

Tietoliite

TIETOTEKNIIKAN LIITTO

01/2010

*Millainen on
hyvä myyjä?
s.3*

*Sosiaalinen
pelaaminen
kasvattaa
suosiotaan s.4-5*

*Sitran Mikko Kosonen on vuoden
tietotekniikkavaikuttaja*

Nokian Maemolle vuoden tietotekniikkatuote -palkinto s.6

Hyvä Tietotekniikan liiton jäsen,

talustilanne näyttää monilla mittareilla olevan kääntymässä kohti parempaa suuntaa. Helsingin Sanomat uutisoi huhtikuun puolivälissä, että tietotekniikka-ala rekrytoi jo urakalla. Artikkelin mukaan yritysten on kuitenkin vaikeaa löytää oikeanlaisia ammattilaisia avoinna oleviin tehtäviin, ja etenkin kokeneista ohjelmistokehittäjistä on pulaa.

Juuri julkaistu IT-barometri 2010 kertoi osaajapulasta samansuuntaista viestiä: taantumasta huolimatta jopa 45 prosenttia vastaajista koki, että osaamistarpeita vastaavien ammattilaisten löytäminen on ongelmallista.

Taantumän väistyessä ammattilaisten tarve kasvaa entisestään. Siksi on tärkeää varmistaa, että oma osaaminen vastaa työelämän vaatimuksia. Kannustankin jäsenistöämme ottamaan osaa TTL:n järjestämiin koulutuksiin ja verkostoitumistilaisuuksiin. Kouluttautumalla ja kollegoita tapaamalla on helpompi pysyä selvillä siitä, mitä alalla todella tapahtuu ja minkälaiselle osaamiselle tulevaisuudessa on kysyntää.

TTL:lla on ollut toiminnantäyteinen kevät. Järjestimme useita jäsen-tilaisuuksia, valitsimme vuoden tietotekniikkavaikuttajan ja -tuotteen sekä toteutimme vuosittaisen IT-barometrin lisäksi tietohallintojohtamista yrityksissä kartoittavan tutkimuksen yhteistyössä Sofigaten kanssa. Lisäksi toimimme partnerina parasta e-oppimisratkaisua etsivässä eEemeli-kilpailussa ja Tietotaitotalkoot-hankkeen vetäjät pokkasivat tietoyhteiskuntateko-tunnustuksen ministeri Suvi Lindéniltä. Lue liiton kuulumisista uutisaukeamalta sivuilla 6–7!

Nopeatempoilla ICT-alalla trendit syntyvät ja kehittyvät vauhdilla, ja uusimpien käänteiden tunteminen on työmarkkinoilla tärkeä osa ammatillista uskottavuutta. Tästä lehdessä voit lukea sosiaalisen median uusimmasta trendistä, verkkopelaamisesta, aukeamalla 4–5. Tulevaisuudessa voit lukea Tietoliitteestä myös muista alan ajankohtaisista ilmiöistä.

Tutustu myös sivun 3 artikkelissa Mynnin Pyöreä Pöytä -osaamisyhteisön isännistön jäseniin. Jos haluat kehittyä hyväksi myyjäksi, voit saada jutun myyntiammattilaisilta hyviä käytännön vinkkejä!

Antoisia lukuhetkiä ja aurinkoista kevättä toivottaen

Robert Serén
Tietotekniikan liiton toiminnanjohtaja



IT-barometri 2010: IT paransi yritysten tuottavuutta myös taantumän aikana

TÄMÄNVUOTISEN IT-BAROMETRIN eritysteema oli taantumän vaikutus IT:n hyödyntämiseen yrityksissä. Tutkimus osoittaa, että laskusuhdanteessakin IT:llä saavutettiin yrityksissä merkittäviä tuloksia: vaikka Suomen kansantalous supistui yli seitsemän prosenttia, lisäsivät IT:n mahdollistamat uudet liiketoiminnot yritysten liikevaihtoa noin 3,7 prosenttia. IT:n merkitys kansantalouden tuottavuuden kasvussa on merkittävä, ja tulokset kertovat siitä, että tuottavuutta on parannettu myös taantumän aikana.

IT:n hyödyntäminen yrityksissä sai selvästi heikomman kouluarvosanan kuin vuoden 2009 IT-barometrissa. IT-indeksi, joka kuvaa numeerisesti IT:n hyödyntämistä suomalaisissa organisaatioissa, laski 123:sta 95:een. Tulos saattaa heijastaa sitä, että IT:lle asetettuja suuria tavoitteita oli vaikea lunastaa heikossa taloustilanteessa. Indeksien takana lienee myös lievä pettymys tai syyn hakeminen IT:stä yritysten heikkoon menestykseen.

IT:n merkitys yritysten menestykselle jatkuu tutkimuksen va-

lossa erittäin tärkeänä. Peräti 89 prosenttia yrityksistä koki, että IT:n rooli kilpailutekijänä korostuu entisestään jatkossa. Vastaajat arvioivat IT-kustannusten osuuden liikevaihdosta nousevan selvästi seuraavien vuosien aikana. Siirryttäessä taantumasta hitaan talouskasvun vaiheeseen voidaan odottaa myös lykättyjen IT-investointien käynnistyvän uudelleen.

IT-barometri 2010 osoitti heikentymistä IT:n vaikutusten mitaamisessa ja ulkoistamishalukkuudessa. Myös liiketoiminta- ja IT-johdon kommunikaatio näyttää heikentyneen viime vuoden tilanteeseen verrattuna.

Sosiaaliseen mediaan varautuminen on edelleen yrityksissä vähäistä: harvat yritykset ovat laatineet strategian sosiaalisen median hyödyntämiselle liiketoiminnassa ja vain 15 prosenttia vastaajista kertoi hyödyntävänsä sosiaalista mediaa laajasti liiketoiminnassa. Tulos kertoo, että vaikka yritykset korostavat verkon merkitystä liiketoiminnassa, ne eivät ole vielä ottaneet sosiaalista mediaa omakseen. □

Myynti on taitolaji

Minkälainen on hyvä myyjä ja miten sellaiseksi tullaan? Kolme rautaista myynnin ammattilaista Myynnin Pyöreän Pöydän isännistöstä kertovat näkemyksensä.

1. Mitä teet työksesi?
2. Mikä on parasta/haastavinta työssäsi?
3. Minkälainen on mielestäsi hyvä myyjä?
4. Miten hyväksi myyjäksi tullaan?
5. Mitä Myynnin Pyöreä Pöytä (MPP) on antanut sinulle?
6. Terveisesi kollegoillesi/IT-ammattilaisille?

TEKSTI: JENNI SALO



Kristiina Aaltonen

1. Työskentelen valmentajana Novetos Oy:ssä. Kokemusta myynnistä ict-alalla on kertynyt yli 20 vuotta.
2. Parasta on, kun saa asiakkaansa oivaltamaan oman elämänsä kannalta tärkeitä asioita ja hänen elämänlaatunsa ja motivaationsa kasvaa.
3. Täytyy olla nöyryyttä ymmärtää, että opittavaa on vielä paljon sekä kunnioittaa asiakasta ja muita sidosryhmiä. Hyvä myyjä kantaa vastuun kaikesta tekemisestään ja sanomisestaan ja on optimistinen, energinen ja hyväkuntoinen. Hän palvelee muita kuin toivoisi itseään palveltavan ja on aidosti kiinnostunut asiakkaasta ja myytävästä palvelusta tai tuotteesta.
4. Jatkuvalle opiskelulle ja kehittämisellä, hyvällä kunnolla sekä nöyrällä ja rennolla asenteella. Pohtimalla, mitä lisäarvoa voi tuottaa asiakkaalle sekä oivaltamalla, mikä on oma tavoite – ja tekemällä tuhannen palolla töitä!
5. Paljon oppia, mahtavia verkostoja, upeita ihmisiä ja mielenkiintoisia aiheita. Tuntuman siitä, mistä nyt puhutaan ict-myyntimaailmassa!
6. Tulkaa mukaan MPP:hen! Ict-alalla tarvitaan hyviä myyjä huolehtimaan asiakkaiden liiketoiminnan kehittämisestä kohti menestyksekkästä tulevaisuutta.



Petteri Laine

1. Työskentelen partnerina Customer-Centric Selling Finlandissa. Autan myynnin asiantuntijoita ja asiantuntijaorganisaatioita myymään ja johtamaan myyntiä systemaattisemmin.
2. Parasta on nähdä heräämisiä ja uudeen motivoitumista erityisesti kokeneiden ammattilaisten keskuudessa. Ja tietenkin on upeaa jakaa ja päästä todistamaan asiakkaiden menestystä etenkin, kun myyntiprojektin vetäjä on toiminut valmennetulla tavalla.
3. Hyvän myyjän piirteet ovat pääsääntöisesti samoja kuin muissakin ammateissa, kun kuvataan huipputyyppejä. Tutkimusten mukaan hyvillä myyjillä on kuitenkin karkeasti kaksi selkeää ominaisuutta: kyky empaattisuuteen sekä tietynlainen itsekkyyks, eli halu voittaa ja ajaa projekteja tinkimättömästi eteenpäin, vaikka kaikki eivät niihin uskoisikaan.
4. Tärkeintä on halu kehittyä ammattilaiseksi, sen jälkeen kaiken voi oppia. Täytyy omaksua jokin olemassa oleva metodi ja soveltaa sitä tinkimättömästi. Tietenkin pitää käyttää myös tervettä järkeä. Jatkuva harjoittelu eli oman työn analysointi ja kehittäminen ovat tärkeitä tekijöitä kohti menestystä. On myös erittäin tärkeää rakentaa ammattitaito omien vahvuuksien varaan eikä kopioida sokeasti jotakuta toista huippua. Persoonallisuuksien on tultava esille.
5. Vertaistukea, keskustelufoorumien ja uusia kontakteja.
6. Mukaan vain, vaikka ei aina siltä tuntuisikaan. Täydellisyyttä on turha tavoitella; myymään vaan, vaikka ei aivan valmista olisikaan.



Mirka Saarinen

1. Toimin Events Finlandin ja Management Events Studion maajohtajana. Arkeeni kuuluu mielenkiintoinen ja vuorovaikutteinen työ kutsuvieraidemme, yhteistyökumppaneidemme sekä Suomen ja viiden muun maan henkilöstön kanssa. Eli aktiivista sisäistä ja ulkoista myyntityötä sekä tuotteidemme ja palveluidemme kehittämistä.
2. Parasta on jokapäiväinen arki eri sidosryhmien kanssa ja tiimiemme aikaansaamien hienojen tulosten näkeminen. Haastavinta ja samalla palkitsevinta on toteuttaa kaikissa kuudessa maassamme laadukkaita verkostoitumistilaisuuksia, joiden tuloksista nauttivat niin kutsuvieraat kuin yhteistyökumppanimmekin.
3. Aktiivinen, kunnianhimoinen, energinen. Hänellä on halu kehittyä ja ottaa käyttöön parhaat mahdolliset työkalut ja -menetelmät sekä intohimo myyntityöhön ja tyytyväisiin asiakkaisiin.
4. Suuri osa taidoista ja asenteesta tulee varmasti omien ominaisuuksien ja kykyjen myötä. Loppu on sitten halua hyödyntää yrityksen tarjoamia myyntityökaluja ja -koulutusta tehokkaasti ja kehittyä asiakkaan tarpeiden kuuntelussa.
5. Hyviä verkostoja, kehitystä ja ideoita oman organisaation myyntityöhön ja sen johtamiseen.
6. Toivotan aurinkoista kevättä kaikille, tavataan Management Eventsin verkostoitumistilaisuuksissa!



Modern Warfare 2 on sotilaallista ja sosiaalista kanssakäymistä tarjoava visuaalinen verkkoyhteisö.

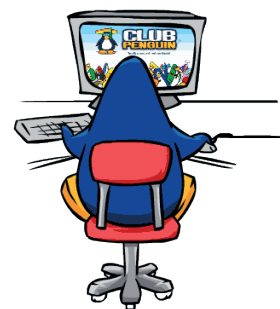
Uusi juttusarja ICT-alan trendeistä

TEKSTI: KIMMO KUOKKA

Yhteisöllisistä verkkopalveluista sosiaaliseen pelaamiseen

Sosiaalisesta mediasta kirjoitettaessa palstatilaa saavat useimmiten julkisten blogit, suosittu keskustelupalstat, Facebook ja YouTube.

Sosiaalinen media käsittää kuitenkin paljon muitakin. Yksi kuumimmista sosiaalisen median trendeistä on sosiaalinen pelaaminen.



SOSIAALISEKSI mediaksi laskettavien palvelujen kirjo on erittäin laaja. Ei ole olemassa yksiselitteistä määritelmää sille, missä sosiaalisen median rajat kulkevat. Itse asiassa koko termi on syntynyt jälkijättöisesti, sillä sosiaalinen media on ollut keskuudessamme jo vuosikymmeniä. Modeemien aikakaudella ihmiset ottivat tietokoneillaan yhteyden BBS-järjestelmiin eli puhkeilelessa purkkeihin, jotka sisälsivät muun muassa keskustelualueita ja toimivat tiedostojen jakelupaikkoina. Ne olivat

”Vie palvelu sinne, missä käyttäjät jo ovat. Älä kehota käyttäjiä tulemaan palvelusi ääreen.”

tavallaan pienen mittakaavan verkkoyhteisöjä.

Eräs suosituimmista sosiaalisen median muodoista on verkkopelaaminen. Pelitapahtumien tuoksinaassa pelaajat chattaillevat ja oppivat tuntemaan peli-

hahmojen takana olevat ihmiset. Vaikka perinteinen tietokone- ja konsolipelaaminen on kasvanut tasaisesti jo vuosia, eivät pelit ole tavoittaneet kaikkia väestöryhmiä. Nyt paitsi on olleisiin potentiaaliin pe-

laajiin on saatu yhteys Facebookin ja muiden suosittujen verkkoyhteisöjen kautta. Verkkoyhteisöissä tapahtuvaa ajanvietteläpelaamista nimitetään sosiaaliseksi pelaamiseksi, ja sillä on noin sata miljoonaa aktiivista harrastajaa.

Sosiaalisen pelaamisen suosio ei pitäisi olla yllätys, sillä jo historian tutkijat tietävät, että ihmiset ovat pelanneet kaikenlaisia pelejä iästä, sukupuolesta ja kulttuuritaustasta riippumatta läpi vuosisatojen. Verkkoyhteisöjen kautta pelit saivat runsaasti uutta yleisöä noudat-

tamalla sosiaalisen median palvelutuotannon kullannarvoisinta ohjetta: Vie palvelu sinne, missä käyttäjät jo ovat. Älä kehoita käyttäjiä tulemaan palvelusi ääreen.

Innokkaimmat pelaajat ovat naisia

Verkkoyhteisöpelaajat eivät juurikaan ole kiinnostuneita tietokonepelaamisesta yhteisön ulkopuolella. Suuri osa heistä ei ole pelannut tietokonepelejä koskaan aiemmin, mikäli satunnaisia pasianssihetkiä ei lasketa. Tutustuttuaan sosiaaliseen pelaamiseen osa Facebookin käyttäjistä toteaa pelien olevan merkittävin syy käyttää koko palvelua.

Sosiaalisia pelejä kehittävän Popcap Gamesin talvella 2010 toteuttaman tutkimuksen mukaan tavallinen sosiaalisen pelaamisen harrastaja on 43-vuotias nainen. Kaikkiaan 55 prosenttia pelaajista on naisia, joten sosiaalinen pelaaminen kiinnostaa myös miehiä. Naiset ovat miehiä ahkerampia pelaajia ja käyttävät pelaamiseen miehiä enemmän aikaa päivittäin. Useampi kuin joka neljäs tutkimukseen vastanneista kertoi käyttäneensä oikeaa rahaa hankkiakseen pelimaailmassa tarvittavia hyödykkeitä.

Popcapin tutkimuksen mukaan kolme suosituinta sosiaalista peliä ovat Bejeweled Blitz, FarmVille ja Mafia Wars. Internet-teknologian päälle rakennettuina pelit ovat suhteellisen helposti sovitettavissa alustalta toiselle. Esimerkiksi Mafia Wars on pelattavissa Facebookin lisäksi neljässä muussakin verkkoyhteisössä sekä iPhoneella. Bejeweled Blitz on puolestaan jo vuonna 2001 nimellä Bejeweled julkaistun nettipelellin Facebookiin sovitettu alkuperäistä yksinkertaisempi versio.

Matalat riskit kiinnostavat sijoittajia

Sijoittajat kiinnostuivat sosiaalisesta pelaamisesta toden teolla viime vuonna huomattuaan sitä harrastavat massat. Useat sosiaalisia pelejä kehittävät yhtiöt saivat sijoitusrahaa tai päätyivät suurempien yhtiöiden omistukseen. Analytytikot arvioivat sosiaalisen pelaamisen olevan miljardiluokan bisnes vuonna 2010.



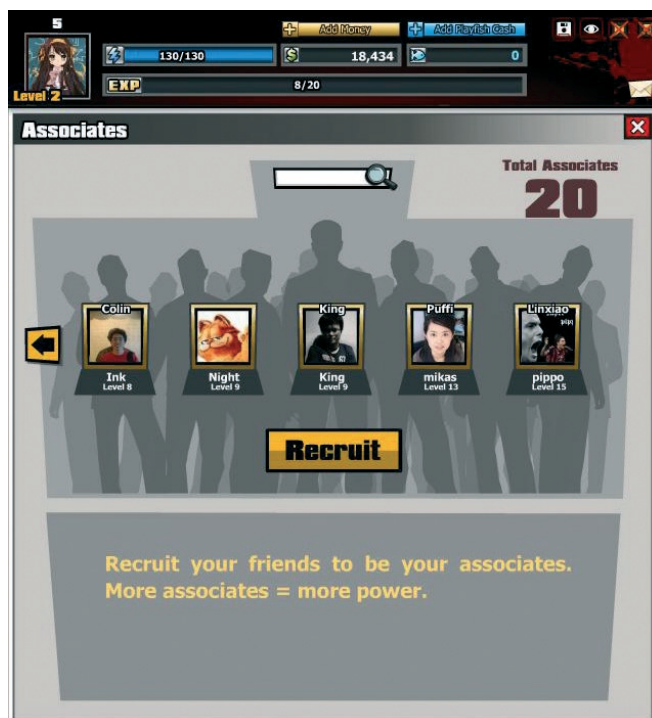
Bejeweled Blitz ja muut älypelit nauttivat suosiosta yhteisöllisissä verkkopalveluissa.

Tulevina vuosina bisneksen arvo tulee vain kasvamaan, kun pelaajamäärätkin kasvavat.

Pelibisneksen suurimmat voitot tulevat edelleen jälleenmyyjien kautta myytävistä tietokonepeleistä. Verkossa pelattava Modern Warfare 2 tuotti

550 miljoonaa dollaria viidessä vuorokaudessa kauppoihin ilmestymisensä jälkeen. Sijoittajia kuitenkin arveluttaa suurin pelituotantoihin liittyvät riskit. Modern Warfare 2:n kehitys- ja lanseeraus-kustannukset olivat arviolta 250 miljoonaa dollaria.

”Analytytikot arvioivat sosiaalisen pelaamisen olevan miljardiluokan bisnes vuonna 2010.”



Sukulaiset ja tuttavat muodostavat rikollisliigan Gangster Cityssä.

Sosiaalisessa pelaamisessa sijoittajia kiinnostaa erityisesti mahdollisuus nopeisiin tuottoihin. Perinteisen tietokone- tai konsolipelin kehitystyö voi kestää jopa viisi vuotta, jolloin kehityskustannuksetkin nousevat pahimmillaan kymmeneen miljooniin euroihin. Sosiaaliset pelit ovat tuntuvasti pienimuotoisempia ja niiden kehitystyö on paljon nopeampaa ja edullisempää. Kehitystyö kestää normaalisti muutamia kuukausia, jonka jälkeen peli julkaistaan käyttäjille. Jos peli löytää kohdeyleisönsä, voidaan sitä vielä jatkokehittää käyttäjäpalautteen perusteella. Vastaavasti pelin kehitystyö voidaan katkaista, jos peli ei tavoita innokkaita pelaajia.

Sosiaalisten pelien ympärillä pyörii myös suuria rahasummia. Disney hankki jo kesällä 2007 lapsille suunnatun Club Penguin -pelin omistukseensa 350 miljoonalla dollarilla. Peli tuottaa miljoonia dollareita vuodessa. Pelialan suuryhtiö Electronic Arts maksoi sosiaalisia pelejä kehittävältä Playfishiltä 275 miljoonaa dollaria syksyllä 2009.

Sosiaaliset pelit tulevat ulos tietoverkosta

Sosiaalisen pelaamisen ja verkkoyhteisöjen piirteet ovat jo levinneet netin ulkopuolelle. Wiin urheilupelit, SingStar ja Guitar Hero kaivetaan usein esille kaveriporukassa. Kävelyretket kaupungin puistoihin ja metsiin ovat muuttuneet geokätköilyksi, peliä muistuttavaksi aarteensinnäksi. Fordin uuden hybridi-auton ajotietokoneessa on virtuaalilemmikki, vihreä kasvi, jonka kasvu on riippuvainen kuskin kyvystä säästää polttoainetta.

Sosiaalinen media kulkee älypuhelimien ansiosta mukana kaikkialle. Älypuhelimien ja kannettavien tietokoneiden ansiosta myös pelit ovat pelattavissa kaikkialla. Näiden kahden yhdistyttyä sosiaalisesti pelaamiseksi on varmaa, että lähivuosina markkinoille ilmaantuu pelejä, jotka yhdistävät sosiaalisen pelaamisen reaali maailman tekoihin. Esimerkiksi pelaajan fyysinen sijainti voisi GPS-paikannuksen ansiosta vaikuttaa pelitapahtumiin. □

UUTISIA TIETOTEKNIIKAN LIITOSTA

Vuoden tietotekniikkavaikuttaja ja -tuote ansioituivat avoimuudessa

TIETOTEKNIIKAN LIITTO valitsi vuoden 2009 tietotekniikkavaikuttajaksi Sitran yliasiamies **Mikko Kososen**. Nokian Maemo-kehitysalusta ansaitsi vuoden tietotekniikkatuote -palkinnon.

Tietotekniikan liiton vuoden vaikuttajan ja -tuotteen valinnalla on yli kaksikymmenvuotiset perinteet. Palkinnon myönnetään vuosittain tunnustuksena tietotekniikkaan liittyvästä ansioituneisuudesta.

Vuonna 2009 valitsijaraadin vaakakupissa painoi avoimuuden edistäminen. Mikko Kosonen on korostanut tiedon ja tietojärjestelmien avoimuuden merkitystä ja auttanut hälventämään niihin liittyviä ennakkoluuloja niin kunnissa kuin yrityksissäkin. Nokian Maemo on valitsijoiden mukaan kiinnostava ja uutta luova esimerkki avoimien ohjelmistojen ja standardien toteutuksesta.

Palvelukeskuksilla tehokkuutta kuntien tietojärjestelmiin

SUOMEN nopeasti vanheneva väestö asettaa paineita palveluntuotannon tehostamiselle. Suuri kompastuskivi ovat kuntien vanhentuneet ja epäyhtenäiset tietojärjestelmät, joiden vuoksi esimerkiksi terveydenhuoltohenkilökunnan aika kuluu hoitotyön sijaan tietotekniikan kanssa kamppailuun.

Vuoden tietotekniikkavaikuttaja Mikko Kosonen on tuonut julkisen sektorin kehittämistarpeet voimakkaasti esiin, ja Sitra on aloittanut hankkeen, jonka tavoitteena on yhdistää kuntien hajanaisia tietojärjestelmiä yhteisten palvelukeskusten avulla. Hajanaisten järjestelmien keskittäminen ja toimintatapojen yhtenäistämisen tuo Sitran laskelmien mukaan kun-



tasektorille usean miljardin euron säästöt vuosien 2010–2015 välillä.

Mobiili-kehitys edistyy avoimuudella



TIETOTEKNIIKAN LIITON valitsijaraati kiitteli Nokian Linux-pohjaista Maemo-kehitysalustaa aktiivisen käyttäjäh yhteisön luomisesta ja innovatiivisuuden edistämisestä. Tuore esimerkki Maemo-pohjaisesta laitteesta on Nokia N900 -mobiilitietokone. Vastikään julkistetussa Nokian ja Intelin hankkeessa Maemo ja Intelin kehittämä Moblin yhdistetään uudeksi MeeGo-nimiseksi käyttöjärjestelmäksi, jota hyödynnetään älypuhelimista autojen viihdejärjestelmiin.

MeeGo kehityksestä Nokialla vastaava **Ari Jaaksi** kertoo projektin etenemisestä englanninkielisessä blogissaan:

"With MeeGo we now get business interest like never before from the key players in the industry. As a truly open alternative, strong community support, with full blown standard Linux, powerful application environment, and the two biggest investors in mobile Linux backing it up it has all the potential. There was a huge need for something like MeeGo. Openly developed operating system backed up by enough money and a strong community. I'm very encouraged!"

Lue Jaaksin blogia osoitteessa
<http://jaaksi.blogspot.com/>

Vuoden paras e-oppimiskäyttöjärjestelmä palkittiin huhtikuussa

eEemeli on valtakunnallinen kilpailu parhaasta e-oppimiskäyttöjärjestelmästä. Kilpailulla tuodaan esille e-oppimisen toimittajia, tuotteita ja palveluita sekä edistetään tuotteiden innovatiivisuutta ja laatua. Vuosittaisen kilpailun järjestää Suomen eOppimiskeskus.

Kilpailun voittajaksi valittiin tänä vuonna Rockway Internet-musiikkikoulu, joka on SMIL-tekniikkaan perustuva oppimisympäristö. Rockway on perustettu vuonna 2007. Kilpailun tulokset julkistettiin "Interaktiivinen Tekniikka Koulutuksessa ITK'10" -konferenssin yhteydessä huhtikuussa Hämeenlinnassa.

– Suomalaisen sisältö- ja opetusmenetelmäosaaminen yhdistettynä ohjelmistokehitykseen synnyttää uusia vientituotteita. Digitaaliset oppimiskäyttöjärjestelmät ja -toimintamallit nostavat tehokkuutta. Siten eEemeli-kilpailun kautta luodaan edellytyksiä uusille menestystarinoille", sanoo TTL:n toiminnanjohtaja **Robert Serén**. TTL toimii kilpailun yhteistyökumppanina tänä vuonna jo kolmatta kertaa.

Tietotaitotalkoot-hankkeen vetäjille tunnustus tietoyhteiskuntatyöstä

TIETOTEKNIIKAN LIITON Tietotaitotalkoot-hankkeesta vastaavat **Marja-Liisa Viherä (vas.)** ja **Liisa Kirves** saivat viestintäministeri **Suvi Lindéniltä** tietoyhteiskuntateko-tunnustuksen 14. huhtikuuta järjestetyssä Tietoyhteiskuntapäivä-tilaisuudessa. Palkittavia tietoyhteiskuntatekoja haettiin kilpailulla, johon kansallaiset saivat ehdottaa tunnustuksen ansaitsevia henkilöitä. Esityksiä vuoden tietoyhteiskuntateoksi saatiin lähes 30.

Tilaisuudessa palkittiin myös Microsoftin tietoturva-johtaja **Kimmo Bergius**, joka on toiminut aktiivisesti Viestintäviraston Tietoturvakummipalvelussa sekä **Kirsi Salminen**, joka toimii Helsingin kaupunginkirjaston Kohtaamispaikka@lasipalatin esimiehenä ja toiminnan suunnittelijana.



Maksutonta lakineuvontaa TTL:n jäsenille

TIETOTEKNIIKAN LIITON jäsenet voivat kysyä maksutta juridisia neuvoja Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:lta tietotekniikan alaan liittyvissä asioissa. Kysymyksiin vastaa oikeustieteen kandidaatti, asianajaja **Kai Erlund**.

Jäsenten kysymykset liittyvät yleensä erilaisiin IT-sopimuksiin, tietotekniikan sopimus- ja toimituskäytäntöihin tai näihin liittyviin tulkintaerimielisyyksiin.

– Meille tulevien kysymysten kirjo on laaja. Annamme puhelimitse etenkin yleisen tason neuvontaa sekä tarvittaessa opastamme kysyjää asiassa eteenpäin. Puhelinneuvonnan puitteissa emme lähtökohtaisesti kuitenkaan laadi esimerkiksi sopimuslausekkeita ja -asiakirjoja tai anna neuvoja, jotka edellyttäisivät laajempaa perehtymistä tausta-aineistoon, Erlund sanoo.

Yksi ajankohtaisista aiheista on IT-palvelujen ja -tuotteiden hankintaa helpottavien IT2000-sopimusehtojen uudistuminen. Uusiin IT2010-sopimusehtoihin tulevat muun muassa tietojärjestelmien toimitukseen soveltuvat erityisehdot ja kokonaan uudet erityisehdot tietoverkon välityksellä toimitettavista palveluista (SaaS) sekä malli palvelutasokuvaukseksi (SLA).

Erlundin mukaan aiemmin hyväksi on osoittautunut käytäntö, jossa jäsenet lähettävät kysymyksen ensin sähköpostilla asianajajalle tutustuttavaksi, ja sen jälkeen sovitaan yhdessä soittoaika. Näin kysyjä voidaan auttaa mahdollisimman tehokkaasti.

TTL:n jäsenet saavat Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:lta maksutonta lakineuvontaa tietotekniikan lakiasioissa (ei koske työsuhdeasioita). Päivystys on maanantaisin klo 9.00–12.00, Kai Erlund, p. 020 7765 244, kai.erlund@castrén.fi.

Tietohallintojen johtaminen Suomessa -tutkimus valotti yritysten arkea

TIETOTEKNIIKAN LIITTO toteutti yhteistyössä ICT-johtamisen asiantuntijayrityksen *Sofigaten* kanssa tutkimuksen, joka kartoittaa ja kokoaa yhteen organisaatioiden johtohenkilöiden näkemyksiä tietohallinnon johtamisesta ja roolista organisaatioissa. Tutkimus on ensimmäinen alallaan ja se toistetaan jatkossa vuosittain.

Tutkimuksen mukaan liiketoimintajohtajista vain neljänneksen mielestä kaikki keskeiset liiketoiminnot ovat edustettuina tietohallinnon johtoryhmässä. Jopa 40 prosenttia vastaajista myönsi, että johtoryhmästä puuttuu keskeisten liiketoimintojen edustajia. Tulos herättää kysymyksen siitä, tukeeko tietohallinnon johtaminen tällöin yrityksen liiketoiminnan tavoitteita.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että sekä liiketoiminnassa että tietohallinnossa työskentelevien on vaikea hahmottaa, mistä ICT-toiminnassa on kysymys. Liiketoiminnan edustajat kokevat, että ICT-alan ammattilaiset esittävät ICT-toiminnan usein salaperäisenä ja monimutkaisena. Mystiikkaa on purettava, jotta liiketoiminta ja ICT-toiminnot voivat toimia tehokkaasti yhteistyössä.

Projektinhallinnan menetelmät ovat yrityksissä hyvin käytössä, mutta projektien aikataulutukseen ja budjettiin liittyy merkittäviä haasteita. Liiketoimintajohto näkee asian tietohallintojohtoa kriittisemmin.

Tutkimuksessa selvisi myös, että kolmasosalta yrityksistä puuttuu ICT-toimintojen laadunvarmistus. Laadunvarmistuksen puuttumiseen on suhtauduttava entistä vakavammin, sillä tietotekniikan häiriötön toiminta on yrityksen liiketoimintojen elinehto.

Tutkimus toteutettiin verkkokyselynä marras-joulukuussa 2009. Kyselyyn vastasi 72 henkilöä 68 organisaatiosta.

Ovatko verkostosi ajan tasalla? Mihin haluat urapolkusi johtavan?



Tietotekniikan liiton (TTL) avulla vahvistat ammatillista osaamistasi. Tarjoamme koulutusta, seminaareja, ammattilehtiä ja verkostoja – täyden työkalupakin osaamisesi kehittämiseen. Valitse omat etusi!

TTL:n jäsenedut vuonna 2010

- Satoja maksuttomia seminaareja, koulutustilaisuuksia ja tietoisuuksia
- Mentorointiohjelma – verkostoidu yli organisaatorajojen!
- Road Show -tapahtumat ympäri Suomen
- Ammattilaisten teemayhdistykset ja yhteisöt
- Scope Manager -valmennuskokonaisuus, -10 % kurssin hinnasta
- Lehtiedut jäsenmaksuun (kahden lehden jäsenyys) sisältyy Tietokoneen lisäksi Tietoviikko, Pelit, Prosessori, Tiede tai Turvallisuus
- Kirjaedut TTL:n ja Talentumin kirjoista -15 %
- Alennuksia koulutuksista, ohjelmistoista ja internetpalveluista
- Alennuksia matka- ja hotellipalveluista
- Ilmaista neuvontaa tietotekniikan lakiasioissa
- TTL:n jäsenille räätälöity sähköinen viikkouutiskirje ICT-alan uutisista

Hyvä tietää!

- Kahden lehden jäsenyyden sijasta voit valita yhden lehden jäsenyyden. Katso lisätietoja lehtivaihtoehdoista www.ttlry.fi/jasenyys/jasenedut
- Tämän lisäksi voit 12 euron yhdistyskohtaisella lisämaksulla liittyä mihin tahansa TTL:n jäsenyhdistykseen.
- Voit saada opiskelija-alennuksen, jos olet syntynyt vuonna 1981 tai sen jälkeen. Vanhempana opiskelijanakin jäsenmaksu on normaalia edullisempi.
- Voit saada seniorialennuksen, jos olet syntynyt vuonna 1946 tai aikaisemmin.
- Autamme sinua perustamaan oman alasi verkoston tai yhteisön, jos sellaista ei vielä TTL:ssä ole!
- Saat ajankohtaista tietoa tapahtumista, koulutuksista sekä muista jäseneduista, kun varmistat, että yhteistietosi ovat ajan tasalla <http://www.ttlry.fi/jasenille>

Lisätietoja jäseneduista
www.ttlry.fi

Kysymyksiä?
Haluatko lähettää meille kysymyksiä, ehdotuksia tai muuta palautetta? Ota yhteyttä [jäsenasiat@ttlry.fi](mailto:jasenasiat@ttlry.fi)

Etkö ole vielä jäsen?

Tutustu ICT-osaajien kiitorataan osoitteessa www.ttlry.fi ja tule mukaan!