

J. P. PULKKINEN

TEHTÄVÄ SUORITETTU

MPY
1988-2023





MPY

MPY

Keskuskauppa

Linnahall
Keskuskauppa



J. P. PULKKINEN

TEHTÄVÄ SUORITETTU

MPY
1988–2023

MPY OSUUSKUNTA

Teksti: J. P. Pulkkinen
©J. P. Pulkkinen
Layout ja kansi: Maria Appelberg
Paino: Nord Print 2026

Kustantaja: MPY Osuuskunta

ISBN 978-952-88-1584-6 (painettu kirja)
ISBN 978-952-88-1585-3 (PDF-kirja)

Esipuhe	7
Mikkelin pamaus	11
Keskikokoinen teleyritys	19
Lisää vipinää piuhoihin	26
Radiolinja	33
Langattomasti	39
MYPPI	44
Hyvästi, monopoli!	48
Kaksi autoa	54
Tähtihovin parkkipaikalla	54
Aikakauden loppu	58
Kun teleliikenteestä tuli tietoliikennettä	64
Minne menet, Mikkelin Puhelinyhdistys?	69
Elämä lyhyt, DNA kallis	76
MPY nostaa profiliaan	82
Myrskyisät vuodet	92
Kaksi kulttuurista	106
Kisa valokuidusta	118
Päätösten aika	125
Projekti Saimaa	143
Mistä MPY:n tarina kertoo?	151
Lähteistä	160
Haastattelut	162
Lähteet	163
Henkilöhakemisto	165
Aikajana	168
Liite	171

Esipuhe

Markkinoiden vapautuminen, vallankumouksellinen teknologisen toimintaympäristön muutos, osuuskunnan jäsenten väliset jännitteet, taistelu vallasta, huoli omasta pärjäämisestä rajusti muuttuvassa markkinassa, epäily olemassaolon edellytyksistä tulevaisuudessa ja lopulta onnistunut liiketoimintojen myynti hallitsevat MPY:n viimeisten neljän vuosikymmenen tarinaa.

Tämä kirjamme, *Tehtävä suoritettu – MPY 1988–2023*, jatkaa kertomusta, joka alkoi MPY:n ensimmäistä sataa vuotta käsitelleessä historiateoksessa. Nyt katse kohdistuu vuosiin 1988–2023, aikaan jolloin teleala koki perusteellisen murroksen. MPY:n tarina on osa tätä historiaa – ja sellaisena se ansaitsee tulla kerrotuksi. Hallituksen tavoitteena oli alusta lähtien, että kirja kertoisi enemmän kuin yhden yhtiön tarinan. MPY:n vaiheiden kautta avautuu näkyä siihen, miten puhelinlangat vaikenivat Suomessa, data alkoi virrata ja yhteyksistä tuli itsestään selvä osa niin yksilöiden, yritysten kuin yhteisöjen arkea.

Ajatus tämän historiateoksen laatimisesta tuli alun perin MPY:n jäseniltä. Perustellusti nähtiin, että yhtiön viimeiset tapahtumarikkaat vuosikymmenet ansaitsevat tulla dokumentoituiksi. MPY:n juuret ulottuvat vuoteen 1888, jolloin Mikkelin Telefoonyhdistys perustettiin rakentamaan lankapuhelinverkkoa Mikkelin alueelle. Yhtiön perusajatus oli kirkas: omistajat perustivat yhteisen yhtiön turvatakseen viestintäyhteydet itselleen ja omalle seudulle. Sama ajatus kantoi yhtiötä vuosikymmenten ajan, vaikka nimi, yhtiömuoto ja toimintaympäristö muuttuivat.

Hallituksen vetämän yhtiön viimeisimmän strategiatyön, jonka etenemisestä informoitiin säännöllisesti vuosikokouksissa jäsenkuntaa, aikana selkeni, että pysyäkseen elinkelpoisena MPY:n olisi pitänyt kasvaa merkittävästi yli perinteisen toiminta-alueensa. Muuttuneessa kilpailuympäristössä yhtiön kokoluokka

ei enää tarjonnut siihen luontevaa väylää. Jäljelle jäi kysymys yhtiön tulevaisuutta koskevan ratkaisun toteutusmallista ja korostuneesti ajoituksen oikeellisuudesta. Strategiatyössä tutkittiin laajasti vaihtoehtoja laajentumisesta fuusioon ja liiketoimintojen myyntiin. Kohti lopullista ratkaisua edettiin rakentavan vuoropuhelun merkeissä ja tosiasiat yhdessä tunnistaen.

Omistajien yksimielisyys ratkaisumallista ja päätös myydä liiketoiminnot oikealla hetkellä osoittautuivat tätä kirjoitettaessa viisaiksi. MPY perustettiin aikanaan omistajiensa tarpeisiin, ja kun tuo alkuperäinen tarkoitus ei enää nykymuotoisena toteutunut, omistajat päättivät yhdessä lopettaa yhtiön toiminnan hallitusti ja vastuullisesti. Vakiintuneeseen sanontaan ”loppu hyvin kaikki hyvin” tiivistyy erinomaisesti niin tämän kirjan käsittelemä ajanjakso MPY:n tarinasta kuin koko yhtiön arvokas yli sata-vuotinen historia.

MPY oli myös merkittävä alueellinen vaikuttaja. Se loi Mikkelin seudulle elinvoimaa, osaamista ja infrastruktuuria yli vuosisadan ajan. Tämä vaikutus ei päättynyt yhtiön toiminnan loppumiseen. Vuonna 2023 toteutettu liiketoimintojen myynti ja sitä seurannut varojen jako oli omistajille taloudellisesti merkittävä ja onnistunut ratkaisu. Sen lisäksi Viestikeskus Lokin uudelleen avaamisen mahdollistamiseksi tehty merkittävä lahjoitus varmistaa, että MPY:n nimi ja perintö säilyvät näkyvänä osana alueellista tarinaa.

Tämä kirja avaa näkymän yhtiön esiripun taakse näyttäen, kuinka monien myrskyjen, valintojen ja muutosten kautta osuuskunnan alasajoon päädyttiin. Samalla se tallettaa MPY:n tarinan pysyväksi osaksi alueellista ja kansallista historiaa.

Tarinamme onnistuneesta dokumentoinnista haluamme kiittää kirjailija J. P. Pulkista. Pulkkinen onnistui erinomaisesti vangitsemaan sekä MPY:n tarinan että toimialan viimeisimmät vuosikymmenet mielenkiintoisella ja mukaansa tempaavalla tavalla. Lisäksi haluamme kiittää teoksen valmistumista ohjannutta ja tukenutta MPY:n historiatoimikuntaa. Suurimmat kiitoksemme osoitamme kuitenkin niille henkilöille, jotka ovat eri rooleissaan olleet rakentamassa MPY:n tarinaa näinä vuosikymmeninä.

Helmikuussa 2026

MPY Osuuskunnan hallitus



1



Mikkelin pamaus

”Kun miettii mitä tapahtui muutama kymmenen vuotta myöhemmin: maailman 10 suurinta firmaa, niin niistä 6–7 liittyy tietoliikenteeseen. Sitä ei nähty 60–70-luvuilla.”

(REIMA HUTTUNEN)

Kahdeksantena elokuuta vuonna 1986 Reima Huttunen oli menossa yöpuulle kotonaan Mikkelin Kiiskinmäessä. Se oli ollut mukava kesäinen perjantai, lämpötila oli käynyt lähellä kahtakymmentä. Huttusten asunto oli puolen kilometrin päässä Mikkelin torista ja toisen mokoman Huttusen työpaikalta Mikkelin Puhelimen toimistolta, joka oli Mikonkadun päässä vuosisadan alussa valmistuneessa kellertävässä kivitalossa.

Reima Huttunen oli Mikkelin Puhelinyhdistyksen tuore toimitusjohtaja, joka oli vasta tullut uuteen työpaikkaansa ja katsasteli Kiiskinmäen vuokra-asunnostaan sopivaa omakotitaloa. Tästä pestistä saattaisi tulla pitkä. Puhelinyhdistyksen aiemmat toimitusjohtajat, joita oli Mikkelin Puhelimen 98-vuotiaan historian aikana ollut viisi, jäivät toimestaan yleensä eläkkeelle.

Illan mittaan Kiiskinmäen kodissa oli katsottu iltauutiset, joissa kerrottiin muun muassa markan heikkenemisestä ja valuutan valumisesta ulos Suomesta. Yksi aihe oli Helsingin Jakomäessä tapahtunut pankkiryöstö, jossa ryöstäjä oli aluksi linnoittanut pankkiin. Uutisten aikaan ryöstäjä oli jo lähtenyt liikkeelle pantivankeineen. Volkswagen Passat eteni poliisit perässään kohti Sipoota, missä Radio Cityn viikonloppujingle ”miksei aina voisi olla perjantai, perjantai, perjantaaai” lakkasi kuulumasta.

Elettiin aikaa jolloin sekä poliittiset, kulttuuriset, taloudelliset ja teknologiset padot alkoivat vähitellen murtua. Kuin symbolina tälle uutiset kertoivat, että Tšernobylin tuhoutunut ydinvoimala ”kouraisee syvän aukon Neuvostoliiton jo muutenkin horjuvaan talouteen”. Tuo laitos oli esimerkki keskusjohdetun politiikan, talouden ja teknologian haaksirikosta.

Helsinki oli Huttuselle kovin tuttua seutua, vaikka hän Savitaipaleelta kotoisin onkin. Vuoden 1969 syksyllä karjalaisnuorukainen lähti pääkaupunkiseudulle Teknilliseen korkeakouluun opiskelemaan insinööriksi. Hän haki elektroniikkapuolelle, minne pääsikin. Parin viimeisen opiskeluvuoden aikana oli erikoistuttava, ja silloin Huttunen valitsi tietoliikenteen ja digitaali-tekniikan pääaineikseen ja teki puhelintekniikasta diplomityön. Tuohon aikaan puhelintekniikka ei ollut varsinaisesti hohdokas ala. Monella paikkakunnalla käsivälitteiset keskuksat hoitivat hommat ja kaukopuhelut piti tilata. Vaikka automaattikeskukset lisääntyivät, perinteinen reletekniikka hallitsi. Kun Huttunen kertoi toiselle opiskelijalle, että puhelintekniikka oli hänen pääaineensa, tämä hymähti, että eikö se nyt ole aika lailla aatamin-aikaista tekniikkaa. Tavallaan hän oli oikeassa. Siihen saakka muutokset puhelinverkossa olivat tapahtuneet hitaasti.

Työpaikka Huttuselle löytyi Helsingin Puhelinyhdistyksestä, joka Suomen kaikista yksityisistä puhelinfirmoista oli ehdottomasti suurin ja samalla myös se, joka vahvimmin ajoi muutoksia telealalle.

HPY:llä Huttunen oli päättänyt lopulta johtamaan puhelinkeskusten käyttötoimistoa, joka ylläpiti puhelinkeskuksia. Se oli yksi HPY:n suurimpia osastoja. Huttusella oli 250 alaista, jotka tekivät huolto- ja korjaustöitä.

Kun Mikkelin Puhelinyhdistyksen toimitusjohtaja Jorma Suomalainen kahdenkymmenenviiden vuoden työuran jälkeen jäi eläkkeelle, Reima Huttunen päätti hakea työpaikkaa. Hän aloitti Mikkelissä vuoden 1986 alussa. Sen myötä diplomi-insinööri Huttusesta tuli viidentoista pääkaupunkiseudulla vietetyn vuoden jälkeen eteläsavolainen. Korkeavuorenkadun maisemat Helsingissä vaihtuivat Mikonkatuun Mikkelissä, mikä yhdestä kilmasta katsottuna ei ollut järisyyttävä muutos. Helsingissä Engelin suunnittelemat empire- eli keisarityyliset hallintokorttelit ovat kivenheiton päässä HPY:n pääkonttorista. Mikkelissä Engelin suunnittelemat empiretyyliset hallintokorttelit ovat niin ikään kivenheiton päässä Mikonkadun pääkonttorista – ja ruutu-kaavaan piirretyissä kortteleissa on vaikea eksyä.

Mikkelin kaupunki oli rakenteeltaan, elinkeinoiltaan ja hengeltään hallintokaupunki, valtionhallinnon alueellinen keskus, mitä vielä korosti se, että sota-aikaan sodanjohto sijaitsi Mikkelissä. Kun muualla maassa puhelinyhdistysten perustajat olivat pääasiassa kauppiaita ja liikemiehiä, niin Mikkelin ominaislaatua korostaa se, että siellä aktiivisimpia olivat valtion virkamiehet, varalääninsihteeri Bror Albert von Fieandt ja Mikkelin tarkk'ampujapataljoonan taloudenhoitaja everstilutnantti Guido Gadolin. Kaupunkiin kuului tietty virkamiesmäisyys.

Huttusen tullessa Mikkeliin valmisteilla oli uusi telelaki, jonka oli määrä korvata keisari Aleksanteri III:n vuonna 1886 allekirjoittama puhelinjulistus. Suomen suuriruhtinaskunnan kannalta tuo julistus oli toiminut mainiosti. Venäjän hallinto piti tuohon aikaan tärkeänä lennätintoiminnan säätelyä, sillä lennätin oli jo perinteisesti tärkeä valtiollinen viestinnän väline. Sen merkitys kirkastui Krimin sodan aikana 1850-luvulla. Vihollislaivaston uhan varalta yhteys Pietarista Helsinkiin rakennettiin pikavauhtia.

Uusi teknologinen innovaatio puhelin tuli 1870-luvulla hämentämään lennätinasetusta. Suomalaiset alan pioneerit kuten Daniel Wadén hakivat Suomen senaatista lupia puhelinlaitosten perustamiseksi. Pietarissa ei aluksi nähty, että paikalliset puhelinyhteydet olisivat uhka. Kaukolinjat olivat asia erikseen. Niitä Venäjän lennätinohjesäännön vartijat pitivät tarkasti silmällä. Suomen senaatti, joka tavoitteli postin ja lennättimen ja sitä myöten myös puhelimen yhdistämistä suomalaiseksi virastoksi, tutkiskeli ohjesääntöä ja huomasi, ettei siellä mainittu puhelinta millään tavalla. Senaatti viesti Pietariin, että puhelin oli teknologiana vielä kehitysvaiheessa ja tässä alkuvaiheessa yksityisille oli hyvä antaa tilaisuus kehittää sitä. Myöhemmin valtio voisi lunastaa kypsän hedelmän.

Keisarin myönnettyä puhelinvaltuudet 1884 asiat etenivät omalla painollaan, kunnes vuonna 1886 Pietarista puututtiin uudelleen Suomen puhelintoimeen. Tällä kertaa ärsykkeenä oli luvatta rakennettu puhelinyhteys Turusta Saloon. Sisäministeri Tolstoin mukaan lupa sellaiseen piti hakea sisäministeriöstä. Samalla ministeriöstä kuitenkin myönnettiin, että keisari oli antanut valtaoikeudet puhelinyhteyksien rakentamiseen. Senaatti toimi ripeästi ja laati joulukuussa 1886 keisarin nimissä puhelinasetuksen, jonka keisari itse myöhemmin siunasi. Sen mukaan jokaisen, joka haluaa oikeuden asettaa ja käyttää puhelinjohtoja, tulee hakea lupa senaatin talousosastolta.

Lennätin Venäjä halusi säilyttää tiukassa kontrollissa, mutta puhelintoimen senaatti sai näin pidettyä suomalaisten käsissä. Tai niin kuin Reima Huttunen asiaa tarkastelee: ”Lennätinellä on sotilaallista merkitystä ynnä muuta. Puhelinasia on sivujuttu, ajateltiin, ei siitä tule mitään isoa. Tsaarinaikaan yritettiin aina ohittaa tsaarinvalta. Eikös palokunta-aate ja suojeluskunnat perustettu samalla ajatuksella? Missä tahansa pystyttiin tekemään paikallisia ratkaisuja, se tehtiin. Se oli keskusvallan ohittamista.”

Seuraavina vuosina senaatti saikin käsiteltäväkseen kymmeniä puhelinanomuksia, joita esimerkiksi vuonna 1888 tuli kolmekymmentä, joukossa myös Mikkelin Telefoonyhdistyksen anomus. Toukokuun lopulla mikkeliiläiset saivatkin luvan telefoonijohdon asettamiseen ja käyttämiseen.

Uuden teknologian suhde keskusvaltaan on tyypillisesti jännitteinen ja samaa todisti myös Suomen senaatin ja Venäjän hallinnon välinen vääntö. Suomessa puhelin antoi mahdollisuuden ottaa etäisyyttä keskushallintoon ja luoda omia vapauden ja itsenäisyyden saarekkeita. Sadat puhelinasetuksen mahdollistamat yksityiset puhelinyhdistykset ovat Suomessa omaperäinen kansallinen erikoisuus, maailmalla ei ollut toista samanlaista mallia. Samalla sillä on ollut oma historiallinen merkityksensä. Se on näkynyt esimerkiksi 1921 perustetun Puhelinlaitosten liiton ja sen seuraajan Finnet-liiton vaiheissa ja merkityksessä.

Hyppäys 1880-luvulta 1980-luvulle kertoo murrosten rinnakkaisuudesta. 1800-luvulla teollistuminen mursi vanhoja hierarkioita, kasasi ominaisuuksia ja alkoi samalla nostaa työväen massojen tietoisuutta. 1980-luvulla digitaalinen teknologia alkoi tehdä samaa. Uusi teknologia oli halvempaa, kevyempää, toimi paremmin ja tehokkaammin kuin edeltäjänsä. Se ei tarvinnut ympärilleen samanlaisia yhteiskunnallisia kehyksiä kuin raskas teollisuus. Suomen avautuminen ja teknologiamurros olivat vahvasti kytköksissä toisiinsa.

Vastakulttuurin piirissä tietokoneita oli niiden tulosta alkaen pidetty valtiokoneiston ja suuryritysten hallitsemina orwellilaisina kontrollin välineinä ja yksilöllisyyden tukahduttajina. Teknologiseen vallankumoukseen kuului kuitenkin myös kapitalinen puolensa, joka tuotti omaa kuvastoaan. Yksi näkyvimmistä oli Applen vuoden 1984 mainos, jossa orwellilaisen totalitaarisen dystopian rikkoja on Macintosh, henkilökohtainen tietokone, individualismin työkalu. Mainoksessa nuori nainen pakenee ajatuspoliisia ja hajottaa moukarilla ison näytön, jossa *Big Brother*, Iso Veli, puhuu mielen kontrollista.

Tulevaisuuden *big techin* edustajat olivat tuossa vaiheessa vielä vastakulttuurin kapinallisia. Applen Mac-tiimin rakennuksen ulkopuolella liehui merirosvolippu. Disruptio eli vakiintuneiden toimintamallien rikkominen kuului digitaalisten innovaatioiden olemukseen (*“move fast and break things”*) ja se toimi niin tehokkaasti, että myöhemmin disruptiomallia on alettu soveltaa valtiollisten instituutioiden ja sopimus pohjaisen järjestelmän murtamiseen.

Reima Huttunen oli tullut toimitusjohtajaksi Mikkelin Puhelimeen, joka oli alueellaan monopoli niin kuin muutkin paikalliset puhelinyhdistykset olivat. 1980-luvulla valtiollista esivaltaa edusti Posti- ja telelaitos, joka Suomen itsenäistymisen jälkeen oli perinyt Venäjän keisarikunnan sisäministeriön roolin. Vielä vuonna 1986 PTL oli sekä valvontaviranomainen että valtakunnallinen toimija. Se hoiti kaukopuheluliikenteen ja matkapuhelimitteille rakennetut NMT-verkot. Yksityiset puhelinlaitokset olivat omilla alueillaan monopoliasemassa, mutta varsinaisesti monopoliasema tiivistyi Posti- ja telelaitokseen. Se oli menestyksekkäästi tulpannut kilpailun, jota yksityiset ajoittain herätelivät. Kun se samalla oli kilpailija, tilanne oli ristiriitainen.

Suomessa oli alun perin 800 puhelinyhtiötä, mutta isommat olivat vähitellen nielleet pienempiä, ja 1960–1970 niitä oli kuu-tisenkymmentä. Paikallisesti omistettu yhtiörakenne oli ollut osuuskunta-asiakasomisteinen, tai jos se oli ollut osakeyhtiö, se oli vahvasti sidoksissa paikallisuuteen yhtiöjärjestyksen kautta. Samalla tehtiin kuitenkin myös yhteistyötä niin, että saatiin runkoyhteydet yhtiöiden välille ja myös kilpailijoihin eli Posti-Teleen.

Uuden telelain sorvaamisen aikoihin kahdeksankymmentä-luvun puolivälissä Huttunen oli yhteydessä muun muassa silloiseen mikkeliläiseen kansanedustajaan Erkki Liikaseen, joka oli tietoteknisesti useampia kollegoitaan edistyneempi. Liikanen tunsu aluetta senkin vuoksi, että hänellä oli takanaan jäsenyys valtion tietoliikenneyhtiössä Televassa ennen kuin Nokia hankki sen osake-enemmistön ja firmasta tuli Telenokia. ”Piti tavata paikallisia poliitikkoja ja vaikuttaa niihin”, Huttunen kertoo. ”Se taisi olla 1986, kun Liikanen oli vielä rivikansanedustaja ennen kuin tuli Holkerin hallituksessa valtiovarainministeriksi. Kutsuin Liikasen juttusille ja kerroin Mikkelin Puhelimen näkökan-nat asiaan. Me haluttiin haastajaksi. Meillä oli toimilupa rajattu tähän puhelinhommaan. Meitä kiusasi aika lailla se, että PTL:llä oli kaukopuhelinpuoli, se oli heidän monopoli, samoin matka-

puhelimet, NMT-verkko, jotka oli aikamoisia rahasampoja. Me haluttiin päästä siihen kiinni.”

Puhelinpalveluiden käyttäjien kokemuksissa paikallisten ja valtakunnallisen monopolin edustajat eivät toisistaan merkittävästi eronneet.

Tilanne oli kuitenkin muuttumassa. Siitä kertoi muun muassa Risto Ikäheimon, Puhelinlaitosten liiton viestintäpoliittisen lakimiehen vuonna 1986 kirjoittama näkemyksellinen teksti *Puhelinjulistuksesta telelakiin*: ”Viestintätekniikka yhdentyy. Samaa tekniikkaa ja samoja laitteita käytetään tulevaisuudessa entistä laajemmin sekä joukko- että kohdeviestinnän tarpeisiin. Puhelinverkko on jo muuttunut yleiseksi televerkoksi, jossa siirtyvät puheen ohella kuvat, tekstit ja erilaiset tietomerkit (data). Tämä televerkko kehittyy edelleen yhdentyväksi monipalveluverkoksi.”

Yksi ensimmäisistä syivistä railoista monopoliin tuli Ikäheimon mainitsemien kuvien, tekstien ja erilaisten tietomerkkien siirron eli datasiirron myötä. Itse asiassa koko teletoinen vapautuminen alkoi vuonna 1985, kun puhelinyhtiöiden ja datasiirron suurkäyttäjien omistama Datatie Oy perustettiin. Ruususen untaan rauhallisessa työyhteisössä elävä puhelinlaitosala koki ensimmäinen räjähdysten, joka toi kilpailua telemarkkinoille.

Ikäheimo oli myöhemmin toimitusjohtaja Radiolinjassa 1988–90 ja Kaukoverkko Ysissä 1991–94. Tammikuussa 1996 hänet valittiin Finnet-liiton toimitusjohtajaksi.

Kiihtyvä verkostojen vallankumous oli jo muuttanut paljon. Koko 1900-luvun mittaan ihmisiä oli pommitettu uudella informaatiolla, uudet vaikutteet ja ajatukset olivat aiheuttaneet levottomuutta ja hämmennystä. Kaiken pohjana olivat teknologian luomat verkostot. Kommunikaatio lisääntyi, kun digitaalinen teknologia levisi. Vuosisadan lopun lähetessä teknologisten mullistusten sarja muutti liiketoimintamallia, toi kilpailun asiakkaita, jotka eivät enää olleetkaan objekteja, joiden elämään teknologiaa ammennettiin, vaan subjekteja, joiden huomiosta kilpailtiin. Kilpailu edellytti palvelun käsitteen muuttumista, rajojen ylittämistä, kasvua, laajentumista ja liittoutumista. Se muutti palvelun käsitteen.

Puhelinlaitteiden kauppa oli jo vapautunut. Aiemmin puhelimet piti hankkia monopoliyhtiöiltä, mutta vuoden 1984 alusta puhelinsuosituksia uusittiin. ”Halpatuonti soittaa kelloja kotimaisille puhelimille”, otsikoi Helsingin Sanomat joulukuussa 1985. Suomessa puhelinosaamisen ostanut ihminen sai aiemmin valita puhelimen paikallisen yhdistyksen valikoimasta, jotka oli

perinteisesti hankittu yhteisostoina kolmelta kotimaiselta valmistajalta. Suositusten muututtua maahan virtasi halpoja, usein Aasiassa valmistettuja puhelimia, ”pianon, kengän, tikkukaramelin tai makkaran muotoisia”, joita ostettiin kakkospuhelimiksi. Kytkeminen edellytti, että puhelin oli tyyppihyväksytty, mutta tästä säännöstä ei juuri piitattu. Suomen Ericssonin toimitusjohtaja Yngve Ollus vetosi jopa kansalliseen omavaraisuuteen ja vertasi puhelimia viljaan. Hän sanoi: ”Suomalaiset eivät voi rakentaa viennin varaan, sillä teollisuusmaat tekevät itse puhelimensa.” Se oli kuitenkin myöhäistä, pato oli jo murtunut.

Reima Huttunen muistaa monopolin mahdin, kun tuli Mikkeliin: ”Mikkeliläinen liike lähti myymään puhelimia. Me ajateltiin, että oliko toi laillista. Siihen aikaan puhelimet piti ostaa monopoliyhtiöltä. Ei ollut selkeää. Sitten ajateltiin että sama se kuka myy, kunhan saadaan liittymiä.”

Olennaista oli se, että lähettäjällä on vastaanottaja, jotta viesti ei jää avaruuteen niin kuin yksinäisen astronautin David Bowien laulussa *Space Oddity*: ”Can you hear me, Major Tom?” Yhteys on saatava, lähettäjällä ja vastaanottajalla on oltava yhteensopivat välineet, linjojen on toimittava. Bisnes perustuu siihen. Ei puhelimen omistamisesta ollut paljonkaan iloa ennen kuin niitä oli muillakin ihmisillä. Kun päästiin tietyn rajan yli, kun useimmilla jo oli puhelin, kun saavutettiin leimahduspiste, ei enää ollut mielekäästä olla ilman sitä. Oli pakko omistaa puhelin, jos ei halunnut leijua yksin avaruudessa. Samalla prosessin myötä toteutui teknisiä laitteita koskeva Wrightin laki, jonka mukaan tuotantokustannukset laskevat samassa suhteessa kuin tuotanto lisääntyy.

Elokuun kahdeksannen päivän iltana 1986 Reima Huttunen ei puolisoineen ollut iltauutisten aikaan tietoinen, mihin suuntaan tapahtumat Jakomäen pankkiryöstön suhteen olivat etenevässä. Nukkumaan mennessä ei ollut tietoa, että ajojahti päättyisi Mikkelisiin.

Voi olla että Reima Huttusen ajatukset kulkivat omakotitalon etsinnässä. Tai kenties MPY:n monissa toiminnoissa, sillä toimitusjohtajuus toi vastuun yhtiön koko toiminnasta, kun HPY:ssä hän oli vastannut määrällisesti suuremman mutta toiminnallisesti yhtenäisemmän asentajaporukan työstä. Ehkä hän ajatteli hetken MPY:n ATK-järjestelmiä, palvelukeskuskäyttöä, jossa oli liikekirjanpito, palkanlaskenta ja henkilörekisterit, mikrofilmitulosteet puhelinluettelosta, laskutuspäiväkirjasta ja kauko-puheluerittelyistä; tai hallinnollista sovellusta johon kuuluivat varastosovellus, tilaajasovellus, laskutussovellus, vikasovellus ja

työseuranta; tai erillissovelluksia, joista tärkein oli digitaalisen AXE-puhelinkeskuksen ohjaus ja seuranta. Ehkä ajatus viivähti siinä, miten Datatien yhteys etelästä Kuorttiin järjestyisi, kun sillä puolella oli kaikkialla vastassa PTL.

Ehkä hänen päässään pyörivät jo ajatukset, joista hän kirjoitti myöhemmin Myppi-henkilökuntalehteen: ”Entistä markkina-ohjautuvampi toiminta ja tämän korostettu esiintuonti johtuu siitä, että lähtötaso on ollut vaatimaton, monopoliasema on aiemmin antanut turvallisen selkänöjan.”

Aamuyöstä Huttunen puolisoineen heräsi kovaan jysähdykseen. Mahtoiko kyseessä olla puhelinkoppi tai postilaatikko, joita silloin tällöin räjäyteltiin? Tämä oli kyllä poikkeuksellisen kova pamaus. Kello oli 3:49. Huttuset kävivät uudelleen nukkumaan. Vasta aamulla uutisista selvisi, mitä torinkulmalla oli tapahtunut.

2



Keskikokoinen teleyritys

”Eniten jarrutti lainsäädäntö ja sitäkin onnistuttiin sitten muuttamaan.”

(REIMA HUTTUNEN)

Maaliskuussa 1988 Länsi-Savo julkaisi MPY:n mainoksen, jossa kuvana oli pelkkä puhelinpistoke. Otsikko: ”Tästä kulkee puhe, mutta myös kuva, teksti ja data. Heti niin kuin haluat.” Mikkelin Puhelinyhdistys halusi mainoksella puhutella erityisesti yrittäjiä, jotka kaipasivat parempaa tiedonkulkua niin omassa organisaatiossaan kuin sidosryhmien välillä. Yksi mainoksen iskulauseista kiteytti viestin napakasti: ”Tiedonsiirtoverkko on ratkaisu, joka etsii ongelmia”. Samaan aikaan uutisissa raportoitiin, että Euroopan yhteisö aikoo vapauttaa telepalvelujen markkinat tulevan viiden vuoden kuluessa.

Helmikuussa MPY oli viettänyt satavuotisjuhlaansa perinteisin menoin Länsi-Savo Oy:n tiloissa. Päivämäärä 17. helmikuuta oli sama kuin vuonna 1888, jolloin kaksikymmentäkuusi mikkeliäistä oli kokoontunut Seurahuoneella perustamiskokoukseen Bror Albert von Fieandtin ja Guido Gadolinin kutsumina.

Mikkelin orkesteri ja kamarikuoro säestivät, ja tervehdyksiä kuultiin niin hallitukselta kuin ministeriöiltä, kaupungilta, Puhelinlaitosten liitolta ja muilta yhteistyötahoilta. Apulaisprofessori Jorma Ahvenainen puhui juhlaesitelmässään tietoliikenteestä yhteiskunnan kehityksen kiihdyttäjänä. Kirjastossa oli *Sata vuotta puhelinta* -näyttely. Haudoilla kunnioitettiin yhdistyksen perustajia ja merkkihenkilöitä: von Fieandtia, Edvin Alléenia ja Walter Pulkista.

Henkilökunta juhlisti satavuotista MPY:tä ravintola Nuijamiehessä vapun aatonaaton. Tunnelma oli leppoisa ja rento – kultaisia, hopeisia ja pronsisia kunniamerkkejä jaettiin mutta virallisia puheita ei pidetty. Kuvien perusteella tanssittiin enemmän kuin muisteltiin.

Millainen yhteisö juhli satavuotiasta puhelinyhdistystä?

Toimitusjohtaja Huttusen lisäksi johtoryhmään kuuluivat organisaation viiden osaston päälliköt. Operatiivinen johto koostui kehityspäälliköstä, jonka osastolla oli kahdeksan työntekijää; keskusosastosta, joka huolehti muun muassa puhelinkeskusten rakentamisesta ja kunnossapidosta, voimalaitteiden asennuksesta ja päivystyksestä, ja töitä oli 30 työntekijälle; verkkopäällikkö, jonka verkko-osasto vastasi pääasiassa verkon rakentamisesta 27 työntekijän voimin; talouspäällikkö, joka vastasi taloudesta ja hallinnosta 14 hengen voimin, ja asiakaspalvelupäällikkö 20 hengen tiimin kanssa, joka muun muassa vastaili numeroon (055) 1901 tuleviin puheluihin.

Reima Huttusen sanoin: ”Tekniikan puolella verkonrakennus, kuparia ja valokaapelia. Puhelinkeskukset, niiden hoitajat, asentajat. Oikeastaan molemmat porukat oli ammattikoulun käyneitä. Sitten oli talouspuolen ihmiset, siellä oli ekonomia ja vastaavaa. Sitten ATK-puoli, tietokonemylly, muutama ohjelmoija. Osa itseoppineita. Myöhemmin markkinoinnin ihmisiä. Verkon puolella piti olla myös suunnittelijoita, kirjoituspöydän ääressä. Karttoja, ensin paperilla sitten verkossa. Puhelinluettelot, niihin perehtyneet, piti huolta keltaisista sivuista joka oli se myytävä tuote. Myynnin organisointi. Asiakaspalvelu tiskillä ja rekisterin pito.”

Suurimmat asiakkaat – ja samalla omistajat – olivat niitä, jotka tarvitsivat eniten puhelinliittymiä ja olivat kovin tuttuja Mikkelin seudulla: kaupunki, maalaiskunta, keskussairaala, sähköyhtiö, seurakunta, Länsi-Savo Oy, Osuuskauppa Suur-Savo ja niin edelleen. Osuuksien määrät vaihtelivat liittymätarpeen mukaan – kaupungilla niitä oli yli 400, Länsi-Savolla 36.

Hallituksen johdossa oli teollisuusneuvos Esko Tikka Länsi-Savo Oy:stä, varapuheenjohtajana apulaiskaupunginjohtaja Eero Kaitainen, eli suurimmista asiakkaista olivat mukana Länsi-Savo Oy:n ja kaupungin edustajat ja heidän lisäksi muun muassa maalaiskunnan edustaja maanviljelysneuvos Esko Pekonen ja lääninhallituksen suunnittelupäällikkö Esa Reponen.

Vuonna 1988 MPY:llä oli lähes 20 000 liittymää. Paikallispuheluliikenne kasvoi 9,3 %. Telepätelaitteiden kaupan vapautuminen



Reima Huttunen, Matti Vanhanen ja Kurt Nordman
MPY:n 100-vuotisjuhlassa 1988.

KUVA: MPY:N ARKISTOT.

näkyi kassassa – myyntitulot nousivat 40 %. Reima Huttunen totesi vuoden tuloksen olleen ”tydyttävä”. Ulospäin MPY näytti vakaasti puksuttavalta satavuotiaalta junalta.

Mutta maaperä liikkui. Kun keskisuuren teleyrityksen tuloksen pintaa raaputti, näki että tulovirran saattoi jakaa kahteen osaan, joista toisen tuotto oli tasaista kun taas toinen oli vahvasti kasvussa.

Huttunen kirjoitti henkilökuntalehti Myppiin kahden tulolähteen mallista. Monopolialue toi tasaista tuottoa – vuosi- ja puhelumaksut. Kilpailualueeseen kuuluivat myynti, asennus, huolto ja vuokraus. 1980-luvulla sen osuus tuloista nousi 23 prosentista 34:ään.

Samalla henkilöstömäärä kasvoi 77:stä 94:ään.

”Jos kilpailtu alue menetetään, häviää kolmasosa työpaikoista. Sitä ei monikaan tullut ajatelleeksi”, oli hänen karulta kuulostanut viestinsä.

Kahden tulolähteen mallin muistaa myös silloinen talouspäällikkö Markku Liukkonen. Reima Huttunen edellytti tekemisen taloudellista purkamista ja eri liiketoimintojen tuloksenteon eriyttämistä. Sen myötä MPY:ssä kehitettiin liiketoiminta-alue-laskentaa (LTA), joka oli Liukkosen mukaan monelle vaikeaa ymmärtää. Malli otettiin käyttöön vuoden 1991 organisaatiouudistuksen yhteydessä. Huttunen esitteli sen myös Myppi-lehden aukeamalla listauksin ja laatikkografiikalla varustettuna.

Toisessa tekstissään Huttunen tarttui motivaatiopuheeseen:

”Tarina kertoo kulkijasta, joka kohtasi tien varrella kiveä hakkaavan miehen. Matkamiehen kysyessä, mitä mies tekee, kuului vastaus: ‘Hakkaan kiveä.’ Kulkijamme jatkoi matkaa ja tapasi kohta toisen kiveä hakkaavan miehen. Vaeltajamme tiedusteli myös häneltä, mitä mies tekee. Vastaukseksi kajahti vakaasti: ‘Rakennan kirkkoa.’ Niinpä ohikulkijan kysyessä meiltä, mitä teemme, voimme itse kukin omaan tehtäväkenttäämme soveltaen ja ääni lievästi ammattiylpeydestä värähtäen vastata: ‘Rakennan televerkkoa.’”

MPY:n vakinaisen henkilökunnan määrä läheni vuonna 1988 sataa. Hallituksen pyynnöstä ulkoinen konsultti tuli seuraamaan yrityksen toimintaa. Kymmenen ihmistä joutui lähtemään. ”Eivät ne ole kivoja ratkaisuja”, toteaa Huttunen. ”Piti ajatella että mua ei ole palkattu tekemään mukavia asioita.”

Suurempi verrokki HPY joutui noihin aikoihin samaan tilanteeseen. Niin kuin pitkäaikaisten monopoliyhtiöiden olemukseen kuului, niitä pidettiin vakaina työnantajina, joissa työntekijät

olettivat työelämänsä päättyvän vasta siirtymiseen eläkkeelle. Kävikin niin, että 1980-luvun taloussuhdanne ja markkinoiden vapauttaminen johtivat resurssien karsimiseen. Kiertoilmaus tarkoitti, että moni sai potkut. Ammattiyhdistysten pelko siitä, että telelaitosten vapauttaminen johtaa työpaikkojen menetyksiin, osoittautui ainakin lyhyellä aikavälillä oikeaan osuvaksi.

Mikkelin Puhelimen johtoryhmä osallistui koulutusyhtymä Tietokukko Oy:n työseminaareihin, joissa se tutustui tulosjohtamisen periaatteisiin,

Huttunen joutui toimitusjohtajuutensa alkuvuosina myös purkamaan joitakin aiempien vuosien käytäntöjä. Edellisen toimitusjohtajan aikana luottamusmiehet olivat oppineet taktiikan, jonka avulla asentajien palkkoihin saatiin lakolla uhaten neuvoteltua sopimuskauden aikana liukumia. Huttusen suuresti arvostama edellinen toimitusjohtaja Jorma Suomalainen saattoi ajaa neuvotelijat ulos, mutta lauhtui seuraavana päivänä ja myöntyi ainakin osittain toiveisiin.

”Mulla taas oli sellainen tyyli, että en ajanut pois, mutta sanoin, että meillä on voimassaoleva sopimus, en mä nyt mistään uusista palkoista lähde sopimaan”, Huttunen kertoo. ”Asentajat pisti perseen penkkiin. Minä sanoin, että ei siinä mitään, lähdetään työtuomioistuimeen. Mentiin, voitin. Siihen loppui sellainen menettely, se vaati tällaisen ikävän vaiheen. Täysin laiton lakko silloin.”

Tämän jälkeen Huttunen vakiinnutti käytännön, jossa hän keskusteli luottamusmiesten kanssa säännöllisesti palkka-asioista ja kirjasi toiveet lupaamatta mitään. Joskus he saattoivat nostaa esiin esimerkiksi erityisen hyvää työtä tekevän asentajan palkkatilanteen. Huttunen saattoi keskustella asentajan osastopäällikön ja työnjohtajan kanssa. Joskus toiveet toteutettiin, joskus ei, mutta milloinkaan niistä ei sovittu Huttusen huoneessa.

Helsingissä Reima Huttusella oli ollut alaisia 2–3 kertaa enemmän, mutta kaikki tekivät samaa rasvaus- ja huoltohommaa, osien vaihtoa. Mikkelisiin tullessa vastassa oli yhtiön toimintojen koko väriskaala eikä toimitusjohtaja voinut keskittyä vain yhteen asiaan. Hänen oli pidettävä kokonaisuus näpeissään. Useimpien asentajien työ oli niin erikoistunutta, ettei Huttusella olisi ollut kykyä neuvoa heitä. Oli luotettava työntekijöihin.

Yleisöpuhelimet olivat yksi perinteinen toimintaulottuvuus. Niitä Mikkelissä oli ollut jo yli kahdeksankymmenen vuoden ajan. Puhelinkopit kiinnostivat muitakin kuin soittajia. Silloin tällöin niihin murtauduttiin tai ne olivat ilkeiden kohteina. Yleisinä vessoina niitä luonnollisesti myös pidettiin.

”Välillä saattaa olla aikoja, jolloin tuhoja ei tapahdu yhtään, mutta sitten koppeja taas rikotaan kertarysäyksellä. Yksin viime torstain vastaisena yönä rikottiin kahdeksan koppia”, kertoi Länsi-Savolle MPY:n Mauri Valkonen heinäkuussa 1992. Juhlapyhien kuten uudenvuoden kohdalla kysymys siitä, mitä räjäytetty puhelinkoppi maksaa, oli usein ajankohtainen. Näin esimerkiksi uudenvuodenjuhlinnan aikaan 1994. Jos kopin metallirakenne taittui, hinta oli 10–20 000 markkaa, ja täysin tuhoutunut puhelinlinkone 15–20 000 markkaa, valisti Valkonen.

Myppi-lehdessä kuvin dokumentoitu edesmennyt yleisöpuhelin oli Sondi Oy:n kehittämä PP 30, ”yhdistetty kortti- ja kolikko-puhelin vaativaan sisä- ja ulkokäyttöön”, niin kuin Puhelinlaitosten Liiton Puhelin-lehti sitä esitteli vuonna 1990.

”Jos pommi on heikko ja rikkoo vain lasit, puhutaan tonnista tai kahdesta”, kertoi Valkonen. Tällaisiin episodeihin saattoi hänen mukaansa liittyä surkukupaisia piirteitä: ”On paljastunut että suurimman osan koneista on rikkonut yksi ja sama hyvin tiedossa oleva henkilö. Virallisen oikeusprosessin hitaudesta johtuen sama henkilö ehti aiheuttaa lähes sadantuhannen markan vahingot ennen kuin ns. häkki heilahtaa.”

Virallinen puhelinyhdistyksen suorittama kolikkorumba oli toisenlainen työmaa. Huttusen aikakauden alkuvuosina fyysinen raha oli toki läsnä kaikkialla, palkatkin jaettiin kirjekuorissa. Kolikkopuhelimien rahankuljetus- ja talletusrutiineja kehitettiin. Kolikot vietiin pankkiin isossa kolikkopussissa. Oli koulutusta kolikkosäkkien kanssa liikkumiseen niin ettei se herättänyt ryöstäjien huomiota. Jos joku oli aikeissa ryöstää, piti tietää miten menetellä, sillä jos jotain olisi sattunut eikä ohjeistusta olisi ollut, syy olisi ollut työnantajan. Siksikin kolikkokuskina piti olla luottoihminen.

Päivärutiinina oli kassan laskeminen iltaisin. Huttunen muistaa tapauksen, jolloin tilit eivät täsmänneet, puuttui isohko summa. Asiaa tutkittiin, sen viemistä poliisille ainakin harkittiin. Epäilykset levisivät henkilökunnan kesken. Kun epätietoisuutta oli kestänyt muutama kuukausi, kassan kolikkolokeroa oli pakko huoltaa tukoksen takia. Lokero vedettiin irti. Sen alta löytyi kassahäiriön syy, 500 markan seteli, joka ilmeisesti oli liukunut sinne täyden seteliosaston päältä.

Merkittävä tulolähde olivat puhelinluettelot, nimenomaan niiden keltaiset sivut. Kahdeksankymmentäluvun lopulla yli sadan tuhannen painoksena ilmestyneen luettelon jakaminen oli logistinen ponnistus. Yllättävässä yhteydessä tämä ajalle

tuiki tarpeellinen opus esiintyi Länsi-Savon pienessä jutussa vuonna 1990. ”Kannattaa kokkeilla”-otsikon alla se kertoi Mikkelin maalaiskunnan Heinälahden koulusta, jossa otettiin käyttöön uusi oppikirja. Oppilaat saivat Mikkelin Puhelinyhdistykseltä puhelintuulet. ”Moni ei arvaakaan, miten paljon tärkeää tietoa kirjassa on”, toteavat jutussa Anssi, Mikko ja Veli-Pekka.

Työn moni-ilmeinen luonne näkyi lehti-ilmoituksissa, joissa kerrottiin kaivuutöistä joillakin katu- tai tieosuuksilla. Säännöllisesti ne päättyivät lauseeseen ”valitamme aiheuttamaamme häiriötä”. Yhtä säännöllisiä olivat Länsi-Savon yleisönosastoon päätyneet valitukset puhelinalvelujen hinnoista vaikka puhelinta ei olisi edes käyttänyt, valitukset palvelujen mahdollisesta puutteesta, tai palveluista, joita asiakas ei halua eikä siksi halua niistä myöskään maksaa.

Kaapelitelesioverkon rakentaminen alkoi Mikkelissä 1986, kun rakennettiin ensimmäiset runkokaapelit. MPY:n katolle nousi halkaisijaltaan viisimetrisen lautasantenni kaapelitelevision symboliksi. Seuraavana vuonna valmistui myös kaapelitelevision laki, jossa luvanvaraisuuden lisäksi säädettiin muun muassa tarjonnan kotimaisuusasteesta ja mainosajan enimmäismäärästä, mikä ei koskenut ulkomaisia satelliittiohjelmiä, urheilua ja elokuvia ja musiikkivideoita, joihin suurin kysyntä kohdistui.

Jotkut kipuivat kaapelitelevision liittymismaksuista. Päätös liittymisestä kuului kiinteistölle, ja taloyhtiössä tarvittiin yksinkertainen enemmistöpäätös liittymistä varten. Turhasta kustannuksesta valittaneet saivat siksi kuulla myös valituksensa olleen turhan.

MPY:lle kaapeli-tv ei ollut mikään kultakaivos, mutta se oli suojattu alue, kukaan muu ei ollut verkkoa rakentamassa. Taustalla vaikutti kokemus suuryhteisäntennijärjestelmästä (SYJ). 1980-luvun alussa sellainen rakennettiin Yleisradion suosituksesta Saksalan, Kattilansillan, Launialan ja Tuukkalan alueille, joissa maasto-olosuhteet estivät hyvän tv-kuvan vastaanoton. Mikkelin kaupunki ja maalaiskunta suhtautuivat hankkeeseen myönteisesti, ja niin puhelinkaapeleiden rakentamisen yhteydessä pystytetty SYJ veloitettiin ulottumaan kaikkiin alueiden uusiin kiinteistöihin, mikä mahdollisti edullisen tariffin. Vastapainoksi kaupunki sai kommentointivaltaa tariffeihin vahtiakseen monopolia liikarastukselta. Sen vuoksi tariffit olivat säännöllisesti vietävä valtuuston käsiteltäväksi.

Verkonrakentamisen kiihtyminen sai MPY:n päättämään ratkaisuun, jossa sen tele- ja kaapeli-tv-verkon rakentaminen ja



eriytti verkko- ntajat eri yhtiöksi

Verkkomestariin...
Verkkomestariin...
Verkkomestariin...

kunnossapito eriytettiin tytäryhtiön alaisuuteen. Verkkomestarit Oy aloitti syksyllä 1988, ja MPY:n 28 hengen verkko-osasto siirtyi kokonaisuudessaan sen palvelukseen vanhoina työntekijöinä. Verkkomestarit hoitaisi MPY:n omat verkonrakennustyöt sekä kilpailisi avautuvilla tele- ja lähiverkkojen rakennusmarkkinoilla. Verkkomestarien tukikohta oli Rantakylässä.

Samaan aikaan, kun MPY:n toiminnassa oli vielä mukana vuosikymmeniä jatkuneita perinteitä, puhelinkoppien huoltoa, kolikkojen keräystä, puhelinluettelobisnestä, jotka oli helppo nähdä auringonlaskun toimintoina, tapahtui myös sellaista, mikä ei ehkä hetkauttanut tavallista puhelimenkäyttäjää, mutta oli johdanto tulevalle. Rantakylän ja Mikkelin keskustan välille rakennettiin alueen ensimmäinen valokaapeliyhteys, modernin teknologian airut.

Keväällä 1990 Mikonkadun päämajan katolle viritettiin jo kolmas lautasantenni. Verkkomestarien asennusrupeaman tallensi Seppo Nykänen, joka Myppi-lehden kuvareportaasissa esitti tehoa, nopeutta ja välityskykyä markkinoivalle alalle harvinaislaatuiseen, vaikkakin humoristisen sisältövaroituksen: "Lyhyt kuvakertomus 4 m lautasantennin viritämisestä Intelsat-satelliitin gigahertseillä suoltaman synnin sieppaamiseksi... ja edelleen lähetettäväksi kotien kiusaksi."

"Teledista ratkaistava nopeasti!"

Puhelinlaitokset haluavat suojata reviirinsä

Datasiirtoon Mikkelissä uusi järjestelmä

Tietoliikenne hidittaa iskuntaa

Mikkelin Puhelinlaitos on saanut uuden Dignet-tiedonvälityspalvelun käytönsä. Puhelinlaitos on toteuttanut yrityksen telepuhelinlaitoksen kokeilun.

Dignet-palvelu tarjoaa puhelinlaitoksen putken kautta datasiirtojen avulla asiakkaan telepuhelinlaitoksen kautta. Se mahdollistaa yli 20-kertaisen datasiirtonopeuden verrattuna puhelimen kautta suoritettuun datasiirtoon. Nämä seikat ovat erittäin tärkeitä yritysten välillä.

Uudessa järjestelmässä tiedonvälitys on nopeampi ja luotettavampi kuin aiemmin. Se mahdollistaa myös 24-tuntisen datasiirtonopeuden verrattuna puhelimen kautta suoritettuun datasiirtoon. Nämä seikat ovat erittäin tärkeitä yritysten välillä.

Mikkelin lisäksi Suomessa on diginet-palvelua noin 30 alueellista puhelinlaitosta. Ensimmäinen systemi otettiin käyttöön Helsingissä vuonna 1986.

3

Lisää vipinää piuhoihin

”Pullakuskiradio avattiin Mikkelissä”

(LÄNSI-SAVO)

”Haluamme olla edistyksellisten joukossa”, sanoi Reima Huttunen Länsi-Savon haastattelussa helmikuussa 1988. Elettiin vielä nousukautta, rahaa investointeihin oli saatavissa, mutta toiminnan sääntely, tai regulaatio, niin kuin alalla tavattiin sanoa, esti toiminnan laajentamisen. Tuntui kuin yrittäisi painaa kaasupoljinta käsijarru päällä. Uusi teletointalaki oli tullut voimaan 1987. Puhelinyhtiöiden oli keksittävä uusia keinoja päästäkseen eteenpäin kasvavassa radiopuhelintoiminnassa.

Länsi-Savon artikkelin aiheena oli koekäyttöön tuleva Diginet-palvelu, joka mahdollisti puhelinlinjoja pitkin 20-kertaisen tiedonsiirtonopeuden asiakkaiden telepäätelaitteiden välillä. ”Teletietopalvelujen markkinoinnin MPY aloittaa tänä keväänä toden teolla”, kirjoitti Länsi-Savo. ”Yhdistämällä oman mikrotietokoneen puhelinverkkoon on jo nyt mahdollista maksaa laskuja omalta tililtään, kysyä matkatoimistolta halvinta mahdollista New Yorkin matkaa, välittää tietoa toisen mikrotietokoneen muistiin ja saada yhteys kansainvälisiin tietopankkeihin.”

Artikkelin otsikko oli ”Lisää vipinää piuhoihin”. Kun informaatio alkoi siirtyä aikaperusteisesti, omissa aikapaikoissaan pitkin samaa väylää, avautui eräänlainen Pandoran lipas, mahdollisuuksien määrä, jota juuri voimistuvassa kilpailutaloudessa ei voinut jättää käyttämättä.

Edellytyksenä Diginetille oli se, että liittymä oli kytkettynä digitaaliseen puhelinkeskukseen, jossa kaikki puhetta myöten siirtyi bitteinä.



Vanhojen puhelinkeskusten korvaaminen digitaalisilla oli ollut käynnissä Mikkelissä jo vuosia, ensimmäinen vihittiin käyttöön Rantakylässä vuonna 1984. Keskusten digitalisoimisessa koko Suomi oli eturintamassa, sillä ensimmäinen digitaalinen keskus Euroopassa otettiin käyttöön Korppoossa 1980 vain muutamaa kuukautta sen jälkeen kun Suomen puhelinverkosto oli saatu automatisoitua.

Korppooseen sijoitettu keskus oli Nokian DX 200, tärkeä episodi suomalaisessa elektroniikkaosaamisessa ja yksi Nokian merkittävimmistä elektroniikkatuotteista, ”*Nokian jalokivi*” niin kuin aiheesta kirjoittamansa kirjan otsikoivat Martin Sandelin ja Juha Partanen. ”Nokian ja luultavasti koko Suomen siihen saakka suurin yhteen tuotteeseen kohdistettu tuotekehityspanos”, sanoi yksi keskuksen pääarkkitehdeistä Keijo Olkkola. ”Melkein kuin Suomen jalokivi”, sanoo Reima Huttunen ja viittaa siihen miten paljon DX 200 on tuonut vuosikymmenten aikana rahaa Suomelle, ja tuo edelleen.

DX 200:n ero muihin digitaalisiin puhelinkeskuksiin oli siinä, että sitä ohjasi mikroprosessori eikä raskas keskustietokone. Ericsson ja muut kilpailijat rakensivat perinteisen rele-tekniikan päälle digitaalisen välitysportaan. Nokian systeemi oli hajautettu. Ei matkittu vanhaa keskustekniikkaa, vaan käytettiin modulaarisia palasia, joita saattoi liittää joustavasti toisiinsa. Sen kehittäminen oli helpompaa ja kustannustehokkaampaa. DX 200 toimi monien sovellusten pohjana. Mauri Valkonen tiivisti Myppi-lehdessä DX 200:n ja Mikkelisiin valitun Ericssonin AXE-keskuksen eron: ”AXE on puhelinkeskus, jota ohjaamaan on pantu tietokoneet, kun taas sitä vastoin DX 200 on tietokonejärjestelmä, joka on pantu välittämään puheliniikennettä.”

Mikkelissä koko maaseutualue digitalisoitiin vuoden 1990 aikana ja kaikkien keskusten digitalisointi saatettiin päätökseen vuonna 1995. Digitalisoinnissa Suomi oli ehdoton edelläkävijä. Monet paikallisista puhelinyhtiöistä digitalisoivat keskuksiaan ennen kuin suuressa maailmassa vielä ymmärrettiin mitä digitalisointi tarkoittaa.

Suomen 51 paikallisen puhelinlaitoksen toimitusjohtajat olivat tekniikasta hyvin perillä oleva joukko. Koulutukseltaan näistä miehistä, joita kaikki siis olivat, 24 oli insinöörejä, 16 diplomi-insinöörejä, teknikkoja neljä, merkonomeja kaksi ja puhelinmestareita yksi. Loput neljä ilmoittivat tittelikseen toimitusjohtajan. Heillä olikin takana vuosia hommassa

jo keskimäärin kaksikymmentäkolme, seniorina Alajärven Puhelinosuuskunnan Olavi Sorvari, jonka ura alkoi vuonna 1957.

Suomen nopean teknisen edistyksen taustalta löytyy myös tapahtumaketju, jonka yhtenä lähtökohtana voi pitää sitä hetkeä, kun Suomen Kaapelitehtaan (myöh. Nokia) radiolinkkiosaston johdossa ollut Matti Ojala otti vastaan elektroniikan professuurin Oulussa vuonna 1967. Tulevina vuosina Oulu alkoi vetää puoleensa elektroniikkateollisuutta ja -tutkimusta. Nokia Elektroniikka siirtyi Ouluun saatuaan puolustusvoimilta kenttäradiotilauksen vuonna 1972. VTI:n elektroniikan laboratorio perustettiin Ouluun. Kaupunkiin nousi teknologiakylä, myöhempi Technopolis. Oulun yliopistosta tuli Nokian tärkeä kumppani. Vuonna 1986 Ojalasta tuli Nokian tiede- ja teknologiajohtaja.

Valtiovallan kasvanut rooli elektroniikka-alalla herätti huolta Nokiassa. Valtion tietoliikenneyritys Televa, joka valmisti myös puhelinkeskuksia, yhtiöitettiin vuonna 1976. Kuvaputkitehdas Valco perustettiin samana vuonna. Puhelinlaitosten liitossa luettiin tarkkaan pääministeripuolueen tulevaisuuden suuntaviivoja, jotka löytyivät julkaisusta ”*Sdp:n tienviitat 1980-luvulle*”. Julkaisussa käsitellään myös tietoliikennealaa: ”Posti- ja lennätinlaitoksen on rakennettava yleinen tiedonsiirtoverkko. Yksityisten puhelinlaitosten valvontaa on tehostettava, ja puhelinliikenne on siirrettävä asteittain posti- ja lennätinlaitoksen hoidettavaksi.”

Nokiassa puolestaan luettiin erityisen tarkkaan vuonna 1975 laadittua muistiota, jossa hahmoteltiin valtion elektroniikkayhtymän perustamista. Kirjoittaja oli Lauri Saari, josta pian tuli Valcon toimitusjohtaja.

Televa kehitti omaa digitaalista puhelinkeskustaan, ja yhtiön hallintoneuvostossa istui muun muassa mikkeliäinen kansanedustaja Erkki Liikanen.

Nokia halusi yhteistyöhön Televan kanssa puhelinkeskusten alalla. Molemmat tarvitsivat liittolaista kasvaakseen. Båtvikin kartano tuli tässä yhteydessä Liikaselälle ja hallintoneuvoston jäsenille tutuksi. Myös ruotsalainen kilpailija Ericsson kiinnostui ja satsasi kunnolla kutsumalla koko Televan hallintoneuvoston Tukholmaan. Tilanteen merkityksellisyyttä kuvastaa se, että oopperakahvilassa seuruetta isännöi Marcus Wallenberg.

Nokian pääargumentti kilpailussa oli, että se tarjosi kotimaisen vaihtoehdon monikansallisen Ericssonin rinnalle. Se tehoi. Saaren kirjoituksen liitemuistiossa suositeltuihin toimenpiteisiin kuului se, että ”keskuslaitteiden kohdalla monikansallisten yhtiöiden markkinaosuuden vähentäminen tulisi nähdä eräänä päätavoit-



Satelliittilautasen näkymä MPY:n toimitalon katolta.

KUVA: MPY:N ARKISTOT

teena”. Hallintoneuvosto hyväksyi 50–50-omistusmallin, ja syntyi Nokian ja Televan yhteisyritys Teleferno – yritys, josta myöhemmin tuli Nokian enemmistöomistuksessa oleva Telenokia.

Nokia ei halunnut valtiota kilpailemaan markkinoista, mutta toivoi kuitenkin valtiota tukemaan alaa, sillä – niin kuin Kari Kairamo totesi vuonna 1981 – ”kansallinen elektroniikkatuotanto on koko kilpailukykyimme tulevaisuuden edellytys”. Panoksena Nokian ja Ericssonin kilpailussa oli myös suurpotti digitaalisten keskusten viennissä Neuvostoliittoon. Ensimmäinen Nokian valmistama DX-keskus siellä otettiin käyttöön 1984.

Ericsson vastasi kilpailuun perustamalla tehtaita Suomeen. MPY hankki digitaaliset keskuksensa Ericssonilta.

MPY:ssä Suomen teknologinen etunoja herätti kahdeksankymmentäluvun lopulla koulutustarpeen. Automaattisen tietojenkäsittelyn ja kotitietokoneiden yleistyessä Huttunen ja kumppanit tajusivat, että henkilökunnalla ei ollut perusvalmiuksia. Syntyi päätös järjestää koulutuksia, joihin saattoi osallistua kuka tahansa MPY-läinen. Mikkelin ammatillinen kurssikeskus oli järjestäjä. Peräti kuusikymmentä MPY-läistä ilmoittautui, ja heidät piti kurssittaa viidessä erässä. Huttunen kertoo: ”Koulutus oli klo 14–18, kaksi tuntia talon aikaa ja kaksi omaa aikaa. Yleistietoa tietokoneen käytöstä. Toimi hyvin. Jaettiin porukka kolmeen ryhmään niin että homma pelaa kentällä. Sen jälkeen tietokoneen sovelluksia alkoi ilmaantua kuin sieniä sateella. Porukalla oli perustietämys noussut selvästi. Monet alkoivat oma-aloitteisesti tehdä jopa omia sovelluksia, jotka helpottivat työntekoa.” Reima Huttunen on yhä ylpeä tästä koulutusprojektista.

Datasiirto oli vuosikymmeniä kuuma peruna valtiollisen Telen ja yksityisten puhelinyhtiöiden välillä. Tiedonsiirto- ja välitystekniikka olivat kehittyneet ja tulevaisuudessa siinsi niin valtion kuin yksityisten silmissä yhdistetty televerkko, jossa kuva, data ja puhe kulkivat. Poliittinen paine kohdistui siihen, kuka tätä verkkoa hallitsee ja kenelle raha kilahtaa.

Jo kaksikymmentä vuotta aiemmin vuonna 1965 HPY:n silloiselle suunnitteluinsinöörille Kurt Nordmanille esiteltiin datamoдеми. Hän kuuli, että Kesko oli kiinnostunut ostamaan sellaisen, mutta ongelmana oli, ettei tiedetty saako Suomessa siirtää dataa puhelinlinjoja pitkin. Posti- ja telelaitos suhtautui tähän teknologisen kehityksen ulottuvuuteen nihkeästi ja ilmoitti asiaa tiedustelleelle Puhelinlaitosten liitolle, etteivät puhelintoimiluvat oikeuta dataliikenteeseen. Nordman sai tuta, että valtion virkamiehet olivat mielestään aina oikeassa.

Lupakysymyksen osalta asia päättyi pattitilanteeseen. HPY kuitenkin alkoi markkinoida datasiirtopalveluja vuonna 1969. Posti- ja lennätinhallitus iski vastaan ja esitti että datasiirto on lennätinliikennettä. Syntyi kompromissi, jossa määriteltiin, että puhelinlaitokset toimivat paikallisesti ja Tele laajemmin.

Seitsemänkymmentäluvulla datasiirto laajeni, mutta PTL ja puhelinlaitokset eivät päässeet neuvotteluratkaisuun siitä, minkä lain alaisuuteen toiminta kuului ja kenellä siihen oli oikeus.

Vuosikymmenen lopulla datasiirron osuus yksityisten toimilupalaitosten liikevaihdosta oli noussut jo muutamaa prosenttia. Puhelinlaitosten liiton puheenjohtaja Martti Harva totesi, että uudet palvelumuodot – datasiirto, viewdata, telefoto, teletex, telefax ja tselset – eivät saa muodostua valtion monopoliksi. Telen Pekka Tarjanne puolestaan esitti, että Puhelinlaitosten liitto on jo kymmenen vuotta tulkinnut lakia niin, että itse asiassa alalla vallitsi ”laiton tila”. Harva kuittasi siteeraamalla keisarillista julistusta vuodelta 1886, joka hänen mukaansa on hämmästyttävän ajaton. Harva sanoi: ”Viisaudessaan se puhuu vain ehdoista, joilla telefooni palveluja saa maassa asettaa ja käyttää eikä puutu siihen millaisia laitteita johtoihin kytketään tai mitä informaatiota niissä siirretään.”

Kyse ei ollut pienistä summista edes 1970-luvulla ja vuosien mittaan rahan määrä kasvoi kymmeniä prosentteja. Ylipäätään koko 1980-luku oli Suomessa yritystoiminnan vilkastumisen aikaa, mikä näkyi myös puhelinpalveluiden kasvuna. Valokaa-peleissa oli mahdollista siirtää niin puhetta, dataa kuin radio- ja tv-ohjelmia. Kiista laajeni keskusteluksi koko telelainsäädännöstä. Valtio perusti erilaisia toimikuntia, ja vuonna 1985 asetettiin viestintäpoliittinen ministerivaliokunta, jossa käsiteltiin myös kaapelitelevisiotoimintaa, paikallisradioita ja satelliittiviestintää.

Puhelinyhtiöiden taholta ”laitonta tilaa” purkamaan perustettiin vuonna 1985 Datatie Oy, HPY:n aloitteesta syntynyt puhelinyhtiöiden hanke, jossa yhdistyivät osaaminen, resurssit ja tahtotila rakentaa koko maan kattava dataverkko.

Samaan aikaan maailmalla British Telecom ja amerikkalainen telejätti AT&T pilkottiin. Paine avautumiseen ja kilpailuun lisääntyi. Datatie Oy:n perustaminen oli osa tätä muutosta. Datatien päämääränä oli vetää tietoliikennejohtaja omalla toimilupa-alueella ja sitten yhteistyössä muiden osakkaiden kanssa, jotka niin ikään rakensivat johtoverkkoa omilla alueillaan tavoitteena luoda yhä laajempi dataverkko vaihtoehtona PTL:n verkolle.

Toimilupa tälle kolmentoista teleyhtiön ja kahdentoista asiakasyhtiön omistajaryhmälle myönnettiin vuonna 1988.

Liiketoimintastrategia oli yksinkertainen: Datatien verkossa tietoliikenteen hinta olisi puolet PTL:n hinnasta.

Datatien rakentaminen oli konkreettinen osoitus alueellisten puhelinyhtiöiden kyvystä tehdä yhteistyötä. Kun esimerkiksi kahden Finnet-yhtiön rajat kohtasivat, oli usein vain lyhyt kaapeli vedettävänä niiden välille. Useimmilla alueilla kaivettiin kaapeleita, mutta sitten oli niin sanottuja saarekelaitoksia, joita PTL ympäröi. Esimerkiksi Etelä- ja Lounais-Suomessa Finnet-yhtiöt olivat toistensa naapureita, jolloin verkon rakentaminen oli helppoa. Mikkelissä, Kuopiossa ja Jyväskylässä tilanne oli toinen. MPY:n keksimä ratkaisu oli edistyksellinen: Kuorttiin rakennettiin linkki, joka yhdisti alueen Datatien runkoverkkoon.

Suora yhteys Helsingistä Mikkelisiin valmistui 12.6.1990, jolloin sitä juhlistettiin kutsuvierasjoukon kera maljoin ja maljapuhein. ”Onnistunut veto, saatiin Datatien yhteys nopeammin kuin muut tällaiseen saarekeyhteyteen”, sanoo Reima Huttunen. Hän muistaa Kymen Puhelimen johtajan Reijo Liukkosen ihmetelleen, miten ihmeessä saarekelaitos oli pystynyt luomaan yhteyden.

Datatien rakentaminen merkitsi MPY:lle siirtymistä uuteen tekniseen aikakauteen – radiolinkkiteknikka oli Mikkelissä uutta, ja suorat yhteydet muille paikkakunnille avasivat mahdollisuuksia kiristyvässä telekilpailussa. MPY rakensi valokaapeliyhteydet Mikkelin ja Riiskan välille sekä linkkiasemat Riiskaan ja Kuorttiin. Vuoden 1988 lopulla valmistunut valokaapeli mahdollisti yhteyden Mikkelin ja Rantakylän välillä. Samalla Rantakylästä vedettiin uusi 12-kuituinen kaapeli Otavan keskuksen, josta yhteys jatkui 6-kuituisena Riiskan uudelle linkkiasemalle.

Linkkiasemat rakennettiin huolella ja suunnitelmallisesti. Tonnit vuokrattiin korkeilta alueilta, joille valettiin betonialustat mastoja ja rakennuksia varten. Tekninen toteutus oli aikansa huippua. Mutta Datatie ei ollut pelkästään tekninen hanke, vaan osoitus siitä, miten yhteinen visio, rohkeus kokeilla ja paikallinen tuntemus yhdistyvät tulokselliseksi yhteistyöksi.

”Teleyhtiöille Datatie on markkinointiyhtiö”, tiivistä Datatien toimitusjohtaja Jarmo Kalm datasiirtoyhtiön merkityksen rajojen avaajana ”Aiemmin puhelinyhdistykset pystyivät tarjoamaan palvelujaan vain omien verkkojensa alueella.”

”Pullakuskiradio avattiin Mikkelissä” uutisoi Länsi-Savo kesällä 1990. Alueellinen langaton radiopuhelinverkko AutoNet tuli tuolloin eteläsavolaisten yritysten käyttöön. Ensimmäisenä

AutoNetin oli tuonut käyttöön HPY lokakuussa 1989. Sen tarkoitus oli NMT-verkkoa huokeammin ja monipuolisemmin ”helpottaa puhe- ja datasanomien välittämistä kentällä liikkuville yksiköille kuten läheteille, jakelijoille tai vartijoille”. Tästä lehden käyttämä nimitys ”pullakuskiradio”, joka saattoi viitata myös suosituuun Pullakuskit-ohjelmaan, jota Mato Valtonen ja Sakke Järvenpää olivat viiden vuoden ajan vetäneet Radio Cityssä. AutoNetin tukiasema sijoitettiin Naisvuoren vesitorniin, missä se lähetti ja vastaanotti signaaleja ympyränmuotoisella alueella.

Myppi-lehdessä Mauri Valkonen eritteli AutoNet-verkon teknisiä ulottuvuuksia ja yksityiskohtia. Reijo Uusiheimo puolestaan hehkutti radiopuhelinverkkoa MPY:n askeleena langallisesta teletoinnasta langattomaan, väylänä uuteen aikakauteen. Hän viittaa ennustukseen, jonka mukaan vuonna 1995 liikkuvien liittymien kasvu ylittäisi kiinteiden vastaavan kasvun. ”Digitaalisten langattomien liittymien aikakausi alkaa yleiseurooppalaisen GSM-järjestelmän myötä. Samalla Posti- ja telelaitoksen NMT-järjestelmä saa seuraajan ja kilpailijan. Näin Suomessa syntyy ensimmäisen kerran kilpailutilanne langattoman puhelinliikenteen sektorilla”, kirjoitti Uusiheimo.

Elokuussa 1989 MPY harjoitti ensimmäistä kertaa itse matkapuhelinliikennettä. Sen kunniaksi MPY:n joukkue pelasi Mikkelin seudun perinteisessä jalkapallon puulaakiturnauksessa nimellä AutoNet Team. SM-kirkkovenesoudun kilpailuissa elokuussa 1990 MPY:n joukkue oli pukeutut ylleen AutoNet-liivin.

Valkosen kirjaama lyhenne GSM eli alun perin *Groupe Spécial Mobile* kuulostaa ranskalaisen jännityselokuvan liikkuvalla erikoisyksiköltä. Kun toiminta vuoden 1992 mittaan laajeni, sille oli annettu englanninkielinen termi *Global System for Mobile Communications*, joka jo viittaa sen päämäärään, maailmanlaajuiseen matkapuhelinjärjestelmään.

GSM mullistaisi langattoman viestinnän ja toisi sivutuotteena kilpailun suomalaisen teletoinnin alueelle.

4

Radiolinja



”Nokiella ei ollut valikoimissaan GSM-järjestelmää, mutta se aikoi suunnitella ja toimittaa sellaisen lähes mahdottomalla aikataululla”.

(KURT NORDMAN)

Keväällä 1987 presidentti Koivisto sai vihiä salaisesta sopimuksesta porvarihallituksen muodostamiseksi. Arkkitehteina olivat keskustan Paavo Väyrynen, kokoomuksen Ilkka Suominen ja ruotsalaisten Christoffer Taxell. Koivisto pääsi sopimuksen jäljille Suomen Pankin pääjohtajan Harri Holkerin avulla. Kun Koivisto sitten valitsi hallitusneuvotteluja vetämään juuri Holkerin, pelin luonne muuttui. Rakentui Holkerin johtama sinipunahallitus. Tällä prosessilla saattoi olla merkitystä telealan tulevien vuosien kehitykselle.

Suomessa oli kymmenen vuoden ajan ollut SDP:n johtamia hallituksia, ja Reima Huttusen kokemus oli, että vasemmisto oli telepolitiikassa säännöllisesti valtiollisen toimijan puolella. Holkeri itse ja hänen johtamansa sinipunahallitus oli yksityisten puhelinlaitosten kannalta tärkeässä asemassa muutoksessa. Vuosi oli siinäkin mielessä merkityksellinen, että alan suurimman yksityisen yhtiön HPY:n toimitusjohtajaksi tuli Kurt Nordman. HPY:n hallituksen puheenjohtaja oli nimittäin Harri Holkeri.

Huhtikuussa 1988 Datatie ja Telen samanlaisia palveluita tarjoava Yritysverkot saivat toimiluvan, mikä tarkoitti että noin kuusi prosenttia perustelepalveluista oli kilpailun alaista. Tämä oli kuitenkin vasta alkua, sillä yksityiset telelaitokset oli jätetty täysin NMT-taajuuksien ulkopuolelle. Toisaalta niillä oli lupa harjoittaa

matkapuhelintoimintaa omilla alueillaan. GSM nähtiin mahdollisuutena laajentua valtakunnalliseksi.

Datatien toimiluvasta käyty väantö oli tuttu Holkerille, ja kun se asia oli ratkennut keväällä 1988, Holkeri otti esiin rinnakkaisen radiopuhelinverkon rakentamisen HPY:n toimitusjohtajan Kurt Nordmanin kanssa. Nordman alkoi edistää asiaa tilaamalla HPY:n tekniseltä johtajalta Jukka Alholta taustamuistion GSM-toiminnan etenemisestä. Muistion avulla oli mahdollista hahmottaa verkon perusrakenne, toteutusaikataulu ja budjetti. Sen jälkeen Nordman kirjoitti Holkerille oman muistionsa, jossa ydinasioita olivat hankkeen tekninen vaikeusaste, jollaisen ratkaisemiseen Suomessa pystyi vain kaksi tahoja: Posti- ja telelaitos ja alueelliset teleyritykset. Yksityisten teleyritysten oli oltava mukana, kun PTL:n kanssa kilpailevaa järjestelmää lähdettäisiin rakentamaan.

Samaan aikaan Euroopan radio-, tele- ja postihallintojen yhteistyöelin CEPT (*Conférence Européenne des Administrations des Postes et des Télécommunications*) perusti telealan standardisomisjärjestön ETSI (*European Telecommunications Standards Institute*), joka alkoi kehittää GSM-standardeja

Puhelinlaitosten liiton (Finnet-ryhmä) yhteistyö oli selkeästi toiminnan ajuri ja telepuolen vapauttamisen moottori. Tämä näkyi MPY:lläkin. Reima Huttunen kertoo, että viikottain saattoi olla reissu tai kaksi Helsinkiin Sinebrychoffinkadulle, missä yhteistä tehtyä työtä koordinoitiin intensiivisen ilmapiirin vallitessa. Huttunen epäilee, että jos tätä yhteistoimintaa ja innostusta ei olisi ollut, niin telepuolen vapautuminen olisi tapahtunut 5–10 vuotta hitaammin, Ruotsin tahtiin. Yhteinen vihollinen Tele loi eräänlaisen talvisodan hengen, niin kuin Radiolinja-projektin keskeinen hahmo Kurt Nordman myöhemmin sanoi. Tilanne yhdisti liiton jäseniä.

Liittoutuminen oli välttämätöntä. Mikkelin tai minkään yksittäisen yhtiön resurssit ja osaaminen ei riittänyt. ”Yksityisistä puhelinyhtiöistä kerättiin parhaat voimat työryhmiin ja tieto jaettiin Finnetin sisällä”, Huttunen kertoo. ”Oli erinäköisiä ryhmiä, myös markkinointiryhmiä. Suunniteltiin jopa markkinointikampanjoita. Melkein kuin yhtenä firmana jossain vaiheessa. Sitä kautta näitä uutuuksia pähkäiltiin. Verrattuna muihin maihin Suomessa saatiin muutos menemään aika ripeästi juuri siitä syystä, että täällä oli pieniä puhelinyhdistyksiä – vaikka eihän HPY mikään pieni ollut – verrattuna Ruotsiin, jossa Televerket hoiti kaikkea. Yksityisiä siellä ei käytännössä ollutkaan. Meillä oli kaksi leiriä ja PTL oli käytännössä suojelevassa roolissa, ettei

vapauksia laajennettaisi. Heille olisi riittänyt, että kaukopuhelu- ja radiopuoli oli monopolina. Me haluttiin sinne.”

Loppukesästä Nordman lähti liikkeelle haarukoimaan rahoittajia. Perustelut hänellä olivat vahvat: PTL veloitti vain Pohjoismaat kattavista langattomista NMT-palveluista kohtuuttoman korkeita hintoja, joten ei tuntunut mahdollomalta houkutella suuryhtiöitä osallistumaan kilpailua lisäävään ja maksuja alentavaan toimintaan. Valtakunnallisesti toimivat yritykset, pankit ja tukku-kaupat ja vakuutusyhtiöt olivat avainasemassa. ”Voisimmeko suostutella niitä hakemaan kanssamme toimilupaa uudelle matkaviestinverkolle?”, Nordman pohti. Ensimmäisenä Nordman tapasi KOP:n johtajan Teppo Tabermannin. Hän vastasi Nordmanin 600 miljoonan markan toiveeseen myönteisesti. Tässä on hyvä muistaa, että Suomi eli nousukauden huimassa. Lamasta ei ollut tietoaakaan. Kasvun jatkumiseen uskottiin yleisesti.

KOP:n rahoituksen ehtona oli se, että muutkin isot tahot lähtevät mukaan. Potentiaalinen kohderyhmä laajeni noin kahteenkymmeneen yritykseen. Nordman lähestyi yritysten ylintä johtoa pitkällä puhelinmonologilla, jonka pian osasi ulkoa. Muistelmissaan hän kirjoitti: ”Lopputuloksena oli oppikirjaesimerkki vaittomasta suomalaisesta päätöksenteosta. Yhtä lukuun ottamatta kaikki johtajat ilmoittivat keskustelun aikana, että heidän yrityksensä olivat valmiita osallistumaan hankkeeseen, ja viimein tuli mukaan saatuaan tarpeelliseksi katsomansa kirjallisen muistion.”

Radiolinja perustettiin 19. syyskuuta 1988, omistajina oli 18 ulkopuolista tahoa – mm. Kesko, KOP, STS – jotka saivat kaksi kolmasosaa uudesta yhtiöstä. Kolmannes meni puhelin-yhtiöille. Seuraavan päivän Helsingin Sanomat otsikoi telealaa koskevan juttunsa: ”Yksityiset puhelinlaitokset pyrkivät kilpailuun matkapuhelinverkoista”. Haastattelukomentissa alaa hallinneen Telen radiopuhelinpalvelujen johtaja Aimo Koski sanoi: ”Täällä ihmetellään kauheasti miten näin asiantuntemattomin eväin lähdetään liikkeelle.”

”Täällä ihmetellään kauheasti” on tietoisesti tai tietämättä heitetty viittaus Väinö Linnan *Tuntemattomaan sotilaaseen*, jossa Hietanen ihmettelee talousaliupseeri Mäkilän sautuuta: ”Ei, mää ole mahrottoma hämmästynyt. Mää ihmettele oikkeen kauhiast tämmöst ja ole niinkun klavul päähä lyätty.”

Julkinen ihmettely oli ymmärrettävää, sillä kyse oli kilpailusta, joka oli Telelle uutta ja ilmeisen vastenmielistä. Telen johtaja Pekka Tarjanne oli sitä mieltä, että luvan myöntäminen avaisi

padot perinteisen teletoiminnan hoitojärjestelmän murtamiselle, se johtaisi alueelliseen epätasa-arvoon ja vahvistaisi alueellisten puhelinlaitosten telemonopolia. Posti- ja telelaitoksen kanta oli, että sen omat matkapuhelinpalvelut riittivät Suomessa. Kahden verkon rakentamisen kansantaloudelliset tappiot olisivat sen mukaan kaksi miljardia markkaa.

Yksityisten puolella erityistä ihmetystä herätti kilpailuviraston kanta. Viraston arvion mukaan kahden verkon rakentaminen ei johda hintojen alenemiseen kalliiden verkkoinvestointien takia. Viraston ennustusten mukaan ”verkostojen yhdistäminen niiden alhaisen käyttöasteen vuoksi olisi kilpailuprosessissa todennäköinen lopputulos”. Siksi kahden GSM-verkon rakentaminen saattaa olla kansantaloudellisesti kyseenalaista. Logiikka lausunnossa meni jotakuinkin niin, että toinen matkapuhelinverkko vähentäisi kilpailua. Reima Huttunen pitää yhä kilpailuviraston lausuntoa pohjanoteerauksena ja häpeätahrana. Jos viraston kantaa olisi noudatettu, Suomessa olisi tällä hetkellä vain yksi matkapuhelinoperaattori, todennäköisesti Posti- ja telelaitoksen seuraajan Soneran ostanut ruotsalainen Telia.

Puhelinlaitosten liitto asetti GSM-toimikunnan. Se teki sopimuksen perustamansa tietoliikenteen konsultointi- ja kehitysyhtiön Omnitele Oy:n kanssa. Pian Omnitele haki työvoimaa Helsingin Ruoholahden toimipisteeseensä. Tulevien kehityspäälliköitä ja solukoverkkosuunnittelijoita pyydettiin kirjoittamaan kuoreen merkintä ”GSM” ja lähettämään hakemukset Jaakko Riihimäelle ja Heikki Ahavalle. Tulevana tehtävänä oli suunnitella Radiolinjan GSM-verkko.

Radiolinjan toimiluvan myöntämisen alla Helsingin Sanomat kirjoitti pääkirjoituksessaan kahden päällekkäisen verkon rakentamisesta: ”PTL on perinyt puheluistaan ylihintaa valtiontaloudellisten ja organisatoristen rasitteidensa vuoksi. Jos puheluiden hinta laskee kilpailun vuoksi tuntuvasti, kuten on lupa odottaa, päällekkäinen investointi saattaa osoittautua päinvastoin järkeväksi myös kansantaloudellisesti. PTL joutuu vastaamaan haasteeseen riisumalla omia kustannuksiaan ja järkeistämällä toimintojaan. Se toimii auttamattoman raskaalla koneistolla nykyajan vaatimuksiin nähden.”

Radiolinja varautui heti perustamisensa jälkeen laitehankintoihin. Omnitele ja GSM-ryhmä valmistelivat tarjouskilpailua. Tarjouspyynnöt lähetettiin tammikuussa 1989. Laitetoimittajaksi valittiin Nokia ja keskusteknologiaksi DX 200. Martti Häikiö kirjoitti: ”Kauppa ratkaisi kilpailevan GSM-verkon rakentamisen ja



Kaapelityömaa Mikkelin lähistöllä.

KUVA: MPY:N ARKISTOT

antoi Nokialle etulyöntiaseman myöhemmin maailmanlaajukseksi levinneessä telemarkkinavallankumouksessa.” Tele päätti oman GSM-verkkonsa rakentamisesta samana vuonna. Telen selkänä oli olemassaolevan NMT 900 -verkon infrastruktuuri, jota oli mahdollista hyödyntää. Radiolinjan verkkoa rakennettiin jo.

Radiolinjan toimiluvan myöntämistä jarrutti vääntö teletointalain tulkinnasta. Kiistassa oli kaikuja siitä ”laittomasta tilasta”, josta PTL:n johtaja Pekka Tarjanne puhui jo vuonna 1978 datasiirtokamppailun aikaan. Tällä kertaa ongelmaksi nousivat uuden teletointalain mahdolliset tulkinnot. Posti- ja telelaitoksen tehtävät supistuivat, kun sen ennestään hoitamaan teletointaan myönnettiin uusi toimilupa. Laki ei antanut mahdollisuutta laajentaa PTL:n tehtäviä toimiluvun. Ongelman nosti esiin liikenneministeriön hallitussihteeri Harri Pursiainen. PTL:llä oli väistymisvelvollisuus, jos oikeus teletointaan annettiin toimiluvalla jollekin muulle telelaitokselle. Oli siis syytä muuttaa Posti- ja telelaitoskin toimilupalaitokseksi, jota koskivat samat säädökset kuin muita telelaitoksia. Tämä edellytti sitä, että PTL:n tehtäviä ei enää säädettäisi laissa. Pykälä viilattiin. Poistettiin lain 8 §:ssä säädettyjä telelaitoksen velvollisuuksia koskeva sivulause. Samalla 4 §:stä pyyhittiin pois Posti- ja telelaitosta koskeva erillinen maininta.

Posti- ja telelaitoksesta tehtäisiin itsenäinen liikelaitos. Se oli linjassa Holkerin hallituksen omaksuman linjan kanssa. Jo vuoden 1988 alusta voimaan tulleen valtion liikelaitoksia koskevan lain mukaan valtio-omisteiset liikelaitokset olivat muuttumassa itsenäisiksi, minkä oli tarkoitus lisätä tehokkuutta ja helpottaa päätöksentekoa. Samalla uhkana oli työvoiman tarpeen vähentyminen, mikä toisaalta oli jo todellisuutta, sillä kaikissa valtionyhtiöissä VR:stä Lapuan patruunatehtaaseen ja Valtion pukutehtaaseen työntekijämäärä oli jo pitkään ollut laskussa. Poikkeuksena oli kirkkaasti joukon suurin, 45 000 henkeä (1987) työllistävä Posti- ja telelaitos, jonka toiminnat olivat monipuolistuneet ja työntekijöiden määrä noussut.

Tämän taistelun taustalla käytiin mielenkiintoinen tuoli-leikki. Holkerin hallituksessa telealalle keskeistä liikenneministerin salkkua hoiti kymmenen vasemmistovetoisen vuoden jälkeen SMP:n Pekka Vennamo, jonka suhde kilpailuun oli myönteinen. Astuessaan virkaansa Vennamo kertoi ryhtyvänsä ajamaan vapaata ja moniarvoista viestintäpolitiikkaa, jolloin esimerkiksi kaapelitelevisioaseman ja paikallisradion voisi perustaa

yhtä vapaasti kuin paikallislehden. PTL:n pääjohtajana oli seitsemänkymmentäluvulla liikenneministerinäkin toiminut Pekka Tarjanne, joka puolestaan varjeli PTL:n tonttia. Toimilupa-asian ollessa kuumimmillaan syksyllä 1989 Tarjanne siirtyi Kansainvälisen televiestintäliiton pääsihteeriksi ja hänen seuraajakseen PTL:ään nimettiin Pekka Vennamo.

PTL:n johdossa oli kilpailulle myönteinen hahmo, mutta maan hallituksessa oli yhä ongelma. Sosiaalidemokraatit suhtautuivat luvan myöntämiseen nihkeästi, vaikka Radiolinjan osakkaina olivat Eka-Yhtymä ja Suomen Työväen Säästöpankki.

Railo kulki kokoomuksen ja SDP:n välillä. SDP halusi Radiolinjan PTL:n vuokralaiseksi, Radiolinja halusi tukeutua Datatien maanlaajuiseen verkkoon. Kiista päättyi Holkerin ja demarien viestintäasioista vastaavan Matti Puhakan väliseksi. Holkeri joutui jo eroamaan HPY:n hallituksesta jääviyden vuoksi, mutta sitä ei tarvittu. Lopulta kädenväännön seurauksena kilpailu ulotettiin myös paikallisverkkoihin eli PTL sai rakentaa langattomia paikallisverkkoja yksityisten alueelle.

Radiolinjan toimilupa myönnettiin 1.10.1990 juuri kun nousukausi oli päätöksessään. Seuraavana keväänä aloittanut Esko Ahon hallitus joutui painimaan ihan toisenlaisten kysymysten parissa. Päätöksen vaikutukset heijastuivat nopeasti Etelä-Savoon. Mastoja alkoi kohota maisemaan. Vuonna 1993 GSM-verkon rakentaminen oli MPY:n historian suurin yksittäinen investointikohde.

5



Langattomasti

”Soita kun tuntuu yksinäiseltä...”

(MPY:N MAINOS)

Syksyllä 1989 Länsi-Savon artikkeli ”Puhelimella saa seuraa – jos jaksaa maksaa laskun” kertoi juttuseuraa kaipaaville puhelimenkäyttäjille räätälöidyistä palvelunumeroista. ”Numerosta 9700-3113 löytyy Pulinabox, numerosta 9700-3232 Puhelinpulinat, ja numerosta 9700-3700 Senssilinjat”, opasti lehti.

Hyvää tuottoa puhelinfirmoille tuottivat lukuisat pulina-, juttelu- ja senssipuhelimet, jotka tyydyttivät kansalaisten tarvetta yhteyden aikana ennen sosiaalista mediaa.

Puhelimen käytön muuttuminen oli osa isoa murrosta, joka näkyi yhtä lailla politiikan, rahoitusjärjestelmien, kulutus-kulttuurin kuin identiteettien muutoksena. Puhelinverkkojen laajeneminen loi uusia liiketoimintamalleja. Automaattisten järjestelmien ja tallennettujen viestien käyttö helpotti palvelujen luomista. Kaupungistuminen ja yksilöllistyminen mursivat perinteisiä seurustelutapoja. Yhä useampi eli yksin, jolloin senssipalvelut madalsivat kynnystä luoda kontakteja kanssaihmiin. Uudet välineet muuttivat suhdetta informaatioon. Tämä kehitys kiihtyi langattoman viestinnän kasvaessa.

Merkittävä symbolinen viesti nähtiin, kun Neuvostoliiton johtomies Mihail Gorbatšov lokakuussa 1989 soitti Nokian Mobira Citymanilla Helsingistä Moskovaan. Nokian idänkaupasta vastaavan johtajan Stefan Widomskin mainosoivallus kiteytti monia seikkoja, joiden koko paino on näkyvässä vasta myöhemmin. Langattoman viestinnän läpimurtoon tällaisella kuvalla oli iso vaikutus. Tämä on nykyaikaa! Samalla se oli poliittinen viesti: jämähtäneen suurvallan edistysellinen johtaja kokeili uutta teknologiaa

vierailulla, jonka aikana hän myös haastattelussa puolihuolimattomasti antoi Suomelle vapaat kädet hoitaa suhteitaan Euroopan yhteisöön. Kolmanneksi se kertoi jälkeensä tulkittavaksi, että Neuvostoliitto kaatuisi pian jäykän suunnitelmatalouden ongelmiin: teknologiseen takapajuisuuteen, yksipuolisuuteen ja tehotomuuteen. Aivan nurkan takana oli Berliinin muurin murtuminen, joka yllätti kaikki ja loi pian dominoilmiön, jonka seurauksena esimerkiksi historioitsija Eric Hobsbawm totesi 1900-luvun päättyneen vuoteen 1989, ja taloustieteilijä Francis Fukuyama kirjoitti historian lopusta.

Avointa markkinataloutta harjoittellevalle Suomelle Neuvostoliiton kaatuminen oli poliittisesti vapauttava prosessi, mutta taloudellisesti katastrofi, joka osaltaan syvensi 90-luvun alkupuolen lamaa.

Matkapuhelinliikenteen kilpailu ja kasvu osuivat ajankohtaan, jossa Suomen talous oli juuri joutumassa syöksykierteeseen. Telealan kehityksessä lama näkyi pääasiassa vain jarruna. Etelä-Savossa MPY:n kasvu ja rekrytointi oli hitaampaa.

Jaetun kurjuuden keskellä puhelin oli kuitenkin kansalaisille pakollinen hyödyke. Mustan huumorin ystävät saattoivat vitsailla, että työttömäksi jääneillä on enemmän aikaa soitella.

Ajan merkit näkyivät ja kuuluivat, kun Puhelinlaitosten Liitto järjesti lokakuun alussa 1991 neuvottelupäivät Finlandia-talossa. Paikalla oli ulkomaisia vieraita, telealan johtohahmoja ja pääministeri Esko Aho ja liikenneministeri Ole Norrbackia myöten. Pääministerin saapuminen tosin viivästy, sillä häntä kuljettanut auto juuttui väenpaljouteen Senaatintorilla, missä järjestettiin ay-liikkeen jättimielenoisitus. Yleensä hillitty SAK:n puheenjohtaja Lauri Ihalainen intoutui torilla palopuhujaksi: ”Romautameko vuosikymmenien työn tuloksen? Hylkäämmekö hyvinvointiyhteiskunnan?” Finlandia-talossa Puhelinlaitosten liiton puheenjohtaja Kurt Nordman toivotti tervetulleeksi Tallinnan Telefonivörkin pääjohtajan Edvard Saarman: ”On suuri ilo meille kaikille, että olet keskuudessamme tänään vapaan Eestin edustajana.” Myöhemmin illalla Nordman kiinnitti Puhelinlaitosten liiton kultaisen ansiomerkin Harri Holkerin rintaan.

Jos laman varjo häälyi maan yllä, niin voisi sanoa, että myös matkapuhelimet olivat nekin pitkäaikainen varjo kiinteiden puhelinyhteyksien varaan rakennetun Mikkelin Puhelinyhdistyksen yllä. MPY:ssäkin oli tiedossa, että tulevaisuus oli langattomassa viestinnässä. Mitä väistämätön siirtyminen tarkoittaisi MPY:n bisnekselle? Niin kuin Huttunen oli henkilökuntalehdessä

kirjoittanutkin, monopolialueen tulot olivat tasaiset, mutta kilpailulla alueella oli kasvua.

Kiinteiden puhelinlinjojen ja langattoman lennättimen kehitys oli kulkenut rinnan teletoiminnan historiassa sen jälkeen kun Heinrich Hertz 1880-luvulla todisti, että James Maxwellin sähkömagneettinen teoria piti paikkansa ja että radioaaltojen avulla oli mahdollista viestiä. Radiotoimintaa oli kokeiltu Suomessa jo ennen itsenäistymistä, mutta se oli tapahtunut salassa, sillä ensimmäisen maailmansodan ajan Venäjällä radiota kehitettiin armeijan viestivälineeksi. Radioalan opetusta oli mahdollonta saada teknillisessä korkeakoulussa, sitä varten oli lähdeittävä ulkomaille.

Radio löi läpi 1920-luvulla. Yhdysvalloissa moottorina olivat radiolaitteiden valmistajat ja asemia perustaneet radioharrastajat, sanomalehdet, yliopistot ja sähköyhtiöt. Markkinat avautuivat, kun jo pelkästään vuonna 1922 yli 500 radioasemaa sai perustamisluvan. Euroopassa suunta oli toinen. Saksassa ja Britanniassa toiminta keskitettiin valtionhallinnon yleisradiotoimintaa valvovan haaran alaisuuteen. Suomessa jako kulki radioamatöörien tekniikkakeskeisen lähestymistavan ja radionkuuntelijoiden tarpeiden välillä. Kun valtio sai lupa-anomuksia, se pyysi lausuntoa Suomen Radioyhdistykseltä, joka oli alan keskeinen asiantuntijajärjestö. Yleisradion historiateos kertoo: ”Yhdistys katsoi radion toiminnan edellyttävän valtion osallisuutta sekä välineistön hallitsijana että toimintaa valvovana tekijänä.” Radiolaki säädettiin ja Suomen Yleisradio Oy perustettiin vuonna 1926.

Liikkuvan puhelinyhteyden kehitys eteni kovaa vauhtia toisen maailmansodan jälkeen, yhtenä moottorina oli amerikkalaisen puhelinjätin AT&T:n tutkimusosasto Bellin laboratorio (jonka nykyään omistaa Nokia). Siellä keksittiin soluteknikka eli ”*cell based radiocommunication system*”, jonka avulla liikkuva puhelin pystyi säilyttämään saamansa yhteyden. Termi ”*cell phone*”, jota käytetään ”*mobile phonen*” rinnalla, on perua tästä tekniikasta. Suomessa on taivuttu jälkimmäiseen termiin, ja ”matkapuhelimessa” onkin tekniikkapainotuksen sijaan enemmän käyttäjälähtöinen tuntu, kuten vielä kansanomaisemmassa ”kännykässä”, joka kertoo samalla laitteen koon kehityksestä.

Matkapuhelinten historia eteni sotien jälkeen käytetyistä VHF-radiopuhelimista vuonna 1971 käyttöön otettuun autordiopuhelimeen (ARP). Seuraava askel oli pohjoismaisen yhteistyön tulosta ja sen juuret olivat vuodessa 1969, kun Pohjoismaiden valtiolliset telelaitokset päättivät alkaa selvittää yhteisen

pohjoismaisen autopuhelinverkon kehittämistä. Lyhenne NMT eli *Nordisk Mobiltelefon* on peräisin tästä suunnitteluryhmästä, jonka tuloksena maailman ensimmäinen kansainvälinen matkapuhelinverkko avattiin Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa 1981 ja Suomessa 1982. Järjestelmä perustui pohjoismaiseen yhteistyöhön ja integraatioon jo ennen laajempaa eurooppalaista säädöstä. Vuoteen 1985 saakka pohjoismaat mukaan lukien Suomen Posti- ja telelaitos olivat koko alan kehityksen moottori ja niiden matkapuhelinliikenne muodosti 60 prosenttia alan maailmanmarkkinoista. Samalla Pohjoismaiden etumatka antoi alueen matkapuhelinvalmistajille Nokialle ja Ericssonille etumatkaa.

Kahden vuoden lobbaamisen, taistelun ja liittoutumisen jälkeen Radiolinjan verkko alkoi rakentua. Se oli käännteentekevä hetki myös Nokialle, sen ensimmäinen GSM-verkkotoimitus listalla, joka runsaat kymmenen vuotta myöhemmin kattaisi 106 operaattoria 49 maassa. Niin kuin Kurt Nordman kirjoitti muistelmissaan, Nokian satsaus GSM:ään oli merkittävä päätös tulevaisuutta ajatellen. Radiolinjan tilaus tuli oikealla hetkellä.

Juhlahetki oli 1. heinäkuuta 1991, jolloin Suomen Pankkiin palannut entinen pääministeri Harri Holkeri soitti puhelun Radiolinjan järjestämässä GSM-verkon avajaistilaisuudessa Espanpuistossa Helsingissä. Vastaanottaja oli Tampereen apulaiskaupunginjohtaja Kaarina Suonio.

Varsinaiset GSM-puhelimet tulivat markkinoille vasta vuotta myöhemmin. Kuten NMT:n kohdalla, Nokia ja Ericsson tulivat GSM-puhelimissa maaliin yhtä aikaa. Kumpikin aloitti kädessä pidettävien GSM-matkapuhelinten sarjavalmistuksen syksyllä 1992. Nokian 1011 julkaistiin numerokoodin vihjaamana päivämääränä 10.11.1992. GSM-puhelinten maailmanmarkkinat avautuivat syksyllä 1992. Pohjoismaissa avattiin seitsemän GSM-verkkoa. Nokian 1011 lähti kaupasta noin 8200 markan hintaan. Sillä olisi saanut tuohon aikaan käytetyn auton tai pari väritelevisiota. Jos hinta olikin pilvissä, niin houkuttelevuutta lisäsi Nokian tuore slogan ”*Connecting People*”. Puhelin oli myös ensimmäinen, jota oli suunnittelemassa Frank Nuovo, joka oli merkittävä hahmo, kun matkapuhelimet muuttuivat elektroniikkatuotteista tyyli tuotteiksi. Kännnykkään mahtui sata puhelinumeroa ja se pystyi vastaanottamaan tekstiviestejä. Puhelimen käyttäjä saattoi tuntea olevansa osa suurta verkostoa. Seurasi tunne oman merkityksen kasvusta.

Saksalaisen matkapuhelinoperaattori Mannesmannin johtajan Georg Schmittin lohkaisu on muodostunut lentäväksi lauseeksi.

Hänen mukaansa akronymi GSM tarkoitti ”*God Send Mobiles*”. Jumala, lähetä meille matkapuhelimia! Saksassa GSM-puhelinten kysyntä oli niin suurta, että esimerkiksi vuoden 1993 alussa maailman senhetkinen puhelintuotanto olisi voitu myydä yksin Saksaan.

Huhtikuussa 1992 Länsi-Savo haastatteli Radiolinjan toimitusjohtajaa Pertti Malvaa, joka lupasi, että ensimmäiset GSM-verkon tukiasemat pystytetään Mikkelin seudulle seuraavan vuoden alussa. Verkon rakentaminen eteni jo nopeammin kuin Telen vastaava. Radiolinjan GSM toimi jo pääkaupunkiseudulla ja esimerkiksi Oulussa.

Reima Huttunen muistaa, että matkapuhelinverkon rakentaminen oli massiivista puuhaa. Etelä-Savossa Radiolinjan mastoja nousi joka toinen viikko Mikkelin lähialueilla, jonain vuonna niitä nousi 25–30. Verkon valmistuttua MPY sai Radiolinjalta vuokratuloa mastoista. Talouspäällikkö Markku Liukkonen muistaa rahoituksen haalimisen monesta lähteestä, ja myös sen, että tukiasemien hinta oli rakentamisprojektin alkuvaiheessa korkea.

”Meillä oli yksi kaveri ihan päätoimisena, joka kävi näitä maaplantejä läpi”, kertoo Reima Huttunen. ”Missä on vähän korkeempaa mäkeä? Ketkä omistaa maata siellä? Hän otti yhteyden isäntiin ja meni jututtamaan niitä. Oletteko valmis myymään? Tuolla on toinenkin mäennyppylä, sen isännän kanssa on puhuttu. Kyllä ne tiesi mistä oli kysymys, fiksua porukkaa. Jokin hintatasokin vakiintui, se oli kaupankäyntiä. Markkinahinta siitä tuli. Joskus UPM omisti maata, ja sehän oli pörssi-yhtiö. Otimme yhteyttä, mutta kun kyseessä oli maa-alueen myynti, niin asia meni UPM:n hallituksen päätettäväksi. Vuorineuvokset olivat hallituksessa päättämässä, että Mikkelin Puhelimelle myydään tämä. Niitä oli kymmeniä, iso lista, ja se oli yksi nuijan kopaus, mutta muodollisesti se oli hallituksen päätös. Viereisellä tontilla maanviljelijä teki kaupat. Paperit hoidettiin tuvan pöydän ääressä.”

Radiolinjan verkon avajaisia Mikkelissä vietettiin 23. maaliskuuta 1993 Hotel Alexandrassa. Tällä kertaa avaussoiton soitti kaupunginjohtaja Jyrki Myllyvirta. Vastaajana oli – Harri Holkeri. Puhelun välitti perille MPY:n uusin, Naisvuorelle sijoitettu tukiasema. ”Europuhelin-950:n” uusia tukiasemia oli luvassa pitkin vitostien vartta Kuortista Joroisiin ja Kouvolan tien ja Pieksämäelle vievän tien suuntaan.

6

MYPPI

”Avoimet ovet sen osoitti ja kuvat sen todistavat – MPY 105 vuotta meidän puhelinyhtiömme!”



Maailma muuttui ja MPY sen mukana, mutta työntekijät kantoivat muistoja työn tekemisestä, tekniikoista, metodeista, kommunikoinnista, yhdessäolosta. He välittivät perintöä ja kuljettivat aikaa olemuksessaan. Jotain tästä on välittynyt henkilökuntalehti Myppiin. Kalle Silvennoisen tarina on yksi sellainen, missä voi nähdä samanaikaisesti yhteyksiä ja eroja aikakausien välillä.

Matkapuhelinverkon langattomien yhteyksien luominen tukiasemia ja mastoja rakentamalla oli työmaa, jossa uusi tekniikka kohtasi perinteiset toimintatavat eli kohtaamiset kansalaisten kanssa pitkin Etelä-Savoa. Tuo perinne ulottui läpi Mikkelin Puhelinyhdistyksen historian. Vuonna 1949 Mikkelin Puhelimeen keskusmieheksi tullut Kaarlo eli Kalle Silvennoinen kertoi vuonna 1988 Myppi-lehdessä kokemuksistaan puhelinverkoston työnjohtajana:

”Kalle Silvennoisen vastuulla oli myös puhelinpylväiden hankinta isänniltä ja emänniltä. Kaupanteon kunniaksi oli emäntä usein pyöräyttänyt komean pullaletin ja kiehauttanut kunnon porokahvit. Varsinkin maaseudulla liikuttaessa ihmiset puhelinmiehet tavatessaan alkoivat heti valittaa jos puhelimessa oli jotain vikaa. Eräänkin kerran talon emäntä Kallen nähdessään tuli tämän luokse ja valitti, ettei heidän puhelimensa kello soi kunnolla. No Kalle lähti tutkimaan asiaa ja löytyihän se vika – kello oli täynnä torakoita, eipä ihme kun ei toiminut.”

Myppi-lehti ilmestyi vuosina 1986–1993 paperisena neljä kertaa vuodessa päätoimittajanaan kehityspäällikkö Reijo Uusiheimo. Se

on oivallinen ikkuna työyhteisöön, sen historiaan ja toimialaan, joka kävi läpi isoa murrosta.

Edellä kuvattu eläköityneen myypiläisen muistojen ja kokemusten kirjaaminen oli vain yksi särmä lehden sisällöstä. Se esitelti myös työyhteisön harrastetoimintaa ja matkakertomuksia, uutta teknologiaa, kertoili kaskuja ja anekdootteja, teki merkkipäivähaastatteluja ja henkilökuvia, julkaisi motivaatiopuhetta ja liiketoiminta-alueen uutisia. Lehdessä saattoi olla laajalla grafiikalla varustettu MPY:n ATK-järjestelmän esittely, joka omalla tavallaan oli yhtä moniulotteinen ja sulattelua vaativa kuin sitä seurannut kuvitettu matkareportaasi Hongkongista. Edellinen tosin kuului pakolliseen oppimäärään, kun jälkimmäinen oli elämän vapaaehtoista värikkyyttä.

Henkilökuntayhdistys Heko järjesti toimintaa kuukausittain. Joukossa oli urheilullisia traditioita kuten kaukalopalloturnaus, puhelinlaitosten kirkkovenesoudun SM-kisat, puhelinlaitosten SM-keilaus, jalkapalloa, laskettelua ja ammuntaa – unohtamatta keväistä pilkkikisaa. Heko tuki teatterissa ja konserteissa kävijöitä, järjesti vuosittain retkiä mm. Tahkovuorelle, Retrettiin, Heurekaan ja risteilyalus Cinderellalle. Pikkujoulut sekä lapsille että aikuisille kuuluivat myös henkilökuntayhdistyksen toimintaan ja budjettiin. Kuntosalien Sportclub ja Bodycenter (ent. Piu-kat paikat) käyttäjät saivat myös Hekon tukea.

Myppi-lehden historia ulottui nousukaudesta lamaan. Maininat taantumasta ja lamasta lisääntyivät vuoden 1991 alussa, kun valtakunnan johdossa haravoitiin säästökohteita ja kun niitä ei löytynyt tarpeeksi, povattiin että lamasta tulee pitkä ja ankara. Myppi-lehden numerossa 2/91 Reijo Uusiheimo valoi kesän korvilla henkilökuntaan optimismia: ”Asiaa on varmasti pahentanut ihmisen luonnollinen reaktio lamapuheisiin. Kun oikein jankutetaan huonoista ajoista eikä uskota mihinkään, tapahtuu asiaa vielä pahentava ketjureaktio /.../ tilanne näkyy jossain määrin MPY:nkin toiminnassa. Muillakaan myyntisektoreilla kehitys ei ole suunnitellun mukainen /.../ Lamasta puhuminen ei auta ketään /.../ Eikä pessimismiin pidä alistua. Positiivisella asenteella, yrittäen ja tulevaisuuteen uskoen pahoistakin paikoista päästään ylitse.”

Samassa lehdessä on MieliPiteitä-palstalla neljä kirjoitusta, joissa mainitaan lama ja MPY:n irtisanomiset. ”Kyllä keinoja löytyy menojen kurissapitämiseen muitakin kuin ryhtyä ensimmäiseksi irtisanomisiin”, kirjoitti Aila Hänninen. ”Mielestäni henkilöstöön kohdistuneet säästötoimet ovat moraalisestikin

hyväksyttäviä vasta sitten, kun muut keinot on kokeiltu”, kirjoitti Timo Selenius. ”Työt eivät vähene näillä irtisanomisilla yhtään, eikä kustannussäästöä saada aikaan siirtämällä töitä alihankkijoille, päinvastoin”, kirjoitti Markku Himanen. ”Hyvin menestyvä yritys tarvitsee tänä päivänä hyvin koulutetun henkilökunnan, ei irtisanomisia”, kirjoitti Eero Wilkman, Sähköliitto os. 118:n puheenjohtaja.

Vuonna 1993 ikäviä ratkaisuja tuli, ja niihin Reima Huttunen valmisteli henkilökuntaa Myppi-lehden numerossa 1/93. Kirjoituksen otsikko oli Kasvusta sopeutukseen ja siinä Huttunen lähti liikkeelle vuosikymmeniä jatkuneesta puhelinalan liittymäkäsvusta, johon myös MPY oli tarvinnut rakentajansa, ”jotka muista rakennusfirmoista poiketen rakensivat itse yhtiölle eikä edelleen myytäväksi oikeiden rakennusfirmojen tapaan”.

Laman vaikutus näkyi Huttusen mukaan asuntorakentamisen vähenemisenä, mikä puolestaan johti puhelinliittymien kysynnän putoamiseen viidesosaan entisestä. Sen lisäksi käynnissä oli koko telealaa koskeva muutos eli niin kuin Huttunen kirjoittaa:

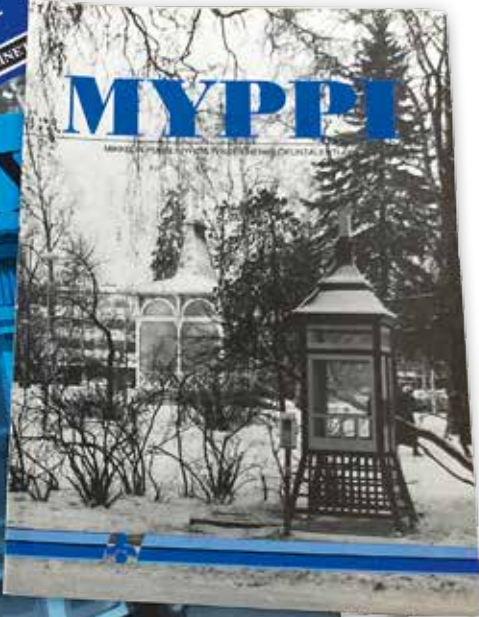
”Kysyntä on yhä enemmän suuntautumassa normaaleista langaliittymistä radioverkkojen liittymiin. Tehtiinhän tämän vuoden alkupuolella keskellä syvintä lamaa kaikkien aikojen matkapuhelinmyynnin ennätys!”

Kun matkapuhelimista on tullut kilpailtu alue, niin sellaiseksi olivat tulossa myös paikallispuhelut. PTL oli julistanut avaavansa paikallispuhelukilpailun juuri Mikkeliissä rakentamalla kaupunkiin oman langallisen verkkonsa.

Huttunen summasi tilanteen: ”Monien sopeuttamistoimien ohella tämä kaikki merkitsee myös henkilöstöön liittyvää sopeuttamista. Tätä luettaessa on jo todennäköisesti tehty siihen liittyviä päätöksiä. Tehtävät ratkaisut ovat välttämättömiä vaikkakaan eivät erikoisen miellyttäviä. Sopeuttamisen nopeutta kiirehtii pääkilpailijamme merkittävä henkilöstösaneeraus viime vuonna, väheni Telen henkilöstö vuodessa yhdellä kolmasosalla!”

Kesäkuussa 1993 Länsi-Savo uutisoi: ”Yhdeksän MPY:n työntekijää sai perjantaina irtisanomisilmoituksen.” Perusteluiksi toimenpiteille Reima Huttunen kertoi peruspalvelujen vähentyneen kysynnän. Kiinteä verkko oli ”kypsä ala”, sen kasvu oli hidastunut. Samalla telekilpailu koveni ja teknologian kehittyminen vähensi työvoiman tarvetta. Huttunen myönsi oikeaksi henkilöstön huomion että puhelin yhdistyksessä oli liikaa väkeä johtavissa asemissa, ja arveli että tulevaisuudessa keski- ja ylimmän johdon henkilömäärää joudutaan vähentämään.





”Vastalauseeksi irtisanomisille noin puolet henkilöstöstä marssi aamulla ulos työpaikoiltaan”, kirjoitti Länsi-Savo.

Vuosikertomuksessa: ”MPY:n henkilöstöresursseja sopeutettiin alentuneen kysynnän ja kiristyvän kilpailun edellyttämälle tasolle.”

Viimeinen paperinen Myppi-lehti oli osin mollivoittoisesti laman ytimessä, mutta jo sivua kääntämällä pääsi keskelle juhlaa. Radiolinjan verkon avajaisjuhlallisuuksien lisäksi juhlittiin 105-vuotiaasta MPY:tä. Sen kunniaksi jaettiin palvelumerkkejä kymmenen, kahdenkymmenen, kolmenkymmenen ja jopa neljänkymmenen vuoden työsuhteesta puhelinyhtiöön.

Myppi-lehden loppu 1993 oli osa tekniikan väistämätöntä kehitystä. Sähköinen kommunikaatio oli nopeampaa ja tehokkaampaa.

7

Hyvästi, monopoli!

”Se oli suurin piirtein yhden kahvan kääntäminen ja yhdessä yössä kymmeniä prosentteja kaukoliikenteestä siirtyi meille.”

(REIMA HUTTUNEN)



Kaukopuhelujen hinnat olivat telealalla kuuma peruna tai kivi kengässä, mitä metaforaa kukin nyt mieluiten käyttää. Vuonna 1990 Mikkelin Puhelimesta vastattiin Länsi-Savon mielipidepalstalla julkaistuu kysymykseen kaukopuhelujen hinnoista. Ongelmakohta tässä tapauksessa näytti olevan siinä, missä Telen markkinointi kohtasi kuluttajan puhelinlaskun. ”Ilmeisesti massiivisella yrityskuvamainonnalla ja jossain määrin valikoivalla, lähinnä vain hintojen alennuksiin keskittyvällä tiedottamisella nimimerkille ja muulle yleisölle annettu informaatio ja mielikuva PTL:n puheluhintojen muutoksista on ollut hieman yksipuolista”, vastasi MPY piikitellen kilpailijaansa.

Vuonna 1993 lehtiä koristivat mainokset, joiden otsikkona oli numeroyhdistelmä ”109”. Mainoskuvassa numero 9 oli koostettu matkapuhelimiin puhuvista kaikenikäisistä ihmisistä. ”Parhaat yhteydet alkavat aina läheltä, omasta puhelinyhtiöstäsi”, täydensi yläotsikko Länsi-Savossa julkaistussa MPY:n mainoksessa. Oli käynnissä valmistautuminen vuonna 1994 alka-vaan kaukopuhelukilpailun vapautumiseen. Kilpailijoina olivat ensisijaisesti Telen 101-tunnuksella toimivat kaukopuheluverkko ja yksityisten puhelinyhtiöiden ja Datatie Oy:n omistama Kauko- verkko Ysi, jonka verkkotunnus oli 109.

Niin mikkeliläiset kuin muutkin saivat mediasta kahta viestiä, joista yksi oli uusi ja toinen vanha tuttu. Uusi viesti kertoi, että

kilpailu teki asioista vaikeampia. ”Puhelimen käyttämisestä tulossa monimutkaisempaa”, otsikoi Länsi-Savo. Soittajan on kaukopuheluissa valittava haluaako hän käyttää Telen vai paikallisten puhelinyhtiöiden verkkoa ja tämä edellytti ”kaukonumeroprefiksin” näppäilyä suuntanumeron ja varsinaisen numeron eteen. Niinpä jos halusi soittaa Helsingistä Mikkelin Puhelinyhdistyksen numeroon siten, että puhelinmaksu kilahti paikallisten yhtiöiden tilille, oli valittava ensin 109, sen jälkeen Mikkelin suunta 955 ja lopuksi MPY:n numero 1901, jonka jälkeen puhelinvaihdte olisi vastannut. Aikaisemmassa helpommassa todellisuudessa oli pärjätty pelkällä suuntanumerolla ja varsinaisella numerolla. Raha meni aina Telelle.

Kansalaisia oli jo vuoden alussa järkytetty muuttamalla tuttu hätänumero 000 uudeksi 112:ksi ja moottoriajoneuvojen ja postiliikenteen tunnus SF:stä muotoon FIN. Uudistusten vyöry kirpasi myös Puhelinlaitosten liittoa. Sen valtuuskuntaan valittiin ensimmäistä kertaa historian aikana nainen, kansanedustaja Maija Perho-Santala. Liiton lehti Puhelin kirjoitti ironisoiden: ”Sekumma on nyt nähty, että NAINEN on valittu puhelinmaailman luottotehtävään.”

Vanha ja tuttu viesti koski tietysti puhelinmaksuja. Esimerkiksi 1970-luvulla valtiolla oli tapana paikata budjettia nostamalla kaukopuhelumaksuja. Syyskuussa 1978 Helsingin Sanomat kirjoitti ison jutun otsikolla ”Puhelin- ja lennätinhallitus piilottelee tulojaan kaukopuheluista”, jonka kimmokkeena olivat Puhelinlaitosten liiton neuvottelupäivät Kuopiossa. Ärsytyskynnyksen ylitti Pekka Tarjanteen puhe: ”Puhelinlaitokset ovat käynnistäneet kampanjan ‘Kaukopuhelu maksaa paljon’, vai miten se nyt oli?” vinoili Tarjanne yksityisille. Puhelinlaitosten liitosta vastattiin Tarjanteelle, että valtiolle puhelin on rahasampona lähes yhtä tärkeä kuin viinapullo.

Esimerkkinä tästä oli Martti Miettusen vähemmistöhallituksen pelastaminen vuonna 1976. Kaukopuhelumaksuja nostettiin kaksi kertaa yhteensä 70 prosenttia. Tämä johti tilanteeseen, missä puhelinmaksuista vain 35 prosenttia meni alueellisille puhelinlaitoksille, vaikka niiden verkoissa oli 75 prosenttia valtakunnan puhelimista.

Kaukoliikenne oli suojattua, koska Tele käytti rahaa fiskaalisiin tarkoituksiin.

Tultaessa 90-luvulle ja kohti monopolien purkamista kävi niinkin, että yksi Radiolinjan toimiluvan sivuseurauksista oli Telelle annetun tuloutustavoitteen puolittaminen. Puhelinmaksujen

käyttö valtion budjetin paikkaamiseen väheni ja säästynyt 400 miljoonaa käytettiin kaukopuheluhintojen alentamiseen. Puolitamisen ikävänä kylkiäisenä valtio kehitti telepalveluista perittävän 9 % televeron, jolla se pyrki teleoperaattorien apajille. Kurt Nordmanin mukaan ”temppeu on absoluuttisen sietämätön”.

”Puhelinyhtiöt aikovat muistuttaa asiakkaitaan televerosta näkyväällä tavalla puhelinlaskuissa”, hän jatkoi. Veroa perittiin vuosina 1994 ja 1995.

Puhelinliikenne syntyi Suomeen alueellisten tarpeiden pohjalta ja verkoston rakentaminen oli käyttäjien omatoimisuuden ansiota. Alueiden välinen kaukopuheluliikenne rakennettiin täydentämään alueellisia yhteyksiä. Niitä hoitivat niin ikään yksityiset laitokset. Suomen itsenäistyttyä valtio tuli mukaan puhelintoimintaan ja otti Venäjän valtion hallussa olleet kaukopuhelinlinjat ja lennätintoiminnan itselleen. Tuottava toiminta johti edellä kuvattuun tilanteeseen, josta 1990-luvun alussa oltiin pääsemässä eroon. Vuonna 1992 valtioneuvosto säätöi vapaan kilpailun ulottamisesta niin kauko- kuin lähipuheluihin.

Tosiasiasahan kaukopuhelut olivat jo vapautuneet, sillä Radiolinjan matkapuhelinverkko toimi koko maassa. Ennen matkapuhelimien lopullista läpimurtoa kaukopuheluista oli kuitenkin luvassa iso potti, jonka jaosta Tele ja Kaukoverkko Ysi kilpailivat.

Kaukopuheluliikenteeseen ilmaantui myös kolmas kilpailija, Telivo, joka oli Imatran Voiman perustama yhtiö. IVO oli rakentanut melkein koko maan kattavan tietoliikenneverkon oman sähköverkkonsa valvontaa varten ja oli käyttänyt siihen pääasiassa valokaapeleita. Vuoden 1993 alusta verkko oli Telivon hallinnassa.

Kaukopuhelumonopolin murtuessa murtui myös myynti siitä, että kaukopuhelujen tosiasialliset kustannukset olisivat paljon paikallispuheluja suurempia. Digitalisoinnin ja nopeasti laajentuneen kuituverkon ansiosta se ei enää pitänyt paikkaansa, vaikka ero hinnoittelussa oli suuri. Tele oli pudottanut kaukopuhelujen hintoja vuosittain, mutta ne olivat yhä ylihinnoiteltuja.

Länsi-Savon haastattelussa marraskuussa 1993 MPY:n Reima Huttunen ja Kaakkois-Suomen Telen tulosityksikön johtaja Onni Törrönen sparrasivat toisiaan kaukopuhelukilpailun alkamisesta. Huttunen ja Törrönen tunsivat toisensa hyvin, vierailivat toistensa kotona, vaikka ammatillisesti istuivat vastakkaisissa leireissä. Vuoden 1987 teletointalakia laadittaessa heidät kutsuttiin eduskuntaan liikennevaliokunnan kuultaviksi ja silloin he tekivät junamatkan yhdessä mukanaan pääkallonpaikalta lähetetyt kirjalliset ohjeet siitä, miten kuulemisessa pitää käyttäytyä.





Puheenvuoroa pyydettiin sanomalla ”herra puheenjohtaja”, joka tässä tapauksessa oli Esko Aho.

Myöhemmin eläkkeelle päästyään Huttunen ja Törrönen kohtasivat telealan johtavassa asemassa olleiden Digiseniorit-ryhmässä.

Vuoden 1993 hintakilpailulle ominaista oli, että Huttunen ja Törrönen eivät kumpikaan paljastaneet tuotteen hintaa. ”Jos tuote tulee myyntiin kahden kuukauden kuluttua, niin harvassa ovat ne kauppiaat, jotka jo nyt kertovat kilpailijalleen, mihin hintaan aikovat tuotetta myydä”, Törrönen sanoi. Reima Huttunen puolestaan kertoi, että yrityksille heidän listahintansa ovat noin kymmenen prosenttia alemmat kuin Telen hinnat. Tuote oli Huttusen mukaan käynyt hyvin kaupaksi ja useat tuhannet ovat palauttaneet täytetyn 109-sopimuksen eli niin sanotun ensisijaisverkkosopimuksen. Se yksinkertaisti soittajan urakkaa, sillä allekirjoittajan ei tarvinnut käyttää verkkotunnusta, eli prefiksiä, kaukopuhelua näppäillessään. Törrönen puolestaan kertoi Telen uudesta taskuliittymästä. Satasen arvoinen liittymä teki mahdolliseksi soittaa mistä tahansa digitaalipuhelimesta mihin tahansa puhelimeen Suomessa 66 pennillä minuutti.

Myöhemmin kun kilpailussa tehtiin joitakin ylilyöntejä, Huttunen ja Törrönen sopivat puhelimitse pelisäännöistä.

Asemien puolustaminen oli hiljalleen muuttunut kilpailuksi palveluista, ja kun kilpaillaan, pitää erottua vastustajasta. HPY:n markkinointijohtaja Ulla Killström sanoi, että aiemmin puhelin-yhtiöiden ei ollut varsinkaan kotiasiakkaiden silmissä tarpeellista erottua. Nyt tilanne oli muuttunut. Kaukoverkko ja 109 näkyivät pysäkkikatoksissa ja Tapparan pelipaidoissa. Vahvan markkinoinnin seurauksena monet ihmiset alkoivat oivaltaa, että puhelin-yhtiöt ja PTL eivät olleetkaan yksi ja sama puhelinpalvelujen tarjoaja.

Ruotsissa samaa markkinointiongelmia yritti samanaikaisesti ratkoa Telian eli entisen monopoliyhtiö Televerketin yksityinen kilpailija Tele2. Sen juuret ovat metsä- ja terästeollisuustalouksessa Kinnevik AB:ssä, joka 1981 aloitti Televerketin kiivaasta vastustuksesta huolimatta kaupallisen matkapuhelintoiminnan ja myöhemmin myös televisio- ja radiotoiminnan. Tele2 valitsi Teliasta erottautuakseen numerotunnukseksi 007:n ja käytti mainoskampanjassa hyväkseen yhteyttä tunnettuun salaiseen agenttiin. ”James Bond 007: a license to call”-kampanja oli esimerkki Kinnevik-konsernin johtotehtävistä mediamoguliksi muuntuneen Jan Stenbeckin monopoleja murtavasta asenteesta. Se on hyvin näkyvillä myös tv-sarjassa *Stenbeck*.

Vuoden 1994 alussa siirtymä oli dramaattinen. Reima Huttunen kertoo miten kymmeniä prosentteja kaukoliikenteestä siirtyi heidän leiriinsä. ”Telelle se oli shokki. Me tiedettiin se, oltiin lähempänä asiakkaita ja tehtiin sopimuksia. Se oli suurin piirtein yhden kahvan kääntäminen ja yhdessä yössä kymmeniä prosentteja kaukoliikenteestä siirtyi meille. Hinnat tippui kovasti, mutta kyllä me huolehdittiin että se kannatti.”

Kurt Nordmanin mukaan Kaukoverkko Ysin osuus kaukopuheluista nousi 1.1.1994 välittömästi 53 prosenttiin. Entinen valtion monopoli oli murrettu erittäin tehokkaasti.

Paikallisuudella oli merkitystä, vaikka kyse oli kaukopuheluista. Helmikuussa 1996 Länsi-Savo uutisoi: ”Mikkelin Puhelin-yhdistyksellä on liittymiä noin 23 000. Taluspäällikkö Markku Liukkosen tiedon mukaan näistä on Ysiverkkoon tehnyt sopimuksen jo noin 16 000 asiakasta. Muita sopimuksia on noin 1400 eli Telen ja Telivon kanssa.” Samana vuonna Telivo siirtyi ruotsalaisen Telian hallintaan.

Liukkonen tiivistää: ”Kaukopuheluiden monopolimenetys oli PTL:lle kova paikka.”

Jäljellä olivat enää ulkomaanpuhelut.

Keväällä 1991 MPY:n väelle kävi puhumassa Omnitelen toimitusjohtaja ja Puhelinlaitosten liiton tekninen johtaja Jaakko Riihimäki. Hänen viestinsä oli, että puhelujen hinnat olivat osa yleistä tietoliikenteen kehittymistä, jolle puhelimet eivät olleet immuuneja. ”Yritys, joka unohtaa tietoliikenteen liiketoimintansa kehittämisessä, ei selviä 90-luvun muutoksista”, Riihimäki sanoi. Hänen mukaansa vuonna 2000 langattomia on 80 % kaikista puheluista. Laitteet kevenevät ja mahtuvat vaikka taskuun. Myös langattomat tietokoneet yleistyvät, Riihimäki profetoi. Kilpailu pudottaa tietoliikennekustannuksia: ”Eniten muutos vaikuttaa kansainvälisten puhelujen hintaan. Ne ovat perinteisesti olleet Euroopassa melko kalliita, koska paikallispuhelujen hinnat on pidetty keinotekoisesti alhaalla ja tappio on korjattu kansainvälisillä puheluilla. Jos ja kun Suomi liittyy EY:n jäseneksi, muutokset ovat samansuuntaisia, vaikka kansainväliset puhelut eivät halpenekaan samaa tahtia kuin Euroopassa. Meillä on paikallispuheluista otettu oikea hinta.”

Valtioneuvosto päätti poistaa viimeisen kilpailun esteen ja vapautti ulkomaanpuhelujen toimiluvan 1.7.1994.

Seuraavan päivän Helsingin Sanomat kertoi, että sähköinsinöörit revitään töihin, ja että teollisuus toivoo, että opiskelijat vaihtaisivat kulttuurin tekniikkaan. Samalla kun maassa oli

lähes puoli miljoonaa työtöntä, diplomi-insinöörien kysyntä oli paljon suurempaa kuin tarjonta. Tätä valiteltiin etenkin Nokia Mobile Phonesissa. Sähkö- ja tietotekniikan osuus Suomen viennistä kasvoi kovaa vauhtia ja oli vuonna 1993 jo 16%. Teknillisen korkeakoulun professori Seppo J. Halmeelta HS sai puristettua vastauksen siihen, missä kulkee raja tärkeän ja vähemmän tärkeän koulutuksen välillä: ”Jossain kansanrunoudessa selvittäisiin pienemmälläkin porukalla.”

Kansanrunous tai kansallinen narratiivi niin kuin suomalaista mytologiaa myöhemmin on nimitetty, selittäisi kuitenkin jotain käynnissä olevasta siirtymästä.

Talouden kurimuksessa ja uuden teknologian nousupaineessa uuden ajan suurhahmo oli loitsivan laulajan ja tuotteiden tilaajan eli Väinämöisen sijaan itse tekijä, seppä Ilmarinen, jonka taivaankannen takominen oli esimerkkinä tulevien teknisten taitajien urakoille: ”Kuuta kullaista kuvoan, hope’ista aurinkoa tuonne taivahan laelle, päälle kuuen kirjokannen.” Ilmarinen, ”takoja iänikuinen”, tunsu materiaalit, organisoivat prosessit ja hallitsi päälle vielä ilmat, vedet ja tuuletkin.

Toisaalta tietoyhteiskunnan ja tietotyön käsitteet vievät helposti ajatukset tekniseen suuntaan. Kun tietokoneet ilmestyivät työpaikoille, tieto tuntui siirtyvän ihmisistä laitteisiin ja työ nimettiin tietotyöksi. Kuitenkin Ilmarisen saavutukset samppa myöten, Nokian mobiililaitteiden maailmanvalloitus ja Mikkelin Puhelimen toiminta vaati ympärilleen muutakin kuin teknisen osaamisen. Vaikka Ilmarinen kuinka takoi taivaankannen, kuun ja auringon, niin ne eivät paista, koska Louhi oli teljennyt alkuperäiset valonlähteet vuoren sisään. Tarvittiin yhteistyötä Väinämöisen kanssa, mikä säikäytti Louhen vapauttamaan valonlähteet. Modernissa maailmassa tämä tarkoittaa teknisen osaamisen, näkemyksellisen johtamisen, asiakaspalvelun ja markkinoinnin yhteistyötä.

8

Kaksi autoa Tähtihovin parkkipaikalla

*”Mikkelissä sä et voi olla Mr. Nobody.
Hesassa voi olla, kukaan ei kiinnitä
huomiota.”*

(JUHA PUTKONEN)



Elokuussa 1996 kaksi autoa pysäköi Heinolan tunnetun taukopai-
kan Tähtihovin paikoitusalueelle. Punainen Honda Accord tuli
itäiselle parkkipaikalle, se oli tullut sinne Helsingistä. Volvo 740
jäi läntiselle parkkipaikalle, se oli tullut Mikkelistä. Autot olivat
tulleet paikalle todennäköisesti rauhallista vauhtia, sillä noihin
aikoihin monilla oli tuoreessa muistissa Jyväskylän suurajoissa
juuri tapahtunut onnettomuus, jossa tanskalaisen kuskin auto oli
syöksynyt väkijoukkoon. Yksi katsoja oli saanut surmansa ja 32
loukkaantunut.

Oli aurinkoinen loppukesän sää, Tähtiniemen silta kurottui
Hevossaarensalmen ylitse vaikuttavana insinööritaidon näyt-
teenä. Kuljettajat kävelivät valtatie ylle rakennetun poltto-
ainetakin myyvän liikekeskuksen uumeniin, toinen idästä,
toinen lännestä. He kohtasivat Tähtihovin kahvilassa. Volvolla
tullut mies tarjosi Hondan kuljettajalle sämpylän ja kahvin. Sitten
he keskustelivat. Kyse oli työpaikasta.

Mikkelin suunnasta tullut mies oli Jaakko Lamberg Mikkelin
Puhelimesta. Helsingistä tullut oli Juha Putkonen, tietoliikenne-
insinööri. Putkonen oli jo alkuvuonna vastannut MPY:n ilmoi-

tukseen, jossa haettiin työntekijää yritysmyyntiin. Silloin ei ollut tärpännyt, rekrytointi tehtiin talon sisältä. Puoli vuotta myöhemmin hänen puhelimensa kuitenkin soi, Jaakko Lamberg MPY:stä kyseli olisiko Putkonen edelleen kiinnostunut työpaikasta Mikkelissä. Putkonen myönsi ja sanoi yhden syyn siihen olevan se, että halusi kasvattaa tyttärensä muualla kuin Helsingissä. Miehet sopivat tapaamisen Tähtihoviin. Keskustelu sujui hyvin. Jälkeenpäin Putkonen päätteli ilmeisesti tehneensä jonkinlaisen vaikutuksen Lambergiin, sillä pian hän oli jälleen eteläsavolainen. Hän on yhä tuolla samalla reissulla.

Juuriltaan eteläsavolainen Putkonen palasi kotiseudulle. Kollegat MPY:ssä ovat joskus sanoneet Putkoselle, että sitten sitä tullaan kun kynnet pitää, sitten tullaan kotia.

Millaisia työntekijöitä rekrytoitiin Mikkelin Puhelimeen vuonna 1996?

Juha Putkonen suoritti kolmessa vuodessa radio- ja tv-asentajan tutkinnon ja haki sen jälkeen teknilliseen opistoon, jonne ei ensimmäisellä yrittämällä päässyt. Pääsi kuitenkin Kuopion teknilliseen, jota kävi vuoden. Harjoitteli matematiikkaa kymmenen tuntia viikossa ja sai luotua pohjan, jolla pääsi paikkaan minne oli korkein kynnyks, se oli Helsingin Teknillinen Opisto, HTO. Pääkoulu oli Hietalahden torin laidalla Bulevardilla ja Albertinkadulla oli toinen. Mielenkiintoinen sattuma, että aivan likellä näitä opinahjoja Bulevardin toisella puolella oli Puhelinlaitosten liiton eli Finnetin päämaja.

Työpaikka löytyi HPY:stä asiakaspalvelusta. Vaikka insinöörin koulutuksen saikin niin varsinaisia insinöörin hommia Putkonen ei ole milloinkaan tehnyt vaan on toiminut asiakkaiden parissa. Vaikka myynti ja asiakaspalvelu ovat aina olleet lähempänä hänen sydäntään, insinöörikoulutus kuitenkin opetti ymmärtämään, mitä asiakkaat tarvitsevat. ”Mutta että minun pitäisi jotain ruveta suunnittelemaan ja vääntään jotain bittejä, voi pojat, ei minun hermoilla”, Putkonen sanoo.

Kun telepolitiikka vapautui, asiakaspalvelulle tulikin yhä enemmän kysyntää.

Puhelinjärjestelmät tekivät tuloaan ja HPY:n asiakasyritykset hankkivat pieniä vaihdejärjestelmiä. Putkonen valittiin polkaisemaan myynti käyntiin. Hän rakensi myyntiorganisaation ja rekrytoi vuoden aikana melkein 50 myyntineuvottelijaa. Hän tunsikin olevansa HPY:n toinen henkilötoimisto.

Siemensin suurasiakasmyynnin, Keski-Suomen Puhelimen yritysmynnin, Norecomin Iwatsu-puhelinjärjestelmien ja

Alcatelin puhelinjärjestelmien myynnin jälkeen Putkonen palasi jälleen suurasiakasmyyntiin, jossa tutustui muun muassa julkishallinnon mielenkiintoiseen maailmaan. Suojelupoliisissa tehtävää työtä varten Putkonen nimettiin yhdyshenkilöksi. Ensimmäisen yhteenoton jälkeen seurasi muutaman kuukauden hiljaisuus. Ei viestitiin viestiä. Sen jälkeen palikat loksahdivat kohdalleen. Ehkä työntekijöiden taustat selvitettiin. Asentajien oli tuollaisella keikalla syytä pitää suunsa kurissa. Ei mitään holtittomia lausuntoja. Kerran asentaja sanoi asennuskeikalla jotain sivu suunsa, minkä jälkeen ryhmä ei päässyt lähtemään talosta. Putkosen piti saada yhteys aika isoon johtajaan HPY:ltä, jonka piti sitten soittaa Suojelupoliisiin yhdyshenkilölle, että asia on kunnossa, pahoittelemme.

Sitten tulikin Jaakko Lambergin soitto ja kohtaaminen Tähti-hovissa. Norecomia lukuun ottamatta kaikki aikaisemmat työpaikat olivat isoja organisaatioita, joissa yksittäisellä työntekijällä on paljon kapeampi kaista. MPY:ssä oli tiedettävä asiat A:sta Ö:hön. Tapahtui muodonmuutos erikoisosajasta moneen venyväksi. Tekniikka muuttui, markkinat muuttuivat, säätely muuttui, ympäröivä maailma muuttui. Putkonen koki, että hänen oli pakko pysyä aktiivisena, ei voinut jämähtää hetkeksikään. Samalla se teki alan ja MPY:llä olon mielenkiintoiseksi, vaikka joskus tulikin lunta tupaan. Mikä parasta, kaikki oli lähellä. Kymmenessä minuutissa ehti paikasta toiseen. Kun etäisyydet ja yhteydet eivät ole jarruna, niin ihmisten kanssa ehtii keskustella. Tähän liittyy lentävä lause ”ei savolaiset ole uteliaita, ne on vain hieman tiedonhaluisia”.

Putkosen MPY:lle tulon aikaan 1990-luvun loppupuolella teleala oli suuren murroksen keskellä. Vuosi 1995 oli matkapuhelinten läpilyöntivuosi. Radiolinjan ja Telen liittymien määrä lähes kolminkertaistui edellisvuodesta. *Nokia tune* alkoi soida kaikkialla, minne Nokia 2110-malli levisi. Vuonna 1996 Mikkelin alueelle nousi 27 GSM-tukiasemaa. Seuraavina vuosina Nokia ja Ericsson yhdistivät voimansa taistellakseen globaalin 3G-standardin puolesta, saivat Japanin puolelleen ja onnistuivat. Vuonna 1998 Nokiasta tuli maailman suurin matkapuhelinvalmistaja.

Samaan aikaan internet alkoi muuttua liiketoiminnaksi paikallisille telealan yrityksille. Länsi-Savo uutisoi kesäkuussa 1996, että internet sai kotitaloudet ISDN-hankintoihin. ”Olemassa olevaan puhelinliittymään voidaan koti-isdn:n avulla saada aikaan kaksi yhtäaikaista yhteyttä ja nopea tiedonsiirtoyhteys vaikka internet-käyttöön”, kirjoitti Länsi-Savo. ”Kotiin tarvitaan kirjan kokoinen isdn-verkkopäätte ja tietokoneeseen asetetaan sovitinkortti. Muu työ tehdään puhelinkeskuksessa.”

MPY teki samana vuonna neljän miljoonan markan arvoisen laitekaupan Mikkelin lääninhallitukseen ja toimitti sinne videopuhelinlaitteet etäopetukseen.

Vuonna 1998 Reima Huttunen sanoi, että internetin käyttö oli tuplaantunut viimeisten puolen vuoden aikana ja sen käyttö oli jo kymmenesosa lankaverkkojen puheluajoista. Finnet-yhtiöiden toimitusjohtaja Reijo Svento totesi medialle, että paikallisen operaattorin menestyksen tae on se, että sillä on kilpailukykyisesti tarjolla koko palvelukirjo paikallis- ja kaukopuheluista matkapuheluihin ja datasiirtoon ja oheistuotteisiin. Puhelin ei ollut enää pelkästään puhelin.

Teknologian ja uusien tuotteiden vyöry oli varmasti mielenkiintoista ja tervetullutta insinööreille, nörteille, asiasta kiinnostuneille ja niille joiden työpaikalla oli henkilöitä, jotka pystyivät neuvomaan ja auttamaan laitteiden kanssa. Mutta MPY:n asiakkaiden, todellisten ja potentiaalisten joukossa oli paljon niitä, joille uudenlaiset verkostot tuntuivat enemmän uhalta kuin mahdollisuudelta.

MPY:ssä Juha Putkonen on pitänyt tärkeänä sitä, että on pystynyt selittämään insinöörیتietoa maallikoille, ja siinä insinööri-koulutus on ollut hyödyksi. On syntynyt ymmärrys siitä, miten asioita voi realistisesti ja jopa uskottavasti viedä asiakasrajapintaan. Putkonen ei ole ollut rakentamassa esimerkiksi jatkuvasti laajenevaa kuituverkkoa, mutta hänen monivuotisena työnään on ollut kertoa asiakkaille, mikä kuituverkko on, mitä se tarkoittaa, ja mitä asioita heidän pitäisi siitä tietää ja ymmärtää.

9

Aikakauden loppu

”Helsingin Puhelin ahnehtii Radiolinjaa.”

(YLE)



Keväällä 1995 Mikkelissä käytiin kaupunkikuvallista väantöä siitä, onko suotavaa, että Naisvuoren ikonisen näkötornin kilpailijaksi nousisi sitä korkeampi telemasto. Keskustelusta löytyi nopeasti perusargumentti, jossa telemasto edusti rahaa kun taas Naisvuoren arvoa Mikkelille ei voinut mitata, ainakaan rahassa. Seija Rasila kirjoitti Länsi-Savon alakertakirjoituksessa: ”Kun kaupunki on pikkutarkka asukkaidensa ratkaisuisissa (talojen värit, katon kulma), on sillä velvollisuus ottaa kauneusarvot huomioon edes näkyvimmän maamerkkinsä kohdalla.”

Arvojen ja rahan vastakkainasettelu oli ymmärrettävää juuri lamasta kipuavassa Suomessa. Jääkiekon MM-kisoissa leijonajoukkueen pukukoppiin saateltiin sotaveteraaniliikkeen keulakuva, kenraali Adolf Ehrnrooth. Syvät nationalistiset virtaukset valjastettiin urheilujoukkueen tueksi. Voitto sai aikaan vapauttavan kansanjuhlan, jossa siniristilippu signaloi aiemman hartauden sijasta iloa ja alemmuudentunteen katoamista

Samanaikaisesti bisnespuolella Nokian menestyksen varjossa puhelinyhtiöt kävivät omaa kamppailuaan, jossa vastapuolina olivat kehän vasemmassa kulmassa Telecom Finland Oy eli entinen PTL, kehän oikeassa kulmassa Radiolinja ja sen takana oleva Finnet-ryhmä.

Helsingin Sanomat jakoi keväällä 1996 kansanedustajia Telen ja Finnetin leiriin riippuen siitä, missä puhelinyhtiöiden hallintoelimissä parlamentaarikkoja oli. Tuloksena oli Finnet-ryhmän kirkas johto, sillä valtiollisen Posti-Telen hallintoneuvostossa oli yhdeksän kansanedustajaa, kun taas Finnet-liiton yhtiöissä heitä oli peräti 33.

Tietoliikennealan kasvu oli niin voimakasta, että jokaisesta sentistä kilpailtiin ja tällöin testattiin myös erotuomarin eli regulaattorin pätevyys. Siirryttiinkö monopolimaisemasta reiluun kilpailuun, vai suosiko tuomari jompaa kumpaa? Erilaiset hinnoitteluun ja kytkeykseen liittyvät kysymykset työllistivät liikenneministeriön virkamiehiä. Osapuolia kuultiin, sovittelua käytiin eikä menty oikeusistuimiin. Niin kuin Martti Häikiö kirjoittaa Radiolinja-teoksessaan *Alkuräjähdyks:* ”Kiistakysymysten ratkaisijana liikenneministeriö osoittautui vahvaksi ja tasapuoliseksi regulaattoriksi.”

Finnnet-ryhmä ei kuitenkaan ollut tasavertaisten puhelinyhtiöiden liittymä. Helsingin Puhelinyhdistys oli joukossa jättiläinen. HPY olikin jo vuodesta 1992 kypsyttelyt yritysmuodon muutosta, jossa liiketoiminta siirrettäisiin puhelinyhdistyksen omistamalle osakeyhtiölle eli HPY olisi emoyhtiö operatiivisille osakeyhtiöille kuten konsernimallissa toimitaan. HPY oli taloudellisena yhdistyksenä toiminut oikeudellisesti osuuskuntien ja osakeyhtiöiden välisellä harmaalla alueella. Kurt Nordman kirjoitti muistelmissaan: ”Tavallisiin yritysmuotoihin sovellettavia lakeja sovellettiin usein myös Puhelinyhdistykseen eräänlaisen pitkän ajan kuluessa kehittyneen tapaoikeuden mukaisesti. Uudemman lain-säädännön osalta ei aina ollut selvää, että tämä oli mahdollista, erityisesti vero- tai kirjanpito-kysymyksissä. Tarvittiin ennakkopäätös sopivalta viranomaiselta.”

Sama kehitys oli käynnissä myös pienemmissä puhelinyhdistyksissä. Syksyllä 1996 Reima Huttunen kertoi Länsi-Savon haastattelussa, että liikenneministeriö painosti puhelinyhdistyksiä ja osuuskuntia eriyttämään omistuksensa ja voitonjakonsa. MPY ei jakanut omistajilleen osinkoa, sellainen oli jo säännöissäkkin kielletty. Sen sijaan liittymän omistaja eli jäsen sai 69 markan kuukausimaksusta 30 markan alennuksen ja päälle ilmaisia paikallispuheluita kymppillä. Ministeriön mukaan tällainen puhelimen käyttöön kytkeytyvä hyöty rajoitti vapaata kilpailua, jota EU:n kilpailulainsäädäntö ajoi. Viranomaisen mukaan voitto oli jaettava omistuksen perusteella.

MPY:ssä pohdittiin siirtymistä yhdistyksestä yhtiöksi myös koko alalla tapahtuvan muutoksen takia. Entinen tulolähde, liittymien myynti ei enää vetänyt kasvavilla matkapuhelinmarkkinoilla. Matkapuhelimen ja kiinteän puhelinliittymän ero kuvastuu hyvin tilanteessa marraskuussa 1997, kun HPY:n omistama Mäkitorpan Autoradio perusti liikkeen Mikkeliin. Länsi-Savon haastattelussa toimitusjohtaja Kimmo Manni sanoi, että

matkapuhelin on kuin tarjouskahvi marketissa. ”Kännykkä on sisäänvetoartikkeli ja halpa hinta perustuu siihen, että asiakkaan kanssa tehdään muutakin kauppaa. Kännykästä on Euroopassa muodostunut eräänlainen puhelinliittymän myynnin kylkiäinen.” Manni tiesi mitä myi. Mäkitorpan Autoradio oli jo vuonna 1990 Euroopan johtava matkapuhelinmyyjä.

Kukaan ei enää ostanut MPY:n 4800 markan hintaista kiinteää liittymää, kun vanhoja liittymiä kaupattiin 2000 markan hintaan. Vakavaraisen 70 miljoonan liikevaihdolla toimivan yrityksen osakeanti todennäköisesti kiinnostaisi sijoittajia. ”Tiedän että osa hyllytetyistä liittymistämme on siirtynyt sijoittajien omistukseen”, Huttunen sanoi.

Tässä vaiheessa MPY oli konserni, jolla oli kaksi tytäryhtiötä. Televerkkoa ylläpitävä ja rakentava Verkkomestarit Oy oli toiminut vuodesta 1988. Matkapuhelimia ja puhelinlaitteita myyvä ja huoltava Tele-Saimaa Oy oli aloittanut vuonna 1990. Yhdessä tytäryhtiöt tekivät kolmanneksen MPY-konsernin liikevaihdosta.

MPY:n kaltainen puhelinyhdistys oli tähän saakka toiminut tietoliikennepalveluiden kaikilla tasoilla, niin alkutuotannossa, jalostuksessa kuin jakelussa. Kun markkinatilanne ja lainsäädäntö muuttuivat, kokonaisuus oli murenemassa. Verkko-opeeraattorit, palveluoperaattorit ja telepalvelujen myyjät olivat eriytyneissä. Finnet-ryhmän yhdessä ja MPY:n erikseen oli mietittävä omaa rooliaan uusien telepalvelujen tarjonnassa. Yhtiömuodon hakeminen oli osa tätä muutosta.

HPY:ssä paine muuttua oli voimakkain. Se haki ensin muutosta Finnet-ryhmän sisällä. Mutta yhden suuren ja lukuisien pienempien kehitys oli eritahtista. Finnetin päämaja Sinebryhoffinkadulla muuttui yhteistoiminnan ja tiedon jakamisen keskuksessa ”käärmeiden pesäksi”, joksi toimitusjohtajien kokoontumishuonetta nimitettiin.

HPY:ssä pohdittiin, miten vastata kansainvälistyvään pelikenttään. Samaan aikaan siellä koettiin, että maakuntien yhtiöissä perinteinen pääkaupunkivastaisuus oli heräämässä uudestaan henkiin yhteistoiminnan vuosien jälkeen. Ilmeisesti HPY:n kokoa ja halua laajentua pidettiin uhkana pienempien yritysten itenäisyydelle. HPY:n Kurt Nordman esitti radikaalin ehdotuksen: Finnet-ryhmän yhdessä omistamat yhtiöt siirrettäisiin Helsingin Puhelimen tytäryhtiöiksi ja Finnetin jäsenyhdistyksille tarjottaisiin omistusosuutta Helsingin Puhelimeen. Muistelmissaan Nordman kuvaa ehdotuksen vastaanottoa: ”Harvoin olen lyönyt kirvestä kiveen yhtä totaalisesti. En ollut tajunnut, että konsernin



Tele-Saimaan myymälä kauppakeskus Graanissa.
KUVA: MPY:N ARKISTOT



Verkkomestarit Oy:n työntekijöitä.

KUVA: MPY:N ARKISTOT

muodostaminen ja arvopapereiden vaihto olivat muille johtajille täysin vieraita ajatuksia. He eivät olleet koskaan joutuneet miettimään näitä asioita samalla tavoin kuin me pääkaupungissa.”

HPY halusi viedä koko paketin pörssiin. Toisen puolen kärkihahmona oli Kuopion Puhelimen toimitusjohtaja Pertti Laiho, joka oli hyvin vahva persoona. HPY-vetoisesta kehityksestä ei pidetty. Nordmanin korviin kantautui teorioita, joiden mukaan HPY:n ehdotuksen lähtökohtana oli pyrkimys vallata pienemmät puhelinyhtiöt. Tai niin kuin Nordman kirjoitti: ”Savon itseoikeutetut selvännäkiäjät esittivät vaihtoehtoisen näkemyksen. Tämän näkemyksen mukaan Helsinki-konsernin talous oli raunioina, ja siksi yritimme epätoivoisesti mobilisoida terveet alueyhtiöt pelastamaan uppoavan laivamme.”

Myös maakunnassa oli käynnissä ryhmittymistä. Vuonna 1996 muun muassa Mikkelin, Kuopion, Iisalmen, Joensuun ja Keski-Suomen puhelinyhdistykset keskustelivat tiiviimmän liittouman perustamisesta. Vakavasti harkittiin Järvi-Suomen Puhelin-yhtiön muodostamista. Aikeen moottorina toimi erityisesti Kuopion Puhelimen toimitusjohtaja Laiho. Mikkelissä ajatukseen suhtauduttiin varauksella. Siellä pelättiin, että paikallinen päätösvalta ja omaleimainen identiteetti menetettäisiin suuremman alueyhtiön reuna-alueena. Valta olisi väistämättä keskittynyt Kuopioon ja Jyväskylään. Hanke jäi lopulta toteutumatta.

Kun HPY valmistautui listautumaan pörssiin syksyllä 1997, kävi selväksi, että pienempien puhelinyhtiöiden pelot eivät olleet täysin perusteettomia. Finnetin rakoileva konsensus joutui yhä kovemmalle koetukselle. Syyskuussa Tampereen Puhelinosuuskunnan edustajisto päätti lakkauttaa itsensä ja muuttaa TPO:n osakeyhtiöksi vuoden 1998 alusta, tehdä ”tiikerinloikan” niin kuin toimitusjohtaja Erkki Ripatti päätöstä hehkutti.

HPY:n tarkkasilmäiset asiantuntijat löysivät tuolloin aukkoja prosessista. HPY pystyi ostamaan ison määrän Tampereen arvopapereita ilmoituksen ja listauksen välisenä siirtymäkautena. Tamperelaisilta puuttui suojaus vihamielisiltä yritysvaltauksilta. HPY kikkaili tytäryhtiöittensä hankkimilla osakkeilla itselleen äänienemmistön ja marssi talvella yhtiökokoukseen ilmaisemaan määräävän asemansa. Kaappauksen myötä paikalliset yhtiöt menettivät Tampereessa vahvan maakuntayhtiön, joka oli ollut vastavoima HPY:lle.

”Osoitimmeko puutteellista liikemiesetiikkaa, kun iskimme hampaamme tamperelaisyhteyteen?” kysyi Kurt Nordman retorisesti. ”Itse asiassa emme”, hän vastasi itselleen.

”Toimitusjohtajan on toimittava johdonmukaisesti yrityksensä edun mukaisesti, eikä henkilökohtaisia ystävyyssuhteita ja muita pehmeitä arvoja voida aina ottaa huomioon.”

Keskustelut muiden Finnet-yhtiöiden kanssa eivät helpottuneet kaappauksen jälkeen. Reima Huttunen ajatteli, että HPY:n veto oli ilkeämielinen eikä hän ollut Finnet-yhtiöiden puolella ainoa. Huttunen oma näkemys vahvistui: hän ei halunnut, että joku vihamielinen taho tulee ja nappaa Mikkelin.

Helmikuussa 1998 Länsi-Savon mainoksessa kutsuttiin mikkeliiläisiä synttärilahveille, sillä MPY täytti 110 vuotta. Reima Huttunen kertoi syntymäpäivähaastattelussa, että iso joukko puhelin-yhtiöitä oli keskeyttänyt puhelinosaakkeiden myynnin, jotta voisivat estää spekuloinnin. Oli myös yhtiöitä, joissa liittymä ja osake oli erotettu toisistaan eikä osakkeita myyty kuin osakeantien yhteydessä. Samassa juhlatilaisuudessa haastateltu Finnet-liiton toimitusjohtaja Reijo Svento totesi, että teleala oli kasvuvaiheessa ja tulevaisuus näytti jännittävältä, myös ulkopuolisista. ”Spekulanttien mielenkiinto on voimistunut ja yhtiöiden arvot kasvavat. Tässä vaiheessa kun korkeimmat hinnat eivät ole toteutuneet, spekulantit yrittävät iskeä kiinni ja tehdä rahaa siinä välissä.”

Seuraava isku ei kuitenkaan tullut ulkoa vaan Finnetin sisäpuolelta. HPY jatkoi Tampereen kohdalla valitsemallaan linjalla. Keskustelu Finnetin sisällä oli mennyt riitelyksi eikä johtanut mihinkään, totesi Nordman. Tällä kertaa HPY laajeni suuntaan, jossa myös MPY:llä oli panoksensa. Alun perin HPY omisti Radiolinjasta 45 %, muut puhelin-yhtiöt 40 % ja muu omistuspotti jakautui vakuutusyhtiöille ja keskusliikkeille. Radiolinja perustettiin syksyllä 1988 eli tällä kuviolla oli edetty jo lähes kymmenen vuotta. Nyt HPY teki tarjouksia eivätkä Radiolinjan osaomistajat Kesko ja Tapiola kieltäytyneet.

Huhtikuun ensimmäisenä päivänä Kurt Nordman ilmoitti Radiolinjan yhtiökokouksessa Etelärannassa, että HPY omisti 50,1 % Radiolinjasta. Paikalla olivat useimmat puhelin-yhtiöiden johtajista, MPY:n Reima Huttunen muiden joukossa. Nordmanin mukaan tieto vastaanotettiin ”tyrmistyneellä hiljaisuudella”.

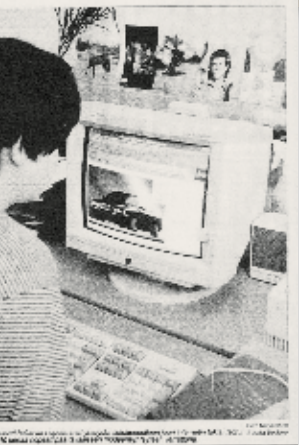
Huttunen ei hyväksynyt HPY:n toimintatapaa. Se poikkesi sovittusta linjasta ja mursi yhtenäisyyttä. Harmiin sekoittui pettymyksen tunne. Datatien ja Radiolinjan verkot oli rakennettu yhdessä, nyt tuo aikakausi oli päätöksessä. Toisaalta Huttunen, joka oli ollut Nordmanin alainen HPY:ssä 1983–85, ei yllätynyt tämän päättäväsyydestä.



alussa
an tulevaisuu



hankintoihin



Finnet-liiton toimitusjohtaja Reijo Sveto: Puhelinyhdistysten yhtiöittämistä kannattaa harkita tosissaan

PAULI POTVOCARA

Yhteisöllinen malli on ollut keskeinen osa Finnet-liiton toimintaa. Reijo Sveto on ollut mukana liiton johtajana ja puhelinyhdistysten yhtiöittämisessä. Tärkeä tekijä on ollut liiton jäsenien tuki.

Liiton ohjelmistokehityksessä on ollut keskeinen rooli. Yhteisöllinen malli on ollut keskeinen osa liiton toimintaa. Reijo Sveto on ollut mukana liiton johtajana ja puhelinyhdistysten yhtiöittämisessä. Tärkeä tekijä on ollut liiton jäsenien tuki.

Kulunkäytännöt ovat olleet keskeisiä. Yhteisöllinen malli on ollut keskeinen osa liiton toimintaa. Reijo Sveto on ollut mukana liiton johtajana ja puhelinyhdistysten yhtiöittämisessä. Tärkeä tekijä on ollut liiton jäsenien tuki.

Finnetissä ei kukaan ole ollut yksin. Yhteisöllinen malli on ollut keskeinen osa liiton toimintaa. Reijo Sveto on ollut mukana liiton johtajana ja puhelinyhdistysten yhtiöittämisessä. Tärkeä tekijä on ollut liiton jäsenien tuki.

Yhteisöllinen malli on ollut keskeinen osa liiton toimintaa. Reijo Sveto on ollut mukana liiton johtajana ja puhelinyhdistysten yhtiöittämisessä. Tärkeä tekijä on ollut liiton jäsenien tuki.

Kuopion Pertti Laiho sanoi, että Radiolinjan kaappaus aloitti hajaannuksen ajan Finnetissä. Tulevat vuodet olivatkin jatkuvaa uudelleenrakentamisen ja jakautumisen aikaa.

Jälkeenpäin on helppo nähdä eron syyt. HPY oli jo matkalla pörssiin ja etsi kasvua, konsolidointia ja sijoittajakeskeisyyttä. Radiolinja, jonka omistus oli hajautettu, oli strategisesti ratkaiseva palanen. Kaappaus oli looginen tapa varmistaa ohjausvalta, vaikka se rikkoikin maakunnissa sovitun yli 50 %:n omistuksen kiellon. Juridisesti sitä ei voitu estää.

Radiolinjan muut omistajat saivat pian tarjouksen myydä osakkeensa. Nordmanin viesti oli selkeä: jos HPY:n tarjousta ei hyväksynyt, uutta tarjousta ei ollut odotettavissa ennen kuin "hell freezes over", helvetti jäätyy. Myös Datatie siirtyi kokonaan HPY:lle.

HPY:n liiketoimintapuoli listautui pörssiin 1997. Puhelinyhdistys listautui sekin lyhyen osuuskuntavaiheen kautta. Nämä kaksi pörssiyhtiötä sulautuivat vuonna 2000 Elisaksi.

Finnetin jäsenyhtiöt puolestaan halusivat säilyttää paikallisen omistajuuden, osuuskuntamuotoisen hallinnan ja yhteisöllisen päätöksenteon. HPY:n liiketoimintalogiikka oli jo 1990-luvun lopulla niin erilainen kuin monien maakuntayhtiöiden, että josain vaiheessa risteys olisi joka tapauksessa tullut vastaan. Kun Helsinki lähti Finnet-liitosta, paikallisten ryhmällä oli kassassaan paljon rahaa ja mahdollisuus kolmannen matkapuhelinverkon rakentamiseen.

Kun yksi ovi sulkeutui, uusia avautui. Juha Putkonen muistelee Radiolinjan tuottamaa tulovirtaa: "Sehän toi MPY:lle hyvät rahat kun Radiolinja joutui käytännössä ostamaan radiolaitteet ja alkoi totta kai myös vuokrata niitä tukiasemia. Siinä tuli ensimmäinen pumppaus. Sittenhän ne joutui lunastamaan MPY:n pois Radiolinjasta ja Datatiestä. Sehän toi meille hyvin rahaa."

10

Kun teleliikenteestä tuli tietoliikennettä

”Tekniikan murros oli niin nopea, että kun johonkin pääsi kiinni, miettiminen ja päätöksenteko kesti niin kauan, että kun siihen päästiin, tekniikka oli jo vanhaa.”

(JOUKO VUOTI)



Puhelimenkäyttäjät joutuivat vuosituhanen lähestyessä kohti loppuaan tahtomattaankin eräänlaiseen akronyymiviidakkoon eli kirjainlyhenteiden määrittämään rinnakkaistodellisuuteen.

Matkapuhelinmaailmassa oli jo totuttauduttu NMT:hen ja GSM:ään, vaikka analogisen ja digitaalisen matkapuhelinverkon ero ei kaikille käyttäjille ainakaan aluksi ollut selvä. Niitä seurasi Internet (sittemmin internet tai netti) ja siihen liittyvä sanasto, joka lisääntyi eksponentiaalisesti niin kuin verkostojen toimintaan kuuluukin. HTML, IP, TCP, DSL, VPN, URL ja niitä seurannut englanninkielisistä termeistä luotu lyhenteiden meri vertautui uskonpuhdistusta edeltäneeseen aikakauteen, jolloin Raamattua ei ollut saatavilla kansankielellä. Uskonopin tulkinta pidätettiin kirkollisella auktoriteetilla, joka hallitsi latinan. Monesta tuntui, että paras oli vain nyökytellä, toivoa parasta ja esittää uskovansa.

Keskiaikainen käännyttämistyö paavinuskoon oli väkivaltaista ja perustui pakkoon. Puhelinalan ja internetin ristiretken taustalla puolestaan oli tieteellis-teknologisten opinkappaleiden jatkuva muutos ja kehitys, ikään kuin kilpajuoksu kohti Graalin maljaa. Markkinatilanteen muuttuessa oli tärkeää suunnitella

palvelut ja laitteistot käyttäjälähtöisesti, ajatella asiakaskokemusta ja asiakarajapintaa. Miltä tämä tuntuu? Eikö tämä olisi parempi?

Teknologiauskontokuntien ekumeeninen työ tehtiin standardointiin keskittyvissä väännöissä, kuten 3G-teknologiaa käsittelevissä kokouksissa, joissa alan edustajat kokoontuivat neuvottelemaan, ja maailma odotti, minkä väristä savua piipusta kulloinkin nousi. Saattoi tapahtua niin kuin juuri 3G-teknologian kohdalla, että kaksi kiihkeästi kannattajista kilpailevaa laukua, Nokia ja Ericsson, yhdistivät voimansa. Strateginen ajattelu vei voiton, ja samalla Aasian, Yhdysvaltain ja EU:n valtakolmiossa voittajaksi selvisi EU.

Yhteisten opinkappaleiden eli standardien avulla teknologista oppia oli helpompi markkinoida kuluttajille. Niin kuin uskonpuhdistus älyllisti kristinuskon ja toi skolastisen muminan ja allegoristen tulkintojen tilalle kansankieliset manuaalit eli Raamatut, standardit tekivät tietotekniikasta luotettavampaa, turvallisempaa ja yhteensopivampaa – sanalla sanoen uskottavampaa.

Puhelinalan arvostus oli noussut uusien palveluiden myötä. Datan määrän kasvu tarkoitti myös muutosta käsitteissä, se tarkoitti sitä, että puhelinyhteyksien sijaan myytiin tietoliikennetyksiksi. Niihin satsanneet yhtiöt olivat kovassa nousussa. Kaikki ennustukset matkapuhelinalan kasvusta olivat olleet alimitoitettuja. Vuonna 2000 käyttäjiä oli maailmanlaajuisesti 700 miljoonaa. Ala oli kerännyt ylleen kultapölyä. Tämän kehityksen valossa oli loogista, että Tele, joka aiemmin oli ollut valtion puhelinmonopolia vahtinut virasto, oli nyt kiihkeästi kasvua hakeva pörssi-yhtiö Sonera. Valtion toimeksiantona Soneralle oli tehdä itsestään mahdollisimman arvokas. Se näytti onnistuvan, yhtiön osakkeita jonotettiin.

Uusi teknologia, uusi talous, pelko siitä että jää kyydistä (FOMO, *Fear of missing out*), tässä on oltava mukana. Sonera halusi Euroopan ytimeen. Sen maine suurena innovaattorina levisi maailmalla. Soneran tekniikkakonsepti *Zed* (langattomien terminaalien palvelukokonaisuudet), *Plaza* (internetpalvelut) ja *Smart-trust* (tietoturva ja tiedonhallinta) kuumenivat kaupallisesti selkeästä vauhtia, että suunniteltiin erillisten yhtiöiden perustamista ja viemistä pörssiin.

Toimitusjohtaja Pekka Vennamo, joka oli tehnyt matkan valvojan eli liikenneministeriön johdosta valtiolliseen Teleen ja pörssi-yhtiö Soneraan sanoi: ”Maailma oli täynnä operaattoreita, jotka eivät itse osanneet kehittää tarvitsemiaan palveluja. Zed vastasi suurin piirtein sitä, mitä yhtiön sisällä ensin kutsuttiin

iskulauseella *'Sonera Inside'* [viittaus *'Intel Insideen'*]. Me aioimme kehittää palvelupaketteja, joita sitten myisimme kaikkien operattoreiden kautta. Sekä me että muu maailma näimme tässä valtavia mahdollisuuksia.”

Maailman suurimman matkapuhelinvalmistajan Nokian Jorma Ollila sanoi: ”Me olemme liiketoiminnassa joka tarjoaa ihmisille elämyksiä. Kilpailemme tässä suhteessa viihdemailman, karamelliteollisuuden, muoti- ja vaatemaailman kanssa. Ihmiset haluavat, että kommunikaatio tapahtumana on elämys.”

Omalta osaltaan MPY oli mukana tässä elämysteollisuudessa ja yritti höylätä siitä oman siivunsa.

Pekka Vennamo oli jo saanut potkut Sonerasta, kun MPY alkoi markkinoida uutuustuotettaan vuonna 1999. ”MPY tuo markkinoille oman Internet-palvelun”, kirjoitti Länsi-Savo. Reima Huttunen hehkutti, että Reimari Internet -palvelu haastaa valtakunnalliset palvelujen tarjoajat. Internet oli kasvavaa liiketoimintaa, mutta ennen Reimaria MPY oli toiminut pelkkänä toisten tuotteiden jälleenmyyjänä. HPY:llä oli siihen aikaan Kolumbus ja Teliällä Inet. MPY:n asiakkaat soittivat internet-puheluita päästäkseen nettiin. MPY rakensi tuotteen, jonka ohjelman asiakas ajoi CD-levyltä tietokoneeseen. Kun hän sen jälkeen valitsi internetin, tietokone soitti MPY:n soittosarjaan ja yhteys aukesi. Puhelinliikenne kasvoi merkittävästi seuraavien vuosien aikana.

Internet-palvelun nimeä varten MPY:ssä järjestettiin nimikilpailu, jossa henkilökunta äänesti. Mikkeli on järvien Suomea, joten väylämerkinäkin tunnettu Reimari voitti ylivoimaisesti. Kummeli oli jo osoittanut vesistöaiheisten nimien potentiaalisen suosion. Suurin vastustaja Reimari-nimelle oli – Reima Huttunen. Vaatimaton toimitusjohtaja ei ehkä kaivannut viittausta omaan etunimeensä. Henkilökunnan vaatiessa Huttunen kuitenkin myöntyi.

Vuoden lopulla Reimarin markkinaosuus oli 15 %. Talouspäällikkö Markku Liukkonen sanoo Reimarin ja AutoNetin olleen MPY:lle hyvää ja kallista harjoitusta. Mittakaava vain ei riittänyt.

*

Mikkelin kannalta mielenkiintoista oli, että Euroopan unionissa telealan kehityksestä vastaava komissaari oli vuosina 1999–2004 Lähemäeltä kotoisin oleva Erkki Liikanen.

Kun Liikanen syntyi vuonna 1950 suurten ikäluokkien häntäpäässä, puhelin ei ollut Mikkelissä kovin yleinen laite. Liika-



KUVA: MARI KOUKKULA/LÄNSI-SAVO

nen muistaa, että puhelin tuli heidän perheeseensä vuonna 1960. Silloin hänen isänsä, lääninhallituksen nuorempi vahtimestari, valittiin kaupunginpalvelijaksi. Virkaan kuului työsuhde-etuna matalapainepolkupyörä, jonka avulla isä jakoi kaupunginvaltuuston ja -hallituksen esityslistat ja haasteet raastupaan. Toinen etu oli puhelin. Liikanen muistaa yhä numeron, 12847, ja arvostuksen, joka näkyi heiltä soittamaan tulleissa naapureissa. Yhteys Mikkelin Puhelinyhdistykseen, arvokkaaseen ja näkyvään yhteisöön kaupungissa rakentui tälle pohjalle

Seitsemänkymmentäluvulla tekniikasta kiinnostunut Liikanen sai mahdollisuuden liittyä Posti- ja lennätinhallituksen teollisuusyksikön Televan hallintoneuvoston jäseneksi. Hän tutustui Televan insinööreihin kuten Lauri Melamieheen, Keijo Olkkolaan ja Heikki Ahavaan ja digitaalisen puhelinkeskuksen kehitystyöhön, jossa he olivat avaintehtävissä. Hän oli SDP:n edustajana mukana, kun Televan ja Nokian yhteistyöstä, omistussuhteista ja Telefennon perustamisesta 1970-luvun lopulla neuvoteltiin.

Vuonna 1999 neljä vuotta budjettikomissaarina toiminut Liikanen valittiin teollisuudesta ja yritystoiminnasta (*Information Society and Enterprise*) vastaavaksi komissaariksi Romano Prodin johtamassa komissiossa. Hän sai vastuulleen kolme osastoa, joista yksi oli televiestintä. Ensimmäisten uudistusten joukossa oli televiestintäosaston muuttaminen tietoyhteiskunnan osastoksi. Puhuttiin konvergenssista (lat. *convergentia*, lähentyä, yhtyä), joka teknologian kohdalla tarkoitti sitä, että tekniikat kehittyvät yhte-neviksi tuotteiksi, mistä älypuhelin olisi pian hyvä esimerkki: siihen on konvergoitunut muun muassa pankki, posti, pelaaminen, laskeminen, kirjasto, kirjoituskone, kamera ja valokuva-arkisto, jotka aiemmin olivat vaatineet omat laitteensa ja ympäristönsä.

Regulaatiosta vastaavana komissaarina Liikanen oli luomassa reformia, jossa aiemmin erikseen säädellyt teknologiat, kuten mobiili, kiinteä yhteys ja televisio, pantiin yhteen, mikä digitaalissa maailmassa on luonnollinen kehityskulku. Sama palvelu toimii välitystekniikasta riippumatta yhtäläisten säännösten puitteissa. Samalla raskasta säätelyä saatiin kevennettyä.

Iso muutos, joka vaikutti MPY:hyn ja muihin suomalaisiin puhelinyhtiöihin tapahtui, kun EU:ssa huomattiin, että jos kansalainen halusi laajakaistan, niin sille oli vain yksi toimittaja, joka oli paikallinen puhelinyhdistys. Liikasan osastolla kehiteltiin *Local loop unbundling* (LLU), säätelymekanismi, joka pakotti jakamaan verkot myös muille. Teleoperaattorin, joka oli rakentanut kupari- tai valokuituyhteyden, kaapelin tai langattoman yhteyden tai

niiden yhdistelmän asiakkaalle (*local loop*), oli vuokrattava tuo yhteyspätkä, ”viimeinen maili” (*the last mile*) muiden operaattorien käyttöön.

Mikkelissä se tarkoitti esimerkiksi sitä, että kun MPY laajeni Pieksämäelle, se vuokrasi yhteyksiä Teleltä tai keneltä tahansa jolla siellä oli liityntäpiste.

Regulointi näyttää päältä katsoen selkeältä, mutta se avaa myös mahdollisuuksia tulkinnolle. Regulaattori määrittelee kattohinnan sille, mitä viimeisestä mailista saa periä. Jokaiselle operaattorille on määritelty oma hintansa ja jos operaattori on tietyllä alueella merkittävä markkinavoima, kuten MPY Mikkelin alueella, se määrittää hinnan.

Vuoden 2001 alussa Länsi-Savo uutisoi: ”Mikkelin Puhelimen rahoille löytyi reikiä”.

Rahoilla tarkoitettiin tässä Radiolinjan ja Datatie Oy:n myynnistä syntynyttä 39 miljoonan markan ylijäämää, kertaluonteista myyntituloa, jonka ansiosta MPY oli vuonna 2000 Mikkelin suurin veronmaksaja.

Hirvittikö toimitusjohtaja Huttusta tällainen rahamäärä? ”Enemmän meitä hirvitti 1990-luvun puolivälissä, kun rakensimme Radiolinjan verkkoa kiihdytettyllä aikataululla velkavetoisesti. Nyt panostukset tehdään omalla rahalla”, vastasi Huttunen. Panostuksilla tarkoitettiin muun muassa kolmannen matkapuhelinverkon rakentamista uudelleen yhtenäistyneen Finnetin voimin. Sillä tarkoitettiin ADSL-laajakaistaverkon rakentamista maakuntaan, sillä tarkoitettiin tietotekniikkaratkaisuja ja huolto- palveluja tarjoavan SavoData Oy:n hankintaa.

Samaan aikaan suuressa maailmassa Sonera hyökkäsi Saksaan sattuman ohjaillessa ja sekasortoisesti kuin Napoleon vallatessaan Moskovan. ”Ja Moskova imi heitä yhä syvemmälle itseensä”, kirjoitti Leo Tolstoi. ”Niin kuin kaadettaessa vettä kuivaan maahan häviää sekä vesi että kuiva maa.” Sonera kärsi miljarditappiot UMTS-kaupoissa ja joutui ruotsalaisen kilpailijansa Telian nielaimaksi.

11



Minne menet, Mikkelin Puhelinyhdistys?

*”Mulla itsellä oli selkeä näkemys:
en halunnut että joku vihamielinen
taho tulee ja nappaa Mikkelin.”*

(REIMA HUTTUNEN)

Keväällä 1997 Finnetin 46 jäsenyhteisöstä 29 oli osakeyhtiöitä, 13 osuuskuntia ja neljä taloudellisia yhdistyksiä. Yksi taloudellisista yhdistyksistä oli Mikkelin Puhelinyhdistys. Suunta kohti osakeyhtiömuotoa oli käynnissä kautta maan. ”Puhelinyritykset haluavat yhä enemmän osakeyhtiöiksi ja kohta pörssiin”, otsikoi Helsingin Sanomat syyskuussa 1997. ”Haluamme toimia kuin oikeat yritykset”, sanoi juttua varten haastateltu Loimaan Seudun Puhelinyhtiön toimitusjohtaja Eero Sinkkonen.

Tampereen Puhelinosuuskunnan yhtiöityminen ja sitä seuranut kaappaus paljasti menettelyn riskit. Etelä-Savossa yritysjärjestelyt puolestaan herättivät ikäviä muistoja lamavuosilta.

Helmikuussa 1998 Länsi-Savon yleisönosastossa oli kirjoitus, joka summasi uhkien ja mahdollisuuksien tilanteen. ”Minne menet Mikkelin Puhelinyhdistys?” oli otsikoitu nimimerkki Johanneksen kirjoitus. Sen aiheena oli MPY:n hallituksen ylimääräinen kokous, jossa pohdittaisiin yhtiörakenteen kehittämistä. ”Nyt olisi tarkan harkinnan paikka, sillä muutoksella voi olla kohtalokkaat seuraukset. Tällainen telealan yritys on hyvin haluttua tavaraa sijoittajien ja pelurien keskuudessa”, kirjoitti

Johannes. Hän otti verrokiksi Etelä-Savon Säästöpankin, joka 90-luvun alun säästöpankkikriisin aikaan liittyi pian kaatuneeseen Suomen Säästöpankkiin ja katosi kartalta. Samoihin aikoihin katosi Tuottajain Maitoon liittynyt Mikkelin Osuusmeijeri.

MPY:n hallituksen puheenjohtaja Jukka Männistö vastasi samassa lehdessä. Hän kertoi, että MPY:n hallitus on jo toista vuotta asiantuntijoiden apua käyttäen pohtinut tulevaa toimintamallia puhelin yhdistykselle. Yhdistyspohjainen hallintomalli ei soveltunut yhdistyksen toimintatapaan tai toimintavolyymiin.

Männistö korosti tulevassa muutoksessa sitä ehdotonta peruseriaatetta, että yhdistyksen 20 000 liittymän omistajien asema turvataan ja kertyvä hyöty kanavoituu nimenomaan heille. Männistö kirjoitti myös olevansa samaa mieltä Etelä-Savon Säästöpankin kohtalosta: ”Aihe on minulle henkilökohtaisesti sillä tavoin kipeä, että en siihen julkisesti ole aikaisemmin ottanut kantaa. Olen Johanneksen kanssa tässäkin asiassa aivan samaa mieltä.

Sivuhuomautuksena todettakoon, että yhdistysmuoto ei ole vieras edes jättikokoisille yrityksille. Siitä tarjoaa esimerkin jalkapalloseura FC Barcelona (kuten Espanjassa myös Real Madrid, Athletic Bilbao ja Osasuna), joka on yhdistys. Se kuuluu sadoilletuhansille jäsenilleen, jotka valitsevat johdon ja hallituksen demokraattisesti. Saksalaisissa seuroissa on voimassa 50+1 -sääntö, joka tarkoittaa sitä, että emäseuralla on oltava 50 % ääniosuuksista plus yksi ääni. Emäseura on jäsenten muodostama rekisteröity yleishyödyllinen yhdistys. Oligarkkiomisteisten *soft poweria* markkinoivien suurseurojen lisäksi on siis olemassa myös yhdistysmuotoisia seuroja, jotka tuottavat jäsenilleen jalkapallopalveluita.

Vuonna 1998 omistajien osuustodistuksilla käymä kauppa oli muuttunut niin kiihkeäksi, että sijoittajat ilmoittelivat maksavansa niistä 4000 markkaa kappaleelta. Huhtikuussa Jukka Männistö toivoi Länsi-Savossa omistajien hillitsevän myyntihalujaan ja laskeskeli samalla MPY:n omistuksia kuten esimerkiksi sata GSM-tukiasemaa ja jakoi koko potin yhdistyksen 20 000 osuuden kesken. Reima Huttusen mukaan puhelinosuuden oikea hintataso olisi 6 000–8 000 markkaa, kun mukaan lasketaan myös muu yhdistyksen omaisuus. Yhtiöittäminen hilaisi hintaa ylemmäs, siitä nähtiin esimerkki ennen Tampereen Puhelinosuuskunnan yhtiöittämistä. Hinta kohosi 4 000 markasta 10 000 markkaan, kun sijoittajat haalivat osakkeita. Jyväskylässä kehitys oli samansuuntaista.

MPY:n konttoriin saattoi jättää osakkeen myytäväksi. Siellä myyntineuvottelija Mervi Piispanen näki hintakehityksen läheltä:

”Asiakkaat pyysivät välitykseen tuomistaan osuuksista pari vuotta sitten noin 2000 markkaa ja vielä viisi kuukautta sitten niistä haluttiin hieman yli 3000 markkaa. Nyt osuuden saa meiltä halvimmillaan 4500 markalla. Korkein hintapyyntö on 10 000 markkaa”, sanoi Piispanen Länsi-Savon haastattelussa.

Välitysmyynti oli palvelu, jota tarvittiin esimerkiksi silloin kun puhelinliittymän omistaja eli yhdistyksen jäsen muutti toiselle paikkakunnalle. Syntyi tarve jäsenliittymän myyntiin, jolloin MPY:n välitysmyynti oli luonnollinen väylä. Samalla MPY:ssä yritettiin hillitä sijoittajien toimintaa. Moni sijoittaja tarjoutui ostamaan osuustodistuksia niiden todelliseen arvoon verrattuna matalaan hintaan. Jotkut myös mainostivat, että puhelin voi osuuden myynnin jälkeen jäädä käyttöön mainitsematta sitä, että tuolloin liittymä muuttui omistusliittymästä käyttöliittymäksi, jolloin MPY:n perimät maksut nousivat.

MPY:n vuoden 1998 vuosikertomuksen mukaan hallitus jatkoi ”yhtiörakenteen kehittämisen selvittelyä ulkopuolisen konsultin avulla”. Muotoilu, jossa puhutaan kehittämisen selvittämisen konsultoinnista oli laman jälkeen muotiin tullutta uuden talouden jargonista. Uudet puhuvat edeltävät uusia rakenteita.

Seuraavana vuonna MPY:n hallitus päätti yhtiöittää liiketoimintansa. Yhdistyksen pöytäkirjaan kirjattiin maaliskuussa 1999, että sen osuuskirjoilla oli käyty kiihtyvää kauppaa. Jotta yhtiöittäminen sujuisi häiriöttä, oli ”syytä varmistaa, että nämä liikkuvat osuuskirjaerät eivät päädy MPY:n kannalta vihamielisiin käsiin”. Uhka oli selvästi konkreettinen.

Yhdistyksen toiminta ja varat siirtyivät Mikkelin Puhelin Oyj:lle. Vanha yhdistys jäi kuitenkin edelleen osakeyhtiön omistajayhtiöksi. Yhdistys ei enää harjoittanut liiketoimintaa, mutta se omisti liiketoimintaa harjoittavan osakeyhtiön. Jatkossa puhelinlaskut ja muut yhteydenotot kuluttajiin tulivat Mikkelin Puhelin Oyj:n nimissä. Länsi-Savon toimittaja tiedusteli Reima Huttuselta ”mitä yksityistalouden kannattaa tehdä osakkeellaan nyt uuden oyj:n aikana? Myydä pois? Ostaa lisää jos eteen tulee?” Huttunen vastasi: ”Syyllistyn sopimattomaan menettelyyn, jos ryhdyn toimitusjohtajana antamaan tiukkoja neuvoja. Ajatellaanpa vaikka Nokiaa: ei Ollilakaan koskaan spekuloi Nokian osakkeen hintaa tai sen vaihteluita.”

Liiketoiminnan siirtäminen tytäryhtiölle tapahtuisi vuoden 2000 alussa, kertoi edellisvuoden vuosikertomus, joka myös tiedotti että MPY-konsernin liikevaihto ylitti ensimmäisen kerran 100 miljoonaa markkaa. Vuoden 2000 alussa osakeyhtiö jatkoi

yhdistykseltä siirtynyttä liiketoimintaa sellaisenaan puhelinyhdistyksen jäädessä emoyhtiöksi. Muutos lienee ollut hämmentävä, sillä emon ja tyttärien paikantaminen yhtiöviidakossa muuttuu ajan dokumentaatiota läpikäyväälle lukijalle ajoittain haastavaksi. Länsi-Savossa julkaistussa ilmoituksessa 9.1.2000 MPY tiedotti, että ”lyhennettä MPY tulee jatkossa käyttämään liiketoimintayhtiö Mikkelin Puhelin Oyj. Mikkelin Puhelinyhdistys jäi näin Mikkelin Puhelin Oyj:n emoyhtiöksi.” Vuosikertomuksessa 2000 muutos kirjataan näin: ”Tilikausi 1.1.–31.12.2000 oli emoyhtiö Mikkelin Puhelin Oyj:n ensimmäinen.”

Muutos MPY:ssä oli kuitenkin vielä kesken, sillä emoyhtiönä oli edelleen yhdistys. Reima Huttusen keskeinen ajatus muutoksen keskellä oli se, että hän ei halunnut, että joku vihamielinen taho tulee ja nappaa Mikkelin. Yhdistyslaki ei tukenut taloudellista yhdistysmallia ja osakeyhtiömalli oli altis kaappaukselle. Nurkanvaltauksien eli yrityskaappauksien perinne oli Suomessa monien muistissa jo 1980-luvulta, jolloin tutuiksi tulivat nimet Pentti Kouri ja Peter Fryckman ja rahantekokoneeksi pyrkinyt Säästöpankkien Keskus-Osake-Pankki eli SKOP.

MPY:n omistajista yksi suurimmista oli Mikkelin kaupunki. Kaupungin omistus oli 3 % luokkaa ja sillä oli säännöllisesti edustus hallituksessa. MPY:ssä osuuksia oli kokonaisuudessaan 20 000 ja omistajia 16000. Kun uuden vuosituhannen alussa pohdittiin yhtiörakenteen muutosta, Mikkelin kaupunginjohtaja Jyrki Myllyvirta kysyi olisiko haitallista, jos MPY olisikin vapaasti kaupan oleva yhtiö. Voisiko joku muu omistaja kehittää paikkakunnan tietoliikenneasioita?

Siitä vaan osakeyhtiöksi, Huttunen muistaa kaupunginjohtaja Myllyvirran sanoneen. Periaatteessa kaupunki siis ehdotti MPY:n omistuksen avaamista. Tämä ajatus pulpahti pintaan eri tahoilta tulevien vuosien aikana. Huttunen pohdiskeli vaihtoehtoa tammikuussa 2003 kirjaamassaan muistiossa hallitukselle.

Huttunen totesi, että yhtiön omistus oli niin hajallaan, että määrävään asemaan pääsemiseen olisi tuollaisessa tilanteessa tarvittu 10–20 prosentin omistus. Ostaja tarjoaisi hyvän hinnan osakkeista, kunnes olisi saanut riittävän määrän. Ensimmäisten myyjien joukossa kaupunki voisi tehdä voittoa, mutta kaupunkilaiset häviäisivät. Toiminnot siirtyisivät valtaajayhtiön pääpaikkakunnalle, henkilöstö kutistuisi jopa puolella ja samalla keskimääräistä korkeamman osaamistason työpaikat Mikkeliissä vähenisivät ja kunnallisvero- ja yhteisöverokertymä pienensivät.

Ratkaisuksi muodostui puhelinyhdistyksen muuttaminen osuuskunnaksi. Osuuskuntamuoto oli myös vuoden 1989 yhdistylain edellyttämä välivaihe, johon liiketoiminnan saattoi siirtää ennen muuttamista osakeyhtiöksi. Suoraan osakeyhtiöksi muuttaminen olisi edellyttänyt ensin yhdistyksen purkamista ja sen varojen siirtämistä osakeyhtiölle. HPY tutkiskeli 1990-luvulla tätä vaihtoehtoa. Kurt Nordman kirjoittaa: ”Veroseuraamukset olisivat olleet katastrofaaliset, kun puhelinyhdistyksen piilevät arvot olisivat ensin realisoituneet osakeyhtiön taseessa ja sitten siirretty jäsenille arvopapereiden muodossa.”

MPY:ssä päätökset muuttamisesta osuuskunnaksi tehtiin vuoden 2002 aikana.

Samaan aikaan IT-maailmassa oli koettu järjestyksiä. Tietotekniikkayrityksiin kohdistuneet kiihkeät odotukset olivat paisuttaneet niiden arvoa. Vuosituhannen vaihteen jälkeen teknologia-yritysten lupaukset ja startup-kulttuurin pöhinä imivät ”uuden talouden” yrityksiin sijoituksia nopean kasvun ja voitonteon huumassa, joka on sukua 2020-luvun tekoälyvisioille ja datakeskustiimille. Pörssilistautumiset ja yritysostot perustuivat enemmän odotuksiin ja kuvitelmiin kuin reaali maailman faktoihin. Internetyritysten yliarvostus kostautui.

Suomessa suurin putoaja oli valtionyhtiö Sonera. Niin kuin MPY:nkin vuosikertomus 2001 toteaa, ”sijoittajien mielenkiinto siirtyi IT-toimialalta muihin kohteisiin ja oman toimialamme kurssit romahtivat muihin toimialoihin verrattuna”.

Osuuskunta-aate oli Suomessa kehittynyt vastapainona pääomien puuttumiselle. Mallina se asettui sosialismin ja kilpailukapitalismin väliin. Osuuskunnissa on pienellä panostuksella saatu yritykset pyörimään ja luotu palveluja. Kun katsoo laajempaa kuvaa, näkee että Suomessa on yli viisi miljoonaa osuuskunnan omistajaa. Metsäliitto, Valio, SOK ja Osuuspankkijärjestö ovat Suomen mittakaavassa todella isoja yrityksiä, joiden yritysmuodosta tiedetään hyvin vähän. Osakeyhtiöt, osakesijoittaminen, pörssipeli, aktiivinen voittojen – todellisten ja kuvitteellisten – metsästys on kiinnostavampaa kuin vanhanaikaisena pidetty osuuskuntamalli. Edellinen perustuu pääoman, jälkimmäinen palvelujen saantiin. Osakeyhtiön omistajana ei tarvitse olla kiinnostunut siitä, millaista tuotetta yhtiö tuottaa. Sidos yhteiskuntaan on ohuempi.

Osuuskunta tuottaa palveluja niitä käyttäville omistajille. Jos osuuskunta tuottaa voittoa, osuuskunnan jäsenet saavat taloudellisen hyödyn. Sidos on erilainen kuin osakeyhtiössä. Markkina-

talousyhteiskunnassa osuuskunnan hoitaminen ei kuitenkaan ole enää leppoisaa herrasmiesten hommaa.

Heikki Haavisto puhui Pellervo-seuran 90-vuotisjuhlassa vuonna 1989: ”Osuuskunta on vakaa omistusmuoto, joka ei ole nurkanvaltaajien eikä keinottelijoiden heilutettavissa. Perintö on kuitenkin annettu nykyiselle osuustoimintasukupolvelle sitä varten, että sen pohjalle rakennetaan uutta, luodaan uutta hyvinvointia. Osuuskuntien on oltava tuloksentekijöitä. Osuuskunnan monitavoitteista sisältöä on tarkasteltava entistä enemmän markkinatalouden lakien näkökulmasta.”

Tai niin kuin historian professori Markku Kuisma kirjoitti: ”Pellervo-Seuran jäsenyritysten liikevaihto 1997 oli yhteensä runsas 56 miljardia markkaa, henkilöstön määrä oli 41 000 ja osuuskuntien perusjäsenten lukumäärä miltei 1,3 miljoonaa. Liikevaihto liikkui samassa suuruusluokassa kuin Nokialla ja UPM-Kymmenellä, jotka olivat johtavia alallaan koko maailmassa.”

Vuoden 2002 lopulla osuuskuntia oli Suomessa 3209. Samana vuonna komissaari Erkki Liikanen puhui kansainvälisen osuustoimintajärjestön konferenssissa Lissabonissa: ”Osuuskunnilla on tärkeä rooli kun Euroopasta tehdään entistä kilpailukykyisempää tietoyhteiskuntaa. Taito ja kyky uudistua tuottavat tehokkaimmin tuloksia yrityksissä, joissa työntekijöillä on todellinen mahdollisuus osallistua päätöksentekoon. Osuuskunta, jossa omistajat osallistuvat toimintaan ja valvovat sitä, on ihanteellinen väline. Osuuskunta on silta paikallisten yhteisöjen ja maailmantalouden välillä.”

Marraskuun alussa 2002 Länsi-Savo otsikoi MPY:tä koskevan juttunsa: ”Puhelinyhdistyksestä tulee osuuskunta”. Kaikki puhelinyhdistyksen jäsenet muuttuivat samalla automaattisesti osuuskunnan jäseniksi eikä se edellyttänyt heiltä muita toimenpiteitä. Puhelinyhdistyksen sääntöjen mukaiset kaksi muutoksen edellyttämää kokousta pidettiin marras- ja joulukuussa 2002. Jälkimmäisessä Mikkelin Puhelinosuuskunta MPY:n toimitusjohtajaksi valittiin Reima Huttunen.

Mikkelin kaupungin johtoa muutos ei innostanut, se näkyi Myllyvirran puheenvuoroissa omistajainfossa 18.10.2002 ja yhdistyksen kokouksessa 14.11.2002: ”Suunnitteilla olevat muutokset eivät ole omiaan nostamaan Mikkelin Puhelinyhdistyksen arvoa Mikkelin kaupungin kannalta ajatellen sen MPY-omistusten myyntimahdollisuuksia, alentavat kaupungin osuutta päätöksenteossa eivätkä näytä hyvältä omistajien saaman osingon tai

vastaavan hyvän kannalta. Mikkelin kaupunki ei halua sellaista kumppanuutta MPY:n kanssa kuin monet muut kaupungit (esim. Lahti, Kuopio) omien puhelinyhtiöittensä kanssa.”

Vuoden 2003 alussa Huttunen kirjasi ajatuksiaan vastineeksi. Hän korosti MPY:n tiivistä yhteyttä valtakunnantasoiseen Finnet-liittoumaan. Kilpailukyky edellytti liittoutumista. Finnetistä oli vuosikymmenten kokemus. Päätösvalta säilyi Mikkelissä. Kun liiketoiminta tapahtui Mikkelin Puhelin Oyj:ssä ja sen tytäryhtiöissä, holding-yhtiön omistaja-arvon kehitykseen vaikutti liiketoiminnan onnistuminen eikä se, mikä oli yhtiömuoto. Kaupungilla oli edelleen vahva edustus yhtiön hallintoelimissä. Jaettavan hyvän määrään yhtiömuoto ei myöskään vaikuttanut. Huttunen kehotti kaupunkia luottamaan MPY:hyn. Mikkelissä menestyvä, tulosta tekevä ja veroja maksava yritys on paljon tärkeämpi asia kuin se, missä määrin kaupunki omistaa sitä.

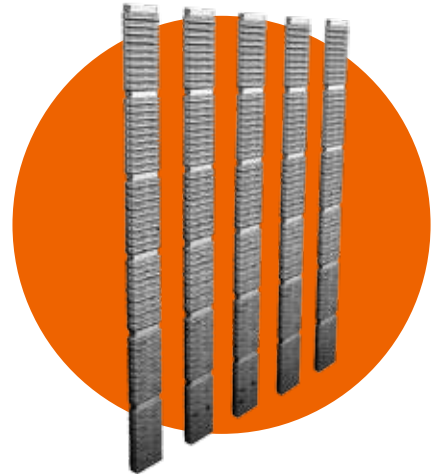
Jatkoa ajatellen yritysmuodon valinta oli ratkaiseva päätös. Tässä vaiheessa päätös painotti vakaata yrittämistä levottoman pääoman tarjoamien mahdollisuuksien sijaan. MPY:n koko varallisuus jäi omistajille. Osuuskuntaa on kaiken lisäksi vaikea vallata, sillä äänileikkuri rajoittaa yhden omistajan äänimäärän enintään 10 ääneen, vaikka osuuksia olisi satoja. Miten olisi käynyt osakeyhtiölle? Kaappaus olisi saattanut olla väistämätön.

12

Elämä lyhyt, DNA kallis

*”Siellä luvattiin paistinpannuja,
etelänmatkoja ja toppatakkeja ja mitä
kaikkea aina liittymän vaihtajalle.”*

(ELISA KETOMAA)



Tarina Odysseuksen miehistä kykloopin luolassa on kestävä siksi, että se kertoo kaikista ajoista, kaikkien aikojen epäroimattomista, ovelista sankareista, joita ei valloitus- ja ryöstöretkillä omatunto vaivaa. Vaarojen, taistelujen ja intohimojen täyttämällä matkoillaan Odysseus ei pysähdy miettimään oman mielensä kerrostumia ja ristiriitaisia vaikuttimia niin kuin vaikkapa monet Raamatun hahmot. Odysseus ei ole kristillisen perinteen rasittama dostojevskilainen ahdistuva sankari. Hänen päätöksensä ovat modernin toimintaelokuvan sankarin päätöksiä.

Tarina sopii myös kehykseksi isojen ja pienien toimijoiden kisaan telebisneksessä.

Odysseus miehistöineen ajautuu kyklooppien maahan. Kautta maanpiirin viekkaudesta tunnettu sankarimme uskaltautuu hakemaan suojaa kyklooppi Polyfemoksen luolasta ja pyytää tältä vieraanvaraisuuteen kuuluvia bonuksia vedoten ylimmän sääntäjän Zeuksen periaatteisiin. Polyfemos paimentaa lampaat luolaan, vierittää kiven suuaukon eteen, eikä ole vaikuttunut Odysseuksen tarinoista vaan popsii pari tämän miehistä iltapalaksi. Aamulla hän jälleen syö muutaman miehen, vie lampaat ulos ja sulkee ovi-aukon. Illalla Odysseus ryhtyy tarjoilijaksi Polyfemokselle: ”Juo tästä viiniä ihmislihan painikkeeksi.” Tyytyväinen nousuhuma-

lainen Polyfemos kysyy Odysseuksen nimeä, tämä vastaa ”Ei Kukaan”. Yöllä kykloopin sammuttua Odysseus miehineen työntää teroitettun seipään jätin silmään. Kun Polyfemos karjuu tuskasta, muut kykloopit rientävät paikalle ja tivaavat, miksi hän huutaa. Sokeutunut Polyfemos valittaa: ”Ystävät! Ei Kukaan uhkaa minua viekkauksella ja voimalla!” Kykloopit poistuvat hymähdel- len. Aamulla Polyfemos päästää lampaat luolasta eikä huomaa niiden vatsapuolella roikkuvaa Odysseuksen joukkiota. Laivassa Odysseus antaa periksi halulleen rehennellä. Hän huutaa kykloopille olevansa Odysseus, kaupungintuhooja Ithakasta. Se on koh- talokas virhe. Polyfemos on merenjumala Poseidonin poika. Rangaistuksena uhosta Odysseuksen purret saavat vaivoikseen myrskytuulia, jotka viivästyttävät kotiinpaluuta vuosilla.

Kyklooppi on pieniä puhelinyhtiötä popsiva Elisa. Poseidon edustaa markkinavoimia. Odysseus miehineen on Finnet-ryhmä, Zeus regulaattori.

Vuosituhaten lopulla rikkauksia oli tarjolla, ja ryöstöretket olivat asiallista toimintaa. Suomi eli laman jälkeen nousukautta, joka ei tuntunut loppuvan lainkaan. Rahaa oli liikkeellä niin pal- jon, että se oli jo absurdia, varsinkin jos sen suhteutti arkiseen elämään ja palkkatyöhön. Mainostoimisto saattoi tilata juhliensa yllätysesiiintyjäksi James Brownin miehistöineen, niin kuin tapahtui 1996 Vanhalla ylioppilastalolla. Osaava copywriter tie- nasi enemmän kuin pääministeri, ja jos hänen oivalluskykynsä oli kohdillaan niin kuin PHS:n Markku Rönkön, hän sai sellaisia ideoita kuin Pohjolan *Easy Living*, Olvin *Ajattelle positiivisesti* tai DNA:n *Elämä on* -kampanja.

”Aika kallista!”

DNA:n mainossarjan variaatio tavoittaa jotain olennaista, kun 24 miljoonan euron puutarhatonttujen ja 720 000 euron kävely- kenkien hintaa ihmetelleille tulee sama vastaus.

”Elämä on.”

HPY oli napannut Radiolinjan ja Datatien, Finnet-liiton osaomistajat olivat saaneet lunnaansa. Samaan aikaan vuonna 1999 Euroopan kolmannen sukupolven matkapuhelinteknolo- giaksi oli valittu UMTS, lyhenne sanoista *Universal Mobile Telecom- munications System* eli maailmanlaajuinen liikkuvan televiestin- nän järjestelmä. Se oli kahdenkymmenen vuoden ajan merkittävä askel nopeutuvassa ja tehostuvassa televiestinnässä.

Suomen liikenneministeriö eteni nopeasti ja esitti UMTS- lisenसेjä haettaviksi. Ilmaantui neljä pätevää hakijaa, joista kolme – Radiolinja, Sonera ja ruotsalainen Telia – olivat *usual*

suspects. Uutena kombona lähti mukaan Finnet-yhtiöiden perustama 3G, jonka pursi oli varustettu Radiolinjan ja Datatien myynnistä saamalla varoilla. Mukana oli myös 20 prosentin osuudella ruotsalaisen Kinnevik-konsernin omistama Tele2. Vuosikertomuskielellä ilmaistuna MPY luopui joistakin vanhoista osakkuusyhtiöistä ja panosti uusiin osakkuusyhtiöihin: Suomen 2G, Suomen 3G ja Suomen 3P, Nettiportti Oy, Suomen 3KTV, jotka oli perustettu samalla omistuspohjalla televiestinnän eri toiminnot varten.

Helsingin Sanomien haastattelussa liikenneministeriön keskeinen virkamies Harri Pursiainen totesi: ”Nämä hakijat olivat omaa luokkaansa. Nyt ei synny mitään elefantti-kirppu-asetelmaa, sillä yhtiöt kilpailevat vahvasti keskenään. Se on kuluttajankin etu.”

Suomi oli ensimmäinen maa joka myönsi kolmannen sukupolven matkapuhelinluvut. Toisin kuin Britanniassa ja Saksassa, joissa luvat myytiin huutokaupoissa, liikenneministeriö antoi ne ilmaiseksi.

Helmikuussa 2001 Finnet-yhtiöiden omistama DNA Finland Oy aloitti liittymämyynnin ja saman vuoden aikana myyntitaavoite ylitti 200 000 liittymän rajan. Finnet-leirin lujittaminen ja kilpailu TeliaSoneran ja Elisan kanssa edellytti Finnet Oy:n perustamista. Se toteutui vuoden 2003 alussa. Finnet tuli markkinoille sinivalkeisena vaihtoehtona iskulauseella ”Finnet – aidosti kotimainen”.

Tammikuussa 2003 Reima Huttunen oli perinteisessä Länsi-Savon MPY-vuosipäivähaastattelussa optimistinen. MPY oli maakunnassa vahva yritys, Finnet säilyttää maakuntien yhtiöiden itsenäisen aseman ja Finnet Oy lujittaa leiriä entisestään. ”Uudella yhtiöllä on muskeleita tehdä isompia operaatioita”, Huttunen sanoi. Elisan lähdettyä Finnet-leiri oli yhtenäisempi. ”Finnet-leiriä on väitetty riitaisaksi, mutta väitteet perustuvat entisiin aikoihin.”

Kilpailu telemarkkinoilla kiihtyi niin kuin liikenneministeriön Harri Pursiainen lupaili. Viestintämarkkinalain muutokset astuivat lopullisesti voimaan vuoden 2005 maaliskuussa. Regulaattorin rooli voimistui ja kaikki toimijat tulivat saman säätelyn piiriin eli ei ollut enää puhelin vs. netti -asetelmaa. Verkot avautuivat kilpailijoille, kuluttajansuoja parani, hinnoittelusta tuli läpinäkyvämpää. Finnet Oy:n toimitusjohtajan Matti Makkosen mukaan 2004 oli hyperkilpailun vuosi. Mobiilipalveluiden hintataso putosi Euroopan alhaisimmaksi. MPY:n kannalta tämä



MPY:n hallituksen matka Kansainvälisen televiestintäliiton näyttelyyn Sveitsissä 2003.

KUVA: REIMA HUTTUSEN ARKISTOT

näkyi epäterveenä hintatasona. Se söi mahdollisuuksia investoida verkkoihin ja siirsi alan tuotekehitystä ulkomaille.

Kun isot mobiilioperaattorit taistelivat liittymistä keskenään, liittymän vaihtajalle luvattiin kylkiäislahjoina paistinpannuja, etelänmatkoja ja toppatakkeja. Epäiltiin, että oli ihmisiä, jotka päivätyökseen ravasivat liikkeestä toiseen vaihtamassa liittymää ja keräilivät samalla lahjoja. MPY:n myymälän asiakaspalvelussa siihen aikaan työskennellyt Elisa Ketomaa muistaa, että asiakkaita oli niin paljon, että ihmiset eivät mahtuneet istumaan vaan seisovat kuin sillit suolassa.

DNA:n mobiililiikenteen markkinaosuus MPY:n verkosta nousi vuoteen 2005 mennessä jo 26 prosenttiin.

Samaan aikaan Finnetin leirissä oli kuitenkin jo rakoilua. Pietarsaaren Puhelin Oy:n historiaa läpikäyvä *JNT:n tarina* kertoo, miten suurimmat Finnet-yhtiöt Oulun Puhelin, Lännen Puhelin, Päijät-Hämeen Puhelin ja Kuopion Puhelin alkoivat jo vuonna 2004 neuvotella salaisesti. Joukossa kyti epäily, että kolmas matkapuhelinverkko oli Suomen kokoisessa maassa sittenkin liikaa. Haettiin ulkomaisia ostajakandidaatteja DNA:lle. Jouluuussa vahvimpina ehdokkaina pidettiin tanskalaista TDC:tä eli entistä Tele Danmarkia, ja venäläisen oligarkin Mihail Fridmanin perustama Alfa Telecomia. Elisa ja TeliaSonera vilahtivat myös puheissa, mutta niiden ongelmana oli kilpailulainsäädäntö ja mahdollisen kaupan tuoma määräävä markkina-asema.

Samaan aikaan Yhdysvalloissa perustettiin yhteisöpalvelu nimeltä Facebook. Hakukonepalvelu Google listautui pörssiin.

MPY:n hallituksen kokouksessa todettiin epävarmuus Finnetin tuotteiden menestyksestä ja päätettiin ottaa seuraavan kokouksen pääteemaksi Finnetin rakenneasia.

Finnetin omistajakokouksessa alkuvuodesta 2005 edellä mainittu nelikko nosti ongelmat esiin. Kävi ilmi, että DNA:n ongelmien laajuus ei ollut tiedossa koko omistajapiirille. DNA:n myynti ei alkuvuonna edennyt. ”Elämä lyhyt, DNA kallis”, otsikoi Helsingin Sanomat. Elokuussa Pietarsaaren Puhelimen toimitusjohtaja Jan-Erik Frostdahl kutsuttiin Finnetin johtoon tehtävänänsä saneeraus. Kokoukset Sinebrychoffinkadun päämajassa olivat myrskyisiä, luonnehdinta ”käärmeiden pesä” sai taas katetta. Suuren omistajaryhmän ohjastaman purren taival ei sujunut ongelmitta, kun yhtenäisyyttä ei ollut.

Yhtenä saneeraustoimenpiteenä oli jäsenyritysten omistaman matkapuhelininfrastruktuurin siirtäminen DNA:n omistukseen. Ehdotus ei mennyt läpi lokakuun ylimääräisessä

yhtiökokouksessa. Tukiasemat pysyivät paikallisten omistuksessa ja DNA pysyi vuokralaisena. Hinnan lisäksi ehdotetussa kaupassa hiersi periaatteellinen kysymys, sillä osa maakuntien yhtiöistä piti verkon pitämistä omissa käsissään tärkeänä.

Mastojen pitäminen omassa omistuksessa oli MPY:n kannalta ollut onnistunut päätös jo aiemmin. AutoNet-palvelu oli pohjana Radiolinjan verkon rakentamiselle. Kun Radiolinja meni HPY:lle, MPY alkoi rakentaa Citypuhelin-verkkoa. Niin kuin Juha Putkonen muistaa: ”Oli onni ettei myyty mastoja ja mastopaikkoja. Alueelliset Citypuhelin-verkot yhdistyivät Suomen 2G-verkkojen kautta DNA-pohjaverkoksi. Sitä ruvettiin laajentamaan, 10–20 tukiasemapaikkaa vuodessa tehtiin lisää. Verkko laajeni koko ajan.”

Holding-yhtiö DNA:ssa oli vuoden 2005 lopulla enää yksi työntekijä, toimitusjohtaja ja saneeraaja Frostdahl itse. Loput oli irtisanottu, ulkoistettu tai siirretty tytäryhtiöihin. Silti yhtiön tulos oli 30 miljoonaa euroa tappiolla. Vuosituhannen alun kukoistuskokojen jälkeen teleyhtiöt viilasivat toimintojaan kustannustehokkaammiksi. Se näkyi myös pääkonttoreiden siirtämisellä Helsingin keskustan kalliiden neliöiden keskeltä syrjemmälle. Elisa myi Korkeavuorenkadun kivilinnansa ja muutti Pitäjänmäelle, DNA lähti Ruoholahdesta Vantaan Ansatielle.

Osoite muistetaan Hannu Karpon legendaarisesta ohjelmasta vuodelta 1983, jossa Kehä III:n varteen sijoitettu varoituskyltti ”Poliisin alkoholiratsia 500 m” johti siihen, että lukuisat autoilijat kääntyivät Ansatielle, joka siihen aikaan oli karu umpikuja. Siellä ei vielä ollut Motonetia eikä edes sen taakse piiloutunutta DNA:ta, missä olisi voinut asioida. Sen sijaan siellä odotti poliisi ja Hannu Karpo kameroineen. Yhtenä mahdollisena uhrina oli tuolloin vielä HPY:llä töissä ollut Reima Huttunen. Hän lähti samana sateisena lauantaiaamupäivänä vaimoineen kotoaan Myyrmäestä mökille Savitaipaleelle. Reitti kulki Kehä III:n kautta ja vastaan tuli kyltti alkoholiratsiasta. Moni äkkäsi liikkuvansa vaarallisilla vesillä ja kääntyi Ansatielle. Huttunen puolisoineen jatkoi eteenpäin ja vältti joutumisen televisioon.

Finnet Oy:n toiminta oli jumissa. ”Omistajien kesken nykyään vallitsevan syvän epäluottamuksen vuoksi kaikki Finnet Oy:tä koskevat päätökset, joilla on vähäisintäkään kosketuspinta omistajayhtiöiden kanssa, ovat pysähtyneet”, kuvasi tilannetta Frostdahl.

MPY:n vuosikertomuksessa vuodelta 2006 Finnetin jakaantuminen tuli selväksi. Kuusi yhtiötä erosi Finnet-liitosta ja ilmoitti käynnistävänsä fuusion.



KUVA: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO

Jos Elisan ja Finnet-ryhmän eron myyttinen ulottuvuus löytyy Odysseian syklooppitarinasta niin DNA:n ja Finnetin hajaantumisen taustalle näkyvät Odysseuksen miehistön myöhemmät vaiheet. Vaaroja oli joka käänneessä, vaikka näennäisesti samaan suuntaan soudettiinkin.

Odysseus heilastelee ”hiuksevan jumalattaren” Kirken kanssa, joka on muuttanut hänen miehistönsä sioiksi. Kotiinpaluuprojektin eteneminen vaatii annoksen jumalallista apua. Kirke opastaa tulevan merimatkan vaaroista, sillä edessä ovat ensin seireenit ja sen jälkeen Skylla ja Kharybdis. Seireenien houkutteleva laulu pitää välttää siten, että Odysseus määrää miehistöään sitomaan kapteeninsa mastoon ja tukkimaan omat korvansa vahalla. ”Se joka siihen kohtaan joutuu varautumatta ja kuulee seireenien äänen, ei palaa koskaan kotiin eivätkä vaimo ja puhumattomat lapset riennä iloiten ottamaan häntä vastaan”, kertoo Kirke. Matka etenee ja vain sidottu Odysseus kuulee seireenit. Skyllan ja Kharybdiksen kohdalla Odysseuksen on valmistauduttava uhrauksiin. Kahden kallion välistä purjehdittaessa on vältettävä erityisesti sitä varman tuhon puolta, jossa Kharybdis nielee vettä, ja purjehdittava läheltä Skyllaa, kuolematonta pahaa, joka kuudella päällään sieppaa kuusi miestä.

”Kun huomiomme oli kiintynyt Kharybdikseen, sillä siltähän suunnalta tuhoa pelättiin, nappasi Skylla ontosta laivasta pätevimmät ja vahvimmat mieheni”, kertoo Odysseus.

Kuusi yhtiötä, Kuopion Puhelin, Lohjan Puhelin, Lännen Puhelin, Oulun Puhelin, Päijät-Hämeen Puhelin ja valtakunnallisesta liiketoiminnasta vastaava Finnet Oy erosivat Finnet-liitosta. Oli mentävä DNA edellä pörssiin. Erilaisin yritysjärjestelyin Finnet Oy:stä tuli DNA Oy. Jäljellä olevat Finnet-ryhmän puhelinyhtiöt myivät omistuksensa DNA:sta 140 miljoonalla eurolla toukuussa 2007. MPY:n osuus oli 14 miljoonaa.

Tämä kaikki tapahtui vain hieman ennen kuin ensimmäiset iPhone:t tulivat kaappoihin. Kosketusnäyttö ja käyttäjälähtöinen design loivat standardin älypuhelimille, tekivät siitä monitoimilaitteen, jonka kautta mobiilidatan ja sovellusten käyttö räjähti. Se pakotti operaattoreita investoimaan tehokkaampaan verkkoinfrastruktuuriin.

Entisen edelläkävijän Nokian kurssi oli marraskuussa 2007 huijussa ja putosi sen jälkeen runsaassa kolmessa vuodessa yli 80 prosenttia.

13

MPY nostaa profiliaan

”Oli tosi vaikea nähdä, että pysymällä Mikkelissä me pysytään hengissä yhtiönä.”

(JARMO MATILAINEN)



Mikkelissä oli alkamassa uusi aika, sillä kaksikymmentä vuotta MPY:n toimitusjohtajana ollut Reima Huttunen oli jäämässä eläkkeelle alkukesästä 2006. Firma oli hyvässä kunnossa. Niin kuin Huttunen sanoi, MPY:ssä oli hänen aikanaan vain pari lievästi tappiollista vuotta. Parhaimpina vuosina firma oli useita miljoonia plussalla. ”Joku sanoi että pahinta mitä seuraajalle voi jättää, on pulsa kassa”, hän sanoo.

Koko toimintaympäristö oli kuitenkin valtaisan muutoksen kourissa, mikä MPY:n kohdalla tarkoitti sitä, että yhtiö oli vaikeiden ja ennenkokemattomien valintojen edessä. Niin kuin silloinen osuuskunnan hallituksen puheenjohtaja Jukka Tikka sanoo, ajattelu oli siihen saakka ollut insinööripainotteista. Ala oli lähtenyt liikkeelle yli sata vuotta aiemmin teknologia edellä. 2000-luvun kilpailutilanteessa oli edettävä asiakkaiden suuntaan ja tutkittava mitä tarpeita heillä oli. MPY:n uuden toimitusjohtajan rekrytointi perustui tähän uuteen tilanteeseen.

Joulukuun 2005 kokouksessa MPY:n hallitus valitsi toimitusjohtajakseen Jarmo Matilaisen. ”Toimiala oli vanha, siinä oli luutumia. Uskoimme että Matilainen pystyy pöyhimään niitä”, sanoo Tikka.

Huttunen oli MPY:n peräsimessä eräänlainen viimeinen mohikaani, pitkän linjan puhelininsinööri. Hän oli luotsannut firmaa monopolimarkkinoilta kilpailumarkkinoille, lankapuhelinten

hallitsemalta aikakaudelta matkapuhelinmarkkinoille. Samaan aikaan digitaalinen teknologia oli tehnyt datasiirrosta nopeaa, internet oli tehnyt läpimurron, ja uusien digitaalisten palveluiden vyöry oli juuri alkamassa. Verkko tihentyi.

Jarmo Matilaisen tausta on toisenlainen. Hän oli opiskellut Kuopissa lääketieteellistä elektroniikkaa, lukenut itsensä tietotekniikan lisensiaatiksi ja suorittanut maisterin tutkinnon lääketieteellisessä elektroniikassa Lappeenrannan teknisessä korkeakoulussa. Kuopion seudulla Matilainen meni mukaan ICT-kehityshankkeisiin (*Information Communication Technology*, tieto- ja viestintäteknologia). Kuopion Puhelimessa hän veti ohjelmistoliiketoimintaa, siitä rakentui KPY:n tytäryhtiö, Softera Ratkaisut Oy, johon tuli muitakin Finnet-yhtiöitä omistajiksi. Softeraan oli ulkoistettu Finnet Oy:n ohjelmistokehitys. Sitä kautta Matilainen tutustui myös Mikkeliin. Hän huomasi MPY:n hakevan toimitusjohtajaa.

Puhelinmies lähti, tilalle tuli IT-mies. Länsi-Savo julkaisi Matilaisen työhöntulohaastattelun heti valinnan jälkeen joulukuussa 2005 ennen kuin ensimmäistäkään siirtoa oli tehty. Matilainen nimesi itsensä muutosjohtajaksi.

Matilainen oli MPY:n seitsemäs toimitusjohtaja. Yhtiö oli lähes 120 vuotta vanha. Hän tunsi, että firmassa oli paljon asioita, jotka kaipasivat ravistelua ja ajatteli, että hänen tehtävänsä olikin ravistella. Hän myös aavisti, että siinä toimessa voi tulla huteja. Muutoksen tekeminen ei ollut helppoa, se oli nähty Nokiassa ja monissa muissakin vanhoissa ja perinteikkäissä yhtiöissä.

Haasteita todellakin oli. Liiketoimintarakenne oli murtumassa, kun puhelinliittymien määrä oli laskussa. Vuosien 2006 ja 2007 aikana sekä KTV-liittymien että laajakaistaliittymien määrä ylitti lankapuhelinliittymien määrän. Laajakaistaliittymissä kasvu oli niin suurta, että Länsi-Savo otsikoi keväällä 2007 edellisvuoden tulosten tullessa julki, että ”MPY löysi kasvun laajakaistasta”.

Totuus kuitenkin oli, että Etelä-Savo oli muuttotappioaluetta, väestö ikääntyi, ostovoima heikentyi. Matilaisen näkökulmasta rajoittuminen vain Mikkelin alueelle ei pitäisi yhtiötä hengissä. MPY:n oli haettava maantieteellistä kasvua, ei perinteisessä bisneksessä vaan yritysmarkkinassa: IT-palvelu, ICT-palvelu, tiedonhallintapalvelut ja konesalipalvelut ja niihin liittyvät sovellukset; ympäristön ylläpito ja hallinta. Matilainen näki, että osaamista oli etsittävä. Mistä sitä etsitään? Joko palkataan uusia ihmisiä, jotka osaavat, tai sitten ostetaan liiketoimintaa. Jälkimmäisen kautta on myös mahdollista ostaa asiakkuuksia.

Joulukuussa 2006 MPY osti IT-palvelutalo Seasam Service Oy:n. Kehittäminen olisi ollut hitaampaa kuin ostaminen, sanoi Matilainen haastattelussa. Seasam Servicen toimipisteet Mikkelissä, Joensuussa ja Jyväskylässä tarjosivat yrityksille ja organisaatioille laitteiden, ohjelmien ja henkilöiden käyttö- ja ulkoistamispalveluita.

Seasam Service täytti puuttuvan palveluliiketoimintaosaamisen. Sen toimitusjohtaja Reijo Heiskanen liittyi MPY:n johtoryhmään.

MPY:ssä oli tuolloin hyvin pieni IT-osasto. Lappeenrannasta hankitun SavoData Oy:n toiminnot sulautettiin MPY Oy:n toimintoihin. Jo silloin huomattiin, että voimakastahtoisten yrittäjämistajien laskeutuminen MPY:n riveihin oli vaikeaa. SavoDatan toimitusjohtaja Kari Huhtamäki oli hankala pala yhtälössä. ”Kun otettiin nelikenttä, niin se oli ihan omassa neliössään”, Matilainen sanoo. Kun Huhtamäki lähti, lukko alkoi aueta.

Huhtikuussa 2007 MPY osti TDC Song Oy:n Pohjois-Savon liiketoiminnot. Samassa kuussa MPY osti tietotekniikkamyyjä Fintek-Mikro Oy:n liiketoiminnan osaksi juuri perustamaansa tietotekniikkatalo Fintek-Data Oy:tä. Lahtelaisfirman toimitusjohtaja Pentti Partanen sai paikan myös MPY-konsernin johtoryhmästä. Samalla SavoDatan tietotekniikan laitemyynti- ja huoltoliiketoiminta siirtyi osaksi Fintek-Dataa. Uuden yhtiön tavoitteena oli myydä 10 000 laitetta vuodessa.

”MPY nostaa profiiliaan” otsikoi Länsi-Savo. Lehden mukaan Mikkelin Puhelin on tehnyt hyvää tulosta. Nyt se hakeutuu uusille liiketoiminta-alueille ja on valinnut kasvuhakuisuuden tien. ”Alalla kuin alalla kasvu vaatii rahaa ja riskinottoa. Parhaimmillaan tuloksena on koko maassa ja jopa ulkomailla menestyviä eteläsavolaisia yrityksiä”, totesi lehti pääkirjoituksessaan.

Kasvuhakuisuus ja kaupat eivät jääneet tähän vuonna 2007, jolloin ”toimialan rakennemuutos jatkui voimakkaana”, niin kuin Matilainen avasi katsauksensa vuosikertomuksessa. Kun kuusi suurinta yhtiötä erosi Finnet-liitosta, MPY myi DNA:n osakkeet. Osuuskunnan kokouksessa Matilainen perusteli osakkeista luopumista sillä, että eronneen kuusikon edustamat omistajat olivat rakentamassa valtakunnallista toimijaa, joka oli suuntaamassa pörssiin, ja sellaisessa kuviossa MPY olisi samassa asemassa kuin Tikka Communications (entinen Joensuun Puhelin Oy), jonka fuusio Elisan kanssa vei työpaikat Joensuusta.

MPY myi Verkkomestarit Oy:n liiketoiminnan Eltel Networkille, luetteloliiketoiminnan Fonectalle ja turvaliiketoiminnan



Kari Huhtamäen läksiäiskahveilla 2005 Mauri Valkonen, Juha Putkonen, Reima Huttunen, Markku Liukkonen ja Huhtamäki.

KUVA: REIMA HUTTUSEN ARKISTOT

Savonlinnan Puhelimelle. Rahoilla se nosti omistuksensa Kymen Puhelimesta 10 prosenttiin, runkoverkkoyhtiö FNE:stä 11 prosenttiin ja osti enemmistön Calecta Oy:stä ja Novostar Oy:stä.

Pääkaupunkiseudulla toimiva IT-palveluyritys Calecta oli jo aiemmin käynyt neuvotteluja Seasam Servicen kanssa, joten osto oli jatkumoa Seasamin ostamiselle. Matilainen korosti, että mukana tuli paljon osaamista ja asiakkuuksia. Novostar oli joensuulainen tietotekniikan ja toimistolaitteiden myyntiin ja huoltoon erikoistunut yritys.

Tammikuussa MPY osti kuntien tietohallintopalveluita tuottaneen joroislaisen Tietokartano Oy:n osake-enemmistön.

Eriasteisia operaatioita vuoden 2007 aikana oli neljätoista, jonka jälkeen tuon vuoden liikevoitto oli yli yksitoista miljoonaa euroa.

Suomessa elettiin taloudellisesti vahvaa aikaa juuri tässä ICT-alan nousuvaiheessa. Monet yritykset vaihtoivat omistajaa, sillä kasvun mahdollisuudet haistettiin. ”Hinnat olivat pöyristyttäviä”, Jukka Tikka sanoo nyt sen ajan yrityskaupoista. ”Ylihintaa maksettiin läpeensä, ja sitä tekivät kaikki.” Tikka toteaa itsekriittisesti, että MPY:n hallituksen olisi pitänyt pysähtyä asioiden ääreen ja miettiä. Kaupat etenivät liian vauhdikkaasti. Tähän liittyi myös hallituksen osaamistaso, joka markkinamyllerryksen myötä muuttui ratkaisevaksi asiaksi. Tikka ryhtyikin kartoittamaan hallitusammattilaisia, jotka tunsivat ICT-alaa. Vuonna 2011 hallituksen tuli Urpo Karjalainen, pitkän linjan osaaja toimialalta.

Kaikki näytti kuitenkin vielä hyvältä, kun MPY helmikuussa 2008 juhli 120-vuotista taivaltaan ja sai juhlaseminaarinsa vieraksi savolaistaustaisen, Siilinjärveltä ponnistaneen valtiovarainministeri Jyrki Kataisen, joka toi valtiovallan tervehdyksen.

Suomen valtiolta, Katainen tai MPY eivät osanneet odottaa, mitä seuraava syksy toisi tullessaan.

Kesäkuussa 2008 Helsingin Sanomat otsikoi: ”Luottolaman uhka pakottaa suurpankit keräämään uutta pääomaa.” Jutussa kerrotaan, miten ”subprime-lainoista” ja niihin liittyvistä maksuhäiriöistä, jotka olivat kasvaneet vuoden 2006 jälkeen. Yhdysvaltalaiset pankit olivat jo vuosien ajan myöntäneet asuntoluottoja ilman vakuuksia matalien korkojen aikana. Pankit myivät asunto- luotot eteenpäin sijoittajille kassavirtaa tuottavina arvopapereina, kunnes velat ja riskit kasvoivat liian suuriksi monimutkaisessa pelissä ja tappiot alkoivat paljastua. Seurasi finanssikriisi.

Heinäkuun lopussa Suomi oli vielä vahvasti lomalla. Tasavallan presidentti Tarja Halonen osallistui ensimmäistä kertaa Porin Suomi-Areenaan, jossa yhtenä osiona oli eduskunnan

puhemies Sauli Niinistön vetämä rullaluistelutapahtuma. Merrill Lynch, yksi maailman suurimmista rahoitusalan yrityksistä, oli vaikeuksissa, mikä painoi pankkien osakekursseja. Investointipankki Lehman Brothers myi kiinteistöjään. HS:ssä Juhana Rossi pohti ovatko Lehmannin toimitusjohtajan ongelmat meidän ongelmiamme, kun ne ovat kaukana meidän arjestamme. Investointipankkien ongelmat vaikuttavat kuitenkin markkinakorkoihin, kirjoitti Rossi. ”Olen asuntovelallinen. Toivon, että luottamus palautuu pian.”

Rossi todennäköisesti oli lukenut Paul Krugmanin artikkelin ”That Hissing Sound” New York Timesista. Krugman varoitti jo elokuussa 2005 Yhdysvalloissa pitkään jatkuneeseen asuntolainadebattiin viitaten, että toisin kuin monet väittävät, asuntolainakriisi ei ollut ohi. Kupla oli muodostunut, kun asuntojen arvot harppasivat ja niihin sijoitettiin yhä enemmän arvonnousun toivossa. Sitten, Krugman kirjoitti, ”alkaa kuulua sihisevä ääni, kun ilma alkaa vuotaa kuplasta ja jokaisen on syytä huolestua”.

Syyskuun 15. päivänä 2008 MPY:täkin vanhempi Lehman Brothers hakeutui konkurssiin.

Kun syytä selvitettiin, näkyi pitkä kiitorata, jonka varrella oli teknokuplan puhkeaminen ja syyskuun 11. päivän terrori-isku 2001, Yhdysvaltain keskuspankin liikkeelle pumppaama raha ja asuntolainat joita myönnettiin löysin perustein. Sana ”subprime”, jolla asuntoluottomaailmassa tarkoitettiin korkean riskin lainoja, esiintyi lukemattomissa aiheita perkaavissa jutuissa. Asuntolainakuplan puhjettua pankit saivat niskoilleen suunnattomia luotto-tappioita.

Kriisin aallot rantautuivat Suomeen lokakuun toisella viikolla. Valtiovarainministeriöstä kotiin matkaava Jyrki Katainen päätti soittaa talouskriisien veteraanille, valtiosihteeri Raimo Sailak-selle.

”Voisiko käydä niin, että vakavaraisia firmoja alkaa mennä nurin?” Katainen kysyi. ”Kyllä niin voi käydä”, Sailas vastasi.

”Miten kriisin voisi saada loppumaan?”

”En tiedä. Ihan tällaista en ole aiemmin kokenut.”

Yhdysvaltain keskuspankin pääjohtaja Ben Bernanke oli kuulemma siirtänyt Bloombergin näytön työpöydältään, sillä hän ei kestänyt katsella, miten jyrkästi osakekursien kehitystä kuvaava Dow Jones-indeksi laski.

Finanssikriisin vaikutukset alkoivat näkyä myös Mikkeliässä. Nyt tilanne oli toinen kuin 1990-luvun laman aikaan. Silloin rahaa tehtiin eniten puheluilla, joiden hinta oli vielä kova. Mitä

MPY:n alueen

Lehtien toiminta alkoi... Osta... ja julkais...
Mikkelin

Mikkelin Puhelin takkosi myyntivoitoilla ennätysten



MPY osti it-talo Seasam Servicen





enemmän puhui, sitä enemmän maksoi, eikä lama vienyt ihmisten puhehaluja. Teleyhtiöt eivät olleet laman kärsijöitä.

Vuoden 2008 tilanne oli aivan toisenlainen. Jarmo Matilainen listaa olosuhteet: lankapuhelimista luovuttiin tarpeettomina, mobiililla pärjäs; liiketoiminta siirtyi internetiin, josta oli vaikea löytää ansaintoja; sähköpostiin käyttö lisääntyi, mutta se oli verkon yli ilmaista; uusien laitteiden hankintaa lykättiin, kolmen vuoden sykli piteni parilla vuodella eli laitekauppa putosi 60 prosenttiin aiemmasta; ADSL-laajakaistaliiketoiminnan kasvu pysähtyi.

Lokakuun lopulla Länsi-Savo uutisoi: ”Mikkelin Puhelin vähentää väkeä”. Konsernirakennetta uudistettiin, yt-neuvotteluja seuraavat mahdolliset henkilöstövähennykset oli tarkoitus toteuttaa vapaaehtoisin järjestelyin. Vuosikertomuksessa mainitaan palkkakustannusten nousu ja kierretään ikävämmit ilmaiset verbillä ”sopeuttaminen”. Sekä kustannuksia että henkilöstömäärää sopeutettiin.

Tietokartano Oy:n heikko taloudellinen tila selvisi kuntamyyjille – Joroinen, Varkaus, Juva ja Rantasalmi – ja ostajalle erityis-tilintarkastuksessa. Se heikensi MPY-konsernin tulosta 250 000 eurolla. Ylen uutisen mukaan MPY kattoi tappioita 400 000 eurolla. MPY mainitsee 2008 vuosikertomuksessa Tietokartanon henkilöstösaneerauksen ja toteaa, että seuraavana vuonna ”yhtiön operatiivinen liiketoiminta kääntyy positiiviseksi”.

Vuoden lopulla MPY-konserniin kuuluivat kaikkien edellä kuvattujen muutosten jälkeen seuraavat tytäryhtiöt: MPY Palvelut Oy, Fintek-Data Oy, Seasam Service Oy, Seasam Servicen tytäryhtiö Calecta Oy, Tietokartano Oy ja Novostar Oy. Toimintaa oli Mikkelin lisäksi Pieksämäellä, Joroisissa, Lahdessa, Helsingissä, Kuopiossa, Joensuussa ja Jyväskylässä. Vuosikertomus kirjasi luettelon huolenaiheita: taloustilanteen yleinen heikentyminen ja Suomen ajautuminen taantumaan oli riski ICT- ja palveluliiketoiminnalle. Lankaverkon käytön väheneminen ja laajakaistaverkon hinnoittelu olivat myös riskitekijöitä.

Vuosikertomus vuodelle 2008 on graafisesti taidokas luomus, jossa kuluneen vuoden tapahtumat on upotettu Mikkelin Telefooniyhdistyksen perustamiskokouksen pöytäkirjan, Mikonkadun toimitalon piirustusten ja Guido Gadolinin ja muiden yhtiön historiasta kertovien valokuvien yhteyteen. Julkaisun loppupuolelle on upotettu nimi ”Concept.10”, jonka yllä leijuu ananaslogo. Tekstissä sen merkitystä valotetaan arvoituksellisessa sivulauseessa: ”Yhtiö tarkoittaa asiakkaille tarjottavia tuotteita ja palveluja, sekä

edesauttaa yritysasiakkaille osaltaan suunnatun konsernin Concept.10:n käynnistymistä.”

Investointivauhti kiihtyi vuoden 2009 aikana. Tammikuun alussa Länsi-Savo uutisoi MPY:n kasvusta Tampereelle, kun se osti 20 prosentin osuuden Tampereen Puhelin Oy:stä. Investointeja tehtiin myös valokuituun, konesalipalveluihin ja liiketoiminnan laajenemiseen.

Länsi-Savon jutussa mainitaan myös, että MPY aikoo tuoda Tampereelle ”oman Concept.10-palvelukonseptinsa”. Huhtikuussa mystinen termi sai lisävalaistusta, kun MPY esitteli Concept.10:n. Siitä tuli MPY Palveluiden markkinointinimi ja -ilme. MPY-nimi säilyi tuotanto- ja omistajayhtiön roolissa, mutta asiakkaita palveli siitä lähtien Concept.10.

MPY Palveluiden toimitusjohtaja Janne-Pekka Surakka totesi Länsi-Savolle, että uuden nimen vastaanotto ei ole ollut pelkästään myönteinen, mutta että se oli ennakoitavissa. Yksi tavoite hänen mukaansa oli herättää keskustelua. Perusteluna muutokselle oli se, että vaikka Mikkelin Puhelin tunnetaan hyvin omalla alueellaan, niin ulkopuolisilla toimialueilla, ”esimerkiksi Kuopion yrityssegmentissä”, tilanne voi olla toinen.

Vuonna 2009 Matilainen sanoi: ”Ananas kuvaa tuoretta asennetta ja on hedelmänä sisältä yllättävä ja maukas.” Markkinoinnissa käytetyn termin ”tuoreella asenteella” toivottiin assosioituvan siihen.

Vuonna 2025 Matilainen luonnehtii päämääräksi modernisoida toiminta asiakasrajapinnassa. Pääkaupunkiseudulla pörssiyrityiden huomiosta kilpailivat Atea, Enfo tai Elisa. Hänen mukaansa oli vaikea käydä kilpaan Mikkelin Puhelimena. Kyseessä oli pakon sanelema brändiuudistus. ”Asiakkaan luona ei tarvitse ruveta selittämään, että joo me ollaan oltu puhelinyhtiö, mut me ei olla enää, että me ollaan oikeasti IT-palvelutalo. Tiedän sen itsekin, olen tehnyt myyntityötä. Jos aloittaa että ‘me ollaan Mikkelistä MPY’, niin tottakai reaktio on, että ‘ai te ootte vanha teleyhtiö, osaatteko te mitään muuta kuin niitä puhelinliittymiä?’ Se lähtee tästä. Meidän piti osoittaa että meillä on uusi konsepti, uusi toimintatapa, uusi palvelutarjooma. Silloin voi asiakkaan kanssa keskustella heti siitä, eikä siitä voiko asiakas luottaa meidän osaamiseen.”

Toisin sanoen, kun lähti Helsingin herrojen kanssa tekemään kauppaa, niin Mikkelin Puhelin ei kalskahtanut seksikkäältä.

Concept.10-nimen ja -tunnuksen isä oli Calecta Oy:n toimitusjohtajana MPY:hyn tullut Petri Rajamäki, joka johtoryhmän jäse-



Toimitusjohtaja Jarmo Matilainen.
KUVA: JAAKKO AVIKAINEN/LÄNSI-SAVO



nenä oli myös tytäryhtiöiden Calecta, Fintek-Data ja Novostar toimitusjohtaja. Nimen ja tunnuksen taustalla oli Calecta Oy:n Concept.X-niminen tuoteperhe. Sen markkinointiviestinnässä käytettiin hedelmien kuvia.

Jukka Tikka kertoo, että hallituksessa keskusteltiin uudesta konseptista, kriittisiä ääniä kuului, mutta ei vastaehdotusta. Johto ja markkinointi olivat sitoutuneet vahvasti ananakseen. Jukka Tikka kertoo katselleensa lopputulosta näyteikkunassa: ”Nyt on fiini toimisto Helsingistä tehnyt fiinin layoutin ja toteutuksen. Ei toimi näillä kulmilla. Liian hieno.”

MPY:n kannattavuus putosi vuoden 2010 aikana. Yhtiö kertoi vuosikertomuksessa syyksi sisäiset kulut hallinnosta ja myynnistä ja budjetin ylityksen panostuksessa teknologiaosaamiseen. Konsernissa tapahtui myös rakenteellisia muutoksia. Touku-kuussa 2009 emoyhtiöön sulautetun Seasam Service Oy:n liikearvot kirjattiin alas. Konsernin rakenne avautui laajalle ulottuvaksi häkkyräksi. Calecta, Fintek-Data ja Novostar fuusioitiin Calecta Oy:n sateenvarjon alle siten, että toiminimeksi tuli Concept.10 IT Oy. Sen toimipaikka oli Helsinki ja toimipisteitä Mikkelissä, Tampereella, Lahdessa, Pieksämäellä, Kouvolassa, Kuopiossa ja Joensuussa.

MPY eli Concept.10 aloitti syksyllä 2010 Pertunmaan valokuituprojektin voitettuaan valtion tukeman pilottiprojektin tarjouskilpailun. Oli onni, että kunta ei ollut isompi, sillä muuten niillä reunaehdoilla rakennetusta kuituverkosta olisi tullut vielä suuremmat tappiot. Ehtoihin nimittäin kuului, että kuituverkon piti ulottua kunnan kaikkiin kolkkiin vähintään kahden kilometrin päähän jokaisesta vakituisesta rakennuksesta.

Yritysostojen kannattamattomuus alkoi hiertää yhä enemmän vuoden 2010 aikana. MPY:n ostamissa yrityksissä oli tyypillisesti vahva yrittäjä-perustaja, joka jäi firmaan töihin ja toi mukanaan myös oman yrityskulttuurinsa. Johtamisen näkökulmasta oli vaikeaa hallita pitkin Suomea levittäytyneitä pieniä yksiköitä, saada toimintaan yhtenäisyyttä ja jalkauttaa päätöksiä. Yritys saattoi personoitua yksittäiseen ihmiseen, jolloin tämän häipyminen vei yhteyden myös asiakkaisiin.

Kun tytäryhtiöiden omistajat jäivät firmaan, heidän oli mahdollista tehdä osaoptimointia kaikista päätöksistä. Konsernin yhteistyö ei ollut kaikkein hedelmällisintä.

Kulttuurierot teknologiasukupolvien välillä nousivat myös esiin. Niin kuin monivuotinen hallituksen jäsen Jouko Vuoti kuvaa: ”Jos mieltii teleporukkaa ja IT-porukkaa, nähän on aivan

eri maailmasta. Toiset on maratonjuoksijoita, ne puksuttaa mene-
mään teknologiansa kanssa. Toiset on kuin satasen juoksijoita.
Pyrähdetään kerran ja karkuun.”

”Koskaan ei saatu tehtyä niin, että se olisi MPY:n kannalta hyvä
ratkaisu vaan aina optimoitiin niin että se oli Calectan tai Novos-
tarin kannalta paras”, sanoi telecom-puolella toiminut Juha Put-
konen. ”Me ollaan tehty monta miljonääriä, kyllä, mutta ei niistä
MPY:lle ole jäänyt yhtään. Ei asiakkaita eikä paljon rahaakaan.
Tää on aika julmaa tekstiä, kun mä sanon, että telecom-bisnes on
rahoittanut, se on ollut aina kannattavaa. Se on nakuttanut rahaa
tänne taloon.”

”Hyviä tyyppejä kaikki, mutta hyvin näki että aika moni jätkä
veti omaan suuntaan siellä”, sanoo vuosina 2008–17 henkilöstö-
johtajana toiminut Jukka Tuominen. Hänen työnkuvastaan näki
hyvin myös esimerkiksi terveydenhuoltopalvelujen kirjavuuden:
”Joka firmalla oli oma työterveysopimus. Vastasin työterveydestä,
joten mulla meni aika vuosipalaveriä 6–7 toimijan kanssa.
Kesti kauan saada porukka uskomaan, että olisi järkevää, jos olisi
vain yksi toimija ja palvelut eri puolilla Suomea yhdenmukaiset.
Keskusteltiin esimerkiksi siitä, että miksi Kuopiossa otetaan tam-
moinen verikoe mutta Espoossa ei. Jossain iltabileissa oli juteltu,
että meillä tällainen kuuluu soppariin, miksi teillä ei kuulu.”

Hallituksen puheenjohtaja Jukka Tikan mukaan firmassa pahin
tilanne on se, kun energiaa menee sisäiseen kiistelyyn. ”Semmoi-
nen pitäisi purkaa mahdollisimman nopeasti, se on ihan kestävä-
tön tilanne.”

Syyskuussa Jarmo Matilainen keskusteli Jukka Tikan kanssa.
Tikka sanoo, ettei hänellä ollut moittimista Matilaisen omistautu-
miselle työhönsä. ”Minähän viime kädessä olen suurin syyllinen,
että se meni näin. Jarmo ei oikein saanut otetta. Todettiin että nol-
lataan tää tilanne, uusi tirehtööri halutaan. Ihan hyvässä sovussa”,
Tikka sanoo.

Matilainen muistelee tilannetta vuodelta 2010: ”Voin sanoa, että
minä sain potkut. Olin tullut strategiaa rakentamaan ja aloin aisi-
tia, että osa omistajakunnasta ei ollut samassa vauhdissa. Olin teh-
nyt liian rajuja liikkeitä. Näkivät liian isona riskinä. Saattoi myös
närästää Concept Kymppi. Siinä vaiheessa tietysti kaivetaan johta-
jasopimus ja katotaan mitä nyt tehään. Jukka Tikan kanssa käytiin
hyvä keskustelu ja katottiin, että ehkä on viisainta, että edetään
näin niin saadaan palautettua sitä ilmapiiriä.”

Alkuvuodesta 2011 Mikkelin ammattikorkeakoulun liiketalou-
den opiskelija Janna-Mari Väisänen teki opinnäytetyön ”*Kuluttaja-*

asiakkaiden mielikuva Concept.10-brändistä”. Hän lähetti 801 kyselylomaketta, joissa selvitettiin asiakkaiden mielikuvia brändistä. Vastauksia tuli 165.

Itse palvelusta asiakkailla oli positiivinen kokemus. Paikallinen, luotettava ja helposti lähestyttävä, olivat tyypillisiä kommentteja. Kun piti valita tärkein tekijä laajakaistaliittymän valinnalle, ”toimittajan paikallisuus nousi huomattavasti tärkeimmäksi tekijäksi, mikä johtuu varmasti suurimmaksi osaksi siitä, että Mikkelin Puhelinosuuskunnalla on niin pitkä historia ja vahva paikallinen leima Mikkeliissä. Yrityskuvan vaikutus näkyy siis tässä vastauksessa”, kirjoitti Väisänen.

Sen sijaan brändiuudistus herätti enemmistössä vastaajista ihmetystä. Kommentteja: ”Ananas ja vieraskielinen nimi.” ”Ananas oudossa ympäristössä ja viitekehyksessä.” ”Ihmetystä. Konseptin käsitan asiaksi, joka tehdään ja heitetään pois.” ”Erittäin ihmeellisiä ja epäselviä. Mikä ihmeen konsepti 10? Ja mikä ihmeen ananas?”

Opinnäytetyön yhteenvedossa Väisänen ihmetteli, että muutosta MPY:stä Concept.10:een ei pidetty erityisen rohkeana. Hän epäili, että vastaajille oli syntynyt sellainen käsitys, että yhtiö pyrki eroon paikallisuudesta ja historiasta, vaikka hänen mielestään juuri ne haluttiin säilyttää brändissä. ”Concept.10:n markkinointiviestinnässä on käytetty viittauksia historiaan ja paikallisuuteen, mutta ne ovat ehkä jääneet vastaajilta havaitsematta huomion kiinnittyessä brändin tunnuksen ja nimeen”, Väisänen kirjoitti.

Concept.10-brändi muuttui osaksi MPY:n pitkää historiaa syksyllä 2011. ”MPY hautasi ananaksen”, otsikoi Länsi-Savo. Uudeksi toimitusjohtajaksi pestattiin saman syksyn aikana sähkö- ja tietoverkkoyhtiö Empowerin varatoimitusjohtaja, diplomi-insinööri Jan-Erik Laine.

Vuonna 2012 Nordnetilta MPY:n kirjanpito-päälliköksi tullut Sami Pulkkinen muistaa kaikkialta putkahtaneet ananas-logot. Kymmenen vuotta myöhemmin hän törmäsi sellaiseen Punkaharjun leikkimaan kiipeilytelineessä. Pisti vähän hymyilyttämään, hän sanoo.

14

Myrskyisät vuodet

”Mulla on sellainen mielikuva että tällaista keissiiä ei Suomessa ole aiemmin ollut. Oli ensimmäinen tapaus, kun tällaista kunnan sotkua hoidetaan.”

(JUKKA TUOMINEN)



Kapinakokoukset

Puhelinyhdistyksen vuosikokoukset ovat Mikkelin Puhelimen historiassa olleet pääasiassa leppoisia tilaisuuksia. Reima Huttunen päätti omana aikanaan kokouksien viihde- ja substanssiarvon lisäämiseksi kutsua paikalle esitelmän pitäjiä esimerkiksi Helsingin päästä, ehkä jonkun Radiolinjan vetäjän tai sitten peräti alan ulkopuolisen. Kokouksen jälkeen oli pienimuotoinen cocktail-tilaisuus. Tai niin kuin Jukka Tikka muistelee aikaa, jolloin kilpailua ei ollut vielä vapautettu: ”Oli parikymmentä ihmistä ja oli nisua ja oli vähän punaviiniäkin. Kokoukset eteni omaa hallittua, rauhallista tahtiaan.”

MPY:n historiasta löytyy kuitenkin myös kiihkeitä vääntöjä, jollaisesta hyvä esimerkki löytyy vuodelta 1914. Maaseutupuhelujen veloituskysymys oli vahvasti pinnalla tuon vuoden joulukuussa. Kymmenen pennin lisämaksu nostatti tunteita. Johtokunta oli sen kannalla, sillä maaseutupuhelut tuottivat keskusasemalle lisätöitä. Kokouksessa oli tavanomaista enemmän osanottajia, ja kun kolmen tunnin väännön jälkeen enemmistö puheenvuoronsa käyttäneistä edelleen vastusti maksua, puheenjohtaja hermostui. Hän veti kirjoituspöydän laatikosta taskuuseen, asetti sen pöydälle ja kysyi: ”Tuleeko tästä mitään vai ei?” Sen jälkeen puheenvuoroja ei enää pyydetty.



Markku Vettenniemi valmistautuu MPY Osuuskunnan kokoukseen.

KUVA: JAAKKO AVIKAINEN/LÄNSI-SAVO

Sata vuotta myöhemmin ilmassa oli taas sähköä kokouksen alla. Markku Vettenniemi, muun muassa Info Center Finland Oy:n toimitusjohtaja julkaisi Länsi-Savossa toukokuussa 2012 eli juuri ennen osuuskunnan kokousta ilmoituksen, jossa nostatti kapinalliseksi MPY:n johtoa vastaan. Ilmoitus toisti vaatimukset, jotka Vettenniemi oli listannut MPY:n hallitukselle helmikuussa lähettämässään kirjeessä. Vettenniemi omisti runsaat kolmesataa MPY:n osuutta, joita oli alkanut hankkia vuodesta 2009 sekä omissa nimissään, että yritystensä Info Center Finland Oy:n ja Finvention Oy:n nimissä.

Syytöslista oli pitkä ja sen pääväittäjä oli, että MPY:n johdon ja hallituksen toiminta vuosina 2006–2011 oli tuottanut yhtiölle miljoonavahingot. Vettenniemi vaati ylimääräistä yhtiökokousta ja erityistilintarkistusta. Taustatukena hänellä oli kaksikymmenvuotisen uran MPY:llä tehnyt Mauri Valkonen, joka vuonna 2007 perusti Mikkeliin tietotekniikkayritys Mavacom Oy:n. Länsi-Savolle Valkonen totesi, että johtajavaihdokset kertovat yhtiön johdon puuttuvasta osaamisesta. Välillä toimintaa on hajautettu, välillä vedetty yhteen, Valkonen kritisoi.

Vettenniemi kritisoi Concept.10-nimiseikkailua. Erityisen kritiikin kohteena hänellä oli MPY:n IT-liiketoiminta, jota se harjoitti ”sääntöjen vastaisesti” ja joka oli ”toimialaan kuulumatonta”, niin kuin Vettenniemi kirjoitti. Hän myös totesi, että esimerkiksi vuoden 2010 liikutuloksessa IT-toiminta aiheutti useiden miljoonien tappiot, vaikka ”osuuskunnan tilintarkastuskertomuksissa vuosilta 2006–2010 ei tiettävästi ole mainittu yhtiön toiminnan laajenemista it-toimintaan”.

Syytös meni sikäli harhaan, että MPY:n sääntöjen toisen pykälän mukaan sen tarkoitus ja toimiala on ”tietoliikennetoiminnan harjoittaminen ja siihen liittyvien palveluiden tuottaminen”.

Länsi-Savon jutussa MPY:n hallituksen puheenjohtaja Jukka Tikka piti hyvänä, että kritiikkiä tuli, mutta pohti oliko se tässä tapauksessa jäsenistön pitkän tähtäimen etua palvelevaa vai spekulatiivista. Concept.10-kritiikkiin hän yhtyi: ”Olisi voinut jäädä väliin.”

Markku Vettenniemen nostama kapinalippu ei jäänyt huomiotta. MPY:n toimitalossa pidettäväksi suunniteltu kokous siirrettiin läheisen Naisvuoritalon tiloihin. Kuusituntinen kokous saatiin päätökseen vasta iltamyöhään. Koko kymmenvuotisen osuuskuntataipaleen ajan omistajaosakkaat olivat olleet passiivisia, mutta nyt tilanne muuttui. Kautta aikain runsaslukuisimmassa kokouksessa oli 106 osallistujaa ja he edustivat 5196 osuutta eli yli neljäsosaa MPY:n kaikista osuuksista.

Ehkä tuossa kokouksessa oli mukana joku niistä, jotka 1970-luvulla työskentelivät vuosikautia hoitamassa MPY:n verkoryhmäporrasta Naisvuoren uumenissa. Työpäivän jälkeen oli arvoitus, millainen sää ulkona oli, satoiko vai paistoiko.

Kun osuuskunnan kuusituntinen kokous toukokuun 21. päivän iltana 2012 loppui puoli yhdeltätoista illalla, osallistujat olivat tehneet täyden työpäivän. Tästä eteenpäin kokoukset olivat usein mittavia, minkä huomasivat myös isot omistajat, joiden oli aina lähetettävä edustajansa paikalle. Myöhemmin MPY:n hallitukseen tullut Mikkelin kaupungin hallintojohtaja Ari Liikainen kertoo, että kaupungin johdossa aina osuuskunnan kokouksen lähetessä vedettiin pitkää tikkua siitä, kuka lähtee istumaan koko illaksi.

Protestiliikkeelle aurinko ei tuona toukokuun iltana paistanut. Se ei saanut vaatimuksiaan läpi eikä edustajaansa Mauri Valkosta hallitukseen. Tilinpäätös vahvistettiin, hallitus sai vastuuvapauden eikä erityistilintarkastusta tullut. Länsi-Savon mukaan toimitusjohtaja Jan-Erik Laine ja hallituksen puheenjohtaja Jukka Tikka vastasivat syytöksiin sääntöjen vastaisesta IT-liiketoiminnasta: ”MPY on ollut IT-liiketoiminnassa koko 2000-luvun eikä se ole ollut tappiollista.”

Osuuskunnan hallitukselle kokous oli kuitenkin hyvä herätys ja suuri osa kritiikistä oli oikeaan osunutta. Vuodelta 2010 tappiota tuli 6,3 miljoonaa ja vuodelta 2011 0,7 miljoonaa. Länsi-Savokin totesi, että kritiikki oli paikallaan. ”Tilinpäätöstietoja ei ollut annettu etukäteen tutustuttavaksi vastoin osuuskuntalakia ja kokouksessakin talousasiat esiteltiin nopeasti ja epävarmasti”, lehti kirjoitti, mutta uskoi yhtiön ottaneen opiksi: ”MPY:n johto on viisaasti ottanut kritiikistä kopin. Johtoa on siivottu, organisaatiota ja hallintorakenteita muutettu. Myös taloudellisesti kotipesä on putsattu alaskirjauksin. Tältä vuodelta on lupa odottaa jo voitokasta tilinpäätöstä.”

Optimismi oli kuitenkin ennenaikaista. Uusi toimitusjohtaja Jan-Erik Laine kertoi Länsi-Savolle, että muutamassa julkishallinnon kilpailutuksessa MPY oli pärjännyt, mutta ”laitemyynti ei ole sujunut ennakoidusti, ja tulostusliiketoiminnassa MPY joutuu etsimään uuden merkin. Budjetoituun 600 000 euron liikevoittoon ei päästä.” Vuoden 2012 tappio oli 3,6 miljoonaa.

Jan-Erik Laine oli selkeästi saneerausjohtaja. Juha Putkonen tunsu Laineen HPY:stä, jossa he olivat työskennelleet yhtä aikaa. Siksipä Putkonen huomautti tutulle miehelle erään henkilökuntainfon jälkeen tämän tavasta puhutella työntekijöitä. Laine



MPY Osuuskunnan maratonkokous toukokuussa 2012.

KUVA: JAAKKO AVIKAINEN

oli sanonut, että ei täällä pakko ole olla töissä, täältä voi lähteä. Putkonen muistutti, että Mikkelissä ei ole paljon vaihtoehtoja, joten tästä kaartista kannattaa ottaa irti se, mitä saa.

Lähtöpasseja tuli. Kun vuonna 2010 lähes työntekijöitä oli lähes 200, niin kolme vuotta myöhemmin määrä oli 143.

Osuuskunnan hallitus kiinnitti huomiota jäsenhakemuksiin ja niitä seuraaviin jäsenten hyväksymisperusteisiin, joita tarkistettiin marraskuun 2012 kokouksessa. Jos osuuden siirto perustui perintöön tai testamenttiin ja saaja oli perillinen, aviopuoliso tai muu luovuttajalle läheinen henkilö, uusi jäsen pääasiassa hyväksyttiin. Sen sijaan jos hakijana on oikeushenkilö eli yritys, uusi jäsen voitiin hyväksyä tai hylätä. Hallitus kirjasi, että ”lähtökohtaisesti ei hyväksytä omistajuuden hajauttamista osuuskunnan päätöksenteon vaikuttamiseksi”. Kieliopillisesti kömpelö lause pitää sisällään hallituksen yrityksen rajoittaa sijoittajien vaikutusyrityksiä, joita se piti varteenotettavina, kun otti huomioon muun omistajakunnan passiivisuuden.

Samoihin aikoihin Markku Vettenniemi ja Mauri Valkonen kaa-toivat jälleen bensaa kyteviin liekkiin ennen joulukuussa 2012 järjestettyä osuuskunnan ylimääräistä kokousta. Valkonen kirjoitti Länsi-Savon mielipidepalstalle 10. marraskuuta julkaistun kirjoituksen, jossa kehotti osuuskunnan omistajia lähtemään liikkeelle. ”MPY:n hallituksen otteet ovat olleet niin kovia, että vastaavaa ei taida juuri muissa eteläsavolaisissa yrityksissä tavata”, Valkonen kirjoitti.

Kesäkuun kokouksen kritiikin jälkeen hallitus oli luvannut, että se järjestää osuuskunnan ylimääräisen kokouksen, jossa MPY:lle perustetaan nimitystoimikunta. Tämä toimikunta edustaa omistajia ja sen tärkein tehtävä on valmistella osuuskunnan kokoukselle esitys hallituksen jäsenten valitsemiseksi.

Mauri Valkonen kehotti osuuskunnan omistajia osallistumaan, sillä ”hallitukseen olisi nyt tärkeää saada henkilöitä, jotka tuntevat MPY:n vahvuudet ja heikkoudet”.

Vettenniemi kirjoitti Mikkelin Kaupunkilehteen 22. marraskuuta julkaistun kirjoituksen, sen aiheena oli ”MPY:n kriisi”, joka hänen mukaansa johtui omistajaongelmasta. Vettenniemi vei kritiikin henkilökohtaiselle tasolle ja syytti suoraan hallituksen puheenjohtajaa Jukka Tikkaa. ”Puhelinosuuskunnan suurin omistaja on Länsi-Savo -konserni, jonka suuromistaja ja hallituksen puheenjohtaja Jukka Tikka toimii myös MPY-osuuskunnan ja liiketoimintayhtiö Mikkelin Puhelin Oyj:n hallitusten puheenjohtajana. Viimeisen neljän vuoden ajan Jukka Tikka on siis

nauttinut omaa luottamustaan, kun puhelinyhtiö on hänen johdolla tehnyt tappiota”, Vettenniemi kirjoitti. Samaan hengenvetoon Vettenniemi esitti, että Tikka on ”tunnustettu osaja” vähemmän kilpaillulla alalla eli lehtikustantajana, mutta MPY:n lailla ”avoimessa kilpailutilanteessa” toimivien painotalon ja autokautan johtaminen ovat tuottaneet tappiota.

”Värikästä aikaa. Minulla oli kunnia olla sen ytimessä”, Tikka kommentoi sarkastisesti. Vettenniemi ei ollut hänelle uusi tuttavuus, ensimmäinen kontakti oli vuosikymmenten takaa. Sen taustaksi kannattaa purkaa Länsi-Savo Oy:n ja MPY:n yhteistä historiaa.

Vuonna 1969 Länsi-Savo Oy:n toimitusjohtajaksi tuli virolahtelaisen osuuskaupan toimitusjohtaja Esko Tikka, jonka suku oli omistanut yhtiötä jo 1940-luvulta alkaen. Kuusi vuotta myöhemmin hänet valittiin Mikkelin Puhelinyhdistyksen hallitukseen. Esko Tikan poika Jukka Tikka tuli hallitukseen 2004 ja oli sen puheenjohtajana 2005–2013. Suvun edustusta MPY:n hallituksessa ovat jatkaneet hänen veljensä Ilkka Tikka 2016–2019 ja poikansa Juhana Tikka vuodesta 2019.

Puhelin- ja lehtiyhtiöiden yhteistyöllä on Suomessa ollut pitkät perinteet. Paikallislehdet ja puhelinyhtiöt ovat toimineet samassa taloudellisessa ja sosiaalisessa verkostossa, infrastruktuuriyhteistyö on hyödyttänyt molempia. Kun päästiin telekommunikaatiovallankumouksen aikaan 1990-luvulla, lehtitalojen kiinnostus kaapelitelevision ja internetiin kytkeytyi kiinteästi puhelinyhtiöiden toimenkuvan muutokseen. Digisiirtymä kosketti molempia, kumppanuuksien etsiminen oli fiksu strateginen ratkaisu.

Esimerkki synergiasta lehti- ja puhelinyhtiön välillä näkyi, kun kaapeliteleviotoimintaa suunnitteleva Länsi-Savo Oy vuonna 1984 lähestyi MPY:tä. Verkko ja sen rakentaminen sopivat MPY:n toimenkuvaan ja puhelinyhtiöstä tuli Etelä-Savon Kaapeliteleviatio Oy:n osakas.

Jukka Tikka oli tuolloin palkkaamassa kauppatieteitä opiskelleen Markku Vettenniemen kaapeliteleviotoimintaan ja sai samalla kuulla tämän näkemyksiä toimialan ansaintalogiikan kehittymisestä ja siitä, mitä se merkitsi yksittäisille yhtiöille. Ala keskittyy, on saatava volyymihyötyä, pienimuotoinen touhuaminen ei kannata, Vettenniemi sanoi. Tikka piti näkemystä vähintäänkin oikeansuuntaisena.

MPY:n ylimääräisen osuuskunnan kokouksen puheenjohtajaksi joulukuussa 2012 valittiin Pellervo-Seuran lakiasiaintoiminnan johtaja Anne Kontkanen. Markku Vettenniemi esitti, että MPY:n oman verkon liiketoiminnan voitosta aiempaa suurempi osa olisi jaettava osuus-



Jukka Tikka ja Jan-Erik Laine tutkivat papereita maratonkokouksessa 21.5.2012.

KUVA: JAAKKO AVIKAINEN/LÄNSI-SAVO



Reima Huttunen ja Jarmo Matilainen MPY Osuuskunnan kokouksessa toukokuussa 2012.

KUVA: JAAKKO AVIKAINEN/LÄNSI-SAVO

pääoman korkona jäsenille, jotta nykyjohto ei pääsisi tuhlaamaan sitä. Länsi-Savon raportin mukaan Kontkanen joutui pitämään luennon toimivalta-asioista. Osuuskuntalain mukaan tällainen päätös ei kuulunut osuuskunnan kokouksen päätäntävaltaan. Se kuului hallitukselle, eli niin kuin kokouspöytäkirja selventää, ”hallitus ei ole tältä osin siirtänyt toimivaltaansa osuuskunnan kokoukselle”.

Vettenniemen ja Valkosen kapinaliike sai kokouksessa myös voittoja. Yhdeksi nimitystoimikunnan viidestä jäsenestä nimettiin Vettenniemi.

Oppositio toiminta jatkui seuraavana vuonna. Maaliskuussa 2013 hallitus päätti esittää osuuskunnan kokoukselle MPY:n osuuskuntien liittämistä arvo-osuusjärjestelmään. Siinä arvopaperikeskus pitää kirjaa arvopapereiden omistuksesta. Osuuskunnan varsinaisessa kokouksessa toukokuun 28. päivänä käsiteltiin Jukka Tikan eropyyntö ja valittiin uusi hallitus, jonka jäseneksi tuli hallitusalan ammattilainen Seppo Ruotsalainen. Arvo-osuusjärjestelmään siirtymistä käsiteltäessä todettiin, että kokouskutsu oli ollut puutteellinen, sillä siinä ei ollut mainintaa vaadittavasta sääntömuutoksesta. Päätös olisi pitänyt tehdä yksimielisesti. Markku Vettenniemi vastusti. Niinpä päätös siirrettiin seuraavaan kokoukseen.

Kesäkuun alussa hallitus valitsi puhelinkokouksessa puheenjohtajakseen Seppo Ruotsalaisen. Samalla päätettiin järjestää 19. kesäkuuta osuuskunnan ylimääräinen kokous, jossa käsiteltäisiin arvo-osuusjärjestelmään siirtyminen. Seppo Ruotsalainen ilmoitti aiemmin sovittujen velvollisuuksien takia olevansa poissa tästä kokouksesta. Asiaa käsiteltäessä Vettenniemi vastusti esitystä, sillä se ei hänen mukaansa ajaisi pienomistajan etua ja lisäksi ”osuuden arvonkehitys ja maakunnallinen omistajuus vaarantuvat”. Mauri Valkonen kannatti Vettenniemen esitystä. Hallitus peruutti oman esityksensä.

Kesäkuussa 2014 Vettenniemi kovensi panoksia. Hän julkaisi ennen osuuskunnan ylimääräistä kokousta Mikkelin Kaupunki-lehdessä maksetun ilmoituksen, jossa nosti jälleen esiin MPY:n tappiot (vuonna 2013 ne olivat 1,5 miljoonaa) ja esitti nelikohtaisen syytelistan, jonka perusteella vaati puheenjohtaja Seppo Ruotsalaisen erottamista. Vettenniemi esitti myös Mauri Valkosen valitsemista Ruotsalaisen tilalle ja vaati nimitystoimikunnan puheenjohtajan Markku Kakriaisen korvaamista.

Kokouksessa Vettenniemi toisti syytöksensä Ruotsalaista kohtaan, listan kärjessä oli vuotta aiemmin kumottu ehdotus

arvo-osuusjärjestelmään liittymisestä. Ruotsalainen puolestaan kumosi Vettenniemen syytökset yksi kerrallaan, hänen mukaansa ne olivat paikkansapitämättömiä ja vailla todellisuuspohjaa. Ehdotus arvo-osuusjärjestelmään liittymiseksi oli edellisen hallituksen valmistelema eikä Ruotsalainen ollut siihen osallistunut. Vastavalittuna puheenjohtajana hän oli myös ilmoittanut poissaolostaan osuuskunnan ylimääräisestä kokouksesta, jossa ehdotus hylättiin. Aikaikkuna, jonka sisällä hän olisi ehtinyt harjoittaa pienomistajien etujen vastaista toimintaa muiden kehittämisen ehdotuksen avulla, kutistui siten olemattomaksi.

Vettenniemen esitys Seppo Ruotsalaisen erottamiseksi hallituksen jäsenyydestä hävisi äänin 115–426. Markku Kakriainen pysyi nimitystoimikunnassa. Vettenniemi ei jatkanut toimikunnan jäsenenä, hänen tilalleen nimettiin Risto Rouhiainen.

Kesäkuussa 2015 Mauri Valkonen valittiin MPY Osuuskunnan hallitukseen Markku Vettenniemen esityksestä.

Oikeudenkäynnit

Keväällä 2016 alkoi tapahtumien ketju, jonka seurauksia puitiin vuosikausia.

Sitä voisi nimittää osuuskunnan ja sijoittajaomistajien väliseksi mittelöksi MPY:n linjasta ja toiminnasta.

Hallituksen kokouksen pöytäkirjassa 5. toukokuuta 2016 on kirjaus: ”Päätettiin hyväksyä jäsenhakemukset. Päätettiin samalla, että varmistetaan, että jatkossa osuuskunniin siirtojen käsittelyssä toimitaan Osuuskuntalain ja sääntöjen edellyttämällä tavalla.” Merkintä vihjasi tuleviin tarkennuksiin tai muutoksiin.

Yksi syy osuuskunniin perkaamiselle oli se, että MPY:ssä haluttiin selvittää, mikä oli esimerkiksi HPY:n eli sittemmin Elisan aikanaan yrityskaupan myötä saamien MPY:n osuuskunniin status. Osuudet olivat suoraan yhteydessä määräysvaltaan osuuskunniin kokouksissa. Omistajuuden ja asiakkuuden yhteys alkoi murentua kännyköiden yleistyessä. Osuudet olivat aiemmin sidottuja puhelinliittymiin, jolloin osuuskunta toimi alkuperäisen tarkoituksensa mukaisesti tarjoten jäsenistön tarvitsemia palveluita. Osuuskunniin oli jo jonkun aikaa haalittu sijoitusmielessä sillä odotuksella, että niiden arvo kasvaa. Sen jälkeen osuuskunniin realisoimalla olisi saanut muhkeat tuotot. Hallituksen on toimittava lakien ja osuuskunniin sääntöjen mukaisesti, joten oli välttämätöntä saattaa MPY:n toiminta niitä vastaavaan tilaan.

Minkälainen osuuskunta tämä on? Mitä sanoo laki ja mitä sanovat säännöt?

Hallitus antoi Jukka Tuomiselle toimeksiannon. Hän alkoi selvittää osuuskunnan rekisteritietojen tilannetta ja sitä, miten osuuksia oli käsitelty aina vuodesta 2003, jolloin osuuskunta aloitti toimintansa. Olivatko yrityskaupoilla tai muuten ostamalla hankitut osuudet hyväksytyt hallituksella niin kuin osuuskuntalaki edellyttää?

Osuuskunnan kokouksessa 19. toukokuuta 2016 kapinakenraali Markku Vettenniemi esitti jälleen hallituksen puheenjohtajan Seppo Ruotsalaisen erottamista. Esitys hävisi äänestyksessä.

Tuominen alkoi selvittää osuusrekisteriä ja kävi läpi jokaisen osuuden. Hallituksessa oli myös työryhmä, joka osaltaan ohjasi Tuomisen toimintaa. Asia sijoitettiin hallituksen kokouksissa pykälän ”Vaatimustenmukaisuus ja tarkastustoiminta MPY:ssä” alle. Siihen kuului muun ohessa selvitys osuuksien siirron ja jäsenhakemusten käsittelystä MPY:ssä. Hallituksen jäsen ja kapinalliikeaktiivi Mauri Valkonen ei kuulunut työryhmään, sillä hänen pelättiin vuotavan tietoja Vettenniemelle. Valkonen oli harvasta asiasta samaa mieltä hallituksen kanssa, hän oli ehdottanut perinteisen osuuskuntamallin hylkäämistä ja sijoittajien hyväksymistä. Jatkuva vastahanka herätti kysymyksiä hänen motiiveistaan.

Osuuskuntatoimintaan ja osuuskuntalakiin liittyvien asioiden käsittely haukkasi yhä enemmän aikaa hallitukselta ja operatiiviselta johdolta. Se oli samalla pois itse liiketoiminnan kehittämisestä. MPY:n toimitusjohtajaksi kesällä 2015 valittu Pekka Mettälä muistaa ajan ja tiivistää tuntemuksensa: ”Se millä tavalla kyseiset tahot toimi osuuskunnan kanssa, se taisteli kaikkea sitä vastaan mihin mä uskon. Mun oli sen takia henkisesti vaikeaa, kun joudutaan tämmösten ihmisten ja asioiden kanssa käyttämään aikaa. Mä koin koko ajan, että se aika pitäisi käyttää niihin asiakkaisiin ja henkilöstöön, että meidän bisnes kukoistaisi.”

Syksyllä 2015 MPY:ssä oli selvitetty, että osuuksien käsittelyssä oli noudatettu samaa käytäntöä aina osuuskunnan perustamisesta vuodesta 2003 asti. Kun MPY muuttui osuuskunnaksi, vanhat jäsenyydet siirtyivät automaattisesti osuuskuntaan. Uuden jäsenen hyväksyminen oli käyty läpi hallituksessa ja hänet oli merkitty jäsenluetteloon. Samalla hän oli saanut myös oikeuden äänestää osuuskunnan kokouksessa ja oikeuden saada osuuspääoman korkoa. Sen sijaan kun vanhat jäsenet olivat hankineet tai vastaanottaneet uusia osuuksia, näitä siirtoja ei ollut

käsitelty hallituksessa, mutta jäsen oli silti saanut äänioikeuden ja oikeuden osuuspääoman korkoon. MPY:n säännöissä ei ollut pykälää, jonka mukaan ennestään osuuskunnan jäsenenä olevien olisi pitänyt hyväksyttää uudet osuutensa hallituksessa. Osuuskuntalaissa tällainen pykälä sen sijaan on.

Tässä ei sinänsä ole mitään erikoista. Osuuskunnan säännöt eivät saa olla ristiriidassa osuuskuntalain kanssa, mutta toisaalta kaikkea, mitä lakiin on kirjoitettu, ei tarvitse kirjata sääntöihin. Kuitenkin oli asia kirjattu sääntöihin tai ei, tulee lakia aina noudattaa. Yhdessäkin tilintarkastuksessa ei tilintarkastaja ollut huomauttanut lainvastaisuudesta. Tämän KPMG korjasi vuonna 2016 marraskuussa tilintarkastuspöytäkirjassaan huomautuksella, jossa vaati hallitukselta toimenpiteitä toiminnan saattamiseksi lainmukaiseksi. Erillisessä keskustelussa edellisen tilintarkastusyhteisön toimitusjohtaja pyysi Ruotsalaiselta anteeksi yhtiönsä laiminlyöntiä tarkastustoiminnassa osuuksien käsittelyssä.

Jukka Tuominen ei selvityksissään havainnut yhdenkään jäsenen hakeneen lisäosuuksille hyväksyntää hallitukselta. Tällaista hyväksymismenettelyä ei MPY:ssä ollut edellytetty eikä ostajia ollut sellaiseen ohjeistettu. Oli siis joukko osuuksia, joilla oli käytetty jäsenoikeuksia ilman että niille olisi haettu ja saatu hyväksyntä.

”Me haluttiin juridisesti selvittää, että osuuskunnan omistaminen ja ohjaaminen oli vakaalla ja lainmukaisella pohjalla”, sanoo Seppo Ruotsalainen.

Jo kesäkuussa oli otettu yhteys HPP Asianajotoimiston Harri Hynniseen, joka toi hallitukselle vaihtoehtoja tilanteen korjaamiseksi. Tukena oli myös professori Jukka Mähösen, lakiasiainjohdaja Anne Kontkasan ja kauppaoikeuden professori Seppo Villan kirjallinen lausunto. Näiden asiantuntijoiden näkemykset osuuskuntalain vaatimuksista osuuksien käsittelyssä olivat yhdenmukaiset.

Ensimmäinen vaihtoehto oli hyväksyä osuuksien omistukset oikeiksi, mikä olisi ollut riski, sillä osuuskuntalain vastaisena päätös saatettaisiin haastaa. Toinen vaihtoehto oli hylätä osuudet, koska niille ei ollut määräajassa haettu hyväksyntää. Kolmas vaihtoehto, eli se, jonka hallitus valitsi, oli että siirronsaajille annettiin mahdollisuus hakea hallitukselta siirron hyväksymistä. Menetelmäksi valittiin suunnattu osuusanti. Osuuskunta myönsi ohjeituksensa olleen puutteellista, mutta toisaalta jäsenyysoikeuden hakeminen oli osuuskuntalain mukaan siirronsaajan vastuulla.

MPY:n yhdestätoista tuhannesta omistajasta neljäsataa ei ollut hankkinut osuuksilleen hallituksen hyväksyntää. Hallituksen päätös oli yksimielinen.

Yle uutisoi ”puhelin-yhtiössä tapahtuneesta harvinaisesta tilanteesta” pari päivää ennen osuuskunnan ylimääräistä kokousta: ”Kuhina perinteisen puhelin-yhtiön MPY:n ympärillä jatkuu. Tuorein tapaus liittyy MPY:n omistajayhteisön eli osuuskunnan osuustodistuksiin, joilla on käyty kauppaa vuodesta 2003 lähtien. Osuuskunnan hallitus katsoo, että jäsenten välillä tehdyt kaupat on käsitelty osuuskuntalain vastaisesti”, kirjoitti Petri Vironen.

Hallituksen ensimmäisessä kokouksessa tammikuussa 2017 Mauri Valkonen oli sitä mieltä, että tulkinnan osuuskunnan siirrosta voi tehdä toisin kuin hallitus joulukuussa yksimielisesti esitti, ja että hallituksella oli myös liian vähän aikaa valmistautua päättämään asiasta. Harri Hynninen totesi, että Valkosen lausunto ei anna aihetta muuttaa HPP:n asiassa antamaa lausuntoa. Hallitus hylkäsi Valkosen ehdotuksen äänin 6–1.

Ratkaisevat päätökset tehtiin MPY Osuuskunnan ylimääräisessä kokouksessa 9. helmikuuta 2017. Hallitus esitti, että se valtuutettaisiin järjestämään suunnattu osuusanti. Puheenjohtaja Seppo Ruotsalainen esitteli päätösehdotuksen taustan ja perustelut, jonka jälkeen tapahtumat saivat yhä mielenkiintoisempia kierteitä. Mauri Valkonen, joka hallituksen jäsenenä oli ollut mukana marraskuun yksimielisessä päätöksessä, ehdotti hallituksen esityksen hylkäämistä. Häntä kannatti Polartum Oy, osuuskunnan omistajiin kuuluva espoolaisyhtiö, joka oli yhtä kuin omistajansa Markku Vettenniemi. Polartumin ilmoitettiin myös nauhoittavan kokouksen, mikä oli uusi toimintatapa tässä yhteydessä. Sovittiin, että myös MPY saa nauhoituksen käyttöönsä.

Tämä oli myös hetki, jolloin kokouspöytäkirjoista tuli yksityiskohtaisempia. Vuosina 2010–16 osuuskunnan kokouksen pöytäkirjan pituus oli noin kolme sivua. Vuosina 2017–23 keskimääräinen mitta oli lähes yhdeksän sivua. Sihteereinä näissä kokouksissa toimivat juristit.

Viikkoa myöhemmin kokoontuneessa hallituksessa ihmeteltiin ja paheksuttiin Valkosen käyttäytymistä osuuskunnan kokouksessa.

Samanaikaisesti Vettenniemen Polartum Oy oli jättänyt Etelä-Savon käräjäoikeudelle kanteen osuuspääoman korosta ja osuuskunnan helmikuun päätöksestä järjestää osuusanti. Osuuskunta puolestaan oli jo edellisenä syksynä alkanut teettää ulkopuolista selvitystä Vettenniemen toiminnasta. Se tehtiin samanaikaisesti

siirtojen käsittelyä koskevan selvityksen kanssa. Tarkoitus oli selvittää, oliko Vettenniemen toiminta sillä tavalla MPY:n etujen vastaista, että se toimisi erottamisperusteena.

Toukokuun 11. päivän kokouksessa hallitus kirjasi erottamisperusteet pöytäkirjaan. Markku Vettenniemi oli hankkinut MPY:n osuuksia suoraan itselleen, kolmen yhtiönsä ja alaikäisen poikansa nimissä. Vettenniemi oli useaan kertaan antanut ymmärtää, että hänen toimintansa perustui sijoituksellisiin näkökohtiin ja että hän uskoi, että MPY tullaan myymään jollekin suuremmalle operaattorille. Pöytäkirjaan päätyntä johtopäätös oli tämä: ”Tällainen toiminta on puhtaasti osuuskunnan osuudella tapahtuvaa opportunistista voitontavoittelua, joka on MPY:n tarkoituksiperien vastaista toimintaa.” Hallitus päätti, että Vettenniemet, Polartum Oy, Info Center Finland ICF Oy ja Finvention Oy erotetaan MPY:n jäsenyydestä yhtiön sääntöjen neljännen pykälän mukaisesti ja erottaminen siirretään osuuskuntalaain mukaisesti osuuskunnan kokouksen päätettäväksi. Mauri Valkonen jätti erivän mielipiteensä. Suunnatun osuusannin hallitus päätti käynnistää huolimatta käräjäoikeudessa vireillä olevista kanteista. Mauri Valkonen vastusti tätäkin.

Päätökset tehtiin osuuskunnan varsinaisessa kokouksessa 14. kesäkuuta, jossa puheenjohtajana oli asianajaja Harri Hynninen. Vettenniemen ja hänen yhtiöidensä erottamisen lisäksi käsitellyssä oli myös Mauri Valkosen erottaminen hallituksen jäsenyydestä. Sitä oli vaatinut 14 osuuskunnan jäsentä. Mauri Valkonen erotettiin äänin 443–163. Markku Vettenniemi ja hänen edustamansa tahot erotettiin äänin 364–87.

Helmikuun 15. päivänä 2019 Etelä-Savon käräjäoikeus kokoontui Mikkelin Raatihuoneenkadulla, kuuden minuutin kävelymatkan päässä MPY:n toimitalolta. MPY:tä edustanut HPP:n asianajaja Harri Hynninen, joka oli ollut tärkeässä roolissa luomassa ratkaisuja osuuskuntakiemuroihin ja valmistauduttaessa oikeudenkäyntiin, oli menehtynyt lento-onnettomuudessa Afrikassa marraskuussa 2018. Siksi vastaajan avustajana oli HPP:n asianajaja Maija Ahtiainen. Käräjäoikeus antoi tuomionsa kanteisiin, jotka tiivistettynä olivat seuraavat. Polartum Oy, Rooho Oy ja Seppo Vartiainen olivat nostaneet MPY:tä vastaan velkomus- ja vahvistuskanteen eli niin sanotun korkokanteen. Polartum vaati MPY:ltä maksamattomia osuuspääoman korkoja yhteensä 6315 euroa. Rooho Oy vaati korvattavaksi korkoja 1440 euroa ja Seppo Vartiainen 1440 euroa. Lisäksi tuomiot tulivat Polartumin, Roohon ja Vartiaisen moitekanteista, jotka koskivat osuuskunnan yli-



Ke jäi alakynteen ratonkokouksessa

MPY:n hallitus on päättänyt...
 Käräjäoikeus hylkää Polartumin kanteen ylimääräisen osuuskunnan kokouksen päätöksen julistamisesta pätemättömäksi, mutta hyväksyi Roohon ja Polartumin kanteet osuuskunnan hallituksen kokouksen päätöksen julistamisesta mitättömäksi.

Käännös yllätti MPY:n



MPY:n hallitus on päättänyt...
 Ananas edellä markkinoille

Ananas edellä markkinoille...
 Ananas edellä markkinoille

määräisen kokouksen 9.2.2017 päätöstä valtuuttaa hallitus päättämään suunnatusta osuusannista, ja osuuskunnan hallituksen 11.5.2017 päätöstä suunnatusta osuusannista.

Käräjäoikeus hylkää Polartumin kanteen ylimääräisen osuuskunnan kokouksen päätöksen julistamisesta pätemättömäksi, mutta hyväksyi Roohon ja Polartumin kanteet osuuskunnan hallituksen kokouksen päätöksen julistamisesta mitättömäksi.

MPY:n hallituksen osuusantipäätös määriteltiin lainvastaiseksi. Oikeuden mukaan anti oli yhdenvertaisuusperiaatteen vastainen eikä MPY kyennyt osoittamaan suunnatulle annille painavaa taloudellista syytä.

Vetenniemen erottamisessa sen sijaan oli toimittu lain ja MPY:n sääntöjen mukaisesti. Hän oli toiminnallaan vahingoittanut MPY:n mainetta, hankaloittanut asiakassuhteita, viennyt työpanosta ja voimavaroja. Sijoittajana Vetenniemi oli ajanut tuoton lisäämistä ja osuuden arvon kohottamista. ”Tällainen korostunut sijoittajaintressien ajaminen voidaan nähdä MPY:n perustarkoituksen vastaisena, eikä se palvele MPY:n lähtökohtaista lakiin ja sääntöihin perustuvaa tarkoitusta”, oikeus perusteli.

Vetenniemi tuomittiin korvaamaan oikeudenkäyntikuluja MPY:lle 170 000 euroa. MPY puolestaan joutui maksamaan Vetenniemelle 42 000 euroa ja Seppo Vartiaisen yritykselle 117 000 euroa. Kiista jatkui Itä-Suomen hovioikeudessa, jonka päätös 5. lokakuuta 2020 piti tuomiot ennallaan. Marraskuun kokouksessaan osuuskunnan hallitus päätti, ettei se lähde valittamaan tuomiosta.

Ratkaistakseen pattitilanteen hallitus päätti, että annissa ei enää hyväksytä uusia merkintöjä ja jo tehdyt merkinnät peruutetaan. Hallitus myös katsoi, että jäseneksi hyväksymisen jälkeen hankitut osuudet tulevat tiettyjen ehtojen vallitessa konkludenttisesti hyväksytyiksi. Konkludenttinen sopimus on yhtä kuin hiljainen sopimus. Osapuolet ovat toimineet tavalla, joka viittaa sopimuksen olemassaoloon. MPY:ssä hiljaisesti hyväksytyjä osuuksia olivat sellaiset, joiden perusteella jäsen oli käyttänyt jäsenoikeuksiaan vuodenvaihteeseen 2016/2017 saakka eikä hallitus ollut hylännyt lisäosuuksien hyväksymistä koskevaa hakemusta. Niinpä jäsen on oikeutettu käyttämään jäsenoikeuksia kyseisten osuuksien osalta tulevaisuudessakin, eikä hallitus enää tee erillistä päätöstä jäsenyyden hyväksymiseksi.

Vetenniemi jätti valituksen hovioikeuden päätöksestä, mutta korkein oikeus ei antanut valituslupaa.

Kuolinpesät

Osuusasiat eivät päättäneet vielä tähänkään. Kuolleet sielut nousivat vainoamaan MPY:tä tulevinakin vuosina. Tammikuun 2021 kokouksessa käsiteltiin kolmen kuolinpesän reklamaatiot. Lain sanamuoto ei antanut näiden osalta sijaa muuttaa päätettyä, joten niitä esitettiin hylättäviksi.

Osuuskuntalaki on tässä selkeä. Se antaa kuolleen jäsenen oikeudenomistajille 12 kuukautta aikaa käyttää jäsenoikeuksia. Tässä ajassa osuus olisi siirrettävä jonkun toisen oikeushenkilön nimiin ja sen jälkeen siirronsaajan tulisi hakea jäsenyyttä osuuskunnan hallitukselta. Jos tätä ei tehdä aikarajan puitteissa, osuudesta tulee siirtokelvoton. Asia olisi toisin, jos osuuskunnan säännöissä olisi määritelty, että siirtoaikaa ei sovelleta. Koska merkintää ei ollut, oli mentävä lain mukaisesti. Osuuskunnan säännöt myös määrittivät, että jäseneksi voitiin hyväksyä henkilöitä sekä rekisteröityjä yhteisöjä ja säätiöitä. Kuolinpesä ei siis voinut olla osuuskunnan jäsen.

Samana vuoden lopulla joulukuun kokouksessa käsiteltiin osuusrekisterin päivitetty tilanne kuolintietojen osalta. Hallitus hyväksyi esityksen 433 jäsenyyden päättymisestä. Muutaman jäsenyyden osalta jäätin odottamaan siirtohakemusta vuoden loppuun asti. Tulevissa kokouksissa vuoden 2022 mittaan käsiteltiin säännöllisesti lukuisia eri variaatioita osuusrekisterin muutoksista: perintöön, lahjaan tai kauppaan perustuvia jäsenhakemuksia, osuusmaksujen palautushakemuksia, konkurssiin joutuneiden yritysten sääntöihin perustuvia erottamisia jäsenyydestä, anomuksia saada lisää aikaa siirrolle, tunnistamattomien jäsenten jäsenyyksien päättämistä ja reklamaatioita kuolinpesän hallussa olevista osuuksista, jotka olivat siirtokelvottomia.

Kun yrityskaupparahdollisuus toukokuussa 2023 julkistettiin ja sai valtakunnallista julkisuutta, MPY Osuuskunnan osuuden arvo nousi, samoin nousi kuolinpesien omistamiin osuuksiin liittyvien reklamaatioiden määrä. Kesän kokouksissa hallitus käsiteli 44 reklamaatiota talousjohtaja Sami Pulkkisen esittelemänä. Yhtiön johto oli asianajaja Tapio Rantalan kanssa tehnyt esityksen hallituksen päätöksen tueksi. Reklamaatioista 39 hylättiin, koska jäsenyydet ja osuudet olivat päättäneet ja lakanneet lain ja sääntöjen mukaisella tavalla. Loput viisi vaativat lisätutkimuksia konkluudenttisen jäsenyyden eli sen mahdollisuuden varalta, että kyseiset oikeudenomistajat kokivat itsensä hiljaisesti hyväksytyksi MPY Osuuskunnan jäseniksi. Lain nojalla sellaisesta ei lopulta

ollut riittävää näyttöä, joten syyskuun kokouksessa nämäkin reklamaatiot hylättiin.

Vuoden lopulla MPY:ssä todettiin, että kuolinpesiä koskevia reklamaatioita oli tullut 49 ja ne koskivat 57 osuutta. Kuolleiden jäsenten oikeudet menettäneitä osuuksia oli yli tuhat, joten jos niitä kohdeltaisiin samalla tavalla kuin jäseniä, yhteinen omistus vähenisi 4 miljoonalla eurolla.

Ristiinalainen kuolinpesän jäsen Erkki Rantalainen kirjoitti useaan kertaan Länsi-Savon yleisönosastoon ja jätti kaksi reklamaatiota, joiden ytimessä oli se, että hänen mukaansa MPY kohteli kuolinpesiä yhdenvertaisuusperiaatteen vastaisesti. Rantalaisen edustama kuolinpesä omisti hänen vuonna 2003 kuolleen isänsä osuuden. Asiaa käsiteltiin useaan kertaan vuonna 2024. Rantalainen vaati MPY:tä tekemään sääntömuutoksen, jotta voitot varat voitaisiin jakaa oikeuden mukaisesti. Asianajaja Tapio Rantala vastasi Rantalaiselle: ”MPY:llä ei valitettavasti ole oikeudellisia perusteita palauttaa edesmenneen isänne jo lakannutta jäsenyyttä ja ottaa isänne kuolinpesää jäsenekseen. Vaatimuksenne ei perustu lakiin.”

Rantalainen haki MPY:n jäsenyyttä saman vuoden syyskuussa. Hakemusta ei hyväksytty.

Kuolinpesien kohtelu on asia, joka ei välttämättä sovi kaikkien oikeustajuun, myöntää tuolloin hallituksen jäsenenä päätöksiä tehnyt Juhana Tikka. Hän sanoo, että päätökset eivät olleet hallituksellekaan helppoja. Viime kädessä kysymys oli kuitenkin siitä, että hallituksen oli toimittava omistajien etujen mukaisesti. ”Silloin kannattaa seurata lakia eikä lähteä tekemään laista poikkeuksia, vaikka se oikeudentunnon kannalta olisikin oikein”, Tikka sanoo.

15

Kaksi kulttuuria

”Paljon mukavampi tulla duuniin, kun siellä ei ole kymmenen huutavaa asiakasta odottamassa, vaan siellä on asiakkaita, jotka on lähettäneet lahjoja ja kiitoksia työntekijöille.”

(PEKKA METTÄLÄ)



Talous kuntoon

Ruotsalaisen arvopaperivälittäjä Nordnetin palkkalistoilla ollut Sami Pulkkinen tuli vuonna 2012 urallaan tilanteeseen, jossa hänen olisi joko lähdettävä Ruotsiin töihin tai haettava uusi työpaikka. Organisaatio ja tehtävät oli Nordnetin Suomen organisaatiossa trimmattu niin ohueksi, että hänen roolilleen ei ollut tarvetta.

Pulkkinen etsi talousammattilaisen töitä ja näki MPY:n ilmoituksen, jossa se haki kirjanpito päällikköä. MPY oli siirtänyt Helsingin toimipisteensä Vantaalle kesäkuun alussa. Hyvä sijainti, vantaalainen Pulkkinen ajatteli. Ja toimiala on mielenkiintoinen. Hän lähetti hakemuksen, kävi rekryfirman haastattelussa. Sitten marraskuun alussa tuli kutsu Aviapolikseen, kasvavalle toimistojen ja hotellien ja pienteollisuuden kirjomalle alueelle Kehä III:n pohjoispuolella vastapäätä kauppakeskus Jumboa.

Pulkkinen tiesi, että firmalla ei ollut viime aikoina mennyt kovin hyvin, mutta sillä oli pitkä historia. Voisi siis sanoa, että MPY oli mielenkiintoisessa tilanteessa, hän tajusi, kun keskusteli kahdessa sessiossa talousjohtaja Petteri Nissisen ja henkilöstöjohtaja Jukka Tuomisen kanssa siitä, millainen tarve heillä oli hänen tyyppiselleen tekijälle.

Jos MPY halusi pääkaupunkiseudun toimipisteen siirrolla ilmaista, että se oli menossa parempia aikoja kohti, niin paikan valinta oli mitä osuvin. Kehä III:n ympäristöä kiihkeämmin muuttuvaa ja kasvavaa seutua ei Suomessa siihen aikaan ollut.

Logistisesti Aviapolis on täsmälleen ytimessä. Maan vilkkain väylä vyöryy edessä itään ja länteen, nurkan takana on toinen vastaava, Tuusulantie, joka vie Helsinkiin ja pohjoiseen. Selän takana on portti maailmaan eli lentoasema ja tien toisella puolella, lähes kosketusetäisyydellä maan suurin kauppakeskus Jumbo. Niin kuin kirjailija Matti Mäkelä jo vuonna 1998, vuotta ennen Jumbon valmistumista kirjoitti: ”Miten paljon insinööritaitoa, hätäistä ja perusteellista suunnittelua, arkijärkeä, suuruudenhulluutta, konkursseja, työtä, yritystä, optimismia, kasvun pakkoa Kehä kolmosen uomaan mahtuukaan.”

Samalla tämä mikkiläläisen firman kakkoskonttori oli etelä-savolaisen hallintokaupungin engeliläisen harmoniselle imagolle sopivasti keskellä ikivanhaa kulttuurimaisemaa, niin oudolta kuin se tuntuikin. Vanha ja uusi ovat Vantaalla päällekkäin ja lomittain. Alue on aivan alkuperäisen hallinnollisen keskuksen eli Helsingin pitäjän kirkon länsipuolella ja sen nimistön pohjana ovat hallinnolliset virat. MPY:n toimisto oli ollut osa Skattmansbytä eli Veromiehenkylää, mistä periytyi myös osoite Äyritiellä. Veromiehen teollisuusalueella oli jo 1960-luvulta eli Kehä III:n valmistumisen jälkeen noussut toimistoja, varastoja ja teollisuusrakennuksia kuten esimerkiksi tunnetut Huberin kaarihallit. Kaikki tämä oli rakennettu Backaksen kartanon entisille viljelysmaille. Ilmailuhallitus oli jo sitä ennen ostanut kartanon takametsät ja suot. Elanto ja Hankkija omistivat jäljellä olevat kartanon maat, sillä ne tarvitsivat raaka-ainetta elintarviketehtäisiinsä. Kun teollistuminen ja maaltamuutto alkoivat kunnolla 60-luvulla, alueelle jäi vain Elannon makkaratehdas. Vanhan ja uuden törmäys näkyi riipivästi Risto Jarvan elokuvassa *Bensaa suonissa*, jonka lopun kolari on kuvattu kartanon mailla. Backaksen sikalasta tuotiin kuvauspaikalle kuolleita sikoja kauhakuormaajalla.

Veromiehenkylä oli 2010-luvulla enää kylä Aviapoliksessa, joka oli yksi Vantaan suuralueista ja suurin työllistäjä lähes 40 000 työpaikallaan. Siellä, Äyritiellä, Pulkkinen sai kuulla, miten MPY:ssä oli yritetty ulkoistaa koko taloushallinto. ”Se oli epäonnistunut aika surkeasti”, hän kertoo, ”tilitoimisto oli epäonnistunut ulkoistuksissa niin että vuoden 2011 tilinpäätös saatiin valmiiksi vasta lokakuussa. Mikään ei oikein toiminut niin kuin taloushallinnon

oletetaan toimivan. Siellä oli hankkiuduttu eroon siitä tilitoimisesta ja hankittu uusi kumppani, joka oli jo rakentanut perustaa kondikseen. Tietysti siinä haltuunotossa oli vielä paljon töitä. Talossa oli *business controller*, joka sai tuotettua johdolle näkymää, että missä mennään, mutta taloushallinnon perustekemisessä oli aika paljon viilattavaa.”

Pulkkinen tajusi, että MPY olisi mielenkiintoinen työmaa. Kysymys oli siitä, miten otetaan haltuun ja miten kehitetään taloushallinto pikkuhiljaa nykyaikaiseen toimintamalliin. Runsaan viikon päästä hän oli MPY:n palkkalistoilla.

Vuosikymmenen alkuvuosina bisnes kitui. Yritysostoilla yritettiin luoda lihaksia.

Lokakuussa 2013 MPY osti pääkaupunkiseudulla tietotekniikka- ja tietoliikennepalveluita tarjoavan Baudia Oy:n.

Yle uutisoi: ”Yrityskaupan myötä 11 Baudian työntekijää siirtyy MPY:n palvelukseen vanhoina työntekijöinä. MPY:ssä työskentelee yli 150 tietotekniikan ja tietoliikenteen asiantuntijaa ja yhtiön liikevaihto on noin 30 miljoonaa euroa. MPY:n tavoitteena on olla vuonna 2015 Suomen johtava pienille ja keskisuurille yrityksille ICT-palveluita tarjoava yritys. Kauppa tukee hyvin MPY:n tavoitetta ja strategiaa. Baudian luja ammattitaito ja kokemus sekä erinomainen palvelutaso tuovat hyvän lisän MPY:n pääkaupunkiseudun toimintaan, MPY:n toimitusjohtaja Jan-Erik Laine sanoo.”

Samaan aikaan MPY:n tilanteeseen perehtyi tuore osuuskunnan hallituksen puheenjohtaja Seppo Ruotsalainen. Hallituksen aktiivisempi rooli näkyi pian, kun se lähti kartoittamaan MPY:n omistajakunnan tahtotilaa. Nimitystoimikunnan kokoonpano, tehtävät, vastuut ja velvollisuudet täsmennettiin. Toimikunnan roolin tärkeys näkyi pian hallituksen kokoonpanossa. Vuoden alussa 2013 istuneesta osuuskunnan hallituksesta oli vuoden 2014 lopulla jäljellä vain yksi jäsen, Jouko Vuoti. Uusina mukaan tulivat Marina Vahtola, Arto Pajunen, Esa Matikainen, Matti Malinen ja Susanna Plukka.

Ruotsalainen havaitsi samoja ongelmia yhtiön taloushallinnossa kuin Pulkkinen. Yrityksen hallintoa alettiin panna kuntoon, missä Ruotsalaisen mukaan meni ensimmäinen vuosi hänen ajastaan MPY:llä. Telecom-liiketoiminta verkkoineen tuotti tasaisesti, mutta IT-liiketoiminnan strategia oli hukassa. Myyntityössä ja asiakaspalvelussa oli ongelmia.

Samanaikaisesti oli käynnissä vuonna 2012 alkanut hallinnollinen prosessi, jossa emoyhtiön ja tytäryhtiö Mikkelin Puhelin Oy:n hallinnot osittain eriytettiin. Siihen saakka sama hallitus



Toimitusjohtaja Jan-Erik Laine.
KUVA: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO

oli kehittänyt liiketoimintaa ja valvonut sitä. ”Ihan älytön systeemi, koska valvoja ja valvottava olivat sama porukka”, sanoo Ruotsalainen. Vuosikertomuksessa 2014 hän kirjoitti: ”Näin korjattiin hallintomallien aiempaa päällekkäisyyttä, joka oli aiheuttanut sekaannuksia erityisesti osuuskunnan ja Oyj:n osalta.”

Syksyllä 2014 Ruotsalainen alkoi pohtia ratkaisua tilanteeseen liiketoimintayhtiön hallituksen puheenjohtajaksi tulleen pitkän linjan IT-miehen Jorma Tukian kanssa. ”Puoli vuotta myöhemmin päädyttiin siihen että tarvitaan sellainen toimitusjohtaja, joka pystyy nostamaan IT-liiketoiminnan kunnolla jaloilleen, saamaan kasvua aikaan, palvelutarjonnan ja toiminnan sellaiselle tasolle, että mieluummin voitetaan asiakkaita kuin hävitään”, sanoo Ruotsalainen

Huhtikuun 10. päivänä 2015 MPY:n hallituksen kokouksessa päätettiin vapauttaa toimitusjohtaja Jan-Erik Laine tehtävistään. Konsernin tulos oli vasta pikkuhiljaa noussut vedenpinnan yläpuolelle ollen vuonna 2014 runsaat 300 000 plussalla. Länsi-Savon haastattelussa Ruotsalainen perusteli muutosta sillä, että oli löydettävä keinoja kasvaa. Yhtiö oli tiedotteessaan turvautunut välttelevään ilmaisuun ”strategian seuraavaan vaiheeseen siirtyminen”.

Vuosikymmenen alussa MPY:ssä oli käytäväpuheita, joissa spekuloiitiin kasvua 100 miljoonan firmaksi, mutta vuoteen 2015 mennessä liikevaihto oli pudonnut alle 25 miljoonaan. Laine oli puhunut laitekaupan alasajosta, mistä aiheutui myrsky firman sisällä, ja hän menetti henkilöstön luottamusta. Vaikka laitekaupan kannattavuus oli heikko, se oli tärkeässä roolissa MPY:n toiminnassa.

Pekka Mettälän aika

Laineen lähdön jälkeen Seppo Ruotsalainen epäili, että ennen kesää ei sopivaa toimitusjohtajaa löytyisi. Kesällä hallituksen valinnasta vastaava valiokunta kuitenkin sai varteenotettavan yhteydenoton. Headhunter oli soittanut F-Securen teleoperaattoriliiketoiminnasta vastanneelle Pekka Mettälälle. Kolmentoista pörssi-yhtiö F-Securessa vietetyn vuoden jälkeen Mettälä kiinnostui soitosta, kun sai kuulla, että IT-yhtiö haki toimitusjohtajaa, ja hallituksen puheenjohtaja halusi rakentaa asiakasvetoisen yhtiön. ”Mulle tuli vaan joku sellainen olo, että tää kortti pitää kattoa”, Mettälä sanoo. Syyskuun alussa hän aloitti uutena toimitusjohtajana.

Miltä MPY näytti ja mihin suuntaan Mettälä aikoi sitä ohjata?

MPY:n tilanne oli huono: teleliiketoiminta oli kutistunut, IT-liiketoiminta oli kasattu kiireisillä ja huonosti integroiduilla yritysostoilla, ja kulttuurit tele- ja IT-puolella olivat törmäyskursilla. Identiteetti tuntui olevan hukassa.

Sami Pulkkinen muistaa käydyn keskustelua siitä, onko Vantaan firman ykköspaikka, koska johto istui aika paljon siellä. Myös IT-puolen vetäjä oli paljon Vantaalla. Toki henkinen kotipaikka oli aina Mikkeli, mutta painopisteen muuttaminen etelään oli vähintään ajatuksena ilmassa. Varsinkin kun yrityspuoli oli ottamassa selkeästi isompaa roolia, suunta jota MPY:ssä haettiin. Lavasteet olivat oikeanlaiset: Aviapoliksen joka suunnassa kohoavat toimistot, kauppakeskuksen kolossi, kylpylä, hallimymälät. Niin kuin Matti Mäkelä kirjoitti: ”Tie, sen siniset, vihreät, mustat ja valkoiset nimet, joista melkein jokainen oli muutama vuosikymmen sitten pahainen kylä, nyt kuin maailman napa miehenkorkuisin fosforikirjaimin.”

Jo vuonna 2013 käytiin sellaisia hallituksen kokouksia, joissa toimitusjohtaja Laine ja talousjohtaja Nissinen olivat Vantaalla, muut Mikkeliin. Ja kun edettiin muutama vuosi, niin Lainetta seurasi toimitusjohtaja Pekka Mettälä, joka sanoo mikkeliiläisistä: ”Heitä edelleen pelotti, että Mikkeli ei olekaan kaiken keskuspaikka, vaan että keskuspaikka oli jo silloin siirtymässä Vantaan suuntaan, jossa meillä oli jo yli 50 henkeä isoimmillaan. Se tiimi oli iso ja toimitusjohtaja istui siellä, myyntijohtaja istui siellä, markkinointijohtaja istui siellä ja HR-johtaja istui siellä, ja talousjohtaja. Se oli jotenkin että Mikkeliin pelättiin voimasuhteiden muutosta.”

Alueellinen jako oli yksi MPY:tä halkaiseva jakolinja sen jälkeen, kun se 2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenellä lakkasi olemasta paikallinen tai edes maakunnallinen yhtiö ja alkoi laajentua. Yritys yhdistää paikallisuus ja valtakunnallisuus ulottui käytännön tasolta strategisiin linjauksiin.

Toinen jakolinja kulki perinteisen puhelinbisneksen eli modernimmin ilmaistuna telecom-bisneksen ja MPY:n pitkää historiaa ajatellen tuoreen nousukkaan eli tietotekniikan eli informaatiotekniikan (*Information Technology*) eli IT-bisneksen, tai enemmän viestintään suuntautuvan ICT:n (*Information and Communications Technology*) välillä. Martti Häikiön *Nokia Oyj:n historia* asetti tavoitteekseen vastata kysymykseen ”mitkä tekijät ovat luoneet telekommunikaatiovallankumouksen?” MPY:n kohdalla voi kysyä miten telekommunikaatiovallankumous on koetellut sen



MPY:n myymälä toukokuussa 2013.
KUVA: JAAKKO AVIKAINEN/LÄNSI-SAVO



Toimitusjohtaja Pekka Mettälä.
KUVA: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO

identiteettiä. Miten MPY:n pursi huojui? Mikä oli määräsata? Mistä sen bisnes koostui ja mistä sen haluttiin koostuvan?

Reima Huttusen saapuessa Mikkeliin MPY oli paikallinen yritys, jossa haluttiin korostaa paikallista omistusta. ”Meidän omistama, ei mikään valtion”, niin kuin Huttunen sen ilmaisee viittaamalla Teleen. Sitten MPY laajeni maakunnalliseksi. Ison muutoksen kynnyksellä pikkutekijän oli paras liittoutua. Finnetin merkitys kasvoi. Olla osana sitä, mutta silti paikallinen, lähellä asiakkaita. Tärkeätä oli olla joustavampi kuin Tele ja Sonera.

”En tiedä onnistuttiinko”, Huttunen sanoo. ”Yritin delegoida päätösvaltaa alaspäin, ettei pikkuasioista kyseltäisi.”

Tärkeätä on, että paikkakunnalla on yrityksiä. Niin kuin Jukka Tikka sanoo, yritys, joka on kaikkien kanssa tekemisissä, on erityinen. Se symboloi maakunnan tilannetta, se näyttää, että maakunnassa on yrityksiä, jotka pärjäävät ja joiden päätöksenteko on kotikulmilla. Tikka muistaa vuonna 1979 Mikkeliin siirtyneen Helprintin, pohjoismaiden suurimman syväpainon, joka on vuodesta 2019 ollut tyhjillään. Satavuotias osuusteurastamo Karjaportti ajettiin alas 2013.

Jouko Vuoti oli katsellut MPY:n hallituksessa teleyhtiöiden suunnanhakua vuodesta 2005. Sitä ennen hän oli tehnyt pitkän uran SOK:lla organisoimassa osuuskauppajärjestelmän murrosta. Puhelinyhtiöiden toiminnassa oli yhtäläisyyttä osuuskauppoihin eli niin kuin Vuoti sanoo: ”Roikuttiin vaan mukana ja katottiin että luisutaan, mutta rahaa oli. Ei ollut tarvetta mihinkään.” Ongelmana Vuotin mukaan oli se, ettei teknologisessa muutoksessa tiedetty, mikä uusi oksa kantaaisi. Muutos oli niin nopeaa, että kun johonkin pääsi kiinni, miettiminen ja päätöksenteko kesti niin kauan, että kun siihen päästiin, tekniikka oli jo vanhaa. Sama tapahtui vähittäiskaupassa. Valikoima oli vanhaa jo tullessaan myymälään. Tekniikka vaihtui pari kertaa vuodessa, mikä tarkoitti, että hyvin nopeasti oli ”jämät käsissä”, niin kuin Vuoti sanoo. MPY avasi vuonna 2014 myymälän kauppakeskus Akseliin. ”Ennen kuin se oli avattu, ne kännykät oli jo vanhoja, läppärit vanhoja.”

Vuoti tunnustaa, ettei missään vaiheessa ymmärtänyt IT-bisnestä, vaikka siihen MPY:n hallituksessa osallistuikin. Kun mittakaava oli sellainen, että markkina ei kysynyt, vaan pieni yritys joutui itse tyrkyttämään, tilanne oli vaikea. Yrityksen pitäisi olla riittävän suuri ja vetoimainen, jotta syntyisi imua, ja siihen kokoluokkaan MPY ei missään vaiheessa päässyt.

Ulkopuolelta MPY:n toimintaa seuranneiden kommenteissa oli hämmennystä. ”Oli vähän epäselvää, mikä oli se bisnes missä mennään. Strategiat ja suunnitelmat vaihtui ja ihmiset vaihtui. Siitä ei oikein saanut selvää, että lähteekö se johonkin suuntaan ja mitä se tossa rimpuilee.”

”Se oli hieman vaikeasti hahmotettavissa oleva kokonaisuus. Pitkäjänteisyys ei ollut se sana. Yritteliäisyyttä oli ja erilaisia kokeiluja. Ei oikein tiennyt että kuka siellä käyttää valtaa. Se jäi himmeäksi ulkopuoliselle. Jos vertaa Savonlinnaan, niin siellä on onnistuttu melko hyvin luomaan jotain uutta tilalle. En ole varma miten se Mikkelissä onnistui. Oli merkittävä omaisuus kiinni, eikä oikein tiedetty mitä tällä tehdään, miten tämän tulevaisuus varmistetaan, että osuuksien omistajat saisivat lisääntynyttä hyötyä.”

Kun Ari Liikanen vuonna 2017 oli menossa kaupungin edustajana MPY Osuuskunnan hallitukseen, aiemmin kaupunginjohdajana toiminut ja MPY:n hallituksessa ollut Kimmo Mikander kysyi tiesikö hän nyt varmasti, mihin oli menossa.

Pulkkinen näki yhtiön ongelmat taseen hallinnan kautta. Hänen talousajattelunsa lähti siitä, että taseesta pitää olla täsmällinen kuva, ”mitä se pitää sisällään, että se on kuranttia tavaraa”. Jos näin ei ole, firman tulokseen oli vaikea luottaa. MPY:ssä oli paljon vanhoja pirstaleisia myyntisaamisia, mutta saamisten hallinta ei ollut kunnossa. Jos firman tulos on lähellä nolaa, niin kuin se MPY:ssä oli Pulkkisen aloittaessa, niin muutaman sadan tuhannen heitto heiluttaa vahvasti prosentuaalista tulosta. MPY:hyn oli tuotu seitsemän eri yhtiötä. Kaikissa oli erilaiset järjestelmät ja erilaiset kulttuurit, jotka saattoivat liittyä esimerkiksi tuntikirjauksiin. Pirstaleisuuden takia kunnan mittausjärjestelmä puuttui. Vuosikymmenen loppua kohden järjestelmä saatiin toimimaan, ja silloin läpinäkyvyys lisääntyi, tehokkuus kasvoi niin, että se alkoi näkyä luvuissa.

Mettälä näkee yritysostojen ongelmat niiden teknologisen tason kautta. Kyvykkyys oli matalaa tasoa, arvoketjussa alhaalla, tuotti peruspalveluja. ”Vähän niin kuin oltaisiin IT-puolen siivouspalveluja tuottava firma”, hän sanoo. ”Oli pakko nostaa kyvykkyyttä, ettei pelkästään käyty hintakilpailua matalan jalostustason palveluissa, missä sata muuta toimijaa tarjosi identtisiä palveluita.”

Mettälä kohtasi MPY:hyn tultuaan kahden kulttuurin tilanteen. Kun MPY:ssä oli tajuttu, että kiinteän verkon bisneksellä ei välttämättä ole hyvää tulevaisuutta, oli päätetty, että on syytä rakentaa

jotain uutta. IT-bisnes oli mahdollinen suunta ja siksi yrityskauppoja oli tehty nopeassa tahdissa. Näytti kuitenkin siltä, että ostavalla firmalla ei ollut näkemystä siitä, mitä IT-palveluiden tuottaminen ja siihen liittyvä liiketoiminta tarkoitti. Telealalla oli vanhana monopolialana täysin erilainen kulttuuri kuin IT-alalla. Kiinteän verkon bisnes on paikallista eikä ihmisillä ole vaihtoehtoja työnantajasta, jos paikkakunnalla oli vain yksi telealan toimija. ”Arroganttiuteen ajauduttiin siinä miten asiakasta kohdeltiin”, Mettälä kuvailee. ”Silloin kun sä olet vapaan kilpailun bisneksessä ja sulla on todella dynaamisia toimijoita ympärillä, täytyy toimia todella asiakaskeskeisesti, että joku haluaa ylipäättään ostaa palveluita ja käyttää niitä. Se koko ideologia on ihan erilainen.”

Ensimmäiset puoli vuotta Mettälä kertoo juosseensa hattu kourassa ympäri Suomea anelemassa asiakkailta etteivät nämä irtisanoisi sopimusta. Asiakaskokemus oli hänen mukaansa niin huonoa, että posket punottivat sitä kuunnellessa. Esimerkiksi hän ottaa nopeassa pörssinousussa olleen firman, juuri sellaisen jonka pitäisi olla kenen tahansa unelma-asiakas. Hän kuuli siellä, miten MPY:n kaveri oli saapunut toimipisteeseen tervehtimättä ja epäsiistinä, käynyt tekemässä jotain, lähtenyt. Mettälä sai hätäpuhelun: teidän kaveri kävi, mikään ei toimi, mitä on tapahtunut.

”Ihan perusjuttuja”, Mettälä kuvailee. ”Ei kommunikoida, ei ole käytöstapoja, ei tiedoteta. Kaveri ei osannut sitä korjata ja oli lähtenyt menemään. Ei ollut sanonut asiakkaalle että *by the way* teillä on nyt kaksi tuntia alhaalla nää kaikki, että hän meni nyt toimistolle selvittämään että mitä tehtäis.”

Mettälä teki ensimmäisen vuoden aikana 140 asiakaskäyntiä. Hän halusi näyttää esimerkillä. Hän halusi myös muuttaa käsityksen siitä, että asiakastyö oli vain alemman portaan heiniä. Samalla hän kirjoitti asiakaspalavereistaan tarkat muistiot, jotka jakoi koko organisaatiolle. ”Nyt on tavattu firman X toimitusjohtaja, sen bisnestilanne on tällainen, sillä on tällaisia tarpeita, me olemme kyetneet täyttämään niitä tällä tavalla, näissä asioissa voisimme parantaa. Se on aivan ihanaa tulla duuniin kun asiakkaat tykkää meistä kuin hullu puurosta. Tehdään ittellemme ihan hitonmoinen palvelus.”

Sami Pulkkinen pitää Mettälän tuomaa muutosta yrityskulttuurissa onnistuneena. Samalla ilmapiiri yhtiössä parantui paljon.

Toinen muutos Mettälän tultua oli muutos markkinoinnissa. Mettälän mukaan MPY:llä oli ”hirveä viestintävelka”. Sillä hän

tarkoitti tilanteita, joissa asiakaspalaverissa joutui selittämään, että MPY on valtakunnallinen IT-liiketoimintayhtiö eikä vanha kuoleva puhelinyhtiö. Markkinointi nostettiin omaksi toiminnokseen johtoryhmään. Markkinointi- ja viestintäjohtaja Mari Tuovinen listasi 2016 vuosikertomuksessa yritysilmeneen uusimisen, verkkoalustan rakentamisen, markkinointiautomaation ja sisältömarkkinointisuunnitelman, ”joka keskittyi tärkeimpien asiakaskohderyhmien tarpeen ymmärtämiseen ja ongelmanratkaisuun”. Medianäkyvyyttä edisti varsinkin Tuovisen keksimä MTV Huippujengi -ohjelmayhteistyö, jossa vuoden tv-näkyvyys tuotti 250 000 käyntiä mpy.fi -verkkosivulle. Tosi-tv-formaatissa ryhmä maallikkoja yritti päästä vuorelle. ”Se sai valtavat katsojaluvut”, Mettälä sanoo. ”Koko ajan ohjelman mainostauoilla ja netisivuilla oli meikäläinen huitomassa kuin Simo Vaatehuoneelta ja kertomassa tarinaa.” Mettälä tunsi, että MPY:ssä omaksuttiin ohjelman mentaliteetti, että siellä oli työssä huippujengi, joka on töissä menestyvässä yrityksessä. Samalla MPY opittiin tuntemaan asiakaskokemusvetoisena ja eteenpäin menevänä yhtiönä.

Sami Pulkkinen muistaa, että hänellä on vielä jossain Huippujengi-pipo. Termistä tuli yhtiön sisäinen brändi.

Imagon muuttaminen tapahtui myös kotipesässä, kun Mettälän aloitteesta Mikonkadun vanhan konttorin alakerta uusittiin MPY Maailmaksi, avoimeksi tilaksi näyttöineen ja uusine tiskeineen. Vuodesta 2014 MPY Maailman nimellä oli toiminut kauppakeskus Akselin asiakaspalvelupiste.

Yritysostojen puolella tietotekniikka- ja tietohallintopalveluja tarjoavan Net Man Oy:n osto kesäkuussa 2017 oli askel tavoiteltuun suuntaan. Yhtiön liikevaihto oli viisi miljoonaa ja sen mukana tuli 45 työntekijää. ”Strategianamme on kasvaa kotimaassa ja haastaa vahvasti alan isot, hitaammat tietotekniikkatalot ketterällä ja asiakaskeisellä toiminnalla”, siteerasi Savon Sanomat Pekka Mettälää. Osaamistasoa nostettiin, MPY laajeni pohjoiseen ja palveli tässä vaiheessa asiakkaita jo 12 paikkakunnalla, kun Net Manin Oulu, Tampere, Seinäjoki, Turku ja Nivala tulivat mukaan.

Ostoprojektilla oli myös nimi: Nelostie. Kun MPY on siihen saakka toiminut lähinnä nelostien itäpuolella, niin Net Manin myötä se laajeni länsipuolelle ja samalla valtakunnalliseksi. Laajentumista oli jo pohjustettu muuttamalla yhtiön virallinen nimi Mikkelin Puhelinosuuskunta MPY muotoon MPY Osuuskunta, syksyllä 2016. ja vielä näkyvämpänä muutoksena liiketoimintayhtiön nimi Mikkelin Puhelin Oyj muotoon MPY Palvelut Oyj. Syksystä 2016 alkaen ei enää myyty Mikkeliä.



MPY:n myymälä tammikuussa 2014.
KUVA: RISTO HÄMÄLÄINEN/LÄNSI-SAVO

Osuuskunnan hallitus oli syyskuun 2017 kokouksessaan tyytyväinen Net Man -kaupan hoitoon ja sen tuomiin merkittäviin synergiaetuihin, mutta samalla todettiin, että integraatio vei organisaatiolta paljon energiaa. Vuosikertomus 2017 toteaa, että ”integraatio oli vaativa, koska halusimme tyypillisestä yrityskaupan integraatioprojektista poiketen osallistaa molempien organisaatioiden henkilöstön ja löytää kummankin yhtiön parhaat käytännöt tuleviin yhteisiin prosesseihin ja toimintatapoihin”.

MPY oli eri mittaluokan yhtiö kuin Net Man, joten muutosta lähdettiin ajamaan MPY:n IT-ympäristö edellä. Kahta erilaista toimintatapaa ei voinut pitää yllä, vaikka samalla menetettiin joi-takin pienemmän ja ketterämmän hyviä käytäntöjä.

Vuoden lopulla Net Man fuusioitiin MPY Oyj:hin. Alkuvuo-desta 2018 osuuskunnan hallitus kirjasi, että ”integraation osalta on havaittavissa henkilöstön kipuilua suuren hanke- ja muutos-volyymien vuoksi”.

Sanan ”integraatio” ympärille muodostui jännitettä jopa niin-kin neutraaleissa kanavissa kuin hallituksen pöytäkirjat ja vuosi-kertomukset ovat. Mitä se käytännössä tarkoitti?

Mettälän mukaan yhteistyö pohjalaisten kanssa ei onnistunut juuri millään. Ostetun yrityksen henkilöstö piti omaa tapaansa tuottaa palveluita parempana eikä siksi hyväksynyt integraatiota. ”Kun pohjanmaalaisilla toimintatyyli on aika räväkää, niin ne piti kokouksia missä ne mietti, että ne perustaa uuden yrityksen ja varastaa sinne kaikki asiakkaat, mitkä oli tässä Net Man-yrityk-sessä. Ja siellä oli ostetun yhtiön toimitusjohtaja mukana näissä palaverissa, ja hän oli tietenkin myös MPY:n johtoryhmässä.”

Mettälä joutui irtisanomaan monia Net Manin työntekijöitä. ”Niiden käyttäytyminen oli aivan luokatonta. Ei minkäänlaista moraalialla, että olisi lojaliteettia työnantajaa kohtaan.” Lokakuussa 2018 yt-neuvottelujen jälkeen kaksitoista henkilöä irtisanottiin ja yhdeksän työsuhde päättyi toisin järjestelyin.

Tappioksi kahnauksista koitui myös se, että MPY:hyn Enfolta tullut palvelujohtaja Jani Pajari irtisanoutui kesällä 2018. ”Se lähti kun se ei kestänyt ostetun yrityksen kaverien toimintamallia”, sanoo Mettälä.

Suurimman osan asiakkuuksista MPY kuitenkin sai pidet-tyä. Samalla sen asiakaspalveluhallintakonsepti laajeni. Sanahir-viö tarkoittaa sitä, että MPY:n tarjoama IT-palvelu sisälsi enem-män kuin pelkän propellipään, jolle saattoi soittaa, jos tietokone ei tehnyt sitä mitä sen toivottiin tekevän. Toiselle tasolle toiminta nousi, kun asiakas pystyi ostamaan tietohallintopäällikön, joka

sitten hallinnoi yrityksen IT-ympäristöä. Tällä mahdollistettiin toisenlainen laskutusrakenne ja asiakas saatiin tiukemmin sitoutettua eli toisin sanoen tiukemmin koukkuun. Niin kuin Sami Pulkkinen sanoo: ”Siinä mielessä olen sitä mieltä että se oli hyvä kauppa, vaikka integrointi ei onnistunut täydellisesti.”

Vuosikymmenen loppua kohden IT-palvelujen kannattavuus alkoi nousta. Sami Pulkkinen analyysissä syiden ketju avautuu. MPY:n IT-palvelut suunnattiin vähintään 50 hengen yrityksille. Kun yritykselle tuli uusi työntekijä, HR tai IT-osasto tilasi hänelle laitteen MPY:ltä. MPY toimitti koneen valmiiksi esiasennettuna firman ohjelmilla ja logoilla, niin että uusi työntekijä pääsi heti töihin. Usein laitteet oli hankittu leasing-sopimuksella, jolloin ne uusittiin automaattisesti elinkaaren lopussa. Aluksi prosessi oli hyvin manuaalinen: suuri tiimi käsitteli tikettejä ja sähköposteja, mikä söi kannattavuutta. 2010-luvun lopulla MPY panosti automaatioon ja rakensi portaalin, jossa asiakas pystyi itse tilaamaan laitteet ja palvelut. Kun manuaalista työtä saatiin vähennettyä ja prosessit standardoitua, kannattavuus parani selvästi.

”Keskeisenä tavoitteena oli kehittää sellainen palvelu jossa oli parempi lisäarvo asiakkaalle, mikä pyrkii tässä arvopinossa kiipeämään ylöspäin”, sanoo Seppo Ruotsalainen. ”Pelkästä asennustoiminnasta konsultatiivisiin lisäarvopalveluihin, siihen suuntaan. Sen tyyppisiä hankkeita tehtiin ja vietiin eteenpäin. Eteenpäin päästiin.”

Keväällä 2019 osuuskunnan hallituksessa virisi keskustelu yrittäjäyrityksen muuttamisesta. Hallituksessa vahvistui näkemys, jonka mukaan MPY:n bisneksen kaksi päähaaraa, ICT-liiketoiminta ja verkkoliiketoiminta erosivat niin paljon toisistaan, että niiden eriyttäminen kahteen eri yhtiöön olisi tarkoituksenmukaista. Verkkoliiketoiminta oli alueellista ja pääomavaltaista ja erosi liiketoimintalogiikaltaan, johtamiseltaan, markkina-alueeltaan ja pääomatarpeiltaan ICT-liiketoiminnasta. Jos ne sijoitettaisiin kumpikin omiin yhtiöihinsä, liiketoiminnan johtaminen, pääomien kohdentaminen ja talouden seuranta molemmissa helpottuisivat. Konsernihallinto puolestaan sijoitettaisiin MPY Osuuskuntaan.

Hallitus päätti kokouksessaan 18. kesäkuuta ryhtyä valmistelemaan liiketoimintojen eriyttämistä.

Kaksi päivää ennen tätä kokousta toimitusjohtaja Pekka Mettälä irtisanoutui. Asiat liittyivät osittain toisiinsa.

Lähtöön vaikuttaneet tekijät olivat kasautuneet. Ensiksi oli osuuskunnan hallituksen työn painottuminen muualle. Niin

kuin 2019 hallitukseen tullut Juhana Tikka muistaa, 90% ajasta käytettiin osuuskuntatoimintaan, osuuskuntalakiin ja hallinnollisiin kysymyksiin ja oikeudenkäynteihin. Aikaa jäi hyvin vähän käsitellä varsinaista liiketoimintaa tai esimerkiksi strategista suunnittelua emoyhtiötasolla.

Toiseksi oli liiketoimintojen eriyttäminen, jota Mettälän mukaan erityisesti hallituksen puheenjohtaja Seppo Ruotsalainen ajoi voimakkaasti. Mettälä näki sen kolmen johtajan mallina, hallintohimmelinä, turhana kerroksisuutena. Hänen vahvuutensa olivat muualla, hän halusi, että keskityttäisiin asiakkaisiin. ”Mä en vaan uskonut siihen rakenteeseen”, Mettälä sanoo. ”Mä uskon aina suoraan toimintaan.”

Seppo Ruotsalaisen mukaan Mettälä vastusti sitä, että häneltä olisi mennyt toisen firman toimitusjohtajuus, hän ei enää olisikaan ollut isomman kokonaisuuden toimitusjohtaja. ”Vaikutusmahdollisuudet ja vastuu pienenivät. Se ei olisi vienyt hänen omaa kehitystään eteenpäin sillä tavalla kuin hän oli odottanut”, Ruotsalainen sanoo.

Kolmanneksi Mettälä oli saanut headhunterilta soiton, jossa tarjottiin Grano-konsernin toimitusjohtajuutta. Se oli mahdollisuus, johon Mettälä tarttui.

Mettälä huomasi, että hallituksessa yllätyttiin ja myös loukkaannuttiin hänen lähdöstään. Eräs kommentti jäi mieleen: ”Jouko Vuoti sanoi mulle, että jaa, sä oletkin kaveri joka myy selkänahkaansa neliömetreittäin. Se oli hyvä kommentti. Toisaalta täytyy ajatella, että hyvä että olivat pahoillaan. Se tarkoitti sitä, että olivat tykänneet mun kanssa tehdä hommia, ja oli hyviä juttuja saatu aikaan.”

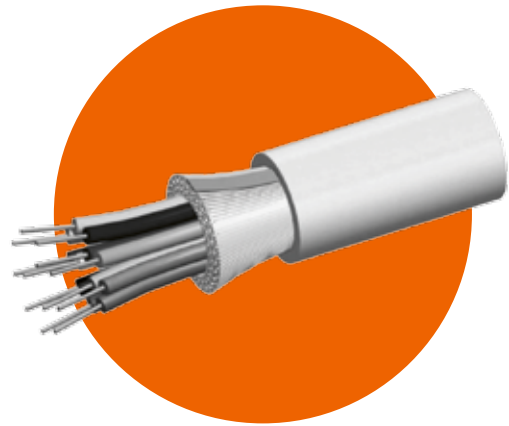
Lähdön syyt olivat kuitenkin laajemmalla. Pekka Mettälä koki, että omistajataholla ei ollut yhteistä tahtotilaa yhtiön kehittämiseksi. Lopulta ristiriita tiivistyy kahden kulttuurin eroon. Pitikö MPY:n olla paikallinen tai maakunnallinen yritys, jonka tuotama hyvä tulee paikallisten eduksi, vai onko se valtakunnallinen yritys, jonka menestys ei samalla tavalla auta seutukuntaa ja sitä yhteisöä, joka on osuuskunnan jäsenistö. Paikallinen osuuskuntatyyppinen omistajuus ei sovi kasvuhakuiselle IT-firmalle, ellei omistajastrategia ole selkeästi määritelty. Oli ilmeistä, että näin ei MPY:ssä ollut. Pekka Mettälän visioimalla IT-tähtiyrityksellä oli sille sopimattomat omistajat.

16

Kisa valokuidusta

”Se mikä siellä tuotti, oli perinteinen telecom-maailma.”

(SEPPO RUOTSALAINEN)



Keväällä 2019 MPY Osuuskunnan hallituksen jäseneksi valittiin Kaakon Viestinnän toimitusjohtaja Juhana Tikka. Sitä ennen Tikan kosketus MPY:hyn oli ollut suhteellisen vähäistä, vaikka Tikan suvun ja MPY:n yhteys muuten olikin peräisin kaukaa. Medialiiketoimintaa tunteva Juhana Tikka oli kutsuttu sparraajaksi joihinkin palavereihin, joissa kehiteltiin hänen mukaansa suhteellisen lennokkaita ideoita. Hän oli kuunnellut hallituksessa olevan setänsä Ilkka Tikan, Länsi-Savo Oy:n toimitusjohtajan, tuskailua meneillään olevista oikeusprosesseista ja osuuskunnan hallinnosta sekä kuinka pieni on MPY:n tulevaisuudesta kiinnostunut paikallinen yritysomistajien joukko. ”Ilkka on osaltansa yrittänyt varmistaa, että osuuskuntakokouksiin on tullut keskeisten paikallisten omistajien edustus ja päätösvalta pysyy omalla alueella eikä ulkopuoliset sijoittajat vie tätä ihan 100-o”, Juhana Tikka sanoo. ”Se oli minun käsitys MPY:stä. Melko passiivinen ja hajanainen omistajarakenne.”

Juhana Tikka joutui hallituksen jäsenenä tutustumaan oikeusjutun ja osuuskuntalainsäädännön yksityiskohtiin, mutta samalla tuli tutuksi myös MPY:n ydinliiketoiminta, verkon rakentaminen. Sen luonne oli muuttunut verrattuna niihin aikoihin, jolloin Reima Huttunen muovasi Myppi-lehdessä klassista motivaatiopuhetta kirkon rakentamisesta alan sanastoon sopivaksi: ”Rakennan verkkoa.”

Oli vuosi 2021 eli Tikan hallitukseen tulosta oli pari vuotta, kun eräänä päivänä Tikan kotitalon yläkerran ovikello soi. Kaikki oli-

vat alapihan puutarhassa eivätkä kuulleet soittoa. Hetken kuluttua joku kolkutti alaovea. Puheille pyrkinyt henkilö oli kilpailevan valokuituyrityksen sitkeä liittymämyyjä. Arkinen tapahtuma oli sen verran selvä signaali muutoksesta, että seuraavaan hallituksen kokoukseen Juhana Tikka toi viestin: ”Nyt ne ovat sekä yläovella että alaovella. Jos me meinataan tehdä jotain, niin pitää tehdä nopeasti.”

Oiva Turpeisen kirjoittaman Telen historiateoksen *Yhdistämme* alkusanoissa toimitusjohtaja Aulis Salin kirjoitti: ”Uusoptinen kausi on tuonut asiakkaiden ulottuville käytännössä estottoman tietoverkon. Tietokoneiden ja optisten verkostojen avulla muodostetaan nyt uudentyypisiä ihmisläheisiä ajasta ja paikasta riippumattomia terveys-, turva-, viihde- ja yritysten monitietopalveluita.”

Niin kuin teknologian historiaa käsittelevissä teoksissa säännönmukaisesti käy, tulevaisuus on lupauksia täynnä. Vuonna 1996 Salinin visiossa utopia samastuu valokuituverkkoon, joka on yhtä aikaa ihmisläheinen ja esteetön, ehkä myös estoton. Utopian jalkauttaminen vaatii kuitenkin tekijöiltään istumista lukuisissa kahvipöydissä, joissa kuvattujen palveluiden etuja ja kustannuksia punnitaan.

Uuden ajan nopeimpana ja tehokkaimpana tiedonsiirtoyhteytenä pidetään optiseen signaaliin perustuvaa valokuitua. Se peittoaa perinteiset kuparikaapeliin ja radiotaajuuksiin perustuvat yhteydet nopeudessa ja vakaudessa, ei ole yhtä altis häiriöille, on energiatehokkaampi ja kestävämpi ja sen kapasiteetti on ylivoimainen. Suomessa ensimmäiset kokeelliset valokuitukaapelit otettiin käyttöön 1979, seuraavalla vuosikymmenellä alettiin rakentaa kuitupohjaisia runkoyhteyksiä. Mikkeliissä ensimmäinen kuituyhteys rakennettiin keskustan ja Rantakylän välille ja se on edelleen käytössä. 1990-luvulla operaattorit rakensivat runkoyhteyksiä ja hiljalleen syntyi myös valokuitupohjaisia tilaajaverkkoja. Vuosituhannen alussa alkoi kehittyä kuntia ja kuntalaisia yhdistävä valokuituinfrastruktuuri.

MPY:n verkonrakennus eteni nopein askelin 2010-luvun jälkipuoliskolla. Myyntijohtaja Juha Putkosen tehtävä oli tutkia, tiedustella, tunnustella ja tutustua niin maastoon kuin ihmisiinkin. Hänen oli sovitettava kuntien ja MPY:n edut, jotta kuituinvestoinista päättäminen ja sen lukuisat työvaiheet pääsivät liikkeelle.

Laajemman kuiturakentamisen päänavaus Mikkeliissä oli ollut pilottiprojekti, jossa Pertunmaa kuidutettiin. Palveluiden siirtämistä tietoverkkoihin voimakkaasti ajanut viestintäministeri

Suvi Lindén ajoi valokuidun saamista kaikkien ulottuville. MPY voitti maakuntaliiton kilpailutuksen peitoten Telian. Länsi-Savo kirjoitti 2. helmikuuta 2010: ”Verkko ei yllä kaikkialla talon seinään, vaan suunnitelman mukaan enintään kahden kilometrin pituisen, kiinteän ja langattoman tilaajayhteyden päähän. Nopeiden yhteyksien piiriin arvioidaan saatavan noin 500 kotitaloutta ja 1 500 vapaa-ajan asuntoa.” Mutta niin kuin Juha Putkonen sanoo, projekti oli oppitunti siitä miten verkkoa ei kannata rakentaa: ”Se on meidän ylivoimaisesti heikoin kuitukeissi.” Projekti oli raamitettu siten, että sen piti ulottua vähintään kahden kilometrin päähän jokaisesta vakituisesta rakennuksesta. Siitä tulikin hyvin kallis.

Seuraava kunta, joka kilpailutti kuituverkkonsa oli Hirvensalmi. Speksit olivat samat. Putkoson muistikuvan mukaan kukaan ei tehnyt tarjousta. Verkkopäällikkö Jukka Lampisen kanssa Putkonen istui Hirvensalmen kunnanjohtajan kanssa luomassa mallia, jossa edettiin taajamien kautta. Kun taajama saadaan kuidutettua, elinvoima pysyy siellä. Sen jälkeen jollakin hankkeella on mahdollisuus laajentaa verkkoa.

”Hirvensalmi kilpailutti maakunnan avustuksella meidän toimintamallin”, Putkonen sanoo, ”ja sillä lailla suurin osa Etelä-Savon laajakaistahankkeista toteutettiin.”

Yhteistyökeinoja oli haettava energiayhtiöiden kanssa. Verkkopuolen oli oltava koko ajan hereillä siitä missä sähköyhtiöt kaivoivat, sillä yhteistyöllä kaapelin metrihinta putosi merkittävästi.

Monessa kuituprojektissa Putkosella on ollut hyötyä aktiivisuudesta yrittäjäjärjestössä, kauppakamarissa, liikemiesseurassa ja vapaamuurareissa. Erityinen bonus on urheilutausta. Kun pelaa kaukalopalloa, muodostuu oma verkosto, kun golfia, tulee oma porukka, hiihtämällä ja yleisurheilussa myös. Putkonen on urheilun takia käynyt jokaisessa kylässä monta kertaa, käynyt kaikilla urheilukentillä. Kun pitää keskustella, hän tuntee paikat. Jos joku mainitsee paikannimen, hän osaa paikallistaa sen. ”Ei saa mennä tyhjin käsin avannolle”, hän sanoo. ”Pitää tehdä läksyjä.”

Kunnanjohtajille on esiteltävä malli, sitten on sitoutettava hallitus ja valtuusto.

”Okei, miten me saadaan riittävästi päättäjiä, että saadaan päätös aikaiseksi? Piirrettiin karttoja: tuonne, tuota tien varтта, onko tää tarpeeksi pitkällä? Onkos tämä hyvä? Tuolla on tärkeä kunta-päättäjä, tuolla on yritys, sinne asti pitää ulottaa verkko. Piirrettiin Jukan kanssa niitä, ja sitten hyväksytettiin: miltäs tämä näyttää? Onkos tämä nyt hyvä? Miten pitkälti kylälle pitää mennä kui-



MPY:n Janne Korhonen ja Juha Putkonen allekirjoittamassa laajakaistahankesopimusta Kangasniemen kunnanjohtajan Kimmo Kainulaisen ja hallintojohtaja Sari Linturi-Sahlmanin kanssa marraskuussa 2022.

KUVA: KALEVI TIITINEN/LÄNSI-SAVO

dulla, että siellä saadaan tietty juttu aikaiseksi. Kun se ei voi mennä tonne asti. Miten selitetään kimpassa, että valitettavasti ei nyt, mutta jos joskus.”

Ruohonjuuritekemistä. Ja vatsan pitää kestää kahvia.

Putkonen pitää Juvaa yhtenä parhaista tapauksista. Ensimmäisellä kerralla hanke ei mennyt maaliin, valtuusto hylkäsi sen äänin 16–15. Jälleen Putkonen istui juvalaisten kanssa pöydän ääreen, kävi valtuuston kokouksessa. Jukka Lampinen oli mukana, kun tarvittiin teknistä asiantuntemusta. Kyllä se näin menee, hän sanoi ja nyökkyteli. Seuraavana vuonna onnistui.

On osattava ajatella, mikä kunnalle on tärkeää, on oltava tietyllä tavalla hattu kourassa, mutta samalla korostettava, että tietoliikenneinfra on tärkeä elinvoimatekijä. Projektit ovat pitkiä. Joutsasta Putkosella löytyy ensimmäinen merkintä vuodelta 2015, jolloin hän soitti kunnanjohtajalle. Verkko rakennettiin vuonna 2021.

Hirvensalmen jälkeen tulivat Juva, Puumala, Mäntyharju ja Kangasniemi. Sitten edettiin Mikkelin vanhoihin kuntataajamiin. Anttola, Otava, Ristiina, Haukivuori ja Suomenniemi olivat mukana niin kutsutussa kyläverkkohankkeessa. Tästä uutisoitiin elokuussa 2016, ja jo viikon päästä Länsi-Savo tiesi kertoa, että Pieksämäelle oli tulossa MPY:n laajakaista: ”MPY Palvelut, Pieksämäen kaupunki ja kaupungin vuokraloyhtiöitä isännöivä Pieksämäen Haka solmivat sopimuksen laajakaistaverkosta tiistaina.” Kun kaupunki sitoutui vuokraloyhtiön verkkoon, se samalla toimi ankkuriyhtiönä. Riittävän kokoiset taloyhtiöt ja kerrostalot olivat MPY:n fokuksessa.

Näitä työmaita seurasivat Varkaus, Leppävirta ja Suonenjoki.

Aiemman Finnet-yhteistyön aikana toimiluvan saaneet puhelin-yhtiöt toimivat pääosin omilla alueillaan, joita ei kilpailun mukaan tultua kuitenkaan virallisesti sovittu, jotta välttyttäisiin kartelli-syytöksiltä. Etelä-Savossa Juva ja Puumala olivat MPY:n toiminta-alueella, kun taas Rantasalmi ja Sulkava Savonlinnan BLC:llä. Etelän Kuortin jälkeen alue vaihtui Päijät-Hämeen Puhelimen alueeksi. Kuiturakentamisen aikana rajat ovat rakoilleet, joten esimerkiksi Varkaudessa BLC kilpailee MPY:n kanssa.

Sami Pulkkisen mukaan Varkaus on esimerkki siitä, miten investoinnin takaisinmaksuaika lasketaan. MPY löysi Varkaudesta keskusta-alueen, jossa ei ollut muita toimijoita. Piti saada riittävän monta ankkuriasiakasta, esimerkiksi kunnan vuokralot mukaan. Rakentaminen tapahtuu tiiviillä alueella, verkko saadaan toimimaan, taloyhtiöiden liittymismaksut ja laskutus heti rullaamaan, silloin investointi maksaa itsensä takaisin 6–7 vuodessa.

Tämä on se toimintamalli, jonka varassa MPY:n verkkorakentaminen toi tasaista tuottoa. Samalla on huolehdittu myös mobiilikäisemasverkostosta. Sen vuokraaminen isoille operaattoreille toi myös tasaista tuottoa.

Niin kuin vuosikausia Länsi-Savoon MPY:stä kirjoittanut toimittaja Mikko Kontti sanoo: ”Se on näyttänyt koko ajan sellaiselta vakaasti puksuttavalta junalta.”

Mutta 2020-luvun taitteessa bisneslogiikka muuttui aivan toisenlaiseksi. Sille voi halutessaan osoittaa syyn, johon riittää yksi sana: Nokia.

Suomessa on pitkä perinne siihen, että luotetaan mobiiliyhteyksiin. Nokian ainutlaatuisen vahva asema loi luottamuksen siihen. Esimerkiksi vuonna 2016 mobiilitiedonsiirron määrä Suomessa kasvoi 65 % suhteessa edellisen vuoden tiedonsiirtomäärään. OECD:n tutkimus vuodelta 2017 kertoi, että suomalaiset käyttivät internetiä mobiililaitteillaan ylivoimaisesti eniten. Suomalainen kulutti keskimäärin 11 gigatavua dataa kuukaudessa, kun OECD:n keskiarvo oli 1,9 gigaa. Yhdellätoista gigalla katselee yhtä monta tuntia sarjoja tai elokuvia suoratoistopalvelussa. Erona muihin maihin on sekin, että Suomessa operaattorit laskuttavat liittymän nopeudesta, kun muualla hintojen porrastus perustuu yleensä datamäärään.

Verkossa liikkuvan datan määrä on lisääntynyt jatkuvasti. Kodeissa saattaa pyöriä lukuisia verkkoon kytkettyjä laitteita peleistä puhelimiin ja tabletteihin, läppäreihin ja televisioihin. Entiset siirtonopeudet, entinen kapasiteetti ei tulevaisuudessa riitä. Mobiilin vahvuus muuttuu silloin riipaksi, sillä samalla on laiminlyöty kiinteiden yhteyksien rakentaminen. Valokuituverkossa jokaiselle käyttäjälle tulee oma yhteys, kun taas langattomassa mobiiliverkossa tukiasemakohtaista kapasiteettia jakavat kaikki alueen käyttäjät. Siksi Suomen keskustelussa painottuvat kapasiteettivaje ja tietoliikennenopeudet, kun taas kiinteän verkon aiemmin kattavaksi rakentanut Ruotsi keskustelee palveluista.

Vuonna 2020 MPY:n konsernirakenne oli uudistettu, kun bisneshaarat oli eriytetty.

MPY Osuuskunnan toimitusjohtajaksi tuli kesäkuussa ohjelmistoyritys Qt Companysta Juha Håkämies. Saman vuoden alusta MPY Telecomin toimitusjohtajana aloitti aiempi Telecomin liiketoimintajohtaja Matias Bauer. MPY Osuuskunnan hallituksen johtoon valittiin elokuussa eroilmoituksensa jättäneen Seppo Ruotsalaisen tilalle aiemmin OP Ryhmän pääjohtajana toiminut vuorineuvos Reijo Karhinen.



Kaapelityömaa Mikkelissä.
Kuva: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO

Näillä voimilla rakennettiin ja hyväksyttiin joulukuussa 2020 kasvustrategia, jonka mukaan MPY:n tuli vahvistua paikallisesti ennen kuin se pystyisi uskottavasti operoimaan valtakunnan tasolla. Säilyttävää strategiaa oli jo kokeiltu, uudet rekrytoinnit painottivat kasvua. Telecom oli vaikeassa tilanteessa, sillä markkinakilpailu oli kiristymässä. Koska MPY:n tärkein varallisuus oli verkoissa, hallitus korosti sitä, että sen oli koko ajan oltava tietoinen siitä milloin verkon arvo on huipussaan.

Kilpailun vaikutus näkyi jo kiireenä, jolla Mikkelin kaupunkialuetta alettiin kuiduttaa. Uusitusorganisaatiossa Telecomin palvelujohtajana toiminut Juha Putkonen muistaa jo vuonna 2016 budjettia tehtäessä ehdottaneensa toimitusjohtaja Mettälälle Mikkelin kuiduttamista. Verkkoja oli rakennettu monta vuotta, mutta oma verkko oli huonossa kunnossa ja pian sen kapasiteetti ei enää riittäisi. Siinä vaiheessa asia kaatui siihen, että verkkoa modernisoimalla ei saisi yhtään uutta asiakasta toisin kuin uusilla alueilla.

Kilpailijana valokuitumarkkinoilla olivat 2010-luvulla olleet pääasiassa vanhat tutut Elisa ja Telia. Kesällä 2020 alkoi tapahtua uusia asioita. Asiakkuus- ja markkinointijohtaja Elisa Ketomaa oli kuullut, että Capmanin omistama vastaperustettu Valokuitunen kiersi jo kolkuttelemassa omakotitalojen ovia. Näihin aikoihin sijoittuu myös Juhana Tikan kokemus kovasta kuitukauppiasta. Enää ei luettu asiasta Kauppalehdestä, toiminta oli jo fyysisesti ovilla ja kynnyksillä. Valokuitunen ilmoitti investoivansa 200–300 miljoonaa suomalaisiin valokuituyhteyksiin. Mediaan päätyi rehvakkaita kommentteja, että ennen loppuvat kaivinkoneet Suomesta kuin heiltä rahat.

Heinäkuussa Matias Bauer sanoi Länsi-Savolle: ”Suomi elää mobiilihypetystä, mutta mobiiliverkko ei riitä, ellemmme saa kuituverkkoa siihen. Emme pysty ottamaan tulevaisuuden palveluja käyttöön. Digiloikka lyhenee.”

Elisa Ketomaan mukaan toimitusjohtaja soitti hänelle eräänä iltapäivänä puoli kolmelta ja kertoi, että seuraavan päivän hallituksen kokoukseen tarvittaisiin jonkinlainen suunnitelma. Johtoryhmässä asiaa oli jo pohdittu, suunnitelmia oli olemassa. Ketomaa kasasi kalvot nopeasti. Mikkelin kuiduttaminen alkoi pikavauhdilla.

Valokuitusen jälkeen markkinoille tulivat ruotsalaisen EQT:n omistama Global Connect ja hollantilaisen DIF Capital Partnersin Valoo. Takana oli pääomasijoittajia eli resursseja riitti. Pientaloille tarjottiin tuhansien arvoista liittymää hintaan 0€, ja kun näin tapahtui, kilpailijoiden oli pyrittävä samaan.

Liittymämaksun poistuminen tekee firmalle ison loven tulokseen. Pääomasijoittajataustaiset yhtiöt pystyvät kuitenkin toimimaan tappiolla. Liiketoimintamalliin kuuluu kohdeyhtiön kasvattaminen esimerkiksi 8–10 vuoden ajan, sen jälkeen yhtiö myydään. Kaikki verkon liittymät ja sen ympäristössä olevat valmiudet lisäävät yhtiön arvoa. Ruotsissa vastaava kehitys on johtanut myynnin jälkeen hintojen nousuun. Finnetin Jarmo Matilainen, entinen MPY:n toimitusjohtaja, lohdutti kuluttajia HS:n haastattelussa 2024: ”Jos ostaja on perinteinen teletoimija, hinnat eivät välttämättä nouse. Meillä on kuitenkin huonoja esimerkkejä sähkömarkkinoiden verkoista. Toivotaan, että samanlaisia yllälyöntejä ei tapahdu.” Viittaus liittyi sähkönjakeluyhtiö Carunaan.

Vuosikymmenen alussa MPY Telecomilla oli käynnissä kampanja ”Rakastu paikalliseen”. Slogan näkyi firman tiedotteissa logon vieressä sydämellä koristeltuna. Brändi-identiteetti on siinä määrin miellyttänyt Telecomin väkeä, että mainosteipit ovat pysyneet Mikonkadun ikkunassa näihin päiviin. Kamppailu paikallisten palveluiden puolesta oli ja on yksi osa MPY:n kaltaisten toimijoiden maailmaa. Viestintäteknologian murros tuo kaiken kuluttajalle lähemmäs, mutta samalla alueellinen elinvoima kiihtuu ja palvelut katoavat keskittämisen, kasvattamisen ja bisneskielellä konsolidaation nimissä yhä kauemmaksi. Poliitiikan tutkimuksessa sama prosessi tunnetaan nimellä *etäisyyden politiikka*. Tutkija Johanna Vuorelman määritelmä soveltuu myös tähän yhteyteen: ”Kansalaisten etäisyys julkiseen valtaan kasvaa lähellä sijaitsevien julkisten palveluiden kiihtyvän katoamisen myötä. Mitä kauemmaksi palvelut keskitetään, sitä vaikeampaa kansalaisen voi olla ymmärtää, mikä julkisen vallan merkitys on ja miksi siihen pitäisi luottaa.”

Finnet-aika, jolloin yhtiöt olivat toimineet kohtuullisen rauhassa omalla toimialueellaan, oli loppumassa.

17



Päätösten aika

”Heitin syöttejä, että jos jäsenet tarttuisivat näihin vihjeisiin ja kysyisivät tarkemmin, mutta eivät kysyneet.”

(REIJO KARHINEN)

Oli keskiviikko, 15. kesäkuuta vuonna 2022, Reijo Karhinen nousi ylämäkeä kohti parkkipaikkaa Sahanlahden lomakeskusten kokoustila Artturista ja ajatteli, että oli kokenut jotain ensimmäistä kertaa elämässään. Karhisella oli takanaan pitkä ura toimitusjohtajana, pitkä ura erilaisissa hallituksissa, ja nyt hänen mieleensä tuli takauma jostain, minkä oli monia kertoja lukenut lehdistä. Se liittyi omistamiseen, omistusjärjestelyihin, yhtiöön liittyviin suunnitelmiin.

Sahanlahti tihkui ajan kerrostumia, historiaa. Nykyisen matkailukeskuksen paikalla oli vielä 1930-luvulla viimeisiä vuosiaan elänyt saha. Kahdensadan vuoden toimintansa aikana Puumalan saha oli nähnyt tukkilaisten keväisen saapumisen ja tukkien las-kun ränniä pitkin Saimaaseen yläpuolen vesistöä. Se oli kokenut monia omistusjärjestelyjä perustaja Johan Wilhelm Weinanderin ja viimeisen omistajan Enso Gutzeitin välillä.

Karhisen takana avautui näkymä etelään Saimaan Kosken-selälle. Maisema oli vielä edellispäivänä ollut häikäisevä, kun Karhinen oli tullut Sahanlahteen, mutta nyt oli pilvistä ja tihuutti vettä, vaikka olikin melkein kahdeksantoista astetta lämmintä.

MPY:n kaksipäiväinen työpaja Sahanlahdessa oli juuri päätynyt, kello läheni viittä iltapäivällä. Ratkaisevat linjapäätökset MPY:n tulevaisuuden suhteen oli tehty, mutta tämä asia vaivasi Karhista. Monet kerrat hän oli lukenut lehdestä, miten oli

uutisoitu hallituksen ja toimitusjohtajan teiden eroamisesta ja kuinka syyksi on mainittu erimielisyys yhtiön strategiasta. Mahdoton tilanne, hän oli aina ajatellut. Hänen maailmassaan yhteiseen toimintaan ja yhteiseen strategiaan kasvettiin. Nyt hän oli juuri henkilökohtaisesti kokenut tällaisen erimielisyyden ja todistanut, miten MPY:n toimitusjohtajan Juha Häkämiehen ja MPY Osuuskunnan hallituksen näkemykset strategisista päätöksistä erosivat jyrkästi toisistaan.

Sahanlahden maisemiin, tunnelmiin ja siellä tehtyihin päätöksiin vienyt kehityskaari alkoi kaksi vuotta aikaisemmin. Sinä aikana emoyhtiön hallitus otti tiukemman otteen MPY:stä. Sahanlahdessa näkyi sen tahtotila.

Vuoden 2020 mittaan MPY Osuuskunnan hallituksen puheenjohtajan Seppo Ruotsalaisen ja muiden hallituksen jäsenten välille kehittyi erimielisyyttä. Ruotsalainen halusi muokata kokonaisuutta suuntaan, joka ei miellyttänyt kaikkia jäseniä.

Yksi hankauksen aihe oli uuden toimitusjohtajan valinta. Pekka Mettälän lähdön jälkeen kesäkuusta 2019 vt. toimitusjohtajana oli ollut Esa Matikainen, joka oli ollut hallituksessa 2014–2017, tunti yhtiön hyvin ja oli kokenut IT-alan osaaja. Ruotsalaisen vetämä kolmihenkinen työryhmä apunaan konsulttiyhtiö JFP Executive Searchin Risto Wahlroos haravoi ehdokkaita.

Helmikuussa 2020 hallituksen kokouspöytäkirjassa oli merkintä: ”Ruotsalainen avasi rekrytointitilannetta. Prosessia jatketaan ja uusia kandidaatteja on haastatteluissa”.

Maaliskuun 20. päivänä oli seuraava hallituksen kokous. Koko Suomi oli tuolloin siirtynyt etätilaan. Koronavirus oli levinnyt maassa maaliskuun aikana, ensimmäisestä suomalaisuhrista raportoitiin juuri kokouspäivänä. Se, kuten kaikki tulevatkin kokoukset aina kesään 2021 asti järjestettiin Teams-yhteydellä.

Edellisenä päivänä hallituksen jäsenet saivat sähköpostia, jossa oli Juha Häkämiehen nimi ja ansioluettelo ja yllättävä tieto siitä, että hän oli jo allekirjoittanut sopimuksen MPY:n kanssa. Häkämiehen esittely tapahtuisi puhelinyhteydellä seuraavan päivän kokouksessa.

Tilanne oli outo: hallitus haastattelisi toimitusjohtajaehdokasta, joka oli jo valittu. Tilanne olisi väistämättä muodollinen. Mistä joukosta hänet oli valittu, sitä hallitus ei tiennyt. Kipakan keskustelun jälkeen hallitus päätti, että Häkämiehen kanssa on keskusteltava uudestaan. Se järjestyi neljä päivää myöhemmin, jolloin ”toimitusjohtajaehdokas Juha Häkämiestä haastateltiin videoyhteyden välityksellä”, niin kuin pöytäkirja kertoi. Sen jälkeen

hänet valittiin MPY Osuuskunnan toimitusjohtajaksi 1.6.2020 alkaen.

Ruotsalaisen mukaan osuuskunnan hallituksen kokouksessa oli sovittu, että toimikunta valmistelee toimitusjohtajavalinnan ja hoi-taa valintaprosessin. Työn tuloksena hallitukselle esitellään yksi kandidaatti. Päätöksen kyseenalaistaminen oli Ruotsalaiselle pet-tymys. Hänelle menettelytapa oli tuttu yritysmaailmasta. ”Ei siellä mitään pitäjäkäräjiä pidetä asian tiimoilta”, Ruotsalainen sanoo.

Ari Liikasen ja Juhana Tikan mukaan hallitus ei antanut Ruotsa-laiselle tai työryhmälle mandaattia valita toimitusjohtajaa. ”Sepon tapa oli, että hän puheenjohtajana piti lankoja käsissään, ja me muut hallituksen jäsenet jarrutettiin hänen toimiaan.” Se näkyi kokouksissa, joihin asiat saattoivat tulla pöydälle valmisteltuina ja päätettyinä. ”Välillä kun luki esityslistaa, niin mietti että mitähän on jo etukäteen päätetty”, Liikasen sanoo.

Konflikti Ruotsalaisen ja hallituksen välillä kärjistyi kesällä. Hallitus perusti työryhmän, jossa käsiteltiin hallituksen jäsen-määrää koskevaa sääntömuutosta. Ruotsalaisen päämääränä oli edetä ketterämpään päätöksentekoon, johon seitsemän henkilön hallitus oli liian raskas. Ruotsalainen esitti viisijäsenistä hallitusta, työryhmä päätyi esittämään lukumääräksi 5–7. Hallituksesta ei kuitenkaan löytynyt yksimielisyyttä sääntömuutokseen.

Tuossa vaiheessa MPY:n hallituksessa olivat Ruotsalaisen lisäksi Mikkelin kaupungin hallintojohtaja Ari Liikanen, Keski-suomalaisen kuluttajaliiketoiminnan johtaja Juhana Tikka, Järvi-Suomen Energian toimitusjohtaja Arto Pajunen, Mikkelin yliopistokeskuk-sen pääsihteeri Matti Malinen, pitkään SOK:ssa toiminut osuus-kaupan tuntija Jouko Vuoti ja tuomiokirkkoseurakunnan talous-päällikkö Tiina Snicker.

Ruotsalaisen mielestä sovitusta ei ollut pidetty kiinni. Hän päätti erota ja julkaisi aiheesta mediatiedotteen elokuun puolivälissä. Seitsemänvuotisen puheenjohtajuuden aikana MPY oli muuttunut kriisiyhtiöstä voittoa tuottavaksi yritykseksi. Ruotsalainen kehui liiketoimintayhtiöiden tiiviitä ja tehokkaasti toimivia hallituk-sia, listasi MPY:n potentiaalin ”kehittyä johtavaksi digitaalisten ja infrapohjaisten palveluiden tarjoajaksi ei pelkästään alueellisesti vaan myös laajemmin Suomessa”. Ruotsalaisen ero yhdeksän kuu-kautta ennen suunniteltua johtui mediatiedotteen mukaan siitä, että osuuskunnan hallitus ei ”huomattavaa äänivaltaa käyttävien tahojen” asettamien reunaehtojen ja toimintatapojen vuoksi pys-tynyt toimimaan sillä tasolla, joka olisi vastannut Ruotsalaisen käsitystä riittävän korkeatasoisesta hallitustyöskentelystä.

Ruotsalaisen mukaan hallituksen toiminta oli virkamiesmäistä. ”Ei siellä liiketoiminnasta ollut kokemusta eikä ymmärrystä”, hän sanoo. ”Koin olevani yksin henkilönä, joka edusti liiketoiminnallista osaamista ja kokemusta sekä IT- että telecom-alalta.” Ruotsalainen halusi mahdollistaa omistajamuutokset, tehdä MPY:stä Etelä-Savon tietynlaisen johtotähdhen. ”Tällä omistajakunnalla ja tällaisilla hallituksen jäsenpäätöksillä ei ollut mahdollista luoda menestyvää ICT-firmaa Etelä-Savoon.” Ongelman ydin oli hänen mukaansa siinä, että Etelä-Savosta ei löytynyt riittävää osaamista ja kokemusta.

Juhana Tikan mukaan Ruotsalainen ei nähnyt tarvetta vahvalle paikallisten omistajien edustukselle emoyhtiön hallituksessa, vaikka MPY:ltä puuttui jäsenomistajista koostuva hallintoneuvosto tai edustajisto. Varsinkin isommissa osuuskunnissa sellainen monesti on. Halu pienentää yhtiön hallitusta ja muuttaa se käytännössä alueen ulkopuolisista jäsenistä koostuvaksi olisi katkaissut yhteyden paikallisiin omistajiin. Laajan omistajakunnan etujen vaaliminen oli kuitenkin hallituksen ydintehtävä. Varsinaista liiketoimintaa harjoittavien tytäryhtiöiden hallitukseen oli nimenomaan nimitetty asiantuntijajäseniä tuomaan ulkopuolista osaamista ja näkemystä.

Ruotsalainen teki paljon hyvää työtä ja oikeita asioita, mutta tässä hän pyrki jyräämään näkemyksensä läpi, sanoo Tikka. Hänen tulkintansa hyvästä hallitustyöskentelystä oli viety äärimilleen siihen suuntaan, joka tuki hänen omaa kantaansa.

On hyvä muistaa, että hallitustyöskentely MPY:n kaltaisessa firmassa ei ole varsinainen kultakaivos hallituksen jäsenelle, ei Ruotsalaisen aikana eikä sen jälkeen. Kymmenvuotisjaksolla vuodesta 2014 eteenpäin MPY Osuuskunnan hallituksen jäsenen kuukausipalkkio oli noin 900 euroa ja kokouspalkkio noin 300 euroa. Puheenjohtaja sai keskimäärin 1 400 euroa kuukaudessa, jonka päälle tuli runsaan 400 euron kokouspalkkio. Hallitus kokoontui vuosittain 10–12 kertaa.

Reijo Karhinen tulee taloon

Koronapandemian takia MPY Osuuskunnan vuoden 2020 varsinainen kokous järjestettiin vasta syksyllä. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun eli Xamkin tiloissa käytettiin 22. syyskuuta 2020 erityisjärjestelyjä. Osallistujat oli turvavälein sijoitettu useampiin saleihin



Reijo Karhinen, MPY Osuuskunnan hallituksen uusi puheenjohtaja.

KUVA: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO

Risto Rouhiaisen johtama nimitystoimikunta ehdotti eronneen Seppo Ruotsalaisen ja erovuoroisten Matti Malisen ja Jouko Vuotin tilalle Xamkin tutkimusjohtaja Noora Talsia ja hallitusammatilainen Esa Matikaista. Sen jälkeen tuli laajemmin kiinnostava uutinen: kolmantena ehdokkaana hallitukseen oli kaksi vuotta aiemmin OP-ryhmän pääjohtajana eläkkeelle jäänyt vuorineuvos Reijo Karhinen.

Uransa säästö- ja osuuspankissa tehnyt Rouhiainen oli Ruotsalaisen erottua mielenkiintoisessa tilanteessa. Nimitystoimikunnan kokouksessa pohdittiin, mistä Ruotsalaisen tilalle saataisiin henkilö, joka olisi kelvollinen myös puheenjohtajaksi. Toimikunnan valtuuksiin ei kuulunut esittää hallitukselle puheenjohtajaa, sen päätöksen tekisi itse hallitus. Painoarvoltaan riittävän vakuuttava nimi oli kuitenkin haussa.

”Minä rohkaisin itseäni, sanoin että mulla olis yksi semmoinen henkilö joka täyttäisi nämä kriteerit, mitä tässä nyt edellyttämme”, kertoo Rouhiainen. ”Sanoivat että kukas se sinun mielestä olisi. Minä sanoin, että vuorineuvos Reijo Karhinen olisi se henkilö. Hänellä on hyvä painoarvo täällä Etelä-Savossa. Jos tämän tason henkilö tähän suostuisi, niin olisihan se tosi hienoa.”

Rouhiainen tunsi Karhisen hyvin. Molemmat ovat kotoisin Juvalta, Rouhiainen on Karhista muutaman vuoden vanhempi. Karhisesta tuli 24-vuotiaana Juvan osuuspankin apulaisjohtaja. Kun Rouhiainen tuli vetämään saman kylän säästöpankkia, hän huomasi, että kadun toisella puolella oli kova kilpailija. ”Yötä myöten istui siellä toimistossa”, Rouhiainen kertoo. ”Sit se lähti Varkauden toimitusjohtajaksi. Huokaisin helpotuksesta. Sen jälkeen minut valittiin Savonlinnaan säästöpankin vetäjäksi. Meni kolme kuukautta niin Reijo istui siinä kadun toisella puolella osuuspankin toimitusjohtajana. Meillä oli ihan napakat välit.” Myöhemmin miehet tekivät yhteistyötäkin osuuspankissa.

Rouhiainen delegoi alustavan tunnustelun toimikunnan toiselle pankkimiehelle, Suur-Savon Osuuspankkia johtaneelle Jari Himaselle. Voihan siitä keskustella, kuului vastaus. Rouhiainen soitti Karhiselle, välitti pyynnöstä tarkemmat tiedot MPY:stä. Karhinen kiinnostui, mutta asetti ehdon: jos hän tulee mukaan, hän ei tule hallituksen rivijäseneksi vaan puheenjohtajaksi. Nimitystoimikunnalla ei ollut valtaa päättää tästä, joten Rouhiainen järjesti osuuskunnan hallituksen kanssa kokouksen Mikkelin Klubilla. Ehdokas ja hänen ehtonsa paljastettiin. Se oli tarjous, josta ei voinut kieltäytyä. ”Kaikki hallituksen jäsenet oli sitä mieltä että esitys oli loistava”, Rouhiainen kertoo.

Juhana Tikka muistaa olleensa aluksi yllättynyt, sitten vaikuttunut, koska pitää Karhista kovan luokan yritysjohtajana, mutta kolmanneksi myös huolestunut siitä, miten tuon kaliiperin mies pystyy sitoutumaan ja miten MPY sopii hänen aikatauluunsa. Tikka nosti asian esille ja muistaa Rouhiaisen vastauksen Jos Reijo tarttuu johonkin, Rouhiainen sanoi, niin käsi lähtee ennemmin irti kuin ote irtoaa.

Lokakuun 1. päivänä 2020 MPY Osuuskunnan hallitus valitsi uudeksi puheenjohtajakseen Reijo Karhisen.

Karhinen itse muistaa valinnan jälkeisen Tapio Honkamaan kirjoituksen Mikkelin Kaupunkilehdessä. Tämä aprikoi, että kyseessä lienee vuorineuvoksen viimeinen palvelus kotimaakunnalleen. ”Saattoi olla oikeassa”, Karhinen sanoo. ”En tiedä olisiko viimeinen, mutta hyvin se varmaan kuvasi niitä tunteja.”

Karhinen toi mukanaan uudenlaiset käytännöt päätöksentekoprosessiin ja rakenteisiin. Ari Liikasen mukaan tärkeissä asioissa lähdettiin siitä, että jokainen tuo näkemyksensä esiin. Juhana Tikka sanoo, että Karhinen varmistti, että prosessi menee oikein ja että samaan aikaan esiin tulee riittävän paljon näkökulmia. Keskustelun piti olla avointa, päätöksentekomallin hallittua. Oman näkemyksensä hän toi mukaan vasta kun päätöksentekomalli oli valmis ja kaikki olivat tuottaneet siihen oman sisältönsä.

”Se on sitä vahvaa konserniajattelua”, sanoo nimitystoimikunnan puheenjohtaja Risto Rouhiainen. ”Karhisen tyylihän on hyvin määrätietoinen, sillä on agenda, sillä on suunnitelma, mutta niin kuin se on sanonut, osuuspankin johtaminen on kynällä työntämistä. Tässäkin tapauksessa huomasin sen saman tyylin: on suunnitelma ja hän kertoo siitä sopivasti ja hakee taustatukea.”

Hyvin pian Karhinen totesi, että MPY:n hallinto ja johtamisjärjestelmä oli remontoitava. Hallintomalli oli konsernin kokoa ajatellen raskas: kolme hallitusta ja kolme toimitusjohtajaa, jotka toimivat omalla tavallaan, kaikki erillään. Tytäryhtiöiden rooli oli rakennettu poikkeuksellisen vahvaksi ja emoyhtiön puolestaan hyvin ohueksi. Silti vastuu kokonaisuudesta oli emon hallituksella.

Toinen kehittelyä vaativa asia oli yhtiön strategia. Kun Karhinen oli ollut puheenjohtajana kuukauden, toimitusjohtaja Juha Häkämies esitteli johtoryhmän konseptin. Sen ydinlause oli ”paikallisesti arjessasi kaikkialla Suomessa”. Strategiassa esitettiin, että MPY tavoittelee nousevansa vuoteen 2023 mennessä johtavaksi osuuskuntakonserniksi, joka menestyy paikallisena valtakun-



Kaisu Kaarnajoki MPY:n ristikytkintilassa.

KUVA: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO



Toimitusjohtaja Juha Häkämies.
KUVA: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO

nallisena kumppanina. ”MPY kasvaa, nykyisessä liiketoiminnassaan tehostaen ja automatisoiden omaa toimintaansa, aktivoiden myynnin toiminnallisuudet ja korjaten asiakastytyväisyyteen liittyneet haasteet.”

Strategian tavoitteet ulottuivat vuoteen 2023.

Uusi hallitus ei uskonut, että tuolla strategialla tullaan selviämään. Samalla hallintorakenne oli konfliktialtis, se ei edistänyt strategista johtamista, pitkän tähtäimen suunnitelmia ja uudistumista. Karhinen muistaa, että hänen ensimmäisten kuukausiansa aikana Telecomin luottamusmiessjohdosta tihkui viestiä, että raporttoiminen emoyhtiölle olisi syytä pitää minimissä, muutamia kertoja vuodessa riittäisi.

Hallituksen kokouksessa helmikuussa 2021 Karhinen toi esiin tarpeen virtaviivaistaa hallintomallia, jotta strateginen johtaminen tulee mahdolliseksi ja voimavarat voi käyttää tehokkaasti. Hallitus päätti että puheenjohtaja tuo seuraavaan kokoukseen ehdotuksen uudesta mallista. Karhinen ja Häkämies jatkavat strategian säätämistä. Hallitus myös valmistautui tilaamaan ulkopuolelta selvityksen MPY Telecomin arvosta ja tulevaisuudesta.

*

Toimintaympäristössä oli liikettä. Maaliskuun 8. päivänä 2021 Suur-Savon Sähkön toimitusjohtaja Markus Tykkyläinen lähestyi Karhista sähköpostitse ja toivoi yhteistä palaveria yhdessä Savonlinnan BLC:n edustajien kanssa. Aihe oli hänen mukaansa sensitiivinen. Teams-kokous sovittiin saman viikon perjantaille eli 12.3.2021. Tykkyläinen tarjosi mahdollisuutta avata asiaa Karhiselle jo aiemmin, se tapahtui puhelimitse kokousta edeltävänä päivänä. Puhelun sisältö oli Karhiselle yllätys. Suur-Savon Sähkö ja BLC olivat jo pitkään rakentaneet mallia yhteisyriykestä ja kesään mennessä syntyisi yritys teleliiketoiminnan puolella. Maakunnallisesti oli kyse merkittävästi yhteistyökuviosta. Karhiselta tunnusteltiin MPY:n halukkuutta lähteä mukaan. Kun Karhinen oli omasta aloitteestaan tavannut Tykkyläisen kaksi kuukautta aiemmin tammikuussa, SSS:n ja BLC:n neuvottelut eivät olleet nousseet esiin.

Seuraavan päivänä oli kokous, jossa olivat mukana kolmen firman hallituksen puheenjohtajat ja toimitusjohtajat. SSS:n ja BLC:n edustajat esittelivät, mitä oli valmisteltu ja miten oli tarkoitus edetä. He tiedustelivat MPY:n halukkuutta lähteä mukaan, toisaalta he tunnustelivat, miten MPY reagoisi, jos SSS ja BLC

etenevät asiassa kahdestaan. Karhinen itse koki tilaisuuden lähinnä tiedotustilaisuudeksi. Hän aisti puheenvuoroista, ettei MPY:n mukaantulo todellisuudessa kiinnostanut vastapuolta.

Asiaa käsiteltiin MPY:n hallituksen seuraavassa kokouksessa maaliskuussa.

Huhtikuussa MPY:n hallitus tapasi toimitusjohtaja Tykkyläisen, joka taustoitti energiayhtiön roolia ja motiiveja Edison-hankkeeksi nimettyyn yhteisyrytykseen.

Suur-Savon Sähkön motiivi oli ymmärrettävä. Yhtiö oli jo pitkään vetänyt sähkökaapeleiden ohella runsaasti valokaapeleita maahan. Merkittävä tase-erä oli saatava tuottamaan.

MPY:ssä ehdotusta punnittiin. Se, että SSS ja BLC olivat jo näin pitkällä suunnitelmissa koettiin epämiellyttäväksi. Lisäksi taustalla oli jo Seppo Ruotsalaisen ajalta periytynyt epäily, että SSS olisi itse lähdössä teleliiketoimintaan. Hallitus kirjasi, ettei se tunnista sellaisia vetovoimatekijöitä, joilla se voisi perustella omistajille teleliiketoiminnan siirtoa yhtiöön, jossa MPY ei ole enemmistöomistaja. Ehdotus ei ollut yhtiön strategian mukainen. Vastauksessaan MPY kuitenkin korosti haluaan jatkaa yhteistyötä etenkin Suur-Savon Sähkön kanssa.

Kesäkuussa Karhinen oli kutsunut BLC:n hallituksen puheenjohtajan Jari Suomalaisen kotiinsa, ja käydyssä keskustelussa selvisi, että myöskään BLC ei ole valmis etenemään SSS:n kanssa. Myöhemmin selvisi, että yhteistyö oli kariutunut erimielisyyksiin arvonmäärityksistä. MPY:n kesäkuun hallituksen kokouksessa Edison-projektista todettiin, että keskustelut olivat seisahtuneet, ”pöytä oli puhdas”. Karhisen ja Suomalaisen tapaamisen lopputulema oli kuitenkin se, että MPY:n ja BLC:n keskusteluja yhteistyöstä, jopa fuusiosta, voitaisiin jatkaa.

Suur-Savon Sähkö perusti tytäryhtiön Järvi-Suomen Valokuitu Oy vuonna 2023.

*

Kevään 2021 aikana MPY:n strategiatyö muuttui yhä enemmän hallitusvetoiseksi. Karhisen mukaan yhtiön johto teki sinänsä hyvää työtä, mutta strategisen painopisteen piti suuntautua enemmän tulevaisuuteen. Yhtiö on pieni, ydintoiminta-alue on hiipuva, toimintaympäristön muutos nopeutuu. Oli kysyttävä, miltä se näyttää vuonna 2030 teleliiketoiminnan osalta. Kun sen suunta on ratkaistu, siitä seuraa mitä tapahtuu yrityspalveluissa.



Sähkökaappi Mikkelin Naisvuorella.

KUVA: J. P. PULKKINEN

Tulevaisuuskuvan kautta piti esittää kysymys: onko yhtiöllä luontaisia edellytyksiä toimia jäsenten etujen puolesta 2030? Johtopäätös oli tyly. ”Todettiin, että ei me tulla pärjäämään tuolaisessa ympäristössä”, Karhinen sanoo.

Saman kevään mittaan uusi suunta konkretisoitui. Hallitus päätti hyväksyä hallitukselle ja tytäryhtiöille uuden ohjesäännön, linjata tytäryhtiöiden hallitusten kokoonpanot ja hyväksyä, että nimitystoimikunta toimii myös tytäryhtiöiden nimitystoimikuntana. Viesti oli selvä. Osuuskunnan eli emoyhtiön hallitus määrittää jatkossa konsernin strategisen suunnan ja vahvistaa myös tytäryhtiöiden strategiat.

Samassa kokouksessa MPY päätti tilata Valorilta ja KPMG:ltä selvityksen MPY Telecomin verkon arvosta, strategiset vaihtoehdot arvon maksimoimiseksi ja arvion sen tulevaisuudesta.

Kesäkuun kokouksessa digitalisaatio- ja kehitysjohtaja Jani Ekman esitteli hallitukselle strategiaproessin ja aikataulun, mihin liittyi elokuun kaksipäiväisen strategia-workshopin ohjelma. Hallitus totesi, että Telecomin strategisten vaihtoehtojen välinen linjanveto oli tehtävä ensin. Se määritteli isomman linjan. Pöytäkirjasta oli nähtävissä, että hallitus kiristi otettaan: ”Todettiin että emon hallitus tekee strategian osalta linjaukset ja liiketoimintayhtiöiden hallitukset ja johto toteuttavat näitä linjauksia operatiivisesti eteenpäin. Johdon tehtävänä on kysyä ja tuoda vastauksia kysymyksiin, joita hallitus esittää.”

Samassa kokouksessa luotiin myös katse toimintaympäristöön. Savonlinnalaiskilpailija BLC oli tärkeä sekä mahdollisen yhteistyön että siellä olevien MPY:n omistusten takia. Poikkeuksellisesti analyysi oli pyydetty taluspäällikkö Sami Pulkkiselta. Vuoden 2020 tilinpäätöksen perusteella BLC:n liikevaihto oli ollut laskeva, investoinnit kuiturakentamiseen olivat samalla tasolla kuin MPY:llä, mutta eivät tuoneet samantasoista liiketulosta. BLC:n tulevaisuus riippui paljolti joulukuussa 2020 tehdystä AM Security-yrityskaupasta, jonka avulla yhtiö pyrki saamaan vahvemman aseman turvaliiketoiminnassa.

Toimitusjohtaja Håkämies puolestaan avasi Lounean tilannetta ja tarinaa. Salolaisyritys on ICT-yhtiö Canoraman oston jälkeen saman verran MPY:tä suurempi, mutta sen pelkkä telecom-liiketoiminta vastasi MPY:n koko liikevaihtoa. Håkämies ehdotti, että hän ja Karhinen tapaisivat Lounean johtoa osana strategiaproessia elokuussa.

Elokuun workshop Kyyhkylän kartanossa alkoi Karhisen päättävällä puheenvuorolla: ”MPY:n on uudistuttava. Strategia-

prosessissa on tehtävä suunnitelma uudistumiselle. Tänä on tärkeintä ymmärtää, millainen toimintaympäristö on vuonna 2030 ja mikä on MPY:n rooli ja kilpailukyky siellä.”

Hän mainitsi Etelä-Savon vanhenemisen ja väestötappion, kertoi että lukuisat alan toimijat ovat lähestyneet MPY:n yhtiöitä. ”Jos emme aktivoitu, voi käydä niin että ajaudumme jonkun toisen yhtiön haltuun”, Karhinen sanoi.

Keskustelua käytiin iltaseitsemään ja seuraavana aamuna kello yhteentoista.

Nyt tartuttiin isoihin asioihin. Jos ICT-liiketoimintaa ei saada kannattavaksi, pitäisikö siitä luopua? Jos halutaan myydä, tulisi tehdä tehostamisprojekti, jotta lukemat paranisivat. Jos Telecom myytäisiin, silloin olisi myytävä myös Yrityspalvelut, sillä eikö osuuskunnan olemassaolon oikeutus silloin lakkaisi.

Ajatus myynnistä päättyi tässä kirjatuksi ensimmäisen kerran. Sen tarkoitus tässä oli korostaa MPY:n kahden liiketoimintaluokan keskinäistä riippuvuutta.

Juhana Tikan mukaan myyntiajatus ei ollut aluksi edes kuuden ensimmäisen strategisen vaihtoehdon joukossa. ”Se lähti sieltä vähän kuin varasijalta seitsemän”, hän sanoo.

Itäpäivällä hallitus kokoontui ja päätti edetä kasvattamalla teleliiketoimintaansa kahta rinnakkaista polkua pitkin. Ensimmäisen liiketoiminnan kehittäminen nykyisellä toimialueella ja verkon rakentaminen energiayhtiöiden kanssa. Toiseksi tutkia mahdollisuuksia muodostaa yhteenliittymä teleoperaattoreiden kanssa. Hallitus aloittaa keskustelut kiinnostuksen selvittämiseksi Finnet-yhtiöiden kanssa – esimerkiksi listattiin BLC, VSP, Elmonet, Kaisanet ja JNT. Samalla johdon tulisi tutkia fuusion tai yrityskaupan mahdollisuutta yhteenliittymän perusteella ja ehdottaa MPY:n omistusosuutta tällaisessa järjestelyssä.

Samassa kokouksessa toimitusjohtaja ilmoitti käynnistäneensä talousjohtajan vaihdosprosessin ja ”totesi voivansa tukeutua talousasioissa MPY:n nykyisen taluspäällikön asiantuntemukseen kuten tähänkin saakka”. Ongelmana olivat Häkämiehen mukaan vaikeudet sisäistää uutta hallintomallia. Syyskuussa Sanna Blinnikan tilalle talousjohtajaksi tuli Sami Pulkkinen.

Jälleen poikkeuslain perusteella vasta syyskuussa järjestetyn MPY Osuuskunnan varsinaisen kokouksen Karhinen aloitti vuoden 2030 tulevaisuuskuvalla. Yhteisenä pointtina oli se, että MPY:n toimintaa haastetaan useasta suunnasta. Tietoliikenteen kasvaessa sekä tele- että ICT-ala jatkavat keskittymistään, digitalisaatiopalveluiden ja -ratkaisujen kysyntä kasvaa, alan osaajapula

pahenee ja Etelä-Savon väki vanhenee ja vähenee. Jotain oli tehtävää.

Telecomin asiakkuusjohtaja Elisa Ketomaan mieleen on jäänyt Karhisen luoma vaikutelma: ”Muistan yhden osuuskunnan kokouksen, jossa Karhinen sanoi, että muutoksia tarvitaan, ja jos meillä ei ensi vuonna tähän aikaan ole mitään uutta kerrottavaa, niin hallitus on epäonnistunut. Se jäi mulla kieppumaan mieleen. Okei, nyt tulee jotain mullistavaa.”

Uusi strategia

Syksyn kokouksissa hallitus jatkoi strategian käsittelyä. Pohjana oli runsaasti dataa: päivitetty tulevaisuuskuva, tytäryhtiöiden keskeiset hankkeet ja riskianalyysi, strategian tukena käytetyt mittarit ja niiden tavoitearvot. Neuvottelut yhteistyöstä BLC:n ja Kajaa-nin Kaisanetin kanssa eli projektit Norppa ja Kuutti jatkuivat. Suur-Savon Sähkön kanssa molemmilla osapuolilla oli halukkuutta yhteistyöhön, mutta se olisi edellyttänyt kummaltakin luopumista jostain perustavoitteista. Eteneminen ei ollut mahdollista.

Norppa eli yhteistyö BLC:n kanssa oli liikahtanut jo kesäkuussa Karhisen ja BLC:n hallituksen puheenjohtajan Jari Suomalaisen tapaamisessa. Maakunnallista yhtiötä pidettiin MPY:ssä luontevana edistysaskeleena. Marraskuun alussa asia eteni. MPY:n ja BLC:n edustajat tapasivat 3.11. Sahanlahdessa, keskustelunaiheena olivat yhteistyömahdollisuudet, jopa fuusio. MPY:n edustajille jäi käsitys, että ”molemmilla oli intressi jatkaa keskustelua”, niin kuin hallitukselle toimitettuun raporttiin kirjattiin.

Kuukautta myöhemmin BLC ilmoitti järjestäneensä strategia-päivän. Sen tuloksena syntyi linjaus, että BLC halusi säilyttää itsenäisyytensä ja pitää verkkojen omistuksen itsellään. MPY:lle tämä oli pettymys. Keskustelu todettiin päättyneeksi.

Marraskuun lopussa hallitus hyväksyi konsernille uuden strategian. Sen varalta, että teleoperaattoreiden yhteenliittymän rakentaminen ei onnistuisi ”johto on tunnistanut neljä ‘varasuunnitelmaa’ lukee strategiaesityksen viimeisellä sivulla. Vaihtoehtoiset etenemismallit (Plan B) olivat: a. yhteenliittymä + energiayhtiöt, b. energiayhtiöt + ulkopuolinen rahoitus, c. fuusio, d. Etelä-Savo-yhteenliittymä.

Neljän luvatus vaihtoehdon perään tuli kuitenkin myös viides: e. liiketoiminnan myynti. Ajatus myynnistä tuli nyt esiin toisen kerran, ikään kuin sivulauseessa.

Joulukuun kokouksessa todettiin, että strategia on hyväksytty, mutta Plan B:stä jatketaan keskustelua tulevissa kokouksissa.

Alkuvuodesta 2022 hallitus totesi, että sillä on jäljellä kaksi strategista vaihtoehtoa: keskustelut BLC:n ja Suur-Savon Sähkön kanssa alueellisen telecom-yhtiön perustamiseksi, ja alueellinen laajentuminen energiayhteistyön pohjalta. Edellinen vaihtoehto ei sopinut yhteen strategisten linjausten kanssa, joten valittiin jälkimmäinen. Samalla hallitus oli kuitenkin tyytymätön tilanteeseen, sillä kun teleliikennetoiminnan yhteenliittymähankkeet vuoden 2021 lopulla hyytyivät, jäljelle jääneet ”aihiot” eivät olleet riittäviä, jotta niillä voisi kurkottaa tulevaisuuteen. Strategian toimeenpano ei edennyt tyydyttävästi.

Hallitus päätti järjestää keväällä strategiapäivän, johon velvoitti johdon tuomaan parempia ja jalostetumpia strategiaehdotuksia, ja saamaan mukaan myös ulkoisen näkemyksen MPY-konsernista osana muuttuvaa ympäristöä.

Vain kolme viikkoa näiden kirjausten jälkeen, helmikuun 24. päivänä 2022 Venäjä hyökkäsi Ukrainaan. Koko Eurooppa joutui myllerrykseen, jonka keskellä sen oli pakko pohtia vaihtoehtojaan.

Karhinen luonnehtii MPY:n silloista tilannetta: ”Johto haki vimmatusti sellaista mallia, joka toisi jatkuvuutta ja jossa MPY:llä olisi merkittävä rooli. Mikään näistä ei kuitenkaan lopunperin tuntunut uskottavalta suhteessa tulevaisuuskuvaan, että mitä tulee tapahtumaan. Liian pieneksi jäädään kaikissa näissä vaihtoehtoissa.”

Talousjohtaja Sami Pulkkinen tarkasteli Telecomin toimintaa sen marginaalisen toiminta-alueen kautta. Suuremmalla yhtiöllä kuten Elisalla olisi ollut mahdollisuus tehdä vihamielinen tulo Mikkelin alueelle ja ajaa MPY ahtaalle polkuhintaan myydyillä vanhoilla kupariliittymillä ja mobiiliyhteyksillä. ”Liika sidonnaisuus yhteen toiminta-alueeseen oli riski. Kasvun mahdollisuudet kilpailun kiristymisen takia oli aika rajalliset”, Pulkkinen sanoo.

MPY:n käymien pankkikeskustelujen kautta Pulkkiselle tuli selväksi, että kun pääomasijoittajien rahoituspaketit liikkuvat 150–200 miljoonan tienoilla, niin MPY ylsi 20 miljoonaan. Kilpailun kiristyessä MPY jäisi kyydistä. Jos MPY:n kannattavuus olisi pudonnut ja se olisi päätynyt tahtomattaan ostokohteeksi, niin silloin hinnoittelu olisi toisenlaista kuin silloin, jos oli itse aktiivisesti liikkeellä. ”Tarjotaan firmaa, kun markkina on ylikuumentumassa, niin hinta on todennäköisesti kaikista paras.”

Maaliskuun lopulla MPY Osuuskunnan varsinaisessa kokouksessa Karhinen esitti avauksena hallituksen puheenjohtajan katsauksen.

Nämä tilanteet olivat Karhiselle tärkeitä. Oli kerrottava, millaisia asioita hallitus valmistelee, vaikkei yksityiskohtiin menisikään. Selustan varmistamisella on keskeinen rooli. Hallitus on valittu ajamaan jäsenten ja omistajien etua, ja silloin tulevaisuuskuvan merkitys on keskeinen. ”Pärjätäänkö me sellaisessa maailmassa mihin se näytti olevan menossa?” Karhinen kysyi.

”Oli korostettava, että hallitus pohtii strategisia vaihtoehtoja päätyökseen”, hän sanoo. ”Ne oli todella tärkeitä ne diat mitä mä esitin osuuskunnan kokouksissa edeltävinä vuosina. Omasta mielestäni hyvin avoimesti kerroin strategiatyöstä. Heitin syöttejä, että jos jäsenet tarttuisivat näihin syötteihin ja vihjeisiin ja kysyisivät tarkemmin, mutta eivät kysyneet.”

Maaliskuun 28. päivänä 2022 näkymä tulevaisuuteen näytti Karhisen dioissa tältä: valokuitumarkkinaa jaetaan uusiksi, alueelliset toimialarajat ovat historiaa, hintakilpailu on entistä aggressiivisempaa, vaihtoehtoisia strategisia polkuja kartoitettiin laajasti, liiketoimintaympäristöön 2022 sisältyy paljon ulkoista epävarmuutta. Yksin emme pärjää, olemme avoimia yhteistyökuvioille. Liiketoimintaa on laajennettava Etelä-Savon ulkopuolelle. Tarvitsemme laajemman kasvupohjan. Haluamme yhteistyötä energiayhtiöiden kanssa.

On aika toimia.

Se ettei kokouksessa esitetty kysymyksiä Karhisen esityksen jälkeen, kertoi enemmän siitä, että saliin kokoontuneet osakkaat olivat vakuuttuneita esityksen painokkuudesta. Esitys oli yksinkertaisesti niin hyvä ja siinä kuului esittäjän kokemus ja auktoriteetti, Ilkka Tikka kuvaili omaa kokemustaan.

Osuuskunnan kokouksen jälkeen pidetyssä hallituksen kokouksessa oli myös yksien jäähyväisten hetki. Telecomin toimitusjohtaja Matias Bauer lähti yhtiöstä kuuden vuoden jälkeen. Juha Häkämiehestä tuli myös Telecomin toimitusjohtaja. Bauerin ja Häkämiehen kitkaiset välit olivat olleet näkyvillä.

Kalenteriin oli lukittu päivämääriä. Toukokuun 4. päivänä hallituksen kokouksen yhteydessä vietettäisiin strategia-päivä Mikkelin Kenkäveron Rantapaviljongissa. Kesäkuun 14.–15. päivinä järjestettäisiin työpaja, jossa keskusteltaisiin ja

määriteltäisiin eteneminen ja tarvittavat toimenpiteet. Paikka olisi Puumalan Sahanlahti.

Kenkäveroon johdolta toivottiin ulkopuolisia puhujia, mutta Häkämies ei Karhisen mielestä innostunut ajatuksesta. Niinpä hän päätti itse kutsua puhujaksi ennestään tutun Anne Bernerin, yritysjohtajan ja entisen liikenneministerin, joka pystyi kertomaan telealan kehityksestä pitkässä aikaikkunassa, ja MPY:n aiemminkin käyttämän Valorin toimitusjohtajan Antti Halosen, joka on yksi suomalaisen telealan keskeisiä analytikoita.

Berner puhui siitä, että teleliiketoiminnan hidas kehitys Suomessa johtui toimijoiden yhteistyön vähäisyydestä. EU:n vihreän siirtymän ohjelman tuki tulee kohdistumaan enemmän innovaatioihin ja teleyhtiöiden liiketoimintakyvykkyyksiin kuin puhtaaseen infrarakentamiseen. Hän puhui kuiturakentamisesta, jolle ei ole varteenotettavaa haastajaa. Keskustelussa nousi esiin kysymys siitä, miten monta valokuitufirmaa Suomessa toimii 5–7 vuoden päästä. Määrä olisi viisi tai kuusi. Onko MPY:llä mahdollisuuksia olla tässä kärkiporukassa? Ari Liikanen muisteli tässä yhteydessä kaupunginjohtaja Kimmo Mikanderin esitystä, jossa tämä oli todennut alueen kehityksestä, että kylät on jo menetetty, nyt voidaan pelastaa enää taajamat. Liikanen tunsikin Kenkäveron kokouksessa, että Bernerin esitys ja siitä käyty keskustelu oli hänelle ratkaiseva hetki: myynti on oikeasti potentiaalinen vaihtoehto.

Halosen esityksessä nousi esiin se, että infran rakentaminen ja palvelutuotanto tulevat jatkossa eriytymään. Palvelutuotanto siirtyy globaalien jättien hoidettavaksi. Suomen isot toimijat DNA, Elisa ja Telia fokusoivat eri tavoin, sen rinnalla Halonen näki vastavoimana Finnet-yhtiöiden konsolidaation eli yhdistämisen.

Iltapäivällä kokous kartoitti MPY Telecomin tulevaisuuskuvan ja strategiset polut. Suurten ja keskisuurten operaattorien toimintaa analysoitiin. Jälkimmäisistä käytiin läpi Kaisanet, BLC, Cinia ja Lounea.

Juha Häkämiehen päätösehdotuksessa viiden eri vaihtoehdon (jatko itsenäisenä, Etelä-Savoon keskittyvä operaattori BLC:n ja/ tai SSS:n kanssa, valtakunnallinen operaattori BLC:n ja/ tai Kaisanetin kanssa, valtakunnallinen operaattori toisen kotimaisen toimijan kanssa, liittoutuminen suurten operaattoreiden kanssa) punninta päättyi kahteen vaihtoehtoon: yhdistyminen toisen kotimaisen toimijan kanssa tai jatkaminen itsenäisenä.

Hallitus kävi keskustelun jokaisesta vaihtoehdosta ja antoi johdolle toimeksiannon valmistella kolme vaihtoehtoa, johdon edellä ehdottamia ja niiden lisäksi yhteistä palvelutarjoamaa

DNA/Telia/Elisan kanssa. Tulevaisuuskuva 2030:n todettiin olevan pääosin ajan tasalla, mutta digitalisaatiojohtaja Ekman sai tehtäväkseen laatia skenaarion vaihtoehtoisista poluista Sahanlahtea varten.

Hallitus kirjasi: ”Lisäksi liiketoiminnan myynti joko kokonaan tai osittain on yksi vaihtoehto. Jos tälle tielle lähdetään, niin silloin on maksimoitava omistajille saatava taloudellinen hyöty.” Myynnin ajatus tuli tässä ilmaistua kolmannen kerran. Kaikki kortit olisi katsottava, hallitus tuntui sanovan.

Projektin Halli eli yhteistyö MPY:n ja Halliksi nimetyn kotimaisen toimijan kanssa eteni askeleen, kun Juha Häkämies tapasi 12. toukokuuta Hallin toimitusjohtajan. Hallitus valtuutti Häkämiehen jatkamaan tunnusteluja ja valtuutti hänet myös kutsumaan Hallin toimitusjohtajan Sahanlahden strategiapäiville. Näytti siltä, että Häkämies piti Halli-polkua parhaimpana henkilöstölle ja johdolle.

Operatiivisen johdon ja hallituksen näkökulmat poikkeavat lähtökohtaisesti toisistaan. Hallituksen tehtävä on vahtia omistajien etua, kun taas operatiivisen johdon fokuksessa ovat henkilöstön ja asiakkaiden tarpeet ja liiketoiminnan jatkuvuus. ”Toimitusjohtajuus vaatii tietynlaisen tyyppin, jolla on tavoitteet, joka etenee määrätietoisesti ja systemaattisesti”, tiivistää Reijo Karhinen. Toisaalta johdon on toteutettava hallituksen asettamia tavoitteita, jotta yhtiö pääsee omistajien kannalta parhaaseen lopputulokseen. Tämä aste-ero näkökulmissa on yritettävä sovittava yhteen. Siitäkin syystä hallituksen puheenjohtajan ja toimitusjohtajan suhteen toimivuus on yhtiölle tärkeää.

Kuultuaan juridista neuvonantajaa hallitus päätti, että ”Halli-projekti edustaa niin merkittävää periaatteellista muutosta MPY:n toimintaan, että päätös on syytä tehdä osuuskunnan kokouksessa”. Samalla hallitus edellytti, että Hallista tehdään erillinen riskianalyysi.

Sahanlahden lähestyessä MPY:n etenemisvaihtoehdot olivat: 1. jatketaan entiseen tapaan 2. yhteistyö ison toimijan kanssa 3. Halli 4a. Myynti 4b. Myydään osia

Sahanlahti 14.–15.6. 2022

Maanantaina tulleiden aamiainen alkoi Sahanlahden lomakeskuksessa kahdeksalta. Vastasaapuneille aamukahvit tarjoiltiin kaksikymmentä henkeä vetävään kokoustila Artturiin, josta on

näkymät Saimaalle ja muutaman askeleen matka samassa rakennuksessa sijaitsevaan saunaan ja paljuun.

Paikalla olivat Reijo Karhinen, Paula Laine, Ari Liikanen, Esa Matikainen, Tiina Snicker ja Noora Talsi hallituksesta, MPY Osuuskunnan toimitusjohtaja Juha Häkämies, digitalisaatiojohtaja Jani Ekman, Yrityspalvelujen toimitusjohtaja Jari Mylly ja talousjohtaja Sami Pulkkinen. Juhana Tikka oli etäyhteyden päässä sairastumisen vuoksi.

”Hallitus on polulla, joka ei tunnista pysähtymistä, saati peruu-tusvaihdetta”, puheenjohtaja Karhinen avasi tilaisuuden. Jos puu-tutaan mahdollisessa muutoksessa yhtiön nykyrakenteisiin, on sii-hen saatava omistajien enemmistön tuki. ”Hallituksen on kaikissa olosuhteissa edistettävä osuuskunnan etua”, Karhinen korosti.

Karhinen kertoi myös tapaamisesta, joka hänellä oli ollut 10. kesäkuuta viiden paikallisen institutionaalisen jäsenen ja yhden sijoittajajäsenen kanssa. Karhisen maaliskuun osuuskunnan kokouksessa esiin nostamat strategiset kysymykset eivät paikan päällä olleet nostattaneet kysymyksiä, mutta Länsi-Savo Oy:n edus-tajana paikalla ollut Ilkka Tikka teki myöhemmin aloitteen täl-laisen rajatun omistajajoukon tapaamisesta. Hallituksella ei ollut juuri minkäänlaista laajempaa omistuksellista selkänöjää päätök-silleen, sanoo Juhana Tikka. Ei ollut hallintoneuvostoa tai muuta taustaorganisaatiota. Siksi pieni paikallisten omistajien kokous oli hyvä tilaisuus koeponnistaa ajatuksia. Oleellista oli, että pai-kalla olleet tunnistivat toimintaympäristön suuren muutoksen. Tai niin kuin Ari Liikanen sanoo: ”Jos etenemme, on kutsuttava omistajaporukka kasaan ja selvitettävä kannattaako tällä asialla mennä osuuskunnan kokoukseen. Ilman että vaitiolovelvollisuutta ja salassapitoa rikottaisiin.”

Karhinen sanoo, että tuossa tapaamisessa vaihtoehtojen hara-vointi fuusio tai myynti mukaan lukien ei tuntunut omistajajou-kosta lainkaan vieraalta ajatukselta. ”Vaikka jouduin esittelemään hallituksen keskeneräisiä pohdintoja hyvin epämääräisesti ja yksi-tyiskohtia lainkaan paljastamatta, niin keskustelu merkittävien omistajatahojen kanssa itsessään oli varteenotettava tuki. Varsin-kin kun kerroin hallitukselle, ettei meidän ehkä sittenkään tar-vitse kavahtaa myyntivaihtoehtoa, vaikka se prosessin alkuvai-heessa tuntui vieraalta.”

Ennen lounasta käytiin läpi strategiset vaihtoehdot, itsenäisenä jatkaminen ja Projekti Halli. Itsenäisenä jatkaminen ei näyttäy-tynyt enää ensisijaiselta, eli kuten pöytäkirjaan on kirjattu: ”Tätä vaihtoehtoa ei kannata toistaiseksi edistää.”

Lounaan jälkeen puheenjohtaja toivotti tervetulleeksi Hallin toimitusjohtajan. Tämän esitystä pöytäkirja luonnehtii huomattavan markkinoinnilliseksi ja teleliiketoiminnan kuvaukseen keskittyväksi. Hallin näkökulmasta olennaista on omistaja-arvon kasvattaminen.

Toimitusjohtajan lähdettyä hieman ennen kolmea seurasi vilkas keskustelu. Hallin ehdotukseen tarttuminen herätti vastustusta. Se ei tuntunut oikealta etenkin toimitusjohtajan esiintymisen jälkeen. ”Siinä kävi ilmi mikä meidän rooli tulisi olemaan siinä maailmassa, että me oltaisiin vain väline heidän liiketoimintasuunnitelmansa toteuttamisessa”, Karhinen toteaa. ”Kokonaan sitä ei kuitenkaan suljettu pois. Hallille tarjottiin mahdollisuus. Jos saadaan sopivat ehdot, niin mikä ettei.”

Hallituksen kokouksen jälkeen oli illallinen ravintola Koskivahdissa. Paikallisuus oli kunniaa ruokalistalla. Asikaisen luomusiikli sipulivaahdolla ja ruohosipulilla, Putkisalon kartanon luomukaritsa mallaskastikkeella ja paikallisesta hunajasta tehty jäädyke, mehiläisen siitepöly ja marinoidut marjat viipyivät vielä kielellä, kun Reijo Karhinen ja Sami Pulkkinen olivat aterian jälkeen viinilasillisella Koskivahdin terassilla. Keltaiseksi maalattu hirsirakennus, valkoiset kaiteet, tummaksi petsattu terassi kalusteineen kahdessa tasossa, männyn kiemuraiset oksat, jotka työntyivät esiin kuin kansallismaisemasta tehdyssä maalauksessa, jossa silmä sukeltaa venesataman ohi kauas Koskenselälle. Näkymät alkoivat selkiytyä.

Sahanlahden työpaja jatkui Artturissa aamiaisen jälkeen kello 8:39. ”Huolellisuus paistoi Reijon osaamisen kautta”, Ari Liikainen kuvailee. ”Hän haastoi monta kertaa sekä meidän operatiivista johtoa että meitä hallituksen jäseniä ja konsultteja pohtimaan vaihtoehtoja. Jos me joku toteutetaan, niin mitä se tarkoittaa viiden vuoden päästä. Onko se vain väli ratkaisu? Jos me tehdään fuusio niin riittääkö meillä investointitaso, jotta pärjätään kilpailussa? Tulisiko meistä fuusiossa riittävän iso? Reijon kädenjälki näkyy siinä miten prosessia vietitiin eteenpäin.”

Ensimmäisen kokouspäivän yhteenvetona todettiin että tulevaisuuskuvasta johdettujen johtopäätösten lopputulemana selvittelyjä jatketaan sekä Projekti Hallin että koko liiketoiminnan myymisen osalta.

”Se oli se ratkaiseva taite. Ensimmäisen kerran nostettiin esiin liiketoiminnan myymisajatus”, Karhinen sanoo. Pöytäkirja toteaa: ”Molempiin vaihtoehtoihin liittyy yhtiön asettaminen

läpivalaistuna myyntikuntoon. Liiketoimintaa on jatkettava kuitenkin koko ajan normaaliin tapaan.”

Myyntivaihtoehdon hyvinä puolina nousivat esiin operaation nopeus, varmuus ja riskittömyys. Myynti onnistuisi osina, jotta omistaja-arvo maksimoitaisiin. Tarjousten kautta saataisiin läpinäkyvyys yhtiön arvosta nopeasti. Myyntivaihtoehto oli myös helpommin myytävissä omistajille osuuskunnan kokouksessa. Karhinen kuvaa asiaa pamauttamalla nyrkin pöytään: ”Se on noin! Sen sijaan että jäädään odottamaan jonkun toisen päätöksentekoa.”

Halli-vaihtoehtoon liittyi mittava määrä laskelmia: yhteenliittymän rakentaminen, omistusosuuksien jakautuminen, hallintomalli, listautuminen, brändi, investoinnit.

Kokous päättyi klo 16:45, Karhinen käveli kohti parkkipaikkaa ja autoaan ja mietti kokemaansa. ”Sulla tulee olemaan kovat ajat”, hän oli sanonut talousjohtaja Pulkkiselle. Työmäärä tulisi olemaan valtava. Prosessi olisi monimutkainen, siihen tarvittaisiin ulkopuolinen neuvonantaja.

Kokouksesta henki epäluottamus toimitusjohtajaan, joka oli koko ajan ajanut Halli-vaihtoehtoa. Jo aivan MPY:lle tulonsa alkuaikoina Karhinen oli käynyt varapuheenjohtaja Juhana Tikan kanssa puhelinkeskustelun toimitusjohtajasta. Jossain vaiheessa molemmat olivat todenneet, että on parempi, ettei keskustelua jatketa. Molemmat tiesivät mihin se oli johtamassa. Oli paras lopettaa ajoissa, ettei päädytä mahdollittomaan tilanteeseen: olisi pakko vaihtaa toimitusjohtajaa.

Tilanteesta teki vielä hämmentävämmän se seikka, mitä kukaan ei kiistänyt: toimitusjohtaja Häkämies oli erittäin asiantunteva, todella merkittävä substanssipohjainen osaja. Kyse oli persoonasta ja asenteesta. Karhinen muisti kipakan puheenvuoron, jonka eräs hallituksen jäsenistä oli juuri päättyneessä kokouksessa käyttänyt ja korostanut, että tahdin määrää hallitus eikä toimitusjohtaja.

18



Projekti Saimaa

”Loppuajoitus oli vähän Indiana Jones -tyyppinen: viimeisestä ovesta ennen kuin markkina meni kiinni.”

(JUHANA TIKKA)

Sami Pulkkinen sai heti Sahanlahdessa toimeksiannon. Oli kyse niin isosta kaupasta, että MPY tarvitsi neuvonantajan, joka hoitaisi kilpailutuksen. Pulkkinen edellytettiin tuovan kolme neuvonantajaa seuraavaan elokuussa järjestettävään kokoukseen.

Toimitusjohtaja Häkämiehen kanssa hän alkoi haravoida pankkiiriliikkeitä, jotka ovat tyypillisiä yrityskauppatoimeksiantojen hoitajia. Juhannuksen tietämissä Pulkkinen oli saanut yhteyden viiteen neuvonantajaan, ja juhannuksen jälkeen heidän kanssaan järjestettiin keskustelut.

Neuvonantajien kilpailutus oli keskeinen prosessi, kun edettiin kohti myyntiä.

Neuvonantaja valittiin elokuussa ja myyntiprosessi starttasi sen jälkeen. MPY:n valinta oli Icecapital. Tämän pankkiiriliikkeen tai varainhoitoyhtiön, jota termiä myös käytetään, omistaa Suomen Palloliiton puheenjohtajana ja Kuopion Palloseuran omistajana tunnettu Ari Lahti. MPY:n tapauksessa toimeen ryhtyi Icecapitalin investointipankki, joka tarjoaa neuvonantopalveluita.

MPY:n kokoisen yrityksen myynti on monimutkainen operaatio, johon liittyy datan keruuta ja salassapitovelvollisuuksia. Siihen kytkeytyy englanninkielisellä termillä *due diligence*, asiaankuuluva huolellisuus, nimetty prosessi, jossa kartoitetaan yrityskaupan riskejä ja vastuita. Myyjäyritys läpivalaisee yrityksenä ja selvittää sen arvoon vaikuttavat tekijät, ja ostaja saa tietoa

myytävän yrityksen liiketoiminnasta, taloudesta ja oikeudellisesta tilasta. Käytännössä se tarkoittaa, että ostaja saa pääsyn firman koko dataan.

Syksyn koittaessa MPY:n arkinen toiminta eteni niin kuin ennenkin. Mikkelin kuiduttaminen eteni hyvää vauhtia, energia-yhtiöyhteistyö Joutsan ja Orimattilan kanssa oli käynnistynyt. Kaiken tämän taustalla oli käynnissä työntekijöiltä salassa prosessi, jossa avainhenkilöiden avulla haalittiin tarvittava data.

Jos käytävillä alkaisi liikkua huhuja myynnistä, se aiheuttaisi häiriötä päivittäiseen toimintaan ja heijastuisi äkkiä myös asiakkaisiin. Kun asiakas saa vihjeen, että yhtiö on myynnissä, hän alkaa etsiä vaihtoehtoisia toimittajia. Siksi tuo vaihe oli todella herkkä ja samalla raskas. ”Massiivisin projekti, missä olen ollut mukana”, sanoo Sami Pulkkinen. ”Mieletön ponnistus johdolta ja organisaatiolta”, sanoo Juhana Tikka.

Myyntiprojektin aikana oli käynnissä monia operatiivisia projekteja. Muun muassa sopimushallintaa digitalisoitiin ja raportointia kehitettiin. Näillä tietysti edistettiin käynnissä olevaa liiketoimintaa, mutta samalla prosessit toimivat datan hankintana due diligenceen. Salaamistarpeen takia samaa dataa olisi muuten ollut vaikea koota.

Tieto koski valokuituverkkoja ja niiden taustalla olevaa infraa, ICT-palveluita, teknisiä kysymyksiä ja lisenssikysymyksiä, tietoturvaa, vastuita ja asiakkuuksia. Minkäänlaisia sudenkuoppia ei saanut jäädä. Prosessi oli perinpohjainen ja raskas. ”Onneksi”, sanoo Juhana Tikka, ”sillä hallituksen ja vastuunkantajan roolista on aina parempi, mitä tarkemmin se on tehty ja mitä oikeamman kuvan se antaa myytävästä liiketoiminnasta.”

Sisäpiiriin kuului MPY Osuuskunnan hallitus, MPY konsernin viisihenkinen johtoryhmä (Juha Häkämies, Jari Mylly, Sami Pulkkinen, Satu Berlin ja Jani Ekman), sihteeri, MPY Yrityspalvelujen hallitus, johon Häkämiehen ja Pulkkinen lisäksi kuului yksi yhtiön ulkopuolinen jäsen. Kun näihin laskettiin valitun neuvonantajan edustaja, sisäpiiri koostui viidestätoista henkilöstä. Heidän oli lupa kommunikoida Projekti Saimaasta vain keskenään. Vain he tiesivät, että Projekti Saimaa jakautui kahteen alaprojektiin eli Projekti Halliin, joka tarkoitti fuusiota kotimaisen toimijan kanssa, ja Projekti Luonteriin, joka tarkoitti myymistä.

Iccapital loi saamansa datan avulla niin sanotun *teaserin* eli tiiviin esittelyn MPY Telecomista ja MPY Yrityspalveluista. Iccapitalin kansainvälisen teaserin nimi Telecomin osalta oli *Project Pine* ja Yrityspalveluiden osalta *Project Oak*. ”Mänty”

oli yhdeksälle sivulle mahtuva englanninkielinen yhteenveto Telecomin liiketoiminnasta, ”Tammi” eli Yrityspalvelut mahtui seitsemälle sivulle. Indikatiivisia eli ei-sitovia tarjouksia odotettiin ostajakandidaateilta helmikuussa. Hallitus päätti järjestää 22.–23.2.2023 kokoukset kokopäiväisinä.

Kun Pulkkiselta oli kysytty myyntiprojekteille sopivia nimiä, hänen mieleensä tulivat MPY:n Mikkelin konttorin pääneuvotteluhuone ”Mänty”, joka siten sopi hyvin Telecomille, ja Vantaan pääneuvotteluhuone ”Tammi”, joka puolestaan sopi Yrityspalveluille.

Joulukuun 14. päivänä 2022 hallituksen kokouksessa kuultiin Danske Bankin ekonomistin markkinakatsaus. Sen viesti oli, että näkymät olivat nopeasti heikkenemässä. Euroalueen talouden ajautuminen taantumaan 2023–24 oli mahdollista, epävarmuus oli suurta.

Hallituksen jäsen Paula Laine muistaa huolestuneensa siitä, ettei kilpailullista asetelmaa saada aikaan. Se puolestaan oli elinehto sille, että hinta saadaan nousemaan. Kokoukseen osallistui myös Icecapitalin Marko Luoma, jonka mukaan ”kuitu on sen veran kuumaa”, että prosessiin tulee kilpailullisuutta, jos suunniteltua tiivistä aikataulua noudatetaan. Paula Laineelle tämä oli ratkaiseva kommentti.

Sen jälkeen hallitus kävi läpi Projekti Saimaan vaihtoehtoisia polkuja Projekti Hallia ja Projekti Luonteria, joka jakautui kahteen vaihtoehtoon. Ne olivat myynti osissa tai myynti yhdelle.

Tammikuussa 2023 mukaan tuli tärkeäksi juridiseksi neuvonantajaksi kohti myyntiä edetessä noussut asianajotoimisto Dittmar & Indrenius. Projekti Halli oli mukana vaihtoehtona pitkään. Varapuheenjohtaja Juhana Tikka veti neuvotteluita, Karhinen pysyi riippumattomana ja neutraalina puheenjohtajana päätöksenteossa. Hallin puolella oli vahva halu saada yhdistyminen onnistumaan, luoda Suomen suurin valokuituyhtiö. Dittmar & Indreniuksen edustaja esitteli mahdollisen järjestelyn juridisia vaiheita ja riskejä. MPY:n tahtotilan määrittely vastauksessa yhdistymisehdotukseen oli tehtävä huolellisesti. Helmikuun kokouksessa osakas-sopimus hallituksen kommentoimilla täsmennyksillä olisi MPY:n esitys Hallille. Dittmar & Indrenius ja Icecapital valtuutettiin keskustelemaan esityksestä ilman joustovaraa. Käytännössä tämä oli Projekti Hallin viimeinen vaihe. Se kaatui siihen, ettei Halli ollut valmis antamaan MPY:lle riittävää päätöksentekovaltaa, osake- ja äänimäärää.

Helmikuun alun kokouksessa Reijo Karhinen kertoi saaneensa yhteydenoton vuosikautia MPY:n vaiheista uutisoineelta Yle

Mikkelin toimittajalta Petri Viroselta. Tämä oli kuullut MPY:n olevan myynnissä ja pyysi kommenttia. Karhinen puhui ympäriryö-reitä, Vironen päätti olla uutisoimatta näin ohuella faktapohjalla.

Seuraavassa kokouksessa Projekti Saimaa eteni: Telecomin osalta oli otettu yhteys 56:een mahdolliseen ostajaan, Yrityspalveluiden osalta 51:een. Samassa kokouksessa päätettiin laajentaa sisäpiiriä. Ensin tuotantojohtaja ja business controllerit, jotka oli otettu mukaan jo tammikuussa. Toisessa vaiheessa laajennetut johtoryhmät ja valikoituja henkilöitä HR:stä, taloudesta, markkinoinnista ja viestinnästä.

Telecomin asiakkuusjohtajana Elisa Ketomaa pääsi osaksi sisäpiiriä maaliskuun alussa. ”Se tuli toimitusjohtajan kautta. Kutsui kokoon, pisti sisäpiiriin tiedon että tällöinen homma on”, hän kertoo. ”Olikin melkoista hulabaloota, piti bisnestä pyörittää ja esiintyä niin kuin ei mitään. Ei saanut hiiskua sanaakaan. Ja sitten yhtäaikaa valmistella ostajille materiaalia ja kerätä tietoa ja vastata satoihin kysymyksiin. Ei ihan herkullisinta aikaa. Plus samaan aikaan elettiin historian suurinta loikkaa kuiturakentamisessa, johon oli hypätty vauhdikkaasti rakentamatta kaikkia prosesseja ja suunnitelmia ja järjestelmävaatimuksia. Meillä oli tosi kova buumi muutenkin jo menossa. Oli takki tyhjä sen jälkeen.”

Projekti eteni koko ajan systemaattisesti, ehdokkaita putosi vähitellen pois pelistä.

Helmikuun 22. päivänä alkoi kaksipäiväinen kokousputki Länsi-Savo Oy:n tiloissa Mikkelissä. Telecomista oli saatu viisi ei-sitovaa tarjousta, pääasiassa infrasijoittajilta. Yrityspalveluista tarjouksen oli jätännyt neljä. Hallitus käsitteli tarjouksia ja päätti käsittelyn ja pitkän keskustelun jälkeen valita Projekti Saimaan toiseen vaiheeseen kolme kandidaattia Telecomin osalta ja kaksi kandidaattia Yrityspalvelujen osalta.

Maaliskuun 23. päivän kokouksessa summattiin Projekti Saimaan tilanne, vetäytyneet ja mukana olevat. Valittiin kauppahintamekanismi.

Tilintarkastaja oli tyytyväinen siihen, että toisin kuin aiempina vuosina, jolloin tilintarkastuksen fokus oli osuusrekisteriin liittyvissä oikeudenkäynneissä, nyt huomio oli liiketoiminnassa.

Talousjohtaja kertoi henkilöstötyytyväisyyskyselyjen tuottaneen positiivisen ennätystuloksen. Vuosi oli alkanut myös liikevaihdon kannalta hienosti, Mikkelissä, Lahdessa ja Heinolassa hyviä tuloksia. Myös Yrityspalveluissa hyvä alku vuodelle. Yhtiö oli kunnossa, myös myyntiä ajatellen.



Juha Häkämies ja Reijo Karhinen huhtikuussa 2023.

KUVA: VESA VUORELA/LÄNSI-SAVO

Huhtikuussa Suomessa, tuoreessa Nato-maassa, järjestettiin eduskuntavaalit. Mikkeliissä MPY Osuuskunnan hallituksen kokouksessa toimitusjohtaja Häkämies saattoi todeta, että *due diligence* oli Yrityspalvelujen kohdalta valmis, Telecomin osalta hyvin pian.

MPY Osuuskunnan varsinaisessa kokouksessa 4. toukokuuta Karhinen toisti vuotta aiemmin samassa tilanteessa esittämänsä näkökohdat, joista keskeisiä olivat, että MPY ei pärjää yksin ja että liiketoimintaa on laajennettava Etelä-Savon ulkopuolelle.

Seuraavana päivänä hallitus hyväksyi niin Project Pinen kuin Project Oakin saamat tarjoukset. Ostajat ”Yellow” ja ”Blue” olivat yhtä kuin Infranode ja Tietokeskus Finland Oy. Infranode on pohjoismainen sijoitusyhtiö, jonka kohteina ovat olleet digitaalinen infrastruktuuri ja energia- ja liikennesektori. Se on sitoutunut kehittämään sijoituksiaan vähintään seuraavaksi 25 vuodeksi. Tietokeskus on pääomasijoitusyhtiö Vaaka Partnersin omistama turkulaislähtöinen yritys. Se tarjoaa julkishallinnolle IT-palveluja ja -laitteita ja työllistää valtakunnallisesti yli 300 henkeä.

Julkistamispäiväksi tuli 16. toukokuuta 2023. Kaikki oli valmista.

Ilmapiiri oli sähköinen, sillä kaiken piti tapahtua täsmällisesti. Henkilökuntaa tiedotettiin ensimmäiseksi. Asiakkaat ja media saivat sen jälkeen tiedon samalla kellonlyömällä.

”Jännitys oli suuri, kun kuulin”, Elisa Ketomaa muistaa. ”Miten tässä käy? Kun kuultiin että (MPY Telecomin) ostaja oli pitkäjänteinen sijoittaja, huomasin että hommat jatkuu.”

Mediatiedote kertoi, että MPY Osuuskunnan hallitus ehdotti osuuskunnan kokoukselle tytäryhtiöidensä, MPY Telecom Oyj:n ja MPY Yrityspalvelut Oyj:n myyntiä. Lopullinen päätös tehtäisiin siis osuuskunnan kokouksessa, joka järjestettäisiin 27. kesäkuuta. Tiedotteessa kaupan perustelut olivat kuin yksi yhteen Reijo Karhisen aiemmissa osuuskunnan kokouksissa esittämät tilannekatsaukset: ”Ehdotuksen taustalla on hallituksen strateginen tavoite toimia mahdollisimman tulevaisuuslähtöisesti, ja erityisesti teleliiketoiminnan markkinatilannetta hyödyntäen. MPY:n hallitus katsoo, että MPY:n resurssit eivät tule yksin riittämään toimintaympäristössä, jossa nykyisen liiketoiminnan lisäksi pitkän aikavälin kasvupohjaa on syytä hakea myös Mikkelin alueen ulkopuolelta.”

Länsi-Savo ja Ylen Petri Vironen saivat Reijo Karhisen haastattelun etukäteen. ”Perinteinen MPY myy koko liiketoimintansa – kilpailu valokuituverkoista nostaa kauppahinnan 75 miljoonaan euroon”, Yle otsikoi. ”Kunniallinen loppu”, kirjoitti Länsi-Savo.

Myyntiprosessi oli ajoituksen taidetta. Markkina oli koko ajan muutoksen tilassa. Korot muuttuivat, rahalle tuli hinta. Hallitus pyysi vielä prosessin loppuvaiheessa kumppanipankin pääanalyytikkoa antamaan ajankohtaistarkastuksen markkinatilanteesta. Sillä varmistettiin ajoituksen osuvuus. Jos prosessi olisi tapahtunut muutamaa kuukautta myöhemmin, lopputulos olisi ollut toinen.

Juhana Tikka kuvaa myyntiprosessia käytäväksi, jossa jokainen edessäpäin oleva avoin ovi edusti parempaa lopputulosta. Aluksi ovet olivat kaukana ja käytävä kapeni koko ajan Tikka kertoo: ”Olo oli semmoinen että me painettiin määrätietoisesti käytävää eteenpäin ja aina joku ovi meni selän takaa kiinni. Loppuajoitus oli vähän Indiana Jones -tyyppinen: viimeisestä ovesta ennen kuin markkina meni kiinni.”

MPY Osuuskunnan hallitus oli keskustellut pitkään siitä, millaisia vaihtoehtoja myynnistä tulevien rahojen käytölle olisi. Pyöriteltiin vaihtoehtoja sijoitusosuuskunnasta tai rahojen säätiöinnistä. Olisiko kymmenien miljoonien potti jotain, mistä voisi harkitusti tehdä sijoituksia ja tuoda elinvoimaa alueelle? Samalla omistajaton raha oli myös riski. Pitäisikö sen ylle luoda hallinto-himmeli? Kuka rahojen käytöstä päättäisi? Hallitus päätti jakaa rahat suoraan omistajille, joista suurin osa oli mikkeliäisiä kotitalouksia. Kauppojen jälkeen on kutakin noin 16 000 jäsenosuutta kohden jaettu 4 660 euroa eli yhteensä noin 76 miljoonaa euroa.

Seuraavana päivänä ajettiin Ylen Radio Suomessa Petri Virosen tekemä Karhisen haastattelu. Muistutuksena MPY:n osuuskunnan omistajille Karhinen sanoi: ”Tässä vaiheessa on tärkeä kaikkien huomata, että nyt kenenkään ei kannata myydä osuuttaan pois, sillä se on neljän tonnin arvoinen.”

Ilta-Sanomien haastattelu sijoittaja Seppo Vartiainen, joka kävi pitkään oikeutta MPY:tä vastaan, kertoi olevansa erittäin tyytyväinen kauppahintaan. Runsaan kolmensadan osuuden omistus toisi hänelle yli miljoona euroa.

Kuhina oli niin voimakasta, että MPY järjesti ennen osuuskunnan kokousta kaksi jäseninfoa kongressi- ja konserttitalo Mikaelissa. Niissä taustoitettiin myyntiä. Ihmismäärä oli suurempi kuin missään virallisissa kokouksissa. Rahaa oli tulossa. Into oli käsinkosketeltavaa.

Kesäkuun 27. päivän osuuskunnan ylimääräisen kokouksen tarkoitus oli sinetöidä hallituksen esittämä kauppa omistajien hyväksynnällä. Mikaelin Martti Talvela -salissa Karhinen esitteli kaupan, totesi että neuvonantajien näkemysten mukaan



Reijo Karhinen ja Infranoden Samuli Kivipelto asettumassa paikoilleen MPY:n myynninjulkistamistilaisuudessa 16.5.2023.

KUVA: TOMMI OLLIKAINEN/LÄNSI-SAVO

järjestetty tarjouskilpailu oli onnistunut ja hinta oli hyvä. Sen takia MPY Osuuskunnan hallitus suositteli osuuskunnan kokoukselle ehdotuksensa hyväksymistä.

Pöytäkirjan mukaan seurannut keskustelu oli ”laaja ja hyvähenkinen”, ja siinä ”useat jäsenet esittivät kannatuksensa hallituksen päätösehdotukselle”. Karhinen, Häkämies ja Pulkkinen vastasivat jäsenten kysymyksiin. Lopuksi todettiin, että kukaan jäsenistä ei ollut vastustanut hallituksen päätösehdotusta ja se hyväksyttiin yksimielisesti. MPY:n liiketoiminta oli myyty.

Entisistä toimitusjohtajista Jarmo Matilainen kehuu Karhisen panosta, joka pelasti MPY:n. Valokuidussa on teletoiminnan tulevaisuus, joten on helppo nähdä, miksi eläkeyhtiötaustaiset pääomasijoittajat ovat lähteneet investoimaan siihen. ”Kyllä ne näkee mistä pitkä raha tulee.” Pekka Mettälä pitää myyntiä täysin oikeana ratkaisuna. ”Osuuskunta oli menettänyt olemassaolon oikeutuksen eikä omistajilla ollut enää näkemystä siitä, mikä tämän yhtiön merkitys ja tulevaisuus pitäisi olla. Arvostan myös sitä, että siinä MPY:n puolella oli hyvä neuvottelija. Kauppasumma on erittäin hyvä.”

Seppo Ruotsalainen pitää Reijo Karhisen tuloa pisteenä i:n päälle. Sen jälkeen Ruotsalaiselle oli selvää, että MPY myydään.

Jouko Vuoti piti loppua onnellisena. Yhtiö selvisi ”saikkarointien” yli. Pääomat palautettiin jäsenille, se oli kunniallinen päätös.

Jukka Tikan mielestä oli erityisen hyvä asia, että kuituliiketoiminnoista maksettiin kunnolla. ”Yrityслиiketoiminta sai kohtuullisen kauppahinnan ottaen huomioon että nyt ei ole ihan helppoa. Hyvin se siinä mielessä meni.”

Median puolelta asiaa seurannut Mikko Kontti ei havainnut palautteiden vyöryä, jossa olisi pyydetty kaivamaan salattuja syitä sille että kaikki myydään. Hän epäilee, että ihmiset eivät enää pidä maakuntaomaisuutta jonakin kansallisomaisuuteen verrattavana. Palvelut ja kännykän toimiminen ovat oleellisia asioita. ”Maailma on mennyt tällaiseksi, että pyhiä yrityksiä ei enää ole. Niin sanottujen instituutioiden merkitys on vähentynyt.”

Yhtiön sisällä toteutettiin jälleen uutta projektia, tämän nimi oli Projekti Päijänne. Se tarkoitti MPY:n kolmen yhtiön eriyttämistä. Samalla MPY Osuuskunta teki oman alasajosuunnitelmansa. Talousjohtaja Sami Pulkkinen valittiin syyskuussa 2023 osuuskunnan toimitusjohtajaksi valmistelemaan yhtiötä selvitystilaa varten.

Sahanlahdessa leimahtanut konflikti toimitusjohtajan ja hallituksen välillä sai sekin loppukaarensa. Kun syyskuussa 2023

saatettiin Infranode-kauppa päätökseen, Juha Håkämies, jonka odotettiin jatkavan MPY Telecomin toimitusjohtajana uuden omistajan alaisuudessa, pidätteli tietoa sitoutumisestaan ja kieltäytyi lopulta yllättäen tehtävästä. Kaksi viikkoa sen jälkeen, kun hänen työsuhteensa MPY:llä syyskuun lopulla päättyi, Håkämies ilmoitti, että hän aloittaa Lounea Palveluiden toimitusjohtajana. Lokakuussa 2025 Lounea Palvelut ilmoitti, että Håkämies on vapautettu tehtävistään.

19



Mistä MPY:n tarina kertoo?

”Olipa siisti pätkä elämää!”

(PEKKA METTÄLÄ)

Kun MPY Osuuskunta myi kaksi liiketoimintayhtiötään pääomasijoittajille vuonna 2023 ja jakoi kauppasumman 8 000 omistajalleen, joilla oli runsaat 16 000 osuutta, tapahtui jotain harvinaista suomalaisessa yrityshistoriassa. Osuuskuntia on lakkautettu ja purettu, mutta ei siten, että voittoa tuottava yritys myy itsensä juuri sellaisella hetkellä, jolloin markkinat ovat kuumat ja hinta on korkea. Tarina MPY:n 35 viimeisestä toimivuodesta on myös tarina teknologiavallankumouksesta, digitalisaation vaikutuksesta yrityselämään ja keskittämisen tuottamasta palvelujen vähenemisestä ja etäisyyden politiikasta.

Mikkelin Puhelinyhdistyksen tarina 1980-luvun lopulta tähän päivään näyttää alkupäästään selkeältä ja vakaalta keskisuuren suomalaisen puhelinfirman touhulta.

MPY oli ollut Mikkelissä ”aina”. Sen toimitalo Mikonkadulla on samaa maailmaa kuin Engelin piirtämät hallintokorttelit, sen toiminta puhelinverkoston rakentamista ja huoltoa, palvelujen tarjoamista ja erilaisten toimintojen hallinnoimista. MPY:llä niin kuin muillakin alueellisilla puhelinyhtiöillä oli omalla alueellaan monopoli, joka takasi vakaan taloudellisen pohjan. Puhelinlaitosten liitto tarjosi yhteydet muihin yhtiöihin, ja valtakunnallinen Posti- ja telelaitos hoiti oman alueensa ja piti huolta, etteivät pienemmät hyppineet silmille.

Pinnan alla kuitenkin kupli. Teknologinen muutos vauhditti taloudellisia muutoksia, jotka välillisesti tuottivat poliittisia

muutoksia globaalilla tasolla. Kuusikymmentä vuotta aikaisemmin Olavi Paavolainen aloitti kirjansa *Nykyaikaa etsimässä* näin: ”Me elämme uutta luovaa aikaa /.../ Aika on vallankumouksien ja utopioiden.” Paavolaisen moderni maailma toimi ”matematisella täsmällisyydellä, mekanisella voimalla ja nopeudella ja geometrisella säännöstelyllä”. Kirjan paatos tuo mieleen vielä vanhemman tekstin, joka sekin kertoi paikallisuuden, omavaraisuuden ja eristyneisyyden katoamisesta: ”Kaikki piintyneet, ruostuneet suhteet ja niihin liittyvät vanhastaan arvossa pidetyt käsitykset ja katsantokannat liestyvät, kaikki vasta muodostuneet vanhenevat ennen kuin ehtivät luotua, kaikki säätyperäinen ja pysyväinen katoaa, kaikkea pyhää häväistään.” Marxin ja Engelsin *Kommunistinen manifesti* profetoi teollisen vallankumouksen seurauksia tavalla, joka kestävimmitä osiltaan soveltuu taustatekstiksi kaikkiin teollisiin ja teknologisiin vallankumouksiin.

Mikkelin Puhelinyhdistyksen tontille teknologinen vallankumous tuli digitalisaation myötä. Ensin puhelinkeskukset digitalisoitiin, sitten keskusten kautta alkoi kulkea dataliikennettä, sitten tulivat GSM-puhelimet. Hämmästyttävästi ja ehkä jopa niin ettemme edes tajunneet sitä, Suomi ja Pohjoismaat olivat kehityksen kärjessä. Lisäksi Suomessa oli alueen keskeinen toimija, Nokia, jonka vaikutus MPY:n liiketoiminnassa näkyi vielä pitkään sen jälkeen, kun se putosi pois matkapuhelinbisneksen kärjestä.

Koko 1990-luvun alkupuolen telealan tärkein keskustelunaihe oli kilpailun vapauttaminen. Neuvostoliiton hajoaminen ja kylmän sodan loppu sinetöivät pitkään käynnissä olleen integraation länteen, joka suosi ja edellytti kilpailua. Ajan henki näkyi otsikoissa. ”Tele toivoo kilpailua paikallisverkkoihin” (Länsi-Savo, 1991). ”Mikkeliinkin miljoonien säästöt kilpailusta” (Länsi-Savo, 1992). ”Teletoinnin kilpailu kiihtyy” (Länsi-Savo, 1993). ”Kilpailu paikallispuheluista alkaa Mikkelissä ensi kuussa” (Länsi-Savo, 1994) ”Tele ja Finnet-yhtiöt ovat käyneet jo kotvan aikaa kulissien takaista ja hyvin värikästä kamppailua markkinaosuudesta” (Helsingin Sanomat, 1995).

Mikkelissä niin kuin kaikkialla muuallakin digitalisaatio johti jatkuvaan oppimisen ja uudelleenorganisoinnin tarpeeseen. Kun informaatio muuttui biteiksi, myös työn luonne muuttui, palvelut muuttuivat, välineet vaihtuivat. Talouslaman ja digitalisaation yhtäaikaisuus nosti luonnollisesti esiin mahdollisuudet tehostaa, teettää sama määrä työtä vähemmällä työvoimalla. Toiselta puolelta se vilautti kuluttajien ja kansalaisten silmiin kuvan

elämästä, joka oli toisenlaista kuin kaikki aiemmin nähty, jonka lupaus oli jotain aivan muuta kuin pelkkä puhelinlinja. Tämä teknologian lupaus koski yhtä hyvin Helsinkiä kuin Mikkeliä. Lupaus, tunne siitä, että elämä tapahtuu muualla, pelko siitä että jää paitsi jostain, on universaali. Se on kuin ohi vilahtavat kauniit vaunut Nikolai Gogolin romaanissa *Kuolleet sielut*: ”Kaikkialla, keskellä surujamme, joista elämämme on kutoutunut, kiittää kerran hauskaisti säteilevä ilo samoin kuin kerran kiittävät loistovau-
nut kultaisine valjaineen, kuvankauniine hevosineen ja kiiltävine lasi-ikkunoineen odottamatta ohi jonkin syrjäisen köyhän kylän, jossa siihen asti ei ole nähty muuta kuin maalaisrattaita; talonpojat seisovat kauan töllistellen, suut auki, panematta hattuja päähänsä, vaikka kauniit vaunut ovat jo jonkin aikaa sitten rientäneet ohi ja häipyneet näkyvistä.”

Mikkelin Puhelinyhdistys oli tässä muutoksessa samassa purressa muiden pienten ja keskisuurten telefirmojen kanssa, eivätkä sen tekemät toimet suuresti eronneet muiden toiminnasta. Aiemmin selkeä puhelinmonopolin tulovirta oli muuttunut kilpailutaloudessa useamman tulovirran malliksi, jonka hallitseminen ja läpinäkyvyyden saavuttaminen vaati ponnistuksia. Finnet-ryhmän pitkään jatkunut yhteistyö muuttui kitkaisemmaksi, kun HPY kasvoi niin suureksi, että edessä oli osakeyhtiömalli. Maakuntien yhtiöt etenivät toista tahtia. HPY kaappasi Radiolinjan ja erosi Finnet-ryhmästä. Entinen vastakkainasettelu oli kulkenut yksityisten puhelinyhtiöiden ja valtio-omisteisen Telen ja sitä tukeneen regulaattorin välillä. Markkinatalousmaailmassa vedettiin uudet linjat, jossa pieniä vastassa olivat kasvua hakevat suuret kuten HPY/Elisa ja Tele/Sonera, joka valtio-omistajan kirityksen seurauksena haukkasi liian ison palan Saksasta ja tuli ruotsalaisen kilpailijansa Telian nielaisemaksi.

Vuosituhanneen vaihteen myllerryksien keskellä MPY haki omaa asemaansa ja muotoaan. Uudelleen järjestäytynyt Finnet kävi kiinni toimiluvan saaneeseen kolmanteen matkapuhelinverkkoon, josta tuli DNA. Samalla oli käynnissä yhtiö rakenteen muutosprosessi. Telebisnes tai laajemmin tietoliikennebisnes koki niin ison buumin, että odotukset kasvoivat suuremmiksi kuin todellisuus ja syntyi IT-kupla, joka puhkesi vuosituhanneen alussa. Suomalaisten telefirmojen osuudet kävivät kaupaksi ja monet aloittivat muutosprosessin yhdistyksen tai osuuskunnan kotelovaiheesta osakeyhtiön houkuttelevaksi perhoseksi. Monet, kuten Tampereen Puhelin ja Kymen Puhelin, napattiin osaksi isomman toimijan perhoskokoelmaa.

Mikkelissä ratkaisevat päätökset tehtiin vuonna 2002. Pääasiassa paikallisesti omistettu Mikkelin Puhelinyhdistys teki valinnan turvallisen paikallisuuden ja toisaalta omistuksen avaamisen ja sen tuottamien kasvumahdollisuuksien ja kaappausriskin välillä. Valitsemalla osuuskuntamuodon MPY valitsi jatkuvuuden ja vakauden. MPY:ssä nähtiin, että isojen leikissä sillä ei olisi ollut sanansijaa. ”Pääkaupunkiseudun isot oli sellaisessa asemassa että muilla ei riittänyt henkseleitä niitä uhata”, kuvaa tilannetta Jouko Vuoti. ”Ne pystyi tässä markkinassa sen tekemään. Pienempi ei tähän pysty. Se kuuluu siihen yritysmaailmaan.” Suurimmilla omistajilla Mikkelin kaupungilla ja kenties Länsi-Savo Oy:lläkin olisi voinut olla intressejä liikkua toiseenkin suuntaan, jolloin omistuspaperi olisi tullut kaupallisesti paremmin hyödynnettäväksi, mutta niitä askeleita ei otettu. ”Kun osuuskunta oli syntynyt ja oltiin toimittu siinä aikamme, rupesi tulemaan mielipiteitä että tällä muodolla on omat selvät ansionsa. Viitattiin S-ryhmän menestykseen. Oli paikallisuus vahvasti esillä ja lähtökohtana”, sanoo Jukka Tikka.

Omistajien ankkurit olivat vahvasti kiinni kotimaakunnassa, mutta samalla markkinoiden luonne ja toiminnan kaksinaisuus, jossa tasaisesti voittoa nakuttavan telecom-haaran lisäksi oli houkuttelevasti kasvava, dynaaminen ja moderni IT-bisnes, ajoivat laajentumaan ja hakemaan kasvua. Tämä oli tilanne kun Reima Hutusen vuodet MPY:n toimitusjohtajana tulivat täyteen ja tämä oli se jännite, jonka voimakentässä yhtiö painisi seuraavat kaksikymmentä vuotta.

Myös virheitä tehtiin. Osuuskunnaksi muuttuessa MPY:ssä omaksuttiin käytäntö, jonka vaikutukset laukeaisivat vasta runsaan kymmenen vuoden päästä: jos osuuskunnan jäsen hankki uusia osuuksia, se tai hän sai niihin täydet jäsenoikeudet, kun osuuskuntalaki sitä vastoin edellytti, että muutos olisi hyväksytetty hallituksessa. Yritysmuotoon liittyvät päätökset ja niistä seuranneet kiistat ja oikeusjutut olivat MPY:n loppukaaren ydinasioita, sillä kyse oli myös palvelujen ja sijoittamisen välisestä jännitteestä. Sijoittajaomistaja on irrallaan palveluista, ne ovat hänelle vähämerkityksisiä. Tuotto on ykkösjuttu. Se taas toteutuu parhaiten osakeyhtiömallissa. MPY valitsi osuuskunnan, ja valinta oli keskeinen osa sen loppukaarta, sillä sijoittajien nostamat oikeusjutut olivat paitsi kiistoja päätösten laillisuudesta ja oikeudellisista perusteista, myös kiistoja yhtiön tarkoituksesta ja sen vastuusta omistajilleen.

Jos yhtiömuodossa oli tehty ratkaisu turvallisuus edellä, niin vuoden 2006 toimitusjohtajavalinnassa haettiin muutosta, ehkä

myös riskiä. ”Yhtiö oli silloin 120 vuotta vanha. Voi ymmärtää että siellä oli paljon asioita jotka vaati ravistelua”, sanoo silloin toimitusjohtajaksi tullut Jarmo Matilainen. Seuraavina vuosina tehdyt yritysostot ja laajentuminen tehtiin MPY:n osalta hyvän taloudellisen tilanteen aikana, ja koko Suomea ajatellen nousukaudella. Vuoden 2008 lopulla Yhdysvalloista levinnyt finanssikriisi toimi pysäyttäjänä ja paljastajana. Kun bisnes seisahti, oli helpompi havaita, että uusien yhtiöiden sovittaminen MPY:n vanhaan organisaatioon tuotti kitkaa ja skismoja.

Voi myös kysyä oliko hallitus tehtäviensä tasolla hyväksyessään kaikki kaupat. Muutokset ajassa ja bisneksessä olivat niin nopeita, että hallituksen asiantuntemus oli koetuksella. Toisaalta MPY:ssä tiedostettiin, että Etelä-Savo oli kuihtuva alue ja markkina, joten jos kasvua tai edes muutosta haluttiin, osaamista oli ostettava. Samalla yrityskaupoissa oli myyjän markkinat. MPY ei ollut ainoa firma, joka haki kasvua. Moni firma käyttäytyi kuin runoilija Eino Santasen kuvailema ”yllättäen jarrunsa menettävä itseohjautuva auto”. Tilanne, olosuhde, historiallinen hetki tuotti ratkaisuja, jotka jo pienen etäisyyden päästä näyttivät harkitsemattomilta. Tällainen rakenteisiin ja rahantekokulttuuriin imeytyneet kiihko näkyi tiivistetyssä muodossa Soneran UMTS-kaupoissa ja siinä paineessa ja tietämättömyydessä, johon huutokauppaan osallistuneet tietoisesti ajettiin.

MPY nilkutti 2010-luvun alun saneerausten, talousongelmien, hallintomallin uudistusten ja muutamien sijoittajaomistajien vaikutusyritysten ryteikössä. Vuosikymmenen loppua kohden valokuituverkko laajeni ja IT-puolelle tuli asiakaslähtöistä toimintaa, sanalla sanoen uskottavuus palautui, vaikka MPY:n omat virheet liittyen osuuksien siirtoihin ja osuuskuntalakiin poikivatkin aikaa ja energiaa vieviä oikeusjuttuja. Toisaalta voidaan sanoa, että niiden ansiosta vähän tunnettua osuuskuntalakia on nyt tulkittu hovioikeutta myöten. Päätöksessään hovioikeus totesi, että riidan kohteesta on ollut saatavissa hyvin vähän osuuskuntaoikeudellista oikeuskäytäntöä.

Kun tarkastelee MPY:n taivalta ja näkee isojen teknologisten muutosten ja taloudellisten heilahtelujen vaikutuksen tämän kokoiseen purteen, voi huomata, että niillä on ollut vaikutus myös valtakunnallisesti ja globaalisti. Tulee kysyneeksi, että mikä on aiheuttanut vallankumoukset, ei siis pelkästään teknologiset sellaiset. Vastaus on toistuvasti ollut uusissa tekstinjakoteknologioissa, uusissa kommunikaatiovälineissä. Ensin lukutaito ja koululaitos, sitten lehdistö, sitten radio ja televisio, sitten internet. Nyt

elämme aikaa, jolloin liberaalien demokratioiden määrä kutistuu maailmassa ja autokratisaatio uhkaa kaikkia. Luottamus ohenee ja instituutiot horjuvat. Kaikkeen tähän on merkittäväällä tavalla vaikuttanut teknologiavallankumous.

On ymmärrettävää, että puhelinyhtiön tai telekommunikaatio- ja tietotekniikkayrityksen tehtävä ei ole mieltä antenniensa kautta kulkevia viestejä ja sisältöjä. Olemmehan vasta äskettäin havahtuneet siihen, että sosiaalisen median, hakukonepalveluiden ja verkkoympäristön toiminnasta ja luonteesta vastaava *big tech* voitaisiin saattaa vastuuseen luomiensa alustojen sisällöstä ja vaikutuksista. Silti sitä on hyvä pohtia edes tovi myös MPY:n kohdalla.

Suomalainen teknologiasuhde on ollut hyvin neutraali, voisi sanoa niin kuin tutkija Minna Ruckenstein, että se on jopa liian neutraali. Sitä ajatellaan yhteiskunnasta erillisenä asiana, jota ei pidä politisoida. Telekommunikaatio- ja tietoliikenneyritykset elävät mielenkiintoisella tavalla erillään siitä viestien ja sisältöjen todellisuudesta, jota heidän kauppaamansa teknologia levittää. Niin sanottu STEM-ajattelu (*Science, Technology, Engineering, Mathematics*), joka tätä yritys kenttää ohjaa, ei juuri millään tavalla ohjaa niiden laitteissa kulkevia sisältöjä.

Mutta dystooppinen näkemys on helposti löydettävissä. Viestintäteknologian murros, jonka teknoutopioiden mukaan olisi pitänyt tuoda ihmisiä lähemmäksi, onkin sivutoinään synnyttänyt myös uusia raja-aitoja. Disinformaatio leviää ja jakaa ihmisryhmiä, joiden näkökulmia media sitten jälleenkäsittelee dramaattisten vastakkainasettelujen kautta. Tiedon ja totuuden etsimisen sijasta haetaan tunnereaktiota. Totuus ja valhe ovat laskennallisesti samanarvoista dataa, ja niiden tuoton päättävät markkinat. Kun kyse on sosiaalisen median markkinoista, valheet päihittävät tiedon. Niissä on yleisöön vetoavaa yllättävyyttä ja provokatiivisuutta.

Kuva on surmannut kirjan, niin kuin jo Olavi Paavolainen ennusti.

MPY:n historian keskeinen lähde tähän kirjaan on Länsi-Savo-lehti, joka pitkään uutisoi kaikki keskeiset käännteet mikkeliläisen instituution MPY:n ympärillä. Mutta Länsi-Savo paikallisena lehtenä on osa samaa digitalisoituvaa ravintoketjua kuin MPY:kin. Sanomalehdet ovat kauppatavaraa ja Länsi-Savo päättyi vuonna 2019 osaksi Keskisuomalainen-konsernia. Jo koko kymmenluvun hiipunut uutisointi MPY:stä kutistui entisestään. Teknologia mahdollistaa lähipalvelujen katoamisen eli etäisyyden politiikan, myös median puolella.

*

Kun Reijo Karhinen vuonna 2020 tuli MPY Osuuskunnan hallituksen puheenjohtajaksi, MPY:n tulevaisuutta alettiin kiikaroida kunnolla. Kilpailutilanne oli tässä vaiheessa muuttunut toisenlaiseksi, kun ulkomaiset pääomasijoittajat olivat kolkuttelemassa valokuitusopimustarjouksillaan jo mikkeliläisiäkin ovia. Tämä ei ollut enää samanlaista kilpailua, josta puhuttiin 1990-luvulla monopolia murrettaessa. Tämä oli kamppailua ylivoimaisten jättäläisten kanssa.

Oli pohdittava, miten yhtiömuoto ohjaa toimintaa. Omistajakunta oli enimmäkseen passiivista, mutta oli ajateltava sen etua. Jatkaminen yksinään paljastui mahdottomaksi. ”Ei keksitty mitään sellaista, minkä avulla MPY voisi uusiutua tai hypätä selaiselle tasolle, että se pärjäisi”, sanoo Reijo Karhinen.

Vahvasti esiin nousut mahdollisuus olisi ollut yhdistyminen jonkun samankokoisen yhtiön kanssa. Maantieteellisesti Savonlinna olisi ollut luontevin suunta, mutta tässä yhdeksi jarruksi tuli maakunnallinen skisma, jonka taustoja kukaan ei osaa täsmälleen selittää. Mikkelin ja Savonlinnan, vähän isomman ja vähän pienemmän, kahden kutistuvan kaupungin kemiat eivät ole kohdanneet niin, että olisi saatu aikaan molempia hyödyttävää yhteistyötä. ”Mahdoton tilanne”, ”menetetty momentum”, ”luottamus ei ole koskaan ollut vahva”, ”se tulee ihan yllättävissä paikoissa vastaan”, ”siinä on joku ihan ihme juttu”.

Tästä puristuksesta jatkoon pääsi kaksi vaihtoehtoa, myyminen ja yhdistyminen toisen kotimaisen toimijan kanssa. Edellinen kirjastui monimutkaisen ja työlään prosessin jälkeen parhaaksi ratkaisuksi. Onnistumisen sinetöi myynnin oikeaan osunut ajoitus.

Jos sukellaan yritystason järjestelyistä syvemmälle yhtiöön, niin tärkeintä kuitenkin on se, että MPY on ollut työpaikka lukuisille ihmisille. ”Paljon ihmisiä jotka teki duunia, että saatiin muutos aikaiseksi”, sanoo Pekka Mettälä, joka oli toimitusjohtajana viisi vuotta. ”Mä uskon, että se on sellainen asia mitä ihmiset kuljettaa mukanaan. Monet firmat haaveilee siitä, että ne pääsee rakentamaan kokonaan uusiksi sen homman, ja vielä onnistuu siinä. Nää on just niitä hetkiä jotka pitäisi työelämässä muistaa, että on päässyt tekemään tällaisia asioita, olemaan tällaisessa mukana.”

”Mä olen tykännyt olla, mun on ollut helppo olla samaa mieltä MPY:n arvojen kanssa, koska perävalotakuista ei kannata puhua. Kun firma on toiminut yli sata vuotta niin oletus on, että se toimii samalta pohjalta”, sanoo Juha Putkonen, joka aloitti MPY:ssä vuonna 1996.

Reima Huttunen palautti vuoden 1998 haastattelussa työn ruohonjuuritasolle: ”Työskentelemme kovan kasvun alalla ja huipputekniikan parissa, mutta toisaalta sen tekee inhimilliseksi työskentely läheisesti tavallisten ihmisten kanssa. Se mökin mummo ja hänen ongelmansa tulevat meille hyvin tutuiksi kaiken muun kehityksen ohella.”

Elisa Ketomaa, joka tuli MPY:hyn vuonna 2001, tunnistaa tapahtuman historiallisuuden, kun osuuskunnan omistama yhtiö, jonka päätökset tehtiin osuuskunnan kokouksissa, ja joka on ollut paikallaan vuodesta 1888, myydään pohjoismaiselle sijoitusyhtiölle. Se oli tosi iso juttu.

”Käytännön tasolla ei niinkään. Siellä on MPY Telecom edelleen. MPY tuntui kivalta työpaikalta ja edelleen se tuntuu kivalta. Meillä on kyselyiden mukaan hyvä ilmapiiri. Kun toimintoja vielä oli pitkin Suomea, muistan ihmisten puhuneen, että teillä Mikkelissä on jotain ihan outoa vesijohtovedessä, kun teillä on täällä ihan omanlaisensa lämmin ja välittävä ilmapiiri, sellainen tuttavallinen, helposti lähestyttävä. Tää on ihan erilainen toimisto kuin monet muut. Ja sitä kuulee edelleen uusilta ihmisiltä. Sitä on kuullut aina. Ja miä ite koen että sinne on kiva mennä. Siellä tervehditään, siellä autetaan kaveria. Siellä ei mennä oma etu edellä kyynärpäätaktiikalla vaan aina jeesataan ja tehdään yhdessä ja nauru raikaa. Siitä hämmentävä työpaikka. Eikä mikään muutos ole saanut sitä identiteettiä, mikä Mikkelin toimistolla on, muuttumaan.”

MPY:n loppukaaren näkyvimmat valinnat liittyivät liiketoimintaroolin ja paikallisen omistajuuden yhteensovittamiseen. Tässä nousee esiin osuuskuntamuodon kaksoisluonne. Anu Puusa ja Reijo Karhinen kuvaavat osuuskunnan huonosti tunnettua kaksoisluonnetta vuonna 2025 julkaistussa kirjassa *Osuustoiminta eksyksissä?*: ”Yksi määrittelyistä on jakaa osuuskunnan tehtävä kahteen ja kuvata näitä tehtäviä jäsenyhteisöroolin ja liiketoimintaroolin kautta”. Miten historiallinen yhteisöllisyysulottuvuus yhdistetään liiketoimintaan? Jos tavoitellaan puhtaasti liiketoiminnallista menestystä, osuuskunta ei tarjoa etuja, sillä sen historiallinen arvopohja ei edistä nopeita voittoja. Sen sijaan osuuskunta pystyy maksimoimaan jäsenien saaman hyödyn omasta osuuskunnastaan tarjoamalla palveluita luotettavasti, kilpailukykyisesti ja paremmin ehdoin. ”Voiton maksimoimisen sijaan tärkeintä on liiketoiminnan kokonaiskestävyys”, kirjoittavat Karhinen ja Puusa.

Miten MPY:n jäsenyhteisön eli omistajien etu toteutui parhaiten muuttuvassa ympäristössä? Muutosvauhti oli niin nopea, uhat niin suuria, että paikallisuuden puolesta tehty valinta tarkoitti liike-



Reijo Karhinen julkistaa MPY:n lahjoituksen Sodan ja rauhan säätiölle joulukuussa 2025.

KUVA: TARU HOKKANEN/LÄNSI-SAVO

toimintojen myymistä. Hallitukselta se edellytti vahvaa yhteistä näkemystä ja valitun strategian noudattamista. Prosessi oli hallittu, kauppa tehtiin juuri oikealla hetkellä, saatu hinta oli hyvä. Mikkelissä perustetun yhtiön varat – tarkalleen ottaen 72,80 % kauppasummasta – palautettiin sen syntyalueelle, MPY Osuuskunnan omistajille, Mikkeliin.

Joulukuussa 2025 MPY Osuuskunnan ylimääräinen kokous päätti jakaa neljännen ja viimeisen kerran varoja liiketoimien myynnin jälkeen. Tämän päätöksen jälkeen osuuskunnan jäsenille on jaettu vuosina 2023–25 kaikki kaupoista saadut varat eli yhteensä 75,8 miljoonaa euroa, joista jaettiin 4 660 euroa osuutta kohden.

Samassa kokouksessa päätettiin myös miljoonan euron lahjoituksesta Sodan ja rauhan keskus Muistin tukisäätiölle, mikä mahdollistaa Mikkelin sodanaikaisen Päämajan viestikeskus Lokin avaamisen yleisölle keväällä 2027. Viestikeskus Lokki on myös osa MPY:n historiaa. Yhteistyö paikallisen puhelin yhdistyksen kanssa kriisioloissa oli luontevaa, niin myös 80 vuotta myöhemmin se, että MPY Osuuskunta itsensä lakkauttaessaan ilmaisee olevansa osa historiallista jatkumoa. Osuuskunnan hallituksen puheenjohtaja Reijo Karhinen tiivistää: ”Taloudellisesti onnistuneen liiketoimintojemme myynnin taustalla on sukupolvien ajan jatkunut henkilöstömme sitoutuminen työhönsä koko yhteisön hyväksi. Hyvä esimerkki tästä on jatkosodan aikaisen MPY:n henkilöstön ja erityisesti silloisen toimitusjohtajamme Weijo Rapien keskeinen rooli Päämajan viestiyhteyksien suunnittelussa ja rakentamisessa sekä vastuu Lokin puhelinkeskuksen kokoonpanosta ja toteutuksesta.”

Lähteistä

En ole käyttänyt kirjassa lähdeviitteitä, vaan olen pyrkinyt merkitsemään lähteet itse tekstiin. Päätöksen on tarkoitus myös lisätä kirjan luettavuutta, tarinallisuutta, jos niin halutaan sanoa. Faktoista tinkimättä, tarinallisuutta säästelemättä voisi olla tähän kirjattu periaate.

Kirja on tilausteos, ja kuten sopimukseen on kirjattu, että teos etenee kahta päätarinaa pitkin. Toisessa etenee yrityskokonaisuuden oma kehitys, toisessa toimialan kehitys ja miten MPY:n kehitys linkittyy siihen. Tämän kirjoittamiseksi olen käyttänyt karkeasti kuudenlaisia lähteitä.

Haastattelut olivat luonnollisesti keskeinen osa prosessia, jonka kautta opin ymmärtämään MPY:n toimintaa. Mikään kirjallinen lähde ei korvaa elävän ihmisen puhetta, siitä nousevia painotuksia ja sävyjä. Yhtiön henki on ihmisissä.

Median raportointi oli vilkasta varsinkin niinä aikoina kun perinteinen puhelinyhdistystoimi vähitellen muuttui tietoliikenneyrityksen useampaan haaraan jakautuvaksi liiketoiminnaksi. Tärkeimpiä lähteitani MPY-uutisoinnissa oli Länsi-Savo, jossa esimerkiksi Mikko Kontti, Markku Kämpilä, Janne Tiainen ja Timo Laitakari raportoivat valaisevalla tavalla. MPY ylsi kansallisen tason uutiskohteeksi, kun se oli osallisena Finnetiä, Datatietä, Radiolinjaa, Kaukoverkko Ysiä ja DNA:ta koskevassa uutisoinnissa, jolloin myös Helsingin Sanomat, Kauppalehti ja Yle toimivat lähteinä. Omilla ansioillaan MPY pääsi valtakunnallisiin otsikoihin 2010-luvun irtisanomisten, oikeusjuttujen, Reijo Karhisen mukaantulon ja lopulta vuonna 2023 yhtiön myynnin kohdalla. Iloa oli myös käsiini saamista Puhelinlaitosten liiton/Finnetin Puhelin-lehdestä tai Telen Linkki-lehdestä.

Kolmanneksi sain käyttööni MPY:n henkilökuntalehden irtotuneroita vuosilta 1986–1993. MYPPI avaa eräänlaisen mikrohistoriallisen ikkunan yhtiön sisälle, josta näkyy miten instituution murros kohtaa työyhteisön.

Neljäntenä ovat MPY:n vuosikertomukset ja markkinointimateriaalit. Edellisestä paljastui kaiken datan ohella se, miten MPY halusi näyttäytyä ulospäin. Jälkimmäinen oli puhtaasti tätä,

mutta mielenkiintoista siinäkin on miten 1980-luvun informatiohenkinen mainonta muuttui vuosien mittaan yhä enemmän imagonrakennukseksi. Muutos johtuu paljolti juuri niistä välineistä, siitä kommunikaatioverkostosta, jota MPY osaltaan oli edistämässä, ja joka nykyaikaa lähestyessä on yhä enemmän muuttanut käsitystämme sellaisista asioista kuin tieto, totuus ja todellisuus.

Viidentenä ovat käyttöni saamat Mikkelin Puhelinyhdistyksen hallituksen kokouksien pöytäkirjat vuosilta 1999–2002 ja MPY Osuuskunnan hallituksen kokouksien pöytäkirjat liitteineen vuosilta 2003–2025. Ne olivat välttämättömiä, jotta oli mahdollista ymmärtää vuoden 2012 osuuskunnan kokouksesta aina oikeusjuttuihin johtanut kehitys. Samoin yhtiön myyntiin johtanut kehityskaarta oli mahdoton selvittää ilman näitä materiaaleja.

Kuudentena ovat kirjalliset lähteet, jotka vaihtelevat alaa koskevasta kirjallisuudesta laajempia näkymiä avaavaan tietokirjallisuuteen tai kaunokirjallisuuteen. Erityisen tärkeitä olivat Martti Häikiön *Alkuräjähdyks*, joka kuvaa Radiolinjan syntyvaiheita, ja saman kirjoittajan kolmiosainen *Nokia Oyj:n historia*. Kurt Nordmanin *Tiga är silver men tala är guld* oli myös olennainen kurkistus telebisneksen ja -politiikan vääntöihin. Verrokkihistorioista Pietarsaaren Puhelimen eli JNT:n historia, joka osuu samalle aikajanelle vuoteen 2012 asti, on ollut antoisin.

Pelkät tietokirjat eivät kuitenkaan riitä, sen olen humanistina oppinut. Juonia on vain tietty määrä, ihmisen toiminta noudattaa kaavoja, mikä kaikki näkyy myyteissä, joiden lainalaisuuksia ihmiskunta toistaa. Siksi *Kalevala* ja *Odyssia* ovat kelpo kirjallisuutta myös televallankumouksen tutkimisessä. Kirjat on listattu ohessa.

Haastattelut

Reima Huttunen 28.1.2025

Jouko Vuoti 3.2.2025

Jukka Tikka 12.2. ja 11.9.2025

Timo Laitakari 17.2.2025

Jarmo Matilainen 19.2.2025

Erkki Liikanen 12.3.2025

Juha Putkonen 19.3.2025

Tapio Honkamaa 19.3.2025

Mikko Kontti 29.4.2025

Sami Pulkkinen 5.5.2025

Pekka Mettälä 5.5.2025

Reijo Karhinen 17.6.2025

Jukka Tuominen 17.6.2025

Elisa Ketomaa 17.6.2025

Risto Rouhiainen 23.6.2025

Markku Liukkonen 1.9.2025 (sähköpostitse)

Juhana Tikka 10.9.2025

Seppo Ruotsalainen 22.9.2025

Ari Liikanen 3.10.2025

Ilkka Tikka useissa puhelinkeskusteluissa vuoden 2025 aikana

Lähteet

Painamattomat lähteet

Framtiden är nu – tulevaisuus on nyt. JNT:n tarina

<https://www.jnthistoria.fi/>

Finnet-liitto 100 vuotta

<https://www.finnet.fi/finnet-liitto/sata/>

Seppo Tiainen: The Nordic Mobile Telephone

<https://gkos.com/viestin/nmt.html>

Svenlof Karlsson & Anders Lugn: God Send Mobiles

<https://www.ericsson.com/en/about-us/history/changing-the-world/world-leadership/god-send-mobiles>

Kirjallisuus ja lähteet

Philip Ball: Critical Mass. How One Thing Leads to Another (2004)

Jonathan Franzen: Muutoksia (The Corrections, 2001; suom. Raimo Kirjalainen, WSOY 2002)

Malcolm Gladwell: Tipping Point (Penguin 2013)

Nikolai Gogol: Kuolleet sielut (1842, suom. Juhani Konkka, Otava 1975)

Vesa Helkkula: Nokia – Kairamon myrskyisiä vuosikymmen (Minerva 2023)

Homeros: Odysseia (suom. Pentti Saarikoski, Otava 1972)

Martti Häikiö: Alkuräjähdyks – Radiolinja ja Suomen matkapuhelintoiminta 1988–1998 (Edita 1998)

Martti Häikiö: Nokian Oyj:n historia 1–3 (Edita 2001)

Risto Ikäheimo: Puhelinjulistuksesta telelakiin (1986)

Walter Isaacson: Steven Jobs (2011, suom. Jyri Raivio, Otava 2011)

Marko Junkkari: Vallan linnakkeen viimeinen taisto (Otava 2024)

Kalevala (1849)

Markku Kuisma: Yksinkertaisuuden ylistys (Siltala 2013)

Isokangas, Karvala, von Reiche: City on sinun (Tammi 2000)

Erkki Liikanen: Komissaari (Siltala 2021)

Eino Lyytinen: Perustamisesta talvisotaan, teoksessa Yleisradion historia, 1. osa 1926–1949 (Yleisradio Oy 1996)

J. R. McNeill & William H. McNeill: Verkottunut yhteiskunta. Yleiskatsaus maailmanhistoriaan (The Human Web: A Bird's-Eye View of World History, 2003, suom. Natasha Vilokkinen, Vastapaino 2006)

Johanna Nordling: Jalkapallon muotoinen Saksa (Bazar 2024)

Kurt Nordman: Tiga är silver men tala är guld (S&S 2011)

Matti Ojala: Uskalla olla viisas (Ajatus Kirjat 2001)

Olavi Paavolainen: Nykyaikaa etsimässä (Otava 1929)

Mika Pantzar: Tulevaisuuden koti (Otava 2000)

Jousia Piha: Valokuituverkkojen rakentaminen suomen haja-asutusalueilla (Turun AMK 2020)

Anu Puusa ja Reijo Karhinen: Osuustoiminta eksesissä? Ovatko osuuskunnat kadottaneet perustehtävänsä? (Vastapaino 2025)

Minna Ruckenstein: ”Uusi teknologia usein jopa hidastaa työtä” (Image 24.4.2023)

Martin Sandelin, Juha Partanen: Nokian jalokivi (Mediakasvo JPA Oy 2015)

Eino Santanen: Yleisö (Teos 2017)

Samuli Skurnik: Suomalaisen talousmallin murros.
Suljetusta sääntelytaloudesta kaksinapaiseen
globaalitalouteen (Tammi 2005)

Leo Tolstoi: Sota ja rauha (1865–1869, suom. Esa Adrian,
Otava 1975)

Johanna Vuorelma: ”Ihmiset ahdistuvat, kun maailma
karkaa liian kauas” (Helsingin Sanomat 21.8.2025)

Shoshana Zuboff: The Age of Surveillance Capitalism:
The Fight for a Human Future at the New Frontier
of Power (Profile 2019)

Henkilöhakemisto

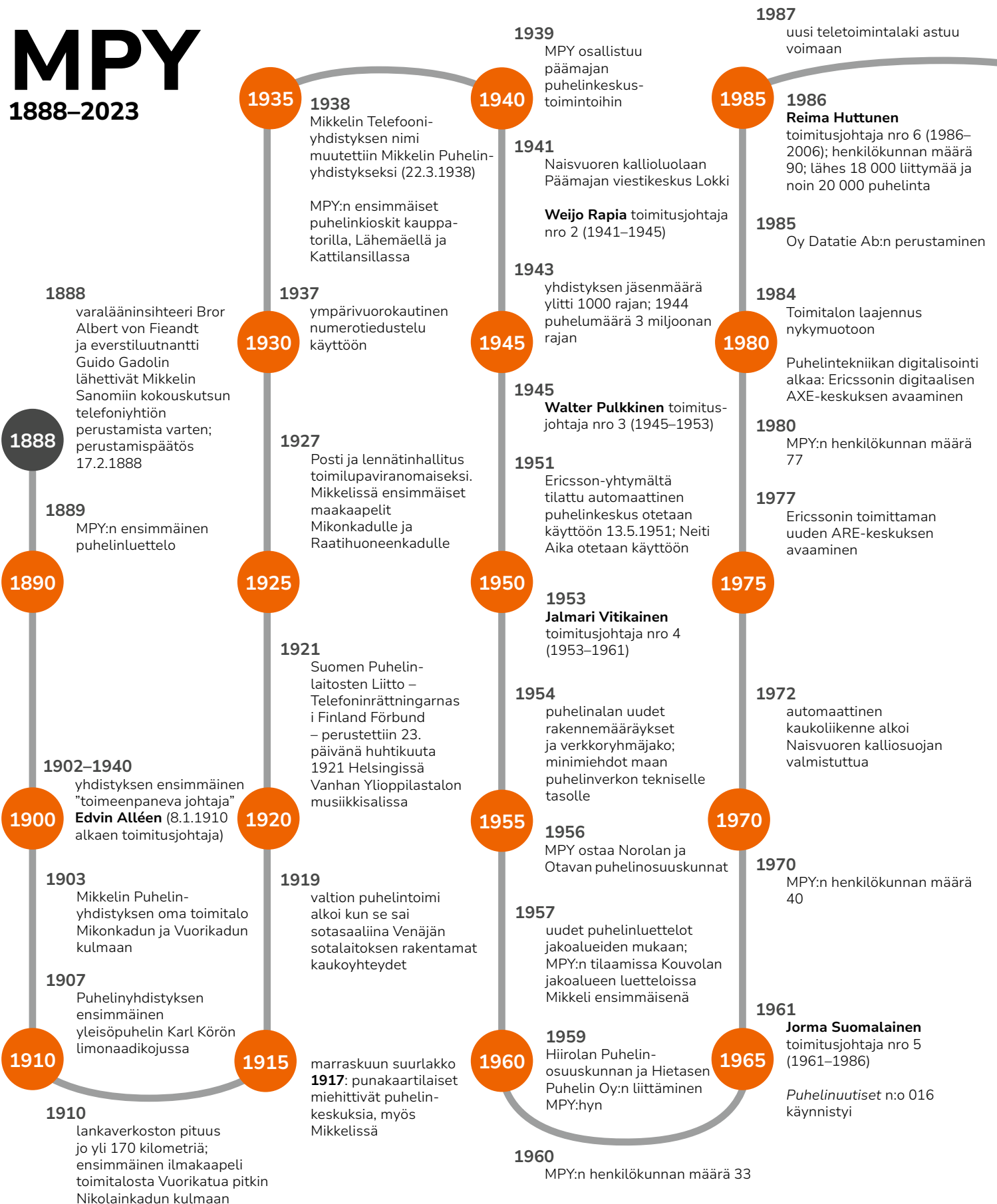
- Ahava, Heikki 36, 67
Aho, Esko 38, 40, 51
Ahtiainen, Maija 102
Ahvenainen, Jorma 19
Alho, Jukka 34
Bauer, Matias 122, 123, 137
Berlin, Satu 144
Bernanke, Ben 86
Berner, Anne 137, 138
Blinnikka, Sanna 134
Bowie, David 17
Brown, James 77
Ehrnrooth, Adolf 58
Ekman, Jani 133, 138, 140, 144
Fieandt, Bror Albert von 13, 19
Fridman, Mihail 79
Frostdahl, Jan-Erik 79, 80
Fryckman, Peter 72
Fukuyama, Francis 40
Gadolin, Guido 13, 19, 87
Gogol, Nikolai 153
Gorbatšov, Mihail 39
Haavisto, Heikki 74
Halme, Seppo J. 53
Halonen, Antti 138
Halonen, Tarja 85
Harva, Martti 30
Hertz, Heinrich 41
Himanen, Jari 129
Hobsbawm, Eric 40
Holkeri, Harri 15, 33, 34, 37, 38, 40, 42, 43
Honkamaa, Tapio 130, 162
Huhtamäki, Kari 84
Huttunen, Reima 11–15, 17–23, 26, 27, 29, 31, 33, 34, 36,
40, 43, 46, 48, 50–52, 57, 59, 60, 62, 66, 68–72, 74, 75,
78–80, 82, 84, 92, 97, 111, 118, 154, 158, 162
Hynninen, Harri 100–102
Häikiö, Martti 59, 110, 161
Häkämies, Juha 122, 126, 130, 131, 133, 134, 137–140, 142,
143, 144, 147, 149, 150
Hänninen, Aila 45
Ihalainen, Lauri 40
Ikäheimo, Risto 16
Jarva, Risto 107
Järvenpää, Sakke 32
Kaarnajoki, Kaisu 130
Kainulainen, Kimmo 121
Kairamo, Kari 29
Kaitainen, Eero 20
Kakriainen, Markku 97, 98
Kalm, Jarmo 31
Karhinen, Reijo 122, 125, 128–137, 139–142, 145–149,
157–159, 162
Karjalainen, Urpo 85
Karpio, Hannu 80
Katainen, Jyrki 85
Ketomaa, Elisa 76, 79, 123, 135, 146, 147, 158, 162
Killström, Ulla 51
Kivipelto, Samuli 148
Koivisto, Mauno 33
Kontkanen, Anne 97, 100
Kontti, Mikko 122, 149, 160, 162
Korhonen, Janne 121
Koski, Aimo 35
Kouri, Pentti 72
Krugman, Paul 86

Kämppilä, Markku 160
 Lahti, Ari 143
 Laiho, Pertti 61, 63
 Laine, Jan-Erik 91, 94–96, 108, 109
 Laine, Paula 139, 145
 Laitakari, Timo 160, 162
 Lamberg, Jaakko 54–56
 Lampinen, Jukka 120, 121
 Liikanen, Ari 94, 112, 127, 130, 138, 139–141, 162
 Liikanen, Erkki 15, 24, 28, 66, 67, 74, 162
 Lindén, Suvi 120
 Linna, Väinö 35
 Linturi-Sahlman, Sari 121
 Liukkonen, Markku 21, 43, 52, 66, 84, 162
 Liukkonen, Reijo 31
 Makkonen, Matti 78
 Malinen, Matti 108, 127, 129
 Malva, Pertti 43
 Manni, Kimmo 59, 60
 Matikainen, Esa 108, 126, 129, 139
 Matilainen, Jarmo 82–85, 87, 88, 90, 97, 124, 149, 155,
 162
 Maxwell, James 41
 Melamies, Lauri 67
 Mettälä, Pekka 99, 106, 109–117, 123, 126, 149, 151, 157,
 162
 Miettunen, Martti 49
 Mikander, Kimmo 112, 138
 Mylly, Jari 140, 144
 Myllyvirta, Jyrki 43, 72, 74
 Mähönen, Jukka 100
 Mäkelä, Matti 107, 110
 Männistö, Jukka 70
 Niinistö, Sauli 86
 Nissinen, Petteri 106, 110
 Nordman, Kurt 21, 29, 33–35, 40, 42, 50, 52, 59–63, 73,
 161, 162
 Norrback, Ole 40
 Nuovo, Frank 42
 Nykänen, Seppo 25
 Olkkola, Keijo 27, 67
 Ollila, Jorma 66, 71
 Ollus, Yngwe 17
 Ojala, Matti 28
 Paavolainen, Olavi 152, 156
 Pajari, Jani 115
 Pajunen, Arto 107, 127
 Partanen, Juha 27
 Partanen, Pentti 84
 Perho-Santala, Maija 49
 Piispanen, Mervi 70, 71
 Plukka, Susanna 108
 Prodi, Romano 67
 Puhakka, Matti 38
 Pulkkinen, Sami 91, 104, 106–108, 110, 112–114, 116, 121, 133,
 134, 136, 140–145, 149, 162
 Pulkkinen, Walter 19
 Pursiainen, Harri 78
 Putkonen, Juha 54–57, 63, 80, 84, 90, 94, 95, 119–121, 123, 157,
 162
 Puusa, Anu 158
 Rajamäki, Petri 88
 Rantala, Tapio 104, 105
 Rantalainen, Erkki 105
 Rapia, Weiho 159
 Reponen, Esa 20
 Riihimäki, Jaakko 36, 52
 Ripatti, Erkki 61
 Rossi, Juhana 86
 Rouhiainen, Risto 98, 129, 130, 162
 Ruotsalainen, Seppo 97–101, 108, 109, 116, 117, 118, 122, 126–
 129, 149, 162
 Ruckenstein, Minna 156
 Rönkkö, Markku 77
 Saari, Lauri 28
 Saarma, Edvard 40
 Sailas, Raimo 86
 Salin, Aulis 119

Sandelin, Martin 27
 Santanen, Eino 155
 Schmitt, Georg 42
 Selenius, Timo 46
 Silvennoinen, Kaarlo 44
 Sinkkonen, Eero 69
 Snicker, Tiina 127, 139
 Sorvari, Olavi 28
 Stenbeck, Jan 51
 Suomalainen, Jari 132, 135
 Suomalainen, Jorma 12, 22
 Suominen, Ilkka 33
 Suonio, Kaarina 42
 Surakka, Janne-Pekka 88
 Svento, Reijo 57, 62
 Tabermann, Teppo 35
 Talsi, Noora 129, 139
 Tarjanne, Pekka 30, 35, 37, 38, 49
 Taxell, Christoffer 33
 Tiainen, Janne 160
 Tikka Esko 20, 96
 Tikka, Ilkka 96, 118, 137, 140, 162
 Tikka, Juhana 96, 105, 117–119, 123, 127, 128, 130, 134, 140,
 142–145, 148, 162
 Tikka, Jukka 82, 85, 89, 90, 92–97, 111, 149, 154, 162
 Tolstoi, Leo 68
 Tukia, Jorma 109
 Tuominen, Jukka 90, 92, 99, 100, 106, 162
 Tuovinen, Mari 114
 Turpeinen, Oiva 119
 Tykkyläinen, Markus 131, 132
 Törrönen, Onni 50, 51
 Uusiheimo, Reijo 32, 44, 45
 Vahtola, Marina 108
 Valkonen, Mauri 23, 27, 32, 84, 93, 95, 98, 99, 101, 102
 Valtonen, Mato 32
 Vanhanen, Matti 21
 Vartiainen, Seppo 102, 103, 148
 Vennamo, Pekka 37, 38, 65, 66
 Vettenniemi, Markku 93–99, 101–104
 Villa, Seppo 100
 Vironen, Petri 101, 146, 147
 Vuorelma, Johanna 124
 Vuoti, Jouko 64, 89, 108, 111, 117, 127, 129, 149, 154, 162
 Väisänen, Janna-Mari 91
 Wadén, Daniel 13
 Wahlroos, Risto 126
 Wallenberg, Marcus 28
 Weinander, Johan Wilhelm 125
 Widomski, Stefan 39
 Wilkman, Eero 46

MPY

1888–2023



1988

MPY 100 vuotta, virallinen juhlapäivä 17.2., Asko Jämsenin kirjoittaman historiakirjan julkistamistilaisuus

1990

1990

langaton radiopuhelinverkko AutoNet aloittaa Mikkelissä

Radiolinjan toimilupa myönnetään

1993

Radiolinjan verkon avajaiset Mikkelissä

1994

kaukopuheluliikenne vapautuu, Kaukoverkko Ysi nappaa suuren osan markkinoista

1995

1998

HPY kaappaa enemmistöosuuden Radiolinjasta

1999

MPY tuo markkinoille Reimari Internet -palvelun

2000

2000

MPY yhtiöittää liiketoimintansa Mikkelin Puhelin Oyj:ksi

2001

kolmas matkapuhelinverkko DNA aloittaa toimintansa

2003

yhtiömuodon muutos: Mikkelin Puhelinyhdistys muuttuu Mikkelin Puhelinosuuskunta MPY:ksi

2005

2006

Jarmo Matilainen toimitusjohtaja nro 7 (2006–2010)

2007

kuusi suurinta Finnet-yhtiötä lähtee tielleen ja vie DNA:n mukanaan

MPY pyrkii laajentumaan IT-alalle ja ostaa lyhyessä ajassa joukon yrityksiä: Seasam Service, Fintek-Mikro, Calecta, Novostar, Tietokartano

2026

MPY Osuuskunta esitetään asetettavaksi vapaaehtoiseen selvitystilaan 26.3.2026.

2023

2023

MPY myy MPY Telecomin Infranodelle ja MPY Yrityspalvelut Tietokeskus Finland Oy:lle, kauppahinta on yhteensä 75 miljoonaa euroa; **Sami Pulkkinen** toimitusjohtaja nro 11, MPY Osuuskunnan alasajosunnitelma hyväksyttiin

2022

MPY hakee strategisia malleja tähtäimessä vuosi 2030

2021

valokuiturakentamisen markkina kuumenee kun kansainvälisten pääomasijoittajien rahoittamat yhtiöt alkavat kilpailla hinnoilla

2020

2020

MPY eriyttää liiketoimintansa, uuden kokonaisuuden muodostavat emoyhtiö MPY Osuuskunta, MPY Telecom ja MPY Yrityspalvelut

Juha Häkämies toimitusjohtaja nro 10 (2020–2023)

hallituksen puheenjohtaja Seppo Ruotsalainen eroaa, uudeksi puheenjohtajaksi valitaan vuorineuvos Reijo Karhinen

2019

käräjäoikeus tuomitsee suunnatun osakeannin yhdenvertaisuusperiaatteen vastaiseksi

2018

MPY ostaa Net Man Oy:n ja kasvaa nelostien länsipuolelle

2017

MPY yrittää korjata osuuksien siirtoihin liittyneen virheellisen menettelytavan suunnatulla osuusannilla, se johtaa sijoittajien kanteisiin ja käräjille

2015

2016

valokuituverkko etenee Ristiinaan, Anttolaan, Otavaan, Haukivuoreen ja Suomenniemeen

2015

Pekka Mettälä toimitusjohtaja nro 9 (2015–2019)

2014

MPY:n omistajaohjaus ja liiketoiminta eriytetään, talous kääntyy plussalle; valokuitua rakennetaan Hirvensalmelle, Mäntyharjulle ja Kangasniemelle

2012

kapinalliike osuuskunnan kokouksessa nostaa MPY:n otsikoihin, MPY avaa toimipisteen Vantaalla

2011

Jan-Erik Laine toimitusjohtaja nro 8 (2010–2015), MPY:tä saneerataan, Concept.10:stä luovutaan; valokuiturakentamisen pilottiprojekti Pertunmaalla valmistuu

2010

2010

finanssikriisi jarruttaa liiketoimintaa, Matilainen lähtee

2009

MPY lanseeraa uuden palvelukonseptin Concept.10



STERA

Valokuitu
tulossa
On taalla!

MPY

MPY

SAVELI
PATTON

Liite



Konsernin taloudellista asemaa ja tulosta kuvaavat tunnusluvut

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Liikevaihto (1 000 eur)	36 619	36 106	34 869	36 238	31 848	28 471	25 066	24 035	27 406
Liikevoitto/tappio (1 000 eur)	942	1 819	2 156	1 001	-218	60	144	-680	263
Tilikauden tulos (1 000 eur)	337	1 879	2 008	1 510	-608	204	238	193	358
Taseen loppusumma	47 837	45 216	44 296	43 755	44 166	43 213	38 568	36 951	39 133
Henkilöstö tilikaudella keskimäärin	165	158	152	158	179	155	117	116	116
Investoinnit yhteensä	7 363	2 343	2 519	3 237	4 099	5 638	3 925	3 043	2 903



Konsernin taloudellista asemaa ja tulosta kuvaavat tunnusluvut

	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Liikevaihto (1 000 eur)	20 671	21 712	22 137	22 120	18 711	18 397	16 162	15 165	13 229
Liikevoitto/tappio (1 000 eur)	2 230	4 352	3 092	3 811	1 716	1 082	1 325	1 668	744
Tilikauden tulos (1 000 eur)	1 910	3 304	2 254	3 068	6 658	2 506	902	1 118	-67
Taseen loppusumma	38 376	37 926	35 324	33 656	30 938	24 018	21 271	20 888	19 318
Henkilöstö tilikaudella keskimäärin	132	136	139	134	125	131	127	114	98
Investoinnit yhteensä	2 908	5 405	5 030	8 768	4 936	4 769	3 566	3 465	3 092

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Liikevaihto (1 000 eur)	27 865	30 267	35 649	33 772	33 457	35 035	26 607	21 951	21 035
Liikevoitto/tappio (1 000 eur)	-1 587	-3 613	-704	-6 330	857	159	11 294	3 071	713
Tilikauden tulos (1 000 eur)	-882	-3 101	-205	-6 176	433	957	9 315	1 776	1 636
Taseen loppusumma	39 139	42 157	46 055	48 541	52 712	47 809	52 451	41 457	39 589
Henkilöstö tilikaudella keskimäärin	143	177	181	191	175	172	135	128	129
Investoinnit yhteensä	1 817	3 000	3 391	7 702	8 392	9 582	10 782	3 326	3 892

	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988
Liikevaihto (1 000 eur)	11 588	10 364	7 423	6 956	6 177	5 780	5 197	4 701
Liikevoitto/tappio (1 000 eur)	401	134	30	59	-69	-31	-35	-37
Tilikauden tulos (1 000 eur)	-21	34	6	3	2	2	5	3
Taseen loppusumma	17 724	13 266	13 439	12 216	11 530	10 600	9 612	8 447
Henkilöstö tilikaudella keskimäärin	77	69	71	80	80	80	75	98
Investoinnit yhteensä	4 558	3 367	3 141	3 674	2 738	2 731	2 086	3 149

” *Kun MPY Osuuskunta myi kaksi liiketoimintayhtiötään pääomasijoittajille vuonna 2023 ja jakoi kauppasumman 8 000 omistajalleen, tapahtui jotain harvinaista suomalaisessa yrityshistoriassa. Osuuskuntia on lakkautettu ja purettu, mutta ei siten, että voittoa tuottava yritys myy itsensä juuri sellaisella hetkellä, jolloin markkinat ovat kuumat ja hinta on korkea.*

Satavuotias Mikkelin Puhelinyhdistys oli 1990-luvun lähestyessä samassa tilanteessa kuin lukuisat muut suomalaiset puhelinyhtiöt. Teknologiavallankumous heilutteli vakaalta tuntunutta liiketoimintaa. Kiinteät liittymät muuttuivat mobiileiksi, kupari vaihtui kuituun, verkkaisesti nakuttavan puhelinbisneksen rinnalle kasvoi kiihkeästi sykkivä IT-bisnes. MPY:n viimeisten vuosikymmenien tarina avautuu J. P. Pulkkisen kirjoittamassa teoksessa keskikokoisen teleyrityksen selviytymistaisteluksi, jossa yhtiöitymiset, yhdistymiset, yritysostot ja oikeusjutut seuraavat toisiaan. Niiden keskeltä tämä merkittävä eteläsavolainen instituutio luovii tiensä juuri sille sopivaan satamaan.

MPY OSUUSKUNTA

ISBN 978-952-88-1584-6