

NOKIA

Nokian varsinainen yhtiökokous 2010

Olli-Pekka Kallasvuo

Toimitusjohtaja

Nokia

Messukeskus

Helsinki

6.5.2010

***Toimitusjohtaja Olli-Pekka Kallasvuo, Nokia
Nokian vuoden 2010 varsinainen yhtiökokous
Helsingin messukeskus, 6.5.2010***

Hyvät naiset ja herrat, arvoisat Nokian osakkeenomistajat.

Tervetuloa Nokian vuoden 2010 varsinaiseen yhtiökokoukseen. On ilo nähdä, että täällä paikalla on enemmän osakkeenomistajia kuin moneen vuoteen.

Käyn esityksessäni lyhyesti läpi strategiamme ja vuoden 2009 toimia pitkän aikavälin suunnitelmiamme toteuttamiseksi. Niiden tavoitteena on vahvistaa Nokian kilpailukykyä ja tuottaa lisäarvoa asiakkaillemme ja teille, Nokian osakkeenomistajat.

Aivan aluksi haluaisin kuitenkin sanoa muutaman sanan Nokiasta Suomessa, koska olemme nyt täällä ja meistä suurin osa on suomalaisia. Ilahduttavaa oli myös se, että Nokian suomalainen osakkeenomistus kasvoi selvästi viime vuonna.

Globaali ulottuvuus on meille tärkeä, mutta yhtä tärkeää on se, että yrityksellä on juuret. Nyt meitä nokialaisia on NSN mukaan lukien Suomessa yli 23 000. Strategiamme on vuosien myötä muuttunut ja olemme sen mukaisesti kehittäneet toimintaamme sekä kansainvälisesti että täällä kotimaassamme. Esimerkkinä joustavasta muutoksesta voisoin mainita Salon tehtaan hiljattaisen uudelleensuuntauksen. Sen avulla muokkasimme tehtaan toimintamallin sellaiseksi, että pystymme vastaamaan asiakkaiden muuttuneisiin tarpeisiin. Tämä vahvisti Salon tehtaan asemaa ja sen tulevien vuosien kilpailukykyä.

Samoin olemme muokanneet ja suunnanneet uudelleen tutkimus- ja kehitystoimintaamme,. Nämä muutokset eivät ole helppoja niille ihmisille, joihin ne vaikuttavat. Yhtiö on pyrkinyt helpottamaan tilannetta erilaisin tukipaketein ja tarjoamalla työtä muissa yksiköissään silloin, kun sopivia tehtäviä on ollut tarjolla, Henkilöstövähennykset ovat kuitenkin olleet välttämättömiä, jotta menestymme liiketoiminnassamme, toimimme kannattavasti - ja voimme siten tarjota työtä jatkossakin.

Toimialamme nopea muutos jatkuu. Entisenlaista tietoliikenne- ja viestintäteollisuutta ei enää ole. Nokia on nyt osa laajempaa toimialaa, jolla kilpailu on entistä monimuotoisempaa. Vaikka alamme edelleen perustuu tietoliikenteeseen, Internet, tietotekniikka- ja ohjelmistoteollisuus sekä viestintätoimiala ovat dramaattisesti muuttaneet sen luonnetta.

Visiosta toteutukseen

Kolme vuotta sitten määritimme uuden visiomme ja suuntamme. Olimme jo tuolloin sisällyttäneet laitteisiimme uusia ominaisuuksia, kuten navigoinnin, kameran ja musiikkisoittimen, ja siten hakeneet tuotteisiimme lisäarvoa muilta toimialoilta.

Tiesimme kuitenkin, että pelkkä laitteiden ja niiden lisäominaisuuksien kehittäminen ei riittäisi. Päätimme panostaa vahvasti ohjelmistoihin ja palveluihin, jotta tuotteemme erottuisivat houkuttelevuudellaan muista tuotteista.

Yhdistämällä palvelut ja laitteet Nokia vahvistaa kasvumahdollisuuksiaan ja kykyään luoda lisäarvoa osakkeenomistajilleen. Olemme rakentaneet vankan perustan näille ratkaisuille ja saavuttaneet ensimmäiset virstanpylväät.

Tähän uudistusprosessiin liittyy tietenkin riskejä. Mutta olen varma, että olisi ollut huomattavasti suurempi riski olla muuttamatta suuntaa.

Olemme nyt päässeet vaiheeseen, jossa lupauksia vähitellen lunastetaan. Vuosi 2010 on meille strategian toimeenpanon kannalta erityisen tärkeä, ja siksi toimeenpano onkin tämän vuoden keskeinen painopistealueemme. On kuitenkin selvä, että suoritustamme voi parantaa ja on parannettava. Palaan tähän hetken kuluttua.

Katsaus vuoteen 2009

Tarkastelen kuitenkin ensin Nokian vuotta 2009 sekä tätä vuotta. Aloitan Nokia Siemens Networksistä.

Vaikea vuosi päättyi NSN:n osalta rohkaisevan myönteisesti. Verkkotoimialalla on kasvumahdollisuuksia tietyissä segmenteissä. Tällaisia ovat esimerkiksi verkonhallinta- ja optimointipalvelut sekä 3G- ja LTE-matkapuhelinverkot.

Tammikuussa NSN uudisti toimintaansa muodostamalla kolme liiketoimintayksikköä aiempien viiden sijaan. Muutos edistää osaltaan NSN:n muokkaamista kannattavaksi palvelu- ja ratkaisukeskeiseksi yritykseksi.

Verkkomarkkinat ovat edelleen haasteelliset, emmekä odota kokonaismarkkinoiden kasvavan tänä vuonna. NSN kuitenkin jatkaa alueellisten ja teknologiakohtaisten kasvumahdollisuuksien hyödyntämistä. Samanaikaisesti se pyrkii tiukkaan kuluhallintaan.

Kuten joulukuussa järjestetyssä pääomamarkkinapäivässä totesimme, Nokia Siemens Networks tavoitteena on parantaa taloudellista tulostaan sekä vähentää kuluja ja välillisiä tuotantokustannuksia yli 500 miljoonalla eurolla vuoden 2011 loppuun mennessä. Säästötoimet ovat kipeitä mutta välttämättömiä.

Uskomme, että NSN:n strateginen suunta on oikea. Sillä on osaamista, joka mahdollistaa pysyvän johtoaseman tavoittelun. On rohkaisevaa, että ensimmäisellä vuosineljänneksellä – joka verkkoliiketoiminnassa on kausiluonteisesti liikevaihdoltaan vuoden heikoin – NSN:n ei-IFRS-tulos oli lievästi voitollinen.

Seuraavaksi tarkastelen viime vuoden matkaviestinmarkkinaa, joka oli haasteellinen. Vuonna 2009 myimme 432 miljoonaa laitetta – enemmän kuin kolme suurinta kilpailijaamme yhteensä. Itse asiassa 2009 oli Nokialle 12. perättäinen vuosi maailman suurimpana matkaviestimien valmistajana.

Joka päivä matkaviestimiämme käyttää noin 1,2 miljardia ihmistä, toisin sanoen asiakaskuntamme on laajempi kuin minkään muun kestokulutushyödykkeen.

Tiedämme kuitenkin, että ykkössija ei ole automaattinen läänitys, vaan sijoitus on ansaittava päivittäin asiakas asiakkaalta. Niinpä meidän on parannettava omaa toimintaamme muutokset ennakoiden – joka ikinen päivä, sillä alan kilpailu on monimuotoisempaa, kovempaa ja innovatiivisempaa kuin koskaan aiemmin.

Heikon maailmantalouden tilan vuoksi vuosi 2009 oli ankea. Taantuma osui samaan aikaan kuin Nokian ja sen laitevalikoiman uudistuminen. Tämä heikensi merkittävästi liikevoittoamme ja osakekohtaista tulostamme vuoteen 2008 verrattuna. Maailmantalouden tila kuitenkin parani loppuvuodesta hieman, mikä vaikutti myönteisesti loppuvuoden tulokseen.

Haastavissa oloissa kuluhallinta on edelleen ollut tiukka, minkä ansiosta Nokian taloudellinen asema on pysynyt vakaana.

Kuten hallituksen puheenjohtaja puheessaan totesi, muutos ei ole helppo. Toivoisin, että olisimme pystyneet ripeämpään muutokseen, ja te osakkeenomistajatkin olisitte toivoneet nopeampaa kehitystä.

Olemme kuitenkin parin viime vuosien aikana pala palalta rakentaneet uuden strategiamme mukaista kokonaisuutta, muuttaneet rakennettamme, luopuneet sellaisista liiketoiminnan osista, jotka eivät enää uudessa Nokiassa ole ydintoimintaamme, olemme ostaneet yrityksiä, joiden avulla kiihdytämme oman osaamisemme karttumista ja olemme solmineet useita tärkeitä yhteistyösuhteita sekä panostaneet uuteen osaamiseen.

Olemme välillä aliarvioineet muutosten vaatiman ajan. Mutta voin vakuuttaa teille, että nokialaiset ovat tehneet kovasti töitä. Sitoutunut henkilöstömme ansaitsee kiitoksen viime vuoden työstä.

Strategiamuutoksen alkuvaiheessa kävimme avointa ja vilkasta sisäistä keskustelua yhtiön suunnasta. Tuolloin erilaisia mielipiteitä oli paljon. Viime vuoden aikana sain kuitenkin paljon palautetta muutoksen välttämättömyydestä ja henkilöstön sitoutumisesta päämääräämme. Olen havainnut tulevaisuudenuskon ja

luottamuksen vahvistuneen taantuman koetteleman henkilöstömme keskuudessa. Työntekijämme suhtautuvat innostuneesti uusiin, kehitteillä oleviin laitteisiimme ja palveluihimme.

Tulevaisuuden haasteet

Alallemme on tullut uusia toimijoita, ja varsinkin markkinoiden ylimmissä hintaluokissa kehitys on ollut vilkasta laite- ja ohjelmistovalmistajien – Apple ja Google mukaan lukien – tuodessa markkinoille uusia laitteita.

Markkinoiden alimmissa hintaluokissa kilpailua kirittävät toimijat, jotka myyvät lisensoimattomia tai väärennettyjä laitteita tai niin sanottuja white label -laitteita. Tämä on tosiasia, johon meidän on sopeuduttava. Tämän vuoksi ilmoitimme hiljattain Nokian tarkistaneen tämän vuoden alusta toimialan matkaviestinmarkkinamääritelmäänsä.

Nokian markkinaosuus vuonna 2009 oli noin 38 prosenttia. Tarkistetun määritelmämme mukainen osuus matkaviestimien kappalemääräisestä myynnistä olisi viime vuonna ollut 34 prosenttia.

Kuten mainitsin, viime vuoden lopulla alkoi näkyä merkkejä kuluttajaluottamuksen asteittaisesta palautumisesta. Äskettäisessä ensimmäisen vuosineljänneksen osavuosisikatsauksessa totesimme, että odotamme matkaviestintoytimialan kappalemääräisen myynnin kasvavan noin 10 prosenttia tänä vuonna vuoteen 2009 verrattuna.

Uusi laitesukupolvi

Tänä vuonna esittelemme uuden tuotesukupolven laitteita, joiden odotamme merkittävästi kaventavan kilpailijoidemme etumatkaa ylimpien hintaluokkien älypuhelimissa. Uskomme, että uusien laitteiden käyttäminen on aiempaa nopeampaa, intuitiivisempaa ja hauskeempaa. Ensimmäisenä tuomme markkinoille hiljattain julkistetun Nokia N8 -mallin, jonka toimitusten on tarkoitus alkaa kolmannella vuosineljänneksellä.

Markkina-alueenamme on koko maailma ja siksi meidän on tarjottava kuluttajille laaja valikoima erihintaisia laitteita ja palveluita kaikkialla, missä toimimme. Meidän on hyödynnettävä sekä nykyisiä kilpailuvalttejamme että oltava entistä ketterämpiä ja innovatiivisempia, mikäli mielimme kasvattaa markkinaosuuttamme..

Olemme ryhmitelleet tuotteemme kolmeen luokkaan: matkapuhelimiin, älypuhelimiin ja mobiilitietokoneisiin, joista kukin käyttää omaa ohjelmistoalustansa.

Matkapuhelimemme pohjautuvat Series 40 -alustaan, älypuhelimemme käyttävät Symbian-alustaa ja tulevisissa mobiilitietokoneissamme käytämme uutta huipputehokasta MeeGo-alustaa.

Matkapuhelinsegmentissä kuluttajan saama lisäarvo ja toiminnan mittakaava ovat avainasioita. Meidän kilpailuetumme on se, että pystymme tarjoamaan laadukkaita laitteita, huippuluotettavuuden ja asiakas- ja huoltopalvelun. Tähän white label -valmistajat eivät pysty.

Myös kehittyvillä markkinoilla matkapuhelinten käyttö tiedonhakuun, viihteeseen ja sosiaalisiin yhteisöpalveluihin kasvaa. Monille ihmisille tämä merkitsee valtavaa parannusta elämänlaatuun ja elintasoon.

Käyttäjät vaativat yhä useammin sekä keskihintaluokan että alimpien hintaluokkien laitteilta kosketusnäyttöä, Internet-yhteyttä ja qwerty-näppäimistöä. Tavoitteenamme on tehdä näistä laitteista yhä useamman kuluttajan kukkarolle sopivia..

Hiljattain julkistettu Nokia C3 on ensimmäinen täyden qwerty-näppäimistön laite, joka pohjautuu maailman suosituimpaan matkapuhelinten ohjelmistoalustaan Series 40:een. Lisäksi se on luokassaan ensimmäinen laite, jolla voi käyttää sosiaalisia yhteisöpalveluja suoraan aloitusnäytöltä.

Älypuhelinsegmentti laajenee, kun ”demokratisoimme älypuhelimien” tuomalla markkinoille monipuolisilla ominaisuuksia varustettuja laitteita aikaisempaa edullisempiin hintaluokkiin. Keskitymme muutamaan, kilpailukykyiseen tuotteeseen, jotka tuovat Symbian-pohjaisten älypuhelimien ominaisuudet yhä useamman käyttäjän ulottuville. Etenemme hyvää vauhtia. Arvioimme, että esimerkiksi tämän toukokuun aikana toimitamme yhteensä lähes 4 miljoonaa kosketusnäytöllistä älypuhelimia maailmanlaajuisesti.

Vaikka nyky-Symbianilla on tunnetusti omat puutteensa ja haasteensa, on sillä myös omat etunsa. Symbian mahdollistaa pääsyn noin 250 operaattorin verkkoon räätälöidyin tuoteversioin 130 maassa, ja sen ansiosta voimme tarjota monen eri hintaluokan laitteita. Lisäksi Symbianin teolliset mittakaavaedut ovat tuntuvat. Tällä on merkitystä, kun tuomme älypuhelimet ja palvelut massamarkkinoille.

Tavoitteena ylimpien hintaluokkien johtoasema

Näin jälkikäteen on helppo nähdä, että Symbian-laitteiden käyttäjäkokemus ei ole pysynyt eräiden muiden käyttöjärjestelmien vauhdissa. Tätä seikkaa korjaamme parhaillaan. Symbian-alustan uuteen versioon, johon Nokia N8 -malli pohjautuu, on jo tulossa useita parannuksia.

Sisällön ja ohjelmistojen avulla on mahdollista erottautua muista erityisesti älypuhelimissa ja huipputehokkaissa mobiilitietokoneissa. Viime vuonna esittelemäämme Nokia 900- mobiilitietokonetta on sanottu helposti ohjelmoitavaksi, ja selainkokemuksen osalta malli on alan huippua.

Tavoitteemme on saavuttaa uudelleen ylemmän hintaluokan älypuhelimien ja mobiilitietokoneiden mielikuvajohtajuus. Siksi on ehdottoman tärkeää, että kehitämme niin laitteidemme kuin palveluidemmekin käytettävyyttä.

Toimialan uudessa vaiheessa kyky tehdä yhteistyötä muiden yritysten kanssa on yksi menestyksen edellytyksistä. Teemme tiivistä yhteistyötä operaattoriasiakkaiden, toimittajien, jälleenmyyjien, kehittäjien ja jopa joidenkin kilpailijoidemme kanssa sekä kehitämme meitä kaikkia hyödyttävää toimintaympäristöä.

Esimerkkinä mainittakoon tämän vuoden helmikuussa julkistettu Intel-yhteistyö MeeGo-ohjelmistoalustan kehittämiseksi. Aiomme käyttää tätä alustaa seuraavassa mobiilitietokoneessamme, joka on tarkoitus julkistaa tämän vuoden aikana.

MeeGo-alusta soveltuu moniin erilaisiin laitteisiin, esimerkiksi mobiilitietokoneisiin, sähköisiin kirjoihin, lukulaitteisiin, Internet-kykyisiin televisioihin ja autoissa käytettäviin tietoviihdejärjestelmiin. Meego ei sido meitä mihinkään tiettyyn laitemuotoon tai -rakenteeseen.

Palvelut etenevät

Kuten aikaisemmin totesin, palveluliiketoiminnan merkitys laitemyyntimme vauhdittajana kasvaa koko ajan. Meillä on nyt noin 83 miljoonaa rekisteröityä aktiivikäyttäjää, ja monet palvelut on esiasennettu Nokian matkaviestimiin jo ostohetkellä.

Itse asiassa vaikuttaa siltä, että vuodesta 2010 olisi tulossa Nokian palvelutoiminnan kannalta merkittävän kasvun vuosi.

Aloitetaanpa navigoinnista. NAVTEQin digitaalisten karttojen ja navigointiteknologian ansiosta palvelumme maantieteellinen kattavuus on parempi kuin millään muulla yrityksellä, Google mukaan lukien.

NAVTEQ vahvistaa edelleen johtoasemaansa digitaalisessa navigoinnissa. Se on kasvanut voimakkaasti, mihin on vaikuttanut NAVTEQin monimuotoinen asiakaskunta, johon kuuluu niin autotehtaita ja jälleenmyyjä, jakeluyrityksiä, ohjelmistokehittäjiä kuin valtion virastojakin – sekä Nokia ja muita matkaviestinvalmistajia.

Ilmoitimme tammikuussa sisällyttävämme jalankulku- ja autonavigaation veloitusetta moniin älypuhelimimme. Eikä vain parissa maassa vaan yli 70 maassa ja yli 45 kielellä. Nyt tätä palvelua on ladattu jo yli 10 miljoonaa kertaa.

Olemme edistyneet huomattavasti myös musiikkipalveluissa. Julkistimme hiljattain Comes with Music -musiikkipalvelun Kiinassa ja Intiassa, jotka kuuluvat maailman suurimpiin ja nopeimmin kasvaviin markkina-

NOKIA

alueisiin. Comes With Music -palvelusta käyttäjä voi ladata puhelimeensa rajoituksetta musiikkia miljoonien kappaleiden valikoimasta vuoden ajan.

Olemme halunneet kehittää uuden liiketoimintamallin, joka hyödyttää kaikkia musiikkialan toimijoita: levymerkkejä, julkaisijoita, artisteja ja Nokiaa.

Myös Nokia Messaging -viestipalvelu kasvaa voimakkaasti. Sitä tukee jo yli 70 operaattoria eri puolilla maailmaa ja palvelusta on tullut yksi laitemyynnin vauhdittajista.

Ovi Mail -sähköpostipalvelumme taas on suunnattu erityisesti niille miljardeille ihmisille, jotka eivät ole koskaan aiemmin käyttäneet sähköpostia. Ovi Mail -palvelutilejä on avattu 8 miljoonaa – ja käyttäjien määrä kasvaa lähes miljoonalla kuukaudessa.

Intiassa ja Indonesiassa Nokia Life Tools -palvelu tarjoaa maanviljelyyn liittyvää informaatiota sekä opetus- ja viihdepalveluja. Vajaassa vuodessa tilaajamäärä on jo ylittänyt 1,5 miljoonan rajan.

Lisäksi minulle on ilo ilmoittaa tässä yhtiökokouksessa, että aiemmin mainittujen maiden lisäksi tuomme Life Tools -palvelun lähiaikoina myös Kiinan markkinoille.

Ovi Store -palvelu kasvaa

Nopeasti kasvava sovellusten, pelien ja muun mobiilisisällön suosio ei ole yksinomaan länsimainen ilmiö. Kyseessä on maailmanlaajuinen trendi, mikä antaa Nokialle tilaisuuden hyödyntää globaalia läsnäoloaan, yhtä vahvuuksistaan.

Vuosi sitten avatusta Ovi Store -palvelusta ladataan nyt sisältöä keskimäärin 1,7 miljoonaa kertaa päivässä. Määrä on huomattava. Se kertoo sisällöntuottajien ja ohjelmistokehittäjien mahdollisuuksista saavuttaa Nokian tuotteiden ja palvelujen välityksellä uusia asiakkaita ympäri maailmaa.

Hyvä esimerkki on paikallinen Offscreen Technologies –yritys, joka tuottaa mobiilisovelluksia. Niitä on Nokian matkaviestimillä ladattu yhteensä jo yli 25 miljoonaa kertaa eri puolilla maailmaa.

Palveluiden maksutapa ja lokalisointi ovat kuluttajan kannalta tärkeitä. Käyttäjät voivatkin maksaa jo monessa maassa Ovi Store -palvelun sovellukset ja palvelut helposti puhelinlaskun yhteydessä. Lisäksi palvelu on lokalisoitu 30 kielelle 19 eri maassa.

Vuosia sitten kerroimme asiakkaillemme, miten useat puhelinmallimme sisältäisivät jatkossa kameran. Nyt kerromme laitteisiimme sisältyvästä musiikkipalvelusta. Kuluttajilla on palvelutarpeita, joihin vastaamme. Tällä alalla

ei enää riitä, että myy käyttäjälle puhelimen ja toteaa: "Kiitos ja näkemiin, tapaamme uudelleen muutaman vuoden kuluttua."

Kun keskitymme siihen, mitä ihmiset haluavat ja tarjoamme kuluttajille kiinnostavia palveluita sisältäviä upeita laitteita, luomme entistä vahvempia, jatkuvia asiakassuhteita. Asiakasuskollisuus lisää Nokia-brändimme arvoa. Tämä on tavoitteemme, josta meidän ei pidä tinkiä.

Tartumme tilaisuuteen

Arvoisat osakkeenomistajat, hyvät naiset ja herrat, olen vakuuttunut, että Nokia etenee askel askeleelta kohti pitkän aikavälin tavoitteitaan. Työtä on selvästi vielä paljon ja kilpailuympäristömme on edelleen hankala. Päämäärämme on selvä ja kuten aikaisemmin sanoin, nokialaiset näkevät uudet haasteet mahdollisuutena tehdä jotakin uutta ja ainutlaatuista. Meillä on kenties enemmän mahdollisuuksia kuin koskaan aikaisemmin yrityksemme historian aikana. Uskon, että pystymme kirmämään vaikeuksien kautta voittoon.

Toteutamme määrätietoisesti strategiaamme ja mukautamme liiketoimintaamme dynaamisen ympäristömme muutoksiin. Uudistukset jatkuvat niin toimialallamme kuin Nokiasakin.

Haluan kiittää teitä koko Nokian puolesta jatkuvasta tuestanne, jota todella arvostamme.

Kiitos!

Vastaan nyt mielelläni kysymyksiinne.

###

On otettava huomioon, että tähän tiedotteeseen sisältyvät, muut kuin jo toteutuneita seikkoja koskevat lausumat ovat tulevaisuudennäkymiin liittyviä kannanottoja. Näitä ovat esimerkiksi: A) tuotteiden, palvelujen ja niiden yhdistelmien julkistuksiin ja toimituksiin liittyvät ajankohdat; B) kykymme kehittää, tarjota käyttöön ja kaupallistaa uusia teknologioita, tuotteita ja palveluja sekä niiden yhdistelmiä; C) arviot markkinoiden kehittämisestä ja rakenteellisista muutoksista; D) tuotteidemme ja palvelujemme sekä niiden yhdistelmien teollisuusalan volyymeja kehitystä, markkinaosuutta, hintoja, liikevaihtoa ja katteita koskevat arviot ja tavoitteet; E) toiminnallisia tavoitteita ja liiketoimintamme tulosta koskevat arviot ja tavoitteet; F) vireillä olevien ja uhkaavien oikeudenkäyntien lopputulos; G) arviot koskien yrityskauppojen ja uudelleenjärjestelyiden menestyksekkästä toteuttamista oikea-aikaisesti ja kykyämme saavuttaa asetetut taloudelliset ja toiminnalliset tavoitteet yrityskauppojen tai uudelleenjärjestelyiden toteuduttua; ja H) 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) tuotteidemme ja palvelujemme sekä niiden yhdistelmien kilpailukyky ja laatu; 2) kykymme kehittää tai hankkia tarkoituksenmukaisia teknologioita oikea-aikaisesti ja menestyksekkäästi ja kaupallistaa sitä uusina kehittyneinä tuotteina ja palveluina sekä niiden yhdistelminä, mukaan lukien kykymme saada sovelluskehittäjät ja sisällöntuottajat kehittämään sovelluksia ja tarjoamaan sisältöä käytettäväksi laitteissamme; 3) kykymme mukauttaa liiketoimintamme tehokkaasti, oikea-aikaisesti ja kannattavasti yhdistelmälaitemarkkinoiden sekä palvelumarkkinoiden vaatimuksiin; 4) kova kilpailutilanne eri toimialoillamme ja kykymme säilyttää tai parantaa markkina-asemaamme tai

menestyksellisesti vastata kilpailuympäristömme muutoksiin; 5) mitkä tahansa todelliset tai väitetyt viat tai muut tuotteidemme ja palveluidemme sekä niiden yhdistelmien laatuun, turvallisuuteen tai tietoturvaan liittyvät ongelmat; 6) langattoman viestinnän ja kiinteiden verkkojen toimialan kehitys sekä yleinen maailmanlaajuinen ja alueellinen taloudellinen tilanne; 7) kustannusten menestyksellä hallitseminen; 8) valuuttakurssien vaihtelut mukaan lukien erityisesti vaihtelut raportointivaluuttamme euron sekä Yhdysvaltojen dollarin, Japanin jenin ja Kiinan yuanin sekä eräiden muiden valuuttojen välillä; 9) toimittajiemme, yhteistyökumppaneidemme ja asiakkaidemme menestys, taloudellinen tilanne ja suorituskyky; 10) kykymme hankkia keskeytyksettä riittäviä määriä kohtuullisen hintaisia ja laatuista täysin toimivia komponentteja, osarakenteita, ohjelmistoja, sovelluksia ja sisältöä; 11) menestyksemme yhteistyöjärjestelyissä kolmansien osapuolten kanssa koskien uusia teknologioita tai uusia tuotteita ja palveluita mukaan lukien sovellukset ja sisältö; 12) kykymme ylläpitää menestyksellääsi tuotannon ja logistiikan tehokkuutta sekä varmistaa tuotteiden ja palvelujen sekä niiden yhdistelmien laatu, turvallisuus, tietoturva ja oikea-aikaiset toimitukset; 13) kykymme hallita varastoamme ja sopeutua oikea-aikaisesti tuotteidemme kysynnän muutoksiin; 14) kykymme suojata monimutkaisia teknologioita, joita Nokia tai muut kehittävät tai joita me lisensoimme, kolmansien osapuolten väitteiltä että olisimme loukanneet suojattuja immateriaalioikeuksia, sekä tiettyjen tuotteissamme ja palveluissamme sekä niiden yhdistelmissä käytettyjen teknologioiden saatavuus kaupallisesti hyväksyttävien ehdoin 15) kykymme suojata useita Nokian, NAVTEQin ja Nokia Siemens Networksin patentoimia, standardisoituja tai immateriaalioikeuksien piirissä olevia teknologioita kolmansien osapuolien loukkauksilta tai toimenpiteiltä, jotka tähtäävät immateriaalioikeuksiemme mitätöimiseen; 16) eri valtioiden toimintatapojen, kauppapolitiikkojen, lakien tai säännösten muutosten vaikutukset sekä poliittiset tai taloudelliset epävakaudet maissa, joissa meillä on liiketoimintaa; 17) häiriö tietoliikennejärjestelmissä tai verkoissa, joista toimintamme on riippuvaista; 18) kykymme pitää palveluksessa, kannustaa, kehittää ja rekrytoida päteviä työntekijöitä; 19) oikeudenkäyntien epäsuotuisa lopputulos; 20) väitteet siitä, että tukiasemien ja matkaviestimien synnyttämissä sähkömagneettisista kentistä aiheutuisi mahdollisia terveysriskejä, sekä niihin liittyvät oikeudenkäynnit ja julkisuus riippumatta siitä, onko väitteillä perusteita; 21) kykymme saavuttaa tavoitellut Nokia Siemens Networksin kustannussäästöt ja lisätä sen kannattavuutta sekä toteuttaa siihen liittyviä uudelleenjärjestelyitä tehokkaasti ja oikea-aikaisesti; 22) kehitys suurissa, monivuotisissa sopimuksissa tai suhteessamme merkittäviin asiakkaisiin verkkoratkaisujen ja niihin liittyvien palvelujen aloilla; 23) asiakasrahoitusriskiemme hallinta erityisesti verkkoratkaisujen ja niihin liittyvien palvelujen aloilla; 24) mahdolliset käynnissä olevat tai muut viranomaistutkimukset, jotka kohdistuvat tiettyjen Siemens AG:n ("Siemens") entisten työntekijöiden väitettyihin rikkomuksiin, jotka voivat liittyä tai joilla voi olla vaikutusta Siemensistä Nokia Siemen Networksiin siirtyneisiin operaattoritoimintoihin ja työntekijöihin; 25) häiriöt, jotka aiheutuvat Nokia Siemens Networksin asiakassuhteille käynnissä olevista viranomaistutkimuksista, jotka liittyvät Siemensistä Nokia Siemens Networksiin siirtyneisiin operaattoritoimintoihin; sekä ne riskitekijät, jotka mainitaan Nokian 31.12.2009 päättyneen tilikauden koskevassa Yhdysvaltojen arvopaperisäännösten mukaisessa asiakirjassa (Form 20-F) ss. 11-32 otsikon "Item 3.D Risk Factors" alla. Muut tuntemattomat tai odottamattomat tekijät tai väärin osoittautuvat oletukset voivat aiheuttaa todellisten tulosten huomattavan poikkeamisen tulevaisuudennäkymiin liittyvissä kannanotoissa ja lausumissa esitetystä 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.