

**nokian
RENKAAT**

POHJOISTA KEKSELIÄISYYTTÄ

VUOSIKERTOMUS 2010



Turvallisimmat renkaat pohjoisiin oloihin

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

Vuosi 2010: Nopea kiihdytys takaisin kasvu-uralle

- Kysyntä ja myynti Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla kasvoivat voimakkaasti kaikissa tuoteryhmissä. Konsernin liikevaihto kasvoi 32,5 % ja markkinaosuus nousi.
- Renkaiden keskihinta nousi paremman myyntimixin ja hinnankorotusten ansiosta, ja yhtiön kannattavuus oli erinomainen raaka-ainekustannusten noususta huolimatta.
- Tärkeimpien tuotteiden testimenestys vahvisti edelleen Nokian Renkaiden brändiä.
- Vuoden lopussa yhtiön tilauskanta oli ennätyskorkea ja varastot jakelukanavassa pienet.
- Tuotantokapasiteetin lisäys: Venäjän-tehtaalla otettiin käyttöön kaksi uutta tuotantolinjaa ja tehtiin päätökset kahden seuraavan tuotantolinjan rakentamisesta ja käyttöönotosta vuonna 2011.
- Vianor-rengasketju laajeni 771 myyntipisteeseen 20 maassa. 148 myyntipisteen lisäys vuonna 2010.



Sisältö

Toiminta-ajatus, vuosi 2010 lyhyesti, avainluvut	2
Nokian Renkaat lyhyesti	3
Toimitusjohtajan kirje.....	4
Strategia	6
Arvot ja menestystekijät.....	7
Toimintaympäristö.....	8
Tulosyksiköt:	
Nokian Henkilöautorenkaat.....	10
Vianor.....	12
Nokian Raskaat Renkaat	13
Nokian Kuorma-autorenkaat ...	14
Myynti ja jakelu	15
Tuotekehitys ja testaaminen	16
Uudet tuotteet	18
Tuotanto.....	20
Ympäristö ja turvallisuus.....	22
Osaamisen kehittäminen.....	23
Johtajat 31.12.2010	24
Hallitus 31.12.2010.....	26
Avainluvut	27
Konsernin tuloslaskelma	28
Konsernin tase	29
Konsernin rahavirtalaskelma.....	30
Tietoa sijoittajille	31

Avainluvut, IFRS

Milj. EUR	2010	2009	muutos %
Liikevaihto	1 058,1	798,5	32,5
Liikevoitto	222,2	102,0	117,8
% liikevoitosta	21,0	12,8	
Voitto ennen veroja	208,8	73,5	184,3
% liikevaihdosta	19,7	9,2	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	19,9	9,4	
Oman pääoman tuotto, %	20,0	7,6	
Korollinen nettovelka	0,7	263,7	-99,8
% liikevaihdosta	0,1	33,0	
Investoinnit	50,5	86,5	-41,7
% liikevaihdosta	4,8	10,8	

Milj. EUR	2010	2009	muutos %
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat	327,2	194,2	68,5
Tulos/osake (EPS), EUR	1,34	0,47	186,9
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	2,58	1,56	66,0
Oma pääoma/osake, EUR	7,34	6,07	20,9
Omavaraisuusaste, %	68,4	62,0	
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	3 338	3 503	

Kokonaisratkaisuja vaativiin olosuhteisiin

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

Nokian Hakkapeliitta on johtava talvirengasbrändi Pohjoismaissa ja Venäjällä. Laatumielikuva sekä markkina- ja hintajohtajuus yhdistettynä vahvaan jakeluverkostoon ja logistiseen osaamiseen ovat Nokian Renkaiden tärkeimpiä kilpailuetuja.

Tuotteet myydään pääasiassa jälkimarkkinoille. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- ja vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Yhtiöllä on omat tehtaat Suomessa Nokiassa ja Venäjällä Vsevolozhskissa. Tehtaisiin on investoitu vuosina 2005–2010 yli 600 miljoonaa euroa, ja ne edustavat tuottavuudeltaan ja laaduntuottokyvyltään alan ehdotonta huippua.

Yhtiön liikevaihto vuonna 2010 oli yli miljardi euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa noin 3 500. Nokian Renkaiden osake on listattu NASDAQ OMX Helsingissä.

Maailman voitokkain talvirengas – Hakkapeliitta 75 vuotta

Vuonna 2011 on tullut kuluneeksi 75 vuotta siitä, kun ensimmäinen Hakkapeliitta-talvirengas näki päivänvalon kevättalvella 1936. Nokian Hakkapeliitta onkin jo käsite kaikkialla, missä talvi ylipäänsä tunnetaan. Maailman vaativimpiin talvioloihin suunnitellun renkaan kehitystyön päämääränä on olla turvallisuuden edelläkävijä. Legendaarisen Hakkapeliitta-perheen ainutlaatuiset innovaatiot ovatkin pitäneet sen lehtitestiä korkeimmilla korkeilla vuodesta ja vuosikymmenestä toiseen.

Hakkapeliitan juhlavuosi näkyy Nokian Renkaiden toiminnassa muutenkin kuin testimenestyksenä. Uusi liikenneturvallisuusfoorumi Hakkapedia palvelee kaikkia tiellä liikkuja internetissä ja älypuhelimissa ilmoittaen liikenteen häiriötilanteista, kuten tietöistä, onnettomuuksista ja käyttäjien itse tekemistä huomioista. Hakkapediassa on myös mahdollista kertoa liikenneturvallisuutta



haittaavista epäkohdista. Nokian Renkaiden työntekijöistä koostuva Team Hakka valitsee joka kuukausi yhden näistä ongelmista korjattavakseen. Tällaisia Hakkapeliitta-tekoja tehdään kuukausittain aina vuoden 2011 loppuun saakka.



Lisätietoja: www.hakkapedia.fi

Hakkapeliitta-renkaiden kiehtovaan tarinaan voit tutustua lähemmin verkkosivuillamme: www.nokianrenkaat.fi/ensimmaiset_talvirenkaat

Tulevaisuutemme kannalta tärkeimpiä asioita viime vuonna oli tuotteidemme loistava testimenestys, jälleen kerran. Puolueettomat arviot renkaidemme paremmuudesta pohjoisissa oloissa antavat meille hyvät edellytykset jatkaa markkina- ja hintajohtana myös jatkossa.



Paluu kannattavan kasvun tielle

Hyvä lukija,

Vuonna 2010 tapahtui selvä positiivinen käänne Nokian Renkaiden kysynnässä, myynnissä ja kannattavuudessa. Yhtiön ydinmarkkinoilla Pohjoismaissa ja Venäjällä bruttokansantuote alkoi kasvaa ja kuluttajaluottamus parantua, mistä johtuen tilauskantamme lähti toisella neljänneksellä nopeaan nousuun. Runsasluminen talvi oli tyhjentänyt jakelijoiden talvirengasvarastot ja loppuvuonna kysyntä ajoittain jopa ylitti toimituskykymme. Ydinmarkkinoiden lisäksi meitä ilahdutti Keski- ja Itä-Euroopan myynnin ja kannattavuuden voimakas kasvu. Vuositasolla liikevaihtomme kasvoi kolmanneksen ja markkinaosuutemme nousivat tärkeimmillä markkina-alueillamme.

Lisäsimme tuotantoamme vuoden aikana jatkuvasti siten, että vuoden lopussa kapasiteettimme oli täyskäytössä. Venäjän-tehtaassamme otettiin käyttöön uudet linjat 7 ja 8, ja vuositasolla tuotantomäärämme nousi 40 %. Vuonna 2009 tehdyt rakennemuutokset ja kapasiteetin käyttöasteen paraneminen saivat aikaan tuottavuuden selvän kasvun molemmissa tehtaissa. Yksikkökohtainen tuotantokustannus aleni edellisvuoteen verrattuna johtuen lisääntyneistä tuotantomääristä ja Venäjän-tuotannon osuuden kasvusta.

Toimimme toisella vuosipuoliskolla kaikissa tuoteryhmissä hinnankorotuksia kohoavien raaka-ainekustannusten kompensoimiseksi. Lisäksi parempi myyntimix sekä ydinmarkkinoiden valuuttakurssimuutokset tukivat keskihinnan nousua 5 % edellisvuoteen nähden. Kannattavuutemme parani merkittävästi, kun kiinteät kustannukset kasvoivat maltillisesti myynnin kasvuun verrattuna. Kassavirtamme oli ennätystasolla ja taseemme vahva, joten kaiken kaikkiaan olen suhteellisen tyytyväinen yhtiön taloudelliseen tulokseen vuonna 2010.

Jakelukanavamme laajeni edelleen Pohjoismaiden, Venäjän ja IVY-maiden lisäksi myös Keski-Euroopassa. Vianor-ketju avasi 148 uutta myyntipistettä päätyen yhteensä 771 myyntipisteeseen 20 maassa. Vianorin rooli Nokian Renkaiden strategian toteuttamisessa on merkittävä myös tulevina vuosina.

Tulevaisuutemme kannalta tärkeimpiä asioita viime vuonna oli tuotteidemme loistava testimenestys, jälleen kerran. Puolueettomat arviot renkaidemme paremmuudesta pohjoisissa oloissa antavat meille hyvät edellytykset jatkaa markkina- ja hintajohtana myös jatkossa.

Vuoden lopussa tilauskantamme oli ennätyskorkea ja rengasvarastot koko jakelukanavassa alhaiset. Meillä on siis hyvät mahdollisuudet kasvattaa myyntiämme jälleen valikoidummin. Olemme jo tehneet päätökset kahden seuraavan tuotantolinjan asentamisesta ja käyttöönotosta Venäjän-tehtaassa tänä vuonna. Lisäksi tarkastelemme vaihtoehtoja kapasiteetin kasvattamiseksi edelleen sekä tuotannossa että jakelussa. Jatkamme myös uusien tuotteiden lanseerauksia, hinnankorotuksia ja myyntimixin parantamista korkeampien raaka-ainekustannusten kompensoimiseksi.

Haluan kiittää asiakkaitamme, henkilöstöämme ja muita menestykseemme vaikuttaneita sidosryhmiämme vuodesta 2010. On ollut hienoa nähdä, miten paluu kasvun tielle ja kehityshankkeiden pariin on innostanut ihmisiä ja saanut aikaan nostetta kaikkeen toimintaamme. Vakaa aikomuksemme on tehdä yhdessä tästä ja tulevista vuosista edellistäkin parempia.

Kim Gran

Keskittymisen strategia



1. Pohjoiset olot

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



2. Kapeat tuotesegmentit

Keskittyminen pohjoisten olojen asiakastarpeisiin on luonut Nokian Renkaille erikoisosaamista, jota se voi lisäarvona hyödyntää kapeissa tuotesegmenteissä. Ydintuotteita ovat henkilöautojen talvirenkaat ja metsäkoneiden renkaat. Tavoitteena on paras asiakastytyvyisyys ydintuotteissa maailmanlaajuisesti. Muita kärkituotteita ovat esimerkiksi Light Truck- ja SUV-renkaat, kuorma-autojen talvirenkaat 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 turvallisuuksien tuotekehityksien filosofia, jonka mukaisesti tuotevalikoima uudistuu jatkuvasti ja sisältää aina asiakkaille lisäarvoa tuottavia innovaatioita.

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

Avoin ja osallistava yrityskulttuuri

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

Strategiset päätavoitteet vuoteen 2015

Markkinajohtajuus Pohjoismaissa

Päätavoitteena on markkinajohtajuus rengasvalmistajana ja rengasketjuna Pohjoismaissa. Asiakaspalvelun ja asiakasuskollisuuden tulee olla kotimarkkinoilla alan parhaat.

Markkinajohtajuus premium-renkaissa Venäjällä ja IVY-maissa

Tavoitteena on olla markkinajohtaja rengasvalmistajana ja rengasketjuna premium-segmentin henkilöautorenkaissa Venäjällä ja IVY-maissa sekä kärkijoukossa raskaiden erikoisrenkaiden toimittajana.

Vahva asema ydintuoteryhmissä maailmanlaajuisesti

Niche-strategian avulla yhtiö tähtää maailmanlaajuisesti merkittävään asemaan kapeissa, kasvavissa tuotesegmenteissä.

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.

Tuloksen kasvu korkean tuottavuuden ja alan parhaiden asiakasprosessien avulla

Toiminnan tehokkuutta ja kannattavuutta kohennetaan logististen prosessien, kokonaislaadun ja tuottavuuden jatkuvalla parantamisella.

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 2011–2012

Nokian Renkaiden päämarkkinoiden arvioidaan kasvavan maailmanmarkkinoita voimakkaammin vuosina 2011–2012. Nokian Renkaiden tavoitteena on saavuttaa edelleen paras kasvu ja kannattavuus rengasalalla sekä vahvistaa markkina-asemiaan.

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 toisiamme 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 kunnon kansalaisen periaatteita kaikessa toiminnassamme.

Nokian Renkaiden menestystekijät

- 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 omilla 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

Rengasala selvässä kasvussa vuonna 2010

Vuonna 2010 maailmantalouden elpyminen jatkui alhaisen korkotason tukemana. Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla BKT kasvoi 3–4 % ja kuluttajaluottamus parani. Uusien autojen myynti kasvoi sekä Pohjoismaissa että Venäjällä yli 30 % edellisvuoteen verrattuna.

Henkilöautorenkaiden jälkimarkkinamyynti kasvoi Pohjoismaissa 10 % ja Euroopassa 8 %. Venäjällä rengastoimitukset kasvoivat noin 35 %. Kaksi peräkkäistä runsaslumista talvea Euroopassa ja Venäjällä pienensivät varastoja ja lisäsivät talvirenkaiden kysyntää ja myyntiä. Toimialan kapasiteettileikkaukset vuonna 2009 ja kysynnän nopea elpyminen keväällä 2010 aiheuttivat sen, että loppuvuonna tuotantokapasiteetti oli täyskäytössä ja monista tuotteista oli markkinoilla pulaa.

Raskaiden erikoisrenkaiden kysyntä jatkoi kasvuaan johtuen metsäkoneiden ja kaivoskoneiden valmistuksen selvästä lisääntymisestä. Jälkimarkkinoilla myös muiden erikoiskoneiden, kuten materiaalinkäsittely- ja maatalouskoneiden renkaiden, kysyntä kasvoi. Kasvua aikaansaivat sellun, sahatavaran, metallien ja elintarvikkeiden raaka-aineiden kasvanut kysyntä ja kohonneet hinnat.

Kuljetussektorin elpyminen kasvatti kuorma-autojen renkaiden kysyntää ja aiheutti lievää rengaspulaa jälkimarkkinoilla.

Raaka-ainehinnat nousivat merkittävästi vuosina 2009-2010; luonnonkumin hinta yli kolminkertaistui tässä ajassa. Öljypohjaiset raaka-aineet kallistuivat myös merkittävästi ja joistakin materiaaleista oli pulaa. Rengasvalmistajat julkaisivat peräkkäisiä hinnankorotuksia kompensoidakseen kasvavia raaka-ainekustannuksia.



Faktaa rengasalan toiminnasta

Henkilöautonrenkaiden myynti oli vuonna 2009 noin 127 miljardia USD. Markkinat kasvavat 2–4 % vuodessa. Vahvimmin kasvavat talvirenkaiden, korkean nopeusluokan kesärenkaiden ja SUV-renkaiden markkinat.

Henkilöautonrenkaiden kuluttajamyyniin vaikuttavat eniten uusien autojen myyntimäärät sekä yleinen kuluttajaluottamus. Talvirenkaiden osalta merkitystä on myös säällä; mitä talvisemmat ja liukkaammat olosuhteet, sitä suurempi tarve uusille talvirenkaille. Rengasvalmistajan myyntiin jakelijoille vaikuttavat lisäksi jakelijoiden edelliset vuotiset rengasvarastot sekä rahoituksen markkinahinta.

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

Logistiikka sesonkien mukaan

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

Rengasvalmistajat pyrkivät myymään jakeluketjuun ennakoeriä pitkällä maksuajalla, jotta oman tuotteen saatavuus olisi heti sesongin alussa mahdollisimman hyvä ja sesongin aikana voitaisiin keskittyä täydennystoimituksiin. Haasteena on myynnin ja tuotannon ennakoiminen kuukausia etukäteen, kun rengasvalmistajien valikoimissa on tyypillisesti yli tuhat erilaista rengasmallin ja -koon yhdistelmää.

Jakelijat myyvät tyypillisesti useampia rengasmerkkejä. Alueellisen tarjonnan kattavuuden lisäksi rengasvalmistajan menestyksen kannalta olennaista on jakelijoiden tuotepolitiikan ohjaaminen, sillä toimialan luonteen mukaisesti vähittäisportaan myyjällä on mahdollisuus vaikuttaa vahvasti loppukäyttäjän rengasvalintaan.

Kannattavuuden takana kustannustehokkuus ja hinnoitteluvoima

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

Rengasalalla maan markkinajohtaja on yleensä myös hintajohtaja. Hinnoitteluvoimaa lisäävät vahva brändi, tuotteiden maine sekä menestys autoalan medioiden järjestämissä puolueettomissa rengastesteissä.

Nokian Renkaat vahva ydinmarkkinoillaan

Vankka jalansija Pohjoismaissa

Nokian henkilöautonrenkaiden liikevaihdosta vuonna 2010 noin 45 % tuli Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Yhtiö on sekä markkina- että hintajohtaja Pohjoismaissa. Näissä maissa myydään vuosittain yhteensä noin 10 miljoonaa henkilö- ja jakeluauton rengasta, joista noin 6 miljoonaa on talvirenkaita. Markkinat kasvavat yleensä 1–3 % vuodessa ja kilpailevia tuotemerkkejä on noin 80. Näissä maissa on talvirengaslaki, joka edellyttää talvirenkaiden käyttöä talven aikana.

Kasvua Venäjällä

Nokian Renkaat on markkinajohtaja ja suurin premium-renkaiden valmistaja Venäjällä. Pietarin läheisyydessä sijaitseva, uusinta teknologiaa hyödyntävä tehdas aloitti toimintansa keväällä 2005. Alhaisten työvoima-, raaka-aine- ja energiakustannusten vuoksi renkaiden valmistus on Venäjällä merkittävästi edullisempaa kuin Suomessa tai muualla läntisessä Euroopassa. Venäjällä toimiessaan yhtiö saa myös verohelpotuksia ja välttää tuontitullit, mikä on suuri etu tärkeimpiin kilpailijoihin nähden.

Vuonna 2010 Venäjän ja IVY-maiden osuus nousi 21 %:iin Nokian Renkaat -konsernin liikevaihdosta. Yhtiön tavoitteena on vahvistaa entisestään markkinajohtajan asemaa premium-segmentin talvirenkaissa ja lisätä markkinaosuutta kesärenkaissa. Venäjällä ei ole talvirengaslakia, mutta ilmastolliset olosuhteet Nokian Renkaiden toiminta-alueilla edellyttävät talvirenkaiden käyttöä talvikeleillä.

Tukijalkana myös Keski-Eurooppa

Nokian Renkaat räätälöi renkaansa erilaisten markkina-alueitten kuluttajien tarpeita vastaaviksi. Yhä laajentuvat rengasmarkkinat ja talvirengaslainsäädännön yleistymisen ovat nostaneet myös Keski-Euroopan yhdeksi Nokian Renkaiden tärkeimmistä kasvu-alueista. Keski- ja Itä-Euroopan talvikeleille suunnitellut kitka-renkaat, samoin kuin kesärenkaat, poikkeavat oleellisesti yhtiön ydinmarkkinoilla myytävistä tuotteista. Monipuolisesta talvirengasvalikoimasta löytyy myös kattava määrä SUV- ja light truck -renkaita, samoin ns. run-flat-tuotteita.

Ydinmarkkinoidensa ulkopuolella Nokian Renkaat keskittyy lisäksi maihin, joissa se voi hyödyntää pohjoisten olojen erikoisosaamistaan. Tällaisia alueita ovat mm. Alppialueet ja Pohjois-Amerikka.



Nokian Henkilöautonrenkaat Myynti ja tuottavuus paranivat selvästi

Tulosyksikkö kehittää, valmistaa ja markkinoi kesä- ja talvirenkaita henkilö- ja jakeluautoihin sekä katumaastureihin. Päätuotteita ovat nastalliset ja nastattomat talvirenkaat sekä korkean nopeusluokan kesärenkaat. Talvirenkaiden osuus yksikön liikevaihdosta on lähes 80 %. Päämarkkinat ovat Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat. Muita tärkeitä markkina-alueita ovat Keski- ja Itä-Eurooppa, Alppialue ja Pohjois-Amerikka.

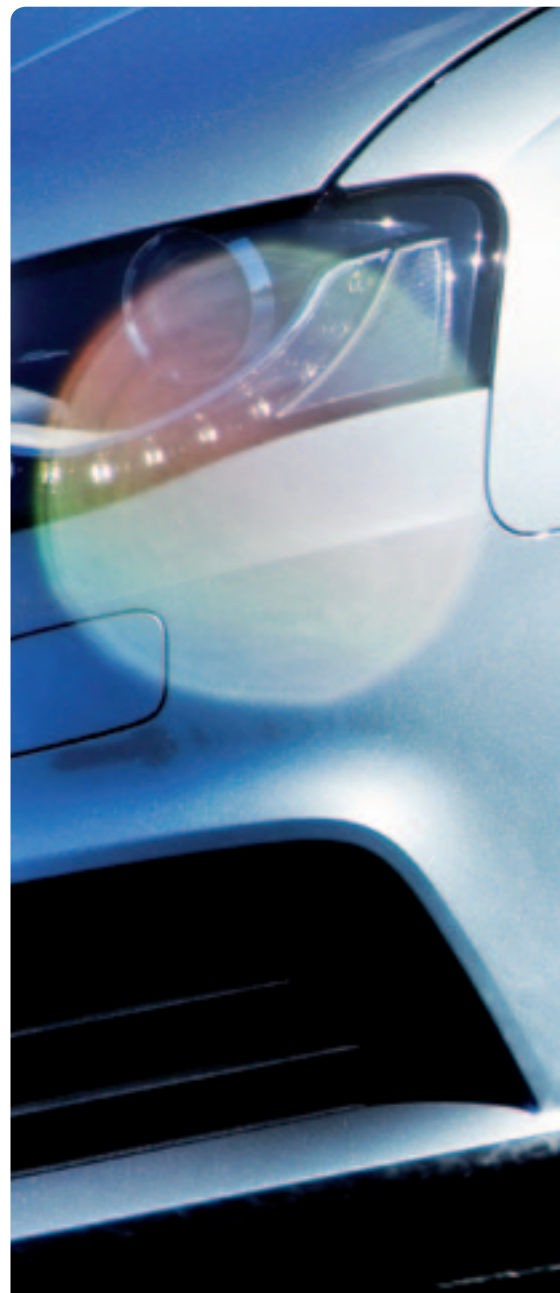
Kaikki renkaat kehitetään Suomessa. Päätuotteet valmistetaan yhtiön omilla tehtailla, Suomessa Nokialla ja Venäjällä Vsevolzhskissa, ja ne myydään jälkimarkkinoilla. Yhtiön keihäänkärkituote Nokian Hakka-peliitta 7, nastoitettu talvirengas pohjoisiin olosuhteisiin, voitti vuonna 2010 jälleen käytännöllisesti katsoen kaikki autolehtien talvirengastetit Pohjoismaissa ja Venäjällä.

Vuonna 2010 henkilöautonrenkaiden myynti yltyi yli 35 %:n kasvuun, josta puolet tuli Venäjän talvirengasmyynnistä. Myös Pohjoismaissa sekä Keski- ja Itä-Euroopassa myynti kasvoi uusiin ennätyslukemiin. Nokian Renkaat kasvatti markkinaosuuttaan kaikilla näillä myyntialueilla. Talvirenkaiden osuus myyntimixistä kasvoi 76 %:iin volyyminä.

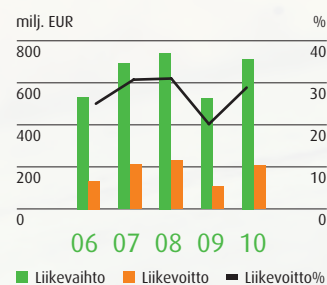
Kaikkissa tuoteryhmissä toteutettiin hinnankorotuksia kohonneiden raaka-ainekustannusten kompensoimiseksi. Lisäksi parempi myyntimix ja ydinmarkkinoiden valuuttakurssimuutokset tukivat keskihinnan 5 %:n nousua. Pienemmistä varastoista, investoinneista ja myyntisaatavista johtuen kassavirta ja käyttö pääoman kiertäminen paranivat merkittävästi edellisvuoteen nähden.

Kahden uuden tuotantolinjan (7 ja 8) avaaminen Venäjällä oli merkittävin syy tuotantomäärän 40 %:n nousuun. Vuonna 2009 tehdyt rakennemuutokset ja kapasiteetin käyttöasteen paraneminen saivat aikaan tuottavuuden selvän kasvun molemmissa tehtaissa. Yhtiö teki päätöksen kahden uuden tuotantolinjan (9 ja 10) rakentamisesta Venäjän-tehtaaseen vuonna 2011.

Vuoden lopussa henkilöautonrenkaiden tilauskanta ja viikkotason valmistusmäärät olivat ennätyskorkeat.



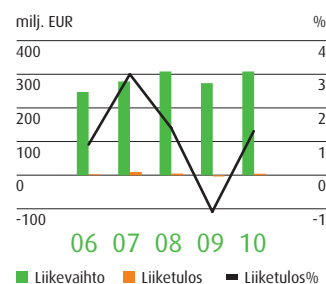
Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%







Liikevaihto, Liiketulos ja liiketulos%



Vianor

Jalansija ydinmarkkinoilla vahvistui

Vianor on suurin ja kattavin rengasketju Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa. Ketjuun kuului vuoden 2010 lopussa yhteensä 771 myyntipistettä 20:ssä eri maassa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Nokian Renkaat -konserni omistaa 169 Vianor-pistettä, muut toimivat franchising- tai partnerperiaatteella.

Vianor-ketju myy henkilö- ja pakettiautonrenkaita, kuorma-autonrenkaita ja raskaita 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, autohuollot ja rengashotellit. Tavoitteena on, että huoltopalvelut muodostavat merkittävän osan Vianorin kasvusta ja kannattavuudesta.

Vuonna 2010 Vianorin omien myyntipisteiden myynti kehittyi positiivisesti kaikissa asiakas- ja tuoterhymissä; suurimmat parannukset syntyivät talvirenkaiden ja kuorma-autonrenkaiden myynnissä. Vianorin markkinaosuudet ydinmarkkinoilla nousivat edellisvuodesta. Kannattavuutta tuki huoltopalvelujen myynnin selvä kasvu.

Vianor kasvustrategian kärkenä

Vianor-rengasketju toimii Nokian Renkaille 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.

Vianor-konseptissa on lukuisia yrittäjäystävällisiä palveluja Vianor-verkostoon kuuluville yrittäjille kuten vahvat brändit, koulutus ja tekninen tuki. Vianor-kauppiat saavat tukea mainontaan ja myynnin edistämiseen ja heille taataan nopeat toimitukset erityisesti huippuseingon aikana.

Nokian Renkaiden valmistustoiminnan ja Vianorin välinen yhteistyö antaa synergiaetuja. Edistykelliset tietojärjestelmät parantavat suunnittelua, seuranta ja raportointia. Nokian Renkaat saa rengasketjunsä kautta kontaktin loppukäyttäjään ja arvokasta tietoa palvelujensa kehittämiseen.



Nokian Raskaat Renkaat

Kysyntä vahvistui, tuotanto tuplaantui

Nokian Raskaat Renkaat on korkealaatuisten erikoisrenkaiden valmistaja. Tärkeimmät tuoteryhmät ovat metsäkonerenkaat, satama- ja kaivosrenkaat, maatalouden erikoisrenkaat sekä erilaiset työkoneneiden renkaat. Valtaosa tuotteista valmistetaan Nokian-tehtaassa. Tuotteiden ainutlaatuisuus syntyy äärimmäisten käyttöolosuhteiden tuntemisesta ja luonnon kunnioittamisesta. Päämarkkina-alueita ovat Pohjoismaiden lisäksi Keski- ja Etelä-Eurooppa, USA ja Kanada sekä Venäjä ja IVY-maat. Nokian Raskaat Renkaat tunnetaan ammattitaitoisesta ja joustavasta, alansa parhaasta asiakaspalvelusta.

Yhtiö on cut-to-length-metsäkonerenkaiden markkinajohtaja maailmassa. Yhteistyö kone- ja laitevalmistajien kanssa on tiivistä, ja ensiasennusmyynnin osuus on yli 40 % yksikön liikevaihdosta.

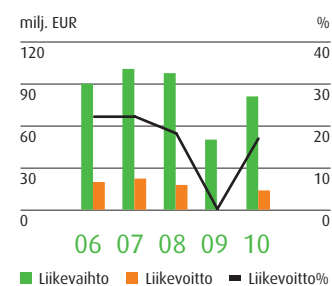
Kasvun vuosi 2010

Raskaiden renkaiden kysyntä jatkoi kasvuaan kiihtyvällä vauhdilla vuonna 2010. Nokian Raskaiden Renkaiden myynti kasvoi kaikissa erikoistuoseryhmissä, vahvimmin metsäkonerenkaissa. Tuotantokapasiteettia kasvatettiin investoinnein ja uusien vuorojärjestelyin. Tuotantovolyyymi kaksinkertaistui vuoteen 2009 verrattuna, mutta myytävistä tuotteista oli vuoden lopulla silti ajoittain pulaa. Uusi tuotantokapasiteetti lisää tuotantomääriä, tuottavuutta ja palvelukykyä vuonna 2011. Vuoden 2010 lopulla raskaiden renkaiden Nokian-tehtaan viikkokapasiteetti oli täyskäytössä.

Nokian Raskaat Renkaat saavutti hyviä tuloksia jakeluverkostonsa kehittämisessä. Uudet jakelusopimukset sekä 22 uutta Vianor Industrial-liikettä Pohjoismaissa perustettiin tyydyttämään asiakkaiden kasvavaa tarvetta tekniseen palveluun.

Yksikön pitkäjänteisen tuotekehityksen tulos, Beyond All-Steel -teknologia, yhdistää ainutlaatuisella tavalla perinteisten ristikudos- ja vyörenkaiden parhaat piirteet. Tuotteiden stabiliteetti on ensiluokkainen, kestävyys kiitettävä ja vierintävastus alhainen. Uusi teknologia vahvistaa entisestään Nokian Raskaiden Renkaiden asemaa laatutuotteiden valmistajana.

Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



Metsäkonerenkaiden ykkönen

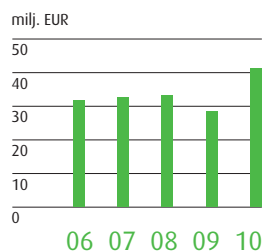
Nokian Raskailla Renkailla on metsäkonerenkaissa noin 30 %:n maailmanmarkkinaosuus. Yhtiö on suunnitellut erikoisrenkaita Pohjoismaissa kehitetyn, ns. tavaralajimenetelmän (CTL = cut-to-length) metsäkoneisiin 1960-luvulta lähtien, ja tällä alueella se on markkinajohtaja maailmassa. Yhtiön etuna on maantieteellinen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



Nokian Kuorma-autonrenkaat

Nouseva tähti elpyvillä markkinoilla

Liikevaihto



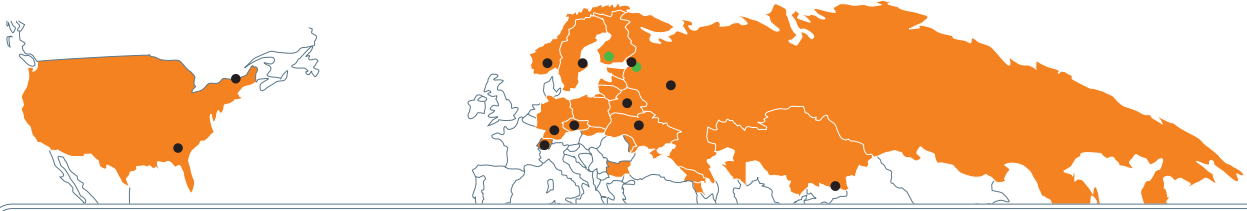
Tulosyksikkö keskittyy vaativien olosuhteiden kuorma-autonrenkaihin ja pinnoitustuotteisiin. Laadukkaat renkaat kehitetään Suomessa ja valmistetaan sopimusvalmistuksena tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Pinnoitusmateriaalit, joita käytetään pääasiassa kuorma-autonrenkaissa ja työkonerenkaissa, valmistetaan Nokian-tehtaassa. Tärkeimpiä pinnoitustuotteita ovat kuorma-autonrenkaiden talvipinnat. Päämarkkina-alueita ovat Pohjoismaat ja suurimmat kasvun mahdollisuudet ovat Venäjällä, muissa IVY-maissa sekä Keski- ja Etelä-Euroopassa.

Nokian kuorma-autonrenkaat ja Nokian Noktop -pinnoitusmateriaalit suunnitellaan vaatimaan ammattikäyttöön ja vaihteleviin oloihin. Tuotteet suunnitellaan ja testataan pohjoisen vaativissa olosuhteissa, muun muassa Ivalon testikeskuksessa. Tuoteuutuudet, kuten Nokian Hakkapeliitta Truck -tuotepihe, 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 vierintävastus vähentää polttoainekulutusta, mikä on erityisen tärkeää ammattiajossa.

Vuonna 2010 Nokian kuorma-autonrenkaiden liikevaihto kasvoi yli 40 %. Parantunut tuotevalikoima sekä premium- että standardisegmentteissä kasvatti markkinaosuutta Pohjoismaissa, Venäjällä sekä Keski- ja Itä-Euroopassa. Kuljetusalan kaluston parempi käyttöaste ja asiakkaiden varastojen uudelleentäyttö lisäsivät myös pinnoitusmateriaalien myyntiä.

Lisääntynyt myynti, renkaiden hinnankorotukset sekä ostojen onnistunut ajoitus nostivat Nokian kuorma-autonrenkaiden kannattavuuden ennätystasolle vuonna 2010. Laajentuminen Venäjälle, IVY-maihin ja Itä-Eurooppaan Vianor Truck -palvelukonseptia hyödyntäen jatkuu.



Omat tuotantolaitokset ●

Nokia, Suomi ja Vsevolozhsk, Venäjä.
Lisäksi sopimusvalmistusta noin 6 % valmistustoiminnan myynnistä vuonna 2010.

Myyntiyhtiöt ●

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

Vianor ■

Yhteensä 771 myyntipistettä 20 maassa (169 omaa ja 602 franchising- ja partneripistettä): Pohjoismaat ja Baltia 228, Venäjä ja IVY-maat 429, Keski- ja Itä-Eurooppa 104, USA 10 myyntipistettä.

Kannattavaa kumppanuutta

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. Vianor-rengasketjulla on tärkeä ja kasvava rooli Nokian-merkkisten renkaiden myynnissä, sillä merkittävä osa konsernin myynnistä kulkee Vianor-myyntipisteiden kautta.

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

Yhdessä rakennettuja palvelukonsepteja

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 Hakkapeliitta-perheeseen kuulumisesta.

Nokian Renkaat toimii valikoidusti ensiasennusmarkkinoilla ja tekee tiivistä tuotekehitysyhteistyötä kone- ja laitevalmistajien kanssa. Pitkäaikainen yhteistyö on tuonut myös asiakaspalveluun ja logistiikkaan ainutlaatuisia näkemystä asiakkaiden toiveista ja tarpeista. Viime vuosina on kehitetty kokonaisvaltaisia, asiakkaille räätälöityjä palvelukonsepteja, joihin kuuluvat muun muassa raskaisiin renkaisiin erikoistuneet Vianor Industrial -liikkeet, valmiit rengas-vannepaketit, täsmätoimitukset sekä sähköiset tilausjärjestelmät.

Mark Bujold
Global E-commerce Sales Manager
Vermont, USA



Turvallisuuden asialla

Ehdottomasti parasta työssäni on se, että tuote, jota edustan, tuo aidosti arvoa asiakkaalle. Meidän ei tarvitse keksiä houkuttelevia tarinoita markkinoinnin tueksi tai muokata totuutta vaan voin katsoa asiakastani silmiin ja luvata hänelle, että tätä ostopäätöstä ei tarvitse katua.

Vermontin alueella on pitkälti samanlaiset ajo-olosuhteet kuin Suomessa mutta lämpötilan vaihtelu voi olla jopa voimakkaampaa. Kovan pakkaspäivän jälkeen voi seuraavana päivänä sataa vettä ja seuraavana ovat tiet taas jäätyneet. Meillä on todellakin haastavat olosuhteet, joten autoilijoiden on helppo ymmärtää hyvien renkaiden merkitys.

Aina kun myyn uuden rengassarjan, tiedän edistäneeni ihmisten turvallisuutta liikenteessä. Minulle on myös erittäin tärkeää se, että tuotteen on suunniteltu ja valmistettu ympäristöä kunnioittaen. Etenkin nuoremmat asiakkaat arvostavat ja jopa vaativat sitä, että heillä on mahdollisuus valita, millaisen renkaanjaljen jättävät ympäristöön.

» Katso video: www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2010



Kestävää turvallisuutta

Nokian Renkaiden tuotekehityksen huolellinen ja määrätietoinen työ tuottaa asiakkaille ja kuluttajille turvallisia huipputuotteita vaativiin olosuhteisiin, innovatiivisia ratkaisuja ja palveluja sekä jatkuvaa uudistumista. Tuotekehityksen ydintehtävä on tukea yhtiön asemaa maailman parhaiden talvirenkaiden ja raskaiden erikoisrenkaiden valmistajana. Kehitystyötä ohjaa kestävän turvallisuuden periaate: renkaan turvallisten ominaisuuksien tulee säilyä lähes muuttumattomina tuotteen käyttöiän ajan.

Nokian Renkaiden tuotevalikoima uudistuu nopeasti: uusien tuotteiden osuus on vähintään neljännes vuotuisesta liikevaihdosta. Uusilla tuotteillaan yhtiö vahvistaa asemaansa ja säilyttää haluamansa hinta- ja katetason tiukassa kilpailussa. Tuotekehitykseen investoidaan merkittävästi, ja tuotevalikoimaan tulee runsaasti uusia tuotteita joka vuosi. Noin puolet tuotekehityspanostuksista käytetään tuotteiden testaamiseen. Täysin uuden henkilöautonrenkaan kehittäminen kestää 2–4 vuotta.

Ympäristömyönteisyyttä ja alhaisia käyttökustannuksia

Nokian Hakkapeliitta -renkaat ovat vuosien mittaan saavuttaneet lukuisia voittoja puolueettomissa talvirengasteesteissä. Hakkapeliitat ovat olleet erityisen hyviä talviturvallisuuden tärkeimmissä ominaisuuksissa, lumi- ja jääpidossa.

Huippuluokan turvallisuusominaisuuksien lisäksi renkailta vaaditaan taloudellisuutta ja meluttomuutta. Vierintävastuksen

alentaminen 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.

Johtavaa testausosaamista

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 vaativaan talviteistaukseen lokakuusta toukokuuhun. Korkeatasoinen laitteisto, monipuoliset testit ja

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

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

Renkaiden testataan ja ääritilanteita simuloidaan myös sisätiloihin asennetuilla koestuskoneilla, joiden avulla mitataan renkaan rakenteellista lujuutta ja nopeuskestävyyttä. Renkaiden virheettömyyttä valvotaan jatkuvasti toistuvien kokein, joissa varmistutaan tuotteiden laadusta ja teknisestä luotettavuudesta.



Mika Lahtinen
Materiaalikehityspäällikkö,
Nokian Renkaat, Nokia

Nanoteknologiaa ja omistautumista

Nykyisin käytettävien materiaalien kehitystyö on haastava yhdistelmä kemiaa ja fysiikkaa, vuorovaikutusta ja yhteistyötä, heittäytymistä ja omistautumista. Usein meidän pitää jopa kumota fysiikan lakeja tietyllä tavalla, jotta voimme optimoida renkaan parhaat ominaisuudet.

Olen varma, että moni kokee yllätyksen, kun kuulee, että autonrenkas kätkee sisälleen huipputekniikkaa ja yli sata raaka-ainetta. Nanoteknologiaa ja edistyneitä materiaaleja, joilla jokaisella on oma tarkka tehtävänsä.

Oman kehitystiimini yksi huipentuma on moninkertainen testivoittaja Nokian Hakkapelitta 7 -nastarengas ja sen kulutuspinnoitus, jossa yhdistyvät silica ja rypsiöljy sekä näitä kytkevä cryosilaani. Tämä maailmanluokan keksintö maksimoi jääpidon. Rypsiöljy tuo repimislujutta ja elastisuutta hyttävän kylmiin olosuhteisiin eli näin voimme taata, että talvi- renkas pysyy joustavana ja pehmeänä ja sen pito on ensiluokkainen.

Tulevaisuuden suhteen olen valmis lyömään vetoa ainakin yhdestä asiasta. Ympäristöarvojen vankka kurssinousu jatkuu. Tulemme näkemään, kuinka öljystä tehtyjä materiaaleja korvataan kasviperäisillä ja kuinka nanoteknologian todellinen läpimurto mahdollistaa entistä kestävämpien, aikaisempaa kevyemmin rullaavien renkaiden valmistamisen.

Veikkaan, että vuonna 2050 renkaat ovat edelleen pyöreitä, mutta ovatko ne mustia, jää nähtäväksi. Ne kuormittavat ympäristöä vähemmän ja pitävät sisällään teknologiaa, joka ohjaa ja opastaa autoilijaa.

» Katso video: www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2010

Uusia tuotteita, elämää helpottavia keksintöjä, huipputeknologiaa

Nokian Hakka Green Luonnollisesti turvallinen

Ultrakevyeesti rullaavassa kesärenkaassa on hyödynnetty formuloiden downforce-voimankin aiheuttavaa venturi-ilmiötä, golfpallon pinnan muotoa sekä pohjoismaista mäntyöljyä. Pohjoisiin oloihin suunniteltu uuden sukupolven huipputuote on vakaa ajettava ja erittäin turvallinen, halliten myös äärimmäisen märät olosuhteet. Jos Pohjoismaissa (Suomi, Ruotsi, Norja) kaikki autoilijat käyttäisivät Nokian Hakka Green -renkaita, säästyisi vuodessa polttoainetta arviolta yli 390 miljoonaa litraa. Hiilidioksidipäästöjä syntyisi noin 960 000 tonnia vähemmän.

» Katso video: www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2010



Nokian Hakkapeliitta 7 SUV Varmaa pitoa ja jämääkestävyyttä



Jämäkkä uutuusrenkas tuntee ja hallitsee suvereenisti pohjoisen talven kaikki olomuodot. Vaativaan SUV-käyttöön kehitetyssä talvituotteessa pettämätön pito yhdistyy poikkeukselliseen kestävyYTEEN ja tarkkaan, nautinnolliseen ajotuntumaan. Ainutlaatuisen talvipidon ja pehmeän tietosketuksen takaa Air Claw Technology.

Nokian HTS Straddle Äärimmäistä vakautta konttilukkeihin



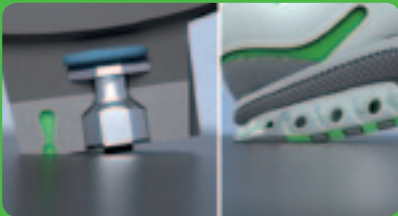
Rakenteeltaan ainutlaatuisen Nokian HTS Straddle yhdistää tinkimättömän vakauden ja erinomaisen kulumiskestävyYDEN satamissa sekä tavaraterminaaleissa ahertaviin konttilukkeihin. Äärimmäisen vahva Beyond All-Steel -rakenne maksimoi rungon jäykkyyden, minkä ansiosta ketterän ja nopeasti liikkuvan konttilukin kantavuutta voidaan hyödyntää mahdollisimman tehokkaasti.

Innovaatioita



Uransyvyysmittari – Patentoitua turvallisuutta

Nokian Renkaiden patentoima uransyvyysmittari (DSI – Driving Safety Indicator) kuuluu kaikkien Nokian-merkkisten renkaiden vakiovarusteisiin. Renkaan keskipinnassa olevat numerot ilmaisevat kulutuspinnan pääurien syvyyden millimetreinä. Talvirenkaissa turvallisuusominaisuuksien muuttumisesta viestii lisäksi lumikidetunnus eli talvikulumisvaroitin (WSI – Winter Safety Indicator). Kun lumikide on kulunut pois, autoilijan kannattaa hankkia uudet talvirenkaat. Turvalliseen talviajoon tarvitaan 4 mm:n uransyvyyttä. Kesärenkaiden vastaava pisarasymboli häviää neljän millimetrin jälkeen muistuttaen kasvaneesta vesiliirtoriskistä.



Air Claw Technology – Ylivertaista mukavuutta

Monisärmäisen ja jämäkän ankkurinastan sekä Hakkapeliitta 7:n kuviopalojen etureunojen pisanamuotoisten ilmavaimentimien muodostama keksintö tarjoaa autoilijalle ylivertaista ajomukavuutta ja turvallisuutta. Oivallus muistuttaa hyviä juoksutossuja: ilmanvaimentimet pehmentävät ja vaimentavat nastan iskua. Air Claw Technology vähentää myös tienkulumaa, hiljentää renkaan ääntä ja parantaa nastojen kestoa.



Hakka Green Silica ja mäntyöljy – Turvallisuuden ja ympäristöystävällisyyden taidokas yhdistelmä

Pohjoisen vaihteleviin keleihin sovitettu ainutlaatuinen Hakka Green Silica -kulutuspinna-sekoitus varmistaa kiitettävän märkäpidon kaikissa lämpötiloissa. Täysilicasekoitukseen lisätty mäntyöljy alentaa tehokkaasti kumisekoituksen lämpötilaa vähentämällä molekyylien välisestä liikkeestä aiheutuvaa kitkaa. Huipputeknologiaa edustavan kumisekoituksen ansiosta rengas kestää ja rullaa kepeästi vaikeimmissakin olosuhteissa, kuluttaa vähemmän polttoainetta, minimoi ympäristölle haitalliset päästöt.

Beyond All-Steel – Haastaa All-Steel -erikoisrenkaat

Enemmän vakautta, enemmän käyttötunteja, enemmän turvallisuutta. Vallankumouksellinen Beyond All-Steel Radial -teknologia yhdistää ainutlaatuisella tavalla perinteisten ristikudos- ja vyörenkaiden parhaat piirteet: ensiluokkaisen stabiiliteetin, kiitettävän kestävyuden ja alhaisen vierintävastuksen. Uusin tekniikka ja edistykselliset ultralujat materiaalit mahdollistavat ennennäkemättömät rakenneratkaisut. Tulevaisuuden tekniikka mullistaa raskaiden työkonerenkaiden ominaisuudet. Se merkitsee operaattorille kasvanutta tehokkuutta ja käyttövarmuutta sekä pienempiä polttoainekustannuksia ja kuljettajalle yhä parempaa ajomukavuutta.



» Katso video: www.nokianrenkaat.fi/vuosikertomus2010

Nokian Forest King F ja Nokian Forest Rider – Maailman vahvimmat metsäkonerenkaat

Metsäkonerenkaiden edelläkävijän vankka uutuustuote Nokian Forest King F tuo nykyaikaisiin hakkuu- ja kuormakoneisiin alan parasta käyttövarmuutta ja kantavuutta. Ympäristöystävällisen erikoisrenkaan korkeampi kantavuus takaa noin 4 kuution lisäkuorman. Yhdessä vetokyylyltään ja ajomukavuudeltaan ylivoimaisen Nokian Forest Riderin kanssa se muodostaa maailman vahvimman metsäkonerengaskaksikon.



Huippulaatua ja tehokkuutta

Nokian Renkaiden kaksi omaa tuotantolaitosta sijaitsevat Nokialla ja Pietarin lähellä Vsevolozhskissa.

Pääkonttorin yhteydessä olevassa Nokian-tehtaassa valmistetaan henkilöautorenkaita, raskaita renkaita sekä kuorma-autorenkaiden pinnoitteita. Tuotekehitys sekä prototyyppien ja koe-erien valmistus tapahtuvat keskitetysti Nokialla. Vuositason tuotantokapasiteetti Nokian-tehtaassa vuoden 2010 lopussa oli noin 5 miljoonaa henkilöautorenkasta ja 15 tuhatta tonnia raskaita renkaita. Tuotteet toimitetaan pääasiassa länsimarkkinoille.

Vsevolozhskin huippumoderni tehdas otettiin käyttöön vuonna 2005. Tehtaan kapasiteetti vuoden 2010 lopussa oli noin 8 miljoonaa henkilöautorenkasta (luku korjattu 18.3.2011). Vsevolozhskista renkaita toimitetaan yli 20 maahan, ja Nokian Renkaat onkin Venäjän suurin kulu- tustavaroiden viejä. Tehdasta laajennetaan edelleen; tuotantolinjat 9 ja 10 on päätetty asentaa ja ottaa käyttöön vuoden 2011 aikana.

Renkaiden tuotantokustannukset ovat Venäjällä selvästi alhaisemmat kuin Suomessa ja muissa länsimaissa. Toimintaa Venäjällä ovat tuke- neet myös investointien määrään perustuvat verohelpotukset sekä teh- taan sijainti tullimuurin sisäpuolella (Venäjällä tuontirenkaille 20 %:n tullimaksu).

Omien tuotantolaitosten lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta teh- taissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuk- sia. Sopimusvalmistuksen osuus valmistustoiminnan myynnistä vuonna 2010 oli noin 6 %.



Nokia, Suomi





Vsevolozhsk, Venäjä



Vastuullista kehitystä ympäristöä kunnioittaen

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. Ympäristönsuojelun lähtökohta on elinkaariajattelu: yhtiö kantaa vastuun toimintansa ja tuotteidensa ympäristövaikutuksista koko niiden elinkaaren ajan.

Nokian Renkaiden EHSQ-johtaminen kattaa ympäristön-, henkilöstön- ja omaisuudensuojelun sekä laatujohtamisen. Tavoitteina ovat vahinkojen ennaltaehkäisy kaikilla osa-alueilla ja tuotannon häiriötön toiminta. Toimintojen kehittämisessä sovelletaan parhaita käytäntöjä ja edistyneitä ratkaisuja sekä huomioidaan inhimilliset arvot taloudellisten seikkojen ohella.

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 ja ISO 9001 -laatujohtamistandardin mukaisesti.

Nokian-tehtaan kaikkien jätteiden hyötykäyttöaste oli yli 95 % ja Venäjän-tehtaan jätehuollon kehittäminen jatkuu yhteistyössä paikallisen kierrätysoperaattorin kanssa. Molempien tehtaiden sairauspoissaolot ja tapaturmataajuus vähenivät merkittävästi vuonna 2010.

Nokian-tehtaassa järjestettiin poistumisharjoituksia ja energiansäästöviikolla järjestettiin henkilöstölle säästöviikkien lisäksi taloudellisen ajon koulutusta.

Suunnannäyttäjänä nyt ja tulevaisuudessa

Nokian Renkaat panostaa vahvasti tuotteidensa ja prosessiensa ympäristöystävällisyyteen. Vuonna 2010 turvallisuus- ja ympäristöjohtamisessa keskityttiin EHSQ-yhteistyön tiivistämiseen eri yksiköiden välillä, jotta kaikkien toimipaikkojen tarpeet pystytään huomioimaan jo suunnitteluvaiheessa. Loppuvuodesta käynnistettiin projekti renkaan hiilidioksidijalanjäljen selvittämiseksi. Tavoitteena on laskea renkaan aiheuttamat hiilidioksidipäästöt aina raaka-ainehankinnasta sen käytöstä poistoon asti.

Turvallisuus- ja ympäristöasioiden pitkäjänteisen kehittämisen ansiosta Nokian Renkaita voidaan pitää rengasalalla edelläkävijänä.

Yhtiö luopui ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa korkea-aromaattisten (HA) öljyjen käytöstä kumiseoksissa jo vuonna 2005 ja 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.

Nokian Renkaiden valmistamat renkaat ovat käytön aikaisen turvallisuuden ja ympäristövaikutusten kannalta huipputasoa, minkä todistavat useat riippumattomat vertailutkimukset. Keväällä 2010 julkaistussa Nokian Renkaiden Vastuullista kehitystä -ympäristöselonteossa esitellään laajasti koko konsernin ympäristö- ja turvallisuusjohtamista sekä yhteiskuntavastuun asioita.

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

Ympäristöä kuunnellen

Ympäristömyönteinen ajattelu tarkoittaa tehokkaita tuotantoprosesseja sekä turvallisista tuotteista ympäristölle entistä ystävällisempiä tuotteita. Ympäristön kunnioittaminen omassa toiminnassa on arvokas ja tärkeä valinta, mutta sen pitää olla myös todellista.

Mielestäni mainio esimerkki ovat metsämaastoa hellävaraisesti kohtelevat metsäkonerenkaamme, jotka ottavat herkän luonnon kokonaisvaltaisesti huomioon. Maasta tai metsästä elantonsa saavalle yrittäjälle työkonerenkaiden ekologisuus ja kustannustehokkuus riippuvat myös siitä, minkälaisen jäljen työ jättää ympäristöönsä. Kyse ei ole vain tehokkaasta korjuutyöstä vaan myös metsän tulevaisuudesta.

Erilaisten sinänsä näkymättömien toimien vuoksi lopputulos usein moninkertaistuu. Monista pienistä seikoista syntyy isoja asioita. Tuntuu todelta hyvältä työskennellä yrityksessä, jossa ympäristöä ei ole huomioitu vasta lakisäätöiden määräysten pakotamina. Olemme toimineet oma-aloitteisesti ja aktiivisesti jo vuosikautia.

Peter Köhne
Tuotepäällikkö, Nokian Reifen GmbH, Saksa

Avainroolissa ammattitaitoinen ja hyvinvoiva henkilöstö

Nokian Renkaissa jokaisella on mahdollisuus kasvaa, kehittyä ja edetä urallaan. Henkilöstön aktiivisuus, aloitteellisuus ja sisäinen yrittäjäyys tukevat konsernin osaamisen kehittämistä ja yrityksen strategiaa. Osaamisen kehittäminen yhtiössä on tulevaisuuden tarpeita ennakoivaa pitkäjänteistä toimintaa.

Nokian Renkaat panostaa henkilöstönsä osaamisen kehittämiseen räätälöityjen koulutusten ja ammattitutkintojen sekä verkostojen yhteiskoulutusten avulla. Vuonna 2010 päättyi kaksivuotinen tuotekehittäjän erikoisammattitutkinto, joka suunniteltiin ja toteutettiin yhteistyössä eri asiantuntijoiden, oppilaitosten ja yhteistyökumppaneiden kanssa. Koulutukseen osallistui tuotekehittäjiä kaikista yhtiön yksiköistä ja palaute oli todella positiivista. Myös jatkossa tullaan järjestämään räätälöityjä koulutuksia, joissa keskitytään etenkin hiljaisen tiedon siirtämiseen.

Yksi osaamisen kehittämisen keskeisistä työkaluista on Hakkapeliitta Academy, joka pitää nykyisin sisällään kaiken konsernissa tarjolla olevan koulutuksen aina kieli- ja esimieskoulutuksista verkkomoduuleihin asti. Hakkapeliitta eAcademy on verkkoportaali, jonka palveluja voivat käyttää organisaation lisäksi myös avainasiakkaat ja yhteistyökumppanit.

Vuoden aikana Vianorissa käynnistettiin Vianor Academy -pilottihanke.

Vuonna 2010 käynnistynyt Future Leadership -hanke pureutuu johtamiskulttuurin uudistamiseen ja rakentamiseen koko konsernissa. Tavoitteena on tutkia johtamiskulttuuria ja -tapoja eri yksiköissä sekä tuottaa tutkimuksen pohjalta keskijohdon kansainvälinen koulutusohjelma.

Koulutusten lisäksi henkilöstön työhyvinvointia tukevat viikkoliikuntaryhmät, monipuolinen kerhotoiminta, henkilöstötapahtumat sekä yksilö- ja työaikajärjestelyt. Henkilöstön hyvinvointia seurataan kehityskeskusteluiden sekä vuosittaisten työhyvinvointi- ja asiakastytyväisyystutkimusten avulla.

Kekseliäisyyttä yli rajojen

Nokian Renkaiden kekseliäisyystoiminnalla on pitkät perinteet ja se on tärkeä osa

yrityskulttuuria. Sen avulla luodaan koko henkilöstölle mahdollisuus vaikuttaa omaan työhön ja työympäristöön sekä tuetaan johtamista ja esimiestyötä. Kekseliäisyystoiminnan tarkoituksena on saada henkilöstö osallistumaan aktiivisesti yhtiön toimintaan ja oman työnsä kehittämiseen sekä samalla mahdollistaa henkilöstön ideapotentiaalin hyödyntäminen laajamittaisesti.

Vuonna 2010 kekseliäisyystoiminnan kehittämisessä ja kansainvälistämisessä otettiin isoja harppauksia eteenpäin lanseeraamalla toiminta myös myyntiyhtiöihin. Koko konsernin kekseliäisyysluvat paranivat ja tulevina vuosina kekseliäisyystoiminta helpottuu kaikissa maissa aktiivoinnin ja uusien globaalien tietojärjestelmien myötä.



Paulina Nygren Bäckman
Asiakaspalvelija, Vianor Fruängen

Parasta mahdollista palvelua

Hyvä palvelu on työssäni ehdoton edellytys. Se on tärkeää varsinkin sesonkien aikana, jolloin asiakkaita on paljon ja monet ovat stressaantuneita. Minun tehtäväni on rauhoittaa asiakkaita ja pitää heidät ajan tasalla siitä, kuinka kauan työ kestää. Myyntipisteen valoisassa ja avarassa asiakastilassa asiakas voi nauttia kahvista, katsoa televisiota ja lukea päivän lehdet. Palvelua on myös se, että asiakkaan ei itse tarvitse ajaa autoa halliin, vaan me hoidamme sen.

Pidän uusista haasteista ja ongelmien nopeasta ratkaisemisesta. Myös asiakaskontaktit ja asiakkaiden auttaminen, esimerkiksi uusien renkaiden valinnassa, on mielenkiintoista ja innostavaa. Mielestäni siitä on etua, että vastaanottotiskin takana on myös naisia. Etenkin naisasiakkaat ovat selvästi mielissään, kun saavat asioida naisen kanssa.

Kuluvan vuoden aikana aion osallistua Vianorin sisäiseen myyntikoulutukseen, jonka jälkeen pystyn palvelemaan asiakkaita vieläkin paremmin. On hienoa, että Vianor panostaa työntekijöiden koulutukseen. Monipuolinen koulutusohjelma antaa meille valmiudet entistä parempaan asiakaspalveluun.



12

15

13

2

5

1

11

9

1

Kim Gran

s. 1954
Toimitusjohtaja.
Diplomiekonomi,
vuorineuvos.
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 1995.
Osakkeet: 19 000 kpl;
optiot:
2007B 160 000 kpl,
2007C 90 000 kpl,
2010A 90 000 kpl

2

Alexej von Bagh

s. 1968
Johtaja, Vianor.
Diplomi-insinööri.
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 1995.
Osakkeet: 3 000 kpl;
optiot:
2007B 30 000 kpl,
2007C 28 000 kpl,
2010A 30 000 kpl

3

Esa Eronen

s. 1957
Tekninen johtaja,
Tuotantopalvelut.
Insinööri. Yhtiön
palveluksessa
vuodesta 1988.
Osakkeet: 5 000 kpl;
optiot:
2007B 30 000 kpl,
2007C 23 000 kpl,
2010A 20 000 kpl

4

Sirkka Hagman

s. 1958
Henkilöstö- ja EHSQ-
johtaja. Diplomi-insinööri,
HTL. Yhtiön palveluksessa
vuodesta 1980.
Osakkeet: 1 350 kpl;
optiot:
2007A 25 000 kpl,
2007B 20 000 kpl,
2007C 10 000 kpl,
2010A 15 000 kpl

5

Rami Helminen

s. 1966
Johtaja, henkilöauton-
renkaat. KTM. Yhtiön
palveluksessa
vuodesta 1990.
Osakkeet: 3 000 kpl;
optiot:
2007B 80 000 kpl,
2007C 45 000 kpl,
2010A 45 000 kpl

6

Teppo Huovila

s. 1963
Tuotekehitysjohtaja.
Diplomi-insinööri,
MBA. Yhtiön palveluk-
sessa vuodesta 1989.
Osakkeet: 3 500 kpl;
optiot:
2007B 19 000 kpl,
2007C 20 000 kpl,
2010A 20 000 kpl

7

Kari-Pekka Laaksonen

s. 1967
Myynti- ja logistiikkajoh-
taja. Diplomi-insinööri.
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2001.
Osakkeet: 5 000 kpl;
optiot:
2007B 80 000 kpl,
2007C 45 000 kpl,
2010A 45 000 kpl

8

Anne Leskelä

s. 1962
Talousjohtaja ja
IR-suhteet. KTM.
Yhtiön palveluksessa
vuodesta 1997.
Osakkeet: 2 000 kpl;
optiot:
2007B 30 000 kpl,
2007C 23 000 kpl,
2010A 30 000 kpl



8

7

14

4

3

10

6

9

Raimo Mansikkaoja

s. 1962

Kehitysjohtaja

Filosofian maisteri,
MBA. Yhtiön palveluk-
sessa vuodesta 1995.

Osakkeet: 2 500 kpl;

optiot:

2007B 20 000 kpl,

2007C 12 000 kpl,

2010A 15 000 kpl

10

Heikki Mattsson

s. 1960

Tietohallintojohtaja

Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2010.

Optiot:

2010A 15 000 kpl

11

Andrei Pantioukhov

s. 1972

Johtaja, Venäjän

toiminnot. MBA.

Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2004.

Osakkeet: 4 000 kpl;

optiot:

2007B 40 000 kpl,

2007C 30 000 kpl,

2010A 30 000 kpl

12

Jarmo Puputti

s. 1965

Johtaja, Nokian

Raskaat Renkaat Oy,
Diplomi-insinööri.Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2008.

Optiot:

2007B 50 000 kpl,

2007C 28 000 kpl,

2010A 30 000 kpl

13

Manu Salmi

s. 1975

Hankintajohtaja,

Upseerin tutkinto, KTM.

Yhtiön palveluksessa
vuodesta 2001.

Osakkeet: 1 300 kpl;

optiot:

2007B 20 000 kpl,

2007C 12 000 kpl,

2010A 15 000 kpl

14

Hannu Teininen

s. 1960

Johtaja, Kuorma-auton-

renkaat. Insinööri,

MBA. Yhtiön palveluk-
sessa vuodesta 1984.

Osakkeet: 2 000 kpl;

optiot:

2007B 20 000 kpl,

2007C 12 000 kpl,

2010A 15 000 kpl

15

Antti-Jussi Tähtinen

s. 1965

Markkinointi- ja

viestintäjohtaja.

Master of Arts.

Yhtiön palveluksessa

vuodesta 2005.

Osakkeet: 750 kpl;

optiot:

2007C 12 000 kpl,

2010A 15 000 kpl

Johtajiston lisätiedot
työhistorioineen ja luot-
tamustehtävineen ovat
luettavissa:

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



Petteri Walldén

s. 1948
Diplomi-insinööri. Hallituksen jäsen vuodesta 2005. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 11 074 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallitusjäsenyydet; Alteams Oy, Comptel Oyj, eQ Oyj, Kuusakoski Group Oy, Mesera Oy, SE Mäkinen Logistics Oy, Telest Oyj ja Tikkurila Oyj (vpj)



Kim Gran

s. 1954
Diplomiekonomi, vuorineuvos. Toimitusjohtaja, Nokian Renkaat Oyj. Hallituksen jäsen vuodesta 2002.
Osakkeet: 19 000 kpl; optiot: 2007B 160 000 kpl, 2007C 90 000 kpl, 2010A 90 000 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallituksen puheenjohtaja; Kumi-teollisuus ry; Hallitusjäsenyydet; Konecranes Oyj, YIT Oyj, Kemianteollisuus ry (vpj), Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK).
Hallintoneuvostojäsenyys: Ilmarinen



Hille Korhonen

s. 1961
Tekniikan lisensiaatti. VP Operations, Fiskars Corporation. Hallituksen jäsen vuodesta 2006. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 4 237 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallitusjäsenyys; Lassila & Tikanaja Oy



Hannu Penttilä

s. 1953
Varatuomari. Toimitusjohtaja, Stockmann Oyj Abp. Hallituksen jäsen vuodesta 1999. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 5 865 kpl.
Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallituksen puheenjohtaja; Lindex AB, Seppälä Oy, Suomen Pääomarahhoitus Oy ja Oy Stockmann Russia Holding AB. Hallitusjäsenyydet: HC Ässät Pori, Keskuskauppakamari (pj), Messusäätiö, 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. As of 1 October 2010 Vice President & Officer, Administration, Bridgestone Cycle Co., Ltd. Hallituksen jäsen vuodesta 2009.
Osakkeet: 1 944 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.
Osakkeet: 4 237 kpl.



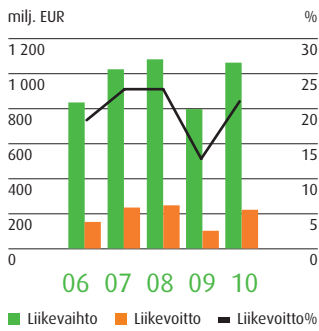
Kai Öistämö

s. 1964
Tekn. tri, dipl.ins. Executive Vice President, Chief Development Officer, Nokia. Hallituksen jäsen vuodesta 2008. Riippumaton hallituksen jäsen.
Osakkeet: 2 482 kpl.

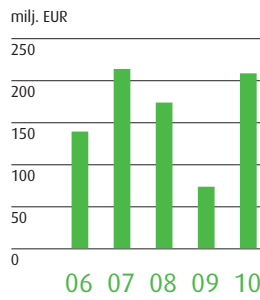
Hallituksen lisätiedot työhistorioineen ja luottamustehtävineen luettavissa:

www.nokianrenkaat.fi/hallitus

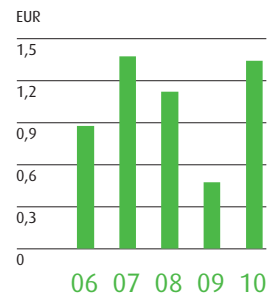
Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



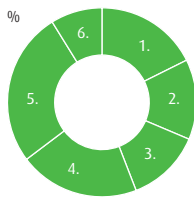
Voitto ennen veroja



Tulos/osake

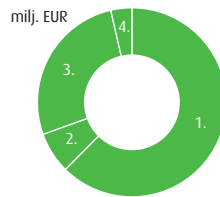


Liikevaihto markkina-alueittain 2010 (2009)



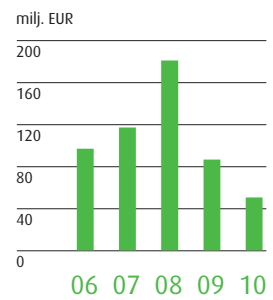
1. Suomi	18 %	(19 %)
2. Ruotsi	14 %	(13 %)
3. Norja	13 %	(13 %)
4. Venäjä ja IVY	21 %	(20 %)
5. Keski- ja Itä-Eurooppa	27 %	(24 %)
6. Pohjois-Amerikka	9 %	(11 %)

Liikevaihto tulosyksiköittäin 2010 (2009)

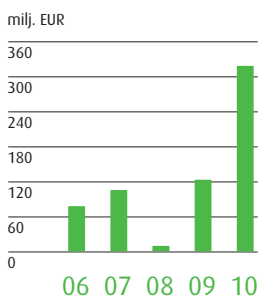


1. Henkilöautorenkaat	714,7	(527,3)
2. Raskaat Renkaat	81,0	(50,1)
3. Vianor	307,9	(273,2)
4. Kuorma-autorenkaat	41,2	(28,5)

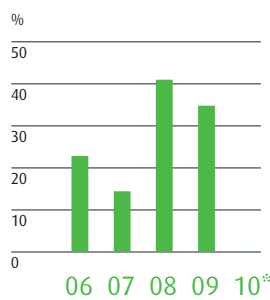
Bruttoinvestoinnit



Liiketoiminnan kassavirta

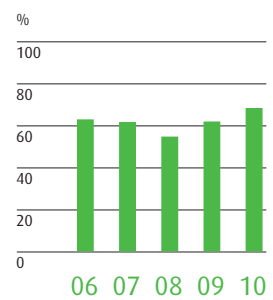


Gearing



* 0,1 %

Omavaraisuusaste



milj. euroa	1.1.-31.12.	Viite	2010	2009
Liikevaihto		(1)	1 058,1	798,5
Myytjä suoritteita vastaavat kulut		(3)(6)(7)	-604,0	-478,0
Bruttokate			454,1	320,4
Liiketoiminnan muut tuotot		(4)	4,3	2,2
Myyntin ja markkinoinnin kulut		(6)(7)	-192,9	-174,1
Hallinnon kulut		(6)(7)	-27,6	-24,5
Liiketoiminnan muut kulut		(5)(6)(7)	-15,8	-22,1
Liikevoitto			222,2	102,0
Rahoitustuotot		(8)	96,3	97,1
Rahoituskulut		(9)	-109,7	-125,7
Voitto ennen veroja			208,8	73,5
Verokulut ⁽¹⁾		(10)	-39,1	-15,2
Tilikauden voitto			169,7	58,3
Jakautuminen				
Emoyrityksen omistajille			169,7	58,3
Määräysvallattomille omistajille			0,0	0,0
Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):		(11)		
Laimentamaton (euroa)			1,34	0,47
Laimennettu (euroa)			1,32	0,49
KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA				
Tilikauden tulos			169,7	58,3
Muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen				
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista ⁽²⁾			-17,9	-24,4
Koronvaihtosopimukset			-0,6	0,1
Ulkomaisiin yksiköihin liittyvät muuntoerot			37,0	-12,8
Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen			18,5	-37,0
Tilikauden laaja tulos yhteensä			188,2	21,2
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen				
Emoyhtiön omistajille			188,2	21,2
Määräysvallattomille omistajille			0,0	0,0

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

2) Konsernissa on vuoden 2009 alusta lähtien sisäisiä lainoja, joita käsitellään IAS 21 'Valuuttakurssien muutosten vaikutukset' -standardin mukaisesti nettosijoituksina ulkomaisiin yksikköihin.

milj. euroa	31.12.	Viite	2010	2009
VARAT				
Pitkäaikaiset varat				
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	(12)(13)		483,6	507,6
Liikearvo	(2)(14)		58,8	55,0
Muut aineettomat hyödykkeet	(14)		19,7	19,2
Osuudet osakkuusyriyksissä	(16)		0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat	(16)		0,3	0,2
Muut saamiset	(17)		20,6	9,9
Laskennalliset verosaamiset	(18)		22,3	28,7
			605,2	620,7
Lyhytaikaiset varat				
Vaihto-omaisuus	(19)		210,6	200,0
Myyntisaamiset ja muut saamiset	(20)(29)		328,5	319,6
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset			10,7	19,1
Rahavarat	(21)		216,6	62,5
			766,3	601,2
Varat yhteensä			1 371,6	1 221,9
OMA PÄÄOMA JA VELAT				
Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma				
	(22)(23)			
Osakepääoma			25,4	25,0
Osakeanti			-	0,0
Ylikurssirahasto			181,4	155,2
Muuntoerot			-71,1	-90,2
Arvonmuutosrahasto			-0,6	0,0
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto			8,0	0,0
Kertyneet voittovarot			793,9	667,6
			937,2	757,6
Määräysvallattomien omistajien osuus			0,0	0,0
Oma pääoma yhteensä			937,2	757,6
Velat				
Pitkäaikaiset velat				
	(24)			
Laskennalliset verovelat	(18)		39,3	29,4
Varaukset	(25)		0,1	1,4
Korolliset velat	(26)(27)(29)		204,2	253,8
Muut velat			1,9	2,1
			245,5	286,7
Lyhytaikaiset velat				
Ostovelat ja muut velat	(28)		165,2	98,0
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat			8,5	6,4
Varaukset	(25)		2,2	0,7
Korolliset velat	(26)(27)(29)		13,0	72,4
			189,0	177,6
Velat yhteensä			434,4	464,2
Oma pääoma ja velat yhteensä			1 371,6	1 221,9

milj. euroa	1.1.–31.12.	2010	2009
Liiketoiminnan rahavirta:			
Asiakkailta saadut maksut		1 066,0	818,9
Maksut liiketoiminnan kuluista		-693,3	-590,4
Toiminnasta kertyneet rahavarat		372,7	228,5
Maksetut korot		-42,9	-44,9
Saadut korot		0,8	6,3
Saadut osingot		0,0	0,0
Maksetut tuloverot		-3,3	4,2
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)		327,2	194,2
Investointien rahavirta:			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin		-54,4	-97,1
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot		22,1	7,7
Tytäryritysten hankinnat vähennettynä niiden hankintahetken rahavaroilla		-1,3	-3,3
Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)		-33,7	-92,8
Rahoituksen rahavirta:			
Osakeannista saadut maksut		34,7	0,1
Lyhytaikaisten saamisten muutos		-0,5	-0,2
Pitkäaikaisten saamisten muutos		-6,2	1,7
Lyhytaikaisten lainojen muutos		-29,2	-117,0
Pitkäaikaisten lainojen muutos		-89,0	13,7
Maksetut osingot		-50,7	-49,9
Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)		-141,0	-151,7
Rahavarojen nettolisäys (A+B+C)		152,6	-50,2
Rahavarat tilikauden alussa		62,5	113,2
Valuuttakurssien muutosten vaikutus		1,5	-0,5
Rahavarat tilikauden lopussa		216,6	62,5
		152,6	-50,2

Yhtiökokous

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään torstaina 7.4.2011 kello 16.00 Tampere-talossa, Tampereella, osoitteessa Yliopistonkatu 55. Kokoukseen ilmoittautuneiden luetteloiminen ja äänestyslippujen jako alkaa kello 15.00.

Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka viimeistään 28.3.2011 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan viimeistään 4.4.2011 klo 10.00 mennessä joko kirjeitse osoitteella Nokian Renkaat Oyj, yhtiökokous, PL 20, 37101 Nokia tai puhelimitse 010 401 7641, faksilla 010 401 7799 tai internet-sivujen kautta www.nokiantyres.com/yhtiokokous2011.

Yhtiön vuosikertomus, joka sisältää yhtiön tilinpäätöksen, toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen on saatavilla yhtiön internet-sivuilla viimeistään 17.3.2011.

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

Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2010 jaetaan osinkoa 0,65 euroa osakkeelta.

Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 12.4.2011 ja osingon maksupäivä 27.4.2011 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: 6.5.2011
- Osavuosikatsaus 6 kk: 5.8.2011
- Osavuosikatsaus 9 kk: 4.11.2011
- Tilinpäätöstiedote 2011: Helmikuu 2012
- Vuosikertomus 2011: Maaliskuu 2012

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

Sijoittajasuhteiden periaatteet

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

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

Nokian Renkaat noudattaa kolmen viikon hiljaista jaksoa ennen tulostiedotteitensa julkaisemista ja kuuden viikon jaksoa ennen tilinpäätöstiedotteen julkaisemista. Analyytikko- ja sijoittajatapaamisia kotimaassa ja ulkomailla järjestetään yleensä tulosjulkistuksen jälkeen. Muina aikoina analyytikoiden ja sijoittajien tiedon

tarpeeseen vastataan pääosin puhelimitse ja sähköpostitse.

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

Analyytikkojen ja sijoittajien tapaamis- ja vierailupyynnöt:

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

Sijoittajaviestintä:

Antti-Jussi Tähtinen, markkinointi- ja viestintäjohtaja
puh. 010 401 7940
sähköposti: antti-jussi.tahtinen@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 1.1.2006–31.12.2010



Vuosikertomus ja tilinpäätös 2010

Nokian Renkaiden taloudellinen katsaus/tilinpäätös 2010 on saatavilla yhtiön kotisivuilla ainoastaan sähköisenä versiona. Nokian Renkaiden verkkovuosikertomus, konsernin yhteystiedot, yritystä seuraavat analyytikot ja yllä mainitut raportit löytyvät osoitteesta www.nokiantyres.com



www.nokiantyres.com