



Helsingin Sanomat 8.3.1988: Nokian tietokonemiesten päätä ei palele

"Nokian tietokonemiesten päätä ei palele. Yhtiö osti tammikuussa itseään suuremman tietokonevalmistajan, ruotsalaisen Ericssonin tappioita keränneen tietokonetuotannon. Kaupasta syntyi Nokia Data. Toimitusjohtaja Kaarlo Isokallion mukaan yritys aikoo päästä viidessä vuodessa useissa Euroopan maissa kolmen suurimman atk-yhtiön joukkoon. Tämä edellyttäisi kymmenen prosentin markkinaosuuden saavuttamista. Ensimmäiseksi Isokallio katsoo Länsi-Saksaan, seuraavina listalla ovat Ranska, Espanja ja Hollanti. Jos kaikki onnistuu, Nokia Datan liikevaihto nelinkertaistuu viidessä vuodessa 20 miljardiin markkaan. ...

Nokia osti palan Ericssonia enemmän tämän Euroopan markkinointiorganisaation kuin tietokonevalmistuksen vuoksi. Nokia sai yhdeksän eurooppalaista myyntiyhtiötä, Suomesta Davan. "Valmistuskapasiteettia on helpompi kasvattaa itse kuin markkinointikanavia", Isokallio sanoo. "Ennen ostoa Nokia tuotekehityskyky oli tietokoneissa sen markkinointikykyä vahvempi", hän sanoo. Nokia aikoo myydä Eurooppaan "älykkäitä työasemia ja työasemaverkkoja". Älykkäät työasemat ovat monipuolisia ohjelmia käyttäviä mikrotietokoneita, jotka saadaan verkoissa viestimään keskenään. "Muut eivät ole rakentaneet liikeideaansa älykkäiden työasemajärjestelmien varaan", Isokallio sanoo.

Isokallio on nyt ottanut käyttöön käsitteen "monikotimaisuus": "saksalaisella käyttäjällä on erilaiset vaatimukset kuin ranskalaisella. Saksassa tietokoneen pitää osata viestiä Siemensin laitteiden kanssa", hän valottaa. Hänellä on selvä näkemys, miksi Nokia tulee menestymään kohdemaittain räätälöidyissä työasemaverkoissa isompia kilpailijoitaan paremmin: "Pärjäämme koska meillä on halu siihen. Koko operaatio on rakennettu tähän. Massatuotannossa emme pärjäisi. ". "Emme halua vallata koko Eurooppaa, vaan määrätty markkinat siellä", Isokallio innostuu.

Suomessa Nokia on menestynyt tarjoamalla pienempiä sarjoja kuin kilpailijat. Tietokoneista myönnettyjen alennusten lisäksi räätälöinti on tannut Nokialle paljon tilauksia. Esimerkiksi pankkijärjestelmien räätälöinti on kuitenkin erittäin kallista, ja monet atk-alalla toimivat ovat hyvin hämmentyneitä siitä, miten Nokian Euroopan valloitus onnistuu. Pankit ovat tärkein yksittäinen tietokoneiden käyttäjäryhmä. Pankkien tietokonehankinnat ovat muodostaneet huomattavan osan sekä Ericssonin että Nokian toimituksista. Suomessa pankit ovat jakautuneet tietokoneiden käytössä kolmeen leiriin: Nokialle kuuluvat perinteisesti OKO, KOP ja Postipankki. Davan asiakkaita ovat olleet SYP ja Skop. STS on Olivetin asiakas. ...

Nokia ja Ericsson ovat kumpikin kokeneet takaiskuja mikrotietokoneita suuremmissa laitteissa. Nokian suurhanke on MPS10, josta toivottiin menestystä nimenomaan pankeissa. Nokia ja KOP aloittivat kehitystyön 1984. Tarkoituksena oli toimittaa jokaiseen KOP:n konttoriin tietokone, joka hoitaa valtaosan konttorin atk:sta. Tehtävä oli niin monimutkainen, että järkevään hintaan koneisiin ei saatu aiottua kapasiteettia. KOP:sta myönnetään, että alkuperäiset kaavailut laitteiden hyödyntämisestä olivat toteutunutta "ruusuisempia". Pankki ei ole vetäytynyt hankkeesta, vaan koneilla tehdään hieman suunniteltua vähemmän. Varsinaiset asennukset aloitettiin viime vuoden keväällä. Nyt laitteita on käytössä n 250 kappaletta, vuoden lopussa määrä kasvaa noin viiteensataan. Postipankki kokeili laitteita, mutta ei saanut "toivottua tehoa irti". Nokia on käyttänyt MPS10:een pari – kolmesataa miestyövuotta. Atk-piireissä hanketta kutsutaan usein avoimesti epäonnistuneeksi. Isokallio ei pidä MPS10:tä epäonnistumisena. "Ajatusrakenteeltaan laite on ehkä moderneimpia, mitä maailmanmarkkinoilla tällä hetkellä on. 1985 – 86 kone oli liian edistysellinen, vasta nyt ihmiset alkavat nähdä, millainen laite se on".

Davan siirtyminen Nokialle mullistaa tietokonemarkkinat Suomessa. Davan toiminnan kantava ajatus oli kilpailla Nokiaa vastaan, ja yhtiöillä oli useita päällekkäisiä tuotteita.... Vikasietoisissa järjestelmissä Nokia on edustanut Stratusta ja Dava Tandemia. Isoissa tietokoneissa Nokia on myynyt Honeywell-Bullia ja Dava NAS:ia. .. Atk-piireissä odotetaan, että kilpailu isoissa koneissa kiihtyy tuntuvasti, jos Nokia saa nyt heittää resurssinsa NAS:n taakse. Isoilla tietokonejärjestelmillä on Suomessa satakunta asiakasta. Isokallion mukaan neuvottelut edustuksista saadaan päätökseen lähiviikkojen aikana.”