

Yksi kertomus kansainvälistymisestä Kuinka Nokia lähti piilaaksoon

Toimipisteen perustamisen Kalifornian elektroniikkakeskukseen oli ollut toistuvasti harkittavana jo vuosia. Minäkin olin kirjoitellut asiasta joitakin muistioita ja esiintynyt suuna ja päänä eräissä kansainvälistymistä käsittelevissä kokouksissa. Päätös toimipisteen perustamisesta tehtiin Nokian Keskushallinnossa keväällä 1979. Nokian pitkäjänteisyttä kuvastane se, että paikalla oli myös Saloran silloinen toimitusjohtaja. Edessä olevan komponenttipulan vuoksi oli luontevinta aloittaa ostotoiminnalla.

Olin yllätynyt kuultuani, että minut oli valittu toimipisteen perustajaksi. Sain varsin väljät ohjeet: Ota selvää, missä se Silicon Valley on, mene sinne, osta tai vuokraa toimisto ja asunto ja soita sitten, kun sinulla on puhelin ja telex.

Se oli naurettavan pieni askel Nokian Elektroniikan kansainvälistymisellä, mutta iso askel minulle henkilönä.

Amerikkalaiseksi yrittäjäksi?

Ennen 2-vuotisen sopimuskaupani päättymistä Nokia tarjosi minulle kahta vaihtoehtoista tehtävää Suomessa. Toisessa en olisi voinut hyödyntää osaamistani riittävän monipuolisesti ja toinen olisi merkinnyt paluuta entiseen. Kalifornia oli jäänyt Nokian kiireiltä lähes näkemättä. Niinpä päätimme, vaimoni ja minä, että kokeilemme hetken täällä. Minulle tarjoutui tilaisuus aloittaa konsulttina associate-suhteessa erääseen amerikkalaiseen yritykseen. Päätimme samantien perustaa oman yrityksen.

Päätös tuntui uhkarohkealta hetkellä, jolloin olin ollut tasan 10 vuotta mukana Nokia Elektroniikan menestyksessä. Ajattelimme, että olemme täällä muutaman vuoden, jos toimeentuloa riittää. Nyt on mennossa kolmas vuosi omalla toiminnalla SF Dananet. Kovalla työllä tässä on jotenkuten pärjätty. Jos työ loppuu, lähden Suomeen. Meillä on Helsingissä hyvä koti.

Olen nyt toteuttamassa henkilökohtaisesti sitä tulevaisuu-



den kuvaa, jonka yhdessä hahmottelimme eräissä Elektroniikan skenaario-palaverissa joulukuun 1978 vaiheilla. Sen mukaan vuonna 1985 ja varsinkin 1995 Elektroniikassa on laajalti luovuttu päivittäisestä "ruho-siirrosta". Yhtiön pieni ydinjoukko käyttää telekommunikaation välityksellä hyväkseen tarvitsemaansa erikoistunutta työvoimaa missäpäin maailmassa sattuukin majoilemaan.

Miltä Nokia näyttää Kaliforniasta katsoen?

Hyvältä. Tosihyvältä. Muistan purnanneeni paljon ja kritisoinneeni Nokiana milloin mistäkin vuosikausia. Se tuntui kuuluvan silloiseen sisäisen konsultin rooliin ja muutenkin sopivan suomalaisen "nuijasotahenkeen". En tietenkään kadu. On hyvä, että siellä saa jokainen aukoa päättään ja poistaa puhelimen ja postin päivittäin tuomaa elämäntuskkaa. Mutta täältä ajallisen ja maantieteellisen etäisyyden päästä nuo pienet ja punaiset ongelmakentät näyttävät vahvoilta energialaatuksilta, jotka yhdessä muodostavat kirkkaan ja luotettavan kiintotähtien, Nokia-konsernin.

Olen työssäni analysoinut perusteellisesti useita satoja teollisuusyrityksiä. On ollut yllättävää havaita, kuinka kepeälle pohjalle suuria, maailmanlaajuisesti toimivia yrityksiä on rakennettu. Nokia on insinööritaidoiltaan ja finansseiltaan

Tämän kertomuksen kirjoittaja on Pasi Siili, jonka Nokia ensimmäisenä heitti tietotekniikan alkulähteille. Tällä hetkellä hän toimii itsenäisenä konsulttina Sunnyvalessa (puh. 408-749-9770, telex 171627 nanet). Pasi Siili auttaa mielellään suomalaisia yrityksiä.

vankka monijalkainen jättiläinen, jota eivät kaikki maailman suhdanneaallot heiluttele. Sillä on kaikki edellytykset ryhtyä taistelemaan monella rintamalla markkinaosuuksista maailmassa. Aseiksi tähän taisteluun, erityisesti Yhdysvaltain markkinoiden osalta, kehoittaisin Nokiana kehittämään erittäin vastavuoroisuusvalmiuksia, kuten englanniksi dokumentoitua, siirrettävissä olevaa teknologiaa, Skandinavian ja Länsi-Euroopan markkinointikanavia, omia sopimusehdotuksia ja toimintamalleja.

Niitä paljon kaivattuja kansainvälisen kaupan johtajaresursseja Nokia ei ole mielestäni vielä ryhtynyt edes etsimään. Suosittelemme kapea-alaista pikakursstitusta asioissa, joissa resurssipula on suurin. Jokaiseen business-lähtöön ei varmasti tarvita alan kokeneinta ja laajalajaisinta insinööriä. Jos niin olisi, eivät eräät suuret teollisuusmaat olisi koskaan onnistuneet vientikaupassa. Suomessa on fiksuja, kielitaitoisia naisia vaikka kuinka paljon; keskimäärin koko maa on ylikoulettu; puhutaan akateemisesta työttömyydestä. Näin kaukaa katsoen näyttää, että kysymys ei ole niinkään kansainvälisen kaupan resurssipulasta kuin ehkä ammattikateudesta. □



Lisää nokiaalaisia Kaliforniaan

Huipputeknologia ja hampurilaiset ovat aina maistuneet **Osmo Mäenpäälle**. Parin seuraavan vuoden aikana hän voikin nauttia molemmista parhaalla paikalla. Nokia Data on nimittäin päättänyt perustaa toimiston Kalifornian "Piilaaksoon", ja toimintaa käynnistämään lähtee Osmo Mäenpää.

Silicon Valleyn toimiston tärkein tehtävä on edesauttaa Nokia Datan liiketoiminnan kehittämistä USA:n markkinoilla. Nokia Data haluaa myös nykyistä kiinteämmät yhteydet "Piilaaksoon" lukuisiin tietojenkäsittelyalan yrityksiin, joista useiden kanssa ollaan jo nyt yhteistyössä.

Nokia Elektroniikan edustaja on jo vuosia ollut turvaamassa ostotoimintaa täällä tietokone- ja tekniikan alalla. Tällä hetkellä tehtävää hoitaa **Timo Raito**, jonka kanssa Osmo Mäenpää perustaa yhteisen toimiston uusiin tiloihin Sunnyvalessa. Näin myös Nokian nimi ja toiminta saadaan paremmin esiin ja hyvin tunnetuksi maailman tietokone- ja tekniikan alalla. Hallinnollisesti molemmat kuuluvat Nokia Inc.:n organisaatioon, mutta raportoivat suoraan suomalaisille osastoilleen.

Nokia Inc. Sunnyvale

Viimeiset pari vuotta Nokia Inc.:n Sunnyvalen toimistoa on hoitanut **Timo Raito**. Hän on Pasi Siilin ja Taisto Talasmaan jälkeen ollut turvaamassa Nokia Elektroniikan ostotoimintaa USA:ssa. Oma henkilö täällä teknologian alkulähteillä on taannut sen, että rakenneosia on saatu silloinkin, kun niiden



Osmo Mäenpää

saatavuus muuten on ollut heikkoa. Näin componentit on saatu myös silloin markkinahintaan, kun hankinta on tapahtunut USA:n ulkopuolelta. "Tänään Nokia Inc. Sunnyvale on virallisestikin yhteystoimisto. Ostotoiminta hoidetaan toisen tytäryhtiön, floridalaisen Kinexin kautta ja me olemme keskittyneet muihin tehtäviin," Timo Raito kertoo. "Käytännössä tämä merkitsee sitä, että hoidan Helsingistä tulevat toimeksiannot niin kun ne kulloinkin halutaan."

"Olen yhteydessä takäläisiin yrityksiin ja tietolähteisiin, luon suoria kontakteja Suomeen ja pidän yhteyksiä auki", Timo Raito kertoo.

Millaista työskentely on ollut henkilökohtaisesti?

"Tehtäväkenttä on laaja. Ja kun työ tehdään vieraalla kielellä vieraassa ympäristössä, tulee uusia asioita valtavasti eteen — varsinkin alussa. Tehtäväni on ollut haasteellinen ja opettavainen — kokemuksena ainutlaatuinen. □



Yleisradion Matti Karhu tekemässä ohjelmaa Timo Raitosta Sunnyvalessa.