

Nokian toimitusjohtaja Olli-Pekka Kallasvuo

Vuoden 2008 yhtiökokouspuhe

Helsingin Messukeskus, Amfi-sali, 8.5.2008

Hyvät naiset ja herrat, Nokian osakkeenomistajat,

Tervetuloa Nokian vuoden 2008 varsinaiseen yhtiökokoukseen.

Kuten tiedätte, muutimme tämän vuoden alussa Nokian organisaatorakenteen, niin että se vastaa uutta strategiaamme. Ennen kuin siirryn itse asiaan, haluaisin esitellä teille yhtiömme johtokunnan jäsenet ja heidän vastuualueensa. Pyydänkin johtokunnan jäseniä nousemaan ylös esittelyn kohdalla ja seisomaan siihen saakka, kunnes olen esitellyt heidät kaikki.

- **Robert Andersson**, Devices-ryhmän taloudesta, strategiasta ja strategisesta ostotoiminnasta vastaava johtaja
- **Simon Beresford-Wylie**, Nokia Siemens Networksin toimitusjohtaja
- **Timo Ihamuotila**, myynnistä vastaava johtaja Markets-ryhmässämme
- **Mary McDowell**, Chief Development Officer, joka vastaa mm. Nokian strategiasta
- **Hallstein Moerk**, henkilöstöjohtaja
- **Tero Ojanperä**, viihteeseen ja yhteisöllisiin palveluihin keskittyneen yksikön johtaja Software & Services –ryhmässä
- **Niklas Savander**, Services & Software –ryhmän johtaja
- **Rick Simonson**, talous- ja rahoitusjohtaja, Chief Financial Officer
- **Veli Sundbäck**, johtaja, yhteistyösuhteet ja yhteiskuntavastuu
- **Anssi Vanjoki**, Markets-ryhmän johtaja
- sekä **Kai Öistämö**, Devices-ryhmän johtaja

Uskon, ettei koko alalta löydy tätä parempaa johtoryhmää. Haluankin käyttää tilaisuutta hyväkseni ja kiittää johtokunnan jäseniä sekä kaikkia muita nokialaisia siitä väsymättömästä työstä, jota he ovat kuluneena vuonna tehneet Nokian menestyksen eteen. Kiitos.

Minulle on suuri ilo saada kertoa teille tänään niistä edistysaskeleista, joita viime vuonna otimme. Viime vuosi oli Nokialle työntäyteinen, haastava ja – loppujen lopuksi – menestyksekkäs.

Vuoden 2007 tunnusluvut kertovat monessakin mielessä Nokian menestystarinan:

- Markkinaosuutemme saavutti globaalisti 40 %:n rajan ensimmäisen kerran yhtiön historiassa.
- Nokian liikevaihto kasvoi 24 %, yli 51 miljardiin euroon.
- Liikevoittonamme kasvoi 46 %, 8 miljardiin euroon.
- Laimennettu osakekohtainen tulos kasvoi 74 % ja oli 1,83 euroa.
- Myimme yhteensä 437 miljoonaa matkaviestintä, mikä oli jälleen uusi ennätys.
- Tämä myyntiluku sisälsi myös ennätyselliset 200 miljoonaa kameralla varustettua matkaviestintä ja 146 miljoonaa musiikkiviestintä.

Nämä luvut osoittavat, että pystyimme edelleen tuottamaan lisäarvoa paitsi asiakkaillemme myös teille Nokian osakkeenomistajat – siitäkkin huolimatta, että kilpailutilanne tällä nopeasti muuttuvalla alalla on haastava.

40 %:n markkinaosuuden saavuttaminen oli meille merkittävä rajapyykki. Tämä markkinaosuus ylitti selvästi kolmen suurimman kilpailijamme yhteenlasketun markkinaosuuden. Ja haluan korostaa, että me emme ryhdy lepäämään laakereillamme ja vain puolustamaan markkinaosuuttamme. Uskon vakaasti, että pystymme rakentamaan ja myös rakennamme uutta menestystä.

Markkinaosuutemme kasvun perustana on alan kattavin tuotevalikoima. Olemme panostaneet siihen tuntuvasti, jotta pysyisimme koko ajan edellä kilpailijoitamme.

Nokia panostaa uudistetun strategiansa mukaisesti vahvasti myös Internet-palveluihin, jotka tuovat matkaviestimiin lisäarvoa ja joista on iloa asiakkaillemme. Ajan mittaan näistä palveluista tulee keskeinen osa ydinliiketoimintaamme.

Haluan kuitenkin tähdentää, että matkaviestimet ovat jatkossakin Nokian ydinliiketoiminta. Samalla kun pyrimme hyödyntämään Internet-palvelujen tuomia kasvumahdollisuuksia, meidän täytyy säilyttää kilpailukykyinen matkaviestinvalikoimamme ja kykymme vastata näin asiakkaidemme tarpeisiin.

Olemme määrätietoisesti parantaneet tuotevalikoimaamme – olemme lisänneet matkaviestimiin innovatiivisia ominaisuuksia ja toimintoja mutta myös panostaneet muotoiluun, markkinointiin ja ympäristöajatteluun. Tämä on parantanut kannattavuuttamme ja lujittanut jo ennestään vahvan Nokia-brändin tunnettuutta.

Paremmat katteet ovat vaikuttaneet myönteisesti myös kassavirtaamme. Olemme viime vuosina palauttaneet suuren osan tästä rahasta osakkeenomistajillemme korotettujen osinkojen ja omien osakkeiden huomattavien takaisinostojen muodossa. Vahvan kassavirran ansiosta olemme voineet jatkuvasti investoida kahteen tämän alan kannalta kriittiseen osa-alueeseen: markkinointiin sekä tutkimukseen ja kehitykseen.

Voimme pysyä kilpailukykyisinä tällä voimakkaasti kilpaillulla alalla vain investoimalla jatkuvasti näille alueille. Vuonna 2007 Nokian matkaviestinliiketoiminnan tutkimus- ja tuotekehityskulut olivat 2,6 miljardia euroa kun ne edeltävänä vuonna olivat 2,4 miljardia euroa. Viime vuoden lopussa Nokian koko henkilöstöstä 27 % toimi tutkimus- ja kehitystehtävissä – siis yli 30 000 työntekijää – kymmenessä maassa.

T&K- ja markkinointi-investointimme ovat kantaneet hedelmää etenkin kehittyvillä markkinoilla, joilla Nokia etenee menestyksellisesti. Itse asiassa me myymme yhä enenevässä määrin matkaviestimiä kehittyvissä maissa. Innovoimalla ja investoimalla tarpeeksi varhaisessa vaiheessa Nokia on tehnyt enemmän kuin yksikään muu yritys langattoman viestinnän ja sen mahdollistamien hyötyjen viemisessä joillekin maailman vähiten kehittyneille alueille.

Langattomuuden sosioekonomiset hyödyt ovat merkittävät kehittyvillä markkinoilla. Matkapuhelimet sekä langattomat pankki-, terveydenhuolto- ja opetuspalvelut parantavat ihmisten elämää. Langattomuudella on myös havaittu olevan varsin positiivinen vaikutus bruttokansantuotteen kehitykseen.

Nokian hyvään menestykseen kehittyvillä markkinoilla on vaikuttanut vahvasti sen kyky ymmärtää paikallisia kulttuureita ja vaikutteita. Olemme sen avulla voineet räätälöidä puhelimet ja markkinoinnin sekä organisoida myyntimme asiakkaidemme tarpeiden mukaan.

Viime kuussa esittelimme neljä uutta tuotetta, jotka on suunnattu kehittyville markkinoille. Näiden puhelinten joukkoon kuuluu muun muassa Nokia 1680 classic –malli, joka on Nokian tähän mennessä edullisin kamerapuhelin.

Tämäntapaiset tuotteet ovat vastaus matkaviestimien uusintaostojen kasvuun; asiakkaitamme ovat kehittyvissäkin maissa yhä useammin ne, joilla jo on matkapuhelin. Kuten olemme aiemminkin todenneet, odotamme uusintaostojen osuuden olevan pelkästään kehittyvillä markkinoilla yli 60 % alan myynnistä vuonna 2008.

Myös värinäytöt, kamerat, musiikkisoittimet ja nopeat Internet-yhteydet ruokkivat kysyntää, kun asiakkaamme uusivat vanhoja laitteitaan. Tämä on tärkeää, sillä odotamme uusintaostojen olevan globaalisti yli 70 % alan volyymista vuonna 2008.

Toiminta on ollut vilkasta myös kalliimpien yhdistelmälaitteiden markkinoilla, kun tietokone- ja ohjelmistoyhtiöt ovat siirtyneet tai aikeissa siirtyä tähän langattoman liiketoiminnan kasvavaan ja kannattavaan segmenttiin.

Esimerkiksi Apple, Google ja Microsoft eivät ole perinteisiä kilpailijoitamme, mutta ne ovat merkittäviä haastajia, jotka meidän täytyy ottaa huomioon. Yksi asia on selvä: me otamme nämä haasteet tosissamme ja vastaamme niihin määrätietoisesti.

Lähtötilanteemme on hyvä, koska meillä on johtava asema yhdistelmälaitteiden globaaleilla markkinoilla. Toimitimme pelkästään tämän vuoden ensimmäisellä neljänneksellä 14,6 miljoonaa yhdistelmälaitetta ja esittelimme useita uusia malleja. Kuvassa näkyy yksi uusimmista Nseries-tuotesarjan laitteista, Nokia N78 -multimediatietokone, jossa yhdistyvät monet upeat elämykset.

En voi tänään vielä paljastaa yksityiskohtia, mutta lanseeraamme kuluvan vuoden aikana upeasti muotoiltuja multimediatekniikoita, joiden ominaisuudet toivon mukaan hämmästyttävät ja ilahduttavat nykyisiä asiakkaitamme – ja tuovat meille monia uusia asiakkaita.

Jotta menestyisimme myös tulevaisuudessa, meidän on pystyttävä hallitsemaan ja yhdistämään monimutkaisia teknologioita ja palveluja. Meidän on tehtävä yhteistyötä muiden kanssa silloin, kun se on järkevää, ja muutettava osaaminen tuotteiksi ja palveluiksi, jotka helpottavat asiakkaidemme elämää.

Hyvä esimerkki siitä, miten olemme muuttaneet toimintatapojamme etulyöntiaseman saavuttamiseksi, on sirukehitysstrategiamme uudistus, josta ilmoitimme elokuussa. Olemme tämän uudistuksen myötä lopettaneet osittain omien siruratkaisujen kehityksen ja lisänneet kaupallisesti saatavilla olevien ratkaisujen käyttöä. Samalla olemme voineet keskittyä omassa kehitystyössämme yhä selvemmin ohjelmistoihin ja palveluihin.

Lisäsimme viime vuonna myös yritysostoja vahvistaaksemme nykyisiä ja tulevia liiketoiminta-alueitamme.

Ostimme Twangon, medianjakelupalvelun, jonka nimi on nyt Share on Ovi. Ostimme maailman johtaviin mobiilimainontayrityksiin kuuluvan Enpocketin sekä myös alansa johtaviin yrityksiin lukeutuvan Avvenun, jonka kehittämä teknologia mahdollistaa käyttäjille etäyhteyden oman tietokoneen tiedostoihin ja niiden etäkäytön. Ilmoitimme myös toistaiseksi suurimmasta yrityskaupastamme, kun kerroimme ostavamme NAVTEQin, johtavan digitaalisen karttainformaation tarjoajan.

Voimme tulevan NAVTEQ-yritysoston avulla entistä nopeammin hyödyntää sitä potentiaalia, joka piilee navigaation ja karttojen yhdistämisessä laitteisiimme. Uskomme, että mahdollisuuksia on valtavasti, etenkin kun siirrymme perinteisestä navigoinnista yhä edistyksellisempiin paikkasidonnaisiin palveluihin, kuten jalankulkunavigaatioon ja kohdennettuun mainontaan.

Saatatte ehkä tietää, että henkilökohtaisten navigointilaitteiden markkinat ovat yli kaksinkertaistuneet vuosittain aina vuodesta 2005. Kuten olemme jo aikaisemmin sanoneet, toimitamme tänä vuonna arviolta noin 35 miljoonaa GPS-vastaanottimella varustettua Nokia-laitetta – eli saman verran kuin GPS-laitteiden markkinat olivat yhteensä viime vuonna.

Olemme innoissamme jalankulkunavigaation ja muiden paikkasidonnaisten palvelujen kehitysnäkymistä. Paikkasidonnaisten palvelujen markkinat saattavat hyvin olla mobiliteetin seuraava suuri menestystarina.

Navigaatio on kuitenkin vain yksi niistä palveluista, joihin panostamme. Julkistimme viime vuonna oman Internet-palvelubrändimme nimeltä Ovi. Ovi on porttimme sellaisiin uusiin palveluihin kuin Share on Ovi, Nokia Maps –karttapalveluun, N-Gage-peleihin ja Nokia Music Store -verkkomusiikkikauppaan. Tällä saralla tapahtuu vielä paljon tänä vuonna.

Laitteidemme ja mobiilipalvelujemme välinen yhteys lujittaa jo ennestään vahvaa tuotemerkkiämme, markkinaosuuttamme ja viime kädessä laitekatteitamme. Laajentamalla palveluihin saamme myös tilaisuuden yhteistyöhön operaattoriasiakkaidemme kanssa uusilla osa-alueilla, sillä niidenkin liiketoiminta on muuttumassa. Operaattorit ympäri maailmaa kehittävät innovatiivisia tapoja luoda ja jakaa uutta mobiilisisältöä.

Nokia Siemens Networksilla on edelleen tärkeä asema kokonaisstrategiassamme. Ensimmäisen toimintavuotensa aikana yhtiö säilytti kannattavuutensa – huolimatta siitä, että markkinat ovat hidastumassa ja kilpailu on ankaraa. Nokia Siemens Networks on jatkanut suunnitelmien mukaisesti työtään 2 miljardin euron kustannussynergiatavoitteen saavuttamiseksi. Yhtiö sai merkittäviä uusia tilauksia Kiinassa ja Pohjois-Amerikassa toimivilta asiakkailta - mutta kassavirran ja katteiden parantamiseksi on tehtävä vielä paljon työtä. Langattoman laajakaistan nopean laajentumisen myötä dataliikenteen lisääntyminen tuo enemmän kasvumahdollisuuksia verkkoliiketoiminnalle tulevien vuosien aikana.

Mainitsin puheenvuoroni alussa uuden organisaatorakenteemme. Strategiamme, jonka mukaan tavoitteemme on laajentua palveluihin ja ohjelmistoihin, vaikutti keskeisesti

päätökseemme uudistaa organisaatiomme. Liiketoimintaympäristömme muuttuu selvästi aiempaa nopeammin, mikä heijastuu myös toimintaamme.

Kuten huomasitte vuoden ensimmäisen neljänneksen osavuosikatsauksesta, meillä on nyt kaksi raportointiyksikköä: Devices & Services -ryhmä ja Nokia Siemens Networks.

Uudessa organisaatiossa Nokian kolme aiempaa matkaviestintöalaryhmää – samoin kuin niitä tukeneet horisontaaliset yksiköt – on yhdistetty Devices & Services -ryhmäksi.

Uuden rakenteen myötä Nokia on entistä yhtenäisempi. Samalla panostamme Services & Software -yksikössämme uusien liiketoimintojen kehittämiseen. Voimme ajan mittaan entistä nopeammin ja joustavammin tuoda markkinoille uusia tuotteita ja palveluja, palvella paremmin operaattoriasiakkaitamme ja vastata asiakkaidemme tarpeisiin eri puolilla maailmaa. Kuten olen usein sanonut sisäisissä tilaisuuksissa nokialaisille, tavoitteenamme on toimia vähemmän perinteisen laitevalmistajan ja enemmän Internet-yhtiön tapaan.

Minulta on kysytty, miksi Nokian piti uudistaa organisaationsa, kun olemme menestyneet niin hyvin. Toisin sanottuna: ”Miksi korjata sellaista, mikä ei ole rikki?” Usein yhtiöt uudistavat organisaatiotaan vasta pakon edessä, kauan sen jälkeen kun aika on ajanut niiden liiketoimintamallin ohi markkinoiden muututtua.

Mielestäni Nokian kannattaa muuttua ”etupainotteisesti”, jotta yhtiömme pystyy entistä paremmin hyödyntämään uusia kasvumahdollisuuksia.

Yksi Nokian vahvuuksista on aina ollut osaava ja sitoutunut henkilöstö. Viime vuonna iso joukko työntekijöitä eri yksiköistä eri puolilta maailmaa osallistui keskusteluun Nokian yrityskulttuurista, arvoista ja yhtiön tulevaisuudesta.

Päätimme näiden pohdintojen tuloksena päivittää Nokian arvot. Näin laajassa organisaatiossa on ensiarvoisen tärkeää luoda sellainen yrityskulttuuri, jossa ihmiset kokevat olevansa osallisia ja vastuussa päätöksistä. Yhtiömme arvojen tulisi heijastua kaikessa, mitä teemme, miten harjoitamme liiketoimintaamme, miten kehitämme ja

markkinoimme tuotteitamme sekä palvelujamme. Niiden tulisi heijastua myös siinä, miten selviydymme kaikkein raskaimmista päätöksistä.

Yksi raskaimmista liiketoimintaa koskeneista päätöksistä, joita jouduimme viime vuonna tekemään, oli suunnitelma Saksan Bochumissa sijaitsevan tuotantolaitoksen sulkemisesta. Tähän ratkaisuun on selkeät liiketoiminnalliset syyt, mutta ne eivät muuta miksiäkään sitä tosiseikkaa, että päätös on kipeä kaikille asianomaisille työntekijöille ja heidän perheilleen. Meillä on selkeä vastuu työntekijöistämme tällaisessa vaikeassa tilanteessa, ja halusimmekin lopettamisen yhteydessä sopia sellaisesta sosiaaliohjelmasta, joka vastaisi sekä työntekijöiden edustajien että Nokian odotuksia.

Kävimme perusteelliset neuvottelut työntekijöiden edustajien kanssa Bochumissa ja olemme nyt saaneet aikaan mielestämme oikeudenmukaisen ja vastuullisen ratkaisun.

Haluaisin myös lausua pari sanaa Nokian saavutuksista ympäristöasioissa kuluneena vuonna. Pyrimme monin tavoin lisäämään tietoisuutta alamme ympäristövaikutuksista – sekä siitä, mitä Nokia tekee ja voisi tehdä asian hyväksi. Yhtenä näkyvänä esimerkkinä voisin mainita tiettyjen puhelinmalliemme uudet, entistä kevyemmät pakkaukset.

Olemme toimittaneet uusissa pakkauksissa yli 250 miljoonaa puhelinta, ja Nokia säästi niiden ansiosta viime vuonna yli 100 miljoonaa euroa kuljetus- ja logistiikkakustannuksissa. Samalla säästimme myös luontoa: Tarvitsimme 5 000 kuljetusautoa vähemmän kuin aiemmin ja supistimme polttoaineen kulutusta ja hiilidioksidipäästöjä.

Sovimme lisäksi uusista ympäristötavoitteista toimittajiemme kanssa. Tämä on jatkoa ponnisteluillemme työ- ja sosiaaliolojen parantamiseksi alihankkijoidemme tehtaissa ja koko toimitusketjussa.

Nokia Siemens Networks panostaa ympäristön kannalta kestävään liiketoimintaan. Merkittäviä ovat esimerkiksi pienemmät, entistä vähemmän energiaa kuluttavat tuotteet sekä edistykselliset palautus- ja kierrätyspalvelut. Kehittyvillä markkinoilla ja harvaan

asutuilla alueilla kasvava osa laitteista käyttää uusiutuvia energialähteitä, kuten aurinko- ja tuulivoimaa.

Teimme todellisia ympäristötekoja myös matkaviestinpuolella: Lanseerasimme viime vuonna Nokia 3110 Evolve -matkaviestimen, jonka ”biomuovisista kuorista” 50 % on tehty uusiutuvista materiaaleista. Laitteen laturi on tähänastisista latureistamme energiatehokkain. Esittelimme helmikuussa tyylikkään ja huomiota herättävän konseptipuhelimen nimeltä ”Remade”, jossa on käytetty yksinomaan kierrätettäviä materiaaleja ja ympäristöystävällisiä tekniikoita.

Ensiesittelyssään Mobile World Congress –tapahtumassa tämä Remade -konseptipuhelin sai erittäin innostuneen vastaanoton kansainväliseltä alan yleisöltä.

Hyvät naiset ja herrat,

Viime vuosi oli uskomattoman muutoksen ja toiminnan vuosi. Edistymme hyvin strategiassa ja suunnitelmissa, joilla tähdätään Nokian kasvuun ja tulevaan menestykseen, mutta tiedämme varsin hyvin, ettei työ lopu tähän.

Internetin kehitys on lisännyt tuottavuutta ja parantanut elinoloja tavoilla, joita emme muutama vuosi sitten olisi pystyneet kuvittelemaan. Tunnen oloni nöyräksi mutta samalla ylpeäksi siitä, että Nokia voi olla mobiiliteknologian kehityksen suunnannäyttävä. Tästä johtoasemasta me emme hevillä luovu.

Toivon, että te, hyvät osakkeenomistajat, uskotte edelleen Nokiaan. Luotan siihen, että te tuette meitä edelleen pyrkimyksissämme kehittää uusia, innovatiivisia tapoja helpottaa yhteydenpitoa, ”connecting people”, rakentaa yhteisöjä ja löytää uusia kasvumahdollisuuksia.

Kiitän teitä tästä tuesta.

Seuraavaksi ottaisin mielelläni vastaan teidän kysymyksiänne.

###

TULEVAISUUDENNÄKYMIIN LIITTYVÄT KANNANOTOT

On otettava huomioon, että tähän puheeseen sisältyvät, muut kuin jo toteutuneita seikkoja koskevat lausumat ovat tulevaisuudennäkyymiin 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) arviot markkinoiden kasvusta, kehittymisestä ja rakenteellisista muutoksista; D) arviot matkaviestimiemme kappalemääräisen myynnin kasvusta, markkinaosuudesta, hinnoista ja katteista; E) liiketoimintamme tulosta koskevat arviot ja tavoitteet; F) vireillä olevien ja uhkaavien oikeudenkäyntien lopputulos; G) arviot koskien suunniteltujen yrityskauppojen menestyksestä toteuttamista oikea-aikaisesti ja kykyämme saavuttaa asetetut tavoitteet yrityskauppojen 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) tuote-, palvelu- ja ratkaisuvälikoimamme kilpailukyky; 2) kasvun jatkuminen koko langattoman viestinnän teollisuudenalalla sekä yleinen maailmanlaajuinen taloudellinen tilanne; 3) kasvun ja kannattavuuden jatkuminen valitsemillamme uusilla markkinasegmenteillä sekä kykymme menestyksekkäästi kehittää tai hankkia ja markkinoida tuotteita, palveluja ja ratkaisuja näissä segmenteissä; 4) kustannusten menestyksekkäs hallitseminen; 5) kilpailutilanne langattoman viestinnän teollisuudenalalla ja kykymme säilyttää tai parantaa markkina-asemaamme tai vastata muutoksiin kilpailutilanteessa; 6) teknologiamuutosten vaikutukset sekä kykymme kehittää tai hankkia sellaisia monimutkaisia teknologioita täysin käyttöoikeuksin, joita markkinat meiltä vaativat; 7) uusien tuotteiden, palvelujen ja ratkaisujen markkinoille tuomisen ajoitus ja onnistuminen; 8) kykymme suojata monimutkaisia teknologioita, joita me tai muut kehitämme tai joita me lisensoimme, kolmansien osapuolten väitteiltä että olisimme loukanneet suojattuja immateriaalioikeuksia, sekä tiettyjen tuotteissamme, palveluissamme ja ratkaisuisamme käytettyjen teknologioiden saatavuus kaupallisesti hyväksyttävien ehdoin; 9) kykymme suojata useita Nokian ja Nokia Siemens Networksien patentoimia, standardisoituja tai immateriaalioikeuksien piirissä olevia teknologioita kolmansien osapuolien loukkauksilta tai toimenpiteiltä, jolta tähtäävät immateriaalioikeuksiemme mitätöimiseen; 10) Nokia Siemens Networksien kyky saavuttaa yhtiön muodostamisen johdosta odotetut hyödyt ja synergiaedut ennakoidussa laajuudessa tai ajassa sekä menestyksellisesti yhdistää sen tietoliikenneverkkoysikköjen toiminnot, henkilöstö ja tukitoiminnot; 11) mahdolliset uudet toimenpiteet, joihin valtion viranomaiset tai muut tahot ryhtyvät Siemens AG:tä ("Siemens") ja/tai sen työntekijöitä vastaan Siemensin nykyisten tai 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; 12) häiriöt, jotka aiheutuvat Nokia Siemens Networksien asiakassuhteille käynnissä olevista viranomaistutkimuksista, jotka liittyvät Siemensistä Nokia Siemens Networksiin siirtyneisiin operaattoritoimintoihin; 13) todelliset tai väitetyt viat tai muut tuotteidemme, palveluidemme tai ratkaisujemme laatuun liittyvät ongelmat; 14) kykymme ylläpitää menestyksellä tuotannon ja logistiikan tehokkuutta sekä varmistaa tuotteiden, palvelujen ja ratkaisujen laatu, turvallisuus, varmuus ja oikea-aikaiset toimitukset; 15) markkinakysynnän muutoksista aiheutuvat varastonhallintaan kohdistuvat riskit; 16) kykymme hankkia keskeytyksettä ja kohtuulliseen hintaan riittäviä määriä täysin toimivia komponentteja ja osarakenteita; 17) häiriö tietoliikennejärjestelmissä tai verkoissa, joista toimintamme on riippuvaista; 18) kehitys suurissa, monivuotisissa sopimuksissa tai suhteessamme merkittäviin asiakkaisiin; 19) taloudelliset ja poliittiset epävakaudet kehittyvissä talouksissa, joissa meillä on liiketoimintaa; 20) menestyksemme teknologiaan tai uusiin tuotteisiin, palveluihin ja ratkaisuihin liittyvissä yhteistyösopimuksissa; 21) yhteistyökumppaneidemme, toimittajiemme ja asiakkaidemme menestys, taloudellinen tilanne ja suorituskyky; 22) valuuttakurssien vaihtelut mukaan lukien erityisesti vaihtelut raportointivaluuttamme euron sekä Yhdysvaltojen dollarin, Kiinan yuanin, Ison-Britannian punnan ja Japanin jenin sekä eräiden muiden valuuttojen välillä; 23) asiakasrahoitusriskiemme hallinta; 24) väitteet siitä, että tukiasemien ja matkaviestimien synnyttämistä sähkömagneettisista kentistä aiheutuisi mahdollisia terveysriskejä, sekä niihin liittyvät oikeudenkäynnit ja julkisuus riippumatta siitä, onko väitteillä perusteita; 25) oikeudenkäyntien epäsuotuisa lopputulos; 26) kykymme rekrytoida ja pitää palveluksessamme ammattitaitoisia työntekijöitä sekä kehittää heidän osaamistaan; 27) eri valtioiden toimintatapojen, lakien ja säännösten muutosten vaikutukset; ja 28) kykymme tehokkaasti ja sujuvasti panna täytäntöön uusi organisaatiomme; sekä ne riskitekijät, jotka

mainitaan Nokian 31.12.2007 päättynyttä tilikautta koskevassa Yhdysvaltojen arvopaperisäännösten mukaisessa asiakirjassa (Form 20-F) ss. 10-25 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 tule päivittämään tai muuttamaan tulevaisuudennäkymiin liittyviä kannanottoja tai lausumia uuden tiedon, tulevaisuuden tapahtuman tai muun syyn johdosta, paitsi siltä osin kuin sillä on siihen laillinen velvollisuus.