

Antero Saari

Skopista Nokialle pankkikauppoja hieromaan

Toimin Skopissa vuonna 1962 pankin pääkirjanpitoon liittyvissä tehtävissä, kun minua yllättäen pyydettiin käymään atk-kursseja jotta voisin olla mukana pankin atk-osaston perustamisessa. Totesimme, että ainakin ruotsalaisissa säästöpankeissa oli jo aloitettu tietokoneiden käyttöönotto.

Ryhdyin perehtymään alaan käymällä Siemens 2002 -ohjelmointikurssin Kaapelitehtaalla. Skopin atk-ryhmä aloitti toimintansa vuoden 1963 alusta ja alkoi selvittää atk-maailmaan valmistautumista. Siinä olivat kanssani **Martti Veikkolainen ja Keijo Laaksonen**.

Tällä välin olin varsinaisena työnäni alkanut hoitaa pörssitoimeksiantoja. Pääjohtaja tuli eräänä päivänä luokseni kysymään, ryhtyisinkö pörssimeklariksi. Ajatus oli tietysti kiinnostava, mutta sain pääjohtajan suostumuksen omalle toivomukselleni siirtyä kokonaan atk-asioihin. Toimin Skopin ensimmäisenä atk-suunnittelupäällikkönä.

Skop tilasi ensimmäiseksi tietokoneekseen Kaapelitehtaalta Gamma 30:n, mutta tämä tilaus muutettiin ennen koneen toimitusta GE-400-tilaukseksi.

Ison-Roban pohjakerroksen tilat valmistuivat sopivasti vuonna 1966 ja laitteisto asennettiin sinne. Skopin ensimmäisenä atk-päällikkönä toimi **Keijo Laaksonen**. Hänen siirtyessään muihin tehtäviin tarjottiin atk-päällikön paikkaa minulle. Sanoin, että atk-suunnittelu olisi minulle oikein sopiva tehtäväalue, ja jatkaisin mieluiten siinä. Atk-päälliköksi nimitettiin tässä vaiheessa **Leo Volmari**.

Pienen atk-ryhmän työskentelyhenki ja sisäinen yhteistyö olivat aina olleet hyviä. Uuden atk-päällikön kaudella esiin nousi erilaisia haasteita myös työviihtyvyyden suhteen. Tein tästä johtopäätökseni ja irtisanouduin. Vanhaan tehtävääni tuli **Risto Ankiö** Nokiaksi muuttuneen Kaapelitehtaan tietokonemyynnistä.

Perehdytystä omin voimin

Siirryin Nokian tietokonemyyntiin maaliskuussa 1970. Täsmälleen samoihin aikoihin Nokia sai ajantasajärjestelmien tarjouspyynnöt KOP:lta, PYP:lta ja Skopilta. Töitä ei siis puuttunut vaan **Joke Silvonen** jakoi viipymättä myyntiprojektit: KOP minulle, PYP (Tietotehdas) **Seppo Torviselle** ja Skop **Pepe Ollilalle**.

Jokainen ymmärsi, että näiden kolmen hankkeen tulokset määrittävät pitkälle Nokian tulevan aseman Suomen tietokonemarkkinoilla. Näitä töitä aloittaessani ehdin istua Salmisaaressa muutaman kuukauden ajan ennen muuttoa Keskuskadulle toukokuun lopussa. Ahtaissa ja karuissa Salmisaaren kolmannen kerroksen toimistotiloissa oli huonekaverinani **Antti Karine**.

Suurkonemyyntiin astuneelle ei siihen aikaan järjestetty perehdyttämisohjelmaa, vaan sanottiin, että ryhdytä hommiin! Olin Skopissa saanut varsin hyvän yleiskoulutuksen suunnittelusta ja ohjelmoinnissa, nyt nämä tiedot piti päivittää suurkonemaailmaan lukemalla dokumentteja ja keskustelemalla asiantuntijoiden kanssa.

Ajalle kuvaavaa on, että sain yksinäni lukea Honeywellin kurssiohjelmaa ja päättää itse, mille kursseille minun kannattaisi mennä.

Päädyn kesällä 1970 järjestettyihin kahden viikon Advanced GECOS -kurssiin ja sen jatkona pidettyyn viikon tietoliikennekurssiin.

GECOS-kurssin alkupäivät osoittivat jo, että kurssi oli aivan liian vaikea omiin pohjatietoihini nähden. Onneksi samalla kurssilla olivat myös **Harri Ohlson** ja **Riitta Korhonen**, jotka ratkoivat harjoitustehtävät sekä muutenkin auttoivat minut kurssista läpi. Samaan aikaan oli Phoenixissa käymässä Risto Ankio, joka poikkesi sinne kesken jatko-opintojaan Los Angelesissa. Järjestin hänelle kahden päivän GE-600-tietoiskun ja nämä luennot olivat minulle itsellenikin paljon hyödyllisempiä kuin GECOSin hankalat erikoisuudet.

Näihin aikoihin tietokonemyynnissä ei tunnettu päivärahoja, vaan yhtiö korvasi matkoihin liittyvät kustannukset kuittien mukaan. Matkoilla ei siis ollut syytä asua halvimmassa hotellissa ja ruokailla vaatimattomasti vaan pikemminkin päinvastoin, koska Nokia maksoi mukisematta kaikki asialliset kustannukset. Matkatilustysten teko vähintään kymmenine kuitteineen oli silloin aikamoista taidetta, jossa monet suurpiirteiset myyjät joutuivat pahoihin vaikeuksiin kassanhoitaja **Karlssonin** kanssa. Pääkirjanpitotaustani pankista ehkä auttoi minua, ja sain harvinaista kyllä Karlssonilta jopa kiitosta täsmällisistä ja aina täysin oikein olevista matkatilustyksistä.

Pankkitarjoukset yhteisponnistuksena

Kolmea tekeillä ollutta pankkitarjousta valmisteltiin tiiviillä yhteistyöllä. Laadimme Sepon ja Pepen kanssa mahdollisimman paljon yhteistä tarjousaineistoa. Vietimme mm lukuisia viikonloppuja yhdessä, jotta saisimme keskittyneellä ponnistuksella monenlaiset hankalat asiat ratkaistua.

Yhteistyö sujui hienosti ja tulosta syntyi. Silvosen ohjeen mukaan meidän piti arkipäivisin viettää mahdollisimman paljon aikaa yhdessä asiakkaan kanssa saadaksemme sieltä kaiken mahdollisen pohjatiedon ja erilaisia näkökantoja. Tärkeää oli tietysti myös se, että yhdessä vietettynä aikana kilpailijat eivät ainakaan päässeet vaikuttamaan asiakkaaseen. Ajan tyylin mukaan yhdessäolo ei aina päättynyt työajan loppumiseen, vaan jatkui usein iltamyöhään.

Tarjosten teon yhteydessä jouduimme selvittämään hyvin monenlaisia asioita. Päätteiden liittämistä suurkoneisiin tutkittiin ainakin yhdellä Ruotsin matkalla. Selvitysmatkalla olivat kanssani **Kurre Wikstedt**, **Raimo Suoniemi** ja **Robbe Hoge**. Lensimme Malmöön, kävimme siellä Addon vieraina ja sen jälkeen matkasimme junalla Linköpingiin Datasabia tapaamaan ennen paluuta Tukholman kautta. Aikaisin aamulla ennen Malmön lennon lähtöä saatoin vaimoni synnytyslaitokselle, ja jatkoin sieltä lentokentälle. Illalla sain sitten puhelimesta tiedon, että meille on syntynyt tyttö.

Pankkikauppaa tuuletettiin Ranskassa

Tein KOP:lle ensin tarjouksen GE-635-järjestelmästä, joka sitten muutettiin H6000-tarjoukseksi vuoden 1971 alussa.

Vähitellen olimme saaneet vaativan tarjousaineiston esityskelpoiseen kuntoon. Joulukuussa 1970 käyttöön otettu Nokian oma GE-600 oli pankkitarjoustemme kannalta aivan oleellinen tekijä. Pankki edellytti varakonetta mahdollisimman lähellä, ja ilman laskentakeskuksen GE-600:n olemassaoloa pankki ei olisi meiltä tilannut mitään.

Pystyimme myös vakuuttamaan asiakkaan Nokian vahvasta panostuksesta esittämällä GE-600-käyttöön ottoa edeltäneet isot rekrytoinnit sekä laajan henkilökunnan koulutuksen. Nokian korkeatasoisten asiantuntijoiden kouluttaminen ja käytännön harjoittelu Phoenixissa olivat tietysti oleellisen tärkeitä asiakkaan luottamuksen saamiseksi.

Näin sitten tuli se kesäkuun 1971 päivä, jolloin KOP päätti rakentaa ajantasajärjestelmänsä Nokian H6000-tarjouksen pohjalta. Olin juuri silloin legendaarisen Art Fergusonin Honeywellin suurkoneitten myyntikurssilla Deauvillessa Pohjois-Ranskassa.

Samaan aikaan kurssikavereinani olleet ruotsalainen ja tanskalainen suurkonemyyjä saivat myönteisen tiedon asiakkaitten tilauspäätöksistä. Meillä kolmella oli hotellihuoneet rinnakkain, avasimme niiden

väliovet ja järjestimme koko kurssille vauhdikkaan ja mieleenpainuvan skandinaavisen illan isojen voittojemme kunniaksi.

Päästyäni takaisin Suomeen sain kutsun Raimo Suoniemen luo ja Raimo nimitti minut saman tien Nokian projektipäälliköksi KOP:lle. Siirryin siis Keskuskadulta pankin tiloihin istumaan ja aloittelemaan tätä todella vaativaa hommaa.