

Nokia Datan toiminnan lähtökohdat

Palvelu, laatu ja kannattavuus



Suomen suurin tietotekniikka-alan yritys, Nokia Data, toimii hyvin laaja-alaisesti suomalaisessa yritystoiminnassa ja hallinnossa.

Davan nimi on jäänyt historiaan. Kaikki sen toiminnot resurssineen ja tuotteineen kuuluvat nyt Nokia Dataan.

Nokia Datan Suomen toimintaa johtaa Tero Laaksonen.

Uuden Nokia Datan organisaation toimintamalli on johdonmukaisesti sitä, mitä Nokian aikaisemmat tietokonetoiminnot ja Dava yhteensä olivat. Kaikki näissä yrityksissä olleet toiminnot jatkuvat.

Useimmilla liiketoiminnan alueilla Davan resurssit ja tuotteet vahvistavat toimintaa oleellisesti. Lisäksi Dava toi mukanaan uusia asiakasryhmiä, suurimpana vakuutusalan.

"Noudatamme Suomen mark-

kinoilla pitkäjänteistä ja käytännöllistä politiikkaa", Tero Laaksonen sanoo. Hän mainitsee toiminnan lähtökohdaksi monipuolisen asiakaspalvelun, toiminnan korkean laadun ja hyvän liiketoiminnallisen kannattavuuden ylläpitämisen.

Organisaatio

Nokia Datan toiminta on organisoitu palvelemaan asiakaskuntaa sekä suorasti että epäsuorasti. Uuden organisaation keskeisiä

piirteitä on näiden kahden toimintamallin erottaminen omiin yksikköihinsä.

Toimialajärjestelmät-yksikkö vastaa johtajansa Henry Ehrstedtin johdolla suorasta toiminnasta suuryrityksille ja sellaisille valituille erikoistoimialueille, joilla jo ollaan tai joilla on mahdollista olla markkinajohtaja.

Epäsuoraan palveluun keskittyy Heikki Kotilaisen johtama Yleisjärjestelmät-yksikkö. Se nojaa toiminnassaan selkeästi yhteistoimintakumppaneihin, jäl-



"Noudatamme pitkäjänteistä ja käytännöllistä politiikkaa ...

... Omat tuotteet ovat tuotevalikoimassamme keskeisessä asemassa ...

... Toimimme selkeästi Nokia Data -nimen alla", kertoo Tero Laaksonen.

leenmyyjiin ja ohjelmistotaloihin. Epäsuora asiakaspalvelu tähtää PK-sektorin asiakkaisiin.

Näiden kahden keskeisen operatiivisen yksikön toimintaa tukee Heikki Honkion Järjestelmät-yksikkö ja Henrik Lindblomin Asiakaspalvelut-yksikkö. Järjestelmät-yksikkö vastaa keskitetysti NAS- ja Tandemtuotteiden myynnistä ja tuotetuista. Asiakaspalvelun keskeisimmät osat ovat kenttähuollon organisaatiot sekä materiaalihallinto ja toimitusprosessi.

Tuotepolitiikka

"Suomessa Nokia Datan tuotevalikoima ja toiminta on huomattavasti laajempaa kuin Nokia Datan toiminta muualla Euroopassa. Esimerkiksi keskustietokoneita eivät muut myy. Me ylläpidämme kokonaistoimittajan tuotevalikoimaa. Lukuisista nimekkäistä ja korkaluokkaisista edustustuotteista huolimatta toimimme selkeästi Nokia Data -nimen alla."

Nokia Datan tuotepolitiikka kehittyi sekä globaalien tuotepolitiikan että Suomen ja sen toimialayksiköiden tarpeiden ja vaatimusten mukaan. Toimialayksiköt täydentävät oman alueensa tuotevalikoimaa varsin vapaasti.

Tuotevalikoima on rakennettu järjestelmätoimittajalle asetettujen vaatimusten mukaan. Keskustietokoneina ovat DPS 8 ja NAS -tuotteet, yleistietokoneina DPS 6 PLUS, Tandem ja S2500, teknisten järjestelmien tietokoneena SUN ja työasemina MikroMikot ja Alfaskopit.

Nokia Data edustaa myös amerikkalaisen Convexin super-tietokoneita.

Omat tuotteet

Nokian omat tuotteet ovat erittäin keskeisessä asemassa tuotevalikoimassa. Niiden osuuden Laaksonen kertoi nousevan tä-

män vuoden toiminnassa noin 60 prosenttiin.

"Parannamme markkina-asemaamme kehittämällä järjestelmiä, joissa käyttäjän työasema on yhä keskeisemmässä roolissa. Työasema on enemmän kuin kokonaisjärjestelmän osa ja sisältää myös sovelluspalveluja", sanoo Laaksonen.

Nokian lukuisat ja osin päällekkäisetkin oman tuotannon tuotteet elävät elinkaarensa loppuun. Mitään tuotetta ei ole lopetettu. Uudet tuotesukupolvet korvaavat entiset ja ne julkistetaan Nokia Datan nimissä joko nykyisillä tai uusilla merkkituotteiden nimillä.

Tuotteet valmistetaan Suomen ja Ruotsin tehtailla. Molemissa maissa on kaksi keskeistä teollisuusyksikköä. Suomessa Kilo-Lohja -tehdasyksikkö sekä Oulun Ruskon tehdas. Ruotsissa keskeiset tehdasyksiköt ovat Ronnebyn ja Bräkne Hobyn tehtaet.

Suoramyynti ja suuryritykset

Toimialajärjestelmät-yksikkö vastaa hallinnon, kaupan keskusliikkeiden, pankkien, rahoituslaitosten, vakuutusyhtiöiden ja vähittäiskaupan toimialoista kokonaisuudessaan. Lisäksi yksikkö vastaa kaupan, teollisuuden ja palveluyritysten suurasiakkaista.

Nokia Datan suuruutta kuvaa se, että Toimialajärjestelmien myyntiyksiköistä useat olisivat yksinäänkin Suomen suurimpia atk-yrityksiä.

"Lähi vuosien tavoitteemme on asemiemme selvä vahvistaminen teollisuuden ja kaupan suuryrityksissä ja julkisessa hallinnossa ja vakuutusyhtiöissä. Davan tuotteet, asiakasyhteydet ja henkilöstön ammattitaito hyödynnetään näillä alueilla", Henry Ehrstedt sanoo.

Pankki- ja vähittäiskaupan jär-

jestelmistä Ehrstedt totesi, että tavoitteena on säilyttää nykyinen markkinajohtajuus. "Myös näillä alueilla Davalta tullut asiantuntemus näyttelee oleellista osaa tavoitteiden saavuttamisessa", Ehrstedt sanoo.

Epäsuora myynti ja PK-yritykset

Heikki Kotilaisen johtama yleisjärjestelmät-yksikkö vastaa pienten ja keski suurten yritysten atk-ratkaisujen, tietoverkkopalvelujen, päätöksenteon tukijärjestelmien ja tietokonetarvikkeiden markkinoinnista ja Nokia Datan alueellisesta toiminnasta.

"Markkinoimme monistettavia järjestelmiä, joita kehitetään yhteistyössä ohjelmistotalojen kanssa", Kotilainen kiteyttää.

Jälleenmyyjiä on noin 70. Jälleenmyyjäverkko kattaa koko Suomen ja sen kautta markkinoidaan työasemia, työasemaverkkoja, yleistietokoneita, oheislaitteita, ohjelmistoja, verkkotuotteita ja tarvikkeita.

Muutamille valituille alueille yksikkö markkinoi suoraan omia, edustamia tai ohjelmistotalon kehittämää sovelluksia. Esimerkkeinä ovat apteekit, autokauppa, varaosaliikkeet ja työterveysjärjestelmät.

Tyttäret

Tytäryrityksistä Insele Oy raportoi Heikki Kotilaiselle ja Edacom Oy Henry Ehrstedtille. Nokian tuotevalikoimaa täydentävä Insele on erikoistunut datalaitteiden maahantuontiin ja markkinointiin. Edacom valmistaa ja markkinoi kassajärjestelmiä, joita on käytössä mm. huoltoasemilla. **net**