



# Kumppanuus on avainsana

**Haastattelu: Pekka Lehtonen**  
**Kuvat: Antero Aaltonen**

**Esri Oy Finlandin toimitusjohtaja Veli-Matti Kiviranta on tehnyt monipuolisen kerroksen suomalaisissa uuden teknologian yrityksissä. Kiviranta pohtii mm. yksityissektorin ja valtion työnjakoa maanmittausalalla.**

**V**eli-Matti Kiviranta on päätenyt ESRI Finland Oy:n toimitusjohtajaksi monen jakkaran kautta. ESRI:n toimitilat sijaitsevat Espoon Olarissa. "Espoo on välitila päinvastoin kuin Turku, joka on kaupunki", sanoo entinen turkulainen Kiviranta ja ilmoittautuu TPS:n vannoutuneeksi kannattajaksi. "Kannatuksen vaihto olisi melkein maanpetturuuteen verrattava asia", Kiviranta vakuuttaa. (TPS tarkoittaa Turun Palloseu-

raa, joka pelaa tiettävästi jääkiekkoa eikä sillä ole juurikaan tekemistä GPS:n kanssa [haast.huom.].)

## **Kumppanuus tärkeää**

ESRI Finland perustettiin vuosi sitten itsenäiseksi yritykseksi Novo Groupin ja WM-datan yritysjärjestelyn yhteydessä. Yritys on keskittynyt paikkatietojärjestelmiin. Se vastaa ESRI- ja ERDAS-ohjelmistojen maahantuonnista ja myynnistä. ”ESRI on markkinajohtaja paikkatietoalalla maailmassa vaikka Suomessa ei suurin olekaan. Sillä on maailmassa n. 300 000 asiakasta yli kahdessasadassa maassa”, Kiviranta kehuu.

”Asiakaskuntamme on laaja, niinpä palvelumme perustuu huomattavilta osin kumppanuuteen – vain osa tehtävistä hoidetaan itse. Emme juurikaan ryhdy räätälöinteihin, joiden laajuus ylittää 2 henkilötyökuukautta. Meillä on tiiviit kumppanuussuhteet useiden suomalaisten tietotekniikan yritysten kanssa. Tämä suhde on leimallisempaa kuin raaka kilpailuasetelma.” Kiviranta luettelee kumppaneiksi WM-datan, TietoEnatorin, Fifth Elementin, GISStationin ja paljon muita.

”Julkisella sektorilla on paljon tärkeitä asiakkaita: Puolustusvoimat, Tiehallinto, Maanmittauslaitos, Suomen ympäristökeskus, Geologian tutkimuskeskus, maakuntaliitot ja noin 150 kuntaa, lisäksi mm. metsäsektori”, Kiviranta listaa. Keskeisimmät asiakkaiden alat ovat turvallisuus, liikenne ja ympäristö. Fazerin leivät ja Helsingin Sanomat jaetaan ESRI:n ohjelmilla optimoiden. ”Ongelmana on toimialojen suuri määrä ja tähän juuri kumppanuus on oiva ratkaisu.”

ESRI pyrkii Kivirannan mukaan Suomen johtavaksi paikkatietoteknologian toimittajaksi tarjoamalla asiakkailleen paitsi valmiita ratkaisuja, myös komponentteja omien sovellusten rakentamiseen. ESRI-teknologian osaajia on Suomessa jo nyt paljon ja osaajien määrä tulee kasvamaan lähivuosina ESRI:n laajan tuotevalikoiman ja isojen organisaatioiden valintojen myötä. Tämä mahdollistaa asiakkaille toimittajien aidon kilpailuttamisen. Lisäksi ESRI pyrkii paikkatiedon yhteiskäytön standardiksi julkishallinnossa.

## **Pioneerihenkeä ja yrittäjyyttä**

Kiviranta on nähnyt kaksi vuosikymmentä maanmittausalan nopeaa teknologista

kehitystä työskennellessään useissa organisaatioissa. Tietojärjestelmien trendit ovat vaihdelleet: aluksi oli keskittyty järjestelmiä, sitten hajautettiin henkilökohtaisiin työasemiin. Nyt palataan jälleen keskitetympiin ratkaisuihin, jolloin käyttäjä toimii selaimen takaa. Toinen merkittävä trendi on paikkatietoteknologian laajeneminen perinteisiltä paikkatietojärjestelmien aloilta lähes kaikille eri toimialoille.

”Minulla on aina ollut hyviä esimiehiä ja työnantajayritykseni ovat olleet hyvin johdettuja”, Kiviranta toteaa.

”Finnmapissa oli pioneerihenkeä. Panostettiin kartanvalmistuksen ensimmäisen sukupolven automaatioon – lähinnä vanhojen työtapojen automatisoimiseksi. Teknologia ei oikein ollut valmis mutta kovasti kehitettiin. Finnmap oli myös vientiyritys ja maanmittausalalla kansainvälinen Suomessa.”

”Intipissä yrittäjähengi oli leimallista. Ohjelmoitiin ensimmäisen sukupolven maastotallentimia teodoliittien yhteyteen. Tieto kerättiin maastossa ja purettiin erikseen toimistossa.”

Valmistuttuaan v. 1985 maanmittausinsinööriksi Kiviranta meni Imatran Voimaan. ”IVOon hankittiin valtavat CAD-järjestelmät, joissa käsiteltiin mm. voimalaitosten ja maaperäkartojen tietoja.

## **”Eräs teknologiayhtiön johtamisen haaste liittyy oppimiseen ja poisoppimiseen. Juuri, kun on jonkin asian oppinut, se alkaakin olla vanhentunutta tietoa.”**

Järjestelmä oli valtavan kallis ja taloudellisesti vaikea. USA:ssa käydessäni havaitsin, että järjestelmät ovat siellä puolta halvempia ja niillä tehdään kaksivuorotyötä, joten investointi oli siellä neljä kertaa tehokkaammassa käytössä.”

Fingrid puolestaan hallinnoi suurjännitejohtoja ja sähköasemia, jotka se oli ostanut IVOLta. ”Se oli hyvin johdettu yritys. Fingrid onnistui hankkimaan matalasuhteensa verkot edullisesti. Pääomavaltaisessa yritystoiminnassa investointien ajankohta on hyvin tärkeä. Fingrid satsasi myös erittäin paljon tietotekniikkaan ja toimiin siellä ison verkkotie-

tojärjestelmän järjestelmäpäällikkönä”, kertoo Kiviranta.

Vuonna 1996 hän meni Meridian Systems Oy:öön. Yritys oli ripeässä kasvussa ja vastasi ESRI:n maahantuonnista. ”Meridian oli mukava firma ja liiketoiminnallisesti hyvin hoidettu. Työpaikkahenki oli hyvä ja tuotteet sopivasti toisiaan eri suhdannetilanteessa tasapainottavia, kuten ohjelmistojen tuonti, projektit ja omat tuotteet.”

Radiolinja Oy:ssä Kiviranta oli kolme vuotta Telematiikan osaston päällikkönä. Tuotteisiin kuuluivat paikannuspalvelut hyvinkin erilaisiin tarpeisiin, eksoottisemmasta päästä esimerkiksi luottovankien paikannus kännykällä, kaverin- tai diabetes-potilaiden paikannus. ”Tämäntyyppiset palvelut lisääntyvät tulevaisuudessa, kunhan ne halpenevat. Organisaatioiden resurssien hallinta helpottuu ja toiminnanohjaus paranee. Kääntöpuolena on tietysti isovelvi valvoo -efekti.”

”Radiolinjassa suunniteltiin mm. kännykkään perustuva ruuhkanohjaus pääkaupunkiseudulle. Sadattuhannet autoilijat saisivat radiolla tiedot ruuhkista, kun kännyköistä olisi laskettu liikennetiheyksiä. Hyvä hanke kariutui, kun rahoittajaa ei löytynyt vaikka hyödyt olivat ilmeiset.”

”Radiolinja oli varsinainen nörttihautomo: kasvu oli valtavaa ja nuorta väkeä tulvi sisään, oli intoa ja uskoa mutta ehkä vähemmän kokemusta ja maalaisjärkeä”, Kiviranta muistelee.

## **Yrittäjyydelle tilaa julkishallinnossa**

Kivirantaa askarruttaa maanmittausalan julkispainotteisuus. Yrittäjyyttä pitäisi hänen mielestään kehittää Suomen talouselämässä. Tämä tulee korostetusti esiin mm. EVA:n äskettäin julkaistussa raportissa. Suomalaiset eivät ole yrittäjähenkisiä, maanmittausalan väki ehkä vielä vähemmän. Hänen mielestään Suomessa maanmittausalaa leimaa sekä asenteellinen että rakenteellinen julkishallinnollisuus, johon yritysten on vaikea saada markkinarakoa. ”Ulkoistamisen kautta syntyisi markkinoita yritystoiminnan kehittämiseksi. Liikenneministeriön toimiala käy esimerkiksi hallinnonalasta, jossa on paljon liikelaitostettu hyvin kokemuksiin.”

Tilaa tuottajamalli, päivän trendi, keventää Kivirannan mielestä julkishal-



lintoa ja avaa tilaa yrityksille.

Maanmittauslaitos on ollut paikkatietoalan edelläkävijä monta vuosikymmentä ja sieltä löytyisi erittäin osaavaa porukkaa ja potentiaalia isoihinkin rakenteellisiin muutoksiin. Monessa muussa julkisessa organisaatiossa lähtökohdat ovat paljon huonommat”, Kiviranta arvelee.

”Tilaa-toimittajamalli ei tietysti sovi joka paikkaan. Tielaitoksessa se toimii ja tiehallinnolle on paljon hyötyä kilpailut-

tamisesta. Merenkululaitoksen kartantuotannon suhteen voi kysyä, mitkä ovat hyödyt. Myös tilaajalla on oltava rautainen asiantuntemus ja resursseja tilauksiin. Jos organisaatiolla on pienet suoritemäärät, voi tehdä itsekin siinä kuin tilaa ja pitää yllä ammattitaitoa.”

– Eivätkö EVA:n moitteet julkishallinnon pirstaloitumisesta johdu myös erilaisista, yhteensopimattomista teknisistä ratkaisuista?

**”Julkishallinnon ei kannattaisi kehittää omia kansallisia standardeja, joiden kehittäminen ja ylläpito on vaikeaa, kun samaan aikaan on tarjolla kaupallisia tuotteita ja formaatteja, joilla on miljoonia käyttäjiä.”**

”Tuotteemme taipuvat 70 eri formaattiin, ei siitä pitäisi paljon haittaa olla. Julkishallinnon ei kannattaisi kehittää omia kansallisia standardeja, joiden kehittäminen ja ylläpito on vaikeaa, kun samaan aikaan on tarjolla kaupallisia tuotteita ja formaatteja, joilla on miljoonia käyttäjiä.”

Kiviranta pitää tärkeänä, että julkishallinnon keräämiä paikkatietoaineistoja jaettaisiin muodollista kustannusta vastaan. ”Se edistäisi paikkatietojen käyttöä ja yksityisten yritysten liiketoimintamahdollisuuksia. DIGIROAD-aineiston saa jo kohtuullisin kustannuksin, mutta myös muiden aineistojen tuottajien tulisi tarjota aineistojaan samoilla perusteilla.”

#### **Yrityskulttuureissa eroa**

Kivirannalla on kokemusta myös amerikkalaisesta ja ruotsalaisesta yrityskulttuurista. ”Ruotsissa sisäinen tempo on tasanaisempaa ja muutokset loivia. Suomessa asiat muodostuvat hektisiksi ja sisäinen



atmosfääri ryntää ylös ja alas. Ruotsalaiset osaavat tasaisemman tempon.”

Amerikkalaisia leimaa hänen mielestään yllättävästi jatkuvan painostamisen tarve, erityisesti siinä, mitä on sovittu tehtäväksi ja missä aikataulussa. ”Amerikkalaiseen on oltava yhteydessä kahden päivän välein, muuten hommat eivät etene. Suomalainen taas ajattelee, että kun kerran sovittiin, niin aikataulu pidetään.”

– Kuinka erilaiset kulttuurit pelaavat yhteen?

”No, meillä on välissä eurooppalainen yhteyshenkilö, joka tasoittaa kulttuuri-eroja.”

### **Oppimista ja poisoppimista**

– Millaista on yrityksen johtaminen alalla, jossa teknologia ryntää nopeasti eteenpäin?

”On tunnustettava, että toiset työntekijät ovat aktiivisempia kuin toiset. On osattava arvostaa erilaisia töitä. Ajatellaanpa vaikka ohjelmistotuessa istuvaa: joutuu hoitamaan kaiken aikaa ongelmia, yhteydenotto vain jos jotain on pielessä. Kouluttaja taas jaksaa painaa kursseja uudelleen ja uudelleen. Pitää luoda hyvä henki arvostamalla erilaisia töitä.”

Kiviranta kertoo, kuinka vuosi sitten koko ESRI:n henkilökunta osallistui strategiatyöhön, jossa käytiin läpi toimialakohtaisesti kilpailijatilanne, oma

## **”Julkishallinnon keräämiä paikkatietoaineistoja pitäisi jakaa muodollista kustannusta vastaan. Se edistäisi paikkatietojen käyttöä ja yksityisten yritysten liiketoimintamahdollisuuksia.”**

asema, markkinapotentiaali, tavoitteet ja toimenpiteet. ”Jotenkin päivittäinenkin toiminta on helpompaa, kun sitä ohjaavat taustalla olevat ja kaikkien tietämät päämäärät ja tavoitteet.”

”Eräs teknologiayhtiön johtamisen haaste liittyy oppimiseen ja poisoppimiseen. Juuri, kun on jonkin asian oppinut, se alkaakin olla vanhentunutta tietoa.”

Ns. arvojohtamiseen Kiviranta ei oikein usko. ”Yleensä yrityksellä on hienot arvot, kun kaikki menee hyvin, mutta huonoina aikoina ne tahtovat unohtua. Yleensä ei pitäisi sekoittaa ihmisten henkilökohtaisia arvoja työpaikan arvoihin. Tietysti sellaisten asioiden kuin rehellisyys ja avoimuus merkitystä ei voi liikaa korostaa.” Hän on myös voimakas tasa-arvon kannattaja – vaimon ja neljän aikuisikäisen tyttären koulitsemassa. Johtajan

on oltava sillä tavalla nöyrä, ettei vallan illuusio nouse päähän. Toimitusjohtajan irtisanomisaika on noin minuutin.

– Miksi urasi on suuntautunut uuden teknologian yrityksiin?

Kiviranta sanoo turhautuvansa, jos asiat etenevät hitaasti. ”Ei riitä pitkää pinnaa, koska asiat julkispuolella kehittyvät vitkaan. Ikä on tosin vähän tasoittanut tätä piirrettä. Olen sitä paitsi kiinnostunut uudesta teknologiasta.”



### **ESRI Finland Oy**

#### **Palvelut:**

- ESRI- ja ERDAS-ohjelmistojen maahantuonti ja myynti
- Koulutus, konsultointi, tuki- ja ylläpitopalvelut

ESRI Finland Oy kuuluu GISFocus-konserniin.

#### **Liikevaihto:**

12 milj. € (konserni 2003)

#### **Henkilökuntaa 12**