



nokian[®]
TYRES

2013
Vuosikertomus

Vahva markkina-asema

Nokian Renkaiden markkinaosuudet nousivat Venäjällä, Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa. Yhtiöllä on vahvin brändi, hintapositio ja jakelu ydinmarkkinoillaan.

Avainluvut IFRS

Milj. EUR	2013	2012	muutos%
Liikevaihto	1 521,0	1 612,4	-5,7
Liikevoitto	385,5*	415,0	-7,1
% liikevaihdosta	25,3	25,7	
Voitto ennen veroja	312,8	387,7	-19,3
% liikevaihdosta	20,6	24,0	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	21,8	24,3	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	13,0	25,2	
Korollinen nettovelka	-56,4	-65,2	13,5
% liikevaihdosta	-0,9	-4,0	
Investoinnit	125,6	209,2	-40,0
% liikevaihdosta	8,3	13,0	
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat	317,6	388,7	-18,3
Tulos/osake (EPS), EUR	1,39	2,52	-45,0
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	2,39	2,96	-19,2
Oma pääoma/osake, EUR	10,45	10,89	-4,1
Omavaraisuusaste, %	67,6	71,2	
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	4 194	4 083	

*) Sis. luottotappiovarauksen Q4: 8,4 m€; koko vuosi 14,3 m€

Vuosi 2013

- Henkilöauton renkaiden kysyntä laski Venäjällä, Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa. Toimintaympäristö oli haastava ja Nokian Renkaiden liikevaihto laski 5,7 %.
- Yhtiön kannattavuus oli hyvä; liikevoittoprosentti oli 25,3 %. Talvirenkaat muodostivat katsauskaudella 79 % (74 %) renkaiden kappalemääräisestä myynnistä, mikä paransi mixiä ja tuki keskihintaa. Raaka-ainekustannusten (€/kg) 12,9 %:n lasku edellisvuoteen verrattuna tuki katetasoa. Henkilöautorenkaat-yksikkö tuotti 95 % konsernin liikevoitosta.
- Yhtiön tuotetarjonta parani merkittävästi entisestään, kun uusi Hakkapeliitta-talvirengasperhe lanseerattiin tammikuussa 2013. Tuotteiden lehtitestimenestys oli ennätysellinen; useita merkittäviä voittoja saavutettiin sekä kesä- että talvirenkaiden testeissä Pohjoismaissa, Venäjällä ja Keski-Euroopassa.
- Venäjällä otettiin käyttöön uudet tuotantolinjat 12 ja 13. Tuotannon vuosikapasiteetti nousi 18 miljoonaan renkaaseen. Yhtiön vuosituotanto Suomen- ja Venäjän-tehtaissa oli yhteensä 15,0 miljoonaa henkilöautorenkasta, 4 % vähemmän kuin vuonna 2012. Tuottavuus parani 2 %.
- Yhtiön nettotulosta rasittivat noin 100 miljoonan euron jälkiverot Suomeen vuosilta 2007-2010. Veropäätös on kiistanalainen ja lopullinen päätös syntyy vasta vuosien kuluttua valituskierrosten jälkeen.

Markkinajohtaja

Pohjoismaat ja Venäjä

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

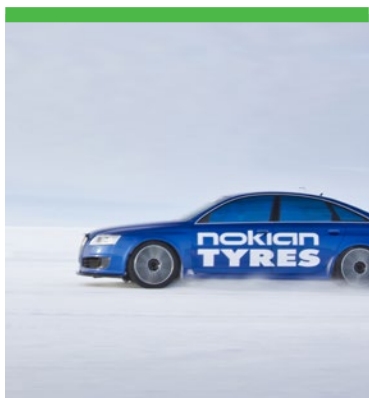
Nokian Hakkapeliitta on johtava talvirengasbrändi Pohjoismaissa ja Venäjällä. Markkina- ja hintajohtajuuden takana ovat Nokian Renkaiden tärkeimmät kilpailuedut: Vuosikymmenten

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

Tuotteet myydään pääasiassa jälkimarkkinoille. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- ja vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Nokian Renkailla on kolme omaa tehdasta Suomessa ja Venäjällä. Tehtaisiin on investoitu vuosina 2005–2013 noin miljardi euroa, ja ne edustavat tuottavuudeltaan ja laaduntuottokyvyltään alan ehdotonta huippua.

Yhtiön liikevaihto vuonna 2013 oli yli 1,5 miljardia euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa 4 170. Nokian Renkaiden osake on listattu NASDAQ OMX Helsingissä.

Vuoden kohokohtia

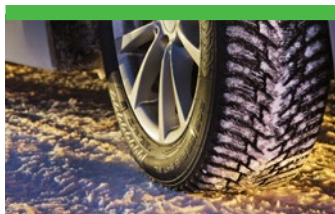


335,7 km/h

Huikea uusi jäälläajon maailmanennätys syntyi, kun Nokian Renkaiden testikuljettaja Janne Laitinen viiletti 335,713 kilometrin tuntinopeutta (208,602 mailia tunnissa) Pohjanlahden jäällä jäätävissä talviolosuhteissa. Ennenkokemattoman pidon ja nopeuden varmisti uusi Nokian Hakkapeliitta 8 -nastarengas. Lue lisää sivulta 17.

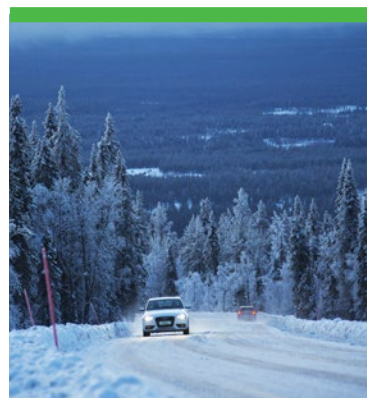
1 206

Vianor-rengasketju laajeni 1 206 myyntipisteeseen 27 maassa; 169 myyntipisteen lisäys vuonna 2013.



Nokian Hakkapeliitta 8

Ennenkokematonta talvipitoa! Ylivoinainen lehtitestivoittaja Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Venäjällä. Lue lisää sivulta 19.



Pitoa!

Käyttäjäpalautetta:

Haluan kiittää teitä kaikkia loistavasta työstä, ja voin kertoa omasta kokemuksestani, että Nokian-renkaat ovat pelastaneet lukemattomien ihmisten hengen. Nokian rules!

Barry Egerton, Kanada

Turvallisimmat renkaat pohjoisiin oloihin

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



Sisältö

Vuosi 2013 lyhyesti ja avainluvut	2
Toiminta-ajatus.....	4
Toimitusjohtajan kirje	5
Strategia.....	6
Arvot ja menestystekijät.....	8
Liiketoimintaympäristö.....	10
Nokian Henkilöautorenkaat	12
Tuotekehitys ja testaaminen.....	14
Uudet tuotteet ja innovaatiot.....	18
Tuotanto.....	21
Markkinointi.....	22
Myynti ja jakelu.....	23
Vianor	24
Nokian Raskaat Renkaat	26
Nokian Kuorma-autorenkaat	28
Osaamisen kehittäminen.....	29
Yhteiskuntavastuu.....	30
Johtajat 31.12.2013	32
Hallitus 31.12.2013	34
Avainluvut.....	35
Konsernin tuloslaskelma	36
Konsernin tase	37
Konsernin rahavirtalaskelma.....	38
Tietoa sijoittajille	39

Vahvistuva markkina-asema – tavoitteena kasvu

Hyvä lukija,

Markkinajohtajuutemme vahvistui edelleen Venäjällä ja Pohjoismaissa vuonna 2013, kun onnistuimme jälleen sekä kasvattamaan markkinaosuuttamme että laajentamaan jakeluamme. Huolimatta vastatullesta markkinoilla, säilytimme kohtuullisen hyvän kannattavuuden ja tuotimme vahvan kassavirran vuonna 2013. Yhtiö on nettovelaton ja tase on vahva, mikä tarjoaa meille hyvän pohjan luoda lisää kasvua ja kasvattaa omistaja-arvoa.

Vaikka maailmantalous on näyttänyt vahvistumisen merkkejä vuoden 2013 loppupuolelta lähtien, talouden epävarmuus ja hidas kasvu pitivät kuluttajaluottamuksen ja –hankintojen kehityksen koko vuoden tasolla vaatimattomana. Pohjoismaiden talouksien kehitys oli suhteellisen vakaata, kun taas Venäjän yleensä nopeampi kasvuvauhti putosi 1,3 %:iin. Euroopan talous alkoi kesän 2013 aikana kasvaa 18 kuukauden taantumun jälkeen.

Nokian Renkaiden myynti Pohjoismaissa oli jälleen vahvaa; ennestään vankkaa markkina-asemaamme paransi myyntiin selvä kasvu erityisesti Ruotsissa. Markkinaosuutemme talvirenkaissa nousi Pohjoismaissa kaikkien aikojen ennätyslukemiin. Venäjän myyntimme kasvu veti henkeä, vaikka onnistuimme heikommassa markkinatilanteessakin jälleen kasvattamaan selvästi talvirengasmyyntiämme. Yksi vuoden kohokohdista oli myynnin kääntymisen selvään kasvuun Keski-Euroopassa. Jakeluverkostomme laajentaminen Keski-Euroopassa alkaa kantaa hedelmää, kun myyntimme kasvaa nopeammin kuin keskimääräinen markkinakysyntä. Kasvoimme selvästi Saksassa, Puolassa ja Ranskassa.

Saavutimme kohtuullisen hyvän taloudellisen tuloksen vuonna 2013. Myyntimiximme oli vahva, turvaten keskihinnan pysymisen lähes ennallaan haastavassa markkinatilanteessa. Katetasomme oli hyvä, kun taas tulokseemme vaikuttivat ristiriitaiset tekijät: toisaalta vahva myötätuuli raaka-ainekustannuksissa antoi tukea ja toisaalta Venäjän ruplan epäsuotuisa kurssikehitys ja vaativa hinnoitteluympäristö heikensivät kokonaisuutta.

Suhteellisen hyvä tuotannon käyttöaste ja Venäjän-tehtaan kasvanut osuus tuotannosta kompensoivat kasvaneita poistoja ja markkinointikustannuksia. Viimeisellä neljänneksellä nettotuloksemme sai kuitenkin kovan kolauksen Suomessa määrättyjen 100,3 miljoonan euron lisäveromaksujen vuoksi. Olemme vahvasti eri mieltä verotuspäätöksestä, joka on käsityksemme mukaan lainsäädännön ja verosopimusten vastainen. Valitamme päätöksestä kaikkiin tarvittaviin oikeusasteisiin ja uskomme päätöksen muuttuvan.

Menestyksen avaimet käsissämme

Suuntaamme tulevaisuuteen luottavaisina, kun kysyntä kohdemarkkinoillamme näyttää merkkejä vahvistumisesta. Kasvu on yhä hidasta Venäjällä ja Pohjoismaissa, mutta sekä Keski-Euroopan että Pohjois-Amerikan odotetaan piristävän selkeämmin.

Aiomme vahvistaa edelleen asemaamme johtavana talvirengasvalmistajana. Vuonna 2013 toteutimme talvirenkaiden tuotevalikoiman perusteellisen uudistuksen, yhteensä viisi uutta tuotepohjettä. Yhtiön kaikkien aikojen suurin lanseeraus sisälsi uuden sukupolven nastarenkaan Nokian Hakkapeliitta 8:n sekä nastattoman Nokian

Hakkapeliitta R2:n, joilla tavoitellaan lisää kasvua ydinmarkkinoilla. Lisäksi Nokian Renkaat toi kaksi uutta talvirengasta Keski-Euroopan ja Pohjois-Amerikan markkinoille. Uusi Nokian Hakkapeliitta 8 on dominoinut autolehtien talvirengastestejä voittaen käytännössä ne kaikki. Myös Keski-Euroopassa talvirengastestit toivat Nokian Renkaille voittoja ja menestystä sikäläisillä avainmarkkinoilla. Uusi kesärengasvalikoima toi useita voittoja autolehtien rengastesteissä ydinmarkkinoilla ja Keski-Euroopassa. Kaiken kaikkiaan tuotetarjontamme on tällä hetkellä parempi kuin koskaan. Odotan tämän näkyvän myynnissämme ja markkinaosuuksissamme jo vuonna 2014.

Vahva jakelu on yksi tärkeimmistä kilpailutekijöistämme. Jakeluverkostomme laajentaminen jatkui vuonna 2013, kun avasimme 169 uutta Vianor-myyntialuetta, kokonaismäärän kasvaessa 1 206:een 27 maassa. Venäjällä Nokian jakelu yhteistyöverkostoissa on lähes 3 300 rengasliikettä ja autokauppaa. Uusi, kevyempi kumppanuusmallimme Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) lähti myös liikkeelle, kun Euroopassa ja Kiinassa solmittiin yhteensä 432 yhteistyösopimusta. Tavoitteemme on jatkaa jakelumme laajentamista avaamalla 140 uutta Vianor-pistettä ja tuplaamalla NAD:ien lukumäärä vuonna 2014.

Jatkoimme tuottavuutemme ja teollisen rakenteemme kehittämistä. Otimme Venäjän-tehtaallamme käyttöön kaksi uutta tuotantolinjaa (linjat 12 ja 13), minkä ansiosta vuosikapasiteettimme Venäjällä nousi yli 15 miljoonaan renkaaseen. Meillä on valmius vastata markkinoiden kasvuun lisäämällä tuotantoa nopeasti ilman suuria investointeja.

Lopuksi haluan kiittää asiakkaitamme, henkilöstöämme ja muita sidosryhmiämme menneestä vuodesta. Emme saaneet mitään helppoa, mutta yhteistyömme aidossa hakkapeliittahengessä mahdollisti saavuttamamme tulokset. Olemme sitoutuneet tekemään tulevista vuosista jatkoa menestystarinaamme.



Kim Gran



Keskittymisen strategia

Pohjoiset olot

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

Kapeat tuotesegmentit

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

Jälkimarkkinat

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

Tehokas jakelu

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

Nokian Renkaiden keskittymisen strategiaa tukevat:

Investoinnit tuotekehitykseen, tuotantoon, jakeluun ja logistiikkaan

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

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

Avoin ja osallistava yrityskulttuuri

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

Strategiset päätavoitteet vuoteen 2018

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

Päätavoitteet 2014–2015

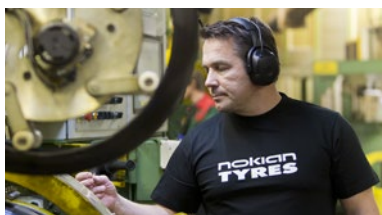
Nokian Renkaiden tavoitteena on saavuttaa edelleen paras kasvu ja kannattavuus rengasalalla sekä vahvistaa markkina-asemiaan.

Liiketoimintamallimme kehitys 1898–2013

Teollisesta valmistajasta asiakasohjautuvaksi yritykseksi

Valmistus

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



Jakelu

- 2000-luvun vaihteessa jakelutien hallinnan lisääminen; työkalu markkinaosuuksien parantamiseen
- Vianor-ketju yli 1 200 myyntipistettä ja Nokian Tyres Authorized Dealers yli 400 myyntipistettä vuoden 2013 lopussa



Kuluttajat

- Vuodesta 2009 suoraa keskustelua loppukäyttäjien kanssa
- Sähköinen liiketoiminta, Asiakassuhteiden luominen. Vuorovaikutteiset palvelut
- Proof-by-performance: Testivoitot ja käyttäjien tuotearviointit



Arvot ohjaavat ja tukevat strategiaamme



Mika Nieminen, Nokian Raskaat Renkaat



Jäälläajon maailmanennätys 2013



Arvoja ilmentävät tavoitteet

Asiakas- tyytyväisyys

Meillä on alan tyytyväisimmät ja uskollisimmat asiakkaat kaikissa tuoteryhmissämme Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa sekä ydintuotteissamme maailmanlaajuisesti. Suuntaamme kaiken toimintamme asiakastyytyväisyyden parantamiseen.

Henkilöstö- tyytyväisyys

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

Omistaja- tyytyväisyys

Olemme alan kannattavin rengasvalmistaja ja rengasketju. Tasainen tuloskehityksemme luo edellytykset suotuisalle kurssikehitykselle ja osinkopolitiikalle.

Alan parhaat prosessit

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

Kutsumme yrityskulttuuriamme hakkapeliittahengeksi, jonka peruselementtejä ovat seuraavat arvot:

KEKSELIÄISYYS = SELVIYTYMISEN TAITO

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

YRITTÄJYYS = VOITONJANO

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

JOUKKUEHENKI = TAISTELUTAHTO

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



Jani Kiviniemi, Noktop



Katja Hurmerinta, Jukka Engström ja Leo Pasto



Teemu Sainio, lanseeraus Ivalossa

Nokian Renkaiden menestystekijät

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

Rengasala pähkinänkuoressa

Renkaiden myynnin arvo maailmanlaajuisesti vuonna 2012 oli vajaat 190 miljardia USD, aavistuksen vähemmän kuin 2011. Markkinat ovat kuitenkin kasvaneet keskimäärin 7 % vuodessa. Vahvimmin ovat kasvaneet talvirenkaiden, korkean nopeusluokan kesärenkaiden ja SUV-renkaiden markkinat. Pohjoismaiden mallin mukainen lainsäädännöllinen talvirengaspakko on levinnyt viime vuosina useille uusille maantieteellisille alueille.

Henkilöautorenkaiden kuluttajamyyntiin vaikuttavat eniten uusien autojen myyntimäärät, ostovoiman kehitys sekä yleinen kuluttaja-luottamus. Talvirenkaiden osalta merkitystä on myös säällä; mitä talvisemmat ja liukkaammat olosuhteet, sitä suurempi on tarve uusille talvirenkaille. Rengasvalmistajan sisäänmyyntiin jakelijoille vaikuttavat lisäksi jakelijoiden edellisvuotiset rengasvarastot sekä rahoituksen markkinahinta.

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

Avainroolissa sesonkien hallinta

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

Rengasvalmistajat pyrkivät myymään jakeluketjuun ennakkooeria pitkällä maksuajalla, jotta oman tuotteen saatavuus olisi heti sesongin alussa mahdollisimman hyvä ja sesongin aikana voitaisiin keskittyä täydennystoimituksiin. Haasteena on myynnin ja tuotannon enna-

koiminen kuukausia etukäteen, kun rengasvalmistajien valikoimissa on tyypillisesti yli tuhat erilaista rengasmallin ja -koon yhdistelmää.

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

Tuottavuus ja hinnoitteluvoima parantavat kannattavuutta

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

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

Kohdemarkkinoita yhdistävät pohjoiset olosuhteet

Venäjä – iso potentiaali

Venäjä on laaja markkina-alue, jolla myytiin 2,8 miljoonaa uutta autoa ja 40 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2013. Renkaiden kysyntään erityisesti Venäjällä vaikuttavat tekijät ovat öljyn hintaa seuraileva BKT:n kehitys sekä auto-rahoituksen korkotaso. Vuonna 2013 BKT:n arvioitu kasvu oli vaatimattomat 1,3 %, mutta sen odotetaan nopeutuvan: keskimääräiseksi BKT:n kasvuksi vuosille 2014–2016 arvioidaan 3–4 % vuodessa.

Kaksi kolmasosa renkaiden jälkemarkkinamyynnistä tulee talvirenkaista. Venäjällä ei ole talvirengaslainsäädäntöä, mutta Nokian Renkaiden toiminta-alueella ilmasto-olosuhteet edellyttävät talvirenkaiden käyttöä talvikuukausina. Rengasmarkkinat on tilastollisesti jaettu kolmeen segmenttiin, missä A kuvaa kalleimpia premiumtuotteita, B keskihintaisia renkaita ja C halparenkaita. A- ja B-segmentin kasvuksi arvioidaan 6–8 % vuodessa, kun taas C-segmentille ennustetaan 2–3 prosentin kasvua.

Nokian Renkaat on A- ja B-segmentin renkaiden markkinajohtaja ja suurin valmistaja Venäjällä, erityisesti talvirenkaissa. Yhtiön myynti Venäjällä ja IVY-maissa yhteensä vuonna 2013 oli 576,7 miljoonaa euroa, mikä oli 34 % Nokian Renkaat -konsernin kokonaismyynnistä. Venäjän ruplan kurssivaihtelut ovat tehneet tuloksen varmistamisesta ja optimoimisesta haastavaa Nokian Renkaille ja muille kansainvälisille yhtiöille.

Nokian Renkailla on laaja jakeluverkosto Venäjällä. Vuoden 2013 lopussa Hakka Guarantee -verkosto ja muut Nokian Renkaiden kanssa Venäjällä läheisesti toimivat jälleenmyyntikumppanit käsittivät jo 3 300 rengasliikettä, Vianor-liikettä, auto-liikettä ja verkkokauppaa.

Nokian Renkaiden tehtaat Venäjän tullirajojen sisällä yhdistettynä vahvoihin brändeihin ja laajenevaan jakeluverkostoon antavat merkittävää kilpailuetua.

Pohjoismaat – vahva asema kypsilä markkinoilla

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

Pohjoismaat muodostivat noin 36 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2013. Yhtiö on alueella



Talvirengasmarkkinan koko, vuotuinen myynti (kpl)

Venäjä

23 milj. rengasta



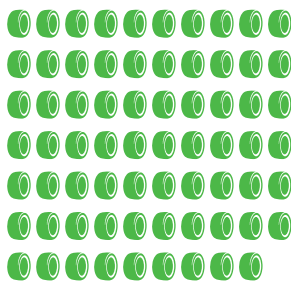
Pohjoismaat

6 milj. rengasta



Muu Eurooppa

69 milj. rengasta



Pohjois-Amerikka

13 milj. rengasta



markkina- ja hintajohtaja. Nokian Renkaat on ainoa paikallinen valmistaja ja sillä on paras jakeluverkosto, kuten oma 271 liikkeen Vianor-rengasketjuna.

Keski-Eurooppa – yhtiön asema kohenee suurimmilla talvirengasmarkkinoilla

Euroopan markkinoilla, Pohjoismaat pois lukien, myytiin noin 230 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2013. Talvirenkaita myytiin noin 69 miljoonaa. Hitaamman jakson jälkeen vuodeksi 2014 ennustetaan jälleen kasvua. Talvirengassegmentti kasvaa kokonaismarkkinoita nopeammin. Keski-Eurooppa on maailman suurin talvirenkaiden markkina-alue, jonka potentiaali on 12-kertainen Pohjoismaihin nähden.

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 kitka- ja hirtit sekä alueella myydyt kesärenkaat poikkeavat huomattavasti yhtiön ydinmarkkinoilla myydyistä tuotteista. Yhtiö myy renkaita 32 Euroopan maahan Pohjoismaiden, Venäjän ja IVY-maiden lisäksi. Keski-Eurooppa muodosti noin 22 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2013. Yhtiön markkinaosuus oli noin 4 % (talvirenkaissa 9 %), ja sen brändi- ja hintapositio paranivat vuonna 2013.

Yhtiö paransi tuotteiden saatavuutta ja jake-lua hyödyntäen Ejpovicen logistiikka- ja palvelukeskusta, joka palvelee päämarkkinoita ympäri vuorokauden. Jälleenmyyntikanavan kasvua johti Vianor, jolla oli alueella yhteensä 238 liikettä vuoden 2013 lopussa.

Pohjois-Amerikka – Painopiste talvirengassegmentissä

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

Nokian Renkailla on vahva brändi ja hyvä laatumielikuva Pohjois-Amerikan talvirengasalueilla. Yhtiö tekee jakelukumppaneiden kanssa yksinoikeussopimuksia valituilla alueilla. Vianor-ketju on rantaunut New Englandiin 50 rengasliikkeen voimin.



NOKIAN HENKILÖAUTONRENKAAT

Ennenkokematonta

pitoa

– Markkina-asema vahvistui ydinmarkkinoilla

Nokian Henkilöautonrenkaat -yksikkö kehittää, valmistaa ja markkinoi kesä- ja talvirenkaita henkilö- ja jakeluautoihin sekä katumaastureihin. Päätuotteita ovat nastalliset ja nastattomat talvirenkaat sekä korkean nopeusluokan kesärenkaat, jotka ovat rengasalan nopeimmin kasvavia ja katteeltaan parhaita tuotesegmenttejä. Yhtiön tärkeimmät brändit ovat Nokian Hakkapeliitta, Nokian Hakka ja Nokian Nordman. Talvirenkaiden osuus yksikön kappalemääräisestä myynnistä oli 79 % vuonna 2013.

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

Vuonna 2013 uuden sukupolven Hakkapeliitat ja markkinaosuuksien kasvu

Nokian henkilöautonrenkaiden liikevaihto kasvoi Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa ja oli yli 1,1 miljardia euroa. Liikevoittoa tuli lähes 380 miljoonaa euroa.

Nokian Renkaat on markkina- ja hintajohtaja Pohjoismaissa sekä Venäjällä ja IVY-maissa, ja kasvaa Keski-Euroopan premium-markkinassa. Yhtiö kasvatti vuonna 2013 markkinaosuuttaan Venäjällä ja IVY-maissa laajentuvan jakelun ja brändin korkean tunnettuuden ansiosta. Myös Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa yhtiö voitti markkinaosuuksia, erityisesti talvirenkaissa sekä SUV-talvi- ja kesärenkaissa.

Vuonna 2013 vietiin läpi merkittävä talvirenkaiden tuotevalikoimauudistus, jonka aikana lanseerattiin viisi uutta tuoteperhettä, mukaan lukien uuden sukupolven nastarengas Nokian Hakkapeliitta 8 sekä nastattomat Nokian Hakkapeliitta R2 ja Nokian Hakkapeliitta R2 SUV. Pohjoismaisten tuotteiden lisäksi Nokian Renkaat esitteli kaksi uutta talvirengasta Keski-Euroopan ja Pohjois-Amerikan markkinoille: Nokian WR SUV 3 ja Nokian WR G3.

Uusi Nokian Hakkapeliitta 8 on dominoinut autolehtien talvirengastestejä voittaen käytännössä ne kaikki. Myös Keski-Euroopassa talvirengastestit toivat Nokian Renkaille voittoja ja muita palkintosisoja. Uusi kesärengasvalikoima, kärkituotteina Nokian Hakka Black, Nokian Hakka Blue, Nokian Hakka Green ja Nokian Line, toi useita voittoja autolehtien rengastesteissä ydinmarkkinoilla ja Keski-Euroopassa.

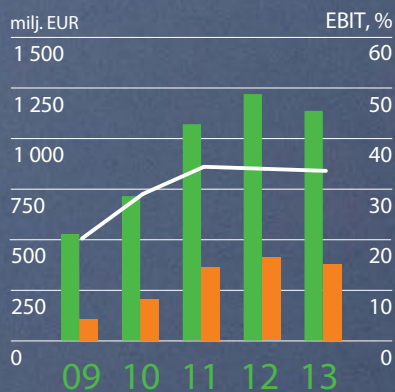
Tuotantokapasiteetti kasvoi, kun Venäjän-tehtaiden linjat 12 ja 13 otettiin käyttöön Venäjällä. Nokian ja Vsevolozhskin tehtaiden yhteenlaskettu tuotanto vuonna 2013 oli 15,0 miljoonaa henkilöautorenngasta.

Yhtiön henkilöauton renkaista 80 % valmistettiin Venäjällä. Venäjän-tuotannon osuuden kasvu paransi kustannusrakennetta ja tuottavuutta.

Muita Nokian Renkaiden menestystarinoita vuonna 2013 olivat hintaposition ja bruttokatetason säilyttäminen tiukassa ympäristössä, parantunut toimituskapasiteetti ja sujuva sesonkilogistiikka, kasvanut online-myynti sekä kiinteiden kustannusten tiukka kontrolli.

HENKILÖAUTONRENKAAT:

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2009	2010	2011	2012	2013
Liikevaihto	527,3	714,7	1 071,1	1 220,1	1 137,0
Liikevoitto	106,2	205,5	365,1	410,8	378,5
Liikevoitto%	20,1	28,8	34,1	33,7	33,3

Talviturvallisuuden kärkipaikalla

Nokian Renkaiden tuotekehityksen kokemus ja ennakkoluuloton asenne on jo yli 80 vuoden ajan tuottanut turvallisuutta ja ajomukavuutta edistäviä patentoituja ratkaisuja pohjoisen vaativiin oloihin. Vuonna 2013 lanseeratun uuden Hakkapeliitta-talvirengassukupolven mainio testimenestys ydinmarkkinoilla vankisti yhtiön asemaa maailman parhaiden talvirenkaiden valmistajana.



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

Yli puolet tuotekehityspanostuksista käytetään tuotteiden testaamiseen. Yhtiö testaa autenttisissa olosuhteissa Ivalossa, Suomen Lapissa. Napapiirin pohjoispuolella kehitetään testivoittajarenkaat, joiden toimintaan kuluttajat ympäri maailman voivat luottaa. Hyvä talvirengas toimii loogisesti ja yllätyksettömästi kaikissa tilanteissa.

Jatkuvaa uudistumista

Talvirenkaan keksijän kehitystyötä ohjaa kestävän turvallisuuden periaate: renkaan turvallisten ominaisuuksien tulee säilyä lähes muuttumattomina tuotteen käyttöajan ajan. Kestävän turvallisuuden periaate pitää sisällään myös lupauksen ympäristöystävällisten tuotteiden ja tuotantoteknologian kehittamisestä.

Nokian Renkaat siirtyi ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa käyttämään tuotannossaan pelkästään puhdistettuja, matala-aromaattisia öljyjä. Polttoaineen kulutusta, melua ja haitallisia päästöjä vähentävät ympäristöystävälliset tuotteet sekä luonnonmukaiset materiaalit viitoittavat tietä myös tulevaisuudessa. Kumisekoitukseen lisätty rypsiöljy tuo talvirenkaaseen repimislujutta sekä lisää lumi- ja jääpitoa. Kesärenkaissa käytetty mäntyöljy parantaa kulumiskestävyyttä.

Jatkuvat investoinnit uusiin tuotteisiin ja monipuoliseen testaukseen mahdollistavat sen, että yhtiö kykenee kehittämään ainutlaatuisia innovaatioita hyödyntäviä testivoittajatuotteita vuodesta toiseen. Aidoissa käyttöolosuhteissa ja laboratorioissa tapahtuva intensiivinen testaaminen, talven ja tuotteiden kaikkien elementtien ja ominaisuuksien perinpohjainen ymmärtäminen palvelevat kehitystyön tärkeintä päämäärää eli kuluttajien turvallisuutta.

Vuonna 2013 korkean jääpidon omaavia ns. pohjoismaisia talvirenkaita oli 56 % koko talvirengasvalikoimasta. Polttoaineenkulutusta alentavien erityisen alhaisen vierintävastuksen renkaiden osuus oli 64 %. Kesärenkastuotteista 61 % kuului erittäin korkean märkäpidon kategoriaan. Alhaisen vierintävastuksen ja korkean märkäpidon huipurenkaat vastaavat EU:n luokittelujärjestelmän A-, B- ja C-luokkia.

Monipuolista testausta

Ilmastonmuutos asettaa talvirenkaille uusia vaatimuksia. Renkaiden on taattava autoilijalle turvallinen pito sekä lumisilla ja jäisillä että sohjoisilla ja märillä teillä. Yhtiö tekee tiivistä yhteistyötä johtavien autonvalmistajien kanssa. Täysin uuden henkilöautorenkaan kehittäminen kestää 2–4 vuotta.

Vuosi vuodelta kasvavassa Ivalon testikeskuksessa "White Hell" talviautoilun ääritilanteita simuloidaan marraskuusta toukokuuhun, yöllä ja päivällä. Monipuolinen Nokian-testikeskus tarjoaa joustavat ja ainutlaatuiset olosuhteet mm. suurnopeuskuvaustekniikan hyödyntämiselle ja sohjoliirtotestaukselle. Kattavien tulosten keräämiseksi renkaita testataan myös useilla ulkomaisilla radoilla. Omien testien lisäksi myös pohjoismaiset taksiyrittäjät osallistuvat kestopitotestaukseen ja uusien rengamallien haastavaan kehittämiseen.

Nokian Renkaiden tuotteiden kulumiskestävyys perustuu huolelliseen rakennekehitykseen ja testaukseen. Alan viimeisintä tekniikkaa edustavat koestuskoneet mahdollistavat kumisekoitusten, pintamallien ja rengasrakenteiden ominaisuuksien aikaisempaa tehokkaamman vertailun. Testaustoiminnan korkea taso sai vahvistuksen, kun FINAS (Finnish Accreditation Service) hyväksyi yhtiön akkreditoituksi testauslaboratorioksi.





nokian TYRES WHITE HELL

Testausta ääri rajoilla

Ivalon testikeskus "White Hell"

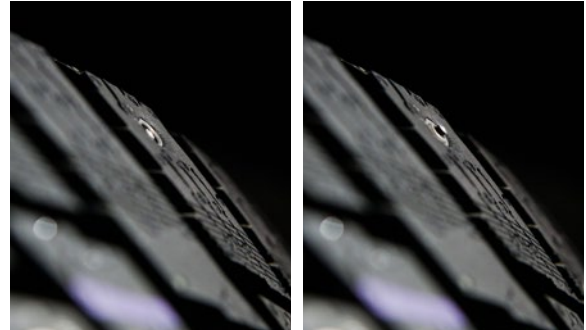
Suomen Lapin ainutlaatuisissa oloissa renkaista otetaan mittaa vuorokauden ympäri, yli 20 testiradalla. Tinkimättömän testauksen ja pitorajojen uhmaamisen päämääränä ovat yhä paremmat talvituotteet: enemmän turvallisuutta, enemmän mielenrauhaa. Mikäli rengas toimii maailman vaativimmissa talvioloissa, se toimii kaikkialla.

- Maailman pohjoisin testikeskus
- Testialueen koko yli 700 hehtaaria
- Lämpötilan vaihtelut vuorokaudessa jopa 40°C
- Testausta 6 kk vuodessa
- Yli 20 000 talvirengasta
- Enemmän kuin 40 000 testikilometriä kaudessa
- Testiratana myös 700 m pitkä jäähalli



youtu.be/2GON0xE9t00

Maailman ensimmäinen talvirengas esiin ponnahtavilla nastoilla



Vallankumouksellinen Nokian Hakkapeliitta -konseptirengas ja sen uniikki nastateknologia viitoittavat tulevaisuutta. Kuljettaja voi napin painalluksella saada pitoa parantavat nastat ponnahtamaan esiin. Kun nastoja ei tarvita, nastat vedetään takaisin renkaaseen.

Talvirenkaan keksijän hybridirengas yhdistää kuluttajien mieltymykset: nastarenkaan ääriolojen turvallisuuden ja nastatoman talvirenkaan ajomukavuuden. Kuivalla tiellä ja tasaisissa talviolosuhteissa ajetaan ilman nastoja, jäisellä kelillä voidaan turvautua nastoihin. Kaikkien neljän renkaan nastat nousevat tai laskevat yhtä aikaa. Nastan runko pysyy koko ajan paikallaan, liikkuva osa on nastan keskellä oleva kovametallitappi.



youtu.be/qNXL2EEscuE

Talvirenkaan syntymästä 80 vuotta

Maailman ensimmäinen talvirengas oli Kelirengas

Talvirenkaan koti on luonnollisesti pohjoisessa. Nokian Renkaat kehitti ja valmisti maailman ensimmäisen talvirenkaan viimaan ja pakkaseen vuonna 1934. Kaksi vuotta myöhemmin pohjoisen talveen syntyi henkilöautoihin suunnattu Nokian Hakkapeliitta, legendaarinen talvikelien voittaja.

Kelirengas oli suunniteltu kuorma-autoille, joita olivat linja-autojen ohella suurin osa 1930-luvun liikenteestä. Talvinen tiemaisema oli harvaan ajettu, kapea ja usein auraamaton. Ensimmäiset Kelirenkaat valmistettiin koossa 7.50 – 20. Pysyminen tiellä pehmeässä lumikelissä oli Kelirenkaan tärkein tehtävä. Voimakas pintakuviointi teki Kelirenkaasta talvirenkaan, sillä poikittaiset urat pureutuivat lumeen hammaspyörän lailla. Väljä kuvio puhdistui hyvin lumesta ajon aikana, mikä paransi pitoa. Koko renkaan idea perustuikin hyvään tarttumapintaan. Kuten mainoksessakin todettiin "jarrutus tuli tehokkaaksi – kaarteet ja käännökset onnistuivat ilman sivuluistoa".

- 1898 Suomen Gummitehdas Osakeyhtiö perustetaan
- 1932 Henkilöautonrenkaiden tuotanto alkaa Nokialla.
- 1934 Maailman ensimmäinen talvirengas "Kelirengas".
- 1936 Legendaarinen Hakkapeliitta-talvirengas kehitetään.
- 1961 Ensimmäinen nastoitettavaksi suunniteltu talvirengas. Kometa-Hakkapeliitta.
- 2002 Maailman ensimmäinen W-nopeusluokan (270 km/h) talvirengas Nokian WR.
- 2006 Maailman suurin henkilöautojen talvirengas 22-tuuman Nokian Hakkapeliitta Sport Utility 5.
- 2013 Uusi Hakkapeliitta-talvirengassukupolvi. Nokian Hakkapeliitta 8 ja Nokian Hakkapeliitta R2.
- 2013 Jäälläajon maailmanennätys, 335,71 km/h ja Nokian Hakkapeliitta 8.



youtu.be/N1M9BnqqH8



Jäälläajon uusi maailmanennätys

Pidon rajamailla

Huikkea jäälläajon maailmanennätys syntyi, kun Nokian Renkaiden testikuljettaja Janne Laitinen viiletti 335,713 kilometrin tuntinopeutta (208,602 mailia tunnissa) Pohjanlahden jäällä. Huimavauhtisessa ajossa renkasiin kohdistui suunnaton voima. Testiauto eteni kumpuilevalla jääradalla yli 93 m/s, nastan iskiessä jäähän 43 kertaa joka sekunti. Ennen kokemattoman pidon ja nopeuden varmisti uusi Nokian Hakkapeliitta 8 -nastarengas.



youtu.be/VW5GMsT32RM

Kuljettaja: Testikuljettaja Janne Laitinen

Auto: Audi RS6

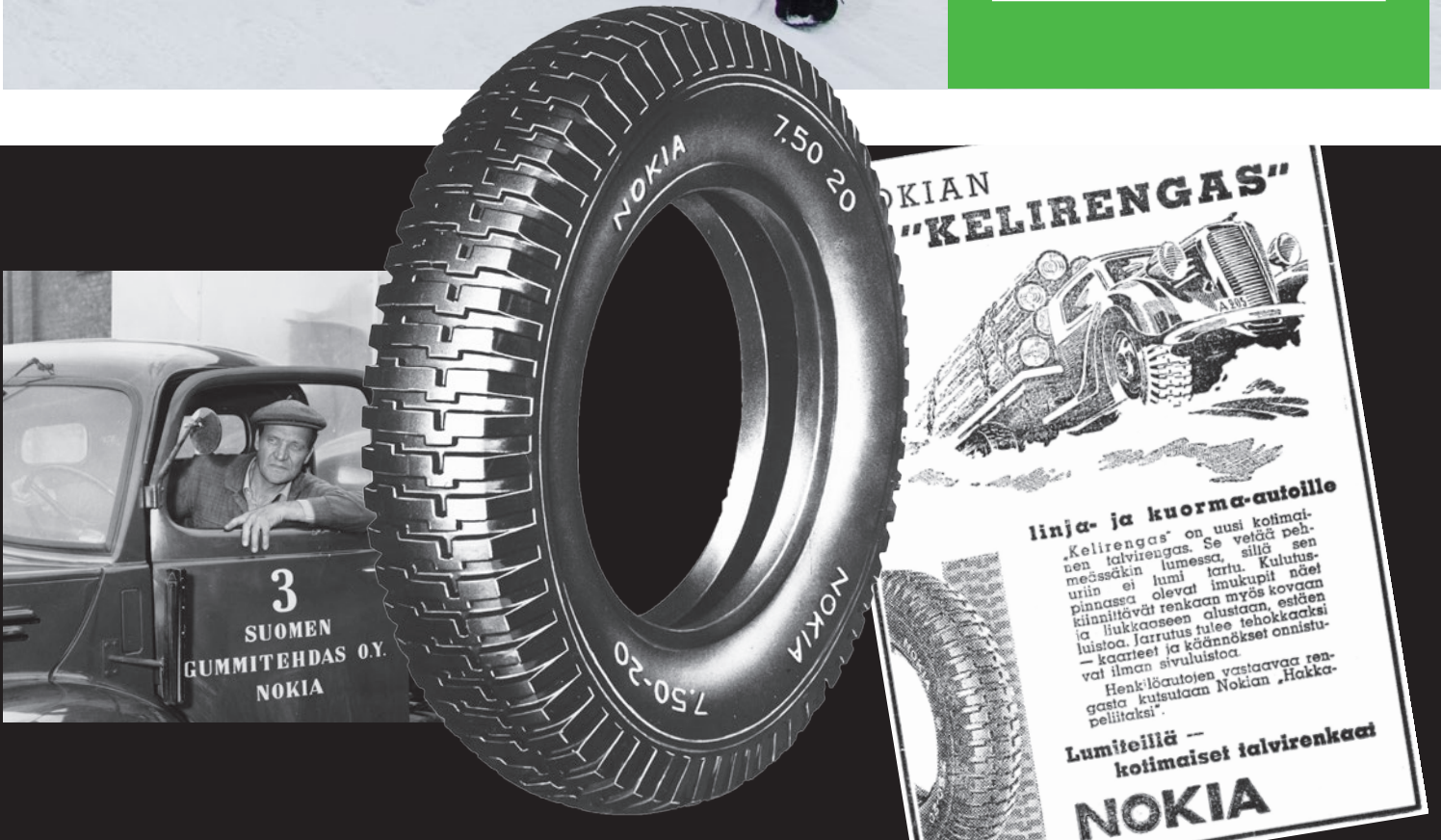
Renkaat: Nokian Hakkapeliitta 8, 255/35 R20 97 T XL

Paikka: Pohjanlahti, Oulu

Aika: 9. maaliskuuta, 2013

Huippunopeus: Yli 340 km/h

Tulos: Jäälläajon uusi maailmanennätys 335,71 km/h



Turvallista matkaa

Nokian Renkaat on maailman pohjoisin rengasvalmistaja, joka räätälöi tuotteensa eri markkinoille. Testivoittajatuotteiden ainutlaatuiset innovaatiot varmistavat huolettoman matkanteon ja perillepääsyn kaikissa keleissä.

Kattava talvirengasvalikoima laajeni täysin uuden Hakkapeliitta-talvirengassukupolven lisäksi erikoistuotteilla. Keski-Euroopan markkinoille suunnattu, lumessa ja sohjossa vakuuttavasti etenevä Nokian WR SUV 3 täydensi kuluttajien suosimaa SUV-renkaiden mallistoa. Pohjois-Amerikkaan räätälöity Nokian WR G3 jatkoi menestyksestä Nokian All Weather -konseptia.

Metsäkonerenkaiden uutuustuote, Nokian Forest King F2 tuo testatusti parempaa telapitoa vaativaan metsäkäyttöön. Pitkän matkan rahti- ja bussiliikenteeseen suunniteltu Nokian Hakkapeliitta Truck D vakuuttaa ammattikuljettajat kiitettävällä talvipidolla ja oivallisella ajomukavuudella.



Uusi Nokian Hakkapeliitta 8

Ennenkokematonta talvipittoa



Nokian Hakkapeliitta 8 – Pohjoisen valtiat

Talven 2013 lehtitestiä ylivoimainen hallitsija Pohjoismaissa ja Venäjällä yhdistää äärimmäisen talviturvallisuuden ja vähäisen tienkulumavaikutuksen. Mullistava nastajaottelu ja uusi Nokian Eco Stud 8 -konsepti synnyttävät mestarilliset talviominaisuudet; ylivoimaista jarrutus- ja kiihdytyspitoa, ajomukavuutta sekä kevyesti rullaavaa matkantekoa.



youtu.be/AtA3xCcYc4A



Nokian Eco Stud 8 -konsepti. Enemmän talvipittoa ja ajomukavuutta, vähemmän tienkulumaa. Uuden sukupolven monisärmäinen ankkurinasta, nastaiskua pienentävä laippamuotoilu, nastan toimintaa tehostava ja tietoketusta vaimentava patentoitu Eco Stud -nastatyyny.

190 nastaa (koko 205/55 R16), joista jokaisen paikka tietokoneoptimoitu.

Yksittäisen nastan paino alle 1 g.

Keskimäärin 12 % pohjoismaista lainsäädäntöä alhaisempi tienkuluma.

Ylivoimainen testivoittaja talven lehtitesteissä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Venäjällä.

“Hämmästyttävä rengas jäällä.”

Tekniikan Maailma 16/2013

“Ajettavuus on kaikissa tilanteissa helppo.”

Tuulilasi 12/2013

“Paras pito jäällä, kiihtyvyys lumella ja jarrutusteho kuivalla. Hyvä ajettavuus talvisilla teillä.”

Za Rulem 10/2013

Uusi talvirengassukupolvi

Unohda sääennusteet



Nokian Hakkapeliitta R2 – Pohjoista mukavuutta

Uusi pohjoismainen kitkarengas Nokian Hakkapeliitta R2 on ykkösvalinta ainutlaatuista ajomukavuutta ja vihreämpää liikkumista arvostavalle autoilijalle. Turvallisuusominaisuudet jäisellä, lumisella ja märällä tiellä nostettiin huippuunsa uuden sukupolven kumisekoituksen, räätälöidyn pintamallin sekä ainutlaatuisen Nokian Cryo Crystal -konseptin avulla.



youtu.be/5hBhSeB_wf8



Nokian Hakkapeliitta R2 SUV – Pohjoista mukavuutta ja vakautta

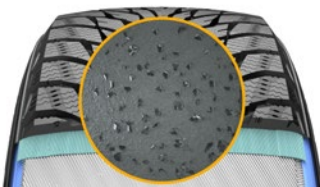
Täysiverisessä SUV-renkaassa jämerä talvipito yhdistyy huolettomaan etenemiseen ja tarkkaan, nautinnolliseen ajotuntumaan. Nastaton Nokian Hakkapeliitta R2 SUV kantaa ja hallitsee suuret pyöräkuormansa vakaasti ja joustavasti sekä jäisellä että märällä kelillä. Se toimii erinomaisesti myös lumella ja paljaalla tiellä Nokian Cryo Crystal -konseptin, uuden pintamallin ja talvipittoa kohentavien keksintöjen ansiosta.



Nokian WR SUV 3 – Äärimmäistä suorituskykyä lumessa ja sohjossa

Euroopan vaihtelevissa talvikeleissä vakuuttavasti viihtyvä, talvipidoltaan ja ajotuntumaltaan erinomainen Nokian WR SUV hallitsee luotettavasti talven kaikki käänneet. Uusi symmetrinen ja direktionaalinen pintamalli, voimakas lamellointi ja tehokkaihin SUV-autoihin räätälöity talvisilicasekoitus varmistavat poikkeuksellisen vakaan ajotuntuman ja pettämättömän pidon myös korkeissa nopeuksissa.

Uusimpia innovaatioita



Nokian Cryo Crystal -konsepti

Ensiluokkaista talvipittoa, tarkempi ajotuntuma. Kumisekoitukseen lisätyt monisärmäistä kristallia muistuttavat timantinkovat pitopartikkelit tarrautuvat ajoalustaan jääpitoa kasvattaen.

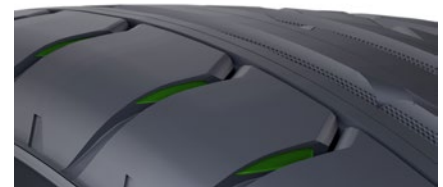
- > Nokian Hakkapeliitta R2
- > Nokian Hakkapeliitta R2 SUV



Pitokynnet

Enemmän jää- ja lumipittoa. Kuviopalojen välistä löytyvät pitokynnet parantavat lumi- ja jääpitoa varsinkin jarrutus- ja kiihdytystilanteissa.

- > Nokian Hakkapeliitta R2
- > Nokian Hakkapeliitta R2 SUV



Syöksyurat

Torjuu tehokkaasti vesiliirtoa. Sisäolkapään poikittaisten pääurien ellipsin muotoiset kolot varastoivat enemmän vettä.

- > Nokian ZLine
- > Nokian Line

Teollinen rakenne kohdallaan – valmiina

kiihdytykseen



Nokian Renkaiden tuotantolaitokset sijaitsevat Nokialla ja Pietarin lähellä Vsevolozhskissa.

Pääkonttorin yhteydessä Nokialla tapahtuvat keskitetysti tuotekehitys sekä prototyyppien ja koe-erien valmistus. Nokian-tehtaassa valmistetaan henkilöautorenkaita, raskaita renkaita sekä kuorma-autorenkaiden pinnoitteita. Vuositason tuotantokapasiteetti Nokian-tehtaassa vuoden 2013 lopussa oli noin 3 miljoonaa henkilöautorenkasta ja 18,5 tuhatta tonnia raskaita renkaita.

Vsevolozhskin huippumoderni tehdas otettiin käyttöön vuonna 2005, ja vuonna 2012 avattiin toinen Venäjän-tehdas ensimmäisen tehtaan yhteyteen. Vuoden 2013 lopussa 13 tuotantolinjaa ovat nostaneet Venäjän-tehtaiden vuosikapasiteetin noin 15 miljoonaan henkilöautorenkaaseen. Venäjän tuotantolaitoksiin on tehty investointeja lähes 800 miljoonan euron arvosta. Vsevolozhskista renkaita toimitetaan yli 40 maahan, ja Nokian Renkaat onkin Venäjän suurin kulutustavaroiden viejä.

Yhteenlaskettu tuotanto yhtiön tehtailla Nokialla ja Vsevolozhskissa vuonna 2013 oli 15,0 miljoonaa rengasta ja vuosikapasiteetti vuoden lopussa 18 miljoonaa rengasta. Yhtiöllä on valmius vastata markkinoiden kasvuun lisäämällä tuotantoa nopeasti ilman suuria investointeja.

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

Omien tuotantolaitosten lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Sopimusvalmistuksen osuus yhtiön renkaiden myynnistä vuonna 2013 oli noin 3 %.

Pavel Nagaev, Vsevolozhsk

Keskittyminen asiakkaiden tarpeisiin

Asiakkaidemme tarpeet ovat meille ensisijaisen tärkeitä: haluamme jatkuvasti kehittää yhä parempia tuotteita ja palveluja, jotka saavat aikaan WOW-efektin.



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

Vähittäiskaupan ammattilaiset arvossaan

Kuluttaja kokee usein renkaiden oston vaikeaksi ja hankalaksi. Ostokäyttäytymistä selvittävät tutkimukset osoittavat, että rengasmyyjän rooli on ostotapahtumassa keskeinen. Siksi sekä rengasvalmistajalle että kuluttajille on tärkeää, että rengasmyyjät ovat ammattitaitoisia, tuntevat tuotteet mahdollisimman hyvin ja osaavat opastaa kuluttajaa valitsemaan juuri hänen tarpeisiinsa sopivan tuotteen. Koulutustapahtumien ja henkilökohtaisen opastuksen lisäksi Nokian Renkaat on kehittänyt verkko-oppimiskokonaisuuden, joka on uudenlainen

työkalu rengaskauppioiden koulutuksessa ja opastamisessa. Myös yhtiön tekninen asiakaspalvelu ohjaa ja neuvoo jälleenmyyjien ohella kuluttajia, ammattikäyttäjiä ja muita sidosryhmiä renkaiden valinnassa, käytössä ja ongelmatilanteissa.

Tavoitteena asiakasuskollisuuden lujittaminen ja suosittelujen lisääminen

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

Sesonginhallinta

– tärkeä kilpailuetu

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

Keskiössä joustava logistiikka

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

Nokian Renkaiden innovatiiviset logistiikkaratkaisut sisältävät tilausjärjestelmien integraatiot asiakkaiden kanssa, asiakkaan mukaan räätälöidyt asennus- ja pakkauslinjat, sähköiset kuljetusdokumenttien siirrot sekä konttitoimitusten hyödyntäminen välivarastointimuotona. Lisäämällä pienempiä aluevarastoja yhtiö tavoittelee laajempaa asiakaskuntaa, lisää myyntiä sekä nopeampia toimituksia.

Voimakas läsnäolo vähittäiskaupassa tuo kilpailuetua

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

Nokian Renkaiden hallitsemalla Vianor-rengasketjulla on tärkeä ja kasvava rooli Nokian-merkkisten renkaiden myynnissä, sillä merkittävä osa konsernin kaikkien tuoteryhmien myynnistä kulkee Vianor-myyntipisteiden kautta. Vianor-ketjun laajentamisen lisäksi Nokian Renkaat rakentaa "Nokian Tyres Authorized Dealer" -verkostoa, jossa asiakas sitoutetaan tavoitteelliseksi jälleenmyyjäksi koulutusta, markkinointiyhteistyötä ja lisäpalveluja sisältävällä sopimuksella. Nokian Renkailta jälleenmyyjät saavat myytäväkseen vahvan brändin ja valikoimaansa innovatiivisia, jatkuvasti uudistuvia huipputuotteita, joiden myynti oli niille kannattavaa liiketoimintaa. Erityisesti sesonkiajan tehostettu asiakaspalvelu ja Vianor-verkoston hyödyntäminen lähetyspisteinä varmistavat, että jälleenmyyjät saavat tilaamansa renkaat myös sesongin kiireisimpinä viikkoina, kun renkaiden kysyntä on huipussaan.

Kohdemarkkinat

Vuonna 2013 Nokian Renkaita myytiin 67 maassa. Venäjä, Suomi, Saksa, Ruotsi ja Norja muodostivat 74 % valmistustoiminnan myynnistä.

Myyntiyhtiöt

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

Vianor

Yhteensä 1 206 myyntipistettä 27 maassa (183 omaa ja 1023 franchising- ja partneripistettä). Pohjoismaat ja Baltia 297, Venäjä ja IVY-maat 621, Keski- ja Itä-Eurooppa 238, USA 50 myyntipistettä.

Nokian Tyres Authorized Dealers (NAD)

Vuonna 2013 allekirjoitettiin sopimukset 432 myyntipisteen liittämiseksi verkostoon Italiassa, Saksassa, Kiinassa, Bulgariassa ja Ukrainassa. Tavoitteena on laajentua 4-5 uuteen

maahan ja tuplata NAD:ien määrä vuonna 2014.

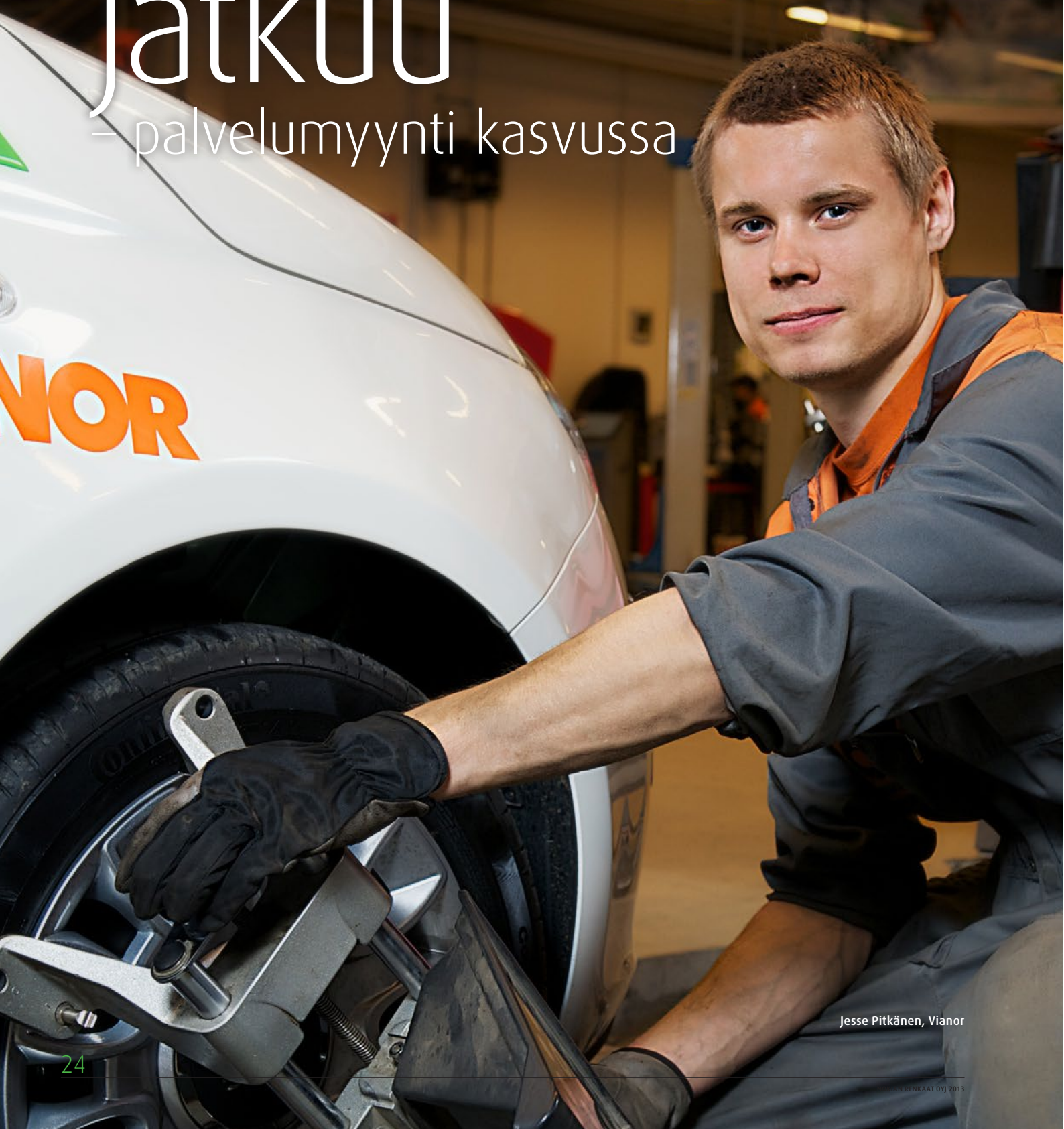
Venäjä

Hakka Guarantee -jälleenmyyjät ja muut Nokian Renkaiden kanssa Venäjällä läheisessä yhteistyössä toimivat vähittäismyyjäkumppanit muodostavat lähes 3 300 myyntipisteen suuruisen verkoston rengasliikkeitä, Vianoreita, autoliikkeitä ja verkkokauppoja. Venäjällä lanseerattiin myös uusi partneriketju NTYRE, jonka 12 ensimmäistä myyntipistettä avattiin.

VIANOR

Laajentuminen jatkuu

- palvelumyynti kasvussa



Jesse Pitkänen, Vianor



Vianor on suurin ja kattavin rengasketju Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa. Ketjuun kuului vuoden 2013 lopussa yhteensä 1 206 myyntipistettä 27:ssä eri maassa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Suurin osa myyntipisteistä toimii franchising- tai partner-periaatteella. Vuonna 2013 ketju kasvoi 169 myyntipisteellä. Nokian Renkaat -konserni omistaa 183 Vianor-pistettä ja ketjun liikevaihto oli 312,5 miljoonaa euroa.

Vianor myy renkaita kaikkiin yleisimpiin kulkuneuvoihin: henkilö- ja pakettiautoihin, kuorma-autoihin ja raskaisiin erikoiskoneisiin. Nokian-merkkisten renkaiden lisäksi ketju myy muita johtavia rengasmerkkejä sekä erilaisia autoiluun liittyviä tuotteita, kuten vanteita, akkuja ja iskunvaimentimia. Vähittäiskaupan lisäksi Vianor tekee tukkukauppaa sekä suurasiakasmyyntiä. Renkaiden vähittäiskaupan voimakas sesonkiluonteisuus aiheuttaa haasteita perinteisen rengasliikkeen ympäri-vuotiselle kannattavuudelle. Vianorin palveluvalikoimaan kuuluvatkin paitsi renkaiden vaihdot ja asennukset, niin myyntipisteestä riippuen myös öljynvaihdot, autohuollot ja rengashotellit. Tavoitteena on, että huoltopalvelut muodostavat yhä merkittävemmän osan Vianorin kasvusta ja kannattavuudesta.

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

Vuonna 2013 Vianor onnistui strategisissa tavoitteissaan toimien hintajohtajana ja tarjoten Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla parhaan verkoston konsernin tuotteiden tukku- ja vähittäismyynnille. Vianor myös kasvatti markkinaosuuttaan talvirengasmyynnissä ja palvelumyynnin kasvu jatkui. Myyntipisteiden toimintamallin kehittämisen rengasmyynnistä autojen huoltamiseen jatkui investoinnein ja paikallisia autohuoltoyrityksiä ostamalla. Vuoden 2013 loppuun mennessä oli toteutettu 45 yritysostoa ja niiden autohuoltopalvelujen integrointia olemassa oleviin Vianor-liikkeisiin.

Partner-verkosto kasvaa uusien konseptien avulla

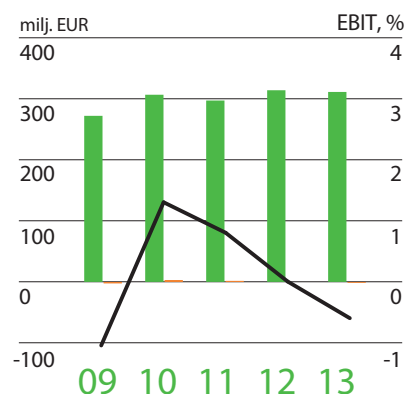
Vianor-rengasketju toimii Nokian Renkaille strategisesti tärkeillä markkinoilla konsernin kasvun keihäänkärkenä. Toiminta-alueensa johtavana rengasketjuna Vianor rakentaa perustaa konsernin tuotteiden pysyville markkinaosuuksille.

Vianor-konseptissa on lukuisia yrittäjystävällisiä palveluja Vianor-verkostoon kuuluville yrittäjille kuten vahvat brändit, koulutus ja tekninen tuki. Vianor-kauppiat saavat tukea mainontaan ja myynnin edistämiseen ja heille taataan nopeat toimitukset erityisesti huippusesongin aikana. Vuoden 2013 lopussa Vianor toimi 27 maassa, kattavimmin Pohjoismaissa, Venäjällä ja Ukrainassa.

Uusia vähittäiskaupan konsepteja lanseerataan erilaisiin tarpeisiin eri alueilla. Uusi, kevyempi kumppanuusmalli Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) laajentui, kun Euroopassa ja Kiinassa solmittiin yhteensä 432 yhteistyösopimusta. Venäjällä Hakka Guarantee -jälleenmyyjät ja muut Nokian Renkaiden kanssa läheisessä yhteistyössä toimivat vähittäismyyjäkumppanit muodostavat lähes 3 300 myyntipisteen suuruisen verkoston.

VIANOR:

Liikevaihto, liike-tulos ja liike-tulos%



	2009	2010	2011	2012	2013
Liikevaihto	273,2	307,9	298,4	315,3	312,5
Liiketulos	-3,0	4,0	2,3	0,0	-1,8
Liiketulos%	-1,1	1,3	0,8	0,0	-0,6

NOKIAN RASKAAT RENKAAT

Johtava metsäkonerenkaiden valmistaja



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

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

Uudistunut rakenne, elpyvä metsäkonerenkaiden kysyntä

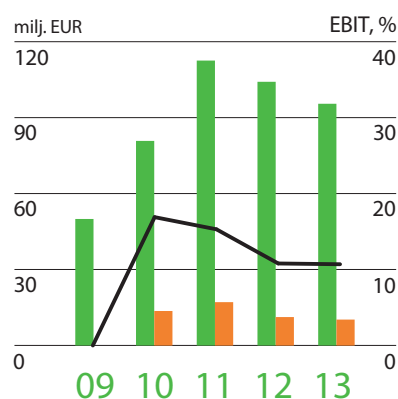
Vuonna 2013 Nokian Raskaiden Renkaiden liikevaihto oli 96 miljoonaa euroa ja liikevoitto oli 10 miljoonaa euroa. Yleisesti ottaen raskaiden erikoisrenkaiden kysyntä oli heikkoa ja koneiden valmistus Euroopassa väheni. Metsäkonerenkaiden tilauskanta alkoi kuitenkin kasvaa vuoden loppua kohti. Keskihinnan pysyminen edellisvuoden tasolla, raaka-ainekustannusten aleneminen sekä tuottavuuden paraneminen tukivat katetasoa.

Heikomman ensiasennuskysynnän ja varastotasojen hallinnan vuoksi tuotantomäärää leikattiin, ja tuotantotonnit laskivat 11 % vuoteen 2012 verrattuna. Tehtaassa on tehty investointeja tuotannon modernisoimiseksi, tuotantokapeikkojen avaamiseksi ja radial-renkaiden tuotannon lisäämiseksi. Tehtaan tekniset parannukset valmistuvat alkuvuodesta 2014. Rakenteelliset muutokset ovat vähentäneet miehitystarvetta, lisänneet joustavuutta sekä parantaneet tuotteiden laatua ja tuottavuutta jo vuoden 2013 aikana.

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

Kuorma-autonrenkaat-yksikkö on sisällytetty Raskaat Renkaat -tulosityksikköön vuoden 2014 alusta alkaen. Synergiaetujen odotetaan näkyvän sekä myynnissä että kiinteissä kustannuksissa jo vuonna 2014.

NOKIAN RASKAAT RENKAAT:
Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2009	2010	2011	2012	2013
Liikevaihto	50,1	81,0	112,8	104,4	95,7
Liikevoitto	0,0	13,7	17,2	11,3	10,3
Liikevoitto%	0,0	16,9	15,3	10,8	10,7



NOKIAN KUORMA-AUTONRENKAAT

Markkina- osuudet nousivat ydinmarkkinoilla



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

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

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

Tiivis ja luottamuksellinen yhteistyö liikennöitsijöiden ja kuljetusyritysten kanssa mahdollistaa tuloksellisen tuotekehityksen. Renkaiden – uusien tai pinnoitettujen – tulee toimia luotettavasti, kestää ja pitäää moitteettomasti. Renkaiden matala vierintävastus vähentää polttoaineenkulutusta, mikä on erityisen tärkeää ammattiajossa.

Kannattavaa toimintaa kevyellä rakenteella

Vuonna 2013 kuorma-autonrenkaiden markkina oli haastava, kun kysyntä Pohjoismaissa heikkeni. Nokian Kuorma-autonrenkaiden liikevaihto kuitenkin nousi 54 miljoonaan euroon ja liikevoitto 10 miljoonaan euroon. Parantunut tuotevalikoima sekä premium- että standardirenkaissa kasvatti Nokian kuorma-autonrenkaiden markkinaosuutta ydinmarkkinoilla Pohjoismaissa ja Venäjällä. Premium-talvirengas Hakkapeliitta Truck:in osuus kokonaismyynnistä nousi.

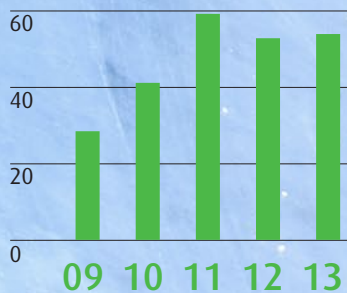
Yksikkö jatkoi myös laajentumistaan Venäjälle ja IVY-maihin "Vianor Truck" -palvelukonseptia hyödyntäen.

Kuorma-autonrenkaat-yksikkö on sisällytetty Raskaat Renkaat -tulosityksikköön vuoden 2014 alusta alkaen.

NOKIAN KUORMA-AUTONRENKAAT:

Liikevaihto

milj. EUR
80



	2009	2010	2011	2012	2013
Milj. EUR	28,5	41,2	59,3	52,9	54,0

Mahdollisuus vaikuttaa ja kehittyä

Riikka Hyriäinen, Tuotekehitys

Henkilöstömme sisäinen yrittäjäys, yhdessä oivaltaminen ja aktiivisuus tukevat konsernimme osaamisen kehittymistä, kannattavaa kasvua sekä strategiamme toteutumista. Yrityksessämme jokaisella on mahdollisuus kasvaa ja kehittyä.

Osaamisen kehittäminen on konsernissamme strategialähtöistä tulevaisuuden tarpeet ennakoivaa toimintaa. Yrityksemme kehittyessä, tuotannon modernisoituessa ja automaation lisääntyessä osaamista kehitetään 70 prosenttia työssä oppimisen kautta, 20 prosenttia toisilta oppimisen kautta ja 10 prosenttia katetaan perinteisellä koulutuksella. Päävastuu osaamisen kehittämisestä on aina yksilöllä itsellään. Osaamisen kehittämistä tuetaan sisäisten räätälöityjen koulutusten, ammattitutkintojen, yritysverkostojen yhteiskoulutusten sekä sisäisen työnkierron avulla. Sisäistä työnkiertoa tuetaan rekrytoimalla ensisijaisesti yhtiön sisältä ennen työpaikkojen ilmoittamista yrityksen ulkopuolelle.

Yksi osaamisen kehittämisen keskeisistä työkaluista on globaali Hakkapeliitta eAcademy -verkkoportaali, jonka palveluja voivat käyttää oman henkilöstön lisäksi myös jälleenmyyjät ja yhteistyökumppanit. Hakkapeliitta eAcademyn sisältöjä kehitetään jatkuvasti; tällä hetkellä tarjonta sisältää yli 40 kurssia parhaimmillaan 17 eri kielellä, aina strategiasta tuotekoulutuksiin.

Vuonna 2013 keskityttiin kouluttamaan kattavasti tuotannon ja kunnossapidon esimiehiä sekä Venäjällä että Nokialla. Lisäksi Nokian-toimipaikassa saatiin päätökseen kaksi vuotta kestänyt kunnossapito-henkilöstön lisäkoulutuskokonaisuus.

Hyvinvointia kehitetään laaja-alaisesti

Henkilöstömme hyvinvointi ja tasa-arvoinen kohtelu ovat toimintamme kannalta elintärkeitä asioita, joiden kehittämisenä onkin pitkät perinteet. Vuosikymmenten ajan olemme mitanneet henkilöstömme hyvinvointia vuosittaisella työhyvinvointitutkimuksella. Vuoden 2013 syksyllä näki päivänvalonsa uusi Drive!-henkilöstötutkimus, jonka

tavoitteena on toimia aiempaa tutkimusta tehokkaammin organisaatiomme kehittämistyökaluna sekä tuoda esille konkreettisia vahvuuksia ja kehittämiskohteita työyhteisön toiminnassa. Tutkimuskonseptin ytimessä on engagement eli omistautuneisuus, joka kertoo, kuinka myönteisesti henkilöstö suhtautuu omaan työhönsä, organisaatioon ja sen edustamiin arvoihin sekä kuinka valmis se on tarvittaessa tekemään ylimääräisiäkin ponnistuksia organisaation tavoitteiden saavuttamiseksi. Lisäarvoa tuo mahdollisuus käyttää ulkoista vertailuaineistoa tulosten tulkinnessa, jolloin eri maiden kulttuurivaikutukset voidaan huomioida yksiköiden välisissä vertailuissa. Joka toinen vuosi toteutettava henkilöstötutkimus antaa enemmän aikaa yksiköiden toimintapöytäkirjojen tehokkaalle toteuttamiselle ja seuraamiselle.

Kokonaisuudessaan henkilöstön hyvinvointia tarkastellaan laaja-alaisesti yksilön, työyhteisön, työympäristön ja osaamisen kannalta. Henkilöstön fyysistä hyvinvointia tuetaan mm. erilaisten liikunta-aktiiviteettien ja -tapahtumien sekä monipuolisen kerhotoiminnan avulla. Työterveyshuollon kanssa tehdään yhteistyötä työkyvyn ja terveyden edistämiseksi sekä liikunta- ja hyvinvointipalveluiden kehittämiseksi. Henkistä jaksamista edistävät yksilö- ja ryhmätyönohjaukset, koulutukset, erilaiset työaikajärjestelyt sekä henkilöstötapahtumat.

Kekseliäisyystoiminnan avulla luomme henkilöstöllemme mahdollisuuden vaikuttaa omaan työhön ja työympäristöön sekä tuemme johtamista ja esimiestyötä. Kekseliäisyystoiminnan tarkoituksena on saada henkilöstö osallistumaan aktiivisesti yhtiömme toimintaan ja oman työnsä kehittämiseen sekä samalla mahdollistaa henkilöstön ideapotentiaalin hyödyntäminen laajamittaisesti. Osallistuva henkilöstö voi paremmin, jolloin syntyy hyviä tuloksia niin yksilölle itselleen kuin myös yhtiöllemme.

Vastuullisuus

– läsnä arkipäivän toiminnassa

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

Vuonna 2013 julkaisimme historiamme ensimmäisen GRI-ohjeistuksen (Global Reporting Initiative) mukaisen vastuullisuusraportin, joka avaa vastuullisuuden eri osa-alueita aiemmin ilmestynyttä ympäristöselontekoa seikkaperäisemmin. Vuosittainen yritysraportointi lisää entisestään toimintamme läpinäkyvyyttä ja avoimuutta sekä tarjoaa hyvän väylän seurata toimintaamme ja tekemiemme asioiden vaikutusta ympäröivään maailmaan.

Kannattavuus ja vastuullisuus tukevat toisiaan

Ympäristö- ja turvallisuuskäsitteet ovat olleet historiamme alusta asti tuotteidemme kehittämisen, valmistamisen ja markkinoinnin keskeisiä tekijöitä. Yhteiskuntavastuullisena yrityksenä pidämme huolta henkilöstöstä, asiakkaista, taloudesta, ympäristöstä sekä tuotteiden laadusta ja turvallisuudesta. Lakien ja säädösten noudattamisen lisäksi

olemme pyrkineet aina ylittämään toiminnallemme asetetut rajat tekemällä asiat vaadittua paremmin ja näyttämään samalla esimerkkiä myös muille rengasalan toimijoille.

Meillä on aito halu olla vastuullinen rengasalan edelläkävijä ja olemme onnistuneet kehittämään toimintaamme ja rakentamaan menestystämme vastuullisesti myös yleisen epävarmuuden vallitessa ja kansainvälisesti haastavassa markkinatilanteessa. Toimenpiteemme tähtäävät kasvun, yhteisen menestyksen ja kehittymismahdollisuuksien varmistamiseen. Kannattava kasvu tuo yrityksellemme menestystä ja taloudellista voittoa, mikä taas lisää hyvinvointia ympärillämme aina sijoittajista henkilöstöön.

Huippulaatu avainasemassa

Laatu- ja prosessinkehitysyksikkö johtaa yhtiömme ympäristö-, terveys- ja turvallisuus- sekä laatu- ja prosessinkehitysasioita. Toiminta



Kirsi-Marjut Dickman, Kalle Mikkonen, Katriina Markkula ja Sami Helin



Jarkko Mällinen, Tuotekehitys

keskittyy laatuasioiden kehityksen ohella avainprosessien tehokkuuden lisäämiseen sekä EHS-johtamiseen, jonka tavoitteena on vahinkojen ennaltaehkäisy kaikilla osa-alueilla, tuotannon häiriötön toiminta sekä hyvä yrityskansalaisuus.

Vuonna 2013 saimme tavoitteemme mukaisesti autoteollisuuden ISO/TS 16949 hyväksynnät kaikille omille tehtaillemme. Hyväksyntäprosessin aikana lisättiin esimerkiksi automaattisia virheenestotoimintoja tuotantoprosessiin. Lisäksi Nokian- ja Vsevolozhskin-tehtaat sekä Ruotsin myyntiyhtiö Nokian Däck on sertifioitu kansainvälisten ISO 14001 -ympäristöjärjestelmästandardin sekä ISO 9001 -laatuja järjestelmästandardin mukaisesti.

Panostuksia niin tuotteiden kuin toiminnan entistä korkeamman laadun kehittämiseksi jatkettiin: tuotantokoneiston uudenäikaisuus sekä koneisiin integroidut automaattiset mittaus- ja varmistustoiminnot takaavat osaltaan tasaisen huippulaadun. Henkilöstön ja asiantuntijoiden osaamista ja laatuasennetta parannettiin järjestämällä laatuopetuskokonaisuuksia. Asiakkaiden tarpeita seurataan ja ennakoidaan useilla erilaisilla tutkimuksilla: tahdomme, että jokainen asiakas saa kaikilta osa-alueiltaan korkealaatuisen asiakas- ja käyttäjäkokemuksen.

Turvallisempi työ – terveellisempi ympäristö

Tavoitteenamme on hallita tuotteidemme ympäristövaikutukset koko niiden elinkaaren ajan sekä huolehtia toimintamme turvallisuus- ja laatu- ja ympäristökohdista kattavasti ja järjestelmällisesti. Panostamme vahvasti tuotteidemme ja prosessiemme ympäristöystävällisyyteen. Elin-kaariajattelun mukaisesti huomioimme ympäristönäkökohdat raaka-aineiden hankinnasta tuotesuunnitteluun ja käytöstä poistettujen renkaiden hyötykäyttöön.

Useat riippumattomat vertailututkimukset todistavat, että renkaamme ovat käytön aikaisen turvallisuuden ja ympäristövaikutusten kannalta huipputasoa. Olemme sitoutuneet vastaamaan ilmastonmuutoksen tuomiin haasteisiin. Teemme parhaamme tuotteidemme

kehittämisessä ja valmistamisessa kasvihuoneilmiön hillitsemiseksi, turvallisuudesta tinkimättä.

Niin tuote- kuin henkilöstöturvallisuutta edistämme riskienhallinnan, prosessien jatkuvan kehittämisen ja uusien investointien avulla. Vuonna 2013 panostimme työtapaturmien vähentämiseen tuloksellisesti: työtapaturmataajuus aleni koko konsernissa 40 prosenttia verrattuna kahden edellisen vuoden tasoon. Turvallisuusasioista viestitään ja keskustellaan näkyvästi, mikä on lisännyt henkilöstön aktiivisuutta esimerkiksi poikkeamien esiintuomiseen entistä aikaisemmassa vaiheessa. Turvallisuuskulttuurin kehittäminen jatkuu vuonna 2014 koko konsernissa.

Töitä yhteisen hyvinvoinnin eteen

Kehitämme toimintaamme vuorovaikutuksessa eri sidosryhmiemme kanssa. Työskentelemme konsernimme eettisiä ohjeita noudattaen; yhtiöllemme on tärkeää toimia eettisesti ja moraalisesti oikein muut huomioiden. Panostamme henkilöstömme hyvinvointiin monin eri keinoin aina yksittäisistä tapahtumista isompiin pidemmän aikavälin hankkeisiin, kuten Hakkapeliitta Villageen.

Hakkapeliitta Village on sosiaalinen hanke, jollaisia Venäjällä ei ole aikaisemmin juurikaan toteutettu. Kesällä 2013 valmistui lähes 200 uutta asuntoa Venäjän-tehtaan yhteyteen rakentamaamme Hakkapeliitta Villageen. Ensimmäisen vaiheen neljä taloa valmistuivat vuonna 2009 ja kaikki asunnot sijaitsevat vain 15 minuutin matkan päästä tehtaistamme. Hakkapeliitta Villageen on muodostunut tiivis yhteisö, jonka asukkaat ovat tyytyväisiä korkeatasoisiin elinoloihin, liikunta- ja päivähoitomahdollisuuksiin sekä turvalliseen ja vehreään ympäristöön.

Konsernissamme työskentelee yli 4 000 henkilöä ympäri maailmaa, yhdessä rakennamme yhtiömme vastuullista menestystä.



Mikko Hängasmaa, Henkilöautorenkaat



Hakkapeliitta Villagen asukkaita

Johtajat

31.12.2013



Kim Gran
s. 1954
Toimitusjohtaja.
Diplomiekonomi, vuorineuvos.
Toimitusjohtaja vuodesta 2000.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1995.



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



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



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



Teppo Huovila
s. 1963
Laatu- ja prosessinkehitysjohtaja.
Diplomi-insinööri, MBA.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1989.



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



Raimo Mansikkaoja

s. 1962
Johtaja, Kehittyvät jakelukanavat.
Filosofian maisteri, MBA.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1995.



Heikki Mattsson

s. 1960
Tietohallintojohtaja.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2010.



Andrei Pantioukhov

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



Manu Salmi

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



Pontus Stenberg

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



Hannu Teininen

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



Antti-Jussi Tähtinen

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



Lue QR-koodi älypuhelimellasi
tai katso johtajiston lisätiedot osoitteessa
www.nokianrenkaat.fi/johdon_kokouksen_jasenet

Hallitus

31.12.2013



Petteri Walldén

s. 1948.
Diplomi-insinööri.
Hallituksen jäsen vuodesta 2005,
hallituksen puheenjohtaja.
Nimitys- ja palkitsemisvaliokun-
nan puheenjohtaja.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 14 343 kpl.



Kim Gran

s. 1954.
Diplomiekonomi, vuorineuvos.
Toimitusjohtaja vuodesta 2000,
Nokian Renkaat Oyj.
Hallituksen jäsen vuodesta 2002.
Osakkeet: 19 000 kpl.



Alexsey Vlasov

s. 1957.
Medical doctor.
Vice President, Synttech Group.
Hallituksen jäsen vuodesta 2006.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 5 871 kpl.



Hille Korhonen

s. 1961.
Tekniikan lisensiaatti.
Toimitusjohtaja, Alko.
Hallituksen jäsen vuodesta 2006.
Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan
jäsen.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 5 871 kpl.



Hannu Penttilä

s. 1953.
Varatuomari.
Toimitusjohtaja, Stockmann Oyj Abp.
Hallituksen jäsen vuodesta 1999.
Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan
jäsen sekä verotarkastusvaliokunnan
jäsen.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 7 499 kpl.



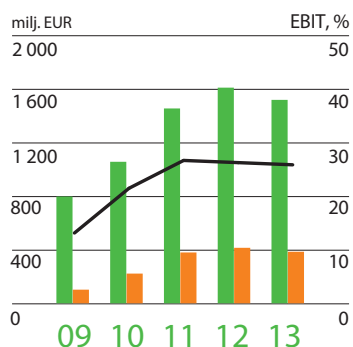
Risto Murto

s. 1963.
Kauppätieteiden tohtori.
Varatoimitusjohtaja, Keskinäinen
työeläkevakuutusyhtiö Varma.
Hallituksen jäsen vuodesta 2012.
Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen
sekä verotarkastusvaliokunnan jäsen.
Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 1 202 kpl.



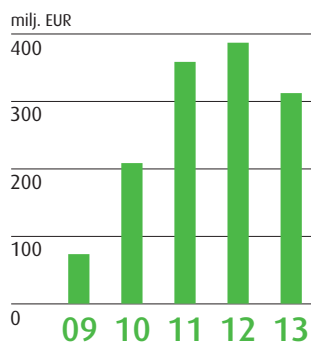
Lue QR-koodi älypuhelimellasi
tai katso hallituksen lisätiedot osoitteessa
www.nokianrenkaat.fi/hallitus

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



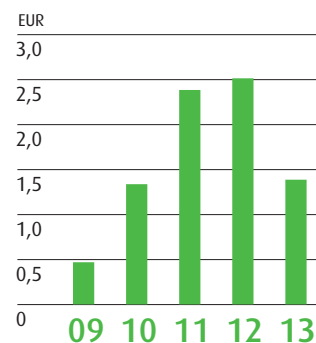
	2009	2010	2011	2012	2013
Liikevaihto	798,5	1058,1	1456,8	1612,4	1521,0
Liikevoitto	102,0	222,2	380,1	415,0	385,5
Liikevoitto-%	12,8	21,0	26,1	25,7	25,3

Voitto ennen veroja



	2009	2010	2011	2012	2013
Milj. EUR	73,5	208,8	359,2	387,7	312,8

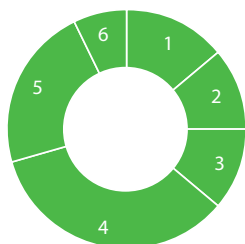
Tulos/osake



	2009	2010	2011	2012	2013
EUR	0,47	1,34	2,39	2,52	1,39

Liikevaihto markkina-alueittain

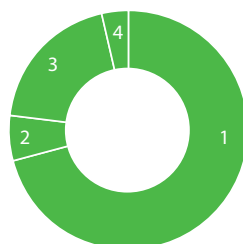
Osuus konsernin myynnistä, %



	2012	2013
1. Suomi	14 %	14 %
2. Ruotsi	10 %	10 %
3. Norja	10 %	11 %
4. Venäjä ja IVY	35 %	34 %
5. Muu Eurooppa	23 %	22 %
6. Pohjois-Amerikka	7 %	7 %

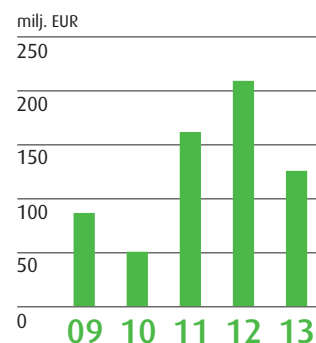
Liikevaihto tulosyksiköittäin

Osuus konsernin myynnistä, %



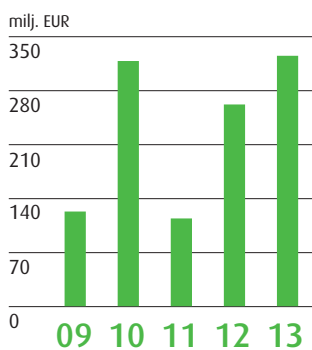
	2012	2013
Milj. EUR		
1. Henkilöautorenkaat	1220,1	1137,0
2. Raskaat Renkaat	104,4	95,7
3. Vianor	315,3	312,5
4. Kuorma-autorenkaat	52,9	54,0

Bruttoinvestoinnit



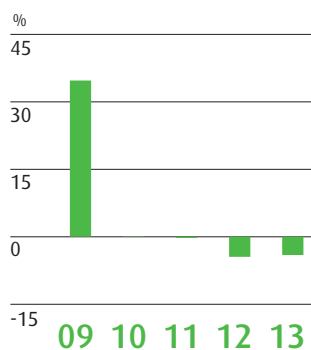
	2009	2010	2011	2012	2013
Milj. EUR	86,5	50,5	161,7	209,2	125,6

Liiketoiminnan kassavirta



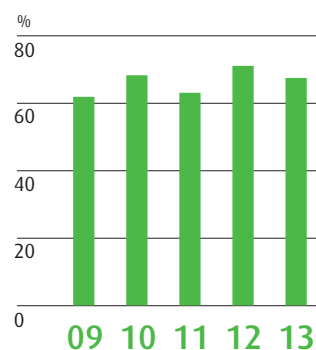
	2009	2010	2011	2012	2013
Milj. EUR	123,1	318,8	114,1	262,3	325,6

Gearing



	2009	2010	2011	2012	2013
%	34,8	0,1	-0,3	-4,5	-4,1

Omavaraisuusaste



	2009	2010	2011	2012	2013
%	62,0	68,4	63,2	71,2	67,6

milj. euroa	1.1. - 31.12.	Viite	2013	2012
Liikevaihto		(1)	1 521,0	1 612,4
Myytyjä suoritteita vastaavat kulut		(3)(6)(7)	-819,9	-900,7
Bruttokate			701,0	711,7
Liiketoiminnan muut tuotot		(4)	3,9	1,9
Myyntin ja markkinoinnin kulut		(6)(7)	-249,1	-238,5
Hallinnon kulut		(6)(7)	-36,6	-34,7
Liiketoiminnan muut kulut		(5)(6)(7)	-33,8	-25,4
Liikevoitto			385,5	415,0
Rahoitustuotot		(8)	104,3	89,8
Rahoituskulut ⁽¹⁾		(9)	-177,0	-117,1
Voitto ennen veroja			312,8	387,7
Verokulut ^(2,3)		(10)	-129,1	-56,8
Tilikauden voitto			183,7	330,9
Jakautuminen				
Emoyrityksen omistajille			183,7	330,9
Määräysvallattomille omistajille			0,1	0,0
Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):		(11)		
Laimentamaton (euroa)			1,39	2,52
Laimennettu (euroa)			1,39	2,46
KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA				
Tilikauden tulos			183,7	330,9
Muut laajan tuloksen erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteisiksi, verojen jälkeen				
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista		(10)	-1,9	-13,4
Rahavirran suojaukset		(10)	0,8	0,5
Ulkomaisiin yksiköihin liittyvät muuntoerot			-65,6	33,9
Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen			-66,7	21,0
Tilikauden laaja tulos yhteensä			117,0	351,9
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen				
Emoyhtiön omistajille			117,1	351,9
Määräysvallattomille omistajille			0,1	0,1

¹⁾ Rahoituskuluissa on vuonna 2013 kirjattu 20,2 miljoonaa euroa v. 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten mukaisia korkoja.

²⁾ Verokuluissa on vuonna 2013 kirjattu 80,1 miljoonaa euroa v. 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten mukaisia lisäveroja ja veronkorotuksia.

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

milj. euroa	31.12.	Viite	2013	2012
VARAT				
Pitkäaikaiset varat				
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	(12)(13)		683,8	692,5
Liikearvo	(2)(14)		69,9	67,9
Muut aineettomat hyödykkeet	(14)		24,7	26,4
Osuudet osakkuusyhteisöissä	(16)		0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat	(16)		0,3	0,3
Muut saamiset	(15)(17)		11,3	18,2
Laskennalliset verosaamiset	(18)		8,8	5,4
			798,8	810,8
Lyhytaikaiset varat				
Vaihto-omaisuus	(19)		322,1	314,9
Myyntisaamiset ja muut saamiset	(20)(29)		503,5	451,4
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset			13,8	12,3
Rahavarat	(21)		424,6	430,3
			1 264,1	1 208,9
Varat yhteensä	(1)		2 062,9	2 019,6
OMA PÄÄOMA JA VELAT				
Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma				
	(22)(23)			
Osakepääoma			25,4	25,4
Ylikurssirahasto			181,4	181,4
Muuntoerot			-128,5	-61,0
Arvonmuutosrahasto			-0,7	-1,5
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto			97,1	79,3
Kertyneet voittovarot			1 217,9	1 213,2
			1 392,5	1 436,8
Määräysvallattomien omistajien osuus				
			0,2	0,3
Oma pääoma yhteensä			1 392,8	1 437,2
Velat				
Pitkäaikaiset velat				
	(24)			
Laskennalliset verovelat	(18)		36,1	34,9
Varaukset	(25)		0,1	0,1
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)		185,8	323,1
Muut velat			3,5	3,5
			225,4	361,7
Lyhytaikaiset velat				
Ostovelat ja muut velat	(28)		255,2	161,3
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat			4,0	13,2
Varaukset	(25)		3,1	4,3
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)		182,4	42,0
			444,7	220,8
Velat yhteensä	(1)		670,1	582,5
Oma pääoma ja velat yhteensä			2 062,9	2 019,6

milj. euroa	1.1.-31.12.	Viite	2013	2012
Liiketoiminnan rahavirta:				
Asiakkailta saadut maksut			1 469,9	1 577,9
Maksut liiketoiminnan kuluista			-1 045,5	-1 091,3
Toiminnasta kertyneet rahavarat			424,3	486,6
Maksetut korot			-56,3	-45,0
Saadut korot			3,4	3,9
Saadut osingot			0,0	0,0
Maksetut tuloverot			-53,9	-56,8
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)			317,6	388,7
Investointien rahavirta:				
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin			-151,8	-206,4
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot			11,2	5,1
Tytäryritysten hankinnat vähennettynä hankintahetken rahavaroilla	(2)		-2,7	-2,1
Määräysvallattomien omistajien osuuden muutos			0,0	0,0
Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)			-143,4	-203,4
Rahoituksen rahavirta:				
Osakeannista saadut maksut	(22)		17,8	43,9
Lyhytaikaisten saamisten muutos			-1,2	0,0
Pitkäaikaisten saamisten muutos			3,8	-1,5
Lyhytaikaisten lainojen muutos			-39,5	-233,7
Pitkäaikaisten lainojen muutos			32,8	128,0
Maksetut osingot			-191,9	-156,6
Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)			-178,1	-219,9
Rahavarojen nettolisäys (A+B+C)			-4,0	-34,5
Rahavarat tilikauden alussa			430,3	464,5
Valuuttakurssien muutosten vaikutus			-1,8	0,3
Rahavarat tilikauden lopussa	(21)		424,6	430,3
			-4,0	-34,5

Yhtiökokous 2014

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 8.4.2014 kello 16.00 Tampere-talossa, Tampereella, osoitteessa Yliopistonkatu 55. Kokoukseen ilmoittautuneiden luetteloiminen ja äänestyslippujen jako alkaa kello 15.00.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka viimeistään 27.3.2014 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon.

Yhtiön vuosikertomus, joka sisältää yhtiön tilinpäätöksen, toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen on saatavilla yhtiön internet-sivuilla viimeistään 18.3.2014.

Lue lisää: www.nokiantyres.com/yhtiokokous2014.

Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2013 jaetaan osinkoa 1,45 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 11.4.2014 ja osingon maksupäivä 25.4.2014 mikäli hallituksen ehdotus hyväksytään.

Osakerekisteri

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

Taloudelliset katsaukset

Nokian Renkaat julkaisee tulostietoja suomeksi ja englanniksi seuraavasti:

- Osavuosikatsaus 3 kk: 7.5.2014
- Osavuosikatsaus 6 kk: 8.8.2014
- Osavuosikatsaus 9 kk: 31.10.2014
- Tilinpäätöstiedote 2014: 5.2.2015
- Vuosikertomus 2014: Maaliskuu 2015

Nokian Renkaat julkaisee osavuosikatsaukset, tilinpäätöstiedotteet ja vuosikertomuksen internetissä osoitteessa www.nokiantyres.com.

Sijoittaja-suhteiden 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 tapaa-analyttikoita ja sijoittajia sekä vastaavat heidän kysymyksiinsä.

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

Analyttikko- ja sijoittajatapauksia kotimaassa ja ulkomailla järjestetään yleensä tulostiedotuksen jälkeen. Muina aikoina analyttikoiden ja sijoittajien tiedon tarpeeseen vastataan pääosin puhelimitse ja sähköpostitse.

Sijoittajasuhteet:

Kim Gran, toimitusjohtaja
puh. 010 401 7336
sähköposti: ir@nokiantyres.com

Anne Leskelä, talousjohtaja,
sijoittajasuhteet
puh. 010 401 7481
sähköposti: ir@nokiantyres.com

Analyttikojen ja sijoittajien tapaamis- ja vierailupyynnöt:

Raija Kivimäki, johdon assistentti
puh. 010 401 7438
sähköposti: ir@nokiantyres.com
Fax: 010 401 7378

Sijoittajaviestintä:

Antti-Jussi Tähtinen, markkinointi- ja viestintäjohtaja
puh. 010 401 7940
sähköposti: info@nokiantyres.com

Anne Aittoniemi, viestintäassistentti
puh. 010 401 7641
sähköposti: info@nokiantyres.com
Fax: 010 401 7799

Osoite:

Nokian Renkaat Oyj
Pirkkalaistie 7
PL 20, 37101 Nokia

Nokian Renkaiden osakekurssin kehitys 1.1.2009–31.12.2013



Vuosikertomus ja tilinpäätös 2013

Nokian Renkaiden taloudellinen katsaus/tilinpäätös 2013 on saatavilla yhtiön kotisivuilta ainoastaan sähköisenä versiona. Nokian Renkaiden verkkovuosisikertomus, konsernin yhteystiedot, yritystä seuraavat analyttikot ja yllä mainitut raportit löytyvät osoitteesta www.nokiantyres.com

