



nokian  
TYRES

nokian<sup>®</sup>  
TYRES

Vuosikertomus | 2014

# Sisällys

---

Vuoden kohokohdat.....	3
Toimitusjohtajan kirje .....	4
Vuosi 2014 lyhyesti ja avainluvut.....	6
Strategia.....	7
Vastuullisuus.....	11
Henkilöstö.....	13
Liiketoimintaympäristö.....	14
Markkina-alueet.....	16
Nokian Henkilöautonrenkaat.....	18
Tuotekehitys ja testaaminen.....	20
Uudet tuotteet ja innovaatiot.....	23
Edelläkävijä jo 80 vuotta.....	30
Tuotanto.....	32
Markkinointi.....	33
Asiakkaat.....	34
Myynti ja jakelu.....	35
Vianor.....	36
Nokian Raskaat Renkaat.....	38
Johtajat.....	40
Hallitus.....	41
Avainluvut.....	42
Konsernin tuloslaskelma.....	43
Konsernin tase.....	44
Konsernin rahavirtalaskelma.....	45
Tietoa sijoittajille.....	46

# Turvallisinta matkaa!

---

*Ainutlaatuinen erikoisosaamisemme tuntuu ihmisten arjessa turvallisimpina ja laadukkaimpina tuotteina sekä palveluina. Olemme rengasalan edelläkävijä – haluamme olla paras kaikessa mitä teemme!*



# Markkinoiden 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 talvi-rengasbrändi Pohjoismaissa ja Venäjällä. Markkina- ja hintajohtajuuden takana ovat Nokian Renkaiden tärkeimmät kilpailuedut: Vuosikymmenten käyttökoke-

muksiin ja riippumattomiin testituloksiin perustuva laatumielikuva, vahva jakeluverkosto ja logistinen osaaminen.

Tuotteet myydään pääasiassa jälki-markkinoille. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- ja vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Nokian Renkailla on tehtaata Suomessa ja Venäjällä. Tehtai-siin on investoitu vuosina 2005–2014 yli miljardi euroa, ja ne edustavat tuot-tavuudeltaan ja laaduntuottokyvyltään alan ehdotonta huippua.

Yhtiön liikevaihto vuonna 2014 oli lähes 1,4 miljardia euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa 4 200. Nokian Renkaiden osake on listattu NASDAQ Helsingissä.

# Vuoden kohokohtia



## 30 %

Uusi Nokian Hakkapeliitta R2:n sähköautoon suunniteltu malli on maailman kevyimmin rullaava talvirengas, jonka vierintävastus on jopa 30 % pienempi kuin kilpailijoiden.

## 93 %

Käyttäjäpalautetta antaneista 93 % ilmoitti suosittlevansa Nokian Renkaiden tuotteita muillekin.

## 50+ testi- voittoa

Nokian henkilöautorenkaat saavuttivat vuoden aikana yli 50 testivoittoa Pohjoismaissa, Venäjällä ja Keski-Euroopassa.

## 490 uutta myymälää

NAD-verkoston ja uuden N-Tyre-ketjun myymälöiden lukumäärä kasvoi yhteensä 490:llä.

# Venäjän vaikea taloustilanne näkyi Kasvuun palataan vahvistuneen tuoteportfolion ja laajentuneen jakeluverkon avulla

---

Hyvä lukija,

Viime vuoden toimintaamme vaikutti voimakkaasti Venäjän taloudellinen tilanne. Heikentynyt talous, öljyn hinnan voimakas lasku ja ruplan nopea devalvoituminen johtivat ostokäyttäytymisen muutokseen ja euromääräisen myynnin huomattavaan laskuun Venäjällä ja myös muissa entisissä IVY-valtioissa. Taloudellinen epävarmuus maailmassa jatkuu, Venäjän lisäksi myös Euroopassa. USA toimii yhtenä harvoista maailman kasvun moottoreista Kiinan hakiessa uudenlaista reittiä omalle kasvulleen. Kokonaisuudessaan Aasia on edelleen merkittävä kasvupotentiaali.

Markkinoiden heikkoudesta huolimatta markkinajohtajuutemme vahvistui edelleen Venäjällä, kun toimitusten volyymit pysyivät lähes edellisen vuoden tasolla. Euromääräisen myynnin lasku oli kuitenkin merkittävä. Saimme kompensoitua sitä parantamalla markkina-asemaamme Keski-Euroopassa ja etenkin Pohjois-Amerikassa. Keski-Euroopan markkinoihin vaikutti negatiivisesti ennätyslämmin loppuvuosi. Pohjoismaissa meillä oli jälleen menestyksenkäs vuosi.



Tuotteidemme keskihinta laski johtuen usean eri valuutan arvon muutoksista ja Venäjän ja IVY-alueen myyntimix-kehityksestä. Venäjän ruplan halpeneminen auttoi toisaalta kustannuspuolella, samoin kuin raaka-ainekustannusten voimakas alentuminen. Viimeksi mainittu tosin vaikeutti hinnoitteluympäristöä. Tuotantomäärät pysyivät kokonaisuudessaan edellisen vuoden tasolla ja tehtaittemme tuottavuus jatkoi parantumistaan.

Liikevoittonamme heikkeni, mutta säilytimme silti kohtuullisen hyvän kannattavuuden ja tuotimme vahvan kassavirran. Yhtiö on nettovelaton ja tase on vahva. Oman toiminnan laatu on hyvällä tasolla ja uskonkin meidän pystyvän parantamaan markkina-asemiamme myös 2015.

## Entistä vahvempänä tulevaisuuteen

Jatkamme eteenpäin ulkopuolisista vastatuulista sisuuntuneena, entistä vahvempänä. Tuotevalikoimamme saa suitsutusta lehdistössä ja asiakkailtamme, jakeluverkostomme kasvaa jatkuvasti ja oma organisaatiomme kehittyy päivä päivältä. Uskomme hyvään kasvuun Pohjois-Amerikassa ja Keski-Euroopassa samalla kun vahvistamme asemiamme vaikeilla Venäjän ja IVY-maiden markkinoilla ja pidämme vahvan positiomme Pohjoismaissa.

Tuotteemme hallitsivat automedioiden talvirengastestejä napaten lähes kaikki tärkeimmät voitot Pohjoismaissa ja Venäjällä. Nostan esiin erityisesti Keski-Euroopan talvirengastestit, joissa menestyminen raivaa tietä tunnettuutemme ja myyntimme kasvulle sikäläisillä markkinoilla. Uusi kesärengasvalikoimammekin saavutti useita testivoittoja sekä ydinmarkkinoillamme että Keski-Euroopassa keväällä 2014.

Syyskuussa 2014 Nokian Renkaat esitteli viisi uutta katumäntureiden kesärengasta ja uudisti pakettiautonrengasvalikoimansa. Joulukuussa lanseerasimme sähköautoihin suunnitellun, vierintävastukseltaan maailman ensimmäisen A-luokan talvirengasrenkaat. Renkaillamme ajavat yksityiset loppukäyttäjät ja ammattilaiset matkaavat liikenteessä entistä turvallisemmin. Samalla ajamisen mukavuus on huippuluokkaa ja energiaa kuluu aiempaa vähemmän. Tuotetarjontamme on tällä hetkellä parempi kuin koskaan. Tämä tulee tänä vuonna näkymään asiakastytyväisyydessämme, myynnissämme ja markkinaosuusissamme.

Jakeluverkostomme laajentaminen jatkui vuonna 2014, kun avasimme 149 uutta Vianor-myyntialuetta, kokonaismäärän kasvaessa 1 355:een 27 maassa. Venäjällä Nokian jakeluverkostoyhteistyöverkostoissa on 3 600 rengasliikettä ja autokauppaa. Uusi, kevyempi kumppanumallimme Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) -verkosto kasvoi; Euroopassa ja Kiinassa on solmittu yhteensä jo 869 yhteistyösopimusta. Vianor- ja NAD-pisteiden määrä tulee kasvamaan edelleen 2015. Venäjällä ja Kazakstanissa olemme perustaneet 53 myyntipistettä käsittävän N-Tyre -rengasketjun. Vahva jakelu on yksi tärkeimmistä kilpailutekijöistämme.

Konsernin omistamien Vianor-liikkeidemme liikevaihto oli lähes 315 miljoonaa euroa ja liiketulos positiivinen. Autohuollon osuus kasvaa asteittain ja se mahdollistaa tasaisemman työkuorman läpi vuoden. Erinomainen asiakaspalvelu yhdistettynä ammattitaitoon edesauttaa kasvua ja tukee kannattavuutta myös jatkossa.

Meille tärkeät raskaiden renkaiden markkinat olivat myötätulessa. Erityisesti metsäsegmentti kasvoi ja asemamme siellä vahvistui. Talvirengaslainsäädäntö kehittyi ja kattaa paremmin nyt myös raskaan liikenteen monissa kohdemaistamme. Esimerkiksi Suomessa ja Venäjällä lainsäätäjillä on vielä asian suhteen töitä. Raskaisiin renkaisiin keskittyvän liiketoimintayksikkömme liikevaihto ja kannattavuus kehittivät toisella vuosipuoliskolla kiittävästi, kun saimme tuoreet koneinvestoinnit käyttöön ja tuotantomäärät nousuun.

Henkilöautorenkaiden osalta meillä ei ollut tarvetta kapasiteetin kasvuun ja pystyimmekin pitämään investoinnit alhaisella tasolla. Tämä paransi kassavirtaamme. Meillä on valmius vastata markkinoiden kasvuun lisäämällä tuotantoa nopeasti ilman suuria investointeja.

Talouden epävarmuuden aikana on erityisen tärkeää keskittyä oleelliseen; asiakkaisiin ja oman henkilöstön kehittämiseen. Haluaisinkin kiittää laajaa asiakaskuntaamme luottamuksesta ja siitä innosta, jolla he ovat ottaneet vastaan laajentuneen tuotevalikoimamme. Henkilökuntaamme kiitän erinomaisesta panoksesta haasteellisessa ympäristössä. Tulemme jatkamaan työtämme harkittavasti ja hyvin läheisissä kytköksissä asiakkaisiimme. Tällä ja jatkuvalla oman osaamisen ja toiminnan kehittämällä menestystarinamme jatkuu.



Ari Lehtoranta

# Ruplan syöksy leikkasi liikevaihtoa

## Positiivista kehitystä länsimarkkinoilla

*Nokian Renkaiden markkinaosuudet nousivat kaikilla yhtiön päämarkkina-alueilla. Yhtiöllä on vahvin brändi, hintapositio ja jakelu ydinmarkkinoillaan Pohjoismaissa ja Venäjällä.*

### Vuosi 2014

Yhtiön henkilöautorenkaiden kappalemääräinen myynti oli samalla tasolla kuin vuonna 2013, ja markkinaosuus parani kaikilla päämarkkina-alueilla. Länsimarkkinat kehittyvät yleisesti ottaen positiivisesti, ja Nokian Renkaat kasvoi selvästi Pohjois-Amerikassa. Idässä Venäjän-Ukrainan kriisi, öljyn hinnan merkittävä pudotus sekä paikallisten valuuttojen arvostuksen romahdus maailman päävaluuttoja vastaan ajoivat Venäjän ja IVY-maat taloudelliseen ahdinkoon. Toimintaympäristö oli haastava ja Nokian Renkaiden liikevaihto laski 8,7 %, johtuen myyntivaluuttojen devalvoitumisesta, kuluttajien siirtymisestä Venäjällä halvempiin B-segmentin tuotteisiin sekä halventuneiden raaka-aineiden aikaansaamista hinnanalennuksista. Valuuttojen negatiivinen vaikutus liikevaihtoon oli liki 100 MEUR.

Vianorin ja Raskaiden Renkaiden liiketoiminnat kehittyivät positiivisesti. Yhtiön jakeluverkosto laajeni suunnitelmien mukaan.

Yhtiön kannattavuus heikentyi, mutta oli edelleen varsin hyvä; liikevoittoprosentti oli 22,2 %. Raaka-ainekustannusten 16,5 %:n lasku toi 64 MEUR kustannushyödyn edellisvuoteen verrattuna. Kiinteiden kustannusten lasku ja tuottavuuden nousu tukivat myös katetasoa.

Nokian Renkaiden kassavirta oli erinomainen 458,3 MEUR. Tase on vahva ja vuoden lopussa yhtiö oli nettovelaton. Osinko säilyi ennallaan 1,45 eurossa osaketta kohden.

Yhtiön tuotetarjonta parani merkittävästi entisestään, kun Nokian Renkaat esitteli viisi uutta katumaastureiden kesärengasta ja uudisti pakettiautonrengasvalikoimansa. Tuotteiden lehtitestimenestys oli ennätysellinen; vuoden kuluessa saavutettiin yli 50 voittoa sekä kesä- että talvirenkaiden testeissä Pohjoismaissa, Venäjällä ja Keski-Euroopassa. Tuotteiden yleisesti tunnustettu laatu luo edellytykset hintaposition suotuisalle kehitykselle.

## Avainluvut, IFRS

Milj. EUR	2014	2013	muutos%
Liikevaihto	1 389,1	1 521,0	-8,7
Liikevoitto	308,7	385,5*	-19,9
% liikevaihdosta	22,2	25,3	
Voitto ennen veroja	261,2	312,8	-16,5
% liikevaihdosta	18,8	20,6	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	19,2	21,8	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	16,0	13,0	
Korollinen nettovelka	-164,6	-56,4	-191,9
% liikevaihdosta	-11,8	-0,9	
Investoinnit	80,6	125,6	-35,8
% liikevaihdosta	5,8	8,3	
Liiketoiminnasta kertyneet nettora-havarat	323,4	317,6	1,8
Tulos/osake (EPS), EUR	1,56	1,39	12,9
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	2,43	2,39	1,4
Oma pääoma/osake, EUR	9,07	10,45	-13,1
Omavaraisuusaste, %	67,5	67,6	
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	4 272	4 194	

\*) Sis. luottotappiovarauksen 14,3 ME



# Hakkapeliitta Way - tie menestykseen

*Olemme olemassa, jotta asiakkailamme olisi maailman turvallisimpia ja laadukkaimpia renkaita. Toimintamme peruslähtökohtana ovat arvomme. Keskittymisen strategia antaa suunnan valinnoille, joita teemme. Arvoista ja strategiasta syntyvät tavoitteet, joita kohdin pyrimme, ja jotka tuovat meille tulevaisuudessakin kansainvälistä kasvua ja menestystä. Rakennamme menestystä yhdessä lujasti töitä tehden, kehittämällä kaikkia toimintojamme ja tuotteitamme.*

# Keskittymisen strategia

## 1. Pohjoiset olot

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

## 3. Jälkimarkkinat

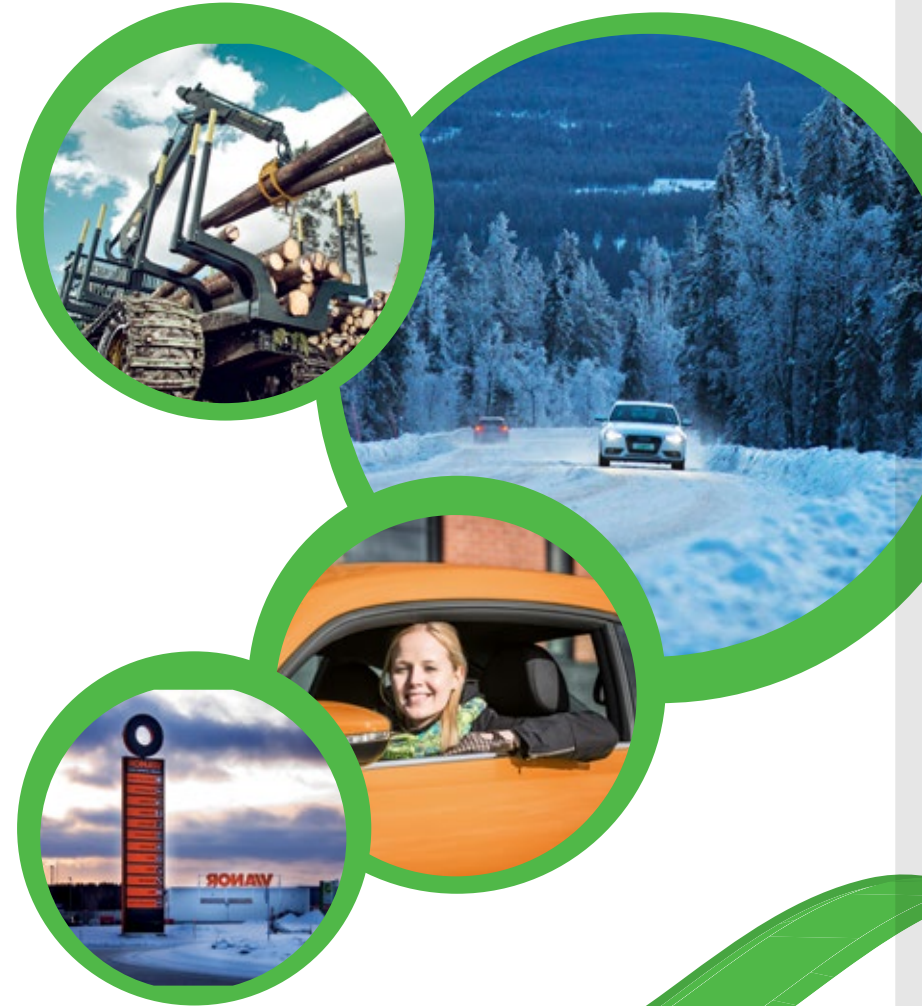
Kaikki Nokian-merkkiset henkilöautonrenkaamme ja raskaista renkaistamme noin 60 % myydään kuluttajille jälkimarkkinoilla rengasalan erikoisliikkeiden, autokauppojen ja muiden rengaskauppaa harjoittavien yritysten kautta.

## 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.

## 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.





# Strategiset päätavoitteet

*Keskittymisen strategiasta syntyy selkeät tavoitteet, joiden saavuttamiseksi teemme määrätietoisesti töitä*

## Markkinajohtaja premium-renkaissa ydinmarkkinoilla

- Olemme markkinajohtaja premium-renkaissa Pohjoismaissa, Venäjällä ja muissa IVY-maissa
- Olemme edelläkävijä ydintuotteissamme ja meillä on kansainvälisesti vahva asema valitsemissamme erikoistuotteiden segmenteissä

## Henkilöstötyytyväisyys

- Nokian Renkaat on arvostettu ja haluttu työnantaja
- Henkilöstömme on erittäin ammattitaitoista ja motivoitunutta
- Henkilöstöllämme on jatkuva halu kehittää henkilökohtaista osaamistaan ja yhtiötämme

## Alan parhaat prosessit

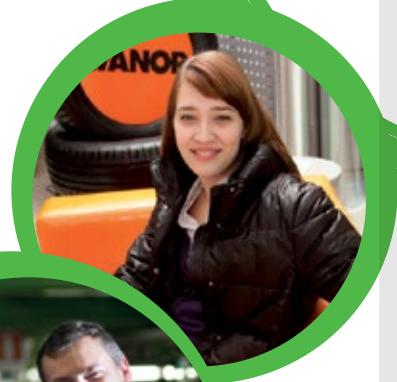
- Ydinprosessimme ja toimintaverkostomme ovat tehokkaita ja alan parhaita
- Organisaatiomme on tehokas ja kiinteät kulumme kasvavat hitaammin kuin myyntimme
- Noudatamme kunnan kansalaisen periaatteita kaikessa toiminnassamme

## Asiakastyytyväisyys

- Tunemme renkaidemme loppukäyttäjät, heidän tarpeensa ja toiveensa. Tarjoamme asiakkaillemme vain parasta
- Meillä on alan parhaat palvelut, korkein asiakastyytyväisyys ja -uskollisuus

## Omistajatyytyväisyys

- Olemme alan kannattavin rengasvalmistaja ja -ketju, jonka kurssikehitys ja osinkopolitiikka on suotuisaa
- Kehitämme yhtiötämme ja tulostamme myynnin kasvun, jakeluverkoston laajenemisen, vahvan hinta-aseman sekä korkean tuottavuuden avulla



# Arvot ohjaavat ja tukevat strategiaamme

*Yrityskulttuurimme, hakkapeliittahengen, ydin  
muodostuu arvoistamme*

HAKKAPELIITTA  
*Spirit*

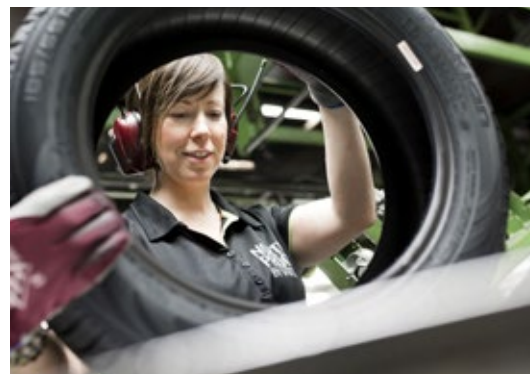


## Joukkuehenki = taistelutahto

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

## Yrittäjyys = voitonjano

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



## 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.

# Vastuullisuus Mukana arjen työssä

*Tuotteidemme korkea laatu, turvallisuus ja ympäristöystävällisyys sekä yrityksemme vastuullinen kehittäminen kaikilla osa-alueilla ovat toimintamme ydin. Vastuullisuus merkitsee meille turvallisia ja ympäristölle ystävällisiä tuotteita, alan edistyneimpiä prosesseja, yhtiön kannattavaa kasvua sekä henkilöstömme hyvinvointia ja turvallisuutta.*

Vuonna 2014 kehitimme GRI-ohjeistuksen (Global Reporting Initiative) mukaista vastuullisuusraporttiamme, joka julkaistiin verkkosivuillamme uudistettuna selkeänä kokonaisuutena. Säännöllinen raportointi lisää entisestään toimintamme läpinäkyvyyttä ja avoimuutta sekä tarjoaa hyvän väylän seurata toimintaamme ja tekiemme asioiden vaikutusta ympäröivään maailmaan.



## Arvojohdettua vastuullisuutta

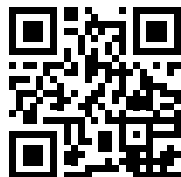
Ympäristö- ja turvallisuusnäkökohdat ovat olleet historiamme alusta asti tuotteidemme kehittämisen, valmistamisen ja markkinoinnin keskeisiä tekijöitä. Pidämme huolta henkilöstöstä, asiakkaista, taloudesta, ympäristöstä sekä tuotteiden laadusta ja turvallisuudesta. Lakien ja säädösten noudattamisen lisäksi olemme pyrkineet yllättämään toiminnallemme asetetut rajat tekemällä asiat vaadittua paremmin ja näyttämään samalla esimerkkiä myös muille rengasalan toimijoille.

Voidaksemme varmistaa vastuullisuutemme johtamisen ja toimintamme jatkuvan kehittämisen, olemme jakaneet vastuullisuuden erityiset aiheet viiteen kokonaisuuteen, jotka muodostavat yhtiömme vastuullisuuden teemat.

- **Hakkapeliitta Way** on koko toimintaamme läpileikkävien vastuullisuuden periaatteiden teema, joka sitoutuu yhtiömme strategiatyössä määritettyihin tavoitteisiin ja visioon.
- **Maailma renkailla** käsittää tuoteturvallisuus- ja laatu-työmme sekä vaikutuksemme eri asiantuntijaorganisaatioiden kautta liikenneturvallisuuteen ja kumialan tulevaisuuteen.
- **Talous** keskittyy toimintamme taloudellisiin vaikutuksiin.
- **Ihmiset** on yhteisö ympärillämme: työntekijämme sekä alihankkijamme kaikkialla maailmassa.
- **Ympäristö** kuvaa jälkeämme ympäristöön.

Lue lisää arvojohdetusta vastuullisuudesta ja meille tärkeistä asioista!

<http://bit.ly/1Bze7P1>



## Huippulaatu on koko henkilöstön asia

EHSQ-johtaminen on yhtiössämme konsernitasolla johdettua toimintaa, joka kattaa mm. laatujohtamisen, ympäristönsuojelun, työhyvinvoinnin ja turvallisuusjohtamisen sekä omaisuudensuojelun. Takaamme tuotteidemme korkean laadun hallituilla, tehokkailla ja tarkkaan valvotuilla kehitys-, hankinta- ja tuotantoprosesseilla. Meistä jokainen haluaa tehdä työnsä mahdollisimman hyvin ja varmistaa omalta osaltaan huippulaatuiset tuotteet ja palvelut.



Vuonna 2014 jatkoimme panostuksia niin tuotteiden kuin toiminnan entistä korkeamman laadun kehittämiseksi. Kehitimme esimerkiksi yksittäisen renkaan jäljitettävyyttä aina renkaaseen käytetyistä raaka-aineista lähetysajankohtaan asti. Tarkoituksena on rekisteröidä kaikki tiedot renkaasta ja sen vaiheista, mikä parantaa laaduntarkkailua edelleen. Myös asiakkaiden tarpeita seurataan ja ennakoidaan useilla erilaisilla tutkimuksilla: tahdomme, että jokainen asiakas saa kaikilta osa-alueiltaan korkealaatuisen asiakas- ja käyttäjäkokemuksen.

## Turvallisempi työ – terveellisempi ympäristö

Tavoitteenamme on hallita tuotteidemme ympäristövaikutukset koko niiden elinkaaren ajan sekä huolehtia toimintamme turvallisuus- ja laatu- ja ympäristönäkökohdista kattavasti ja järjestelmällisesti. Panostamme vahvasti tuotteidemme ja prosessiemme ympäristöystävällisyyteen. Elinkaariajattelun mukaisesti huomioimme ympäristönäkökohdat raaka-aineiden hankinnasta tuotesuunnitteluun ja käytöstä poistettujen renkaiden hyötykäyttöön. Nokian-tehtaaseen loppuvuodesta asennettu VOC-päästöjen käsittelyyn tarkoitettu polttolaitos on yksi hyvä esimerkki toimintamme parantamisesta. Muutostyön tavoitteena on vähentää raskaiden renkaiden ja pinnoitteiden valmistuksessa syntyviä VOC-päästöjä sekä parantaa tuotannon ilmanlaatua entisestään.

Niin tuote- kuin henkilöstöturvallisuutta edistämme riskienhallinnan, prosessien jatkuvan kehittämisen ja uusien investointien avulla. Vuonna 2014 panostimme edelleen työtaturmien vähentämiseen tuloksellisesti: työtaturmataajuus aleni koko konsernissa 15 prosenttia verrattuna edellisvuoteen. Turvallisuusasioista viestitään ja keskustellaan näkyvästi, mikä on lisännyt henkilöstön aktiivisuutta esimerkiksi poikkeamien esiintuomiseen entistä aikaisemmassa vaiheessa. Syksyllä toteutettiin Nokian-tehtaassa ensimmäinen Johdon Safety Walk, jonka aikana tehtiin turvallisuushavainnot ja kyseltiin henkilöstön turvallisuusasenteista. Jatkossa johdon edustajat tekevät työturvallisuuskierroksia kolme kertaa vuodessa tehtaillamme Nokialla ja Vsevolozhskissa. Turvallisuuskulttuurin kehittäminen jatkuu vuonna 2015 koko konsernissa. Rakennamme yhtiömme vastuullista menestystä yhdessä yli 4 000 kansainvälisen hakkapeliitan kanssa.

Lue lisää ympäristö- ja vastuullisuusasioistamme verkossa julkaistusta vastuullisuusraportistamme!  
<http://bit.ly/1A0PxZg>



# Hyvä johtaminen lisää hyvinvointia ja kilpailuetua

Työhyvinvointi, kiitettävä suoriutuminen ja liiketoiminnassa menestyminen vaativat onnistuakseen hyvää johtamista, jonka tavoitteena on luoda tulokellinen ja hyvinvoiva työyhteisö. Meillä Nokian Renkaissa määrätietoisella johtamisella edistetään sitoutuneen, motivoituneen ja ammattitaitoisen henkilöstömme osaamisen kehittymistä ja työhyvinvointia sekä tasa-arvoista kohtelua.

Henkilöstöjohtamista selkeytettiin sekä esimiestyöhön ja viestintään panostettiin entistä enemmän vuoden 2014 aikana. Pohjana kehittämistyölle toimivat Drive-henkilöstötutkimuksen tulokset, ja tavoitteena on entistä toimivampi, turvallisempi ja voitontahtoisempi työyhteisö.

## Työtä toiminnan ja hyvinvoinnin parantamiseksi

Uudistetun henkilöstötutkimuksen vastausaktiivisuus nousi 80 prosenttiin, mikä kertoo myös siitä, että henkilöstömme haluaa aktiivisesti osallistua työyhteisöemme kehittämiseen. Sitoutuminen, johtaminen ja suorituskyky ovat yhtiössämme tutkimustulosten mukaan paremmalla tasolla kuin muissa vertailuaineiston organisaatioissa. Henkilöstömme piti yrityksemme arvoja ja päämääriä tavoittelemisen arvoisina sekä yhteiskunta- ja yritys vastuusasioita hyvin hoidettuina. Liiketoimintamme kannalta on tärkeää, että henkilöstömme uskoi vahvasti tuotteisimme ja palveluihimme sekä piti niitä korkealaatuisina. Samoin he olivat tutkimustulosten mukaan valmiita suosittamaan yhtiötämme työnantajana.

Kehitettäväksi kohteiksi valittiin erityisesti viestinnän prosessien tarkastaminen sisäisesti sekä johtamisen selkeyttäminen. Näillä toimenpiteillä haluamme varmistaa, että johtaminen ja esimiestyö ovat korkeatasoista ja omiin tarpeisiimme soveltuvaa. Käynnistimme loppuvuodesta johtamisen ja esimiestyön kehittämishankkeen, jossa määritellään sekä periaatteiden että käytännön toiminnan tasolla, minkälaista hyvä johtaminen yhtiössämme on.

Työhyvinvointi yhtiössämme koostuu neljästä kokonaisuudesta: fyysisestä, henkisestä, tiedollisesta ja sosiaalisesta. Uskomme, että kehittämällä johtamista ja toimintatapoja sekä viemällä asioita eteenpäin lisääntyvät turvallisuus, sitoutuneisuus, tuottavuus ja hyvinvointi. Henkilöstömme sisäinen yrittäjyys, yhdessä oivaltaminen ja aktiivisuus tukevat osaamista, kannattavaa kasvua sekä strategiaamme toteutumista. Yrityksessämme jokaisella on mahdollisuus kasvaa ja kehittyä.



Tutustu tarkemmin johtamiseen, työhyvinvointiin, kekseliäisyystoimintaan ja muihin henkilöstöasioihin verkkovastuuraportissamme.  
<http://bit.ly/1A0PxZg>

Lue lisää ainutlaatuisesta Hakkapeliittakulttuuristamme.  
<http://bit.ly/1uizh8o>



# Liiketoiminta rengasalalla

---

*Renkaiden myynnin vuotuinen arvo maailmanlaajuisesti on noin 190 miljardia USD. 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 kuluttajamyyntiin vaikuttavat eniten uusien autojen myyntimäärät, ostovoiman kehitys sekä yleinen kuluttajaluottamus. Talvirenkaiden osalta merkitystä on myös säällä; mitä talvisemmat ja liukkaammat olosuhteet, sitä suurempi on tarve uusille talvirenkailla. Rengasvalmistajan sisäänmyyntiin jakelijoille vaikuttavat lisäksi jakelijoiden edellivuotiset rengasvarastot sekä rahoituksen markkinahinta.

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

## Sesonkien onnistuminen ratkaisee menestymisen pohjoisissa oloissa

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 syysmarraskuulle ja arviolta 30 % talvirenkaista myydään noin 10 päivän aikana ensilumen satamisen jälkeen. Myynnin ja tuotannon ennakoiminen kuukausia etukäteen vaatii ammattitaitoa, kun rengasvalmistajien valikoimissa on tyypillisesti vähintään yli tuhat erilaista rengasmallin ja -koon yhdistelmää. Kattava jakeluverkosto sekä tehokkaat logistiikka- ja tietojärjestelmät ovat sesonkien paineessa avainasemassa.



30 %  
talvirenkaista myydään noin  
10 päivän aikana ensilumen  
satamisen jälkeen

## Korkea käyttöaste ja tuottavuus tukevat kannattavuutta

Logistisista ja kaupallisista syistä rengasvalmistajat yleensä perustavat paikallisia tehtaita tärkeimmille myyntialueilleen. Palkka- ja energiakustannukset vaihtelevat maittain, mutta raaka-ainehinnat ovat suunnilleen samalla tasolla eri puolilla maailmaa. Raaka-aineista tärkeimpiä ovat luonnonkumi, synteettinen kumi, täyteaineet (kuten noki), koordit ja kaapelit sekä erilaiset kemikaalit.

Koska rengasvalmistajan kiinteät kustannukset ovat korkeat, kannattavuuden kannalta olennaista on pystyä optimaalisesti hyödyntämään koko tuotantokapasiteetti mahdollisimman vähäisin katkoksina. Tuottavuuden jatkuva parantaminen investoimalla ja prosesseja kehittämällä on rengasvalmistajan menestymisen edellytys.

## Vahva brändi korkean hintaposition takeena

Markkinoilla olevat renkaat jaotellaan hintansa perusteella alueesta riippuen kahteen tai kolmeen segmenttiin. Premium- eli A-segmentin renkaiden valmistajat korostavat markkinoinnissaan ja viestinnässään laatutuotteiden paremmuutta liikenneturvallisuuden, mukavuuden ja ympäristöarvojen mittareilla. B-segmentin renkaita valmistetaan pelkästään halpaa hankintahintaa etsiville kuluttajille. Jakelijat pyrkivät tarjoamaan asiakkailleen vaihtoehtoja kaikista hintaluokista.

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

# Valikoidut markkinat erikoistuotteille

## Venäjä

### Mahdollisuuksia ja riskejä

Venäjä on laaja markkina-alue, jolla myytiin arviolta 2,5 miljoonaa uutta autoa ja 39 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2014. Renkaiden kysyntään erityisesti Venäjällä vaikuttavat tekijät ovat öljyn hintaa seuraileva BKT:n kehitys sekä autorahoituksen korkotaso. Vuonna 2014 Venäjän talous oli myllerryksessä Ukrainan-Krimin kriisin ja öljyn hinnan voimakkaan laskun takia, ja BKT:n arvioitu kasvu jäi nolnaan. Kotitalouksien heikentynyt ostovoima siirsi myyntiä premium-tuotteista B-segmentin renkasiin.

Kaksi kolmasosaa renkaiden jälkimarkkinamyynnistä tulee talvirenkaista. Venäjällä ei ole talvirengaslainsäädäntöä, mutta Nokian Renkaiden toiminta-alueella ilmasto-olosuhteet edellyttävät talvirenkaiden käyttöä talvi-kuukausina. Nokian Renkaat on A- ja B-segmentin renkaiden markkinajohtaja ja suurin valmistaja Venäjällä. Vuonna 2014 yhtiön myynti Venäjällä ja IVY-maissa oli 386,7 miljoonaa euroa, mikä oli 26 % Nokian Renkaat-konsernin kokonaismyynnistä. Venäjän ruplan kurssivaihtelut tekivät tuloksen varmistamisesta ja optimoimisesta haastavaa Nokian Renkaille ja muille kansainvälisille yhtiöille.



**39 milj.**

myytyä henkilö- ja pakettiauton rengasta vuodessa

Nokian Renkailla on laaja jakeluverkosto Venäjällä. Vuoden 2014 lopussa Hakka Guarantee -verkosto ja muut Nokian Renkaiden kanssa Venäjällä läheisesti toimivat jälleenmyyntikumppanit käsittivät jo 3 600 rengasliikettä, Vianor-liikettä, autoliikettä ja verkkokauppaa.

Nokian Renkaiden tehtaot Venäjän tullirajojen sisällä, sekä vahvat brändit ja laajeneva jakeluverkosto antavat yhtiölle merkittävää kilpailuetua markkinassa.





## Pohjoismaat

### Vakaa kehitys jatkui



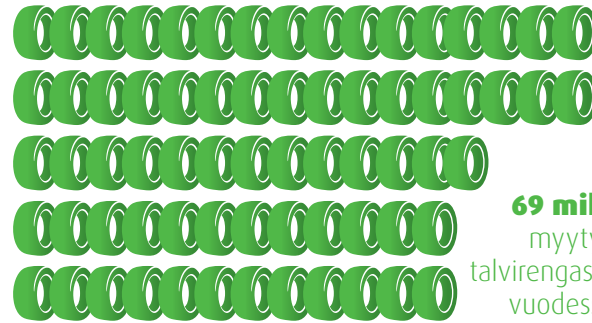
**6 milj.**  
myytyä  
talvirengasta  
vuodessa

Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa myydään vuosittain yhteensä noin 10 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta, joista noin 6 miljoonaa on talvirenkaita. Markkinat kasvavat yleensä 1–3 % vuodessa ja kilpailuvia tuotemerkkejä on noin 80. Maissa on myös lainsäädäntö, joka edellyttää talvirenkaiden käyttöä talvikuukausien aikana.

Pohjoismaat muodostivat noin 40 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2014. Yhtiö on alueella markkina- ja hintajohtaja. Nokian Renkaat on ainoa paikallinen valmistaja ja sillä on laaja jakeluverkosto, kuten oma 294 liikkeen Vianor-rengasketjunsä.

## Keski-Eurooppa

### Suurin talvirengasmarkkina



**69 milj.**  
myytyä  
talvirengasta  
vuodessa

Euroopan markkinoilla, Pohjoismaat pois lukien, myytiin noin 230 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2014. Keski-Eurooppa on maailman suurin talvirenkaiden markkina-alue, 12-kertainen Pohjoismaihin nähden. Talvirenkaita myytiin noin 69 miljoonaa ja talvirengassegmentti kasvaa kokonaismarkkinoita nopeammin.

Rengasmarkkinoiden laajentuessa ja talvirengaslainsäädännön yleistyessä Keski-Euroopasta on tullut yksi Nokian Renkaiden tärkeimmistä kasvualueista. Nokian Renkaat räätälöi renkaansa eri markkina-alueiden kuluttajien tarpeisiin. Keski- ja Itä-Euroopan talviolosuhteisiin suunnitellut kitkarenkaat sekä alueella myydyt kesärenkaat poikkeavat huomattavasti yhtiön ydinmarkkinoilla myydyistä tuotteista. Yhtiö myy renkaita 32 Euroopan maahan Pohjoismaiden, Venäjän ja IVY-maiden lisäksi. Keski-Eurooppa muodosti noin 24 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2014.

Yhtiöllä on alueella Ejpovicen logistiikka- ja palvelukeskus, joka palvelee päämarkkinoita ympäri vuorokauden. Jälleenmyyntikanavan kasvua johti Vianor, jonka verkostoon kuului alueella yhteensä 288 liikettä vuoden 2014 lopussa. Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) -verkostossa toimi 811 myymälää 14 Euroopan maassa.

## Pohjois-Amerikka

### Tarkkaa kohdistamista lumialueilla



Pohjois-Amerikassa Nokian Renkaat keskittyy Kanadaan sekä USA:n lumivyöhykkeeseen. Talvirenkaiden markkinapotentiaali on näillä alueilla kaksinkertainen Pohjoismaihin nähden. Kanadan talvirengaslainsäädäntö tukee kysynnän kasvua.

Vianor-ketjulla on New Englandin alueella 69 rengasliikettä.

Nokian Renkailla on vahva brändi ja hyvä laatumielikuva Pohjois-Amerikan talvirengasalueilla. Yhtiö tekee jakelukumppaneiden kanssa yksinoikeussopimuksia valituilla alueilla. Vianor-ketjulla on New Englandin alueella 69 rengasliikettä.

# Nokian Henkilöautonrenkaat

## Ensiluokkaisia renkaita tarkasti kohdennettuihin asiakastarpeisiin

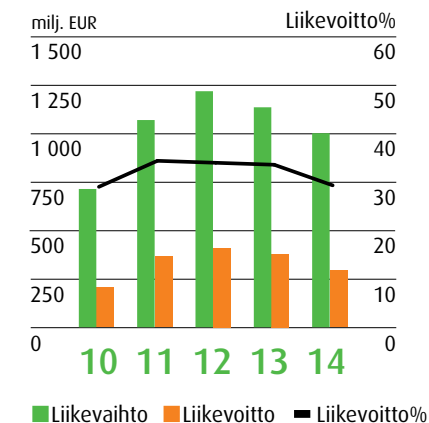
Nokian Henkilöautonrenkaat -yksikkö kehittää, valmistaa ja markkinoi kesä- ja talvirenkaita henkilö- ja jakeluautoihin sekä katumaastureihin. Päätuotteita ovat nastalliset ja nastattomat talvirenkaat sekä SUV-renkaat, jotka ovat rengasalan nopeimmin kasvavia ja hinnaltaan kalleimpia tuotesegmentejä. Yhtiön tärkeimmät brändit ovat Nokian Hakkapeliitta, Nokian Hakka ja Nokian Nordman.

Renkaiden tuotekehitys tehdään pääosin Suomessa. Renkaat valmistetaan yhtiön omista tehtaissa, Suomessa Nokiassa ja Venäjällä Vsevolozhskissa, ja ne myydään jälkemarkkinoilla. Päämarkkinat ovat Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat, muu Eurooppa sekä Pohjois-Amerikka.



### NOKIAN HENKILÖAUTONRENKAAT

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Liikevaihto</b>	714,7	1 071,1	1 220,1	1 137,0	1 003,2
<b>Liikevoitto</b>	205,5	365,1	410,8	378,5	292,2
<b>Liikevoitto%</b>	28,8	34,1	33,7	33,3	29,1

## Vuoden 2014 liikevaihto kärsi Venäjän ja Ukrainan ongelmista, mutta markkina-asema vahvistui edelleen

Nokian Henkilöautonrenkaiden liikevaihto kasvoi Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa ja oli yli miljardi euroa. Renkaiden kappalemääräinen myynti säilyi edellisvuoden tasolla, mutta liikevaihtoa heikensi Venäjän ja IVY-maiden valuuttojen voimakas devalvoituminen sekä Ukrainan kriisi.

Nokian Renkaat on markkina- ja hintajohdaja Pohjoismaissa sekä Venäjällä ja IVY-maissa, ja kasvaa Keski-Euroopan ja Pohjois-Amerikan premium-markkinassa. Yhtiö kasvatti vuonna 2014

markkinaosuuttaan kaikilla päämarkkina-alueillaan. Talvirenkaiden osuus yksikön kappalemääräisestä myynnistä vuonna 2014 oli 79 %.

Suomen- ja Venäjän-tehtaiden vuotuinen tuotantokapasiteetti vuorojärjestelyin oli yli 20 miljoonaa rengasta. Vuonna 2014 kapasiteetti ei ole ollut täyskäytössä, mutta tuotantomäärä (kpl) kasvoi 4,3 % ja tuottavuus (kg/mh) parani 5,1 % edellisvuoteen verrattuna. Vuonna 2014 Nokian henkilöautonrenkaista (kpl) 80 % (82 %) valmistettiin Venäjän-tehtailla.

## Tuotevalikoiman kilpailukyky parempi kuin koskaan; yli 50 testivoittoa

Vuoden 2014 syksyllä yhtiön tuotteet hallitsivat talvirengastestejä ottaen lukuisia voittoja Pohjoismaisissa ja Venäläisissä automedioissa. Pohjoismainen nastarengas Nokian Hakkapeliitta 8 dominoi voittaen käytännössä kaikki testit, missä oli mukana. Erityisen huomionarvoisia olivat Keski-Euroopan talvirengastestit, jotka olivat Nokian Renkaille menestys. Uusi kesärengasvalikoima toi useita voittoja autolehtien rengastesteissä ydinmarkkinoilla ja Keski-Euroopassa keväällä 2014. Kaikkiaan Nokian Renkaiden tuot-

teet saavuttivat yli 50 testivoittoa vuoden aikana. Kuluttajien arvioiden mukaan yhtiön renkaat ansaitsivat keskiarvon 4,6 (max 5,0) ja 93 % arvionsa antaneista suositteli Nokian-renkaita.

Syyskuussa 2014 Nokian Renkaat esitteli viisi uutta katumaastureiden kesärengasta ja uudisti pakettiautonrengasvalikoimansa. Kovassa kasvussa olevaan SUV-käyttöön räätälöidyt erikoistuotteet suunnataan yhtiön päämarkkinoille Pohjoismaihin, Keski-Eurooppaan ja Venäjälle.

# Turvallisuuden edelläkävijä

*Ainutlaatuinen tuotekehitys ja testausosaaminen tuottavat turvallisuutta, ajomukavuutta ja tehokkuutta edistäviä patentoituja ratkaisuja pohjoisen vaativiin oloihin.*

## Kestävää turvallisuutta

Talvirenkaan keksijän kehitystyötä ohjaa kestävän turvallisuuden periaate: renkaan turvallisten ominaisuuksien tulee säilyä lähes muuttamattomina tuotteen käyttöajan ajan. Kestävän turvallisuuden periaate merkitsee myös ympäristöystävällisten tuotteiden ja tuotantoteknologioiden kehittämistä.

Tuotteiden laatu, kestävyys ja ympäristöystävällisyys perustuvat huolelliseen rakennekehitykseen ja testaukseen. Alan viimeisintä tekniikkaa edustavat koestuskoneet mahdollistavat kumisekoitusten, pintamallien ja rengasrakenteiden ominaisuuksien aikaisempaa tehokkaamman vertailun.

Kumisekoituksiin lisätty rypsiöljy tuo talvirenkaaseen repimislujuutta sekä lisää lumi- ja jääpitoa. Kesärenkaissa käytetty mäntyöljy parantaa kulumiskestävyyttä. Polttoaineen kulutusta, melua ja haitallisia päästöjä vähentävät ympäristöystävälliset tuotteet sekä luonnonmukaiset materiaalit ovat tuotekehityksen ytimessä myös tulevaisuudessa. Haasteena on yhdistää turvallisuus sekä ajomukavuus ja samaan aikaan pienentää kuljettajien polttoainelaskua.

Vuonna 2014 korkean jääpidon omaavia ns. pohjoismaisia talvirenkaita oli yli puolet (56 %) koko talvirengasvalikoimasta. Polttoaineenkulutusta alentavien erityisen alhaisen vierintävastuksen renkaiden osuus oli 76 %. Kesärenkastuotteista 89 % kuului erittäin korkean märkäpidon kategoriaan. Alhaisen vierintävastuksen ja korkean märkäpidon huippurenkaat vastaavat EU:n luokittelujärjestelmän A-, B- ja C-luokkia.

## Laadukasta räätälintyötä

Nokian Renkaat tunnetaan laadukkaista, turvallisista ja ympäristöystävällisistä tuotteistaan, jotka räätälöidään huolellisesti eri markkinoille ja erilaisiin vaativiin käyttökohteisiin. Tuotekehitys seuraa tarkasti kuluttajatarpeiden liikkeitä ja muutoksia ja pyrkii ennakoimaan käyttäjien toiveita. Yli puolet tuotekehityspanoksista käytetään tuotteiden testaamiseen.

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.

Yhtiö tekee tiivistä yhteistyötä johtavien autonvalmistajien kanssa. Yli kaksikymmentä laatubrändiä on valinnut Nokian Renkaiden tuotteet talvirengasohjelmaansa. Nokian erikoisrenkaiden kehitystyössä avainasemassa on testausyhteistyö urakoitsijoiden kanssa.

yli 50 %

tuotekehityspanoksista  
käytetään tuotteiden  
testaamiseen

## Testausta äärioloissa

Yhtiö testaa autenttisissa olosuhteissa ympäri maailman. Omissa testilaboratoriossa Ivalossa, Suomen Lapissa, kehitetään testivoittajarenkaat, joiden toimintaan kuluttajat ympäri maailman voivat luottaa. Testivoittajatuotteiden taustalla on suunnaton määrä huippuluokan osaamista ja miljoonia testikilometrejä.

Vuosi vuodelta kasvavassa Ivalon "White Hell"- testikeskuksessa simuloidaan talviautoilun ääritilanteita marraskuusta toukokuuhun, yöllä ja päivällä. Monipuolinen Nokian-testikeskus tarjoaa joustavat ja ainutlaatuiset olosuhteet mm. suurnopeuskuvaustekniikan hyödyntämiselle ja ohjelmointitestaukselle.

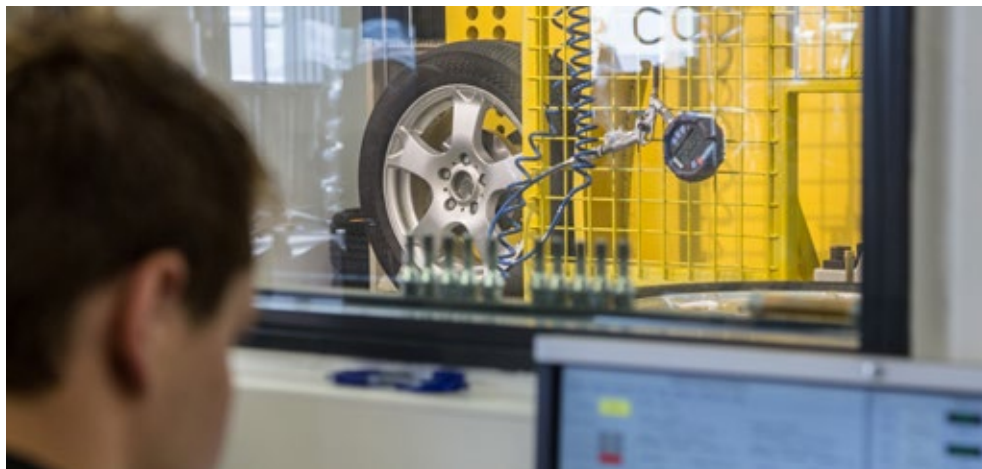
Kattavien tulosten keräämiseksi renkaita testataan myös useilla ulkomaisilla radoilla. Omien testien lisäksi myös pohjoismaiset taksiryttäjät osallistuvat kesto-testaukseen ja uusien rengasmallien haastavaan kehittämiseen. Täysin uuden henkilöautorenkaan kehittäminen kestää 2-4 vuotta.



Lue lisää: [bit.ly/1EV9SRy](https://bit.ly/1EV9SRy)



Ivalossa testataan talvikauden aikana yli 20 000 talvirengasta.



## Jatkuvaa uudistumista

Jatkuvat investoinnit uusiin tuotteisiin, monipuoliseen testaukseen sekä kehittyneisiin mittalaitteisiin mahdollistavat sen, että yhtiö kykenee kehittämään ainutlaatuisia innovaatioita hyödyntäviä testivoittajatuotteita vuodesta toiseen. Yksi uusimmista keksinnöistä on katumaasturirenkaiden sivupinnoissa hyödynnetty Nokian Aramid Sidewall -tekniologia, joka tuo lisäturvaa torjumalla tehokkaasti iskut ja viillot.

Aidoissa käyttöolosuhteissa ja laboratorioissa tapahtuva intensiivinen testaaminen, vuodenaikojen ja tuotteiden kaikkien elementtien ja ominaisuuksien perinpohjainen ymmärtäminen palvelevat kehitystyön tärkeintä päämäärää eli kuljettajien turvallisuutta vaativissa sekä vaihtelevissa olosuhteissa.



Lue lisää: [bit.ly/1KIqLxq](https://bit.ly/1KIqLxq)

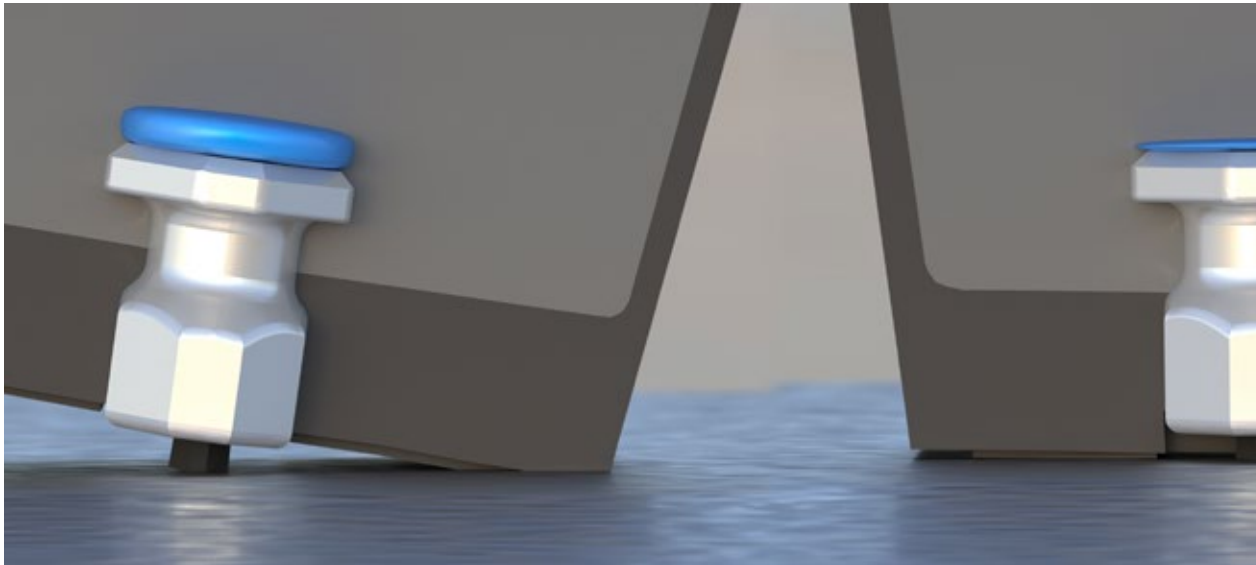


# Räätälöityä turvallisuutta, huoletonta liikkumista

*Eriaiset markkina-alueet ja  
käyttökohteet tarvitsevat  
omia yksilöityjä tuotteita ja  
täsmäinnovaatioita.*

Talvirengasmaailman edelläkävijän monipuolinen talvi-  
valikoima täydentyi uusilla erikoistuotteilla. Uutta Hakka-  
peliitta-talvirengassukupolvea edustava, katumaastu-  
reihin suunnattu nastallinen Nokian Hakkapeliitta 8 SUV  
taltuttaa pohjoisen talven ääri-ilmiöt täysin uusin keksin-  
noin. Alan modernein nastateknologia synnyttää ennen-  
kokemattoman pidon jäälle ja lumelle. Uudet paketti-  
autonrenkaat, Nokian Hakkapeliitta C3 -nastarengas ja  
Nokian CR3 -kitkarengas tuovat talvipitoa ja ajomuka-  
vuutta vaativaan ammattikäyttöön.

Mielenkiintoinen uutuuus on myös järeä Nokian Hakka-  
peliitta LT2 AT35 -erikoisrengas. Ääriolojen taitajat Nokian  
Renkaat ja Arctic Trucks yhdistivät osaamisensa, jotta  
erikoisvalmisteisten 4x4-ajoneuvojen omistajat voivat  
huoletta kohdata maailman vaativimmat talviolosuhteet.  
Uusi Nokian Hakkapeliitta LT2 AT35 on suurin järeisiin neli-  
vetoautoihin valmistettu Hakkapeliitta-talvirengas. Tule-  
vaisuudessa Hakkapeliitta-jättiin törmää suurella toden-  
näköisyydellä napaseudulla, joko pohjoisessa tai etelässä.





# Uusi kesärenkas- valikoima iskee ja kestää

---



*Keväällä 2015 Nokian Renkaiden kesärenkasvalikoima on laajempi kuin koskaan ennen. Yhtiö lanseerasi syksyn 2014 aikana yhteensä 8 uutta premium-kesärenkasta ydinmarkkinoilleen. Pohjoisen vaihtelevaan kesään ja karkeille teille räätälöity Nokian Hakka -kesärenkasperhe laajeni kolmella uudella tulokkaalla. Nokian Hakka Black SUV ja Nokian Hakka Blue SUV kehitettiin monipuoliseen katumaasturikäyttöön.*

Urheilullisen Nokian Hakka Black SUV:n tarkat käsittelyominaisuudet ja ainutlaatuinen kestävyys mahdollistavat voimakastehoisten katumaasturiautojensa ominaisuuksista nauttivalle kuljettajalle poikkeuksellisen ajonautinnon. Uusi Nokian Hakka Blue SUV hurmaa mukavalla luonteellaan, ei uuvu kovassakaan käytössä ja pihistelee polttoainekäytössä. Se on oikea valinta kuljettajalle, joka arvostaa tehokasta ja turvallista etenemistä, mutta haluaa nauttia katumaasturinsa luonteesta sekä mökkitiellä että kaupunkiajossa. Jämäkkä Nokian Hakka C2 -pakettiautonrenkas tuo hallittua vakautta ja kestävyyttä painavimmille kuormille.

Erityisesti Keski-Euroopan markkinoille täsmätyt Nokian zLine SUV ja Nokian Line SUV vakuuttavat suorituskykyisellä luonteellaan ja mukavalla ajotuntumalla. Uusi Nokian cLine -pakettiautonrenkas tarjoaa kestävyyttä ja turvallisuutta vaativaan ammattiajoon.

- ▶ Katso video Nokian Hakka Black SUV: <http://youtu.be/u00rU28qq98>
- ▶ Katso video Nokian Hakka Blue SUV: <http://youtu.be/JS8tjoBGlvo>
- ▶ Katso video Nokian zLine SUV: <http://youtu.be/sYHyUmczeS4>
- ▶ Katso video Nokian Line SUV : <http://youtu.be/kOD9prmIPEQ>

# Erikoistuotteita vaativaan käyttöön

Monipuolinen Nokian Rotiiva AT Plus on suunnattu erityisesti raskaaseen käyttöön kevytkuorma-autoihin ja pick-up -tyyppisiin autoihin. Kevytkuorma-autoihin, suurimpiin katumaastureihin sekä pick-up tyyppisiin autoihin suunniteltu Nokian Rotiiva HT liikkuu luotettavasti niin asfaltilla kuin myös soralla.

Maailman ensimmäinen traktoreiden talviurakointirengas Nokian Hakkapeliitta TRI on uniikki talvispesialisti. Nokian Raskaiden Renkaiden erikoistuote tuo ylivoimaista vetokykyä ja talvipitoa lumenauraukseen ja raskaaseen urakointikäyttöön.

Ympärivuotiseen pitkän ja keskipitkän matkan ajoon suunniteltu Nokian Hakka Truck 844 tarjoaa erinomaisen pidon myös talviolosuhteissa. Se on koossaan (385/55R22.5) markkinoiden ensimmäinen perävaunukäyttöön suunniteltu rengas, jolla on M+S-merkinnän lisäksi lumihiualesymboli eli virallinen talvirengashyväksyntä.

Uusi Nokian NTR 52 -eturengas toimii luotettavasti myös kilometrien karttuessa. Uuden rakenteensa ja pintakumiseoksensa ansiosta uutuusrenkaalla saavutetaan erinomainen ajotulos ja hyvä pito päätieolosuhteissa. Keskipitkän ja pitkän matkan rahtiajoon ja linja-autoihin suunniteltu rengas täyttää uudet EURO 6 kantavuusvaatimukset. Nokian NTR 52 on myös M+S -merkitty ja sopii erinomaisesti ympärivuotiseen käyttöön.

#### **Nokian Kuorma-auton renkaat**

▶ Katso video: <http://youtu.be/iX54JZNF3Rc>

#### **Hakkapeliitta Test Experience**

▶ Katso video: <http://youtu.be/SSG11Mir5F4>

#### **Nokian Hakkapeliitta TRI – Innovaatiot joilla lyöt talven**

▶ Katso video: <http://youtu.be/vr3nFdmUJSM>



Vihreää talvirengasteknologiaa sähköautoihin

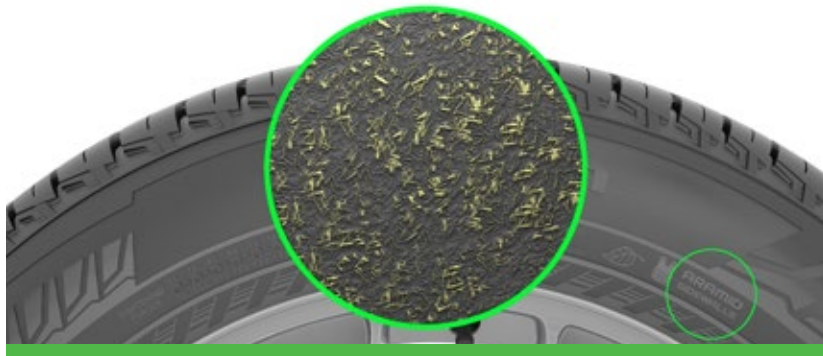
# Automaailman energiapiheihin talvirengasmalli

Nokian Renkaat kehitti vierintävastukseltaan maailman ensimmäisen A-luokan talvirengas. Uusi Nokian Hakkapeliitta R2 on nastaton talvirengas, joka on suunnattu BMW:n ainutlaatuisen i3-sähköautoon. Pohjoisen talveen räätälöity aito Hakkapeliitta-talvirengas yhdistää äärimmäisen alhaisen vierintävastuksen, ensiluokkaisen pidon ja poikkeuksellisen ajomukavuuden. Nokian Hakkapeliitta R2 -talvirengaiden avulla sähköautoilija voi nauttia jopa 30 prosenttia alhaisemmasta renkaiden vierintävastuksesta verrattuna markkinoilla oleviin muihin talvirengaskäyttöön. Uutuusmallin EU-rengasmerkinnän mukainen vierintävastus on A-luokassa, mitä yksikään talvirengas ei ole aikaisemmin saavuttanut. Energiansäästö vierintävastuksesta lisää auton toimintasädettä.



Lue lisää: [bit.ly/15S33Sy](https://bit.ly/15S33Sy)

# Huippuinnovaatioita Mielenrauhaa, tarkkuutta ja turvaa



## Enemmän kestävyyttä



### Nokian Aramid Sidewall -teknologia

Testivoittaja Nokian Hakkapeliitta 8 SUV –talvirenkaasta tuttua ainutlaatuista Nokian Aramid Sidewall –teknologiaa hyödynnetään nyt myös uusien katumaasturirenkaiden sivupintasekoituksessa. Kulutusta ja viiltoja poikkeuksellisen hyvin kestävä sivupintasekoitus sisältää äärimmäisen vahvaa aramid-katkokuitua. Samaa materiaalia hyödynnetään lentokoneteollisuudessa ja sotilaskäytössä. Aramid-kuitu jäykistää ja vahvistaa sivupinnan kestävämmäksi entistä paremmin ulkopuolisia iskuja ja painumia vanteen sarvea vasten.

**Nokian Hakkapeliitta 8 SUV | Nokian Hakka Black SUV | Nokian Hakka Blue SUV**  
**Nokian zLine SUV | Nokian Line SUV**

- ▶ Tutustu Nokian Aramid sidewall -konseptiin: <http://youtu.be/N5LvBke-UqY>
- ▶ Katso video: <http://youtu.be/AtA3xCcYc4A>

## Enemmän talvipitoa ja ajomukavuutta

### Nokian Eco Stud 8 –konsepti

Uuden sukupolven monisärmäinen ankkurinasta, nastaiskua pienentävä laippamuotoilu, nastan toimintaa tehostava ja tietokoneoptimoitu Eco Stud -nastatyyny.

- 190 nastaa (koko 205/55 R16), joista jokaisen paikka tietokoneoptimoitu.
- Yksittäisen nastan paino alle 1 g.
- Keskimäärin 12 % pohjoismaista lainsäädäntöä alhaisempi tienkuluma.

**Nokian Hakkapeliitta 8 | Nokian Hakkapeliitta 8 SUV**

- ▶ Nokian Eco Stud 8 –konseptiin: <http://bit.ly/1uzDpg2>





## Ensiluokkaista talvipitoa, tarkempi ajotuntuma

### **Nokian Cryo Crystal -konsepti**

Kumisekoitukseen lisätyt monisärmäistä kristallia muistuttavat timantinkovat pitopartikkelit tarrautuvat ajoalustaan jääpitoa kasvattaen.

### **Nokian Hakkapeliitta 8 SUV**

### **Nokian Hakkapeliitta R2**

### **Nokian Hakkapeliitta R2 SUV**

### **Nokian Hakkapeliitta CR3**



## Kasvanut toimintamatka, erinomainen talvipito

### **Nokian Intelligent eSilica -kumisekoitus**

Laajalla lämpötila-alueella esimerkiksi toimiva sähköautonrenkaissa käytetty kumisekoitus maksimoi alhaisen vierintävastuksen ja talvipidon. Kulutuspinnoitteen molekyylivetä muodostavat silikapartikkelien kanssa vahvan, mutta joustavan yhdistelmän. Symmetrisen pintamallin lamellit eli uritukset toimivat aktiivisesti pitotason ja lämpötilan vaihteluista piittaamatta.

### **Nokian Hakkapeliitta R2 – BMW i3 ja BMW i8**



## Turvallisuutta märälle tielle

### **Sirppiura**

Keskialueen ripoja leikkaavat aggressiiviset sirppiurat, jotka säilövät tehokkaasti vettä ja ohjaavat sen pitkittäisuriin.

### **Nokian Hakka Black SUV**

### **Nokian zLine SUV**



## Tehokasta vesiliirontorjuntaa

### **Trumpettiurat**

Olkapääalueiden luotimaiset trumpettiurat varastoivat vettä renkaan ja tien välistä sekä kiihdyttävät veden virtausta pääurista poikittaisuriin maksimoiden pidon myös sateen liukastamalla tiellä.

### **Nokian Hakka Blue SUV**

### **Nokian Line SUV**



# Rengas- teknologian suunnan- näyttäjä

1898

Suomen Gummitehdas Osakeyhtiö perustetaan.

1932

Henkilöautonrenkaiden tuotanto alkaa Nokialla.

1934

M maailman ensimmäinen talvirengas "Kelirengas".

1936

Legendaarinen Hakkapeliitta-talvirengas kehitetään.

2014

Hakkapeliitta-talvirengasperhe kasvaa. Nastallinen Nokian Hakkapeliitta 8 SUV sekä pakettiauton renkaat Nokian Hakkapeliitta C3 ja Nokian Hakkapeliitta CR3.

2014

M maailman ensimmäinen talvirengas esiin ponnahtavilla nastoilla. Nokian Hakkapeliitta -konseptirengas.

2014

Uusi Nokian Hakkapeliitta R2 - vierintävastukseltaan maailman ensimmäinen A-luokan talvirengas sähköautoihin.

# Ensimmäinen jo vuodesta 1934

*Nokian Renkaat kehitti ja valmisti maailman ensimmäisen talvirenkaan eli Kelirenkaan viimaan ja pakkaseen vuonna 1934. Kaksi vuotta myöhemmin pohjoisen talveen syntyi henkilöautoihin suunnattu Nokian Hakkapeliitta, legendaarinen talvikelien voittaja.*

Kelirengas oli suunniteltu kuorma-autoille, joita olivat linja-autojen ohella suurin osa 1930-luvun liikenteestä. Voimakas pintakuviointi teki Kelirenkaasta talvirenkaan, sillä poikittaiset urat pureutuivat lumeen hammaspyörän lailla. Väljä kuvio puhdistui hyvin lumesta ajon aikana, mikä paransi pitoa. Koko renkaan idea perustuikin hyvään tarttumapintaan. Kuten mainoksessa todettiin "jarrutus tuli tehokkaaksi – kaarteet ja käännökset onnistuivat ilman sivuluistoa".

Kelirengas. Maailman  
ensimmäinen talvirengas 1934

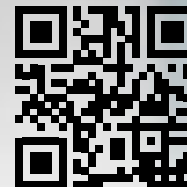


Nokian Hakkapeliitta 8.  
Moninkertainen testivoittaja 2014.



Talvirenkaan keksimisestä 80 vuotta:  
Nokian Kelirengas hallitsi turvalliset  
kaarteet ja käännökset lumikelissä

<http://bit.ly/18yOVPd>



Näin talvirengas on muuttunut – vertailussa  
maailman ensimmäinen talvirengas ja  
uuden teknologian kitkarengas

<http://bit.ly/1Hkifs2>



# Takuuvarmaa tekemistä

## Tavoitteena tuotannon korkea käyttöaste ja tuottavuuden kasvu

Nokian Renkaiden tuotantolaitokset sijaitsevat Suomessa ja Venäjällä. Pääkonttorin yhteydessä Nokialla tapahtuvat keskitetysti tuotekehitys sekä prototyypin ja koe-erien valmistus. Nokian-tehtaassa valmistetaan henkilöautorenkaita, raskaita renkaita sekä kuorma-autonrenkaiden pinnoitteita.

Pietarin lähellä sijaitsevan Vsevolozhskin huippumodernissa tehtaassa valmistettiin vuonna 2014 noin 80 % yhtiön henkilöautorenkaista. Vsevolozhskista renkaita toimitetaan yli 40 maahan, ja Nokian Renkaat onkin Venäjän suurin kulutustavaroitten viejä. Venäjän tuotantolaitoksiin on tehty investointeja yli 800 miljoonan euron arvosta.

Suomen- ja Venäjän-tehtaiden vuotuinen kapasiteetti vuorojärjestelyin on yli 20 miljoonaa rengasta. Yhtiöllä on valmius

vastata markkinoiden kasvuun lisäämällä tuotantoa nopeasti ilman suuria investointeja. Vuonna 2014 kapasiteetti ei ole ollut täyskäytössä, mutta tuotantomäärä (kpl) kasvoi 4,3 % ja tuottavuus (kg/mh) parani 5,1 % edellisvuoteen verrattuna.

Renkaiden tuotantokustannukset ovat Venäjällä selvästi alhaisemmat kuin Suomessa ja muissa länsimaissa. Toimintaa Venäjällä ovat tukeneet myös investointien määrään perustuvat verosopimukset sekä tehtaan sijainti tullimuurin sisäpuolella.

Omien tuotantolaitosten lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Sopimusvalmistuksen osuus yhtiön renkaiden myynnistä vuonna 2014 oli noin 3 %.

yli 20 milj.

Yhteenlaskettu tuotantokapasiteetti  
Nokialla ja Vsevolozhskissa vuonna  
2014 oli yli 20 miljoonaa  
rengasta



# Keskiössä asiakkaan kuunteleminen

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

Jokapäiväisen kanssakäymisen, yhteisten kehitysprojektien sekä tutkimusten ja haastattelujen pohjalta syntyy tietoa 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 asiakkaisiin ovat usein pitkäaikaisia ja osapuolia yhdistää vahva tunne samaan Hakkapeliitta-perheeseen kuulumisesta.

## Kuluttajasuhteen kehittäminen vahvistaa brändiä

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. Verkkopalvelujen laajemman yhteisöllisyyden myötä sitoutuneisuus tuotemerkkiin sekä tuotteiden suosittelijoiden määrä ovat lisääntyneet selvästi.

## Vähittäiskaupan ammattilaiset arvossaan

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. Koulutustapahtumien ja henkilökohtaisen opastuksen lisäksi Nokian Renkaat on kehittänyt verkko-oppimiskokonaisuuden, jonka avulla rengaskauppiat ympäri maailman voivat kehittää osaamistaan ajasta ja paikasta riippumatta. Myös yhtiön tekninen asiakaspalvelu ohjaa ja neuvoa jälleenmyyjien ohella kuluttajia, ammattikäyttäjiiä ja muita sidosryhmiä renkaiden valinnassa, käytössä ja ongelmatilanteissa.



facebook.com/nokianrenkaatsuomi



youtube.com/NokianTyresCom



twitter.com/nokiantyrescom



linkedin.com/company/nokian-tyres-plc

# Mukana ihmisten arjessa

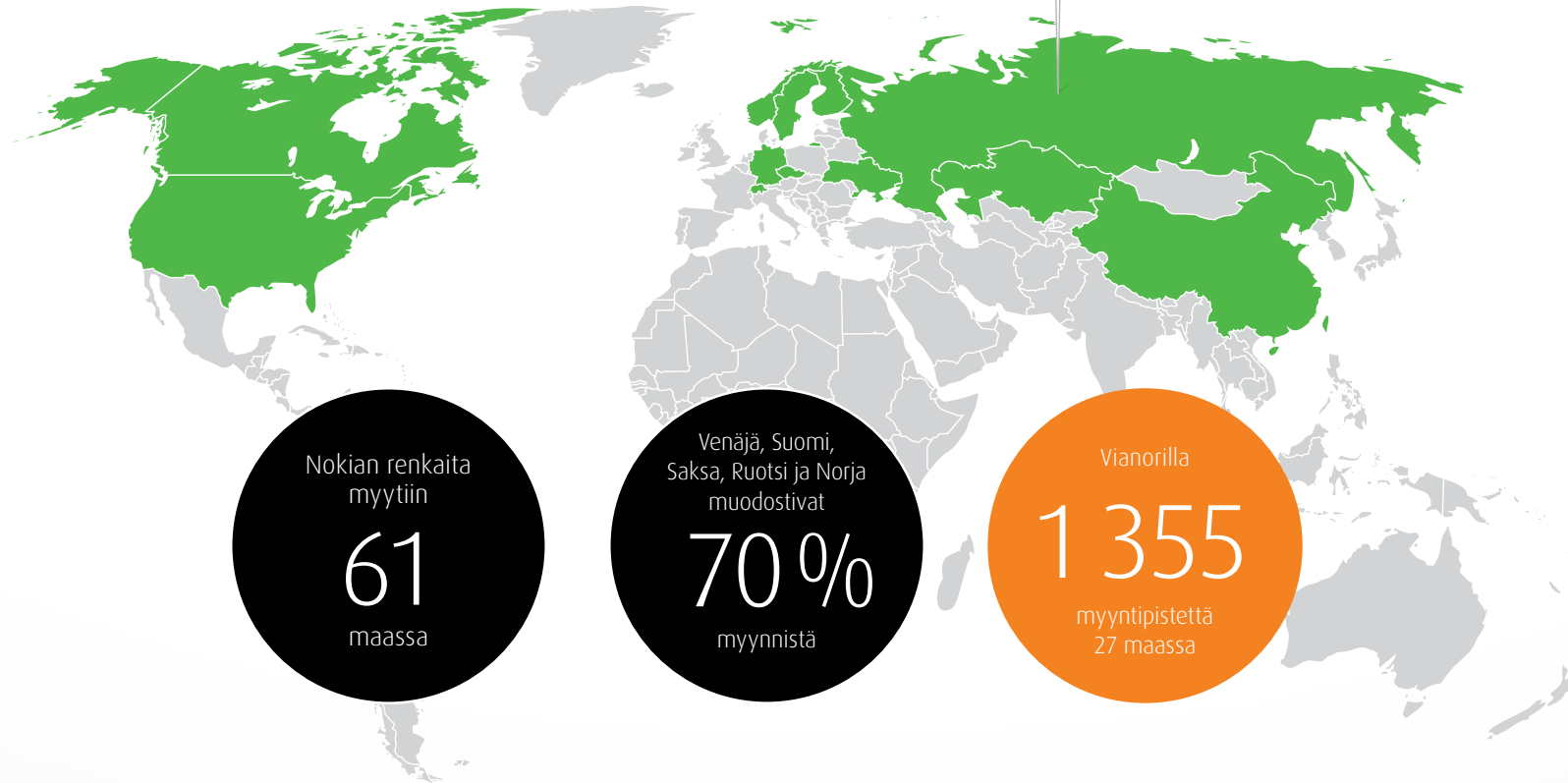


Olemme mukana ihmisten arjessa kelillä kuin kelillä, suoralla tai kurvissa. Työtämme on mahdollistaa turvallinen perillepääsy. Sosiaalisen median välityksellä asiakkaidemme tyytyväisyyttä ilmentävät käyttökokemukset ja matkantekoon liittyvät tunteet välittyvät ympäri maailmaa. Turvallinen matkanteko mahdollistaa esimerkiksi iloa ja riemua keskelle talvista luontoa tehdystä hiihtoretkestä, helpotusta ruuhkassa vältetystä vaaratilanteesta ja hämmästyttävästä vaivattomasta työmatkasta vuoden pahimpanakin talviaamuna. Jokaisella onnistuneella ajomatalla ansaitsemme renkaillamme rullaavien luottamuksen kerta toisensa jälkeen. Kertynyt luottamus ulosmitataan, kun vanhat renkaat tulevat tiensä päähän ja on aika valita uudet matkakumppanit. Viimeistään silloin tekee mieli kurkata Instagramista, Twitteristä, Facebookista tai YouTubeista, miltä toisista isistä ja äideistä tuntuu ajaa Nokian-renkailla.

# Myynti ja jakelu

noin 3 600

Venäjällä lähes 3 600 myyntipisteen  
suuruinen verkosto rengasliikkeitä



## Kohdemarkkinat

Vuonna 2014 Nokian renkaita myytiin 61 maassa. Venäjä, Suomi, Saksa, Ruotsi ja Norja muodostivat 70 % valmistustoiminnan myynnistä.

## Vianor

Yhteensä 1 355 myyntipistettä 27 maassa (189 omaa ja 1 166 franchising- ja partner-pistettä). Pohjoismaat ja Baltia 329, Venäjä ja IVY-maat 633, Keski- ja Itä-Eurooppa 294, USA 69 myyntipistettä.

## Nokian Tyres Authorized Dealers

Kumppanuusverkosto Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) kasvoi katsauskaudella 437 sopimuksella yhteensä 869 myyntipisteeseen 14:ssä Keski-Euroopan maassa ja Kiinassa

## Venäjä

Hakka Guarantee -jälleenmyyjät ja muut Nokian Renkaiden kanssa Venäjällä läheisessä yhteistyössä toimivat vähittäismyyjäkumppanit muodostavat noin 3 600 myyntipisteen suuruisen verkoston rengasliikkeitä, Vianoreita, autoliikkeitä ja verkkokauppoja. Uuteen N-Tyre-kumppanuusverkostoon kuului lisäksi 53 myymälää Venäjällä ja Kazakstanissa.



# Vianor

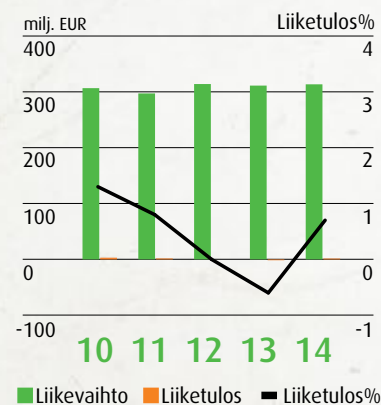
## Kenties mukavin tapa hankkia Nokian Hakkapeliitat?

Vianor myy renkaita kaikkiin yleisimpiin kulkuneuvoihin: henkilö- ja pakettiautoihin, kuorma-autoihin ja raskaisiin erikoiskoneisiin. 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 suurasiakasmyyntiä. Renkaiden vähittäiskaupan voimakas sesonkiluonteisuus luo haasteita perinteisen rengasliikkeen ympärivuotiselle kannattavuudelle. Vianorin palveluvalikoimaan kuuluvatkin paitsi renkaiden vaihdot ja asennukset, niin myyntipisteestä riippuen myös öljynvaihdot, autohuollot ja rengashotellit. Tavoitteena on, että huoltopalvelut muodostavat yhä merkittävemmän osan Vianorin kasvusta ja kannattavuudesta.

Vianor-rengasketju toimii Nokian Renkaille strategisesti tärkeillä markkinoilla ja rakentaa perustaa konsernin tuotteiden pysyville markkinaosuuksille. Vuonna 2014 Vianor tarjosi Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla parhaan verkoston konsernin tuotteiden tukku- ja vähittäismyynnille. Vianor myös kasvatti markkinaosuuttaan talvirengasmyynnissä ja palvelumyynnin kasvu jatkui. Myyntipisteiden toimintamallin kehittäminen rengasmyynnistä autojen huoltamiseen jatkui investoinnein ja paikallisia autohuoltoyrityksiä ostamalla. Vuoden 2014 loppuun mennessä oli toteutettu 56 yritysostoa ja niiden autohuoltopalvelujen integrointia olemassa oleviin Vianor-liikkeisiin.

### VIANOR

#### Liikevaihto, liiketulos ja liiketulos%



	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Liikevaihto</b>	307,9	298,4	315,3	312,5	314,8
<b>Liiketulos</b>	4,0	2,3	0,0	-1,8	2,1
<b>Liiketulos%</b>	1,3	0,8	0,0	-0,6	0,7



# Nokian Raskaat Renkaat

## Metsäkonerenkaiden ykkönen

Nokian Raskaat Renkaat keskittyy korkealaatuisiin erikoisrenkaisiin. Tärkeimmät tuoteryhmät ovat metsäkonerenkaat, satama- ja kaivosrenkaat, maatalouden erikoisrenkaat, erilaiset työkojen renkaat sekä kuorma-autojen renkaat ja pinnoitteet vaativiin olosuhteisiin. Tuotteiden ainutlaatuisuus syntyy äärimmäisten käyttöolosuhteiden tuntemisesta ja luonnon kunnioittamisesta. Ydintuotteet valmistetaan Nokian-tehtaassa. Päämarkkina-alueita ovat Pohjoismaiden lisäksi Keski- ja Etelä-Eurooppa, USA ja Kanada sekä Venäjä ja IVY-maat.

Nokian Raskaat Renkaat on suunnitellut erikoisrenkaita Pohjoismaissa kehitetyn, ns. tavaralajimenetelmän (CTL = cut-to-length) metsäkonei-

siin 1960-luvulta lähtien, ja tällä alueella se on markkinajohtaja maailmassa yli 50 %:n osuudellaan. 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.

Laadukkaat Nokian kuorma-autorenkaat kehitetään Suomessa ja valmistetaan sopimusvalmistuksena tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Pinnoitusmateriaalit, joita käytetään pääasiassa kuorma-autorenkaissa ja työkonereenkaissa, valmistetaan Nokian-tehtaassa. Uudelleenorganisointi, jonka

jälkeen Nokian Raskaiden Renkaiden liiketoiminta on sisältänyt myös Kuorma-autorenkaat-yksikön, tehtiin vuoden 2013 lopulla, ja uusi organisaatio on ollut voimassa vuoden 2014 alusta alkaen, luoden synergiaetuja kaikissa toiminnoissa.

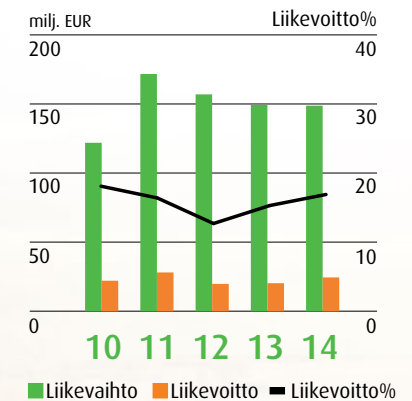
Vuonna 2014 Nokian Raskaiden Renkaiden liikevaihto oli lähes 150 miljoonaa euroa ja liikevoitto oli noin 25 miljoonaa euroa. Kysyntä ylitti Nokian Raskaiden Renkaiden toimituskyvyn joissain tuoteryhmissä. Kokonaismyynti pysyi ennallaan edellisvuoteen verrattuna, mutta metsäkonerenkaiden myynti kasvoi 15 %. Valuuttakurssikehitys heikensi euromääräistä myyntiä. Keskihinta laski edellisvuoteen nähden, johtuen haastavasta hinnoitteluympäristöstä. Raaka-aine-

kustannusten aleneminen ja tuottavuuden parantaminen tukivat katetasoa ja kiinteiden kustannusten lasku paransi kannattavuutta.

Vuonna 2014 tuotantomäärä (tonneja) kasvoi 19,8 %. Tuotannon käyttöasteen nostaminen yli 90 %:iin saatiin päätökseen vuoden 2014 aikana. Tehtaan modernisointi ja automatisointi ovat jo avanneet tuotantokapeikkoja, lisänneet joustavuutta sekä parantaneet tuotteiden laatua ja tuottavuutta.

### NOKIAN RASKAAT RENKAAT

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Liikevaihto</b>	122,2	172,1	157,3	149,7	149,1
<b>Liikevoitto</b>	22,0	28,2	19,9	20,4	24,6
<b>Liikevoitto%</b>	18,1	16,4	12,7	13,6	16,5



# Johtajat

Lue QR-koodi älypuhelimellasi tai katso johtajiston lisätiedot osoitteessa

<http://bit.ly/1KPfd0e>



KESKIRIVI

## Heikki Mattsson

s. 1960  
Tietohallintojohtaja  
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2010

## Ville Nurmi

s. 1971  
Henkilöstöjohtaja.  
Kasvatustieteen tohtori.  
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2014.

## Andrei Pantioukhov

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

## Alexej von Bagh

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

## Pontus Stenberg

s. 1966  
Johtaja, Nokian Raskaat Renkaat.  
KTM.  
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2010.

## Teppo Huovila

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

ETURIVI

## Rami Helminen

s. 1966  
Johtaja, Henkilöautonrenkaat.  
KTM.  
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1990.

## Anne Leskelä

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

## Hannu Teininen

s. 1960  
Myynti- ja logistiikkajohtaja.  
Insinööri, MBA.  
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1984.

## Ari Lehtoranta

s. 1963  
Toimitusjohtaja 1.10.2014 alkaen.  
Diplomi-insinööri, sähkötekniikka.  
Yhtiön palveluksessa 1.9.2014 alkaen.

## Manu Salmi

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

TAKARIVI

## Esa Eronen

s. 1957  
Tekninen johtaja.  
Insinööri.  
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1988.

## Antti-Jussi Tähtinen

s. 1965  
Markkinointi- ja viestintäjohtaja.  
Master of Arts.  
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005.



# Hallitus



s. 1961.  
Tekniikan lisensiaatti.  
Toimitusjohtaja, Alko Oy.  
Hallituksen jäsen vuodesta 2006.  
Nimitys- ja  
palkitsemisvaliokunnan jäsen.  
Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 6 568 kpl.

**Hille Korhonen**



s. 1963.  
Kauppatieteiden tohtori.  
Toimitusjohtaja, Keskinäinen  
työeläkevakuutusyhtiö Varma.  
Hallituksen jäsen vuodesta 2012.  
Tarkastusvaliokunnan jäsen.  
Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 1 899 kpl.

**Risto Murto**



s. 1948.  
Diplomi-insinööri.  
Hallituksen jäsen vuodesta 2005,  
hallituksen puheenjohtaja.  
Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan  
puheenjohtaja.  
Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 15 737 kpl.

**Petteri Walldén**



s. 1953.  
Kauppatieteiden maisteri.  
Hallituksen jäsen vuodesta 2014.  
Tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja.  
Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 697 kpl.

**Raimo Lind**



s. 1953.  
Varatuomari.  
Hallituksen jäsen  
vuodesta 1999. Nimitys- ja  
palkitsemisvaliokunnan jäsen.  
Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 8 196 kpl.

**Hannu Penttilä**



s. 1954.  
Diplomiekonomi, vuorineuvos.  
Hallituksen jäsen vuodesta 2002.  
Osakkeet: 0 kpl.  
Optiot: 2010B 90 000; 2010C 90  
000; 2013A 60 000; 2013B 40.

**Kim Gran**



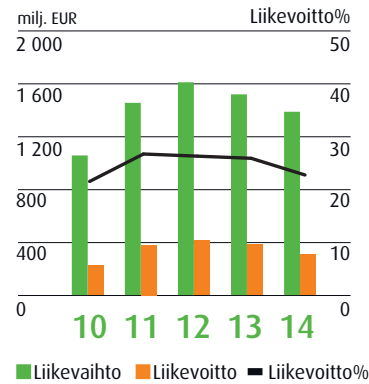
s. 1976.  
Kauppatieteiden maisteri.  
Perustajajäsen ja puheenjohtaja, KoppiCatch Oy.  
Hallituksen jäsen vuodesta 2014.  
Tarkastusvaliokunnan jäsen.  
Riippumaton hallituksen jäsen.  
Osakkeet: 697 kpl.

**Inka Mero**

Lue QR-koodi älypuhelimellasi  
tai katso hallituksen lisätiedot  
osoitteessa  
<http://bit.ly/187rtb3>

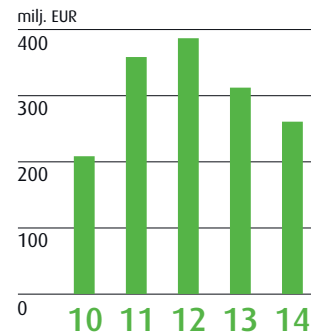


### Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



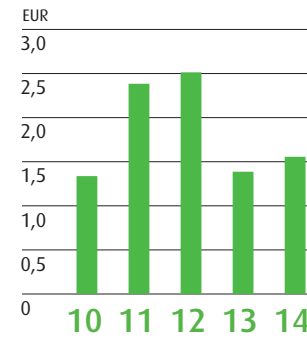
	2010	2011	2012	2013	2014
Liikevaihto	1 058,1	1 456,8	1 612,4	1 521,0	1 389,1
Liikevoitto	222,2	380,1	415,0	385,5	308,7
Liikevoitto%	21,0	26,1	25,7	25,3	22,2

### Voitto ennen veroja



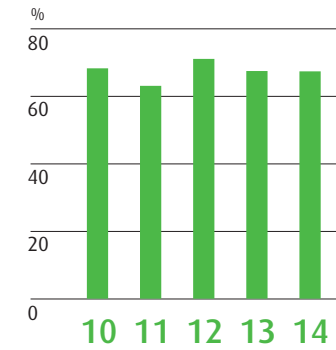
	2010	2011	2012	2013	2014
milj. EUR	208,8	359,2	387,7	312,8	261,2

### Tulos/osake



	2010	2011	2012	2013	2014
EUR	1,34	2,39	2,52	1,39	1,56

### Omavaraisuusaste



	2010	2011	2012	2013	2014
%	68,4	63,2	71,2	67,6	67,5

### Liikevaihto markkina-alueittain

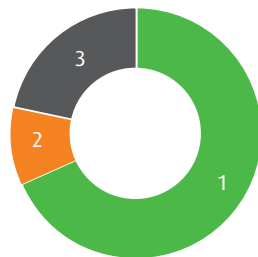
Osuus konsernin myynnistä, %



	2013	2014
1. Suomi	14 %	15 %
2. Ruotsi	11 %	13 %
3. Norja	11 %	12 %
4. Venäjä ja IVY	34 %	26 %
5. Muu Eurooppa	22 %	24 %
6. Pohjois-Amerikka	7 %	9 %

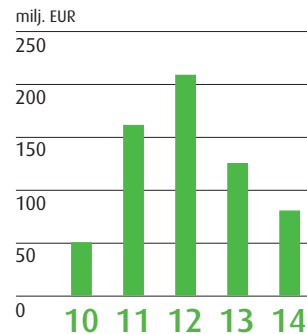
### Liikevaihto tulosityksittäin

Osuus konsernin myynnistä, %



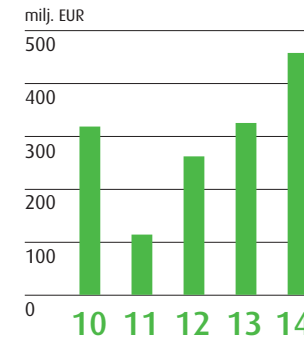
	2013	2014
1. Henkilöautorenkaat	71 %	68 %
2. Raskaat Renkaat	9 %	10 %
3. Vianor	20 %	22 %

### Bruttoinvestoinnit



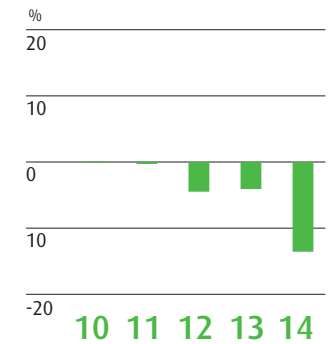
	2010	2011	2012	2013	2014
milj. EUR	50,5	161,7	209,2	125,6	80,6

### Liiketoiminnan kassavirta



	2010	2011	2012	2013	2014
milj. EUR	318,8	114,1	262,3	325,6	458,3

### Gearing



	2010	2011	2012	2013	2014
%	0,1	-0,3	-4,5	-4,1	-13,6

milj. euroa   1.1.-31.12.	Viite	2014	2013
<b>Liikevaihto</b>	(1)	1 389,1	1 521,0
Myytyjä suoritteita vastaavat kulut	(3)(6)(7)	-769,6	-819,9
<b>Bruttokate</b>		619,5	701,0
Liiketoiminnan muut tuotot	(4)	3,4	3,9
Myyntin ja markkinoinnin kulut	(6)(7)	-246,5	-249,1
Hallinnon kulut	(6)(7)	-34,5	-36,6
Liiketoiminnan muut kulut	(5)(6)(7)	-33,2	-33,8
<b>Liikevoitto</b>		308,7	385,5
Rahoitustuotot	(8)	268,4	104,3
Rahoituskulut <sup>(1)</sup>	(9)	-315,9	-177,0
<b>Voitto ennen veroja</b>		261,2	312,8
Verokulut <sup>(2,3)</sup>	(10)	-52,8	-129,1
<b>Tilikauden voitto</b>		208,4	183,7
Jakautuminen			
Emoyrityksen omistajille		208,4	183,7
Määräysvallattomille omistajille		0,0	0,1
<b>Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):</b>	(11)		
Laimentamaton (euroa)		1,56	1,39
Laimennettu (euroa)		1,56	1,39

milj. euroa   1.1.-31.12.	Viite	2014	2013
<b>KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA</b>			
<b>Tilikauden tulos</b>		208,4	183,7
<b>Muut laajan tuloksen erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteisiksi, verojen jälkeen</b>			
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista	(10)	0,0	-1,9
Rahavirran suojaukset	(10)	1,9	0,8
Ulkomaisiin yksiköihin liittyvät muuntoerot <sup>(4)</sup>		-202,1	-65,6
<b>Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen</b>		-204,0	-66,7
<b>Tilikauden laaja tulos yhteensä</b>		4,4	117,0
<b>Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen</b>			
Emoyhtiön omistajille		4,4	117,1
Määräysvallattomille omistajille		0,0	0,1

<sup>1)</sup> Rahoituskuluissa on vuonna 2014 kirjattu 1,6 miljoonaa euroa vuosien 2008-2012 sekä vuonna 2013 20,2 miljoonaa euroa vuosien 2007-2010 verotusten oikaisupäätösten mukaisia korkoja.

<sup>2)</sup> Verokuluissa on vuonna 2014 kirjattu 9,4 miljoonaa euroa vuosien 2008-2012 sekä vuonna 2013 80,1 miljoonaa euroa vuosien 2007-2010 verotusten oikaisupäätösten mukaisia lisäveroja ja veronkorotuksia.

<sup>3)</sup> Muilta osin katsauskauden verojen laskentaperusteena on käytetty katsauskauden tulosta vastaavaa veroa.

<sup>4)</sup> Konsernissa on tämän vuoden alusta lähtien sisäisiä lainoja, joita käsitellään IAS 21 "Valuuttakurssien muutosten vaikutukset" -standardin mukaisesti nettosijoituksina ulkomaisiin yksiköihin. Vaikutus vuonna 2014 on -10,0 miljoonaa euroa.

milj. euroa   31.12.	Viite	2014	2013
<b>VARAT</b>			
<b>Pitkäaikaiset varat</b>			
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	(12)(13)	502,8	683,8
Liikearvo	(2)(14)	73,3	69,9
Muut aineettomat hyödykkeet	(14)	19,8	24,7
Osuudet osakkuusyrityksissä	(16)	0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat	(16)	0,3	0,3
Muut saamiset	(15)(17)	10,0	11,3
Laskennalliset verosaamiset	(18)	9,1	8,8
		615,4	798,8
<b>Lyhytaikaiset varat</b>			
Vaihto-omaisuus	(19)	288,3	322,1
Myyntisaamiset ja muut saamiset	(20)(29)	444,6	503,5
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset		8,9	13,8
Rahavarat	(21)	439,9	424,6
		1 181,6	1 264,1
<b>Varat yhteensä</b>	(1)	<b>1 797,0</b>	2 062,9

milj. euroa   31.12.	Viite	2014	2013
<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
Omat osakkeet		-8,6	-
Muuntoerot		-202,0	-128,5
Arvonmuutosrahasto		-2,6	-0,7
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto		100,3	97,1
Kertyneet voittovarot		1 114,5	1 217,9
		1 208,5	1 392,5
<b>Määräysvallattomien omistajien osuus</b>			
		-	0,2
<b>Oma pääoma yhteensä</b>		<b>1 208,5</b>	1 392,8
<b>Velat</b>			
<b>Pitkäaikaiset velat</b>			
	(24)		
Laskennalliset verovelat	(18)	26,7	36,1
Varaukset	(25)	0,1	0,1
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)	274,7	185,8
Muut velat		5,1	3,5
		306,5	225,4
<b>Lyhytaikaiset velat</b>			
	(28)		
Ostovelat ja muut velat	(28)	259,9	255,2
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat		18,7	4,0
Varaukset	(25)	2,8	3,1
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)	0,6	182,4
		282,0	444,7
<b>Velat yhteensä</b>	(1)	<b>588,5</b>	670,1
<b>Oma pääoma ja velat yhteensä</b>		<b>1 797,0</b>	2 062,9

milj. euroa   1.1.-31.12.	Viite	2014	2013
<b>Liiketoiminnan rahavirta:</b>			
Asiakailta saadut maksut		1 348,9	1 469,9
Maksut liiketoiminnan kuluista		-870,9	-1 045,5
Toiminnasta kertyneet rahavarat		477,9	424,3
Maksetut korot		-69,8	-56,3
Saadut korot		3,3	3,4
Saadut osingot		0,0	0,0
Maksetut tuloverot		-88,2	-53,9
<b>Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)</b>		<b>323,4</b>	<b>317,6</b>
<b>Investointien rahavirta:</b>			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin		-81,7	-151,8
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot		3,2	11,2
Tytäryritysten hankinnat vähennettynä hankintahetken rahavaroilla	(2)	-5,8	-2,7
Määräysvallattomien omistajien osuuden muutos		-0,3	0,0
<b>Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)</b>		<b>-84,7</b>	<b>-143,4</b>
<b>Rahoituksen rahavirta:</b>			
Osakeannista saadut maksut	(22)	2,6	17,8
Omien osakkeiden hankinta		-8,6	-
Lyhytaikaisten saamisten muutos		-8,0	-1,2
Pitkäaikaisten saamisten muutos		-3,4	3,8
Lyhytaikaisten lainojen muutos		62,2	-39,5
Pitkäaikaisten lainojen muutos		-79,6	32,8
Saadut osingot		0,4	-
Maksetut osingot		-193,4	-191,9
<b>Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)</b>		<b>-227,7</b>	<b>-178,1</b>
<b>Rahavarojen nettolisäys (A+B+C)</b>		<b>11,0</b>	<b>-4,0</b>
Rahavarat tilikauden alussa		424,6	430,3
Valuuttakurssien muutosten vaikutus		4,3	-1,8
Rahavarat tilikauden lopussa	(21)	439,9	424,6
		11,0	-4,0

Yhtiö on saanut Suomen Verohallinnolta täytäntöönpanon kiellon vuosien 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten lisävero- ja veron korotusten perimiselle. Tästä kiellosta huolimatta Suomen Verohallinto on näiden mainittujen päätösten mukaisesti kuitannut varoja yhtiön verotililtä yhtiön muiden verolajien palautuksia vastaan. Näitä Verohallinnon tekemiä kuittauksia sisältyy v. 2014 rahoituseriin ja veroihin yht. 34,2 milj. euroa.

## Yhtiökokous 2015

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään keskiviikkona 8.4.2015 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 25.3.2015 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon.

Yhtiön vuosikertomus, joka sisältää yhtiön tilinpäätöksen, toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen on saatavilla yhtiön internet-sivuilla viimeistään viikolla 12.

### Lue lisää:

[www.nokianrenkaat.fi/yhtiokokous2015](http://www.nokianrenkaat.fi/yhtiokokous2015)

## Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2014 jaetaan osinkoa 1,45 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 10.4.2015 ja osingon maksupäivä 23.4.2015 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: 8.5.2015
- Osavuosikatsaus 6 kk: 7.8.2015
- Osavuosikatsaus 9 kk: 30.10.2015
- Tilinpäätöstiedote 2015: 5.2.2016
- Vuosikertomus 2015: Maaliskuu 2016

Nokian Renkaat julkaisee osavuosikatsaukset, tilinpäätöstiedotteen ja vuosikertomuksen osoitteessa [www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat](http://www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat)

## 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 tulostiedotteittensa 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:

Ari Lehtoranta, toimitusjohtaja  
puh. 010 401 7733  
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, viestintäspesialisti  
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 1.1.2010–31.12.2014



## Vuosikertomus ja tilinpäätös 2014

Nokian Renkaiden taloudellinen katsaus/tilinpäätös sekä vuosikertomus 2014 ovat saatavilla yhtiön kotisivuilta ainoastaan sähköisenä versiona. Nokian Renkaiden verkkovuosisuosikertomus, konsernin yhteystiedot, yritystä seuraavat analyytikot ja yllä mainitut raportit löytyvät osoitteesta [www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat/](http://www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat/)

