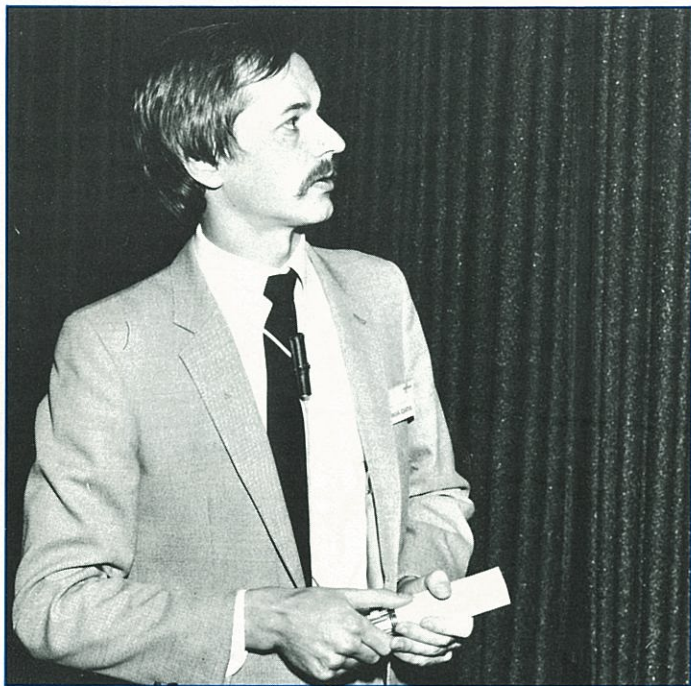


Esittelyvuorossa:

Heikki Kotilainen — Mikko 2:n piirilevynsuunnittelusta se alkoi



- Heikki Kotilainen nimitettiin viime kesänä Päätejärjestelmät osaston markkinointipäälliköksi laiteohjelmistotryhmän suunnittelupäällikön tehtävistä.
- Perinteisten markkinointitehtävien lisäksi Heikki vastaa myynnin- ja asiakaskoulutuksen järjestämisestä sekä kansainvälisen myynnin ja jälleenyynnin tuesta.

Heikki Kotilainen, kerro itsestäsi.

Olen lähtöisin Keski-Suomesta Kivijärveltä. Kävin oppikoulun Karstulassa ja Teknillisen Korkeakoulun Helsingissä, josta valmistuin vuonna 1976 sähköinsinööriksi. Kaupallisia opintojakin olen harrastanut, mutta työkiireiden vuoksi ne ovat jääneet vähemmälle huomiolle.

Pieni mielenkiintoinen yksityiskohta Karstulasta. Tämä opinahjo on tuottanut peräkkäisiltä luokilta minun lisäksi kaksi muuta "Mikon tekijää", Leevi Lehtisen ja Risto Maunulan.

Harrastuksistani voisin mainita suunnistuksen, hölkkäilyn ja ratsastuksen. Suunnistus on tärkein, sen aloitin jo 13-vuotia-

aana ja nuorempina saavutin jonkinmoista menestystäkin. Nykyisin kilpailen harrastusmielessä ja edustan Nokiaa firma-liigassa.

Sinulla on pitkä ura Mikon suunnittelijana. Mitkä ovat mielempainuneimmat vaiheet?

Aloitin Mikon parissa vuonna -72, jolloin tulin joululoman ajaksi Nokialle. Tällöin oli Mikko 2:n suunnittelu kovassa vauhdissa ja ensitöikseni pääsin Rajulinin Erkin apulaiseksi keskusyksikön piirilevyn vetoja suunnittelemaan. Seuraavana kesänä olin harjoittelijana prodigit-ryhmässä, jossa tehtiin teollisuuden tietojenkäsitteilyä.

Vakituisen työ Nokialla alkoi kesällä -74. Aluksi toimin

prodigit-ryhmässä systeemin suunnittelijana PDP:tä ja Mikko 1:tä ohjelmoiden ja myöhemmin projektipäällikkönä.

Vuosi -77 vierähti armeijassa ja sen jälkeen palasin Mikon kehitystehtäviin vastuualueinaani mikroprosessorit ja niiden ohjelmistot. Ennen myyntiin siirtymistäni toimin suunnittelupäällikkönä laiteohjelmistotryhmässä, jossa tehdään Mikon perusohjelmistoa, laiteohjelmia ja ohjelmia eri mikroprosessoripohjaisille laitteille kuten VDU:t ja kassapäätteet.

Tunnet Mikon rakenteen ja sie-lunelämän hyvin tarkkaan. Ilmeisesti annat tyhjentävän vastauksen mihin tahansa Mikkoa koskevaan kysymykseen.

Vuosien mittaan, kun on aloittanut työt Mikko 1:n parissa seurannut eri Mikko-mallien kehitystä hyvinkin läheltä ja antanut siihen omankin panoksensa, voi sanoa tuntevansa ne kohtalaisen hyvin. Kuitenkin Mikko 3 oheislaitteineen varus- ja sovellusohjelmistoinen on jo niin suuri kokonaisuus, ettei kovin syvästi tietoa siitä voi olla kuin tietyllä alueella. Tyhjentävien vastausten antamiseen tarvitaan kyllä useampi henkilö Mikko-kehityksestä.

On hyvin "nokialaista" siirtyä suunnittelusta myyntiin. Minkälainen haaste se on sinulle?

Siirtyminen kehityksestä markkinointiin on aikamoinen harppaus tekniseltä puolelta kaupalliselle puolelle. Koen sen mielekkäänä koska nyt on mahdollisuus katsella asioita uudesta perspektiivistä — ja se opettaa. Suomalainen insinööri on etevä suunnittelemaan mitä erilaisimpia "hilavitkuttimia" ja näyttämään niitä asiakkaille. Mutta kun asiakas kysyy, mihin sitä käytetään, vastaus on: "Pitäkökö sitä voida käyttää, sehän toimii!"

Asiakkaiden tarpeet pitää ol-

la selvillä samoin oikea kehityssuunta. Juuri markkinatietouden tason nostamisen koen erityisen haastavaksi samoin kuin myös koulutuksen ja kansainvälisen tuen toimintojen järjestämisen.

Päätejärjestelmät osasto työskentelee valtavalla innostuksella ja korkealla työmotivaatiolla. Oletko pohtinut syitä siihen?

Monta kertaa on kieltämättä tullut mieleen, mikä saa PJ:n ihmiset puurtamaan ylitöitä ja uhraamaan vapaa-aikaansa työn hyväksi. Syitä on varmaan monia, mutta itse ajattelisin pääsyyksi seuraavia. Meillä PJ:ssä on mahdollisuus tuottaa omia tietokoneita ja päätelaitteita, joiden kehitys tarjoaa mielekkästä työtä henkilöille, joilla on korkea ammattitaito ja siten motivoi työsuorituksiin.

Toiseksi meillä on nuorekas ja "kaavoihin kangistumaton" henkilöstö ja joustava organisaatio. Lisäksi meillä on eräitä suuria persoonia, jotka ideoiltaan pitävät tuulta purjeissa. Viimeisenä voisi mainita tietoisuuden siitä, että jos teemme työmme vähintään yhtä hyvin kuin muut ja juoksemme hie-man nopeammin, niin kyllä pärjäämme.

Sinulta on turha kysyä tuleeko Mikko pärjäämään myös kansainvälisillä markkinoilla. Kysytäänkin: miksi Mikko tulee pärjäämään?

Päätejärjestelmät osaston tuotannon kasvun kannalta tärkeää on saada vienti luistamaan hyvin. Jo ensi vuonna kolmannes omasta myynnistä menee vientimarkkinoille ja uusien tuotteiden osalta pyrimme paljon korkeampiin vientiosuuksiin.

Miksi pärjäämme? Meillä on korkeasti koulutettua ammattitaitoista henkilökuntaa, pyrim-

Uusi jälleenyymyjä Tanskassa

me soveltamaan viimeisintä teknologiaa, erikoistumme, teemme laadukkaita ja ergonomisia tuotteita, suunnittelumme on ennakkoluulotonta ja hyväksikäytämme Elektronikassa hankittua tietämystä sekä ohjelmistopuolella pyrimme minimoimaan perusohjelmiston kehityksen, hyväksikäyttämään kansainvälisistä ohjelmistotuotantoa ja keskittymään sovellusohjelmointiin. Uskomme Mini-, Makro- ja MikroMikkojemme, MPS 10:n ja päätelaitteiden menestykseen kansainvälisillä markkinoilla. Helpolla emme tule menestyä saavuttamaan, mutta työtähän me PJ:ssä olemme tottuneet tekemään. □

Nokia Data on solminut uuden jälleenyymytisopimuksen tunnetun tanskalaisen elektronikka-alan yrityksen DANBRIDGE AS:n kanssa.

DANBRIDGE otti 01.09.1981 alkaen edustukseensa Nokian näyttöpäätteet ja päätejärjestelmät Tanskassa.

DANBRIDGE tunnetaan maailmalla korkealuokkaisten elektronisten teollisuuden mitalaitteiden valmistajana, jonka omasta tuotannosta menee 95 % vientiin. Oman tuotannon ohella DANBRIDGE on edustanut mm. Tandbergin näyttöpäätteitä Tanskassa.

DANBRIDGE AS on perustettu v. 1949 ja toimitusjohtajana on N.P. Shierbeck. Yritys sijaitsee Farumissa Kööpenhaminan ulkopuolella ja työllistää 45 henkilöä. Liikevaihto 1980 oli 25 milj.DEK.

Tanskassa jatkaa edelleen DATA-INFORM AS Nokia Datan pientietokoneiden jälleenyymyjänä. □

Pitävätkö säätiedotukset paikkansa tietojenkäsittelyssä

Nokia Compus ennustaa tulevat tuulet, sateet ja helteet perinteisillä yritysjohdon atk-päivillä joulukuun 3. päivänä Kalastajatorpalla. Kokouksen puheenjohtajana on toimitusjohtaja Leo Laaksonen Lapin Kulta Oy:stä.

Esitelmät ja esitelmöijät ovat

- | | |
|---|---|
| • Taloudellinen säätäjä | Pääjohtaja
Matti Ranki
SKOP |
| • Atk:n korkea- ja matalapaineet liikkeenjohtajan hämmäntäjinä | Johtaja
Matti Willamo
Fennia Vakuutus |
| • Viilentävätkö tietojärjestelmät poliitista hellestä seutusuunnittelussa | Toiminnanjohtaja
Juha Talvitie
Seutusuunnittelu
Keskusliitto |
| • Muuttuuko maapallon ilmasto — vedenpaisumusko edessä? | Ylijohtaja
Erkki Jatila
Ilmatieteenlaitos |
| • Odotettavissa olevat tuulet informaatiotekniikan alueella | Osastonjohtaja
Viljo Hentinen
Nokia Elektronikka |

Ruotsissa luotetaan Nokia Dataan

CDC

Ruotsin Control Data Ab on uusinnut Nokia Datan kanssa näyttöpäätteiden OEM-sopimuksensa.

Tämä uusi sopimus tarkoittaa sitä, että CDC on vuoden 1982 lopussa ostanut ja toimittanut Ruotsissa noin 1000 Nokia Datan valmistamaa näyttöpäätettä, joita käytetään CYBER 18 -järjestelmän yhteydessä.

CDC:n valinta käyttää suomalaisia näyttöpäätteitä johtuu mm. niiden erinomaisista ergonomisista ominaisuuksista.

Systembolaget

Vaihtoehtoisten kassapäättejärjestelmien testien ja vertailujen jälkeen Systembolaget on päättänyt jatkaa Nokia Datan laitteistolla. Viimeisin tilaus käsittää 100 myymälää ja 840 kassapäätettä.

Kokonaisuudessaan toimitukset käsittävät 220 myymälää ja 1800 kassapäätettä. Tähän mennessä on Ruotsiin asennettu noin 800 kassapäätettä 100 myymälässä.

Systembolagetin tilaus käsittää myös nykyisen laitteiston laajennuksia sekä sovellusohjelmiston edelleen kehitystä. □

Toiminta Saksassa saatu käyntiin

Ensimmäinen länsisaksalainen yritys on tehnyt jälleenyymytisopimuksen Nokian kanssa. Yritys on länsiberliiniläinen PK-elektronik Poppe GmbH. Sopimus koskee Berliinin alueelle markkinoitavia näyttöpäätteitä.

PK-elektronik Poppe halusi laajentaa oheislaittevalikoimaansa korkealaatuisella pää-

telaitteella. Lisäargumenttina oli myös päätteiden ergonomia, joka täyttää saksalaisen normiston vaatimukset mainiosti.

Nokian vientiponnistelut Saksassa alkoivat viime kevään Hannoverin messuilla. Tänä syksynä viikolla 43 Mikko esiteltiin toisen kerran Saksassa, nyt Münchenissä Systems 81 näyttelyssä. □