

# Työasemien kehitys ja valmistus Suomeen ja Ruotsiin

ICL:n uudessa organisaatiossa työasemien ja työasemajärjestelmien kehitys ja valmistus on muista tuotteista poiketen organisoitu Euroopan myyntiyksikköön. Työasemien valmistus on päätetty keskittää jatkossa yhä voimakkaammin Suomeen ja Ruotsiin entisiin Nokia Datan tehtaisiin.

ICL:llä on toimintaa 70 maassa ja työntekijöitä nyt noin 27 000, joista Euroopassa yli 24 000. Yhtiön pääkonttori sijaitsee Lontoossa.

ICL:n kansainvälisessä organisaatiossa toiminta on jaettu kahteen toimialayksikköön ja kolmeen alueelliseen liiketoimintayksikköön. Suuren painoarvonsa vuoksi Iso-Britannia on erotettu muusta Euroopasta omaksi yksiköksi.

Kaikki pien- ja suurkoneisiin liittyvät toiminnot ovat olleet Tuote-yksikön vastuulla. Uudessa ICL:ssä työasemien ja työasemajärjestelmien kehitys ja tuotanto on sen sijaan siirretty Euroopan yksikköön.

Entisistä Nokia Datan tuoteyksiköistä (Päätejärjestelmät, Mikrot ja Järjestelmät) on muodostettu oma David Millsin johtama yksikkö, joka on Euroopan toiminnosta vastaavan johtajan Ninian Eadien alaisuudessa.

## Työasemien valmistus Suomeen ja Ruotsiin

Ennen Nokia Datan ostoa ICL on teettänyt pääosan mikroistaan

Taiwanissa Acerilla, ja osa mikroista on valmistettu Ison-Britanniassa. Nyt yhtiön mikro- ja päätevalmistus keskitetään entisen Nokia Datan tehtaille Ronnebyhyn Ruotsiin ja Espoon Kiloon.

Mikrojen valmistusta on tarkoitettu siirtää pois Taiwanista. Se lisää Suomessa valmistettavien mikrojen määrää huomavasti, sillä tuotetaan ICL nyt noin 200 000 mikroa vuodessa.

Pääjohtaja Peter Bonfieldin mukaan mikron valmistus on Suomessa yhtä kannattavaa kuin muuallakin. ”Työvoimakustannusten osuus mikrojen valmistuksessa on vain 3–5 prosenttia. Eivätkä työvoimakustannukset ole Suomessa paljon kalliimmat kuin muualla Euroopassa. Kilpailuetua saavutetaan ostotoimintojen ja logistiikan kehittämisellä. Siksi olemme pystyneet siirtämään jo osan pc-valmistuksesta Taiwanista Englantiin”, Bonfield perustelee.

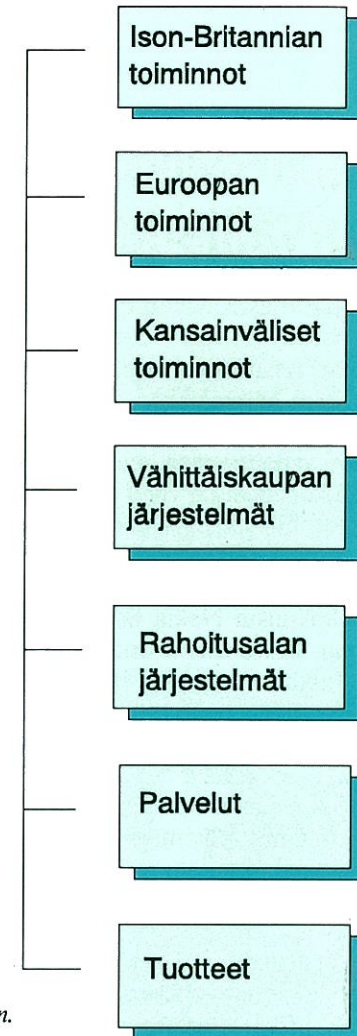
Muutkin mikrovalmistajat ovat todenneet mikrojen valmistuksen olevan edullisinta lähellä markkinoita. Siksi myös lähes kaikilla Euroopan suurilla mikrotoimittajilla on tehtaata Euroopassa. ”On suuri etu, että tuotekehitys, tuotanto ja markkinat ovat lähellä toisiaan”, Bonfield toteaa.

## Tehtaita Britanniassa, Suomessa ja Ruotsissa

Suomen ja Ruotsin tehtaiden ohella ICL:n päätuotantolaitokset ovat Ison-Britanniassa Ashtonissa Manchesterin seudulla ja Kidsgrossissa. Tehtaat kuuluvat Tuotteet-yksikköön.

Ashtonin tehtaalla valmistetaan

Pääjohtaja Bonfield



Työasemien ja työasemajärjestelmien kehitys ja tuotanto kuuluvat Euroopan toimintoihin.

DRS 3000 ja DRS 6000 -pienokoneita sekä sarjan 39 suurkoneita. Tehdas on näyttänyt mainetta laatutietoisuudellaan ja saanut monia laatupalkintoja. Muun muassa Management Today -lehti on kelpuuttanut tehtaansa Ison-Britan-

nian viiden parhaan joukkoon, kun arviointiperusteina ovat olleet laatu, tuottavuus ja kustannustehokkuus.

Vähittäiskaupan järjestelmiä ICL valmistaa maailmanlaajuisesti USAssa Kaliforniassa.

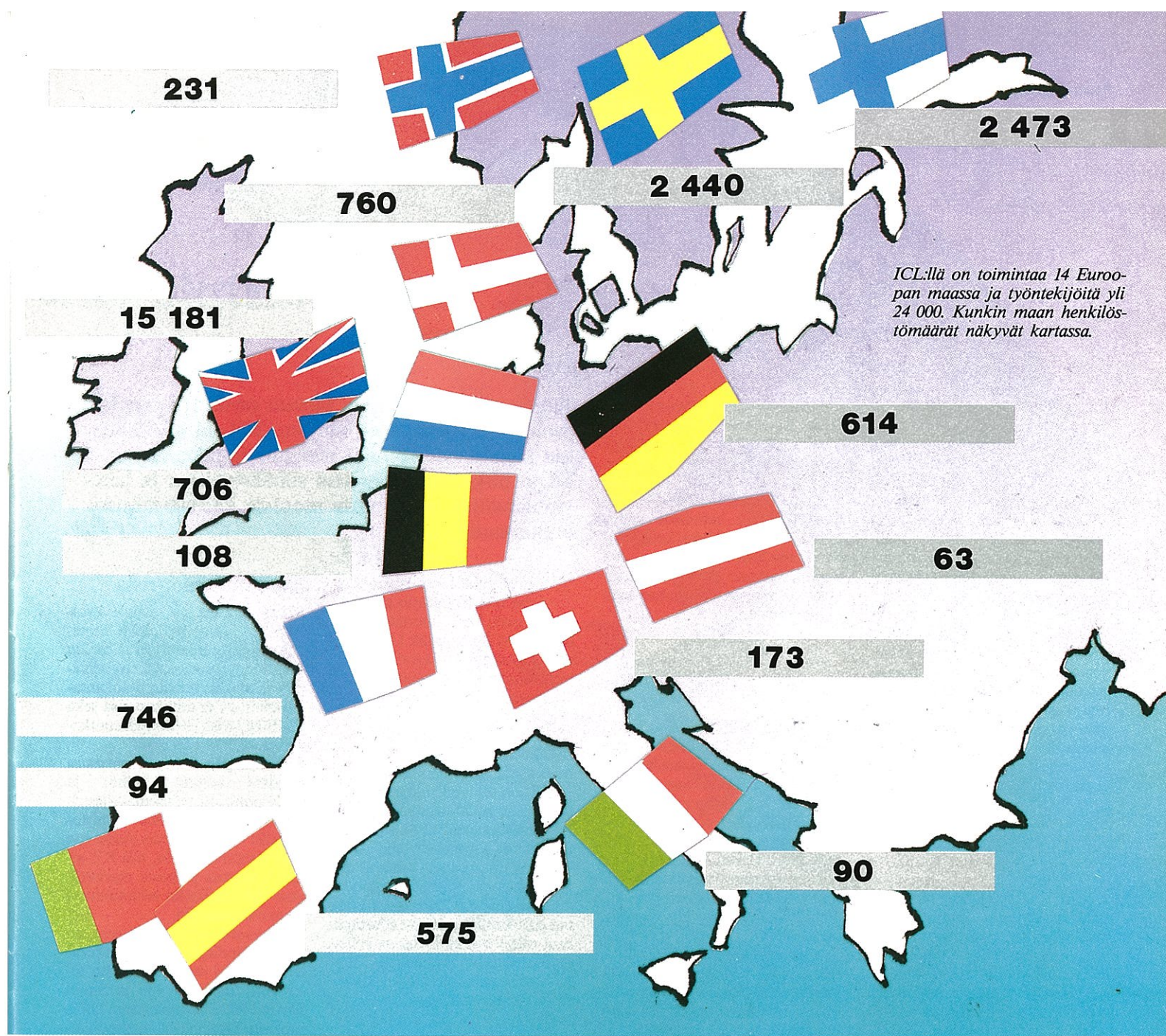
# Miksi ICL halusi juuri Nokia Datan

ICL:n ja Nokia Datan fuusiota on luonnehdittu unelmaliitoksi. Yritysten tuotteet ja markkina-alueet täydentävät toisiaan. Kun vielä molemmilla on hyvin samanlainen toimintatapa, on liitolla mainiot edellytykset onnistua.

ICL:n pääjohtaja Peter Bonfield kertoo itse halunneensa jo kauan yhdistää ICL:n ja Nokia Datan. ”Liitto on aina näyttänyt loogiselta, sillä molemmat ovat hyvin toimivia yrityksiä, joilla on hyvät tuotteet ja samanlainen strategia”, hän perustelee.

## Samanlaiset toimintatavat

”Toimintafilosofiamme ovat samanlaiset. Olemme molemmat järjestelmätoimittajia. Molemmilla on myös korkea laatutietoisuus”, painottaa ICL:n Euroopan toiminnasta vastaava johtaja Ninian Eadie.



ICL:llä on toimintaa 14 Euroopan maassa ja työntekijöitä yli 24 000. Kunkin maan henkilöstömäärät näkyvät kartassa.



Nokia Data tuo ICL:ään työasemaosaamista, sanoo ICL:n pääjohtaja Peter Bonfield.

”ICL:llä ja Nokia Datalla on samanlainen kulttuuri, mikä helpottaa oleellisesti yhdistymisen onnistumista. Nokian ja Ericsson Information Systemsin fuusiossa juuri nämä asiat olivat suurimpia ongelmia”, toteaa puolestaan Tero Laaksonen.

ICL:n toiminta on asiakaslähteistä. ”Kaikessa toiminnassa asetetaan asiakkaan etu ensimmäiselle sijalle”, sanoo Peter Bonfield.

Nokia Datan tapaan ICL on keskittynyt määrättyille toimialoille. Se on vahva vähittäiskaupassa, julkishallinnossa, teollisuudessa ja rahoituslaitoksissa. ICL ar-

vostaa Nokia Datan vahvaa toimialaosaamista.

## Täydentävät toisiaan

ICL:n ja Nokia Datan tuotteet täydentävät toisiaan. ICL on ollut vahva suurkoneiden ja unix-koneiden toimittajana. ”Nokia Data tuo ICL:lle pc- ja työasemaosaamista. Suomessa ja Ruotsissa hallitaan muotoilu-, ergonomia- ja turvallisuusasiat”, toteaa Bonfield.

Nokia Data tuo ICL:ään myös työasemajärjestelmiin ja tietoliikenteeseen liittyvää asiantuntemusta. Nokia Datahan on ollut edelläkävijä lähiverkkoihin poh-

jautuvien järjestelmien kehittäjänä.

Nokia Datan hyvät yhteistyösuhteet alan keskeisten yritysten kuten Intelin ja Microsoftin kanssa laajentavat ja parantavat ICL:n teknologisia mahdollisuuksia.

Yritykset täydentävät toisiaan myös maantieteellisesti. ICL:llä on ollut vahva asema Ison-Britanniassa. Myös Ranskassa, Tanskassa ja Hollannissa se on ollut Nokia Dataa suurempi. Vastaavasti Nokia Data oli saavuttanut vankemman aseman Suomen, Ruotsin, Saksan ja Espanjan markkinoilla.

## Mitä mieltä ICL:n ja Nokia Datan yhdistymisestä

Johtaja **Erkki Luhta** ABB-Strömberg-konsernista kertoo, että ensin hämmästytti, kun uutinen Nokia Datan ja ICL:n yhdistymisestä tuli julkisuuteen. Hän tottui kuitenkin pian ajatukseen, sillä hänellä on omakohtaisia kokemuksia oste-tuksi tulemisesta. "Kyllä se meiläkin oli aikamoinen piristysruiske ja käänne positiiviseen suuntaan", hän muistelee.

Nokia Datalle on Luhtan mielestä eduksi, että takana on vahva atk-alan yritys eikä Nokian kaltaisen monialayritys. "Asiakkaana odotan, että palvelu monipuolistuu ja asiakkaan ongelmiin pystytään paneutumaan entistä tehokkaammin. Varmasti yhteistyökuvio tuo vakiintuessaan mukanaan uusia mahdollisuuksia."

Myös johtaja **Esko Siik** Posti-pankista kertoo yllättyneensä uutisesta, vaikka osasikin odottaa, että jotain tapahtuu. "Ensin huolestuimme, mutta kun saimme lisää tietoa, luottamus palasi. Meille on vakuutettu, että palvelu- ja laatu-taso säilyvät entisellään. Lisävoima muualta saattaa jopa mahdollistaa uudenlaista toimintaa ja tuoda uutta lisäarvoa."

Helsingin koulutoimenjohtaja **Jouko Kauranne** on sitä mieltä, että alku näyttää hyvältä. Hän huolestui kuitenkin ensin siitä, miten suomalaisen työn käy. "Rauhoitettiin, kun kuulin Peter Bonfieldiltä, että mikrojen valmistus säilyy Suomessa ja tuotekehitykseen saadaan jopa lisää rahaa. Toivon, että koulumaailman tarpeisiin satsataan edelleen samaan tapaan kuin viime vuosina."

Hallintopäällikkö **Taisto Niinen** Tuko Maataloudesta kertoo, että heillä sovittiin isoista hankinnoista Nokia Datan kanssa keväällä. "Hetken ihmetytti, kuinka meidän käy. Tietoa tuli kyllä kiitettävästi heti paikalla, ja mieli rauhoittui. Uskon, että Nokia Datalta on kansainvälisesti paremmat toimintaedellytykset nyt kuin ennen. Eihän lisätieto koskaan pahasta ole."

Hieman Niinistä surettua suomalaisen yrittämisen kohtalo. Mieltä kalvaa myös epäily siitä, onko kotimaassa ylipäänsä kannattavaa pitää yllä tuotantoa pitkän päälle.

Vantaan kaupungin tietotekniikkapäällikkö **Tapio Huttunen** myöntää, että ensin tuntui epävarmalta, mutta tunne meni pian ohi. "Nyt kokonaisuuden painoarvo on suurempi kuin Nokian osana", hän toteaa. "Taitaa olla jopa paremmat elinedellytykset tiedossa. Vähän kuitenkin harmittaa, että suomalainen atk-alan yritys myytiin ulkomaalaisille."

Huttunen on havainnut tyytyväisenä, että Nokia Datan ja ICL:n tuotevalikoimat täydentävät hyvin toisiaan: ICL tuntee Euroopan markkinoita, Nokia Data Pohjoismaita. Hän toivoo, että työasematarkaisuja kehitetään ja markkinoidaan tehokkaasti myös jatkossa. ■

## ICL julistanut pitkään

**Monien atk-toimittajien tapaan myös ICL vannoo avoimien järjestelmien nimeen. ICL:llä on kuitenkin käytännön näyttöjä avoimuudestaan. Se on ollut jo pitkään edistämässä standardointia ja laiteympäristöjen avoimuutta monissa kansainvälisissä organisaatioissa.**

ICL oli sekä Unix Internationalin että X/Openin perustajajäsen. Unix Internationalin tavoitteena on kehittää Unix System V Release 4 -käyttöjärjestelmää minikoneiden standardikäyttöjärjestelmäksi. X/Open puolestaan puuhaa yhteistä sovellusympäristöä, joka mahdollistaisi unix-sovelluksien siirrettävyyden erimerkkisten koneiden välillä.

ICL on ollut edistämässä OSI-standardin kehittämistä. Se on ollut perustamassa SPAG-ryhmää (Standards Promotion and Application Group), jossa johtavat eurooppalaiset tietotekniikkayritykset työskentelevät OSI-standardoinnin edistämiseksi. ICL:n edustajat ovat olleet merkittävillä paikoilla myös erilaisissa komiteoissa, jotka ovat määritelleet muun muassa X.400-standardit.

### Mukana eurooppalaisessa yhteistyössä

Yritys on ollut myös mukana monissa eurooppalaisissa tutkimushankkeissa, kuten Espritissä ja Eurekassa. Tosin sen jälkeen kun Fujitsusta tuli ICL:n pääomistaja, ICL on suljettu toistaiseksi pois Eureka-projekteista. Muun muassa mikropiirejä koskevasta Jessi-tutkimushankkeesta ICL poistettiin viime maaliskuussa. Ison-Britannian kauppa- ja teollisuusministeriö on kuitenkin valittanut asiasta. Ministeriön mielestä ei ole mitään syytä sulkea ICL:ää pois Jessistä omistussuhteen takia, sillä yhtiö sekä suunnittelee että valmistaa tuotteensa Euroopassa.

Yritys on myös EUROSINETin, IGOSINETin ja COSINETin jäsenen. Lisäksi ICL:llä on tutkimusyhteistyötä muiden eurooppalaisten tietokonevalmistajien kanssa. Esimerkiksi Münchenissä sillä on tutkimuslaitos, jonka se omistaa yhdessä Bullin ja Siemenin kanssa. ■

### Avoimuus tuotteissa

ICL:n tuotteet perustuvat avoimuuteen ja standardeihin. Tuotestrategia rakentuu dosin ja os/2:n käyttöön työasemissa ja työasemajärjestelmissä, unixiin tietokantapalvelimissa ja minikoneissa sekä VME-käyttöjärjestelmään suurkoneissa.

ICL:n pc-valikoima perustuu jatkossa MikroMikkoihin ja LAN-pohjaiset työasemajärjestelmät Tiimi-järjestelmiin. ToimistoTiimille uuden isännän saanti tuo lisää mahdollisuuksia, sillä ICL aikoo panostaa jatkossa merkittävästi ToimistoTiimin kehittämiseen ja markkinointiin.

Yrityksen unix-osaaminen on vahva. Oleellinen osa ICL:n tuotteita on DRS -unix-tuoteperhe, joka perustuu Intel 486 ja Sunin SPARC RISC -teknologiaan. DRS-tuotteita täydentävät Intel-pohjaiset Mikko 100 -unix-koneet, jotka valmistetaan Suomessa.

ICL:n sarjan 39 -suurkoneet perustuvat Fujitsun tekniikkaan. Fujitsu on toimittanut ICL:n suurkoneisiin puolijohteita aina 1980-luvun alusta.

Suomessa ICL:n omaa tuotevalikoimaa täydentävät agenttituotteet, kuten Tandem-laitteet, Bullin DPS-koneet sekä HDS:n suurkoneet. Tandemin kanssa ICL:llä on ollut pitkään yhteistyötä muun muassa Ison-Britanniassa. Siellä ICL on ollut kokonaisvastuullisena toimittajana laajoissa valtiotietokone- ja puolustusministeriön hankkeissa, joihin on sisällynyt myös Tandem-laitteistojen toimituksia.

ICL käyttää tutkimus- ja kehitystyöhön noin 13 prosenttia liikevaihdostaan. Tuotteita kehitetään pääasiassa Ison-Britanniassa neljällä paikkakunnalla: Bracknellissa, Manchesterissa, Readingissä ja Stevenagessa. Mikroja ja työasemajärjestelmiä kehitetään Suomessa ja Ruotsissa. ■

## avoimuutta



Patrick Andersson

## Fujitsu ICL:n taustavoimana

**Kun ICL osti Nokia Datan, kiinnittyivät Suomen atk-maailman katseet myös ICL:n takana olevaan Fujitsuun. Moni hämmästeli kuullessaan, että Fujitsu on maailman toiseksi suurin atk-yritys.**

Vuonna 1935 perustettu Fujitsu on elektroniikan suur-yritys, jonka noin 80 miljardin markan liikevaihdosta kaksi kolmannesta tulee tietotekniikasta. Fujitsun muita merkittäviä tuoteryhmiä ovat tietoliikennetuotteet, puolijohteet sekä kulutuselektroniikan tuotteet, esimerkiksi kannettavat puhelimet. Myös eräät Nokia Datan Yritysviestintäyksikön puhelinvaihteet perustuvat Fujitsun tekniikkaan.

Kun Fujitsu osti ICL:n, tuli vielä yli 75 prosenttia yhtiön liikevaihdosta Japanista, jossa se on suurin tietotekniikkayritys ennen muun muassa NECiä, IBM:ää sekä Hitachia. Tietotekniikan tuotevalikoima on Fujitsussa laaja:

super-tietokoneista unix-koneisiin sekä työasemiin.

Fujitsun näkemättömyys Euroopassa heijastaa yrityksen strategista näkemystä; yritys on useilla merkittävillä markkina-alueilla mukana oem-toimittajana tai markkinointiyhtiön takana olevana rahoittajana. Näin ollen Suomessakin markkinoitavat Fujitsu-merkkiset kirjoittimet ovat vain jäävuoren huippu.

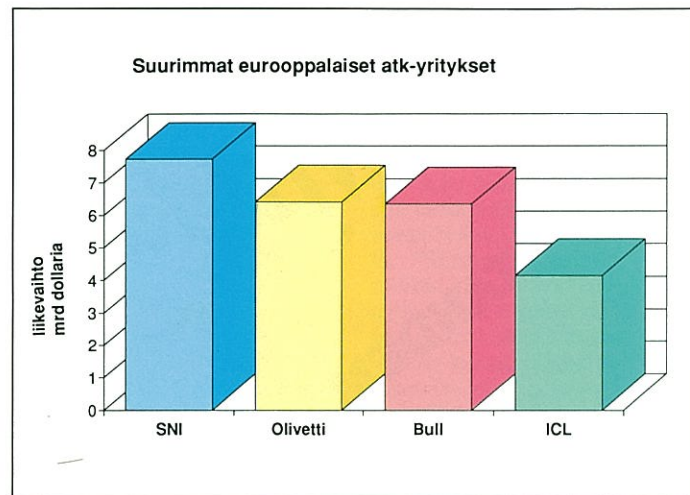
ICL:n lisäksi Fujitsu on tehnyt suoria pääomasijoituksia muun muassa Amdahlille sekä amerikkalaisiin Intellistor- sekä Poqet-yrityksiin. On merkkejä että myös jatkossa tullaan näkemään Fujitsun sijoittavan huipputeknologia-yrityksiin. Siemensille Fujitsu toi-

mittaa suurtietokoneita, ja sillä on Sunin kanssa teknologiayhteistyötä.

Tunnusomaista Fujitsulle on, että yritys mielellään vertaa itseään tietotekniikan globaaliin markkinajohtajaan, IBM:ään. Eikä tällainen vertailu ole tuulesta temmattu, sillä IBM oli vielä vuonna 1960 20 kertaa suurempi kuin Fujitsu. Vastaava suhde oli vuonna 1990 enää 4.4. ■

## ICL nousi Euroopan neloseksi

Ostamalla Nokia Datan ICL kiilasi itsensä eurooppalaisten toimittajien suuruuslistalla viidenneltä tilalta neljänneksi ohittaen hollantilaisen Philipsin. Edellä ovat vielä saksalainen SNI, italialainen Olivetti ja ranskalainen Groupe Bull.



ICL on ollut Euroopan kannattavimpia atk-yrityksiä. Vuodesta 1982 alkaen se on tuottanut voittoa, ja viime vuonna sen liikevoitto oli peräti 780 miljoonaa markkaa.

Myös liikevaihto on kasvanut, ja viime vuonna se oli yli 11,2 miljardia markkaa. Kun ICL:n liikevaihtoon lisätään Nokia Datan luvut, se nousee yli 16 miljardiin. Silloin ICL:stä tulee neljänneksi suu-

rin eurooppalainen tietotekniikkayritys.

### Syntyi vuonna 1968

ICL syntyi vuonna 1968, kun Ison-Britannian johtavat kotimaiset tietokonevalmistajat English Electric Computers ja ICT yhdistettiin.

Vuonna 1984 ICL siirtyi STC:n (Standard Telephones and Cables) omistukseen. STC oli IT:n brittiläinen tytäryhtiö, joka toimittaa tietoliikenne- ja tietojärjestelmiä ympäri maailmaa.

Huolimatta ICL:n hyvästä kannattavuudesta STC alkoi etsiä ICL:lle uutta omistajaa 1980-luvun loppupuolella. Myös Nokian ja ICL:n välillä käytiin jo tuolloin neuvotteluja. Tavoitteena oli löytää eurooppalainen kumppani. Kun ei siinä onnistuttu, niin STC myi syksyllä 1990 Fujitsulle 80 prosentin osuuden ICL:stä. Myös itse STC siirtyi viime keväänä IT:ltä kanadalaisen Northern Telecomin omistukseen.

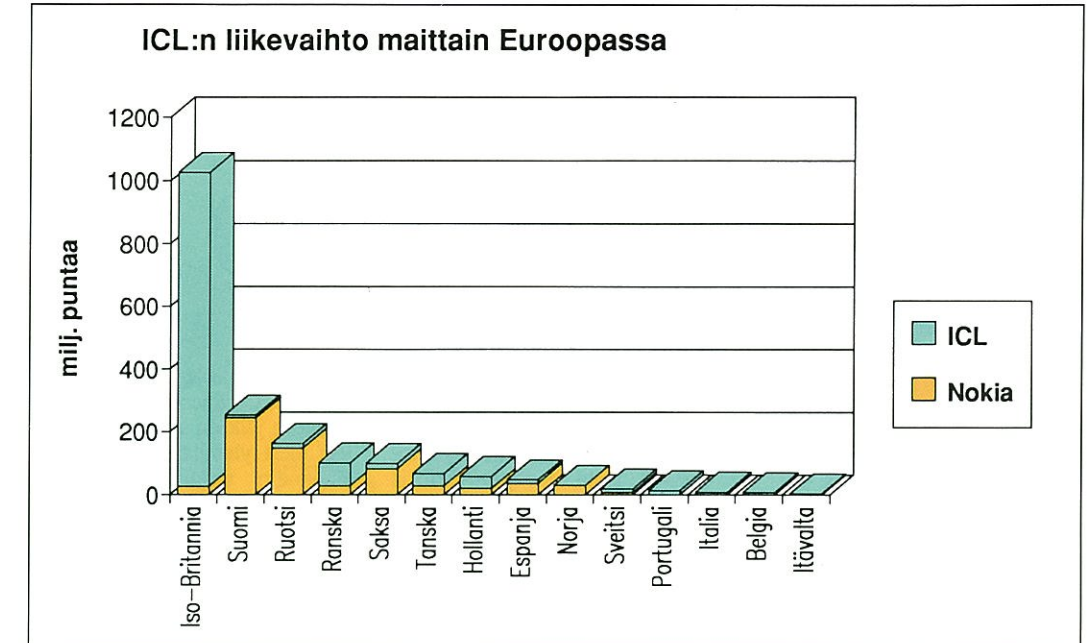
## Kasvua yritysostoilla

ICL:n keskeiseen strategiaan kuuluu toiminnan laajentaminen Euroopassa. Sen tavoitteena on olla 90-luvulla johtava tietotekniikkatoimittaja Euroopassa. Tätä strategiaa se on toteuttanut viimeisen neljän vuoden ajan ostamalla yrityksiä ja perustamalla yhteisyrityksiä ympäri Eurooppaa. Yritysostot on mahdollistanut hyvä tuloskehitys.

- Helmikuussa 1987 ICL perusti GEISin (GE Information Services) kanssa yhteisyrityksen International Network Services (INS), joka on erikoistunut muun muassa EDlin. INSillä onkin ED:ssä yli 60 prosentin markkinaosuus Isossa-Britanniassa.
- Joulukuussa 1987 ICL muodosti kahdeksan puolalaisen organisaation kanssa yhteisyrityksen Furnel International, joka markkinoi tietojärjestelmiä ja koulutuspalveluja Puolassa.
- Vuoden 1988 helmikuussa eli kuukausi Nokian ja Ericssonin kaupan jälkeen ICL osti Northern Telecomin tietotekniikkatoiminnon Euroopassa. Tämä vahvisti ICL:n asemaa erityisesti Hollannissa ja Italiassa.
- Syyskuussa 1988 ICL osti 50 prosentin osuuden tanskalaisesta Regnecentralenista, nykyiseltä nimeltään RC International, joka on Tanskan toiseksi suurin tietotekniikkayritys.
- Samassa kuussa ICL perusti Espanjaan ohjelmistokehitykseen erikoistuneen yhteisyrityksen espanjalaisen IFA:n kanssa.
- ICL:llä on ollut toimisto Moskovassa jo vuodesta 1968. Mutta joulukuussa 1988 vuorossa oli yhteisyrityksen Marine Computer Systemsin perustaminen Leningradiin yhdessä Morflotin kanssa. Yritys toimittaa tietojärjestelmiä muun muassa neuvostoliittolaisille laivayhtiöille. Vuoden 1990 helmikuussa yritys alkoi valmistaa mikroja Leningradissa.
- Vuoden 1989 tammikuussa ICL:n ostolistalla oli yhdysvaltalainen Computer Consoles Incorporation (CCI), joka vahvisti ICL:n unix- ja toimistojärjestelmien osaamista.
- Niin ikään tammikuussa 1989 se osti yhdysvaltalaisen Datachecker Incorporationin National Semiconductorilta. Yritysoston myötä ICL:stä tuli maailman kolmanneksi suurin vähittäiskaupan järjestelmien toimittaja.
- Lokakuussa 1990 ICL osti suuren ruotsalaisen ohjelmistotalon Databolin Information Systems AB:n (DBIS). Myös Databolinin tytäryritykset Suomessa, Norjassa ja Tanskassa siirtyivät ICL:n omistukseen.
- Tämän vuoden helmikuussa oston kohteena oli hollantilainen ohjelmistoyritys House Comdes BV, joka on erikoistunut terveydenhuollon ja rahoitusalan järjestelmiin.
- Nokia Datan oston jälkeen ICL on jo ehtinyt perustaa yhdysvaltalaisen puhelinyhtiön Bell Atlanticin kanssa yhteisyrityksen Bell Atlantic Customer Services, joka on erikoistunut muiden kuin ICL:n tietokoneiden ylläpitoon. ICL omistaa yrityksestä 51 prosenttia. Yritys toimii muun muassa Sorbus-nimisellä Isossa-Britanniassa, Ranskassa, Saksassa, Italiassa, Itävallassa ja Sveitsissä.
- ICL on ilmoittanut perustavansa neuvostoliittolaisen KMECS-yhtiön kanssa uuden yhteisyrityksen Neuvostoliittoon. ICL:llä on 60 prosentin enemmistöosakkuus uudessa yrityksessä, joka markkinoi Neuvostoliittoon muun muassa ICL:n unix-koneita.

## Kakkonen Isossa-Britanniassa ja Pohjoismaissa

ICL on ollut jo pitkään toiseksi suurin atk-toimittaja Britteinsaarilla. Ostettuaan Nokia Datan siitä tuli data-markkinoiden ykkönen Suomessa ja kakkonen myös Pohjoismaissa. Espanjassakin yritys on nyt toisella sijalla, jos mukaan lasketaan Fujitsun toiminta.



so-Britannia on ollut ICL:n vahva kotimarkkina-alue. Markkinatutkimuslaitos IDC:n mukaan ICL:llä oli viime vuonna yli 10 prosentin osuus Iso-Britannian kovasta kilpailuista atk-markkinoilla.

Muualla Euroopassa ICL on ollut suhteellisen pieni. Monissa Euroopan maissa Nokia Data olikin ICL:ää selvästi vahvempi. Esimerkiksi Saksassa Nokia Data oli saavuttanut suhteellisen hyvän aseman.

Suomessa ICL on nyt markkinajohtaja lähes 1,8 miljardin markan liikevaihdollaan. Se on myös muun muassa mikrojen, päätteiden, unix-koneiden, sekä mini- ja suuryritysten johtava toimittaja Suomessa.

### Vähittäiskaupassa kolmonen maailmassa

Maailmanlaajuisesti ICL:n vahvin markkina-alue on vähittäiskau-

pan järjestelmissä, joiden toimittajana se on kolmanneksi suurin maailmassa.

Vähittäiskaupan järjestelmien toimittajana ICL on Isossa-Britanniassa ykkönen lähes 40 prosentin markkinaosuudella. Myös Suomessa uusi ICL on markkinajohtaja kaupan kassajärjestelmien toimittajana.

Tutkimuslaitos Marketindex Oy:n mukaan ICL:llä ja entisellä Nokia Datalla oli yhteensä noin 42 prosentin markkinaosuus Suomen EAN-kassoista tämän vuoden elokuun lopussa. Jos lasketaan mukaan ICL:n omistaman Datacheckin noin 22 prosentin osuus, voidaan puhua yli 60 prosentin markkinaosuuksista.

Vähittäiskaupan lisäksi ICL:llä on vahva markkina-asema julkishallinnossa, teollisuudessa ja rahoituslaitoksissa. Esimerkiksi Isossa-Britanniassa se on ykkönen julkisen hallinnon tietojärjestelmätoimittajana.

Tällä hetkellä japanilaisella Fujitsulla on 80 prosentin ja Northern Telecomilla 20 prosentin omistusosuus ICL:stä. Fujitsu ilmoitti viime vuonna vievänsä ICL:n pörssiin tämän vuosikymmenen puoliväliin mennessä. Tuossa yhteydessä Nokia-yhtymä saa 5 prosentin osakkuuden ICL:stä osana Nokia Datan kauppahintaa.

Kaikki entiset Nokia Datan tuotemerkit, kuten MikroMikko, Mikko, Alfakop ja Tiimi, siirtyivät ICL:lle. Tuotemerkeistä ei ole tarkoitus luopua.

Yli puolet ICL:n liikevaihdosta tulee ohjelmistosta ja palveluista.

## Merkittäviä suurasiakkaita

- Ruotsi: ICA, PUB, Åhlens, Systembolaget, Spadab, SE-Banken, Televerket, Riksförsäkringsverket, Volvo, Ericsson, Viking, SAS
- Norja: Vinmonopolet, Storebrand
- Saksa: C & A, Vereinigte Versicherung, Bundespost
- Hollanti: PTT, Vendex
- Belgia: GIB, Vendex
- Iso-Britannia: Sainsbury, Marks & Spencer, Bacs, Nationwide, Bank of England, Verohallinto, HM Customs
- Ranska: Auchan, SNCF (Valtion rautatiet), Esterel
- Espanja: Banco Popular, Banesto, Sosiaaliministeriö

ICL kehittää, valmistaa ja markkinoi tietojärjestelmiä, verkkoja, ohjelmistoja ja palveluja eri toimialoille, kuten vähittäiskauppaan, teollisuuteen, rahoituslaitoksiin ja julkiseen hallintoon.

# Nimi muuttuu, sitoumukset säilyvät

**Suomen suurimman tietotekniikkayrityksen nimi on lokakuun 1. päivästä lukien ICL Data Oy. Entinen Nokia Data -nimi jää elämään vain historian sivuille. Vaikka yhtiön nimi ja rakenne muuttuvat, pidetään entisistä palveluista ja sitoumuksista kiinni.**

**T**oinen menneisyyteen jäävä yhtiö on Nokia Data Systems Oy. Sen nimi on jatkossa ICL Personal Systems Oy. ICL Data on myyntiyhtiö ja ICL Personal Systems tuotekehitys- ja tuotantoyhtiö.

## Vain vähän muutoksia

Sekä ICL Data että ICL Personal Systems kuuluvat suomalaisina yksikköinä ICL Europe -nimiseen kokonaisuuteen. ICL Europe on Euroopan neljänneksi suurimman atk-yrityksen, englantilaisen ICL:n yksi päälohko.

Suomalaisen ICL Datan toimitusjohtajana jatkaa **Tero Laaksonen**. Hän raportoi ICL:n Euroopan toiminnoista vastaavalle **Ninian Eadielle**.

ICL Personal Systems on entisellä tavalla jaettu kolmeen tuoteyksikköön, jotka ovat PC:t, Päätteet ja Järjestelmät.

Entisen Nokia Datan muut pohjoismaiset myyntiyhtiöt eli Ruotsin, Norjan ja Tanskan yksiköt muodostavat ICL Scandinavia -nimisen kokonaisuuden. Sitä vetää tanskalainen **Torsten Vieth**, joka raportoi samaten **Ninian Eadielle**. Loput eurooppalaiset myyntiyhtiöt yhdistyvät ICL:ään hie- man eri tavoin.

## Tammikuun takojaiset

ICL:ää on Suomessa aiemmin edustanut ICL Finland Oy -niminen yritys. Se jatkaa toimintaansa entiseen malliin vuoden loppuun asti, aivan kuten ICL Datakin. Molemmat yritykset tekevät vuoden 1991 tilinpäätökset omis- sa nimissään. Tammikuussa yritykset yhdistetään, ja toimintaa jatketaan ICL Datan nimissä.

ICL Datalla on nyt kolme ty-

täryhtiötä, Insele Oy, Grafimedia Oy ja ICL Edacom Oy. Vuoden- vaihteen jälkeen sisarusparvi kasvaa vielä yhdellä, nykyisen ICL Finlandin tyttärellä Databolin Oy:llä.

ICL Finlandin toimitusjohtaja **Kalevi Pietiläinen** jatkaa tehtävä- sään vuoden loppuun asti. Sen lisäksi hän toimii Tero Laakso- sen alaisuudessa erityistehtävissä, suunnitellen ja toteuttaen organi- saatiosirtoja, huolehtien ICL Fin- landin asiakassuhteista ja kehittäen uuden yhtiön tuotevaliko- maa.

## Yhteistyöhön yhdistymällä

Vaikka ICL Data ja ICL Finland toimivatkin laskennallisesti omis- sa nimissään vuoden loppuun, yh- distetään tehtäviä toiminnallisesti jo aiemmin. ICL Finlandin vä- hittäiskauppatoiminta siirtyy ICL Edacomiin ja tarvikemyynti Inse- leen. Huoltotoiminta yhdistyy ICL Datan Asiakaspalvelut-yksik- köön ja elintarviketeollisuuden toi- minta ICL Datan Teollisuus-yksik- köön.

Myös hallinnolliset yksiköt ku- ten Markkinointi, Talous ja Hen- kilöstö saatetaan yhteen. Markki- nointia vetää **Yrjänä Ahto**, ja ta- lous- ja hallintovastuun kantaa **Jussi Savikko**. Henkilöstöjohtaja- na jatkaa **Max Bergman**. Lukui- sia muitakin toimintoja, esimer- kiksi tuki- ja koulutuspalveluja, yhdistetään muodostamaan ehjiä, vastuualueilleitaan selkeitä kokonai- suuksia.

## Tietokonemyynti uudistuu

ICL Datan suurin yksikkö on **Henry Ehrstedtin** vetämä Tietoko- nemyynti. Sen toimintaa kehite- tään vastaamaan entistä parem-

min markkinoiden yhä kovenevia vaatimuksia. Loppuvuoden aika- na toteutetaan useita tähän tähtää- viä muutoksia eriyttämällä järjes- telmä- ja laitemyynti toimimaan kummankin omilla edellytyksillä.

Järjestelmäliiketoiminta perus- tuu toimialakohtaisiin sovelluksiin, ohjelmistoihin ja palveluihin sekä järjestelmäintegrointiin ja koko- naistoimituksiin.

Tuotemyynnin tehtävänä on mikrojen, unix-laitteiden, oheis- laitteiden, tietoliikennetuotteiden ja perusohjelmistojen myynti ja jakelu, toimialoista riippumatta. Toiminnan eriyttämisellä saavute- taan nopeat toimitusajat, parempi kustannustehokkuus ja hyvä hintakilpailukyky.

Suurasiakkaat, esim. julkisen hallinnon laitokset, ovat myös erit- täin tärkeä painopistealue. Niistä huolehtimaan on nimetty omat, kokonaisvastuulliset yhteyshenki- löt.

## Edustussitoumukset ennallaan

Osa päämiesneuvottelujen yksi- tyiskohdista on lehden mennessä painoon vielä kesken. Pääosin toi- minta edustustuotteiden pohjalla jatkuu aiempaan tapaan. Parissa tapauksessa yhteistyön muodot saattavat muuttua, mutta palvelu jatkuu kuten ennenkin.

Hitachi Data Systemsin suurtie- tokoneiden edustuksen jatkumi- nen on jo nyt varmistunut. Tuo- tevalikoima säilyy ennallaan, ja tarvittaessa sitä laajennetaan yhe- teensopivien suurkoneiden uusilla julkistuksilla.

"Asiakkaalle tulevaisuus näkyy selvänä: kaikista niin ICL Datan kuin ICL Finlandinkin sitoumuk- sista pidetään kiinni. Mitään sel- laista ei ole näkyvässä, joka aset- taisi tämän kysenalaiseksi," Tero Laaksonen vakuuttaa.