



NEVTOR

NEWS 2011

NEVTOR NEWS on Nevtor Oy:n asiakaslehti www.nevtor.com



IT-johtaja Juhani Rajala:

Palace Kämp Group luottaa sparraukseen

► SIVU 4

► SIVU 6

Nevtor365:
menetetyn tiedon
metsästäjä

► SIVU 11

Järjestelmän
suuret aivot
**Microsoft
System Center**



NEVTOR NEWS 2011

PÄÄKIRJOITUS

”Kasvu edellyttää myös valintoja ja fokuosointia palvelutarjonnassamme.”



Katsot kasvun!

Kaiken takana on ahneus

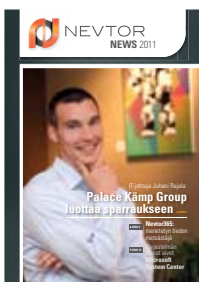
Nevtorilla on historiaa takanaan nyt yli viisi vuotta, yritys saavutti tietotekniikkayrityksenä siis miehen iän. Olemme näinä vuosina kasvaneet ja menestyneet hyvin. Kehityksemme on pääsääntöisesti mahdollistanut ahneus, joka sanana liitetään useasti rahaan, mutta meillä onneksi kyse ei ole siitä. Olemme ahneita kehittämään itseämme. Halumme auttaa asiakkaitamme kehittämään on todella vahva ja toden totta myös halumme menestyä alamme nälkäisinä ammattilaisina. Voit lukea tästä lisää sivulta 8.

Tavoitteemme on kasvaa merkittävästi lähivuosina. Tämä vaatii meiltä kyseisiä tunnistamiamme ahneuden merkkejä, jotka mahdollistavat yrityksen järkipäisen kasvun asiakkaidemme tarpeita tukien. Kasvu edellyttää myös valintoja ja fokuosointia palvelutarjonnassamme. Asiantuntijapalveluis-

samme aiomme kohdentaa voimamme yhä vankemmin Microsoft-tekniikkaan ja ylläpitopalveluissa odotamme asiakkaiden osaulkoistustarpeiden kasvavan entisestään. Uskon, että näitä terveitä ahneuden merkkejä meidän tulee kehittyvänä kasvuyhtiönä vaalia, koska tavoitteenamme on palvella nykyisiä ja uusia asiakkaitamme yhä paremmin. Mitä ahneempia olemme, sitä enemmän asiakkaamme hyötyvät.

Uusi Nevtor News on täynnä kiinnostavia IT-alan kuulumisia. Mukavia lukuhetkiä toivottaen,

Ari Hietämäki, toimitusjohtaja



NEVTOR OY Hevosenkentä 3, 02600 Espoo
Päätoimittaja Ari Hietämäki, Nevtor Oy
Toimituspäällikkö Marjo Hietämäki, Nevtor Oy
Toimitus Sami Kohonen, Harri Puupponen, Juhani Tolonen, Jyrki Pätäri, Ari Hietämäki, Marjo Hietämäki

Ulkoasu ja taitto Brandit Advertising Oy
Projektipäällikkö Esa Rantanen, Brandit Advertising Oy
Kannen kuva GLO/Kari Likonen
Paino SP-Paino Oy
Osoitelähde Nevtor Oy:n asiakasrekisteri

Kultaista kumppanuutta jo yli 5 vuotta

Nevtor on valinnut Microsoft-tekniikat strategiseksi liiketoiminta-alueekseen. Olemme olleet Microsoftin kultakumppani jo vuodesta 2006 lähtien, mutta nyt kumppanuudella on meille täysin uusi merkitys.

Merkki osaamisesta

Microsoft on uudistanut kumppaneilleen suunnattua kumppaniohjelmaa viime aikoina. Uudistuksen tavoitteena on yhä enemmän tukea asiakastarvetta sekä kumppaneita, jotka ovat panostaneet Microsoft-teknoologiaan. Nevtorissa koemme uudistuksen loistavana mahdollisuutena erilaistua valitsemillamme osa-alueilla. Keskittyminen näkyy asiakkaillemme vankana asiantuntemuksena, mutta erityisesti palvelujemme laadukkuutena ja toimitusmalliemme vakiintumisena. Microsoft-ratkaisuissa olemme erikoistuneet Systems Management- ja Unified Communications -osaamiseen sekä perusinfrastruktuurin asiantuntijapalveluihin. Näillä osa-alueilla tulemme myös olemaan korkeimman eli kultatason kumppani.

Mitä Nevtorin kaltaiset kumppanit merkitsevät Microsoftille?

“Aikaisemminkin meillä oli paljon hyviä kumppaneita, mutta kumppaniohjelma ei erotellut parhaita. Uuden kumppaniohjelman myötä parhaat kumppanit nousevat selvemmin esille: Gold-kumppaneiden määrä kullakin osaamisalueella on hyvin rajallinen. Merkittävästi tiukentuneet osaamisvaatimukset takaavat sen, että asiakkaat tietävät tarkemmin, mitä Gold- ja Silver-tason kumppanilta voi odottaa. Olemme ilolla panneet merkille Nevtorin kasvavan panostuksen Microsoft-teknoologiaan”, sanoo Microsoftin kumppanimyyntiä johtaja Niilo Fredrikson.

Miten asiakas hyötyy kumppanuudesta?

“Yksi merkittävä syy Microsoftin kumppaniohjelman uudistamiseen ja parhaiden kumppaneiden tarkempaan seulomiseen oli asiakkailta tullut palaute. Asiakkaat toivoivat tiukempia osaamisvaatimuksia, jotta eri tasoisten kumppaneiden osaamiseen olisi helpompi luottaa. Tämä on mielestäni toteutunut hyvin. Odotan innolla asiakkaiden kokemuksia seuraavan 6-12 kk ajalta, kun uusia luokitteluja päästään toden teolla hyödyntämään.”

Millaiset ovat Nevtorin valitsemien osaamisalueiden kasvunäkymät?

“Kasvat kustannuspaineet ja pilvipalvelumurros ajavat yrityksiä tehostamaan ICT-palveluiden tuotantoa. Samalla pitäisi myös laadun ja ominaisuuksien parantua. Microsoftin teknologia soveltuu hyvin tällaiseen tilanteeseen, ja olemmekin päässeet viime aikoina nauttimaan kovasta kasvusta monilla alueilla. Ratkaisumme toteutetaan asiakkaille pääasiassa kumppaniverkoston toimesta, joten kysynnän kasvun myötä kumppaneiden kasvu on meille elintärkeää. Nevtorin osaamisalueista mm. hallinta- ja valvontaratkaisut (System Center -tuoteperhe) sekä palvelinvirtualisointi (Hyper-V) ovat voimakkaassa kasvussa”, sanoo kumppanimyyntiä johtaja Fredrikson.

Haluatko tietää lisää? Katso www.nevtor.com

Microsoft DDPS työasemien optimaaliseen hallintaan

Microsoft
GOLD CERTIFIED

Partner

Microsoft Desktop
Deployment Planning
Services (DDPS) on

Nevtorin tuottama työasemallevityksen ja -hallinnan suunnittelupalvelu, jonka Microsoft rahoittaa asiakkaalle Microsoft (Software Assurance) asiakkuusetuna.

Osana DDPS-palvelua Nevtorin asiantuntija auttaa suunnittelemaan asiakkaan tarpeisiin optimoidun työasemien asennus- ja hallintamallin, joka on turvallinen ja hyvin hallittavissa oleva sekä mahdollistaa laajemman käytön tehos-

ta tuottavuutta ja alentaa käyttökustannuksia vähentää järjestelmien kokonaiskustannuksia antaa asiakkaalle uuden tekniikan tuomat edut mm. uusimmat Microsoft-ratkaisut

Palvelun tuloksena asiakas saa tarpeidensa mukaisen käyttöönottomallin.

Organisaatio hyötyy

Osana DDPS-palvelua luodaan mallit työasemien optimointiin Windows 7- ja Office 2010 -tuotteiden avulla. Lisäksi järjestelmäympäristö optimoidaan tukemaan näitä tuotteita.



NEVTOR
Ratkaiseva tekijä.

DDPS:n avulla tuotetaan malli tulevasta infrastruktuurista ja migraatiosta uuteen tekniikkaan sekä määritetään asiakkaalle sopivat avaimet järjestelmien tehokkaaseen hallintaan.

Kehitetyn mallin ansiosta järjestelmät voidaan ottaa käyttöön tehokkaammin, niiden toiminta saadaan yhtenäistettyä ja käyttäjien tuen tarve vähenee.

Haluatko tietää lisää?

Katso www.nevtor.com

►► Kaksi on enemmän kuin yksi. Keskustelut Nevtorin konsultointijohtajan **Risto Tolosen** (oik.) kanssa avaavat **Juhani Rajalan** mielestä uusia näkökulmia.



Palace Kämp Group Oy on suomalainen hotelli- ja ravintolakonserni, johon kuuluu yli 20 ravintolaa ja viisi hotellia sekä Kämp Spa. Työntekijöitä on runsas 500. Konsernin kansainvälisesti tunnetuin hotelli on vuonna 1887 perustettu maineikas Hotel Kämp.

Kaikkeä ei tarvitse tehdä itse

Palace Kämp Group Oy:n IT-johtaja Juhani Rajala hyödyntää ulkoisia konsultteja tiettyjen ratkaisujen kehittämisessä. Aktiivisena, kansainvälisillä kilpakentillä menestyneenä karaten harrastajana hän osaa punnita oikein omat ja kumppanien resurssit.

Millaisissa haasteissa olet käyttänyt ulkoista "sparrausapua"?

– Suurimmat syyt ulkopuolisen avun käyttämiseen ovat tyypillisesti joka ajan tai kompetenssin puute, joskus molemmat. Nämähän menevät usein case-by-case eli pitää aina miettiä missä kohtaa esimerkiksi osaaminen on joka tapauksessa hankittava talon sisälle ja missä tapauksessa ulkopuolinen apu riittää. Lähtökohtaisesti tarkastelen ulkopuolista apua varsin kriittisesti, mutta olennaisinta on miettiä, mihin oman aikansa ja työpanoksensa haluaa käyttää – mikä merkitsee oikeasti.

Mitkä ovat tämän toimintamallin hyödyt ja haitat?

– Hyötyjä näen monia esim. ammattitaito, nopea eteneminen, eri asioiden huomioiminen ja uusien teknologioiden mahdollisuudet. Haittapuolelle menee kulut, joskus myös sitoutuminen vain tiettyyn toimittajaan, yhteisen motivaation puute (toimittajan täytyy oikeasti ymmärtää mikä asiakkaalle on tärkeää). Suurin riski ehkä kuitenkin on huonon ostajan ja hyvän myyjän yhdistelmä. Ostetaan lyhytnäköisesti asioita, joita ei tarvita ja sopimuksellisesti vielä varmistetaan, että irtipääseminen on lähes mahdotonta järkevin ehdoin.

Uskotko vastaavanlaisen konsultoinnin kasvavan?

– Aivan varmasti. Kehittymisen sykli erityisesti teknologian saralla nopeutuu koko ajan ja

tarve tuskin vähenee. Uskon myös konsultointipuolen siirtyvän perinteisestä IT-ratkaisumaailmasta lähemmäksi liiketoiminnan ratkaisumaailmaa, jossa IT tarjoaa keinoja liiketoiminnalle. Tämä tarkoittaa sitä, että konsultin tulee ymmärtää myös asiakkaan liiketoimintaa hyvin.

Muilta IT-päättäjiltä saatu sparrausapu vs. ulkoisten konsulttien apu?

– Kollegoiden kautta saatu sparrausapu on todella tärkeää. Suurin ero (ja myös merkittävin) on se, että kollegoiden kanssa asioita voidaan tarkastella yhtä kerrosta syvemältä. Ei pelkästään prosessi- ja IT-väline -tasolla, vaan myös toimittaja siinä välissä. Eli voidaan puhua koko paletista: prosessista, välineistä, kumppaneista ja kustannuksista.

Mitkä vaatimukset Nevtorin täytyi täyttää?

– Kumppaneille minulla on vain muutama kriteeri. 1. Täyttää asettamani tarve. 2. Tehdä ja sitoutua siihen, mitä sovitaan (luottamus) 3. Ymmärtää tehdä asiat sillä tavalla, mitä itse arvostan eli mitä pidän tärkeänä.

Millaisia arvoja odotat palvelun-toimittajiesi noudattavan?

– Odotan toimittajan noudattavan vastaavanlaisia arvoja kuten oma yrityksemmekin. Suomalaisilla toimittajilla arvot ovat pääsääntöisesti kunnossa. Arvojen rinnalla tärkeänä pidän myös yrityskulttuuria. Mikäli nämä eivät mene yksiin, ei asiakassuhde kestä.

Millaisena olet kokenut IT-palvelutason yleisesti Suomessa?

– Yleisesti ottaen kyky viestiä ja kommunikoida on todella surkealla tolalla. Myynnissä tämä yleensä toimii, mutta siihen se usein jääkin. Viestini onkin siis, että olkaa asiakkaaseen yhteydessä vaikka ratkaisu ei olisi täydellinen tai valmis. Asiakasta kiinnostaa tietää, mitä tapahtuu ja eteneekö

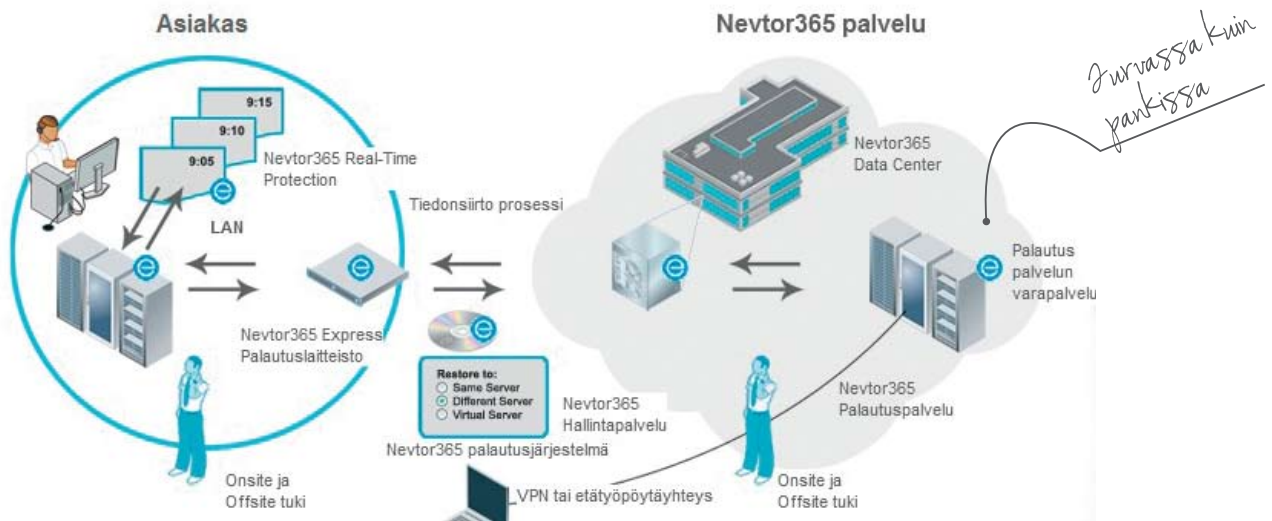
asiat. Tämä osoittaa myös sen, onko asiakas oikeasti toimittajan mielessä.

Miten näet IT:n tulevaisuuden, milloin kaikki maan IT-johtajat työskentelevät pilvessä?

– Aika paljon täytyy legacy-sovellusten kehittyä, jotta IT-johtaja pääsee täysin pilviin. Vanhat investoinnit ja sopimukset pitää kuolettaa ensin. Pilvessä on paljon hyvää ja hypeä, mutta myös paljon avoimia kysymyksiä. Sinne päin maailma kuitenkin väkisin menee eikä paluuta ole.

Karatea on väheksytty vapaaottelussa heikosti toimivana lajina, ja viimeisimmän UFC-tapahtuman kovatasoisessa ottelussa tyrmättiin ottelija Karate Kid -potkulla. Vastaavasti Nokia on saanut osakseen kritiikkiä valinnastaan siirtyä Windows -puhelimiin. Aasinsiltana, onko Stephen Elop Nokian Mr. Miyagi, joka auttaa tyrmäämään Applen ja Androidit yritysten puhelinvalikoimasta?

– Karate on varmasti hyvä laji UFC-kamppailussa siinä missä judo, paini tai jokin muu. Tärkeintä on juuri kuka ottelee, ei millä tyylillä. Se mitä Nokialle tapahtuu, on valtava murros, joka olisi pitänyt käynnistyä jo aikaisemmin. Uskon, että Nokian Microsoft-yhteistyöstä tulee kova juttu, sitä en osaa sanoa tapahtuuko se jo vuonna 2012 vai vasta tämän jälkeen. Tai antaako tämä ns. välivaihe turhan suuren kaulan kilpakumppaneille. Syy, miksi uskon tulevaan menestykseen, on mielestäni näiden kahden kyky yhdistää toimistosovellukset aukottomasti langattomaan maailmaan kustannustehokkaalla tavalla. Sokerina pohjalla varsin hyvä asiakaskanta. Tällaista mahdollisuutta muilla ei toistaiseksi ole. Nyt kannattaa muuten hankkia Nokian osakkeita.



Tiedon turvapalvelu Nevtor365 – huolettomuutta joka päivä

Tiedon menetystä voisi verrata tapaturmaan. Niin haverin kuin tiedon menetyksenkin jälkeen alkaa toipuminen. Kuntoon tulemisen nopeus on avainkysymys organisaatiolle. Varmuuskopiointi on tärkeää, palautuminen elintärkeää.

Kukaan tuskin kiistää varmuuskopioinnin tärkeyttä oli kyse sitten monen vuoden aikana kertyneistä yrityksen sähköposteista tai liiketoiminnan selkärangan muodostavasta CRM-ympäristöstä. Mutta kuinka moni on miettinyt, miten palautetaan tilanteesta, jossa vakava tiedon menetys kohtaa omaa organisaatiota?

Miten nopeasti ja jouhevasti organisaatio tai sen kriittiset osa-alueet voivat keskittyä taas tärkeimpään – oman liiketoiminnan jatkamiseen.

Katse nenää pidemmälle

Tiedon menetykseen varautuminen on paljon muutakin kuin vain investointia infrastruktuuriin tai palveluun. Kenellä on riittävä asiantuntemus yrityksessä? Mistä löytyvät resurssit varmuuskopioinnin ja tiedon palauttamisen hallittuun hoitamiseen?

Nevtor365-palvelu on ratkaisu, jossa kaikki luotettavan varmuuskopioinnin lenkit yhdistyvät

helpottamaan tietojärjestelmästä vastaavien elämää.

Hyvin suunniteltu on...

Tuttu viisaus, joka pitää paikkansa lähes kaikessa. Ensin kannattaa määritellä, mitä varmuuskopioidaan ja mihin ja miten usein?

Onko perusteltua tehdä erilaisia kopiointikäytäntöjä eri tiedostojen ja järjestelmien kesken? Miten varmistetaan työasemat? Nämä ovat kaikki kysymyksiä, jotka on hyvä tehdä itselle. Näin varmistetaan, että tärkeät tiedostot saadaan talteen niiden vaatimalla tasolla. Monet osaavat ottaa huomioon ison osan ”tarkistuslistasta”, mutta unohtavat kiinnittää riittävää huomiota käyttöönottoon. Nevtor365-palvelu varmistaa, että myös käyttöönotto onnistuu asiantuntijoiden käsissä luotettavasti ja mutkattomasti.

Palautuminen on kaikki kaikessa

Onko perusteltua tehdä erilaisia kopiointikäytäntöjä eri tiedostojen ja järjestelmien kesken? Miten varmistetaan

Väistämättömästi edessä

Ennemmin tai myöhemmin jokaiselle organisaatiolle tulee eteen tilanne, jossa tärkeää tietoa menetetään. Laiterikkoja tapahtuu ja joskus käyttäjillekin sattuu inhimillisiä virheitä. Oli kyseessä sitten yksittäisen käyttäjän tiedoston tai palvelimen käyttämän tietokannan menettäminen, niin olennaista on ymmärtää, miten silloin toimitaan. Palautuminen on kaikki kaikessa. Sen onnistumisen määrää hyvin pitkälle se, onko tällaiseen tilanteeseen varauduttu – edes ajatuksissa.

Apu nopeasti

Nevtor365:n kanssa asiakas ei jää yksin tiedon kadotessa. Tarvittava apu on aina yhden puhelinoiton päässä. Toki hyvän tuotteen etuihin kuuluu myös mahdollisuus asiakkaan omatoimiselle tiedostojen palauttamiselle, mutta haastavammassa tilanteissa nopea apu on tarpeen. Nevtorin asiakaspalvelu auttaa tällöin menetetyt tiedon palauttamisessa.

Myös käyttöönotto onnistuu luotettavasti

Selkeä toimintamalli

Miten toimitaan tiedonmenetystilanteissa? Onko menetetty tieto liiketoiminnalle kriittistä? Kuka palauttaa ja mihin palautetaan? Näihin kysymyksiin Nevtorin pitkä kokemus varmuuskopioinnista ja järjestelmien pystyttämisestä antaa asiantuntijan vastaukset. Nevtor365 ratkaisee asiakkaan haasteet. Varmuuskopiointirutiinin ja palautussuunnitelman luominen ja sen toimivuuden varmistaminen tarjoavat asiakkaillemme hyvän suojan ja mikä tärkeintä – nopean palautumisen menetyksen sattuessa. ■

Ami-säätiö-yhteistyö syvenee



Nevtor Newsin edellisessä numerossa esiteltiin

Ami-säätiö ja Nevtorin

yhteinen virtualisointihanke. Hyvä työ poikii usein jatkoa – kyseiset kumppanit ovat sopineet yhteistyön seuraavasta vaiheesta. Jatkossa Nevtor vastaa myös Ami-säätiön henkilökunnan IT-ongelmien tukemisesta ja ratkaisesta User Care-palvelunsa avulla sekä palvelinympäristön valvonnasta ja ylläpidosta.

Ami-säätiön ympäristö alati vaihtuvine opiskelijoineen on haastava ja tarvitsee jatkuvaa, nopeasti saavutettavaa tukea. Nevtorin User Care auttaa Ami-säätiön henkilökuntaa työasemien perusongelmista aina haastavampiin palvelintapauksiin. Nevtor on vahvasti mukana kehittämässä Ami-säätiön IT-ympäristöä varmistaen näin omalta osaltaan, että asiakkaan ympäristö vastaa jatkuvasti muuttuvan IT-maailman tuomiin haasteisiin. ■



Suzukilla nauhat ovat historiaa

”Olemme tehneet Nevtorin kanssa jo pitkään yhteistyötä ja oli luonnollista luottaa heihin kun kävimme läpi sen hetkistä tilannettamme varmuuskopioinnin osalta”, kertoo **Tuija Ollila** Suzuki International Europe GmbH:n Suomen toimistolta.

Nevtor365 varmuuskopiointiratkaisun avulla Suzukilla päästiin eroon nauharobotista ja siihen liittyvästä nauhojen vaihdosta ja kierrätyksestä. Tämän hoitaminen ei kuulunut kenenkään toimenkuvaan ja pääasialliset työtehtävät kiireineen mahdollistivat inhimillisen erheen.

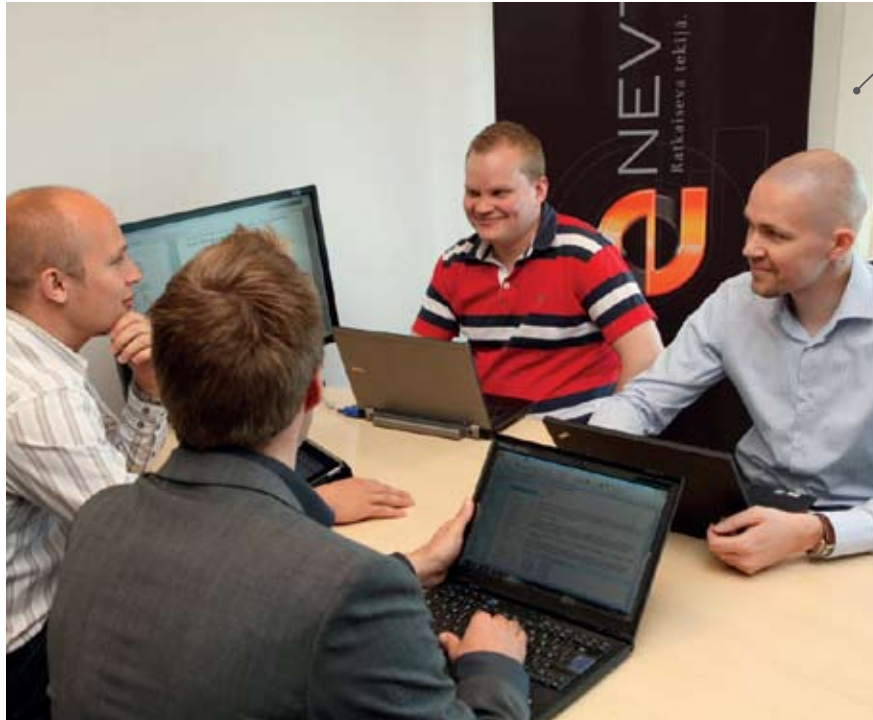
”Nevtor365 on automatisoitu ratkaisu, joka vapauttaa asiakkaittemme resurssit liiketoiminnan kannalta tärkeämpien tehtävien hoitamiseen. Palvelun skaalautuvuus poistaa nauhojen varastointiin ja hankkimiseen liittyvät investointipaineet”, summaa Nevtorin **Sami Kohonen**.

Palvelun piiriin kuuluu myös Suzukin sähköpostijärjestelmä. ”Sähköposti on yhä kasvavassa määrin kriittinen päivittäisen liiketoiminnan kannalta. Sitä kautta kiertää uskomaton määrä businesskriittistä tietoa, jonka pitää löytyä pitkän ajan jälkeen. Etävarmuuskopioinnin avulla saamme tiedot siirrettyä turvaan toimiston ulkopuolelle ja minimoimme riskin työasemien tai palvelimien rikkoutumisen ja siihen liittyvän tiedonmenetyksen osalta”, Tuija kertoo.

”Tieto siitä, että **tiedonpalautustilanteessa voimme luottaa Nevtorin asiantuntemukseen ja palveluun, tuo varmuutta** omaan toimintaamme. Onhan nämä asiat otettava huomioon joka tapauksessa nykyaikaisessa liiketoiminnassa”, päättää Tuija. ■

Olemme tehneet Nevtorin kanssa jo pitkään yhteistyötä





*Kukaan ei ole seppä
syntyessään!*

Nevtorin asiantuntijat kasvavat haasteissa

Koko IT-ala potee tällä hetkellä yhteistä vaivaa; mistä osaajia? Teknologian kehitys ja liiketoiminnan tarpeet vaativat yrityksissä ja palvelutoimittajilla yhä enemmän aikaa, mutta osaajien määrä ei kasva suhteessa lisääntyvään tarpeeseen.

Valmiita palvelualttiita osaajia on markkinoilla rajallisesti. Periaatteemme mukaisesti emme hyödynnä headhuntingia, koska se ei ratkaise markkinoiden ongelmaa, vaan luo uuden. Kysyntä ylittää tarjonnan, ja laskun maksaa Asiakas.

Olemme oman tien kulkijoita; kasvatamme osaajamme itse hyödyntämällä mentorointimallia ja taitavaa kumppania. Tällä tavoin myös varmistamme, että **asiantuntijamme täyttävät kumppaneiden asettamat sertifiointivaatimukset.**

Mistä uudet asiantuntijat?

Käytämme rekrytointipalveluita löytääksemme oikean asenteen ja oikeat arvot omaavia alan tuoreita tekijöitä. Ulkoistuspalvelut-yksikössämme he pääsevät ratkomaan osaamistaan ja kokemustaan vastaavia haasteita. Kehitys käynnistyy vauhdilla ja asiantuntijan urapolku ja kehitysnopeus ovat hänestä itsestään ja hänen tahdostaan kiinni. Ohjelma mahdollistaa nopean ja tehokkaan tavan tuoda organisaatioon uutta verta.

Toinen tie on asiantuntijoiden **suora rekrytointi** heidän omasta toiveestaan. Huippuasiantuntijaksi haluava etsii uusia mahdollisuuksia kehittyä, jos nykyiset IT-alan tehtävät eivät ole riittävän haasteellisia. Joukkoomme on liittynyt viime aikoina uusia asiantuntijoita juuri näin. Rekrytointi tapahtuu yhteisymmär-

ryksessä ja edellisellä työnantajalla on aikaa miettiä vaihtoehtoja organisaatioonsa ja käynnistää seuraajan hakuprosessi.

Asiantuntijan työ ja kehitys

Työskentely IT-alan palveluyrityksessä vaatii työntekijöiltä rautaista asennetta ja jatkuvaa **nälkää kehittyä**. Toimintaympäristö muuttuu nopeasti ja asiakkaiden odotukset kasvavat samassa tahdissa uusien ohjelmistojen ja niiden versioiden julkaisun kanssa. Loppukäyttäjien tiedot ja taidot vaihtelevat ja kaikki asiakkaat tarvitsevat juuri heidän tarpeensa täyttävää palvelua. Asiantuntijamme pitää kyetä ratkaisemaan ongelmia asiakkaan eduksi uusimman tekniikan avulla ja toimimaan asiakaspalvelutyön asettamien edellytysten mukaan. Asiakkaan kokemalla palvelulla on suuri merkitys etenkin silloin kun kaikkia ongelmia ei voida ratkoa siltä istumalta. Joskus vianselvitykseen kuluukin enemmän aikaa kuin asiakas oli ajatellut. Tällöin palvelu ja riittävä tiedonkulku työn edistymisestä saavat tärkeän roolin.

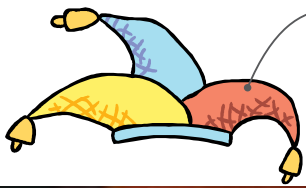
Opitut taitoja pääsee soveltamaan käytännössä erilaisissa työtehtävissä. Mitä laajemmin pystyy vastaamaan haasteisiin, sitä varmemmin tulevat toimeksiannot muuttuvat haasteellisemmiksi. Kasvupolku Nevtorin huip-

puuasiantuntijaksi kulkee **henkilökohtaisen kehitysohjelman** ohjaamana.

Vähemmän kokeneelle asiantuntijalle nimetään kehitystä tukeva **Nevtor Mentor**, jonka tehtävänä on auttaa ja opastaa

uutta asiantuntijaa; kyse ei ole teknisestä koulutuksesta, vaan enemmänkin ohjaamisesta oikeaan suuntaan. Mentor ottaa osavastuun asiantuntijan työn laadusta ja kehittää sitä. Siirtyminen haastavampiin tehtäviin on helpompaa ja riskittömämpää kaikille osapuolille. ■

Olemme oman tien kulkijoita; kasvatamme osaajamme itse



Tex-Mex velho



Ulkoistuspalvelut-yksikön johtaja **Sami Kohonen**.

Kuka olet, missä asut ja onko perhettä?

- Sami Kohonen. Olen "paljasjalkainen" espoolainen, ja nykyään asun Gumbölessä. Vaimon lisäksi 3 lasta pitää työn ulkopuolisen(kin) elämän sopivan hektisenä.

Miten päädyit Nevtoriin töihin?

- Tutustuin Nevtoriin edellisen työnantajan leivissä, ja kiinnostuin itsekin olemaan osa Nevtorin tarinaa

Mikä on tehtäväsi Nevtorissa?

- Johtaja, Ulkoistuspalvelut-yksikön vetäjä

Nevtorin ulkoistuspalvelut -yksikön vetäjä

Sami Kohonen

Mikä on parasta internetissä?

- Tiedon nopea leviäminen ja löytäminen.

Mikä taas on huonoita internetissä?

- Vapaus ja nopeus tuovat tullessaan uhkia mm. tietoturvaan. Ja pahimmillaan yksilö joutuu kärsimään taloudellisesti tai jopa henkisesti.

Mitä harrastat?

- Lenkkeilyä ja sulkapalloa

Mitä extremeharrastusta haluaisit joskus kokeilla ja miksi?

- Base jumping, elämä tuntuu usein olevan jatkuvaa vapaata pudotusta, olisihan se hieno, jos kerrankin ehtisi vetää varjon auki.

Mitä kirjaa luet parhaillaan tai minkä kirjan luit viimeksi?

- Jo Nesbo – Punarinta

Mitä katsot mieluiten televisiosta ja miksi? Mikä on suosikkiohjelmasi?

- Keväisin jääkiekon MM-kisat! Yleensäkin penkkiurheilu kuuluu harrastuksiin.

Pidätkö kokkailusta ja jos, niin mikä on bravuurisi?

- Tex-Mex ruoka ei vaan voi epäonnistua!

Uskotko, että avaruudesta löytyy toinen maapallo ja jos niin mistä?

- Kuun pimeältä puolelta?

Kenelle alan kollegalle tai asiakkaalle haluaisit lähettää terveisiä?

- Asiakkaan näkökulmasta resurssien kohdentaminen tärkeisiin asioihin on olennaista ja onkin syytä miettiä, mitä asioita on parempi antaa sen alan ammattilaisten huoleksi ja hoivaan. ■

Nevtor Infra-Road™

Liity joukkoon tämän hetken kuumimmalle baanalle

"JM Tieto Oy on myyntiä tekevä asiantuntijaorganisaatio. Keskitymme asiakkaidemme liiketoiminnan kehittämiseen innovatiivisilla asiakashankinnan ja -hallinnan sekä johtamisen ratkaisuilla.

Tietotekniikalla on merkittävä rooli liiketoiminnassamme, minkä johdosta halusimme kartoittaa mahdolliset kehitystarpeet. Kartoituksena käytimme Nevtorin Infra Road palvelua, joka toi monipuolisesti esiin kehitystarpeemme ja tarjosi eri ratkaisuvaihtoehtoja. Nevtorin asiantuntija laati meille kattavan raportin, jonka pohjalta meidän oli helpompi toteuttaa infran kehittämiseen liittyvät ratkaisut."

Timo Hyvönen
Projektijohtaja, JM Tieto Oy

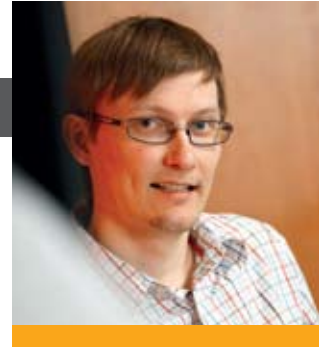
"Nevtor Infra Road työpaja auttoi meitä ymmärtämään paremmin ympäristöme kehitystarpeet ja selkeytti jo tehtyjä suunnitelmia. Asiantuntevan konsultin kanssa vaihtoehtoja arvioitiin monipuolisesti ja löysimme helposti konkreettiset ratkaisut."

Jussi Pesonen
Järjestelmäpäällikkö, Markkinointi-Instituutti

►► Kysy lisää Nevtor Infra-Road -kehityssuunnitelmasta info@nevtor.com



HARRIN SCREENISSÄ



Automatsoi rutiinit: **Orchestrator**

Kaikilla IT-organisaatioilla on toistuvia työvaiheita, jotka kannattaa tehdä muuten kuin aikaa vievänä käsityönä. Mutta kuka varmistaa, että automatisoinnin pohjaksi luodut skriptit ja ajastus toimivat järjestelmien muuttuessa? Ovatko ne kaikki dokumentoituina ja hallinnassa? Mitä jos ajastettu tehtävä jääkin suorittamatta tai skriptit laatinut työntekijä on vaihtanut taloa? Epäluuloja ja pelkoja riittää. Microsoftin System Center -tuoteperheeseen kuuluva Orchestrator hälventää ennakkoluulot automatisointia kohtaan.

Onneksi on Orchestrator

Orchestrator (ex-Opalis) laajentaa Microsoft System Center -tuoteperhettä yhdistämällä perheenjäsenet ja paljon muuta yhteen. Se ohjaa

myös muiden valmistajien tuotteita ja pystyy yhdistymään kymmeniin erilaisiin tuotteisiin. Lisäksi siihen on saatavilla kolmannen osapuolen laajennuspaketteja ja siihen voi tehdä itse puuttuvia toiminnallisuuksia.

Orchestratorilla pystytään nopeasti luomaan usean eri järjestelmän yli meneviä prosesseja ilman uusien komponenttien koodausta. Orchestrator Workflow -työkalulla voidaan graafisesti määrittelemällä tuottaa usean eri järjestelmän kattavia automatisoituja prosesseja pienellä vaivalla.

Ensiaskel Nevtorilla

Uuden työntekijän aloitusprosessiin liittyy tois-
tuvasti manuaalisia toimenpiteitä, joista huo-

lehtii Nevtorin HelpDesk. Nevtor automatsoi tämän prosessin integroimalla Orchestratorin Sharepointiin, Active Directoryyn ja Exchangeen.

Nyt esimies syöttää tarvittavat tiedot Sharepoint-sivustolle, josta Orchestrator nappaa tiedot, luo käyttäjätunnuksen postilaatikoineen ja kuittaa Sharepoint-sivustolle käyttäjätunnuksen onnistumisen. HelpDesk vapautettiin yhtälöstä kokonaan palvelemaan asiakkaita.

Tästä prosessia on helppoa jatkaa ns. "nopeassa rekrytoinnissa". Työntekijälle saadaan uusi virtuaalityöasema valmiiksi käyttäjätunnuksen luomisen yhteydessä. Fyysisen työaseman konfigurointia uudelle työntekijälle ei tarvitse odotella. Muutamassa minuutissa käyttäjätietojen syöttämisen jälkeen uudella työntekijällä on etäyhteyden kautta pääsy Nevtorin virtuaalityöasemaan.

Koko tämän prosessin automatisointi vei Nevtorin asiantuntijoilta 7 työpäivää sisältäen Orchestratorin käyttöönoton. Kyllä kelpaa automatisoida.

Mukana myös jatkossa

Orchestratoria kannattaa käyttää mm. eri ympäristöjen ja järjestelmien huoltotoihin ja usein tapahtuvien ja toistuvien toimintojen ja muuten aikaa vievien tehtävien automatisointiin. Automatisoinnin ei tarvitse rajoittua pelkästään infran hallintaan, vaan sillä voidaan myös huolehtia muidenkin järjestelmien tehtävien tarkkailusta. Orchestratorin avulla voidaan määritellä ajastettuja tiedostojen siirtoja ja näiden varmistamisia.

Nevtor aikoo kasvattaa automatisoitujen prosessien määrää. Orchestrator säästää sen resursseja, nopeuttaa prosesseja ja parantaa laatua. ■

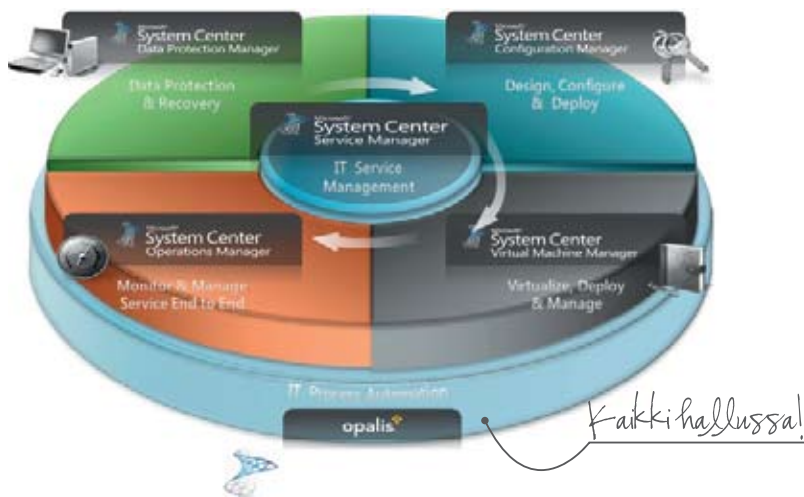
Haluatko tietää lisää?

Katso www.nevtor.com



Orchestrator yhdistää perheenjäsenet ja paljon muuta yhteen!

System Center tutuksi



System Center sanakirja

System Center Service Manager

- Helpdesk- ja Servicedesk-ohjelmisto, joka tarjoaa myös itsepalveluominaisuuksia

System Center Orchestrator

- Infrastruktuurin prosessiohjattu automatisointiväline

System Center Operations Manager

- Palvelin-, työasema- sekä ohjelmistovalvontaan

System Center Configuration Manager

- Työasema- ja palvelinohjelmistojen sekä käyttöjärjestelmien asennus, päivitys ja inventointi

System Center Data Protection Manager

- Palvelimien ja työasemien varmuuskopiointiratkaisu

System Center Virtual Machine Manager

- Palvelinvirtualisointiohjelmistojen keskitetty hallinta. Ei siis vain Microsoftin tuotteet.

System Center Essentials

- Pieniin ja keskiisuurin yrityksiin tarkoitettu yhdistelmäratkaisu maksimisaan 50 palvelinta ja 500 työasemaa. Sisältää supistetuin ominaisuuksin Operations Managerin, Configuration Managerin ja Virtual Machine Managerin.

Microsoft Private Cloud

- On kokonaisuus kaikkia Microsoftin System Center tuoteperheen ratkaisuja. Tuotteet integroituvat merkittävän hyvin keskenään ja tämä mahdollistaa tehokkaan automatisoinnin, mutta myös selkeän näkyvyyden kokonaisuuteen.

Missä System Centeriä voi käyttää? Jaella työasemille softaa? Ostaa palveluita pilvestä? Yli 90 % asiakkailemme tulee ratkaisuesittelyn aikana ensimmäiseksi mieleen, että System Center on System Center Configuration Manager. Moni pitää sitä myös Operations Managerina.

Ratkaisujen määrän kasvaessa lyhenteet alkavat jo pyörryttää herkempää kaveria; SCSM, SCO, SCOM, SCCM, SCDPM, SCVMM ja SCE. Lisää seuraa; Concerro, Advisor...

Mistä sitten on kyse?

Termi "Järjestelmänhallinta" ei enää riitä kuvaamaan System Center -kokonaisuutta, koska se on vain pieni, mutta toki merkittävä osa sitä. Mukaan pitää liittää myös nämä käsitteet: varmistukset, tietoturva, virtualisointi, työasemavalvonta, private cloud (asiakkaan oma pilvi) ja prosessiautomaatio.

Tiivistettynä System Center on laaja, kokonainen tuoteperhe, jonka jäsenet integroituvat sujuvasti keskenään ja osaksi muuta infrastruk-

tuurua. Jos Active Directory- ja Windows -palvelintuotteet ovat infrastruktuurin selkäranka, niin System Center on osa aivoja ja hermoja.

Mainitut lyhenteet avautuvat Microsoftin sivuilta paremmin, ja myös Nevtorin sivuilta voi lukea kuvaukset ratkaisuihin. Esittelemme ohjelmia ja niiden käytännön sovelluksia uutissarjassamme. Tämän lehden sivuilta löydät ensimmäiseksi tarkemman kuvauksen **System Center Orchestrator**:sta.

Rooli pilvipalveluissa

IT-ympäristöt ohjautuvat kohti mallia, jossa asiakkaan oma palvelinympäristö muodostaa pilven. Tämä pilvi voidaan System Centerin avulla integroida julkiseen pilveen, Microsoftin tapauksessa Azureen.

Yksityisen ja julkisen pilven yhdistelmää kutsutaan hybridipilveksi, joka on todennäköinen kehityssuunta suurella joukolla yrityksiä pitkälle 2020-luvulle asti. Osa palveluista voidaan ja pitää tuottaa omassa konesalissa, kun taas osa kannattaa tuottaa muualla.

Osa infrastruktuurin aivoja ja hermoja

Miksi? Hyvä esimerkki on vaikkapa joulukauppa; kuukaudeksi myynti kiihtyy ja kapasiteettitarve kone-

salipalveluille kasvaa merkittävästi. Pitääkö oma konesali mitoittaa vuoden kiireisimmän kuukauden mukaan? Vai olisiko järkevämpää vuokrata lisäkapasiteettia jostain muualta piikkikuormaa varten, jos se olisi helposti toteutettavissa?

Sama pohdinta koskee uusien ratkaisujen testaamista ja muita ohimeneviä projekteja: Missä ne kannattaa tehdä?

System Center on siis ratkaisu oman konesalin tehokkaaseen hallintaan, ylläpitoon ja kehittämiseen, mutta myös konesalin laajentamiseen tarpeen mukaan.

Ajatus raskaasta konesaliautomaatiosta alkaa olla jo vanhentunut; portaittainen siirtymä oman pilven hyödyntämiseen maksaa itsensä takaisin porras portaalta. ■

Haluatko tietää lisää?

Katso www.nevtor.com

Nevtor365

Tiedon turvapalvelu

Nevtor365-palvelu varmistaa liiketoimintasi jatkuvuuden, jos yllättäen menetät business-kriittiset tietosi. Nevtor hoitaa koko varmuuskopiointiprosessin puolestasi ja vastaa tietojen nopeasta palauttamisesta. Joka päivä vuoden ympäri.

Kari Skyttä, Järjestelmäarkkitehti, Lahti Energia

"Lahti Energia valitsi Nevtor365-etävarmuuskopiointipalvelun. Nevtor365 Tiedon Turvapalvelu on perinteisiä menetelmiä varmempi, edullisempi ja nopeampi ratkaisu. Käyttötuki on puhelinsoiton päässä ja Nevtor365 asiantuntijat auttavat kaikissa käyttöön ja palauttamiseen liittyvissä asioissa viiveettä. Nevtor365-etävarmuuskopiointipalvelu on teknisesti selkeä ja toimiva ratkaisu, lisäksi meillä on mahdollisuus helposti hallita järjestelmää myös itse."

Richard Rosenius, Toimitusjohtaja, OPR-Vakuus Oy

"OPR-Vakuus valitsi Nevtor365 Tiedon Turvapalvelun varmuuskopiointipalveluksi. Käyttötuki on puhelinsoiton päässä. Nevtor365 asiantuntijat auttavat kaikissa käyttöön ja palauttamiseen liittyvissä asioissa viiveettä.

Riippumattomana rahoitusyhtiönä, tiedon ja palveluiden turvaaminen on meille ensisijaisen tärkeää. Palvelinympäristömme asianmukainen suojaaminen on liiketoimintamme perusvaatimuksia."

Katso tämän lehden sivuilta tarkempi esittely Nevtor365-palvelusta.

Lisätietoja myös

www.nevtor.com/ulkoistamispalvelut/etavarmennus



Nevtor tietää, mistä puhuu



Ratkaiseva tekijä.