



nokian[®]
TYRES

Vuosikertomus | 2016

Turvallisinta matkaa!

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

Vaativien olosuhteiden asiantuntija

Nokian Renkaat on maailman pohjoisin rengasvalmistaja, joka edistää ja helpottaa turvallista liikkumista vaativissa olosuhteissa. Olipa kyse talvimyrskystä tai kesäisestä rankasateesta, renkaamme tarjoavat luotettavuutta, suorituskykyä ja mielenrauhaa. Keskitymme ainoana rengasvalmistajana vaativien olojen tuotteisiin ja asiakastarpeisiin.

Innovatiivisia renkaita henkilö- ja kuorma-autoihin sekä raskaisiin työkoneisiin markkinoidaan pääosin alueilla, joissa on lunta, metsää ja vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat haastavat ajo-olosuhteet. Kehitämme tuotteitamme tavoitteenamme kestävä turvallisuus ja ympäristöystävällisyys tuotteen koko elinkaaren ajan.

Nokian Hakkapeliitta on ollut johtava talvi-rengasbrändi jo yli 80 vuoden ajan. Pohjoismaissa ja Venäjällä markkina- ja hintajoh-tajuuden takana ovat Nokian Renkaiden tärkeimmät kilpailuedut: Innovaatioihin,

huipputeknologiaan ja asiakkaiden käyttö-kokemuksiin vuosikymmenien ajalta perustuva laatumielikuva, vahva jakeluverkosto ja logistinen osaaminen.

Tärkeitä markkina-alueita ovat myös Keski-Eurooppa ja Pohjois-Amerikka, joista haemme kannattavaa kasvua. Tuotteemme myydään pääasiassa jälkimarkkinoille. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- ja vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Nokian Renkailla on tehtaat Suomessa ja Venäjällä. Tehtaisiin on investoitu vuosina 2005-2016 yli miljardi euroa, ja ne edustavat tuottavuudeltaan ja laaduntuottokyvyiltään alan ehdotonta huippua.

Liikevaihtomme oli vuonna 2016 lähes 1,4 miljardia euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa noin 4 400. Nokian Renkaiden osake on listattu Nasdaq Helsingissä.

Sisällys

Vuoden 2016 avainluvut.....	4	Nokian Raskaat Renkaat.....	32
Vuosi 2016 lyhyesti.....	5	Tuotekehitys ja testaaminen	35
Toimitusjohtajan kirje	6	Uudet tuotteet ja innovaatiot.....	43
Strategia.....	8	Tuotanto.....	53
Liiketoimintaympäristö.....	13	Vastuullisuus.....	54
Markkina-alueet.....	15	Hallitus.....	57
Myynti ja jakelu	18	Johtajat.....	58
Vianor.....	19	Avainluvut.....	59
Asiakkaat.....	21	Konsernin tuloslaskelma.....	60
Markkinointi.....	23	Konsernin tase.....	61
Henkilöstö	25	Konsernin rahavirtalaskelma.....	62
Nokian Henkilöautonrenkaat.....	27	Tietoa sijoittajille ja sijoittajasuhteet.....	63
Hakkapeliitta 80 vuotta.....	30		





Avainluvut IFRS

Milj. EUR	2016	2015	muutos%
Liikevaihto	1 391,2	1 360,1	2,3
Liikevoitto	310,5	296,0	4,9
% liikevaihdosta	22,3	21,8	
Voitto ennen veroja	298,7	274,2	8,9
% liikevaihdosta	21,5	20,2	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	19,9	20,3	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	18,7	19,6	
Korollinen nettovelka	-287,4	-209,7	-37,1
% liikevaihdosta	-20,7	-15,4	
Investoinnit	105,6	101,7	3,8
% liikevaihdosta	7,6	7,5	
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat	364,4	283,4	28,6
Tulos/osake (EPS), EUR	1,87	1,80	3,6
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	2,70	2,12	27,4
Oma pääoma/osake, EUR	10,75	9,24	16,4
Omavaraisuusaste, %	73,8	70,8	
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	4 433	4 421	

Vuosi 2016 lyhyesti

Metsäkonerenkaiden myynti oli vahvaa.

3 102 myymälää Vianor-, NAD- ja N-Tyre-verkostossa.

SnapScan
uraauurtava renkaiden skannauspalvelu.

Nokian Renkaiden tuotteita myytiin

63 maassa.

Talvirenkaiden osuus myynnistä

67 %

Yhtiömme lahjoitti henkilöstörahastoon kiitoksena henkilöstön joustavuudesta ja työpanoksesta

500 000 €

80 v. Lippulaivamme Hakkapeliitta täytti vuosia.

Talvikauden aikana testataan yli 20 000 talvirengasta.

Nokian Hakkapeliitta R2 -talvirengas voitti arvostetun **Tire Technology of the Year 2016** -palkinnon.

Uusi maailmanennätys kahdella renkaalla
186,269 km/h

Vahva suoritus haastavassa markkinaympäristössä.



Toimitusjohtaja 31.12.2016 asti.

Lupaus markkinoita vahvemmassa kasvusta toteutui

HYVÄ LUKIJA,

organisaatiomme osoitti jälleen iskukykyensä valitsemamme strategian toteuttamisessa vuonna 2016. Kannattavuutemme kehittyi erinomaisesti. Jouduimme edelleen kirjaamaan Venäjällä muutamaan asiakkaaseen kohdistuvia luottotappiovarauksia, joiden kokonaismäärä ylitti hieman vuoden 2015 epätavallisen korkeat varaukset. Pystyimme kuitenkin kompensimaan luottotappiovarauksia kilpailukyisellä tuoteportfoliolla ja myyntiorganisaation laadukkaalla työllä, mikä mahdollisti myös hintaposition noston. Tämän lisäksi tuottavuuden parannus yhdessä kustannustehokkaan tuotannon kanssa nosti kannattavuuttamme niin, että säilytimme selvästi asemamme teollisuuden parhaiten kannattavana yrityksenä. Liikevaihdon kasvu koko vuoden osalta oli 2,3 %, liikevoitto nousi 4,9 % edellisvuoteen verrattuna, ja liikevoittoprosentti oli erinomainen 22,3 %. Samaan aikaan kassavirta oli jopa edellistä vuotta parempi, ja näin ollen jo ennestään hyvässä kunnossa oleva taseemme vahvistui entisestään.

VUOSI 2016

Venäjän markkinoista alkoi kesän aikana tulla heikkoja positiivisia signaaleja, jotka vahvistuivat loppuvuotta kohden. Asiakkaamme saivat sulatettua korkeat talvirengasvarastonsa ennen kaikkea hyvin käynnistyneen talvisesongin ansiosta. Vahvistimme markkinaosuuttamme erityisesti Venäjällä ja Keski-Euroopassa, ja säilytimme markkinaosuutemme Pohjoismaissa. Keski-Euroopassa teimme erittäin määrätietoista työtä tunnet-

tuutemme sekä oman toimintamme laadun parantamiseksi. Pohjois-Amerikan myyntiä varjostivat edellisestä talvisesongista jääneet talvirengasvarastot. Onnistuimme kuitenkin kompensimaan merkittävän osan tästä uusien asiakkaiden avulla.

Vuosi 2016 käynnistyi ristiriitaisissa merkeissä. Tammikuussa saavutimme Nokian-toimipisteellämme harvinaisen merkki-paalun: yhteisen sopimuksen luottamusmiesten ja henkilöstön kanssa joustavuuden parantamiseksi. Helmikuussa kerroimme kuinka korjasimme tapahtuneet virheet lehtitesteihin liittyvissä menettelytavoissamme. Molemmista raportoinkin poikkeuksellisesti jo viime vuoden toimitusjohtajan katsauksessa.

Suoritusemme markkinoilla oli läpi vuoden erittäin hyvä. Asiakastytyväisyytemme nousi vuoden aikana ennätystasolle, kasvatimme globaalia markkinaosuuttamme, ja teimme sen parantaen samaan aikaan hintapositiontamme. Osoitimme kasvavaa kilpailukykyä myös kesä- ja all season -segmenteissä sekä erityisesti Pohjois-Amerikkaan ja Keski-Eurooppaan suunnitelluissa rengasperheissä. Kesärenkaidemme osuus liikevaihdoistamme nousi 24 %:iin. Kaikkea tätä on pidettävä hyvänä suorituksena. Ja kaikki nämä saavutukset ovat osaltaan hyviä esimerkkejä Must-Win-kehitysohjelmamme vuoden 2016 toteutuksesta. Maailman parhaat renkaat ovat selkeästi saaneet tukeen loistavat tiimit kaikilla markkinoillamme. Tämä suoritus palkitsee myös osakkeenomistajat. Kannattavuuden ja hyvän kassavirran mahdollistaman osingon lisäksi myös osakekurssimme on kehittynyt selvästi rengasalan kärjessä.

POSITIIVINEN KEHITYS JATKUI

Jakeluverkostomme jatkoi kasvuaan. Jakeluperheeseemme liittyi vuoden aikana 26 uutta Vianor- ja 260 uutta NAD/N-Tyre-liikettä. Olemme läsnä jo yhteensä 27 maassa. Jakeluverkoston kasvua hidasti jonkin verran verkoston pieneeminen Venäjällä huonon taloustilanteen johdosta. Vianoryksikköemme liikevaihto kasvoi hieman vuonna 2016 edellisvuoteen verrattuna. Vianorin kannattavuutta heikensi kuitenkin hintakilpailu ja vanhojen ICT-investointiprojektien alaskirjaukset. Otimme jo vuonna 2016 Vianorin kannattavuuden kehittämisen erityisseurannan alle, ja olen luottavainen, että onnistumme parantamaan kannattavuutta lähivuosina.

Raskaille Renkaille vuosi oli vaihteleva. Myynnin kasvua söi raaka-ainekustannusten alenemisesta seurannut hintojen alentuminen, sekä useiden meille tärkeiden markkinasegmenttien heikko kysyntätilanne. Metsäsegmentti jatkoi kuitenkin kasvuaan. Paransimme tuottavuutta selvästi, ja erityisesti uusien tuotteiden myynti kehittyi hyvin. Liikevaihto ja liikevoitto olivat käytännössä samalla tasolla edellisvuoteen verrattuna. Panostimme vuonna 2016 tässä yksikössä markkinointiin, tuotekehitykseen, logistiikkaan ja hyvään asiakaspalveluun. Uskon näiden toimenpiteiden mahdollistavan kannattavan kasvun jatkumisen myös tällä liiketoiminta-alueella vuonna 2017.

Joustosopimuksen ja hyvän suoritusemme ansiosta selvisimme vuodesta 2016 ilman uusia leikkauksia ja lomautuksia. Joustosopimus on kuitenkin henkilöstöllemme raskas: vuoro-työn päälle tulee osaan vuotta ylimääräisiä työpäiviä. Nokian-teen kilpailukyky parani kuitenkin tehdyllä ratkaisulla, jota myös joulukuussa 2016 saavutettu paikallinen kilpailukyky-sopimus entisestään tukee. Yhtiö suunnittelee kasvattavansa Nokialla sekä henkilöauto- että raskaiden renkaiden tuotantomääriä vuonna 2017, sekä kasvattavansa henkilöstöä Nokialla esimerkiksi tuotekehityksessä.

Nokian Renkaat on kasvu- ja arvoyhtiö. Investoimme vuonna 2016 selkeästi edellistä vuotta enemmän esimerkiksi markkinointiin, myyntiin, tuotekehitykseen ja asiakaspalveluun sekä yleiseen toiminnan kehittämiseen. Tuloksemme ei tullut leikkaamalla, vaan jatkuvalla panostuksella sekä laadukkaalla työllä kasvun aikaansaamiseksi. Pystyimmekin pitämään marraskuussa 2015 markkinoille annetun lupauksen markkinoita vahvemmassa kasvusta tinkimättä 22 % liikevoittotasosta.

HYVÄÄ JATKOA

Kiitän kaikkia sidosryhmiä hyvästä yhteistyöstä. Jätän seuraajilleni yhtiön, joka suhtautuu intohimoisesti turvallisuuteen ja laatuun kaikessa tekemisessä. Olen ylpeä siitä, mitä yhdessä saavutimme. Nokian Renkaat on hienossa kunnossa, ja menestyksenne jatkuu tulevaisuudessa. Pysyn innokkaana Hakka-peliitta-kuskinä ja yhtiön osakkeenomistajana. Kiitokset uskollisille kuluttajille, vahvoille asiakkaille, sekä tietenkin Hakka-peliitan 80-vuotisen taipaaleen todellisille sankareille, Nokian Renkaiden henkilöstölle.

Ari Lehtoranta

Andrei Pantioukhov

MBA Andrei Pantioukhov toimii Nokian Renkaiden väliaikaisena toimitusjohtajana 1.1.2017 alkaen, ja hän toimii edelleen myös Venäjän toimintojen johtajana. Andrei Pantioukhov on ollut yhtiön palveluksessa vuodesta 2004, johtoryhmän jäsen vuodesta 2009 ja varatoimitusjohtaja vuoden 2016 alusta.



Hakkapeliitta Way – tie menestykseen

Olemme olemassa, jotta asiakkailamme olisi maailman turvallisimpia, laadukkaimpia ja ympäristöystävällisimpiä renkaita sekä alan parhainta palvelua. Haluamme olla rengasalan edelläkävijä: turvallisten ja vaativiin oloihin räätälöityjen renkaiden asiantuntija, markkinajohtaja meille tärkeillä alueilla, kannattavin rengasalan yritys, sidosryhmiemme ykkösvalinta sekä ainutlaatuisen yrityskulttuurin työyhteisö.

Keskittymisen strategia

Vuonna 2015 päivitetty keskittymisen strategiamme antaa suunnan valinnoille, joita teemme. Arvoista ja strategiasta syntyvät voitettavat haasteet Must-Winit sekä tavoitteet, joita kohden pyrimme, ja jotka pitävät meidät kannattavalla kasvu-uralla. Menestystämme rakennamme yhdessä lujasti töitä tehden sekä toimintojamme ja tuotteitamme kehittäen.

Vaativat olosuhteet

Maailman pohjoisimpana rengasvalmistajana ja haastavien olosuhteiden asiantuntijana edistämme ja helpotamme turvallista liikkumista. Olipa kyse talvimyrskystä tai kesäisestä rankkasateesta, renkaamme tarjoavat luotettavuutta, suorituskykyä ja mielenrauhaa. Keskitymme ainoana rengasvalmistajana vaativien olosuhteiden tuotteisiin ja asiakastarpeisiin.

Tyytyväisimmät asiakkaat

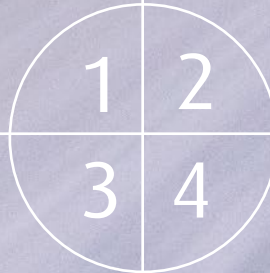
Haluamme tuotteidemme ja palveluidemme käyttäjien sekä jälleenmyyjiemme olevan rengasmarkkinoiden tyytyväisimpiä asiakkaita. Sitoutuneen ja kattavan jakeluverkoston sekä tehokkaan logistiikan avulla varmistamme tuotteidemme hyvän saatavuuden läpi sesongin. Jakelukanaviemme keihäänkärjen, Vianor-ketjun suora kontakti kuluttajaan tarjoaa meille arvokasta tietoa loppukäyttäjien tarpeista ja toiveista.

Innovatiivinen ydinosaaminen

Keskitämme ydinosaamisemme kapeaan tuotevalikoimaan, jälkimarkkinoihin ja kolmeen liiketoiminta-alueeseen: henkilö-, SUV- ja pakettiautonrenkaisiin, raskaisiin erikoisrenkaisiin sekä rengas- ja autonhuoltopalveluiden tarjoamiseen. Kehitämme ja valmistamme premium-renkaita, joiden ainutlaatuiset innovaatiot antavat käyttäjilleen lisäarvoa aina metsän raivauksesta turvalliseen maantieajoon.

Valikoidut markkinat

Keskitymme alueisiin, joissa on vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat vaativat ajo-olosuhteet. Ydinmarkkinoitamme ovat Pohjoismaat ja Venäjä, joissa olemme premium-renkaiden markkinajohtaja. Muita avainmarkkinoitamme ovat Keski-Eurooppa ja Pohjois-Amerikka, joista haemme kannattavaa kasvua. Myymme suurimman osan renkaistamme jälkimarkkinoilla.



Strategiset päätavoitteet

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

Markkinajohtajuus ja alan parhaat prosessit

- Olemme premium-renkaiden markkinajohtaja Pohjoismaissa ja Venäjällä.
- Meillä on vahva markkina-asema ydintuotteissamme Pohjois-Amerikassa ja Keski-Euroopassa sekä erikoistuotteissamme kansainvälisesti.
- Olemme ehdoton edelläkävijä talvirengasteologiassa sekä maailman parhaiden premium-kesärenkaiden ja erikoisrenkaiden valmistaja.
- Ydinprosessimme ja toimintaverkostomme ovat tehokkaita ja alan parhaita.

Markkinoita nopeampi kannattava kasvu

- Kasvamme vuosittain markkinaa nopeammin.
- Olemme maailman kannattavin rengasalan yritys. Säilytämme alan parhaan liikevoittotason, joka on minimissään 22 %.
- Organisaatiomme on tehokas ja kiinteät kulumme kasvavat hitaammin kuin myyntimme.

Tyytyväiset sidosryhmät

- Tuotteemme ja palvelumme ovat alan parhaita, ja edistämme ihmisten turvallisempaa ja mukavampaa liikkumista.
- Tunnettuamme asiakkaamme, heidän tarpeensa ja toiveensa.
- Tarjoamme vakaan osinkopolitiikan ja -kehityksen osakkeenomistajille, kuten myös kannattavan kasvun kautta kohonneen osakkeen arvon.
- Olemme arvostettu ja haluttu työnantaja.
- Henkilöstömme on ammattitaitoista ja sitoutunutta. Heillä on jatkuva halu kehittää henkilökohtaista osaamistaan ja yhtiötämme.

Must-Wins -kehitysohjelmat

Tavoitteidemme saavuttamista tukevat kehityskohteet, jotka meidän on voitettava edetäksemme kannattavan kasvun tietä.

Esimerkkejä vuoden 2016 Must-Wins-toimenpiteistä

MEIDÄN ON:

1

OLTAVA KULUTTAJIEN YKKÖSVALINTA

Parannamme asiakasuskollisuutta ja -tyytyväisyyttä sekä yhtiömme ja tuotteidemme tunnettuutta etenkin kasvualueilla.

- Säilytetty selvä ykkösasema halutuimpana talvirenkaana kuluttajien keskuudessa Pohjoismaissa ja Venäjällä. Kasvatettu preferenssiä Keski-Euroopassa
- Investoitu näkyvyyteen ja asiakaspalveluun avainmarkkinoilla
- Luotu useita uusia online-sivuja ja sosiaalisen median kanavia, sekä allekirjoitettu uusia sponsorointisopimuksia
- Sosiaalisessa mediassa Nokian Renkaita seuraavien määrä kaksinkertaistui ja sivustokäynteihin tuli liki 20 prosentin kasvu

2

OLTAVA ASIAKKAIDEN ENSISIJAINEN VALINTA KUMPPANIKSI

Panostamme pitkäaikaisiin molempia osapuolia hyödyttäviin kumppanuuksiin ja palvelumme laatuun kaikilla tasoilla.

- Merkittäviä investointeja järjestelmiin ja prosesseihin palveluksemme partnereitamme paremmin ja johdonmukaisemmin eri kanavissa
- Tyytyväisyystutkimukset vahvistavat, että Nokian Renkaiden NPS (Net Promoter Score) -pistemäärä kumppaneiden keskuudessa on hyvin korkea
- Uuden sukupolven B2B-jälleenmyyjien online-palvelukonsepti määritetty ja rakentaminen aloitettu
- Panostettu hinnoitteluun globaalin kasvun tukemiseksi

3

TUOTETTAVA MAAILMAN PARHAAT RENKAAT JA PALVELUT

Luomme jatkuvasti uusia innovaatioita ja maailman turvallisimpia renkaita sekä kasvatamme palveluvalikoimaamme myynnin tueksi.

- Useita strategisesti tärkeitä tuotteita lanseerattu
 - Nokian zLine A/S, UHP All-Season-premiumrenkas Pohjois-Amerikkaan
 - Nokian Rockproof, erikoisrenkas ammattilaiskäyttöön maailmanlaajuisesti
 - Nokian Hakka Blue 2, Pohjoismaihin ja Venäjälle suunniteltu premium-kesärenkas
- Suunnitteilla uusi testikeskus Espanjaan
- SnapScan, urauurtava renkaiden skannauspalvelu, lanseerattu Helsingin parkkihalleissa

4

SAAVUTETTAVA VAHVA KASVU KESKI-EUROOPASSA JA POHJOIS-AMERIKASSA

Parannamme bränditunnettuuttamme ja markkinaosuuttamme sekä kasvatamme hinta-asemaamme Keski-Euroopassa.

- Pohjois-Amerikka
 - Montrealin varastoinvestointi toteutettu
 - Uusia maanlaajuisia asiakkuuksia
- Keski-Eurooppa
 - Menestyksekkäitä tuotelanseerauksia, investointeja myyntiin ja markkinointiin

Arvot ohjaavat ja tukevat strategiaamme

Yrityskulttuurimme, hakkapeliittahengen ydin muodostuu arvoistamme:

YRITTÄJYYS

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

KEKSELIÄISYYS

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.

JOUKKUEHENKI

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.

Globaalit kysynnän ajurit

Renkaiden myynnin vuotuinen arvo maailmanlaajuisesti on noin 160 miljardia USD. Vahvimmin ovat viime vuosina kasvaneet korkean nopeusluokan kesärenkaiden ja SUV-renkaiden markkinat. Kysynnän kasvu on nopeinta Aasiassa, ja sikäläisten valmistajien osuus globaalista rengasmarkkinasta kasvaa. Henkilöautorenkaiden kuluttajamyynntiin 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 talvirenkaille. Raskaiden ja kuorma-autorenkaiden kysyntä on syklistä seuraten konevalmistuksen suhdanteita ja yritysten yleistä investointihalukkuutta.



Renkaissa on eroja – ja niiden hinnoissa

Markkinoilla olevat henkilöautorenkaat jaotellaan hintansa perusteella alueesta riippuen kahteen tai kolmeen segmenttiin. Premium- eli A-segmentin renkaiden valmistajat korostavat laatuotteiden paremmuutta liikenneturvallisuuden, kestävyuden, mukavuuden, ympäristöarvojen ja kokonaistaloudellisuuden mittareilla. B- ja C-segmentin renkaita valmistetaan pelkäs-

tään halpaa hankintahintaa etsiville kuluttajille. Jakelijat pyrkivät tarjoamaan asiakkailleen vaihtoehtoja kaikista hintaluokista.

Rengasbrändien alueellinen markkinajohtaja on yleensä myös hintajohtaja. Hinnoitteluvoimaa lisäävät usean vuosikymmenen asiakaskokemuksiin perustuva tuotteiden maine sekä jakelun sujuvuus ja luotettavuus.

Sesongissa punnitaan logistiikan toimivuus

Nokian Renkaiden ydinmarkkinoiden erityispiirteenä on henkilöautorenkaakaupan 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 tuhat erilaista rengasmallin ja -koon yhdistelmää. Kattava jakeluverkosto sekä tehokkaat logistiikka- ja tietojärjestelmät ovat sesonkien paineessa avainasemassa. Toiminnan sesonkiluonteisuus käytännössä myös pakottaa valmistajat myöntämään jakeluverkostoleen pitkät maksuajat.

Kapasiteetin käyttöaste ja toiminnan kustannusrakenne kannattavuuden pohjana

Logistisista ja kaupallisista syistä rengasvalmistajat usein 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. Tuotavuuden jatkuva parantaminen investoimalla ja prosesseja kehittämällä on rengasvalmistajan menestymisen edellytys.

Palvelut ja jakeluporras murroksessa digitalisaation myötä

Hybridi- ja sähköautojen osuuden lisääntyminen luo kysyntää yhä kevyemmille ja polttoainetehokkaammille renkailla. Digitalisaatio lisää autojen älykkyyttä ja integroitumista tietoverkkoihin; renkaiden sekä niihin liittyvien palvelujen on kyettävä hyödyntämään myös näitä uusia mahdollisuuksia.

Kuluttajat tekevät ostopäätöksensä yhä

useammin verkossa. Verkkokaupan osuus myynnistä kasvaa, mutta fyysiset myyntipisteet ovat säilyttäneet valta-asemansa tuotteiden vaatiman asennuspalvelun ansiosta. Hinnoittelusta tulee läpinäkyvää ja jakelijat ylläpitävät entistä pienempiä varastoja. Jakeluportaan rakennemuutos jatkuu siten, että välikäsien määrä vähenee.

Myynnin jakauma kohti alueellista tasapainoa

POHJOISMAAT

Kotimarkkinan ykkönen

Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa myydään vuosittain yhteensä noin 10 miljoonaa henkilö- ja pakettiautonrengasta, joista noin 6 miljoonaa on talvirenkaita. Maissa on myös lainsäädäntö, joka edellyttää talvirenkaiden käyttöä talvikuukausien

aikana. Pohjoismaat muodostivat noin 43 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2016. Yhtiö on alueella markkina- ja hintajohtaja. Nokian Renkaat on ainoa paikallinen valmistaja ja sillä on laaja jakeluverkosto, kuten oma 348 liikkeen Vianor-rengasketjunsä.

KESKI-EUROOPPA

Kasvua lisäpanostusten myötä

Euroopan markkinoilla, Pohjoismaat pois lukien, myytiin noin 260 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2016. Keski-Eurooppa on maailman suurin talvirenkaiden markkina-alue, 11-kertainen Pohjoismaihin nähden. Talvirenkaita myytiin noin 71 miljoonaa kappaletta vuonna 2016.

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

selvästi yhtiön ydinmarkkinoilla myydyistä tuotteista.

Pohjoismaiden, Venäjän ja IVY-maiden lisäksi yhtiö myy renkaita yli 30 Euroopan maahan. Keski-Eurooppa muodosti noin 29 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2016.

Yhtiöllä on alueella logistiikka- ja palvelukeskuksia, jotka palvelevat päämarkkinoita ympäri vuorokauden. Jälleenmyyntikanavan kasvua johti Vianor, jonka verkostoon kuului alueella yhteensä 382 liikettä vuoden 2016 lopussa. Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) -verkostossa toimi 1 481 myymälää 19 Euroopan maassa sekä Kiinassa.



VENÄJÄ

Kasvatimme markkinaosuuksiamme merkittävästi Venäjällä vuonna 2016

Venäjällä myytiin arviolta 1,4 miljoonaa uutta autoa ja arviolta 32 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta jälkimarkkinoilla vuonna 2016. Renkaiden kysyntään erityisesti Venäjällä vaikuttavat mm. öljyn hinnasta riippuvainen BKT:n kehitys, ostovoima ja kuluttajaluottamus. Venäjä oli suurin myötävaikuttaja myynnin kasvuun vuoden 2016 loppupuolella. Venäjän talous ja kuluttajamarkkinat jatkoivat hidasta vakiintumistaan.

Talvirengasseason alkoi aikaisin ja jatkui vahvana erityisesti Venäjällä, kuten myös Keski-Euroopassa ja Pohjoismaissa. Kasvatimme markkinaosuuksiamme tavoitealueillamme, erityisesti Venäjällä ja Keski-Euroopassa. Venäjän kuluttajien luottamus ja

ostovoima jatkoivat hidasta parantumistaan, mutta pysyivät edelleen alhaisilla tasoilla. Uusien autojen myynti Venäjällä jatkoi laskuaan 2016: koko vuosi laski 11 % verrattuna edellisvuoteen. Vuonna 2017, uusien autojen myynnin arvioidaan kasvavan 5–10 % vuoteen 2016 verrattuna. Renkaiden jälkimarkkinan sisäänmyynti Venäjällä laski vuonna 2016 noin 5 %.

Nokian Renkaat on A- ja B-segmentin renkaiden markkinajohtaja ja suurin valmistaja Venäjällä. Nokian Renkailla on laaja jakeluverkosto Venäjällä, ja tehtaamme Venäjän tullirajojen sisällä sekä vahvat brändit ja jakeluverkosto antavat yhtiölle merkittävää kilpailuetua.

POHJOIS-AMERIKA

Suuri potentiaali All-Season-renkaissa

Pohjois-Amerikassa Nokian Renkaiden vahvimpia alueita ovat Kanada sekä USA:n lumivyöhyke. Talvirenkaita näillä alueilla myydään vuosittain noin 13 miljoonaa kappaletta. Usassa ja Kanadassa myydään kaikkiaan lähes 260 miljoonaa rengasta vuosittain. Nokian Renkaat on mantereen pohjoisosissa perin-

teisesti vahva talvirengasbrändi. Yhtiö rakentaa jakeluaan strategisesti valittujen partnerien kanssa. Lisäksi Vianor-ketjulla on 81 rengasliikettä New Englandissa. Nokian Renkaiden tavoitteena on laajentaa tuotetarjontaansa ja edelleen kasvattaa myyntiään Pohjois-Amerikassa.



Nokian Renkaiden tuotteita myytiin

63

maassa

Venäjä, Suomi, Saksa, Ruotsi ja Norja muodostivat myynnistä

68 %

Vianorilla

1501

myyntipistettä
27 maassa

Myynti ja jakelu

Kohdemarkkinat

Vuonna 2016 Nokian renkaita myytiin 63 maassa. Venäjä, Suomi, Saksa, Ruotsi ja Norja muodostivat 68 % valmistustoiminnan myynnistä.

Nokian Tyres Authorized Dealers

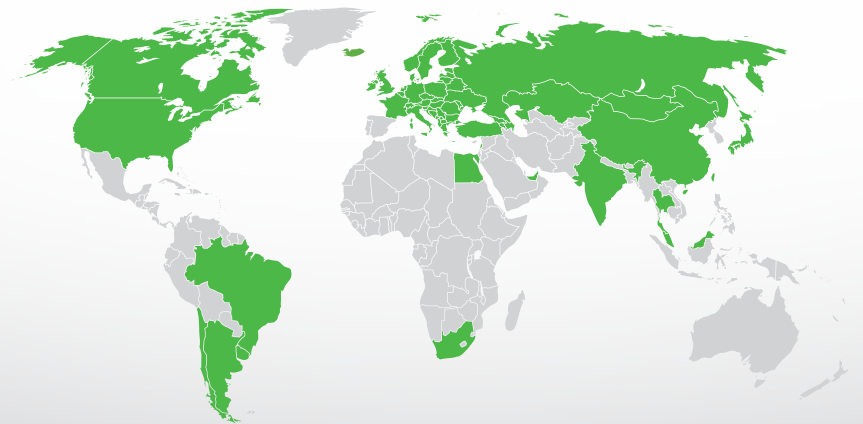
Kumppanuusverkosto Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) kasvoi 242 sopimuksella yhteensä 1 481 myyntipisteeseen 19:ssä Keski-Euroopan maassa ja Kiinassa.

Vianor

Yhteensä 1 501 myyntipistettä 27 maassa (212 omaa ja 1 289 franchising- ja partneripistettä). Pohjoismaat ja Baltia 383, Venäjä ja IVY-maat 655, Keski- ja Itä-Eurooppa 382, USA 81 myyntipistettä.

Venäjä

Hakka Guarantee -jälleenmyyjät ja muut Nokian Renkaiden kanssa Venäjällä läheisessä yhteistyössä toimivat vähittäismyyjäkumppanit muodostavat laajan verkoston rengasliikkeitä, Vianoreita, autoliikkeitä ja verkkokauppoja. N-Tyre-kumppanuusverkostoon kuuluu 120 myymälää Venäjällä ja IVY-maissa.



Vianor



Vaivatonta ja turvallista autoilua

Vianor on autonhuolto- ja rengaspalveluihin erikoistunut ketju, joka toimii 27 maassa 1 501 toimipisteen verkostolla. Vahvuutemme on pohjoismaisista juurista kasvava haastavien ajo-olosuhteiden asiantuntijuus. Tihein toimipisteverkosto on Pohjoismaissa, Venäjällä ja Itäisessä Manner-Euroopassa. Toimipisteitä on myös keskeisessä Euroopassa ja Yhdysvaltain itärannikolla.

Myyväläketju ja verkkokaupat palvelevat vähittäiskaupan asiakkaita sekä yritysasiakkaita. Lisäksi yritysasiakkaille Vianor on kehittänyt kaluston- ja renkaidenhallintaan sähköisiä palveluja, joilla asiakkaat tehostavat liiketoimintaansa.

Renkaiden tuotevalikoima kattaa kaikenlaiset renkaat henkilö-, paketti- ja kuorma-autoihin sekä raskaisiin erikoiskoneisiin. Nokian

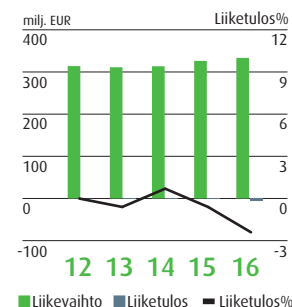
Renkaiden tuotteiden lisäksi Vianor edustaa ja myy myös monia muita rengasmerkkejä. Renkaiden ja rengaspalveluiden lisäksi Vianor tarjoaa kaikille asiakasryhmilleen autonhuoltopalveluja, jotka muodostavat yhä tärkeemmän osan Vianorin palvelusta. Asiakkaille on käytännöllistä, että kaikki autoilun palvelut ovat saatavissa saman katon alta.

Vianor on kasvava palveluyritys, joka erottautuu kilpailijoihinsa laajalla tuote- ja palveluvalikoimalla niin kuluttaja- kuin yritysasiakkaille sekä jatkuvasti kehitettävillä innovatiivisilla digitaalisilla palveluilla ja kattavalla palveluverkostolla. Vianorin tavoitteena on olla kumppani, joka mahdollistaa kaikille asiakkaille vaivattoman ja turvallisen autoilun – ja mukavimmalla palvelulla.



VIANOR

Liikevaihto, liiketulos ja liiketulos%



	2012	2013	2014	2015	2016
Liikevaihto	315,3	312,5	314,8	327,6	334,8
Liiketulos	0,0	-1,8	2,1	-1,9	-8,1*
Liiketulos%	0,0	-0,6	0,7	-0,6	-2,4*

* Poislukien kertaluonteiset erät: liikevoitto -4,5 MEUR, liikevoittoprosentti -1,3 %

Palvelut osana laadukasta asiakaskokemusta

Huipputeknologiaa edustavien laaturenkaiden myyntiä tuetaan kuluttajia hyödyttävillä palveluilla. Nokian Renkaiden palvelukehitys pitää huolen siitä, että arvoa tuottavaa erottautumista ja etumatkaa kilpailijoihin rakennetaan monipuoliselle tarjoomalle. Toimiva palvelu sekä tukee myyntiä että on ennen kaikkea

aidosti kuluttajalle arvoa tuottava hyödyke. Palvelulla voi ylittää odotukset silloinkin, kun autoilijan päivä ei ole mennyt aivan suunnitellusti. Hakka-turva on tarjonnut Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla mielenrauhaa ja rahanarvoisia etuja yllättävien rengasongelmien varalle jo 10 vuotta.



Heidi löysi Nokian Renkailta turvalliset renkaat ja avun hätätilanteisiin

Heidi Saarella ei ollut aiempia kokemuksia Nokian Renkaiden tuotteista ennen vuoden 2016 kevättä. Nokian Hakka -malliston kesärenkaihin hän päätyi netissä tehdyn vertailun perusteella. Rengaskaupan yhteydessä Heidiä kehoitettiin aktivoimaan Hakka-turva-palvelu.

Hakka-turva heti käyttöön

– Hakka-turvan käyttöönotto oli helppoa! Rengasliike lähetti minulle aktivointilinkin, aktivoin palvelun ja tallensin numeron puhelimeeni. Hakka-turva tuntui totta kai erittäin hyvältä – sain renkaiden lisäksi henkisen turvan taustalle, Heidi kehuu.

Pian Hakka-turvan aktivoinnin jälkeen Heidi pääsikin kokeilemaan palvelua. Hän oli lähdössä kiireellä töistä kotiin käyttämään koiria lenkillä jatkaakseen lasten vanhempainiltaan, kun rengaspaineen valo syttyi ajossa.

– Soitin Hakka-turvaan, josta katsottiin lähimmän rengasliik-

keen osoite. Hinauskin olisi onnistunut, mutta rengas ei ollut täysin puhki, joten pääsin ajamaan läheiselle Vianorille. Liike oli menossa kiinni, mutta sinne oli Hakka-turvasta ilmoitettu tulostani. Jätin auton heille ja jatkoin taksilla hakemaan vuokra-autoa.

– Palvelu toimi hyvin. Kuluja ei syntynyt, ja taksimatkastakin saan rahat takaisin, kun muistan lähettää kuitin. Myöhästyin omista aikatauluistani vain tunnin. Se on pieni viivästys tällaisessa tilanteessa, Heidi sanoo.

“Pystyn ehdottomasti suosittelemaan!”

Hakka-turva-palvelun myötä Heidillä on turvallinen olo autoillessaan harrastusten parissa ympäri Suomea tai vaikkapa Ruotsissa, jossa Hakka-turva on myös voimassa.

– Kun koen, että saan hyvää palvelua, kerron siitä aina lähipiirille ja tuttaville. Ihan varmasti mainitsisin myös Hakka-turvasta, jos joku ystävästäni olisi renkaita vaihtamassa.

Keski-Euroopan myyntiä siivitetään palvelulla

Valtuutettujen jälleenmyyjien, Nokian Tyres Authorized Dealers -verkoston, kautta renkaansa hankkivat keskieuropalaiset kuluttajat hyötyvät verkoston kautta tarjotuista lisäpalveluista. Aramid Guarantee on sivupinnoistaan vahvistetuille SUV-renkaille myönnetty turva, joka korvaa veloitusetta rikkoutuneen renkaan uudella. Kasvumarkkinoilla, joilla Nokian Renkaiden tunnettuuden ja kysynnän kasvattaminen on jatkuvasti keskiössä, valtuutettujen jälleenmyyjien myyntityötä tuetaan Satisfaction Promise -palvelulla. Tyytyväisyyslupauksen turvin kuluttaja voi turvallisesti kokeilla uutta rengasmerkkiä ja halutessaan palauttaa ja vaihtaa renkaat toisiin ilman asennuskuluja.



Lisää tunnettua, mainetta ja myyntiä

Nokian Renkaiden markkinoinnin tehtävä on edistää yhtiön tuotteiden myyntiä ja kannattavaa kasvua. Premium-brändin markkinoinnin tulee olla yhtä korkeatasoista kuin sen tuotteiden. Lisäksi tavoitteena on vaalia ja levittää mainettamme maailman turvallisimpien renkaiden kehittäjänä, alan edelläkävijänä ja vastuullisimpana toimijana. Haluamme kaikessa toiminnassamme sitouttaa kannattavalle kasvulle tärkeitä sidosryhmiämme asiakkaita, henkilöstöä ja sijoittajia.

Vuoden 2016 aikana markkinoinnissa lähdettiin toteuttamaan edellisvuotena määriteltyjä strategisia uudistuksia. Seuraavan kolmen vuoden aikana markkinoinnin fokuksessa on strategisten päätavoitteiden tukeminen: markkinajohtajuuden vahvistaminen premium-ren-

kaissa Pohjoismaissa ja Venäjällä, vahvan markkina-aseman rakentaminen uusilla kasvualueilla Pohjois-Amerikassa ja Keski-Euroopassa, markkinoita nopeamman kasvun hakeminen ja asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden syvällisempi oppiminen.



Kuluttajien ykkösvalinta

Vahvan markkina-aseman saavuttamiseksi Keski-Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa, Nokian Renkaiden on nostettava voimakkaasti yhtiön ja rengasbrändien tunnettuutta paikallisten autoilijoiden keskuudessa. Tunnettuutta parannettiin lisäämällä markkinointia, erityisesti digitaalisissa kanavissa. Sosiaalisen median palveluiden uusien seuraajien määrä kasvoi merkittävästi vuoden aikana.

Vuoden aikana laajentunut tehokas PR-kumppanuuksverkosto mahdollisti tiedotteiden ja artikkelien aiempaa laajemman levikin ja yhä useamman uuden silmäparin tavoittamisen. Muun muassa kahdella pyörällä ajon maailmanennätys tuotti tempauksen uutisoimisena huomattavan määrän ansaittua mediaa eli ilman mainosrahaa saavutettua näkyvyyttä.

Brändin arvostusta ja haluttavuutta lisätään pitkällä tähtäimellä panostamalla kuluttajatutkimukseen ja asiakaskokemuksen parantamiseen kaikissa kohtaamispaikoissa. Tämä tukee myös Nokian Renkaiden tavoitetta edelleen kehittyä yhtiönä, jolla on alan korkein asiakastytyvyisyys ja -uskollisuus.

Asiakkaiden ensisijainen valinta kumppaniksi

Jakelija-asiakkaiden liiketoiminnassa Nokian Renkaiden tuotteiden myynnillä tulee olla suuri painoarvo, jotta jälleenmyyjällä on myös valmius ja halu tukea ja rakentaa Nokian Renkaiden brändiä. Jatkuvasti kehittyvät myynnin tukimateriaalit, ainutlaatuiset lanseerauspahtumat, uudet digitaaliset palvelut sekä tuote- ja myyntikoulutukset varmistavat osaltaan, että Nokian Renkaiden tuotteet ja palvelut ovat houkuttelevia myös jälleenmyyjille. Nokian Renkaat tukee avainasiakkaiden liiketoimintaa myös toteuttamalla heidän kanssaan yhteisiä promootioita ja markkinointikampanjoita.

Nokian Hakkapeliitta 80 -juhlavuosi

Nokian Renkaiden tunnetuin ja arvostetuin tuotebrändi, Nokian Hakkapeliitta -talvirengas, juhli 80-vuotissyntymäpäiväänsä vuonna 2016. Juhlavuoden kunniaksi pohjoismaisten asiakkaiden kesken arvottiin 80 uutta rengassarjaa. Arvonta oli näkyvä osa syksyn mainoskampanjaa, ja runsas joukko autoilijoita tavoitteli palkintoja. Venäjällä Pietarin keskustan korkeimmasta tornitalosta rakennettiin juhlavuodesta kertova spektaakkelimainen valomainos. Rakennuksen liikkuvalla videokuvalla heijastetut seinät ihastuttivat pietarilaisia kolmen viikon ajan. Juhlavuoden kunniaksi hankittiin myös maailman suurin rengas eli taivaalla lentävä muotokuuailmapallo. Kuluttajia ihastuttanut renkaanmuotoinen kuuailmapallo esiteltiin yleisölle ja medialle Nokiassa, Hakkapeliitta-renkaan kotipaikkakunnalla. Kuuailmapallorengas näkyy jättisuurena ulkomainoksena eri puolilla maailmaa vuoden 2017 aikana.



facebook.com/nokianrenkaatsuomi



youtube.com/NokianTyresCom



twitter.com/nokiantyrescom



linkedin.com/company/nokian-tyres-plc

Hyvä henkilöstöjohtaminen luo hyvinvointia ja saa tekemään tulosta

Edistämme määrätietoisella johtamisella motivoituneen ja ammattitaitoisen henkilöstömme osaamisen kehittymistä, työhyvinvointia sekä tasa-arvoista kohtelua. Huipputuloksiin tähtäävä johtaminen perustuu vahvaan Hakkapeliitta-kulttuuriimme, jonka ytimessä ovat henkilöstön yrittäjähenkisyys, yhdessä tekeminen ja kekseliäisyys.

Henkilöstöjohtamisen tavoitteena on luoda tuloksellinen ja hyvinvoiva työyhteisö. Vuonna 2016 kehitimme nykyisiä toimintatapojamme useilla henkilöstöjohtamisen ja turvallisuuden alueilla.

Arkipäivän johtamisprosessien ja -työkalujen kehittämistarve syntyy yhtiössämme aina liiketoiminnallisista lähtökohdista. Laadukkaan lopputuloksen varmistamiseksi emme tee liian paljon muutoksia samaan aikaan. Tämän hetken tärkeimmät painopistealueemme ovat turvallisuuskulttuurin rakentaminen, johtamisen kehittäminen sekä työhyvinvoinnin edistäminen.

Turvallisuus – terveenä kotiin joka päivä

Teemme pitkäjänteistä työtä turvallisuuskulttuurimme kehittämiseksi. Vuonna 2016 saavutimme hyviä tuloksia työturvallisuudessa ja otimme positiivisia harppauksia eteenpäin monella turvallisuuden osa-alueella. Esimerkiksi tapaturmien määrä laski 26 prosenttia sekä läheltä piti -tilanteiden ja turvallisuushavaintojen raportoinnit parantuivat. Myös henkilö-

kohtaisten suojavälineiden käyttöä tehostettiin edelleen, ja tuotantolaitteiden turvallisuuteen kiinnitettiin erityishuomiota. Jatkamme työtämme kokonaisvaltaisen turvallisuuskulttuurin parantamiseksi lisäten koulutusta, viestintää ja työkäytäntöjen kehittämistä. Pitkällä tähtäimellä tavoitteenamme on työtaturmattomuus.

Johtaminen – hyvä esimiestyö avainasemassa

Vuonna 2016 jalkautimme konsernimme kaikkien yksiköiden esimiehille johtamisen periaatteet rakentamamme Hakkapeliitta Leader -pelin avulla. Yhtiön johtamiskulttuurin kehittäminen vahvan Hakkapeliittakulttuurimme pohjalle vaikuttaa niin henkilöstön kehittämiseen ja kouluttamiseen kuin suorituksen

johtamiseen ja rekrytointeihin. Sovelsimme johtamisen periaatteita myös 360-kartoituksessa. Tavoitteena on kansainvälisesti yhtenäinen johtamiskulttuuri, joka tukee kannattavan kasvun tavoitteita ja lisää henkilöstön työhyvinvointia.

Työhyvinvointi – yksilön ja työyhteisön kokemus

Kuuntelemme henkilöstöämme ja tunnistamme niin työhyvinvoinnin kuin muita kehittämiskohteita vuosittain toteutettavalla Drive!-henkilöstötutkimuksella, jonka päätavoitteena on kehittää henkilöstömme sitoutuneisuutta. Tutkimuksen ytimessä on henkilöstön omistautuminen, joka kertoo työntekijän suhtautumisen organisaatioomme ja edustamiimme arvoihin. Siihen on sisällytetty myös johtamisen periaatteet, sillä ihmisten johtamisella ja esimiestyöllä on merkittävä rooli työhyvinvointimme kehittämisessä.

Vuoden 2016 Drive!-henkilöstötutkimuksen lähes 90 kivunnut vastausprosentti antaa kattavan kokonaiskuvan sekä yksiköiden että konsernin positiivisista ja kehitettävistä aiheista. Konsernita-

soisen toimenpidesuunnitelman yhteiseksi nimitäjäksi nousi kansainvälisyys eli aidosti yhtenäisen toiminnan mahdollistaminen eri osa-alueilla. Lisäksi jokainen yksikkö työstää omat toimenpidesuunnitelmansa, jotka tähtäävät kokonaisvaltaisesti toiminnan kehittämiseen.

Haluamme parantaa työhyvinvointia eri yksiköisämme ja tuemme henkilöstön kehittymistä esimerkiksi sisäisellä työnkierrolla, työssäoppimisella ja koulutusratkaisuilla. Henkilöstömme sisäinen yrittäjyys, yhdessä oivaltaminen ja aktiivisuus tukevat osaamista, kannattavaa kasvua sekä strategiamme toteutumista. Yrityksessämme jokaisella on mahdollisuus kasvaa ja kehittyä.



Henkilöstömme sisäinen yrittäjyys, yhdessä oivaltaminen ja aktiivisuus tukevat osaamista, kannattavaa kasvua sekä strategiamme toteutumista. Yrityksessämme jokaisella on mahdollisuus kasvaa ja kehittyä.

Lue lisää henkilöstön kehittämisestä ja hyvinvoinnista vuoden 2016 vastuullisuusraportistamme: www.nokianrenkaat.fi/yritysvastuuraportti-2016

Nokian Henkilöautonrenkaat

Turvallista ajamista olosuhteista riippumatta

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 tuotesegmenttejä. Yhtiön tärkeimmät brändit ovat Nokian Hakka-peliitta, Nokian Hakka, Nokian Nordman ja Nokian WR.

Renkaiden tuotekehitys tehdään pääosin Suomessa. Kaikki renkaat valmistetaan yhtiön omissa tehtaissa, Suomessa Nokiassa ja Venäjällä Vsevolzhskissa, ja ne myydään pääosin jälkimarkkinoilla. Nokian Renkaat on markkina- ja hintajohtaja Pohjoismaissa sekä Venäjällä ja IVY-maissa ja kasvaa Keski-Euroopan ja Pohjois-Amerikan premium-markkinassa.



Hyvä suoritus erityisesti Euroopassa ja Venäjällä

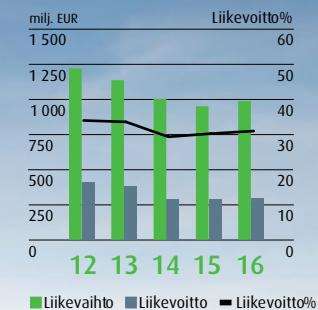
Vuonna 2016 Nokian Henkilöautonrenkaiden liikevaihto ja liikevoitto kasvoivat hieman johtuen pääosin Muun Euroopan kasvaneesta myynnistä. Talviesonki oli hyvä, erityisesti Muussa Euroopassa, Pohjoismaissa ja Venäjällä. Yhtiön tuotteiden menestys lehtitesteissä oli taas vahvaa. Lisäksi Nokian Hakkapeliitta R2 -talvirengas voitti arvostetun Tire Technology of the Year 2016 -palkinnon. Tuotelanseeraukset ja uudet innovaatiot – turvallisuuden, mukavuuden ja ekologisen ajamisen lisäämiseksi – jatkuivat. Esimer-

kiksi Nokian Hakka Blue 2 -kesärengas, vahva Nokian Rockproof -erikoisrengas ja Nokian zLine A/S All-Season lanseerattiin.

Suomen- ja Venäjän-tehtaiden vuotuinen tuotantokapasiteetti vuorojärjestelyin oli yli 20 miljoonaa rengasta. Vuonna 2016 kapasiteetin käyttöaste nousi edellisvuoteen verrattuna, ja tuotantomäärä nousi 5 %. Tuottavuus (kg/mh) parani 3 % vertailuajanjaksoon nähden. Vuonna 2016 Nokian henkilöautonrenkaista (kpl) 86 % (81 %) valmistettiin Venäjän-tehtaalla.

NOKIAN HENKILÖAUTONRENKAAT

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2012	2013	2014	2015	2016
Liikevaihto	1 220,1	1 137,0	1 003,2	951,5	981,1
Liikevoitto	410,8	378,5	292,2	285,5	305,8
Liikevoitto%	33,7	33,3	29,1	30,0	31,2

HAKKAA PÄÄLLE!

Rengasteknologian ja turvallisuuden edelläkävijä Nokian Hakkapeliitta

Talvirengasteknologiaa jo 80 vuotta edistäneen Nokian Hakkapeliitan taipaleeseen on sisältynyt satoja innovaatiota ja huimia maailmanennätyksiä. Nokian Hakkapeliitta -talvirenkaat vievät autoilijoita turvallisesti eteenpäin kaikkialla, missä on haastavat talviolosuhteet. Luonne on ja pysyy samana myös tulevaisuudessa: enemmän turvallisuutta, enemmän mielenrauhaa.



Nokian Renkaiden historia alkoi yli sata vuotta sitten, kun Suomen Gummitehdas Osakeyhtiö perustettiin Helsingissä vuonna 1898. Maailman ensimmäinen talvirengas eli Kelirengas keksittiin vuonna 1934, kun kuorma-autot saivat alleen pintakuvioltaan uurretun talvirenkaan. Mullistavan keksinnön myötä lumiketjuja ei enää tarvittu tiellä pysymiseen. Talvirengas osoittautui niin toimivaksi, että Suomen Gummitehdas, nykyinen Nokian Renkaat, kehitti vuonna 1936 myös liukasteleville henkilöautokuljettajille ensimmäisen talvirenkaan.

Lumi-Hakkapeliitaksi nimetty oivallus aurasi tietä Nokian Hakkapeliitta -talvirenkaiden tulevaisuudelle. Nimensä se sai legendaaristen suomalaisten Hakkapeliitta-sotaratsumiesten mukaan.

Nokian Hakkapeliitta -tuoteperheeseen kuuluvat nastalliset ja nastattomat talvirenkaat niin henkilö-, paketti- kuin SUV-autoihin, joka on rengasalan nopeimmin kasvava tuotesegmentti. Omat erikoistuotteensa on kehitetty myös kuorma-autoihin, pyöräkuormaajiin ja traktoreihin.

Siinä missä toisen maailmansodan jälkeen Nokian Hakkapeliitta -renkaita valmistettiin 20 000 kappaletta vuodessa, tänä päivänä arviolta yli 700 miljoonaa talvirengasta vie autoilijoita turvallisesti perille talvisissa olosuhteissa.

Nokian Hakkapeliitta-mainos 1940-luvulta

**NOKIAN
"KELIRENGAS"**



linja- ja kuorma-autoille

„Kelirengas“ on uusi kotimainen talvirengas. Se vetää pehmeässäkin lumessa, sillä sen uriin ei lumi tartu. Kulutuspinnoissa olevat imukupit näet kiinnittävät renkaan myös kovaa ja liukkaaseen alustaan, estäen luistoa. Jarrutus tulee tehokkaaksi – kaarteet ja köynnökset onnistuvat ilman sivuistoa.

Henkilöautojen vastaavaa renkaista kutsutaan Nokian „Hakkapeliitaksi“.

**Lumiteillä –
kotimaiset talvirenkaat**

NOKIA



Kuorma-autoja Nokian-tehtaan pihassa 50-luvulla.

1932

Henkilöautorenkaiden valmistus alkaa.

1934

Maailman ensimmäinen talvirengas "Kelirengas".

ALKUKOTI GUMMITEHTAASSA

1920-luku

HAKKAPELIITTA SYNTYY

1930-luku

ARMEIJAN PALVELUKSESSA

1940-luku



Pinnanajaja vuonna 1946.
Koneenkäyttäjänä Pekka Vilma.

1936 Legendaarinen Hakkapeliitta-talvirengas syntyy.

1961 Ensimmäinen nastoitettavaksi suunniteltu talvirengas Kometa-Hakkapeliitta.



Yhtiön uudet Volvot vauhdissa Nokian testiradalla 1970-luvun alussa.



1986 Oma testikeskus Ivalossa, Suomen Lapissa napapiirin pohjoispuolella.

1995 Nokian Eco Stud System -nastoitusratkaisu.



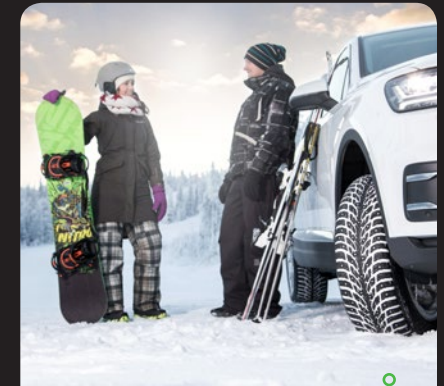
2013 Fastest on ice. Jäälläajon maailmanennätys 335,71 km/h ja Nokian Hakkapeliitta 8.

2014 Maailman ensimmäinen talvirengas esiin ponnahtavilla nastoilla. Nokian Hakkapeliitta -konseptirengas.



2016 Nokian Hakkapeliitta R2. Automaailman energiapiihin talvirengas. Tire Technology of the Year 2016 -palkinto. Nokian Hakkapeliitta 80 vuotta. Pohjoisessa syntynyt, kasvanut ja testattu.

1936 *80* 2016
Hakkapeliitta



2017 Uuden sukupolven nastarenkaat Nokian Hakkapeliitta 9 ja Hakkapeliitta 9 SUV.

HAKA-HAKKAPELIITTA JA AUTON AIKAKAUSI

1950-luku

VYÖRENKAAN VOITTOKULKU

1960- ja
1970-luku

MENESTYSTÄ TESTIKENTILLÄ

1970-luku

ERIKOISTUMISTA JA VIHREITÄ VALINTOJA

1980-luku

YLIVOIMAISTA TURVALLISUUTTA

1990-luku

TURVALLISUUDEN EDELLÄKÄVIJÄ

2000-luku

Nokian Raskaat Renkaat

Maailman ainoa pohjoisten olojen renkasiin erikoistunut valmistaja vastasi vuoden 2016 haasteisiin vahvasti.

Vuoden moottorina metsäteollisuus

Raskaan teollisuuden erikoisrenkaiisiin keskittyvä Nokian Raskaat Renkaat panosti vuonna 2016 erityisesti metsäteollisuuden markkinoihin. Metsäkoneita varten suunniteltu tuoteuutuus Nokian Logger King kasvatti myyntiä tuoteryhmässä muun muassa onnistuneen lanseerauskiertueen ansiosta. Samalla Nokian Raskaat Renkaat vastasi vahvasti markkinahaasteisiin sekä kuorma-auton- että maatalousrenkaiden saralla.

Kuningas saapui markkinoille

Vuoden merkittävin uutuustuote oli Nokian Logger King -metsäkonerengas, joka on suunniteltu erityisesti suurille koneille ja ankariin olosuhteisiin. Renkaan lanseerauskiertue käynnistyi keväällä Australiasta, jatkoi kesän tullessa Eurooppaan ja päättyi syksyllä Pohjois-Amerikkaan. Ainutlaatuinen Nokian Logger King herätti huomiota kestäväällä rakenteellaan ja näppärillä ominaisuuksillaan, ja kiertueen myötä sen myynti nousi yli 25 prosenttia.

Vuoden toinen painava tuoteuutuus oli pyöräkuormaajille suunniteltu Nokian Hakkapeliitta Loader -renkas. Kaikkina vuodenaikoina käyttöön soveltuva renkas tarjoaa erinomaista pitoa varsinkin lumella ja jäällä.

Harkittuja vastauksia haasteisiin

Kuorma-autonrenkaiden osalta kulunut vuosi oli haastava, mikä johtui hankalasta markkinatilanteesta. Nokian Raskaat Renkaat reagoi markkinoiden asettamaan haasteeseen markkinoituuudistuksella, jossa koko kuorma-autonrenkaiden tuotelinjaan luotiin sen läpi kulkeva määrätietoinen markkinointikonsepti tuoreella näkökulmalla.

Maatalousrenkaiden kohdalla haasteet olivat vuonna 2016 vielä mittavampia sillä markkinat ovat kärsineet laskevasta kysynnästä ja hinnoitteluympäristö on ollut hyvin haastava.

Nokian Raskaat Renkaat on vastannut tilanteeseen investoimalla tuotekehitykseen. Tammikuussa 2017 tuotiin markkinoille neljä uutta CT-rengasta. Nokian CT -renkaat soveltuvat erityisen hyvin raskaisiin maatalous- ja maansiirtotöihin.

Nokian Raskaiden Renkaiden maatalousrenkaat ovat tuoteryhmänsä laadukkaimpia ja arvostetuimpia renkaita markkinoilla.

Uusia aluevaltauksia

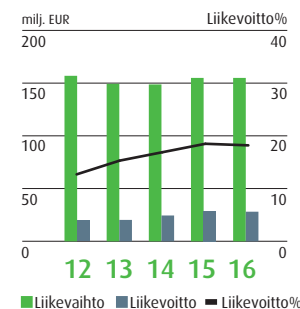
Jakeluverkoston kehittäminen jatkui vuonna 2016, ja sen kärkenä ovat olleet Keski-Euroopan alue, erityisesti Saksa ja Ranska. Eurooppa on merkittävä kasvualue, jolla tapahtuu myös suuria muutoksia. Operationaalisia muutoksia tehtiin myös Iberian niemimaalla ja Balkanin maissa. Yksi vuoden kohokohdista oli Australian uusi jakelija, joka tehosti myyntiä alueella huomattavasti.

Pohjoismaissa myynti on ollut tasaista kuorma-autopuolen haasteita lukuun ottamatta. Pohjois-Amerikassa kehitys on puolestaan ollut erinomaista, ja hyvin sujunut vuosi metsätuotteiden saralla on näkynyt varsinkin kyseisellä markkina-alueella.



NOKIAN RASKAAT RENKAAT

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2012	2013	2014	2015	2016
Liikevaihto	157,3	149,7	149,1	155,3	155,3
Liikevoitto	19,9	20,4	24,6	28,7	28,2
Liikevoitto%	12,7	13,6	16,5	18,5	18,2

Pohjoista tietotaitoa

Tinkimätön tuotekehitys ja monipuolinen testausosaaminen tuottavat turvallisuutta, ajomukavuutta ja ympäristöystävällisyyttä edistäviä patentoituja ratkaisuja.

Edistyksellistä kehitystyötä

Maailman pohjoisimman rengasvalmistajan ainutlaatuinen tuotekehitys perustuu yli 80 vuoden aikana kertyneeseen tietotaitoon ja jatkuvaan parempien ratkaisujen etsimiseen. Tuotteiden laatu, kestävyys ja ympäristöystävällisyys kumpuavat huolellisesta tutkimustyöstä, rakennekehityksestä ja testauksesta. Tehokkaat tuotekehitysprosessit hyödyntävät ketterästi ja luovasti alan uusimpia digitaalisia teknologioita ja innovatiivisia materiaaleja, mikä näkyy ja tuntuu autoilijoiden ja urakoitsijoiden arjessa sekä parantuneena turvallisuutena että tehokkuutena.

Kuluttajakokemus keskiössä

Kehitystyössä huomioidaan tarkasti kuluttajien toiveet ja tarpeet. Maailman turvallisimpien tuotteiden taustalla on usean vuoden kehitys- ja testaustyö aidoissa ja vaihtelevissa käyttöympäristöissä, jotta autoilijat voivat liikkua paikasta toiseen luotettavasti, mukavasti ja polttoainetta säästäen. Täysin uuden henkilöautonrenkaan kehittäminen kestää tyypillisesti 2–4 vuotta, kuten myös raskaiden erikoisrenkaiden.

Pitkäjänteinen työ tuotteiden parantamiseksi jatkuu myös tuotteen jo ollessa markkinoilla. Rengasta kehitetään jatkuvasti niin saadun käyttäjäpalautteen kuin omien testien perusteella tuotteiden koko elinkaaren ajan.

Kestävää turvallisuutta

Tinkimätöntä kehitystyötä ohjaa kestävä turvallisuuden periaate: renkaan turvallisten ominaisuuksien tulee säilyä lähes muuttumattomina tuotteen käyttöiän ajan. Kestävä turvallisuuden periaate merkitsee myös ympäristöystävällisten tuotteiden ja tuotantoteknologioiden kehittämistä.

Alan viimeisintä tekniikkaa edustavat laboratoriovälineet ja koestuskoneet mahdollistavat kumisekoitusten, pintamallien ja rengasrakenteiden ominaisuuksien tehokkaan vertailun. Valmis laaturengas muodostuu useista erilaisista rakenteellisista ratkaisuista, teknisistä oivalluksista ja kumisekoituksista, joilla kaikilla on oma erityistehtävänsä.

Lopputuloksena on esimerkiksi turvallisen käsittelytuntuman talviteillä varmistama Performance Functional Siping -teknologia, jossa renkaan pintamallin jokaisella alueella, kuviopalalla ja lamellilla on oma tietokoneoptimoitu roolinsa.

Katumaasturirenkaiden sivupintasekoituksessa hyödynnetty Aramid-kuitu vahvistaa renkaan sivupinnan

kestämään entistä paremmin iskuja ja viiltoja.

Renkaiden käyttö edustaa jopa yli 80 prosenttia niiden jättämästä hiilijalanjäljestä. Polttoaineen kulu- tusta, melua ja haitallisia päästöjä vähentävät ympäristöystävälliset tuotteet sekä luonnonmukaiset materiaalit ovat tuotekehityksen ytimessä tälläkin hetkellä ja erityisesti tulevaisuudessa. Jos katsotaan autoilua 20 vuoden päähän, nähdään mullistavaa liikenteen älyteknologiaa, automaattiohjautuvia sähköautoja ja biopohjaisista materiaaleista valmistettuja renkaita. Uusiutuvia raaka-aineita, kuten rypsi- ja mäntyöljyä käytetään jo nyt, sillä esimerkiksi rypsiöljy parantaa kumiseoksen kestävyyttä ja lisää jääpitoa.

Haasteena on yhdistää turvallisuus sekä ajomukavuus ja samaan aikaan pienentää kuljettajien polttoainelaskua. Parhaimmillaan premium-renkaat voivat säästää polttoainetta jopa 0,6 l/100 km tai kasvattaa sähköautoilijoiden kaipaamaa toimintasädetä kymmenillä kilometreillä.

Laadukasta räätälintyötä

Nokian Renkaat tarjoaa laajan valikoiman ympäri maailmaa menestyviä turvallisia renkaita ja kuluttajien elämää helpottavia lisäpalveluita. Laatutuotteet kehitetään ja valmistetaan huolellisesti eri markkinoille ja erilaisiin vaativiin käyttökohteisiin.

Tiivis yhteistyö autonvalmistajien kanssa varmistaa sen, että tuotteet hyödyntävät uusinta tekniikkaa optimaalisella tavalla. Yli kaksikymmentä laatubrändiä on valinnut Nokian Renkaiden tuotteet talvirengasohjelmaansa. Erikoisrenkaiden kehitystyössä avainasemassa on testausyhteistyö urakoitsijoiden kanssa. Tuotekehitys seuraa tarkasti kuluttajatarpeiden liikkeitä ja muutoksia ja pyrkii ennakoimaan käyttäjien toiveita. 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 tuotekehityspanokista käytetään tuotteiden testaamiseen.



TULEVAISUUDEN RENKAAT

Älyteknologiaa ja biopohjaisia materiaaleja

Tulevaisuudessa autot ovat kytkeytyneet osaksi ympärillä olevaa suurempaa liikennejärjestelmä-kokonaisuutta. Internet of Things -kehitys näkyy autojen ja järjestelmien keskinäisessä vuorovaikutuksessa.

Renkaiden sensoriteknikalla voidaan saada noin 15–20 kilometrin päästä ennakoivaa tietoa tien pinnan ja kelien vaihteluista. Käytännössä autojen tietotekniikka käsittelee tätä tietoa kuljettajaa monipuolisemmin ja nopeammin.

Vuonna 2036 on kulunut 100 vuotta ensimmäisen henkilöautojen talvirenkaan, Nokian Hakkapeliitan, keksimisestä. Millaisilla renkailla ajetaan sitten tulevaisuudessa?

”Tulevaisuudessa voisi olla mahdollista käyttää täysin biopohjaisista materiaaleista valmistettuja ympäristöystävällisiä renkaita, jotka hyödyntävät sensorteknologiaa. Niiden kautta saatua tietoa hyödynnetään netin kautta joko robotin ohjaamisessa tai avustamisessa autoissa. Vuoteen 2036 mennessä on saatu aikaan huolellisella kehitystyöllä myös merkittäviä innovaatiota vierintävastustuksen osalta.”

– Juha Pirhonen,
tutkimus- ja kehitysjohtaja



Ilmastonmuutoksen myötä lämpötilan ennakoidaan muuttuvan lauhemmaksi myös pohjoisella pallonpuoliskolla. Nollan molemmin puolin sahaava lämpötila sekä päivä- ja yölämpötilojen suuret erot edellyttävät talvirenkailta tulevaisuudessakin erinomaista jääpito- ja märkäpitoa. Toisaalta myös ajomukavuutta, kuten ohjautuvuutta ja alhaista melutasoa, pidetään tärkeänä.

Renkaat ovat edelleen olennainen osa auton turvallisuutta, sillä vaikka käytössä olisi mullistavaa älyteknologiaa, renkaat ovat auton ainoa kontaktipinta ajoalustaan.



Nokian Hakkapeliitta R2 -talvirenkaalle

Tire Technology of the Year 2016 -palkinto

Onnistuneesta tuotekehityksestä saatiin tunnustusta, kun Nokian Hakkapeliitta R2 -talvirengas voitti arvostetun Tire Technology of the Year 2016 -palkinnon. Uusi Nokian Hakkapeliitta R2 on BMW:n i3-sähköautoon suunnattu aito talvirengas, joka yhdistää äärimmäisen alhaisen vierintävastuksen, ensiluokkaisen pidon ja poikkeuksellisen ajomukavuuden.

Uutuusmallin rengaskoko on 155/70R19 88Q XL. Tämä Nokian Hakkapeliitta -perheen sähkö- ja hybridautoihin kehitetty tulokas edustaa tulevaisuuden teknologiaa. Se on maailman ensimmäinen talvirengas, jolla on EU-rengasmerkinnän paras A-energialuokitus. Testien mukaan Nokian Hakkapeliitta R2 -talvirenkaiden avulla sähköautoilija voi nauttia jopa 30 prosenttia alhaisemmasta renkaiden vierintävastuksesta.



Aramid Sidewall -teknologia ja uusi maailmanennätys kahdella renkaalla

186,269 km/h



"Sivupinnan alueella oleva kumisekoitukseen lisätty aramid-kuitu vahvistaa renkaan sivupintaa ja antaa sille huomattavasti paremman repimislujuuden. Meidän on kokeiltava uusia asioita ja testattava rajojamme. Vain siten voimme kehittää entistä turvallisempia ja kestävämpiä renkaita myös tulevaisuudessa."

– Matti Morri, Nokian Renkaiden teknisen asiakaspalvelun päällikkö



Uusi huima maailmanennätysnopeus saavutettiin, kun Nokian Renkaiden tuotekehitys, Vianorin ammattitaitoinen varikotiimi ja stunt-kuljettaja Vesa Kivimäki yhdistivät osaamisensa. Ennätysvauhtiin kiihtänyt auto oli varustettu Aramid Sidewall -teknologialla vahvistetuilla renkailla. Aramid Sidewall -teknologian salaisuus on lentokoneteollisuudessa ja sotilaskäytössäkin hyödynnetty, äärimmäisen vahva aramid-kuitu. Teknologiaa hyödynnetään Nokian Renkaiden kaikissa uusimmissa katumaasturirenkaissa.



Testausta äärioloissa ympäri maailmaa



Kaikki yhtiön laatuotteet testataan laboratorio-olosuhteiden lisäksi autenttisissa olosuhteissa ympäri maailmaa. Testejä tehdään aidossa ympäristössä heti renkaan kehityksen alkuvaiheesta asti, jotta ne toimisivat moitteettomasti vaikeissa, vaativissa ja vaihtelevissa olosuhteissa.

Tuntumakuljettajat ajavat vuosittain satojatuhansia kilometrejä tunnustellen, aistien ja arvioiden. Testaaminen vaatii äärimmäistä ammattitaitoa, tarkkuutta ja tuhansia toistoja.

Kattavien tulosten saamiseksi vertailuja tehdään sekä omista testikeskuksista Ivalossa ja Nokialla että muilla testiradoilla. Ivalon "White Hell" -testikeskuksessa kehitetään talvirenkaat, joiden toimintaan kuluttajat ympäri maailman voivat luottaa. Nokian-testikeskus puolestaan tarjoaa monipuolisten kuiva- ja märkätestausmahdollisuuksien lisäksi joustavat ja ainutlaatuiset olosuhteet muun muassa suurnopeuskuvaustekniikan hyödyntämiseksi.

Tulosten perusteella kehitystyötä jatketaan aina siihen saakka, kunnes jäljellä on paras, tiettyihin oloihin räätälöity huippuyksilö. Omien testien lisäksi myös pohjoismaiset sekä keskieurooppalaiset taksiryttäjät osallistuvat kestotestaukseen ja uusien rengasmallien haastavaan kehittämiseen.

Yhtiön ympärivuotinen tuotekehitystyö tehostuu, kun yhtiö avaa moni-

puolisen kesä- ja talvirenkaiden testikeskuksen Espanjaan. Modernissa teknologiakeskuksessa testataan tulevaisuudessa erityisesti korkean nopeusluokan kesärenkaita, mutta myös talvirenkaiden ominaisuuksia.

Jatkuvaa uudistumista

Jatkuvat investoinnit uusiin tuotteisiin, monipuoliseen testaukseen sekä kehittyneisiin mittalaitteisiin mahdollistavat sen, että yhtiö kykenee kehittämään ainutlaatuisia innovaatioita hyödyntäviä huipputuotteita vuodesta toiseen. Uudet laitehankinnat renkaiden polttoainetehokkuuden ja kestävyuden parantamiseen ovat vauhdittaneet uusien tuotteiden markkinoille tuloa.

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

Yksi merkittävä pohjoismaisten kuluttajien turvallista talvirengasvalintaa helpottava ratkaisu on standardoitavana oleva jääpitomerkintä, jonka taustalla olevan jääpitoestimen kehittämistyöhön myös Nokian Renkaat on osallistunut.

Uusi testi- ja teknologiakeskus Espanjassa vahvistaa kesärengasosaamista

Nokian Renkaat suunnittelee avaavansa uuden monipuolisen kesä- ja talvirenkaiden testi- ja teknologiakeskuksen Espanjan Santa Cruz de la Zarzaan. Espanjan-testikeskus mahdollistaa ympärivuotisen tuotekehitystyön ja testauksen vaativilla ja vaihtelevilla radoilla. Madridin eteläpuolelle sijoittuvassa noin 300 hehtaarin kokoisessa modernissa teknologiakeskuksessa testataan tulevaisuudessa erityisesti korkean nopeusluokan kesärenkaita, mutta myös talvirenkaiden ominaisuuksia.

Huipputeknologiaa hyödyntävään testikeskukseen tulee muun muassa ovaalinmuo-

toinen, noin viiden kilometrin pituinen rata, joka kiertää koko aluetta. Mutkistaan kallistuvalla ovaaliradalla voidaan testata korkean nopeusluokan kesä- ja talvirenkaitamme, joilla ajetaan jopa 300 kilometrin tuntinopeutta. Korkean nopeusluokan renkailla on kysyntää etenkin Keski-Euroopassa sekä Pohjois-Amerikassa eli alueilla, joilta yhtiö hakee voimakasta kasvua.

Ovaaliradan keskelle rakennetaan myös muita testiratoja, joilla voidaan tutkia ja koetella renkaiden käyttäytymistä esimerkiksi vesiliirron, märkäjarrutuksen ja käsitte-lytuntuman suhteen.

“White Hell”

– Talviturvallisuuden koti

Nokian Renkaat testaa talvirenkaitaan ympäri maailmaa, mutta talvirenkaiden todellinen koti sijaitsee Suomessa Ivalossa, nappiin pohjoispuolella. Maailman pohjoisin talvirengasvalmistaja perusti “White Hell” -testikeskuksen Ivaloon jo vuonna 1986. Yli 700 hehtaarin kokoisella testialueella ei turhaan ole kovaa mainetta, sillä maailman suurin ja monipuolisin talvirengasestialue on rakennettu ääriolosuhteisiin. Vuosi vuodelta kasvavassa testikeskuksessa simuloidaan talviautoilun ääritilanteita ja uhmataan pitorajoja marraskuusta toukokuuhun, yöllä ja päivällä.

Erilaisilla jää- ja lumiradoilla renkaita testataan mahdollisimman tasalaatuisissa olosuhteissa. Käytännössä tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että lumen paksuus pidetään radalla aina samanlaisena tai jäätä karhennetaan ja harjataan puhtaaksi.

Monipuolisissa testeissä on keskeistä simuloida talviautoilun ääritilanteita. Testikeskuksessa on tällä hetkellä yli kolmekym-

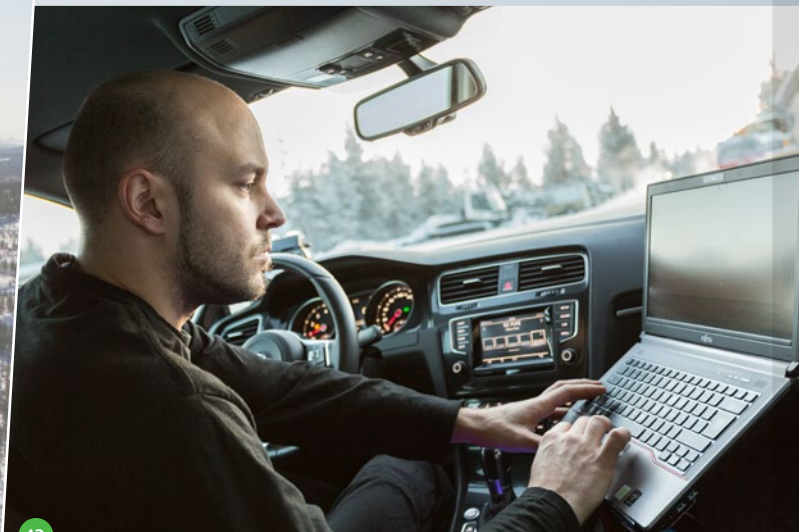
mentä erilaista testirataa. Niillä selvitetään, miten testattava rengas toimii esimerkiksi kiihdytyksissä ja jarrutuksissa tai erilaisissa kaarteissa ja mäissä, ja millainen pito on erilaisilla alustoilla jäällä, lumessa ja sohjossa. Testauksessa käytetään apuna huippuluokan teknologiaa.

Kokeneet testaajat ovat avainasemassa, mutta osa testi-ajoista hoituu tekniikan avulla. Esimerkiksi robottiautot ovat erinomainen apu silloin, kun tarvitaan paljon tarkkoja toistoja. Tuntumakuljettajiin verrattuna ne ovat kuitenkin sivuroolissa.

Tuntumakuljettaja raportoi testiajojen tulokset eteenpäin ja listaa renkaiden hyviä ja kehitettäviä ominaisuuksia. Testauksen lopputulos on yhdistelmä subjektiivisia mielipiteitä ja objektiivisia testituloksia, joiden perusteella kehitystyö jatkuu ja lopputuloksena on paras mahdollinen rengas, autoilijan tärkein turvavaruste.

“WHITE HELL” -TESTIKESKUS

- Maailman suurin talvirenkaiden testikeskus. Sen alueelle mahtuisi 1 129 jalkapallokenttää tai 700 baseballkenttää.
- Suomen Lapin ainutlaatuisissa oloissa renkaista otetaan mittaa vuoden ympäri yli 30 testiradalla.
- Olosuhteet ovat testattaville renkailla kovat, sillä Ivalossa on reilusti yli 200 pakkaspäivää vuodessa.
- Talvikauden aikana testataan jopa yli 20 000 talvirengasta.
- Testattavilla renkailla ajetaan yli 40 000 kilometriä.
- Testikuljettajat testaavat Ivalossa kaikissa keleissä yli 180 päivää vuodessa.
- Lähes 700 metriä pitkä jäähalli mahdollistaa tasaiset testiolosuhteet kaikissa keleissä.



Luotettavaa liikkumista, työskentelyn tehokkuutta

Turvallisuutta lumituiskuun ja rankkasateeseen, polttoainesäätöä perheen kakkosautoon. Autoilijan rengasvalinnan lähtökohtana on soveltuvuus omaan käyttöön; ajo-olosuhteisiin ja ajotapaan. Urakoitsija etsii työskentelynsä räätälöityä sujuvuutta ja tehokkuutta, enemmän käyttötunteja. Nokian Renkaiden globaali tuotepolitiikka tarjoaa monipuolisia ratkaisuja eri markkina-alueille ja vaativiin käyttökohteisiin, jotka tarvitsevat erikoistuotteita, täsmäinnovaatioita ja uusia lisäpalveluita.

Ainutlaatuista nastateknologiaa

Nastalliset lippulaivat tuotteet Nokian Hakkapeliitta 9 ja Nokian Hakkapeliitta 9 SUV

Vaativien talvikelien taitajien uusi sukupolvi on kattavasti kuluttajien saatavilla Pohjoismaissa, Venäjällä ja Pohjois-Amerikassa syksyllä 2017.

Nokian Hakkapeliitta 9 ja Hakkapeliitta 9 SUV sopeutuvat talven kaikkiin olomuotoihin taidokkaasti ja tasapainoisesti. Uutuustuotteiden sydämessä on patentoitu uniikki nastakonsepti. Renkaissa käytetään kahta erityyppistä nastaa. Luonnollisen tehokkaasti toimivat, räätälöidyt nastat varmistavat helpon ja mukavan perille pääsyn talven pahimpanakin päivänä.

Maailman ensimmäinen funktionaalinen nastoitusratkaisu tuo talven tuiskussa matkaavalle kuljettajalle erinomaisen pitkäikäisyyden lisäksi yliverstaista sivuttaispitoa jäisellä ja lumisella alustalla. Nokian Renkaiden huipputeknologian ansiosta ajotuntuma on vakaa myös paljaalla tiellä. Ääritilanteissa pidon

rajalla hallitusti ja loogisesti käyttäytyvä Hakkapeliitta 9 rullaa aikaisempaa nastallista Hakkapeliitta-sukupolvea kevyemmin polttoainetta säästäen. Talviteiden priimusten vihreää luonnetta täydentää miellyttävän hiljainen ajoääni.

Seuraavan sukupolven Nokian Hakkapeliitta -talvirenkaiden lisäksi talvirengasteknologian edelläkävijä tuo markkinoille uudet nastalliset Nokian Nordman 7- ja Nokian Nordman 7 SUV -talvirenkaat. Nokian Nordman -tuoteperhe edustaa hinta-laatusuhteeltaan vaihtoehtoa premium-tuotteille ja täydentää Nokian Renkaiden eri kuluttajaryhmille suunnattua tuotevalikoimaa.

Urheilullinen Nokian WR A4 -talvirengas Keski-Euroopan vaihteleviin talvikeleihin

Moderni ja laaja premium-talvirengasvalikoima täydentyi Nokian WR A4 -uutuustuotteella. Jo aikaisemmin keskieurooppalaiset autoilijat pääsivät nauttimaan merkäpidoltaan A-luokitellusta Nokian WR D4:stä ja ympärivuotiseen ajoon suunnatusta Nokian Weatherproof All-Weather -renkaasta.



Maailman pohjoisimman rengasvalmistajan urheilullisessa Nokian WR A4 -talvirengaassa yhdistyy optimaalisesti suorituskykyinen käsittelytuntuma ja luotettava pito todellisen talven yllättäessä. Suorituskykyisiin ja urheilullisiin menopeleihin suunnatun premium-talvirengaan monipuolisessa valikoimassa on kokoja myös moderneihin sähköautoihin.

Uusi tekninen oivallus Functional Performance Siping hallitsee Keski-Euroopan talven kaikki olomuodot ja nopeat lämpötilamuutokset. Se varmistaa ehdottoman tasapainoisen matkanteon olipa vastassa lumimyrsky, sohjo, piiskaava sade tai auringon kuivattama asfaltti, joka houkuttelee vauhdikkaampaan menoon. Talvipitoa kasvattaa eläinmaailmasta innoituksensa saanut keskikirivan Centipede Siping. Särmikkäät, malliltaan tuhatjalokaista muistuttavat 3D-lamellit tarrautuvat alustaan maksimoiden lumipidon ja vakaan ajotuntuman.



Uusi Nokian zLine A/S – All-Season-huipputuote

Pohjois-Amerikan kasvumarkkinoille

Korkean nopeusluokan henkilöautoihin ja katumaastureihin suunnattu Nokian zLine A/S kasvattaa Nokian Renkaiden yhä monipuolisempaa premium-tuotteiden valikoimaa Pohjois-Amerikassa.

Vauhdikkaaseen ajoon kehitetty suorituskykyinen Nokian zLine A/S etenee turvallisesti ja tarkasti muuttuvissa tie- ja keliolosuhteissa ympäri vuoden. Se tarjoaa edistyksellistä suorituskykyä, kuluttajien arvostamaa polttoainete-hokkuutta ja erinomaisen ajotuloksen. Laadukas uutuustuote edustaa UHP-kategoriaa (Ultra High Performance), henkilöautonrenkaiden kovinta kastia. Kokovalikoimassa on myös katumaastu-rikäyttöön räätälöityjä SUV-kokoja.

Uusi Nokian zLine A/S reagoi viipymättä

ohjausliikkeisiin, mikä on ehdoton edellytys, kun liikutaan turvallisesti äärirajoilla. Jämäkkä ulko-olkapää vakauttaa jäykän pintamallin hyvää hallittavuutta. Muotoillut urakulmat antavat lisätukea kaarreajossa ja kaistanvaihtolanteissa, minkä ansiosta Nokian zLine A/S:n tiekosketus on aina tasapainoinen ja looginen. Dynamic Traction Boost Tread Compound -kulutuspinnoitus räätälöitiin erityisesti kovaan käyttöön, korkeampiin nopeuksiin.

Nokian Hakka Blue 2 laajentaa pohjoisen Hakka-kesärenkasperhettä



Nokian Hakka -kesärenkaat on kehitetty suoriutumaan turvallisesti pohjoisen kesän keli- ja tieolosuhteista.

Uusi Nokian Hakka Blue 2 -kesärenkas liikkuu hallitusti sateen liukastamalla tiellä. Se pysähtyy napakasti ja torjuu vaivattomasti vesiliirtoa Dry Touch -konseptin ansiosta. Roudan repimillä uraisilla teillä liikkuva kuljettaja osaa arvostaa myös tunnokasta ja konstailematonta ajotun- tumaa, joka tekee ajamisesta helppoa, loogista ja nautittavaa.

Nokian Hakka Blue 2 huokuu turvallista ja kestävää liikkumista kevään ensihetkestä syksyn viileämpiin keleihin, mitä tukee erityisesti pohjoiseen räätälöity kumisekoitus. EU-rengas- merkinnän märkäpitoluokitus on suurimmassa osassa kokoja A eli paras mahdollinen. Laaja kokovalikoima on suunnattu tehokkaisiin keski- koiisiin henkilöautoihin ja urheilullisiin perheau- toihin. Nokian Hakka -renkaiden mukana autoi- lija saa lisäksi Hakka-turvan rengasrikon varalle.



Vahva erikoisrenkas Nokian Rockproof vaativalle ammattilaiselle

Äärimmäistä kestävyyttä ammattiajoon sekä off road -harras- tajille. Globaaleille markkinoille suunnatussa erikoisrenkaassa yhdistyy saumattomasti raskaiden työkonerenkaiden erikois- kestävyys ja henkilöauton renkaiden käyttömukavuus.

Jämäkkä uutuus etenee pelottomasti louhoksissa, metsissä sekä kaivosalu- eilla. Vankkarakenteinen Rockproof on väsymätön työjuhta, jonka viillonkes- tävä Nokian Rockproof Hybrid -kulutuspinnoitus sekä aggressiivinen pinta- kuvio antavat renkaalle äärimmäisen kestävyuden rankassakin maastoajossa.

Erityisesti kevytkuorma-autoihin, katumaastureihin ja off road -ajoon suun- nattu Nokian Rockproof on kehitetty yhteistyössä Nokian Raskaiden Renkaiden kanssa ja testattu ammattilaisvoimin kaivoksissa ja louhoksissa Euroopan ja Pohjois-Amerikan mantereilla.

Ensimmäisenä maailmassa

SnapScan-skannauspalvelu edistää tulevaisuudessa miljoonien ihmisten liikenneturvallisuutta

SnapScan-palvelu kertoo autoilijalle renkaiden urasyvyyden ja milloin on aika vaihtaa renkaat. Huipputason 3D-skannausteknologiaan perustuva SnapScan on nopea ja palvelee ajoneuvon kuljettajaa päivittäisillä reiteillä. Maailman ensimmäinen mittauspiste avattiin Suomessa erässä parkkihallissa joulukuussa 2016. Uraauurtava rengasalan digitaalinen palvelu laajenee globaaliksi lähivuosina.

Nokian Renkaiden tavoitteena on paitsi kehittää turvallisia, mukavia ja ympäristöystävällisiä renkaita, myös luoda uusia renkaihin liittyviä palveluita. SnapScanin osalta visiona on maailmanlaajuisesti edistää miljoonien ihmisten turvallista teillä liikkumista vaivattomasti ja nopeasti.

Premium-renkaat ja erityisesti renkaiden kulutuspinnan urasyvyys vaikuttavat merkittävästi muun muassa jarrutusmatkaan ja kykyyn vastustaa aina vaarallista vesiliirtoa. Ajamalla hyväkuntoisilla renkailla kuljettaja maksimoi oman ja muiden tienkäyttäjien turvallisuuden ja kaikille jää enemmän pelivaraa. Uusi SnapScan-teknologia tekee rengasturvallisuuden seuraamisesta helppoa ja nopeaa, kun tieto tulee ajoneuvon omistajalle sähköisesti. Tällä varmis-

tetaan, että ajoneuvon omistajat tietävät, milloin on syytä reagoida renkaiden kuntoon.

SnapScan on 3D-skannausteknologian mahdollistama uudenlainen tapa mitata renkaiden urasyvyyttä ja turvallisuutta nopeasti ja tehokkaasti. Ajoneuvo ajetaan automatisoidun yliajoskameran yli, joka lukee renkaat samalla kun kamera tunnistaa ajoneuvon rekisterinumeron perusteella. Skannauksen jälkeen ajoneuvon kuljettaja saa halutessaan henkilökohtaisen maksuttoman rengasraportin tekstiviestillä tai sähköpostilla riippumatta siitä, minkä valmistajan renkaat autoon on asennettu. Mitään erillisiä laitteita ei itse ajoneuvoon tarvitse asentaa. Maksuttoman palvelun avulla autonomistajalla on hieman aiempaa vähemmän murehdittavaa.



Tuotteet ääriolojen ammattilaisille

Nokian Raskaat Renkaat ei palvele pelkästään teillä liikkujia vaan myös työkoneiden kuljettajia. Äärimmäinen pito ja kestävyys sekä soveltuvuus käyttöön kaikkina vuodenaikoina ja kaikissa sääoloissa ovat pitkän tuotekehityksen ja asiakkaidemme kuuntelemisen tulosta.



Kunnon rengas talviseen työskentelyyn

Nokian Raskaat Renkaat on laajentanut kattavaa talvirengasvalikoimaansa myös pyöräkuormaajille. Talvisiin olosuhteisiin suunniteltu Nokian Hakkapeliitta Loader -rengas nostaa pidon lumella ja jäällä kokonaan uudelle tasolle. Samalla se on erittäin kestävä ja toimiva rengasratkaisu ympärivuotiseen käyttöön.

Nokian Hakkapeliitta Loader soveltuu muun muassa lentokentille, satamiin ja tehtaille sekä auraustyöhön ja teiden ja katujen talvikunnossapitoon. Sen puhdistuvuus on erinomainen avoimen pintakuvion ansiosta. Viistolamelloitu pintakuvio on myös luonteeltaan aggressiivinen ja epäsymmetrinen parhaan mahdollisen pidon saavuttamiseksi sekä sivuttais- että ajosuuntaan.

Pitkän käyttöiän ja ylivoimaisen kestävyys takana ovat uusi kumiseos sekä kulutuspintaan lisätty paksumpi kumikerros. Myös uusi runkorakenne parantaa vakauden ohessa renkaan käyttöikä. Nokian Hakkapeliitta Loader on saatavilla kolmessa eri koossa.

Työjuhtien uusi kuningas

Nokian Logger King LS-2 on Nokian Raskaiden Renkaiden uutuus metsäkoneille. Renkaassa yhdistyvät äärimmäisen jyrkät rakenteet ja älykkäät ominaisuudet. Viidessä koossa saatavilla olevasta renkaasta on myös Extreme-malli äärimmäisiä olosuhteita ja raskaimpia koneita varten.

Kokorunkotöihin tarkoitettua Nokian Logger Kingiä on testattu yli kolmen vuoden ajan maailman vaativimmissa työolosuhteissa aina Uudesta-Seelannista Yhdysvaltoihin asti. Koska koneet työskentelevät usein hankalissa maastoissa ja pitkien etäisyyksien päässä, renkaiden pitää olla luotettavat, kestävät ja vetokyvyltään poikkeuksellisen toimivat.

Renkaan vallankumoukselliset ominaisuudet perustuvat uuteen kumiseokseen sekä avoimeen ja aggres-

siiviseen pintakuviioon. Suuri urasyvyys yhdistettynä olkarivan leveään ja terävään muotoiluun antaa erinomaisen sivuttaispidon sekä suojaa rengasta ketjuja käytettäessä.

Vetokykä ja tasapainoa on parannettu muotoilemalla pintakuviosta suurempi, mikä leventää kosketuspinta-alaa. Lisäksi uudessa renkaassa on suuremmat sivut. Ainutlaatuinen muotoilu renkaan jalka-alueella estää puun tunkeutumista vanteen ja renkaan väliin.

Extreme-versiossa on vieläkin vahvempi runkorakenne, joka parantaa kantavuutta, sekä enemmän teräskerroksia pintakuvion alla varmistamassa pistosuojauksen. Kaikki Nokian Logger King -mallit ovat myös helppoja ja turvallisia asentaa.



Optimaalista turvaa ja ajomukavuutta

Moderni autonrenkas on huipputeknologiaa, joka sisältää yli 100 erilaista komponenttia ja raaka-ainetta. Tekniset oivallukset edistävät turvallisuutta, ajotuntumaa ja kestävyyttä erilaisiin käyttökohteisiin suunnatuissa tuotteissa.



Tehokasta vesiliirrontorjuntaa

Dry touch 2 -lamelli

Lamellit imaisevat veden renkaan ja ajoalustan välistä ohjaten sen rivin keskiosan uraa pitkin leveisiin pääuriin. Lamellimuotoilu takaa suorituskykyiselle renkaalle oivallisen märkäpidon myös kuluneena. Uniikki lamelli on suurempi pohjaosastaan, mikä varmistaa enemmän uratilavuutta kuluneellekin renkaalle.

Nokian Hakka Blue 2 -kesärenkas

Turvallinen ja tarkka ohjaustuntuma

Functional Performance Siping

Keski-Euroopan markkinoille suunnatun Nokian WR A4 -talvirenkaan pintamallin jokaisella kuviopalalla ja lamellilla on oma tarkka muotonsa ja roolinsa, mikä tuntuu erinomaisina pito- ja käsittelyominaisuuksina. Jämäkkä ulko-olkapää, sisäolkapään vyöhykeoptimoitu lamellointi ja keskialueen Centipede Siping eli särmikkäät, malliltaan tuhatjalkaista muistuttavat 3D-lamellit tarrautuvat alustaan maksimoiden lumipidon ja vakaan ajotuntuman vaihtelevissa talvikeleissä.

Nokian WR A4 -talvirenkas

Enemmän kestävyyttä, oivallinen ajettavuus

Cooling Edge

Olkapääalueen kuviopalojen vinottaislamellit tehostavat ajotuntumaa ja jäähdyttävät renkaan kuuminta osaa. Uudessa Pohjois-Amerikan markkinoille kehitetyssä korkean nopeusluokan Nokian zLine A/S -renkaassa hyödynnetty teknologia parantaa sekä ajotuntumaa vaihtelevissa keleissä että tuo enemmän ajokilometrejä.

Nokian zLine A/S -All-Season-renkas



Äärimmäinen viillonkestävyys lisää työtunteja

Nokian Rockproof Hybrid -kumisekoitus

Uusi Nokian Rockproof Hybrid -sekoitus on räätälöity haastavaa maastoajoa ajatellen. Renkaan erinomainen viillonkesto pääsee oikeuksiinsa ammattiajossa kaivoksissa ja louhoksissa sekä off-road ajossa.

Nokian Rockproof -erikoisrenkas

Turvallisuutta ja käyttömukavuutta

Uuden sukupolven uransyvyysmittari (DSI)

Renkaan keskirivan kulumisvaroitin (DSI – Driving Safety Indicator) ilmaisee uransyvyyden. Kulutuspinnan numerorivistöstä voi tarkistaa jäljellä olevan kulutuspinnan millimetreinä. Numerot ja vesiliirtoriskistä viestivä pizarasymboli häviävät sitä mukaa, kun rengas kuluu. Kun uransyvyys on alle 4 mm, pizarasymboli katoaa ja renkaan kehän ympäri kulkeva punainen viiva tulee esiin. Punainen viiva varoittaa, että on aika hankkia uudet kesärenkaat riittävän turvallisuuden varmistamiseksi.

Nokian eLine 2 | Nokian Hakka Green 2 (AA-luokitellut koot)

Enemmän kestävyyttä

Nokian Tyres Aramid Sidewall -teknologia

Nokian Tyres Aramid Sidewall -teknologiaa hyödynnetään premium-katumaasturirenkaiden sivupintasekoituksessa. Kulutusta ja viiltoja poikkeuksellisen hyvin kestävä sivupintasekoitus sisältää äärimmäisen vahvaa aramid-katkokuitua. Samaa materiaalia hyödynnetään lentokoneiteollisuudessa ja sotilaskäytössä. Aramid-kuitu vahvistaa renkaan sivupinnan kestävämmän entistä paremmin iskuja ja viiltoja, jotka helposti rikkovat renkaan keskeyttäen matkanteon.

Nokian Hakkapeliitta LT2 | Nokian Rockproof | Nokian Rotiiva AT Plus & Nokian Rotiiva AT | Nokian Rotiiva HT + Uusimmat SUV-tuotteet.

Kapasiteettia kasvuun

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

Vuonna 2016 kapasiteetin käyttöaste nousi hieman edellisvuoteen verrattuna, ja tuotantomäärä nousi noin 5 %. Nokian Raskaissa Renkaissa tuotantomäärä (tonneja) kasvoi vs. 2015, ja jatkuvat investoinnit tuotantoteknologiaan paransivat tuotavuutta.

Tammikuussa 2016 sovittiin Nokialla henkilöstön työaika-joustoista lähivuosiksi. Sopimuksen avulla on jo parannettu tuotannon joustavuutta ja yhtiön kilpailukykyä. Sopimus tukee Nokian-tehtaan merkittävän roolin säilymistä myös tulevaisuudessa, niin renkaiden tuotannossa kuin uusien tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämisessä.

Venäjän-tehtaalta renkaita toimitetaan yli 35 maahan, ja Nokian Renkaat onkin Venäjän suurin kulutustavaroiden viejä. Suomen- ja Venäjän-tehtaiden henkilöautojen rengaskapasiteettia voidaan kasvattaa vuorojärjestelyin yli 20:een miljoonaan kappaleeseen. Valmistustoiminta Venäjällä tuo Nokian Renkaille edelleen kilpailuetuja. Renkaiden tuotantokustannukset ovat Venäjällä selvästi alhaisemmat kuin Suomessa ja muissa länsimaissa.

Venäjän tuotannosta noin 70 % menee vientiin, ja euro-määraisten vientitulojen ja ruplissa toteutuvien tuotantokustannusten välinen marginaali on kasvanut ruplan devalvoitumisen myötä. Mikäli kysyntä alkaa kasvaa, yhtiön tuotantokapasiteetti Venäjällä tarjoaa mahdollisuuden lisätä tuotantoa nopeasti kysyntää vastaavaksi ilman suuria investointeja. Venäjällä valmistettiin vuonna 2016 reilut 86 % yhtiön henkilöautorenkaista.

Toimintaa Venäjällä ovat tukeneet myös investointien määrään perustuvat verosopimukset sekä tehtaan sijainti tullimuurien sisäpuolella. Omien tuotantolaitosten lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Raskaissa Renkaissa sopimusvalmistuksen osuus yhtiön renkaiden myynnistä vuonna 2016 oli noin 3 %.

Yhteenlaskettu
tuotantokapasiteetti
Nokialla ja Vsevolozhskissa on

YLI 20 MILJ.
rengasta



Vastuullisuus mukana arjen päätöksissä

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, sidosryhmiemme huomioimista sekä henkilöstömme hyvinvointia ja turvallisuutta. Se on luonnollinen osa yhtiömme toimintaa.

Vastuullisuus on tärkeä osa johtamistamme ja toimenpidesuunnitelmiamme. Se näkyy jokapäiväisessä työssämme ja valinnoissamme. Ammattitaitoisen henkilöstömme kanssa kehitämme määrätietoisesti Nokian Renkaita eri osa-alueilla. Teemme lujasti töitä ja aiomme omalla esimerkillämme parantaa toimintatapoja koko rengasalalla. Tavoitteemme on olla jatkuvasti rengosalan vastuullisuuden eturivissä.

Huippulaatua vuoden ympäri

Takaamme tuotteidemme korkean laadun hallituilla, tehokkailla ja tarkkaan valvotuilla kehitys-, hankinta- ja tuotantoprosesseilla. Henkilöstön vaativa laatuasenne on osa yrityskulttuuriamme, ja jokainen varmistaa omalta osaltaan huippulaatuiset tuotteet ja palvelut. Vuonna 2016 jatkoimme panostuksia tuotteidemme ja toimintamme entistä korkeamman laadun kehittämiseksi. Tahdomme, että jokainen asiakas saa kaikilta osa-alueiltaan korkealaatuisen asiakas- ja käyttäjäkokemuksen.

Vastuullisuuden vuosi yhtiössämme

Vuonna 2016 kehitimme toimintojamme monella eri osa-alueella ja jatkoimme edellisenä vuonna alkanutta systemaattista vastuullisuuden kehitystyötä. Työpanosten kohdistamisessa otettiin huomioon sidosryhmien odotuksia selvittänyt olennaisuusanalyysimme sekä YK:n Global Compact -aloitteen vaatimukset. Tavoitteenamme on yhdistää lähitulevaisuudessa yhtiömme keskeisimmät vastuullisuusalueet saumattomasti liiketoiminnan avainmittareiksi ja toimenpiteiksi.

Vuosittaisessa Dow Jones Sustainability Index -arvioinnissa paransimme jälleen kokonaistulostamme saavuttaen 17/18 osa-alueella toimialamme keskiarvoa paremmat tulokset. Saimme valmiiksi 23 tehtävää vuosille 2015–2018 laatimastamme vastuullisuuden kehityssuunnitelmasta, joka sisältää yhteensä yli 50 erillistä työpakettia.

Varmistaaksemme ympäristöystävällisen ja kustannustehokkaan energian saannin lähdimme investoijana ja sijoittajana mukaan biovoimalaitoshankkeeseen Nokialla. Uuden biovoimalaitoksen ansiosta uusiutuvien energialähteiden osuus nousi Nokian-tehtaassa noin 40 prosenttiin ja oletettavasti kohoaa edelleen vuonna 2017. Ympäristöriskien päivityksen ja vesirikien arvioinnin lisäksi saimme aikaan parannuksia myös tuotannossamme, kun tuot-

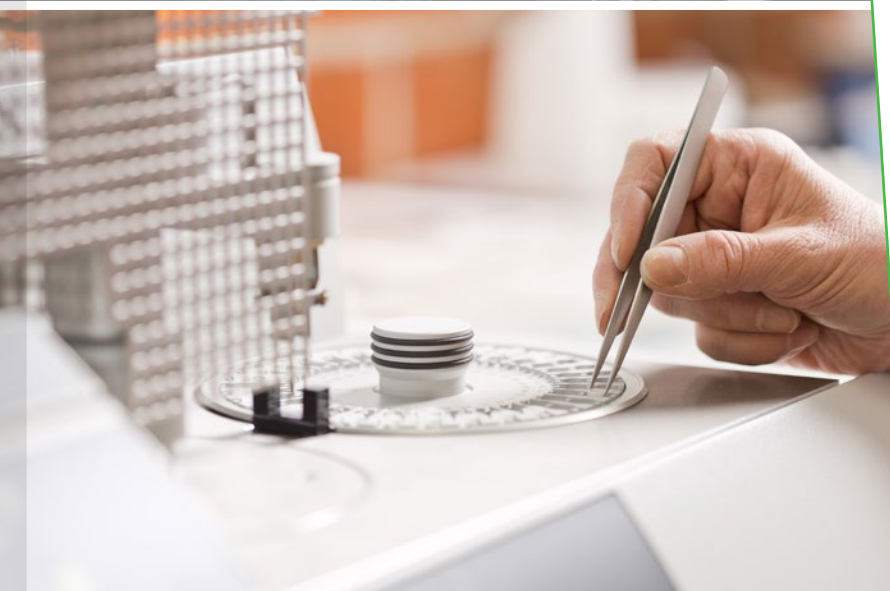
tavuus kasvoi ja hukan määrä pieneni. Nämä kaikki vaikuttavat puolestaan hiilijalanjälkemme pienenemiseen tulevaisuudessa.

Uusien tuotteiden myötä otimme jälleen kerran loikan kohti ympäristöystävällisempää ja turvallisempaa liikkumista. Syksyllä lanseeratun Nokian Hakka Blue 2 -kesärengasperheen erinomaisiin turvallisuusominaisuuksiin yhdistyy edeltäjätuotetta alhaisempi vierintävastus, mikä puolestaan alentaa polttoainekulutusta ja pakokaasupäästöjä. Lähes jokaisessa Hakka Blue 2 -uutuustuotteen 22 rengaskoossa on parempi EU-vierintävastusluokka kuin edeltäjätuotteessa.

Myös työturvallisuudessa saavutettiin hyviä tuloksia: tapaturmien määrä laski konsernissa 26 prosenttia, turvallisuushavaintojen raportointi parantui ja henkilöstön kanssa syntyi uudenlainen turvallisuuskulttuuri. Näistä lähtökohdista on hyvä jatkaa turvallisemman työympäristön rakentamista myös tulevaisuudessa.

Ainutlaatuisen joustosopimuksen ansiosta pystyimme viemään tilikauden läpi ilman lomautuksia ja irtisanomisia Nokian-tehtaassa. Saimme loppuvuodesta Suomen henkilöstömme kanssa aikaan kilpailukyky sopimuksen, ja yhtiö lahjoitti henkilöstörahoon 500 000 euroa kiitoksena henkilöstön joustavuudesta ja työpäinoksesta.





Vastuullisuustavoitteet ohjaavat toimintaamme

Ihmisten turvallinen ja taloudellinen liikkuminen on ollut ja tulee aina olemaan keskeinen tavoitteemme. Lähitulevaisuudessa panostamme myös erityisesti kasvihuonekaasujen alentamiseen parantamalla tuotantomme energiatehokkuutta sekä vähentämällä tuotteidemme vierintävastusta. Vierintävastuksen kehittämisen kautta on edelleen saavutettavissa miljoonien kilojen vuotuinen alennus liikenteen CO₂- ja muissa pakokaasupäästöissä.

Toimintamme resurssitehokkuus on ollut jo vuosia keskeinen tavoite, ja tuotannossa syntyy materiaalijätettä on pystytty vähentämään kolmanneksella viimeisen kolmen vuoden aikana. Nokian-yksikkö on jo zero landfill -tehdas eli kaikki tuotantotoiminnassa syntyvä jäte päätyy hyötykäyttöön ja Vsevolozhskin-tehtaalla on sama tavoite.

Hankintaketjun vastuullisuuden kehittäiseksi ja syventääksemme omien toimittaja-arviointimme kattavuutta aloitimme yhteistyön ulkopuolisen auditoijan kanssa. Tavoitteena on toteuttaa aiempaa seikkaperäisempi toimittaja-arviointi erityisesti luonnonkumin hankinta-

ketjussa. Lisäksi kaikkien raaka-ainetoimittajiemme tulee tehdä vastuullisuuden itsearviointi vuoden 2017 aikana. Edellä mainitut esimerkit sekä muut vastuullisuustavoitteemme tähtäävät liiketoimintamme eri osa-alueiden parantamiseen sekä toimintamme läpinäkyvyyden lisäämiseen lähitulevaisuudessa.

Panostamme myös henkilöstömme ja yrityskulttuurimme kehittämiseen korostaen entistä vastuullisempaa ajattelua, sillä jokainen renkaalainen varmistaa laadukkaalla työllään eettisen toiminnan ja korkealaatuiset tulokset. Konkreettinen esimerkki henkilöstön vastuullisuustietoisuuden lisäämisestä on vuoden 2016 lopussa aiheesta usealla kielellä julkaistu verkkokurssi koko henkilöstölle.

Vastuullisuustavoitteet ja -toimenpiteet tähtäävät liiketoimintamme eri osa-alueiden parantamiseen sekä toimintamme läpinäkyvyyden lisäämiseen. Olemme sitoutuneet myös ulkoisiin aloitteisiin, jotka antavat meille mahdollisuuden yhä parempaan ja vastuullisempaan tulevaisuuteen.

Lue lisää aiheesta verkkosivustoltamme sekä vuoden 2016 varmennetusta GRI G4 -yritysvastuuraportistamme: www.nokianrenkaat.fi/yritysvastuuraportti-2016

Hallitus

31.12.2016



Petteri Walldén

Diplomi-insinööri.
Hallituksen jäsen vuodesta 2005,
hallituksen puheenjohtaja.
Henkilöstö- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 18 456 kpl.



Heikki Allonen

Diplomi-insinööri.
Hallituksen jäsen vuodesta 2016.
Tarkastusvaliokunnan jäsen.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 663 kpl.



Hille Korhonen

Tekniikan lisensiaatti.
Toimitusjohtaja, Alko Oy.
Hallituksen jäsen vuodesta 2006.
Henkilöstö- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 7 927 kpl.



Tapio Kuula

Taloustieteiden maisteri,
Diplomi-insinööri, ekonomi.
Hallituksen jäsen vuodesta 2015.
Henkilöstö- ja palkitsemisvaliokunnan
puheenjohtaja.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 6 359 kpl.



Raimo Lind

Kauppatieteiden maisteri.
Hallituksen jäsen vuodesta 2014.
Tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 2 056 kpl.



Veronica Lindholm

Kauppatieteiden maisteri.
Toimitusjohtaja, Finnkino Oy.
Hallituksen jäsen vuodesta 2016.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 663 kpl.



Inka Mero

Kauppatieteiden maisteri.
Perustajajäsen ja puheenjohtaja, Pivot5 Oy.
Hallituksen jäsen vuodesta 2014.
Tarkastusvaliokunnan jäsen.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 2 056 kpl.

Johtoryhmä

31.12.2016



Ari Lehtoranta

Alexej von Bagh

Esa Eronen

Teppo Huovila

Anna Hyvönen

Tarja Kaipio



Anne Leskelä

Andrei Pantioukhov

Juha Pirhonen

Manu Salmi

Pontus Stenberg

Timo Tervolin

Antti-Jussi Tähtinen

Ari Lehtoranta

s. 1963
Toimitusjohtaja 31.12.2016 asti.
Diplomi-insinööri, sähkötekniikka.
Yhtiön palveluksessa 1.9.2014 alkaen.

Alexej von Bagh

s. 1968
Prosessinkehitysjohtaja.
Diplomi-insinööri.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1995.

Esa Eronen

s. 1957
Johtaja, Hankinta, tuotanto ja toimitusketjun hallinta.
Insinööri.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1988.

Teppo Huovila

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

Anna Hyvönen

s. 1968
Johtaja, Vianor ja partner-jakelu.
Tekniikan lisensiaatti.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2016.

Tarja Kaipio

s. 1962
Henkilöstöjohtaja.
Master of Psychology.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2016.

Anne Leskelä

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

Andrei Pantioukhov

s. 1972
Väliaikainen toimitusjohtaja 1.1.2017 alkaen,
Nokian Renkaat Oyj ja Johtaja,
Venäjän toiminnot.
MBA.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2004.

Juha Pirhonen

s. 1963
Johtaja, Tutkimus ja kehitys.
Diplomi-insinööri.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1991.

Manu Salmi

s. 1975
Johtaja, Nokian Raskaat Renkaat.
Upseerin tutkinto, KTM.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2001.

Pontus Stenberg

s. 1966
Myyntijohtaja.
KTM.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2010.

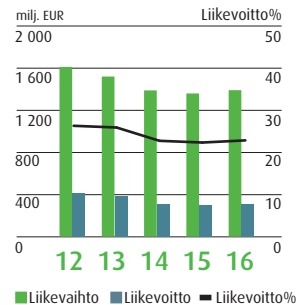
Timo Tervolin

s. 1977
Johtaja, Strategia- ja yrityskehitys.
Ekonomi, Diplomi-insinööri.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2016.

Antti-Jussi Tähtinen

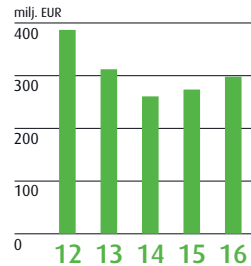
s. 1965
Markkinointi- ja viestintäjohtaja.
Master of Arts.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005.

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



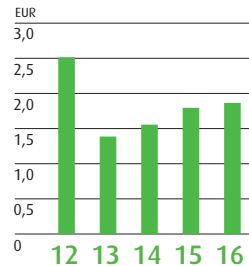
	2012	2013	2014	2015	2016
Liikevaihto	1 612,4	1 521,0	1 389,1	1 360,1	1 391,2
Liikevoitto	415,0	385,5	308,7	296,0	310,5
Liikevoitto%	25,7	25,3	22,2	21,8	22,3

Voitto ennen veroja



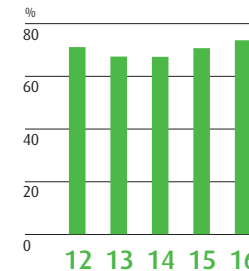
	2012	2013	2014	2015	2016
Voitto ennen veroja (milj. EUR)	387,7	312,8	261,2	274,2	298,7

Tulos/osake



	2012	2013	2014	2015	2016
Tulos/osake (EUR)	2,52	1,39	1,56	1,80	1,87

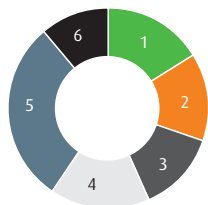
Omavaraisuusaste



	2012	2013	2014	2015	2016
Omavaraisuusaste (%)	71,2	67,6	67,5	70,8	73,8

Liikevaihto markkina-alueittain

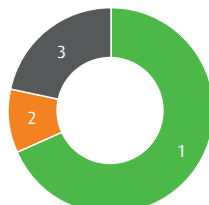
Osuus konsernin myynnistä, %



	2015	2016
1. Suomi	16 %	16 %
2. Ruotsi	15 %	14 %
3. Norja	13 %	13 %
4. Venäjä ja IVY	17 %	16 %
5. Muu Eurooppa	26 %	29 %
6. Pohjois-Amerikka	12 %	11 %

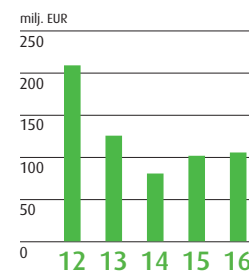
Liikevaihto liiketoimintayksiköittäin

Osuus konsernin myynnistä, %



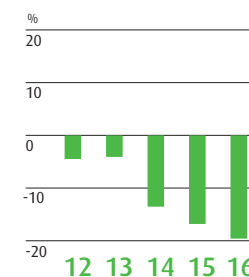
	2015	2016
1. Henkilöautorenkaat	66 %	67 %
2. Raskaat Renkaat	11 %	10 %
3. Vianor	23 %	23 %

Bruttoinvestoinnit



	2012	2013	2014	2015	2016
Bruttoinvestoinnit (milj. EUR)	209,2	125,6	80,6	101,7	105,6

Gearing



	2012	2013	2014	2015	2016
Gearing (%)	-4,5	-4,1	-13,6	-16,9	-19,7

milj. euroa 1.1.–31.12.	Viite	2016	2015
Liikevaihto	(1)	1 391,2	1 360,1
Myytyjä suoritteita vastaavat kulut	(3)(6)(7)	-724,2	-733,7
Bruttokate		667,0	626,4
Liiketoiminnan muut tuotot	(4)	3,9	3,7
Myynti- ja markkinoinnin kulut	(6)(7)	-267,6	-256,2
Hallinnon kulut	(6)(7)	-49,4	-35,3
Liiketoiminnan muut kulut	(5)(6)(7)	-43,4	-42,6
Liikevoitto		310,5	296,0
Rahoitustuotot	(8)	140,1	200,9
Rahoituskulut ⁽¹⁾	(9)	-151,8	-222,7
Voitto ennen veroja		298,7	274,2
Verokulut ^(2,3)	(10)	-46,9	-33,5
Tilikauden voitto		251,8	240,7
Jakautuminen			
Emoyrityksen omistajille		251,8	240,7
Määräysvallattomille omistajille		-	-
Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):	(11)		
Laimentamaton (euroa)		1,87	1,80
Laimennettu (euroa)		1,86	1,80

milj. euroa 1.1.–31.12.	Viite	2016	2015
KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA			
Tilikauden tulos		251,8	240,7
Muut laajan tuloksen erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteisiksi, verojen jälkeen			
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista	(10)	0,0	0,0
Rahavirran suojaukset	(10)	-0,3	-0,3
Ulkomaisiin yksiköihin liittyvät muuntoerot ⁽⁴⁾		121,8	-55,2
Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen		121,6	-55,5
Tilikauden laaja tulos yhteensä		373,4	185,2
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen			
Emoyhtiön omistajille		373,4	185,2
Määräysvallattomille omistajille		-	-

¹⁾ Rahoituskuluja on vuonna 2015 oikaistu 20,2 miljoonaa euroa jälkiverojen yhteisökorkeiden palautuksella vuosien 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten kumouduttua ja oikaisujen palaututtua Verohallinnon uudelleen toimitettaviksi. Tämän lisäksi rahoituskuluihin on vuonna 2015 kirjattu 19,2 miljoonaa euroa vuosien 2007–2010 joulukuussa 2015 uudelleen toimitettujen verotuspäätösten mukaisia korkoja. Nettovaikutuksena nämä vähentävät rahoituskuluja 1,0 miljoonaa euroa vuonna 2015.

²⁾ Verokuluja on vuonna 2016 oikaistu 4,9 miljoonaa euroa Verotuksen oikaisulautakunnan päätöksen mukaisesti. Aiemmin vuonna 2015 verokuluja on oikaistu 80,1 miljoonaa euroa vuosien 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten kumouduttua ja oikaisujen palaututtua Verohallinnon uudelleen toimitettaviksi. Tämän lisäksi on vuonna 2015 verokuluihin kirjattu 74,9 miljoonaa euroa vuosien 2007–2010 uudelleen toimitettujen verotuspäätösten mukaisia lisäveroja ja veronkorotuksia. Nettovaikutuksena nämä vähentävät verokuluja 5,2 miljoonaa euroa vuonna 2015.

³⁾ Muilta osin katsauskauden verojen laskentaperusteena on käytetty katsauskauden tulosta vastaavaa veroa.

⁴⁾ Konsernissa on vuoden 2014 alusta lähtien sisäisiä lainoja, joita käsitellään IAS 21 "Valuuttakurssien muutosten vaikutukset" -standardin mukaisesti nettosijoituksina ulkomaisiin yksiköihin. Vaikutus vuonna 2016 on -1,3 miljoonaa euroa. Vaikutus vuonna 2015 oli -13,7 miljoonaa euroa.

milj. euroa 31.12.	Viite	2016	2015
VARAT			
Pitkäaikaiset varat			
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	(12)(13)	542,3	485,0
Liikearvo	(2)(14)	86,5	79,2
Muut aineettomat hyödykkeet	(14)	37,1	19,4
Osuudet osakkuusyhtiöissä	(16)	0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat	(16)	0,7	0,3
Muut saamiset	(15)(17)	10,4	8,8
Laskennalliset verosaamiset	(18)	12,4	7,5
		689,5	600,2
Lyhytaikaiset varat			
Vaihto-omaisuus	(19)	304,3	271,3
Myyntisaamiset ja muut saamiset	(20)(29)	452,6	441,1
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset		16,1	13,0
Rahavarat	(21)	513,2	429,3
		1 286,2	1 154,6
Varat yhteensä	(1)	1 975,7	1 754,8

milj. euroa 31.12.	Viite	2016	2015
OMA PÄÄOMA JA VELAT			
Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma			
	(22)(23)		
Osakepääoma		25,4	25,4
Ylikurssirahasto		181,4	181,4
Omat osakkeet		-6,7	-8,6
Muuntoerot		-264,1	-385,9
Arvonmuutosrahasto		-3,1	-2,9
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto		168,9	133,0
Kertyneet voittovarat		1 356,6	1 299,2
		1 458,4	1 241,6
Määräysvallattomien omistajien osuus			
		-	-
Oma pääoma yhteensä		1 458,4	1 241,6
Velat			
Pitkäaikaiset velat			
	(24)		
Laskennalliset verovelat	(18)	50,6	25,7
Varaukset	(25)	0,1	0,5
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)	137,0	199,7
Muut velat		1,0	2,1
		188,8	228,0
Lyhytaikaiset velat			
Ostovelat ja muut velat	(28)	219,4	242,4
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat		16,8	20,0
Varaukset	(25)	3,5	2,8
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)	88,8	19,9
		328,5	285,1
Velat yhteensä	(1)	517,2	513,2
Oma pääoma ja velat yhteensä		1 975,7	1 754,8

Operatiivisesta liiketoiminnasta aiheutuvaa käyttöomaisuuden vaihtelua katetaan 350 miljoonan euron määrällisellä kotimaisella yritystodistusohjelmalla.

milj. euroa 1.1.-31.12.	2016	2015
Tilikauden voitto	251,8	240,7
Oikaisut		
Poistot ja arvonalentumiset	100,5	100,4
Rahoitustuotot ja -kulut	11,8	21,8
Käyttöomaisuuden myyntivoitot ja -tappiot, muut oikaisut	-7,9	-10,5
Tuloverot	46,9	33,5
Rahavirta ennen käyttö pääoman muutosta	403,2	385,8
Käyttöpääoman muutos		
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	46,3	-27,6
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-9,8	8,2
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	6,5	4,0
Käyttöpääoman muutos	43,0	-15,4
Rahoituserät ja verot		
Saadut korot ja muut rahoituserät	15,5	2,9
Maksetut korot ja muut rahoituserät	-27,8	-49,8
Saadut osingot	0,0	0,0
Maksetut tuloverot	-69,4	-40,0
Rahoituserät ja verot	-81,7	-87,0
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)	364,4	283,4
Investointien rahavirta		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-101,5	-100,0
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	0,6	1,4
Ostetut konserniyhtiöt	-11,7	-6,7
Määräysvallattomien omistajien osuuksien hankinta	-	-
Investoinnit muihin sijoituksiin	-0,4	0,0
Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)	-113,0	-105,3

milj. euroa 1.1.-31.12.	2016	2015
Rahoituksen rahavirta		
Osakeannista saadut maksut	35,9	33,3
Omien osakkeiden hankkiminen	-	-
Lyhytaikaisten saamisten lisäys (-) / vähennys (+)	28,6	-6,0
Pitkäaikaisten saamisten lisäys (-) / vähennys (+)	5,1	0,4
Lyhytaikaisten lainojen lisäys (+) / vähennys (-)	48,9	48,5
Pitkäaikaisten lainojen lisäys (+) / vähennys (-)	-85,1	-73,4
Saadut osingot	0,5	0,4
Maksetut osingot ja muu voitonjako	-202,0	-193,5
Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)	-168,1	-190,2
Rahavarojen muutos, lisäys (+) / vähennys (-) (A+B+C)	83,2	-12,2
Rahavarat tilikauden alussa	429,3	439,9
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	0,8	1,6
Rahavarat tilikauden lopussa	513,2	429,3

Rahoituserät ja verot sisältävät vuosien 2007-2010 verotusten kumottujen ja myöhemmin uusittujen oikaisupäätösten lisäveroja ja veron korotuksia, joita maksettiin vuonna 2016 51,0 miljoonaa euroa ja vuonna 2015 6,1 miljoonaa euroa. Lisäksi vuonna 2016 Verohallinto palautti 4,9 miljoonaa euroa veron korotuksia viimeisimmän Verotuksen oikaisulautakunnan päätöksen mukaisesti.

Yhtiökokous 2017

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään maanantaina 10.4.2017 klo 16.00 Tampere-talossa, Tampereella, osoitteessa Yliopistonkatu 55. Kokoukseen ilmoittautuneiden luetteloiminen, äänestyslippujen jako sekä kahvitarjoilu alkavat kello 14.00.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka viimeistään 29.3.2017 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Finland Oy:n pitämään yhtiön osaksluetteloon.

Vuosikertomus 2016, tilinpäätös, selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä sekä palkka- ja palkkioselvitys ovat saatavilla yhtiön kotisivuilta sähköisinä versioina. Yhtiön vuosikertomus sisältää tilinpäätöksen ohella toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen.

Lue lisää:

www.nokianrenkaat.fi/yhtiokokous2017/

www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat/

Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2016 jaetaan osinkoa 1,53 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 12.4.2017 ja osingon maksupäivä 27.4.2017 mikäli hallituksen ehdotus hyväksytään.

Osakerekisteri

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

Taloudelliset katsaukset

Nokian Renkaat julkaisee taloudellisia katsauksia suomeksi ja englanniksi seuraavasti:

- Osavuosikatsaus 3 kk: 3.5.2017
- Puolivuosikatsaus 6 kk: 8.8.2017
- Osavuosikatsaus 9 kk: 1.11.2017

Nokian Renkaat julkaisee taloudelliset katsaukset ja vuosikertomuksen internetissä osoitteessa

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 vähintään kolmen viikon hiljaista jaksoa ennen tulostiedotteidensa julkaisemista ja vähintään kuuden viikon hiljaista 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:

Andrei Pantioukhov, väliaikainen toimitusjohtaja
puh. 010 401 7733

sähköposti: ir@nokiantyres.com

Anne Leskelä, talousjohtaja, sijoittajasuhteet

puh. 010 401 7481

sähköposti: ir@nokiantyres.com

Analyytikkojen ja sijoittajien

tapaamis- ja vierailupyynnöt:

Jutta Meriläinen, Manager,

Investor Relations & Business Development

puh. 010 401 7231

sähköposti: ir@nokiantyres.com

Sijoittajaviestintä:

Antti-Jussi Tähtinen, markkinointi- ja viestintäjohtaja

puh. 010 401 7940

sähköposti: info@nokiantyres.com

Anne Aittoniemi, viestintä- ja IPR-spesialisti

puh. 010 401 7641

sähköposti: info@nokiantyres.com

Osoite:

Nokian Renkaat Oyj

Pirkkalaistie 7

PL 20, 37101 Nokia

Osakekurssin kehitys 1.1.2012–31.12.2016



Vuosikertomus ja tilinpäätös 2016

Vuosikertomus 2016, tilinpäätös, selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä sekä palkka- ja palkkioselvitys ovat saatavilla yhtiön kotisivuilta sähköisinä versioina. Yhtiön vuosikertomus sisältää tilinpäätöksen ohella toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen.

Lue lisää: www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat/

