

# Ulkoistettu konesaliratkaisu tukee Vapon digitalisaatiostrategiaa

Bioenergian edelläkävijäyrittäjä Vapo panostaa voimakkaasti digitalisaatioon muun muassa tehostaakseen liiketoimintaansa sekä luodakseen uusia palveluita. Yhtiön tavoitteena on tarjota asiakkaille paras mahdollinen asiakaskokemus.

Vapon tarina on alkanut vuonna 1940 polttopuista. Nykyään Vapo toimii asiantuntija-organisaationa, joka toimittaa energia-asiakkailleen turvetta ja puupolttoaineita sekä tuottaa myös itse lämpöä ja sähköä näistä paikallisista raaka-aineista. Vapolle digitalisaatio tarkoittaa muun muassa teollisen internetin hyödyntämistä. Esimerkiksi laitosoperaattorin kännykästä voidaan nähdä reaaliaikaisesti kattilan lämpötila, polttoaineen kulutus tai vaikkapa polttoaineen määrä silloin.

## Cygate ja Sonera kumppaneina digitalisaatiossa

Digitalisaatiostrategiaa edistääkseen Vapo päätti ulkoistaa konesaliratkaisut ja etsiä kumppanin, joka voisi tukea yhtiötä strategian toteuttamisessa ja digitalisaatioon liittyvissä tavoitteissa. Haasteena omassa konesalissa on, että se muun muassa edellyttää jatkuvia investointeja, jotta laitekanta pysyy ajan tasalla. Yhtiön oman henkilöstön osaamista haluttiin kohdentaa konesalin ylläpitämisen sijaan liiketoiminnan kehittämiseen ja digitalisaatitavoitteiden tukemiseen.

Palveluntarjoajaksi valikoitui Sonera sekä samaan konserniin kuuluva Cygate. Ratkaisuun vaikuttivat Cygaten referenssit ja kus-

tannustehokas palvelukokonaisuus, joka konesalipalveluiden lisäksi sisältää Soneran toimittamat puhe- ja tietoliikennepalvelut. Lisäksi Cygaten maantieteellinen peitto tukee Vapon markkina-alueita.

”Ostamme konesaliratkaisut mieluummin palveluna kuin sidomme pääomaa omaan konesaliin liittyviin investointeihin”, kertoo Vapon johtaja Antti Kleemola. ”IT-maailma sekä -infra kehittyvät jatkuvasti hurjaa vauhtia, mikä edellyttäisi oman konesalin osalta jatkuvaa osaamisen kehittämistä ja keskittymistä. Haluamme mieluummin panostaa tietotaidon ja resurssit liiketoiminnan kehittämiseen”, Kleemola toteaa.

## Ulkoistaminen on joustava ratkaisu, kun yhtiö kehittää uutta liiketoimintaa

”Ulkoistettu ratkaisu on hyvin kustannustehokas”, Kleemola sanoo. ”Sen lisäksi, että alusta muuttuu ulkoistetun ratkaisun myötä paremmaksi, palveluna ostaminen on myös kokonaiskustannuksiltaan edullisempi vaihtoehto omaan konesaliin verrattuna. Pystymme nyt joustavasti muuttamaan palvelutuotantoa. Skaalautuvuus muuttuvien tarpeiden mukaisesti on tärkeää, kun kehitämme uutta liiketoimintaa.”



## Haaste:

Oman konesalin hallinnointi ja pyörittäminen sitoo sekä resursseja että pääomaa. Kun tekniikka vanhenee ja omaan laitetilään liittyvät leasing-sopimukset päättyvät, tulisi pystyä ennakoimaan tarpeita ja tekniikkaa 2–3 vuoden päähän. Myös henkilöstön tulisi jatkuvasti kehittää osaamistaan IT-infraan liittyen, mikä on pois liiketoiminnan kehittämislta.

## Ratkaisu:

Cygate ja Sonera toimittavat Vapolle konesaliratkaisut, jotka skaalautuvat joustavasti liiketoiminnan tarpeiden muuttuessa. Cygaten palveluiden maantieteellinen peitto tukee Vapon markkina-alueita.

## Hyödyt:

Ulkoistettu konesaliratkaisu on kustannustehokas eikä yrityksen tarvitse investoida ja sitoa pääomaa omiin laitetiloihin ja niiden kehittämiseen. Yrityksen oma osaaminen voidaan keskittää liiketoiminnan kehittämiseen ja tukemaan digitalisaatioon liittyviä strategisia tavoitteita, jotka muun muassa parantavat asiakaskokemusta. Ulkoistettu ratkaisu skaalautuu joustavasti liiketoiminnan tarpeiden mukaisesti.

