

# AIKAAN KOLUMBUKSEN

- SITÄ ENNEN JO ELISA

*Jari Karpakka*

PIENI  
SUURI  
VERKKO

ELI KAIKKI, MITÄ AINA OLET HALUNNUI TIEDÄÄ  
INTERNETIN MAHDOLLISUUKSISTA, MUTTA ET OLE USKALTANUT KYSYÄ  
TUOTANTO: FINNET-YHTIÖT OHJAUS: KOLUMBUKSEN KOMPASSI

KÄSIKIRJOITUS: [HTTP://YRITYS.KOLUMBUS.FI/](http://yritys.kolumbus.fi/)



## Sisällysluettelo

Johdanto.....	3
Omasta työurastani ennen HPY:tä ja työstäni HPY:ssä 90-luvulla .....	6
Ennen HPY:tä .....	6
Helsingin Puhelinyhdistykseen 1.9.1992.....	9
Ennen Kolumbusta - HPY Tietoverkot, Liiketoimintaprojektit sekä Palvelunumerot ja Informaatiopalvelut .....	11
HPY Tietoverkot -osasto ja sen tuotteet.....	11
ELISA-sähköposti ja ELISA 400 .....	12
Infotel ja Business Infotel, taustalla aluksi videotex .....	16
OVT-Palvelut .....	20
Liiketoimintaprojektit-osasto: IN operaattoritoiminta ja muita aktiviteetteja .....	21
Palvelunumerot ja -järjestelmät -osasto, sekä Informaatiopalvelut-osasto .....	24
Kolumbus päätetään käynnistää ja nimi annetaan vuonna 1994.....	25
Vuosi 1995 Kolumbus käynnistyy .....	27
Vuosi 1996 Kolumbusen soittosarjat maakuntiin, virtuaalitodellisuus puheenaiheena .....	34
Vuosi 1997 "Inside the tornado" .....	39
Vuosi 1998 "Imperiumin vastaisku" .....	43
Vuosi 1999 "Internet on pyöreä".....	47
Vuosi 2000 Elisa syntyy uudelleen.....	57
Vuosi 2001 Kolumbus Oy aloitti toimintansa .....	62
Vuosi 2002 Kolumbus Oy:stä Elisa Internet Oy .....	66
Vuosi 2003 Elisa Internetin toiminta omana yhtiönä päätyi .....	70
Vuoden 2003 jälkeiset tapahtumat .....	71
Kolumbus tänään .....	72
Epilogi.....	73

# JOHDANTO

---

*Tämä on kertomus suomalaisesta tietoverkkopalveluiden historiasta Helsingin Puhelunyhdistyksen (HPY) ja Elisan näkökulmasta kirjoitettuna, kytkeytyen myös oman työurani ensimmäiseen kahteen vuosikymmeneen 1980-luvun puolivälistä 2000-luvun alkupuolelle.*

Olin jo 1980-luvun puolivälissä tekemäni diplomityön yhteydessä tutkinut ja dokumentoinut sen aikaisia tietoverkkopalveluita ja niiden historiaa Ericssonin palveluksessa 1980-luvun puolivälin tienoilla. Jatkaessani työuraani Puhelinlaitosten Liitossa, tietoverkkopalvelut myös olivat läheisen seurantani kohteena. Vuonna 1992 siirryin HPY:lle vetämään Tietoverkot -liiketoimintaa, jonka ytimenä olivat ELISA-sähköposti, Infotel-palvelut ja OVT-palvelut yhdessä Datatien SPV (Suomen Palveluverkot) -yksikön kanssa. ELISA-sähköposti (Elektroninen integroitu sanomavälityspalvelu) oli Suomen ensimmäinen julkinen sähköpostipalvelu vuodelta 1986. Olen tässä kertomuksessa dokumentoinut näiden tietoverkkopalveluiden syntyhistoriaa ja kehitystä ajalta ennen Kolumbusta ja Kolumbuksen aikana, perustuen hallussani oleviin materiaaleihin ja joihinkin aikalaishaastatteluihin. Lisäksi olen kuvannut näiden palveluiden roolia Kolumbuksen käynnistämisen pohjana ja organisaation kehityksessä. Siirtyessäni HPY:lle työnkuvani painopiste oli alkuvaiheessa kuitenkin muissa tehtävissä liittyen älyverkkopalveluiden (IN, intelligent networks) kehitykseen ja kaukopuhelinliiketoiminnan käynnistämiseen sekä erinäisiin liiketoiminnan kehitysprojekteihin.

Näiden tietoverkkopalveluiden syntyhistoriaa 1980-luvulta lukiessa on hyvä ymmärtää, että kyseinen vuosikymmen oli keskeistä "datasodan" aikaa. Sen aikainen Posti- ja telelaitos (PTL) rinnasti datasiirtoa lennätintoimintaan, johon sillä oli monopoli. Datatie oli juuri perustettu vuonna 1985 kooten teleoperaattoreita ja käyttäjäryityksiä yhteiseen rintamaan, vaaten kilpailun sallimista kehittyvässä datasiirron markkinassa. Sen jälkeen erityisesti käänteentekevää oli kilpailu matkapuhelinverkoissa ja Radiolinjan synty ja ensimmäinen kaupallinen GSM-puhelu 1.7.1991. Kun monopolit sitten lähtivät murtumaan, ne murtuivat rytisten myös lankaverkon puhelinpalveluissa, jossa olin läheisesti mukana kaukoliikenteen, yritysverkkojen ja palvelunumeroiden osalta 1990-luvun alkupuolen. Nämä muutokset muuttivat alan rakenteita, ja johtivat lopulta puhelinyhtiökentän jakautumiseen ja hajoamiseen. Vielä 90-luvun puoliväliin saakka alueelliset puhelinyhtiöt toimivat tiiviissä yhteistyössä, kun noita monopoleja murrettiin, mutta sitten rivit alkoivat rakoilla. En tiedä, oliko tuo sen jälkeen tapahtunut puhelinyhtiökentän jakautuminen väistämätöntä, ja millainen markkina nyt olisi, jos aikoinaan 1990-luvun puolivälin tienoilla vielä tavoiteltu Finnet Oy omistuksellisesti yhtenä pelurina olisi syntynyt. Sen sijaan alueellinen puhelinyhtiökenttä jakautui Elisaa ja DNA:han, sekä joukkoon itsellisiä alueellisia puhelinyhtiöitä, joista osa sitten myöhemmin on tullut osaksi

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Elisaa. Tuon aikainen pääkilpailija PTL-Tele ja sittemmin Sonera puolestaan päätyi osaksi Ruotsin Teliaa.

Vaikka jo pari ensimmäistä vuottani HPY:ssä alkaen syyskuusta 1992, kun olin mukana käynnistämässä kaukopuhelinkilpailua olivat nekin jo aika vauhdikkaita, niin vauhti alkoi kiihtyä lisää syksyllä 1994. Tuolloin Internet alkoi tehdä kaupallista läpimurtoa ja päädyimme Tietoverkot-osastolla vuoden 1995 alussa julkistamaan oman Kolumbus-palvelun. Kolumbus oli meille monille sitä toteuttamassa olleille uniikkia aikaa osana käynnistynyttä ja nopeasti kasvanutta Internet-ilmiötä. Kolumbusta käynnistämässä oli mukana HPY Tietoverkkojen henkilöstöä, joilla oli jo varsin hyvää ymmärrystä tietoverkkopalveluista ja niiden toteuttamisesta, mutta vielä silloin vähemmän osaamista internetistä. Kolumbuksen käynnistämiseen etenkin sen alkuvaiheessa osallistui huomattava määrä huippuosaajia myös muista HPY:n yksiköistä. Vuoden 1995 alkupuolella aloimme rekrytoida muutamia (merkkipohjaisen) internetin kanssa jo pidempään työskennelleitä osaajia markkinoilta, ja pian näitä alkoi tulla reippaastikin lisää. Henkilöstöä palkattiin myös monelta internetiä sivuavalta alalta, muilta toimialoilta ja myös suoraan koulun penkiltä. Enimmillään Kolumbuksessa oli runsaat parisataa työntekijää, alkuperäisen Tietoverkot-osaston runsaan parinkymmenen sijaan.

Kolumbuksen johtamisen näkökulmasta, tulosityksiköstä muodostui ”liike”, jossa henkilöstölle annettiin paljon omaa vastuuta ja itseohjautuvuutta. Samalla johtoryhmäni oli kuitenkin varsin hyvin tietoinen siitä, mitä olimme tekemässä ja tavoittelemassa ohjaten ja antaen suuntaa toiminnalle. Saatoin hyvin paljon tukeutua niin johtoryhmäni kuin keskeisten toimintojen vetäjien ja asiantuntijoiden tilannearvioon ja vastuun ottamiseen. Hyvä niin, olihan Internet itsellenikin uusi asia, ja toisaalta varsinkin Kolumbuksen alkuvuodet ja iso osa 90-luvun ajankäytöstäni liittyi muihin vastuualueisiini palvelunumeroiden, IN-opperoinnin ja kaukoliikenteen kilpailun käynnistyksessä sekä valtakunnallisen Finnet-yhteistyön puitteissa.

Kolumbuksessa oli töissä loistavia osaajia ja persoonia, ja tässä tekstissä olisin voinut nostaa heistä monia esiin todellisina tekijöinä niille palveluille, joita kehitimme. Pääasiassa kerron kuitenkin enemmän tapahtumista kuin noista mainioista kolumbuslaisista, koska heitä oli niin monia, ja kaikkia en kuitenkaan olisi osannut ansaitulla tavalla nostaa esiin. Kolumbuksessa oli innostunut ja hyvä ilmapiiri. Myös työn ulkopuolella oli paljon yhteistä ajanvietettä, mm. Kolumbuksen ”Hauska-kerhon” järjestäminä tapahtumina. Monien kanssa olen pitänyt yhteyttä sekä tavaten eri yhteyksissä että sosiaalisen median kautta. Olen myös tavannut monia heistä vuosittaisissa Kolumbus bileissä, joita korona-aikana on valitettavasti jäänyt nyt väliin, ja useita heistä on edelleen ollut myös Elisan palveluksessa.

Minulle, ja toivottavasti monelle muullekin Kolumbuksessa mukana olleelle tuo Kolumbus -aika oli yksi erityisen merkityksellisistä elämänvaiheista. Halusinkin kirjoittaa tämän ”historiikin” Kolumbuksen eri vaiheista niin heille kuin itsellenikin, mutta totta kai kaikille niille muillekin

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

kollegoille HPY:ssä ja sittemmin Elisassa, jotka olivat osallisia näiden palveluiden toteutuksessa, unohtamatta myöskään Kolumbusta edeltäviä tietoverkkopalveluita ja niiden merkitystä luomassa pohjaa uusien teknologioiden käyttöönotossa.

Olen kuvannut keskeisiä tapahtumia Kolumbuksen käynnistämisen valmisteluista 1994 lopulta eri vuosina aina vuoden 2003 loppuun saakka, jolloin Kolumbus omana organisaationa päättyi. Koska Kolumbuksena olimme osana HPY:tä ja sittemmin Elisaa, ja koska emoyhtiön kehitys vaikutti niin toimintaamme kuin toimintaedellytyksiimme, olen etenkin vuodesta 1994 alkaen jokaisen vuoden osalta aluksi kirjoittanut lyhyen kuvauksen HPY/Elisan keskeisistä tapahtumista ja toimintaympäristön muutoksista tässä suomalaisessa telemarkkinassa. Kuvauksen olen tehnyt pääasiassa yhtiön vuosikertomuksessa kerrotun pohjalta, mutta myös omien muistiinpanojeni ja eri lähteiden pohjalta, joista ei suinkaan vähäisimpänä internet itse. Kaikki palaute, oikaisut ja täydennykset ovat tervetulleita, sähköpostini on tietenkin edelleen mallia etunimi.sukunimi@kolumbus.fi.

# OMASTA TYÖURASTANI ENNEN HPY:TÄ JA TYÖSTÄNI HPY:SSÄ 90-LUVULLA

---

## Ennen HPY:tä

Aloitin säännöllisen työnteon jokseenkin tasan 40 vuotta sitten 12. joulukuuta 1982 osaaikaisena opiskelun ohessa T. Leinonen Engineering -nimisessä yrityksessä, jossa työni oli lähinnä teknisten aineistojen käännöstyötä. Varsinainen vakituinen ja kokopäiväinen työsuhde ja ura tietoliikennealalla Ericssonilla alkoi 4.6.1985, jota kesti ”alun kolmatta vuotta” eli kaksi vuotta ja yhden päivän.

Olin kahden Ericsson -vuoteni aikana paitsi perehtynyt AXE-puhelinkeskuksiin (ja ohjelmointu sinne Suomen ensimmäiset freephone-älyverkkosovellukset), tehnyt diplomityöni ISDN-verkon käyttömahdollisuuksista (ja tässä yhteydessä myös sen aikaisten data- ja tietoverkkopalveluiden historiasta ja tilanteesta), perehtynyt ISDN-tekniikkaan vastaten PTL:n ISDN-koekeskuksen tarjouspyyntöön vastaamisesta, sekä ollut hetken aikaa myös keskustusten myynnissä.

ISDN (Intelligent Services Digital Network) oli vielä kovin uusi asia, kun aloitin diplomityöni valmistelun 1985 kesällä. Se oli tullut laajempaan tietoisuuteen kevään 1984 International Switching Symposiumissa Firenzessä, ja Kansainvälisen televiestintäliiton ITU:n alainen standardisointijärjestö CCITT julkaisi sen ensimmäiset suositukset vuoden 1985 punaisessa kirjassaan. Diplomityöni tein TKK:n tietoliikennelaboratorioon professori Seppo J. Halmeelle kartoittaen datasiirto- ja tietoverkkopalveluiden sen aikaista tarjontaa, potentiaalisia ISDN:n käyttökohteita Suomessa perustuen kirjallisuuteen ja verraten laajoihin asiakasyritysten asiantuntijoiden haastatteluihin ja yhteiseen symposiumiin saaden diplomityöstäni arvosanaksi peräti viitosen.

ISDN oli jo varsin varhaisessa vaiheessa ollut digitaalisen puhelinverkon kehitysvisioissa, olihan Euroopan ensimmäinen täysdigitaalinen tilaajakeskus DX 200 otettu käyttöön Telenokian toimesta 24.5.1982 Kokkolassa, niukasti ennen kuin kilpaileva Ericssonin AXE-keskus otettiin tilaajakeskuskäyttöön Tampereella. Molemmat siis nimenomaan Suomessa. Sitä ennen molemmista keskusjärjestelmistä oli toki jo kokemuksia digitaalisten kauttakulkukeskuksen roolissa.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Osastolla jossa olin Ericssonilla kehittämässä AXE:n ohjelmistoa ja tein diplomityön, aloitti ja oli työtoverinani myös sittemmin Elisan toimitusjohtajaksi valittu Veli-Matti Mattila, joka teki Ericssonilla diplomityönsä aiheesta ISDN:n veloitujärjestelmä.

Ericssonilta siirryin kahden vuoden jälkeen kesäkuussa 1987 Puhelinlaitosten Liittoon, jonne minut palkkasi ISDN-asiantuntijaksi sen aikainen Puhelinlaitosten Liiton tekninen johtaja Jaakko Riihimäki. Vuonna 1921 perustettu Puhelinlaitosten Liitto tarjosi tuon ajan telealan murroksen aikana työpaikkana melkoisen näköalan, sillä sen puitteissa osallistuttiin alan rakenteiden, markkinoiden ja regulaation kehitykseen, jäsenpuhelinlaitosten kehityksen tukemiseen, sekä jäsenpuhelinlaitosten keskinäisten uusien yhteisyhtiöiden käynnistämiseen. Alueellisia puhelinlaitoksia (osakeyhtiö-, osuuskunta- ja yhdistysmuotoisena sekä kaupunkien puhelinlaitoksia) oli tuossa vaiheessa Suomessa peräti 58, joista ylivoimaisesti suurimpana Helsingin Puhelinyhdistys (HPY). HPY:llä oli noin neljäsosa koko Suomen lankapuhelinliittymistä, vain hieman vähemmän kuin Posti- ja telelaitoksella. Liitossa opin tuntemaan Suomen puhelinyhtiökentän ja laitetoimittajat melko kattavasti, ja vuosien mittaan kävin useimmissa paikallispuhelinyhtiöissä työni puitteissa.

Puhelinlaitosten Liitossa oli käynnistetty 1987 alussa ISDN-projekti, jota vetämään oli palkattu Nokiasta siirtynyt Pekka Hirvonen, ja tulini mukaan projektiin. Liittoon palkattiin ISDN-projektin projektipäälliköksi myöhemmin 1989 lopulla myös Nokialta siirtynyt Reima Blomqvist. Alussa projektin painopisteenä oli ISDN-tietoisuuden lisääminen puhelinyhtiökentässä, jossa oma työni painottui ISDN-tekniikkaan ja -palveluihin. Olin myös konsultoimassa pienempiä puhelinlaitoksia keskushankinnoissa, etenkin sen jälkeen, kun olin alkuvuodesta 1988 sovittanut HPY:n puhelinkeskusten hankintavaatimukset geneerisemmiksi Liiton hankintavaatimuksiksi yhdessä HPY:n Hannu Parkkalin kanssa. Teimme Liiton työryhmissä yhdessä puhelinlaitosten asiantuntijoiden kanssa määrityksiä ja suunnitelmia siitä, millaisia lisäpalveluita ISDN:n avulla tulisi olla saatavilla, ja miten niiden veloitus tulisi teknisesti toteuttaa. Osallistuin myös kansalliseen standardisointiin Posti- ja Telelaitoksen (PTL) ja Liiton yhteisissä työryhmissä, joissa määrittelimme ITU:n (International Telegraph Union) alaisen CCITT:n (Consultative Committee for International Telephony and Telegraphy) ja edelleen Euroopan posti- ja telehallintoviranomaisten yhteistyöelimen CEPT:n standardien ja suositusten osalta yhteisiä kansallisia merkinantovaatimuksia puhelinkeskusten väliseen yhteiskanavamerkinantoon ja ISDN-liittymän merkinantoon. Aluksi kansallinen standardointityö oli Liiton ja PTL:n välistä toimintaa, johon Liiton nimissä osallistuivat kanssani pääasiassa Liiton osastopäällikkö Seppo Toivonen, sekä HPY:n tutkimuskeskuksesta tutkija Aimo Maanavilja ja tutkimuskeskuksen johtaja Aatos Puuperä. Myöhemmin kun Telehallintokeskus (THK, sittemmin Viestintävirasto) perustettiin, se asetti kansalliset työryhmät, joihin osallistuin aktiivisesti. Toimin mm. puheenjohtajana THK:n asettamassa vaihdejärjestelmien standardisointityöryhmässä. Osallistuin myös verraten aktiivisesti sekä CEPT:n että sen standardointityön jatkajaksi vuonna 1988 perustetun European Telecommunications Standards

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Instituten (ETSI) standardintikokouksiin eri puolilla Eurooppaa. ETSI:n jäseneksi hyväksyttiin toimijoita telekommunikaatio-alan kaikilta osa-alueilta, aina laitevalmistajista ja operaattoreista palveluntarjoajiin ja tutkimuslaitoksiin ja myös hallintoviranomaisiin. Tuolloin Puhelinlaitosten Liitto edusti ETSI:ssä jäsenyhtiötään.

Selvittelimme mm. mahdollisuuksia hyödyntää Datatien tuoretta toimilupaa vaihdeverkkopohjaisten valtakunnallisten palveluiden toteutuksessa. Samoin osallistuin aktiivisesti vaihdeliiketoiminnan kehittämiseen ja tuotteistuksen harmonisointiin eri yhtiöiden kesken. Tähän liittyen olin myös vuonna 1989 käynnistämässä Puhelinlaitosten Liiton Centrex -työryhmää tarkoituksena hakea synergioita ja yhteisiä tuotteistusmalleja toteutettaessa vaihdeverkoja keskusten ominaisuuksilla tällä Suomessa uudenaikaisella tekniikalla. Olinhan ollut mukana Ericssonilla toimitusprojektissa, kun HPY osti AXE-puhelinkeskuksia toteuttaakseen Centrex-palvelua.

Puhelinlaitosten Liitto oli myös aktiivinen erilaisten asiakastoimialajärjestöjen kanssa, joista etenkin Sanomalehtien Liiton kanssa toimin useamman vuoden yhteisessä ns. teleteknisessä asiantuntijaryhmässä.

ISDN-projektin ja muun puhelinyhtiöiden välisen yhteistyön tiivistymisen myötä Liittoon palkattiin liiketoiminnan kehitysjohtajaksi Pekka Perttula, ja oma työni suuntautui tämän kautta enenevästi myös puhelinyhtiöiden keskinäisen liiketoimintayhteistyön tiivistämiseen. Minut nimettiin osastopäälliköksi vastuualueenani Liiketoimintatutkimukset.

Olin tuolloin myös aktiivinen tietoliikennepolitiikan kansainvälisen kehityksen seuraamisessa. Osallistuin säännöllisesti lähinnä eurooppalaisiin alan tutkijoiden seminaareihin, mm. European Communications Policy Research Conference -tapahtumiin ja olin esim. kutsuttuna puhujana OECD:n seminaarissa Prahassa, jossa esittelin alueellisten teleoperaattoreiden yhdysliikenteen toteutusmalleja Suomessa.

Vuoden 1988 alusta minut nimettiin sihteeriksi Puhelinlaitosten Liiton tuotetoimikuntaan, joka asetti tehtäväkseen kehittää Liiton jäsenyhtiöille metodiikkaa ja apuneuvoja tuotteistonsa kehittämiseksi. Tässä yhteydessä kartoitimme erilaisia tietopankkeja ja muita tietolähteitä markkina-analyysien ja ennusteiden tarpeisiin, kuulimme sekä ulkopuolisia että puhelinyhtiökentän asiantuntijoita, mikä oli valtavan opettavaa. Tein myös itse analyysejä ja ennusteita palvelumarkkinoiden koosta toimikunnalle ja edelleen puhelinyhtiöiden johdolle. Vuoden 1991 kevästä aloitin HPY:n Matti Mattheiszenin luotsaamassa Finnet-yhtiöiden liikestrategian valmisteluryhmässä "Strava" sihteerinä, jatkaen tehtävässä sen toiminnan ajan vuoden 1993 syksyyn saakka, vaikka tässä välissä siirryinkin HPY:n palvelukseen.



### Helsingin Puhelinyhdistykseen 1.9.1992

Aloitin työni Helsingin Puhelinyhdistyksessä Tietoverkot-osaston päällikkönä 1.9.1992. HPY Tietoverkot kuului silloisessa organisaatiossa ns. D-lohkoon, jonka johtajana toimi Jarmo Kalm. Jarmo palkkasi minut tehtävään tehtyäni hänen kanssaan jo useamman vuoden ajan yhteistyötä edellisessä työpaikassani Puhelinlaitosten Liitossa ja siellä mm. sihteerinä tuotetoimikunnassa, jonka jäsenenä Jarmo oli.

D-lohko oli luonteeltaan tuoteliiketoimintaorganisaatio, jossa volyymiltaan suurimpana alueena oli Datapalvelut (DS) sekä muina osastoina Asiakasverkot (DV), Radiopalvelut (DR), Yleisöpuhelimet (DY), Toimistoviestintä (DT), sekä Tietoverkot (DO), jonka vetäjäksi siis tulin. D-lohkolle raportoivat myös osakkuus- ja tytäryhtiöt Radiolinja, Datatie ja Mäkitorppa.

Jukka Alhon vetämä L-lohko vastasi keskuksista, verkoista ym. tekniikoista sekä puhelinliittymätuotteistuksista. Asiakasrajapinta oli organisoitu Y-lohkoon, joka vastasi yrityspalveluista, johtajanaan Matti Mattheiszen, sekä K-lohkoon, joka vastasi kuluttajapalveluista, johtajanaan ensin Jorma Tukia ja sitten Raili Pohtola.

Tietoverkot-osaston lisäksi vastuullani oli myös toinen osasto nimeltä Liiketoimintaprojektit, joka vastasi muutamista uusista tuotteistusprojekteista, sekä merkittävänä kokonaisuutena hieman aiemmin käynnistetyin puhelinyhtiöiden yhteisesti hankkiman älyverkkojärjestelmän (IN) kaupallisesta hallinnoinnista ja tuotteiden koordinoinnista, eli ns. IN-operaattorin roolista.

Käytännössä työstäni merkittävän osuuden Tietoverkkojen ja IN-operoinnin ohessa vei jatkumona Liitosta siirtymisen myötä roolini puhelinyhtiöiden liiketoimintayhteistyön ryhmissä ja näistä erityisesti kaukoliikenteen käynnistämisessä. Siirtyessäni HPY:lle oli juuri käynnistynyt PTL:n kanssa kilpailevan kaukoliikennetoiminnan valmistelut, jota olin ollut pohjustamassa Liiton puolella Stravassa. Siellä valmisteltiin ja puhelinyhtiöiden liikkeenjohdon päivillä 1992 syyskuun alkupuolella hyväksyttiin puhelinyhtiöiden toiminnan organisoimiseksi malli, jossa valtakunnallinen yhteistyö rakentuisi kaikkien puhelinyhtiöiden toimitusjohtajakokoukseen ja teleliikennealueiden pääyhtiöiden kokoukseen. Teleliikennealueet puolestaan organisoituisivat tarkoituksenmukaisella tavalla alueellisesti. Uudenmaan teleliikennealueella sain HPY:n toimitusjohtajalta Kurt Nordmanilta tehtäväkseni toimia Uudenmaan yhtiöiden ”yhdysupseerina”, jonka puitteissa järjestettiin aika ajoin ja tarpeen mukaan teleliikennealuekohtaiset toimitusjohtajakokoukset. Nämä neljä muuta alueen yhtiötä olivat Karjaan Puhelin Oy, Lohjan Puhelin Oy, Loviisan Puhelinosuuskunta ja Riihimäen Puhelin Oy. HPY:n osalta nämä yleensä yhdistettiin Etelälinkin kokouksiin, jossa osallistujana HPY:stä oli esimieheni Jarmo Kalm.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Teleliikennealueiden sisäinen verkkoryhmien välinen yhdysliikenne haluttiin organisoida teleliikennealueiden sisäisenä asiana. HPY haki ja sai toimiluvan Etelälinkki Oy:n nimissä teleliikennealueen sisäiseen kaukoliikenteeseen, sekä paikallispuhelintoimintaan PTL:n paikallispuhelutoiminta-alueilla. Sen osakkaiksi tulivat 9.12.1992 HPY:n ohella edellä mainitut Uudenmaan teleliikennealueen pienemmät puhelinyhtiöt (Karjaan Puhelin Oy, Lohjan Puhelin Oy, Loviisan Puhelinosuuskunta ja Riihimäen Puhelin Oy), ja samalla laadittiin myös osakassopimus. Näiden neljän omistusosuudeksi sovittiin 5 % kullekin ja HPY:lle merkittiin loput ja aloitin etelälinkin oto. toimitusjohtajana. Etelälinkille jäi lopuksi roolia vain teleliikennealueiden välisen kaukoliikenteen kokoamisessa, koska teleliikennealueiden sisäinen kaukoliikenne todettiin ennen toimiluvan voimaantuloa ei-toimiluvan varaiseksi ja paikallispuhelintoiminta siirrettiin suoraan omistajayhtiöiden nimiin.

Oma ajankäyttöni kohdistui siten näiden varsinaisten osastojen lisäksi moneen muuhun asiakokonaisuuteen ja erityisprojekteihin, jotka liittyivät kaukopuhelutoiminnan käynnistämiseen hieman etuajassa Telivon kanssa tehdyllä yhteistyösopimuksella kesällä 1993 sekä Uudenmaan teleliikennealueen yhteistyön kehittämiseen.

Vastuulleni siirrettiin henkilöasiakaslohkosta 1.9.1993 alkaen IN-operointiin läheisesti liittyvät, Ohjelmapalvelut-osasto (KPO) ja Palvelujärjestelmät-osasto (KPP), jotka tuottivat ja kehittivät palvelunumeroihin pohjautuvaa toimintaa, sekä 1994 alkupuolella vielä Puhelinpalvelut-osastoryhmä (DON), joka oli sekä liikevaihdoltaan että henkilömäärältään huomattavan suuri, sisältäen sen aikaiset 118-numerotiedustelun, yrityksille tarjotut puhelinvaihteiden välityspalvelut, taksintilauspalvelut sekä vastauspalveluja.

Kun 1.9.2022 minulle tuli 30 vuotta täyteen yhtiön palveluksessa, kutsuin nauttimaan kanssani maljan samppanjaa siitä Tietoverkot-osastosta, jonne silloin 30 vuotta aikaisemmin tulin vielä Elisan palveluksessa olevat neljä henkilöä: Jarkko Jahnukainen, Timo Laitila, Kristina Louhos ja Mika Vainio. Timo ei sillä kertaa päässyt paikalle, mutta hänen kanssaan olen työn puitteissa muutenkin edelleen ollut viikoittain tekemisissä.

# ENNEN KOLUMBUSTA - HPY TIETOVERKOT, LIKETOIMINTAPROJEKTIT SEKÄ PALVELUNUMEROT JA INFORMAATIOPALVELUT

---

## HPY Tietoverkot -osasto ja sen tuotteet

HPY Tietoverkot-osasto, jonka vetäjänä aloitin, juontaa juurensa vuonna 1986 käynnistettyyn ELISA-sähköpostiin ja sen ympärille rakentuneisiin tuotteisiin: Infotel (soittosarjayhteys niin ELISAan kuin muihinkin palveluihin) ja OVT-palvelut (jonka keskiössä oli ELISA ja etenkin ELISA 400, eli CCITT:n X.400-suositusten mukainen sanomanvälitys), joiden pohjalla puolestaan oli vuonna 1983 hankittu Digipak datasiirtoverkko. Digipak perustui CCITT:n X.25-standardin mukaiseen pakettikytkentäiseen tekniikkaan. Pääkilpailijana (ja käytännössä ainoana kilpailijana) palveluiden käynnistyksessä oli Posti- ja Telelaitos (PTL). Tohtori Martti Häikiö on kirjoittanut vuonna 1995 (jolloin Kolumbus käynnistettiin) ansiokkaan kirjan *"Reikäkorttimodeemista tiedon valtateille – Suomen datasiirron historia"*. Kirja antaa perspektiiviä toimintaympäristöön, jossa nämä palvelut kehittyivät.

Tietoverkot-osasto (DO) oli eriytetty Markku Tamsin vetämästä HPY:n Datasiirto-osastosta (DSO) 1.6.1990, jolloin Tietoverkot-osaston vetäjänä oli aloittanut Tapio Karjalainen. DSO:n nimi lyhennettiin vastaavasti DS. Tietoverkot-osastolle siirtyi henkilöitä sekä Datasiirto-osastolta että Tekniikka-lohkon DT-osastolta ja järjestelmätoimistoltakin (JMT). Tapio oli minua vuoden vanhempi, jo Otaniemen ajoilta tuttu, ja olin tehnyt hänen kanssaan yhteistyötä myös Puhelinlaitosten Liiton aikana mm. ISDN-projektin tiimoilta. Tapion siirryttyä Nokian palvelukseen aloitin osaston vetäjänä 1.9.1992. Tietoverkot-osasto oli mielenkiintoinen, dynaaminen ja nuorekas. Olin tehtävää vastaanottaessani itsekin vasta hieman alle 32-vuotias. Osaston muut työntekijät olivat suunnilleen saman ikäisiä, useimmat jopa hieman minua nuorempia. Henkilöstöä oli 25, keskeisinä tuotteina olivat ELISA-sähköposti ja ELISA 400 Sanomanvälityspalvelu, Infotel-tietoverkko, Business Infotel, sekä OVT-palvelut (EDI) yhdessä Datatien osana olleen Suomen Palveluverkot (SPV) -yksikön kanssa.

Tietoverkot-osaston operatiivisessa johtamisessa ja kehittämisessä oikeana kätenäni oli Ari Ovaska, mahdollistaen oman ajankäyttöni muihin minua noina ensimmäisinä vuosina työllistäneisiin vastuihini. Aluksi lyhyt katsaus keskeisiin tuotteisiimme, ja samalla niiden historiaan.

### ELISA-sähköposti ja ELISA 400

Ensimmäiset sanomanvälitysjärjestelmät olivat syntyneet USA:n ARPA-verkossa, ja julkisia sanomanvälitysjärjestelmiä tarjottiin käyttäjille USA:ssa jo 70-luvun lopulta. Euroopassa British Telecom lanseerasi Gold-palvelunsa vuonna 1982. Useat eurooppalaiset telehallinnot lähtivät myös tämän jälkeen valmistelemaan julkisia sähköposti- ja sanomanvälityspalveluita, jotka yleensä pohjautuivat joko amerikkalaisen GTE Telenetin Telemail- tai ITT Dialcomin järjestelmiin.

ELISA-sähköposti oli vuonna 1986 maaliskuussa kaupalliseen käyttöön lanseerattu Suomen ensimmäinen julkinen sähköpostipalvelu. Vuoden 1985 aikana HPY oli pyytänyt tarjouksia sanomanvälitysjärjestelmästä, jossa tarjoukset oli saatu paitsi edellä mainituista Telemail ja Dialcom järjestelmistä, myös Nokian ja Kaakontieto Ky:n kehittämistä omista järjestelmistä. Sanomanvälitysjärjestelmän hankintaprojektia vetivät HPY:ssä Aimo Maanavilja (HPY:n Tutkimuskeskus), Tapio Karjalainen (Järjestelmätoimisto) ja Kari Ropponen (Datasiirto-osasto).

HPY:n asiakkaidensa kanssa käymissä neuvotteluissa oli vuonna 1985 todettu seuraavat sanomanvälitysjärjestelmän käyttötarpeet:

- Sanomanvälitys päätteiden välillä, eli ns. päätepostipalvelu
- Eri tietokonejärjestelmien sanomanvälitysjärjestelmien yhdistäminen joko yrityksen sisällä tai yritysten välillä
- Yritysten atk-järjestelmien tiedonvälitysovellukset: esim. ulkomaankaupan tiedonvälitys eri tietokonejärjestelmien välillä TDI-esitystapastandardia noudattaen (EDI), ohjelmistojen, tiedostojen yms. välitys
- Sanomanvälityksen, teleteksin ja telexin välinen yhdysliikenne, liitانتä X.400 suositusten mukaiseen sanomanvälitykseen (MHS).

Telemail ja Dialcom olivat jo pidemmän aikaa olleet markkinoilla ja osoittautuneet luotettaviksi päätepostipalveluiksi, ja molemmat olivat sitoutuneet X.400-sarjan mukaiseen sanomanvälitysjärjestelmien yhteen liittämiseen. Kuitenkaan varsinaista tuotetukea näille ei Suomessa toistaiseksi ollut, samoin valmius räätälöidä ympäristöjä HPY:n tunnistettujen käyttötarpeiden pohjalta oli avoin. Kaakontiedon tarjous perustui oleviin teletex - liitانتätuotteisiin, joita oli toteutettu VTT:n ja PTH:n videotex sovelluksia varten kehitteillä oleviin järjestelmiin. HPY:n tarpeet taas olisivat edellyttäneet useilta keskeisiltä osiltaan vielä mittavaa tuotekehitysyhteistyötä.

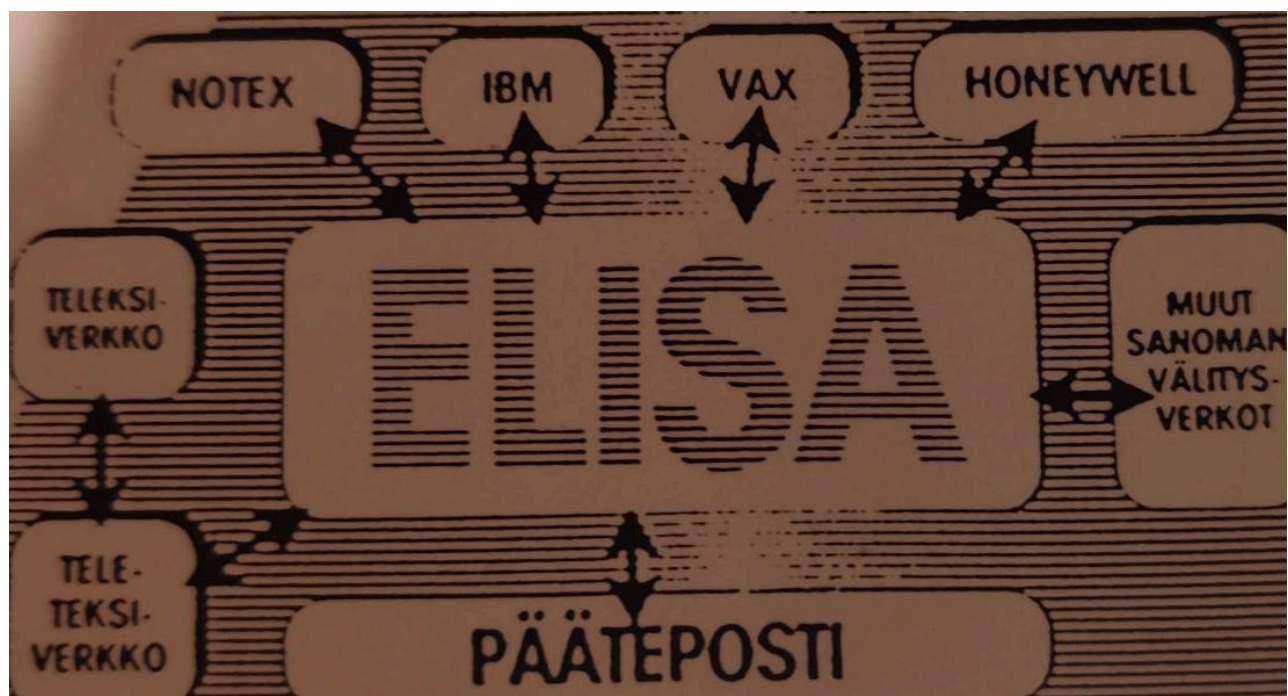
## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Nokia Elektroniikalla oli tuossa vaiheessa GTE Telenetin Telemailin edustus, mutta sen lisäksi Nokian tutkimus- ja kehitysosasto oli tehnyt vuosia yhteistyötä HPY:n tutkimuskeskuksen kanssa sanomanvälityksen alueella. Jo 1980-luvun alkupuolella HPY:n, Keskon ja Nokian yhteistyönä oli toteutettu Notex -niminen projekti, jossa kehitettiin toimistoviestintää. Sen myötä syntynyt ohjelmisto ei kuitenkaan ollut vielä kelvollinen yleiseksi sanomanvälitysjärjestelmäksi. Nokia Elektroniikan T&K aloitti sen pohjalta Smail -nimellä tunnetun sähköpostiohjelmiston kehittämisen tukeutuen uuteen X.400-standardiin. Näiden CCITT:n X.400-sarjan sanomanvälityssuosittelujen vuodelta 1984 katsottiin mahdollistavan eri sanomanvälitysjärjestelmien yhdistämisen yleismaailmalliseksi luotettavaksi elektroniseksi sanomanvälitysjärjestelmäksi.

X.400-pohjaisen sanomanvälitysjärjestelmän nähtiin keskeisesti perustuvan X.25-pakettiverkon datasiirtoon, jolloin se samalla tukisi myös pakettiverkon markkinointia. Olihan HPY ottanut 1983 syksyllä käyttöön GTE Telenetin tekniikkaan pohjautuvan X.25-pakettiverkon, jonka solmut oli otettu käyttöön myös TPO:n toimesta Tampereella, ja nämä oli liitetty toisiinsa Datatien kaukojohtolla. Tämä Digipak -palvelu kilpaili PTL:n vastaavan ITT:n DPS 25 -laitteistolla toteutetun Datapak-palvelun kanssa.

HPY päätyi siten tarjotuista vaihtoehtoista hankkimaan kehitettävän Smail-nimisen järjestelmän Nokia Elektroniikan Informaatiojärjestelmiltä, jonne tuotevastuu Nokian myös sisäisissä organisaatiouudistuksissa siirrettiin. Sanomanvälitysjärjestelmä oli jo tuossa vaiheessa Nokian sisäisessä koekäytössä, ja siinä oli jo valmiina päätepostipalvelun ohella liitännät VAX/Unix-, VAX/VMS-Honeywell, DPS6- ja Stratus järjestelmiin. MHS kehitys oli vielä kesken mutta aikataulutettu, ja siitä saatiin budjetärinen tarjous.



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Lopullinen hankintasopimus allekirjoitettiin 24.1.1986 kuitenkin siten, että tarvittavan Stratus-laitteiston tilaus tehtiin jo 19.12.1985. Hankinnan kokonaisarvo oli ensimmäisessä vaiheessa noin 2 miljoonaa markkaa ja toimitukset tapahtuivat alkuvuodesta 1986, koostuen Stratus tietokoneesta, joka sijoitettiin pakettivälityskeskukseen yhteyteen sekä Nokian kehittämästä ohjelmistosta.

HPY lähetti hankinnasta 24.1.1986 lehdistötiedotteen otsikolla ”HPY ottaa käyttöön sanomavälityspalvelun”. Siinä kerrottiin, että ”palvelu on jo koekäytössä ja kaupalliseen käyttöön se otetaan 1.3.1986.” Kyseessä oli ensimmäinen kaupallinen julkinen sähköpostipalvelu Suomessa.

Kun palvelu otettiin käyttöön maaliskuussa 1986, se sai nimekseen ELISA. Nimi oli lyhenteenä ilmaisusta ”elektroninen integroitu sanomavälityspalvelu”. Nimi oli tulosta helmikuussa sisäisesti järjestetystä nimikilpailusta, jossa voittaneen ehdotuksen teki Kari Ropponen. Osaston päällikkönä silloin ollut Jukka Alho oli ensin tuumannut, että menee aika lähelle vaimonsa etunimeä Elinaa, mutta nimi hyväksyttiin kuitenkin ilman soraääniä uuden palvelun nimeksi. HPY:n Tuotetoimikunta vahvisti kokouksessaan 12.3.1986 ELISA-päätepostin käyttäjän liittymismaksuksi 100 markkaa ja perusmaksuksi 230 mk/kk 1.3.1986 alkaen, sekä ELISA-tietokoneliitännän liittymismaksuksi 1000 markkaa ja perusmaksuksi 2800 mk/kk 1.6.1986 alkaen.

Palvelua kehitettiin merkittävästi seuraavina vuosina, ja siihen tuotiin runsaasti uusia teknisiä ominaisuuksia ja uusia palveluita. Vuoden 1987 alusta nimettiin projektiluonteinen yhteistyöryhmä, jonka työlistalla olivat mm X.400-, telekopio- ja teletex-liitännät sekä asiakastietokoneliitännöiden käyttöön saattaminen ja erilaiset muut kehitystarpeet. Esimerkiksi päätepostipalvelun rinnalle otettiin käyttöön ilmoitustaulupalveluja, jotka saattoivat olla julkisia ja yksityisiä. Yhteistyötä jatkettiin paitsi Nokian kanssa (mm. telekopioliitäntä) myös etenkin asiakastietokoneliitännöiden osalta esimerkiksi Programmaticin kanssa IBM-ympäristöissä käytetyn (Volvo Datan kehittämän) MEMO-sähköpostijärjestelmän liittämiseksi ELISAan. Yhteydet avattiin mm. Tietotehtaan TT-Mail verkkoon sekä VTKK:n EVLI-verkkoon. Kaupallinen tuotevastuu oli Martti Lahdella Datasiiro-osastolla (DSO), kunnes hän siirtyi vuonna 1989 Tiedonsiirron Yhteistyöelimeen (TSYE). Keskeisiä alkuvaiheen henkilöitä ELISA:n kehityksessä olivat myös HPY:n Tutkimuskeskuksessa Seppo Junninen, Kari Lehtinen ja Pekka Salonen. Järjestelmätoimiston Matti Hiltunen vastasi laskutuksen kehittämisestä ja Keskusten käyttöosastolla Ilkka Veuro vastasi Stratuksen käytön kehityksestä. Elisan tekniseen kehitykseen tuli vuonna 1988 Järjestelmätoimistoon Markku Aalto-Setälä, siirtyen seuraavana vuonna Datasiiro-osastolle. Vuonna 1988 Datasiiro-osastolla aloitti myös Matti Tammissalo. Vuoden 1989 alkupuolella DSO:ssa aloitti ELISA kehityksessä vielä Mika Vainio. Markku, Matti ja Mika siirtyivät 1990 myös uuteen Tietoverkot-osastoon ja sittemmin Kolumbukseen.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Jo vuoden 1987 lopulla arvioitiin noin kymmentuhannen käyttäjän olleen ELISA sanomanvälityksen piirissä. Maakunnan puhelinyhtiöistä osa halusi investoida omiin ELISA-palvelun solmuihin, sovittuaan HPY:n kanssa yhteistyöstä ja saatuaan luvan ELISA-nimen käyttöön, ensin Tampereen Puhelinosuuskunta alkuvuodesta 1987 ja Kuopion Puhelinyhdistys loppuvuodesta 1987. Myöhemmin vielä Turun Telelaitos, Päijät-Hämeen Puhelinyhdistys ja Oulun Puhelin Oy hankkivat oman sanomanvälityskeskukseen, luopuen niistä kuitenkin muutama vuosi myöhemmin. Näiden käyttäjät siirrettiin HPY:n järjestelmiin, mikä oli kokonaisuuden kannalta kustannustehokkaampaa.

Ensimmäiset X.400-standardin mukaiset asiakasyhteydet avattiin vuoden 1988 aikana Jorvin sairaalan ja Digital Equipment Corporationin (DEC) kanssa, jonka jälkeen seuraavana asiakkaana oli Kuopion Keskussairaala. Kesän aikana testattiin myös yhdysliikennettä Posti- ja Telelaitoksen (PTL) vastaavan X.400-sanomanvälitysjärjestelmän (Mailnet) kanssa. X.400-yhdysliikennettä ulkomaille avattiin ensin teknisenä kokeiluna vuoden 1988 aikana ja vuoden lopulla vihdoin mm Yhdysvaltoihin AT&T kautta. Vuosi 1988 oli muutoinkin suotuisa yhdysliikenteiden kannalta, sillä 4.10.1988 allekirjoitettiin vihdoin myös Liikenneministeriön myötävaikutuksella PTL:n ja HPY:n kesken yhdysliikennesopimus pakettikytkentäisten datasiirtoverkkojen välisestä liikenteestä. ELISA-palveluiden järjestelmävästävänä aloitti vuoden 1989 alussa Jukka Rakkolainen.

Vuosikymmenen lopulla ELISAn kautta saattoi viestitellä myös yliopistojen FUNET verkkoon sekä useisiin muissa maissa olleisiin vastaaviin julkisiin sanomanvälitysjärjestelmiin. Niille henkilöille, joita ei voinut tavoittaa sähköpostitse, saattoi lähettää Elisan sähköpostista myös telekopion (fax gatewayn kautta) tai telexin, teletekstin tai sitten tavallisen paperille tulostetun kirjeen. (E-kirje: 1.lk, 2. lk, pika- tai korukirje).

HPY:n alkuperäinen hankinta- ja kehityssopimus vuodelta 1986 tehtiin Nokia Elektroniiikan kanssa, mutta se siirtyi ICL Datan ja HPY:n väliseksi toukokuussa 1991, kun Nokia luopui tietotekniikkaliiketoiminnastaan (mm MikroMikko-tietokoneet) ja myi sen brittiläiselle ICL:lle. Tässä yhteydessä ensin Nokia teki sopimuksen HPY:n kanssa siitä, että HPY lähti operoimaan Nokian omassa käytössä ollutta vastaavaa Smail-pohjaista sisäistä sähköpostia (jota kutsuttiin nimellä Nmail) ja pian sen jälkeen myös ICL Data, jolla oli myös oma dedikoitu ympäristö, ulkoisti oman palvelunsa HPY:lle (jota kutsuttiin nimellä ICLmail). Tässä yhteydessä palvelua ICL Datassa tuottaneet kolme henkilöä siirtyivät HPY Tietoverkkoihin vuoden 1992 alkupuolella.

ELISA-sähköpostipalvelu jatkoi kasvuaan aina vuoteen 1995, jolloin HPY:n omassa sisäisessä käytössä siirryimme ELISA:n sijaan käyttämään ICL:n kehittämää ja Tietoverkot-osastomme tuottamaa ToimistoTiimi -palvelua. Lisäksi toteutimme jo 1995 vuoden lopulla palvelua myös ns. Finnet-Tiimin nimellä Finnet-Liiton jäsenyrityksille, sekä WTC-Tiimin Helsingin World Trade Center -talossa toimiville yrityksille.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Tiimipalvelut olivat jo Nokia elektroniikassa aloitettu seuraavan sukupolven ohjelmistokehitysprojekti, jota 1991 tapahtuneen yrityskaupan jälkeen jatkoi ICL Personal Systems. Teamware Group Oy perustettiin 1996, mutta se siirtyi jo 1998 alusta Fujitsu Limitedin omistukseen, ja sovellusten kehitysvastuu siirtyi Japaniin. ToimistoTiimi oli 1990-luvun puolivälissä maailmanlaajuisesti hyvinkin edellä aikaansa ja kilpaili lähinnä Lotus Notes ohjelmiston kanssa. Microsoftin Exchange ohjelmiston ensimmäinen release oli vasta vuonna 1996. ToimistoTiimi sisälsi monipuolisen TiimiPosti -ohjelmiston, TiimiFoorumin, TiimiKalenterin ja TiimiArkiston. Ohjelmisto tuki X.400 yhteensopivaa liikennöintiä ulospäin ja se tukeutui X.500 hakemistoihin, jotka olivat vahvuusalueitamme. Palvelimina toimivat ICL-pohjaiset H420 -palvelimet. Vuoden 1996 aikana HPY:n omien yrityskäytössä olleiden ELISA-postilaatikoiden rinnalle tuotiin Tiimipalvelut, ja toiminta siirtyi nopeasti Tiimin käyttöön. Myös ICL irtisanoi vanhan ICLmail -palvelusopimuksen 1995 ja siirtyi käyttämään omaa ToimistoTiimi ratkaisuaan Nokian jatkettua Nmail palveluaan vielä seuraavan vuoden.

Tuotimme ToimistoTiimi palvelua HPY:lle ja sittemmin Elisalle vielä yli vuosituhannen vaihteen, kunnes se korvautui Exchange palveluilla. Vaihtoon vaikuttivat myös ohjelmiston käytettävyydessä olleet ongelmat, joita tuli Fujitsun tuomien uusien versioiden myötä. Toimistotiimi oli aikanaan hyvä tuote ja sillä oli hyvä maine Suomessa, mutta Fujitsu ei ilmeisesti ollut valmis panostamaan siihen riittävästi, ja ToimistoTiimi jäi isompiensa eli Microsoftin Exchangen ja IBM:n Lotus Notesin jalkoihin.

Päätepostipalvelun kohdalla kysyntä siirtyi melko nopeasti Internetpohjaisiin palveluihin. Loppuvuodesta 1999 ajoimme ELISA-sähköpostipalvelun alas. Vuoden 2000 alusta se sai kuitenkin uuden elämän konsernin nimessä, kun Helsingin Puhelimesta tuli Elisa Communications.

### **Infotel ja Business Infotel, taustalla aluksi videotex**

Ensimmäiset kaupalliset videotexjärjestelmät aloittivat toiminnan maailmalla 1970- ja 1980-lukujen vaihteessa, jolloin edelläkävijämaita olivat Englanti, Ranska, Saksa ja Suomi. Videotexjärjestelmät olivat merkkipohjaisia valikkopalveluita, joiden kautta kytkeydyttiin palveluntuottajiin. Kehitys eri maissa oli vaihtelevaa, ja kansallisia ratkaisuja tehtiin eri lähtökohdista, osassa maissa tukeutuen piirikytkentäisiin (X.21) dataverkkoihin ja osassa pakettikytkentäisiin (X.25). Myös esitystavasta oli useita kilpailevia standardeja, joissa osassa lähtökohtana oli erityinen videotex-pääte. Iso-Britanniassa oli 1979 käynnistetty Prestel ja Saksassa 1983 käynnistetty Bildschirmtext. Ehkä kaikista kunnianhimoisimpana hankkeena oli Ranskassa kaupallisesti 1982 lanseerattu Minitel, jonka käytössä tarvittavia päätelaitteita jaettiin ilmaiseksi kaikkiin kotitalouksiin puhelinluettelon sijaan.



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Suomessa oli vuonna 1985 jo parikymmentä erillistä videotexjärjestelmää, joista suurimpina olivat Helsingissä, Tampereella, Turussa ja Lahdessa tarjolla olleet (lehtitalovetoiset) Telsetit, joiden kehitykseen osallistui myös HPY:n tutkimuskeskus, sekä Posti- ja telehallituksen (PTH) 1.3.1984 lanseeraama videotexpalvelu. Lisäksi tarjolla oli suljettuja, tietyn yrityksen tai ammattikunnan tarpeita varten rakennettuja videotexjärjestelmiä, kuten SOK:n ja turkistuottajien videotexjärjestelmät. Videotexpalveluiden käyttö oli mahdollista tavallisella kotitietokoneella, mutta lisäksi tarvittiin erillinen videotexlaite ja erilliset videotexohjelmistot.

Puhelinlaitosten Liitolla oli jo vuonna 1982 toiminnassa videotextyöryhmä, joka osallistui kokeiluihin alueellisten puhelinlaitosten kautta ja kävi neuvotteluita videotextoiminnan yhteistoimintaperiaatteista niin PTH:n kuin Sanomalehtien Liiton kanssa. Puhelinlaitosten Liiton hallitus käsitteli 17.1.1983 Liiton sisäisen videotextyöryhmän raporttia ja katsoi alustavana kannanottonaan, että puhelinlaitosten tehtävänä on ”palveluoperaattorina” huolehtia televerkon kautta tapahtuvan liikennöinnin hoidosta tietopankin ja käyttäjien välillä. Lisäksi kokouksessaan 19.3.1983 Liiton hallitus totesi, että koska PTH:n kanssa ei ollut päästy yhteisymmärrykseen oleellisista yhteistoimintakysymyksistä, tulee puhelinlaitosten toimia videotextoiminnassa tarvittavien verkostoratkaisujen osalta (ns. videotex-väylä) kuin vallitsisi kilpailutilanne. Teknisten selvitysten ja valmistelujen jälkeen Liitto antoi jäsenkirjeessään 5.4.1984 suosituksessaan videotextoiminnasta maankattavan videotexväylän rakentamiseksi numerosarjan 077 kautta.

Palvelut eivät kuitenkaan saaneet tuossa vaiheessa aikaan massamarkkinaa, ja esimerkiksi Helsingin Telsetissä oli vuoden 1985 lopulla vain noin 500 käyttäjää.

Erillisten videotexpäätelaitteiden sijaan mikrotietokoneiden ja modeemien yleistyminen johti kuitenkin pian merkkipohjaiseen käyttöön. Järjestääkseen mikrotietokoneiden käyttäjille pääsyn ELISA sähköpostiin, HPY otti syksyllä 1986 käyttöön soittosarjapalvelun numerossa 0771, alkuvaiheessa V.21 ja V.22 tyyppin modeemeille, joilla päästiin 300-1200 bit/s nopeuksiin. Soittosarja pohjautui Downtyn Quattro -modeemeihin. Perusmaksu yhteysajalta oli päiväsaikaan arkisin 36 p/min ja muina aikoina 18 p/min normaalin paikallispuhelumaksun lisäksi. Soittosarjaan toteutettiin valikko, jonka avulla voitiin kytkeytyä paitsi ELISA sähköpostiin myös moniin muihin palveluihin. Valikko perustui Aivoriihi Oy -nimisen yrityksen suunnittelemaan sovitinkorttiin. Yhteys muodostettiin sovitinkortista PAD-laitteen avulla X.25 pakettiverkon kautta valittuun palveluntarjoajaan. Aivoriihi oli toteuttanut vastaavanlaisia sovitinkortteja jo 1984–1985 nimenomaan videotexpuolelle. Myöhemmin tuli mukaan Infotelin käyttämä ascii-tuki. Kortin ROM-muistiin poltettiin valikko ja X.25 entryjen tekniset tiedot: X.25-osoite, X.25-tunnukset, kohdejärjestelmän login-tunnukset ja muuta kytkeytymiseen tarvittavaa tietoa. Ymmärrettävästi valikon päivitykset olivat tällä tavoin työläitä, ja niitä tehtiinkin verraten usein palveluntuottajamäärien kasvaessa.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Vuoden 1988 lopulla pilotoitiin lisämaksullisia ns. kioskiveloitteisia palveluita toteuttamalla niitä ensin ELISA ilmoitustaulujen avulla, jolloin valikkopalveluissa sovitinkortti antoi puhelinkeskukseen ohjeen alkaa lisäveloittamaan yhteyttä palvelukohtaisella minuuttitaksalla lähettämällä palvelusykyä. Uusille, vuosikymmenen lopulla yleistyneille 9600 bit/s modeemeille (V.32 sarja) tehtiin rinnalle 0772 numeron oma sarja (jossa toimivat nopeudet 1200-9600 bit/s). Samassa yhteydessä loppuvuodesta soittosarjojen liitäntäteknikka siirrettiin analogikeskuksesta uuteen digitaaliseen EWSD-keskukseen. 077-soittosarjapalvelun keskeinen tekninen kehityshenkilö oli tuolloin Järjestelmätoimiston Matti Kankaanpää, jonka jälkeen tehtävässä jatkoi 1989 HPY:ssä aloittanut Kari Suortti. Infotelin operoinnista vastasi Teijo Hyttinen.

PTL oli uudistanut videotex-palvelunsa vastaavanlaiseksi merkkipohjaiseksi palveluksi ja nimesi sen Telesampo -palveluksi vuonna 1988, kun aikaisemmin oli jo vuonna 1986 käytetty nimeä Tietosampo. HPY nimesi valikkopalvelunsa Infoteliksi vuoden 1989 alkupuolella, ja sen kehittämisen vetäjänä aloitti Nokialta siirtynyt Harri Johannesdahl. Harrin työpariksi tuli 1989 myös Jukka Aalto, joka otti vastuulleen Infotelin kaupallisen vetämisen Harrin siirryttyä PTL:n palvelukseen jo vuoden 1990 lopulla.

Infotelin yleistymisen vauhdittajana olivat etenkin suomalaisten pankkien lanseeraamat päätepankkipalvelut (joista ensimmäisinä ja suurimpina Kansallisosakepankin KOP:n ja Yhdyspankin TELESYP, sittemmin Solo), mutta myös erilaiset lisämaksulliset tietokantahakupalvelut, ja varsin pian erilaiset keskustelufoorumit ja viihdepalvelut. Tyypillinen nopeus oli 1980-luvun jälkipuolella aluksi 1200 tai 2400 bit/s, mikä oli varsin riittävä monissa merkkipohjaisissa palveluissa. 1980-luvun lopulla tulivat markkinoille ensimmäiset V.32 sarjan modeemit, joilla saavutettiin 9600 bit/s nopeus. Ihan omaa luokkaansa nopeudessa oli sitten 64 kbit/s Diginet, Suomessa HPY:n ja Nokian yhteistyönä kehitetty ns. esi-ISDN, jolle tehtiin Infoteliin vuosikymmenen vaihteessa oma 0773-sarjansa.

Palvelun tuotto perustui rivimaksuihin, joita perittiin valikkoon liittymisestä. Kuitenkin vielä merkittävämmässä roolissa olivat puhelutuotot, koska käytetty suunta (0771, myöhemmin 10771, lisäksi myös 10772, 10773 ja 10774) oli lisämaksullinen palvelusuunta, ja jo perusvalikkoon pääsy maksoi 36 p/min (aleaikana 18 p/min) normaalin paikallispuhelumaksun lisäksi. Sen lisäksi osa palveluista oli vielä lisähinnoiteltua siten, että kyseisen palvelun valinta generoi verkkoon lisätaksoitettua palvelua, josta osa tuloutettiin sopimuksella palveluntuottajalle.

HPY vastasi Infotel-palvelukokonaisuudesta, ja soittosarjoja (ja sovitinkortteja) toteuttivat kaikki suuret ja keskisuuret paikalliset puhelinyhtiöt. Soittosarjayhtiöitä oli 80/90-lukujen vaihteessa yhteensä yli kaksikymmentä, ihan pienimpien yhtiöiden sopiessa liikenteensä ohjauksesta näille paikkakunnille. HPY:n tuotto näiden alueiden osalta tuli rivimaksujen ohella palveluntuottajille tuloutetun osuuden kautta, josta HPY sai sovitun korvauksen.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

HPY ja puhelinyhtiöt saattoivat aluksi tarjota palvelua vain oman paikallispuhelinalueensa liittymäasiakkaille, kun PTL tarjosi niitä kaukoliikenteen yhdysliikennejärjestelyjen turvin niin omille kuin puhelinyhtiöidenkin paikallisliittymäasiakkaille. PTL:n kilpaileva palvelu Telesampo oli markkinaosuudeltaan valtakunnallisen peiton myötä aavistuksen suurempi, mutta käytännössä liiketoiminnan logiikkana oli se, että keskeiset palveluntuottajat olivat mukana molempien palveluvalikoissa ja kilpailua käytiin siitä, kumpaa valikkopalvelua käyttäjä ryhtyy käyttämään. Yleensä myös palveluntuottaja toi esiin molemmat vaihtoehdot palveluun kytkeytymisessä.

Suurempien asiakasyritysten käyttöön kehitettiin lisäksi vuosikymmenen vaihteessa suoraan lähiverkosta käytettävä, käyttäjätunnuksellinen Business Infotel -valikko, jossa valikko oli räätälöity yrityksen ja yrityksen eri käyttäjäryhmien tarpeisiin, ja jossa ei muodostunut puhelukustannuksia. Tärkeimmät yhteystavat sekä käyttäjäorganisaatioille että palveluntuottajille olivat X.25- ja Lanlink (TCSP/IP)-yhteydet nopeudella 64 kbit/s. Satunnaiseen käyttöön oman toimistoverkon ulkopuolelta oli mahdollisuus myös modeemiyhteydellä. Suunnittelutyö käynnistettiin 1989 ja palvelu otettiin tuotantokäyttöön kesällä 1991. Toteutus perustui Stratus koneella pyöriviin kahteen Stratuksen omistaman S2 Systems -nimisen yrityksen valmisohjelmistoon, jotka olivat Network Express ja Electronic Window. Network Express kontrolloi tietoliikennettä eri kohdejärjestelmiin, ja Electronic Window tuotti käyttöliittymät. Tekniikkaa operoi Timo Reijola ja tuotevastaavana aloitti Mika Vainio. Tyypillisiä käyttökohteita olivat verkkopankkiyhteyksien jakelu yrityksen henkilökunnalle ja teollisuuden tilausjärjestelmien jakelu vähittäiskaupoille. Suosittuja palveluita olivat myös luottotietopalvelut, valtakunnallinen sähköinen puhelinluettelo sekä erilaiset uutis- ja tietokantapalvelut. Käyttäjätunnukset valikkoon olivat asiakkaan toiveiden mukaisesti yritys-, osasto- ja henkilökohtaisia. Laskutus kohdistui käyttäjätunnukseen ja sillä suoritettuun käyttöön. Business Infotel saikin paljon tyytyväisiä asiakkaita, ja palvelu jatkui vielä vuosituhannen vaihteen yli, vaikka se ei koskaan kasvanutkaan volyymiltaan yhtä mittavaksi liiketoiminnaksi kuin Infotel.

Infotel jatkoi vahvaa kasvuaan läpi 90-luvun alkuvuosien. Vuoden 1989 aikana perustettiin Liikenneministeriön toimeksiannosta verkkopalveluiden käyttöä edistämään ja yhteistyötä kehittämään vuonna 1981 perustetun Tietoyhteiskunnan Kehittämiskeskus ry:n (TIEKE) yhteyteen kolmivuotinen kehittämisshanke TELMO, jonka myötä perustettiin Telmo ry. Sen jäseneksi tulivat vahvasti mukaan HPY:n ja Telen ohella Infotelin ja Telesammon palveluntuottajat. TELMON kautta saatiin valtakunnallista näkyvyyttä yhteisillä kampanjoilla. Intressi oli kaikille yhteinen: lisätä tietoverkkopalveluiden tunnettuutta ja käyttöä

Merkittävä sysäys Infotelin valtakunnalliseen kasvuun tuli vuonna 1.7.1993 palvelunumerouudistuksen myötä, kun HPY sai käyttöönsä yhtenevästi koko Suomeen

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

teleliikennealuekohtaisen palvelunumerosuunnan 1077. Tuolloin Infotelin numerosuunta vaihtui 077:stä 1077:ksi, ja näin pystyimme kattamaan palvelulla koko valtakunnan.

Soittonumeroita oli neljä. Numero 10771 sisälsi myös tuen videotex-käyttäjille (75/1200 bit/s). Numero 10772 tarjosi myös virheenkorjauksen ja sen maksiminopeus oli 14,4 kbit/s. Diginet-soittosarja oli numerossa 10773 (9600 bit/s) ja 10774 numerossa oli ISDN-yhteensopivuus (19 200 bit/s). Vuonna 1994 tekniikkaa uudistettiin ja samalla sovittiin paikallisten puhelinyhtiöiden kanssa soittosarjapaikkakuntien keskittämisestä yhteen per teleliikennealue ns. teleliikennealueiden pääyhtiöille. Tällä yksinkertaistettiin toteutusta. Palveluntuottajien määrä jatkoi edelleen kasvuaan, ja niitä oli Infotelissa tuolloin jo runsaat kolmesataa.

TIEKE arvioi vielä vuonna 1997 Infotelilla ja Telesammolla olleen yhteensä noin 350 000 käyttäjää, joista 55 % olisi tullut kotitalouksista. Pian sen jälkeen internetin kasvun myötä alkoi Infotelin ja merkkipohjaisten palveluiden verraten nopea vähentyminen, erityisesti kun pankkien selainpohjaiset pankkiyhteydet lähtivät yleistymään. Sekä Infotel että kilpaileva Telesampo ajettiin tahoillaan alas vuonna 2004. Palvelun alasajo tuotti haasteita, sillä kuka tahansa ja mistä liittymästä tahansa oli voinut asioida Infotelin kautta, emmekä Elisassa pystyneet tiedottamaan palvelun lakkauttamisesta henkilökohtaisesti. Palvelua käytettiin erityisesti pienissä yrityksissä maksuliikenteeseen hoitamiseen. Tietokoneella oleva pankin antama pc-ohjelma otti taustalla yhteyttä pankkiin siirtäen maksutapahtumat pankin ja tietokoneen välillä. Maksuliikenteen hoitaja ei usein siis edes tiennyt käyttävänsä Infotelia. Alasajossa pyrimme mahdollisimman hyvin tiedottamaan asiasta sekä pankkien kautta että joidenkin lehtien uutisilla aiheesta. Lopulta ryhdyimme vähentämään yhtäaikaisten linjojen määrää. Kun käyttäjä teki vikailmoitusta yhteydestä, kerrottiin hänelle mistä oli kysymys sekä korvaavista palveluista, joita voitiin käyttää esimerkiksi internetin kautta.

### OVT-Palvelut

OVT eli organisaatioiden välinen tiedonsiirto (englanniksi EDI eli electronic data exchange) on standardoitua tekniikkaa ja protokollia organisaatioiden välisten tietojärjestelmien kommunikointiin, erityisesti kaupankäynnissä. Toimialakohtaisia OVT-järjestelmiä toteutettiin maailmalla jo 70-luvulla, mutta kansainvälinen standardisointi käynnistyi laajemmin vasta 1980-luvulla. OVT:n merkitys lähti nousemaan Suomessa 1980-luvulla, kun elinkeinoelämä laajalti lähti edistämään sen käyttöönottoa. Tiedonsiirron Yhteistyöelin (TSYE) perustettiin vuonna 1981 yhteistyöfoorumiksi tiedonsiirron käyttäjille, teleoperaattoreille, laitevalmistajille ja viranomaisille seuraamaan alan standardisointia, tekemään selvityksiä ja tutkimuksia ja jakamaan tietoa. Samoihin aikoihin perustettiin Keskuskauppakamarin tiedonsiirtolautakunta, ja nämä yhdessä perustivat vuonna 1983 OVT-projektin koordinoimaan OVT:n kehitystyötä tuottaen kansalliset määräykset vuonna 1986. Kansainvälistä OVT-toimintaa varten

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

perustettiin Ulkomaankauppaliiton yhteyteen Edifin-yksikkö, joka yhdistyi TSYE:n kanssa vuonna 1991 Suomen tiedonsiirtoyhdistykseksi (STY). Noiden vuonna 1986 syntyneiden määrittelyjen pohjalta OVT:n edelläkävijäyhteyksiä olivat erityisesti Kesko ja Valio. Vuonna 1987 perustettiin OVT:n käyttäjäorganisaatioiden toimesta Suomen Palveluverkko Oy (SPV) toteuttamaan OVT-palveluja, ja sen ensimmäiset OVT-palvelut julkistettiin 1.9.1987. SPV fuusioitiin vuonna 1998 Datatien kanssa suunnatulla osakeannilla, ja siitä tehtiin oma yksikkö Datatiessä, jonka vetäjänä oli ”edi”-Heikki Lahdensuu.

SPV:n OVT ohjelmistojen ja näiden edellyttämien tietokoneympäristöjen tuotantovastuu ja tuotantohenkilöstö siirrettiin HPY:lle. Tehdyillä liiketoimintajärjestelyillä palvelua tuotteisti ja toimitti asiakkaille Datatien SPV-yksikkö laskuttaen asiakasta ja tulouttaen osan liikevaihdosta HPY Tietoverkoille. Keskeinen tuotannollinen synergia palvelukonseptissa erityisesti 1988-1995 välisenä aikana oli ELISA sähköposti ja X.400 sanomavälityspalvelut, joiden kautta OVT-sanomat välitettiin. Luonnollisesti OVT:n käyttö edellytti myös tietoliikenneyhteyksiä, ja vaikka OTV ei ollutkaan sidottu tietoliikennetoimittajaan, oli palvelukokonaisuus sellainen, että se merkittävästi edisti myös HPY:n ja Datatien dataverkkoyhteyksien myyntiä. OVT-järjestelmä uusittiin vuonna 1995 tehdyn päätöksen pohjalta vaiheittain ICL:ltä ostetulla räätälöidyllä ohjelmistokokonaisuudella, jolle annettiin nimi CWAY. Sen laitteistoksi tuli Tandem Computersin toimittama Unix-käyttöjärjestelmäinen tietokone. Myös ELISA X.400-palvelun laitteisto oli vaihdettu vuoden 1994 aikana Tandem-pohjaiseksi.

Merkittävässä roolissa OVT asiakkuudessa olivat erityisesti Kesko ja sen tavarantoimittajat ja sidosryhmät, joiden myötä valtakunnallinen markkinaosuutemme OVT-palveluissa oli 1990-luvun puolivälissä arviolta puolet.

## Liiketoimintaprojektit-osasto: IN operaattoritoiminta ja muita aktiviteetteja

Tietoverkkojen lisäksi johdettavanani oli Tapiolta periytyvänä myös toinen osasto nimeltään Liiketoimintaprojektit. Sen yksi keskeinen tehtävä oli siinä vaiheessa ohjata ja koordinoita puhelinyhtiöiden pari vuotta aikaisemmin yhteisellä sopimuksella Ericssonilta hankkimaa IN (Intelligent networks) -järjestelmää. Puhelinyhtiöiden keskinäisellä liiketoimintasopimuksella järjestelmä tuli yhteisomistukseen, ja sopimuksessa HPY:lle oli määritelty valtakunnallinen tuotteistus- ja operointivastuu. Keskitetyt operointikustannukset perittiin puhelinyhtiöiltä suhteessa niiden lankaliittymämääriin. Saatujen asiakastuottojen osalta puolestaan oli määritelty, että jokainen sai alueeltaan lähtevästä ja alueelleen päätyvästä liikenteestä tietyn osuuden. Tätä tehtävää ja ns. IN clearing-laskentaa ja käsittelyä hoiti Liiketoimintaprojektit-osastoni, jossa operatiivista toimintaa hoitivat ansiokkaasti Juha Sundell ja Mats Hellström, ja

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

jonka ohjausroolissa minulla oli ns. "IN-operaattorin" hattu. HPY vastasi sopimuksen mukaisesti valtakunnallisista tuotteista, joista keskeisinä olivat soittajalle maksuton 0800-palvelu ja soittajalle lisämaksulliset palvelunumerot. Erittäin merkittäväksi IN-järjestelmällä tuotetuksi palveluksi nousi myös Datatien toimiluvan alaisena yrityksille toteutetut suuryritysten puhelinvaihteverkot DIANA-tuotenimen alla. IN-pohjaisten tuotteiden osalta tuotimme omakustanteisesti yhteistä tuotemateriaalia kaikille puhelinyhtiöille. IN-sopimuksen mukaista toimintaa ohjasi IN-toimielin, jossa oli puolentusinaa luottohenkilöä puhelinyhtiöiden johdosta ja minä esittelijänä. Kun Kaukoverkko Ysi Oy aloitti toimintansa ja saatoimme ohjata liikenteen "oman kaukoverkon" kautta, laajeni toiminta valtakunnalliseksi vuoden 1994 alusta.

Alun perin USA-lähtöisen IN-tekniikan kehitys oli Euroopassa kovassa nousussa, etenkin kun vuonna 1988 perustettu ETSI (European Telecommunications Standards Institute) oli alkanut viemään sitä eteenpäin yhdessä valmistavan teollisuuden kanssa. Toukokuussa 1994 pidin IEEE:n seminaarissa Heidelbergissä yhdessä HPY:n Hannu Parkkalin kanssa esitelmän otsikolla "IN Rollout Under Open Competition And In Multi-Operator Environment, Case Private Telco's IN Implementation". Yleisössä oli myös amerikkalaisen Bell Atlantic -yhtiön edustajia. Keskustelut kanssaan johtivat siihen, että he jättivät kesällä yhdessä IBM:n kanssa Puhelinyhtiöiden Hankinta Oy:lle tarjouksen eurooppalaisten uusien standardien mukaisesta IN-tietokannasta (ETSI Core INAP) perinteisten keskusvalmistajiemme ohella.

Tuo Core INAP määritteli lukuisan määrän (lähemmäs parikymmentä) erilaisia tilanteita puhelun aikana, jolloin SSP-keskus voi käydä kysymässä jatko-ohjeita SCP:stä, ja mahdollisti SSP-keskusten ja SCP keskusten hankkimisen eri valmistajilta.

Bell Atlantic kävi kesällä 1994 esittelemässä tarjoustaan Suomessa, ja me puolestaan kävimme pienellä asiantuntijajoukolla syksyllä 1994 tutustumassa Bell Atlantin järjestelmään USA:ssa Washington DC:ssä. Bell Atlantic oli yksi vuonna 1984 Bell järjestelmän pilkkomisessa syntyneistä seitsemästä suuresta RBOC (Regional Bell Operating Companies) -konserneista, joka jatkokehitti kaupallisena tuotteena Bellin Laboratorioissa alun perin kehitettyä IN-järjestelmää. Yritys oli hyvin dynaaminen ja eteenpäin katsova. Itseeni teki vaikutuksen yhtiön silloisen toimitusjohtajan Ray Smithin ennustus: "your computer will speak, your television will listen, and your telephone will show you pictures". Yhtiö fuusioitui myöhemmin vuosituhaten vaihteessa GTE:n kanssa muodostaen Verizonin. He tavoittelivat meistä läpimurtoa Euroopan markkinoille IN-järjestelmällään.

Vuoden 1994 lopun organisoitumisvalmistelujen ja saatujen tarjousten vertailujen myötä päädyimme ensinnäkin siihen, että IN-operaattorin tekninen rooli siirrettiin HPY:ltä Kaukoverkko Ysin (KV9) vastuulle. Uusi IN-liiketoimintasopimus tehtiin Kaukoverkko Ysin, alueellisten puhelinyhtiöiden, teleliikennealueyhtiöiden sekä Datatien, Finnetin ja Radiolinjan kesken, ja se allekirjoitettiin helmikuussa 1995. Samalla sovittiin, että vanha, 27.9.1990 allekirjoitettu aikaisempi IN-liiketoimintasopimus lakkasi. Sopimuksen myötä sovittiin

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

periaatteeksi se, että KV9 vastaa keskitetyistä älyverkon elementeistä, kuten keskitetystä tietokantajärjestelmästä (SCP), tietokannan hallintajärjestelmästä, palveluiden luontijärjestelmästä ja mahdollisista keskitetyistä tiedotuksenantolaitteista, kun taas jokainen allekirjoittanut tilaajaliittymiä toteuttava yhtiö vastasi SSP-ominaisuuksien tilaamisesta keskuksiinsa. Valtakunnallisten yhtenäisten palveluiden kehittämisestä, hallinnasta ja markkinoinnista vastasivat allekirjoittaneiden yhtiöiden ao. liiketoiminnasta vastaavat yhtiöt tai yhteistyöelimet suoraan. Käytännössä kuitenkin KV9 osti alihankintana SCP-operoinnin alueellisilta yhtiöiltä, lähinnä HPY:lta ja TPO:lta, jotka olivat sitä aikaisemminkin operoineet. Osastollani olevat clearing toiminnot sovittiin siirrettäväksi KV9:n hoidettavaksi 1.10.1995 mennessä, jota edeltävän ajan vastasimme operatiivisesta tekemisestä erillisen sopimuksen pohjalta.

Uuden EURO-IN -järjestelmän osalta päädyttiin puhelinyhtiökentässä vilkkaiden keskustelujen jälkeen hankkimaan yhden järjestelmän sijaan kaksi platformia, joista toinen Bell Atlanticilta ja toinen Nokialta. Siten vuonna 1996 toiminnassa oli kolme järjestelmää, kun aiemmin hankittu Ericssonin järjestelmä oli myös edelleen käytössä. Seuraavien vuosien aikana painopiste siirtyi Bellin järjestelmään etenkin HPY-vetoisten palveluiden osalta. Radiolinja hankki vielä omana päätöksensä myöhemmin myös Siemensin IN-järjestelmän.

Omalta osaltani operatiivinen roolini IN-palveluiden toteutuksessa kuitenkin väheni näiden muutosten myötä ja saatoin keskittyä Kolumbukseen.

Osastolla oli yhteistyössä Datatien SPV-yksikön kanssa vastuullaan myös tuotteistuskonsepteja kuten Kauppiasverkko. Kauppiasverkossa paketoitiin tietoliikenne-, OVT- ja maksupäätepalveluja sekä Skyway, joka tarjosi satelliittiyhteyksin EDI-liikennettä. Näiden tuotteistuksien vetäjänä oli Matti Tammisalo.

Sain aika ajoin HPY:n johdolta tehtäväkseni myös erityisprojekteja, joista heti ensimmäisenä pian tehtävässäni aloitettua mainittakoon yhteistyön käynnistäminen Unisource Business Networks (UBN) kanssa. Unisource oli 1991 Geneven Telecomissa Ruotsin Televerketin ja Hollannin KPN:n julkistama yhteisyritys, joka käynnistettiin 1992 ja johon Sveitsin telelaitos liittyi seuraavana vuonna. Unisource oli perustettu kilpailemaan etenkin BT:n sekä amerikkalaisten yhtiöiden kanssa pan-eurooppalaisten verkkopalveluiden tarjonnassa. HPY:n toimitusjohtaja Nordman oli sopinut loppuvuodesta 1992 Televerketin pääjohtaja Tony Hagströmin kanssa, että HPY ryhtyy tuottamaan UBN:n tarvitsemia verkkoyhteyksiä palveluna Suomessa sekä ryhtyy UBN:n palveluiden jälleenmyyjäksi suomalaisille yrityksille. Palvelusopimus UBN:n palveluiden tuottamisesta Suomessa ja palveluiden jälleenmyyntisopimus saatiin valmiiksi pian seuraavan vuoden aikana. HPY myi sittemmin usealle asiakkaalle UBN:n kansainvälisiä datapalveluita, kunnes aikanaan UBN katosi markkinoilta, pitkälti johtuen omistajiensa keskinäisistä riidoista.

# Palvelunumerot ja -järjestelmät -osasto, sekä Informaatiopalvelut-osasto

Tietoverkot-osastoryhmääni (DO) yhdistettiin 1.9.1993 K-lohkosta Ohjelmapalvelut-osasto (KPO) ja Palvelujärjestelmät-osasto (KPP), jotka tuottivat ja kehittivät palvelunumeroihin pohjautuvaa toimintaa. Nämä yhdistettiin Palvelunumerot ja -järjestelmät-osastoksi. Ohjelmapalvelut koostuivat erilaisista perinteisistä puhelinsisältöpalveluista, joista ylivoimaisesti merkittävin oli Kohtauspaikka puhelinlinjat numerossa 059. Kohtauspaikalla oli uskollinen suurkäyttäjäkunta, joka oli rekisteröitynyt Kontaktilinjat ry:ksi, joka pyrki häätämään linjoilta häiriköitä ja kehittämään palvelun keskustelukulttuuria. Muista puhelinpalveluista tärkeimpinä olivat *Puhelinherätys*, *Neiti Aika*, *Uutiset*, *Sää* sekä *Lotto ja Veikkaus*. Erityisesti puhelinherätyksellä oli luotettava imago. Jos oli jokin tärkeä herääminen, monet tilasivat itselleen puhelinherätyksen, jotta varmasti heräävät, sen lisäksi että olivat asettaneet myös herätyskellon soimaan. Neiti Aika taas oli suorastaan ikoninen jo vuonna 1936 perustettu palvelu, jonka kautta oli jo vuosikymmenien ajan voinut tarkistaa, että oma kello oli oikeassa ajassa. Vastaavia palveluita tuotettiin eri puhelinlaitoksissa ja niiden tuoma liikevaihto oli varsin huomattavaa. Markkinointikanavana niille toimi käytännössä Puhelinluettelo, jossa numerot olivat hyvin esillä. Puhelinyhtiöiden yhteistyötä palvelunumeroissa kehittämään muodostimme muutamien aktiivisten puhelinyhtiöiden kesken ns. ”kymppi-ryhmän” sen jälkeen kun vuonna 1993 suuren numerouudistuksen myötä palvelunumeroiden eteen liitettiin ykkönen. Suunnittelimme työryhmässä yhteisiä kampanjoita ja kehitimme palveluja ja tekniikkaa.

Palvelujärjestelmät-osaston vastuulla puolestaan olivat IN-verkolla tuotetut soittajalle ilmaiset 0800-numerot, sekä soittajalle lisämaksulliset 0600-, 0700- ja 0100-palvelut. Niille saatiin 1.7.1993 alkaen valtakunnallinen peitto, ja siten niillä voitiin lähteä aktiivisesti kilpailemaan PTL:n kanssa, jolla oli myös vastaavanlaiset 0800-, 0600-, 0700- ja 0200-numerosuunnat käytettävissään. PTL sai tuolloin kuitenkin vielä siirtymäajan luvan käyttää vanhoja vastaavia 9800-, 9600- ja 9700-numerosuuntia vuoden siirtymäajan 1.7.1994 saakka. Palvelunumeroiden täydentäjänä myytiin myös IVR-palveluita (automaattisia puheohjauspalveluita) ja henkilökohtaista vastauspalvelua.

Palvelujärjestelmät-osaston mukana siirtyi myös vastauspalvelukeskus, josta palveltiin vastauspalveluasiakkaiden toimeksiannosta heidän asiakkaitaan, sekä tuotettiin puhelinneuvottelupalvelua. Vastauspalveluita oli tuottamassa vajaan parinkymmenen hengen tiimi

Palvelunumeroita varten loimme markkinointikonseptina Dialogi-tuoteperheen 0800- ja 0100-numeroille ja niihin tarvittaessa liitettävälle IVR- ja vastauspalveluille. Osastolla oli osaava tiimi,



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

täynnä reipasta naisenergiaa, joka lähti menestyksekkäästi haastamaan markkinajohtaja PTL:ää erityisesti 0800-numeroissa yhdessä HPY:n toimialamyynnin kanssa.

Näin Tietoverkoista tuli osastoryhmä, joka jakautui DOS-osastoon ja DOP-osastoon (kattaen vanhat KPO ja KPP). Pienellä viiveellä tämän jälkeen vastuulleni siirtyi Informaatiopalvelut-osasto (DON), joka oli sekä liikevaihdoltaan että henkilömäärältään huomattavan suuri, sisältäen sen aikaiset 118-numerotiedustelun, yrityksille tarjotut välityspalvelut ja taksintilauspalvelut. Tätä osa-aluetta veti suvereenisti Arne Pyyhtiä, joka raportoi kauttani osana D-lohkoa.

## KOLUMBUS PÄÄTETÄÄN KÄYNNISTÄÄ JA NIMI ANNETAAN VUONNA 1994

---

### Helsingin Puhelin vuonna 1994

*Vuonna 1994 Helsingin puhelinyhdistyksen liiketoiminta yhtiöitettiin Helsingin Puhelin Oy:ksi, Helsingin puhelinyhdistyksen pysyessä yhtiön omistajana. Yhtiöityksestä huolimatta HPY nimeä käytettiin yrityksen lyhenteenä edelleen yleisesti, HPOY ei oikein istunut puhekieleen.*

*Valtakunnallisia telepalveluita vietiin voimallisesti eteenpäin Datatien, Radiolinjan ja Kaukoverkko Ysin nimissä. Vaikka yhtiöt olivat vain HPY:n vähemmistöomistuksessa, olivat ne varsin läheisesti HPY:n johtamia ja HPY:llä oli niissä kaikissa merkittävä omistusosuus. Esimieheni Jarmo Kalm oli HPY:n vastuualueidensa ohella Datatien toimitusjohtaja ja Radiolinjan hallituksen puheenjohtaja, kun puolestaan Kaukoverkko Ysin osalta Jukka Alho toimi yhtiön hallituksessa, samoin kuin vuoden 1994 heinäkuussa käynnistetyn ulkomaan liikennettä hoitamaan perustetun Finnet Internationalin hallituksessa. Finnet Internationalin toimitusjohtajaksi tuli Washingtonista Maailmanpankin tehtävistä Suomeen palannut Gunnulf Mårtensson ("Hubbe"), joka aikoinaan vaikutti merkittävästi puhelinyhtiöiden tekniikan kehittämiseen toimien Puhelinlaitosten Liiton teknisenä johtajana vuosina 1977-84. Hyllystäni löytyy ns. Hubben testamentti, toimintalinjakokoelma, jossa on hänen ajatelmiaan, muistioitaan ja kirjeitään Puhelinlaitosten toimitusjohtajille tuolta ajalta.*

### Kolumbuksen käynnistäminen 1994

WWW:n (world wide web) keksiminen ja yleistyminen loi pohjan kaupallisen internetin kehitykselle. WWW-selaimen käyttämät protokollat kehittivät vuonna 1990 Tim Berners-Lee ja Robert Caillau CERNissä. Marc Andreessen yhdessä Eric Binan kanssa puolestaan julkaisi graafisen Mosaic-selaimen vuonna 1993 työskennellessään Illinoisin yliopiston NCSA-keskuksessa. Andreessen lyöttäytyi yhteen IT-alan konkarin Jim Clarkin kanssa perustettavaan yhtiöön Mosaic Communications Corporation vuonna 1994. Yhtiö julkaisi

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Mosaic Netsape 0.9 -selaimen 13.10.1994, vaihtaen 14.11.1994 kuitenkin sekä selaimen että yhtiön nimeksi Netscape välttääkseen tavaramerkkiongelmia NCSA:n kanssa, jossa Andreessen ja useat muut yhtiön työntekijät olivat aikaisemmin toimineet.

Suomi oli ollut merkkipohjaisen internetin käytössä ja kehityksessä jo 80-luvulta maailmanlaajuinen edelläkävijä korkeakoulu- ja tiedeyhteisöissä. Suomessa kehitettiin mm. 80-luvun lopulla IRC-palvelu, joka oli suosittu vielä pitkälle 1990-luvulle asti. Samaan aikaan Suomessa oli jo 80-luvun alkupuolelta mittava BBS (bulletin board system) -kulttuuri, jossa käytiin erilaisia verkkokeskusteluja käyttäjien kesken. Samoin HPY:n Infotel ja PTL:n Telesampo loivat pohjan laajalle joukolle loppukäyttäjien palveluita, joissa merkittävässä roolissa ja käyttöä aktivoimassa olivat etenkin suomalaisten pankkien käyttöönottamat verkkopankit, jotka olivat maailman edistyksellisimmät.

WWW sai 1994 lopulla Suomessa aikaan valtaisan innostuksen. Yritys toisensa jälkeen julkaisi vuoden 1994 aikana ensimmäiset yksinkertaiset WWW-sivunsa, laittaen asiasta lehdistötiedotteen, ja lehdet kirjoittivat kuinka se ja se yritys oli liittynyt maailmanlaajuiseen internetiin. Muistan jossain vaiheessa 1995 vuodelta markkinatutkimuslaitos Ovumin tutkimuksen, jossa todettiin, että Euroopan kaupallisista WWW-sivustoista neljännes oli Iso-Britanniassa, neljännes Suomessa, ja loput muissa Euroopan maissa.

Saimme Tietoverkot-osastolla syksyn 1994 aikana esimieheltäni Jarmo Kalmilta tehtäväksi laatia HPY:lle Internet-strategian, jonka lähtökohtana ja oletuksena oli, että internetin kasvuun täytyy lähteä mukaan, ja että käytännössä ainoa oikea vaihtoehto on lähteä rakentamaan omaa palvelua. Kun esitimme laatimamme strategian, Jarmo totesi pelkistettyyn tyyliinsä, että alkakaa toteuttaa. Niinpä käynnistimme toteutusprojektin, jota ryhtyi vetämään Tietoverkot-osastollani vuonna 1991 aloittanut ja X.400-tuotepäällikkönä toiminut Timo Laitila. Alkuvuonna 1995 kävimme myös laajalti keskusteluja keskeisten alueellisten puhelinyhtiöiden Internet-alueen kehitysvastaavien kanssa saadaksemme heidät kanssamme mukaan Internet yhteistyöhön. Näiden samojen yhtiöiden kanssa kun oli jo vuosikymmenen ajan tehty yhteistyötä niin dataverkkojen kuin ELISA-palveluidenkin puitteissa.

Kävimme 1994 syksyllä myös keskusteluja EUNETin kanssa mahdollisuudesta syvempään ja jopa omistukselliseen yhteistyöhön. EUNET Finland Oy oli muodostunut Suomen Unix-käyttäjien yhdistyksen kautta, ja se oli tehnyt jo pari vuoden ajan Datatien/HPY Datapalvelujen kanssa yhteistyötä. HPY jälleenmyi asiakkailleen 8.5.1990 lanseeratun TCP/IP pohjaisen LanLink-dataverkkopalvelun lisäpalveluna EUNETin yhteyksiä liitännäsenä sen aikaiseen julkiseen IP-verkkoon, joka oli laajentunut tutkimuslaitoksista ja yliopistoista kaupalliselle puolelle. Keskustelut eivät kuitenkaan johtaneet eteenpäin. EUNET jatkoi seuraavien vuosien aikana aluksi sekä yhteistyökumppanina että kilpailijanamme painottuen yritysmarkkinaa. EUNET yhdistyi ensin vuoden 1996 aikana usean muun Euroopan maan vastaavan EUNET yhtiön kanssa EUNET Internationaliin, josta se myytiin vuonna 1998 amerikkalaiselle Qwestille, joka

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

muodosti yhdessä Hollannin kansallisen teleoperaattorin KPN:n kanssa yhteisyrityksen nimeltä KPNQwest tavoitteenaan rakentaa Euroopan laajuinen kuituverkko. Yritys ajautui vuonna 2002 konkurssiin. Yhteistyö EUNETin ja sittemmin KPNQwestin kanssa jatkui tästä huolimatta rakentavana nuo alkuvuodet, jopa niin että omistuksellinenkin yhteistyö oli selvittelyssä vielä 2002, kunnes yhtiö päätyikin osaksi Saunalahtea.

Oman palvelumme nimi oli vielä avoinna joulukuussa, joten päätimme luottaa oman osastoryhmämme henkilökunnan luovuuteen ja julistimme sisäisen nimikilpailun joulunpyhiksi 1994. Lukuisien nimiehdotusten joukossa oli paljon hyviä kandidaatteja, mutta selkeäksi voittajaksi kaikkien keskuudessa nousi Kolumbus. Nimen keksijänä oli HPY Tietoverkoissa Infotelin aluemyyntipäällikkönä toiminut Jukka Aalto, joka nimikilpailun voittajana toki palkittiinkin ruhtinaallisesti – omenalla. Tuossa vaiheessa nimi olikin tietysti vain omenan arvoinen, vasta myöhemminhän sille kertyi huomattavaa brandiarvoa markkinointipanostusten myötä. Muitakin hyviä nimiehdotuksia oli, näistä mainittakoon myöhemmin Helsingin Energian käyttöönottonimi Helen, jota ei kelpuutettu. Ehdolla oli myös nimenä Sonora. Tuskin PTL Tele Oy olisi ottanut myöskään Soneraa omaksi nimekseen 1998, jos HPY:n Internetpalvelu olisi tuolloin 1995 nimetty Sonoraksi. Muita esillä olleita nimivaihtoehtoja olivat mm. Aurora, Finea, Finter, Fiona, Netta ja Opera.

Tietoverkot (DOS-osasto) liikevaihtomme (ELISA, Infotel, OVT) ennen Kolumbusta oli vuonna 1994 noin 20 miljoonaa markkaa. Tästä alkoi nopean kasvun kausi.

## Vuosi 1995 Kolumbus käynnistyy

### Helsingin Puhelin vuonna 1995

*Vuonna 1995 HPY:ssä uskottiin edelleen vahvasti puhelinyhtiöiden tiivistyviin rakenteisiin. Kesällä 1995 otettiin käyttöön markkinointinimi Finnet. Sen puitteissa markkinoitiin voimallisesti etenkin 109-kaukopuhelinpalveluja ja erilaisia yritysten palveluita. Digipak pakettiverkonkin markkinointinimeksi vaihdettiin Finpak. Valtakunnallisten asiakkaiden palvelua varten perustettiin suurimpiin puhelinyhtiöihin Finnet Centereitä valvomaan palveluiden laatua. Radiolinja jatkoi voimallisesti GSM-verkon rakentamista. Radiolinja Eesti käynnisti Virossa GSM-verkon kaupalliseen käyttöön 10.1.1995.*

### Kolumbus vuonna 1995

PTL-Tele oli julkistanut 1994 joulukuussa tunnuksettoman iNet Open kioskipalvelun massajaettavalla asennusdisketillä ja markkinoinnilla, jolla modeemisoittosarjan kautta pääsi selaamaan WWW-sivuja ilman rekisteröitymistä, ja jossa asiakas maksoi paikallispuhelumaksun lisäksi 45 p/min päivällä ja muina aikoina 29 p/min. Omana

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

suunnitelmanamme oli kuitenkin jo vuoden 1994 valmisteluissa ollut käyttäjätunnuksellinen palvelu, johon liitettäisiin muita palveluita.

Vuoden 1994 lopun suunnitelmien mukaisesti aloitimme Kolumbuksen lanseeraamiseen liittyvät toimet. Julkaisimme 25.1.1995 tiedotteen, jossa kerrottiin seuraavaa.

"HPY tuo markkinoille uuden aikakauden Internet-tietoverkon. Tämä Kolumbus-tietoverkoksi nimetty palvelu kokoaa nykyiset tietoverkot ja Internet-verkon selkeäksi kokonaisuudeksi, jossa on otettu huomioon käyttäjien ja palveluntuottajien tarpeet. Kolumbus-tietoverkko tarjoaa käyttäjilleen mahdollisuuden multimediatietoliikenteeseen, joka tekstimuotoisen informaation rinnalla välittää kuvaa ja ääntä. Kolumbus-tietoverkko ja sen ensimmäiset tuotteet tulevat markkinoille maaliskuussa 1995.

Kolumbus-tietoverkon käyttäjä saa yhtä hyvin yhteyden kotimaisiin kuin kansainvälisiin palveluntarjoajiin. Käyttöliittymästä luodaan yhteys Kolumbus-tietoverkon multimediapalvelimille ja sitä kautta palvelujen tuottajien tarjontaan. Graafisessa käyttöliittymässä yhteydenotto, palveluun kytkeytyminen ja palvelusta toiseen siirtyminen tapahtuu helposti valikoista klikkaamalla.

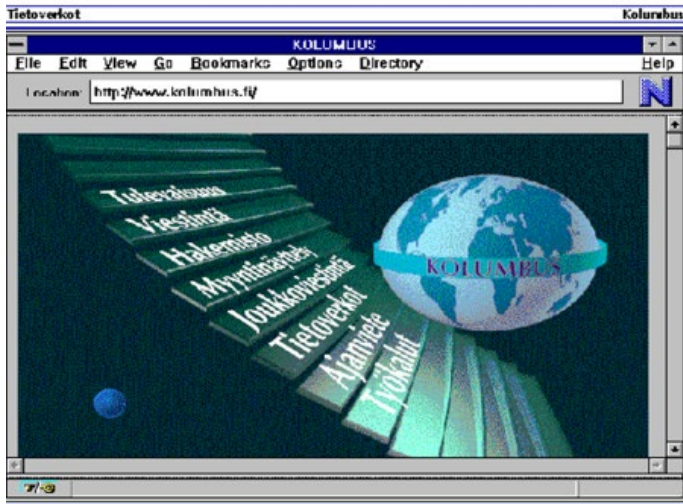
Liittyminen Kolumbus-tietoverkon palvelimiin tapahtuu helposti ja nopeasti monipuolisten liitännäispalveluiden avulla. Liityntätapoina ovat data- ja puhelinverkon yhteydet sekä GSM-Eurodata. Digitaalisen puhelinverkon Euro-ISDN-liittymä tuo tehokkaan yhteyden myös kotikäyttäjille"

Maaliskuun loppurutistus palvelun lanseeraamisvalmiuteen olikin melkoinen ponnistus, joka sai useat henkilöt sekä Tietoverkot-osastolla, että muissa tekemiseen osallistuneissa HPY:n osastoilla tekemään pitkää työpäivää innostuksen vallassa. Projektin osaprojekteilla oli projektipäällikkö Timo Laitilan purjehdusharrastuksen myötä valikoituneet nimet: Ruori (ohjaus), Klyyvari (myynti/jakelu/markkinointimateriaali), Messi (demot, tilaisuudet), Ketka (palveluntarjoajat/tuotteet), Kompassi (etusivu, navigointi), Skegi (laitteet/verkot/ohjelmistot/), Jalus (soittosarjat), Koija (asiakaspalvelu), Jib (osoitteet/nimipalvelut), Loki (laskutus), Solmu (käyttöliittymät/palvelinohjelmat).

Kolumbuksen ensimmäiset palvelimet (Sun-merkkisiä) saivat maineikkaat nimet Nina ja Pinta. Ulkomaanyhteys oli alkuun huikeat 2 Mbit/s Sprintin kautta hankittuna.

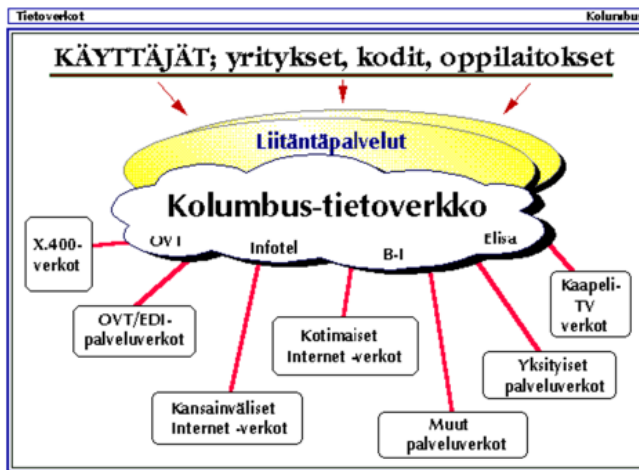
# Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka



Lehdistötilaisuuden 28.3. ohella, ja etenkin sen jälkeen oli useita sekä sisäisille että sidosryhmille suunnattuja tilaisuuksia, joissa Kolumbus nimenä löi itsensä asiakaskunnan tietoisuuteen ja internethuuma tuli selkeästi osaksi HPY:tä.

Samassa yhteydessä paitsi uudet internet-yhteydet myös kaikki aikaisemmat HPY Tietoverkkojen palvelut koottiin saman Kolumbus-nimen alle.



Kolumbus Palvelut	
<b>► Perus palvelut</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sähköposti; Elisa, Tiimi, E-mail</li><li>• Internet -nimipalvelu</li><li>• Ftp-tiedostopalvelimet</li><li>• News-palvelut</li><li>• Ilmoitustaulut</li><li>• Hakemistopalvelut</li><li>• Fax-postilaatit</li><li>• Käyttöliittymät</li></ul>	<b>► Palvelut yrityksille</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• WWW-hotelli</li><li>• Hallinta- ja valvontapalvelut</li><li>• Toimistojärjestelmäpalvelut</li><li>• Tietoturvapalvelut</li><li>• Myyntinäyttelypaikat</li><li>• Multimedia-palvelimet</li></ul>
<b>► Valikkopalvelut</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Palveluntarjojien valikkorivit</li><li>• WWW-laskutus</li><li>• Elektroninen raha</li><li>• Tietokioskien liitäntäpalvelut</li></ul>	<b>► Yhdytävyyden palvelut</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Internet SMTP/X.400</li><li>• WWW/X.500-hakemistot</li><li>• OVT-palvelut</li><li>• Fax-, gsm- ja hakuliitännät</li><li>• e-Kirje, Telex</li><li>• Tietokannat</li></ul>

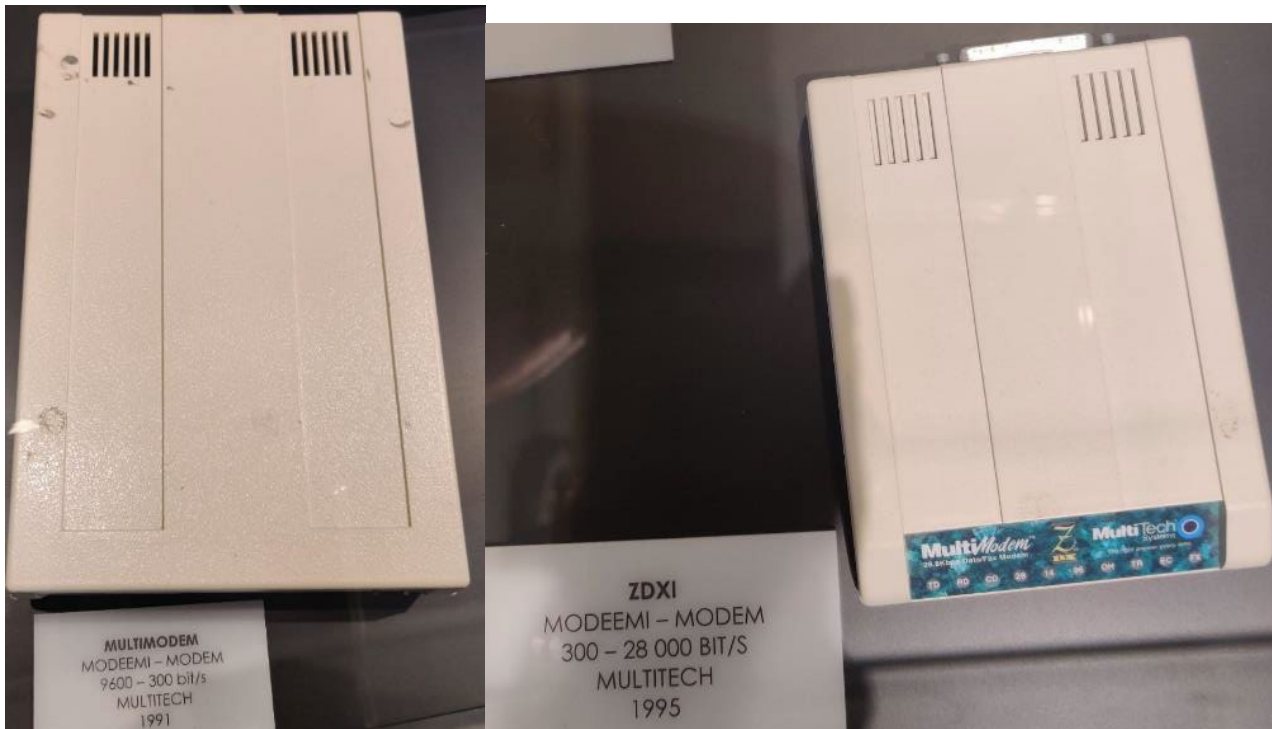
Ensimmäinen lanseerattu internet-tuote oli soitto- ja palvelupohjainen internet-yhteys. Alkuvaiheessa sitä tarjottiin erikseen modeemille ja ISDN-liittymälle. Liittymismaksuna oli 360 mk (sis alv), ja kiinteä ylläpitomaksu 58 mk/kk modeemiyhteydelle ja 73 mk/kk ISDN-liitännälle, minkä lisäksi aikaveloitteinen käyttömaksu 29 penniä/min ja 36 p/min ISDN-liittymälle normaalin paikallispuhelimaksun lisäksi. Modeemiyhteyden palvelu sisälsi 5 sähköpostilaatikkoa (kooltaan 10 MB) ja kotisivutilan. Tuote sai sisäisen koodinimen K1. Lähes saman tien tuotiin lähinnä PK-yrityksille suunnattuna tarjolle K1+, jossa sähköpostin sai omalla verkkotunnuksella.

Verkkonäkyvyyttä tarjottiin asiakkaille kolmella eri tuotteella

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

- Valomainos, joka oli linkki Kolumbuksen markkinapaikalta asiakkaan omaan järjestelmään
- Näyteikkuna, joka oli yritysesittely tai myyntisivu, jossa asiakkaalla oli mahdollisuus jättää vakiokenttään palaute
- Showroom, joka oli asiakaskohtaisesti räätälöity websivusto, jossa saattoi esitellä ja tarjota palveluita postimyyntikatalogin tapaan.



Ensimmäiset asiakkaille toimitettavat asiakasohjelmistot olivat pari diskettiä kirjekuoressa. Ohjelmistoina olivat Trumpet (modeemi- tai ISDN-yhteyden avaamista varten), Netscape selain 1.0, Eudora sähköpostiohjelmisto, Win VN news uutisryhmien selaamiseen sekä EWAN-niminen Telnetohjelmisto merkkipohjaisiin palveluihin. Pian kuitenkin olimme keskustelussa Writer's Studion (sittemmin Trainer's House) kanssa, jonka tuella teimme ensimmäisen ns. "Kolumbus-paketin, jossa oli pahvikotelossa sekä tarvittavat disketit, että 15-sivuinen pikaopas. Kolumbuksen logo ja markkinoinnillinen ilme toteutettiin sen aikaisen HPY:n käyttämän Markkinointi Viherjuuren kanssa.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka



Huhtikuun alussa, pian Kolumbuksen lanseerauksen jälkeen, PTL-Tele toi käyttäjätunnuksellisen iNet Pro -palvelun. Sen liittymismaksuna oli 122 mk ja kuukausimaksuna 69mk. Palvelu sisälsi samat soittosarjamaksut kuin tunnukseton iNet Open -palvelu. Lähes heti perään EUNET kiirehti julkistamaan oman soittosarjapalvelunsa yhteistyössä Telivon kanssa, liittymismaksunaan 390 mk ja soittosarjan puhelinmaksuina 25 p/min sisältäen yhden sähköpostitilin ja WWW-kotisivun.

Kolumbuksen lanseerauksen taustalla ja lanseerauksen jälkeen kävimme runsaasti keskusteluja maakunnan puhelinyhtiöiden kanssa yhteistyömalleista, joilla palveluita tarjottaisiin valtakunnallisesti. HPY:n sisällä linjaus oli selkeä. Tietoverkot-osasto tuottaa internet-palvelun, mikä osaltaan lisäisi valintaisen puhelinverkon ja myöhemmin ISDN-liikenteen kasvua, sekä toisi lisäarvoa yrityskentässä osana dataverkkojen palvelutarjoonaa. Maakunnan puhelinyhtiöt miettivät tahoillaan, mihin HPY-vetoinen kehitys johtaa, peläten menettävänsä sekä asiakassuhteen hoitoa että mahdollisesti liikennetuloa HPY:n johtamalle palvelulle, kuten Radiolinjan tapauksessa oli heidän mielestään tapahtumassa. Useimmat puhelinyhtiöt lähtivät yhteistyöhön kaksilla korteilla: toisaalta luvaten myydä ja hoitaa Kolumbuksen asiakkaille yhteyksiä, mutta samalla useimmat lähtien kehittämään omia rinnakkaisia palveluitaan, vaihtelevalla menestyksellä. Siten markkinaosuutemme lähti nopeaan kasvuun pääkaupunkiseudulla, mutta valtakunnallisissa markkinaosuuksissa etenkin kotiasiakkaissa jäimme jälkeen valtakunnallisen pääkilpailijamme PTL Telen iNet palvelusta.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Esimieheni, HPY:n D-lohkon johtaja oli vahvasti sitoutunut Kolumbukseen. Hän kirjoitti 11.9.1995 HPY:n hallitukselle muistion otsikolla ”Tiedonvälityksen kolmas murros, Internet käyttäytymismalli”. Siinä näkyi hänen visionäärinen ajattelunsa, kun hän kirjoitti mm. seuraavaa:

” Puhelinalalle tuli uusi toimintatapa ja säännöt ensimmäisen kerran sataan vuoteen, kun datasiirto yleistyi 70-luvulla ja löi itsensä läpi massatuotteena 1980-luvulla. Seuraava murros oli NMT-verkko 1980-luvulla ja sitä seurannut mobiliteetin räjähdys 1990-luvulla. Nyt meillä on tulossa uusi Internet-toimintamalli, joka on merkittävää liiketoimintaa jo tänään, mutta varsinainen buumi liikevaihdolla mitattuna on ensi vuosikymmenellä. Internet-toimintamallin läpilyönti on kuitenkin datasiirtoa ja mobiliteettia nopeampi.

Sekä datasiirto että mobiliteetti käynnistyivät yrityksistä, mutta Internet-malli on kotikäyttäjälähtöinen. Internet-mallin eli Kolumbus-alueen kohderyhmänä ovat kaikki kodit ja kännykät Suomessa, sekä yritysten PC:t. Markkinoista voi antaa vain hahmon. Vuonna 2000 Suomessa on noin 1,5 miljoonaa mobiililiittymää, vähintään miljoona työpaikka työasemaa ja vaikkapa miljoona koti-PC:tä. Kolumbus-alueella tarkoitan muistiossani uutta internet käyttäytymismallia hyödyntävää tiedonvälitysverkostoa yhdistettynä palvelevilla tietoverkoilla.

Yritysten päätteet ovat kiinni lähiverkoissa ja Kolumbus-malli ei tällä alueella lisää oleellisesti verkostoista saatavia tuloja. Avainasemassa ovat kotiliittymät, joiden liikennemäärät voidaan nostaa uudelle tasolle Kolumbus-liikenteellä. Samalla myös liittymien määrä lähtee uuteen kasvuun. Koti-PC:ssä on tärkeää videokuva vähintään 64 kbit/s siirtonopeudella, eli ISDN. Mobiiliverkoissa tapahtuu Kolumbuksen ansiosta myös liikennemäärän kasvua, mutta ei vastaavassa määrin. Mobiiliverkoissa tärkeää on sähköpostin globaali hyödyntäminen. Kotikäytössä liikevaihdon lähtökohtana ovat elämykset. Aikakauslehdet ja lotto ovat saaneet kovan kilpailijan. Hyötypalveluja ei pidä väheksyä, mutta kuluttaja maksaa elämyksestä helpommin kuin hyödyistä.

Olimme 1970-luvulle saakka puhelinalalla, 1970-luvulla tietoliikenteen alalla, 1980-luvulla tietojen välittäjiä, nyt liiketoimialamme on Tietojen ja elämysten välitys”.

Muistiossa oli tämän jälkeen analyysiä markkinoiden koosta, organisoitumisesta ja jakeluteistä. Sen jälkeen hän jatkoi kirjoitustaan:

”Kolumbus on väline, jolla edesautetaan tietoliikenneverkon nopeaa kasvua. Itse Kolumbus voi olla bisnes, mutta tavoitteena on, että pääosa tuloista tulee brändeiltä Diana (ISDN), Datatie ja Europuhelin 950.

On kuitenkin avoimesti katsottava tosiasioita silmiin ja kysyttävä, missä ja millä tasolla HPY:n henkilöstö on määrällisesti ja laadullisesti puhuttaessa uudesta toimintamallista. Miten monta tuotekehittäjää, markkinoijaa, myyjää, dealerin hoitajaa, asentajaa, sovellusosaajaa ja huoltajaa meillä nyt on. Tälle uudelle alueelle vastaus on aivan liian vähän. Meillä ei ole valinnanvaraa, osaajat on hankittava tavalla tai toisella.



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Mielestäni Kolumbus-mallissa on kyseessä Finnet-yhtiöiden identiteetin ja tulevaisuuden tärkein alue. Kehittämällä ja kasvattamalla tietojen ja elämysten välittämistä tulemme olemaan vahva pelaaja kehittyvillä ja kasvavilla markkinoilla. Meillä ei kuitenkaan ole suojanamme turvaverkkoja, vaan ainoastaan oma kilpailukykyemme. Kilpailukykyemme vahvistaminen edellyttää nykyisestä oleellisesti alaspäin organisaatiossa tapahtuvaa delegointia ja tietenkin tähän liittyvää raportointia ja valvontaa. Tuleva menestymisemme tulee perustumaan verkostomaiseen organisaatioon, jossa yksilöt luovat lähellä asiakasta kontrolloidusti uusia markkinoita. Emme vielä ole lähelläkään massamarkkinoita. Tarvitsemme tiukkaa sovelluspohjaista projektointia ja asiakaskommunikointia. Meillä on sekä L- että D-lohkoilla kummallakin 50–100 päätoimista tuotekehittelijää. Voi tuntua liioittelulta, mutta uskon, että määrä tulee kaksinkertaistaa 2–3 vuoden kuluessa. Pulmana ei mielestäni ole tästä aiheutuva kustannus vaan kysymys, mistä me saamme kyseiset henkilöt. Muutkin haluavat heitä. Toivoisin, että hallitus voisi keskustella asiasta ja sopia, miten edetään kuvatus tilanteen pohjalta.

Uskoisin, että asiaa varten ei tarvita erillistä johtoryhmää, vaan HPY:n hallitus on kyseinen ryhmä. Osaltani olen sitoutunut olemaan laajasti määritellen Kolumbus-mies, jonka tehtävänä on kasvattaa Finnet-yhtiöiden tietojen ja elämysten välitysmarkkinoita uusille alueille ja tasoille.”

Jarmo näki siis Kolumbuksen ja Internetin merkityksen tietoliikenteen käyttöasteen kasvattamisessa uudelle tasolle, ja käytimmekin tuolloin sisäisessä keskustelussamme tavoitteenasetannassa jääkiekosta tuttua ilmaisua ”verkot tötterölle”. Internetliikenteen kasvun myötä puhuimme myös lankaverkon renessanssista, jossa Internet lähtisi samalla vauhdittamaan etenkin jo pian kymmenen vuotta tuloa tehneen ISDN:n kasvua.

Jotta saisimme Kolumbuksen myötä voimallisesti lisättyä verkon käyttäjämäärää, asetimme mielikuvallisiksi tavoitteiksi luotettavuuden ja helppokäyttöisyyden. Sloganimme olikin ”helppo tie internetiin”. Emme kokeneet itseämme mediaksi, vaan kauttamme tavoitettiin eri mediat. Tehtävänäimme oli yhdistää käyttäjiä ja sisältöjä, eikä (ainakaan merkittävässä määrin) tuottaa itse sisältöä, kuten esimerkiksi amerikkalaiset America Online ja Yahoo. Monet mediayhtiöt kuitenkin silti hieman pelkäsivät, että tulemme heidän tontilleen tuolloin paljon puhutussa median, tietoliikenteen ja tietotekniikan konvergenssissa.

Jarmon muistion myötä meillä oli HPY:n johdon vahva tuki lähteä kehittämään Kolumbusta. Vuoden 1995 aikana käynnistyi Kolumbuksen henkilöstömäärän kasvu, ensi hieman verkkaisemmin, mutta loppuvuotta kohden kiihtyvään tahtiin. Ensimmäisenä uutena henkilönä vanhaan Tietoverkot-osastoon tuli heti vuoden alussa internet tekniikan asiantuntijana ja osaajana Hannu Mikkola ja hieman myöhemmin keväällä lisää useampikin kovia osaajia. Keväällä totesimme, että täytyyhän meillä olla [www.kolumbus.fi](http://www.kolumbus.fi) sivustolle oma webmaster eli sivustovastaava. Tehtävässä aloitti irc kautta löydetty Anita Manninen (sittemmin Ovaska). Sen lisäksi palkattiin useita muita osaajia, etenkin tilausten käsittelyyn ja asiakastukeen. Osa siirtyi

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

HPY:n sisältä, osa tuli ulkopuolelta. Minulle ei tuottanut ongelmia saada lupaa palkata uutta henkilöstöä.

Kesällä 1995 teimme yhteistyötä monien erilaisten internetistä innostuneiden tahojen kanssa. Näihin lukeutui myös henkilöitä, jotka olivat mukana tuomassa Suomeen Planet Hollywood ravintolaa. Meillä oli hieman sponsorointinäkyvyyttä tilaisuuteen liittyen, ja niinpä sain ainutlaatuisen tilaisuuden osallistua elokuussa 1995 ravintolan avajaistilaisuuteen, jossa olivat paikalla Renny Harlin silloisen vaimonsa Geena Davisin kanssa sekä näyttelijät ja sen aikainen aviopari Bruce Willis ja Demi Moore.

Vuoden 1995 (ja osin jo 1994) aikana oli perustettu useita uusia kaupallisia internet yhteyksiä toimittavia yrityksiä. Silloisen PTL-Telen ja HPY:n paikallisten puhelinyhtiöiden lisäksi etenkin kotiasiakasmarkkinoille tulivat 1994 perustettu tamperelainen Scifi Communications ja 1995 lopussa perustettu DLC Data Link Connections, muutaman muun pienemmän palveluntuottajan ohella.

Netscape oli edelleen suvereeni toimija selainmarkkinoilla. Microsoft julkaisi oman Internet Explorerinsa vasta elokuussa 1995. Lokakuussa 1995 perinteisillä Geneven Telecom messuilla (joita järjestettiin 4 vuoden välein) Internet oli messujen kuuma aihe, ja virallisena messujen teemana olikin "Connect!". Messujen yhteydessä oli erityinen kaksipäiväinen Internet viikonloppu nimellä "internet@telecom95", jossa pääpuhujien joukossa olivat mm. Internetin isäksi kutsuttu Vinton Cerf ja Netscapen perustajana Andreesenin ohella toiminut Jim Clark. Tuossa vaiheessa Netscape oli selaimissa vielä täysin ylivoimainen. Vaikka useita muitakin selaintuotteita oli kehitetty 1994 ja 1995 aikana, mikään niistä ei ollut saanut mitään merkittävämpää markkinaosuutta.

## Vuosi 1996 Kolumbuksen soittosarjat maakuntiin, virtuaalitodellisuus puheenaiheena

### Helsingin Puhelin vuonna 1996

*Vuoden 1996 aikana HPY:n pääkaupunkiseudun puhelinkeksusten digitalisointi saatiin päätökseen, minkä myötä investoinnit keskittyivät erityisesti mobiiliverkkojen rakentamiseen Radiolinjan tarpeita varten. Joulukuussa Radiolinjan gsm-liittymiä olikin jo yli 268 000 kpl. Kotiasiakkaille lanseerattiin ensimmäinen ISDN-tuote, Koti-ISDN, joka sai suuren kysynnän nopeana yhteytenä internetiin ja osaltaan siivitti Kolumbuksen kysyntää. ISDN-liittymiä myytiin vuoden 1996 aikana noin 10 tuhatta. Niiden mukana myytiin lähes aina Kolumbuksen internetyhteyspaketti.*

*Merkittävä tapahtuma koko puhelinverkon kannalta oli ns. suuri suuntanumerouudistus, joka tapahtui lokakuussa 1996.*

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Toimitusjohtaja Kurt Nordmanin tekstistä vuosikertomuksessa muutama poiminta:

*”HPY ja muut puhelinyhtiöt ovat organisoineet valtakunnallisen palvelutarjontansa ja muitakin yhteisiä toimintoja Finnet-nimisen ryhmittymän puitteissa. Järjestely on mahdollistanut mm. sen, että Finnet-yhtiöiden panostukset tietoliikenteen maanlaajuisiin verkkoihin tapahtuvat synkronoidusti ja tehokkaasti. Lainsäädännön muuttuminen ja kilpailuoikeudellisten näkökohtien korostuminen ovat nyt kuitenkin antaneet Finnet-yhtiöille aiheen harkita yhteistoimintansa päämääriä ja muotojakin uusin lähtökohdin. Keskusteluja on käyty useassa neuvotteluryhmässä pitkin vuotta. Tätä kirjoittaessani (helmikuun lopulla 1997) näyttää siltä, että yhteinen näkemys etenemistiestä on lopultakin kiteytymässä. Tietoliikennealan muutosprosessi tulee jatkumaan, ja yhtiöiden on yhdessä ja erikseen etsittävä keinonsa sopeutua siihen.”*

sekä

*”Visioista puhuttaessa on erikseen mainittava Helsinki Arena 2000. Tämä on tietoyhteiskunnan konkretisoimiseen tähtäävä hanke, jonka näyttämönä on pääkaupunkiseutu yleisesti ja Helsingin kaupunki erityisesti. Sen takana on iso konsortio, joka koostuu muun muassa kaupan ja teollisuuden yrityksistä sekä yhteensä seitsemästä korkeakoulusta. Jokainen konsortion jäsen kehittää Arenan puitteissa omia yksilöllisiä sovelluksiaan ja muuta tuotteistoaan. Osapuolten yhteisenä ajatuksena on nostaa tietoverkkojen liikennöinnin ja palvelujen hyväksikäytön laajuutta kasvattamalla tarjontaa ja pyrkimällä samalla merkittäviin volyyymi- ja synergiaetuihin. Pidän tätä hanketta erittäin tärkeänä tietoyhteiskunnan yleistä kehitystä ja erityisesti multimedian kenttään laajenevaa liiketoimintaamme ajatellen.”*

### Kolumbus vuonna 1996

Kolumbuksen soittosarjojen generoima puhelinverkon liikenne kasvoi vuoden alkupuolen noin miljoonasta minuutista kuukaudessa vuoden loppuun lähes nelinkertaiseksi. Erityisen nopeasti kasvoi ISDN-liikenne, jonka osuus minuuteista oli vuoden lopulla jo lähes kolmannes. Kiinteä laajakaista teki vasta tuloaan, vaikka ensimmäisiä ADSL-pilotteja oli tehty kansallisen multimediaohjelman yhteydessä jo pari vuotta aikaisemmin. Kansallisen multimediaohjelman osana olimme kehittäneet yhdessä Sanoma Median omistaman HTV:n kanssa HPY:n tutkimuskeskuksen johdolla myös kaapelimodeemitekniikkaa, ja kävimme HTV:n kanssa keskusteluja potentiaalisista yhteistyömalleista. HPY toimitti HTV:lle runkoverkkoa ja HTV rakensi itse talokaapeloinnit, vaikka toimialueen pohjoisosissa HPY:llä oli myös omaa suoraa KTV-toimintaa. HTV päätyi kuitenkin lanseeraamaan kaapelimodeemitoiminnan omissa nimissään vuonna 1997 (vuodesta 2000 alkaen Welhon nimen alla), myyden sen sittemmin DNA:lle vuonna 2010.

Kolumbuksen jakelutie pohjautui edelleen maakunnissa vahvasti paikallisiin Finnet-yhtiöihin, joista kuitenkin monet suhtautuivat enemmän tai vähemmän varauksellisesti yhteistyöhön pelätessään Kolumbuksen vievän heiltä asiakasrajapintaa Radiolinjan tapaan. Vielä vuoden 1996 aikana Kolumbuksen soittosarjaliikenne kokonaisuudessaan ohjautui Kaukoverkko Ysin

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

kautta keskitetysti Helsinkiin. Poikkeuksena tästä oli tunnukseton Kolumbus-surffi, joka toteutettiin TPO:n toimesta ja ohjautui Tampereelle. Finnet-yhtiöiden kanssa oli tehty edustus sopimuksia, jossa nämä saivat provisiota myymiensä tunnuksien liittymis- ja kuukausimaksuista, sekä provisiota myymiensä sopimusten minuuttiliikenteestä.

Tärkeintä paikallisille yhtiöille oli kuitenkin puheluliikennetulojen pitäminen itsellään, ja siten vuoden 1996 lopulla hahmottelimme uuden mallin, jota ryhdyttiin ottamaan käyttöön. Teleliikennealueiden pääyhtiöiden kanssa sovittiin, että nämä investoivat alueelliset soittosarjat, Kolumbuksen yhdessä Datatien kanssa paikkakunnalle tuomiin runkopisteisiin. Näin samalla puhelinverkon liikenteen optimointi tehostui, investointivastuu siirtyi paikallistasolle ja Finnet-yhtiöiden kannalta myös muiden jakeluteidemme myymät liittymät eivät enää olleet kilpailijoita, koska paikallisliikennetuotot pysyivät kokonaisuudessaan paikallisalueella eikä ns. laskevan liikenteen korvauksia jouduttu maksamaan, kuten esimerkiksi liikenteen ohjautuessa Telen operoimiin palveluihin. Tämä ei silti hidastanut useita näistä edelleen rakentamasta omia rinnakkaisia paikallisia palveluitaan.

Paikalliset yhtiöt tiedostivat kyllä, että valtakunnallisesti tarvitaan keskitetty taho, joka hoitaa vähintäänkin kalliin ulkomaanliikenteen hoidon ja runkoverkon (Datatie), sekä kattomarkkinoinnin, mutta halusivat liikkumavaraa rakentaa paikallisia palveluita, ja etenkin pitää kiinni asiakassuhteesta ja asiakaslaskutuksesta. Kävimme keväällä valtakunnallisen toiminnan kehittämismalleista paljon keskusteluja maakunnan yhtiöiden kanssa.

Pääkilpailijana oli selkeästikin PTL-Tele ja heidän iNet palvelunsa niin henkilö- kuin yritysasiakkaissa. Lisäksi alueellisesti pääkaupunkiseudulla ja Tampereen seudulla Scifi ja jossain määrin Clinet. Myös joitain alueellisia palveluita joidenkin Finnet- yhtiöiden tuella alkoi ilmestyä. EUNETin auktoriteetti oli jo hiipumassa, ja EUNETin tärkeimpänä asiakassegmenttinä olivat pienet ja keskisuuret yritysasiakkaat.

Yritysasiakaskunnassa edelläkävijänä oli ehkä hieman yllätyksellisesti Suomen Evankelisluterilainen Kirkko, joka tietohallintopäällikkönsä Aimo Karjalaisen johdolla lähestyi HPY:n yritysmyyntiä jo 1994. Vuosina 1995 ja 1996 käytyjen neuvottelujen ja sopimusten tuloksena vuoden 1996 aikana otettiin käyttöön internetaikakauden mukainen KIRKKO-verkko. Se koostui suljetusta verkosta, johon suuremmat seurakunnat liitettiin suoraan kiinteällä Frame relay -yhteydellä ja pienemmät seurakunnat Kirkkohallitukselle rakennettujen soittosarjojen kautta modeemiyhteyksillä. Sen kautta seurakunnat muodostivat suljetun sisäisen verkon sekä intranetin, ja sen kautta tehostettiin mm. väestökirjanpitoon liittyvien tietojen välitystä seurakuntien ja Väestörekisterikeskuksen ylläpitämän väestötietojärjestelmän välillä. Se myös yhdisti seurakunnat julkiseen internetiin. Seurakuntia varten tuotettiin Kolumbuksessa Kirkkohallitukselle dedikoidulla palvelimella julkaisualusta, johon Kirkko rakensi yhteisen julkisen www-sivuston. Tämän lisäksi sinne tuotettiin yksittäisille seurakunnille valmiudet

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

tuottaa omat seurakuntakohtaiset verkkosivustot. Nämä palvelivat seurakuntia vielä pitkälle 2000-luvulle.

Tämä KIRKKO-verkko -nimellä tunnettu konsepti, jolla tuettiin 594 seurakunnan, 80 rovastikunnan, kahdeksan hiippakunnan, tuomiokapitulin ja Kirkkohallituksen toimipisteiden välistä monipuolista kirkon hallintoon ja toimintaan liittyvää tietojen välitystä ja vuorovaikutusta, siunattiin Turun kirkolliskokouksessa kesällä 1996. HPY oli tässä näkyvästi esillä, ja tilaisuuteen sai kutsun myös HPY:n toimitusjohtaja Kurt Nordman. Vuoden 1996 jälkipuolelta alkaen meillä oli Kolumbuksen markkinoinnissa julistesarja, jonka yhtenä julisteena oli myös ”Siunattu verkko”, jossa todettiin oikeutetusti että ”Kirkko elää aikaansa”

Merkittävä asiakasprojekti, jonka toteutus alkoi alkuvuodesta, oli toukokuussa 1996 avattu Helsingin Sanomien Verkkoliite. Se toteutettiin Netscapen julkaisujärjestelmän päälle. Olin mukana ylläpitosopimuksen allekirjoitustilaisuudessa, jossa Sanoman allekirjoittajana oli toimitusjohtaja Jaakko Rauramo, ja meiltä esimieheni Jarmo Kalm. Jatkoimme järjestelmän ylläpitoa vuoteen 1999 saakka.

Vuonna 1996 yhdeksi internetin hypeaiheeksi nousi kolmiulotteisuus ja erilaiset virtuaalimaailmat VRML-kielen myötä (Virtual Reality Modeling Language). VRML:ää tutkivat ja kokeilivat laajalti korkeakoulut ja alan yritykset Nokiasta alkaen. Kolumbuksena toteutimme Helsingin Messukeskukselle kolmiulotteisen virtuaalimessun, joka lanseerattiin KT-96 (konttoritekniikka) messutapahtuman yhteyteen. Teknistä toteutusta oli tekemässä sittemmin Digian perustaneen Pekka Sivosen yritys. Toteutuksen avulla näytteilleasettajiin oli mahdollista tutustua etukäteen verkon kautta. Kokeilu onnistui hyvin, sillä tietoverkkoja pitkin messuilla vieraili peräti 22 000 tietokoneen käyttäjää, kun paikan päällä kävijöitä oli 44 000 henkeä.

HPY:ssä tekninen johtaja Jukka Alho oli palkannut IP-huuman myötä teknologiajohtajaksi Risto Linturin, joka sai toimitusjohtaja Kurt Nordmanin innostumaan Riston visioimasta Helsinki Areena 2000 -hankkeesta. Sen tavoitteena oli rakentaa Helsingistä kolmiulotteinen malli, jossa kaupunkilaiset voisivat liikkua avatarhahmoina, tavata toisiaan ja tehdä ostoksia. Merkittävänä motivaattorina oli kiihdyttää televerkon ISDN-liittymien (64 ja 128 kbit/s) ja jatkossa kiinteiden yhteyksien kauppaa henkilöasiakkaille sekä nopeiden dataliittymien kauppaa yrityksille ja palveluntuottajille, joille myytäisiin ”liikepaikkoja” kaupungissa, sekä kaupankäyntialustoja. Tähtäimessä oli vuosi 2000, joka olisi Helsingin 450 juhlavuosi. Hankkeen visioissa oli mm. vuorovaikutustelevisio, jossa käyttäjät voisivat jakaa omaa ohjelmaa muiden katseltavaksi. Hankkeen ympärille rakennettiin laaja HPY:n johtama yhteistyökonsortio, jossa mukana olivat Helsingin kaupungin ohella keskeiset korkeakoulut ja useita suuryrityksiä. HPY arvioi sijoittavansa hankkeeseen seuraavan vuonna peräti 10–20 miljoonaa markkaa. Helsinki Areena kehittyi vuosituhannen vaihteeseen mennessä kuitenkin varsin vähän, eikä sen myötä syntynyt juurikaan varsinaista palveluliikevaihtoa. Ohjelmistoa kehitti Arcus Software, joka tämän jälkeen suuntautui kehittämään mobiilipaikannusta. Siitä tuli vuonna 2001 Elisan

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

tytäryhtiö, jonka toiminta kuitenkin ajettiin alas jo seuraavana vuonna Internetkuplan puhkeamisen myötä. HPY:n verkossa Helsinki Arenan näkyvimpänä ilmentymänä oli vuosituhannen vaihteessa ADSL:n myyntiintulon myötä erillinen ”ISP-valitsimella” toimiva ADSL-liittymätyyppi, joita toimitettiin asiakkaille muutamia satoja. Helsinki Arenan konsepti oli visionäärinen, ja monia sen piirteitä on teknologia sittemmin mahdollistanut, mutta HPY:lle siitä ei tullut liiketoimintaa.

Pasilan B-talon tilat olivat käyneet ahtaiksi, ja muutimme DOS- ja DOP-osastojen kera kesän jälkeen ns. C-taloon, Ratavartijankadun toiselle puolelle Insinöörit-Ekonomit talon ylempiin kerroksiin 6 ja 7, josta Talentumin lehdet olivat siirtyneet toisaalle. Osa Tietoverkot-osaston väestä oli sitä ennen vielä itse asiassa keskustan tiloissa. Uudet tilat olivat toimivat, ja viihtyisyyttä lisäämään kävin ostamassa rautakaupasta kuudennen kerroksen aulaan puutarhakeinin ja -kalusteita, kun ne loppukesästä olivat sopivasti tarjoudessa.

Kirjoitin syksyn tupareiden jälkeen uusiin tiloihin muuttaneelle henkilöstölleni seuraavaa: ”Osastoryhmäni pienenee tuntuvasti vuoden vaihteesta, koska DOI-osasto, eli käytännössä Pyyhtiän Aarnen vetämä numero- ja nimitiedustelu siirtyy uuteen ryhmittymään AAL yhdessä luettelopalveluiden kanssa. Ryhmittymää alkaa vetämään Jarmo Leiniö. Täten DO koostuu jatkossa DOS-osastosta eli perinteinen Tietoverkot ja DOP-osastosta, jossa ovat erilaiset IN-pohjaiset ja muut palvelunumerot sekä IVR-järjestelmät.” Totesin tuolloin myös henkilöstölle, että näiden kahden Kolumbus-osaston ”synergiat voivat löytyä ajattelutavan, mentaliteetin, markkinoinnin, asiakkaiden, jakelukanavien tms. kautta. Sitä voi löytyä tuotekehityksessä puheen ja datan integraation vahvistuessa, ip-puheluina, SMS-viesteinä, IVR-laitteina, IP-laitteina, IN-tekniikan ohjauksissa jne. Eli jos synergiaa löytyy, se löytyy näissä uusissa tiloissa ja tällä porukalla, mutta se ei ole mikään itseisarvo.”

Haimme synergioita tuolloin myös monelta muultakin suunnalta, ja analysoimme aktiivisesti myös mahdollisuuksia siirtää Kolumbuksen toiminta Datatien yhteyteen. Tällä nähtiin olevan mahdollisesti etuja siinä, että maakunnan Finnet-yhtiöt olisivat kokeneet sen vähemmän uhkaksi kuin HPY:n 100-prosenttisesti omistaman toiminnan. Teimme perusteellisia laskelmia, joita esiteltiin Datatien hallitukselle. Yritysjärjestelyihin ei tuossa vaiheessa kuitenkaan lähdetty. Sen sijaan vuoden 1996 marraskuussa Datatiessä tuotevastuulla olevat mutta Kolumbuksessa tuotetut EDI-palvelut brändättiin osaksi Kolumbusta nimellä Kolumbus EDI-palvelut.

### Vuosi 1997 ”Inside the tornado”

#### Helsingin Puhelin vuonna 1997

Vielä vuoden 1997 alussa yhtiön koko osakekanta oli Helsingin Puhelinyhdistyksen omistuksessa. Syksyllä 1997 toteutettiin yhdistyksen jäsenille ja henkilöstölle suunnattu osakeanti, PlusAnti, jolla omistus pohjaa laajennettiin. Annissa yhtiö sai 108 000 uutta omistajaa. Matti Mattheiszenista tuli 1.5. yhtiön toimitusjohtaja Kurt Nordmanin ollessa hallituksen puheenjohtajana. Varatoimitusjohtajiksi nimettiin Jukka Alho (liikenne- ja verkostotuotteet divisioona) ja Jarmo Kalm (data- radio- ja Kolumbus-palvelut divisioona). Kotiasiakaspalveluista vastasi Raili Pohtola, yritysasiakaspalveluista Matti Carpén ja yhteystietopalveluista Jarmo Leiniö. Muista johtajanimikkeistä mainittakoon tietoyhteiskuntajohtajan nimikkeellä palkattu Tauno Heikkilä, joka oli evp. eversti, aikaisempi Valtiovarainministeriön tietohallintojohtaja ja siten erinomainen verkostoituja etenkin julkishallinnossa. Marraskuussa 1997 Helsingin Puhelin Oyj listautui Helsingin Arvopaperipörssiin. Yhtiössä käynnistettiin HPY:n Tapa - ohjelma, jossa pyrittiin ensin tunnistamaan ja sitten kehittämään yhtiön prosesseja ja toimintamalleja, jossa ohjaavana nuorana olivat kansainvälisen laatupalkinnon kriteerit.

#### Kolumbus vuonna 1997

Vuonna 1997 Internet liittymäkilpa jatkui, ja hinnoittelussa nokitettiin vuorotellen Kolumbuksen ja Telen kesken. Vuonna 1995 oli julkaistu amerikkalaisen Geoffrey A. Mooren kirja ”Inside the tornado”, joka kuvaili markkinointistrategioita etenkin IT-tekniikan yrityksille, jotka kasvavat hypernopeasti kehittyvillä markkinoilla. Kirja tuntui hyvin ajankohtaiselta siihen kiihtyneeseen Internetboomiin, joka käynnistyi 90-luvun jälkipuolella. Markkinaosuuksia haettiin aktiivisella jakeluteiden kehittämisellä ja runsaalla markkinointiviestinnällä.

PTL-Tele julkisti maaliskuun 1997 lopulla uuden hinnan, jossa aikaisempi Inet Pro profiloitiin ”satunnaiselle käyttäjälle nimellä Inet Pro Original, jossa oli 50 markan kuukausimaksu. Sen yhteysmaksu oli arkisin kello 18–07 ja viikonloppuisin 21 penniä minuutissa. Muulloin hinta oli 45 penniä minuutissa. Uutuutena oli Inet Pro Active, jonka kiinteä kuukausimaksu oli 149 markkaa. Yhteysaikaa ei kuitenkaan ollut rajattomasti, vaan 30 tuntia arki-iltoina ja viikonloppuisin. Muuna aikana ja yli 30 tuntia käyttävät maksoivat 21 penniä minuutissa.

Kolumbusena vastasimme hinnoitteluun vasta syyskuun alussa, jolloin kiinteä kuukausihinta 49 mk säilyi ennallaan, mutta pudotimme käyttäjien minuutti hinnan 29 pennistä vain 8 p/min tasoon, minkä lisäksi paikallispuhelinmaksu. Tunnukseton Kolumbus surffi oli edelleen 29 p/min.

Lokakuun alussa julkistimme puolestaan tuoteuudistukset, jossa Internet-yhteys muodostui seuraavanlaisesta tuoteperheestä:

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

- Kolumbus 1 suunnattuna kotitalouksien ja pienyritysten käyttöön ja sitä voi modeemin lisäksi käyttää ISDN:llä ja Nokian Communicatorilla. Palvelun aloitushinta 149 markkaa, kiinteä kuukausimaksu 49 markkaa ja käyttömaksu 8 penniä minuutissa paikallispuhelumaksun lisäksi.
- Kolumbus 10 yhteystapana ISDN ja se oli tarkoitettu yritysten lähiverkon liittämiseksi Internetiin. Kolumbus 10:n liittymismaksu 995 markkaa, kuukausimaksu 13 käyttäjältä 590 markkaa ja käyttömaksu 6,56 penniä minuutissa paikallispuhelumaksun lisäksi.
- Kolumbus 30 mahdollisti lähiverkon liittämisen kiinteällä yhteydellä ja hinnalla Internetiin. Ulkomaan yhteyden käytöstä veloitettiin erikseen volyympohjaisesti.
- Kolumbus 100:n yhteystapana on LanLink-verkko, johon käyttäjän lähiverkko liitettiin kiinteällä yhteydellä. Liittymismaksu Kolumbus 100:ssa oli 1950 markkaa ja kuukausimaksu 1690 markkaa.

Internetin hakukonepalveluissa oli vuonna 1997 vielä runsaasti kilpailua. Suosituimpina hakukoneita olivat vuonna 1997 Digital Equipment Corporationin vuonna 1995 julkistama AltaVista, jota kiiteltiin erityisesti nopeudestaan. Se päihitti vielä tuolloin vuonna 1994 perustetun Yahoon. Muita merkittäviä hakukoneita olivat myös 1994 perustetut Infoseek, Lycos ja Webcrawler, sekä 1995 perustettu Excite. Google perustettiin vasta 1997. Altavista menetti sille markkinajohtajuutensa vuosikymmen loppuun mennessä, ja sen myötä Altavista myytiin Yahooille vuonna 2004. Microsoft yritti ostaa Yphoon vuonna 2008 haastaakseen Googlen, mutta kauppa ei toteutunut ja Yphoon omistaa vuodesta 2016 amerikkalainen teleoperaattori Verizon. Yahoo.com on edelleen merkittävä ja toimiva hakukone, mutta se on jäänyt etenkin hakukonemarkkinaa täysin dominoivan Googlen mutta myös Microsoftin vuonna 2009 perustaman Bing -hakukoneen varjoon. Infoseek myytiin vuonna 1999 Walt Disneylle, joka yhdisti sen osaksi go.com portaaliaan. Lycoksen omistajana oli 2000-luvun alkupuolella muutaman vuoden Telefonican tytäryhtiö Terra Networks, joka puolestaan myi yrityksen eteläkorealaiselle Daum Communicationsille. Lycos.com on myös edelleen toiminnassa. Webcrawlerin osti ensin jo vuonna 1995 AOL, jonka jälkeen sillä on ollut useita omistajia, ja Webcrawler jatkaa edelleen toimintaansa osoitteessa webcrawler.com. Excite puolestaan myytiin vuonna 1999 kaapelimodeemi operaattori @Home Networkille. Yritys meni konkurssiin 2001, jonka jälkeen Exciten portaali ja muut palvelut päättyivät Ask Jeeves yhtiölle, ja palvelu löytyy edelleen excite.com osoitteesta.

Kotimaisiakin hakukoneita kehitettiin. Näistä merkittävimpanä oli tuohon aikaan Ihmemaan haku osoitteessa [www.fi](http://www.fi) jota operoi vuonna 1992 perustettu PiiPää Oy, joka keskittyi pelkästään suomalaisiin verkkotunnuksiin. Yritys myytiin vuonna 1997 Talentumin perustamalle Satama Interactivelle, josta se siirtyi eri vaiheiden myötä SoneraPlazalle, Soneralle,

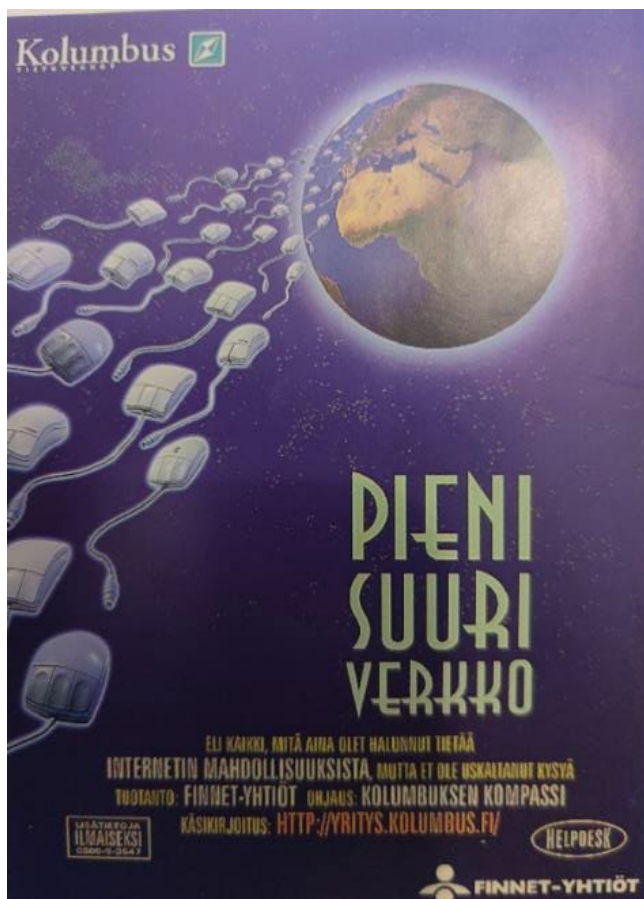


## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

TeliaSoneralle ja vihdoin 2005 Fonectalle, jonka hallussa osoite on nykyisellään, mutta ei enää hakupalveluna.

Kolumbuksen etusivulle teimme jo vuonna 1995 Kolumbuksen Kompassin, joka ei ollut itsellinen hakukone, vaan joka antoi hakusanan tulokset kaikista suosituimmista hakukoneista ja toi esiin eri hakupalveluita. Toukokuussa 1997 toimme Kolumbuksen Kompassin yhteyteen myös sähköpostihakemiston käyttäen X.500-standardiin perustuvaa yhteystietohakemistoamme, jonka kautta löytyi mm. vielä käytössä olleen Elisa-sähköpostin ja X.400 pohjaisesti toisiinsa kytkettyjen yritysten sähköpostijärjestelmien käyttäjien osoitteita.



Internet käytön myötä liikenne puhelinverkoissa jatkoi voimakasta kasvuaan, etenkin pääkaupunkiseudun 09-alueen paikallisissa soittosarjapalveluissa, jotka olivat normaalin paikallisnumeron takana. Tilanne oli sama useilla muillakin alueilla. Helsingin Puhelimen paikallispuhelumaksuna oli iltaisin ja viikonloppuna vain 49 pennin kertamaksu. Käyttäjät ottivat yhteyden perjantaina iltapäivällä klo 17.01 ja jättivät yhteyden auki maanantaiaamuun klo 6.59 saakka tukkien vapaat yhteydet. Ilta- ja viikonloppujen puhelutaksat muuttuivatkin marraskuussa aikaveloitteisiksi.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Tämä rohkaisi useimpia kilpailijoitamme ottamaan käyttöön kiinteän hinnoittelun ilman lisämaksua paikallispuhelu- tai paikallisverkkomaksun lisäksi. Ensimmäisten joukossa tätä hyödynsi Tele, joka ilmoitti muuttavansa hinnoitteluaan 10.11.2017 alkaen siten, että kuukausimaksu oli enää 99 euroa/kk ilman erillistä minuuttiveloitusta paikallispuheluveloituksen lisäksi. Hiukan tätä ennen pienistä ISP tarjoajista mm. Turkulaislähtöinen Icenet oli uudistanut hinnoittelunsa kiinteään 100 markan hintaan.

Volyymien kiihtyvä kasvu edellytti, että teimme valmistelut ja esitykset merkittävistä palvelininvestoinneista, jotka esitettiin HPY:n johdolle heinäkuussa, ja hyväksynnän jälkeen tilasimme laitteistot Sun Microsystemsiltä. Uudistettu palvelinympäristö otettiin käyttöön vuoden lopussa parantaen palveluiden suorituskykyä, toimintavarmuutta ja hallittavuutta.

Vuoden 1997 aikana DO -osastoryhmässäni Palvelunumerot ja -järjestelmät (DOP) osaston vetäjänä aloitti Mikko Noponen, mikä vapautti myös omaa aikaani keskittyä Kolumbukseen.

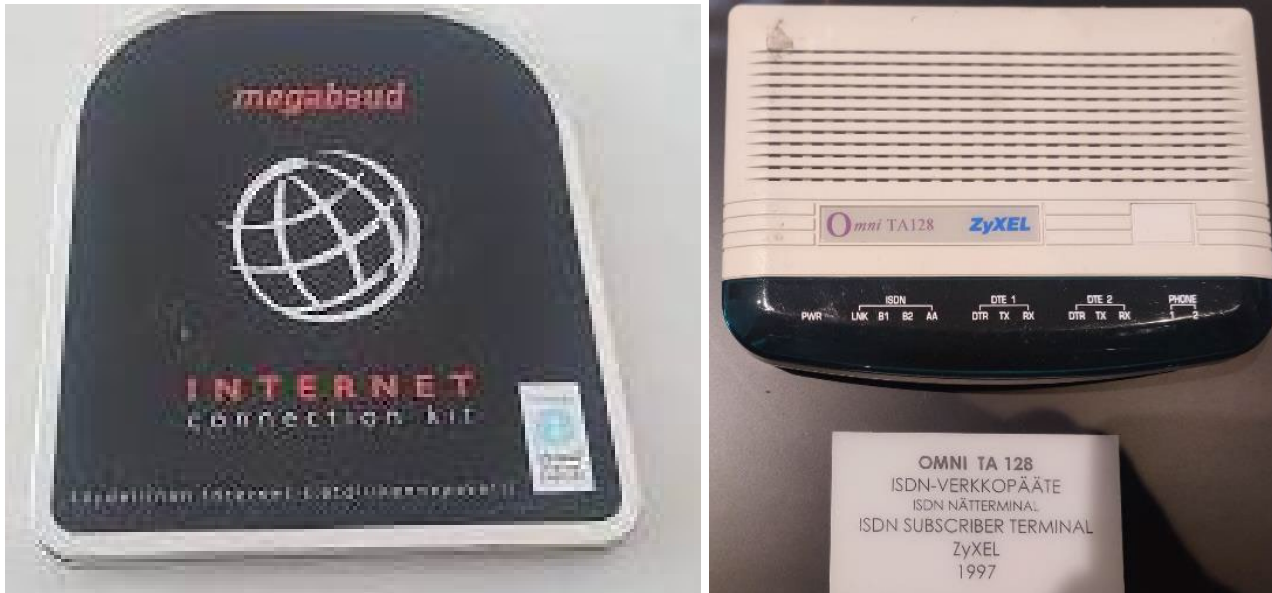
Syksyllä 1997 kävimme neuvotteluja Microdatan omistaman Megabaud-nimisen internet operaattorin ostosta, ja kauppa julkistettiin 19.11.1997. Taustalla oli yhteistyökeskustelumme jakeluyhteistyön kehittämisestä PC Superstoren kanssa, jossa oli samat pääomistajat kuin Microdatallakin.

Megabaudin perustana oli 1.4.1989 avattu MITS palvelu, joka liittyi aluksi valintaisella UUCP-modeemiyhteydellä muiden Unix-käyttäjien verkkoon. Kiinteä yhteys FUUG ry:lle (Suomen Unix-käyttäjien yhdistys) avattiin 1990 ja seuraavana vuonna MITS alkoi BBS-palveluiden ohella myymään myös sähköpostipalveluita. MITS:n perustajana oli ollut vuonna 1987 Microdatan palveluksessa aloittanut Saku Setälä. MITS:n toiminta käynnistettiin Microdatan kyljessä harrastuspohjalta, mutta se muodostettiin vuonna 1994 erilliseksi tytäryhtiöksi nimeltä Megabaud Oy, jossa Microdatalla oli enemmistö, ja Saku ja kaksi muuta MITS:n kanssa työskennellyttä oli osakkaana. Saku aloitti yhtiön toimitusjohtajana, ja yhtiön palkkalistoille tuli mukaan useita MITS:n kehittämisessä mukana olleita asiantuntijoita. Megabaudin laskutus perustui pääasiassa etukäteen ostettuihin crediitteihin.

Sakun ja Microdatan näkemykset yhtiön kehittämisestä eivät kuitenkaan edenneet samaan suuntaan, jolloin Saku siirtyi vuoden 1996 maaliskuussa Kolumbukseen. Siten tunsimme yrityksen tuotteet ja henkilöstön kohtuullisen hyvin. Saimme kaupassa paitsi liiketoiminnan (noin 4 miljoonaa markkaa liikevaihtoa) ja asiakaskuntaa, myös erittäin osaavaa henkilöstöä.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka



Ari Ovaska aloitti Megabaudin uutena toimitusjohtajana muun työnsä ohella. Vielä useiden vuosien ajan jatkoimme Megabaud tuotteiden ja tuotemerkin kehittämistä Kolumbuksen ohessa, sekä hyödynsimme sieltä saatua osaamista ja henkilöstöä Kolumbuksen eri osa-alueilla.

Samassa yhteydessä HPY teki PC-SuperStore Oy:n kanssa sopimuksen myymäläyhteistyöstä, jonka myötä Helsingin Puhelin ja Mäkitorppa perustivat Konalassa sijaitsevaan PC-SuperStoreen omat shop-in-shop -myymälät. Konseptina oli, että asiakas saa hankittua saman katon alta tietoliikenneyhteyksillä valmiiksi varustetun tietotekniikkapaketin.

## Vuosi 1998 ”Imperiumin vastaisku”

### Helsingin Puhelin Oyj vuonna 1998

Toimitusjohtaja Matti Mattheiszen vuosikertomuksessa: ”Vuodesta 1998 tuli Helsingin Puhelimelle kasvun vuosi sanan kaikissa merkityksissä. Vuoden alussa, kun pitkät neuvottelut Finnet-yhtiön omistusratkaisuista päättyivät umpikujaan, määriteltiin Helsingin Puhelin Oyj:lle uudet tavoitteet markkinoiden edellyttämän nopean kasvun ja tuloskehityksen turvaamiseksi. Näissä tavoitteissa rakennettiin toimintamalli, joka käytännössä tarkoitti Helsingin Puhelimen suoran omistuksen kasvattamista liiketoiminnan kannalta keskeisissä suomalaisissa operaattoriyhtiöissä. Näistä tärkeimpinä toteutuivat Radiolinjan, Tampereen Puhelimen, Keski-Suomen Puhelimen ja Datatien osakkeiden hankinnat. Valitun strategian ydin on teknisistä välineistä riippumattomien, tietoyhteiskunnan kaikkia palveluja tukevien liittymärajapintojen ja järjestelmien rakentaminen asiakkaillemme. Asiakkaitamme ovat ensisijaisesti sekä kuluttaja- että yritys- ja yhteisöasiakkaat Suomessa.”

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

*Helsingin Puhelin Oyj osti 27.8.1998 tehdyllä sopimuksella 25,1 % osuuden saksalaisen Citykom Münster GmbH:n osakekannasta, mikä oli HPY:n ensimmäinen suora sijoitus teleoperointitoimintaan Saksassa. Sen jälkeen loppuvuodesta Helsingin Puhelin teki vielä esisopimuksen yhteistyöstä ja 25,1 % osuuden ostamisesta bremeniläisen Communications Netmanagement Bremen (CNB) - yhtiön osakekannasta.*

*Internetin merkitys puhelinliikenteessä kasvoi huimaa vauhtia. Joulukuussa 1998 jo 29 % Helsingin Puhelin Oyj:n verkosta lähtevästä liikenteestä oli internet-liikennettä, kun vastaava osuus vuotta aikaisemmin oli ollut 10 prosentin tasolla. Erityisen merkittävää oli ISDN-liittymien menekki ja liikenneminuuttien kasvu.*

### Kolumbus vuonna 1998

Vuoden 1998 aikana kasvu jatkui, ja kesään mennessä henkilövahvuutemme oli jo noin 90 henkilöä. Toiminta oli kahdessa osastossa: Kolumbus Tietoverkot-osasto (DOS), jonka fokus oli tuotteissa ja palveluissa, joilla yksityishenkilöt ja yritykset voivat liittyä käyttämään tietoverkkojen palveluita. Osastoryhmän toisen osaston, Kolumbus Palvelujärjestelmien (DOP) fokus on ratkaisuihin, joilla yritykset voivat tuottaa sähköiseen kaupankäyntiin ja asiointiin liittyviä palveluita tai sovelluksia tietoverkkoihin. DOP:n toiminta piti sisällään myös palvelunumeroliiketoiminnan, jota markkinoitiin Dialogi konseptin alla. Dialogi sisälsi soittajalle ilmaiset 0800-numerot ja lisämaksulliset yritysten asiointipalvelut 0100- ja 0600-numerosuunnissa. Lisäksi osastolla olivat 0700-numerosuunnan viihdepalvelut. Heti alkuvuonna julkistettiin eräitä uusia sähköisen kaupankäynnin palveluita.

Kolumbusta markkinoitiin sekä HPY:n omissa että ulkopuolisissa jakelukanavissa. Kolumbuksen markkinointia tukivat ratkaisevasti myös hinnoitteluun maaliskuun 1988 alussa tehdyt muutokset. Kun edellisvuoden syksyllä olimme pudottaneet kuukausimaksun 49 markkaan, mutta säilyttäneet lisänä 8 penniä/minuuttia (plus paikallisverkkomaksu) käyttöaikaperusteisen hinnoittelun, päätimme luopua erillisestä käyttömaksusta, ja periä vain 49 markan kiinteän kuukausimaksun paikallispuhelumaksun lisäksi. Tämä oli helppo toteuttaa ilmoittamalla asiasta soittosarjayhtiöille, jotka saivat paikallispuhelimien liikennetuoton ja niiden myötä huomattavasti lisääntyvää liikennettä. Kilpailijat yllätettiin näkyvällä kampanjalla. Hinnoittelu oli sama modeemi- ja ISDN-yhteydellä. Kolumbus-asiakkaiden lukumäärä kasvoi kyseisen vuoden aikana poikkeuksellisen voimakkaasti eli viisinkertaiseksi. Kolumbuksen markkinaosuus yritysasiakkaista nousi arviolta noin 35 %:in ja kotiasiakkaista noin 23 %:in.

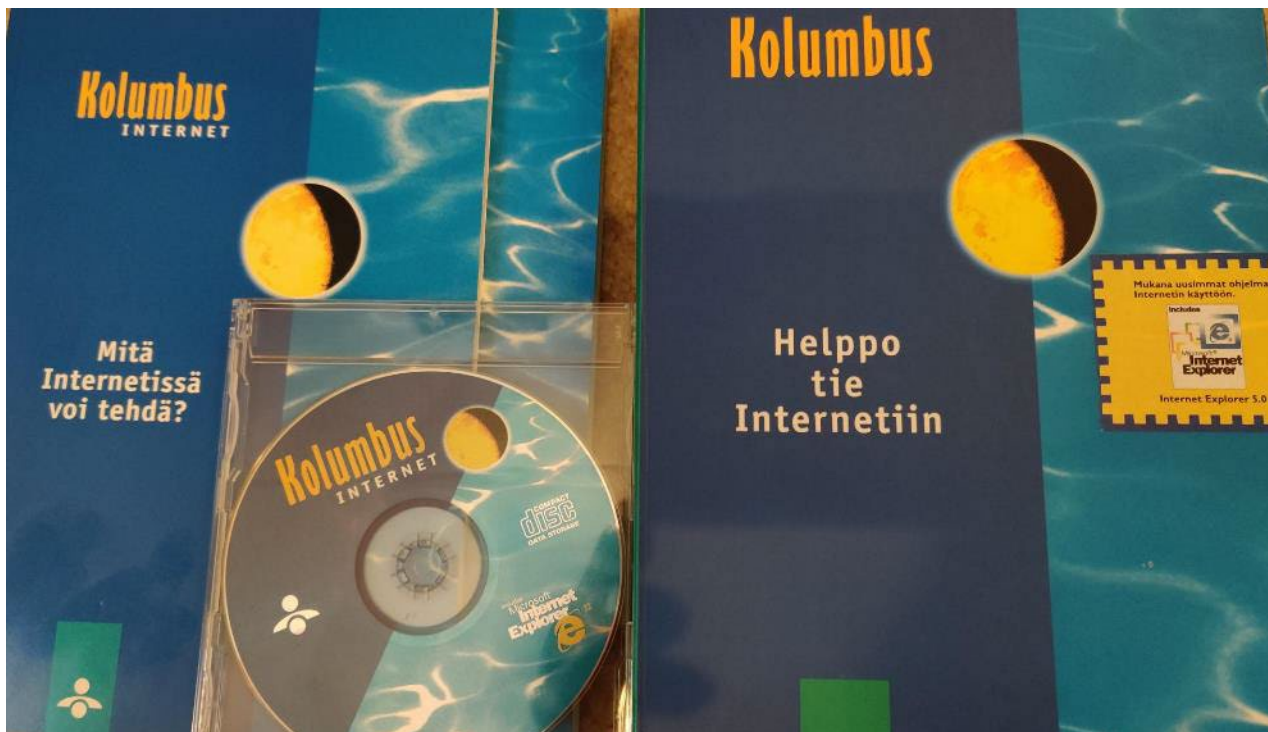
Kilpailijakentässäkin tapahtui. Maaliskuu 19. päivä DLC, Nettilinja ja Scifi Communications ilmoittivat toimintojensa yhdistämisestä Nettilinja-nimen alla. Yhtiön toimitusjohtajana aloitti Teleltä (Telecom Finland) siirtyvä Harri Johannesdahl. Telecom Finland puolestaan vaihtoi huhtikuussa nimensä Soneraksi.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Tietokone -lehden 4B erikoisnumero julkisti keväällä 1988 internet operaattoreiden vertailun, jossa olivat mukana valtakunnalliseksi katsotut (tai ainakin pääkaupunkiseudulla toimivat) operaattorit: Absolutions, Clarinet, Clinet, DLC, Eunet, Icenet, IWN, Kolumbus, Megabaud, Netlife, Nettiinja, Scifi, SGIC ja Sonera (Tele). Vertailun tulokset olivat meille Kolumbuksessa miellyttävää luettavaa, ja Tietokone-lehti kirjoittikin, että

*”Kolumbuksen internet pahvilaatikko sisältää ”Explorer asennusrompun lisäksi kolme fiksun oloista ohjekirjaa: 42-sivuinen Mitä internetissä voi tehdä, 40 sivuinen Selaimen käyttöopas ja 98 sivuinen Asennusopas. Pieni yllätys Kolumbuksen paketissa on Netscapen puuttuminen. Aikanaan jopa Netscapen lisenssiä myynyt Kolumbus on tehnyt aikamoisen periaatepäätöksen tyytymällä pelkkään Internet Exploreriin. Suurempi ”yllätys” on Kolumbuksen suorituskyky. Kolumbus oli vertailluista yhteydentarjoajista nopein. Halpaan hintaan yhdistettynä voidaankin sanoa, että Kolumbus on todellinen imperiumin vastaisku.”*



Lehti kirjoitti myös, että

*”Kolumbuksen nimeäminen Toimituksen valinnaksi” oli lähes itsestään selvää. Kolumbuksen yhteysnopeudet kuuluivat jokaisen mittauskerran parhaimmiston. Eunet ja Megabaud pääsivät lähelle, mutta niiden hinnoittelu on Kolumbukseen verrattuna kymmenkertainen. Kolumbusta saa käyttää 49 markalla kuussa jopa kahdella ISDN-kanavalla yhtä aikaa.”*

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Netscape selaimesta luopumisen taustalla oli Netscapen aseman valitettava hiipuminen Microsoftin Explorerin rinnalla, jälkimmäisen tarjotessa selaintaan ilmaiseksi ja jopa aktiivisesti tukien sen käyttöönottoa. Niinpä jo tuon vuoden 1998 marraskuussa America Online ilmoitti ostavansa Netscapen osakevaihdolla 4,2 miljardin dollarin hintaan, kehittäen sitä vielä muutaman vuoden lähinnä omiin tarpeisiinsa. Netscapen runsaan neljän vuoden ajasta omana yhtiönään on olemassa mielenkiintoinen historiikki nimeltä "Netscape Time" vuodelta 1999. Sen kirjoitti yrityskaupan jälkeen Jim Clark, joka Marc Andreesenin ohella oli toinen perustajista.

Vielä tuolloin keväällä osalla kilpailijoistamme hinnat olivat todella noin kaksinkertaiset, eivätkä ne olleet heti seuranneet hinnoitteluamme. Pääkilpailijoistamme Telecom Finland (Sonera) ilmoitti tosin jo huhtikuun alkupuolella pudottavansa 1.5 alkaen kiinteän kuukausimaksunsa samaa 49 euron tasoon, mutta olimme jo ottaneet oman roolimme sekä hinta- että laatujohtajana.

Kolumbuksena teimme jakeluyhteistyötä useiden tietotekniikkaa myyvien tahojen kanssa omien myymälöidemme ohessa. Merkittävimpänä näistä oli PC SuperStore Oy, joiden kanssa toteutimme erityisesti kotiasiakkaille ja pk-yrityksille tarkoitettu ns. Superpaketti. Se koostui korkeatasoisesta PC:stä, tulostimesta, Koti-ISDN-liittymästä sekä Kolumbus-käyttöliittymästä. Paketin myynti alkoi elokuussa hyvällä menestyksellä juuri ennen koulujen alkua.

Yritysasiakkaissa kilpailijoita oli vähemmän, ja varsinaisia markkinaosuusmittareita useita erilaisia. Yksi niistä oli fi- päätteisten verkkotunnusten osuus, jossa ohitimme aiemman markkinajohtajan Soneran kesäkuussa. Valtakunnallisissa liittymäasiakkaiden määrissä jäimme Finnet-yhtiöiden passiivisuuden ja omien palveluiden myötä edelleen Soneran taakse, vaikka pääkaupunkiseudulla asemamme olikin vahva.

Internetin käyttö yleistyi edelleen hyvää vauhtia. Kesäkuussa tehdyn Taloustutkimuksen selvityksen myötä Internetin viikoittaisia käyttäjiä oli jo yli miljoona. Kasvua vuoden takaiseen oli 60 %, ja jo yli puoli miljoonaa käytti Internettiä päivittäin tai lähes päivittäin. Suurinta kasvua osoittivat kotikäyttäjät, ja Taloustutkimuksen mukaan sopimuksellisia kotitalouksia olikin jo 425 tuhatta. Niiden määrä olikin reilusti yli kaksinkertaistunut (peräti 139 %) edellisvuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna.

Vuonna 1997 käynnistyneen HPY:n Tapa ohjelman innoittamana valmistui myös Kolumbus Tapa -käsikirja, joka kuvasi Kolumbus Tietoverkot-osaston toimintaa, tapoja ja tavoitteita. Käsikirja syntyi ryhmätyön tuloksena marraskuusta 1997 alkaen ja se valmistui huhtikuussa 1998. Käsikirjan tarkoituksena oli, että osastolle palkattavat ja siellä jo työskentelevät henkilöt saivat yhtenäisen kuvan tavoitteista, kokonaisuudesta, sekä omasta ja oman ryhmänsä toiminnasta sen osana. Prosesseiksi määriteltiin tuolloin Asiakashankintaprosessi, Tuotehallinta ja -kehitysprosessi, sekä Asiakaspalvelut –prosessi.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Megabaudin toiminta siirrettiin tytäryhtiöstä suoraan HPY:n nimissä tapahtuvaksi liiketoimintasiirrolla, ja siitä tuli kolmas osasto DO-osastoryhmään. Jatkoimme kuitenkin edelleen Megabaudin toimintaa omalla merkillään.

Kolumbuksen Yritysratkaisuista merkittävä toimitus oli X500 hakemistostandardeihin perustuva, 1998 käyttöön otettu julkishallinnon sähköinen hakemistopalvelu (Julha), jossa olivat alkuvaiheessa mukana mm. Sisäasiainministeriö ja Valtioneuvoston kanslia, ja johon myöhemmin liittyi laajalti julkishallinnon toimijoita. Hakemistopalveluita olimme kehittäneet pitkään, ja osaamisen perusta oli luotu läheisessä yhteistyössä Tietoverkot -osaston ja HPY:n tutkimuskeskuksen kanssa. Kolumbus (ja sittemmin Elisa) olivat pitkään keskeinen Julhan toimittaja ja kehittäjä. Palvelu siirtyi sittemmin Valtorin ylläpitoon ja lakkautettiin vuonna 2021.

Asiakastietojen hallintaa varten Kolumbuksessa kehitettiin omia tietojärjestelmiä. Uudistetun asiakashallintajärjestelmän ja sen selainpohjaisen käyttöliittymän Dossunin ensimmäinen versio saatiin käyttöön loppuvuodesta 1998.

## Vuosi 1999 ”Internet on pyöreä”

### Helsingin Puhelin Oyj vuonna 1999

Toimitusjohtaja Matti Mattheiszen vuosikertomuksessa:

*”Helsingin Puhelin Oyj:n, Elisa Communications -konsernin ja koko tietoliikennetoimialan kannalta vuotta 1999 leimasivat maailmanlaajuiset megatrendit. Yrityskaupat ja fuusiot saivat ennätysmäiset mittasuhteet. Voimakas kasvuhakuisuus ja skaalaetujen tavoittelu johtivat arvioiden mukaan lähes kolmen triljoonan US dollarin yritysjärjestelyihin vuoden aikana.*

*Media-, tietoliikenne- ja tietotekniikkatoimialojen pitkään puhuttu konvergoituminen alkoi saada kouriintuntuvia muotoja sekä omistusjärjestelyjen, yritysten perustamisen, että partnerisuhteiden kautta. Näkemys uusmedian, sähköisen kaupankäynnin ja palvelutuotannon läpimurrosta ja näiden syvällekyivistä vaikutuksista koko yhteiskunnan ja yritysten toimintaan ohjasi vahvasti alan toimijoiden strategiavalintoja”*

sekä

*”Kansainvälinen toimintamme ja sen menestys tukeutuu suomalaisessa markkinakentässä suomalaisten asiakkaiden kanssa hankittuun tietotaitoon ja välineisiin. Vuonna 1999 painopisteet olivat Baltiassa ja Saksassa, joissa kehitettiin ja laajennettiin aikaisemmin paalutettuja asemia. Voimakkaimmin edettiin ns. city carrier -yhteistyössä Saksassa, jossa hankittiin omistusosuuksia useissa alueellisissa tietoliikenneyhtiöissä. Siellä käynnistettiin myös kotimaan- ja ulkomaankaukoliikenteen toimintaan keskittyvä Finnish International Telecommunications -yhtiö sekä avattiin mobiililiiketoiminnan pilotit, yhdeksän Berliinissä toimivaa Mäkitorpan myymälää. Konsernin maailmanlaajuisen toiminnan lippulaiva Comptel listautui menestyksellisesti Helsingin Pörssiin vuoden*

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

1999 lopulla, nousten nopeasti markkina-arvoltaan 10 suurimman suomalaisen pörssiyhtiön kaartiin. Tämänkin yhtiön menestys perustuu lähtökohdiltaan emon tekniikkaympäristössä synnytettyyn erikoisosaamiseen. Päävientituote on johtavaan asemaan noussut mediaattorihjelmisto, jonka markkinoinnissa toimitaan yhteistyössä alan johtavien yritysten kanssa.

Kotimaassa konsernia kehitettiin mittavin osakehankinnoin toiminnan kannalta keskeisissä yhtiöissä. Sekä Radiolinja että Datatie konserniyhtiöinä vahvistivat oleellisesti valtakunnallisten toimintojen kokonaisuohjausta. Järjestelyt ja osakehankinnat alueellisissa puhelinyhtiöissä Tampereella, Keski-Suomessa, Lounais-Suomessa sekä vuoden 2000 alussa Joensuussa lisäsivät partneriyhtiöinä konsernin voimaa eri liiketoimintojen osa-alueilla ja alueellisissa asiakasrajapinnoissa. Konsernin tavoitteena on edelleen kasvattaa harkitusti edellistenkaltaisia omistukseen perustuvia suhteita mahdollisuuksien tähän avautuessa.”

Vuoden 1999 aikana Helsingin Puhelin Oyj -konsernin omistus Radiolinjan A-osakkeista nousi 69,5 prosenttiin, Datatiestä 60,5 prosenttiin, sekä Tampereen Puhelimessa yli 33 prosenttiin. Lounais-Suomen Puhelimesta tuli vuoden lopulla konsernin osakkuusyhtiö. Välittömästi vuoden 2000 alussa omistus Datatiestä nousi 100 %:iin ja puolestaan omistus Radiolinjasta pian sen jälkeen lähes 72 prosenttiin

Mobiililiiketoiminnassa, jota Radiolinja harjoitti, puheliikenteen rinnalle nousivat vuoden aikana tekstiviestien lähetys ja erityiset sisältöpalvelut. Markkinoille tuotiin gsm-sähköpostipalvelu Ilmari. Marraskuussa Radiolinja julkisti laajan WAP-palvelukokonaisuuden, johon tuolloin kuului jo yli 150 erilaista palvelua.

### Kolumbuksen tapahtumia 1999

Johtoryhmäni koostui vuoden 1999 alussa kanssani seuraavista: Jarkko Jahnukainen (myynti), Vesa Jurvakainen (talous), Hannu Mikkola (tuotehallinta ja -kehitys) ja Ari Ovaska (palvelutuotanto), sekä lisäksi Mikko Noponen vastaten Palvelunumeroista ja -järjestelmistä.

Ulkomaanyhteyksien kapasiteetti oli vuoden vaihteessa laajennettu 30 megabittiin ja henkilöstön vahvuus oli kasvanut vuoden 1999 alkupuolelle tultaessa jo 154 henkilöön. Ulkomaan yhteyskapasiteettia jouduttiin tuolloin jatkuvasti kasvattamaan ja seuraava laajennus tapahtuikin jo heti huhtikuun alussa 34 megabittiin

Näiden välissä oli taas helmikuussa 1999 Tietokone-lehden internet operaattoreiden vertailu, jossa saimme jälleen ykkössijan. Mukana vertailussa olivat Clinet, EUnet, iNET, Kolumbus, Megabaud, Netti Finland ja Saunalahden Serveri. Lehti kirjoitti:

*”Helsingin Puhelin Oyj:n Finnet-yhtiöille tuottama Kolumbus-palvelu edustaa Internet-palvelutarjoajien raskasta sarjaa yhdessä iNet Pron ja Saunalahden Serverin kanssa. Kolumbuksesta on saatavana sekä yksityis- että yrityskäyttöön tarkoitettu versio, joista jälkimmäinen sisältää ”www.yritys.fi” -muotoisen virtuaalisen verkkonimen. Molempien versioiden käyttöveloitus on kiinteä kuukausimaksi. Lisäksi tarjolla on tunnukseton*



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

*Kolumbus-surffi-palvelu käyttöaikaan perustuvalla veloituksella. Kolumbuksen soittosarjat ovat luonnollisesti valtakunnallisia, mutta hieman yllättävää on, ettei V90-tukea vielä ole.*

*Nopeusmittauksissa Kolumbus valtaa edellisen vertailun tavoin kärkipaikan, tällä kertaa selkeästi myös ulkomaanyhteyksissä. Erityisesti kotisurffaajaa miellyttää Kolumbuksen nopeuden tasaisuus: yhteydet eivät juuri olet tukossa iltaisinkaan. Oma osansa tulosten tasaisuudessa lienee äskettäin käyttöön otetulla uudella välimuistitekniikalla, joka HPY:n mukaan nopeuttaa surffailua selaimen asetuksista huolimatta.*

*Myös Kolumbuksen ohjelmapaketti on kokenut muodonmuutoksen. Pakkauksen ja käsikirjojen ulkoasussa näkyy osaaavan graafikon kädenjälki ja vertailun ainoana palveluntarjoajana Kolumbus neuvoo asiakkaitaan myös englanniksi ja ruotsiksi. Havainnollisten kuvitettujen asennusohjeiden avulla yhteydenmuodostus onnistuu aloittelijaltakin, ja ohjelmien ja Internetin käyttöoppaasta löytyy hyödyllistä perustietoa surffailun tueksi. Asennuslevylle on Microsoftin selainten lisäksi päässyt mukaan vain Acrobat Reader -lukuohjelma sekin ilmeisesti vain siksi, että painetut käyttöoppaat ovat levyllä PDF-tiedostoina. Macintosh-yhteysohjelmat ja selaimet on saatavana erillisenä pakettina, vaikka PC/Mac-hybridiformaatin luulisi olevan HPY:nkin suunnittelijoiden tiedossa. Kaiken kaikkiaan Kolumbuksen yhteysohjelmapaketti on kuitenkin yrityksen markkina-aseman mukainen laatutuote.”*

Vuoden 1999 aikana uudistui myös Kolumbuksen visuaalinen ilme. HPY:n markkinointiviestintään oli tullut Mainostoimisto Taivas, joka suunnitteli meille uuden ilmeen, markkinointikampanjan ja sloganin ”Internet on pyöreä”.



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

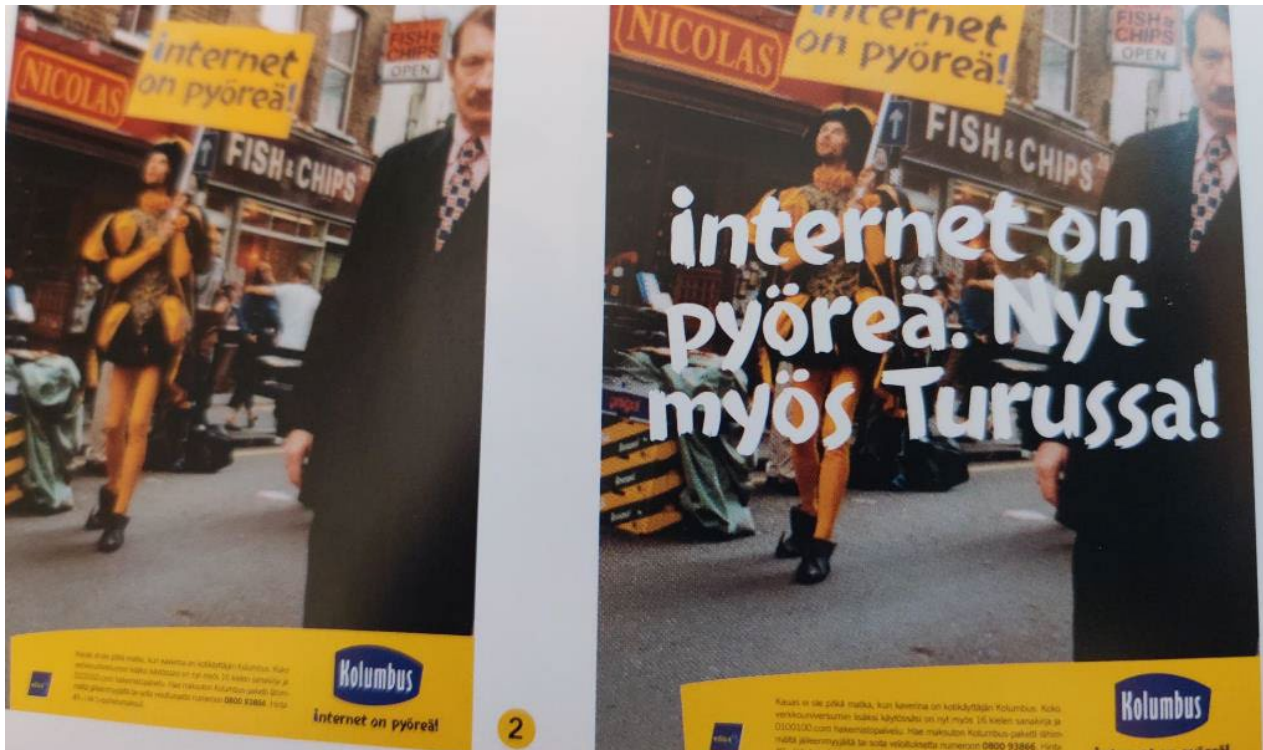
Vuosi 1999 oli yhä kasvun sekä kovenevan kilpailun aikaa Internet operaattoreiden kesken. Kilpailua käytiin erityisesti hinnalla ja markkinoille ilmaantui "ilmaisen liittymän" tarjoavia operaattoreita. Pidimme kuitenkin hyvin asemamme markkinoilla.

Finnet-yhteistyön muuttuminen näkyi toiminnassa siten, että osa maakunnan puhelinyhtiöistä oli perustanut omia palveluita, mikä osaltaan lisäsi irtisanomisia ja vähensi valtakunnallista myyntiä. Osa maakunnan puhelinyhtiöistä oli edelleen hyviä yhteistyökumppaneita, osa suoria kilpailijoita. Markkinoitaessa tuotteita valtakunnallisesti panostimme erityisesti Call Center - palveluiden kehittämiseen. Inboundin rinnalle perustettiin keväällä Outbound. Henkilöstöä rekrytoitiin lisää, ja outboundin myötä Kolumbus otti entistä aktiivisemmän osan myös myynnistä suoraan asiakkaille etenkin pääkaupunkiseudun ulkopuolella. Kotiasiakaspuolella tehtiin myös kahden ryhmän ja kahden pakettiauton voimalla (Team East ja West) ympäri Suomea kiertueita, joilla pyrittiin lisäämään Kolumbuksen tunnettuutta ja kouluttamaan jälleenmyyjiä. Kierrokset pitivät näin ollen sisällään kauppakiertueita sekä koulutusta. Valtakunnallisuutta tukivat myös eri paikkakunnilla toimivat Internet-konsultit, joiden tehtävänä on myydä Kolumbusta jälleenmyyjille sekä järjestää muun muassa kotisivunteko- ja surffikursseja.

Taivas -yhteistyön myötä lähdimme panostamaan Kolumbuksen brändin rakentamiseen aikaisempaa systemaattisemmin. Mainostoimisto laati Brand book -kirjan, jota jaettiin myös henkilöstölle. Myös rahallisia panostuksia tehtiin aikaisempaa selvästi enemmän, mukaan lukien TV-kampanjointia, jota emme aikaisemmin olleet Kolumbuksen markkinointibudjetilla juurikaan tehneet. Finnet-yhtiöt jätettiin pois näkyvyydestä Finnet-leirin ja Finnet-yhteistyön alkaessa hajota.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka



Finnet-leiri alkoi todellakin selkeästi jakautua vuoden 1999 aikana. Sekä Datatiestä että Radiolinjasta tuli HPY:n tytäryhtiöitä, ja alueellisista puhelinyhtiöistä Tampereen Puhelin Oyj:stä (TPO) tuli HPY:n osakkuusyhtiö, kuten edeltävänä vuonna tapahtui Keski-Suomen Puhelin Oyj:lle. Lisäksi Turun talousalueella Lounetista tuli HPY:n tytäryhtiö, jonka kautta tavoitteena oli toimia Turun talousalueella. Pääosa muista Finnet-yhtiöistä muodosti konsortion, joka haki ja sai kolmannen ns. UMTS-toimiluvan 3G-verkkoa varten. Näistä yhtiöistä Turun Puhelin puolestaan osti 10 % Saunalahden Serveristä myyden samassa yhteydessä Saunalahdelle edellisenä vuonna ostamansa pienen turkulaisen internet operaattori Netti Finland Oy:n. Saunalahden Serveri puolestaan osti 20 % osuuden pienestä Joensuun ympäristössä toimineesta Telekarelia OY:stä. Loppujen lopuksi, näillä omistuksilla ei kuitenkaan ollut sen suurempaa operatiivista merkitystä, ja jo vuoden 2000 lopulla uutisoitiin, että Turun kaupunki myi Turun Puhelimen omistuksensa Loimaan Seudun Puhelimelle, joka oli jo aikaisemmin siirtynyt Soneran omistukseen.

Maakunnan puhelinyhtiöistä useimmat olivat jo lähteneet omille teilleen ja perustaneet omia internet-palveluitaan. Sellaisia oli jo runsaalla parilla kymmenellä yhtiöllä. Näitä olivat mm. Kajaanin Puhelinosuuskunnan Tutka, Kuopion Puhelin Oyj:n Raketti ja Mikkelin Puhelinyhdistyksen Reimari. Vuoden lopulla osan yhtiöistä perustama Nettiportti Oy laajensi omistuspohjaansa näistä suurimpaan osaan. Nettiportti toimitti näille keskitettyjä taustapalveluja ja ulkomaan kapasiteettia.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Vaikka HPY olikin vuoden 1999 järjestelyiden myötä jo merkittävä omistaja tamperelaisessa Soon Communications Oyj:ssä ja yhteistyöstä keskusteltiin useissa yhteyksissä, ei näissäkään keskusteluissa vielä silloin saatu aikaan juuri mitään konkreettista. Keskustelu pelkistyi yleensä lähinnä ulkomaanyhteykskapasiteetin myymiseen, ja Soonin haluan kehittää omaa tuotteistustaan.

Vieläkin selkeämmin Finnet-leirin lähteminen omille teilleen ilmentyi suurimman osan yhtiöistä perustaessa matkapuhelintoimintaan omat yhtiönsä Suomen 2G, Suomen 3G ja Suomen 3P. Seuraavan vuoden lokakuussa vuonna 2000 Suomen 3P -yhtiöstä syntyi DNA Finland Oy.

Toimialan kasvu heijastui kauttaaltaan Kolumbuksen toimintaan. Yhä nopeammin kasvavien ja suurempien asiakasmäärien sekä toiminnan volyyymien lisääntymisen myötä tarvittiin niin lisää henkilöstöä kuin omien järjestelmien tarkistamistakin, jotta palvelu- ja laatu- ja laatutaso saatiin säilytettyä. C-talon tilat alkoivat käydä ahtaaksi. Seuraava laajentuminen oli toukokuun alussa Merita-kiinteistöjen kanssa tehdyn vuokrasopimuksen myötä elokuussa ns. D-taloon (joka aikoinaan oli ollut Teräsbetoni Oy:n pääkonttori) Asemapäällikönkatu 7:ssä. Sen alakerrassa ollut van Gogh ravintola tuli muuton myötä tutuksi. Sinne muuttivat tuossa vaiheessa Jahnukaisen yksikkö (markkinointi ja myynti) lukuun ottamatta palvelutiimejä, sekä Mikkolan yksikkö (tuotehallinta ja -kehitys) lukuun ottamatta softakehitystä. Lisäksi minä ja muutama muu.

Myös tuotteita kehitettiin ja uudistettiin. Uutena ISDN-pohjaisena access-tuotteena toteutettiin erityisesti pienille yrityksille suunnattu Kolombus 5 -tuote. Tuote koostui Heltelin toimittamasta reitittimestä sekä Kolumbuksen palveluista.

Joulukuussa valmistui erityisesti pk-yrittäjille suunniteltu, helposti käyttöön otettava ja käytettävä sekä edullinen kauppajärjestelmä, Vakiokauppa. Asiakasprojekteina rakennettiin räätälöidymmät sähköiset kauppapaikat muun muassa Helsingin kaupungille (Stadin kauppa) sekä Mäkitorpalle. Sähköisiin kauppasovelluksiin liittyen Kolombus otti tuotevalikoimaansa Luottokunnan tukeman SET-maksupalvelun helmikuussa 1999, muokaten sitä vuoden aikana asiakkaille ja kauppiaille helpommaksi. Palvelun kautta hoidettiin luottokorttimaksujen vastaanotto verkkokaupassa ja luottokorttimaksujen käsittely posti- ja puhelinmyynnissä.

Vuoden 1999 alussa aloitimme teknologiapohjaisen tutkimuksen liittyen WAPiin (wireless application protocol), kun standardeja vasta kehitettiin ja päätelaitteita ei vielä ollut edes olemassakaan. Teimme tässä läheistä yhteistyötä luonnollisesti Radiolinjan kanssa. Vuoden 1999 lopulla julkistimme omat WAP-kotisivumme ja kerroimme kehitteillä olevan muun muassa WAP-sähköpostin. Ajalle ominaisen hypen yhteydessä asiasta lähetettiin jopa pörssitiedote.

Myös ADSL-tuotteiden myyntiin saamiseksi teimme paljon työtä vuonna 1999 ja saimmekin ensimmäiset ADSL-internetpalvelut myyntiin lokakuun lopulla.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Digitoday kirjoitti 20.10.1999:

*”HPY:ltä koti-ADSL*

*HPY julkisti tänään laajakaistaisen ADSL-palvelunsa kotitalousversion hinnoittelun. HPY:n edullisin ADSL-yhteys on 256 kilobitin vauhdilla molempiin suuntiin liikennöivä liittymä, jonka kuukausihinta on 395 markkaa. Tämän lisäksi asiakkaan maksettavaksi tulee Internet-palveluntarjoajan kuukausimaksu. HPY:n Kolumbus tarjoaa ADSL-asiakkaille omaa yhteyspalvelupakettiaan 149 markan hintaan. Lisäksi maksettavaksi tulee asennusmaksu, joka on 2 950 markkaa. 256 kilobitin nopeuden lisäksi valittavana on kaksi suurempaa nopeusluokkaa. Ensimmäisessä nopeus verkosta käyttäjälle on 1 024 kilobittiä ja käyttäjältä verkkoon 384 kilobittiä. Tämän vaihtoehdon hinta on 650 markkaa ja siihen saatavan Kolumbus-liittymän hinta on 449 markkaa. Nopeimmassa yhteysvaihtoehdossa liikenteen nopeus verkosta käyttäjälle on 2 048 kilobittiä ja käyttäjältä verkkoon päin 512 kilobittiä. Tämän vaihtoehdon hinta on 800 markkaa kuussa ja siihen tarjotun Kolumbus-palvelupaketin hinta on 649 markkaa kuussa.”*

Uudenlainen avaus yhteistyössä oli syksyllä Osuuspankkikeskuksen kanssa tehty OEM-case. Siinä Kolumbuksen Internet-liittymä muotoiltiin Osuuspankin näköiseksi, ja sitä markkinoitiin aktiivisesti paikallisten osuuspankkien kautta. Samalla tehtiin Osuuspankkikeskuksen kanssa sopimus Call center- ja Help desk -palveluista. Palveluissa asiakkaille vastattiin ja sähköpostit allekirjoitettiin Osuuspankin nimissä.

Yhteistyötä tehtiin tuotteistuksessa ja markkinoinnissa myös Sanoma-WSOY konserniin kuuluvan Startelin kanssa, jonka kanssa paketoitiin mm. yrittäjille suunnatut Internet-yhteydet ja toimialakohtaisesti räätälöityjä sisältöpalveluja tarjoava Tietopakki.

Asiakaskohtaisissa ratkaisuissa yksittäinen suuri voitto Kolumbukselle oli sen valinta Väestörekisterikeskuksen uuden HST-palvelun varmennehakemiston toimittajaksi. Tämä oli merkittävä ja näkyvä sopimus, liittyihän tuohon julkiseen avaimen (PKI) pohjautuvaan vahvan tunnistautumisen palveluun merkittäviä odotuksia, vaikka itse varmenteiden käyttö ei kasvanutkaan odotetusti ja uutta HST-korttia hankittiinkin enemmän passia Schengen alueella korvaavaksi henkilön tunnistamisasiakirjaksi. Tätä kautta sain valita itselleni mieluisen pienen kortin numeron ensimmäisten varmenneasiakkaiden joukossa pian pääministeri Lipposelle luovutetun ensimmäisen kortin jälkeen.

Kolumbuksen asiantuntemuksesta hakemistopalveluissa kertoi myös se, että HST-hankkeen lisäksi kyseisenä vuonna voitimme myös kaikki muut julkishallinnon hakemistohankkeet. Vuoden 1999 aikana jatkettiin esimerkiksi Julhan laajentamista valtionhallintoon kuuluvissa organisaatioissa.

TeamWARE Group Oy:n kanssa julkistimme vuoden alussa yhteistyön TWISS-palvelun kehittämisessä. TWISSin avulla voitiin tarjota käyttöoikeuksien hallintatyyppisiä palveluita,

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

jolloin yhdestä paikasta voidaan tunnistaa käyttäjä ja hallita hänen profiiliaan verkossa, sekä katsoa mihin järjestelmiin asiakkaalla on oikeus päästä esimerkiksi osana etätyöratkaisuja Helsingin Puhelin valittiin myös toimittamaan Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiireistä yhdistyväälle HUSille Kolumbuksen tuotevastuulle siirtynyt potilasviitetietokanta, joka sai nimen Navitas. Kolumbuksen Asiakasprojektit-ryhmä oli myös mukana rakentamassa osia useisiin isompiin suuriasiakasprojekteihin. Vuoden aikana saimme myös useita isoja palveluhostaus-asiakkaita, joiden palvelimia sijoitettiin Kolumbuksen tiloihin.

Asiakkaiden kokemaa palvelua parannettiin muun muassa Help desk -palvelua kehittämällä. Help deskin aukioloaikaa pidennettiin ja palvelutasoa parannettiin. Vuoden 1999 aikana kehitimme merkittävästi Kolumbuksen Call Centeriä. Sen henkilöstömäärä kasvoi vuoden alussa olleesta vain kolmesta henkilöstä moninkertaiseksi. Sähköpostit lähes kymmenkertaistuivat kevään lukemista loppuvuoden aikana. Inboundin rinnalle perustettiin toukokuussa myös Outbound-ryhmä, joka otti oman paikkansa aktiivisena myyntiä tukevana ryhmänä.

Vuoden 1999 aikana uudeksi ryhmäksi muodostettiin ”Koulutuspalvelut” sekä uusien rekrytoitujen kolumbuslaisten että jakelukanavien kouluttamiseen. Ryhmän vastuulla oli muun muassa Kolumbus-perehdytyspäivien järjestäminen. Elokuun alussa aloitettiin Kolumbus Pro silver -koulutus. Kolumbus Pro Gold -koulutuspaketti tuotettiin ja koulutus aloitettiin vuoden 1999 aikana. Koulutukseen osallistuneille ja tasokokeen läpäisseille myönnettiin osaamisesta kertova Kolumbus Pro -diplomi. ”Kolumbus Pro -koulutuksiin osallistujat pääsevät itse asentamaan Kolumbus Internetyhteyden erilaisiin käyttöympäristöihin, tekemään omat kotisivut ja tutustumaan Internetin palveluihin kuten sähköiseen kaupankäyntiin ja tiedonhakuun. Tavoitteena oli, että tuotetietous ja käytännön kokemukset tukisivat toisiaan Kolumbus asiantuntijana kehittymisessä.”

Henkilöstön kehittämistä varten Kolumbuksessa aloitettiin vuoden 1999 aikana ”Komppi-labra” -toiminta osana Helsingin Yliopiston Heli Ahosen väitöskirjatutkimusta, johon osallistui myös muita HPY:n yksiköitä. Kompetenssin kehittämistoiminta aloitettiin kesäkuussa pilottiryhmällä ja toimintaa jatkettiin muun muassa Kolumbuksen johtoryhmän kompetenssilaboratoriolla.

Yhtenä henkilökohtaisena kohokohtanani vuodelta 1999 oli matka USA:han kesä-heinäkuun vaihteessa, jossa eräs vierailukohteeni oli MIT:n Medialab Bostonissa. Kävin siellä tapaamassa HPY:n tutkimuskeskuksen listoilla ollutta tutkija Marja-Riitta Koivusta. Samalla minulla oli Marja-Riitan myötävaikutuksella kunnia tavata WWW:n keksijäksikin nimetty, itsensä Tim Berners-Lee ja tarjota hänelle lounas.

Vuonna 1999 varauduttiin tiiviisti vuoteen 2000. Melkoisia ponnistuksia aiheutti kaikkien järjestelmien läpikäyminen järjestelmätoimittajien kanssa, sekä tarvittavien korjausten

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

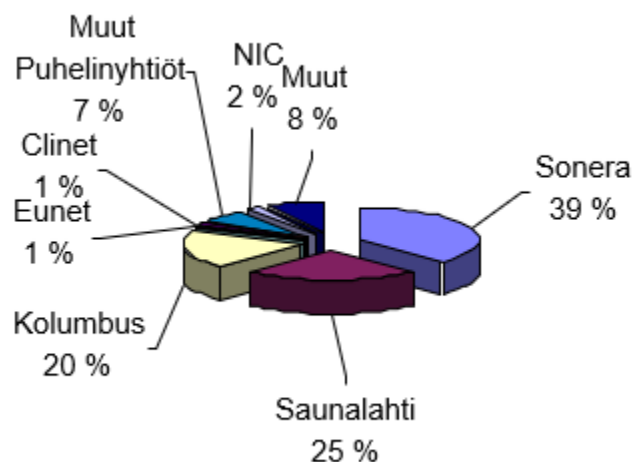
tekeminen ja ohjelmistojen uusiminen. Urakan lopputuloksena oli, että vuodenvaihde sujui ongelmitta.

Merkittävä hanke, joka vietiin läpi pääasiassa vuoden 1999 aikana, oli BS7799 - tietoturvastandardin mukaisen sertifikaatin hankkiminen valintaisten internetpalvelujen toimitusprosessille. Hanke vaikutti sisäisesti paljon Kolumbuksen toimintaan ja projektinhallintaan. Tietoturvastandardiprojektin vuoksi jouduttiin osastoilla kattavasti kuvaamaan prosesseja sekä dokumentoimaan asioita. Hyvän pohjan antoi edellisenä vuonna laadittu Kolumbus Tapa -käsikirja. Hankkeen oli tarkoitus valmistua jo syksyllä 1999, ja auditoinnit toteutettiin pääosin loppuvuodesta, mutta sertifikaatin saaminen siirtyi vuodelle 2000, koska sertifikaatin hankkiminen oli Suomen standardisoimisliitollekin pilottiprojekti, jossa testattiin samalla, miten englantilainen standardi soveltuu Suomeen. Kolumbus (HPY) saikin kyseisen sertifioinnin ensimmäisenä Internet operaattorina Suomessa ja oli muutenkin ensimmäisiä yrityksiä Suomessa, jolle kyseinen sertifikaatti myönnettiin.

Asiakkaiden ja palvelujen hallintajärjestelmän (uusi nimi AITTA, entinen Dossun) parantamisessa tehtiin myös suuri työ. Vaikkei työ vielä valmistunutkaan, niin edistymistä tapahtui kuitenkin aimo harppaus, kun vanhaa sopimuskantaa ja sopimustekstejä sekä epäselvyyksiä selvitettiin ja korjattiin.

Loppuvuodesta 1999 haudattiin vuonna 1986 lanseerattu ELISA-sähköpostipalvelu, jonka jälkeen ELISAn nimellä jäljelle jäi vielä X.400-sanomanvälitysverkkopalvelu ELISA 400.

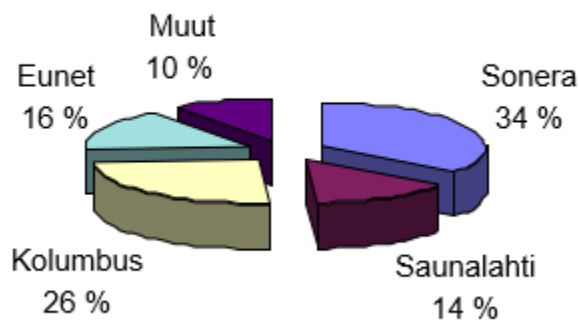
Vuoden lopulla pääkaupunkiseudulla Kolumbus oli selkeä markkinajohtaja ja kasvanut eniten niin minuuteissa kuin liittymämäärissä, mutta Kolumbuksen ongelma oli muun Suomen alue, missä vahvoiksi kilpailijoiksi olivat ilmestyneet entiset jakelukanavat eli puhelinyhtiöiden omat Internet-palvelut (Tampere, Turku, Oulu, Kuopio, Mikkeli, Kotka jne.) Soneran ja Saunalahden lisäksi. Taloustutkimuksen mukaan kotiasiakkaiden valtakunnallinen markkinaosuustilanne oli lokakuussa 1999 seuraavanlainen:



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Yritysmarkkinaosuuksien tarkastelu oli vaikeampaa, koska mittareita oli hyvin erilaisia. Taloustutkimuksen mukaan Sonera oli yli 30 % markkinaosuudella johdossa ja Kolumbus toisena reilulla 20 %:lla. Domain-jakauman (yritys.fi) mukaan Kolumbus oli selvä ykkönen 33 % osuudella. Kun otettiin huomioon eri tutkimukset sekä se tosiasia, että keskisuuret ja suuret yritykset (=eniten liikevaihtoa generoivat) jakautuvat pääosin Kolumbukselle ja Soneralle, oli valtakunnallinen markkinatilanne liikevaihdossa mitattuna oman arviomme mukaan seuraava:



Loppuvuonna uudistettiin vielä Kolumbuksen portaalia. Sivujen sisältö jakautui kolmeen pääalueeseen: uutis- ja ajankohtaisotsikoihin, sähköisen kaupankäynnin palveluihin ja kommunikaatiopalveluihin. Tilaa portaalista saivat näin myös yhteistyökumppanit, kuten Startelin uutiset ja LetsBuyIt.comin verkkokauppa. Näistä jälkimmäisen tarina oli kuitenkin lyhyt: tuo ruotsalaistaustainen vuonna 1999 perustettu yhteisö tarjoanut verkkokauppa hakeutui konkurssiin jo 2001 alkupuolella puolentoista vuoden toiminnan jälkeen, puoli vuotta sen jälkeen, kun se oli vuonna 2000 listautunut Frankfurtin pörssiin.

Vuoden 1999 marraskuussa osallistuimme vielä Kolumbuksen joidenkin avainhenkilöiden kanssa työryhmiin, joissa valmisteltiin organisaatiouudistukset, jotka lanseerattiin joulukuun alkupuolella, ja jotka astuivat voimaan vuoden 2000 alusta. Tämän osana mm. Kolumbuksen EDI-liiketoiminnat, joissa palvelutuotanto oli ollut Kolumbuksessa ja liiketoimintavastuu Datatiessä, keskitettiin Datatielle.

Kolumbuksen Tietoverkkotoimintojen internet-liikevaihto (DOS-osasto) ylitti vuonna 1999 jo reilusti yli sata miljoonaa markkaa. Tämä ylitti itse asiassa reippaasti ne arviot, joita tehtiin vuonna 1996 ennusteissa, kun selviteltiin mahdollisuutta siirtää toiminta Datatielle.

Pääkaupunkiseudulla Kolumbus oli jo suurin palveluntarjoaja, mutta osassa maakuntia yhteistyö paikallisten yhtiöiden kanssa oli yhä vaikeampaa, ja painotus oli muissa jakelukanavissa. Positiivista oli kuitenkin, että HPY:llä oli nyt omistuksellista jalansijaa useilla



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

keskeisillä paikkakunnilla, kuten Tampere, Turku ja Jyväskylä. Lisäksi Joensuu, jonne omistuksellinen yhteistyö myös pian laajeni, oli jo entuudestaan hyvä yhteistyökumppani, samoin eräät muut puhelinyhtiöt.

## Vuosi 2000 Elisa syntyy uudelleen

### Elisa Communications vuonna 2000

Tammikuun alussa 2000 Helsingin Puhelin Oyj muutti nimekseen Elisa Communications Oyj, tuttavallisemmin pelkkä Elisa. Se että yrityksen nimi vaihdettiin aikaisempien vuosien rakennemuutosten myötä, kun toiminta oli aidosti valtakunnallistunut ja jopa kansainvälistynyt, ei ollut kenellekään yllätys, mutta uusi nimi epäilemättä hieman kohahdutti monia. Kolumbus-palveluissa olimme tietysti ylpeitä, että edellisenä vuonna lakkauttamamme sähköpostipalvelun nimi sai tätä kautta uuden elämän. Nimi, kuten olemme ajan kanssa oppineet huomaamaan, oli tietysti erinomainen valinta. Sitä markkinoitiin alkuvaiheessa mainossloganilla ”kaikkien kanssa, kaiken aikaa, nyt ja aina.” Ja kyllähän Elisasta oli tullutkin kaikkien brändi, joka on joka paikassa läsnä.

Elisa Communications konsernin synttärijuhlia vietettiin vauhdikkaasti 14.1.2000 Länsi-Auto Areenalla Espoossa neljäntuhannen elisalaisen voimin. Yllätysvieraana paikalla oli myös Mika Salo ja hänen formula-autonsa, olivathan hänen vanhempansa töissä Elisassa.

Toiminta jakautui neljään liiketoiminta-alueeseen, joihin oli sijoitettu myös konsernin tytär- ja osakkuusyhtiöiden toiminnot:

- *Personal Communications (PC)*, yksityisasiakkaiden tietoliikennepalvelut, aluksi vetäjänä Jukka Alho, sitten Pasi Lehmus
- *Mobile Communications (MC)*, mobiiliteknologiaan perustuvat tietoliikennepalvelut, Jarmo Kalm
- *Business Solutions (BS)*, yritysasiakkaiden integroidut tietoliikennepalvelut, Matti Carpén
- *Operator Network Services (ONS)*, verkkopalveluiden tuottaminen ja myyminen operaattoriasiakkaille, Jukka Veteläsuo

Vielä alkuvuodesta oli viidentenä liiketoiminta-alueena *Information and Communications Solutions, ICS* (Informaatioteknologiaan ja sisältötuotantoon perustuvat palvelut), jonka vetäjänä oli myös Jukka Alho, ja johon kuuluivat mm. Luettelot, Numeropalvelut ja Sähköiset hakemistot –palvelut sekä Saksan operaattoritoiminta. Jukka Alhon siirryttyä Suomen Posti Oyj:n (sittemmin Itella) toimitusjohtajaksi, *Personal Communications* liiketoimintaa ryhtyi vetämään Pasi Lehmus, ja puolestaan Elisan Saksan toimintojen vetämisen otti vastaan Jarmo Kalm. ICS yhtiötettiin omaksi tytäryhtiöksi *Direktiaksi*, jolloin se ei ollut enää erillisenä liiketoiminta-alueena, ja sen toimitusjohtajana aloitti Jarmo Leiniö vastaten myös numeropalveluista ja sähköisistä hakemistoista.

Edellä mainitun konsernin uuden organisoitumisen myötä oma esimieheni vaihtui. Jarmo Kalm, joka oli palkannut minut 1992 vaihtui Elisassa pitkään toimineeseen ja jo opiskeluajoilta tuttuun Matti Carpéniin.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

*Konsernin muodostivat Elisa Communications Oyj ja sen tytäryhtiöt, joista tärkeimpinä Oy Radiolinja Ab (joka siirtyi vuoden aikana 100 % Elisan omistukseen), Mäkitorppa Yhtiöt Oy, Comptel Oyj, Oy Datatie Ab, Oy Heltel Ab, FINNETCom Oy, EPStar Oy, Direktia Oy, LOUNET Oy ja Elisa Kommunikation GmbH. Lisäksi Elisalla oli osakkuusyhtiöitä, joista merkittävimpinä Oy Finnet International Ab, sekä omistukseen perustuvaa partneriyhteistyötä Soon Communicationsin (Tampere), Joensuun Puhelimen ja KSP -yhtiöiden kanssa.*

*Elisan verkossa ISDN-liittymien kysyntä jatkui koko vuoden korkeana. Liittymiä oli vuoden lopussa 212 114. Vuoden aikana määrä kasvoi 24 prosenttia. ADSL-liittymiä Elisan verkossa oli vuoden lopussa noin 4 700 kappaletta.*

### Kolumbus vuonna 2000

Kolumbus sijoittui uudessa organisaatiossa Matti Carpénin johtamaan Business Solutions liiketoiminta-alueeseen, vaikka toiminta kattoi niin henkilöasiakkaiden kuin yritystenkin palveluntarjonnan. Liiketoiminta-alueen ”Bjr” johtoryhmän muodostivat Matti Carpén, Esa Grönroos (talous), Jari Karpakka (Kolumbus), Hannu Ruuhijärvi (asennus ja huolto), Arto Sihvo (liikeasiakkaat), Markku Tams (data- ja puhetuotteet) ja Matti Tossavainen (suurasiakkaat).

Kolumbuksen osalta puolestaan johtoryhmän ”BKjr” muodostivat lisäksi Jarkko Jahnuainen, Vesa Jurvakainen, Hannu Mikkola, Ari Ovaska, sekä uutena henkilönä projektijohtajana ja sittemmin Kolumbus-portaalin toiminnasta vastaavana Sanna Lauslahti, joka hoiti tätä tehtävää kevääseen 2001 saakka. Henkilöstöä Kolumbuksessa oli noin 180 henkilöä, sisältäen myös osa-aikaisessa työsuhteessa olevia kolumbuslaisia.

Kolumbuksesta irrotettiin omaksi liiketoimintayksiköksi Kumppanitoiminta, joka tuli vastuulleni toiseksi liiketoimintayksiköksi. Sen tehtävänä oli edellisen vuoden valmistelujen tuloksena ”HPY-konsernin ulkopuolisen kumppaniverkoston rakentaminen sekä kumppanisuhteiden ylläpito ja kehittäminen”. Kumppanitoiminta oli pieni mutta tehokas, noin kahdenkymmenen hengen liiketoimintayksikkö, jakautuen kolmeen osaan, joiden vetäjät lueteltu alla

- IT-kumppanit ja jälleenmyyntitoiminta (Timo Laitila)
- Osaamiskumppanit (Mikko Nojonen)
- Operaattorisopimukset ja tilausten hallinta (Aimo Wirén).

Kolumbuksesta siirrettiin samalla palvelunumero (Dialogi)- ja puheautomaattikatutteen (IVR) ja yhteensä lähes kaksikymmentä henkilöä Markku Tamsin puhetuotteisiin.

Kun Jukka Alho siirtyi Postin palvelukseen ja Jarmo Kalm otti vastuulleen Saksan liiketoiminnan, sain tehtäväksi toimia mukana Elisan Saksan liiketoimintaan perustetun Elisa Kommunikation GmbH:n hallituksessa. Saksan yhtiöiden toimitusjohtajana aloitti Siemens-taustainen Pertti Laukkanen. Edellisvuosina Saksassa harjoitetun konsultoinnin ja joidenkin

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

citycarriereiden omistusosuuksien jälkeen toimintaan lähdettiin panostamaan, ja Elisa hankki omistuksia yhteensä yli kahdestakymmenestä paikallisyhtiöstä. Lisäksi ostettiin Saksan kattava moderni kuituverkkoyhtiö sekä laajennettiin voimakkaasti Mäkitorpan läsnäoloa eri puolilla Saksaa. Ajatuksena oli tukea näitä saksalaisyhtiöitämme tuotevalikoiman laajentuessa Internetpohjaisiin tuotteisiin

Kolumbuksen henkilöstön määrä oli ollut vuoden vaihteessa hieman alle kahdensadan. Kokonaishenkilöstömäärä oli tätä jonkin verran suurempi, koska joukkoon kuului paljon mm. tuntityön tekijöitä. Vaikka vuoden 1999 Kolumbus-organisaatiosta sijoittuikin aluksi runsaat kaksikymmentä henkilöä muihin BS-alueen yksiköihin, henkilöstön määrä kasvoi vuoden 2000 aikana edelleen noin viidelläkymmenellä uudella tehtävällä, siten että vuoden lopussa kolumbuslaisia oli noin 230

Alkuvuoden ajan henkilöstöä työllisti vielä BS7799 sertifiointihanke, ja sertifikaatti myönnettiin vihdoinkin huhtikuussa 2000.



Pilottiprojektiin osallistunut Kolumbus sai tietoturvasertifikaatin ensimmäisenä suomalaisena internet-operaattorina. Standardin soveltamiseen Suomen olosuhteisiin osallistuivat mm. sertifikaatin luovutustilaisuudessa olleet johtaja Eeva Parviainen, johtaja Jari Karpakka, palvelujohtaja Ari Ovaska, team leader Miia Puustinen, kehityspäällikkö Vesa Suomalainen, pääarvioija Reijo Koski-Lammi ja kehityspäällikkö Markku Aalto-Setälä.

Liiketoiminta aloitettiin vuonna 2000 suotuisissa kasvun merkeissä. Vuoden alussa Kolumbukseen tuli pelkästään pääkaupunkiseudulla puhelinverkon kautta Internet-liikennettä 60 miljoonaa minuuttia kuukaudessa, missä oli kasvua noin 80 prosenttia edellisvuoden

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

vastaavasta jaksosta. Kolumbuksen postipalvelimilla oli satoja tuhansia kotitalouksien ja yritysten sähköpostilaatikoita. Viestejä välitettiin vilkkaimpina päivinä noin puoli miljoonaa kappaletta.

Merkittävä projekti vuonna 2000 oli Kolumbuksen portaalin uudistushanke, joka hyväksyttiin maaliskuussa konsernin strategisessa johtoryhmässä. Portaalihanke nähtiin osana laajempaa liiketoiminnan kokonaisuutta, jonka tavoitteena oli kirjattu

- luoda mielikuvaa Elisasta internet-osaajana
- tukea ISP- ja muuta verkkoliiketoimintaa (mm. ISDN ja ADSL)
- luoda markkinointikanava konsernin tuotteille
- olla houkutteleva foorumi sisällöntuottajille ja sähköisen kaupan yhteistyökumppaneille

Portaalin uudistuksen suunnittelun teki mainostoimisto Ego Taivas. Toukokuussa Elisan puolelta hankkeen projektipäälliköksi nimettiin Sanna Lauslahti. Kolumbuksen uudistunut portaalit lanseerattiin elokuussa. Portaalissa oleva Hotelli Kultakala -palvelusovellus voitti syksyllä Markkinointi & Mainonta -lehden uusmediakilpailun pääpalkinnon sekä sarjansa ykkössijan hauskimpana ja innovatiivisimpana webratkaisuna. Olin paikalla Kaivohuoneella järjestetyssä tapahtumassa, ja tarjosin palvelun kehittäneille Sulake Oy:n Sampo Karjalaiselle ja Aapo Kyrölälle ansaitusti samppanjaa.



**Hotelli Kultakala -palvelusovellus voitti syksyllä Markkinointi & Mainonta -lehden uusmediakilpailun pääpalkinnon sekä sarjansa ykkössijan hauskimpana ja innovatiivisimpana webratkaisuna.**

Internetyhteyksien markkinoilla uutena ilmiönä olivat ilmaisliittymät, jossa etenkin vuoden 1999 alkupuolella perustettu NIC Tietoverkot kasvoi vahvasti vuoden 2000 alkupuolella.

Varsinaisesti kyse ei ollut ilmaisesta palvelusta, koska liittymän avaaminen maksoi joko 295 tai 395 markkaa, jonka jälkeen maksettiin pelkkä paikallispuhelumaksu. Lisäksi käyttäjä antoi

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

tietoa itsestään rekisteröityessään ja luvan tarjota kohdennettua mainontaa. Yrityksellä oli myös tavoitteena saada osuus laskevan liikenteen korvauksista. Sen osaomistajaksi tulikin melko varhaisessa vaiheessa Saunalahti, joka sitten heinäkuussa 2000 osti NIC Tietoverkot Oy:n koko osakekannan. Myös aikaisemmin maksullisen oman internetpalvelun perustanut MTV3 muutti palvelunsa maksuttomaksi 15.6.2000 alkaen, tavoitteenaan kerätä runsaasti liittymäasiakkaita ja saada kävijöitä sivustolleen.

Osaltamme emme lähteneet ilmaisi liittymiin, kuten ei Sonerakaan. Tämä vaikutti jonkin verran dial-up uusmyyntiin modeemikäyttäjissä, mutta sen sijaan suosiota kasvattaneen nopeamman ISDN-liittymän hankkijat olivat kyllä valmiita maksamaan internetpalvelusta hiukan kuukausimaksua, kun palvelun sai puolestaan kampanjoissa ilman liittymismaksua. Lisäksi markkinoilla alkoi yleistyä ADSL-pohjainen kiinteä liittymä, jonka hintoja pudotettiin kesällä niin Elisän yleisenä ADSL-liittymänä (ja siihen halukkaille ISP-operaattoreille tarjolla olevana ISP-valikolla) kuin myös Kolumbuksen ADSL-liittymänä, joka oli myynnissä pääkaupunkiseudun ohessa Jyväskylän, Joensuun ja Varsinais-Suomessa Lounetin alueella. ADSL:n markkinaa tuontia osaltaan vauhditti myös HTV:n varsin hyvin käynnistynyt kaapelimodeemitarjonta.

Yhden toimipisteen PK-yrityksille suunnattuna toimimme vielä kesän jälkeen tarjolle Kolumbus 15 -liittymän, joka sisälsi asennetun reitittimen, verkkoyhteydet, internet-käytön peruspalvelut, ylläpidon ja huollon. Yritys sai oman domain-nimen (www.yritys.fi) ja domain-nimellä varustetut sähköpostiosoitteet. Tarjolla oli kaksi vaihtoehtoa: 512 kbit/s lähtevälle ja 2 Mbit/s tulevalle tietoliikenteelle tai 256 kbit/s molempiin suuntiin kuljettava yhteys.

Henkilöstön määrän kasvu aiheutti tilaongelmia, ja oletuksena oli yhä kasvava henkilöstömäärän kasvu. Valmistelussa oli ollut jopa Kolumbuksen siirtyminen ns. Itämerentaloon entisiin Radiolinjan tiloihin, joista tehtiin esisopimus. Näiden tilojen remontointiaikataulu kuitenkin viivästyi, ja esisopimuksesta irtauduttiin. Saimme kesällä käyttöömme ns. H-talon Asemapäällikön kadun päädyssä, entisiin HOAS:n toimiston tiloihin. Asiakaskohtaista palvelinhosting -toimintaa varten saimme myös Pasilan kellaritiloihin konesalitilaa.

Sähköpostin volyymit olivat kasvaneet huomattavasti, samoin palvelun kriittisyys asiakkaille. Syksyn aikana vertailimme vaihtoehtoisia teknisiä ratkaisuja ja päädyimme hankkimaan kaupallisen Software.comin InterMail -ohjelmiston, joka otettiin käyttöön seuraavan vuoden alussa. Tässä yhteydessä rakennettiin myös uusi palvelinympäristö, koostuen Sun Microsystemsiltä ostetuista A5200 ja A1000-levyalijärjestelmistä ja noin kahdestakymmenestä Enterprise 420R ja 220R palvelimesta. Levyjärjestelmien kokonaiskapasiteetti oli noin 10 teratavua, ja järjestelmän arvioitiin voivan käsitellä yli kymmenen miljoonaa sähköpostia päivässä.

Kolumbuksen liikevaihto oli vuonna 2000 jo lähes 27 miljoonaa euroa, jossa oli vertailukelpoisesti laskien noin 30 prosenttia kasvua edellisvuodesta.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Vuoden 2000 lopulla Elisassa tehtiin päätökset ja valmistelu Kolumbuksen yhtiöittämisiksi. Asiasta tiedotettiin 20.11.2000. Käytännössä tämä toteutettiin aiemmin vuonna 1998 ostetun Megabaud Oy:n kautta siten, että vuonna 1999 Megabaud Oy:n liiketoiminta siirrettiin Elisalle ja Megabaud jäi ”pöytälaatikkoyhtiöksi”. Megabaudin siirrettyä Elisalle toimitusjohtajana oli ollut Ari Ovaska ja itse olin ollut hallituksen puheenjohtajana. 14.12.2000 pidettiin Megabaudin yhtiökokous, jossa valittiin yhtiön hallitukseen Matti Carpén puheenjohtajaksi, sekä jäseniksi Pauli Kuosmanen, Pasi Lehmus, Arvo Mustonen (jäi hallituksesta pois 9/2002) ja Anssi Okkonen. Seuraavana päivänä pidetyssä hallituksen kokouksessa minut valittiin yhtiön toimitusjohtajaksi, yrityksen nimi vaihdettiin Kolumbus Oy:ksi ja Elisa siirsi Kolumbus-liiketoiminnan yhtiöön vuoden 2001 alusta. Uuteen yhtiöön siirtyi noin 230 henkilöä.

## Vuosi 2001 Kolumbus Oy aloitti toimintansa

### Elisa Communications vuonna 2001

Toimitusjohtaja Matti Mattheiszen kirjoitti vuosikertomuksessa mm seuraavaa:

*”Kulunutta vuotta 2001 voidaan konsernimme kannalta kaiken turbulenssin keskellä luonnehtia tekemisen vuodeksi. Vuoden aikana saatettiin joko päätökseen taikka muutoin strategisesti tärkeään vaiheeseen lukuisia konsernin kasvun ja kilpailukyvyn varmistamisen kannalta merkittäviä hankkeita sekä päämarkkina-alueella Suomessa että ulkomailla. Panostuksista johtuvista kuluista ja talouden nopeasta taantumasta huolimatta konserni saavutti myös taloudellisten tunnuslukujen valossa sen tason, mitä se pitkin vuotta ennakoiti. Konsernin liikevaihto kasvoi jopa ennakoitua voimakkaammin erityisesti yritysostojen johdosta. Aikaisempien vuosien tapaan liikevaihdon kasvu ylitti selvästi toimialalla vallinneen keskimääräisen kasvun. Liiketoiminnan tulos jäi sen sijaan epätydyttäväksi.*

*Ulkoisen toimintaympäristön kannalta vuosi 2001 oli hyvin poikkeuksellinen. Voimakas kasvu ja toimialan piirissä vallinnut yleinen optimismi kääntyi kansainväliseksi taantumaksi. Koko maailmaa vavahduttaneet terrori-iskut syyskuussa vauhdittivat käännettä dramaattisesti. Alkoi yleinen sopeuttamisen aika, mikä vaikutti välittömästi myös konserniimme.”*

Konsernirakenteessa tulivat vuoden 2001 aikana Suomessa seuraavat muutokset:

- Verko- ja palveluoperaattoriliiketoiminnat yhtiöitettiin niin, että verkko-operaattoriyhtiö Elisa Networks Oy aloitti toimintansa 1.10.2001 ja palveluoperaattoriyhtiö ElisaCom Oy 1.1.2002.
- Mobiililiiketoiminnan strategisen ohjauksen tehostamiseksi Mäkitorppa Yhtiöt Oy myyntiketjuineen siirrettiin Radiolinjan omistukseen 1.12.2001 alkaen. Lisäksi Radiolinja päätti yhtiöittää verkko- ja Mobiili Infra Palvelut -liiketoimintansa. Verkkoyhtiön nimeksi tuli Radiolinja Origo Oy, ja Mobiili Infra Palvelut sai nimen Radiolinja Aava Oy. Molemmat aloittivat toimintansa 1.2.2002.
- Direktian hakemistoliiketoiminta ja Radiolinjan 118-liiketoiminta myytiin ruotsalaiselle Eniro Ab:lle.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

- *Elisa Communications Oyj allekirjoitti pirkanmaalaisen Soon Communications Oyj:n kanssa strategisen sopimuksen liiketoiminta- ja omistusjärjestelyistä. Vuoden lopussa omistus oli osakeyhtiölain mukaisen lunastusprosessin jälkeen 100 prosenttia.*
- *Soon Communications Oyj:n tultua Elisa Communications Oyj:n tytäryhtiöksi konsernin omistusosuus Jyväskylän talousalueella toimivasta Yomi Oyj:stä (entinen KSP Yhtiöt Oyj) nousi 51,46 prosenttiin ja Oy Finnet International Ab:stä 52,5 prosenttiin, jolloin myös näistä tuli Elisa Communicationsin konserniyhtiöitä.*
- *Vastaavanlainen osakevaihtotarjous tehtiin Riihimäen Puhelin Oy:n osakkeenomistajille. Vaihtotarjouksen jälkeen konsernin omistusosuus Riihimäen Puhelimesta oli lähes 90 prosenttia.*
- *Turun seudulla toimivasta Lounetista tuli vuoden 2001 alussa Elisa Communications -konsernin tytäryhtiö, kun konsernin omistusosuus siitä nousi 51 prosenttiin.*
- *Tikka Communications Oy oli Elisa Communications -konsernin osakkuusyhtiö, josta konsernin omistusosuus noin 20,8 prosenttia.*

*Saksan liiketoimintaa selkiytettiin: joulukuun puolivälissä vahvistettiin sopimukset, joiden tuloksena syntyi 1.1.2002 laajentunut Tropolys GmbH, josta Elisa Communicationsilla on 61,8 prosentin omistusosuus. Tropolys oli tämän myötä Die Welt -lehden mukaan Saksan telemarkkinoiden toiseksi suurin kiinteän verkon operaattori, jonka liikevaihto ylitti 150 miljoonan euron rajan*

### Kolumbuksen vuosi 2001

Yhtiöittäminen ja muutos Kolumbus Oy:ksi ei ollut erityisen dramaattinen, mutta se toi kuitenkin jonkin verran paperitöitä: sopimisia, tiedottamisia jne. Sopimusten siirroista tiedotettiin asiakkaille, jakeluteille ja päämiehille. Emoyhtiön kanssa tuli laatia sopimukset jakelusta ja palveluiden ostoista, joista merkittävimpinä kiinteistö- ja henkilöstöpalveluja koskevat ostosopimukset, sekä tietohallintopalveluja koskevat sopimukset. Toki valmiita pohjia oli olemassa muista konserniyhtiöistä, ja etenkin koska olimme edelleen emoyhtiön täysin omistama, sopimiset oli helppo tehdä. Osaltaan se, että olimme oma erillinen yhtiö, jolla oli aktiivinen hallitus sparraajana, auttoi positiivisella tavalla kehittämään sekä operatiivista raportointia että suunnittelua. Hallituksen kokoukset pidettiin pääsääntöisesti kerran kuukaudessa.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka



*Kolumbuksen johtoryhmä maaliskuussa 2001*

Myynnistä ja markkinoinnista vastasi Jarkko Jahnukainen (myyntijohtaja), tuotekehityksestä ja -hallinnasta Hannu Mikkola (kehitysjohtaja), asiakaspalveluista ja palvelutuotannosta Ari Ovaska (palvelujohtaja), sisältö ja portaalipalveluista Sanna Lauslahti (osastonjohtaja) sekä yhteisistä palveluista (talous, henkilöstö, lakiasiat) Vesa Jurvakainen (osastopäällikkö).

- Yksittäisiä liiketoimintoja vetivät business managerit, ja ne koostuivat seuraavista osa-alueista:
- Access-liiketoiminto
- Portaaliliiketoiminto
- Ehealth-liiketoiminto (Navitas)
- PKI&hakemistoalustat -liiketoiminto
- Ebusiness-liiketoiminto
- Mbusiness-liiketoiminto
- Uudet tuotealueet

Uutena tuotteistuksena pilotoitiin ja otettiin alkukevästä tuotantokäyttöön Suomen Postille Kronodoc Oy:n kehittämä dokumentinhallintajärjestelmä. Sitä lähdettiin tarjoamaan ASP-pohjalta muillekin asiakkaille, ja siihen saatiinkin vuoden mittaan useita muita pienempiä asiakkuuksia. Kronodoc oli edistyksellinen suomalaisen yrityksen kehittämä tuote, jonka



## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

taustalla oli CERNissä vuonna 1995 käynnistetty projekti. Sovellus luonnollisesti pohjautui WWW:n päälle, olihan koko WWW lähtöisin nimenomaan CERNistä muutamaa vuotta aikaisemmin. Kronodocia tuotettiin asiakkaille useamman vuoden ajan, mutta kovin laajaa jalansijaa palvelu ei kuitenkaan saanut.

Access-tuotteissa kilpailuasetelmassa näkyivät ilmaista internetyhteyttä tarjoavat tahot, etunenässä MTV, joka tiedotti toukokuussa saavuttaneensa sadan tuhannen tilaajan rajan. Ilmaistuotteissa tulonmuodostus perustui osin mainosmarkkinaan, mutta myös yhdysliikenteen kautta saatavaan laskevan liikenteen korvaukseen. Vastakkainasettelu Finnet-yhtiöiden kanssa jatkui etenkin kotiasiakasmarkkinassa. Päädyimme vuoden mittaan siirtämään nyt selvästi Nettiportti Oy:n taakse ryhmittyneiden yhtiöiden laskutuksessa olleet parikymmentätuhatta Kolumbuksen asiakassopimusta suoraan Kolumbuksen omaan laskutukseen.

Koko vuoden mittaan dial-up uusmyynti oli vain hieman toistakymmentä tuhatta uutta, poistuma ollessa lähes samansuuruinen. Osa poistumasta tuli edellä mainituista syistä, osa siitä että asiakkaat vaihtoivat nopeampaan ADSL-liittymään. Niitä myytiin sekä Kolumbus 1 ADSL Premium nimellä sekä henkilöasiakkaille että Kolumbus 1+ ADSL tuotteena (sähköpostin omalla verkkotunnuksella) yritysmarkkinaan. Lisäksi tuotteistettiin etenkin pääkaupunkiseudulle Elisa ADSL powered by Kolumbus, jonka osuus myynnistä oli muutama tuhat. Varsinaisia perinteisiä kiinteitä keskisuuriin ja suuriin yrityksiin kohdistettuja yritysliittymiä (lähiverkkojen liittämiseksi) olivat Kolumbus 15, Kolumbus 30 ja Kolumbus 100, joita myytiin niitäkin lähemmäs tuhat kappaletta, sekä yrityswebejä toistakymmentä tuhatta kappaletta.

Internetin palveluiden kehityksestä mainittakoon, että Wikipedia syntyi vuoden 2001 alkupuolella kaveruksien Jimmy Wales ja Larry Sanger toimesta, aluksi englanninkielisenä, mutta leviten nopeasti ympäri maailman ja eri kielille. Suomenkielinen Wikipedia avattiin vuonna 2002 ja kaikinensa maailmassa arvioitiin vuoden 2021 lopulla olevan lähes 58 miljoonaa artikkelia

Kolumbuksen Saksan liiketoimintaa osana Elisan Saksan toimintoja valmisteltiin vuoden aikana, ja runkoyhteys Elisa GmbH:n ja Kolumbuksen välille valmistui maaliskuun puolivälin tienoilla. Ajatuksena oli tarjota sovelluspalveluja (esim. osuuksia Kolumbuksen mailijärjestelmästä) ja Internet-yhteyksiä Suomen kautta Elisan saksalaisille paikallisille operaattoreille myytäväksi. Tältä osin emme kuitenkaan saaneet merkittävää volyymia aikaan.

Loppuvuodesta tehtiin mm. Messagingissa Espoon kaupungin sähköpostisopimus. Kaupan kohteena oli jopa 30 tuhatta sähköpostitiliä oheispalveluineen. Espoon toimitusprojektin ohella keskityttiin Yritysposti-tuotteen tuotteistamiseen

Vuoden lopulla sovittiin Navitas-liiketoiminnan siirrosta Datatien vastuulle, jonka myötä kaksi henkilöä Kolumbuksesta siirtyi Datatielle 1.1.2002 alkaen.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Kolumbuksen henkilöstömäärä oli vuoden 2001 verraten vakiintuneella tasolla. Vakituisten työntekijöiden määrä oli noin 220 koko vuoden, määräaikaista 20–30 ja tuntityöntekijöitä keskimäärin parikymmentä henkilöä. Henkilöstömäärän kasvattamisessa oltiin tietoisesti varovaisia, olihan internet kupla jo selvästi puhkeamassa. Kolumbus Oy:n liikevaihto ensimmäisenä toimintavuotena omana yhtiönään oli noin 32 miljoonaa euroa, ja toiminnan tulos kääntyi liikevaihdon kasvun myötä jo ensimmäisen vuoden jälkipuolella positiiviseksi, pysyen kannattavana koko olemassaolonsa ajan.

Tuo kannattavuuden ja kasvun tasapainottaminen oli jo ennen yhtiöittämistäkin ollut ohjenuorana toiminnassamme. Olimme panostaneet aktiivisesti uuden kehittämiseen ja kykyyn ottaa osamme uusista markkinoista, mutta varoimme tietoisesti kohtuuttomien riskien ottamista tai sellaisia hankintoja, joissa emme nähneet riittävää synergiaa ja tulospotentiaalia. Siksi myöskin ainoa internetoperaattori, jonka ostimme (ja senkin varsin kohtuullisella hinnalla) oli Megabaud Oy. Kun kupla sitten puhkesi vuosina 2001–2002, seuraukset olivat monelle muulle alan yritykselle melko dramaattiset.

Merkittävä läpimurto yhteistyössä ja rakenteissa oli omistusosuuden kasvun siivittämänä Soon Communicationsin (entinen Tampereen Puhelin) kanssa loppuvuodesta tehty aiesopimus siirtää liiketoimintakauppana Soonin Internet-liiketoiminta Kolumbukselle 1.2.2002. Tästä tarkemmin seuraavan vuoden kuvauksessa.

## Vuosi 2002 Kolumbus Oy:stä Elisa Internet Oy

### Elisa Communications vuonna 2002

*Toimitusjohtaja Matti Mattheiszen kirjoitti vuoden 2002 vuosikertomuksen alussa seuraavaa Elisan kasvutavoitteista: ”Elisa asetti päämääräkseen saavuttaa johtavan suomalaisen tietoliikennepalveluyrityksen aseman kotimaan markkinoilla vuonna 2005. Perusta tähän luotiin vuonna 1997, kun silloinen Helsingin Puhelin päätti muuttua paikallisesta markkinajohtajasta valtakunnalliseksi haastajaksi. Tuolloin konsernin kotimaan markkinaosuus oli 16 prosenttia ja vuonna 2002 se oli lähes kaksinkertainen eli noin 30 prosenttia. ”*

*Konsernirakenteessa tulivat vuoden 2002 aikana Suomessa seuraavat muutokset:*

- *Myytiin asennustoimintaa harjoittanut Elisa Instalian liiketoiminta 1.9.2002 Flextronics Network Servicesille.*
- *Kolumbus muutti nimensä Elisa Internetiksi ja Datatie Elisa Solutionsiksi.*
- *Soon Comin internet-liiketoiminta siirrettiin keväällä 2002 Elisa Internetiin. Tuoteliiketoiminnan selkeyttämistä jatkettiin katsauskauden lopussa sopimalla Soon Comin tuoteliiketoiminnan pääosan siirrosta Elisa Solutionsiin 1.1.2003 alkaen.*

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

- *ElisaCom myi sähköiseen hakemistoliiketoimintaan liittyvät toimintansa TietoEnatorille ja Finnet Medialle keväällä 2002. Soon Com myi marraskuussa puhelinluetteloliiketoimintansa Eniro Finlandille. Yomi-konserni ja Riihimäen Puhelin myivät loppuvuoden aikana puhelinluetteloliiketoimintansa Fonectalle. Järjestelyjen yhteenlaskettu kauppahinta oli noin 33 miljoonaa euroa.*
- *Elisa Solutionsin, Soon Comin ja Kestelin turvaliiketoimintaan ja kiinteistöautomaatioon liittyvät liiketoiminnat siirrettiin katsauskauden aikana Elisa-konserniin kuuluvalla Esteralle. Riihimäen Puhelin luopui heinäkuussa vähemmistöomistuksestaan Telekolmiosta.*

*Vuoden 2002 aikana Saksan toiminnoissa pääasiassa osakevaihdoin toteutettu enemmistöosuuden hankinta aikaisemmasta osakkuusyhtiöstä Tropolysistä tilivuoden alussa oli merkittävä Saksan yhtiöryhmän rakennemuutos. Lisäksi hankittiin kokonaan omistukseen kaukoverkkoyhtiö Time CityLink, josta aikaisemmin omistettiin 50 prosenttia. Mobiilivähittäismyynnistä luovuttiin ja Mäkitorppa myytiin. Toimintoja optimoimalla haettiin kustannus- ja investointitehokkuutta ja ryhmän vertailukelpoinen henkilömäärä väheni 190:llä. Tropolys oli Saksan johtavia citycarrier-operaattoreita harjoittaen liiketoimintaa omin verkoin yli 20 kaupungissa. Tropolys tarjosi kaupunkioperaattoreidensa sekä molempien sataprosenttisten tytäryhtiöidensä TROPOLYS Servicen ja TROPOLYS Netzin kautta tietoliikenteen kokonaispalveluja ja -ratkaisuja sekä paikallisesti että valtakunnallisesti. Tärkeimmän asiakasryhmän muodostivat suuret ja keskisuuret yritysasiakkaat, joita oli kolmannes Tropolysen n. 100 000 asiakkaasta. Päätuotteita olivat integroidut puhe- ja datapalveluratkaisut IP-puheluista ja laajakaistaisista palveluista räätälöityihin Contact Center -ratkaisuihin. Valtakunnallisen runkoverkkonsa ansiosta Tropolys pystyi tarjoamaan myös operaattoreiden välisen yhdysliikenteen palveluita ja täyttämään esim. internet operaattoreiden kaistan leveydelle asettamat vaatimukset. Kokonaispalveluun kuuluivat myös verkonhallinta-, viankorjaus- ja teletilapalvelut.*

### Kolumbuksen/Elisa Internetin vuosi 2002

Vuoden 2002 alkupuolen iso ja merkittävä tapahtuma oli Soon Internet-toimintojen siirtyminen konsernin sisäisellä liiketoimintakaupalla Kolumbus Internetin yhteyteen. Edellisen vuoden lopulla Soon oli tullut Elisan täyteen omistukseen ja tämä järjestely oli luonnollinen seuraus. Työstimme siirtosopimusta vuoden 2001 lopulla Soonin Veli-Matti Viitasen kanssa hyvässä hengessä. Sopimus allekirjoitettiin 2001 loppuvuodesta ja sen myötä 11 kehitys- ja tuotantohenkilöä siirtyi Soonista Kolumbuksen palvelukseen 1.2.2002 lukien. Henkilöasiakastuotteiden laskutus siirtyi Kolumbukselle ja yritystuotteiden laskutus jatkui Soonin nimissä. Liiketoiminnan siirrossa Kolumbukselle siirtyi myös Soonin kuudelle Finnet-yhtiölle tuottamat palvelut, jota jatkoimme menestyksellä vielä hyvän aikaa. Todettakoon, että tässä yhteydessä saimme jälleen paljon hyvää osaamista joukkoomme muodostaen Tampereen toimipisteemme.

Toinen iso ja merkittävä tapahtuma oli nimenmuutos. Vuoden 2001 lopulla tehtiin konsernissa brändilinjaukset, joiden mukaan Kolumbusta ei jatketa erillisenä brändinä vaan tuotteet ja palvelut viedään tiiviimmin Elisa-brändin yhteyteen. Yhtiön nimi vaihdettiin Kolumbus Oy:stä

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

Elisa Internet Oy:ksi 12.3.2002, Kolumbuksen säilyessä aputoiminimenä. Luonnollisesti Kolumbus -nimi säilyi edelleen asiakkaiden sähköpostiosoitteissa ja verkko-osoitteissa. Kolumbus.fi -päätteisten osoitteiden rinnalle tuotiin valikoimaan myös elisanet.fi ja muitakin päätteitä, sekä luonnollisesti esimerkiksi soon.fi ja muut osoitteet jatkoivat myös elämäänsä asiakkaiden käytössä.

Internet-kuplan puhkeamisen myötä jo vuoden 2001 aikana oli painettu jarrua henkilöstömäärän kasvulle ja suunnitelmille muuttaa Itämeren taloon, mutta toiminta oli edelleen hajautuneena useaan eri kiinteistöön Pasilassa (B-, C, D- ja H-taloissa). Keväällä päädyimme konsernin kiinteistöpalvelujen kanssa keskittämään Kolumbuksen toiminnat Kaarlenkadun kiinteistön uudistettuihin tiloihin, jonne muutimme heinäkuussa. Tilat koostuivat sekä vanhasta Sonckin suunnittelemaasta puhelinkeskusrakennuksesta että uudisrakennuksesta. Nämä runsaan neljäntuhannen neliön tilat oli remontoitu kokonaan vuonna 2000, jolloin ilmanvaihto oli uudistettu ja tiloissa oli uudet kalusteet. Tilat olivat viihtyisät ja ne palvelivat toimintaamme erittäin hyvin. Tuo Kaarlenkadun seutu oli omaleimaista, omalla tavallaan viehättävääkin. Muistan erään lähiökapakan ulkopuolella ilmoituksen, jossa luki ”Happy hour klo 9–17”.

Toimme pian alkuvuodesta kuukausimaksuttomien modeemipohjaisten internetliittymien, lähinnä MTV3 Internet, markkinaaan vastataksemme riisutumman kuukausimaksuttoman Kolumbus-Surffi -tuotteen, johon rekisteröityi heti ensimmäisen kuukauden aikana yli kymmenentuhatta asiakasta. Kokonaisuudessaan vuosi 2002 merkitsi kuitenkin selkeää muutosta, jossa Kolumbuksen/Elisa Internetin dial-up tuotteiden rooli lähti loppuvuodesta laskemaan, ja vastaavasti korvaantumaan kiinteillä ADSL- ja kiinteistöliittymätuotteilla. Kiinteän laajakaistan saatavuutta lähdettiin Elisassa samalla määrätietoisesti laajentamaan valtakunnallisesti. Internet-liikenneminuuttien huippu nähtiin 2002 lokakuussa, jonka jälkeen volyymit alkoivat laskea niin sopimuksellisessa kuin alkuvuodesta lanseeratussa sopimuksettomassa palvelussa. Kuukausisopimuksellisten kotiasiakkaiden kokonaismäärä kasvoi vuoden mittaan lähes parikymmentä prosenttia noin 130 tuhannen tietämille, mutta samassa yhteydessä laajakaista-asiakkaiden osuus nousi jo lähes puoleen kokonaismäärästä nostaten laskutuskantaa merkittävästi.

## Aikaan Kolumbusen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka



**Kolumbus Surffi**

Kolumbus Surffilla kiidät monipuolisten internet-palveluiden äärelle, joista parhaat löydät osoitteesta: [kolumbus.fi](http://kolumbus.fi)

Kolumbus Surffi Internet-pakettiin sisältyy:

- Yhteystunnus modeemi-, ISDN- tai GSM-yhteydelle
- Ei kuukausiveloitusta, vain lähipuhelumaksu
- Ohjelmistot: Internet Explorer 5-seläin
- Asennusohjeet (suomi, ruotsi, englanti)
- Kattavat puhelintukipalvelut numerosta 0600 98999 (4,50 mk/min + pvm)

Tämän paketin sisältämän CD-rom-levyn avulla voit asentaa Kolumbus yhteydet seuraaviin käyttöympäristöihin:  
**Windows 95/98/2000.**

Lisätietoja: 0800 93866  
tai [myynti@kolumbus.fi](mailto:myynti@kolumbus.fi)

Rekisteröinnin yhteydessä käyttäjä luovuttaa yhteystietonsa suoramarkkinointitarkoituksiin.

[kolumbus.fi](http://kolumbus.fi)

  **internet on pyöreä!**

Elisa Internetin portaalien suosio ja tuotto kehittyivät suotuisasti vuoden aikana. Kuukausittainen kävijämäärä oli joulukuussa jo noin 740 tuhatta eri kävijää. Kultakalaan oli perustettu yli 860 000 hahmoa ja uuteen Koulukaverit.com palveluun oli rekisteröitynyt n. 140 000 henkilöä.

Väestörekisterikeskuksen kanssa teimme alkuvuodesta jatkosopimuksen Julha hakemistopalvelusta, samalla uudistaen palvelun ulkoasua.

Varmennepalveluissa tärkeänä uutena asiakkaana oli Elisa itse, kun toteutimme konsernin tietohallinnolle varmennealustan ja rakensimme prosessit varmenteiden massamyöntöön. Marraskuussa Elisa Internetin tiloihin toteutettiin kiinteä rekisteröintipiste, josta Elisan henkilökunta saattoi noutaa toimikortit. Pisteessä hoidettiin kaikki korttiin liittyvät operaatiot valokuvaus mukaan lukien.

Asiakasratkaisuisissa merkittävä kauppa oli syyskuussa Finntoton kanssa tehty viiden vuoden sopimus pelipalvelun palvelinalustan käyttöönotosta ja ylläpidosta. Palvelu koostui Sun-palvelimista ja BEA Systemsin Weblogic-serveriohjelmistosta. Itse peliohjelmiston valmistaja oli Eget Oy

Vuoden jälkipuoliskolla toimitimme vielä Viestintäviraston hallinnoimalle .fi-verkkotunnuspalvelulle uuden laitealustan, tietoliikenneyhteydet ja niiden teknisen ylläpidon.

Vanhoista tuotteista puolestaan ajettiin vuoden mittaan alas ns. Finnet Tiimipalvelu, jossa oli ollut joukko puhelinyhtiöasiakkaita. Samoin ajettiin alas Business Infotel-palvelu sekä ELISA 400-palvelu. Myös Megabaud palveluiden tarjoaminen päätettiin vuoden 2002 lopulla.

Yrityслиittymämarkkinassa KPNQwestin konkurssi johti KPNQwest Finlandin myyntiin Jippiille, joka perusti uuden yrityksille suunnatun yksikön EUNET Finland. Muutokset toivat merkittävän

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

lisäyksen Elisa Internetin yrityspuolen volyyymiin useiden yritysasiakkaiden siirrettyä palveluitaan Elisalle.

Elisa Internet Oy:n liikevaihto tilikaudella 2002 oli 36,6 miljoonaa euroa, josta Soon kautta tullut liikevaihdon lisäys oli noin 2,5 miljoonaa. Yhtiön kokopäiväisessä työsuhteessa olevan henkilöstön määrä oli tilikauden päättyessä 225 henkilöä, kun se tilikauden alussa oli 230 henkilöä. Lisäksi osa-aikaisesti palveluksessa oli keskimäärin kymmenen henkilön vahvuus. Olimme yhtiöittämisen jälkeen tehneet vuoden 2001 jälkipuoliskolta alkaen joka neljännes voitollisen tuloksen. Vuoden 2002 sekä liikevaihto että kannattavuus ylittivät budjetoidun.

## Vuosi 2003 Elisa Internetin toiminta omana yhtiönä päättyi

### Elisa vuonna 2003

#### **Elisa Communications Oyj nimi muutettiin Elisa Oyj:ksi 11.4.2003.**

- Elisa Oyj:n hallitus nimitti 3.4.2003 konsernin uudeksi toimitusjohtajaksi Veli-Matti Mattilan. Hän siirtyi konsernin palvelukseen 1.5.2003 ja aloitti toimitusjohtajana 1.7.2003. Matti Mattheiszen jäi eläkkeelle 1.9.2003 ja varatoimitusjohtajana 1.7.2003 asti toiminut Jarmo Kalm siirtyi eläkkeelle 1.1.2004
- Elisa yksinkertaisti organisaatiotaan, uudisti toiminta- ja ohjausmalliaan, poisti rakenteellisia päällekkäisyyksiä ja uudisti johtoryhmät. Toiminta jaettiin kolmeen yksikköön, jotka käynnistyivät vuoden 2004 alusta ja olivat Asiakkaat, Tuotteet ja Verkot.
- Marraskuussa 2003 aloitettiin konsernissa yt-neuvottelut, jotka koskivat noin 3 800 työntekijää. Neuvottelut päättyivät 12.1.2004. Neuvottelujen tuloksena henkilöstömäärä väheni vuoden 2004 aikana noin 900 henkilöllä.
- Elisa päätti sulauttaa itseensä kokonaan omistamansa tytäryhtiöt, joita olivat Oy Radiolinja Ab, ElisaCom Oy, Elisa Networks Oy, Riihimäen Puhelin Oy ja Soon Net Oy. Sulautumiset tapahtuivat 1.7.2004 mennessä. Elisa Internet Oy ja Elisa Solutions Oy olivat ElisaCom Oy:n tytäryhtiöitä ja nämä sulautuivat emoonsa jo vuoden 2003 lopussa.

Elisa Internetin liiketoiminta käynnistyi vuodelle 2003 liikevaihdon kehittyessä suotuisasti kaikilla osa-alueilla ja liikevaihtoa kertyi ensimmäisen puolen vuoden aikana runsaat parikymmentä miljoonaa euroa.

Vuoden 2003 alussa lakkautettiin Elisalle tarjottu Tiimiposti, samoin Finnet tiimi ajettiin alas maaliskuussa ja Elisa siirtyi tältä osin Microsoft Exchange palvelun käyttäjäksi. Tähän ei kuitenkaan Elisa Internet Oy:llä ollut enää roolia. Soon kotituotteet siirrettiin helmikuun aikana suunnitellusti Elisa Internetin tuotteisiin.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

X.500 hakemistopalvelujen merkitys alkoi keväällä näkyä isoissa organisaatioissa. Vuoden kolmen ensimmäisen kuukauden aikana tarjouspyyntöjä tuli enemmän kuin koko edellisen vuoden aikana. Sama koski myös varmennepalvelujen pyyntöjä. Tarjouspyynnöt tulivat hyvin valmisteltuina ja liitteenä niissä oli yleensä jo alustava varmennepolitiikka.

Erityisesti vuosien 2001 ja 2002 aikana konsernissa oli selvitelty digitalisoituvan television tuomia mahdollisuuksia ja sen merkitystä Elisalle. Tämä oli sinällään luontevaa, sillä olihan Elisa myös merkittävä kaapeli-TV tarjoaja niin osassa pääkaupunkiseutua kuin erityisesti Tampereen talousalueella. Kiinnostavimmaksi osa-alueeksi nähtiin kuitenkin kuluttajan linkittäminen palveluntarjoajiin paluukanavan avulla. Paluukanavaliiketoimintaan nähtiin liittyvän voimakkaasti myös laskutus- ja ylläpitopalveluiden tarjonta. Niinpä jätimme Elisa Internetin nimissä huhtikuun lopussa 2003 myös kanavapaikkahakemuksen Digitalle tarkoituksenamme digitaalisen television MHP-palvelujen välittämiseen. Tätä kanavapaikkaa emme kuitenkaan saaneet, ja ehkä hyvä niin. Digitaalinen televisio ei sittenkään ole tuonut sen alkuvaiheessa oletettua vuorovaikutteisuutta.

Vuodesta 2003 sosiaalisen median uusista sovelluksista mainittakoon 5. toukokuuta käynnistetty LinkedIn-palvelu. Liityin siihen noihin aikoihin melko varhaisessa vaiheessa, koska palvelun saavuttaessa vuoden 2011 maaliskuussa 100 miljoonannen jäsenen, sain perustajalta Reid Hoffmanilta kiitosviestin, jonka mukaan olin ollut palvelun käyttäjä numerolla 53 718. Sittemmin LinkedIn palveluna myytiin vuonna 2016 Microsoftille huimalla 26,2 miljardilla dollarilla.

Edellä mainitut Elisan muutokset johtivat kuitenkin nopeisiin muutoksiin kesällä. Matti Carpénin työ ei jatkunut enää Elisassa ja hän jäi pois Elisa Internetin hallituksesta 16.6.2003 ja tilalleen hallituksen puheenjohtajaksi valittiin Pasi Lehmus. Osana päätöksiä sulauttaa yhtiöt Elisaan myös oma tehtäväni toimitusjohtajana päättyi elokuun lopussa. Osaltani päätin kuitenkin jatkaa Elisan palveluksessa ja siirryin syksyllä perustettavaan Tuotteet-yksikköön, jossa olin laajakaistan tuotejohtajana vastuullani laajakaistan ja ISP-palvelujen tuotehallinta aina Tuotteet-yksikön alasajoon vuoden 2005 keväällä, jonka jälkeen jatkoin Elisan Tuotanto yksikössä, josta suurimman osan sisäisen IT:n tulosityksikössä.

## Vuoden 2003 jälkeiset tapahtumat

Elisa Internetin ja muiden tytäryhtiöiden emoyhtiöön sulautumisen jälkeen Elisa Internetin tekniikka (verkko- ja palvelinylläpito sekä tietojärjestelmäkehitys siirtyivät pääosin Elisan Verkot yksikön IT tuotantoon ja myynnin tuki ja asiakaspalvelu Asiakkaat-yksikköön. Palvelintekniikan henkilöstöä (kymmenkunta kolumbuslaista) ulkoistettiin samassa yhteydessä kuin muukin Elisan käyttöpalvelu- ja työasemapalvelu Fujitsulle 1.7.2004, jolloin sata elisalaista siirtyi

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Fujitsun palvelukseen. Elisan sovellusylläpito ja -kehitys puolestaan ulkoistettiin 2005 alkupuolen aikana IBM:lle, jonne siirtyi toistakymmentä entisen Elisa Internetin asiantuntijaa. Osa näistä henkilöistä jatkoi myöhempien sopimusten myötä Kolumbuksen ympäristöjen ylläpitoa joko Elisan uusien palveluntarjoajien puitteissa tai siirtyi takaisin Elisaan. Töissäni Elisassa ja sen sisäisessä IT:ssä olen vuosien mittaan ollut hiljalleen ajamassa alas noita Kolumbuksen aikana rakennettuja tietojärjestelmiä. Viimeisimmätkin niistä on vihdoinkin saatu ajettua alas vuoden 2022 aikana ennen lähestyvää siirtymistäni pois työelämästä ja Elisan palveluksesta.

Noiden vuoden 2004 ja myöhempien organisaatioiden uudelleenjärjestelyjen myötä paljon kolumbuslaisia on siirtynyt muihin yrityksiin ja tehtäviin. Silti Elisalle tekee edelleen töitä merkittävä määrä Kolumbustaustaisia henkilöitä, joiden kanssa minulla on ollut ilo työskennellä vielä tähän päivään saakka.

Kolumbus brändinä otettiin uusiokäyttöön vuoden 2004 aikana, kun Elisa lanseerasi uudet edulliset matkapuhelinliittymät 13.2.2004 Kolumbus-nimen alla, kilpaillessaan Saunalahden kanssa. Vuoden 2004 lopulla uusi ”mobiili” Kolumbus-yksikkö olisi halunnut tuoda markkinoille myös ns. edullisemmat ja riisutut ADSL-liittymät Kolumbus-nimen alla, mutta tämä jäi tekemättä, ehkä osin oman jarrutukseni myötä vastatessani tuotteistuksesta uudessa Tuotteet-yksikössä. Sen sijaan vuoden 2005 jälkipuoliskolla Elisa osti Saunalahden, jonka tekniikkaa ja osaamista tuotiin seuraavien vuosien aikana osaksi Elisaa, vaikka tuotemerkinä Saunalahti omana brändinä jatkuikin. Saimme Elisana Saunalahden oston myötä paljon paitsi asiakaskuntaa ja markkinaosuutta (etenkin mobiiliverkoissa) myös paljon uutta osaamista ja uusia työkavereita. Erityisesti Internet-alueella Saunalahdelta saadut asiantuntijat olivat todella tarpeeseen sen myötä, kun Kolumbuksen asiantuntemusta oli siirtynyt ulkoistuksien myötä talosta ulos. Ostos oli kaiken kaikkiaan menestyksellinen, vaikka siihen liittyikin omat myöhemmät jännittävät käännteensä kaupan myötä osakevaihdolla tulleen islantilaisomistajan myötä. Kolumbus-mobiililiittymien myynti lopetettiin vuoden 2009 alusta ja ne vaihdettiin hiljalleen Elisan ja Saunalahden nimissä myytäväksi liittymiksi.

## KOLUMBUS TÄNÄÄN

---

Kolumbus nimenä näkyy edelleen laajalti monien yksityishenkilöiden sähköpostiosoitteessa ja jossain määrin myös vanhojen kotisivujen osoitteena. Lisäksi tietysti verkko on täynnä vanhoja



# Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

artikkeleita aiheesta. Vuodesta 2004 alkaen olen kevättalvisin järjestänyt entisten kolumbuslaisten (ja Elisa Internetissä olleiden) yhteisen tapaamisen, jonne kutsuminen on toiminut yhteisen Facebook-ryhmän kautta, jossa on runsaat parisataa henkilöä. Koronan myötä keväiden 2020, 2021 ja 2022 tapaamiset jäivät väliin, mutta tapaaminen toteutuu viimeistään keväällä 2023, jota ennen myös tämä historiikki on julkaistu.

## EPILOGI

---

Kolumbuksen jälkeen jatkoin työuraani vielä lähes kaksikymmentä vuotta Elisassa, kohden nyt vuoden 2022 lopulla toteutuvaa siirtymääni pois työelämästä, jolloin olin ollut hieman runsaat 30 vuotta yhtiön palveluksessa. Tämän historiikin tekemistä olin suunnitellut jo muutaman vuoden ajan ja kirjoitellut osia tekstistä ajan kanssa tavoitteenani saada tämä valmiiksi ja julkistettua ennen siirtymistäni eläkkeelle.

Vuodesta 1992 vuoteen 2005 olin ollut hyvinkin näkyvästi etulinjassa kehittämässä tuotteita ja viemässä niitä asiakaskuntaan, myös toimiessani Elisa Internetin jälkeen Tuotteet-yksikön tuotejohtajana kevääseen 2005. Siirryttyäni Tuotanto-yksikköön olin aluksi muutaman vuoden Access- ja kapasiteettipalvelut -tulosyksikössä vastaten Tuotannon tuotehallinnasta ja sen jälkeen ns. sisäisen IT:n tulosyksikössä kehittämässä liiketoiminnassa tarvittavia tietojärjestelmäkyvykkyyksiä, sekä myöskin ajamassa alas vanhoja järjestelmiä, mukaan lukien Kolumbuksen aikaiset sovellukset. Viimeiset niistä saatiinkin vasta hiljattain pois tuotannosta.

Viimeiset yhdeksän vuotta, eli suunnilleen saman ajan kuin olin johtamassa Kolumbusta, pääasiallisena työnäni on ollut vendor manageroida suurta intialaista IT-taltoa, jonka kanssa olin vuonna 2013 tekemässä sopimusta sovellusten ylläpidosta ja kehittämisestä. Tässäkin tekemisessä olen nauttinut ihmisten kanssa toimimisesta ja organisaation ohjaamisesta, samalla tutustuen kokonaan toisenlaiseen kulttuuriin.

Nyt on kuitenkin hyvä aika antaa tilaa nuoremmille ja keskittyä harrastuksiin, joista yksi on telealan historian tutkiminen, jota tämäkin kirjoitus osaltaan edustaa. Tuota vieläkin vanhempaa historiaa on esillä Elisan Puhelinmuseossa, jossa toimin jatkossakin aktiivisena oppaana, museon yhteystiedot löytyvät googlaamalla Elisa Puhelinmuseo. Toimialan historia on täynnä huimaa kehitystä. Koska kohtuullisella varmuudella voi sanoa, että kehitys ei pysähdy, voikin samalla mielessään vain kuvitella, mitä kaikkea onkaan edessä tulevina vuosina ja vuosikymmeninä.

Elisa yrityksenä on todella uusiutunut sen kolmenkymmenen vuoden aikana, mitä olen siellä ollut. Samalla silti edelleen tunnistan niitä samoja tunnusmerkkejä, joita löytyy sitä edeltävältä

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

ajalta sen 140 vuoden historiasta. Tärkeissä rooleissa on kautta aikojen ollut tekninen edelläkävijyys, vastuullisuus ja asiakaslähtöisyys. Uutta teknologiaa on oltu kautta aikojen valmiita kokeilemaan ja ottamaan laajempaan käyttöön, kun sen luotettavuus ja lisäarvo asiakkaille on ensin todennettu. Nämä yhdistettynä teleoperaattoritoiminnan järjestelmissä vaadittuun ns. "carrier class" -tasoiseen luotettavuuteen ja käytettävyyteen ovat olleet pohjana rakennettaessa yrityksen mainetta. Tarve panostaa henkilöstöön ja tukea henkilöstön osaamisen kehitystä ja uudistumista on kasvanut 2000-luvulla. Teknologian murrokset ovat kuitenkin jo aikaisempinakin vuosikymmeninä edellyttäneet systemaattista henkilöstön koulutusta ja kehittymisen tukemista. Esimerkiksi puhelinkeskusten digitalisointi ja tietokoneiden yleistyminen edellyttivät 1980-luvun alussa merkittävää henkilöstön osaamisen uudistamista, johon johto sitoutui myös silloin.

1990-luvun alkupuolen paikallisista puhelinlaitoksista kappalemäärissä mitaten noin neljännes on tullut osaksi Elisaa, edustaen kuitenkin samalla noin kuuttakymmentä prosenttia sen ajan koon mittarina olleesta lankapuhelinliittymien lukumäärästä. Paikallisten puhelinyhtiöiden 1990-luvulla tavoiteltu konsolidointi onnistui siis lopulta osittain hieman pidemmän kaavan mukaan. Sen aikaisilla liittymämäärillä mitaten noin 60 % tuli osaksi Elisaa, noin 30 % muodosti DNA:n ja loput noin 10 % (puolentoistakymmentä kappaletta) on vielä edelleen omia pieniä yhtiöitään. DNA puolestaan on nyt jo osa norjalaista Telenoria. Perinteiset lankapuhelinliittymät alkavat olla historiaa, ja niistä on jo valtaosa purettu pois. Tilalle ovat tulleet mobiilipohjaiset tuotteet ja kiinteistöissä kuitupohjainen laajakaista, joiden päälle IP-pohjaiset palvelut ovat rakentuneet.

Kun käynnistimme Kolumbusta lähes 28 vuotta sitten, yhteysnopeudet olivat puhelinverkon modeemilla vain 9,6 kbit/s, jota käytettäessä WWW (World Wide Web) sai sivujen hitaan latautumisen vuoksi nimekseen World Wide Wait. Sen myötä ensin ISDN:n 128 kbit/s ja vuosituhannen vaihteesta eteenpäin kupariverkon ADSL-nopeudet (aluksi 256 kbit/s) tuntuivat alussa ruhtinaalliselta, sillä nämä nopeudet sallivat jo heikkolaatuisen videon katselun. Nopeudet ovat jatkaneet kasvuaan, ja kuluvan vuosikymmenen alkaessa käyttäjille myytiin jo standardina kuitupohjaisia 100 Mbit/s ja nopeampia yhteyksiä, jotka olivat kymmenentuhatta kertaa nopeampia kuin nuo yhteydet 25 vuotta sitä ennen, mahdollistaen huippulaatuiset videoyhteydet jopa usealle samanaikaiselle käyttäjälle perheessä. Kun nopeudet edelleen kasvavat, jää nähtäväksi, mihin käytämme jossakin jo melko lähitulevaisuudessa todennäköisesti tarjolla olevia useiden gigabittien ja jopa terabittien per sekunnissa nopeuksia.

Siitä kun Radiolinja 1.7.1991 avasi GSM-verkon kaupalliseen käyttöön ensimmäisenä maailmassa, on kulunut runsaat 31 vuotta. Ensimmäiset toistakymmentä vuotta digitaalisten radioverkkojen käytön pääroolissa olivat puhe, tekstiviestit ja soittoäänet, mutta 2000-luvulla ensin 3G:n ja sittemmin etenkin 4G:n ja 5G:n sekä kiinteän datasiirron hinnoittelun myötä markkina on mullistunut totaalisesti, ja puhe on jäänyt sivurooliin datakäytön tieltä.

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

Jari Karpakka

Mobiiliverkot ovat kehittymässä kohden taas uusia seuraavia sukupolvia, joissa nyt Suomessa voimakkaassa kasvuvaiheessa olevat 5G-verkot tarjoavat jopa gigabitin nopeuksien ohella aivan uusia käyttömahdollisuuksia hyvin nopeilla vasteajoillaan ja machine to machine - kyvykkyyksillään. Seuraavan sukupolven, nyt kehitysvaiheessa olevat 6G-verkot tuovat jo terabittien sekunnissa nopeuksia. Samalla verkon älykkyys kasvaa edelleen, ja sovellukset voivat olla melkein mitä tahansa, sisältäen keino- tai lisättyä todellisuutta, uusia liiketoimintamalleja, ja yhä uusia älykkäitä keskenään kommunikoivia laitteita.

Vuonna 2002 eli tasan kaksikymmentä vuotta sitten Nokia lanseerasi ensimmäisen kamerapuhelimensa, mallin Nokia 7650, jolla saattoi ottaa 640 x 480 pixelin vielä verraten epätarkkoja kuvia. Samaisena vuonna 2002 oululainen MyOrigo -niminen yritys esitteli minulle ja kollegoilleni kehittämänsä puhtaasti kosketusnäytöllistä älypuhelinta, jossa jo silloin näyttöä saattoi kääntää vaakatasosta pystyasentoon kääntämällä laitetta. Ei Nokia eivätkä myöskään muut suuret sen aikaiset matkapuhelinvalmistajat halunneet lähteä yrityksen kanssa yhteistyöhön. Sen sijaan hiukan myöhemmin eräillä messuilla USA:ssa muuan Steve Jobs oli tutustunut laitteeseen, ja niinpä Applen vuonna 2007 julkaistussa ensimmäisessä iPhonessa vuonna 2007 oli paljoa samaa kuin tuossa jo 2002 minulle esitellyssä laitteessa. Vuoden 2007 lopulla julkistettiin myös Android käyttöjärjestelmä, ja pian sen jälkeen Nokian alamäki matkapuhelimissa käynnistyi johtaen puhelintoiminnan myyntiin Microsoftille vajaat kymmenen vuotta sitten. Microsoft ajoi lopulta koko liiketoiminnan alas. Viimeisen runsaan kymmenen vuoden aikana puhelinten kameroiden kehitys on ollut suorastaan uskomatonta, mutta niin on muukin puhelinten kehitys, sikäli kuin puhelin on enää edes oikea kutsumanimi näille päätelaitteille, joissa puhelut ovat jääneet sivurooliin. Nokia sen sijaan palasi ”juurilleen” ja keskittyi verkkoliiketoimintaan hankkien omistukseensa ensin saksalaisen Siemensin tietoliikennevalmistuksen ja sitten amerikkalaisranskalaisen Lucent-Alcatelin. Tällaista kehityskulkua ei olisi voinut kuvitella mahdolliseksi vielä vuosituhatien vaihteessa.

Valitettavasti verkkojen käyttöön ja hyödyntämiseen liittyy entistä enemmän myös vaaroja ja kehityksen uhkakuvia, joita perinteisesti ovat luoneet erilaiset virukset, palvelunestohyökkäykset ja haittaohjelmat, sekä viime vuosina myös sosiaalisen median kautta tapahtuva järjestelmällinen vaikuttaminen ja ihmisten manipulointi. Verkon käytöstä jää jatkuvasti jälkiä, joita eri tahot haluavat saada haltuunsa mitä moninaisempiin tarkoituksiin sekä kaupallisin, poliittisin tai jopa rikollisin motiivein. Kuvaan on entistä enemmän tullut jopa valtiollisia toimijoita tavoitteenaan ns. hybridivaikuttaa muiden valtioiden kansalaisten ajatteluun, ja erityisesti autoritaariset valtiot pyrkivät hyödyntämään tietotekniikkaa kansalaistensa valvontaan ja ohjaamiseen. Hakkerointia on toki ollut niin kauan kuin tietokoneita on ollut verkossa ja tietokoneviruksiakin jo 1980-luvulta saakka, mutta nyt kun yhteiskuntamme on verkkoriippuvaisempi kuin koskaan, ovat uhkakuvatkin eri mittaluokkaa. Nähtäväksi jää, miten (erityisesti läntinen) maailma pystyy varmistamaan, että uhkakuvat

## Aikaan Kolumbuksen - sitä ennen jo ELISA

*Jari Karpakka*

pysyvät hallittuina suhteessa siihen kaikkeen positiiviseen, mitä tekninen evoluutio epäilemättä tuo tullessaan.

Luulen, että en tule (ainakaan paljoa) kaipaamaan entistä työelämää, vaikka siihen sisältyykin valtavasti hienoja muistoja. Sen sijaan tulen varmasti kaipaamaan niitä ihmisiä, joiden kanssa olen saanut tehdä töitä. Toivottavasti yhteydenpito säilyy heistä ainakin osan kanssa jollain tasolla. Uhkakuvista huolimatta, odotan positiivisen innostuneena, mitä uutta tiedon ja elämysten välitystä alan teknologinen ja kaupallinen kehitys minulle kansalaisena tuo tarjolle vielä tämän vuosikymmenen aikana. Odotan esimerkiksi mielenkiinnolla, mitä virtuaalitodellisuus ja lisätty todellisuus tarjoavat vaihtoehdoksi matkustamisen tilalle tai sen täydennykseksi. Toisaalta hyvin mielelläni tulen aika ajoin mahdollisuuksien mukaan laittamaan tietotekniset välineet kokonaan kiinni ja nauttimaan Suomen luonnosta ilman minkäänlaisia tietoteknisiä apuvälineitä... ehkä kuitenkin pitäen puhelimeni sen Maastokartat-sovelluksen takia taskussa tarpeen varalta.

13. joulukuuta, 2022

Jari Karpakka