

1970-luku

Liiketoiminnan linjanvedot: erikoisteknologian kärkeen

Telestellä elettiin mullistavia aikoja heti vuoden 1970 alussa. Olavi Ahonen myi osakkeensa suurpankkien muodostamalle kehitysyritys Sponsor Oy:lle ja luopui samalla Telesten toimitusjohtajan ja hallituksen puheenjohtajan tehtävistä. Telesten 51-vuotiaan perustajan vetäytyminen yrityksestä hämmensi, varsinkin kun yrityskaupat olivat vielä 1970-luvulla harvinaisia.

Telesten uuden hallituksen puheenjohtajaksi tuli Sponsor Oy:n toimitusjohtaja Aarno Esilä sekä jäseniksi Pekka Valkama ja Teknillisestä Korkeakoulusta professori Martti Tiuri. Uudeksi toimitusjohtajaksi valittiin Jaakko E. J. Koski, joka oli hankkinut vankan antennialan tuntemuksen Sähköliike Oy:ssä. Vuoden lopulla hallituksen jäseneksi valittiin vielä Helsingin kauppakorkeakoulun professori Pertti Muukkonen. Yritys oli asiantuntevissa käsissä, joten työrauha palasi pian takaisin.

Sponsor oli aikaansa edellä ja uudisti Telesteä. Sisäinen tiedotus alkoi henkilöstölehti Teleskoopin perustamisella, lehden avulla luotiin hyvää yhteishenkeä ja siinä kuului vahvasti henkilökunnan ääni. Toimihenkilöitä ja työnjohtoa alettiin kouluttaa kursseilla ja seminaareissa, myös työntutkimus aloitettiin. Telesten aktiivisuus työnteon uudistuksissa näkyi jatkossa myös hyvin varhaisessa tietokoneiden hyödyntämisessä.

Teleste loi hyödyllisiä yhteyksiä viranomaisiin sekä oppi- ja tutkimuslaitoksiin. Yhteistyön ansiosta rekrytointeihin ja tuotekehitykseen voitiin jatkossa entistä helpommin löytää osajia. Sponsorin vaikutusvallasta kertoo paljon myös se, että sen hallintoneuvoston puheenjohtajana toimi ennen tasavallan presidentiksi valintaansa Mauno Koivisto.

Tuohon aikaan ei ollut tapana avoimesti käsitellä edes näin suuria ratkaisuja. Pekka Valkaman mukaan Ahonen kertoi eläkkeelle siirtymisestään ikään kuin ilmoitusasiana, toivoen kuitenkin Valkaman edelleen jatkavan yritykseen, Sponsor Oy:n alaisuudessa. "Koskaan ei täysin selvinnyt, miksi Ahonen halusi näin radikaalisti irtautua Telestestä. Olen päätellyt, että hän halusi antaa yrityksen siirtyä uuteen aikakauteen. Ehkä hän koki tehneensä oman osuutensa ja siirtyi nauttimaan työnsä tuloksista", miettii Pekka Valkama.



< **Sponsorin** tultua Telesten pääomistajaksi ja Ahosen lähdettyä julkaistiin tiedote uudesta organisaatiosta.

Tämä logo oli tuttu telesteläisille seuraavat 30 vuotta.



Hyppäys yhteisantenniteknika-
ta SYJ:ään oli Telestelle iso satsaus
 uuteen teknologiaan. SYJ-tuotteet
 edustivat aikansa laajakaistatek-
 niikkaa.



Telesten tehtaan **“TV-studiosta”**
 lähetettiin muutamana iltana TV-oh-
 jelmia Petreliuksen asuntoalueelle.
 Ohjelma heijastettiin ensin valko-
 kankaalle, josta se kuvattiin TV-ka-
 meralla ja lähetettiin kaapeliverkkoon.
 Kokeilulla haluttiin selvittää katso-
 jien kiinnostusta uusiin ohjelmiin ja
 tutkia tekniikan toimivuutta.

Kaapelitelevisioverkot tulevat

Vientimahdollisuuksien luomiseen kiinnitettiin Telestellä erityistä huomiota. Tätä varten pohdittiin ja tutkittiin uusia tuoteryhmiä. Jaakko Koski kävi muun muassa tutustumismatkalla Yhdysvalloissa, missä kaapelitelevisioverkko oli jo laajalti toiminnassa. Verkot olivat siellä välttämättömiä, koska kymmenet televisioasemat olisivat muuten aiheuttaneet toisilleen häiriöitä. Koski sai vahvan käsityksen siitä, että Eurooppaankin aletaan ennen pitkää rakentaa laajoja asuma-alueita peittäviä kaapelitelevisioverkkoja. Matka oli alkusysäys Telesten kaapelitelevisioverkkojen tuotekehitystyölle.

Telesteltä oli jo aiemmin tiedusteltu sarjaan asennettavia antennivahvistimia ruotsinkieliselle Pohjanmaalle, missä Ruotsin television ohjelmaa seurattiin juuri antenniverkkojen avulla. Merkittävin tällainen järjestelmä oli Uudessakaarlepyyssä, mutta koska Telesten antennivahvistimia ei vielä voitu kytkeä sarjaan, oli järjestelmä kasattu Saksasta tuoduista tarvikkeista.

Telestellä asetettiin nyt tavoitteeksi kehittää sarjaan kytkettäviä, laajakaistaisia vahvistimia. Uuden kehitystyön myötä taloon tarvittiin lisää asiantuntijoita ja vahvistukseksi palkattiinkin juuri diplomi-insinööriksi valmistunut Pekka Ketonen. Hänen ensityönsä oli kehittää amerikkalaisen kaapelitelevisiojärjestelmän kaltaisia ratkaisuja. Kehitystyön tuloksia eli SLK-



Telesten ensimmäisiä SYJ-tuot-
teita oli SLK-laajakaistavahvistin.
 Nyt oli mahdollista rakentaa laajoja
 SYJ-verkkoja omilla tuotteilla.

vahvistimia, SJR-jaottimia ja SHR-haaroittimia alettiin kutsua SYJ-tuotteiksi ja niistä koottua järjestelmää suuryhteisantenni-järjestelmäksi eli SYJ:ksi, joka pian vakiintui terminä ammattilaisten keskuudessa.

Ensimmäinen koeluonteinen järjestelmä asennettiin jämsäläiselle asuntoalueelle, jossa televisiokuvan vastaanotto ei olisi muuten onnistunut ilman korkeaa mastoa. SYJ-tuotteista tuli yksi Telesten suurimmista valteista vuosikymmenen alkuvuosina. Niitä markkinoitiin ahkerasti messuilla ja näyttelyissä – asiakkaat olivat kiinnostuneita eikä tuotteille löytynyt monia kilpailijoita

Kiinnostus riitti myös varsinaiseen kaapeliteleviokokeiluun vaatimatonta ohjelmatoimintaa myöten. Telesten tehtaan läheiselle Petreliuksen kerrostaloalueelle lähetettiin eri maiden lähetystöjen valmiita kuvanauhoja sekä Telesten henkilökunnan nauhoituksia. Varsinainen kaapeliteleviokokeilu aloitettiin kuitenkin vasta seuraavalla vuosikymmenellä.

Suomessa ei 1970-luvun alussa ollut vielä kaapeliteleviosta sääntelevää lakia. Yksityiset viestintäyritykset pyrkivät vaikuttamaan sen valmisteluun muun muassa perustamalla yksityisiä kaapeliteleviio-yhtiöitä. Vuonna 1973 syntyivät muun muassa Helsingin Kaapeliteleviio Oy ja Turun Kaapeliteleviio Oy eli Kaavisio.

70-luvulla SYJ-verkkoja rakennettiin erityisesti alueille, joilla haluttiin katsella naapurimaiden TV:n ohjelmia. Vastaanottoon tarvittavia isoja antennejä ja vahvistimia ei ollut järkevää asentaa jokaiseen taloon. SYJ-verkossa voitiin rakentaa korkea antennimasto vastaanoton kannalta parhaaseen paikkaan. Kaupunkialueilla ei myöskään haluttu antennejä jokaisen talon katolle esteettisistä syistä.





Nousiaisten tehtaalla kengät vaihtuivat vahvistimiin.



HTV:n tekninen johtaja Lennart Wasström ja suunnitelma tulevasta kaapelitelevisioverkosta.



▲ Piispantarkastuksessa Marcus Moberg esittelemässä vahvistimen "sielunelämää".

> Musta laatikko avasi maksavalle katsojalle oven viihteeseen maailmaan.

v Taas laajennetaan – tällä kertaa rakennetaan uutta metalliosastoa.



Tehdas Kaarinan Littoisiin

Marcus Moberg valittiin vuonna 1972 Telesten uudeksi toimitusjohtajaksi. Hän tuli Telestelle Suomen suurimpiin sähkökukkureihin ja jakokeskusten valmistajiin lukeutuvalta Sähkö-Lähteenmäeltä. Telesten Kaurakadun tehtaan pinta-ala kasvoi 3770 neliometriin, laajennuksen myötä saatiin sekä uusi tilava metalliosasto että maalaamo. Vuoden kuluttua ostettiin vielä viereinen, rakentamaton, 11500 neliometrin tontti, minne nousi jälleen uusi tehdassiipi.

Teleste oli edesauttanut kaapelitelevisioyhtiö Kaavisio Oy:n syntymistä Turkuun ja Moberg oli myös sen toimitusjohtaja. Moberg siirtyi myöhemmin kahden muun Sponsorin omistaman yhtiön luotetuksi toimitusjohtajaksi mutta jäi vielä Telesten hallituksen jäseneksi. Telesten toimitusjohtajaksi tuli Erkki Bäckman, joka toimi tehtävässään seuraavat 11 vuotta.

Vuonna 1974 Turussa oli vaikea työvoimapula. Tämä osui Telesten kannalta huonoon ajankohtaan, sillä yritystä oli tarkoitus kasvattaa ja henkilöstöä lisätä. Niinpä Teleste päätti ostaa Nousiaisten konkurssiin menneen kenkätehtaan. Tehdaskauppaa seurasi kylkiäisenä seitsemäntoista kenkätehtaan työntekijää. Heidät palkattiin Telestelle tuotantoon ja koulutettiin tehtäviinsä Laitilan Ammattikurssikeskuksessa, opettajinaan pääasiassa Telesten teknikoita.

Sponsor oli aiemmin ostanut Turusta muuntajatehtaan, joka tuli nyt Telesten valvontaan. Se yhdistettiin toiseen pieneen muuntajatehtaaseen ja muodostettiin uusi yhtiö MeRa-Sähköseppät Oy, josta tuli myöhemmin Trafotek Oy. Sen toimitusjohtajaksi siirtyi Sponsorin aiempi suunnittelujohtaja Hannu Tikka. Teleste antoi teollistamisrahastolle takauksen Sähköseppien lainoista ja osti Sähköseppiltä vuokraoikeuden Kaarinan kunnassa, Littoisissa sijaitsevaan tilaan. Sinne valmistui keväällä 1977 uusi Telesten omistama 4500 neliometrin teollisuustalo, joka vuokrattiin Trafotekille.

Kaapelitelevisioverkot tulevat

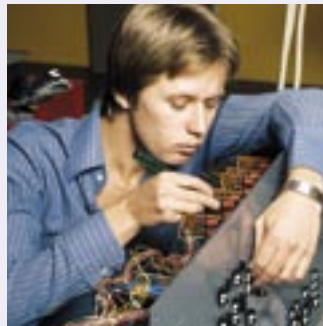
Television kakkosohjelman tarjonta peitti 1970-luvun puolivälissä jo yli 80 prosenttia suomalaisista kodeista, mikä merkitsi antennitarvikemarkkinoiden hidastumista. Suomalainen kaapelitelevisiotoiminta oli kuitenkin vielä lapsenkengissä: Helsinki-Television ensimmäinen verkosto kattoi toistaiseksi muutamia kortteleita Itä-Pasilassa, mikä ei vielä tuntunut Telesten kukkarossa, mutta vahvisti uskoa kaapelitelevisioverkon kasvamiseen. Helsinki-TV oli lisäksi päättänyt, että Helsingin Puhelinyhdistys (HPY) tulisi rakentamaan ja omistamaan pääkaupungin alueen kaapelitelevisioverkon. Yhtiö tekikin Telesten kanssa pitkäaikaisen sopimuksen kasvavan verkon tarvikkeiden toimituksista.

SYJ-järjestelmä menestyi edelleen, mutta alan tulevaisuus näytti olevan kaapelitelevisiotoiminnassa. Telestellä päätettiin



Erkki Bäckman tuli 1975 toimitusjohtajaksi – hänen aikanaan Teleste siirtyi satelliitti- ja kaapeli-tv-aikaan.

”Se oli elämäni vilkkainta aikaa. Ikää oli vain 35 vuotta ja puhtia riitti vaikka muille jakaa. Telesten henkilökunta oli normaalia fiksumpaa porukkaa ja olo oli siellä muutenkin perhemäistä. Pekka Valkama oli firman sielu, joka tunsikin henkilökunnan herkimmätkin sielun liikkeet ja jota ilman ei kannattanut yrittääkään mitään isompaa offensiivisiä. Marcus Moberg oli minulle myös merkittävä henkilökohtainen neuvonantaja ja ystävä. Ilman näiden kahden papan tukea en olisi pärjännyt toimitusjohtajan puuhassa. Apu oli aina lähellä kun sitä tarvitsin. Moppe sitä paitsi oli myös ravintolaelämässä varsinainen taitaja. Illalliset ja juomat olivat aina laadukkaita. Myös hyvään pukeutumiseen kiinnitettiin suurta huomiota”, kertoo Erkki Bäckman.



Telesten yhteisantennilaitteet

olivat alusta alkaen olleet modulaarisia. 70-luvun alussa äänilaitteissa siirryttiin vastaavaan rakenteeseen – Domino eli D-sarja koostui suuresta määrästä erilaisia pistoyksiköitä. Tuotteiden modulaarinen rakenne teki Telestestä joustavan toimittajan. Erilaisia valmistettavia tuotteita oli suuri määrä ja tuotantoerät tuotetta kohden pieniä. Valmistus oli pitkälle käsityötä ja alihankintaa oli vähän.





SYJ-verkkojen mitoittaminen ja suunnittelu vaati erityistä osaamista ja Teles-te tekikin usein SYJ-suunnitelmat asiakkailleen. Kuvassa MIDI- ja CITY-vahvistimia inspiroimassa Tapio Luotoa.

hyödyntää antennituotannosta saadut rahat kaapelitelevisioverkon tuotekehitystyöhön. Valmistauduttiin myös jo tulevaan satelliittiaikaan.

Lukuisat puhelinyhtiöiden aloittamat kaapelitelevisioverkot ostivat Telesteltä verkon rakennusaineita. HTV aloitti maksullisen viihdekanavan ja Teles-te valmisti sitä varten koteihin sijoitettavan ”mustan laatikon” eli descramblerin. Myös pääkaupunkiin rakennettava kaapelitelevisioverkko päätettiin tehdä Teles-ten tuotteilla.

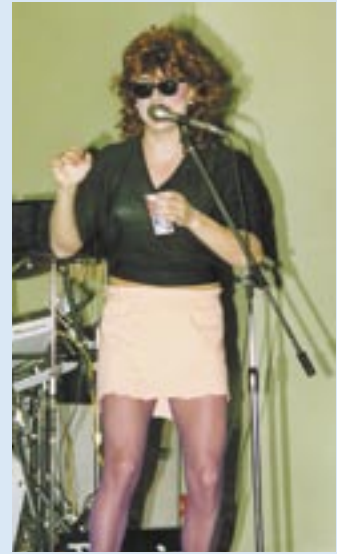
Tuotekehitys aikaansa edellä

Teles-ten tuotekehitys sai valmiiksi uusia tuotteita, muun muassa SYJ-vahvistimien toinen sukupolvi tuli markkinakelpoiseksi. Uudet tuotteet soveltuivat jo kaapelitelevisiojärjestelmiin, vaikka olivatkin mekaniikaltaan yhä vaatimattomia. CITY- ja MIDI-vahvistimilla pystyi jo rakentamaan laajoja verkkoja, lisäksi verkon passiiviset laitteet, kuten M-rasiat, oli suunniteltu pohjoismaisiin oloihin sopiviksi.

Alueelle tehtiin pilottiasennus, joka oli Pekka Ketosellekin ensimmäinen kontakti käytännön asennuksiin: ”Menin itse virittelemään, ja saimme pelaamaan kerralla kaikki. Siellä käytettiin induktiivisia haaroittimia, joita ei ollut ennen käytetty. Kaikki komponentit olivat SYJ-tavaroita, ja lisäksi oli AVS:llä varustettu päävahvistin. Se oli tavallinen antennivahvistin, johon oli lisätty AVS. Olimme laskeneet desibelejä, sitä miten paljon signaali vaimenee kaapeleissa ja haaroittimissa. Sitten kun ne mitattiin, laskut pitivät paikkansa! Se oli ihan kummallista. Tästä saimme lisää itseluottamusta. Huomasin myös, että kyllä voi laskea teoreettisesti asioita paperilla, ei se ole mitään salatiedettä.”



Prässijuhlien järjestäjien täytyi olla hyväkuntoisia kun siirtelivät näitä tuhansia kiloja painavia epäkeskopuristimia pois juhlien tieltä – urakan jälkeen juhlat varmaan tuntuivat ansaitulta.



Vapari

Vilkasta vapaa-ajan toimintaa kautta aikojen



”Dingo” Nousiaisten tehtaalla.

1970-luvulla kasvu näkyi myös siinä, että henkilöstö alkoi pyytää työnantajalta varoja yhteisten vapaa-ajan harrastusten organisoimiseen. Teles-telle perustettiin ensin oma kalakerho, joka teki retkiä ja kalareissuja. Kerhoon piti liittyä, jotta saattoi osallistua toimintaan. Kerholle haluttiin omat kalavedet, jota varten Teles-te päätti hankkia ranta-paikan henkilöstön käyttöön. Turun läheltä Merimaskusta vuokrattiin muutaman hehtaarin ranta-alue henkilöstön kalastusta ja leirintää varten. Myöhemmin perustettiin

vapaa-ajantoimikunta, joka sai määrärahan vuoden budjetissa. Toimikunta luopui Merimaskun rantatontista ja vuokrasi Paraisilta uuden paikan, johon liittyi myös rakennusten käyttöoikeus. Vapaa-ajantoimikunta järjesti monia toimintoja: erilaisissa juhlissa esiintyi oman talon musiikkiryhtye Bruno Pois ja Flik, kalastuskerhon jäsenet kertoivat usein maanantaisin saaliistaan ja jääkiekkojoukkue pelasi muita turkulaisyrittäjiä vastaan. Vapaa-ajantoimikunta järjesti myöhemminkin järjestänyt muun muassa kesäjuhlia ja laskettelumatkoja. Henkilöstölehdessä kerrottiin kaikista näistä juhlista sekä tiedotettiin yleisestikin henkilöstöä ja yritystä koskevista asioista.

Nykyisin ilmoitukset, kuten muikin tiedottaminen, kulkee sujuvasti intranetissä. Teles-ten ensimmäiset joulujuhlat päätettiin järjestää vuonna 1972. Tuolloinhan oli saatu Kaurakadun laajennus-osa valmiiksi ja rakennettu uusi metalliosasto, joten ensimmäiset juhlat pidettiin siellä. Epäkeskopuristimet eli prässit työnnettiin pois juhlinnan tieltä. Tästä tulikin joulujuhlalle nimeksi Prässijuhla, jolla nimellä se edelleen tunnetaan. Pekka Valkama pohti pilke silmäkulmassa, että juhlan nimitys olisi voinut tulla siitäkkin, että pitkän prässäyksen jälkeen oli syytä pitää juhlat. Mutta hän oli loppujen lopuksi kuitenkin sitä mieltä, että nimitys syntyi juhlatilan perusteella.



Talvirieha Hirvensalossa. Vauhdikkaita talvilajeja uskalsi kokeilla moni telesteläinen.



Pihajuhlariemua ennen kesälomakauden alkua.



Paraisten **Haraldsholm** oli telesteläisten kesänviettopaikka, jonne tultiin telttojen ja asuntovaunujen kanssa.



Paikka oli hyvien kalavesien äärellä ja vuokrasopimukseen kuului kolmen saaren käyttöoikeus.

”Vapaa-ajan toimikunta eli Vapari sai joka vuoden alussa oman budjetin, jonka avulla pystyimme järjestämään henkilökunnalle yhteistä toimintaa. Suurin osa rahoista käytettiin perinteisten joulujuhlien järjestämiseen, mutta kävimme myös muun muassa teatterimatkoilla, yritysvierailuilla ja pidimme keväisin laskiaisriehoja. Teleste tuki myös henkilökunnan liikuntaharrastuksia, yhdessä osallistuimme jopa puulaakitason kisoihin. Yhteistä tekemistä arvostettiin ja niin tehdään edelleen. Vaikeinakin aikoina olemme esimerkiksi joka vuosi järjestäneet **joulujuhlan**”, kertoo vuonna 1984 taloon tullut ja yhteensä 10 vuotta Vaparin toimintaa vetänyt Jaana Liikanen. Hän aloitti Telestellä piirustuslaudan äärellä ja toimii parhaillaan Telestest web-editorin tehtävissä.

v Telestest Dragon-soutujoukkue valmiina kohtaamaan vastustajansa Aurajoella.





Telesten Ruotsin edustaja **Signal Service** messuilla.

Uutena tuotekehityksen haarana alettiin kehittää Polyseciksi nimettyä, turvallisuutta lisäävää porttipuhelin- ja murtohälytysjärjestelmää. Se käytti hyväkseen asuintalon koaksiaalista antenniverkkoa välittäessään tietoa asiattomista liikkeistä ja tapahtumista kiinteistössä. Telesten toimitusjohtaja oli turkulaisen vartiointiliikkeen johdon kanssa tutkimassa asiaa Yhdysvalloissa, Kanadassa ja Isossa-Britanniassa. Polysec valmistui hyvin toimivalle prototyyppiasteelle, mutta rakennusliikkeet eivät suostuneet ostamaan sitä, koska pitivät sitä liian kalliina. Katsottiin, etteivät asukkaat olleet vielä valmiita maksamaan lisähintaa paremmasta turvallisuudesta. Tuotteen läpimurto siirtyi odottamaan tulevaisuutta.

Koaksiaalikaapelille tuli kuitenkin muuta käyttöä myöhemmin. Kuopiossa oltiin aloittamassa uuden keskussairaalan rakentamista. Sen sähköurakkaa hoiti Telesten vanha yhteistyökumppani ARE, jonka telemestari ilmoitti, etteivät he voi ottaa potilaspuhelinjärjestelmää työmaalleen, ellei sitä uudisteta koaksiaalikaapelia hyödyntäväksi. Telesten oli kyettävä vakuuttamaan sairaalan rakennustoimikunta onnistuneesta tuotteesta, vaikka tätä tekniikkaa ei vielä milloinkaan ollut testattu käytännössä. Ilman Telesten hyvää mainetta ja luotettavuutta kauppaa ei olisi tehty. Yhtiöön luotettiin, koska antennitekniikan ansiosta Teleste tunsi koaksiaalikaapelin hyvin. Koaksiaalisen potilaspuhelinjärjestelmän kehittäminen onnistui, ja siitä tuli kaupallinen menestys 80-luvulla.



Potilaspuhelimien potilaskoje ja tyynykaiutin.

Teleste oli kehittänyt myös pikapuhelinyksikön, jonka avulla ulkoa tuleva puhelu voitiin ohjata Telesten järjestelmän avulla potilaan tyynykaiuttimeen ja kojeeseen saakka. Tälle yksikölle saatiin myös puhelinviranomaisten hyväksyntä - ainoana koko maassa. Se oli merkittävää, sillä puhelinverkosto oli tuolloin tarkoin vartioitu. Vasta vuosikymmentä myöhemmin puhelinliikenne liberalisoitui.

Painopiste kansainvälisyyteen

Teleste oli jo alkuajoista lähtien ollut kiinnostunut kansainvälisyydestä. Jo vuonna 1964 oli yritetty päästä Ruotsin markkinoille, mutta silloin se oli jäänyt yksittäisen kaupan varaan.

Sponsorin myötä alkoi kansainvälistyminen kiihtyä. Vientiyrityksissä keskityttiin taas Ruotsiin. Telesten hallitus määräsi uuden vienti-insinöörin olemaan ainakin puolet ajastaan naapurimaassa. Toimitusjohtajakin sai hallitukselta käskyn omistaa vähintään 40 prosenttia ajastaan tälle alueelle. Vientiponnistelujen tuloksena Ruotsiin saatiin kaksi uutta antennitarvike-edustajaa ja yksi äänitarvike-edustaja. Kummallekin tuoteryhmälle löydettiin edustaja myös Norjasta.

Monet suomalaiset yritykset alkoivat laajentaa liiketoimintaansa hankkimalla valmiita toimipisteitä tai ainakin kokonaisia tuotepaketteja länsirajan takaa. Se kiinnosti myös Telesteä. Norjaan perustettiin Teleste Norge A/S -tytäryhtiö hoitamaan Norjan-vientiä. Hotellijärjestelmät nähtiin kasvualueena, varsinkin kun vienti Ruotsiin alkoi kasvaa, joten sinne perustettiin Teleste Svenska Ab -tytäryhtiö ääniliiketoiminnan edustajaksi. Kansainvälistyminen auttoi tuotekehitysideoiden luomisessa.

*”Janco Kabel-TV saaminen asiakkaaksi vaati luovuutta. He halusivat vaihtaa silloisen tavarantoimittajansa Telesteen, mutta se onnistui vasta, kun Teleste perusti tytäryhtiön Norjaan, jonka rahoituspohjan ansiosta Jancolle voitiin myöntää lainaa, jolla mak-
saa tavarantoimittajan ulos”, Marcus Moberg kertoo.*



Norjalaisesta Janco Electronicsista ja sen omistamasta Janco Kabel-TV:stä tuli vuosien mittaan Telesten suuri asiakas. Välillä Janco Kabel-TV oli suomalaisen Helsinki Median omistuksessa.



Hotelli Rosendahliin Tampereelle myytiin ensimmäinen hotellijärjestelmä.



Erkki Bäckman ja Esko Halenius hotellijärjestelmän äärellä Turun Sanomien lehtikuvassa 1977.

> Tyypillinen hotellijärjestelmän huonepaneli, jollainen löytyy myös Turusta Hamburger Börs hotellista.



Telesten hotelliammattilaiset uusissa vuokratiloissa Kaurakadun kiinteistön naapuritontilla .



Telesten edustajat kävivät monissa kansainvälisissä näyttelyissä ja konferensseissa, joista haettiin uusia ideoita.

Antennituoteryhmä organisoitiin selkeäksi erilliseksi yksiköksi, jonka vetäjäksi tuli Pekka Ketonen. Antenni-ryhmässä luotiin suunnitelma siitä, miten kehitteillä olevilla kaapelitelevisiotuotteilla saavutetaan markkinajohtajuus ainakin Pohjoismaissa.

Ponnistelut viennin lisäämiseksi tuottivat tulosta, mutta edelleen tavoiteltua vähemmän. Telestelle perustettiin uusi kansainvälisten toimintojen vetäjän virka, International Business Manager.

Telesteltä tehtiin laaja tutustumismatka Länsi-Saksaan, missä sikäläinen suurlähetystön teollisuuss sihteeri, entinen Telesten toimitusjohtaja Jaakko Koski oli valmistellut kattavan ohjelman. Tarkoituksena oli selvittää, miten yhtiötä tulisi kehittää, jotta se saavuttaisi paremman viennin Keski-Eurooppaan. Tulos oli tavallaan yllättävä. Telesten olisi pitänyt astua muutamia askeleita kehityksessä taaksepäin, jotta tuotteille olisi saavutettu Keski-Euroopassa hyväksyttävä hintataso.

Pekka Ketonen osallistui erilaisiin standardointiryhmiin, joissa tutustui muun muassa tanskalaisiin ja norjalaisiin kaapeliverkkoliiketoiminnassa mukana oleviin yrityksiin ja tätä kautta Telestelle syntyi uusia ulkomaisia kontakteja. Norjasta saatiin, kovalla työllä, asiakkaaksi Janco Electronic A/S, jonka edustajia oli myös mukana standardoinnissa. Aluksi Janco oli rakentamassa vain pientä kaapelitelevisioverkkoa, mutta siitä kasvoi lopulta koko Oslon kattava verkko.

Hotellijärjestelmien keihäänkärki Eurooppaan

Telesten hotellituotteiden tilauskanta kehittyi nopeasti heti vuosikymmenen alussa. Yritys oli kehittänyt hotellin toiminnanohjaukseen täysin uuden tuotteen, joka ohitti tekniikkallaan kilpailijat. Uusi järjestelmä perustui tietokoneohjaukseen, jonka avulla perinteinen huonepaneeli muuttui älykkääksi yksiköksi.

Tietokoneen palveluja yhdistettiin ääneen enemmänkin, hotellihuoneet voitiin seuraavaksi yhdistää vastaanoton atk-päätteellä yhdeksi kuulutusryhmäksi. Ensimmäinen järjestelmä myytiin rakenteilla olevaan Hotelli Rosendahliin Tampereelle. Tuote oli silloin olemassa vain paperilla, joten kaupan vakuudeksi Teleste joutui hankkimaan Sitran takauksen. Järjestelmän käytännön toteutus onnistui hyvin tuotepäällikkö Esko Haleniuksen johdolla. Uutuus vastasi odotuksia ja sen luovutus Rosendahliissa tapahtui sopimuksen mukaan.

Teleste ei kuitenkaan vielä tuntenut bittitekniikkaa läpikotaisin vaan monen muun tavoin opetteli sitä vasta kantapään kautta. Piti oppia ymmärtämään, että laajojen digitaaliverkkojen kautta järjestelmä ottaa vastaan mitä erilaisimpia häiriöitä. Tämä opittiin hotelli Admiralin työmaalla Kööpenhaminassa. Oli hyvin kiusallista, kun koko hotellin herätysjärjestelmä



Hotelli Hamburger Börs on tullut vuosien mittaan tutuksi monelle ulkomailla työskentelevälle telestäläiselle ja Telesten vieraalle – tässä se on vielä alkuperäisessä asussaan vuonna 1976.

”Pariisissa olo oli pirullista aikaa. Kaikkeen syyppää oli Sponsorin silloinen toimitusjohtaja Johan Horelli, joka oli saanut päähänsä, että Telesteen kansainvälistyminen lähtisi parhaiten liikkeelle siten, että toimitusjohtaja muuttaisi Pariisiin ja myisi yhden hotellijärjestelmän ja johtaisi firmaa sieltä käsin. Vaikeampaa paikkaa vientitoiminnan aloittamiseksi ei varmaankaan ole. Olemme kuitenkin hyvät ystävät edelleen Johanin kanssa ja tuli se hotellijärjestelmäkin lopulta myytyä. Oli kyllä hikisin paikka minun liikemiesuralani”, muistaa Erkki Bäckman.



Hotellijärjestelmien tärkein osa oli tietokone ja ohjelmistot. Telestellä oli jo 70-luvulla useita ohjelmoijia ja tietokoneita.



Tietokoneet olivat suuria kalliita keskuskoneita, joihin oltiin yhteydessä tällaisilla näyttöpäätteillä.



Henkilöstolehti Teleskoopissa
1977 esiteltiin Auditekin logoa:
Auditek – ei pöllömpi.

hälytti kaikissa huoneissa kello kaksi yöllä. Yhdeksi häiriöläheteeksi Kööpenhaminassa osoittautuivat viereiseen satamaan saapuvat laivat, joiden toiminnassa oleva tutka sinkosi johtoihin kiusallisia signaaleja. Näiden ongelmien ratkaisijaksi Telest palkkasi tekniikan tohtori Pertti Ahosen.

Hotellijärjestelmällä alettiin tavoitella Euroopan markkinoita. Telest päätti työntää ”terävän keihäänkärjen” Keski-Eurooppaan. Kasvun ja kansainvälistymisen turvaamiseksi oli keskitettävä voimat mahdollisimman tarkoin. Telest päätti panna sairaalalaitteiden tuotekehityksen hetkeksi lepäämään. Siihen ei enää sijoitettu lisää varoja vaan otettiin vastaan saadut tuotot.

Telest sai pohjoismaisten tilausten lisäksi nopeasti eurooppalaisia tilauksia, mutta ei tavoitteiden mukaisesti. Toimitusjohtaja Erkki Bäckman lähti puoleksi vuodeksi Pariisiin organisoimaan hotellijärjestelmien Keski-Euroopan myyntiä pysyväälle pohjalalle. Hän joutui kuitenkin toteamaan, ettei Ranskassa tehdä rahaa hotellijärjestelmillä. Myöhemmin solmittiin kuitenkin kauppa Pariisiinkin.

1970-luvun lähestyessä loppuaan Teosten hotellijärjestelmien myynti kasvoi. Päätettiin palkata kolme uutta myyjää ulkomaita kiertämään. Tuotepäällikkö Esko Halenius valitsi miehiä, joilla oli hotellinjohtajan koulutus. Hän huomasi, että nämä osasivat tuottavalla tavalla kertoa asiakkaille, millaiseksi tulevaisuuden hotelli on varustettava.

Palvelut monipuolistuivat, koska hotelleille ja ravintoloille kyettiin tarjoamaan lähes kaikkea, millä niiden työtä voitiin atk-pohjaisesti helpottaa. Telest julkaisi kansainvälisessä alan lehdessä, Service World Internationalissa, koko sivun ilmoituksia, joissa kerrottiin yhtiön ottavan tiedusteluja vastaan kontto-reissaan Pariisissa ja Münchenissä.

Suomalaisen rakennustuotannon alkaessa saada jalansijaa Neuvostoliitossa sai Telestekin alihankintatilauksia. Telest toimitti tuotteitaan muun muassa Ministerineuvoston sairaalaan Moskovan Kremlissä sekä useita osastoja leningradilaiseen sairaalaan. Nämä kaupat jatkuivat Neuvostoliiton viimeisiin vuosiin saakka.

Kielistudiot mukaan liiketoimintaan

Kielistudio kiinnosti Telestä uutena alueena, koska se sivusi läheisesti äänivahvistintuotteita. Asiakkailta sekä uudelta turkulaiselta kielistudioiden valmistajalta, Auditek Oy:ltä, tuli myös kyselyjä kielistudiotuotteista. Telestellä oli runsaasti tuotannon osaamista, joka oli perua omasta mekaanisten osien valmistuksesta. Auditek halusi ostaa Telesteltä kielistudioiden mekaanisia osia, mutta tuotteita ei oltu totuttu hinnoittelemaan alihankintaa varten. Yritysten välille syntyi neuvottelujen aikana kuitenkin hyvät henkilösuhteet, jotka johtivat lopulta siihen, että marraskuussa 1977 Telest osti 40 prosenttia Auditekin



Auditekin IC 2000-kielstudio oli maailman ensimmäisiä mikroprosessoriohjattuja kielistudioita. Opettajan ei tarvinnut enää olla puoliksi insinööri osatakseen käyttää sitä.



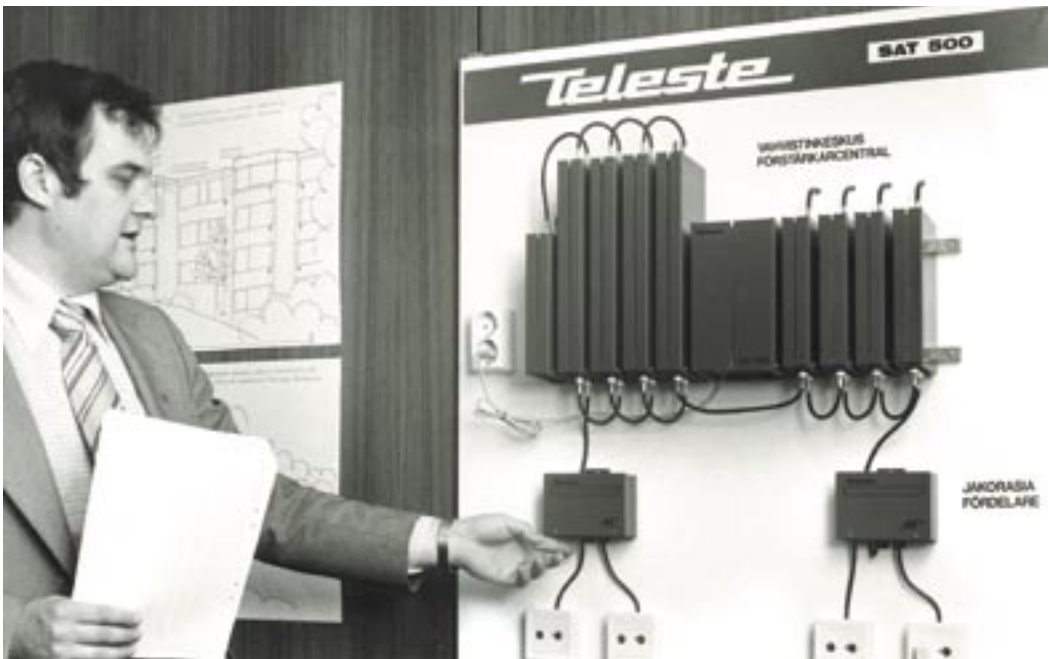
Tässä Auditekin aiempi oma kielistudio vertailun vuoksi – opettajan pöytä muistutti enemmän ydinvoimalan valvomoa kuin humanistin työpistettä.

Pekka Ketonen esittelemässä satelliittivastaanoton periaatteita lehdistölle vuonna 1977. Silloin SAT500-päävahvistimestä piti tulla tämän näköinen.

osakkeista. Auditekin osakkeiden hankinta oli ensimmäisiä toimia, joilla Telestestä alettiin muodostaa yritysryhmää.

Auditek oli jo saavuttanut kokoonsa nähden merkittäviä ansioita, joten Teleste ei ottanut kielistudioita omalle nimelleen. Päinvastoin yrityskaupasta kertovissa lehtitiedotteissa kerrottiin Auditekin kielistudioiden vientimahdollisuuksien vahvistamisesta Telesten kansainvälisten markkinakanavien kautta.

Ajatus opetuselektronikan suuntaan laajenemisesta näytti oikein arvioidulta. Sitä haluttiin kehittää ja vahvistaa. Telesten täyttäessä 25 vuotta vuonna 1979 järjestettiin tiedotustilaisuus lehdistölle. Kielistudiotuotantoa esiteltiin silloin eräänä lupaavimmista kasvukohteista. Seuraavana vuonna Nuorkaupapakamari myönsi Auditekille Tuottava idea -palkinnon uudesta mikroprosessoriohjatusta IC 2000 -studiosta, joka käsitti



SPONSOR

– mikä Sponsor?

Sponsor perustettiin vuonna 1967 Suomen itsenäisyyden 50-vuotisjuhlan kunniaksi kehitysyritykseksi, jonka päämääränä oli monipuolistaa Suomen

elinkeinoelämää luomalla ja tukemalla kilpailukykyistä liiketoimintaa. Sponsor sijoitti riskipääomaa potentiaalsiin kasvuyrityksiin, ja kehitti yri-

tyksen johdon kanssa läheisessä yhteistyössä sen liikeideaa. Sponsor oli myös edustettuna yritystensä hallituksissa.

käyttäjän kannalta aiempaa helpomman opettajanyksikön sekä omaa valmistetta olevan oppilasnauhurin. Teleste-perhe oli laajenemassa nauhurin valmistajaksi.

Uudella organisaatiolla kohti satelliittiäikää

Pekka Valkama sekä pienosakkaat olivat luopuneet omistusosuuksistaan ja Sponsor oli nyt Telesten ainoa omistaja. Telestellä siirryttiin myös divisioonaorganisaatioon. Pekka Ketonen vastasi antenni- ja äänilaitteista ja Pertti Ahonen veti hotellidivisioonaa. Myöhemmin organisaatio jaettiin Antenni- ja Ääni-divisioonaksi.

Telesten hallitus käsitteli vuonna 1979 Martti Tiurin aloitetta, jonka mukaan yritys alkaisi rakentaa satelliittivastaanottimia. Taustalla oli tieto, että Saksa ja Ranska aikoivat ampua taivaalle suorälähetysantenneja ja pohjoismainen satelliittihanke Nordsat oli edennyt pitkälle. Tiuri näki, että Telesten piti antenninvahvistinvalmistajana olla tässä kehityksessä mukana. Satelliittilähetysten vastaanottolaitteiden tutkiminen oli aloitettu Tiurin ja Pekka Ketosen johtamina jo vuosikymmenen puolivälissä. Hallituksen kokouksessa nuijittiin päätös, että satelliittivastaanottimia aletaan valmistaa.



Tämä antenni oli pitkään Telesten Kaurakadun kiinteistön katolla ja osallistui moneen lehdistötilaisuuteen.

Sponsorin liikeideana oli tukea yritysten kannattavuutta ja kasvua sekä hankkia uusia yrityksiä, jotka sen kautta vahvistuivat ja samalla vahvistivat koko Sponsor-ryhmää. Tarkoitus oli ensi alkuun myydä yritykset, mutta erityisesti Telesten menestymisen kautta kehitysyhtiö muutti toiminta-

tapaansa, ja alkoi kasvattaa Sponsor-ryhmälle pysyvää, vahvaa ydinyritysten joukkoa.

Teleste Oy:n osakkeet siirtyivät Sponsorin omistukseen kahdessa erässä, vuonna 1970 kun Olavi Ahonen vaimoineen myi osuutensa ja 1976 Pekka Valkaman perheen myytyä osuutensa.

“Aiemmin ei papereita näytetty julkisesti. Sponsorin ohjaamana paperit tulivat julkiseksi, missä oli aikamoinen opettelu, kirjanpitokin otettiin kokonaan Telestelle”
totesi Pekka Valkama.



Messuilla eli tuotenäyttelyssä 60-luvun puolella valissä **Pentti Talvio** esittelemässä äänituotteita



Auditek 70-luvulla esittelemässä Cybervoxin kielistudioita kun omia ei vielä ollut.



Vähän myöhemmin voitiin esitellä Auditekin omaa **IC1000**-kielistudiota.

Näkyvyyttä maailman messuilla

Teleste on ollut esillä monissa näyttelyissä ja messuilla tekemässä tuotteitaan ja nimeään tunnetuksi. Sairaalapuhelimia-kin käytiin jo 70-luvun alussa esittelemässä Dublinissa ja hotellijärjestelmää Ulkomaankauppaliiton järjestämässä vientinäyttelyssä Beirutissa. 80-luvulla Auditek osallistui mm. Baselissa Didacta-messuille

ja Pariisissa Educate-messuille. Telesten kielistudioita on tämän jälkeen ollut esillä opetusalan messuilla vuosittain.

Montreaux'n 12. kansainvälinen TV-alan näyttely vuonna 1981 oli Telestelle ensimmäinen suuri kansainvälinen näyttely. Yritys osallistui näyttelyyn ainoana suomalaisena yrityksenä. Näyttelyssä oli vain

kolme sellaista yritystä, jotka esittelivät toimivan satelliittivastaanottolaitteiston, näistä Teleste oli yksi. Tämän jälkeen Montreuxissa käytiin aina vuoteen-93 asti, jonka jälkeen painopiste kääntyi Englantiin. Englannin markkinoiden kasvun johdosta uusia messuja alettiin järjestää Lontoossa ja myöhemmin digitaalitelevision myötä



< **Teleste Neuvostoliitossa** AREn osastolla 70-luvun alussa.

v **Tyypillinen Telesten messuosasto** 90-luvun alusta.



< **Messut menivät toisinaan asiakkaan luokse.**

Telestellä oli matkailuautoon rakennettu tuotenäyttely, joka kiersi ahkerasti Pohjoismaissa 80-luvulla.

> Telesten **"messuautossa"** oli toimiva satelliittilaitteisto, jota Geir Ericksen tässä virittää käyttökuntoon.

>> **Lontoossa EEC97**-messuilla Teleste julkisti uuden BXX-vahvistimen näyttävästi

>> **Teleste Video Networks** messuilla Lähi-Idässä.

↳ **Montreaux'n** messuilla -87 esiteltiin monia uutuuksia kuten SMA 100-päävahvistin, SOF100-kuitulinkki ja uudet 550 MHz:n vahvistimet.

myös Amsterdamin IBC-messut tulivat tärkeiksi. Lisäksi Teleste osallistui vuosittain monille paikallisille messuille Euroopassa ja Kauko-Idässä.

Nykyään Teleste Broadband Cable Networks ja Video Networks osallistuvat vuosittain messuille Euroopassa, Kiinassa ja Yhdysvalloissa.



IBC-messuilla Amsterdamissa 2002 Teleste voitti tällä näyttelyosastolla hopeamitalin.