

# RECORDLYN UUTISKIRJE

## SET THE RECORD STRAIGHT

2Q2026

### Kuka omistaa arvon data- ja AI-hankkeissa?

#### Recordlyn kvartaaleittain ilmestyvä uutiskirje

Useimmat organisaatiot osaavat kertoa, paljonko dataan ja tekoälyyn käytetään rahaa. Harvempi pystyy vastaamaan yhtä selkeästi, mitä sillä oikeasti saadaan aikaan.

Tässä uutiskirjeessä pureudumme yhteen keskeiseen kysymykseen: kuka maksaa data- ja AI-hankkeet, kuka niistä hyötyy, ja miksi nämä kaksi eivät usein ole sama taho. Kun omistajuus ja arvo erkanevat, syntyy helposti projekteja, jotka valmistuvat, mutta eivät silti muuta liiketoimintaa.

#### Terveiset perustajilta - Tuomas

#### Data ja tekoäly eivät ole enää IT-projekteja

Jos pyytäisin sinua kertomaan, **paljonko organisaatiosi käyttää tänä vuonna datan hallintaan, siihen liittyvään kehitykseen sekä tekoälyyn**, saat luvun todennäköisesti ongittua. Riippuen toimintatavoista, vastaus voi tulla nopeastikin. Mutta jos kysyn, miten paljon arvo nämä investoinnit tuottavat, tuleeko vastaus yhtä nopeasti? Onko vastauksena jokin oikea mitattava suure vai suurpiirteinen oletus?



**Tuomas Melin**  
Data Architect & Co-founder

Useimmat organisaatiot kirjaavat edelleen data- ja tekoälyhankkeet IT-budjetin alle. Laskut päätyvät sinne, lisenssejä allokoidaan sieltä, projektipäälliköt raportoivat sinne. **Mutta arvo syntyy yleensä aivan muualla**, esimerkiksi myynnissä, asiakaskokemuksessa ja päivittäisessä työssä. Siellä missä ja miten päätöksiä tehdään. Kuilu, joka on jo aiemmin syntynyt **budjetin ja lopputuloksen** välille, muovaa tapoja miten data- ja tekoälyhankkeita priorisoidaan, ostetaan ja mitataan. Ja sekä aika että käytännön tarpeet ovat jo pitkään ajaneet tämän menetelmän ohi.

Konsulttina törmään tähän samaan kuvioon lähes jokaisessa asiakasorganisaatiossa. Ja tämänkertaisessa uutiskirjeessä puutumme näihin epäkohtiin. Mikäli aihe resonoi, suosittelen liittymään [webinaariimme 13.5. täältä](#).

#### Budjetin ja arvon epäsuhta

**Kun yksi tiimi maksaa ja toinen hyötyy, organisaatiot alkavat optimoida väärää asiaa.** Kustannuskeskustelut vievät paljon ilmatilaa. Hankinnassa yksi toimittajien vertailun merkittävin tekijä on edelleen tuntihinta. Samaan aikaan liiketoimintavaikutus eli perusta sille, miksi hanke ylipäättään on olemassa kuitataan nopeasti. **Arvo kyllä syntyy, kunhan tämä saadaan rakennettua valmiiksi.** Valitettavasti monessa tapauksessa arvo ei synny. Hanke valmistuu, raportit saadan klikattua auki, malli menee tuotantoon. Ja silti **kukaan ei osaa sanoa, näkyykö muutos liiketoiminnan luvuissa.** Ei siksi, että työ olisi tehty huonosti, vaan siksi, että alussa muutoksen mittareita ei osattu määritellä.

#### Miksi tekoäly tekee tästä vaikeampaa, ei helpompaa

Olisi houkuttelevaa ajatella, että tämä on data- ja analytiikkahankkeiden vanha, tuttu ongelma, jonka tekoäly jotenkin ratkaisee. Käytännössä on käynyt päinvastoin. Tekoäly ei yksinkertaista budjettia, vaan se monimutkaistaa sitä. Nykyään emme osta enää pelkästään ohjelmistolisenssejä ja aikaa ihmisiltä, jotka niitä voivat käyttää. Nyt tarvitsemme lisäksi tokeneita, inferenssikapasiteettia, agenttijaajoja, vektoritallennustilaa ja arviointikapasiteettia.

Jokainen näistä on **uusi arvontuoton parametri**, jota voi optimoida aidosti uusilla tavoilla. Mutta juuri tuo optimointi vaatii yhtäaikaa sekä teknisen mekanismin että sen liiketoimintaprosessin ymmärtämistä, jota nuo tokenit palvelevat. Kun kustannus asuu IT:n pöydällä ja prosessin tuntemus liiketoiminnan päässä, **näitä uusia optimointimahdollisuuksia ei näe kumpikaan yksin.** Epäsuhta, joka ennen oli raportoinnin ongelma, muuttuu päivittäisen päätöksenteon ongelmaksi.

Samaan aikaan myös itse työn toimitusmalli on muuttumassa. Suuri osa siitä teknisestä työstä, jolla aiemmin perusteltiin isoja projektitiimejä, halpenee, nopeutuu ja automatisoituu. Se mikä on vaikeampaa (ja arvokkaampaa) on ymmärrys siitä, miten työ oikeasti tehdään ja miten sitä voi uudistaa. Agentit tekevät tämän erityisen näkyväksi. Ollakseen hyödyllinen, **agentti tarvitsee jatkuvaa liiketoimintakontekstia**, ei kerran dokumentoitua vaatimusmäärittelyä, vaan elävää kuvaa siitä, miten työ etenee, mitkä ovat poikkeukset ja missä kohdassa järkevää päätöksentekoa ei voi pelkistää sääntöihin. Tuo konteksti ei asu arkkitehtuurikaaviossa. Se asuu prosesseissa, asiakaskeskusteluissa ja työtä tekevien ihmisten hiljaisessa tiedossa. Sen kerääminen ja ylläpitäminen on yhteinen tehtävä. IT ei pysty siihen yksin, ei myöskään liiketoiminta.



Toisin sanoen: sama epäsuhta, joka ennen aiheutti ongelmia hankkeen mittaamisessa, alkaa nyt aiheuttaa ongelmia hankkeen tekemisessä. Siksi tämän ratkaiseminen ei enää ole organisaatiokaavion hienosäätöä, vaan kilpailukykykysymys.

### Miltä toimiva malli näyttää

Tehokkaimmat data- ja tekoälytiimit eivät ole niitä, joilla on eniten kyvykkyyksiä tai uusimmat versiot teknologioista. Tehokkuus syntyy muista asioista. Tyypillisesti näillä tiimeillä muutama asia toistuu:

**Omistajuus on jaettava.** Nimetty liiketoiminnan omistaja istuu teknisen vetäjän rinnalla, ja molemmat vastaavat tuloksista, eivät vain toimituksesta. Tämä kuulostaa itsestäänselvältä, mutta käytännössä vastuu on hyvin usein "liiketoiminnalla" yleisellä tasolla, mikä tarkoittaa ettei se ole kenelläkään.

**Funktioiden välillä käydään aitoa dialogia.** Joku hankkeessa pystyy **muotoilemaan liiketoimintatavoitteen sellaiseen muotoon, jonka tekninen tiimi voi rakentaa ja toisinpäin.** Tämä henkilö on harvoin erikseen rekrytoitu. Yleensä nämä henkilöt kasvavat tähän rooliin, ja heidän korvaamisensa jälkikäteen on paljon haastavampaa kuin kukaan tunnustaa julkisesti.

**Hankinta johdetaan arvosta, ei ulkoasusta.** Halvin toimitusmalli **ei ole aina kustannustehokkain**, varsinkin jos sillä rakennetaan väärää asiaa tai organisaatio jää toimittajasta riippuvaiseksi. Arvolähtöinen hankinta ei tarkoita, että hinnalla ei olisi väliä vaan, että hinta arvioidaan suhteessa siihen, missä arvon on tarkoitus syntyä ja kenen kassavirtaan sen pitäisi ilmestyä.

Näitä kolmea piirrettä yhdistää sama peruskysymys: kuka omistaa arvon, ennen kuin rahaa on käytetty. Juuri tähän monet organisaatiot yrittävät vastata yleensä jälkikäteen, kun hanke on jo pitkällä. Silloin korjausliike on aina kalliimpi ja kiusallisempi kuin alussa.

### Mitä voit tehdä heti?

Jos tunnistat oman organisaatiossa tästä tekstistä, vielä ei ole liian myöhäistä. **Ongelman tunnistaminen on ensimmäinen askel kohti parempaa.** Kun omistajuuden ja hyötyjen välinen epäsuhta on tunnistettu ja sen korjaamista aletaan miettiä, ohjaava kysymys yleensä muuttuu. Emme enää kysy pelkästään "miten saamme data- ja tekoälyhankkeet toimitettua tehokkaammin?". Nyt haluamme tietää minne sijoitamme hankkeet niin, että ne voivat tuottaa mahdollisimman paljon arvoa ja kuka omistaa tuon arvon, kun se alkaa näkyä?

Kysy seuraavassa ohjausryhmässä: **"Jos tämä hanke onnistuu, missä se näkyy liiketoiminnan luvuissa kolmen kuukauden kuluttua?"** Jos vastausta ei tule nopeasti ja konkreettisesti, on arvon määrittämisestä hyvä aloittaa.

- Tuomas

## 🧠 Asiantuntijan ääni

### AI ei ole vain IT:n asia – miksi tulevaisuuden konsultti liikkuu rajojen yli

Suurin osa data- ja AI-hankkeiden ongelmista ei synny teknologiasta. Ne syntyvät siitä, että liiketoiminta ja IT toimivat edelleen erillään. Mikko Myllykangas ja Tuomas Heroja nostavat esiin olennaisen muutoksen: AI ei ole vain uusi työkalu, vaan se pakottaa miettimään uudelleen, miten työ organisoidaan.

Jos AI liimataan vanhoihin prosesseihin, lopputuloksena on usein tehokkaammin tehtyä väärää asiaa.

Haaste ei ole myöskään osaamisessa, vaan omistajuudessa ja mittareissa. Kun IT:tä mitataan kustannuksilla ja liiketoimintaa tuloksella, kukaan ei optimoi kokonaisuutta. Silloin syntyy projekteja, jotka näyttävät hyviltä, mutta eivät muuta mitään.

Samaan aikaan arvokkain työ jää usein näkymättömäksi: oikeiden kysymysten esittäminen, ihmisten yhdistäminen ja suunnan korjaaminen ajoissa.

Tulevaisuudessa ratkaiseva rooli on niillä, jotka pystyvät liikkumaan näiden maailmojen välillä. Ei vain rakentamaan ratkaisuja, vaan varmistamaan, että rakennetaan oikeita asioita.

[Lue artikkeli](#)



**Tuomas Heroja**, Data Transformation Coach, ja **Mikko Myllykangas**, Business Data Principal



## 3 merkkiä siitä, että AI-hankkeesi on lähtenyt väärille raiteille – Santeri

### 1. Hanke valmistuu ajoissa mutta on silti ihan hyödytön

Projekti voi onnistua kaikilla perinteisillä mittareilla, aikataulu pitää, budjetti ei ylitä, toimittaja toimittaa sovitun, ja silti olla arvoton. Näin käy, kun omistajuus on rakennettu toimituksen ympärille eikä tuloksen. Budjetti tulee IT:ltä, tulos pitäisi syntyä liiketoiminnassa, mutta kukaan ei vastaa siitä välistä. Hanke ei epäonnistu. Se vain ei merkitse mitään.



Santeri Salonen, AI Architect

### 2. Ratkaistaan tekoälyn käyttöönoton ongelmaa, ei oikeaa ongelmaa

"Miten saamme tekoälyn käyttöön?" on väärä kysymys. Se ohjaa tekemään proof-of-concepteja, pilotteja ja käyttöönottoprojekteja, jotka ratkaisevat teknologian tuomisen ongelmaa mutta eivät mitään liiketoiminnan oikeaa ongelmaa. Lopputulos on, että tuotetaan tehokkaasti turhaa. Oikea kysymys on "mikä prosessi, päätös tai työvaihe pitäisi toimia eri tavalla ja miksi", ja vasta sitten miettiä, onko tekoäly siihen oikea väline.

### 3. Tekoäly ajatellaan hankintana eikä oppimisena

Kun tekoäly paketoidaan kiinteähintaiseksi hankinnaksi, ostetaan varmuuden illuusiota. Kukaan ei tiedä etukäteen tarkalleen, mitä pitää rakentaa. Kenttä on vielä liian epäkypsä siihen. Hankintamalli, joka ei salli suunnan muuttamista, tuottaa projektin joka valmistuu mutta ei kehity. Arvo syntyy organisaation kyvystä oppia ja korjata kurssia, ei siitä että ensimmäinen arvaus osuu oikeaan.

---

## KUKA OMISTAA ARVON AI-HANKKEISSANNE?

**JOS SE EI OLE SELVÄÄ, SIITÄ ON HYVÄ ALOITTA.**

**KORJATAAN SE YHDESSÄ –  
OTA YHTEYTTÄ**



[www.recordlydata.com](http://www.recordlydata.com)