

NOKIAN RENKAAT

VUOSIKERTOMUS 2009



NOPEA REAGOINTI MUUTTUNEESSA MARKKINATILANTEESSA

Hyvissä asemissa kannattavaan kasvuun



Sisältö

Toiminta-ajatus, vuosi 2009
 lyhyesti, avainluvut..... 2
 Toimitusjohtajan kirje 3
 Nokian Renkaat lyhyesti 4
 Avainluvut, graafit 5
 Tuloksiköt lyhyesti 6
 Menestystekijät..... 7
 Strategia 8
 Arvot..... 9
 Liiketoiminta
 tuloksiköittäin 2009..... 10
 Myynti ja jakelu..... 12
 Tuotantolaitokset,
 myyntiyhtiöt ja Vianor 13
 Tuotekehitys ja testaaminen 14
 Uusimmat tuotteet..... 15
 Ympäristö ja turvallisuus..... 16
 Osaamisen kehittäminen..... 17
 Hallitus 31.12.2009..... 18
 Johtajat 31.12.2009 19
 Konsernin tuloslaskelma..... 20
 Konsernin tase 21
 Konsernin rahavirtalaskelma 22
 Tietoa sijoittajille..... 23

Turvallisimmat renkaat pohjoisiin oloihin

Meillä on luontaiset edellytykset ymmärtää pohjoisten olojen asiakasta, hänen tarpeitaan ja odotuksiaan. Toimimme kasvavilla markkinoilla ja keskitymme rengasalan tuot-

teisiin ja palveluihin, jotka antavat pohjoisten olojen asiakkaalle kestäväää lisäarvoa. Ne myös luovat pohjan yhtiömme kannattavalle kasvulle.



Vuosi 2009: Kassavirtaa ja rakennemuutoksia

- Myynti laski vaikeilla markkinoilla; Nokian Renkaiden päättäväiset toimenpiteet toivat kestäväät tulokset
- Talvirenkaiden markkinaosuudet paranivat ydinmarkkinoilla
- Uusi keihäänkärkituote Hakkapeiliä 7 kiihdytti myyntiä
- Vianor-rengasketju laajeni yli 600-een myyntipisteeseen 19 maassa. 116 myyntipisteen lisäys vuonna 2009.
- Tuotannon rakennemuutokset paransivat kilpailukykyä
- Kustannussäästöohjelma toteutettiin suunnitellusti
- Kassavirta parani merkittävästi ja oli 123,1 m€

Avainluvut, IFRS

Milj. EUR	2009	2008	Muutos %
Liikevaihto	798,5	1 080,9	-26,1
Liiketulos	102,0	247,0	-58,7
% liikevaihdosta	12,8	22,8	
Tulos ennen veroja	73,5	173,8	-57,7
% liikevaihdosta	9,2	16,1	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	9,4	22,9	
Oman pääoman tuotto, %	7,6	18,8	
Korollinen nettovelka	263,7	319,0	-17,3
% liikevaihdosta	33,0	29,5	

Milj. EUR	2009	2008	Muutos %
Investoinnit	86,5	181,2	-52,3
% liikevaihdosta	10,8	16,8	
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat	194,2	18,4	955,4
Tulos/osake (EPS), EUR	0,47	1,12	-58,0
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	1,56	0,15	940,0
Oma pääoma/osake, EUR	6,07	6,20	-2,2
Omavaraisuusaste, %	62,0	54,8	13,1
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	3 503	3 812	

Hyvissä asemissa rakennemuutosten jälkeen

Nokian Renkaiden vuosi 2009 muuttuneessa toimintaympäristössä oli kaksijakoinen ja varsin vaiherikas. Voin tyytyväisenä todeta, että nopea reagointimme muuttuneeseen markkinatilanteeseen onnistui, ja saimme aikaan lopulta melko hyvän tuloksen. Voimme nyt hyvistä asemista jatkaa paluutamme kannattavan kasvun tielle.

Jo vuoden 2008 toisella puoliskolla alkanut maailmantalouden nopea heikkeneminen ja tärkeimpien myyntivaluuttojemme devalvoituminen jatkui vuoden 2009 ensimmäisellä puoliskolla. Myynnin lasku vaati meiltä nopeita toimenpiteitä ja aiheutti muutoksia lyhyen tähtäimen tavoitteisiimme. Keskityimme markkina-asemien puolustamiseen lisäksi tuotannon rakennemuutoksiin sekä kassavirran merkittävään parantamiseen. Laajennusinvestointien lykkääminen, varastojen pienentäminen tuotantoa leikkaamalla sekä

Toimintaympäristön muuttuessa haasteellisemmaksi Nokian Renkaiden kilpailuedut tulevat näkyviin yhä selvemmin.

myyntisaatavien vähentäminen onnistuivat suunnitellusti, varmistaen yhtiömme vakaan taloudellisen aseman. Toisella vuosipuoliskolla myynnissä alkoi jo näkyä positiivisia merkkejä ja kustannusäästöohjelmamme vaikutukset alkoivat osaltaan parantaa yhtiön kannattavuutta ja tulosta.

Venäjä, jota edelleen pidämme suurimpana kasvumahdollisuutenamme, kärsi eniten talouden äkillisestä taantumasta. Renkaiden kysyntä heikkeni alkuvuonna dramaattisesti, jakelijoilla oli liian suuret varastot edellis-kaudelta ja vaikeuksia saada ulkopuolista rahoitusta liiketoiminnalleen. Tilanne alkoi vakautua toisella vuosipuoliskolla, ja suh-

taudumme luottavaisesti tuleviin vuosiimme Venäjällä; kattavan jakeluverkostomme lisäksi oma valmistustoimintamme tullimuurien sisäpuolella antaa meille merkittävän kilpailuedun.

Yksi tärkeimmistä asioista yhtiön tulevaisuuden kannalta oli talvirengasmyyntimme markkinaosuuden kasvu Pohjoismaissa, uuden testivoittajatuotteemme Hakkapeliitta 7:n tukemana. Strategiamme mukaisesti olemme siis onnistuneet menestyksekkäästi tarjoamaan markkinoiden toimivimpia tuotteita ja palveluja pohjoisten olojen asiakkaiden tarpeisiin. Toimintaympäristön muuttuessa haasteellisemmaksi Nokian Renkaiden kilpailuedut tulevat näkyviin yhä selvemmin.

Vianor-rengasketju laajeni suunnitelmien mukaisesti yli 600:een myyntipiirteeseen 19:ssa maassa. Vianorin merkitys konsernille on korostunut entisestään, kun valmistajauskollisen jakelukanavan tuki on taantumassa näyttänyt parhaat puolensa.

Oletamme, että vuonna 2010 kysyntä jatkaa vähitellen elpymistään. Jakelukanavassa renkaita on nyt edellisvuotista selvästi vähemmän, joten edellytyksiä myynnin kasvulle on olemassa. Uudistunut tuotevalikoimamme on huippuiskussa ja jakelukanavamme keskeisillä markkinoillamme on alan toimivin. Markkina- ja hintajohtajuus ydinmarkkinoillamme sekä uudistunut teollinen rakenteemme tukevat kassavirtaamme ja kannattavuuttamme tänäkin vuonna. Olemme hyvissä asemissa ja valmiina laajentamaan toimintaamme, kun markkinat alkavat taas kasvaa nopeammin.

Haluan kiittää asiakkaitamme, henkilöstöämme ja muita sidosryhmiämme vuodesta 2009. Emme ole saaneet mitään ilmaiseksi, mutta vaikeidenkin valintojen edessä yhteistyö on ollut suurin eteenpäin vievä voimamme. Yhdessä teemme myös tulevista vuosista jatkoa menestystarinaamme.

*Hyvää vuotta 2010,
Kim Gran*



Pohjoisten olojen erikoisosaaja

Nokian Renkaat keskittyy ainoana rengasvalmistajana maailmassa tuotteisiin ja palveluihin, jotka helpottavat ihmisten turvallista liikkumista pohjoisissa olosuhteissa. Innovatiivisia renkaita henkilö- ja kuorma-autoihin sekä raskaisiin työkoneisiin markkinoidaan pääosin alueilla, joissa on lunta, metsää ja vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat vaativat ajo-olosuhteet. Yhtiö kehittää tuotteitaan tavoitteenaan kestävä turvallisuus ja ympäristöystävällisyys tuotteen koko elinkaaren ajan. Yhtiön liikevaihto vuonna 2009 oli 798,5 miljoonaa euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa noin 3 300. Nokian Renkaiden osake on listattu NASDAQ OMX Helsingissä.

Myynti ja jakelu:

Tuotteet myydään pääasiassa jälkimarkkinoille. Konsernin omat myyntiyhtiöt toimivat Ruotsissa, Norjassa, Saksassa, Sveitsissä, Venäjällä, Ukrainassa, Kazakstanissa, Tsekin tasavallassa ja USA:ssa. Muissa maissa tuotteiden myynnistä huolehtivat maahantuojat, joilla on rajoitettu tai yhden brändin toimintaperiaate. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- tai vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Muut jakeluportaan asiakkaat ovat sitoutuneet pitkäaikaisiin sopimuksiin ja rakentavat Nokian-brändiä kumppanuusperiaatteella. Tärkeitä asiakasryhmiä ovat myös pitkäaikaista tuotekehitysyhteistyötä tekevät ensiasennusasiakkaat sekä renkaiden loppukäyttäjät.

Palvelu ja prosessit:

Interaktiiviset ja läpinäkyvät prosessit, jotka palvelevat asiakkaita ja tuotteiden loppukäyttäjiä erityisesti sesongin aikana: sesongin-hallintajärjestelmät, 24 tunnin toimitukset, valmiit rengas-vannepaketit autoliikkeille ja rengashotellit.



Nokian Renkaiden tehtävänä on helpottaa ihmisten turvallista liikkumista pohjoisissa olosuhteissa.

Tuotantolaitokset:

Ydintuotteet valmistetaan yhtiön omilla tehtaissa Nokiassa Suomessa ja Vsevolozhskissa Venäjällä. Osa tuotteista valmistetaan sopimusvalmistuksena tehtaissa, joiden laatuso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia.

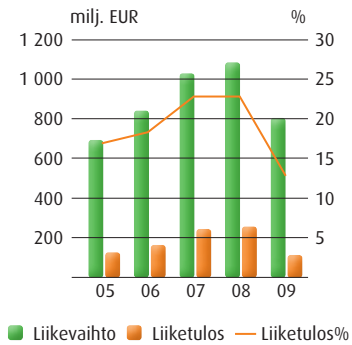
Historia:

Nokian Renkaat Oyj on vuonna 1988 perustettu yhtiö, joka listautui Helsingin Arvopaperipörssiin vuonna 1995. Yhtiön juuret ulottuvat vuoteen 1898, jolloin perustettiin Suomen

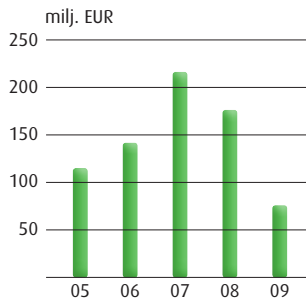
Tavoitteena kestävä turvallisuus ja ympäristöystävällisyys tuotteen koko elinkaaren ajan

Gummitehdas Oy. Henkilöautorenkaiden valmistus alkoi vuonna 1932 ja maailman ensimmäinen talvirengas valmistui vuonna 1934. Yhtiön tunnetuin tuotemerkki, Nokian Hakkapeliitta, tuli tuotantoon vuonna 1936.

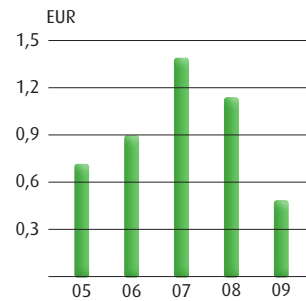
Liikevaihto, liike-tulos ja liike-tulos%



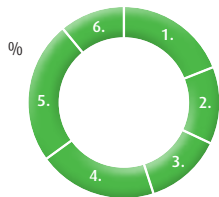
Tulos ennen veroja



Tulos/osake

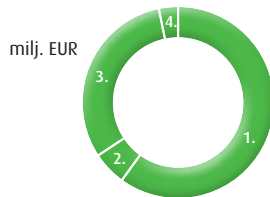


Liikevaihto markkina-alueittain 2009 (2008)



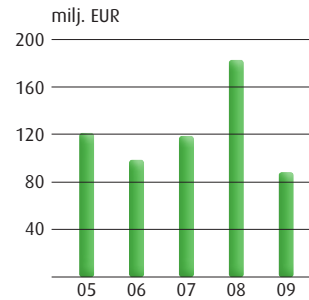
- 1. Suomi 19 % (20 %)
- 2. Ruotsi 13 % (12 %)
- 3. Norja 13 % (11 %)
- 4. Venäjä ja IVY 20 % (34 %)
- 5. Keski- ja Itä-Eurooppa 24 % (16 %)
- 6. Pohjois-Amerikka 11 % (7 %)

Liikevaihto tulosyksiköittäin 2009 (2008)

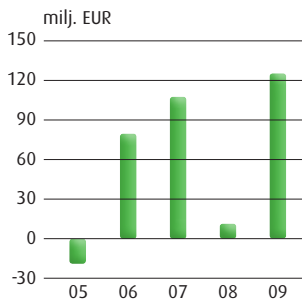


- 1. Henkilöautorenkaat 527,3 (741,6)
- 2. Raskaat Renkaat 50,1 (97,7)
- 3. Vianor 273,2 (308,3)
- 4. Kuorma-autorenkaat 28,5 (33,4)

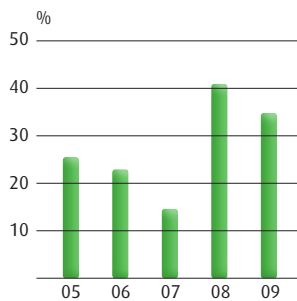
Bruttoinvestoinnit



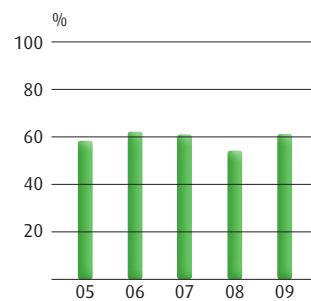
Liiketoiminnan kassavirta



Gearing



Omavaraisuusaste



Erikoisrenkaita ja asiantuntevaa palvelua



Henkilöautorenkaat

Tulosyksikkö kehittää, valmistaa ja markkinoi kesä- ja talvirenkaita henkilö- ja jakeluautoihin sekä katumaastureihin. Päätuotteita ovat nastalliset ja nastattomat talvirenkaat sekä korkean nopeusluokan kesärenkaat. Päämarkkinat ovat Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat. Muita tärkeitä markkina-alueita ovat Keski- ja Itä-Eurooppa, Alppialue ja Pohjois-Amerikka. Talvirenkaiden osuus yksikön liikevaihdosta on yli 70 %. Kesärenkaista noin 50 % on korkean nopeusluokan kesärenkaita, eli ns. high performance ja ultra high performance -renkaita. Kaikki renkaat kehitetään Suomessa. Päätuotteet valmistetaan yhtiön omissa tehtaissa Nokialla Suomessa ja Vsevolozhskissa Venäjällä ja ne myydään jälkimarkkinoilla.



Kuorma-autorenkaat

Yksikkö vastaa kuorma-autorenkaiden ja pinnoitusmateriaalien tuotekehityksestä ja myynnistä. Laadukkaat kuorma-autorenkaat kehitetään Suomessa ja valmistetaan sopimusvalmistuksena. Pinnoitusmateriaalit, joita käytetään pääasiassa kuorma-autorenkaissa ja työkonerenkaissa, valmistetaan Nokian-tehtaassa. Tärkeimpiä pinnoitustuotteita ovat kuorma-autorenkaiden talvipinnat. Päämarkkina-alueita ovat Pohjoismaat ja suurimmat kasvun mahdollisuudet ovat Venäjällä, muissa IVY-maissa, Baltiassa sekä Keski- ja Etelä-Euroopassa.



Raskaat Renkaat

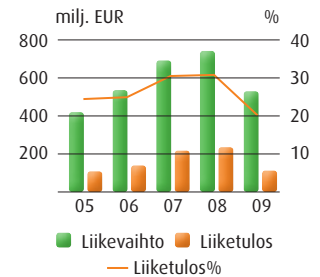
Tärkeimmät tuoteryhmät ovat metsäkonerenkaat, maatalouden erikoisrenkaat ja erilaiset työkoneneiden renkaat. Valtaosa tuotteista valmistetaan Nokian-tehtaassa. Päämarkkina-alueita ovat Pohjoismaiden lisäksi Keski- ja Etelä-Eurooppa, USA ja Kanada. Nokian raskaat renkaita myydään sekä ensiasennus- että jälkimarkkinoilla. Tuotekehitys keskittyy kapeisiin ja kasvaviin segmentteihin. Yhtiö on metsäkonerenkaiden markkinajohtaja maailmassa. Yhteistyö kone- ja laitevalmistajien kanssa on tiivistä, ja ensiasennusmyynnin osuus on yli 40 % yksikön liikevaihdosta. Nokian Raskaat Renkaat tunnetaan ammattitaitoisesta ja joustavasta, alansa parhaasta asiakaspalvelusta.



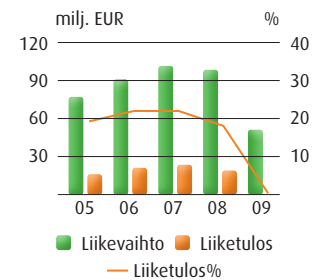
Vianor

Vianor on alansa suurin ja kattavin rengasketju Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa. Ketjuun kuului vuoden 2009 lopussa yhteensä 623 myyntipistettä Nokian Renkaiden päämarkkinoilla 19 eri maassa. Nokian Renkaat omistaa itse yhteensä 170 Vianor-pistettä, muut toimivat franchising- tai partnerperiaatteella. Vianor-ketju myy henkilö- ja jakeluautorenkaita, kuorma-autorenkaita ja raskaat renkaita. Nokian-merkkisten renkaiden lisäksi ketju myy muita johtavia rengasmerkkejä sekä erilaisia autoiluun liittyviä tuotteita kuten vanteita, akkuja ja iskunvaimentimia. Vianorin palveluvalikoimaan kuuluvat renkaiden vaihdot ja asennukset, sekä myyntipisteestä riippuen öljynvaihdot, pikahuollot ja rengashotellit.

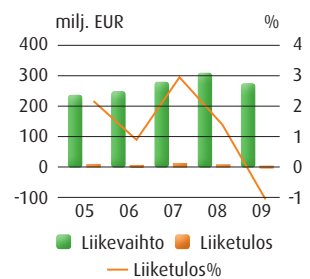
Henkilöautorenkaat
Liikevaihto, liike-tulos
ja liike-tulos%



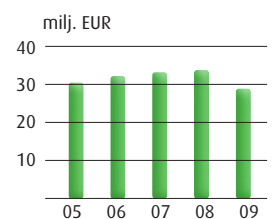
Raskaat Renkaat
Liikevaihto, liike-tulos
ja liike-tulos%



Vianor
Liikevaihto, liike-tulos
ja liike-tulos%



Kuorma-autorenkaat
Liikevaihto



Nokian Renkaiden menestystekijät – ainutlaatuinen resepti

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

Rengasmaailman erikoisosaaja

- 1898** Suomen Gummitehdas osakeyhtiö perustetaan.
- 1934** Kelirengas. Maailman ensimmäinen talvirengas kuorma-autoihin.
- 1936** Lumi-Hakkapeliitta – lumisten teiden voittaja. Legendaariset Hakkapeliitta-talvirenkaat markkinoille.
- 1986** Maailman pohjoisin oma testikeskus Suomen Lapissa, Ivalossa, napapiirin pohjoispuolella.
- 1988** Nokian ja japanilaisen Sumitomon yhteisyritys Nokia Renkaat Oy perustettiin
- 1995** Nokia Renkaista Nokian Renkaat Oyj:ksi, listautuminen Helsingin Arvopaperipörssiin
- 1995** Eco Stud System.
- 1996** Sohjotestauksen uranuurtaja. Sohjo-liirron systemaattinen testaus alkaa Nokian-testikeskuksessa.
- 1999** Kulumisvaroitin eli Driving Safety Indicator (DSI). Renkaan keskirivan kulumisvaroitin ilmaisee uransyvyyden.
- 1999** Vianor-rengasketju – Rengasalan pohjoinen osaaja syntyy ja laajenee.
- 2003** Muotoiltu nastaratkaisu. Vallankumouksellinen uusi neliönasta maksimoi pidon.
- 2005** Toinen tehdas käynnistettiin Vsevolozhskissa Venäjällä
- 2005** Naturally Nokian Tyres. Maailman ensimmäinen rengasvalmistaja, joka siirtyi käyttämään tuotannossaan vain puhdistettuja, matala-aromaattisia öljyjä.
- 2006** Vesiliirtovaroitin. Nokian Hakka-kesärenkaissa kulumisvaroitimen lisäksi myös vesiliirtovaroitin.
- 2006** Nokian Forest Rider -metsäkonerengas. Maailman ensimmäinen vyörakenteinen metsäkonerengas tavaralajimenetelmän (CTL= cut-to-length) metsäkoneisiin.
- 2007** Nokian Hakkapeliitta Truck E. Hakkapeliittoja myös raskaan sarjan ammattiautoilijoille.
- 2008** Tehorullaaja Nokian Hakkapeliitta R –kitkarengas.
- 2009** Testivoittaja Nokian Hakkapeliitta 7 –nastarengas ja Air Claw Technology.



Lumi-Hakkapeliitta -juliste vuodelta 1936

Kivijalkana keskittymisen strategia

1. Pohjoiset olot

Nokian Renkaat keskittyy ainoana rengasvalmistajana maailmassa pohjoisten olojen asiakastarpeisiin ja tuotteisiin. Tuotteita markkinoidaan alueilla, joissa on pohjoismaiset olosuhteet eli lunta, metsää ja vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat vaativat ajo- ja käyttötilanteet.

2. Kapeat tuotesegmentit

Keskittyminen pohjoisten olojen asiakastarpeisiin on luonut Nokian Renkailla erikoisosaamista, jota se voi lisäarvona hyödyntää kapeissa tuotesegmenteissä. Ydintuotteita ovat henkilöautojen ja kuorma-autojen talvirenkaat sekä metsäkoneiden renkaat. Tavoitteena on paras asiakastytyväisyys ydintuotteissa maailmanlaajuisesti. Muita erikoistuotteita ovat light truck- ja SUV-renkaat sekä satama- ja kaivoskoneiden renkaat.

3. Jälkimarkkinat

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

Nokian Renkaiden keskittymisen strategiaa tukevat:

Investoinnit tuotekehitykseen, tuotantoon, jakeluun ja logistiikkaan

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

- Omassa tuotannossa keskitytään hyväkatteisiin ydintuotteisiin.
- Uusien tuotteiden osuuden tulee olla vuosittain vähintään 25 % liikevaihdosta.
- Laadun, tuottavuuden ja logistiikan jatkuvaan kehittämiseen investoidaan johdonmukaisesti
- Jakeluun panostetaan erityisesti Vianor-ketjua laajentamalla ja prosesseja kehittämällä.

Strategiset päätavoitteet vuoteen 2014

- 1. Markkinajohtajuus Pohjoismaissa**
Päätavoitteena on markkinajohtajuus rengasvalmistajana ja rengasketjuna Pohjoismaissa. Asiakaspalvelun ja asiakasuskollisuuden tulee olla kotimarkkinoilla alan parhaat.
- 2. Markkinajohtajuus premium-renkaissa Venäjällä ja IVY-maissa**
Tavoitteena on olla markkinajohtaja rengasvalmistajana ja rengasketjuna premium-segmentin henkilöautorenkaissa Venäjällä ja IVY-maissa sekä karkijoukossa raskaiden erikoisrenkaiden toimittajana.
- 3. Vahva asema ydintuoteryhmissä maailmanlaajuisesti**
Niche-strategian avulla yhtiö tähtää maailmanlaajuisesti merkittävään asemaan kapeissa, kasvavissa tuotesegmenteissä.
- 4. Kasvu jatkuvasti kehittyvän tuotevalikoiman avulla**
Kannattavan kasvun perustana ovat panostukset sellaisiin ydintuotteisiin ja palveluihin, jotka luovat asiakkaille aitoa lisäarvoa ja parantavat mahdollisuuksia uusiin tuote- ja palveluinnovaatioihin.
- 5. Tuloksen kasvu korkean tuottavuuden ja alan parhaiden asiakasprosessien avulla**
Toiminnan tehokkuutta ja kannattavuutta kohennetaan logististen prosessien, kokonaislaadun ja tuottavuuden jatkuvalla parantamisella.
- 6. Tuloksen kasvu osaavan, innostuneen ja yrittäjämäisen henkilöstön avulla**
Henkilöstön aktiivinen ja yrittäjämäinen asenne yrityksen ja henkilökohtaisen osaamisen kehittämiseen tukee valittua keskittymisen strategiaa sekä pyrkimystä eettiseen ja vastuulliseen toimintaan.

Päätavoitteet 2010–2011

Maailmantalouden, Nokian Renkaiden päämarkkinat mukaan lukien, arvioidaan kasvavan hitaasti vuosina 2010-2011. Nokian Renkaiden tavoitteena on saavuttaa edelleen paras

kasvu ja kannattavuus rengasalalla. Päämääränä on markkina-asemien vahvistaminen ja paluu kannattavalle kasvu-uralle jo 2010.

Avoin ja osallistava yrityskulttuuri

Nokian Renkaiden kestävä menestyksen perusedellytyksenä on henkilöstön jatkuva kehittäminen, jota tukee avoin ja osallistava yrityskulttuuri.

- Yrityskulttuuri tähtää motivoituneen, yksilön ja yrityksen menestystä tukevan työyhteisön kehittämiseen.

Strategiaa ohjaavat ja tukevat arvot

Kutsumme yrityskulttuuriamme hakkapeliittahengeksi, jonka peruselementtejä ovat seuraavat arvot:



Yrittäjyys = voitonjano

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



Kekseliäisyys = selviytymisen taito

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



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.

Arvoja ilmentävät tavoitteet

Asiakastyytyväisyys

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

Henkilöstötyytyväisyys

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

Omistajatytyväisyys

Olemme alan kannattavin 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.

Strategisena tavoitteena markkinajohtajuus: Vianor ratkaisevassa roolissa Ukrainassa

Nokian Renkaiden ja Vianorin osaava joukko Ukrainassa työskentelee yhteisenä tavoitteenaan hallita Ukrainan rengasmarkkinoita nyt ja tulevaisuudessa. Sen lisäksi, että Vianorin myyntipisteiden lukumäärä on lyhyessä ajassa kasvanut nolasta 80:een, myös innovatiiviset palvelukonseptit sekä myyntipisteiden toiminnan ja palvelujen laatu ovat todisteita hyvästä ketjujohtamisesta. Päävastuussa Vianor Ukrainan toiminnasta on kehityspäällikkö **Yuriy Ivanovych**. Vastuu alkaa Vianor-brändin esittelemisestä paikallisille rengasliikkeille ja jatkuu aina myyntipisteiden sisä- ja ulkopuolien viihteistelyyn asti.

- Alusta saakka olemme keskittyneet myös ketjun laadulliseen kehittämiseen; toimintojen standardointiin, uusiin palveluihin, lojaalisuusohjelmiin ja muihin loppuasiakasta paremmin palveleviin toimenpiteisiin, Ivanovych sanoo.



Konseptia kehitetään jatkuvasti

Peruskonsepti on tuttu joka maassa: myymälä ja palvelut ovat yhdessä paikassa ja viihtyisässä odotusaulassa asiakkaiden on mukava odottaa renkaidenvaihtoa. Vianorin uudet myyntipisteet Ukrainassa eroavat selvästi perinteisestä ukrainalaisesta rengasliikkeestä.

- Meillä on paljon vaatimuksia, jotka liikkeen tulee täyttää, jotta siitä voi tulla

Vianor-myyntipiste. Vianor on ensimmäinen brändi Ukrainassa, joka tarjoaa asiakkaalle eurooppalaista laatua rengaspalveluissa. Kukaan ei ole tehnyt sitä täällä aiemmin, Ivanovych toteaa.

Vuonna 2009 Vianor Ukraina lanseerasi maanlaajuisen Hakka-takuun, Hakka-hotellin (renkaiden varastointipalvelu), parannetun version Vianor verkkokaupasta sekä Vianor-luottokortin yritysasiakkaille.

Rakennemuutosten vuosi 2009

Tuotekehitystyö kantoi hedelmää myös vuonna 2009. Uusi pohjoisten olojen nastarengas, Nokian Hakkapeliitta 7, voitti Pohjoismaissa ja Venäjällä käytännöllisesti katsoen kaikki autolehtien rengastestit. Tämä jatkaa yhtiön pohjoisten olojen nastarenkaiden perinteisesti loistavaa testimestystä ja tukee yhtiön strategiaa maailman parhaana talvirengasvalmistajana.

Talvirenkaiden markkinaosuus kasvoi Pohjoismaissa, Pohjois-Amerikassa sekä Keski- ja Itä-Euroopassa. Henkilöautorenkaiden liikevaihto laski edellisvuoteen verrattuna, johtuen enimmäkseen Venäjän myynnin heikentymisestä. Automyynnin puolittuminen, asiakkaiden suuret talvirengasvarastot ja rahoitusmahdollisuuksien vähyys vaikeuttivat renkaiden myyntiä Venäjällä. Myynti sen sijaan kasvoi Pohjois-Amerikassa sekä Keski- ja Itä-Euroopassa. Liiketoiminnan katteet putosivat, johtuen myyntimixin heikkenemisestä, renkaiden keskihinnan laskusta sekä valuuttojen devalvoitumisesta ydinmarkkinoilla alkuvuonna.

Yksikkö osoitti ensimmäisellä vuosipuoliskolla joustavuutensa, kun kysynnän nopea ja merkittävä väheneminen aiheutti tarpeen muuttaa tuotantorakennetta. Nokian-tehtaan vuorojärjestelmän muutos, lomautukset sekä henkilöstömäärän pysyvä vähentäminen olivat kipeitä mutta välttämättömiä päätöksiä varastojen pie-

mentämiseksi ja tuotantomäärien sopeuttamiseksi kysyntää vastaaviksi. Rakennemuutokset ja muut säästötoimenpiteet laskivat kiinteitä kustannuksia, ja yksikön kannattavuutta toisella vuosipuoliskolla paransivat selvästi myös Venäjän-tuotannon osuuden kasvu sekä raaka-ainehintojen lasku. Yksikön kassavirta parani merkittävästi edellisvuoteen verrattuna, kun varastojen lisäksi myyntisaamisten määrää vähennettiin ja investoinnit leikattiin alle puoleen edellisvuotesta.



Markkinatietoa

Nokian Renkaat arvioi, että maailmassa myydään noin 1,1 miljardia henkilöautorenkasta vuodessa ja rengasmarkkinoiden arvo on noin USD 140 miljardia. Ensiasennuksen osuus on noin 28 %. Markkinat kasvavat keskimäärin 2-4 % vuodessa. Vahvimmin kasvavat talvirenkaiden, korkean nopeusluokan kesärenkaiden ja SUV-renkaiden markkinat.

Pohjoismaat tukijalkana

Nokian Renkaiden liikevaihdosta yli 40 % tulee Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Yhtiö on kaikki tuotteet huomioiden markkinajohtaja Suomessa ja kärkisijoilla Ruotsissa ja Norjassa. Näissä maissa on talvirengaslaki, joka

edellyttää talvirenkaiden käyttöä talven aikana.

Suurin kasvupotentiaali Venäjällä

Vuonna 2009 Venäjän ja IVY-maiden osuus oli 20 % konsernin liikevaihdosta. Nokian Renkaat on suurin premium-renkaiden valmistaja Venäjällä. Alhaisten työvoima-, raaka-aine- ja energiakustannusten vuoksi renkaiden valmistus on Venäjällä merkittävästi edullisempaa kuin Suomessa tai muualla Länsi-Euroopassa. Venäjällä toimiessaan yhtiö saa myös verohelpotuksia ja välttää tuontitullit, mikä on suuri etu tärkeimpiin kilpailijoihin nähden.

Johtava metsäkonerenkaiden valmistaja

Poikkeuksellisen vähäinen konevalmistus heikensi metsäkonerenkaiden ja muiden raskaiden erikoisrenkaiden kysyntää merkittävästi vuoden 2009 ensimmäisellä puoliskolla. Vähentyneen myynnin aiheuttama rengasvarastojen kasvu vaati nopeita ja voimakkaita tuotannon sopeutustoimenpiteitä.

Uudelleenjärjestelyillä aikaansaadut kustannusleikkaukset yhdessä samaan aikaan ajoittuneen raaka-ainekustannusten alenemisen kanssa paransivat selvästi yksikön kannattavuutta toisella vuosipuoliskolla. Kesään ajoittuneen aallonpohjan jälkeen tilauskanta alkoi myös asteittain parantua johtuen asiakkaiden alhaisista varastoista ja lievästä luottamuksen paranemisesta markkinoilla. Myynnin

elpyminen mahdollisti tuotantomäärän kasvattamisen, mikä paransi kapasiteetin käyttöastetta ja tuottavuutta. Keskihinta pysyi edellisvuoden tasolla, vaikka joissakin tuoteryhmissä hintakilpailu kiristyi.

Tuotekehitysohjelmien nopeuttaminen vahvisti yhtiön asemaa tärkeimmässä tuoteryhmissä. Nokian Raskaat Renkaat säilytti asemansa maailman johtavana metsäkonerenkaiden valmistajana. Tuotteita myydään menestyksekkäästi kaikkialla, missä puunkorjuu on ammattimaista.

Vuoden 2009 painopistealueita sopeutustoimien ja tuotekehitysohjelmien lisäksi olivat uusien asiakkaiden hankinta ja tehokkaampien logistiikka- ja asiakaspalvelukonseptien lanseeraus.



Monipuolista palvelua lähellä asiakasta

Vianor-rengasketju toimii Nokian Renkailla strategisesti tärkeillä markkinoilla konsernin kasvun keihäänkärkenä. Toiminta-alueensa johtavana rengasketjuna Vianor rakentaa perustaa konsernin tuotteiden pysyville markkinaosuuksille. Vianorin omassa myyntipisteverkostossa päätehtävänä on maksimoida Nokian-merkkisten renkaiden myynti, pitää yllä tavoiteltua hintatasoa sekä kehittää palvelukonsepteja ja prosesseja. Nokian Renkaat haluaa parantaa Vianorin avulla koko toimialan kannattavuutta ja menestymisen edellytyksiä.

Vuonna 2009 Vianor laajensi edelleen franchising- ja partner-verkostoaan Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla, Vuoden lopussa Vianor toimi 19 maassa, kattavimmin Pohjoismaissa, Venäjällä ja Ukrainassa. Vianor-verkostoon kuului yhteensä 623 myyntipistettä, joista 453 oli partner- ja franchisingpisteitä ja 170 omia myyntipisteitä. Vuoden aikana verkosto kasvoi 116 myyntipisteellä. Markkinaosuudet nousivat verkoston laajentumisen seurauksena.

Vuonna 2009 alhainen kysyntä kaikissa asiakasryhmissä laski Vianorin oman myyntipisteverkoston myyntiä ja liiketuloa. Vianor teki kiinteitä kustannuksia karsivia rakennemuutoksia, kuten kannat-



tamattomien toimipaikkojen sulkemisia ja henkilöstövähennyksiä. Säästötoimenpiteet laskivat kiinteitä kustannuksia toisella vuosipuoliskolla. Varastoja pienennettiin ja optimoitiin kannattavimpien tuoteryhmien mukaisesti. Kassavirta parani ja oli selvästi positiivinen.

Vianor toimii konsernin kasvun keihäänkärkenä ja pysyvän markkinaosuuden perustana.

Vahvaa talviosaamista ammattiautoilijoille

Pohjoismaat on Nokian kuorma-autonrenkaiden ja Nokian Noktop -pinnoitusmateriaalien päämarkkina-alue. Parin viime vuoden aikana hyviä tuloksia ja uusia asiakkuuksia on saavutettu erityisesti Itä-Euroopassa. Euroopan jälkimarkkinoilla myydään noin 16 miljoonaa uutta ja pinnoitettua kuorma-autonrengasta vuodessa ja Venäjällä noin 10 miljoonaa. Nopeimmin kasvavia markkinoita ovat Venäjä ja Itä-Eurooppa.

Nokian kuorma-autonrenkaat ja Nokian Noktop -pinnoitusmateriaalit suunnitellaan vaatimaan ammattikäyttöön ja vaihteleviin oloihin. Talviosaaminen edustaa yksikön perinteisintä ja vahvinta lohkoa. Tuotteet suunnitellaan ja testataan pohjoisen vaativissa olosuhteissa, muun muassa Ivalon testikeskuksessa. Tuoteuutuudet, kuten Nokian Hakkapeliitta Truck F, vahvistavat

entisestään korkealuokkaista talvirengasvalikoimaa.

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

Vuonna 2009 kuorma-autonrenkaiden kysyntä laski talouden taantumien seurauksena. Heikentyneen kysynnän vuoksi Nokian kuorma-autonrenkaiden sopimusvalmistuksen määriä vähennettiin ja varastot pienenivät. Yksikkö kasvatti markkinaosuuksiaan Euroopassa vuonna 2009.



Nopeutta, joustavuutta ja pitkäaikaista yhteistyötä

Nokian-merkkisiä renkaita myydään yli 50 maassa. Asiakskuntaan kuuluu rengasketjuja, autoliikkeitä, renkaiden tukku- ja vähittäiskauppiaita, itsenäisiä maahantuojia, kone- ja laitevalmistajia, satama- ja logistiikka-yrityksiä sekä kuljetusliikkeitä. Vianor-rengasketjulla on tärkeä ja kasvava rooli Nokian-merkkisten renkaiden myynnissä, sillä merkittävä osa konsernin myynnistä kulkee Vianor-myyntipisteiden kautta.

Yhteinen pyrkimys myös jakelijoille kannattavaan liiketoimintaan

Nokian Renkailla on neljä päämarkkina-aluetta: Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat, Pohjois-Amerikka, sekä Keski- ja Itä-Eurooppa. Tärkeimmissä myyntimaissa toimii konsernin oma myyntiyhtiö tai edustaja, jolla on oma myyntiorganisaationsa. Nokian Renkaiden jakelijat ovat vahvoja toimijoita, ja usein ne myös harjoittavat renkaiden vähittäiskauppaa. Niiden liiketoiminnassa Nokian-merkkisten renkaiden myynnillä on suuri painoarvo ja niillä on myös valmius ja halu tukea ja rakentaa Nokian-brändiä.

Nokian Renkailla jakelijat saavat myytäväkseen vahvan brändin ja valikoimaansa innovatiivisia, jatkuvasti uudistuvia huipputuotteita, joiden myynti on niille kannattavaa liiketoimintaa. Erityisesti sesonkiajan tehostettu asiakaspalvelu ja Vianor-verkoston hyödyntäminen lähetyspisteinä varmistavat, että jakelijat saavat tilaamansa renkaat myös sesongin kiireisimpinä viikkoina, kun renkaiden kysyntä on huipussaan.

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



Vianorin kautta Nokian Renkailla on suora yhteys kuluttaja-asiakkaisiin.

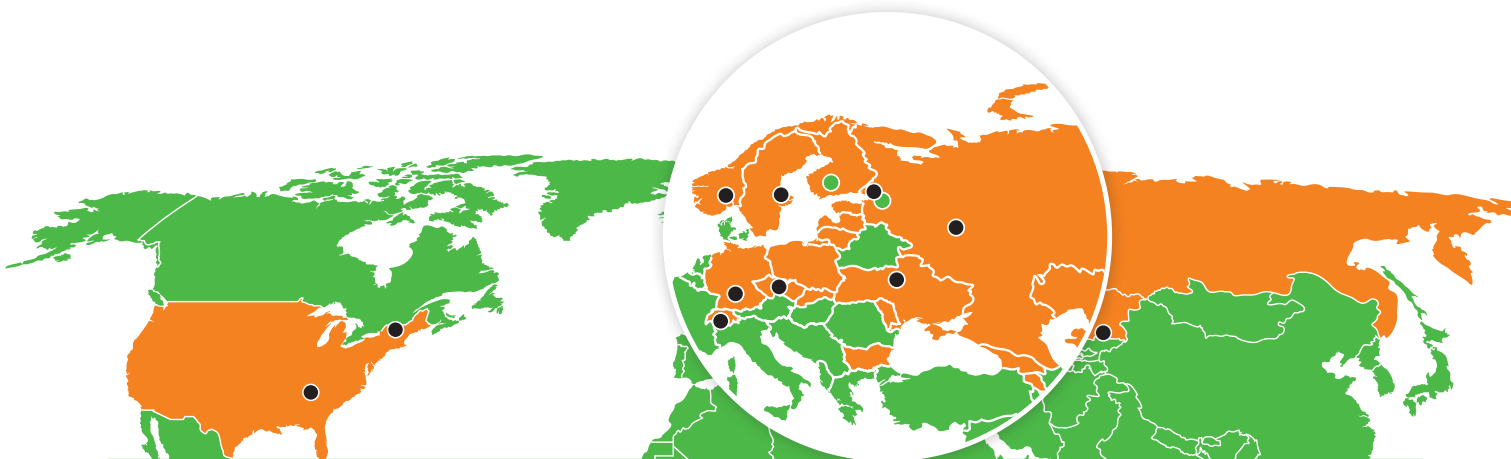
Yhteistyötä kumppanusperiaatteella

Nokian Renkaat tekee tiivistä ja monipuolista yhteistyötä jakelijoidensa kanssa. Nokian Renkaiden vahvuutena on myynnin matala organisaatio ja kyky reagoida nopeasti asiakastarpeisiin ja markkinoiden muutoksiin. Yhtiön myyntiorganisaatiossa on jokaiselle asiakkaalle oma yhteyshenkilö. Luottamuksellisessa yhteistyössä laaditaan myynnin ja markkinoinnin vuosisuunnitelmat, jotka sisältävät yhteiset myyntitavoitteet ja toimenpiteet aikatauluineen. Osapuolia yhdistää vahva tunne samaan hakkapeliitti-perheeseen kuulumisesta.

Nokian Raskaat Renkaat toimii ensiasennusmarkkinoilla ja tekee tiivistä tuotekehitysyhteistyötä kone- ja laitevalmistajien kanssa. Pitkäaikainen yhteistyö on tuonut myös asia-

Nokian Renkaiden vahvuutena on myynnin matala organisaatio ja kyky reagoida nopeasti asiakastarpeisiin ja markkinoiden muutoksiin.

kaspalveluun ja logistiikkaan ainutlaatuisista näkemystä asiakkaiden toiveista ja tarpeista. Viime vuosina on kehitetty kokonaisvaltaisia, asiakkaille räätälöityjä palvelukonsepteja, joihin kuuluvat muun muassa valmiit rengasvannepaketit ja täsmätoimitukset.



● **Omat tuotantolaitokset**

- Nokia, Suomi
- Vsevolozhsk, Venäjä
- Lisäksi sopimusvalmistusta, noin 10 % myyntivolyymista vuonna 2009

● **Myyntiyhtiöt**

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

■ **Vianor**

- Yhteensä 623 myyntipistettä 19 maassa (170 omaa ja 453 franchising- ja partnerpistettä)
- Pohjoismaat 203, Venäjä ja IVY-maat 353, Keski- ja Itä-Eurooppa 55, USA 12 myyntipistettä.

Sesonginhallinnan erikoisosaamista

Nokian Renkaiden Keski-Euroopan asiakaspalvelupäällikkö **Eva Holakovska** vastaa alueensa logistiikkatoiminnoista. Kaksi vuotta yhtiön Prahan toimipaikassa työskennellyt Holakovska muun muassa valvoo Ejpovicen alueellista keskusvarastoa ja koordinoi yhteistyötä logistiikkapalvelujen tuottajan kanssa.

- Keskitymme antamaan asiakkaillemme parasta mahdollista palvelua: toimitamme oikean määrän renkaita oikeaan aikaan tehokkaasti ja molemmille osapuolille edullisin kustannuksin, kertoo Eva Holakovska.

Renkaiden pyöreä muoto aiheuttaa logistiikkaprosessissa suuren tilantarpeen, eikä tilan optimaalinen käyttö ole helppoa. Rekkojen lastaaminen renkailla tehokkaasti ja tarkasti (ns. suomuttamalla) vaatii runsaasti manuaalista työtä ja vie enemmän aikaa kuin laatikoiden tai lavojen lastaus. Onneksi renkaat ovat moniin muihin tuot-



teisiin verrattuna siinä mielessä helppoja, että erikoisvaatimuksia tavarain varovaiseen käsittelyyn tai kuljetukseen ei käytännössä ole.

Henkilökohtaista ja nopeaa palvelua

- Mielestäni Keski-Euroopan logistiikkatoimintojemme suurin vahvuus on sesonginhallinnan erikoisosaaminen; pystymme

reagoimaan nopeasti ja voimme toteuttaa asiakkaiden erityistoivomukset joustavasti. Asiakkaidemme menestyksen kannalta ratkaisevaa on se, että sesongissa hyllyssä on oikeita tuotteita oikea määrä. Motivoituneen asiakaspalvelutiimimme ansiosta kykenemme myös antamaan henkilökohtaista palvelua kaikille alueen asiakkaille, Eva Holakovska toteaa tyytyväisenä.

Tiukkaa erikoistumista, tinkimätöntä testausta

Nokian Renkaiden tuotekehityksen huolellinen ja määrätietoinen työ tuottaa asiakkaille ja kuluttajille turvallisia huipputuotteita, edistyksellisiä ja innovatiivisia ratkaisuja ja palveluja, jatkuvaa uudistumista. Tuotekehityksen peruserä on säilynyt samana yli 70 vuoden ajan: renkaat kehitetään pohjoisten olojen kuluttajille, jotka vaativat renkailta turvallisuutta, kestävyttä ja mukavuutta kaikissa ajotilanteissa.

Tuotekehityksen ydintehtävä on tukea yhtiön asemaa maailman parhaiden talvirenkaiden ja raskaiden erikoisrenkaiden valmistajana. Uusilla tuotteillaan yhtiö vahvistaa asemaansa ja säilyttää haluamansa hinta- ja katetason tiukassa kilpailussa.

Kehitystyötä ohjaa kestävä turvallisuuden periaate: renkaan turvallisten ominaisuuksien tulee säilyä lähes muuttumattomina tuotteen käyttöajan ajan.

Huipputeknologiaa ja ympäristöystävällisyyttä

Huippuluokan turvallisuusominaisuuksien lisäksi renkailta vaaditaan taloudellisuutta ja meluttomuutta. Vierintävastuksen alentaminen muun muassa uusilla kulutuspinnoilla on jatkuvan kehitystyön kohde. Vierintävastukseltaan alhaiset renkaat voivat säästää polttoainetta jopa 0,5 litraa sataa kilometriä kohden ja vähentää siten haitallisia päästöjä. Hiljaiset renkaat eivät rasita ympäristöä äänekkyydellään eivätkä auton tai koneen kuljettajaa ohjaamomelullaan.

Yhtiö on ollut ympäristömyönteisyyden rohkea edelläkävijä tuodessaan markkinoille ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa tuotteet, joiden valmistuksessa käytetään ainoastaan puhdistettuja, matala-aromaattisia öljyjä.

Intensiivistä testausta ympäri vuoden

Nokian Renkaille aidoissa käyttöolosuhteissa tapahtuva intensiivinen testaaminen, talven ja tuotteiden kaikkien elementtien ja ominaisuuksien perinpohjainen ymmärtäminen on luonnollista. Yhtiön omassa 700 hehtaarin kokoisessa Ivalon testikeskuksessa keskitytään vaatimaan talvitestaukseen lokakuusta toukokuuhun. Korkeatasoinen laitteisto,



Tinkimätön testaustyö vaatii lähes loputtomasti toistoja vaativissa ja vakioituissa olosuhteissa.

monipuoliset testit ja asiantuntevat tuotekehitystiimit ja tuntuma-ajajat varmistavat, että Ivalossa käydään läpi kaikki talviautoilun ääritilanteet. Nokian Renkaat on maailman johtava pohjoisten olojen asiantuntija muun muassa Suomen Lapissa tehtävän perusteellisen testaustoiminnan ansiosta.

Nokian ajoradalla renkaita testataan kevästä myöhäiseen syksyyn. Jatkuvasti kehittyvä, 30 hehtaarin alueelle levittyvä keskus tarjoaa ainutlaatuiset puitteet mm. sohjiirtotestaukselle, jonka yhtiö otti käyttöön ensimmäisenä maailmassa vuonna 1996. Riittävän kattavien tulosten keräämiseksi renkaita testataan myös ulkomaisilla radoilla. Pitorajojen uhmaaminen ja ylittäminen palvelevat kehitystyön tärkeintä päämäärää: turvallisuutta.

Renkaita testataan ja ääritilanteita simuloidaan myös sisätiloihin asennetuilla koestuskoneilla, joiden avulla mitataan renkaan rakenteellista lujuutta ja nopeuskestävyyttä. Renkaiden virheettömyyttä valvotaan jatku-

Pitorajojen uhmaaminen ja ylittäminen palvelevat kehitystyön tärkeintä päämäärää: turvallisuutta.

vasti toistuvien kokein, joissa varmistutaan tuotteiden laadusta ja teknisestä luotettavuudesta.

Nokian Renkaiden tuotevalikoima uudistuu nopeasti: uusien tuotteiden osuus on vähintään neljännes vuotuisesta liikevaihdosta. Tuotekehitykseen investoidaan merkittävästi, ja uusia tuotteita tulee runsaasti tuotevalikoimaan joka vuosi. Noin puolet tuotekehityspanostuksista käytetään tuotteiden testaamiseen. Täysin uuden henkilöautonrenkaan kehittäminen kestää 2-4 vuotta.

» Katso video: www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2009

Henkilö autonrenkaat



Nokian Hakkapeliitta 7
– Hämmästyttävän hiljaista pitoa

Uusi pohjoisten olojen nastarenkas Nokian Hakkapeliitta 7 hallitsee täydellisesti pohjoisen oikukkaat sääolosuhteet. Nokian Hakkapeliitta 7:ssä yhdistyvät ainutlaatuiset talviominaisuudet: äärimmäinen pito, erinomainen ajomukavuus ja hiljaisuus. Nokian Hakkapeliitta 7 menestyi mainiosti autolehtien vertailutesteissä. Tuloksena oli testivoittoja Suomesta, Ruotsista ja Venäjältä.



Nokian Hakka Z
– Viileää suorituskykyä urheilulliseen ajoon

Nopeaan ajoon suunniteltu Nokian Hakka Z viihtyy vaikeissa oloissa. Se ei piittaa rajuista-kaan lämmönvaihteluista, urista, sateesta eikä tienpinnan epätasaisuudesta. Nokian Cool Zone -konseptin innovaatiot eli monikerrospintarakenne, nanosilicasekoitus ja uusi pintageometria nostavat vakaan ja tarkan UHP-kesärenkaan luokkansa kärkeen.



Nokian Hakkapeliitta R
– Turvallinen ja luotettava kaikissa talvikeleissä

Nokian Hakkapeliitta R -kitkarenkas täyttää esimerkillisesti kuluttajien toiveet moitteettomasta talvipidosta. Se rullaa kevyesti, on polttoainepiiri, vakaa ja täsmällinen. Nokian Hakkapeliitta R:n vierintävastus on markkinoiden alhaisin, jopa kesärenkaitakin alhaisempi. Autoilijalle tämä merkitsee taloudellisuutta ja ympäristöystävällisyyttä.



Nokian Forest Rider
– Luotettavaa vetokykyä ja ajomukavuutta

Vyörakenteinen Nokian Forest Rider -metsäkonerengas vakuuttaa ajomukavuudella, kestävyydellä ja ensiluokkaisella vetokyvyllä. Tavaralajimennetelmän metsäkoneissa (cut to length -korjuumenetelmä) ja nyt myös järeissä traktoreissa käytettävä erikoisrenkas jatkaa ammattimaisen puunkorjuun vallankumousta.

**Turvallisuuden takuumiehet:
Tuntuma-ajajat
Kossi ja Varis**

Tuntuma-ajajan tehtävä lukeutuu rengastehtaan vastuullisimpiin ja vaativimpiin. Kehitystyön aikana renkaista saadaan runsaasti testiaineistoa. Laitteiden, kokeiden ja sekuntikellojen lahjomattomia numeerisia suureita täydentävät tuntuma-ajajien vapaat kuvaukset ja kommentit.

- Annamme kouluarvosanoja renkailla. Arvioimme, miten ne toimivat ja käyttäytyvät. On niin paljon asioita, joita ei voi mitata laitteilla. Esimerkiksi paljaan tien ajotuntumaa ei voi mitata. Sitten on niitä juttuja, joita voidaan mitata, vaikkapa ohjaamo- tai ohiajomelu, Nokian Renkaiden tuntuma-ajajat **Hannu Kossi ja Tomi Varis** kertovat.

Talvirenkaiden testaus keskittyy omaan ja ainutkertaiseen Ivalon-testikeskukseen. Testausjakso kestää liki puoli vuotta; se alkaa yleensä lokakuussa ja jatkuu pitkälle kevääseen.

- Tyypilliseen päivään Ivalon-testikeskuksessa voi kuulua noin 20 renkaidenvaihtoa. Testejä ajetaan 10–15 minuutin sykleissä, pyörät vaihdetaan ja sama toistuu, toistuu, toistuu. Pyörät, ajoa, pyörät, ajoa.



Aidot olosuhteet, uskottavasti todentaen

Kirjoituspöydän ääressä renkaiden turvallisuudesta ei voi vakuuttua. Työ on tehtävä aidoissa oloissa, uskottavasti todentaen. Matkustaminen kuuluu kiinteästi työhön. Se on hyväksyttävä siinä missä toistuvat pyöränvaihdotkin.

- Meidän pitää palvella loppukäyttäjiä, kuluttajia. Tavoitteena on ajettavuus, käyttäjäturvallinen rengas, kaikki tuntuma-ajajat huolellisuutta ja systemaattisuutta vaatimaan työhönsä perehdyttänyt ja kulluttanut Hannu Kossi tähdentää. Hän tuli töihin rengastehtaan koeosastolle yli 38 vuotta sitten.

Tuntuma-ajajien työ on yksinäistä ja itsenäistä. Jokaisella on omat projektinsa,

omat testinsä ajettavina. Seniori arvostaa juniorin taitoja ja päinvastoin. Renkaiden kehitysprojektien ja yksittäisten testien takana lepää iso missio, se oikea tehtävä. Sitä ei saa hukata vauhtiin, kiireeseen eikä arkeen.

- Tuntuma-ajajalta vaaditaan päätä ja keskittymistä sataprosenttisesti. Renkaiden erojen löytäminen vaatii paljon ammattitaitoa. Ajamisen ja muun fysiikan on oltava rutiinia. Autoa pitää osata ajaa ja tietää miten se käyttäytyy, sillä vauhdit ovat kovia. Testeissä kerätty tieto pitää siirtää eteenpäin, jotta voidaan tehdä oikeanlaisia päätöksiä, Kossi ja Varis listaavat tehtävän vaatimuksia.

[Katso video: www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2009](https://www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2009)

Turvallisuus- ja ympäristöjohtamisen suunnannäyttäjä

Nokian Renkaiden toiminnan arvoja ovat turvallisuuden edistäminen, ympäristön kunnioittaminen, hyvinvoinnin vaaliminen ja korkean laadun varmistaminen. Vastuullisuus merkitsee turvallisia ympäristölle ystävällisiä tuotteita, alan edistyneimpiä tuotantoprosesseja sekä henkilöstön hyvinvointia ja turvallisuutta. Elinkaariajattelun mukaisesti ympäristönäkökohdat huomioidaan raaka-aineiden hankinnasta tuotesuunnitteluun ja käytöstä poistettujen renkaiden hyötykäyttöön.



Yhtiön tehdas Nokialla sijaitsee joen rannalla keskellä kaupunkia. Tuotannon ympäristövaikutukset on minimoitu tiukkojen vaatimusten mukaisesti.

Nokian Renkaiden EHSQ-johtaminen kattaa ympäristön-, henkilöstön- ja omaisuuden suojelun sekä laatujohtamisen. Tavoitteina ovat vahinkojen ennaltaehkäisy kaikilla osaluilla ja tuotannon häiriötön toiminta. Toimintojen kehittämisessä sovelletaan parhaita käytäntöjä ja edistyneitä ratkaisuja sekä huomioidaan inhimilliset arvot taloudellisten seikkojen ohella. Ympäristönsuojelun lähtökohta on elinkaariajattelu: yhtiö kantaa vastuun toimintansa ja tuotteidensa ympäristövaikutuksista koko niiden elinkaaren ajan.

Turvallisuutta edistetään riskienhallinnan, prosessien jatkuvan kehityksen ja uusien investointien avulla. Nokian-tehdas on sertifioitu EU:n EMAS (EcoManagement and Audit Scheme) -asetuksen mukaisesti. Nokian- ja Vsevolozhskin-tehtaat on sertifioitu kansainvälisten ISO 14001 -ympäristöjärjestelmästandardin sekä ISO 9001 -laatujohtamiskäytännön mukaisesti.

Vuonna 2009 turvallisuus- ja ympäristöjohtamisessa keskityttiin esimiestyöhön ja perehdytykseen. Nokian-tehtaassa suoritettiin osastokohtaisia riskiarvioiteja, joissa käytiin mahdolliset riskit ja ennaltaehkäisevät toimenpiteet läpi työpisteittäin. Molempien tehtaiden sairauspoissaolot ja tapaturmataajuus vähenivät vuonna 2009.

Hyvää kehitystä ympäristöasioissa

Nokian Renkaat täytti ympäristölupien ehdot ja määräykset. Ympäristömittauksissa ei ilmennyt lupa-arvojen ylityksiä eikä toiminnassa merkittäviä poikkeamia. Nokian-tehtaassa kaikkien jätteiden hyötykäyttöaste oli yli 95 %. Venäjän-tehtaan jätehuollon kehittäminen jatkuu. Keskusteluja kierrätys-

mahdollisuuksien lisäämiseksi ja vulkanoimatoman kumijätteen hyödyntämiseksi on käyty paikallisen kierrätysoperaattorin kanssa.

Vuoden 2009 aikana kaikki Nokian Renkaiden sopimusvalmistajat lopettivat korkea-aromaattisten eli HA-öljyjen käytön. Omassa valmistustoiminnassaan yhtiö siirtyi käyttämään puhdistettuja, matala-aromaattisia öljyjä jo vuonna 2005.

Nokian-toimipaikassa käytettävien luokiteltujen kemikaalien osuuden laskun ja tuotannon supistumisen myötä ympäristöriskit ovat pienentyneet, minkä ansiosta TUKES muutti Nokian-toimipaikan turvallisuusluokitusta toimintaperiaateasiakirjalaitokseksi. EU:n kemikaalilainsäädännön, REACH-asetuksen mukaiset riskiarvioinnit jatkuivat yhteistyössä kemikaalitoimittajien ja -valmistajien kanssa. REACH-asetuksella tavoitellaan mahdollisimman turvallista kemikaalien käyttöä niin ympäristön kuin ihmisenkin kannalta.

Edelläkävijä nyt ja tulevaisuudessa

Turvallisuus- ja ympäristöasioiden pitkäjänteisen kehittämisen ansiosta Nokian Renkaita voidaan pitää rengasalalla edelläkävijänä. Yhtiö luopui ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa korkea-aromaattisten öljyjen käytöstä kumiseoksissa. Se ei käytä mitään eurooppalaisen luokittelun mukaisesti syöpävaaralliseksi tai myrkylliseksi (T, T+) luokiteltuja kemikaaleja omassa tuotannossaan. Yhtiö on esimerkiksi nopeuttanut puhdistettujen, matala-aromaattisten öljyjen käyttöä renkaiden valmistuksessa Euroopassa. Vuoden 2010 alusta lähtien EU:n alueella kiellettiin HA-öljyjä sisältävien renkaiden myynti ja tuonti.

Ympäristö- ja turvallisuusnäkökohdat ovat tuotteiden kehittämisen, valmistamisen ja markkinoinnin keskeisiä tekijöitä.

Nokian Renkaiden valmistamat renkaat ovat käytön aikaisen turvallisuuden ja ympäristövaikutusten kannalta huipputasoa, minkä todistavat useat riippumattomat vertailututkimukset.

Nokian Renkaille viranomaisvaatimukset merkitsevät vähimmäisehtoja. Yhtiö seuraa aktiivisesti ympäristö- ja turvallisuussäädösten kehitystä kotimaassa, Euroopan unionissa sekä Venäjällä, ja ennakoii valmistelussa olevien säädösten vaikutuksia.

Keväällä 2010 julkaistavassa Nokian Renkaiden vuoden 2009 ympäristöselonteossa esitellään laajasti koko konsernin ympäristö- ja turvallisuusjohtamista sekä yhteiskuntavastuun asioita. Ympäristöselonteko on osa Nokian-tehtaan EMAS-sertifikaattia.

Nokian Renkaat on valmistautunut ja sitoutunut vastaamaan ilmastonmuutoksen tuomiin haasteisiin. Yhtiö tekee parhaansa omien tuotteidensa kehittämisessä ja valmistamisessa kasvihuoneilmiön hillitsemiseksi – renkaan turvallisuudesta tinkimättä.



Rengasvalinnallasi on merkitystä

Jokainen meistä voi omilla valinnoillaan vaikuttaa ympäristökuormitukseen ja hiilidioksidipäästöihin. Ei ole yhdentekevää, mitkä renkaat rullaavat autosi alla tai miten herkässä kaasujalkasi on. Alhaisen vierintävastuksen rengas vähentää päästöjä ja alentaa ympäristön kuormitusta koko elinkaarensa ajan.

Nokian Renkaat on ollut rengasalan edelläkävijä ympäristöasioissa. Se näkyy materiaali- ja yhteistyökumppaneiden valinnassa, tuotteiden ominaisuuksissa ja renkaan kierrätyksessä; koko prosessissa.

- Ympäristöystävällisyys on ollut aina itsestäänselvyys kehitystyössä. Voimme selkeä suorana todeta, että ympäristöasioita on hoidettu meillä hyvin ja kehitetty jatkuvasti. Se näkyy myös tuotteissamme: tällä hetkellä olemme edelläkävijöitä markkinoilla, kehityspäällikkö **Kai Hauvala** toteaa.

Vierintävastuksen tärkeä rooli

Vierintävastus on ollut tapetilla muutamia vuosia ja valveutuneet lehdet mitaavat sitä rengasteisteissään. Vierintävastuksella tarkoitetaan energiaa, joka kuluu renkaan tiekosketuksen aikana tapahtuvassa muodonmuutoksessa.

- Valitsemalla alhaisen vierintävastuksen renkaan voi vierintävastusarvossa saada jopa 30 % pudotuksen. Jos auto kuluttaa 10 litraa sadalla, on kulutus noin puoli litraa pienempi. Silloin puhutaan myös rahallisesta hyödystä, ympäristökuormituksen vähenemisestä puhumattakaan, Hauvala toteaa.

Esimerkiksi markkinoiden kevyimmän rullaavalla Nokian Hakkapeliitta R -kitkarenkaalla voi säästää jopa 0,5 litraa polttoainetta/100 km ja samalla alentaa CO₂-päästöjä 12 g/km.

Olisi helppoa alentaa pelkästään renkaan vierintävastusta, mutta renkaassa täytyy olla kaikki ominaisuudet kohdillaan: hyvät ajo- ja pito-ominaisuudet märällä ja kuivalla sekä talvirenkaan osalta myös talvella. Renkaassa ei saa olla heikkouksia, eikä vain yhtä ominaisuutta voi kehittää. Turvallinen, ympäristöystävällinen rengas on edistyksekkään kehityksen ja lujan työn tulos.

- Joka kevät ja syksy saamme palautteen työstämme eri lehtien rengastestituloksissa. Palkitsevinta on, kun sijoitomme lehtitesteissä hyvin. Silloin tietää, että asioita on tehty oikein, Hauvala summaa.

» Katso video:
www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2009

Haasteiden jälkeen takaisin kehitysuralle

Nokian Renkaissa osaamisen kehittäminen on strategialähtöistä tulevaisuuden tarpeita ennakoivaa toimintaa. Henkilöstöllä on mahdollisuus kasvaa, kehittyä ja edetä urallaan. Vastuu osaamisen kehittämisestä on sekä yhtiöllä että yksilöllä itsellään.

Yksi osaamisen kehittämisen keskeisistä työkaluista on globaali Hakkapeliitta Academy -verkkoportaali, jonka palveluja voivat käyttää oman organisaation lisäksi myös avainasiakkaat ja yhteistyökumppanit.

Kekseliäisyys ja hyvinvointipalvelut tukena muutoksessa

Henkilöstön työhyvinvointia tuetaan viikkoliikuntaryhmien ja kerhojen avulla. Työterveyshuollon kanssa tehdään yhteistyötä liikunta- ja hyvinvointipalveluiden kehittämiseksi ja pitkäaikaissairaiden tukemiseksi. Henkilöstön hyvinvointia seurataan vuosittaisen työhyvinvointi- ja sisäisen asiakastytyytyväisyystutkimusten avulla. Henkistä jaksamista edistävät yksilö- ja ryhmätöyönohaukset, koulutukset, erilaiset työaikajärjestelyt ja henkilöstötahtumat.

Vuosi 2009 oli henkilöstön osaamisen ja hyvinvoinnin edistämisen kannalta haastava ja Nokian Renkaiden historiassa poikkeuksellinen. Alkuvuonna toteutettujen sopeutus-toimien jälkeen henkilöstöä tuettiin tietopaketeilla, tiedotus- ja keskustelutilaisuuksilla, kriisitilanne- ja muilla koulutuksilla.

Kekseliäisyys on merkittävä osa Nokian Renkaiden yrityskulttuuria. Sen avulla tuetaan johtamista ja luodaan koko henkilöstölle vaikuttamismahdollisuus. Venäjän-toimipaikassa kekseliäisyystoiminta on lähtenyt hyvin käyntiin. Kekseliäisyystoiminta osoittautui tärkeäksi myös Nokian-toimipaikan muutostilanteessa. Erityisesti loppuvuodesta henkilöstöä aktivoitiin kehittämään omaa työtään ja työympäristöään erilaisin kampanjoin.

Poikkeuksellisen vuoden jälkeen palataan takaisin osaamisen pitkäjänteiseen kehittämiseen uusin ja perinteisin menetelmin.



Puheenjohtaja

Petteri Walldén, s. 1948
Diplomi-insinööri. Toimitusjohtaja, Alteams Oy. Hallituksen jäsen vuodesta 2005. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeita: 9 546 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallitusjäsenyydet; Alteams Oy, Comptel Oyj, Empower Oy, eQ Oyj, Kuusakoski Group Oy, SE Mäkinen Logistics Oy, Teleste Oyj ja Tikkurila Oyj (vpj)



Kim Gran, s. 1954
Diplomiekonomi. Toimitusjohtaja, Nokian Renkaat Oyj. Hallituksen jäsen vuodesta 2002.
Osakkeita: 19 000 kpl; optiot: 2007A 190 000 kpl, 2007B 160 000 kpl, 2007C 90 000.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallituksen puheenjohtaja; Kumi-teollisuus ry; Hallituksen varapuheenjohtaja; Kemianteollisuus ry; Hallitusjäsenyydet; Konecranes Oyj, Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK) ja YIT Oyj. Hallintoneuvosto-jäsenyys: Ilmarinen



Hille Korhonen, s. 1961
Tekniikan lisensiaatti. VP Operations, Fiskars Corporation. Hallituksen jäsen vuodesta 2006. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeita: 3 473 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallitusjäsenyydet; Lassila & Tikanoja Oy ja Rahapaja Oy



Hannu Penttilä, s. 1953
Varatuomari. Toimitusjohtaja, Stockmann Oyj Abp. Hallituksen jäsen vuodesta 1999. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeita: 5 101 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallituksen puheenjohtaja; Oy Hobby Hall Ab, Lindex AB, Seppälä Oy, Suomen Pääomarahhoitus Oy ja Oy Stockmann Russia Holding AB. Hallitusjäsenyydet: HC Ässä Pori Oy, Keskuskauppakamari (pj), Messusäätiö, Suomen kaupan liitto, Hallintoneuvostojäsenyydet: Keskinäinen Vakuutusyhtiö Kaleva, Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma, Luottokunta (vpj)



Yasuhiko Tanokashira, s. 1956
B.A. (Economics). Senior Vice President, Finance and Administration, Bridgestone Europe NV/SA Hallituksen jäsen vuodesta 2009.
Osakkeita: 1 180 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallitusjäsenyydet: Bridgestone Technical Center Europe S.p.A; Bridgestone Hispania S.A.; Bridgestone Italia S.p.A.; Hallintoneuvostojäsenyys: Bridgestone Poznan Sp.z.o.o.



Alexsey Vlasov, s. 1957
Medical doctor. Vice President, Synttech Group. Hallituksen jäsen vuodesta 2006. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeita: 3 473 kpl.



Kai Öistämö, s. 1964
Tekn. tri, dipl.ins. Executive Vice President, Devices, Nokia. Hallituksen jäsen vuodesta 2008. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeita: 1 718 kpl.

» Hallituksen lisätiedot työhistorioineen ja luottamustehtävineen ovat luettavissa www.nokianrenkaat.fi/hallitus



Kim Gran, s. 1954
Toimitusjohtaja. Diplomi-ekonomi. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1995. Osakkeet 19 000; optiot: 2007A 190 000, 2007B 160 000, 2007C 90 000



Alexej von Bagh, s. 1968
Vianor Holding Oy, varatoimitusjohtaja. Diplomi-insinööri. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1995. Osakkeet 3 000; optiot: 2007A 38 000, 2007B 30 000, 2007C 25 000



Esa Eronen, s. 1957
Tekninen johtaja, Tuotanto-palvelut. Insinööri. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1988. Osakkeet 5 000; optiot: 2007A 28 000, 2007B 30 000, 2007C 20 000



Sirkka Hagman, s. 1958
Henkilöstö- ja EHSQ-johtaja. Diplomi-insinööri, HTL. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1980. Osakkeet 400; optiot: 2004C 500, 2007A 25 000, 2007B 20 000, 2007C 10 000



Rami Helminen, s. 1966
Henkilöautorenkaat, johtaja. KTM. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1990. Osakkeet 3 000; optiot: 2004C 2 000, 2007A 95 000, 2007B 80 000, 2007C 45 000



Teppo Huovila, s. 1963
Tuotekehitysjohtaja. Diplomi-insinööri, MBA. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1989. Osakkeet 3 500; optiot: 2007A 17 020, 2007B 21 500, 2007C 16 000



Seppo Kupi, s. 1950
Vianor Holding Oy, toimitusjohtaja. Insinööri. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1974. Osakkeet 3 830; optiot: 2007A 33 000, 2007B 30 000, 2007C 50 000



Kari-Pekka Laaksonen, s. 1967
Myynti- ja logistiikkajohtaja. Diplomi-insinööri. Yhtiön palveluksessa vuodesta 2001. Osakkeet 5 000; optiot: 2007A 90 000, 2007B 80 000, 2007C 45 000



Anne Leskelä, s. 1962
Talousjohtaja ja IR-suhteet. KTM. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1997. Osakkeet 2 000; optiot: 2007A 40 000, 2007B 30 000, 2007C 20 000



Raimo Mansikkaoja, s. 1962.
Yrityskehitys- ja tietohallintojohtaja. Filosofian maisteri, MBA. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1995. Osakkeet 2 500; optiot: 2007A 25 000, 2007B 20 000, 2007C 10 000



Jukka Mäkelä, s. 1974
Strategiajohtaja. KTM. Yhtiön palveluksessa vuodesta 2007. Optiot: 2007B 20 000, 2007C 15 000



Andrei Pantioukhov, s. 1972. Johtaja, Venäjän toiminnot. MBA. Yhtiön palveluksessa vuodesta 2004. Osakkeet 4 000; optiot: 2004C 2 800, 2007A 46 960, 2007B 40 000, 2007C 30 000



Jarmo Puputti, s. 1965
Johtaja, Nokian Raskaat Renkaat Oy, Diplomi-insinööri. Yhtiön palveluksessa vuodesta 2008. Optiot: 2007A 5 900, 2007B 50 000, 2007C 25 000



Manu Salmi, s. 1975
Hankintajohtaja, Upseerin tutkinto, KTM. Yhtiön palveluksessa vuodesta 2001. Optiot: 2007A 11 530, 2007B 20 000, 2007C 10 000



Hannu Teininen, s. 1960
Johtaja, Kuorma-autonrenkaat. Insinööri, MBA. Yhtiön palveluksessa vuodesta 1984. Osakkeet 2 000; optiot: 2007A 24 710, 2007B 20 000, 2007C 10 000



Antti-Jussi Tähtinen, s. 1965
Markkinointi- ja viestintäjohtaja. Master of Arts. Yhtiön palveluksessa vuodesta 2005. Optiot: 2007A 11 000, 2007B 10 000, 2007C 10 000

» Johtajiston lisätiedot työhistorioineen ja luottamustehtävineen ovat luettavissa www.nokianrenkaat.fi/johdon_kokouksen_jasenet

milj. euroa	1.1.-31.12.	Viite	2009	2008
Liikevaihto		(1)	798,5	1 080,9
Myytyjä suoritteita vastaavat kulut		(3)(6)(7)	-478,0	-588,1
Bruttokate			320,4	492,7
Liiketoiminnan muut tuotot		(4)	2,2	2,2
Myyntin ja markkinoinnin kulut		(6)(7)	-174,1	-198,8
Hallinnon kulut		(6)(7)	-24,5	-27,4
Liiketoiminnan muut kulut		(5)(6)(7)	-22,1	-21,8
Liikevoitto			102,0	247,0
Rahoitustuotot		(8)	97,1	111,1
Rahoituskulut		(9)	-125,7	-184,3
Voitto ennen veroja			73,5	173,8
Verokulut ¹⁾		(10)	-15,2	-33,9
Tilikauden voitto			58,3	139,9
Jakautuminen				
Emoyrityksen omistajille			58,3	139,9
Vähemmistölle			0,0	0,0
Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):		(11)		
Laimentamaton (euroa)			0,47	1,12
Laimennettu (euroa)			0,49	1,10
KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA				
Tilikauden tulos			58,3	139,9
Muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen				
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista			-24,4	6,2
Koronvaihtosopimukset			0,1	-0,1
Ulkomaisiin yksikköihin liittyvät muuntoerot ²⁾			-12,8	-46,4
Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen			-37,0	-40,3
Tilikauden laaja tulos yhteensä			21,2	99,6
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen				
Emoyhtiön omistajille			21,2	99,6
Vähemmistölle			0,0	0,0

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

2) Konsernissa on tämän vuoden alusta lähtien sisäisiä lainoja, joita käsitellään IAS 21 'Valuuttakurssien muutosten vaikutukset' -standardin mukaisesti nettosijoituksina ulkomaisiin yksikköihin.

milj. euroa	31.12.	Viite	2009	2008
VARAT				
Pitkäaikaiset varat				
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet		(12)(13)	507,6	499,8
Liikearvo		(2)(14)	55,0	53,9
Muut aineettomat hyödykkeet		(14)	19,2	19,0
Osuudet osakkuusyrityksissä		(16)	0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat		(16)	0,2	0,2
Muut saamiset		(17)	9,9	11,6
Laskennalliset verosaamiset		(18)	28,7	20,3
			620,7	604,9
Lyhytaikaiset varat				
Vaihto-omaisuus		(19)	200,0	290,9
Myyntisaamiset ja muut saamiset		(20)(29)	319,6	378,1
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset			19,1	33,3
Rahavarat		(21)	62,5	113,2
			601,2	815,5
Varat yhteensä			1 221,9	1 420,4
OMA PÄÄOMA JA VELAT				
Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma				
		(22)(23)		
Osakepääoma			25,0	25,0
Osakeanti			0,0	0,0
Ylikurssirahasto			155,2	155,2
Muuntoerot-rahasto			-90,2	-53,0
Arvonmuutosrahasto			0,0	-0,1
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto			0,0	-
Kertyneet voittovarot			667,6	647,6
			757,6	774,6
Vähemmistön osuus			0,0	2,7
Oma pääoma yhteensä			757,6	777,3
Velat				
Pitkäaikaiset velat				
		(24)		
Laskennalliset verovelat		(18)	29,4	27,6
Varaukset		(25)	1,4	1,1
Korolliset velat		(26)(27)(29)	253,8	394,5
Muut velat			2,1	2,1
			286,7	425,3
Lyhytaikaiset velat				
Ostovelat ja muut velat		(28)	98,0	176,7
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat			6,4	2,2
Varaukset		(25)	0,7	1,1
Korolliset velat		(26)(27)(29)	72,4	37,8
			177,6	217,8
Velat yhteensä			464,2	643,1
Oma pääoma ja velat yhteensä			1 221,9	1 420,4

milj. euroa	1.1.-31.12.	2009	2008
Liiketoiminnan rahavirta			
Asiakkailta saadut maksut		818,9	1 039,3
Maksut liiketoiminnan kuluista		-590,4	-838,2
Toiminnasta kertyneet rahavarat		228,5	201,1
Maksetut korot		-44,9	-99,0
Saadut korot		6,3	3,3
Saadut osingot		0,0	0,0
Maksetut tuloverot		4,2	-87,0
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)		194,2	18,4
Investointien rahavirta:			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin		-97,1	-175,3
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot		7,7	1,0
Tytäryritysten hankinnat vähennettynä niiden hankintahetken rahavaroilla		-3,3	-2,8
Myydyt osakkuusyritykset		0,0	0,0
Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)		-92,8	-177,2
Rahoituksen rahavirta:			
Osakeannista saadut maksut		0,1	6,4
Lyhytaikaisten saamisten muutos		-0,2	-1,0
Pitkäaikaisten saamisten muutos		1,7	1,2
Lyhytaikaisten lainojen muutos		-117,0	26,1
Pitkäaikaisten lainojen muutos		13,7	146,3
Maksetut osingot		-49,9	-62,3
Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)		-151,7	116,7
Rahavarojen nettolisäys (A+B+C)		-50,2	-42,1
Rahavarat tilikauden alussa		113,2	158,1
Valuuttakurssien muutosten vaikutus		-0,5	-2,8
Rahavarat tilikauden lopussa		62,5	113,2
		-50,2	-42,1

YHTIÖKOKOUS

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökoukous pidetään torstaina 8.4.2010 kello 16.00 Tampere-talossa, Tampereella, osoitteessa Yliopistonkatu 55. Kokoukseen ilmoittautuneiden luettelominen ja äänestyslippujen jako alkaa kello 15.00.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka viimeistään 25.3.2010 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Oy:n pitämään yhtiön osakaslueteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan viimeistään 1.4.2010 klo 10.00 mennessä joko kirjeitse osoitteella Nokian Renkaat Oyj, yhtiökoukous, PL 20, 37101 Nokia tai puhelimitse 010 401 7641, faksilla 010 401 7799, sähköpostitse yhtiokoukous@nokiantyres.com tai internet-sivujen kautta www.nokiantyres.com/yhtiokoukous2010.

Yhtiön vuosikertomus, joka sisältää yhtiön tilinpäätöksen, toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen on saatavilla yhtiön internet-sivuilla viimeistään 18.3.2010.

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

Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökoukouselle, että tilikaudelta 2009 jaetaan osinkoa 0,40 euroa osakkeelta.

Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 13.4.2010 ja osingon maksupäivä 23.4.2010 mikäli hallituksen ehdotus hyväksytään.

Osakerekisteri

Osakkeenomistajaa pyydetään ilmoittamaan yhteystiedoissa tapahtuneet muutokset si-

hen arvo-osuusrekisteriin, jossa hänellä on arvo-osuustili.

Taloudelliset katsaukset

Nokian Renkaat julkaisee tulostietoja suomeksi ja englanniksi seuraavasti:

- Osavuositarkaus 3 kk: 6.5.2010
- Osavuositarkaus 6 kk: 5.8.2010
- Osavuositarkaus 9 kk: 3.11.2010
- Tilinpäätöstiedote 2010: Helmikuu 2011
- Vuosikertomus 2010: Maaliskuu 2011

Nokian Renkaat julkaisee osavuositarkaukset, tilinpäätöstiedotteen ja vuosikertomuksen internetissä osoitteessa www.nokiantyres.com.

SIOJITAJASUHTEIDEN PERIAATTEET

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

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

Nokian Renkaat noudattaa kolmen viikon hiljaista jaksoa ennen tulostiedotteittensa julkaisemista ja kuuden viikon jaksoa ennen tilinpäätöstiedotteen julkaisemista. Analytikko- ja sijoittajataapaamia kotimaassa ja ulkomailla järjestetään yleensä tulosjulkistuksen jälkeen. Muina aikoina analyytikoiden ja sijoittajien tiedon tarpeeseen vastataan pääosin puhelimitse ja sähköpostitse.

Sijoittajasuhteiden ja sijoittajaviestinnän yhteyshenkilöt:

Sijoittajasuhteet:

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

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

Analytikkojen ja sijoittajien

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

Sijoittajaviestintä:

Anssi Mäki, viestintäpäällikkö
puh. 010 401 7782
sähköposti: anssi.maki@nokiantyres.com

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

Osoite:

Nokian Renkaat Oyj
Pirkkalaistie 7, PL 20,
37101 Nokia

Nokian Renkaiden osakekurssin kehitys 1.1.2005–31.12.2009



Vuosikertomus ja tilinpäätös

Nokian Renkaiden taloudellinen katsaus/tilinpäätös 2009 on saatavilla yhtiön kotisivuilta ainoastaan sähköisenä versiona. Nokian Renkaiden verkkovuositarkaus, konsernin yhteystiedot, yritystä seuraavat analyytikot ja yllä mainitut raportit löytyvät osoitteesta www.nokiantyres.com.

www.nokiantyres.com