



## Mies, jossa on kasvunvaraa

**”Tero Laaksonen on kuin Tuntemattoman sotilaan Koskela, kansasta kasvanut johtaja, joka ei käske ketään, mutta jota kaikki tottelevat. Hän on rakentanut johtajuutensa perusasioista: rehellisyydestä, tunnollisuudesta, vaatimattomuudesta. Tärkein osa karismaa on se, että hän on yksi meistä. Sellaiselle ihmiset ovat herkkiä”, herkittelee pitkän tovin Tero Laaksonen mukana taaponeut työtoveri.**

**”**nhihmillisille annetaan paljon anteeksi. Tero on sellainen”, työtoveri miettii. Virheelle, joka merkitsee miljoona markkaa puhtaana kaivoon, pomokin vain murahtaa. Ei silti, että huolimattomuus olisi hänen tapaistaan. Päinvastoin. Esmieskin on tokaissut hänen jahkaillessaan isoa investointia, että ota riski niin nähtäis sekin, kun sinä erehdyt...

Kahta tilannetta Tero Laaksonen kertoo hävenneensä ja katuneensa yli kaiken, miettineensä eroa ja pahempaakin. Toinen oli mätä sopimus, toinen firman edun vaarantava vuoto lehdistölle. Molemmissa tapauksissa jylläsi nokialainen yrityskulttuuri. Kysymyksen annatko potkut vai pyydäkö eroa esimies toteaa: ”Vai niin on käynä.”

*”Parasta terapiaa on ruuanlaitto. Kerätä kaikki ainekset, keskittyä vain niihin ja luoda niistä mieleisensä kokonaisuus. Minulla ei ole mitään muikunperkaustakaan vastaan”, Tero Laaksonen sanoo.*

### Vapaata ja villiä

Tero Laaksonen on ollut Nokia Datan ja sen seuraajan ICL Datan erilaisissa johtotehtävissä vuodesta 1978 alkaen. **Pertti Ruosaari** ja **Heikki Keränen** saivat houkuttella 28-vuotiaasta systeemisuunnittelijaa kotvan aikaa Nokialle vastaamaan OKOn ensimmäisestä pankkipääteprojektista. ”Kyllä minua emmytti lähteä Outokummusta, kun Nokian touhu tuntui niin villiltä. Vapaudet olivat suuret ja kurinalaisuus itsekurin varassa. Pelotti miten sellainen firma pysyy pystyssä”, Tero myöntää. Siirtymispäätökseen 1.1.1974 vaikutti kuitenkin se, että kaivosinsinööri Outokummussa hän ei katsonut matemaatikolla olevan etenemismahdollisuuksia.

”Hämmästyttävää kyllä Nokian touhu toimi. Oli silmiinpistävä, miten paljon kaveria oltiin valmiita auttamaan. Kehityksen tohinassa ei kaikkea tietenkään ehditty dokumentoida. Pulmatilanteissa kaveri pisti välittömästi oman työnsä sivuun, jotta sai autettua kysyjää eteenpäin. Kukaan ei pantannut tietoa. Se johtui kai siitä, että kaikilla oli niin valtavat haasteet ja ymmärrettiin, ettei niistä selviä ellei ryhmän jokainen jäsen ole maksimaalisen tuottava”, hän analysoi.

### Höyrypäistä huolehtija

Kun Nokian Elektroniikkaosastolla rakennettiin Pelle Peloton -tyylillä tietokoneita ja muut höyryrsivät, Tero teki tunnollisesti muistiinpanoja ja katsoi perään, että lupaukset lunastettiin.

”Kun toteutuksemme eivät toimineetkaan niin kuin asiakkaille oli luvattu, Tero sai aina selittää, koska hän pystyi puhumaan ongelmista vakuuttavasti asiakkaiden kielellä”, muistelee **Henry Ehrstedt**, työtoveri noista ajoista asti. Asiakas yhtä pitkältä ajalta mainitsee, että Terolla on ollut kuuntelemisen taito ja aina aikaa paneutua asiakkaan murheisiin.

### Poikakin Mikko

OKO:n kaupan saaminen venyi kuukausia. Sen kypsymistä odotellessa vasta-alkaja Laaksonen

osallistui Mikko kakkonen -pien-tietokoneen käyttöjärjestelmän ohjelmointiin. Kun Mikkoa päätettiin tehdä muuallekin kuin pankkeihin ja Alkoon, hän ryhtyi vetämään asiakastoimitusten teknistä tukijoukkoa, myynnin tukea.

Mikon myynti oli hikistä puuhaa. Kerrotaan, että välillä tuli niin kiire, että kaapelinpätkä sai asiakaskäynnillä käydä kengänauhasta. Mikon myyminen vaati kekseliäisyyttä ja syvää uskoa. Marja ja Tero Laaksonen noihin aikoihin syntynyt poikakin ristettiin Mikoksi, vaikka sen ajan suurimman lahjuskandaalin vuoksi nimi ei juuri herättänyt sympatioita. Tero tosin itse sanoo nimien yhteyttä sattumaksi – heillä kun nimi periytyy suvussa.

### Jatko katkolla

Muutaman kerran Mikon jatko oli katkolla. ”Eihän kukaan voinut uskoa, että ne voisivat olla toimivia tietokoneita. Välillä oli vaikea itekin uskoa. Mutta porukalla oli näyttämisen tarve ja aina päätettiin yrittää. Päätökset perustuivat intuition, nokialaiseen draiviin ja villiyteen”, Tero kertoo.

”Jos olisimme tehneet tarkat laskelmat tulevaisuuden vaatimista panostuksista, ei varmaan kukaan olisi ollut valmis jatkaamaan. Eikä Nokia-yhtymän johtoa kukaan olisi moittinut, vaikka olisivatkin lopettaneet touhumme. Päinvastoin heitä olisi kiitetty siitä, että tekivät lopun osakkeenomistajien rahojen tuhlamisesta.”

### Aika sulautua

1980-luvun puolivälissä Tero Laaksonen sai tehtäväkseen yhdistää Nokia Datan kaksi irralliseen repsahtanutta linjaa, edustustuotelinjan ja Mikko-linjan. ”Kun Tero puhui ensimmäisen kerran yhdistetylle porukalle, hän myönsi, että voi epäonnistua. Nöyryys oli vakuuttavaa. Siitä lähtien hän on saanut porukan mukaansa”, analysoi pitkän linjan datalainen **Ossi Syrjä**.

”Hänellä on sitouttamisen taito. Kokouksissa hän hakee kompromissia ja konsensusta. Sellainen ei ole minun tyyliäni,

mutta tyylierot eivät ole haitta-nee”, yksi ICL Datan johtoryhmästä toteaa.

Niin asiakkaat kuin työtoveritkin kertovat, että tiukoissa ja vaikeissa paikoissa Tero osaa hämmästyttää hyvinkin epätavallisilla ja ennakkoluulottomilla ratkaisulla ja epäsovinnaisilla keinoilla.

### Luottamus palkittiin

Konsensusmiehen ominaisuudet ovat olleet omiaan edistämään fuusioiden vaatimaa sulautumista. Nokia Dataan, joka tunnettiin joitakin aikoja Nokia Elektroniikkana ja Nokia Informaatiojärjestelmänkin, on sulautettu Dava ja Ericssonin tietokonetoiminnot. Nokia Data itse myytiin ICL:lle.

”Nokian yhtymäjohtajan pitkämielisyys kokeilujamme kohtaan palkittiin. Meistä tuli tärkeä tekijä, josta maksettiin ihan hyvä hinta”, Tero kehaisee viitaten Nokia Datan ja ICL:n fuusioon. ”On huomattava, että meitä ei ostettaessa sulautettu pakolla ja heitetty ylimääräisiä osia pois, vaan saimme paljon enemmän kuin osasimme aavistaakaan kun ICL:n mikrotietokoneiden, kassajärjestelmien ja työryhmäjärjestelmien kehitys ja tuotanto keskitettiin Suomeen.”

Maailmanlaajuusistekin Nokia Datan ja ICL:n fuusio on yksi harvoista alan onnistuneista, vaikka aiheuttikin Nokia Datassa aluksi kollektiivisen hermoro-mahduksen.

ICL:n varatoimitusjohtaja **Ninian Eadie** kertoo kuinka Tero epäili suuresti fuusion onnistumista ja huhuttiin, että hänelle tulolain tarjottiin johtopaikkoja alan suurimmista yrityksistä.

Tero myöntääkin olleensa pettynyt Nokia Datan myyntiin. ”Minun oli vaikea päästä jaloille. Olsi ollut mahdollisuus lähteä, mutta päätin jäädä. Enkä ole katunut jäämistäni hetkeäkään. Ratkaisevaa oli Ninian Eadien hienovarainen tapa. Olimme varsinainen kapinallisuusjoukko, mutta saimme hänen täyden luottamuksensa. Hän ei koskaan tuputtanut ICL:n toimintatapaa ja ratkaisumalleja”, hän kertoo.





Perit Nisonen

## Osaamisesta kiinni

”Olemme tehneet sellaisen päätöksen, ettemme anna myöden asioissa, joissa olemme parempia. Jos pidämme kiinni osaamisestamme, olemme ICL:ssä antava osa. Jos annamme myöden, jäämme yhdeksi kaukaiseksi myyntiyhtiöksi.”

”Olemme tuoneet ICL:n yrityskulttuuriin kepeyttä ja värikyyttä. Monissa muissa asioissa raportoinnista henkilöstökehitykseen olemme olleet emo-ICL:stä saavana osapuolena.”

Kapinallisjohtajan sittemmin saavuttamasta arvostuksesta kertoo se, että sen jälkeen kun hän oli esitellyt ICL:n johtoryhmälle ICL Datan uusimman organisaation, järjesteltiin koko ICL:n maailmanlaajuinen liiketoiminta saman mallin mukaiseksi.

## Ura unelmoimatta

”Siirtyminen Lontooseen ICL:n Financial Services Solutions -yksikön johtajaksi osoittaa, miten hän hakee koko ajan muutosta ja on itsekin valmis muuttamaan”, seuraaja Henry Ehrstedt sanoo. Uudessa työpaikassaan hän vastaa ICL:n pankki- ja vakuutusalan tuotteiden maailmanlaajuisesta kehittämisestä ja markkinoinnista.

Ajotus miellyttää Teroa. Tilinpäätöstä ei tarvitse hävetä. ”Harva saa vaihtaa tehtäviä näin hyvän track recordin jälkeen”, hän sanoo asiallisena. Oletko ylpeä itsestäsi? Rehelliysyys voittaa vaatimattomuuden: ”Olen. En koskaan kuvitellut itselleni tällaista uraa.”

”Olen ollut monta vuotta vastuussa samoista asioista ja halusin kokeilla uusia ennen keski-ikäni jäähdydystä. Toinen syy on henkilökohtainen. Haluamme antaa 13-

ja 16-vuotiaille lapsillemme mahdollisuuden opiskella itselleen toisen kielen”, hän kertoo. Vaimo Marjakin pitää sapattia tervetulleena.

## Pankkivaltauksia

”Esimieheni Richard Livesey-Haworthin kutsussa miellyttää se, että pöytä ei ole katettu.”

”Eniten odotan muutamaa kunnan valloitusta. Luulen ymmärtäväni erittäin hyvin pankki- ja vakuutusmaailman ajattelutapaa: miten siellä valmistellaan päätöksiä ja millaista toimintaa arvostetaan. Tunnen myös ne eri maissa olevat ICL:n organisaatiot, joiden kanssa teemme yhteistyötä.”

Lisäksi kiehtoo englantilainen kulttuuri. ”Se on individualistinen, mutta ystävällinen yhteiskunta. Ihmisillä on hyvät tavat ja erilaisuutta siedetään eurooppalaisista kulttuureista parhaiten. Kielitaitoni ei vain vielä riitä siihen, että ymmärtäisin mitä ihmiset todella sanovat”, hän arvioi.

Tosin ainakaan Ninian Eadie ei kommunikointivaikeuksia ole huomannut: ”Teron sanomisissa on aina joku pointti. Jos pointti on epämieluisa, hän kätkee sen kuttavaan huumoriin”, Eadie hymyilee.

”Lisäksi hän on hienotunteinen ja puhuu kohteliaasti toisin kuin useimmat tuntemani suomalaiset, jotka ovat kanssakäymisessään brutaaleja — hyökkäävät heti asiaan ottamatta huomioon olosuhteita ja keskustelukumppaniensa tunteita”, hän vertaa.

## Värkeissä varaa

Läheiset työtoverit muistuttavat, että Tero Laaksonen on sentään saanut mahdollisuuden kasvaa vähitellen. ”Hän on koko 15-

*Tero ja Marja Laaksonen sanovat pohtivansa kotona aika paljon työasioita, ”mutta eri asia on, kuunnellaanko me toisiamme.” Hanna, 16 ja Mikko, 13 aloittavat syksyllä koulun Englannissa.*

vuotisen esimiesuransa ajan hionut omaa osaamistaan ja tyyliään, joka oli alkuaikoina karheakin. Mutta hänellä on ollut värkeissä varaa eikä asema ole kivunnut päähän. Terve itsetunto ei vaadi merkkejä statuksesta eikä piirejä ympärille pyörimään. Perhettään hän arvostaa ja vaimonsa kanssa hän on hyvä kaveri”, he toteavat.

”Mikään ongelma ei ole ollut niin pyhä, ettei sitä olisi voinut helpottaa nauramalla. Eikä mikään inhimillinen ole ollut vierasta kun on tehty jotain höhlää. Silti hän ei päästä kovin lähelle sisintään”, lähimmät työtoverit kertovat. Uudemman polven iiceelläläiset, jotka häntä harvemmin näkevät, olisivat hekin toivoneet lähempää tuttavuutta.

## Nauru- ja otsaryppyjä

”Nauraa olen saanut, mutta on väärä luulo, että bisnes olisi hauskaa. Bisnes on kärsivällisyyttä vaativaa puurtamista, varovaisuutta, jatkuvaa pohdintaa. Mutta se voi olla erittäin tyydyttävää”, Tero väittää.

Siksi tyydyttävää isossa organisaatioissa työskenteleminen on ollut, että hän ei ainakaan vielä ole lähtenyt toteuttamaan haaveitaan. Unelmissaan hän näkee teollisuusalueen keskellä toimivan oman yrityksen neonkytlin ja pakkettiauton, jolla sieltä lähtee maailmalle käsinkoskeltavia tuotteita. ●