

Presentasjon av Bacheloroppgave 17E

iTet AS

iTet er en nasjonal total IT leverandør, og har kontorer på følgende steder: Alta, Bodø, Drammen, Harstad, Hamar, Kolbotn, Mo, Stokmarknes, Tromsø og Trondheim. Totalt har de ca. 150 ansatte.

iTets bakgrunn strekker seg tilbake til etableringen av Bodø Datasentral (Nordlandsdata) i 1964 og allerede i 1970 etablerte de Norges første online bank. Gjennom en del oppkjøp på 90- tallet kom iTet til i år 2000. I 2008 ble iTet kjøpt opp av Umoe IKT og het Umoe iTet. Våren 2011 ble Umoe IKT kjøpt opp av Atea og da valgte de ansatte i iTet å kjøpe selskapet tilbake. iTet er i dag 100 % eid av de ansatte.

Fra den gang til i dag har drift av IT-løsninger vært deres sterke side. iTets hovedmål er å hjelpe sine kunder med å bli mer effektive, kostnadsoptimalisering og senke tidsforbruk. Dette gjør de ved å være gode rådgivere som alltid tenker hva som er beste løsning for kunden. Deres misjon er: "Vi skal gjøre våre kunder bedre"!

iTet er opptatt av at deres kunder får den beste opplevelsen av gjøre forretning med dem. iTet er sertifisert etter ISO9001:2008, og jobber systematisk og kontinuerlig med forbedring av deres kvalitet.

iTet tar en bevisst rolle i samfunnet og bidrar derfor i lokalsamfunnene hvor de er lokalisert, samt har et høyt fokus på miljø. Derfor er iTet ISO14001:2005 miljøsertifisert og kan skilte med å ha CO2-frie konsulenter. De yter bistand til dem som ønsker rådgivning om miljøvennlige innkjøp, eller strøm- og kostnadsbesparende tiltak på IT-utstyr.

Problemstilling

«Hvilke gevinster kan bedrifter oppnå ved å ta i bruk skytjenester og hvor ligger fallgruvene?»

Hvorfor vi valgte denne oppgaven

Skytjenester er et spennende område som mange har hørt om, men likevel er det få som konkret vet hva skytjenester er, og hvilke utfordringer som ligger knyttet til dem. Videre er det et tema hvor mange bedrifter lurar på om dette kan være noe for dem, og en mulighet for oss til å avdekke utfordringer.

Skytjenester er et stort tema, og oppgavestiller ga oss ikke noe konkret område å jobbe mot. Det ga oss frihet til å velge hvilke deler av skytjenestene vi ville fokusere på, og formulere problemstilling deretter. For å få bruke kunnskapen vi har opparbeidet oss gjennom studiet så langt, falt valget mot økonomi og sikkerhet. Fokuset ble rettet mot hvilke fordeler og utfordringer disse to faktorene gir norske bedrifter av ulike størrelse.

Vi tror også at en slik problemstilling vil være interessant for mange ulike parter, ettersom det ikke finnes mange oppgaver om dette temaet. Vi håper derfor at vår oppgave vil være en fin oversikt for de som søker informasjon om skytjenester.

Hvordan løste vi problemet

Ettersom vi ikke hadde noen spesiell grunnkunnskap om temaet, benyttet vi oss av flere ulike kilder til å tilegne oss kunnskap om skytjenester. Blant annet har vi benyttet oss av intervjuer, konferanser, internett og ikke minst så prøvde vi ut en del av tjenestene selv.

Under oppstarten av prosjektet brukte vi en god del tid på å lese oss opp på skytjenester og tilegne oss kunnskap. Dette gjorde at vi etter hvert kunne sette oss ned og velge områder vi ønsket å fokusere ekstra nøye på, derav en problemstilling med fokus på økonomi og sikkerhet. Basert på problemstillingen sammenstilte vi en disposisjon for teori i vår oppgave.

Resultater

Det er mange ulike momenter en må ta høyde for, før en bedrift eventuelt kan migrere helt eller delvis til skyen. Vi har belyst de punktene vi anser som de viktigste, og mener at en leser vil få god innsikt i hvilke tanker en må gjøre seg før man velger skytjenester som leveransemodell for sine IT-løsninger.

Vi har også satt opp noen regnestykker som kan fungere som en pekepinn for bedrifter som vurderer skytjenester. IT-kostnadene vil naturligvis variere fra bedrift til bedrift, men vi har tatt med det vi anser som det mest naturlige og målt dette opp mot skytjenester. Det er videre opp til hver enkelt bedrift å vurdere sine behov, og gjøre kalkulasjoner deretter.

Videre arbeid

For å utvide denne oppgaven ytterligere, kan man se på flere tilbydere av skytjenester. Vi har kun sett på de største og mest anerkjente, men det kommer stadig flere som ønsker å tilby skytjenester, også norske aktører.

Noe som kunne vært spennende, hadde vært å benytte vår kunnskap til å hjelpe en bedrift ut i skyen, eventuelt se en bedrift gjøre nytte av vår oppgave.