

Nokian toimitusjohtaja Olli-Pekka Kallasvuo
Nokian vuoden 2009 varsinainen yhtiökokous
Helsingin Messukeskus, 23.4.2009

Hyvät naiset ja herrat, Nokian osakkeenomistajat,

Tervetuloa Nokian vuoden 2009 varsinaiseen yhtiökokoukseen. On ilo ja kunnia olla kanssanne täällä tänään.

Elämme aikaa, jollaista Nokia ja maailma eivät ole ennen kokeneet.

Viimevuotisen kokoontumisemme jälkeen maailmantalouden kuohunta on aiheuttanut paljon epävarmuutta, hämmennystä ja muutoksia.

Monia teistä varmasti askarruttaa, miten tilanne vaikuttaa liiketoimintaamme ja tulokseemme, eikä syyttä.

Kuten tiedätte, julkistimme viime viikolla vuoden 2009 ensimmäisen neljänneksen tuloksemme.

Koska tuolloin tulosta kommentointiin laajalti, en tässä puheessa enää käy läpi noita vuosineljänneslukuja.

Haluan kuitenkin muistuttaa, että toistaiseksi on liian aikaista ennakoida, olemmeko toimialallamme nähneet matkaviestimien kysynnän saavuttavan pohjan tai milloin tuo pohja mahdollisesti saavutetaan.

Tarkoitukseni on tänään keskittyä siihen, miten näemme liiketoimintadynamiikkamme muuttuvan, ja siihen, millaisia ratkaisuja olemme tehneet.

Käsittelen myös sitä, miten vahvistamme Nokiaa tulevaisuutta ajatellen, valmistaudumme talouden elpymiseen sekä pyrimme varmistamaan, että tuotamme lisäarvoa niin asiakkaillemme kuin osakkeenomistajillemmekin.

Tämän päivän yritysmaailmassa muutos on jatkuvaa. Nokian etuna on se, että yhtiö on pitkän historiansa aikana tottunut joustamaan ja sopeutumaan muutoksiin.

Nokiassa on jälleen meneillään suuri muutos. Olemme tekemässä merkittäviä muutoksia liiketoimintamallimme ja siten uudistamassa sekä yhtiötämme että toimialaamme.

Muutos on välttämätön, eikä muutostieltä ole paluuta, sillä samalla kun kilpailemme edelleen perinteisten matkaviestinvalmistajien kanssa, olemme astumassa uudelle alueelle, jossa kohtaamme uusia kilpailijoita tietokone- ja Internet-teollisuudesta.

Menestyäksemme tässä uudessa toimintaympäristössä meidän on tarjottava kuluttajille vastustamattomia, elämää helpottavia ratkaisuja.

Kuten olen aikaisemminkin sanonut, matkapuhelimet yksin eivät enää riitä vaan meidän on yhdistettävä niihin palveluja ja tuotettava siten ratkaisuja asiakkaidemme tarpeisiin.

Olemme viime vuonna ja alkuvuoden aikana ottaneet monia askeleita varmistaaksemme, että säilytämme vahvan johtoasemamme matkaviestimissä samalla, kun valmistaudumme tulevaan ratkaisukeskeiseen liiketoimintamalliin.

Vaikka globaalit matkaviestinmarkkinat supistuvat tänä vuonna, vaikeasta tilanteesta huolimatta uskon kuitenkin vakaasti, että Nokian tulevaisuus antaa aihetta optimismiin.

Alallamme on runsaasti mahdollisuuksia, joihin pitää vain tarttua.

Matkaviestimistä on tulossa todellisia mobiilitietokoneita, ja kuluttajat ovat aikaisempaa kiinnostuneempia niiden uusista käyttötavoista sekä uusista palveluista.

On myös muistettava, että Nokian lähtötilanne on hyvä:

- Viime vuonna myimme 468 miljoonaa laitetta, mikä on seitsemän prosenttia enemmän kuin vuonna 2007.
- Mittakaavamme on ainutlaatuinen.
- Brändimme on yksi maailman parhaista.
- Taloudellinen asemamme on hyvä.
- Pääomarakenteemme on joustava, ja voimme jatkaa panostuksiamme teknologiaan ja palveluihin, joiden avulla erotumme kilpailijoista entistä selvemmin.

Matkaviestinalan innovointi ei suinkaan ole pysähdyksissä.

On täysin selvää, että meidän täytyy jatkaa panostusta tulevaisuuteen, mutta maltillisemmalla vauhdilla.

Nykytilanteessa meidän on harkittava, mikä on kannattavaa ja kestävää Nokian kannalta pitkällä aikavälillä, samalla kun tarkistamme etenemisivauhtimme.

Haluaisiin meidän etenevän nopeammin ja tekevän enemmän.

Mutta vallitsevassa taloustilanteessa meidän on keskityttävä niihin toimiin, jotka tuottavat suurimman hyödyn.

Johtoryhmämme on joutunut viime kuukausina tekemään hankalia ja kipeitä päätöksiä kustannusten karsimiseksi.

Meidän on alennettava kustannustasoamme, ja se vaatii muutoksia toimintatapoihimme.

Vuonna 2008 päätimme muun muassa myydä tietoturvalaiteliiketoimintamme Check Point Softwares Technologiesille.

Lopetimme Devices-yksikön tutkimus- ja kehitystoiminnot Vancouverissa Kanadassa ja päätimme vetäytyä Japanin markkinoilta.

Olemme yhtymän laajuisesti vähentäneet tuotantokapasiteettia ja markkinointi-investointeja.

Valitettavasti moniin näistä toimista liittyy henkilöstövähennyksiä sekä täällä Suomessa että muualla maailmassa.

Emme ryhdy näihin toimiin kevein perustein ja olemme vakuuttuneita siitä, että ne ovat välttämättömiä, jotta varmistamme Nokian tulevan liiketoiminnan terveen pohjan ja vältymme myöhemmin vielä rajummilta toimenpiteiltä.

Yksi Nokian arvoista on ”very human” – ihmisläheisyys, toisten kunnioittaminen ja huomioon ottaminen. Olemme pyrkineet toteuttamaan vaikeat vähennykset mahdollisimman inhimillisellä tavalla.

Olemme tietoisesti välttäneet tekemästä suuria vähennyksiä samaan aikaan kaikkialla konsernissa. Sen sijaan olemme harkinneet tarkkaan eri vaihtoehtoja ja toteuttaneet erilaisia vaihtoehtoisia ratkaisuja.

Tällaisia ovat esimerkiksi lomautukset ja vapaaehtoiset eropaketit, jotka osaltaan vähentävät pysyvien henkilöstövähennysten tarvetta.

Meidän on nyt tärkeämpää kuin koskaan seurata kustannusrakennettamme, toimia taloudellisen asemamme säilyttämiseksi ja jatkaa panostuksia, jotka tuovat meille liikevaihtoa ja tuottoa tulevaisuudessa.

Nokia on vuosien mittaan jatkuvasti sopeuttanut toimintaansa toimintaympäristön muutoksiin, ja toteutamme edelleen tätä onnistunutta strategiaa.

Myös Nokia Siemens Networks on joutunut mukautumaan vaikeisiin olosuhteisiin.

Yhtiö toteutti suunnitelmien mukaisesti 2 miljardin euron kustannussäästöt vuoden 2008 loppuun mennessä.

Langattoman laajakaistan kysynnän lisääntyessä Nokia Siemens Networks on kehittänyt tuote- ja palveluvalikoimaansa auttaakseen operaattoreita tehostamaan verkonhallintaa.

Yhtiö solmi viime vuonna merkittäviä sopimuksia eri puolilla maailmaa toimivien operaattoreiden kanssa.

Palveluiden osuus Nokia Siemens Networksin tarjonnassa on merkittävä ja kasvava luoden sekä lisäarvoa ja kilpailukykyä.

Aikaisemmin mainitsemani kilpailuedut hyödyttävät myös kumppaneitamme, kuten toimittajia, jakelijoita, operaattoreita ja kehittäjiä.

Yhteistyötä ja kumppanuuksia laajentamalla luomme verkostoja ja laajennamme toimintaympäristöämme tulevaisuutta ajatellen.

Uskon vakaasti, että olemme valinneet oikean strategian.

Historia on osoittanut, että vahvat yritykset yleensä selviävät taantumista entistä vahvempina.

Nokia on kadehdittavassa asemassa aikana, jolloin osa kilpailijoistamme taistelee olemassaolostaan.

Vuonna 2008 teimme väsymätöntä työtä kohdentaaksemme tuotevalikoimamme uudelleen.

Ryhmittelimme tuotteet uudelleen kuluttajaryhmien, hintaryhmien sekä muodon ja koon mukaan. Tämä paransi tehokkuutta ja vähensi tuotteiden päällekkäisyyttä.

Ratkaisustrategiamme tavoitteena on tarjota kuluttajille ainutlaatuisia palveluiden ja houkuttelevien, huippulaatuisten laitteiden yhdistelmiä.

Odotamme palveluidemme lisäävän asiakasuskollisuutta ja tuovan lisäarvoa tuotteillemme.

Itse asiassa arviomme mukaan noin 55 %:n asiakasuskollisuutemme on lähes kaksinkertainen globaaleihin kilpailijoihimme nähden.

Se on kasvanut tasaisesti prosenttiyksiköllä joka vuosineljänneksellä vuoden 2007 alusta lähtien.

Tämä on huomattava saavutus, ja se osoittaa meidän edistyneen myös ratkaisujen – eli palveluiden tarjoamisessa matkaviestimissä - viime vuonna.

Joulukuun Nokia World -tapahtumassa esittelimme alan uuden lippulaivatuetteen, Nokia N97 -mobiilitietokoneen.

Laite sai innostuneen vastaanoton niin tiedotusvälineiltä, kuluttajilta kuin analytikoiltakin.

Kesäkuussa myytiin tulevassa Nokia N97:ssä palvelut on integroitu aikaisempaa saumattomammin osaksi laitetta.

Bisneskäyttäjille suunnattu Nokia E71, erittäin ohut pikaviestin- ja sähköpostiominaisuuksilla varustettu laite, on myös menestynyt hyvin.

Näitä laitteita myytiin viime vuonna yli 10 miljoonaa kappaletta. Tänä vuonna esittelimme Nokia E63 -laitteen, jossa on monia vastaavia ominaisuuksia, mutta jonka hinta on alle 200 euroa.

Olemme myös tänä vuonna julkistaneet Nokia E75 –sähköpostilaitteen, jonka myynti on muun muassa Suomessa juuri aloitettu.

Yksi tämän vuoden suurimpia menestyksiä on ollut Nokia 5800 XpressMusic -musiikkilaitte – ensimmäinen massamarkkinoille tarkoitettu puhelinmallimme, jossa on kosketusnäyttö.

Se tuo ainutlaatua lisäarvoa käyttäjille, jotka haluavat nauttia musiikista liikkeellä ollessaan.

Tämä korostuu erityisesti silloin, kun laitteeseen yhdistetään innovatiivinen Comes With Music -palvelumme.

Musiikkilaitteen suosio on ylittänyt kaikki odotukset. Sitä on myyty noin 2,6 miljoonaa kappaletta kuluvan vuoden ensimmäisen kolmen kuukauden aikana ja siitä voi tulla menestynein laitteemme – kautta aikojen.

Arvioimme, että noin viidennes maailman kaikista kosketusnäytöllä varustetuista matkaviestimistä on Nokia 5800 Xpress Music -musiikkilaitteita.

Nokia 5800 Xpress Music on saanut innokkaat ostajat tungeksimaan liikkeisiimme suurkaupungeissa ympäri maailman.

Tässä yksi esimerkki: Kun laite tuli myyntiin viime kuussa Shenzhenissä Kiinassa, ihmisjoukko jonotti tuntikausia saadakseen sen käsiinsä ensimmäisten joukossa.

Olen vakuuttunut, että palvelujen ja laitteiden onnistunut yhdistäminen on jatkossa tärkeä keino erottua muista.

Siksi mittakaavamme on tärkeä, erityisesti näinä vaikeina aikoina.

Se antaa meille mahdollisuuden tehdä uudenlaista yhteistyötä operaattoriasiakkaidemme ja kumppaneidemme kanssa, kun ne etsivät keinoja uudistaa liiketoimintansa.

Vuoden 2008 aikana saimme monia perusasioita oikeisiin uomiin, ja nyt palveluliiketoimintamme on pääsemässä vauhtiin.

Keskitämme panostuksemme viiteen pääluokkaan: karttoihin, musiikkiin, viesteihin, mediaan ja peleihin. Näissä mahdollisuudet ovat suurimmat.

Vaikka palvelutarjontamme on vasta alkuvaiheissaan, palvelumme ovat kasvaneet nopeasti.

Esimerkiksi Nokia Kartat ja Comes With Music ovat markkinoilla ainoita laatuaan, ja niiden vastaanotto on ollut hyvä.

Julkistimme hiljattain Nokia Messaging -palvelun, jonka kautta käyttäjät saavat yhteyden sähköposti- ja pikaviestitileihinsä helposti ja edullisesti.

Julkistimme myös Mail on Ovi -palvelun. Tämä ilmainen palvelu on suunnattu erityisesti niille miljardeille ihmisille, jotka eivät koskaan aikaisemmin ole käyttäneet sähköpostia.

Tähän ryhmään kuuluu 75 prosenttia maailman väestöstä.

Olemme tuoneet Internet-palveluja Intian ja Afrikan kaltaisille markkina-alueille, mikä antaa sadoille miljoonille ihmisille mahdollisuuden päästä ensimmäistä kertaa nauttimaan Internetin eduista.

Myös NAVTEQ-yrityskauppa saatiin päätökseen vuonna 2008. Mobiililaitteisiin liitetyt kartta- ja navigaatiopalvelut ovat saavuttaneet hyvän suosion.

Navigaatio on sisältöperusteisten palveluidemme perusta myös jatkossa, ja uskomme meidän sen avulla erottautuvan kilpailijoista.

NAVTEQin kehittyneillä karttatoiminnoilla on ratkaiseva merkitys, sillä uskomme paikallisen sisällön ja sosiaalisen sijainnin nousevan keskeisiksi tekijöiksi Internet-palveluiden seuraavassa kehitysvaiheessa.

Nokialla on hyvät mahdollisuudet nousta johtavaan asemaan tässä internet-palveluiden uudessa vaiheessa.

Palvelut yhdistetään yleensä huippuluokan yhdistelmälaitteisiin, ja tällä alueella onkin tapahtunut paljon. Meidän on selvästi tehtävä lisää töitä, jos haluamme lisätä johtoamme

älypuhelimissa, kun markkinoille tulee uusia toimijoita, jotka pyrkivät valtaamaan meiltä markkinaosuuksia.

Viime vuoden lopussa yhdistelmälaitteidemme markkinaosuus laski 32 prosenttiin huolimatta siitä, että laitetoimituksemme ylittivät 60 miljoonaa laitetta.

Kuluvan vuoden ensimmäisellä neljänneksellä markkinaosuutemme kuitenkin nousi 38 prosenttiin, ja uskomme vahvasti, että älypuhelinvalikoimamme on kehittymässä oikeaan suuntaan - erityisesti pian myyntiin tulevan Nokia N97 -laitteen johdolla.

Kuluttajien siirtyminen halvempiin tuotteisiin taantuman aikana tuo myös mahdollisuuksia.

Nokialla on hyvä tilaisuus vallata suuri osa tästä liiketoiminnasta tarjoamalla korkean lisäarvon laitteita, joissa on yllättäviä ja kuluttajille vastustamattomia toiminnallisuuksia.

Symbian OS-käyttöjärjestelmä on maailman johtava edistyksellisissä matkaviestimissä käytetty ohjelmistoalusta.

Itse asiassa aiomme Symbianin avulla laajentaa älypuhelimien määritelmää ja tuoda älypuhelimien ominaisuuksia myös keskihintaluokan puhelimiin ja uusiin tuotekategorioihin.

Meidän mielestämme liikkuvaa tietojenkäsittelyä ei pidä rajoittaa vain kalliisiin, ylimmän hintaluokan puhelimiin.

Symbian-alusta on otettava käyttöön myös nykyistä alemmissa hintaluokissa.

Näemme tässä otollisen tilaisuuden lisätä tehokkuutta, laajentaa Symbianin käyttöä ja kasvattaa markkinaosuutta.

Symbian on hyvä esimerkki avoimen innovaation, uusien työskentelytapojen ja kumppanuuksien valjastamisesta yrityksen toimintaympäristön kehittämiseksi.

Symbian-säätiön perustaminen, josta kerrottiin kesäkuussa 2008, auttaa Nokiasa tuomaan entistä parempia tuotteita markkinoille aikaisempaa nopeammin.

Kuulette varmasti paljon Nokiasta ja Symbianista kuluvan vuoden aikana.

Olen aikaisemminkin todennut, että menestyminen uudessa globaalissa toimintaympäristössä vaatii rohkeutta ja poikkeamista totutusta.

Emme voi odottaa pystyvämme siihen yksin. Meidän on toimittava yhdessä joidenkin kilpailijoiden, uusien toimijoiden ja kumppanien kanssa uusin tavoin.

Meidän on kilpailtava ja tehtävä yhteistyötä.

Ilmoitimme aikaisemmin tänä vuonna aikomuksemme ryhtyä kehittämään älypuhelimia Pohjois-Amerikan markkinoille yhdessä Qualcommin kanssa.

Meillä on Microsoftin ja IBM:n kanssa sopimukset yrityssähköpostipalveluista, ja toimimme aikaisempaa tiiviimmässä yhteistyössä monien yritysten, esimerkiksi operaattoreiden ja kumppaneidemme kanssa.

Odotamme tällaisten kumppanuuksien lisääntyvän.

Kun yritykset uudistavat liiketoimintamallejaan ja kun alan toimijoiden yhteistyö ohjelmisto- ja laitekehityksessä lisääntyy, toimintojen jakaminen ja käyttö erityyppisissä laitteissa yleistyy.

Eri kumppanuus- ja yhteistyömallien lisäksi liiketoimintamme voi luoda lisäarvoa asiakkaillemme, sijoittajille ja kumppaneillemme myös kestäväen kehityksen alueella.

Voin ilokseni todeta, että maailman johtavana langattoman viestinnän yrityksenä Nokia on tässä alan edelläkävijä.

Kaikkialla maailmassa ihmiset arvostavat entistä enemmän mahdollisuutta tehdä vastuullisia valintoja ja toimia ympäristöä säästävästi.

Vastaamme tähän esittelemällä uusia ja tehokkaita tapoja, jotka auttavat kuluttajia hallitsemaan ympäristöjalanjälkeään sekä käyttämään energiaa säästäviä laitteita ja mobiilipalveluita.

Meistä on tulossa globaali johtaja kierrätyksessä, ja meillä on alan kattavin vapaaehtoinen kierrätysohjelma.

Se on nyt käytössä 85 maassa, ja pyrimme väsymättä lisäämään asiakkaidemme tietoisuutta puhelinten kierrätyksestä.

Vastuullinen toiminta on Nokian arkipäivää. Olemme varustaneet 80 suurinta toimistoamme eri puolilla maailmaa huippuluokan videoneuvotteluvälineillä, mikä on vähentänyt matkustusta huomattavasti.

Kiinan pääkonttorimme Pekingissä on saanut maailmanlaajuisia tunnustusta yhtenä ympäristön parhaiten huomioon ottavista rakennuksista koko maailmassa.

Nokia on myös sijoittunut maailman kärkeen useissa kestävän ympäristöpolitiikan vertailuissa.

Esimerkkeinä voidaan mainita Dow Jones Sustainability Index, Carbon Disclosure Project ja viimeksi Greenpeace Green Electronics Guide.

Olemme myös ylpeitä siitä, että matkapuhelinoperaattoreita edustava GSM Association palkitsi hiljattain Nokian sitoutuneisuuden ja toiminnan myöntämällä meille tänä vuonna palkinnon ponnistuksistamme ympäristöasioissa.

Nokia työskentelee myös yhdessä toimialan muiden vaikuttajien kanssa matkapuhelinten latureiden kehittämisessä entistä ympäristöystävällisemmiksi.

(TAUKO)

Hyvät naiset ja herrat

On selvää että elämme maailmantalouden ja liiketoiminnan kannalta vaikeaa aikaa.

Vaikka Nokian tilanne on brändimme, mittakaavamme ja vahvan taseen ansiosta edelleen melko hyvä, kannattavuutemme ei ole niin hyvä kuin haluaisimme, ja tilanteessa on selvästi parantamisen varaa.

Teemme ahkerasti työtä tämän eteen.

Sopeutamme toimintaamme tilanteeseen ja teemme perusteltuja muutoksia toimintatapoihimme.

Kustannussäästöohjelmalla tavoittelemamme säästöt eivät ole kertaluonteisia lyhyen aikavälin säästöjä, vaan kyse on pitkän aikavälin muutoksista ja säästöistä.

Kuten aikaisemmin totesin, olemme joutuneet tekemään kipeitä ratkaisuja.

Ne ovat kuitenkin välttämättömiä, jos haluamme jatkaa panostuksia kasvumme ja kilpailukykyimme ylläpitämiseksi.

On yksinkertaisesti niin, että jos jatkaisimme liiketoimintaamme entiseen tapaan liikevaihdon laskiessa, emme pystyisi panostamaan tulevaisuuteen.

Se olisi paitsi lyhytnäköistä, myös erittäin vaarallista.

Jos kohtaamme haasteet nyt avoimesti, viisaasti ja päättäväisesti, niin Nokia pystyy uskoakseni hyödyntämään edessä olevat valtavat mahdollisuudet.

Lopuksi haluan kertoa teille tuoreen omakohtaisen kokemuksen ... ja tämä on vain yksi esimerkki siitä, miksi olen optimistinen Nokian tulevaisuuden suhteen.

Olin eilen puhumassa Nokia sisäisessä strategiatapahtumassa joukolle Nokian avainhenkilöitä ympäri maailmaa. Puhuin suurimmaksi osaksi samoista aiheista, joista te olette täällä tänään kuulleet.

Olin erittäin ilahtunut siitä, että osanottajat olivat aivan innoissaan.

Miksi?

Koska strategiamme tarjota asiakkaillemme laitteita ja ratkaisuja on jotain uutta ja innostavaa, mihin kilpailijamme eivät yllä.

Tällä alueella Nokia on haastaja, ei valta- asemansa puolustaja. Ja kuten historiamme osoittaa, haasteet tuovat mukanaan valtavia mahdollisuuksia.

Valjastamalla tämän innostuksen ja omaksumalla haastajan asenteen varmistamme, että Nokia on valmis seuraavaan kasvun aaltoon.

Kiitän teitä, osakkeenomistajiamme, Nokiaa kohtaan osoittamastanne jatkuvasta luottamuksesta ja uskosta.

Toivon, että tuette meitä edelleen pyrkimyksissämme kehittää Nokiaa entistä vahvemmaksi ja varmistaa yhtiölle valoisa ja menestyksekkäs tulevaisuus.

###

TULEVAISUUDENNÄKYMIIN LIITTYVÄT KANNANOTOT

On otettava huomioon, että tähän tiedotteeseen sisältyvät, muut kuin jo toteutuneita seikkoja koskevat lausumat ovat tulevaisuudennäkyihin liittyviä kannanottoja. Näitä ovat esimerkiksi: A) tuotteiden, palvelujen ja ratkaisujen julkistuksiin ja toimituksiin liittyvät ajankohdat; B) kykymme kehittää, tarjota käyttöön ja kaupallistaa uusia tuotteita, palveluja, ratkaisuja ja teknologioita; C) kykymme kehittää ja kasvattaa kuluttajille suunnattua Internet-palveluliiketoimintaamme; D) arviot markkinoiden kehityksestä ja rakenteellisista muutoksista; E) arviot matkaviestimemme kappalemääräisen myynnin kehityksestä, markkinaosuudesta, hinnoista ja katteista; F) liiketoimintamme tulosta koskevat arviot ja tavoitteet; G) vireillä olevien ja uhkaavien oikeudenkäyntien lopputulos; H) arviot koskien suunniteltujen yrityskauppojen menestyksekkästä toteuttamista oikea-aikaisesti ja kykyämme saavuttaa asetetut tavoitteet yrityskauppojen toteuduttua; ja I) lausumat, joissa

esiintyy sana "uskoa", "odottaa", "ennakoida", "arvioida", "tavoite", "on tarkoitettu", "suunniteltu", "aikoa" tai muu vastaava ilmaisu. Tällaiset lausumat perustuvat johdon parhaaseen arvioon ja uskoon sen tiedon valossa, joka sillä on kyseisellä hetkellä saatavilla. Koska tällaisiin lausumiin sisältyy riskejä ja epävarmuuksia, todelliset tulokset voivat poiketa huomattavasti niistä tuloksista, joita tällä hetkellä odotamme. Tekijöitä, jotka saattaisivat aiheuttaa tällaisia poikkeamia, voivat olla esimerkiksi: 1) maailmantalouden heikkeneminen ja siihen liittyvä rahoitusmarkkinoiden kriisi sekä näiden vaikutukset meihin, asiakkaisiimme ja tuotteidemme, palveluidemme ja ratkaisujemme loppukäyttäjiiin sekä toimittajiimme ja yhteistyökumppaneihimme; 2) langattoman viestinnän ja kiinteiden verkkojen toimialan kehittyminen sekä tavoittelemiemme uusien markkinasegmenttien kasvu ja kannattavuus ja kykymme menestyksekkäästi kehittää tai hankkia ja markkinoida tuotteita, palveluja ja ratkaisuja näissä segmenteissä; 3) kilpailutilanne langattoman viestinnän ja kiinteiden verkkojen toimialalla ja kykymme säilyttää tai parantaa markkina-asemaamme tai vastata muutoksiin kilpailutilanteessa; 4) tuote-, palvelu- ja ratkaisuvaihtojemme kilpailukyky; 5) kustannusten menestysekäs hallitseminen; 6) valuuttakurssien vaihtelut mukaan lukien erityisesti vaihtelut raportointivaluuttamme euron sekä Yhdysvaltojen dollarin, Japanin jenin, Kiinan yuanin ja Ison-Britannian punnan sekä eräiden muiden valuuttojen välillä; 7) yhteistyökumppaneidemme, toimittajiemme ja asiakkaidemme menestys, taloudellinen tilanne ja suorituskyky; 8) kykymme hankkia keskeytyksettä ja kohtuulliseen hintaan riittäviä määriä täysin toimivia komponentteja, osarakenteita, ohjelmistoja ja sisältöä; 9) teknologiamuutosten vaikutukset sekä kykymme kehittää tai hankkia sekä oikea-aikaisesti ja menestyksekkäästi kaupallistaa sellaisia monimutkaisia teknologioita, joita markkinat meiltä vaativat; 10) todelliset tai väitetyt viallisuudet tai muut tuotteidemme, palveluidemme tai ratkaisujemme laatuun, turvallisuuteen tai tietoturvaan liittyvät ongelmat; 11) eri valtioiden toimintatapojen, kauppapolitiikkojen, lakien tai säännösten muutosten vaikutukset tai poliittiset epävakaudet maissa, joissa meillä on liiketoimintaa; 12) menestyksemme teknologiaan tai uusiin tuotteisiin, palveluihin ja ratkaisuihin liittyvissä yhteistyöjärjestelyissä kolmansien osapuolien kanssa; 13) kykymme ylläpitää menestyksekkäästi tuotannon ja logistiikan tehokkuutta sekä varmistaa tuotteiden, palvelujen ja ratkaisujen laatu, turvallisuus, tietoturva ja oikea-aikaiset toimitukset; 14) markkinakysynnän muutoksista aiheutuvat varastonhallintaan kohdistuvat riskit; 15) kykymme suojata monimutkaisia teknologioita, joita me tai muut kehittävät tai joita me lisensoimme, kolmansien osapuolten väitteiltä että olisimme loukanneet suojattuja immateriaalioikeuksia, sekä tiettyjen tuotteissamme, palveluissamme ja ratkaisuissamme käytettyjen teknologioiden saatavuus kaupallisesti hyväksyttävien ehdoin; 16) kykymme suojata useita Nokian, NAVTEQin ja Nokia Siemens Networksin patentoimia, standardisoituja tai immateriaalioikeuksien piirissä olevia teknologioita kolmansien osapuolien loukkauksilta tai toimenpiteiltä, jolta tähtäävät immateriaalioikeuksiemme mitätöimiseen; 17) häiriö tietoliikennejärjestelmissä tai verkoissa, joista toimintamme on riippuvaista; 18) kehitys suurissa, monivuotisissa sopimuksissa tai suhteessamme merkittäviin asiakkaisiin; 19) asiakasrahoitusriskiemme hallinta; 20) kykymme pitää palveluksessamme, motivoida, kehittää ja palkata ammattitaitoisia työntekijöitä; 21) mahdolliset uudet toimenpiteet, joihin valtion viranomaiset tai muut tahot ryhtyvät Siemens AG:tä ("Siemens") ja/tai sen työntekijöitä vastaan Siemensin entisten työntekijöiden väitettyihin rikkomuksiin kohdistuvien viranomaistutkimuksien seurauksena, jotka voivat liittyä tai joilla voi olla vaikutusta Siemensistä Nokia Siemen Networksiin siirtyneisiin operaattoritoimintoihin ja työntekijöihin, tai mahdolliset muut havaitsematta jääneet ennen toimintojen siirtoa tai siirron jälkeen tapahtuneet rikkomukset, joilla voi olla vaikutusta siirtyneisiin toimintoihin tai työntekijöihin ja joiden seurauksena valtion viranomaiset voivat ryhtyä lisätoimenpiteisiin; 22) häiriöt, jotka aiheutuvat Nokia Siemens Networksin asiakassuhteille käynnissä olevista viranomaistutkimuksista, jotka liittyvät Siemensistä Nokia Siemens Networksiin siirtyneisiin operaattoritoimintoihin; 23) oikeudenkäyntien epäsuotuisa lopputulos; ja 24) väitteet siitä, että tukiasemien ja matkaviestimien synnyttämistä sähkömagneettisista kentistä aiheutuisi mahdollisia terveysriskejä, sekä niihin liittyvät oikeudenkäynnit ja julkisuus riippumatta siitä, onko väitteillä perusteita; sekä ne riskitekijät, jotka mainitaan Nokian 31.12.2008 päättyneellä tilikautta koskevassa Yhdysvaltojen arvopaperisäännösten mukaisessa asiakirjassa (Form 20-F) ss. 11-28 otsikon "Item 3.D Risk Factors" alla. Muut tuntemattomat tai

odottamattomat tekijät tai vääriksi osoittautuvat oletukset voivat aiheuttaa todellisten tulosten huomattavan poikkeamisen tulevaisuudennäkymiin liittyvissä kannanotoissa ja lausumissa esitetyistä tulosodotuksista. Nokia ei sitoudu päivittämään tai muuttamaan tulevaisuudennäkymiin liittyviä kannanottoja tai lausumia uuden tiedon, tulevaisuuden tapahtuman tai muun syyn johdosta, paitsi siltä osin kuin sillä on siihen lainmukainen velvollisuus.