

**N**okia Informaatiojärjestelmien ruorissa on nyt **Kalle Isokallio**.

Merelliselle ilmaisulle on tällä kertaa katetta, sillä Kalle on peruskoulutukseltaan Polilta valmistunut laivanrakentaja. Ensimmäinen työnantaja oli Wärtsilä.

Tietotekniikan perusosaamisen Kalle hankki vuosina 1974–1981, jolloin hän työskenteli IBM:ssä edeten harjoittelijasta tietokoneosaston markkinointijohtajaksi.

Nokialaista johtamista Kalle on oppinut Koneteollisuusryhmän ruotsalaisen tytäryhtiön Kabmatikin toimitusjohtajana. Ja sen jälkeen Suomessa saman teollisuusryhmän Kaapelikoneosaston johtajana, josta tehtävästä hän nyt siirtyi Informaatiojärjestelmät -osaston vetäjäksi.

### **Kansainvälinen kaapelikoneosasto**

"Kaapelikoneosastolla on sektorillaan noin neljännes maailmanmarkkinoista. Osasto on kokonaan kansainvälisten toimintojen varassa. Suomessa on vain yksi asiakas, Nokian kaapeliteollisuus. Kallen aikana toiminnan painopiste siirrettiin Euroopasta muualle maailmaan. Viimeisimmät kaupat tehtiin Kiinaan ja näillä kaupoilla Nokia on mitalisijoilla Kiinan ja Suomen välisessä kaupassa".

### **Suomalaista tietotekniikkaa**

"Suomessa uusiutuvia luonnonvaroja ovat vain metsät ja



## **Informaatiojärjestelmien johtaja Kalle Isokallio:**

# **"Toimintamme tason mittaa aina asiakas"**

ihmiset. Jomman kumman avulla tulevaisuus on rakennettava. Nokialla on korkeatasoisia luovia ihmisiä, joiden varaan uskaltaa rakentaa suomalaista tietotekniikkaa".

"Asiakkaillemme kotimaisuus ei ole sinänsä merkittävä tekijä, ellemme pysty tarjoamaan hänen tarpeitaan tyydyttäviä tuotteita. Asiakkailamme on oikeus vaatia meiltä kansainvälisesti kilpailukykyisiä ratkaisuja".

"Nokia on tietotekniikan maailmassa pieni, vaikka olemmekin Suomessa suuri. "Pienuttamme" on käytettävä hyödyksi siten, että pystymme nopeammin ja joustavammin kuin kilpailijamme tarjoamaan asiakkaillemme hyviä ratkaisuja".

"Toimintamme tason mittaa aina lopullisesti asiakas. Emme itse. Asiakaspalvelussa ei koskaan voi saada korkeinta arvosanaa, parantamisen varaa täytyy aina löytyä".

### **Lisäarvo suomalaisella insinööritaidolla**

Sinulla on kokemusta kansainvälisestä toiminnasta Kaapelikoneosastolla. Miten Informaatiojärjestelmät tulee kansainvälistymään?

"Skandinaviaa on opittava pitämään kotimarkkinana. Skandinavian ulkopuolelle tulemme siirtymään kapeammalla tuotevalikoimalla. Kansainvälisen toiminnan on perustuttava kotimaiseen osaamiseen. Kun hallitsemme busineksen sydämen – nokialaisen osaamisen, on onnistuminen meistä itsestämme kiinni."

Ja suomalainen tietokonevalmistus on edelleen olennainen osa nokialaista osaamista?

"Kyllä. Suomalaista tietokonevalmistusta tarvitaan jo pelkästään kansainvälisistä syistä.

Selvähän on, että siihen pystytään. Meille kaikille on haaste näyttää, että se pystytään tekemään kannattavasti. Koska kotimarkkinamme on pieni, niin ratkaisujemme lisäarvo on hankittava intelligentialla massatuotteiden sijasta".

Miksi lähdit vetämään Informaatiojärjestelmiä?

Kalle on osoittanut vastenmielisyytensä fraaseja kohtaan koko haastattelun ajan. Ja jos on pakko vastata fraaseilla, mukana on vahvasti itseironiaa. Vakavoituen Kalle vastaa:

"Mielenkiinto tietotekniikkaa kohtaan. Haluan olla pelissä mukana. Ja koska olen isänmaallinen, pelaan mieluummin kotimaisessa joukkueessa kuin ulkomaisessa". □