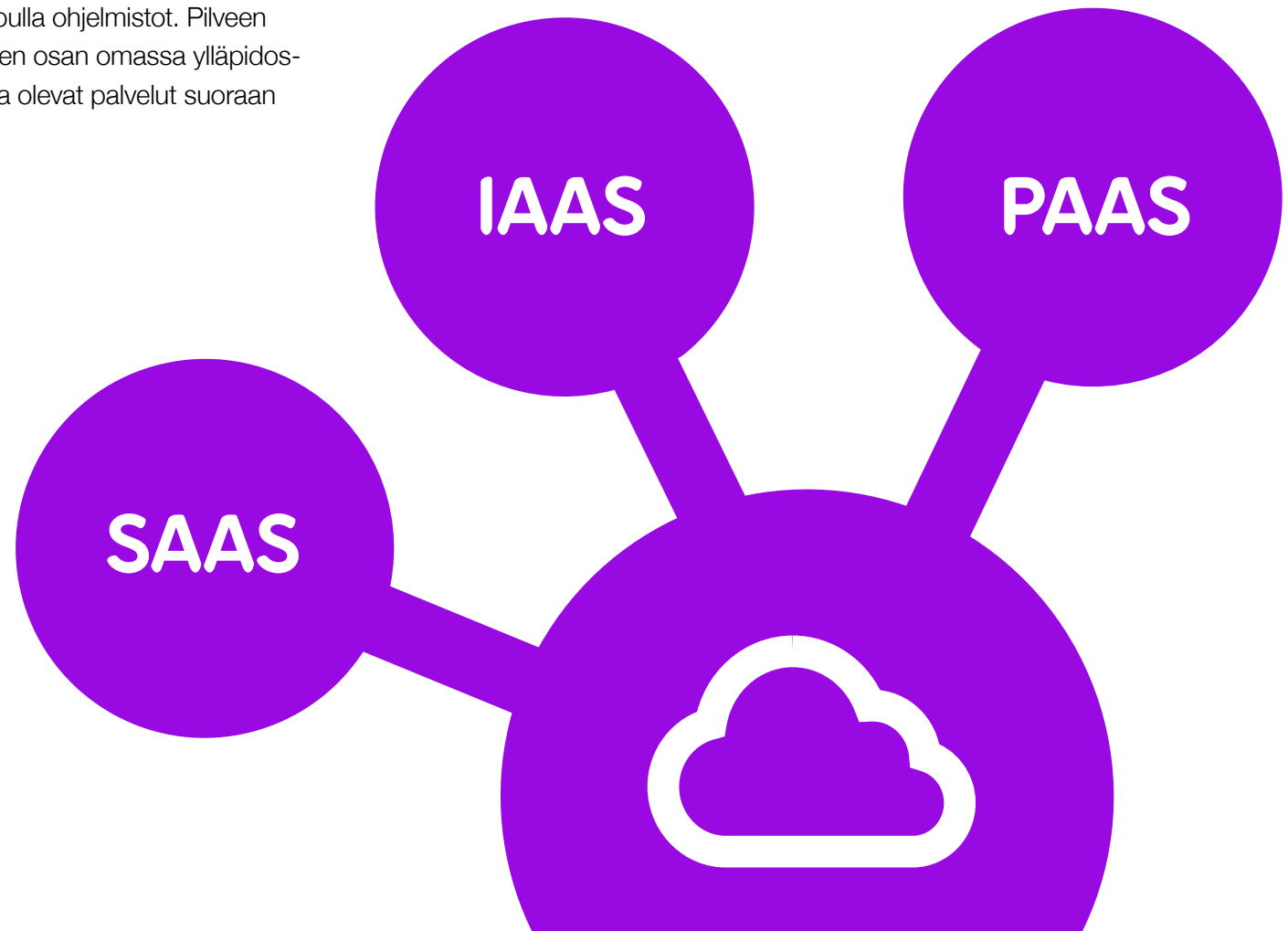
Pilvipalveluista puhuttaessa puhutaan oikeastaan ajattelutavan muutoksesta. Sen keskeinen ajatus on, että omistamisen sijaan yrityksen kannattaisi pikemminkin vuokrata liiketoimintansa kannalta kriittiset IT-palvelut. Tämä on yrityksen kannalta järkiratkaisu.

Yritys maksaa pilvipalveluista aina käytön mukaan ja palvelut ovat heti saatavilla. Mikä tärkeintä, pilvipalvelut skaalautuvat liiketoiminnan tarpeiden mukaan. Pilvipalveluissa loppukäyttäjän ei tarvitse enää ottaa kantaa käyttöjärjestelmään, selaimen taikka käyttämänsä päätelaitteen tyyppiin, sillä pilvisovellukset toimivat kaikilla alustoilla.



SAAS-, IAAS- JA PAAS-PALVELUIDEN KOLMIJAKO

Pilvipalvelut voidaan niiden luonteen perusteella jakaa kolmeen luokkaan. Palveluiden pääluokat ovat SaaS (Software as a Service), IaaS (Infrastructure as a Service) ja PaaS (Platform as a Service). IaaS, PaaS ja SaaS muodostavat ikään kuin kolmion, jonka pohjalla on infra, keskitasolla sovellusalueet ja huipulla ohjelmistot. Pilveen voi siis siirtää hyvinkin suuren tai vain pienen osan omassa ylläpidossa olevista palveluista tai korvata olemassa olevat palvelut suoraan pilveen rakennetuilla applikaatioilla.



Alla oleva kuva kiteyttää SaaS-, IaaS- ja PaaS-palveluiden erot.



SAAS-SOVELLUKSET JOKAPÄIVÄISEEN TYÖHÖN

SaaS-palveluilla viitataan yrityksen tyypillisiin, usein toiminnan kannalta kriittisiin sovelluksiin. Yksinkertaisimmillaan SaaS-palvelu olla esimerkiksi yrityksen sähköposti- palvelu, jonka kapasiteetin asiakas voi itse päättää palvelua ostessaan. Palvelu joustaa asiakkaan tarpeen mukaan, asiakas voi lisätä ja poistaa postilaatikoita sen mukaan, miten henkilömäärä yrityksessä muuttuu.

Sähköpostin ohella yrityksen järeämmätkin sovellukset, kuten toiminnanohjausjärjestelmä (ERP) ja asiakkuudenhallintajärjestelmä (CRM) voidaan hankkia helposti pilvestä – liiketoiminnan kokoon sovittaen.



**SKAALAUTUVUUS LIKETOIMINNAN
TARPEEN MUKAAN**

•

**MAHDOLLISUUS HANKKIA
VALMIITA TÄSMÄRATKAISUJA**

•

HELPPO JA NOPEA HANKKIA



**INTEGROINTI OLEMASSA
OLEVIIN JÄRJESTELMIIN**

•

RÄÄTÄLÖITÄVYYS

PAAS – KOHTI KEVYEMPÄÄ SOVELLUSKEHITYSTÄ

PaaS-palveluilla viitataan pilvestä tarjottaviin sovellusalustoihin. PaaS-palveluissa asiakkaalle tarjotaan ikään kuin valmis ”kuori”, jonka päälle asiakas voi rakentaa oman kustomoidun palvelunsa tai johon asiakas voi tallentaa tietoa.

PaaS-palveluihin sisältyy sovelluskehittäjien tarvitsemat tyypilliset teknologiat ja työkalut. Palvelun avulla yrityksen sovelluskehittäjien on mahdollista kirjoittaa koodia nopeasti. Tyypillinen esimerkki PaaS-palvelusta on tietokanta, jossa palvelutoimittaja huolehtii käyttöjärjestelmistä, tietoturvapäivityksistä ja varmistuksista asiakkaan puolesta.



SKAALAUTUVUUS

.

**POISTAA TARPEEN RESURSSILLE
TIETOKANTAPALVELIMIEN
YLLÄPITOJA VARTEN**



**EIVÄT VÄLTTÄMÄTTÄ SOVELLU
KOVIN “EKSOOTTISIIN” SOVELLUKSIIN
TAI ITSE TEHTYIHIN RÄÄTÄLÖITYIHIN
RATKAISUIHIN**

IAAS – VAKAA PERUSTA PILVESTÄ

IaaS eli pilvestä tarjottava infrastruktuuri on pilvipalveluista tyypillisimpiä. Pilvipalvelimet, levytallennustila ja palomuurit ovat tyypillisiä IaaS-palveluita.

Nämäkin kovan ytimen pilvipalvelut noudattavat pilvipalveluiden logiikkaa, eli ne tarjotaan asiakkaalle tarpeen mukaan. IaaS-palvelut sopivat erityisesti yrityksille, joilla on tarve laskentavoimalle, mutta jotka eivät halua käyttää resurssejaan konesalien rakentamiseen ja jatkuvaan ylläpitoon.



**RESURSSIT SKAALAUTUVAT
ASIAKASYRITYKSEN TARPEEN MUKAISESTI**

•

**EI ISOJA ALKUINVESTOINTEJA
(VRT. OMIEN PALVELINTEN HANKINTA)**

•

**VÄHENTYNYT TARVE OMALLE KALLILLE
PALVELINTEKNISELLE OSAAMISELLE PALVELUA
VOI HYÖDYNTÄÄ KOKONAAN TAI OSITTAIN
(ESIM. HANKKIMALLA VAIN TIETYLLE
TARPEELLE INFRASTRUKTUURIPALVELU)**



**EI SOVELLU KAIKKIIN KÄYTTÖTARKOITUKSIIN
(ESIM. RASKAAN TEOLLISUUDEN
PROSESSITYÖN OHJAUS)**

•

**TOIMITTAJA- JA SOPIMUSRISKI
(KTS. RISKIENHALLINTA)**

•

**VERKKOLIIKENTEN KUSTANNUSRISKI
TILANTEESSA, JOSSA TOIMITTAJA VELOITTA
ASIAKASTA VERKKOLIIKENTEN MUKAAN**

PRIVATE CLOUD SULJETTUUN VERKKOON

Kaikki pilvipalvelut on mahdollista hankkia myös ns. yksityisenä pilvipalveluna (private cloud), jolloin pilven infrastruktuuri on varattu vain kyseisen pilven käyttöön ja se muodostaa oman suljetun verkon. Tällöin palveluntarjoaja rakentaa asiakkaalle hänen haluamansa palvelun ja hinnoittelee sen pilvipalvelumallilla. Yksityinen pilvipalvelu on tarkoituksenmukainen tilanteessa, jossa asiakasyrityksellä on esimerkiksi tavanomaista tiukemmat tietoturva-vaatimukset.



RISKIENHALLINTA PILVESSÄ – TARKISTUSLISTASI VARAUTUMISTA VARTEN



RISKIT KERTAUTUVAT

Pilvipalveluita hankittaessa riskit kertautuvat kerrosten myötä. Toisin sanoen hankkiessasi SaaS:ia kaikki PaaS:in ja IaaS:in sisältämät riskit ovat myös mukana.



TUNNE TOIMITTAJASI TAUSTAT

Tutustu aina huolellisesti kilpailuttamiesi pilvipalveluiden toimittajien taustoihin. Varmista, että toimittajakandidaatilla on esimerkiksi riittävän luotettavia näyttöjä pitkään jatkuneista asiakkuuksista ja että yritys on taloudellisesti vakavarainen sekä vakiinnuttanut asemansa markkinoillaan.



NÄYTÖT

Onko toimittajalla tarjota referenssejä oman toimialasi asiakkuuksista ja vastaavista toteutuksista? Kuinka kauan ne ovat jatkuneet? Pyydä referenssien yhteystiedot ja ota heihin yhteyttä.

RISKIENHALLINTA PILVESSÄ – TARKISTUSLISTASI VARAUTUMISTA VARTEN



LAINSÄÄDÄNTÖ

Riippuen toimialalle asetetuista vaatimuksista, lainsäädäntö saattaa estää esimerkiksi tietyn tiedon tallentamisen EU-alueen ulkopuolelle. Selvitä, teettääkö toimittaja tällaisissa tapauksissa töitään alihankkijoilla EU:n ulkopuolella. Varmista aina Sopimusseikat ennen sopimuksen solmimista, mihin olet sitoutumassa. Vaikka sopimuksen kesto olisi selkeästi ilmaistu, saattaa eteesi ilmaantua tilanne, jossa sopimus on syytä purkaa nopeallakin aikataululla. Varmista jo alkuvaiheessa, kuinka voit halutessasi siirtyä pois palvelusta tai vaihtaa toimittajaa niin a. juridisesti kuin b. teknisesti. Pyydä toimittajaltasi kuvaus siitä, miten yrityksessä menetellään sopimuspurun yhteydessä ja kuinka teknisesti palvelut voidaan siirtää muualle.



MISSÄ PILVI SIJAITSEE?

Selvitä, missä palveluntarjoajan pilvi sijaitsee ja minkälaiset yhteydet toimipisteestäsi on toimittajan tarjoamiin pilvipalveluihin. Voit pyytää tästä selvitystä pilvipalveluita toimittavalta yritykseltä tai tietoliikennekumppaniltasi.



OSAAMINEN JA KOKEMUS

Monimutkaisimpien SaaS-sovelluksien hankinta pilvipalveluna ei valitettavasti ole merkittävästi helpompaa kuin aikaisemminkaan. Tarvittava työmäärä asiakkaalta ja toimittajalta ei muutu. Siksi oikean kumppanin valinta on pilvipalveluita hankittaessa kriittistä. Hyvä tapa varmentaa jo syntynytkin luottamus on esimerkiksi pyytää toimittajalta asiakaspalvelu- kyselyiden tuloksia. Muista varmistaa selustasi ja selvittää, löytyykö Suomesta jokin toinen yritys, joka kykenee tarvittaessa myös toimittamaan ratkaisun. Jonkinasteinen varoitussignaali on, jos Suomessa on vain yksi yritys, joka voi toteuttaa ratkaisun.



TELIA INMICS-NEBULA

myynti@inmicsnebula.fi

www.inmicsnebula.fi