



**nokia®  
RENKAAT**

VUOSIKERTOMUS  
**2012**

# Vuosi 2012: Asema Venäjällä vahvistui edelleen

## Avainluvut, IFRS

Milj. EUR	2012	2011	muutos%
Liikevaihto	1 612,4	1 456,8	10,7
Liikevoitto	415,0	380,1	9,2
% liikevaihdosta	25,7	26,1	
Voitto ennen veroja	387,7	359,2	8,0
% liikevaihdosta	24,0	24,7	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	24,3	27,4	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	25,2	29,1	
Korollinen nettovelka	-65,2	-3,6	1 724,2
% liikevaihdosta	-4,0	-0,2	
Investoinnit	209,2	161,7	29,4
% liikevaihdosta	13,0	11,1	
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat	388,7	232,9	66,9
Tulos/osake (EPS), EUR	2,52	2,39	5,4
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	2,96	1,80	64,2
Oma pääoma/osake, EUR	10,89	9,15	19,0
Omavaraisuusaste, %	71,2	63,2	
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	4 083	3 866	

## Vuosi 2012 lyhyesti

- Henkilöautorenkaiden kysyntä kasvoi Venäjällä, mutta laski selvästi Keski-Euroopassa. Toimintaympäristö oli haastava toisella vuosipuoliskolla.
- Nokian Renkaiden liikevaihto kasvoi 10,7 %. Yhtiön talvirenkaiden markkinaosuudet nousivat Venäjällä ja Pohjoismaissa. Venäjällä Nokian Renkaat kasvoi kolme kertaa markkinaa nopeammin. Yhtiöllä on vahvin brändi, hintapositio ja jakelu ydinmarkkinoillaan.
- Yhtiön kannattavuus oli erinomainen: Renkaiden keskihinta nousi paremman myyntimixin ansiosta ja raaka-ainekustannukset olivat edellisvuoden tasolla. Henkilöautorenkaat-yksikkö muodosti 95 % yhtiön liikevoitosta.
- Yhtiön tuotteiden lehtitestimenestys oli ennätysellinen; useita merkittäviä voittoja saavutettiin sekä kesä- että talvirenkaiden testeissä Pohjoismaissa, Venäjällä ja Keski-Euroopassa. Tuotetarjonta parani merkittävästi entisestään, kun uusi Hakkapeliitta-talvirengasperhe lanseerattiin tammikuussa 2013.
- Vianor-rengasketju laajeni 1 037 myyntipisteeseen 26 maassa; 127 myyntipisteen lisäys vuonna 2012.
- Tuotanto kasvoi 11 % ja tuottavuus 6 %. Venäjällä otettiin käyttöön uusi tehdas ja tuotantolinja 11. Linja 12 asennettiin. Yhtiön vuosituotanto oli 15,7 miljoonaa henkilöautorenkasta ja tuotannon vuosikapasiteetti nousi 18 miljoonaan renkaaseen.

## Sisältö

Vuosi 2012 lyhyesti ja avainluvut	2
Toiminta-ajatus	3
Nokian Renkaat lyhyesti	4
Toimitusjohtajan kirje	5
Strategia	6
Arvot ja menestystekijät	8
Toimintaympäristö	10
Tulosityksiköt:	
Nokian Henkilöautorenkaat	12
Vianor	14
Nokian Raskaat Renkaat	15
Nokian Kuorma-autorenkaat	16
Myynti ja jakelu	17
Markkinointi	18
Tuotekehitys ja testaaminen	20
Uudet tuotteet ja innovaatiot	22
Tuotanto	24
Osaamisen kehittäminen	25
Yhteiskuntavastuu, ympäristö ja turvallisuus	26
Johtajat 31.12.2012	28
Hallitus 31.12.2012	30
Avainluvut	31
Konsernin tuloslaskelma	32
Konsernin tase	33
Konsernin rahavirtalaskelma	34
Tietoa sijoittajille	35



## Turvallisimmat renkaat pohjoisiin oloihin

Meillä on luontaiset edellytykset ymmärtää pohjoisten olojen asiakasta, hänen tarpeitaan ja odotuksiaan. Toimimme kasvavilla markkinoilla ja keskitymme rengasalan tuotteisiin ja palveluihin, jotka antavat pohjoisten olojen asiakkaalle kestäväää lisäarvoa. Ne myös luovat pohjan yhtiömme kannattavalle kasvulle.

## Talvirengasmarkkinoiden ykkönen Pohjoismaissa ja Venäjällä

Nokian Renkaat keskittyy ainoana rengasvalmistajana maailmassa tuotteisiin ja palveluihin, jotka helpottavat ihmisten turvallista liikkumista pohjoisissa olosuhteissa. Innovatiivisia renkaita henkilö- ja kuorma-autoihin sekä raskaisiin työkoneisiin markkinoidaan pääosin alueilla, joissa on lunta, metsää ja vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat vaativat ajo-olosuhteet. Yhtiö kehittää tuotteitaan tavoitteenaan kestävä turvallisuus ja ympäristöystävällisyys tuotteen koko elinkaaren ajan.

Nokian Hakkapeliitta on johtava talvirengasbrändi Pohjoismaissa ja Venäjällä. Markkina- ja hintajohtajuuden takana ovat Nokian Renkaiden tärkeimmät kilpailuedut: Vuosikymmenten käyttökokemuksiin ja riippumattomiin

testituloksiin perustuva laatumielikuva, vahva jakeluverkosto ja logistinen osaaminen.

Tuotteet myydään pääasiassa jälkimarkkinoille. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- ja vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Yhtiöllä on kolme omaa tehdasta Suomessa ja Venäjällä. Tehtaisiin on investoitu vuosina 2005–2012 noin 900 miljoonaa euroa, ja ne edustavat tuottavuudeltaan ja laadun tuottokyvyltään alan ehdotonta huippua.

Yhtiön liikevaihto vuonna 2012 oli yli 1,6 miljardia euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa 4 039. Nokian Renkaiden osake on listattu NASDAQ OMX Helsingissä.

# Hyvä vuosi takana – luottavaisena tulevaisuuteen

Hyvä lukija,

Vuonna 2012 Nokian Renkaat menestyi hyvin haastavassa ympäristössä ja kirjasi kaikkien aikojen ennätykset myynnissä ja tuloksessa, sekä tuotti vahvan kassavirran. Asemamme ydinmarkkinoilla on erittäin vahva, yhtiö on velaton ja voimme kehittää toimintaamme edelleen terveeltä pohjalta.

Maailmantaloudessa jatkuivat epävarmuus ja kasvun hidastuminen. Epätietoisuus Yhdysvaltain talouden suunnasta, Kiinan hitaampi kasvu sekä Euroopassa jatkuvat ongelmat heikensivät taloustilannetta ja sitä myöten kuluttajien luottamusta ja rahankäyttöä. Ydinmarkkinamme Venäjä ja Pohjoismaat kuuluivat kuitenkin talouskehitykseltään kehittyneiden maiden parhaimmistoon.

Nokian Renkaiden myynti Venäjällä kasvoi yli kolme kertaa markkinaa nopeammin, lähes 50 %, mikä vahvisti entisestään asemaamme markkinajohtajana. Pohjoismaissa myynti toteutui suunnitellusti, voitimme markkinaosuutta talvirenkaisissa ja olemme edelleen selvä markkinajohtaja. Keski-Euroopassa heikko taloudellinen tilanne ja jakeluportaan varastojen korkeat lähtötasot aiheuttivat kysynnän dramaattisen putoamisen, ja toisella vuosipuoliskolla myös meidän myyntimme kärsi.

Teimme nopeita ja päättäväisiä muutoksia tuotannossa ja siirsimme suuremman osuuden tuotannosta ja myynnistä Venäjälle. Allokaation muutos ja pienentyneet kustannukset auttoivat meitä saamaan vuositasolla aikaan kohtuullisen hyvät tulokset. Onnistuimme lisäämään henkilöautorenkaiden myyntiä sekä parantamaan myyntimixiä, keskiihmittä ja yhtiön markkina-asemaa.

## Vahva markkina-asema

Olemme monestakin syystä luottavaisia vuoden 2013 suhteen. Tärkeimmät markkinamme Venäjällä ja Pohjois-Euroopassa näyttävät suhteellisen terveiltä ja tarjoavat meille hyvän pohjan kannattavalle liiketoiminnalle. Euroopan talouksien odotetaan myös kääntyvän kasvuun loppuvuonna 2013, minkä odotamme antavan vetoapua kysyntään ja myyntimme kasvattamiseen.

Kilpailuasemamme on parantunut, koska tuotetarjontamme on parempi kuin koskaan aikaisemmin. Tämän takeena ovat ylivoimaiset testivoitot vuonna 2012 sekä historiamme suurin lanseeraus, jossa talvirengasmallistotamme jopa kolme neljäsosaa uudistuu vuonna 2013. Odotan, että uusi Hakkapeliitta-talvirenkaiden sukupolvi sekä huippuluokan kesärenkaat vahvistavat asemaamme myyntitilastojen kärjessä.



**Myynti Venäjällä kasvoi yli kolme kertaa markkinaa nopeammin, lähes 50 %, mikä vahvisti entisestään asemaamme markkinajohtajana.**

Laaja ja kontrolloitu jakeluketju on perusedellytys myyntimme ja markkinaosuusiemme kasvattamiselle. On jälleen rohkaisevaa, että onnistuimme avaamaan 127 uutta Vianor-myyntialuetta, päätyen 1 037 myyntipisteeseen 26 maassa. Uusina maina verkostoon lisättiin Ranska, Serbia ja Bosnia-Hertsegovina. Tavoitteenamme on jatkaa edelleen voimakkaasti jakelutiemme vahvistamista ja avata yli sata uutta myyntialuetta myös vuonna 2013.

Tuotantokapasiteettimme kasvattaminen jatkui, kun Venäjän-tehtaamme yhteyteen rakennettu uusi tehdas otettiin käyttöön. Tehtaan automaatioaste, tuottavuus ja laatu edustavat alan ehdotonta huippua. Tästä syystä tuottavuutemme parani ja tuotantomäärämme kasvoi haastavasta toimintaympäristöstä huolimatta. Uuden tehtaan käynnistytyä meillä on tällä hetkellä valmius vastata markkinoiden kasvuun ja lisätä tuotantoa 50 % nopeasti ilman suuria investointeja, pelkästään lisäämällä tuotantolinjoja Venäjällä.

Haluun kiittää asiakkaitamme luottamuksesta ja henkilöstöämme hienosta suorituksesta vuonna 2012. Saumatomalla yhteistyöllä saavutamme jatkossakin erinomaisia tuloksia. Olen vakuuttunut siitä, että meillä on valmiudet jatkaa kannattavaa kasvua ja siten tuoda lisäarvoa kaikille sidosryhmillemme myös tulevina vuosina.

Kim Gran

# Keskittymisen strategia

## 1 POHJOISET OLOT

Keskitymme ainoana rengasvalmistajana maailmassa pohjoisten olojen asiakastarpeisiin ja tuotteisiin. Markkinoimme tuotteitamme alueilla, joissa on lunta, metsää ja vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat vaativat ajo-olosuhteet.

## 2 KAPEAT TUOTESEGMENTIT

Pohjoisten olojen erikoisosaamisemme tuo lisäarvoa asiakkaillemme. Hyödynnämme ydinosaamistamme kapeissa tuotesegmenteissä kuten henkilöautojen talvirenkaissa sekä metsäkonerenkaissa. Muita kärkituotteitamme ovat Light Truck- ja SUV-renkaat, kuorma-autojen talvirenkaat sekä satama- ja kaivoskoneiden renkaat.

## 3 JÄLKIMARKKINAT

Kaikki Nokian-merkkiset henkilöautorenkaamme ja raskaista renkaistamme noin 60 % myydään loppukäyttäjille jälkimarkkinoilla rengasalan erikoisliikkeiden, autokauppojen ja muiden rengaskauppaa harjoittavien yritysten kautta.

## 4 TEHOKAS JAKELU

Vianor-ketju toimii yhtiömme kasvun keihäänkärkenä. Suora kontakti kuluttajaan tarjoaa arvokasta tietoa loppukäyttäjien toiveista ja tarpeista. Tehokas jakelu varmistaa sesongin onnistumisen sekä mahdollisten riskien hallitsemisen. Haluamme tuotteidemme ja palveluidemme käyttäjien olevan maailman tyytyväisimpiä asiakkaita.

## Nokian Renkaiden keskittymisen strategiaa tukevat:

### Investoinnit tuotekehitykseen, tuotantoon, jakeluun ja logistiikkaan

Tuotekehitystä ohjaa kestävä turvallisuuden tuotekehitysfilosofia, jonka mukaisesti tuotevalikoima uudistuu jatkuvasti ja sisältää aina asiakkaille lisäarvoa tuottavia innovaatioita.

- Omassa tuotannossa keskitytään hyväkattaisiin ydintuotteisiin.
- Uusien tuotteiden osuuden tulee olla vuosittain vähintään 25 % liikevaihdosta.
- Laadun, tuottavuuden ja logistiikan jatkuvaan kehittämiseen investoidaan johdonmukaisesti.
- Uuteen tuotantokapasiteettiin investoidaan yhtiön kasvutavoitteiden mukaisesti, markkinatilanteen kehitystä seuraten.
- Jakeluun panostetaan erityisesti Vianor-ketjua laajentamalla ja prosesseja kehittämällä.

### Avoin ja osallistava yrityskulttuuri

Nokian Renkaiden kestävä menestyksen perusedellytyksenä on jatkuva henkilöstön kehittäminen, joka tähtää motivoituneeseen, yksilön ja yrityksen menestystä tukevan työyhteisön rakentamiseen ja ylläpitämiseen. Kehitystyötä tukee avoin ja osallistava yrityskulttuuri.

## Strategiset päätavoitteet vuoteen 2017

- Tarjoamme asiakkaillemme parasta: tunnemme loppukäyttäjämme, heidän tarpeensa ja toiveensa.
- Olemme markkinajohtaja Pohjoismaissa, meillä on alan uskollisimmat asiakkaat ja parhaat palvelut.
- Olemme markkinajohtaja premium-renkaissa Venäjällä ja IVY-maissa.
- Meillä on vahva asema ydintuoteryhmissä maailmanlaajuisesti.
- Kasvamme jatkuvasti kehittyvän tuotevalikoiman ja palvelun avulla. Kannattava kasvu edellyttää kapasiteetin jatkuvaa lisäämistä.
- Kasvatamme tulostamme korkean tuottavuuden ja alan parhaiden asiakasprosessien avulla.
- Meillä on osaava, innostunut ja yrittäjämäinen henkilöstö; saavutamme asetetut tavoitteet ja tulokset yhdessä töitä tehden.

### Päätavoitteet 2013–2014

Nokian Renkaiden päämarkkinoiden arvioidaan kehittyvän maailmanmarkkinoita paremmin vuosina 2013–2014. Nokian Renkaiden tavoitteena on saavuttaa edelleen paras kasvu ja kannattavuus rengasalalla sekä vahvistaa markkina-asemiaan.

## Strategian kehitys 1898–2012

### Valmistus

- Suomen Gummitehdas perustettiin vuonna 1898
- Nokian-tehdas 1904
- 1. Venäjän-tehdas 2005
- 2. Venäjän-tehdas 2012



### Jakelu

- 2000-luvun vaihteessa jakelutien hallinnan lisääminen; työkalu markkinaosuuksien parantamiseen  
→ Vianor-ketju yli 1 000 myyntipistettä



### Kuluttajat

- Vuonna 2009 lähemmäksi kuluttajaa
- Sähköinen liiketoiminta, vuorovaikutteiset palvelut → "Lähelle asiakasta"



# Strategiaa ohjaavat ja tukevat arvot

Kutsumme yrityskulttuuriamme hakkapeliittahengeksi, jonka peruselementtejä ovat seuraavat arvot:

## KEKSELIÄISYYS = SELVIYTYMISEN TAITO

Meillä on taito selviytyä ja yltää huippusuorituksiin vaikeissakin tilanteissa. Taitomme perustuu luovuuteen ja uteliaisuuteen sekä rohkeuteen kyseenalaistaa olemassa olevaa. Meillä on into oppia, kehittää ja luoda uutta.

## Arvoja ilmentävät tavoitteet

### Asiakastyytyväisyys

Meillä on alan tyytyväisimmät ja uskollisimmat asiakkaat kaikissa tuoteryhmissämme Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa sekä ydintuotteissamme maailmanlaajuisesti. Suuntaamme kaiken toimintamme tukemaan henkilöä, joka palvelee maksavaa asiakasta.

### Henkilöstötyytyväisyys

Nokian Renkaat on haluttu ja arvostettu työyhteisö. Henkilöstömme on ammattitaitoista ja motivoitunutta. Toiminnastamme henkii oman osaamisemme ja yhtiömme jatkuva kehittäminen.

### Omistajatytyväisyys

Olemme alan kannattavin renkasvalmistaja ja rengasketju. Tasainen tuloskehityksemme luo edellytykset suotuisalle kurssikehitykselle ja osinkopoliitille.

### Alan parhaat prosessit

Ydinprosessimme ja toimintaverkostomme ovat tehokkaita ja alan parhaita. Noudatamme kunnan kansalaisen periaatteita kaikessa toiminnassamme.



## YRITTÄJYYS = VOITONJANO

Olemme voitonjanoisia, nopeita ja rohkeita. Asetamme tavoitteemme korkealle; teemme työtämme pitkäjänteisesti emmekä luovuta helpolla. Toimimme dynaamisesti ja täsmällisesti asiakkaan tyytyväisyys tärkeimpänä päämääränä.

## JOUKKUEHENKI = TAISTELUTAHTO

Meillä on aito ja iloinen tekemisen meininki. Toimimme joukkueena toisiimme luottaen ja toisiamme tukien sekä rakentavaa palautetta antaen. Kunnioitamme erilaisuutta ja rohkaisemme joukkueemme jäseniä tekemään ja tavoittelemaan tähtisuorituksia myös yksilötasolla.

## Nokian Renkaiden menestystekijät

- Keskittyminen pohjoisten olojen erikoisosaamiseen
- Oma erikoistunut tuotekehitys ja ainutlaatuinen talvirenkaiden testausohjelma
- Keskittyminen jälkimarkkinoille, kasvaviin markkinoihin ja tuotesegmentteihin
- Yli 90 % omasta tuotannosta ja myynnistä erikoistuotteita
- Ydintuotteiden valmistus omilla korkeatasoisissa tehtaissa
- Nopeasti uudistuva tuotevalikoima ja innovatiiviset tuotteet
- Maailman laajin talvirengasvalikoima
- Ammattitaitoinen henkilöstö ja hakkapeliittahenki
- Vahva maine, brändi ja hinnoitteluvoima ydinmarkkinoilla
- Vahva, kontrolloitu jakelutie ydinmarkkinoilla
- Huipputehokas logistiikka ja sesonkien hallinta
- Suora kontakti loppuasiakkaaseen
- Venäjän ja IVY-maiden markkinoiden erikoisosaaminen

# Toiminta rengasalalla

Renkaiden myynnin arvo maailmanlaajuisesti vuonna 2011 oli noin 190 miljardia USD. Markkinat ovat kasvaneet keskimäärin 7 % vuodessa. Vahvimmin ovat kasvaneet talvirenkaiden, korkean nopeusluokan kesärenkaiden ja SUV-renkaiden markkinat. Pohjoismaiden mallin mukainen lainsäädännöllinen talvirengaspakko on levinnyt viime vuosina useille uusille maantieteellisille alueille.

Henkilöautorenkaiden kuluttajamyyniin vaikuttavat eniten uusien autojen myyntimäärät, ostovoiman kehitys sekä yleinen kuluttajaluottamus. Talvirenkaiden osalta merkitystä on myös säällä; mitä talvisemmat ja liukkaammat olosuhteet, sitä suurempi tarve uusille talvirenkailla. Rengasvalmistajan myyntiin jakelijoille vaikuttavat lisäksi jakelijoiden edellisuotiset rengasvarastot sekä rahoituksen markkinahinta.

Raskaiden ja kuorma-autorenkaiden kysyntä on syklistä seuraten konevalmistuksen suhdanteita ja yritysten yleistä investointihalukkuutta.

## Sesonkien hallinta tärkeä kilpailutekijä

Nokian Renkaiden ydinmarkkinoiden erityispiirteenä on henkilöautorenkaskaupan voimakas sesonkiluonteisuus. Suurin osa kesärenkaista myydään kuluttajille muutamia viikkoja ennen ja jälkeen pääsiäisen. Talvirenkaiden kuluttajakauppa ajoittuu talven tulosta riippuen syys-marraskuulle ja arviolta 30 % talvirenkaista myydään noin 10 päivän aikana ensilumen satamisen jälkeen. Sesonkiluonteisuus merkitsee haasteita tuotanto- ja toimituskyvylle ja siksi kattava jakeluverkosto sekä tehokkaat logistiikka- ja tietojärjestelmät ovat avainasemassa.

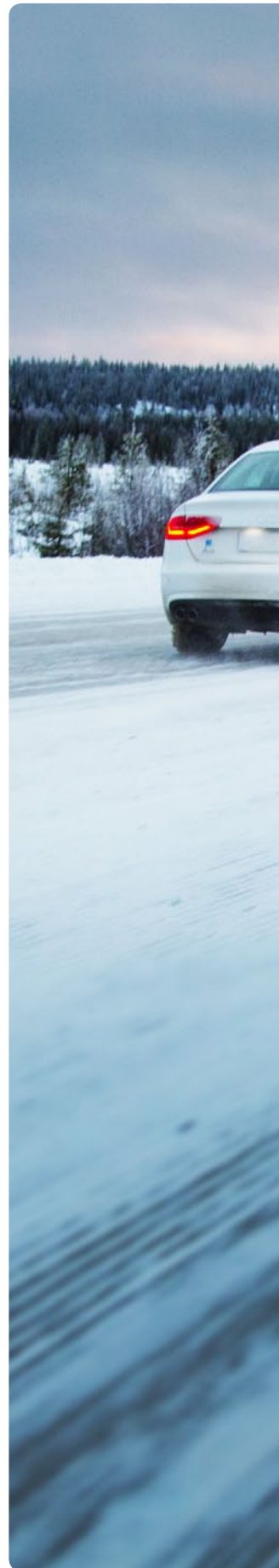
Rengasvalmistajat pyrkivät myymään jakeluketjuun ennakkoeriä pitkällä maksuajalla, jotta oman tuotteen saatavuus olisi heti sesongin alussa mahdollisimman hyvä ja sesongin aikana voitaisiin keskittyä täydennystoimituksiin. Haasteena on myynnin ja tuotannon ennakoiminen kuukausia etukäteen, kun rengasvalmistajien valikoimissa on tyypillisesti yli tuhat erilaista rengasmallin ja -koon yhdistelmää.

Jakelijat myyvät tyypillisesti useampia rengasmerkkejä. Alueellisen tarjonnan kattavuuden lisäksi rengasvalmistajan menestyksen kannalta olennaista on jakelijoiden tuotepolitiikka, sillä toimialan luonteen mukaisesti vähittäisportaan myyjällä on mahdollisuus vaikuttaa vahvasti loppukäyttäjän rengasvalintaan. Tämän takia jotkut rengasvalmistajat, kuten Nokian Renkaat, rakentavat omia jakeluketjujaan.

## Hyvän kannattavuuden edellytyksinä tuottavuus ja hinnoitteluvoima

Koska renkaanvalmistuksen kiinteät kustannukset ovat korkeat, kannattavuuden kannalta olennaista on pystyä mahdollisimman hyvin hyödyntämään koko tuotantokapasiteetti mahdollisimman vähäisin katkoksina. Tuottavuuden jatkuva kasvu investoimalla ja prosesseja kehittämällä on myös rengasvalmistajan menestymisen edellytys. Palkka- ja energiakustannukset vaihtelevat maittain, mutta raaka-ainehinnat ovat suunnilleen samalla tasolla eri puolilla maailmaa.

Rengasalalla paikallinen markkinajohtaja on yleensä myös hintajohtaja. Hinnoitteluvoimaa lisäävät vahva brändi, tuotteiden maine, jakelun luotettavuus sekä menestys autoalan medioiden järjestämissä puolueettomissa rengastesteissä.





## Nokian Renkaiden kolme alueellista tukijalkaa

### Vakaa Pohjoismaat

Vuonna 2012 Nokian henkilöautorenkaiden liikevaihdosta noin 34 % tuli Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Yhtiö on sekä markkina- että hintajohtaja Pohjoismaissa. Näissä maissa myydään vuosittain yhteensä noin 10 miljoonaa henkilö- ja jakeluauton rengasta, joista noin 6 miljoonaa on talvirenkaita. Markkinat kasvavat yleensä 1–3 % vuodessa ja kilpailevia tuotemerkkejä on noin 80. Näissä maissa on talvirengaslaki, joka edellyttää talvirenkaiden käyttöä talven aikana.

### Vahvan kasvun Venäjä

Nokian Renkaat on markkinajohtaja ja suurin premium-renkaiden valmistaja Venäjällä. Vuonna 2012 Venäjän ja IVY-maiden osuus nousi 35 %:iin Nokian Renkaat -konsernin liikevaihdosta. Venäjällä ei ole talvirengaslakia, mutta ilmastolliset olosuhteet Nokian Renkaiden toiminta-alueilla edellyttävät talvirenkaiden käyttöä talvikeleillä. Vuonna 2012 Venäjällä myytiin arviolta 41 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta. Premium-renkaiden markkinan arvioidaan kasvavan keskimäärin 10 % vuosittain.

### Mahdollisuuksien Keski-Eurooppa

Yhä laajentuvat rengasmarkkinat ja talvirengaslainsäädännön yleistymisen ovat nostaneet myös Keski-Euroopan yhdeksi Nokian Renkaiden tärkeimmistä kasvualueista. Euroopan markkinan koko, pois lukien Pohjoismaat, oli noin 230 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2012. Kokonaismarkkinan kasvu on hidasta, mutta talvirenkaiden osuus lisääntyy vauhdikkaammin. Nokian Renkaat räätälöi renkaansa erilaisten markkina-alueitten kuluttajien tarpeita vastaaviksi. Keski- ja Itä-Euroopan talvikeleille suunnitellut kitkarenkaat, samoin kuin kesärenkaat, poikkeavat oleellisesti yhtiön ydinmarkkinoilla myytävistä tuotteista.



Nokian Henkilöautonrenkaat

# Asema ydinmarkkinoilla vahvistui edelleen

Nokian Henkilöautonrenkaat -yksikkö kehittää, valmistaa ja markkinoi kesä- ja talvirenkaita henkilö- ja jakeluautoihin sekä katumaastureihin. Päätuotteita ovat nastalliset ja nastattomat talvirenkaat sekä korkean nopeusluokan kesärenkaat, jotka ovat rengasalan nopeimmin kasvavia ja katteeltaan parhaita tuotesegmenttejä. Yhtiön tärkeimmät brändit ovat Nokian Hakkapeliitta, Nokian Hakka ja Nokian Nordman. Talvirenkaiden osuus yksikön kappalemääräisestä myynnistä oli 74 % vuonna 2012.

Yksikön kaikki renkaat kehitetään Suomessa. Päätuotteet valmistetaan yhtiön omilla tehtailla, Suomessa Nokialla ja Venäjällä Vsevolozhskissa, ja ne myydään jälkimarkkinoilla. Päämarkkinat ovat Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat, muu Eurooppa sekä Pohjois-Amerikka.

### Ennätysvuosi 2012 ja hyvät edellytykset kasvun jatkumiseen

Nokian henkilöautorenkaiden liikevaihto kasvoi 13,9 % edellisvuodesta uuteen ennätykseen, yli 1,2 miljardiin euroon. Kasvun moottorina toimi Venäjä, jossa yhtiön myynti kasvoi kolme kertaa markkinaa nopeammin, lähes 50 %. Liikevoitto nousi yli 410 miljoonaan euroon.

Laajentuva jakeluporras ja brändin korkea tunnettuus kasvattivat Nokian Renkaiden markkinaosuuksia premium- ja keskihintaisissa tuotteissa Venäjällä. Yhtiön talvirenkaiden markkinaosuus parani myös Pohjoismaissa.

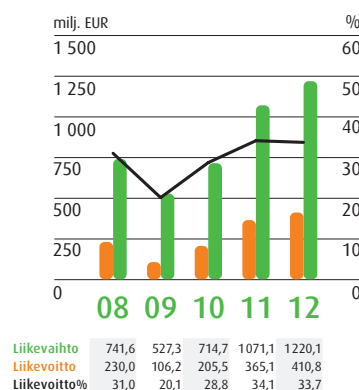
Uuden tehtaan ja varaston rakentaminen nykyisen Venäjän-tehtaan yhteyteen ja uusien rakennusten käyttöönotto etenivät aikataulussa. Ensimmäinen linja uudella tehtaalla aloitti tuotannon kesäkuussa ja toinen linja (linja 12) asennettiin vuoden lopulla. Tuotanto (kpl) lisääntyi Venäjän-tehtaan kapasiteetin kasvun vauhdittamana 11 % edellisvuoteen verrattuna. Yhteensä laskettu tuotanto Nokian- ja Vsevolozhskin-tehtailla vuonna 2012 oli 15,7 miljoonaa rengasta ja vuosikapasiteetti vuoden lopussa 18 miljoonaa rengasta.

Uusi kesärenkasvalikoima, kärkituotteina Nokian Hukka Blue ja Nokian Z G2, toi useita voittoja autolehtien rengasteisteissä ydinmarkkinoilla ja Keski-Euroopassa. Lokakuussa Nokian Renkaiden tuotteet hallitsivat talvirengasteistä ottaen

useita voittoja pohjoismaisissa ja venäläisissä autolehdissä. Myös Keski-Euroopassa talvirengasteistit toivat Nokian Renkaille voittoja ja menestystä sikäläisillä avainmarkkinoilla.

Talvirenkaiden tuotevalikoiman perusteellinen uudistus, yhteensä viisi uutta tuoteperhettä, esiteltiin tammikuussa 2013. Yhtiön kaikkien aikojen suurin lanseeraus sisältää uuden sukupolven nastarenkaan Hakkapeliitta 8:n sekä nastattomat Hakkapeliitta R2:n ja Hakkapeliitta R2 SUV:n, joilla tavoitellaan lisää kasvua ydinmarkkinoilla. Pohjoismaisten tuotteiden lisäksi Nokian Renkaat tuo Keski-Euroopan ja Pohjois-Amerikan markkinoille kaksi uutta talvirengasta: Nokian WR G3 ja Nokian WR SUV 3.

### Henkilöautorenkaat: liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%





Vianor

# Oma jakeluketju Nokian Renkaiden kasvun keihäänkärkenä

Vianor on suurin ja kattavin rengasketju Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa. Ketjuun kuului vuoden 2012 lopussa yhteensä 1 037 myyntipistettä 26:ssa eri maassa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Vuonna 2012 ketju kasvoi 127 myyntipisteellä. Nokian Renkaat -konserni omistaa 182 Vianor-pistettä, muut toimivat franchising- tai partnerperiaatteella.

Vianorin omat liikkeet myyvät henkilö- ja pakettiautonrenkaita, kuorma-autonrenkaita ja raskaita renkaita. Nokian-merkkisten renkaiden lisäksi ketju myy muita johtavia rengasmerkkejä sekä erilaisia autoiluun liittyviä tuotteita, kuten vanteita, akkuja ja iskunvaimentimia. Vähittäiskaupan lisäksi Vianor tekee tukkukauppaa sekä suurasia-kasmyyntiä. Renkaiden vähittäiskaupan voimakas sesonkiluonteisuus aiheuttaa haasteita perinteisen rengasliikkeen ympärivuotiselle kannattavuudelle. Vianorin palveluvalikoimaan kuuluvatkin paitsi renkaiden vaihdot ja asennukset, niin myyntipisteestä riippuen myös öljynvaihdot, autohuollot ja rengashotellit. Tavoitteena on, että huolto- ja korjaukset muodostavat yhä merkittävämmän osan Vianorin kasvusta ja kannattavuudesta.

Vianorin oman myyntipisteverkoston päätehtävänä on maksimoida Nokian-merkkisten renkaiden myynti, pitää yllä tavoiteltua hintatasoa sekä kehittää palvelukonsepteja ja prosesseja. Nokian Renkaiden valmistustoiminnan ja Vianorin välinen yhteistyö antaa synergiaetuja. Edistykelliset tietojärjestelmät parantavat suunnittelua, seuranta- ja raportointia. Nokian Renkaat saa rengasketjunsä kautta kontaktin loppukäyttäjään ja arvokasta tietoa palvelujensa kehittämiseen.

Vuonna 2012 Vianor onnistui strategisissa tavoitteissaan toimien hintajohtajana ja tarjoten Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla parhaan verkoston konsernin tuotteiden tukku- ja vähittäismyynnille. Huolto- ja korjauspalvelujen, kuorma-autonrenkaiden sekä vähittäiskaupan myynti kasvoivat. Tutkimusten mukaan Vianor lisäsi myös tunnettuuttaan ja markkinaosuuksiaan Pohjoismaissa. Myyntipisteiden toimintamallin kehittäminen rengasmyynnistä autojen huoltamiseen jatkui investoinnein ja paikallisia autohuolto-yrityksiä ostamalla. Vuoden aikana toteutettiin 25 yritysostoa ja niiden autohuolto- ja korjauspalvelujen integrointia olemassa oleviin Vianor-liikkeisiin.

### Partner-verkosto keihäänkärkenä uusilla markkinoilla

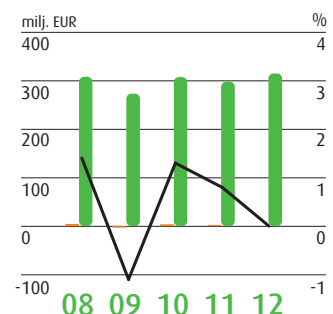
Vianor-rengasketju toimii Nokian Renkaille strategisesti tärkeillä markkinoilla konsernin kasvun keihäänkärkenä. Toiminta-alueensa johtavana rengasketjuna Vianor rakentaa perustaa konsernin tuotteiden pysyville markkinaosuuksille.

Vianor-konseptissa on lukuisia yrittäjäystävällisiä palveluja Vianor-verkostoon kuuluville yrittäjille kuten vahvat brändit,

koulutus ja tekninen tuki. Vianor-kauppiat saavat tukea mainontaan ja myynnin edistämiseen ja heille taataan nopeat toimitukset erityisesti huippusesongin aikana.

Vianor toimi vuoden 2012 lopussa 26 maassa, kattavimmin Pohjoismaissa, Venäjällä ja Ukrainassa. Vuoden aikana Vianor laajeni kolmeen uuteen maahan: Serbiaan, Ranskaan ja Bosnia-Herzegovinaan. Partner-verkoston laajentaminen jatkuu aikaisempien suunnitelmien mukaisesti myös vuonna 2013.

Vianor: liikevaihto, liike-tulos ja liike-tulos%



Liikevaihto	308,3	273,2	307,9	298,4	315,3
Liiketulos	4,4	-3,0	4	2,3	0,0
Liiketulos%	1,4	-1,1	1,3	0,8	0,0

## Nokian Raskaat Renkaat

# Markkinajohtaja modernien metsäkoneiden renkaissa

Nokian Raskaat Renkaat on korkealaatuisten erikoisrenkaiden valmistaja. Tärkeimmät tuoteryhmät ovat metsäkonerenkaat, satama- ja kaivosrenkaat, maatalouden erikoisrenkaat sekä erilaiset työkoneiden renkaat. Ydintuotteet valmistetaan Nokian-tehtaassa. Tuotteiden ainutlaatuisuus syntyy äärimmäisten käyttöolosuhteiden tuntemisesta ja luonnon kunnioittamisesta. Päämarkkina-alueita ovat Pohjoismaiden lisäksi Keski- ja Etelä-Eurooppa, USA ja Kanada sekä Venäjä ja IVY-maat. Nokian Raskaat Renkaat tunnetaan ammattitaitoisesta ja joustavasta, alansa parhaasta asiakaspalvelusta.

Nokian Raskailla Renkailla on metsäkonerenkaissa noin 30 %:n maailmanmarkkinaosuus. Yhtiö on suunnitellut erikoisrenkaita Pohjoismaissa kehitetyn, ns. tavaralajimenetelmän (CTL = cut-to-length) metsäkoneisiin 1960-luvulta lähtien, ja tällä alueella se on markkinajohtaja maailmassa. Yhtiön etuna on maantieteellinen läheisyys maailman johtaviin kone- ja laitevalmistajiin, joiden kanssa tuotekehitys- ja testausyhteistyö on tiivistä, ja ensiasennusmyynnin osuus on ollut keskimäärin noin 40 % yksikön liikevaihdosta. Nokian Raskaiden Renkaiden asiakkaat arvostavat renkaan toimivuutta ja kokonaistaloudellisuutta. Heille renkaiden

edulliset käyttökustannukset/tunti ovat tärkeämpiä kuin halpa hankintahinta.

### Onnistunut rakennemuutos 2012

Kaivos- ja radial-renkaiden myynti kasvoi sekä ensiasennus- että jälkimarkkinoilla, erityisesti Pohjois-Amerikassa ja Venäjällä. Yksikön kokonaismyynti kuitenkin laski johtuen heikommasta metsäkonerenkaiden kysynnästä ja koneenvalmistuksen vähenemisestä Euroopassa. Parantunut myyntimix, hinnankorotukset sekä jälkimarkkinamyynnin osuuden kasvu nostivat myynnin keskihintaa 6 %.

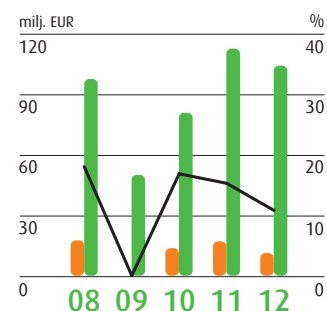
Tuotantomäärä (tonneja) laski 13 % edellisvuoteen nähden. Vuoden 2012 aikana tuotantomäärä optimoitiin varastojen pienentämiseksi ja vastaamaan ensiasennusrenkaiden heikentyneitä kysyntää. Tulosta heikensivät koko vuoden ajan alhaisempi käyttöaste ja rakenteelliset muutokset liittyen tuotteiden spesifikaatioiden uudistamiseen. Tehdyillä tuotannon rakennemuutoksilla pyritään vuonna 2013 parantamaan tuotteiden laatua sekä joustavuutta ja tuotavuutta.

Tehtaassa tehdään parhaillaan investointeja tuotannon modernisoimiseksi, tuotantokapeikkojen avaamiseksi ja radial-renkaiden tuotannon lisäämiseksi. Tehtaan tekniset parannukset valmistuvat vuonna 2013.

Nokian Raskaat Renkaat saavutti hyviä tuloksia jakeluverkostonsa kehittämisessä. Uudet jakelusopimukset sekä Vianor Industrial -liikkeiden määrän kasvu paransivat edelleen asiakkaiden mahdollisuuksia henkilökohtaiseen tekniseen palveluun.



### Nokian Raskaat Renkaat: liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



Liikevaihto	97,7	50,1	81,0	112,8	104,4
Liikevoitto	17,7	0,0	13,7	17,2	11,3
Liikevoitto%	18,1	0,0	16,9	15,3	10,8

# Nokian Kuorma-autonrenkaat Kannattavaa liiketoimintaa kevyellä rakenteella



**Nokian Kuorma-autonrenkaat -yksikkö keskittyy vaativien olosuhteiden kuorma-autonrenkaisiin ja pinnoitustuotteisiin. Päämarkkina-alueita ovat Pohjoismaat ja suurimmat kasvun mahdollisuudet ovat Venäjällä, muissa IVY-maissa sekä Keski- ja Etelä-Euroopassa.**

Laadukkaat renkaat kehitetään Suomessa ja valmistetaan sopimusvalmistuksena tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Tuoteuutuudet, kuten Nokian Hakkapeliitta Truck -tuoteperhe, vahvistavat entisestään korkealuokkaista talvirengasvalikoimaa.

Pinnoitusmateriaalit, joita käytetään pääasiassa kuorma-autonrenkaissa ja työkonerenkaissa, valmistetaan Nokian-tehtaassa. Tärkeimpiä pinnoitustuotteita ovat kuorma-autonrenkaiden talvipinnat.

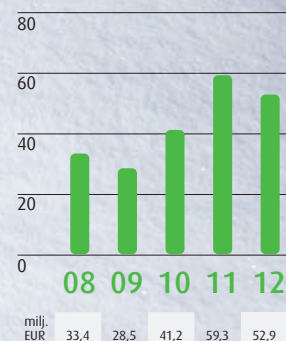
Tiivis ja luottamuksellinen yhteistyö liikennöitsijöiden ja kuljetusyritysten kanssa mahdollistaa tulokellisen tuotekehityksen. Renkaiden – uusien tai pinnoitettujen – tulee toimia luotettavasti, kestää ja pitää moitteettomasti. Renkaiden matala vierintävastus vähentää polttoainekulutusta, mikä on erityisen tärkeää ammattijossa.

## Markkinaosuudet paranivat ydinmarkkinoilla

Kuorma-autonrenkaiden markkina oli haastava vuonna 2012, kun kysyntä laski Euroopassa 19 % edellisvuoteen verrattuna. Vuoden lopulla kysyntä kääntyi nousuun talvirengaskysynnän kasvun myötä. Nokian kuorma-autonrenkaiden ja pinnoitusmateriaalien liikevaihto laski 10,9 % edellisvuoteen verrattuna ja oli 52,9 miljoonaa euroa. Liikevoitto ja kassavirta olivat hyvällä tasolla.

Parantunut tuotevalikoima sekä premium- että standardirenkaissa kasvatti Nokian kuorma-autonrenkaiden markkinaosuutta ydinmarkkinoilla Pohjoismaissa ja Venäjällä. Premium-talvirengas Hakkapeliitta Truck:in osuus kokonaismyynnistä nousi. Yksikkö jatkoi myös laajentumistaan Venäjälle ja IVY-maihin ”Vianor Truck” -palvelukonseptia hyödyntäen.

**Nokian Kuorma-autonrenkaat: liikevaihto**





# Toimiva jakelu kruunaa asiakaskokemuksen

Nokian Renkaiden neljä päämarkkina-aluetta ovat Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat, Keski- ja Itä-Eurooppa sekä Pohjois-Amerikka.

Tärkeimissä myyntimaissa toimii konsernin oma myyntiyhtiö tai edustaja, jolla on oma myyntiorganisaationsa. Tyypillisiä asiakkaita ovat alueelliset rengastukkurit, rengasketjut, autokaupakat ja uusimpana ryhmänä verkkokaupat. Asiakkaiden liiketoiminnassa Nokian-merkkisten renkaiden myynnillä on suuri painoarvo ja heillä on myös valmius ja halu tukea ja rakentaa Nokian-brändiä.

## Vahva läsnäolo jakeluportaassa on strateginen valinta

Nokian Renkaat on määritellyt strategiasaansa pyrkimyksen päästä lähemmäs tuotteen loppukäyttäjää. Mitä kattavammin yritys pystyy kontrolloimaan tuotteidensa jakelua, sitä tehokkaammin voidaan keventää toimitusketjun väliportaiden aiheuttamia kustannuksia, ja sitä paremmin ymmärretään loppukäyttäjää ja hänen ostopäätöksensä perusteita. Laajentamalla jakeluverkostoa saadaan myös enemmän näkyvyyttä ja suosittelijoita omille tuotteille.

Nokian Renkaiden hallitsemalla Vianor-rengasketjulla on tärkeä ja kasvava rooli Nokian-merkkisten renkaiden myynnissä, sillä merkittävä osa konsernin kaikkien tuoteryhmien myynnistä kulkee Vianor-myynti-

tipisteiden kautta. Vianor-ketjun laajentamisen lisäksi Nokian Renkaat rakentaa "Nokian Tyres authorized dealer" -verkostoa, jossa asiakas sitoutetaan tavoitteelliseksi jälleenmyyjäksi koulutusta, markkinoityhteistyötä ja lisäpalveluja sisältävällä sopimuksella. Nokian Renkailta jälleenmyyjät saavat myytäväkseen vahvan brändin ja valikoimaansa innovatiivisia, jatkuvasti uudistuvia huipputuotteita, joiden myynti-

on niille kannattavaa liiketoimintaa. Erityisesti sesonkiajan tehostettu asiakaspalvelu ja Vianor-verkoston hyödyntäminen lähetyspisteinä varmistavat, että jälleenmyyjät saavat tilaamansa renkaat myös sesongin kiireisimpinä viikkoina, kun renkaiden kysyntä on huipussaan.

## Logistiikka yhä tärkeämpi kilpailutekijä

Nokian Renkaat panostaa voimakkaasti logistiikkansa jatkuvaan kehittämiseen. Renkaiden hyvä saatavuus sekä nopeat ja täsmälliset toimitukset ovat yhä tärkeämpiä tekijöitä asiakkaiden toimittajavalinnassa. Toimiva logistiikka vahvistaa osataan myös Nokian Renkaiden hintapositiona markkinassa.

Esimerkkejä Nokian Renkaiden innovatiivisista logistiikkaratkaisuksista ovat muun muassa tilausjärjestelmien integraatiot asiakkaiden kanssa, asiakkaan mukaan räätälöidyt asennus- ja pakkauslinjat, sähköinen kuljetusdokumenttien siirto sekä konttitoimitusten hyödyntäminen välivarastointimuotona. Lisäämällä pienempiä aluevarastoja yhtiö tavoittelee laajempaa asiakaskuntaa, lisää myyntiä sekä nopeampia toimituksia.

### OMAT TUOTANTOLAITOKSET

Nokia, Suomi ja Vsevolozhsk, Venäjä. Lisäksi sopimusvalmistusta noin 3 % valmistustoiminnan myynnistä vuonna 2012.

### MYYNTIYHTIÖT

Suomi (emoyhtiö), Ruotsi, Norja, Venäjä, Ukraina, Valko-Venäjä, Kazakstan, Saksa, Sveitsi, Tšekin tasavalta, USA, Kanada ja Kiina.

### VIANOR

Yhteensä 1 037 myyntipistettä 26 maassa (182 omaa ja 855 franchising- ja partneripistettä): Pohjoismaat ja Baltia 271, Venäjä ja IVY-maat 533, Keski- ja Itä-Eurooppa 198, USA 35 myyntipistettä.

## Vianorin 1000. myyntipiste avattiin Etelä-Saksassa

Nopeasti kasvava rengas- ja autohuolto-ketju Vianor avasi 1000. myyntipisteensä Saksan Friedrichshafenissa. Etelä-Saksassa Itävallan ja Sveitsin rajojen läheisyydessä sijaitseva Friedrichshafen edustaa sijainniltaan Keski-Euroopan vaihtelevia ja vaativia keliolosuhteita.

Baijerin ja Baden-Württembergin alueella Vianorin master-franchising kumppanina toimii Reifen-Straub GmbH. Pitkä ja menestykseläs yhteistyösuhde yrityksen omistajan Eugen Straubin kanssa alkoi jo vuonna 1995. Myös Friedrichshafenin myyntipiste on Reifen-Straubin omistuk-

sessä. Uudesta myyntipisteestä löytyvät rengaspalveluiden lisäksi myös kattavat autohuoltopalvelut.

– Pitkällä aikavälillä saan suurta hyötyä ja kattavaa kansallista näkyvyyttä olemalla osa suurta, jatkuvasti kehittyvää eurooppalaista rengas- ja autohuoltoketjua. Kumppanuus auttaa minua huolehtimaan entistä paremmin minulle tärkeistä fleet-asiakkaista. Asiakkaani ovat erittäin tyytyväisiä vahvaan brändiyhteistyöhön ja ammattimaiseen mainontaan niin televisiossa kuin verkossa. Tämä auttaa tavoittamaan myös tavalliset kuluttajat, Eugen Straub kertoo.



Eugen Straub (vas.) ja Dieter Köppner, Nokian Renkaiden Keski-Euroopan johtaja

## Lähelle asiakasta

Asiakas voi kohdata tuotteemme, yrityksemme edustajan tai yhteistyökumppanimme monissa eri yhteyksissä. Tämä antaa meille mahdollisuuden yllättää ihmiset myönteisesti kerta toisensa jälkeen. Asiakkaidemme tarpeet ovat meille ensisijaisen tärkeitä: haluamme tarjota yhä enemmän ja parempaa. Olemme lähellä asiakkaitamme, kuuntelemme ja toteutamme heidän toiveitaan.

Jokapäiväisen kanssakäymisen, yhteisten kehitysprojektien sekä tutkimusten ja haastattelujen pohjalta saamme tiedon yritysasiakkaidemme toiveista. Suurin osa toiveista liittyy yhteistyöprosessien eri vaiheisiin, kuten logistiikkaan sekä markkinointi- ja tuotetukeen. Nokian Renkaiden vahvuutena on matala organisaatio ja kyky reagoida nopeasti asiakastarpeisiin ja markkinoiden muutoksiin. Henkilösuhteet asiakaisiin ovat usein pitkäaikaisia ja osapuolia yhdistää vahva tunne samaan Hakkapeliitta-perheeseen kuulumisesta.

### Rengasammattilaiset avainasemassa

Kuluttaja kokee usein renkaiden oston vaikeaksi ja hankalaksi. Ostokäyttäytymistä selvittävät tutkimukset osoittavat, että rengasmyyjän rooli on ostotapahtumassa keskeinen. Siksi sekä rengasvalmistajalle että kuluttajille on tärkeää, että rengasmyyjät ovat ammattitaitoisia, tuntevat tuotteet mahdollisimman hyvin ja osaavat opastaa kuluttajaa valitsemaan juuri hänen tarpeisiinsa sopivan tuotteen. Koulutus-

tapahtumien ja henkilökohtaisen opastuksen lisäksi Nokian Renkaat on kehittänyt verkko-oppimiskokonaisuuden, joka on uudenlainen työkalu rengaskauppioiden koulutuksessa ja opastamisessa. Myös yhtiön tekninen asiakaspalvelu ohjaa ja neuvoo jälleenmyyjien ohella kuluttajia, ammattikäyttäjiä ja muita sidosryhmiä renkaiden valinnassa, käytössä ja ongelmatilanteissa.

### Lähelle loppukäyttäjää

Laadun ja tuotekehityksen kannalta on tärkeää, että renkaan tekijät ja kehittäjät saavat käyttökokemuksia ja palautetta myös loppukäyttäjiltä. Viime vuosina mahdollisuudet suoraan kuluttajakontaktiin ovat parantuneet merkittävästi sosiaalisen median yleistymisen myötä. Nokian Renkaat on panostanut välineisiin, joilla suoraa vuoropuhelua tietoverkossa voidaan edistää. Verkkopalvelujen laajemman yhteisöllisyyden myötä tuotteiden suositelijoiden määrä ja sitoutuneisuus tuotemerkeihin on lisääntynyt selvästi.



## Hakkapeliitta-testikuljettajaohjelma Autenttisia kokemuksia, ahaa-elämyksiä ja ansaittua luottamusta

Syksystä 2011 alkaen Nokian Renkaiden verkkosivuilla ovat äänensä saaneet kuuluville tosielämän rengastestaajat, Hakkapeliitta-testikuljettajat, jotka jakavat käyttökokemuksiaan tuotteistamme omissa blogeissaan. Testikuljettajaohjelma on uusi ja

innovatiivinen tapa tehdä liikenneturvallisuustyötä paikallisesti tavallisten autoilijoiden kanssa kaikkialla, missä Nokian-merkkisiä renkaita käytetään. Testikuljettajiemme kirjoittamat rengaskokemukset tukevat myös muiden renkaista tietoa etsivien autoilijoiden

Suomalaiset Hakkapeliitta-testikuljettajat testasivat uuden sukupolven Hakkapeliitta-renkaita Ivalon testikeskuksessa. Kuvassa vasemmalta katsoen Antti Luukkanen, Janne Moilanen, Marko Päivähonka, Mikko Heimo, Pasi Aittokumpu ja Jasu Voipio. Testimatalla kertyneisiin tuotekokemuksiin ja tunnelmiin voit tutustua osoitteessa [www.hakkapedia.fi](http://www.hakkapedia.fi)

ostopäätöksiä. Vuoden 2012 aikana ohjelmaa laajeni Suomen, Ruotsin ja Norjan lisäksi Saksaan, Tšekiin tasavaltaan, Pohjois-Amerikkaan ja Venäjälle.

## Yksi testikuljettajaohjelma, paljon persoonallisia rengasblogeja!

### Christian Sørensen Drammen, Norja

Olen ohjelman myötä todella havainnut renkaiden merkityksen. Olen valistanut perhetäni ja ystäviäni muun muassa jarrutusmatkoista, vierintävastuksesta ja polttoainetehokkuudesta. Olen myös pyytänyt heitä testaamaan autoani, jossa on Nokian renkaat. Palattuaan testausajolta he ovat aina ostaneet uuden Nokian-merkkisen rengassetin. Ystäväni ovat ostaneet jo seitsemän rengasettiä, siis 28 Nokian rengasta. Ja lisää on tulossa!

### Erik Fische Trondheim, Norja

Olen tullut paljon tietoisemmaksi renkaiden käyttäytymisestä erilaisissa olosuhteissa. Perheelleni ja ystäväilleni olen kertonut, että pohjoisiin olosuhteisiin on olemassa vain yksi rengasmerkki – eiväthän he ostaisi sukusiakaan, jotka on kehitetty Saharassa!

### Annsofi Nilsson Sunne, Ruotsi

Saatuani autooni Hakkapeliitta-talvirenkaat huomasin heti kuinka huonoilla talvirenkailla olen aikaisemmin ajanut. Nyt koen talviajon turvallisiksi ja usein jopa hymyilen

”Ajatus, että tavalliset ihmiset saavat toimia testikuljettajina kertoo parhaiten siitä, että Nokian Renkaat kuuntelee tavallisia ihmisiä”.

Janne Moilanen

ratin takana. Puhun hyvien talvirenkaiden merkityksestä kaikille läheisilleni ja ystäväilleni. Tyttäreni autossa on huonot talvirenkaat ja hän on luvannut hankkia seuraavaksi talveksi autoonsa Nokian Hakkapeliitat.

### Mikko Heimo Kangasala, Suomi

Blogia on mielenkiintoista kirjoittaa, kun voi kirjoittaa juuri sen mitä ajattelee. Varsinkin ne tuttavani, jotka ovat autoihmisiä, ovat erittäin kiinnostuneita testikuljettajuudesta, vaikka osa epäilee, voinko kertoa rehellisesti myös negatiiviset asiat. Kyllä voin. Testikuljettajana toimiminen lisää myös tietoisuutta renkaista ja niiden kehityksestä. Toivottavasti muutkin ihmiset, alkavat ajatella

renkaita muinakin kuin mustina rinkuloina auton alla. Renkailla on todella suuri merkitys turvallisuuteen.

### Antti Luukkanen Hämeenlinna, Suomi

On todella hienoa olla mukana testaamassa renkaita, kertomassa kokemuksistaan ja valistamassa kanssaliikkuja pitämään huolta renkaistaan ja liikenneturvallisuudesta. Olen kerran elämässäni menettänyt auton hallinnan vain ja ainoastaan huonojen renkaiden vuoksi. Minulla kävi tuuri, koska vastassa oli pehmyttä hankea. Mutta sitä tunnetta, kun kuljettajasta tulee matkustaja, en halua kokea uudelleen. Uudet renkaat saattavat tuntua kalliilta kertainvestoinnilta, mutta ne ovat kuitenkin melko halpa henkivakuutus itselle ja läheisille.

### Janne Moilanen Pudasjärvi, Suomi

Olemalla Hakkapeliitta-testikuljettaja voin olla parantamassa liikenneturvallisuuksia meidän kaikkien hyväksi. Testikuljettajien kautta renkaiden käyttäjiltä saatu viesti renkaiden toimivuudesta menee renkaiden kehittäjille asti.

# Talviturvallisuuden edelläkävijä

Nokian Renkaiden tuotekehityksen innovatiivinen työ tuottaa kuluttajille turvallisia huipputuotteita vaativiin, pohjoisiin olosuhteisiin. Kattavat investoinnit uusiin tuotteisiin ja monipuoliseen testaukseen vahvistivat vuonna 2012 yhtiön asemaa maailman parhaiden talvirenkaiden ja raskaiden erikoisrenkaiden valmistajana.

Huolellisesti eri markkinoille räätälöity kattava tuotevalikoima uudistuu nopeasti: uusien tuotteiden osuus on vähintään neljännes vuotuisesta liikevaihdosta. Uusilla tuotteilla yhtiö vahvistaa asemaansa ja säilyttää haluamansa hinta- ja katetason kovassa kilpailussa.

Yli puolet tuotekehityspanostuksista käytetään tuotteiden testaamiseen. Nokian Renkaat testaa ainutlaatuisissa olosuhteissa Ivalossa, Suomen Lapissa. Arktisissa olosuhteissa kehitetään testivoittajarenkaat, joiden toimintaa kuluttajat ympäri maailman voivat luottaa kaikissa keliolosuhteissa.

## Huipputekniikkaa ja testimenestystä

Talvirenkaan keksijän Nokian Hakkapeliitta -renkaat ovat vuosien mittaan saavuttaneet lukuisia voittoja puolueetomissa talvirengastesteissä. Hakkapeliitat ovat olleet erityisen hyviä talviturvallisuuden tärkeimmässä ominaisuudessa, lumi- ja jääpidossa.

Vuoden 2012 aikana Nokian-talvirenkaiden ja -kesärenkaiden testimenestys Pohjoismaissa, Venäjällä ja Keski-Euroopassa oli vertaansa vailla. Moninkertainen vertailutestien ykkönen Hakkapeliitta 7 juhli alansa maailmanennätystä: yli 30 autolehtien testivoittoa vuosina 2009–2012. Keski-Euroopan markkinoille suunnattu, nopeaan ajoin räätälöity Nokian Z G2 voitti Euroopan suurimman autolehden Auto Bildin suuren kesärenkasvertailun.

Nykyaikainen autonrenkas on monimutkainen yhdistelmä fysiikkaa, nanoteknologiaa ja edistyksellisiä materi-

aaleja, joilla jokaisella on oma tarkka tehtävänsä. Esimerkki modernista huipputuotteesta on uusi Nokian eLine -kesärenkas, jonka polttoainetehokkuus ja märkäpito edustavat uuden EU-rengasmerkinnän ehdotonta kärkeä eli A-luokkaa. Nokian eLinin ainutlaatuisia materiaali- ja rakenneratkaisuja hyödynnetään myös tulevaisuuden renkaissa.

Vuonna 2012 Nokian Renkaat täydensi talvituotevalikoimaansa vaativaan SUV-käyttöön suunnatulla Nokian Hakkapeliitta LT2 -erikoistalvirenkaalla. Kuluvan vuoden aikana talvirenkaiden uusi Hakkapeliitta-sukupolvi vyöryy kuluttajien saataville. Yhtiö myös lanseerasi Nokian Hakka-kesärenkasperheeseensä urheilullisen Nokian Hakka Blackin ja uudisti Keski-Eurooppaan suunnatun kesärenkasmallistonsa.

## Ympäristöystävällisyyden suunnannäyttäjä

Nokian Renkaat oli ympäristömyönteisyyden rohkea edelläkävijä tuodessaan markkinoille ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa tuotteet, joiden valmistuksessa käytetään ainoastaan puhdistettuja, matala-aromaattisia öljyjä. Polttoaineen kulutusta ja haitallisia päästöjä vähentävät ympäristöystävälliset tuotteet sekä luonnonmukaiset materiaalit viitoittavat tietä myös tulevaisuudessa. Kumi-sekoitukseen lisätty rypsiöljy tuo talvirenkaaseen repimislujuutta sekä lisää lumi- ja jääpitoa. Kesärenkaissa käytetty mantyljy parantaa kulumiskestävyyttä.

Innovatiivisten ja ympäristöystävällisten ratkaisujen etsintää ohjaa kestävä turvallisuuden periaate: renkaan





Katso video testauksesta äärioloissa.  
Ivalon testikeskus – White Hell.  
<http://youtu.be/2GON0xE9t00>

ominaisuuksien tulee säilyä lähes muuttumattomina tuotteen koko elinkaaren ajan.

### Jatkuvasti uudistuva testaustoiminta

Vuosi vuodelta kasvavassa Ivalon testikeskuksessa talvi-autoilun ääritilanteita simuloidaan marraskuusta toukukuuhun, yöllä ja päivällä. Hoidettuja jää- ja lumiratoja on yli 20. Vuoden aikana testataan enemmän kuin 20 000 rengasta. Uusinta tekniikkaa edustaa 700 metriä pitkä testaus-halli jääraatoineen ja rengasparametrien mallinnuksessa käytetty itsenäisesti tarkkaa työtään hoitava robottiauto.

Monipuolinen Nokian-testikeskus tarjoaa joustavat ja ainutlaatuiset olosuhteet mm. suurnopeuskuvaustekniikan hyödyntämiselle ja ohjoliirtotestaukselle. Kattavien tulosten keräämiseksi renkaita testataan myös useilla ulkomaisilla radoilla.

Syksyllä 2012 otettiin käyttöön uusi Indoor-testihalli Nokian-tehtaan ja testikeskuksen välittömässä läheisyydessä. Laaja, käytännöllinen testihalli ja alan viimeisintä tekniikkaa edustavat koestuskoneet mahdollistavat kumisekoitusten, pintamallien ja rengasrakenteiden ominaisuuksien aikaisempaa tehokkaamman vertailun.

Nokian Renkaille aidoissa käyttöolosuhteissa ja laboratorioissa tapahtuva intensiivinen testaaminen, talven ja tuotteiden kaikkien elementtien ja ominaisuuksien perinpohjainen ymmärtäminen palvelevat kehitystyön tärkeintä päämäärää eli turvallisuutta.

## Jäälläajon maailmanennätys myös sähköautolla

Nokian Renkaiden moninkertainen ennätysmies, testikuljettaja Janne Laitinen kiisi E-RA -sähköautolla 252,09 km/h Inarissa Ukonjärven jäällä. Täysverisen urheiluauton 280 kW:n moottoritehon siivittämä maksiminopeus pakkaskelissä kipusi yli 260 kilometriin tunnissa. Ääriopeuksissa kaivatun pettämättömän pidon ja vakaan ajotuntuman varmistivat Nokian Hakkapeliitta 7 -nastarenkaat.

– Ennätyskokeella halusimme näyttää, että sähköauto toimii luotettavasti niin pakkasessa kuin myös kovassa vauhdissa liukkaalla jäällä. Rajojen rikkominen kirittää teknologista kehitystä, joka koituu lopulta kuluttajien hyväksi, E-RA -teamin johtaja Sami Ruotsalainen sanoo. Huima testiajo toteutettiin maaliskuussa 2012.



Katso jääennätysvideo.  
Nokian Hakkapeliitta ja E-RA sähköauto.  
<http://youtu.be/lx8TN4jMAeo>



## Uudet tuotteet avaavat tien menestykseen: Enemmän tuntumaa, turvallisuutta ja mielenrauhaa

### Uusi Hakkapeliitta-sukupolvi valtaa markkinat



Nokian Renkaiden pohjosiin oloihin suunnattu talvirengasvalikoima uudistuu lähes täysin, kun legendaarinen Hakkapeliitta-talvirengasperhe kasvaa kolmella tulokkaalla. Kuluttajat pääsevät kokemaan uuden Hakkapeliitta-sukupolven täydelliseksi hiotut turvallisuus- ja ajo-ominaisuudet kevään 2013 aikana.

Nokian Hakkapeliitta 8 -nastarengas on huippu-uutuus pohjoisen talveen. Ennen kokematonta pitoa talviteille tuova Hakkapeliitta 8 edustaa täysin uutta aikakautta, äärimmäistä talviturvallisuutta, vähäistä tienkulumavaikutusta. Moninaiset keksinnöt tuntuvat ja näkyvät talviautoilijan arjessa. Mullistava nastajaottelu ja uusi Nokian Eco Stud 8 -konsepti synnyttävät mestarilliset talviominaisuudet; ylivoimaista sivuttais- ja pitkittäispitoa, lisää kulumiskestävyyttä ja ajomukavuutta.

Uusi pohjoismainen kittarengas Nokian Hakkapeliitta R2 on ykkösvalinta ainutlaatuista ajomukavuutta ja vihreämpää liikkumista arvostavalle autoilijalle. Lisäksi Nokian Hakkapeliitta R2:n turvallisuusominaisuudet jäisellä, lumisella ja märällä tiellä nostettiin huippuunsa uuden sukupolven kumisekoituksen, räätälöidyn pintamallin sekä ainutlaatuisen Nokian Cryo Crystal -konseptin avulla. Parantunut talvipito tuntuu erityisesti liukkaalla jäällä.

Maailman pohjoisin rengasvalmistaja tuo markkinoille myös katumaastureihin räätälöidyn nastattoman Nokian Hakkapeliitta R2 SUV -talvirengaan. Vakaan ja jämään uutuustuotteen pintamalli- ja sekoitusovalukset nostavat Nokian Hakkapeliitta R2 SUV:n ajotuntuman ja pito-ominaisuudet alan ehdottomaan kärkeen.

### **Nokian Hakka Black** – viileää suorituskykyä pohjoisen kesään



Tyylikäs Nokian Hakka Black -kesärengas vakuuttaa täsmällisellä ajotuntumalla. Hakka Black on vaativien

ajotilanteiden ammattilainen uuden sukupolven kulutuspinnoitteen, nanoteknologiaa hyödyntävän monikerrosrakenteen ja nopeaan ajoon kehitetyn pintamallin ansiosta. Sukunsa vahvoja perinteitä jatkava uusi UHP-rengas täydentää pohjoisen teille suunnatun monipuolisen Hakka-kesärengasperheen. Ympäristöystävällinen Nokian Hakka Green ja märän tien mestari Nokian Hakka Blue ovat molemmat tuttuja testimenestyjiä.

### **Nokian zLine ja Nokian Line** – suorituskykyiset renkaat Keski-Euroopan kesäteille



Urheilullinen Nokian zLine etenee miellyttävän vakaasti Keski-Euroopan vaihtelevissa kesäkeleissä. Nopeaan ajoon

kehitetty Nokian zLine edustaa UHP-kategoriaa, henkilöauton renkaiden kovinta kastia. Tarkan ohjaustuntuman lisäksi tekniset edistysaskeleet näkyvät myös renkaan kiitettävässä ajomukavuudessa. Helposti hallittavan ja loogisesti käyttäytyvän Nokian Linen uudet innovaatiot, Cross-Block-lamellit ja syöksyurat, mahdollistavat että se ohjautuu tarkasti ja pitää oivallisesti myös sateen liukastamalla maantiellä.

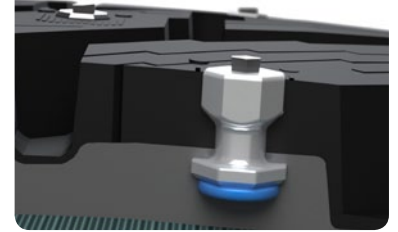




## Uniikit innovaatiot

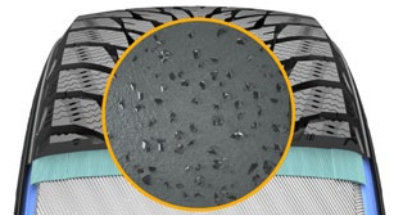
### Nokian Eco Stud 8 Concept

Äärimmäistä talviturvallisuutta ja pehmeämpi tiekosketus. Enemmän talvipitoa, ajomukavuutta ja kulumiskestävyyttä. Nokian Hakkapeliitta 8 -nastarenkaaseen kehitetty ainutlaatuinen nastakonsepti käsittää uuden sukupolven ympäristöystävällisemmän ankkurinastan, nastaiskua pienentävän laippamuotoilun ja tiekosketusta entisestään vaimentavan Eco Stud -nastatyydyn. Uniikissa nastajaottelussa jokaisen nastan paikka on tietokoneoptimoitu. Nastajaottelu etenee tasaisesti yli koko kulutuspinnan. Yksikään nasta ei kulje toisen takana, mikä varmistaa parhaan mahdollisen pidon kaikissa tilanteissa.



### Nokian Cryo Crystal Concept

Ensiluokkaista talvipitoa, tarkempi ajotuntuma. Nokian Hakkapeliitta R2 ja Nokian Hakkapeliitta R2 SUV -talvirenkaiden kumisekoitukseen lisätyt monisärmäistä kristallia muistuttavat timantinkovat pito-partikkelit tarttuvat ajoalustaan erityisesti jäätalvita kasvattaen. Kun rengas kuluu, kumiseokseen tasaisesti jaotellut ympäristöystävälliset kiteet tulevat esiin tuomaan kaivattua pitoreserviä.



### Hydro Grooves

Parempi ajovakaus, erinomaiset märkäpito ja vesiliirto-ominaisuudet. Nokian Hakka Black ja Nokian zLine -kesärenkaiden sisäolkapään vieressä olevia pitkittäisiä ripoja hallitsevat syvät vinotaisurat, jotka vakauttavat ajokäytöstä. Samalla uusi Hydro Grooves -innovaatio torjuu tehokkaasti vesiliirtoa varastomalla vettä ajoalustan ja renkaan välistä sekä ohjaamalla veden pitkittäisuriin.



# Tuotantokapasiteetti kasvaa edelleen

Nokian Renkaiden omista tuotantolaitoksista yksi sijaitsee Nokialla ja kaksi Pietarin lähellä Vsevolozhskissa. Pääkonttorin yhteydessä olevassa Nokian-tehtaassa valmistetaan henkilöautorenkaita, raskaita renkaita sekä kuorma-autorenkaiden pinnoitteita.

Tuotekehitys sekä prototyyppien ja koe-erien valmistus tapahtuvat keskitetysti Nokialla. Vuositason tuotantokapasiteetti Nokian-tehtaassa vuoden 2012 lopussa oli käytössä olevalla vuorjärjestelmällä noin 4 miljoonaa henkilöautorenkasta ja 18,5 tuhatta tonnia raskaita renkaita.

Vsevolozhskin huippumodernin tehtaan ensimmäinen vaihe otettiin käyttöön vuonna 2005, ja vuonna 2012 avattiin toinen Venäjän-tehdas ensimmäisen tehtaan yhteyteen. Ensimmäinen linja uudella tehtaalla aloitti tuotannon kesäkuussa ja toinen linja (linja 12) asennettiin vuoden lopulla, mikä nosti Venäjän-tehtaiden vuosikapasiteetin noin 14 miljoonaan henkilöautorenkaaseen. Venäjän tuotantolaitoksiin on tehty investointeja yli 700 miljoonaa euroa. Vsevolozhskista renkaita toimitetaan yli 40 maahan, ja Nokian Renkaat onkin Venäjän suurin kulutustavaroiden viejä.

Henkilöautorenkaiden kokonaistuotanto lisääntyi Venäjän-tehtaan kapasiteetin kasvun vauhdittamana 11 % edellisvuoteen verrattuna. Yhteenlaskettu tuotanto yhtiön tehtailla vuonna 2012 oli 15,7 miljoonaa rengasta ja vuosikapasiteetti vuoden lopussa 18 miljoonaa rengasta. Kapasiteetti kasvaa edelleen, kun linja 13 asennetaan Venäjällä vuoden 2013 aikana.

Renkaiden tuotantokustannukset ovat Venäjällä selvästi alhaisemmat kuin Suomessa ja muissa länsimaissa. Toimintaa Venäjällä ovat tukeneet myös investointien määrään perustuvat verohelpotukset sekä tehtaan sijainti tullimuurien sisäpuolella. Venäjän liityttyä WTO:n jäseneksi rengastullit pienenevät asteittain; henkilö- ja pakettiautojen renkaiden tullit putoavat 20 %:sta 18 %:iin vuonna 2013 ja edelleen viiden vuoden aikana asteittain 10 %:iin.

Omien tuotantolaitosten lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Sopimusvalmistuksen osuus yhtiön renkaiden myynnistä vuonna 2012 oli noin 3 %.





## Avainroolissa osaava ja motivoitunut henkilöstö

Henkilöstömme hyvinvointi on meille sydämen asia. Yhtiössämme on jokaisella mahdollisuus kasvaa, kehittyä ja edetä urallaan. Ammattitaitoinen, kekseliäs ja innostunut henkilöstö on toimintamme perusedellytys.

Henkilöstömme aktiivisuus, aloitteellisuus ja sisäinen rittäjyys tukevat konsernimme osaamisen kehittämistä ja yritykseksemme strategiaa. Osaamisen kehittäminen on meille tulevaisuuden tarpeita ennakoivaa pitkäjänteistä toimintaa. Panostamme siihen monipuolisen kielikoulutustarjonnan, ammattitutkintojen, räätälöityjen koulutusten sekä verkostojen yhteiskoulutusten avulla.

### Johtamisen kehittäminen vahvistaa kilpailukykyämme

Hyvä esimerkki suunnitelmallisesta osaamisen kehittämisestä on vuonna 2010 käynnistynyt johtamiskulttuurin uudistamis- ja kansainvälistämishanke Future Leadership, jonka tavoitteena on kehittää ja yhtenäistää konsernimme kansainvälistä johtamiskulttuuria ja -käytäntöjä. Elokuussa 2012 päättyneen koulutuspilotin lopputuloksena syntyi kansainvälistä verkostoitumista sekä eri toimintojen ja prosessien kehittämiseen tähtäviä projektitoita.

Viime vuonna Nokialla ja Vsevolozhskissa käynnistyneet tuotannon esimiesvalmennukset sekä kansainväliset 360-arvioinnit varmistavat osaamisen ja esimiestyön kehittymisen myös tulevaisuudessa. Uudistunut intranet, Insite tarjoaa esimiehille oman Esimiesten työkalupakki -foorum, jonka tarkoituksena on helpottaa arjen esimiestyötä ja lisätä esimiesten välistä viestintää.

### Kekseliäisyystoiminta lisää hyvinvointia

Koulutusten lisäksi henkilöstömme työhyvinvointia tukevat kattava liikuntatarjonta, monipuolinen kerhotoiminta, henkilöstötahtumat, kekseliäisyys sekä yksilö- ja työaikajärjestelyt. Henkilöstön työ- ja toimintakyvyn edistämiseen tähtäävä TYHY-työryhmä toimi aktiivisesti koko vuoden tuoden esiin työyhteisön ajatuksia ja kehitysehdotuksia hyvinvoinnin parantamiseksi.

Henkilöstömme hyvinvointia ja yksiköiden välistä yhteistyötä seurataan kehi-

tyskeskusteluiden ja vuosittaisten työhyvinvointi- ja asiakastytytyväisyystutkimusten avulla. Viime vuonna kehityskeskustelujen tueksi luotiin verkkokoulutus Hakkapeliitta eAcademyyn sekä sähköinen työkalu dokumentoinnin helpottamiseksi ja arkistoinniksi.

Yrityksemme kekseliäisyystoiminnalla on pitkät perinteet ja se on tärkeä osa yrityskulttuuriamme. Sen avulla luomme henkilöstöllemme mahdollisuuden vaikuttaa omaan työhön ja työympäristöön sekä tuemme johtamista ja esimiestyötä. Kekseliäisyystoiminnan tarkoituksena on saada henkilöstö osallistumaan aktiivisesti yhtiömme toimintaan ja oman työnsä kehittämiseen sekä samalla mahdollistaa henkilöstön ideapotentiaalin hyödyntäminen laajamittaisesti. Vuonna 2012 Kekseliäisyystoiminnassa otettiin käyttöön uusi sähköinen järjestelmä, jonka myötä syntyi paljon uusia aktiivisia kekseliäisyysryhmiä. Osallistuva henkilöstö voi paremmin, jolloin syntyy hyviä tuloksia niin yksilölle itselleen kuin myös yritykselle.

# Yritysvastuu – mukana jokaisessa päätöksessä

Toimintamme arvoja ovat turvallisuuden edistäminen, ympäristön kunnioittaminen, hyvinvoinnin vaaliminen ja korkean laadun varmistaminen. Vastuullisuus merkitsee turvallisia, ympäristölle ystävällisiä tuotteita, alan edistyneimpiä tuotantoprosesseja sekä henkilöstömme hyvinvointia ja turvallisuutta.

Vuonna 2012 ympäristö-, terveys- ja turvallisuusjohtaminen (EHS) liitettiin osaksi Laatu- ja Prosessinkehitysosastoa. EHS-johtamisen tavoitteina ovat vahinkojen ennaltaehkäisy kaikilla osa-alueilla, tuotannon häiriötön toiminta sekä hyvä yrityskansalaisuus. Toimintojen kehittämisessä sovellamme parhaita käytäntöjä ja edistyneitä ratkaisuja inhimilliset arvot taloudellisten seikkojen ohella huomioiden. Edistämme turvallisuutta riskienhallinnan, prosessien jatkuvan kehittämisen ja uusien investointien avulla.

Nokian- ja Vsevolozhskin-tehtaat sekä Ruotsin myyntiyhtiö Nokian Däck on serti-

fioitu kansainvälisten ISO 14001 -ympäristöjärjestelmästandardin sekä ISO 9001 -laatu- ja turvallisuusstandardin mukaisesti. Lisäksi Nokian-tehdas on sertifioitu EU:n EMAS (EcoManagement and Audit Scheme) -asetuksen mukaisesti. Vuoden 2012 jälkipuoliskolla aloitettiin valmistelut autoteollisuuden ISO/TS 16949 -hyväksynnän saavuttamiseksi kaikille tehtailemme.

## Vain paras on kyllin hyvää

Vuonna 2012 jatkettiin investointeja tuotteiden ja toiminnan korkean laadun kehittä-

miseksi. Tuotantokoneiston uudenaikaisuus sekä koneisiin integroidut uudet automaattiset mitta- ja varmistustoiminnot luovat erinomaisen pohjan tasaiselle huippulaadulle. Tämän lisäksi on panostettu voimakkaasti henkilökunnan osaamiseen ja laatuasenteeseen. Seuraamme ja ennakoimme asiakkaidemme tarpeita useilla erilaisilla tutkimuksilla. Tahdomme, että jokainen asiakas saa kaikilta osa-alueiltaan korkealaatuisen asiakas- ja käyttäjäkokemuksen.

Konsernissamme työskentelee yli 4 000 henkilöä ympäri maailmaa. Huippulaadun ja ensiluokkaisen asiakaspalvelun lisäksi meille



on tärkeää toimia eettisesti ja moraalisesti oikein muut huomioiden. Konsernin yhteisten eettisten menettelyohjeiden tarkoituksena on tukea entistä paremmin hyvää yrityskansalaisuutta ja kestävä kehitystä. Vuonna 2013 yhteiskuntavastuuasiat ovat entistä näkyvämmiin esillä ensimmäistä kertaa julkaistavassa kattavassa yritysraportissa.

Olemme tehneet vuosikymmeniä talvi-ajosta turvallisempaa pohjoisiin olosuhteisiin suunnitelluilla renkaillamme, mutta mielestämme myös autoilijoiden tietojen ja taitojen pitää olla kunnossa. Vuonna 2012 avasimme verkkosivuillemme Hakkapeliitta-talviajo-koulun, joka tarjoaa kattavan paketin tietoa ja oivalluksia talvella ajamisesta kaikille kuluttajille. Liikenneturvallisuuden kehittäminen niin tuotteidemme kuin muillakin osa-alueilla on meille sydämen asia.

### Töitä ympäristön ja yhteisen hyvinvoinnin puolesta

Ympäristö- ja turvallisuusnäkökohdat ovat olleet historiamme alusta asti tuotteidemme kehittämisen, valmistamisen ja markkinoinnin keskeisiä tekijöitä. Yhteiskuntavastuullisena yrityksenä pidämme huolta henkilöstöstä, asiakkaista, taloudesta, ympäristöstä sekä tuotteiden laadusta ja turvallisuudesta. Noudatamme kaikessa toiminnassamme kansainvälisiä vastuullisuussuosituksia.

Ympäristönsuojelumme lähtökohdana on elinkaariajattelu: kannamme vastuun toimintamme ja tuotteidemme ympäristövaikutuksista koko niiden elinkaaren ajan. Panostamme vahvasti tuotteidemme ja prosessiemme ympäristöystävällisyyteen. Olemme myös osakkaana Suomen Rengaskierrätys Oy:ssä, joka hoitaa keskitetysti käytettyjen renkaiden keräyksen ja hyötykäytön Suomessa.

Turvallisuus- ja ympäristöasioiden pitkäjänteisen kehittämisen ansiosta Nokian Renkaita voidaan pitää rengasalalla edelläkävijänä. Luovuimme ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa korkea-aromaattisten (HA) öljyjen käytöstä kumiseoksissa jo vuonna 2005 ja nopeutimme esimerkiksi puhdistettujen, matala-aromaattisten öljyjen käyttöä renkaiden valmistuksessa Euroopassa. Vuonna 2010 kaikkien HA-öljyjä sisältävien renkaiden myynti ja tuonti kiellettiin EU:n alueella.

Useat riippumattomat vertailutkimukset todistavat, että renkaamme ovat käytön aikaisen turvallisuuden ja ympäristövaikutusten kannalta huipputasoa. Olemme sitoutuneet vastaamaan ilmastonmuutoksen tuomiin haasteisiin. Teemme parhaamme tuotteidemme kehittämisessä ja valmistamisessa kasvihuoneilmiön hillitsemiseksi, turvallisuudesta tinkimättä.



Nokian Renkaat jatkaa matkaansa vastuullisuuden tiellä, kun aiemmin julkaistun laajan ympäristöselonteon sijaan yhtiö julkaisee historian ensimmäisen kattavan yritysraporttinsa vuonna 2013.

1

**Kim Gran**

s. 1954  
Toimitusjohtaja  
Diplomiekonomi,  
vuorineuvos  
Toimitusjohtaja  
vuodesta 2000.

2

**Alexej von Bagh**

s. 1968  
Johtaja, Vianor  
Diplomi-insinööri  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1995.

3

**Esa Eronen**

s. 1957  
Tekninen johtaja  
Insinööri  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1988.

4

**Rami Helminen**

s. 1966  
Johtaja, Henkilöauton-  
renkaat  
KTM  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1990.

5

**Teppo Huovila**

s. 1963  
Laatu- ja prosessinkehitys-  
johtaja  
Diplomi-insinööri, MBA  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1989.

6

**Anne Leskelä**

s. 1962  
Talousjohtaja ja IR  
KTM  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1997.

7

**Raimo Mansikkaoja**

s. 1962  
Kehitysjohtaja  
Filosofian maisteri, MBA  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1995.

8

**Heikki Mattsson**

s. 1960  
Tietohallintojohtaja  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 2010.



9

**Andrei Pantioukhov**  
s. 1972  
Johtaja, Venäjän  
toiminnot  
MBA  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 2004.

10

**Jarmo Puputti**  
s. 1965  
Johtaja, Nokian  
Raskaat Renkaat Oy  
Diplomi-insinööri  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 2008.

11

**Manu Salmi**  
s. 1975  
Hankintajohtaja  
Upseerin tutkinto, KTM  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 2001.

12

**Pontus Stenberg**  
s. 1966  
Johtaja, Kuorma-  
autonrenkaat  
KTM  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 2010.

13

**Hannu Teininen**  
s. 1960  
Myynti- ja logistiikka-  
johtaja  
Insinööri, MBA  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1984.

14

**Antti-Jussi Tähtinen**  
s. 1965  
Markkinointi- ja  
viestintäjohtaja  
Master of Arts  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 2005.



Lue QR-koodi älypuhelimellasi  
tai katso johtajiston lisätiedot osoitteessa  
[www.nokianrenkaat.fi/johdon\\_kokouksen\\_jasenet](http://www.nokianrenkaat.fi/johdon_kokouksen_jasenet)





#### **Petteri Walldén**

s. 1948. Diplomi-insinööri. Hallituksen jäsen vuodesta 2005, hallituksen puheenjohtaja. Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan puheenjohtaja. Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 13 056 kpl.



#### **Kim Gran**

s. 1954. Diplomiekonomi, vuorineuvos. Toimitusjohtaja vuodesta 2000, Nokian Renkaat Oyj. Hallituksen jäsen vuodesta 2002.  
Osakkeet: 19 000 kpl; optiot: 2010A 90 000 kpl; 2010B 90 000 ja 2010C 90 000 kpl.



#### **Hille Korhonen**

s. 1961. Tekniikan lisensiaatti. VP Operations, Fiskars Corporation (Alkon toimitusjohtaja 1.1.2013). Hallituksen jäsen vuodesta 2006. Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen. Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 5 228 kpl.



#### **Risto Murto**

s. 1963. Kauppatieteiden tohtori. Varatoimitusjohtaja, Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma. Hallituksen jäsen vuodesta 2012. Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen. Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 559 kpl.



#### **Hannu Penttilä**

s. 1953. Varatuomari. Toimitusjohtaja, Stockmann Oyj Abp. Hallituksen jäsen vuodesta 1999. Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen. Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 6 856 kpl.



#### **Benoît Raulin**

s. 1967. Masters in Finance and Management. Managing Director, Bridgestone France-Benelux. Hallituksen jäsen vuodesta 2011.  
Osakkeet: -



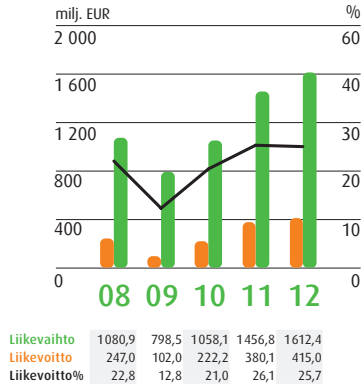
#### **Alexsey Vlasov**

s. 1957. Medical doctor. Vice President, Synttech Group. Hallituksen jäsen vuodesta 2006. Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 5 228 kpl.

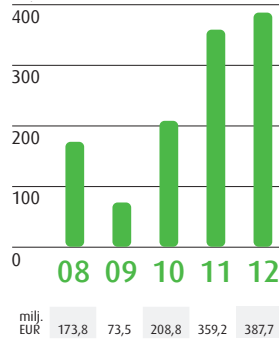


Lue QR-koodi älypuhelimellasi tai katso hallituksen lisätiedot osoitteessa [www.nokianrenkaat.fi/hallitus](http://www.nokianrenkaat.fi/hallitus)

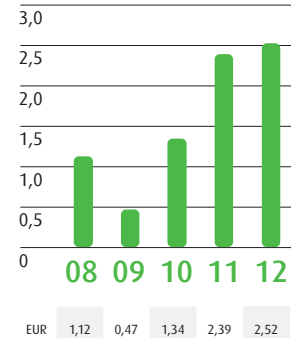
### Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



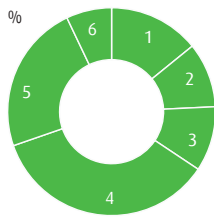
### Voitto ennen veroja



### Tulos/osake

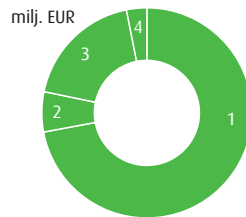


### Liikevaihto markkina-alueittain 2012 (2011)



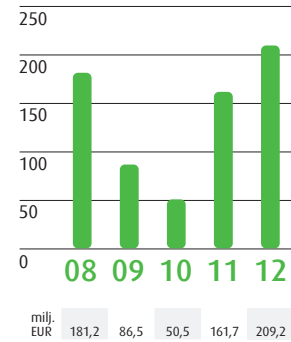
- 1. Suomi ..... 14 % (15 %)
- 2. Ruotsi ..... 10 % (12 %)
- 3. Norja ..... 10 % (11 %)
- 4. Venäjä ja IVY ..... 35 % (27 %)
- 5. Keski- ja Itä-Eurooppa ..... 23 % (28 %)
- 6. Pohjois-Amerikka ..... 7 % (7 %)

### Liikevaihto tulosyksiköittäin 2012 (2011)

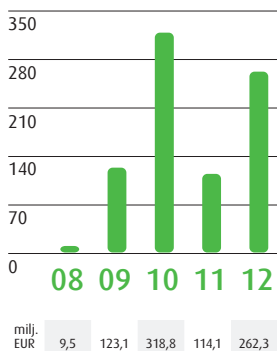


- 1. Henkilöautorenkaat... 1 220,1 (1 071,1)
- 2. Raskaat Renkaat ..... 104,4 (112,8)
- 3. Vianor..... 315,3 (298,4)
- 4. Kuorma-autorenkaat..... 52,9 (59,3)

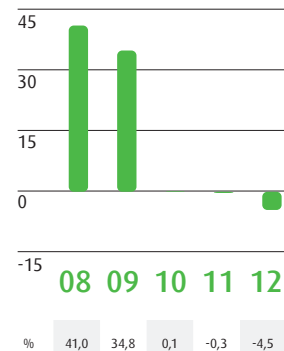
### Bruttoinvestoinnit



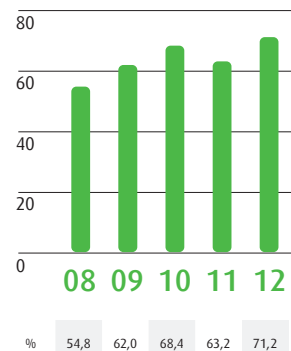
### Liiketoiminnan kassavirta



### Gearing



### Omavaraisuusaste



milj. euroa	1.1.-31.12.	Viite	2012	2011
<b>Liikevaihto</b>		(1)	1 612,4	1 456,8
Myytjä suoritteita vastaavat kulut		(3)(6)(7)	-900,7	-805,8
<b>Bruttokate</b>			711,7	651,0
Liiketoiminnan muut tuotot		(4)	1,9	1,8
Myyntin ja markkinoinnin kulut		(6)(7)	-238,5	-216,5
Hallinnon kulut		(6)(7)	-34,7	-29,4
Liiketoiminnan muut kulut		(5)(6)(7)	-25,4	-26,8
<b>Liikevoitto</b>			415,0	380,1
Rahoitustuotot		(8)	89,8	90,9
Rahoituskulut		(9)	-117,1	-111,8
<b>Voitto ennen veroja</b>			387,7	359,2
Verokulut <sup>(1)</sup>		(10)	-56,8	-50,3
<b>Tilikauden voitto</b>			330,9	308,9
Jakautuminen				
Emoyrityksen omistajille			330,9	308,9
Määräysvallattomille omistajille			0,0	0,0
<b>Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):</b>		(11)		
Laimentamaton (euroa)			2,52	2,39
Laimennettu (euroa)			2,46	2,32
<b>KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA</b>				
<b>Tilikauden tulos</b>			330,9	308,9
<b>Muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen</b>				
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista <sup>(2)</sup>		(10)	-13,4	-2,9
Rahavirran suojaukset		(10)	0,5	-1,4
Ulkomaisiin yksiköihin liittyvät muuntoerot			33,9	-7,6
<b>Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen</b>			21,0	-11,9
<b>Tilikauden laaja tulos yhteensä</b>			351,9	297,0
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen				
Emoyhtiön omistajille			351,9	297,0
Määräysvallattomille omistajille			0,1	0,0

1) Katsauskauden verojen laskentaperusteena on käytetty katsauskauden tulosta vastaavaa veroa.

2) Konsernissa oli vuosina 2009–2011 sisäisiä lainoja, joita käsiteltiin IAS 21 'Valuuttakurssien muutosten vaikutukset' -standardin mukaisesti nettosijoituksina ulkomaisiin yksiköihin.



milj. euroa	31.12.	Viite	2012	2011
<b>VARAT</b>				
<b>Pitkäaikaiset varat</b>				
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet		(12)(13)	692,5	560,4
Liikearvo		(2)(14)	67,9	63,8
Muut aineettomat hyödykkeet		(14)	26,4	22,6
Osuudet osakkuusyrietyksissä		(16)	0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat		(16)	0,3	0,3
Muut saamiset		(15)(17)	18,2	17,9
Laskennalliset verosaamiset		(18)	5,4	5,4
			810,8	670,4
<b>Lyhytaikaiset varat</b>				
Vaihto-omaisuus		(19)	314,9	324,0
Myyntisaamiset ja muut saamiset		(20)(29)	451,4	409,3
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset			12,3	7,6
Rahavarat		(21)	430,3	464,5
			1 208,9	1 205,5
<b>Varat yhteensä</b>		(1)	2 019,6	1 875,9
<b>OMA PÄÄOMA JA VELAT</b>				
<b>Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma</b>				
		(22)(23)		
Osakepääoma			25,4	25,4
Ylikurssirahasto			181,4	181,4
Muuntoerot			-61,0	-81,5
Arvonmuutosrahasto			-1,5	-2,0
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto			79,3	35,4
Kertyneet voittovarot			1 213,2	1 027,2
			1 436,8	1 185,9
<b>Määräysvallattomien omistajien osuus</b>				
			0,3	0,3
<b>Oma pääoma yhteensä</b>			1 437,2	1 186,1
<b>Velat</b>				
<b>Pitkäaikaiset velat</b>				
		(24)		
Laskennalliset verovelat		(18)	34,9	31,2
Varaukset		(25)	0,1	-
Korolliset rahoitusvelat		(26)(27)(29)	323,1	207,6
Muut velat			3,5	2,5
			361,7	241,2
<b>Lyhytaikaiset velat</b>				
Ostovelat ja muut velat		(28)	161,3	186,1
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat			13,2	7,2
Varaukset		(25)	4,3	1,8
Korolliset rahoitusvelat		(26)(27)(29)	42,0	253,4
			220,8	448,5
<b>Velat yhteensä</b>		(1)	582,5	689,7
<b>Oma pääoma ja velat yhteensä</b>			2 019,6	1 875,9

milj. euroa	1.1.-31.12.	Viite	2012	2011
<b>Liiketoiminnan rahavirta:</b>				
Asiakkailta saadut maksut			1 577,9	1 379,7
Maksut liiketoiminnan kuluista			-1 091,3	-1 107,5
Toiminnasta kertyneet rahavarat			486,6	272,2
Maksetut korot			-45,0	-12,4
Saadut korot			3,9	3,7
Saadut osingot			0,0	0,0
Maksetut tuloverot			-56,8	-30,6
<b>Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)</b>			<b>388,7</b>	<b>232,9</b>
<b>Investointien rahavirta:</b>				
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin			-206,4	-159,8
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot			5,1	3,1
Tytäryritysten hankinnat vähennettynä hankintahetken rahavaroilla	(2)		-2,1	-1,9
Määräysvallattomien omistajien osuuden muutos				0,3
<b>Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)</b>			<b>-203,4</b>	<b>-158,4</b>
<b>Rahoituksen rahavirta:</b>				
Osakeannista saadut maksut	(22)		43,9	27,4
Lyhytaikaisten saamisten muutos			0,0	0,0
Pitkäaikaisten saamisten muutos			-1,5	0,1
Lyhytaikaisten lainojen muutos			-233,7	239,6
Pitkäaikaisten lainojen muutos			128,0	-9,0
Maksetut osingot			-156,6	-83,7
<b>Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)</b>			<b>-219,9</b>	<b>174,3</b>
<b>Rahavarojen nettolisäys (A+B+C)</b>			<b>-34,5</b>	<b>248,8</b>
Rahavarat tilikauden alussa			464,5	216,6
Valuuttakurssien muutosten vaikutus			0,3	-0,9
Rahavarat tilikauden lopussa	(21)		430,3	464,5
			-34,5	248,8

## Yhtiökokous 2013

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään torstaina 11.4.2013 kello 16.00 Tampere-talossa, Tampereella, osoitteessa Yliopistonkatu 55. Kokoukseen ilmoittautuneiden luetteloiminen ja äänestyslippujen jako alkaa kello 15.00.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka viimeistään 28.3.2013 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Oy:n pitämään yhtiön osakasluetelon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan viimeistään 8.4.2013 klo 10.00 mennessä joko kirjeitse osoitteella Nokian Renkaat Oyj, yhtiökokous, PL 20, 37101 Nokia tai puhelimitse 010 401 7641, faksilla 010 401 7799 tai internet-sivujen kautta [www.nokiantyres.com/yhtiokokous2013](http://www.nokiantyres.com/yhtiokokous2013).

Yhtiön vuosikertomus, joka sisältää yhtiön tilinpäätöksen, toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen on saatavilla yhtiön internet-sivuilla viimeistään 19.3.2013.

Tilinpäätösasiakirjat ja hallituksen ehdotukset ovat nähtävissä yhtiön pääkonttorissa yhden viikon ajan ennen yhtiökokousta.

### Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2012 jaetaan osinkoa 1,45 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 16.4.2013 ja osingon maksupäivä 26.4.2013 mikäli hallituksen ehdotus hyväksytään.

### Osakerekisteri

Osakkeenomistajaa pyydetään ilmoittamaan yhteystiedoissa tapahtuneet muutokset siihen arvo-osuusrekisteriin, jossa hänellä on arvo-osuustili.

### Taloudelliset katsaukset

Nokian Renkaat julkaisee tulostietoja suomeksi ja englanniksi seuraavasti:

- Osavuosikatsaus 3 kk: 30.4.2013
- Osavuosikatsaus 6 kk: 9.8.2013
- Osavuosikatsaus 9 kk: 31.10.2013
- Tilinpäätöstiedote 2013: 7.2.2014
- Vuosikertomus 2013: Maaliskuu 2014

Nokian Renkaat julkaisee osavuosikatsaukset, tilinpäätöstiedotteen ja vuosikertomuksen internetissä osoitteessa [www.nokiantyres.com](http://www.nokiantyres.com).

## Sijoittajasuhteiden periaatteet

Yhtiön sijoittajasuhteiden tehtävänä on välittää osakemarkkinoille säännöllisesti ja johdonmukaisesti olennaista, oikeaa, riittävää ja ajantasaista tietoa Nokian Renkaiden osakkeen arvonmäärityksen perustaksi. Periaatteina ovat tasapuolisuus, avoimuus, täsmällisyys ja hyvä palvelu.

Yhtiön johto on vahvasti sitoutunut palvelemaan pääomamarkkinoita. Pääsääntöisesti toimitusjohtaja ja talousjohtaja tapaavat analyytikoita ja sijoittajia sekä vastaavat heidän kysymyksiinsä.

Nokian Renkaat noudattaa kolmen viikon hiljaista jaksoa ennen tulostiedotteitensa julkaisemista ja kuuden viikon jaksoa ennen tilinpäätöstiedotteen julkaisemista.

Analyytikko- ja sijoittajatapaamisia kotimaassa ja ulkomailla järjestetään yleensä tulosjulkistuksen jälkeen. Muina aikoina analyytikoiden ja sijoittajien tiedon tarpeeseen vastataan pääosin puhelimitse ja sähköpostitse.

### Sijoittajasuhteet:

Kim Gran, toimitusjohtaja  
puh. 010 401 7336  
sähköposti: [ir@nokiantyres.com](mailto:ir@nokiantyres.com)

Anne Leskelä, talousjohtaja,  
sijoittajasuhteet  
puh. 010 401 7481  
sähköposti: [ir@nokiantyres.com](mailto:ir@nokiantyres.com)

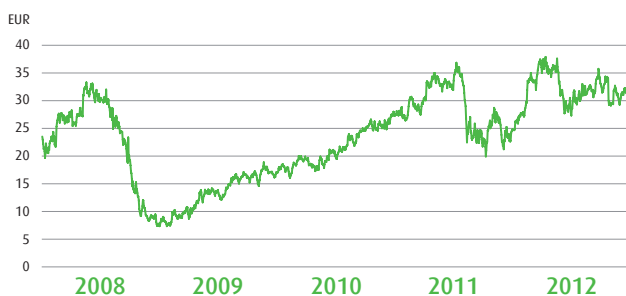
**Analyytikkojen ja sijoittajien tapaamis- ja vierailupyynnöt:**  
Raija Kivimäki, johdon assistentti  
puh. 010 401 7438  
sähköposti: [ir@nokiantyres.com](mailto:ir@nokiantyres.com)  
Fax: 010 401 7378

**Sijoittajaviestintä:**  
Antti-Jussi Tähtinen, markkinointi- ja viestintäjohtaja  
puh. 010 401 7940  
sähköposti: [info@nokiantyres.com](mailto:info@nokiantyres.com)

Anne Aittoniemi, viestintäassistentti  
puh. 010 401 7641  
sähköposti: [info@nokiantyres.com](mailto:info@nokiantyres.com)  
Fax: 010 401 7799

**Osoite:**  
Nokian Renkaat Oyj  
Pirkkalaistie 7  
PL 20, 37101 Nokia

### Nokian Renkaiden osakekurssin kehitys 1.1.2008 – 31.12.2012



### Vuosikertomus ja tilinpäätös 2012

Nokian Renkaiden taloudellinen katsaus/tilinpäätös 2012 on saatavilla yhtiön kotisivuilta ainoastaan sähköisenä versiona. Nokian Renkaiden verkkovuosikertomus, konsernin yhteystiedot, yritystä seuraavat analyytikot ja yllä mainitut raportit löytyvät osoitteesta [www.nokiantyres.com](http://www.nokiantyres.com)

