

A close-up photograph of a dark-colored car in a winter setting. The car is heavily covered in snow and icicles, particularly on the roof and windows. The tires are visible, showing a complex tread pattern. In the background, there is a wooden building, possibly a cabin, and a snowy landscape with evergreen trees under a warm, orange glow from a low sun or sunset. A green rectangular box in the upper right corner contains the text 'NOKIAN TYRES' in white.

**NOKIAN[®]
TYRES**

Vuosikertomus | 2015

Turvallisinta matkaa!

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

Vaativien olosuhteiden asiantuntija

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

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

Nokian Hakkapeliitta on ollut johtava talvirengasbrändi jo yli 80 vuoden ajan. Pohjoismaissa ja Venäjällä markkina- ja hintajohtajuuden takana ovat Nokian

Renkaiden tärkeimmät kilpailuedut: Innovaatioihin, huipputeknologiaan ja asiakkaiden käyttökokemuksiin vuosikymmenien ajalta perustuva laatumielikuva, vahva jakeluverkosto ja logistinen osaaminen.

Tärkeitä markkina-alueita ovat myös Keski-Eurooppa ja Pohjois-Amerikka, joista haemme kannattavaa kasvua.

Tuotteemme myydään pääasiassa jälkimarkkinoille. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- ja vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Nokian Renkailla on tehtaat Suomessa ja Venäjällä. Tehtäisiin on investoitu vuosina 2005–2015 yli miljardi euroa, ja ne edustavat tuottavuudeltaan ja laaduntuotto-kyvyltään alan ehdotonta huippua.

Liikevaihtomme oli vuonna 2015 lähes 1,4 miljardia euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa noin 4 400. Nokian Renkaiden osake on listattu Nasdaq Helsingissä.

Sisällys

Vuoden 2015 avainluvut	4
Vuosi 2015 lyhyesti	5
Toimitusjohtajan kirje	6
Strategia	8
Liiketoimintaympäristö	13
Markkina-alueet	15
Myynti ja jakelu	17
Vianor	18
Asiakkaat	20
Markkinointi	22
Henkilöstö	24
Nokian Henkilöautonrenkaat	26
Nokian Raskaat Renkaat	29
Tuotekehitys ja testaaminen	31
Uudet tuotteet ja innovaatiot	37
Tuotanto	46
Vastuullisuus	47
Hallitus	49
Johtajat	50
Avainluvut	51
Konsernin tuloslaskelma	52
Konsernin tase	53
Konsernin rahavirtalaskelma	54
Tietoa sijoittajille	55



Avainluvut, IFRS

Milj. EUR	2015	2014	muutos%
Liikevaihto	1 360,1	1 389,1	-2,1
Liikevoitto	296,0	308,7	-4,1
% liikevaihdosta	21,8	22,2	
Voitto ennen veroja	274,2	261,2	5,0
% liikevaihdosta	20,2	18,8	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	20,3	19,2	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	19,6	16,0	
Korollinen nettovelka	-209,7	-164,6	-27,4
% liikevaihdosta	-15,4	-11,8	
Investoinnit	101,7	80,6	26,2
% liikevaihdosta	7,5	5,8	
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat	283,4	323,4	-12,4
Tulos/osake (EPS), EUR	1,80	1,56	15,1
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	2,12	2,43	-12,7
Oma pääoma/osake, EUR	9,24	9,07	1,8
Omavaraisuusaste, %	70,8	67,5	
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	4 421	4 272	

Vuosi 2015 lyhyesti

27 % Kesärensikaiden osuus myynnistä.

25 % kasvua Pohjois-Amerikan myynnissä.

Venäjällä myynti notkahti kuluttajien ostovoiman romahduksen vuoksi.

93 % Kuluttaja-asiakkaiden suositteluaste.

120 uutta Vianor-pistettä.

Yli **400** uutta NAD- ja N-Tyre-liikettä.

82 % kasvua SUV-kesärensikaiden myynnissä.

Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa myynti kehittyi positiivisesti.

13 % kasvua metsäkonerensikaiden myynnissä.

Henkilöstövähennyksiä Suomen-tehtaalla.



Haasteet Venäjällä jatkuivat, kasvua muilla markkinoilla

Hyvä lukija,

Haluan aloittaa kirjeeni tämän vuoden tapahtumilla. Harvoin sattuu niin, että yhtiön historian parhaimpiin kuuluva uutinen ja historian huonoin uutinen ajoittuvat samoille viikoille. Kerroimme helmikuussa, että meillä on tapahtunut selkeitä virheitä siinä miten olemme hoitaneet osallistumisemme lehtitesteihin. Asiaa ei paranna yhtään se, että nähdäkseni se on ollut lähes koko teollisuuden tapa. Lehtitestaajat ovat havahtuneet tähän jo vuosia sitten ja itse testaaminen on muuttunut luotettavammaksi ajan kuluessa. Pyydän nöyrästi anteeksi omaa toimintaamme. Havaitimme asian, korjasimme sen, ja menemme nyt eteenpäin pitäen huolen siitä, että testeihin menevät renkaamme ovat samanlaisia kuin mitä kuluttajamme saavat kaupoista. Toivomme, että saamme samalla vietyä koko teollisuutta parempaan suuntaan ja luotua alalle eettisen testaamisen periaatteet.

Hiukan tätä ennen saavutimme Suomessa Nokian toimipisteelämme harvinaisen merkkipaalun, ja minusta yhden hienoimmista ja positiivisimmista uutisista yhtiömme koko historiassa: yhteisen sopimuksen luottamushenkilöiden ja henkilöstön kanssa joustavuuden parantamiseksi. Kiitoksena henkilöstömme venymisestä lupasimme, että emme tee irtisanomisia emmekä lomautuksia tuotannolli-

sista tai taloudellisista syistä kahteen ja puoleen vuoteen. Nokian tehtaalla on merkittävä rooli tuotekehityksen kannalta. Tavoitteena on jatkossakin pärjätä sekä testeissä että asiakkaittemme omissa käyttökokemusvertailuissa.

Vuosi 2015

Vuonna 2013 alkanut Venäjän talouden heikentyminen kiihtyi viime vuonna. Venäjän osuus myynnistämme oli 34 % vuonna 2013, mutta 2015 se oli enää vain 17 %. Kuluttajien ostovoima Venäjällä romahti ruplan devalvoitumisen, voimakkaan inflaation ja reaali-palkkojen tippumisen seurauksena. Samaan aikaan Pohjois-Amerikan talous kasvoi kohtalaisesti ja Eurooppakin piristyi. Pohjoismaat kehittyivät vakaasti. Rengasmarkkinoiden kasvuluvut olivat kuitenkin maailmanlaajuisesti vaatimattomat ja erityisesti talvirengasmyynti pysyi kaikkialla vallonneiden leutojen talviolojen takia vain niukasti positiivisena, kasvaen vain niukasti.

Näistä haasteista huolimatta organisaatiomme ja valitsemamme strategia osoittivat vahvuutensa. Kannattavuus on pysynyt läpi Venäjän talouskriisin vahvana, ja onnistuimme erityisesti vuoden

2015 toisella loppupuoliskolla kääntämään jo kolmatta vuotta laskusuunnassa olleen kannattavuutemme, ja viimein myös myynninkin, takaisin kasvu-uralle.

Raaka-ainehinnat olivat edelleen voimakkaassa laskussa, mikä piti hinnoitteluympäristön ja kilpailutilanteen kireänä. Onnistuimme kuitenkin samanaikaisesti kasvattamaan sekä markkinaosuuttamme että hintapositiotamme lähes kaikilla markkinoilla. Tätä edesauttoivat kasvaneet panostuksemme tuotekehitykseen ja markkinointiin. Olemme kasvattaneet myyntiyhtiöittemme resursseja myynnin, logistiikan ja asiakaspalvelun osalta. Uskonkin, että maailman parhaat renkaat ovat nyt saaneet tuekseen ansaitsemansa tiimin ja työkalut.

Koko vuoden osalta jäimme vielä sekä myynnissä että kannattavuudessa edellisestä vuodesta. Osoitimme kuitenkin, että menestyksemme ei ole Venäjän varassa. Pystyimme kasvamaan myös muilla markkinoilla kannattavuudesta tinkimättä. Osakkeenomistajamme ovatkin päässeet nauttimaan sekä kannattavuuden että hyvän kassavirran mahdollistamasta osingosta, kuin myös positiivisempien näkymien myötä syntyneestä osakkeen kurssinoususta.

Kasvu tavoitteena

Pidimme marraskuussa 2015 historiamme ensimmäisen globaalin pääomamarkkinapäivän. Kerroimme meitä seuraaville analyytikoille ja meistä kiinnostuneille sijoittajille suunnitelmamme vuosille 2016–2018. Voitte tutustua päivitettyyn strategiaamme toisaalla tässä vuosikertomuksessa. Samalla annoimme markkinoille lupauksen markkinoita vahvemmasta kasvusta, joka saadaan aikaan tinkimättä 22 % liikevoittotasosta. Vaikka investoimme seuraavien viiden vuoden aikana useita satoja miljoonia euroja kolmannen tehtaan rakentamiseen ja Vsevolozhskin-tehtaan kapasiteetin kasvattamiseen, niin vahva taseemme yhdistettynä hyvään tulokuntoon mahdollistavat osakekohtaisen osingon pitämisen vähintään edellisten vuosien tasolla.

Tuotteidemme menestys asiakkaiden keskuudessa on jatkunut erinomaisena. Lanseerasimme muun muassa uusia renkaita Keski-Euroopan vaihteleiviin talviolosuhteisiin. Vuonna 2014 julkaistut SUV-rengasperheet näyttivät nyt menestystä markkinalla, ja tämän tuotesegmentin kasvu oli 16 %. Kesärenkaiden osuus liikevaihdostamme nousi 27 %:iin.

Samaan aikaan jakeluverkostomme jatkoi keskeytymätöntä kasvuaan. Jakeluverheeseemme liittyi vuoden aikana 120 uutta Vianor- ja yli 400 uutta

NAD/N-Tyre-liikettä. Olemme läsnä jo yhteensä 26 maassa. Vianor-yksikköemme liikevaihto kasvoi vuonna 2015 edellisvuoteen verrattuna. Vianor kuitenkin kärsi talven puuttumisesta ja jäi tulostavoitteistaan.

Kasvuamme on ollut vauhdittamassa Raskaat Renkaat -yksikköemme hyvin jatkunut kehitys. Myynti on kasvanut meille tärkeän metsäsektorin positiivisen kehityksen myötä. Samaan aikaan tuotannon tehokkuus on parantunut selvästi ja sitä kautta kannattavuutemme on kehittynyt suotuisasti. Yksikkö saavuttikin erinomaisen 18,5 % liikevoittotason. Olemme panostaneet myös tässä yksikössä markkinointiin, tuotekehitykseen, logistiikkaan ja hyvään asiakaspalveluun. Uskon näiden toimenpiteiden mahdollistavan kannattavan kasvun jatkumisen myös tällä liiketoiminta-alueella.

Henkilöstömme on ollut viime vuodet kovilla. Venäjän markkinoiden heikkouden takia ylikapasiteettia on ollut jo usean vuoden ajan, ja siitä syystä olemme joutuneet turvautumaan jatkuviin lomautuksiin. Kun Venäjän tilanteen heikkous vain kärjistyi kesällä 2015, jouduimme tekemään vaikean päätöksen vähentää Nokian-tehtaan kapasiteettia kolmesta miljoonasta renkaasta kahteen ja puoleen. Samalla jouduimme valitettavasti irtisanomaan yli 120 hyvää työtä tehnyttä hakkapeliitalaista. Syntyneet säästöt sijoitimme tutkimukseen & kehitykseen, laatuun ja markkinointiin. Panostukset kasvoivat yli 10 miljoonaa euroa vuoteen 2014 verrattuna; siis enemmän kuin mitä leikkauksista syntyi säästöjä. Tuloksemme ei tule leikkaamalla, vaan jatkuvalla panostuksella sekä laadukkaalla työllä kasvun aikaansaamiseksi. Haluankin esittää kiitokset koko henkilöstöllemme. Teette hienoa työtä!

Myöhään alkanut talvi asettaa alkaneelle vuodelle haasteita osittain korkeiden varastotasojen kautta. Venäjän taloustilanne on heikentynyt öljyn hinnan laskun myötä entisestään. Vahvuutemme ja henkilöstömme ammattitaito ja asenne saavat minut kuitenkin uskomaan, että tämä vuosi etenee positiivisempaan suuntaan.

Kiitän asiakkaitamme ja muita sidosryhmiämme hyvästä yhteistyöstä viime vuoden aikana. Lupaamme tehdä entistäkin enemmän töitä teidän eteenne.

Nokiällä 15.3.2016



Ari Lehtoranta



Hakkapeliitta Way – tie menestykseen

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

Keskittymisen strategia

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

1 Vaativat olosuhteet

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

2 Innovatiivinen ydinosaaminen

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

3 Tyytyväisimmät asiakkaat

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

4 Valikoidut markkinat

Keskitymme alueisiin, joissa on vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat vaativat ajo-olosuhteet. Ydinmarkkinoitamme ovat Pohjoismaat ja Venäjä, joissa olemme premium-renkaiden markkinajohtaja. Erityisen tärkeitä markkina-alueita ovat myös Keski-Eurooppa ja Pohjois-Amerikka, joista haemme kannattavaa kasvua. Myymme suurimman osan renkaitamme jälkimarkkinoilla.

Strategiset päätavoitteet

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

Markkinajohtajuus ja alan parhaat prosessit

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

Markkinoita nopeampi kannattava kasvu

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

Tyytyväiset sidosryhmät

- Tuotteemme ja palvelumme ovat alan parhaita, ja edistämme ihmisten turvallisempaa ja mukavampaa liikkumista.
- Tunnumme asiakkaamme, heidän tarpeensa ja toiveensa.
- Tarjoamme vakaan osinkopolitiikan ja -kehityksen osakkeenomistajille.
- Olemme arvostettu ja haluttu työnantaja.
- Henkilöstömme on ammattitaitoista ja motivoitunutta. Heillä on jatkuva halu kehittää henkilökohtaista osaamistaan ja yhtiötämme.

Must-Win Battles -kehitysohjelmat

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

Must-Win Battles 2016–2018

MEIDÄN ON:

1

OLTAVA KULUTTAJIEN YKKÖSVALINTA

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

2

OLTAVA ASIAKKAIDEN ENSISIJAINEN VALINTA KUMPPANIKSI

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

3

TUOTETTAVA MAAILMAN PARHAAT RENKAAT JA PALVELUT

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

4

SAAVUTETTAVA VAHVA KASVU KESKI-EUROOPASSA JA POHJOIS-AMERIKASSA

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

Arvot ohjaavat ja tukevat strategiaamme

Yrityskulttuurimme, hakkapeliittahengen ydin muodostuu arvoistamme:

YRITTÄJYYS

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

KEKSELIÄISYYS

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

JOUKKUEHENKI

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

Liiketoiminta rengasalalla

Renkaiden myynnin vuotuinen arvo maailmanlaajuisesti on noin 170 miljardia USD. Vahvimmin ovat viime vuosina kasvaneet korkean nopeusluokan kesärenkaiden ja SUV-renkaiden markkinat. Kysynnän kasvu on nopeinta Aasiassa, ja sikäläisten valmistajien osuus globaalista rengasmarkkinasta kasvaa. Henkilöautonrenkaiden kuluttajamyyntiin vaikuttavat eniten uusien autojen myyntimäärät, ostovoiman kehitys sekä yleinen kuluttajaluottamus. Talvirenkaiden osalta merkitystä on myös säällä; mitä talvisemmat ja liukkaammat olosuhteet, sitä suurempi on tarve uusille talvirenkaille. Raskaiden ja kuorma-autonrenkaiden kysyntä on syklistä seuraten konevalmistuksen suhdanteita ja yritysten yleistä investointihalukkuutta.



Jakeluverkosto ja logistiikka sesonkiosaamisen ytimessä

Nokian Renkaiden ydinmarkkinoiden erityispiirteenä on henkilöautorenkaskaupan voimakas sesonkiluonteisuus. Suurin osa kesärenkaista myydään kuluttajille muutamia viikkoja ennen ja jälkeen pääsiäisen. Talvirenkaiden kuluttajakauppa ajoittuu talven tulosta riippuen syys-marraskuulle ja arviolta 30 % talvirenkaista myydään noin 10 päivän aikana ensilumen satamisen jälkeen. Myynnin ja tuotannon ennakoiminen kuukausia etukäteen vaatii ammattitaitoa, kun rengasvalmistajien valikoimissa on tyypillisesti vähintään tuhat erilaista rengasmallin ja -koon yhdistelmää. Kattava jakeluverkosto sekä tehokkaat logistiikka- ja tietojärjestelmät ovat sesonkien paineessa avainasemassa. Toiminnan sesonkiluonteisuus käytännössä myös pakottaa valmistajat myöntämään jakeluverkostolleen pitkät maksuajat.

Tuotteiden ja palvelujen laatu näkyy hinnoissa

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

Rengasalalla alueellinen markkinajohtaja on yleensä myös hintajohtaja. Hinnoitteluvoimaa lisäävät vahva brändi, tuotteiden maine joka perustuu usean vuosikymmenen asiakaskokemukseen sekä jakelun sujuvuus ja luotettavuus.

Tuottavuus paranee investointien avulla

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

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

Digitalisaatio muokkaa palveluja ja jakeluporrasta

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

Kuluttajat tekevät ostopäätöksensä yhä useammin verkossa. Verkkokaupan osuus myynnistä kasvaa, mutta fyysiset myyntipisteet säilyttävät valta-asemansa tuotteiden vaatiman asennuspalvelun ansiosta. Hinnoittelusta tulee läpinäkyvää ja jakelijat ylläpitävät entistä pienempiä varastoja. Jakeluportaan rakennemuutos jatkuu ja etenkin tukkukauppiat ovat haasteiden edessä.



Markkina-alueiden painoarvot tasaantumassa

Pohjoismaat

Vahva asema kotimarkkinassa

Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa myydään vuosittain yhteensä noin 10 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta, joista noin 6 miljoonaa on talvirenkaita. Maissa on myös lainsäädäntö, joka edellyttää talvirenkaiden käyttöä talvikuukausien aikana. Pohjoismaat muodostivat noin 44 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2015. Yhtiö on alueella markkina- ja hintajohtaja. Nokian Renkaat on ainoa paikallinen valmistaja ja sillä on laaja jakeluverkosto, kuten oma 321 liikkeen Vianor-rengasketjuna.



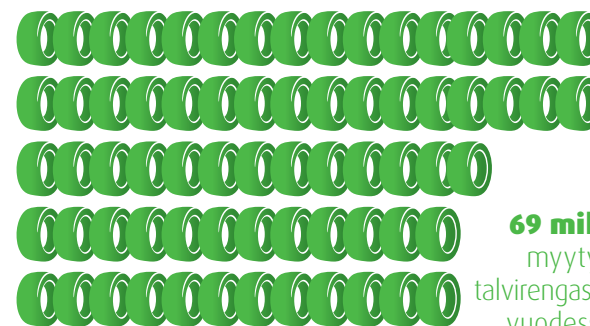
6 milj.
myytyä
talvirengasta
vuodessa

Keski-Eurooppa

Määrätietoista kehitystä haastajan roolissa

Euroopan markkinoilla, Pohjoismaat pois lukien, myytiin noin 250 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2015. Keski-Eurooppa on maailman suurin talvirenkaiden markkina-alue, 11-kertainen Pohjoismaihin nähden. Talvirenkaita myytiin noin 69 miljoonaa kappaletta. Rengasmarkkinoiden laajentuessa ja talvirengas-lainsäädännön yleistyessä Keski-Euroopasta on tullut yksi Nokian Renkaiden tärkeimmistä kasvualueista. Nokian Renkaat räätälöi renkaansa eri markkina-alueiden kuluttajien tarpeisiin. Keski- ja Itä-Euroopan talviolosuhteisiin suunnitellut kitkarenkaat sekä alueella myydyt kesärenkaat poikkeavat selvästi yhtiön ydinmarkkinoilla myydyistä tuotteista. Yhtiö myy renkaita yli 30 Euroopan maahan Pohjoismaiden, Venäjän ja IVY-maiden lisäksi. Keski-Eurooppa muodosti noin 26 % Nokian Renkaiden myynnistä vuonna 2015. Yhtiöllä on alueella logistiikka- ja palvelu-

keskuksia, jotka palvelevat päämarkkinoita ympäri vuorokauden. Jälleenmyyntikanavan kasvua johti Vianor, jonka verkostoon kuului alueella yhteensä 337 liikettä vuoden 2015 lopussa. Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) -verkostossa toimi 1 239 myymälää 19 Euroopan maassa sekä Kiinassa.



69 milj.
myytyä
talvirengasta
vuodessa



Venäjä

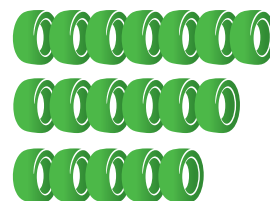
Iso potentiaali, heikko taloustilanne

Venäjä on laaja markkina-alue, jossa myytiin arviolta 1,6 miljoonaa uutta autoa ja arviolta 33 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2015. Renkaiden kysyntään erityisesti Venäjällä vaikuttavat eniten öljyn hinnasta riippuvainen BKT:n kehitys, ostovoima ja kuluttajaluottamus. Vuonna 2015 Venäjän talouskehitys oli heikko öljyn hinnan voimakkaan laskun takia, ja BKT:n arvioitu kasvu oli -3,7 %. Kotitalouksien heikentynyt ostovoima siirsi myyntiä premium-tuotteista B- ja C-segmentin renkaisiin.

Noin 50 % renkaiden jälkimarkkinamyynnistä tulee talvirenkaista. Venäjällä on talvirengaslainsäädäntö, jonka valvonta on vähäistä. Tärkeämpiä tekijöitä Nokian Renkaiden toiminta-alueella ovat ilmasto-olosuhteet, jotka käytännössä edellyttävät talvirenkaiden käyttöä talvikausina.

Nokian Renkaat on A- ja B-segmentin renkaiden markkinajohtaja ja suurin valmistaja Venäjällä. Vuonna 2015 yhtiön

myynti Venäjällä ja IVY-maissa oli 255,1 miljoonaa euroa, mikä oli 17,4 % Nokian Renkaat -konsernin kokonaismyynnistä. Nokian Renkailla on laaja jakeluverkosto Venäjällä. Nokian Renkaiden tehtaat Venäjän tullirajojen sisällä sekä vahvat brändit ja laajeneva jakeluverkosto antavat yhtiölle merkittävää kilpailuetua markkinassa.



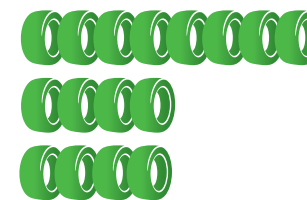
18 milj.
myytyä henkilö-
ja pakettiauton
talvirengasta
vuodessa

Pohjois-Amerikka

Lisäpanostuksilla kasvua

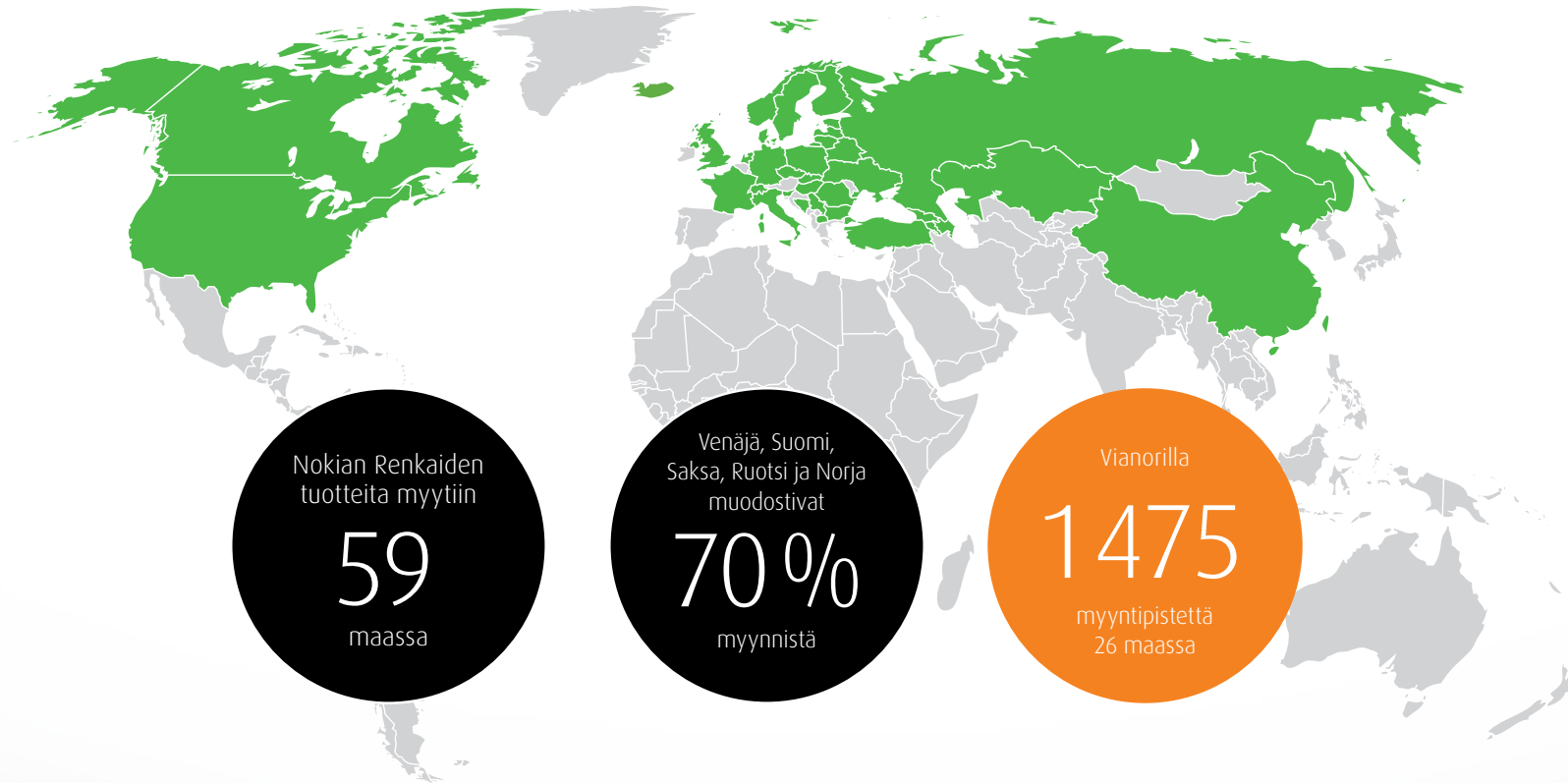
Pohjois-Amerikassa Nokian Renkaiden vahvimpia alueita ovat Kanada sekä USA:n lumivyöhyke. Talvirenkaita näillä alueilla myydään vuosittain noin 16 miljoonaa kappaletta. Kesärenkaat mukaan lukien USA:ssa ja Kanadassa myydään yli 250 miljoonaa rengasta vuosittain.

Nokian Renkaat on mantereen pohjoisosissa perinteisesti vahva talvirengasbrändi. Yhtiö tekee jakelukumppaneiden kanssa yksinoikeussopimuksia valituilla alueilla. Lisäksi Vianor-ketjulla on 76 rengasliikettä New Englandissa.



16 milj.
myytyä henkilö-
ja pakettiauton
talvirengasta
vuodessa

Myynti ja jakelu



Kohdemarkkinat

Vuonna 2015 Nokian renkaita myytiin 59 maassa. Venäjä, Suomi, Saksa, Ruotsi ja Norja muodostivat 70 % valmistustoiminnan myynnistä.

Vianor

Yhteensä 1 475 myyntipistettä 26 maassa (198 omaa ja 1 277 franchising- ja partner-pistettä). Pohjoismaat ja Baltia 356, Venäjä ja IVY-maat 706, Keski- ja Itä-Eurooppa 337, USA 76 myyntipistettä.

Nokian Tyres Authorized Dealers

Kumppanuusverkosto Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) kasvoi 370 sopimuksella yhteensä 1 239 myyntipisteeseen 19:ssä Keski-Euroopan maassa ja Kiinassa.

Venäjä

Hakka Guarantee -jälleenmyyjät ja muut Nokian Renkaiden kanssa Venäjällä läheisessä yhteistyössä toimivat vähittäismyyjäkumppanit muodostavat laajan verkoston rengasliikkeitä, Vianoreita, autoliikkeitä ja verkkokauppoja. N-Tyre-kumppanuusverkostoon kuuluu 102 myymälää Venäjällä ja IVY-maissa.



Vianor

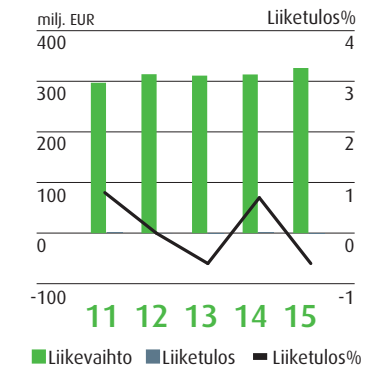


Kenties maailman mukavin pitstop

Vianor myy renkaita kaikkiin yleisimpiin kulkuneuvoihin: henkilö- ja pakettiautoihin, kuorma-autoihin ja raskaisiin erikoiskoneisiin. Nokian Renkaat -merkkisten tuotteiden lisäksi ketju myy muita johtavia rengasmerkkejä sekä erilaisia autoiluun liittyviä tuotteita, kuten vanteita, akkuja ja iskunvaimentimia.

Vähittäiskaupan lisäksi Vianor tekee tukku-kauppaa sekä suurasiakasmyyntiä. Renkaiden vähittäiskaupan voimakas sesonkiluonteisuus luo haasteita perinteisen rengasliikkeen ympärivuotiselle kannattavuudelle. Vianorin palveluvalikoimaan kuuluvatkin paitsi renkaiden vaihdot, asennukset ja rengashotellipalvelut, niin myyntipisteestä riippuen myös erilaiset autohuoltopalvelut. Tavoitteena on,

VIANOR Liikevaihto, liike-tulos ja liike-tulos%



	2011	2012	2013	2014	2015
Liikevaihto	298,4	315,3	312,5	314,8	327,6
Liiketulos	2,3	0,0	-1,8	2,1	-1,9
Liiketulos%	0,8	0,0	-0,6	0,7	-0,6

että huoltopalvelut muodostavat yhä merkittävemmän osan Vianorin kasvusta ja kannattavuudesta.

Vianor-rengasketju toimii Nokian Renkaille strategisesti tärkeillä markkinoilla ja rakentaa perustaa konsernin tuotteiden pysyville markkinaosuuksille. Vuonna 2015 Vianor tarjosi Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla parhaan verkoston konsernin tuotteiden myynnille.

Myyntipisteiden toimintamallin kehittäminen rengasmyynnistä autojen huoltamiseen jatkuu investoinnein ja paikallisia autohuoltoyrityksiä ostamalla. Vuoden 2015 loppuun mennessä Pohjoismaissa oli toteutettu 64 yritysostoa ja niiden autohuoltopalvelujen integrointia olemassa oleviin Vianor-liikkeisiin.

Käyttäjäkokemukset fokuksessa

Renkaiden valitseminen ja hankkiminen herättää autoilijoissa monia kysymyksiä. Siksi meille on tärkeää olla reippaasti esillä sosiaalisessa mediassa, siellä missä asiakkaammekin ovat, tarjota apua ja neuvoja, jakaa ilot ja ratkaista murheet. Rengasvalmistajan puoleen kääntymisen lisäksi useat autoilijat tukeutuvat muiden tietoon ja käyttökokemuksiin. Sopiva rengasasiantuntija saattaa löytyä omasta lähipiiristä tai vaikkapa internetin keskustelupalstoilta. Näiden erilaisten kohtauspisteiden kautta Nokian Renkaiden suhde asiakkaan kanssa alkaa paljon ennen renkaiden asennusta ja ensimmäisiä ajokilometrejä. Odotukset ylittävä tuote ja palvelu kuljettavat asiakassuhdetta yli rengassukupolvien ja jaetut käyttökokemukset kylvävät uusien asiakassuhteiden siemeniä.

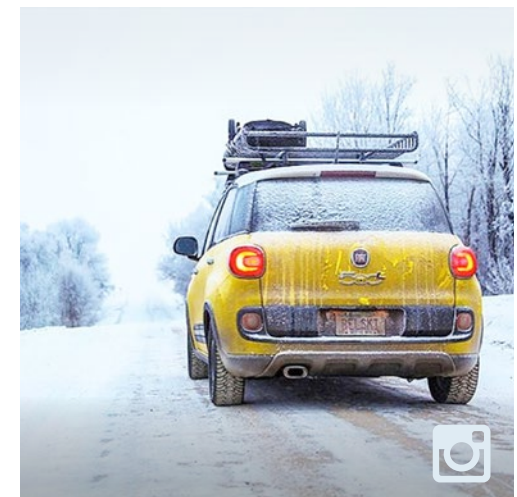


“ WRG3-renkaat olivat aivan mahtavat. Jos auto oli vähänkään lähdössä luisuun, ne tarrasivat tien pintaan ja pitivät loistavasti. Pito palautui paljon nopeammin kuin tavallisilla renkailla.

Michigan, USA



“ Tänään ajelua jäätäneellä järvellä.
Norja



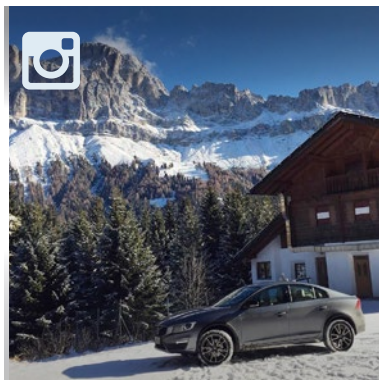


“ Maasturistani tuli tankki, kun asensin nokialaiset. Ajan renkailla Ohiossa ympäri vuoden ja vastaani ei ole vielä tullut tilanne, jota renkaat eivät olisi selvittäneet. Erinomaiset märänkelin ominaisuudet.

Ohio, USA

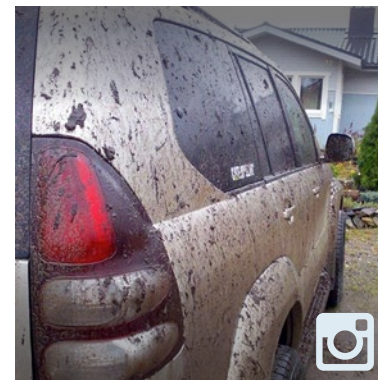
“ Nokian Renkaiden kesärenkaat kulkevat kuin unelma. En vaihtaisi niitä mihinkään muihin renkaisiin.

Puola



“ Vaikuttavaa! Paljon kiitoksia Nokian Renkaille, jonka ansiosta selvisin turvallisesti lumessa.

Saksa



“ Minua pelottavat vain muut autoilijat, joilla ei ole Nokian Renkaiden valmistamia renkaita. Muusta ei enää tarvitse huolehtia.

Ohio, USA



Lisää tunnettuutta,
mainetta ja
myyntiä

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



Vuoden 2015 aikana yhtiössä käytiin mittava strategian tarkasteluprosessi, joka toi mukanaan uudistuksia myös markkinoinnin fokukseen seuraavalle kolmelle vuodelle. Markkinointi keskittyy tukemaan strategisia päätavoitteita: vahvistaa markkinajohtajuutta premium-renkaissa Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa, rakentaa vahvaa markkina-asemaa uusilla kasvualueilla Pohjois-Amerikassa ja Keski-Euroopassa, hakea markkinoita nopeampaa kasvua ja oppia tuntemaan asiakkaiden tarpeet ja toiveet entistä syvällisemmin.

Kuluttajien ykkösvalinta

Vahvan markkina-aseman saavuttamiseksi Keski-Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa, Nokian Renkaiden on nostettava voimakkaasti yhtiön ja rengasbrändien tunnettuutta paikallisten autoilijoiden keskuudessa. Tunnettuutta parannetaan lisäämällä markkinointia, erityisesti digitaalisissa kanavissa ja sosiaalisen median palveluissa. Brändin arvostusta ja haluttavuutta lisätään

pitkällä tähtäimellä panostamalla kuluttajatutkimukseen ja asiakaskokemuksen parantamiseen kaikissa kohtaamispeisteissä. Tämä tukee myös Nokian Renkaiden tavoitetta edelleen kehittyä yhtiönä, jolla on alan korkein asiakastytyvyys ja -uskollisuus.

Asiakkaiden ensisijainen valinta kumppaniksi

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

Mikä rengas sopii autooni?

Kuluttaja-asiakaspalvelun kysyntä on ollut kasvussa jo jonkin aikaa sosiaalisessa mediassa. Vuoden 2015 aikana markkinointi otti kuluttaja-asiakaspalvelun voimakkaammin osaksi fokustaan ja sitä lähdettiin kehittämään laadukkaan palvelun ja yhtenäisen asiakaskokemuksen takaamiseksi globaalilla tasolla.



facebook.com/nokianrenkaatsuomi



youtube.com/NokianTyresCom



twitter.com/nokiantyrescom



linkedin.com/company/nokian-tyres-plc

Menestyminen vaatii hyvää johtamista

Meillä Nokian Renkaissa määrätietoisella johtamisella edistetään sitoutuneen, motivoituneen ja ammattitaitoisen henkilöstömme osaamisen kehittymistä ja työhyvinvointia sekä tasa-arvoista kohtelua. Henkilöstöjohtamisen tavoitteena on luoda tuloksellista ja hyvinvoivaa työyhteisöä.

Vuonna 2015 kehitimme nykyisiä toimintatapojamme useilla henkilöstöjohtamisen alueilla. Arkipäivän johtamisprosessien ja -työkalujen kehittämistarve syntyy yhtiössämme aina liiketoiminnallisista lähtökohdista. Laadukkaan lopputuloksen varmistamiseksi, emme tee liian paljon muutoksia samaan aikaan. Lähivuosina keskitymme henkilöstöjohtamisen ja turvallisuuden kehittämisessä kolmeen alueeseen, jotka aloitimme menestyksekkäästi vuonna 2015.

1. Rakennamme turvallisuuskulttuuria
2. Kehitämme johtamista
3. Edistämme työhyvinvointia





Henkilöstömme sisäinen yrittäjäys, yhdessä oivaltaminen ja aktiivisuus tukevat osaamista, kannattavaa kasvua sekä strategiaamme toteutumista. Yrityksessämme jokaisella on mahdollisuus kasvaa ja kehittyä. Lue lisää henkilöstöjohtamisesta vastuullisuusraportistamme.

<https://www.nokianrenkaat.fi/yritys/julkaisut/yritysvastuuraportit/>

Erinomainen turvallisuuskulttuuri vaatii pitkäjänteistä työtä

Yhtiössämme on työskennelty useita vuosia työturvallisuuden kehittämiseksi. Olemme saavuttaneet hyviä tuloksia ja ottaneet suuria harppauksia monella turvallisuuden osa-alueella, mutta edelleen on työtä tehtävänä kokonaisvaltaisen turvallisuuskulttuurin luomisessa. Keskityimme vuonna 2015 läheltä piti -tilanteiden ja turvallisuushavaintojen keräämiseen ja niistä oppimiseen, yleisen turvallisuustietoisuuden lisäämiseen sekä henkilökohtaisten suojavälineiden käytön tehostamiseen.

Hyvä johtaminen lisää hyvinvointia ja kilpailuetua

Johtamisessa määritimme koko konsernille johtamisen periaatteet, joiden avulla kehitämme yhtiömme johtamiskulttuuria. Tämä vaikuttaa niin henkilöstön kehittämiseen ja kouluttamiseen kuin suorituksen johtamiseen ja rekrytointeihin. Vuoden aikana aloitimme johtamisen periaatteiden jalkauttamisen koko konsernin esimiehille rakentamamme Hakkapeliitta Leader -pelin avulla. Sovelsimme johtamisen periaatteita myös 360-kartoituksessa. Tavoitteena on kansainvälisesti yhtenäinen johtamiskulttuuri, joka tukee kannattavan kasvun tavoitteitamme ja lisää henkilöstön työhyvinvointia.

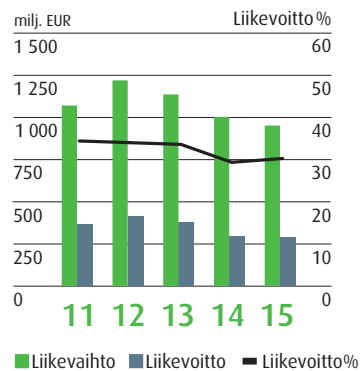
Työhyvinvointi yksilön ja työyhteisön kokemus

Haluamme parantaa työhyvinvointia eri yksiköissämme ja keskittyä työpaikan asioihin. Työhyvinvointimme koostuu neljästä kokonaisuudesta: fyysisestä, henkisestä, tiedollisesta ja sosiaalisesta, mikä tarkoittaa esimerkiksi fyysistä jaksamista, halua oppia uutta ja kehittyä työssään, vaikutusmahdollisuuksia omassa työssä sekä sosiaalisen hyväksynnän kokemista. Työhyvinvoinnin kehittämiskohteita keräämme Drive!-henkilöstötutkimuksella, josta eri organisaatiot saavat tietoa siitä, mitkä asiat ovat erinomaisesti, ja mitkä alueet vaativat vielä kehittämistä. Tutkimukseen on sisällytetty myös johtamisen periaatteemme, sillä ihmisten johtamisella ja esimies-työllä on merkittävä rooli työhyvinvointimme kehittämässä.

Nokian Henkilöautonrenkaat

NOKIAN HENKILÖAUTONRENKAAT

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2011	2012	2013	2014	2015
Liikevaihto	1 071,1	1 220,1	1 137,0	1 003,2	951,5
Liikevoitto	365,1	410,8	378,5	292,2	285,5
Liikevoitto%	34,1	33,7	33,3	29,1	30,0

Huipputuotteita haastaviin olosuhteisiin

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

Renkaiden tuotekehitys tehdään pääosin Suomessa. Renkaat valmistetaan yhtiön omissa tehtaissa, Suomessa Nokialla ja Venäjällä Vsevolozhskissa, ja ne myydään jälki-markkinoilla. Nokian Renkaat on markkina- ja hintajohdaja Pohjoismaissa sekä Venäjällä ja IVY-maissa, ja kasvaa Keski-Euroopan ja Pohjois-Amerikan premium-markkinassa.

Venäjän vaikeudet paikattiin kasvulla lännessä

Nokian Henkilöautonrenkaiden vuoden 2015 liikevaihto laski johtuen Venäjän heikentyneestä myyntivolyymistä ja ruplan devalvoitumisesta; kesärenkasmyynti kasvoi kaikilla päämarkkina-alueilla.

Vuonna 2014 julkaistut SUV-rengasperheet näyttivät nyt menestystä markkinalla ja tämän tuotesegmentin kasvu oli 16%. Talvirenkaiden osuus yksikön kappalemääräisestä myynnistä vuonna 2015 oli 73%.

Suomen- ja Venäjän-tehtaiden vuotuinen tuotantokapasiteetti vuorojärjestelyin oli yli 20 miljoonaa rengasta. Vuonna 2015 kapasiteetti ei ole ollut täyskäytössä; tuotantomäärä (kpl) laski 7% ja tuottavuus (kg/mh) parani 5% edellisvuoteen verrattuna. Vuonna 2015 Nokian henkilöautonrenkaista (kpl) 81% (80%) valmistettiin Venäjän-tehtailla.



Maailman tunnetuin talvirengasbrändi jo vuodesta 1936

Syntynyt, kasvanut ja testattu pohjoisessa. Nokian Hakkapeliitta -talvirengaat ovat helpottaneet liikkumista vaativissa talvikeleissä jo 80 vuoden ajan. Pohjoisessa syntyneen ääriolojen taitajan matkalle mahtuu miljoonia tyytyväisiä asiakkaita, satoja innovaatioita ja maailmanennätyksiä. Luonne on ja pysyy samana: enemmän turvallisuutta, enemmän mielenrauhaa.



Tuotevalikoiman kilpailukyky edelleen loistava

Jatkuvat tuotelanseeraukset ja uudet innovaatiot – turvallisuuden, mukavuuden ja ekologisen ajamisen lisäämiseksi – ovat tukeneet Nokian Renkaiden brändimielikuvaa ja hintaposiitiota. Kuluttajien arvioiden mukaan yhtiön renkaat ansaitsivat keskiarvon 4,6 (max 5,0) ja 93 % arvionsa antaneista suositteli renkaitamme.



Nokian Raskaat Renkaat

Vahva vuosi erikoisrenkaiden edelläkävijältä

Nokian Raskaat Renkaat keskittyy raskaan teollisuuden erikoisrenkaisiin. Tärkeimmät tuoteryhmät ovat metsäkone- renkaat, maatalouden erikoisrenkaat, kuorma-autojen renkaat ja pinnoitteet, satama- ja kaivosrenkaat sekä erilaiset työko- neiden renkaat vaativiin olosuhteisiin. Ydintuotteet valmis- tetaan Nokian tehtaassa. Päämarkkina-alueita ovat Pohjois- maiden lisäksi Keski- ja Etelä-Eurooppa, USA ja Kanada sekä Venäjä ja IVY-maat.

Metsäkone- renkaat- tuotelinjassa tuotiin markkinoille useita uusia tuotteita ja jatkettiin vuonna 2014 aloitettua tuotelinjan

uudistamista. Päätuotteita edustavat CTL (cut-to-length) -metsä- kone- renkaat, Forest King F2 ja Forest King TRS 2. Metsäkone- renkaiden myynti jatkoi vahvaa kasvuaan myös vuonna 2015.

Vuonna 2014 lanseerattiin traktoreihin maailman ensim- mäinen talvirengas, Nokian Hakkapeliitta TRI. Vuonna 2015 tuoteperhettä laajennettiin ja tehtiin erittäin menestykse- käs Fastest Tractor -markkinointikampanja yhteistyössä Valtran ja Juha Kankkusen kanssa. Samalla tehtiin Guinnessin maail- manennätys nopeimmasta traktorista. Ennätysnopeus kirjat- tiin huimiin lukemiin 130,165 km/h. Ennätyskoneessa oli alla Nokian Hakkapeliitta TRI -renkaat nastoitettuna ja kuljettajana moninkertainen rallin maailmanmestari Juha Kankkunen. Trak- tori oli Valtran uusi T234-malli.

Yhtiön kuorma- autonrenkaiden asema säilyi vahvana Pohjoismaissa ja erityisesti Hakkapeliitta- perheen renkaiden myynnissä onnistuttiin hyvin. Nokian Hakka Truck Drive palkit- tiin innovaatiopalkinnolla suuressa Busplaner- lehden lukijaa- nestyksessä. Hakka Truck Drive on tarkoitettu ympärivuotiseen rahti- ja linja- autoliikenteeseen pitkille ja keskipitkille matkoille. Rengas tarjoaa erinomaista kulutuskestävyyttä, pitoa ja ajova- kautta ilman kompromisseja. Palkinto jaettiin Euroopan suurim- milla linja- automessuilla, Busworldissä, Kortrijkissa Belgiassa.

Kotimarkkinassaan pohjoismaissa Nokian Raskaiden Renkaiden markkina- asema säilyi vahvana koko vuoden 2015 ajan ja koko vuoden myynti päättyi lievään kasvuun.

Keski- Euroopan jakelun vahvistamista jatkettiin 2015 keskit- tyen erityisesti Ranskaan ja Saksaan. Tässä suuressa, mutta kilpaillussa markkinassa saavutettiin hyviä tuloksia metsäkone- ja TRI- tuotteiden myynnissä.

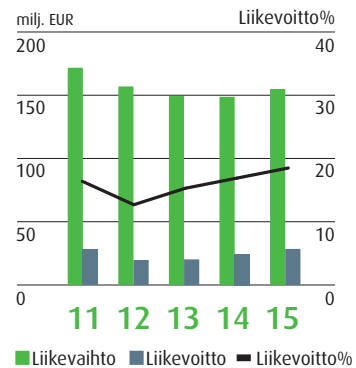
Pohjois- Amerikka kasvoi vahvasti vuonna 2015. Panostukset jakelun laajentamiseen ja saatavuuden parantamiseen tuot- tivat tulosta. Uudet tuotteet niin metsä-, kuin maatalousren-

kaissa toivat myyntiin kasvua. Lisäksi kuorma- autorenkaiden ja pinnoitustuotteiden myynti kasvoi vahvasti vuonna 2015 tässä markkinassa.

Vuonna 2015 Nokian Raskaiden Renkaiden liikevaihto kasvoi 4,2 % yltäen noin 155 miljoonaan euroon ja liikevoitto kasvoi 16,9 % 28,7 miljoonaan euroon. Kasvu syntyi pääosin metsä- kone- ja maatalousrenkaiden positiivisesta vireestä. Kuorma- au- tonrenkaissa kasvua saatiin erityisesti Hakkapeliitta Truck- tuote- perheestä, jossa myynti ylsi yli 10 %:n kasvuun. Metsäkoneen- renkaat jatkoivat jo toista vuotta peräkkäin vahvaa kasvua yltäen 13 %:n kasvuun. Myös maatalousrenkaat ylsi 6 %:n kasvuun kilpailluilla päämarkkina- alueilla. Kasvua tukivat vahvasti uudet tuotteet ja niiden tuoma lisämyynti. Raskaiden Renkaiden tuotannossa jatkettiin strategian mukaista teknologian kehitys- polkua suunnitelmien mukaisesti. Nokian- tehtaan tuottavuus kasvoi yli 10 % ja myös tuotantomäärä kasvoi noin 10 %.

NOKIAN RASKAAT RENKAAT

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



	2011	2012	2013	2014	2015
Liikevaihto	172,1	157,3	149,7	149,1	155,3
Liikevoitto	28,2	19,9	20,4	24,6	28,7
Liikevoitto%	16,4	12,7	13,6	16,5	18,5

Pohjoista tietotaitoa

*Tinkimätön tuotekehitys
ja monipuolinen
testausosaaminen tuottavat
turvallisuutta ja tehokkuutta
edistäviä patentoituja
ratkaisuja vaativiin oloihin.*



Ainutlaatuista kehitystyötä

Maailman pohjoisimman rengasvalmistajan ainutlaatuinen tuotekehitys pohjaa yli 80 vuoden aikana kertyneeseen tietotaitoon ja jatkuvaan parempien ratkaisujen etsimiseen.

Tuotteiden laatu, kestävyys ja ympäristöystävällisyys perustuvat huolelliseen rakennekehitykseen ja testaukseen. Tehokkaat tuotekehitysprosessit hyödyntävät ketterästi ja luovasti alan uusimpia teknologioita ja materiaaleja, mikä näkyy ja tuntuu autoilijoiden ja urakoitsijoiden arjessa sekä parantuneena turvallisuutena että tehokkuutena.

Maailman turvallisimpien tuotteiden taustalla on monen vuoden kehitys- ja testaustyö eri käyttöympäristöissä, jotta esimerkiksi autoilijat voivat liikkua paikasta toiseen luotettavasti, mukavasti ja polttoainetta säästäen. Täysin uuden henkilöautonrenkaan kehittäminen kestää tyypillisesti 2–4 vuotta, kuten myös raskaiden renkaiden.

Kestävää turvallisuutta

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

Alan viimeisintä tekniikkaa edustavat laboratoriovälineet ja koestuskoneet mahdollistavat kumisekoitusten, pintamallien ja rengasrakenteiden ominaisuuksien tehokkaan vertailun. Kumisekoituksiin lisätty rypsiöljy tuo talvirenkaaseen repimislujutta sekä lisää lumi- ja jääpitoa. Kesärenkaissa käytetty mäntyöljy parantaa kulumiskes-

tävyyttä. Katumaasturirenkaiden sivupintasekoituksessa hyödynnetty Aramid-kuitu vahvistaa renkaan sivupinnan kestävästi entistä paremmin iskuja ja viiltoja.

Polttoaineen kulutusta, melua ja haitallisia päästöjä vähentävät ympäristöystävälliset tuotteet sekä luonnonmukaiset materiaalit ovat tuotekehityksen ytimessä myös tulevaisuudessa. Haasteena on yhdistää turvallisuus sekä ajomukavuus ja samaan aikaan pienentää kuljettajien polttoainelaskua. Parhaimmillaan premium-renkaat voivat säästää polttoainetta jopa 0,6 l/100 km tai kasvattaa sähköautoilijoiden kaipaamaa toimintasädettä.

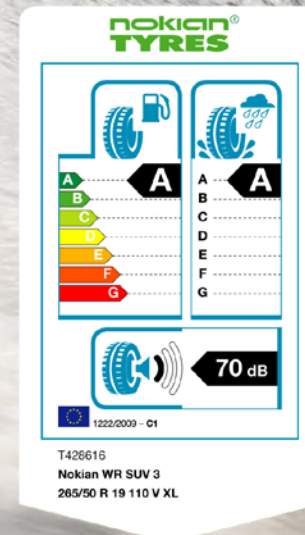
Nokian WR SUV 3 Maailman ensimmäinen AA- luokan talvirengas

Talviturvallisuuden ja ympäristöystävällisen liikkumisen edelläkävijän Nokian WR SUV 3 -huipputuote (koko 265/50 R19 V) on maailman ensimmäisen talvirengas, jonka märkäpito ja polttoainetaloudellisuus ovat EU-rengasmerkinnän parasta A-luokkaa. Autoilijalle vallankumouksellinen uutuustuote voi parhaimmillaan merkitä jopa 18 metriä lyhyempää jarrutusmatkaa märällä tiellä ja yli 0,6 l/100 km polttoaineesästä.

Raskaaseen SUV-käyttöön sovitettu Nokian Twin Trac SUV Silica -kumisekoitus ja Nokian Tyres Aramid Sidewall -teknologia varmistavat, että Keski-Euroopan vaihte-

levassa talvessa liikkuvat autoilijat voivat nauttia alan parhaasta lumi- ja märkäpidosta, polttoainetehokkuudesta sekä tarkasta ajotuntumasta, joka yhdistyy erinomaiseen kestävytyteen. Samaa teknologiaa tullaan hyödyntämään tulevaisuudessa myös muissa talvirenkaissa.

Keski-Euroopan markkinoille suunnattu aito SUV-talvirengas soveltuu oivallisesti monipuoliseen käyttöön erilaisissa katu- ja maasturimalleissa kuten Porsche Cayenne, Audi Q7, BMW X5, Volkswagen Amarok, Volkswagen Touareg, Mercedes Benz ML, Jeep Grand Cherokee tai Volvo XC 60.



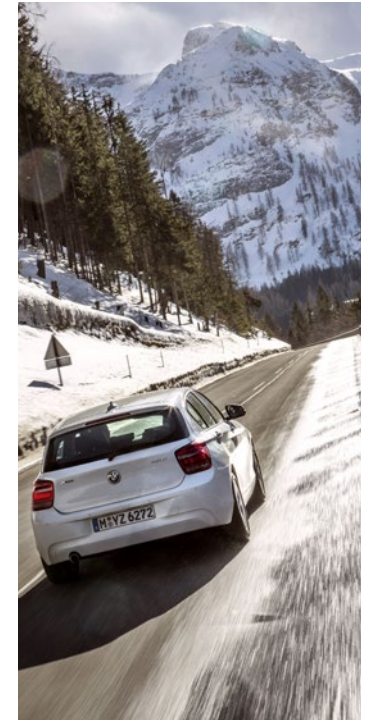


Laadukasta räätälintyötä eri markkinoille

Kesä tai talvi merkitsee meille kaikille hieman erilaista keliä, tietä, lämpötilaa tai mielenmaisemaa. Juuri siksi talvirenkaan kehittäjän laatutuotteet räätälöidään huolellisesti eri markkinoille ja erilaisiin vaativiin käyttökohteisiin. Tiivis yhteistyö autonvalmistajien kanssa varmistaa sen, että tuotteemme hyödyntävät uusinta tekniikkaa optimaalisella tavalla. Yli kaksikymmentä laatubrändiä on valinnut Nokian Renkaiden tuotteet talvirengasohjelmaansa. Erikoisrenkaiden kehitystyössä avainasemassa on testausyhteistyö urakoitsijoiden kanssa.

Tuotekehitys seuraa tarkasti kuluttajatarpeiden liikkeitä ja muutoksia ja pyrkii ennakoimaan käyttäjien toiveita. Yksi esimerkki on uusi Nokian Weatherproof All-Weather -rengas, joka yhdistää luotettavan talviturvallisuuden sekä kesärenkaillemme ominaisen tarkan ajovakauden ja varmaotteisen hallittavuuden.

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 tuotekehityspanoksista käytetään tuotteiden testaamiseen.



Nokian Hakkapeliitta TRI

Uusi huima traktorien
maailmanennätys
130,165 km/h!

Uusi traktorien nopeusennätys syntyi, kun pohjoisten olojen ammattilaiset Nokian Renkaat ja Valtra yhdistivät osaamisensa. Huima maailmanennätys ajettiin lumisella ja jäisellä maantiellä Suomen Lapissa helmikuussa 2015. Ennätysvauhdin takasi maailman ensimmäinen traktoreiden talvirengas, Nokian Hakkapeliitta TRI (440/80R28 151D & 540/80R38 167D) ja Valtra T234.

– Ääriolosuhteissa testaaminen on toimintamme kovinta ydintä. Halusimme näyttää kuinka suorituskykyinen uusi Nokian Hakkapeliitta TRI todella on. Poikkeuksellisen vaikuttava näky, kun 7,7 tonnin painoinen laite suorastaan lentää yli 130 km/h nopeudella ja ratin takana on nelinkertainen rallin maailmanmestari Juha Kankkunen, kertoo projektipäällikkö Tero Saari Nokian Renkaiden tuotekehityksestä.

Nokian Hakkapeliitta TRI:n uniikki pintamalli, talvikumiseos ja lamellointiratkaaisu maksimoivat pidon ja tehokkaan etenemisen. Viistolamellointi eli uritus pintakuvion paloissa lisää alustaan tarraavia särmiä ja parantaa pitoa sekä veto- että sivusuuntaan. Maailman pohjoisin rengasvalmistaja esitteli ensimmäisenä palakuvioisen traktorirengaan jo yli 10 vuotta sitten.

Nokian
Renkaat esitteli
ensimmäisenä
palakuvioisen
traktorirengaan jo
yli 10 vuotta sitten.

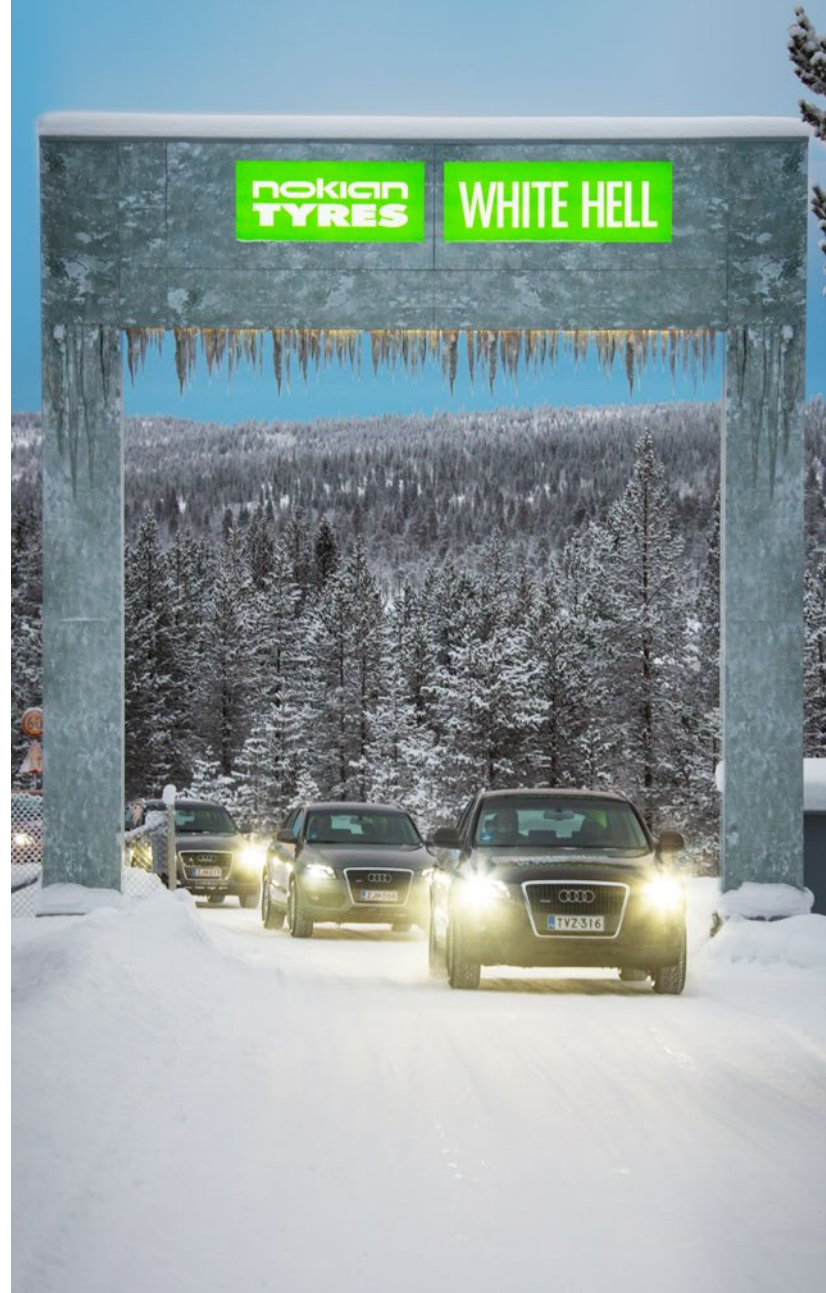
Testausta äärioloissa

Kaikki yhtiön laatutuotteet testataan autenttisissa olosuhteissa ympäri maailmaa. Tuntumakuljettajat ajavat vuosittain satojatuhansia kilometrejä tunnustellen, aistien ja arvioiden. Kun ajoneuvosta on tullut osa selkärankaa, rengastestaaja tietää, miltä rengas tuntuu.

Omassa testilaboratoriossa Ivalossa, Suomen Lapissa, kehitetään talvirenkait, joiden toimintaan kuluttajat ympäri maailman voivat luottaa kaikissa keleissä. Vuosi vuodelta kasvavassa Ivalon "White Hell"-testikeskuksessa simuloidaan talviautoilun ääritilanteita marraskuusta toukokuuhun, yöllä ja päivällä. Ivalon testikeskuksen uusi logistiikkakeskus mahdollistaa aikaisempaakin tehokkaamman testauksen. Talvikauden aikana Ivalossa testataan yli 20 000 talvirengasta.

Nokian testikeskus puolestaan tarjoaa monipuolisten kuiva- ja märkättestausmahdollisuuksien lisäksi joustavat ja ainutlaatuiset olosuhteet mm. suurnopeuskuvaustekniikan hyödyntämiselle ja sohjoliirtotestaukselle.

Kattavien tulosten keräämiseksi renkaita testataan myös useilla ulkomaisilla radoilla. Omien testien lisäksi myös pohjoismaiset sekä keski-eurooppalaiset taksiryttäjät osallistuvat kestopestaukseen ja uusien rengasmallien haastavaan kehittämiseen.



Jatkuvaa uudistumista

Jatkuvat investoinnit uusiin tuotteisiin, monipuoliseen testaukseen sekä kehittyneisiin mittalaitteisiin mahdollistavat sen, että yhtiö kykenee kehittämään ainutlaatuisia innovaatioita hyödyntäviä huipputuotteita vuodesta toiseen.

Yksi uusimmista keksinnöistä on katumaaturirenkaiden sivupinnoissa hyödynnetty Aramid Sidewall -teknologia, joka tuo lisäturvaa torjumalla tehokkaasti iskut ja viillot.

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

Luotettavaa liikkumista kaikissa tilanteissa

Kuluttajan rengasvalinnan lähtökohtana on soveltuvuus omaan käyttöön; ajo-olosuhteisiin ja ajo-tapaan. Urakoitsija etsii työskentelynsä tehokkuutta ja enemmän käyttötunteja. Nokian Renkaiden räätälöity, globaali tuotepolitiikka huomioi erilaiset käyttökohteet ja markkina-alueet, jotka tarvitsevat omia yksilöityjä tuotteita ja täsmäinnovaatioita.

Nokian WR D4

Maailman ensimmäinen premium-talvirengas, jonka merkäpito A-luokassa

*Talvirenkaan kehittäjän laaja talvi-
valikoima kasvoi uusilla erikois-
tuotteilla. Keski-Euroopan vaihtele-
vaan talveen suunnattu Nokian WR
-talvirengasperhe täydentyi usealla
laatutuotteella.*

EU-rengasmerkinnän AA-huippuluokitus on nyt todellisuutta myös talvirenkaissa, kun talvi-rengasteknologian edelläkävijä toi euroopalaisten katumaasturikäyttäjien ulottuville huippumodernin Nokian WR SUV 3 -talvirenkaan (koko 265/50 R19 V). Aito SUV-talvirengas soveltuu oivallisesti monipuoliseen käyttöön erilaisissa katumaasturimalleissa.

Uusi Nokian WR D4 liikkuu ainutlaatuisten keksintöjensä ansiosta ehdottoman turval-

lisesti ja tasapainoisesti sekä määrällä että lumisella tiellä. Se on maailman ensimmäinen henkilöautojen premium-talvirengas, jonka useiden kokojen merkäpito on EU-rengasmerkinnän kärjessä parhaassa A-luokassa. Täsmäinnovaatiot: Nokian Block Optimized Sipe System ja Nokian Twin Trac Silica -kumisekoitus tuovat ääritilanteisiin hallitun ajokäytöksen ja varman pidon.

Monipuoliseen jakeluauto- ja paketti-autokäyttöön suunniteltu Nokian WR C3 -tehorullaaja matkaa turvallisesti, kestävästi ja kevyesti Keski-Euroopan kaupunki- ja maaseututeillä. Henkilöautomaisen ajomukavuuden ja erittäin alhaisen vierintävastuksen lisäksi talviuutuudessa optimoidaan ammattiautoilijoiden arvostamat turvallisuutta lisäävät käsittelyominaisuudet.



Uusi All-Weather-tuotekonsepti – turvallista ajonautintoa ympäri vuoden

Keski-Euroopan markkinoille lanseeratun uuden All-Weather-konseptin laatuysilöt yhdistävät aina luotettavan talviturvallisuuden sekä Nokian Renkaiden kesätuotteille ominaisen tarkan ajovakauden. Monipuolinen Nokian Weatherproof on talvirengas, jonka pito-ominaisuudet ovat erinomaiset. Samaan aikaan se on myös täsmällisesti kuumassa kesäkelissä rullaava kesärenkas. Testien perusteella Nokian Weatherproof -tuoteperhe on paljon turvallisempi ja monikäyttöisempi kuin tyypilliset All-Season-renkaat.

Kestävää suorituskykyä Keski-Euroopan maanteille ja kaupunkien kaduille tuovasta Nokian Weatherproof -tuoteperheestä löytyy kokoja nykyaikaisiin henkilöautoihin, katumaastureihin ja pakettiautoihin. Kaikista koista löytyy ns. lumihiutalesymboli (3PMSF), mikä kertoo virallisesta hyväksynnästä talvikäyttöön. Samaa tuotekonseptia on hyödynnetty menestyksekkäästi jo aikaisemmin myös Pohjois-Amerikan markkinoilla.





Yhä laajeneva premium-kesärengasvalikoima Keski-Eurooppaan

Vuoden 2015 aikana lanseerattiin Keski-Euroopan ja Pohjois-Amerikan kasvumarkkinoille lukuisia uusia premium-kesätuotteita. Maailman johtavan talvirengasvalmistajan kesärenkaat ovat tulosta tinkimättömästä ja pitkäjänteisestä kehitystyöstä.

Uusi Nokian eLine 2 edustaa kesärenkasteknologian ehdotonta huippua. AA-luokiteltu premium-kesärengas kehitettiin keski-euroopalaisille autoilijoille, jotka haluavat nauttia turvallisemmasta ja vihreämmästä tulevaisuudesta jo nyt. Se tarjoaa edelläkävijöille EU-rengasmerkinnän parasta mahdollista märkäpitoa ja polttoainetehokkuutta. Tien päällä tämä voi tarkoittaa jopa yli 18 metriä lyhyempää pysähtymismatkaa märällä tiellä ja 0,6 l/100 km pienempää polttoainekulutusta.

Pienempiin ja keskikoisiin perheautoihin suunnattu Nokian iLine rullaa mukavasti ja turvallisesti kaikissa kesäkeleissä. Venturi-urat torjuvat tehokkaasti aina vaarallista vesiliirtoa ja kumisekoitukseen lisätty mäntyöljy maksimoi kulumiskestävyyden.



Nokian Hakka Green 2 laajentaa pohjoisen Hakka-kesärenkasperhettä

Pohjoiseen räätälöidyn Nokian Hakka -kesärenkasperheen uutuus Nokian Hakka Green 2 etenee tasapainoisesti sadekeilillä, minimoi polttoaineenkulutuksen ja lisää nautinnollisia ajokilometrejä. Laajasta pienempiin ja keskikokisiin perheautoihin räätälöidystä valikoimasta löytyy myös märkäpidoltaan ja vierintävastukseltaan EU-rengasmerkinnän parhaaseen A-luokkaan rankattuja rengaskokoja.

Uusi Nokian Tyres Coanda -teknologia ohjaa ja kiihdyttää veden poistumista renkaan ja tien välistä. Keksintö torjuu tehokkaasti autoilijoiden pelkäämää vaarallista vesiliirtoa. Samaa ilmiötä on jo aikaisemmin sovellettu menestyksekkäästi mm. lentokoneen siivissä ja F1-autoissa. Uuden Nokian Hakka Green 2:n kulumiskestävyys on jopa 15 prosenttia parempi edeltäjänsä verrattuna.

Nokian eNtyre 2.0 – suorituskykyinen uuden sukupolven All-Season-rengas

Pohjois-Amerikan markkinoille täsmätty uuden sukupolven All-Season-rengas Nokian eNtyre 2.0 yhdistää optimaalisella tavalla turvallisuuden, mukavuuden ja suorituskyvyn. Moderni silica-kumisekoitus ja pintamallikeksinnöt parantavat ajettavuutta niin kuivalla kuin märällä tiellä, talvipidosta ja kestävydestä tinkimättä.

Uusi Nokian Rotiiva HT täydentää monipuoliseen käyttöön kehitetyn täysin uudistuneen katumaasturi- ja nelivetomalliston. Vahva jättiläinen on suunniteltu erityisesti vaativaan käyttöön raskaisiin SUV-tyyppisiin 4x4-ajoneuvoihin ja pick-up-tyyppisiin autoihin. Ajotuntumaltaan poikkeuksellisen mukava All-Season-erikoisrengas etenee varmaotteisesti sekä asfalttipinnalla että soratiellä. Hyvin kulutusta ja viiltoja kestävä kumiseos varmistaa oivallisen kilometrituloksen.





Testattua luotettavuutta ammattikäyttöön

Nokian Raskaiden Renkaiden erikoistuotteet kehitetään tiiviissä yhteistyössä urakoitsijoiden kanssa. Ne tuovat vaativaan ammattikäyttöön enemmän käyttötunteja, enemmän pitoa ja kantavat suuremman kuorman.

Kokonaan uudistettu Nokian Forest King -tuoteperhe vie pidon uudelle tasolle metsäkoneissa

Moderneihin tavaralajikorjuumenetelmän eli CTL -metsäkoneisiin (cut-to-length) kehitetyt Nokian Forest King F2 ja Nokian Forest King TRS 2 ovat ammattimaiseen puunkorjuuseen suunnitellut erikoisrenkaat. Nokian Forest King F2 on erityisesti telakäyttöön suunniteltu rengas, jonka erikoiskumiseos toimii luotettavasti metsässä. Lisäksi rengasta on vahvistettu olkapäiltä kestävämmän kovaakin käyttöä ja takaamaan enemmän työtunteja. Kulutuspinnoissa on telalle sopivat urat, jotka on suunniteltu yhdessä telavalmistajien kanssa siten, että ne takaavat maksimaalisen pidon.

Nokian Forest King TRS 2 on erityisesti Keski-Euroopan markkinaan tähdätty metsäkoneen rengas. TRS 2 on riparengas ja sen ripojen ”Super Shovel”-muoto on todettu käytössä erittäin hyvin puhdistuvaksi ja pitäväksi. Renkaalla on erittäin korkea kuormankantokyky ja vankkumaton pito, kun edetään jyrkissä rinteissä. Rengas soveltuu tarvit-

taessa myös telakäyttöön. Molemmissa metsäkoneiden renkaissa hyödynnetään hyvin suorakylkistä runkorakennetta, jolla ehkäistään sivupinnan pistoja ja vahingollisia viiltoja.

Maailman ensimmäinen traktoreiden talvirengasperhe kasvaa

Nokian Hakkapeliitta TRI on maailman ensimmäinen traktoreihin suunniteltu talvirengas. Tuoteperheen 11 kokoa kaikki yleisimmät lumialueilla käytössä olevat rengaskoot. Hakkapeliitta TRI:n ensiluokainen pito on testattu niin urakointikäytössä kuin rallilegenda Juha Kankkusen käsissä maailman nopeimpana traktorin renkaana.

Nokian Hakkapeliitta TRI:n lamelloitu pintakuviotakaa moninkertaisesti pitosärmämiä niin sivuttais- kuin vetosuuntaan ja vie ajo-ominaisuudet uudelle tasolle perinteiseen traktorirenkaaseen verrattuna. Talviurakointiin kehitetty kumiseos, laajan kontaktialan tarjoava uusi runkorakenne ja huippuunsa kehitetty kulutuspinnoitus varmistavat ylivoimaisen talvipidon. Renkaassa on esimer-

kityt nastan paikat, minkä ansiosta etenemiskyky voidaan kasvattaa entisestään.

Kuorma-autorengas Keski-Euroopan markkinoille

Uusi Nokian Hakka Truck Drive -vetorengas tuo ajovakautta, pitoa ja turvallisuutta ympärivuotiseen rahti- ja bussiliikenteeseen pitkille ja keskipitkille matkoille. Nokian Hakka Truck Drivelle on myönnetty innovaatiopalkinto, ”Innovation des Jahres 2016”, saksalaisen Busplaner-lehden lukijäänestyksessä. Monipuolinen uutuustuote soveltuu erinomaisesti Keski-Euroopan ja Pohjoismaiden vaihteleviin sääoloihin, kun kaivataan erinomaista kulumiskestävyyttä ilman kompromisseja.

Jämäkkä Nokian NTR 74S on päätieliä käyttöön optimoitu uusi kuorma-autorengas, joka on tarkoitettu ensisijaisesti perävaunuihin ja hyväksytty talvikäyttöön. Polveileva urakuviointi, ainutlaatuinen keskilamellointi sekä pintasekoitus takaavat, että Nokian NTR 74S on vakaa, kestävä ja taloudellinen Pohjolan, Keski-Euroopan ja Venäjän muuttuvissa keleissä.

Turvallisuutta ja ajomukavuutta ympäri vuoden

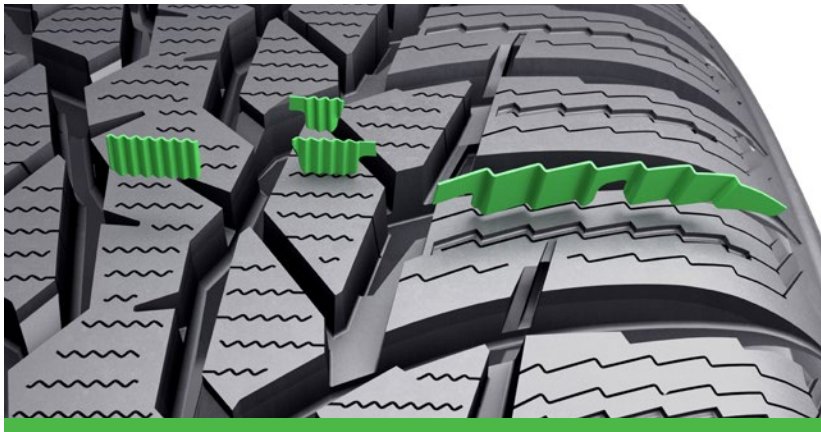
Parempaa talvipitoa

Nokian Block Optimized Sipe System

Jokaisella kuviopalalla ja lamellilla on oma tarkka muotonsa ja roolinsa, mikä tuntuu erinomaisina pito- ja käsittelyominaisuuksina. Keskialuetta hallitsee vahva ja massiivinen keskiripa eli Steering Precision Rib. Jämäkän keskirivan lamellit eivät ulotu kuviopalassa reunasta reunaan, mikä tuo lisätarkkuutta sekä hallittua ajokäytöstä. Keskirivan molemmilta puolilta löytyvät pienet voimakkaasti lamelloidut kuviopalat (Snow Performance Blocks) on uritettu siten, että joka toinen lamelli on kiinni vasemmalta ja joka toinen oikealta puolelta, mikä takaa optimaalisen lumipidon. Jykeissä olkapääpaloissa on pitoa kohentava voimakas lamellointi (Stiff Handling Blocks), joka madaltuu kun siirrytään keskeltä olkapäälle. Muotoilu kasvattaa lumipitoa ja ajotuntumaa.

Nokian WR D4

[▶ Katso video: https://youtu.be/hVtAQcSP9m4](https://youtu.be/hVtAQcSP9m4)



Tehokasta vesiliirrontorjuntaa

Nokian Tyres Coanda Technology

Nokian Tyres Coanda -teknologia, ohjaa ja kiihdyttää veden poistumista renkaan ja tien välistä. Keksintö torjuu tehokkaasti autoilijoiden pelkäämää vaarallista vesiliirtoa. Samaa ilmiötä on jo aikaisemmin sovellettu menestyksekkäästi mm. lentokoneen siivissä ja F1-autoissa. Sisäolkapään kuviopalojen kulmien kaareva, hyppyrimäinen muotoilu ohjaa ja kiihdyttää veden virtausta pitkitäisurista poikittaisuriin. Oivalliset vesiliirrontorjuntaominaisuudet säilyvät myös renkaan kuluessa.

Nokian eLine 2 | Nokian Hakka Green 2





Lisää ajomukavuutta

Silent Sidewall –teknologia

Sivupinnan ja kulutuspinnan väliin räätälöity erikoiskumisekoitus suodattaa aktiivisesti tiestä välittyvää ääntä ja värähtelyä estäen haitallisten ääniaaltojen kulkeutumisen sivupinnan kautta edelleen ohjaamoon.

Nokian WR D4

Nokian eLine 2

Nokian Hakka Green 2

Nokian eNTYRE 2.0

Nokian Rotiiva HT



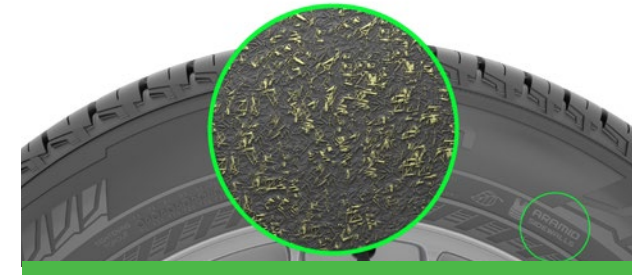
Turvallisuutta ja käyttömukavuutta

Uuden sukupolven uransyvyysmittari (DSI)

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

Nokian eLine 2

Nokian Hakka Green 2 (AA-luokitellut koot)



Enemmän kestävyyttä



Nokian Tyres Aramid Sidewall –teknologia

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

Nokian Hakkapeliitta 8 SUV

Nokian Hakkapeliitta R2 SUV

Nokian WR SUV 3

Nokian Weatherproof SUV

Nokian Hakka Black SUV

Nokian Hakka Blue SUV

Nokian zLine SUV

Nokian Line SUV

▶ Katso video: <https://youtu.be/P2yjARS7frM>

Valmius nostaa valmistusmääriä markkinoiden kasvaessa

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

Vuonna 2015 kapasiteetti ei ole ollut täyskäytössä; tuotantomäärä (kpl) laski 7 %. Tuottavuus (kg/mh) parani 5 % vuoteen 2014 verrattuna. Nokian Raskaissa Renkaissa investoinnit tuotantoon ja uusiin tuotteisiin auttoivat kasvattamaan tuotantomäärää (tonneja) 9 % vuoteen 2014 verrattuna.

Tammikuussa 2016 sovittiin henkilöstön työaikajoustoista lähivuodeksi. Sopimuksen avulla parannetaan tuotannon joustavuutta ja yhtiön kilpailukykyä. Sopimus tukee Nokian-tehtaan merkittävän roolin säilymistä myös tulevaisuudessa, niin renkaiden tuotannossa kuin uusien tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämisessä.

Venäjän-tehtaalta renkaita toimitetaan yli 30 maahan, ja Nokian Renkaat onkin Venäjän suurin kulutustavaroiden viejä. Suomen- ja Venäjän-

tehtaiden vuotuinen kapasiteetti vuorojärjestyksin on yli 20 miljoonaa rengasta. Valmistustoiminta Venäjällä tuo Nokian Renkaille edelleen kilpailuetuja. Renkaiden tuotantokustannukset ovat Venäjällä selvästi alhaisemmat kuin Suomessa ja muissa länsimaissa.

Venäjän tuotannosta noin 70 % menee vientiin, ja euromääräisten vientitulojen ja ruplissa toteutuvien tuotantokustannusten välinen marginaali on kasvanut ruplian devalvoitumisen myötä. Mikäli kysyntä alkaa kasvaa, yhtiön tuotantokapasiteetti Venäjällä tarjoaa mahdollisuuden lisätä tuotantoa nopeasti kysyntää vastaavaksi ilman suuria investointeja. Venäjällä valmistettiin vuonna 2015 noin 80 % yhtiön henkilöautorenkaista.

Toimintaa Venäjällä ovat tukeneet myös investointien määrään perustuvat verosopimukset sekä tehtaan sijainti tullimuurien sisäpuolella. Omien tuotantolaitosten lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta tehtaissa, joiden laatutasa vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Sopimusvalmistuksen osuus yhtiön renkaiden myynnistä vuonna 2015 oli noin 3 %.

Yhteenlaskettu
tuotantokapasiteetti
Nokialla ja Vsevolozhskissa on
yli **20 milj.**
rengasta



Vastuullisuus

Kehitystä vastuullisuuden eri osa-alueilla

Vastuullisuus on luonnollinen osa yhtiömme toimintaa. Se ei ole yksittäisiä korulauseita, vaan kestävää tuotekehitystä, turvallisia ja ympäristöystävällisiä tuotteita, korkealaatuista toimintaa kaikilla osa-alueilla sekä eri sidosryhmien huomioimista. Vastuullisuus on tärkeä osa johtamistamme ja toimenpidesuunnitelmiamme, se näkyy jokapäiväisessä työssämme ja valinnoissamme.

Olemme raportoineet vastuullisuusasioistamme vuodesta 2012 lähtien GRI-ohjeistusta noudattaen. Läpinäkyvyyden, avoimuuden ja luotettavuuden lisäämiseksi verkkosivuillamme julkaistaan keväällä 2016 vastuullisuusraporttimme varmennettuna. Raportti tarjoaa sidosryhmi-llemme hyvän väylän seurata toimintaamme ja tekemiemme asioiden vaikutusta ympäröivään maailmaan.

Johtamista arvoperustaisesti

Tuotteidemme korkea laatu, turvallisuus ja ympäristöystävällisyys sekä yrityksemme vastuullinen kehittäminen kaikilla osa-alueilla ovat toimintamme ydin. Vastuullisuus merkitsee meille turvallisia ja ympäristölle ystävällisiä tuotteita, alan edistyneimpiä prosesseja, yhtiön kannattavaa kasvua, sidosryhmiemme huomioimista sekä henkilöstömme hyvinvointia ja turvallisuutta. Lakien ja säädösten noudattamisen lisäksi olemme pyrkineet ylittämään toiminnallemme asetetut rajat tekemällä asiat vaadittua paremmin sekä näyttämään samalla esimerkkiä myös muille rengasalan toimijoille. Vastuullisuuden johtaminen yhtiössämme on päivittäistä tekemistä, ja se on tärkeä osa yrityskulttuuriamme, strategiaamme ja tavoitteitamme.

Vuonna 2015 laadimme kattavan yli 50 erillistä työpakettia sisältävän vastuullisuuden kehityssuunnitelman kolmen vuoden ajanjaksolle. Keväällä perustimme koko konsernin kattavan energiätehokkuuden kehitystyöryhmän, jonka tavoitteena on energiankäytön tehostaminen prosesseissamme sekä kaikissa kiinteistöissämme mukaan lukien Vianorin-toimipisteet. Yksi näkyvä etappi vastuullisuusasioidemme kehittämisessä oli YK:n Global Compact -aloitteeseen liittyminen joulukuussa. Aloitteen allekirjoittaminen vahvistaa entisestään konsernimme sitoutumista kannattavaan liiketoimintaan vastuullisin keinoin.

Huippulaatu – yhteinen asiamme

Takaamme tuotteidemme korkean laadun hallituilla, tehokkaiden ja tarkkaan valvotuilla kehitys-, hankinta- ja tuotantoprosesseilla. Meistä jokainen haluaa tehdä työnsä mahdollisimman hyvin ja varmistaa omalta osaltaan huippulaatuiset tuotteet ja palvelut. Vuonna 2015 jatkoimme panostuksia niin tuotteiden kuin toiminnan entistä korkeamman laadun kehittämiseksi. Tahdomme, että jokainen asiakas saa kaikilta osa-alueiltaan korkealaatuisen asiakas- ja käyttäjäkokemuksen.



Töitä turvallisuuden ja ympäristön hyväksi

Ympäristö- ja turvallisuusnäkökohdat ovat olleet historiamme alusta asti tuotteidemme kehittämisen, valmistamisen ja markkinoinnin keskeisiä tekijöitä. Tavoitteenamme on hallita tuotteidemme ympäristövaikutukset koko niiden elinkaaren ajan sekä huolehtia toimintamme turvallisuus-, ympäristö- ja laatu näkökohdista kattavasti ja järjestelmällisesti. Panostamme vahvasti tuotteidemme ja prosessiemme ympäristöystävällisyyteen sekä huomioimme ympäristönäkökohdat aina raaka-aineiden hankinnasta tuotesuunnitteluun ja käytöstä poistettujen renkaiden hyötykäyttöön.

Vuonna 2015 panostimme voimakkaasti prosessin tarkkuuden kehittämiseen, ja henkilöautorenkaiden tuotannon jätemäärissä saavutettiinkin yhdeksän prosentin parannus edellisvuodesta. Lisäksi kehitimme kemikaaliturvallisuutta molemmissa tehtaissamme, päivitimme Nokian-tehtaan ympäristöriskien arvioinnin sekä teimme Venäjän-tehtaan jätevesi- ja hajupäästöihin liittyviä selvityksiä.

Edistämme niin tuote- kuin henkilöstöturvallisuutta riskienhallinnan, prosessien jatkuvan kehittämisen ja uusien investointien avulla. Turvallisuuskulttuurimme kehittäminen jatkui tuloksellisesti turvallisuushavaintojen ja läheltä piti -tilanteiden osalta. Molempien osa-alueiden raportointi parani, ja esimerkiksi läheltä piti -tilanneilmoituksia tehtiin yli 35 prosenttia edellisvuotta enemmän. Vuoden aikana perustimme myös Safety Management -ryhmän, joka käsitteli sattuneet tapaturmat ja muut raportoidut poikkeamat päivittäin sekä jatkoimme johdon tekemiä Safety Walk -turvallisuusauditoiteja toimipaikoissamme. Kehitämme turvallisuuskulttuuriamme ja rakennamme menestystämme vastuullisesti myös tulevaisuudessa.

Lue lisää keväällä 2016 verkossa julkaistavasta vastuullisuusraportistamme www.nokianrenkaat.fi/yritys/vastuullisuus/

Hallitus

31.12.2015

Katso hallituksen lisätiedot osoitteessa
www.nokianrenkaat.fi/hallitus



Petteri Walldén

s. 1948.

Diplomi-insinööri.

Hallituksen jäsen vuodesta 2005, hallituksen puheenjohtaja.

Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan puheenjohtaja.

Riippumaton hallituksen jäsen.

Osakkeet: 17 130 kpl.



Raimo Lind

s. 1953.

Kauppatieteiden maisteri.

Hallituksen jäsen vuodesta 2014.

Tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja.

Riippumaton hallituksen jäsen.

Osakkeet: 1 393 kpl.



Hille Korhonen

s. 1961.

Tekniikan lisensiaatti.

Toimitusjohtaja, Alko Oy.

Hallituksen jäsen vuodesta 2006.

Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen.

Riippumaton hallituksen jäsen.

Osakkeet: 7 264 kpl.



Inka Mero

s. 1976.

Kauppatieteiden maisteri.

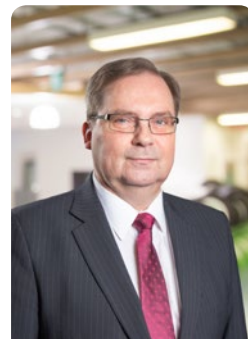
Perustajajäsen ja puheenjohtaja, KoppiCatch Oy.

Hallituksen jäsen vuodesta 2014.

Tarkastusvaliokunnan jäsen.

Riippumaton hallituksen jäsen.

Osakkeet: 1 393 kpl.



Tapio Kuula

s. 1957.

Taloustieteiden maisteri,

Diplomi-insinööri, Ekonomi.

Hallituksen jäsen vuodesta 2015.

Tarkastusvaliokunnan jäsen.

Riippumaton hallituksen jäsen.

Osakkeet: 5 696 kpl.



Hannu Penttilä

s. 1953.

Varatuomari.

Hallituksen jäsen vuodesta 1999. Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen.

Riippumaton hallituksen jäsen.

Osakkeet: 8 892 kpl.

**Esa Eronen**

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

Antti-Jussi Tähtinen

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

Heikki Mattsson

s. 1960
Tietohallintojohtaja.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2010.

Ville Nurmi

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

Teppo Huovila

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

Pontus Stenberg

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

Andrei Pantioukhov

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

Manu Salmi

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

Ari Lehtoranta

s. 1963
Toimitusjohtaja.
Diplomi-insinööri, sähkötekniikka.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 2014.

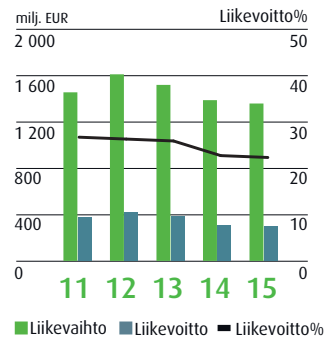
Anne Leskelä

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

Alexej von Bagh

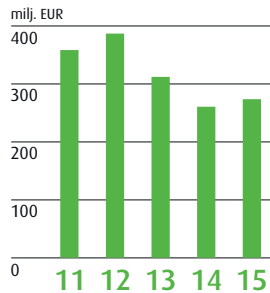
s. 1968
Johtaja, Vianor.
Diplomi-insinööri.
Yhtiön palveluksessa vuodesta 1995.

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



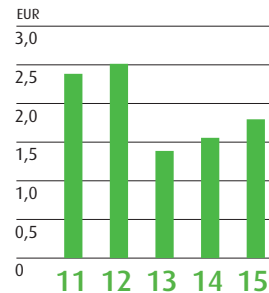
	2011	2012	2013	2014	2015
Liikevaihto	1 456,8	1 612,4	1 521,0	1 389,1	1 360,1
Liikevoitto	380,1	415,0	385,5	308,7	296,0
Liikevoitto%	26,1	25,7	25,3	22,2	21,8

Voitto ennen veroja



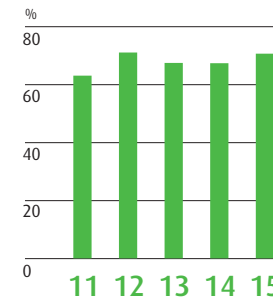
	2011	2012	2013	2014	2015
milj. EUR	359,2	387,7	312,8	261,2	274,2

Tulos/osake



	2011	2012	2013	2014	2015
EUR	2,39	2,52	1,39	1,56	1,80

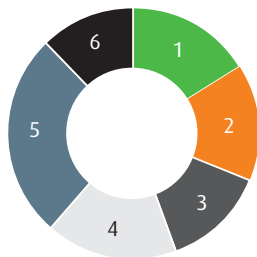
Omavaraisuusaste



	2011	2012	2013	2014	2015
%	63,2	71,2	67,6	67,5	70,8

Liikevaihto markkina-alueittain

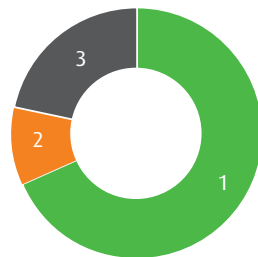
Osuus konsernin myynnistä, %



	2014	2015
1. Suomi	15 %	16 %
2. Ruotsi	13 %	15 %
3. Norja	12 %	13 %
4. Venäjä ja IVY	26 %	17 %
5. Muu Eurooppa	24 %	26 %
6. Pohjois-Amerikka	9 %	12 %

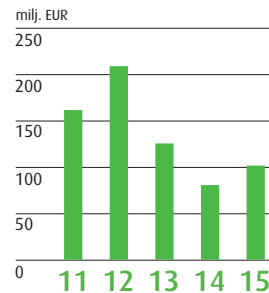
Liikevaihto liiketoimintayksiköittäin

Osuus konsernin myynnistä, %



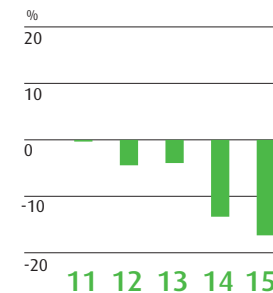
	2014	2015
1. Henkilöautorenkaat	68 %	66 %
2. Raskaat Renkaat	10 %	11 %
3. Vianor	22 %	23 %

Bruttoinvestoinnit



	2011	2012	2013	2014	2015
milj. EUR	161,7	209,2	125,6	80,6	101,7

Gearing



	2011	2012	2013	2014	2015
%	-0,3	-4,5	-4,1	-13,6	-16,9

milj. euroa 1.1.–31.12.	Viite	2015	2014
Liikevaihto	(1)	1 360,1	1 389,1
Myytyjä suoritteita vastaavat kulut	(3)(6)(7)	-733,7	-769,6
Bruttokate		626,4	619,5
Liiketoiminnan muut tuotot	(4)	3,7	3,4
Myyntin ja markkinoinnin kulut	(6)(7)	-256,2	-246,5
Hallinnon kulut	(6)(7)	-35,3	-34,5
Liiketoiminnan muut kulut	(5)(6)(7)	-42,6	-33,2
Liikevoitto		296,0	308,7
Rahoitustuotot	(8)	200,9	268,4
Rahoituskulut ⁽¹⁾	(9)	-222,7	-315,9
Voitto ennen veroja		274,2	261,2
Verokulut ^(2,3)	(10)	-33,5	-52,8
Tilikauden voitto		240,7	208,4
Jakautuminen			
Emoyrityksen omistajille		240,7	208,4
Määräysvallattomille omistajille		-	0,0
Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):	(11)		
Laimentamaton (euroa)		1,80	1,56
Laimennettu (euroa)		1,80	1,56

milj. euroa 1.1.–31.12.	Viite	2015	2014
KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA			
Tilikauden tulos		240,7	208,4
Muut laajan tuloksen erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteisiksi, verojen jälkeen			
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista	(10)	0,0	0,0
Rahavirran suojaukset	(10)	-0,3	-1,9
Ulkomaisiin yksiköihin liittyvät muuntoerot ⁽⁴⁾		-55,2	-202,1
Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen		-55,5	-204,0
Tilikauden laaja tulos yhteensä		185,2	4,4
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen			
Emoyhtiön omistajille		185,2	4,4
Määräysvallattomille omistajille		-	0,0

¹⁾ Rahoituskuluja on vuonna 2015 oikaistu 20,2 miljoonaa euroa jälkiverojen yhteisökorkeiden palautuksella vuosien 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten kumouduttua ja oikaisujen palaututtua verohallinnon uudelleentoimitettaviksi. Tämän lisäksi on vuonna 2015 rahoituskuluihin kirjattu 19,2 miljoonaa euroa vuosien 2007–2010 uudelleen toimitettujen verotuspäätösten mukaisia korkoja. Rahoituskuluihin on vuonna 2014 kirjattu 1,6 miljoonaa euroa konserniyhtiön vuosien 2008–2012 verotusten oikaisupäätösten mukaisia korkoja.

²⁾ Verokuluja on vuonna 2015 oikaistu 80,1 miljoonaa euroa vuosien 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten kumouduttua ja oikaisujen palaututtua verohallinnon uudelleen toimitettaviksi. Tämän lisäksi on vuonna 2015 verokuluihin kirjattu 74,9 miljoonaa euroa vuosien 2007–2010 uudelleen toimitettujen verotuspäätösten mukaisia lisäveroja ja veronkorotuksia. Verokuluihin on vuonna 2014 kirjattu 9,4 miljoonaa euroa konserniyhtiön vuosien 2008–2012 verotusten oikaisupäätösten mukaisia lisäveroja ja veronkorotuksia.

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

⁴⁾ Konsernissa on vuoden 2014 alusta lähtien sisäisiä lainoja, joita käsitellään IAS 21 "Valuuttakurssien muutosten vaikutukset" -standardin mukaisesti nettosijoituksina ulkomaisiin yksiköihin. Vaikutus vuonna 2015 on -13,7 miljoonaa euroa. Vaikutus vuonna 2014 on -10,0 miljoonaa euroa.

milj. euroa 31.12.	Viite	2015	2014
VARAT			
Pitkäaikaiset varat			
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	(12)(13)	485,0	502,8
Liikearvo	(2)(14)	79,2	73,3
Muut aineettomat hyödykkeet	(14)	19,4	19,8
Osuudet osakkuusyrityksissä	(16)	0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat	(16)	0,3	0,3
Muut saamiset	(15)(17)	8,8	10,0
Laskennalliset verosaamiset	(18)	7,5	9,1
		600,2	615,4
Lyhytaikaiset varat			
Vaihto-omaisuus	(19)	271,3	288,3
Myyntisaamiset ja muut saamiset	(20)(29)	441,1	444,6
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset		13,0	8,9
Rahavarat	(21)	429,3	439,9
		1 154,6	1 181,6
Varat yhteensä	(1)	1 754,8	1 797,0

milj. euroa 31.12.	Viite	2015	2014
OMA PÄÄOMA JA VELAT			
Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma			
	(22)(23)		
Osakepääoma		25,4	25,4
Ylikurssirahasto		181,4	181,4
Omat osakkeet		-8,6	-8,6
Muuntoerot		-385,9	-330,7
Arvonmuutosrahasto		-2,9	-2,6
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto		133,0	100,3
Kertyneet voittovarot		1 299,2	1 243,2
		1 241,6	1 208,5
Määräysvallattomien omistajien osuus			
		-	-
Oma pääoma yhteensä		1 241,6	1 208,5
Velat			
Pitkäaikaiset velat			
	(24)		
Laskennalliset verovelat	(18)	25,7	26,7
Varaukset	(25)	0,5	0,1
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)	199,7	274,7
Muut velat		2,1	5,1
		228,0	306,5
Lyhytaikaiset velat			
	(28)		
Ostovelat ja muut velat	(28)	242,4	259,9
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat		20,0	18,7
Varaukset	(25)	2,8	2,8
Korolliset rahoitusvelat	(26)(27)(29)	19,9	0,6
		285,1	282,0
Velat yhteensä	(1)	513,2	588,5
Oma pääoma ja velat yhteensä		1 754,8	1 797,0

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

Muuntoerojen esittämistapaa on oikaistu vuoden 2014 tilinpäätökseen verrattuna niin, että kaikki muuntoerot esitetään muuntoerot-rahastossa. Oikaisun määrä on -128,7 milj. euroa ja oikaistu muuntoero on -330,7 milj. euroa. Oikaisu on tehty muuntoerot-rahaston ja voittovarojen välillä, eikä sillä ole vaikutusta oman pääoman määrään kokonaisuutena.

milj. euroa 1.1.-31.12.	2015	2014
Tilikauden voitto	240,7	208,4
Oikaisut		
Poistot ja arvonalentumiset	100,4	98,6
Rahoitustuotot ja -kulut	21,8	47,5
Käyttöomaisuuden myyntivoitot ja -tappiot, muut oikaisut	-10,5	-11,0
Tuloverot	33,5	52,8
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	385,8	396,3
Käyttöpääoman muutos		
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-27,6	24,5
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	8,2	18,7
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	4,0	38,4
Käyttöpääoman muutos	-15,4	81,6
Rahoituserät ja verot		
Saadut korot ja muut rahoituserät	2,9	3,3
Maksetut korot ja muut rahoituserät	-49,8	-69,8
Saadut osingot	0,0	0,0
Maksetut tuloverot	-40,0	-88,2
Rahoituserät ja verot	-87,0	-154,6
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)	283,4	323,4
Investointien rahavirta		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-100,0	-81,7
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	1,4	3,2
Ostetut konserniyhtiöt	-6,7	-5,8
Määräysvallattomien omistajien osuuksien hankinta	-	-0,3
Investoinnit muihin sijoituksiin	0,0	0,0
Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)	-105,3	-84,7

milj. euroa 1.1.-31.12.	2015	2014
Rahoituksen rahavirta		
Osakeannista saadut maksut	33,3	2,6
Omien osakkeiden hankkiminen	-	-8,6
Lyhytaikaisten saamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-6,0	-8,0
Pitkäaikaisten saamisten lisäys (-) / vähennys (+)	0,4	-3,4
Lyhytaikaisten lainojen lisäys (+) / vähennys (-)	48,5	62,2
Pitkäaikaisten lainojen lisäys (+) / vähennys (-)	-73,4	-79,6
Saadut osingot	0,4	0,4
Maksetut osingot ja muu voitonjako	-193,5	-193,4
Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)	-190,2	-227,7
Rahavarojen muutos, lisäys (+) / vähennys (-) (A+B+C)	-12,2	11,0
Rahavarat tilikauden alussa	439,9	424,6
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	1,6	4,3
Rahavarat tilikauden lopussa	429,3	439,9

Konsernin rahavirtalaskelma on laadittu epäsuoralla laskentamallilla vuonna 2015. Aiempi vuosi on muutettu vastaavasti. Yhtiö on saanut Suomen Verohallinnolta täytäntöönpanon kiellon vuosien 2007–2010 verotusten oikaisupäätösten lisäverojen ja veron korotusten perimiselle. Tästä kiellosta huolimatta Suomen Verohallinto on näiden mainittujen päätösten mukaisesti kuitannut varoja yhtiön verotililtä yhtiön muiden verolajien palautuksia vastaan. Näitä Verohallinnon tekemiä kuitauksia sisältyy v. 2015 rahoituseriin ja veroihin 6,1 miljoonaa euroa sekä v. 2014 37,0 miljoonaa euroa. Verotuksen oikaisulautakunta kertaalleen jo kumosi ko. verotusten oikaisupäätökset ja palautti oikaisut uudelleen toimitettavaksi. Verohallinto ei palauttanut kuitaamia varoja, mutta keskeytti lisäkuitaukset. Lopulta Verohallinto toimitti uudet oikaisut, jotka aiemmin kuitatuilla määrillä vähennettyinä yhtiö maksoi vuoden 2016 puolella.

Yhtiökokous 2016

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään tiistaina 12.4.2016 kello 16.00 Tampere-talossa, Tampereella, osoitteessa Yliopistonkatu 55. Kokoukseen ilmoittautuneiden luetteloiminen, äänestyslippujen jako sekä kahvitarjoilu alkavat kello 14.00.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka viimeistään 31.3.2016 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon.

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

Lue lisää:

www.nokianrenkaat.fi/yhtiokokous2016

Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2015 jaetaan osinkoa 1,50 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 14.4.2016 ja osingon maksupäivä 28.4.2016 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: 4.5.2016
- Osavuosikatsaus 6 kk: 9.8.2016
- Osavuosikatsaus 9 kk: 1.11.2016
- Tilinpäätöstiedote 2016: 2.2.2017

Nokian Renkaat julkaisee osavuosikatsaukset, tilinpäätöstiedotteen ja vuosikertomuksen osoitteessa www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat

Sijoittajasuhteiden periaatteet

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

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

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

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

Sijoittajasuhteet:

Ari Lehtoranta, toimitusjohtaja
puh. 010 401 7733
sähköposti: ir@nokiantyres.com

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

Analyttikkojen ja sijoittajien tapaamis- ja vierailupyynnöt:

Jutta Meriläinen, Manager,
Investor Relations & Business Development
puh. 010 401 7231
sähköposti: ir@nokiantyres.com

Sijoittajaviestintä:

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

Anne Aittoniemi, viestintä- ja IPR-spesialisti
puh. 010 401 7641
sähköposti: info@nokiantyres.com
Fax: 010 401 7799

Osoite:

Nokian Renkaat Oyj
Pirkkalaistie 7
PL 20, 37101 Nokia

Nokian Renkaiden osakekurssin kehitys 1.1.2011–31.12.2015



Vuosikertomus ja tilinpäätös 2015

Nokian Renkaiden taloudellinen katsaus/tilinpäätös sekä vuosikertomus 2015 ovat saatavilla yhtiön kotisivuilta ainoastaan sähköisenä versiona. Nokian Renkaiden konsernin yhteystiedot, yritystä seuraavat analyytikot ja yllä mainitut raportit löytyvät osoitteesta www.nokianrenkaat.fi/yritys/sijoittajat/

