



**nokia<sup>®</sup>**  
**RENKAAT**



# **VOITON- TAHTO**

**VUOSIKERTOMUS 2011**

# VOITON- TAHTO



Yli satavuotisen historian aikana konsernissamme on työskennellyt monia sukupolvia. Olemme nähneet nousuja ja laskuja, kamppailleet ja voittaneet. Olemme selviytyneet vaikeistakin tilanteista takaisin menestyksen tielle. Meitä yhdistää vankka usko kykyihimme ja yhteiseen tekemiseen, halu olla maailman paras. Emme anna periksi, eikä mikään ole meille mahdotonta. Vuonna 2011 tätä todistaa jäälläajon maailmanennätys: teimme sen ammattitaidolla, yritteliäisyydellä ja kekseliäisyydellä, mutta ennen kaikkea tahdolla.





## 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 kestävää lisäarvoa. Ne myös luovat pohjan yhtiömme kannattavalle kasvulle.

# Vuosi 2011: Vahvaa kasvua

## Avainluvut, IFRS

Milj. EUR	2011	2010	muutos%
Liikevaihto	1 456,8	1 058,1	37,7
Liikevoitto	380,1	222,2	71,1
% liikevaihdosta	26,1	21,0	
Voitto ennen veroja	359,2	208,8	72,0
% liikevaihdosta	24,7	19,7	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	27,4	19,9	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	29,1	20,0	
Korollinen nettovelka	-3,6	0,7	-643,0
% liikevaihdosta	-0,2	0,1	
Investoinnit	161,7	50,5	220,3
% liikevaihdosta	11,1	4,8	
Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat	232,9	327,2	-28,8
Tulos/osake (EPS), EUR	2,39	1,34	78,7
Kassavirta/osake (CFPS), EUR	1,80	2,58	-30,1
Oma pääoma/osake, EUR	9,15	7,34	24,7
Omavaraisuusaste, %	63,2	68,4	
Henkilöstö, keskimäärin vuoden aikana	3 866	3 338	

## Vuosi 2011 lyhyesti

- Henkilöautorenkaiden kysyntä ja myynti kasvoivat voimakkaasti kaikilla Nokian Renkaiden päämarkkina-alueilla. Konsernin liikevaihto kasvoi 37,7 % ja markkinaosuudet Pohjoismaissa, Venäjällä ja Keski-Euroopassa nousivat.
- Vuoden lopussa yhtiön tilauskanta oli vahva.
- Renkaiden keskihinta nousi paremman myyntimixin ja hinnankorotusten ansiosta, ja yhtiön kannattavuus oli erinomainen raaka-ainekustannusten noususta huolimatta.
- Nokian Renkaiden tuotteet saavuttivat lehtitestivoittoja sekä Pohjoismaihin että Keski-Eurooppaan suunnitelluissa kesä- ja talvirenkaissa.
- Nokian Renkailla markkinoiden vahvin brändi, hintapositio ja jakelu ydinmarkkinoilla; asema ja kannattavuus Keski-Euroopassa paranivat selvästi.
- Vianor-rengasketju laajeni 910 myyntipisteeseen 23 maassa; 139 myyntipisteen lisäys vuonna 2011.
- Tuotanto (tonneja) kasvoi 47 %; henkilöautorenkaiden viikkotuotanto kasvoi 250 000:sta 360 000:een renkaaseen vuoden 2011 aikana. Venäjän-tehtaassa otettiin käyttöön kaksi uutta tuotantolinjaa (9 ja 10). Yhtiö teki myös päätöksen uuden tehtaan rakentamisesta nykyisen Venäjän-tehtaan yhteyteen.

## Sisältö

Toiminta-ajatus	1
Nokian Renkaat lyhyesti	2
Toimitusjohtajan kirje	3
Hakkapeliitta 75 vuotta	4
Strategia	6
Arvot ja menestystekijät	8
Toimintaympäristö	10
Tulosyksiköt:	
Nokian Henkilöautorenkaat	12
Vianor	14
Nokian Raskaat Renkaat	15
Nokian Kuorma-autorenkaat	16
Myynti ja jakelu	17
Tuotekehitys ja testaaminen	18
Uusia tuotteita ja innovaatioita	20
Osaamisen kehittäminen	22
Tuotanto	23
Yhteiskuntavastuu, ympäristö ja turvallisuus	24
Johtajat 31.12.2011	26
Hallitus 31.12.2011	28
Avainluvut	29
Konsernin tuloslaskelma	30
Konsernin tase	31
Konsernin rahavirtalaskelma	32
Tietoa sijoittajille	33



## Talvirenkaiden markkina- ja hintajohtaja Pohjoismaissa ja Venäjällä

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 Renkai-

den tärkeimpiä kilpailuetuja.

Tuotteet myydään pääasiassa jälkimarkkinoille. Konserniin kuuluu Vianor-rengasketju, joka tekee tukku- ja vähittäiskauppaa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Yhtiöllä on omat tehtaat Suomessa Nokialla ja Venäjällä Vsevolozhskissa. Tehtaisiin on investoitu vuosina 2005–2011 noin 700 miljoonaa euroa, ja ne edustavat tuottavuudeltaan ja laaduntuottokyvyltään alan ehdotonta huippua.

Yhtiön liikevaihto vuonna 2011 oli yli 1,4 miljardia euroa ja henkilöstömäärä vuoden lopussa noin 4 000. Nokian Renkaiden osake on listattu NASDAQ OMX Helsingissä.

# Vahva kasvun vuosi

Hyvä lukija,

Vuotta 2011 voi kutsua Nokian Renkaiden kannalta onnistuneeksi monestakin syystä. Kasvustrategiamme yhdistettynä markkinoiden vahvaan kysyntään tuotti onnistuneen lopputuloksen ja rikoimme tärkeimmillä mittareilla entiset myynti-, tuotanto- ja tulosenäytöksemme.

Maailmantaloutta leimasi epävarmuus ja Euroopan talouden aiheuttamat vakavat ongelmat. Globaalin talouden yskähtelyt, Euroopan finanssikriisi ja ennennäkemättömän korkeat raaka-ainekustannukset tarjosivat haasteita, jotka onnistuimme kääntämään voitoksi. Onneksemme yhtiön päämarkkinoilla Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä bruttokansantuote kasvoi edelleen ja kuluttajaluottamus oli hyvällä tasolla. Auto- ja rengaskauppa kävivät vilkkaana ja kasvoivat koko vuoden.

Tilauksentamme oli vahva kasvaen tasaisesti vuoden edetessä. Myyntimme kasvoi merkittävästi kaikilla päämarkkinoillamme ja voitimme markkinaosuuksia erityisesti Venäjällä ja Keski-Euroopassa. Vahvinta kehitys oli odotetusti Venäjällä, joka autokaupan vauhdittamana edusti noin puolta kasvustamme. Perinteisen ydinmarkkinan hyvän kehityksen lisäksi markkina-asemamme ja kannattavuutemme parani selvästi Keski-Euroopassa, jossa myynti nousi jo lähes Pohjoismaiden ja Venäjän tasolle. Meillä on liiketoiminnassamme nyt kolme vahvaa tukijalkaa joista kaksi, Venäjä ja Keski-Eurooppa, ovat vahvassa kasvussa.

Uuden talvirengasperheen lanseeraus testivoittoineen Keski-Euroopassa ja Hakkapeliitta-renkaiden vahva myynti kotimarkkinoilla ruokkivat kasvua ja paransivat keskihintaa. Tuotevalikoiman parannukset ja raaka-aineiden voimakas hinnannousu onnistuttiin siirtämään renkaiden hintoihin. Tuotealueistamme kasvoi eniten SUV-renkaat, joissa näemme jatkossakin paljon potentiaalia.

Toimintaamme leimaa voimakas kuluttajakaupan kesä- ja talvisesonki. Jakeluketjun hallinta ja toimivuus ovat perusedellytyksiä myyntimme kasvattamiselle ja pääomien hyvälle tuotolle. Vianor-ketjumme, joka edustaa merkittävää ja kasvavaa osaa kuluttajamyynnistämme, toimii kasvumme

keihäänkärkenä ja laajentui franchise- ja partnersopimuksin 910 myyntipisteeseen 23 maassa. Vianor avasi vuoden 2011 aikana 139 uutta myymälää, ja uusina maina yhä kasvavaan Vianor-perheeseen liittyivät Italia, Azerbaidžan sekä Romania.

Tuotantomme kasvattaminen onnistui jopa suunniteltua nopeammin. Aikaitimme Venäjän-tehtaan uusien tuotantolinjojen käyttöönottoa ja otimme käyttöön uuden sukupolven tuotantoteknologiaa, joka nostaa tuottavuuttamme selvästi. Hyödynsimme molempien tehtaidemme kapasiteettia maksimaalisesti loppuvuodesta ja aloitimme uuden huippumodernin tehtaan rakentamisen Venäjälle. Uusi tehdas aloittaa tuotannon kesällä 2012 ja varmistaa kasvun edellytyksiä seuraaville vuosille.

Voimakkaat panostukset prosessien ja niitä tukevien IT-järjestelmien kehittämiseen toivat sekä nopeita tuloksia että uusia mahdollisuuksia toimintojen tehostamiseen ja asiakaspalvelun parantamiseen myös tulevaisuudessa.

Siirtyessämme vuoteen 2012 kasvunäkymämme ovat erilaisista epävarmuustekijöistä huolimatta hyvät. Taloutemme on vankalla pohjalla ja yhtiö on velaton, mikä antaa hyvät mahdollisuudet kasvupanostuksiin. Asemamme päämarkkinoillamme on vahva ja vahvistuu edelleen. Tuotevalikoimamme on kilpailukykyinen, tuottavuutemme alan parhaimmistoa ja jakeluverkostomme laajentuminen etenee vauhdilla.

Haluan kiittää kuluttaja- ja jakeluasiakkaitamme meihin osoitetusta luottamuksesta ja henkilöstöä hienosta venymisestä vuonna 2011. On hienoa nähdä miten kannattava kasvu inspiroi kaikkia sidosryhmiä yhä parempiin suorituksiin. Vakaa aikomuksemme on jatkaa kasvun tiellä ja tehdä tulevista vuosista edellistäkin parempia.



Kim Gran









### INFO

Lue QR-koodi älypuhelimellasi tai tutustu Nokian Hakkapeliitän tarinaan osoitteessa [www.nokiantyres.com/hakkapeliitta75](http://www.nokiantyres.com/hakkapeliitta75)

## Vauhdikas ja voitokas turvallisuuden edelläkävijä

Nokian Hakkapeliitän koti on alusta alkaen ollut pohjoisessa. Pohjolan lumilla ja jäällä on vuosikaudet testattu renkaita äärioloissa ja ääriopeuksissa. Kartutettu kokemusta, syvennetty osaamista. Nokian Renkaat valmisti maailman ensimmäisen talvirenkaan viimaan ja pakkaseen jo vuonna 1934. Kaksi vuotta myöhemmin pohjoisen talveen syntyi Hakkapeliitta. Nykyisin maailman tunnetuin talvirengas on jo legenda kaikkialla, missä talvi ylipäänsä tunnetaan. Hakkapeliitta-talvirenkaat ovat turvallisuuden edel-

läkävijöitä: maailman vaativimpien talvikelien voittajia. Ainutlaatuiset innovaatiot ovat pitäneet Hakkapeliitän lehtitestien korkeimmilla korokkeilla vuosikymmenestä toiseen.

Hakkapeliittojen historia on värikäs ja maineikas. Suuren maailman tietoisuuteen ne nousivat legendaarisissa Monte Carlo -ralleissa 1950- ja 1960-luvuilla. Hakkapeliitän renkaiden erinomaisista talviominaisuuksista ovat nauttineet miljoonat turvallisuutta arvostavat autoilijat yli 50 maassa.

# Keskittymisen strategia

## 1 Pohjoiset olot

Keskitymme ainoana rengasvalmistajana maailmassa pohjoisten olojen asiakas-tarpeisiin ja tuotteisiin.

Markkinoimme tuotteitamme alueilla, joissa on lunta, metsää ja vuodenaikojen vaihtelusta johtuvat vaativat ajo-olosuhteet.

## 2 Kapeat tuotesegmentit

Hyödynnämme ”pohjoisten olojen” erikoisosaamistamme kapeissa tuotesegmenteissä kuten henkilöautojen talvi-renkaissa sekä metsäkone-renkaissa. Muita kärkituotteitamme ovat Light Truck- ja SUV-renkaat, kuorma-autojen talvirenkaat sekä satama- ja kaivoskoneiden renkaat. Haluamme renkaidemme käyttäjien olevan maailman tyytyväisimpiä asiakkaita.

## 3 Jälki-markkinat

Kaikki Nokian-merkkiset henkilöautorenkaamme ja raskaista renkaistamme noin 60 % myydään kuluttajille jälkimarkkinoilla rengasalan erikoisliikkeiden, autokauppojen ja muiden rengaskauppaa harjoittavien yritysten kautta. Tämä antaa meille paremman hinnoitteluaseman.

## Nokian Renkaiden keskittymisen strategiaa tukevat:

### Investoinnit tuotekehitykseen, tuotantoon, jakeluun ja logistiikkaan

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

- Omassa tuotannossa keskitytään hyväkatteisiin ydintuotteisiin.
- Uusien tuotteiden osuuden tulee olla vuosittain vähintään 25 % liikevaihdosta.

- Laadun, tuottavuuden ja logistiikan jatkuvaan kehittämiseen investoidaan johdonmukaisesti.
- Jakeluun panostetaan erityisesti Vianor-ketjua laajentamalla ja prosesseja kehittämällä.

### Avoin ja osallistava yrityskulttuuri

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



## Strategiset päätavoitteet vuoteen 2016

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

### Päätavoitteet 2012–2013

Nokian Renkaiden päämarkkinoiden arvioidaan kasvavan maailmanmarkkinoita voimakkaammin vuosina 2012–2013. Nokian Renkaiden tavoitteena on saavuttaa edelleen paras kasvu ja kannattavuus rengasalalla sekä vahvistaa markkina-asemiaan.

## Strategian kehittyminen 1898–2011

VALMISTUS	JAKELU	KULUTTAJAT
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Suomen Gummitehdas perustettiin 1898</li> <li>■ Nokian-tehdas 1904</li> <li>■ Venäjän-tehdas 2005</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2000-luvun vaihteessa jakelutien hallinan lisääminen; työkalu markkina-osuuksien parantamiseen → Vianor-ketju</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vuonna 2009 lähemmäksi kuluttajaa</li> <li>■ Sähköinen liiketoiminta, vuorovaikutteiset palvelut → "Lähelle asiakasta"</li> </ul>
		



## Strategiaa ohjaavat ja tukevat arvot

Kutsumme yrityskulttuuriamme hakkapeliittahengeksi, jonka peruselementtejä ovat seuraavat arvot:

### YRITTÄJYYS = WILL TO WIN

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

### KEKSELIÄISYYS = SELVIYTYMISEN TAITO

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

### JOUKKUEHENKI = TAISTELUTAHTO

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

### Arvoja ilmentävät tavoitteet

#### Asiakastyytyväisyys

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

#### Henkilöstötyytyväisyys

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

#### Omistajatytyväisyys

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

#### Alan parhaat prosessit

Ydinprosessimme ja toimintaverkostomme ovat tehokkaita ja alan parhaita. Noudatamme 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 mynnistä erikoistuotteita
- Ydintuotteiden valmistus omissa korkeatasoisissa tehtaissa
- Nopeasti uudistuva tuotevalikoima ja innovatiiviset tuotteet
- Maailman laajin talvirengasvalikoima
- Ammattitaitoinen henkilöstö ja hakkapeliittahenki
- Vahva maine, brändi ja hinnoitteluvoima ydinmarkkinoilla
- Vahva, kontrolloitu jakelutie ydinmarkkinoilla
- Huipputehokas logistiikka ja sesonkien hallinta
- Suora kontakti loppuasiakkaaseen
- Venäjän ja IVY-maiden markkinoiden erikoisosaaminen

# Renkaiden kysyntä vahvistui



**Vaikka maailmantalouden kasvuvauhti alkoi vuonna 2011 hidastua, kasvun ajurit Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla olivat lähes ennallaan. Vuotuinen BKT:n kasvu oli Pohjoismaissa keskimäärin noin 3 % ja Venäjällä yli 4 %. Uusien autojen myynti Pohjoismaissa kasvoi noin 8 % ja Venäjällä 39 % vuoteen 2010 verrattuna.**

Henkilöautorenkaiden jälkimarkkinamyynni kasvoi Pohjoismaissa arviolta 2 %. Euroopassa yhteenlaskettu kasvu oli 3 % edellisvuoteen verrattuna, kun kesärenkasmyynti laski ja talvirengastoimitukset kasvoivat 15 %. Venäjällä rengasvalmistajien toimitukset jakelijoille kasvoivat yli 30 % johtuen maan kohentuvasta taloudesta, jakelijoiden pienemmistä varastoista sekä vahvasta kuluttajaluottamuksesta.

Toinen peräkkäinen runsasluminen talvi pitkittyi keväällä 2011 koko Euroopassa ja Venäjällä saaden aikaan vahvan talvirenkaiden kuluttajamyynnin ja jakelijoiden varastojen tyhjenemisen alhaiselle tasolle sesongin päättyessä. Myöhäinen lumentulo syksyllä 2011 ei vaikuttanut merkittävästi talvirenkaiden kuluttajamyynniin Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla Pohjoismaissa ja Venäjällä. Jakelijoiden varastotasot olivat yhä suhteellisen alhaiset. Kesärenkasmarkkina oli Euroopassa edellisvuoden tasolla, mutta Venäjällä kesärenkasmyynti kasvoi merkittävästi.

Raskaiden erikoisrenkaiden kysyntä oli vuonna 2011 hyvä, vaikka metsäkonerenkaiden tilauskanta alkoi heikentyä viimeisellä neljänneksellä. Uusien ja pinnoitettujen kuorma-autorenkaiden kysyntä pysyi vahvana Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla.

Luonnonkumin ja öljypohjaisten raaka-aineiden hinnat nousivat merkittävästi vuoden 2009 alkupuolelta vuoden 2011 puoliväliin saakka, ja joistakin materiaaleista oli pulaa. Alkuvuonna 2011 raaka-ainekustannukset kohosivat edelleen aiheuttaen hinnankorotuksia rengasvalmistajien taholta. Vuoden lopulla raaka-aineiden hinnat lasivat ja saatavuus palasi normaaliksi. Kalliimmalla ostetuista raaka-ainearastoista johtuen rengasvalmistajien raaka-ainekustannukset nousivat vielä hieman vuoden lopulla.

**Nokian Renkailla kolme vahvaa alueellista tukijalkaa**

## Pohjoismaissa vakaa asema

Vuonna 2011 Nokian henkilöautorenkaiden liikevaihdosta noin 38 % 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.



## Rengasalan toimintalogiikka

Renkaiden myynnin arvo maailmanlaajuisesti vuonna 2010 oli noin 152 miljardia USD. Markkinat ovat kasvaneet keskimäärin 7 % vuodessa. Vahvimmin ovat kasvaneet talvirenkaiden, korkean nopeusluokan kesärenkaiden ja SUV-renkaiden markkinat. Pohjoismaiden mallin mukainen lainsäädännöllinen talvirengaspakko on levinnyt viime vuosina useille uusille maantieteellisille alueille.

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

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

### Voimakas sesonkiluonteisuus haastaa logistiikan

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. Sesonkiluonteisuus merkitsee haasteita tuotanto- ja toimituskyvylle ja siksi kattava jakeluverkosto sekä tehokkaat logistiikka- ja tietojärjestelmät ovat avainasemassa.

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

### Tuottavuus ja hinnoitteluvoima menestyksen avaimina

Koska renkaanvalmistuksen kiinteät kustannukset ovat korkeat, kannattavuuden kannalta olennaista on pystyä mahdollisimman hyvin hyödyntämään koko tuotantokapasiteetti mahdollisimman vähäisin katkoksina. 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 paikallinen markkinajohtaja on yleensä myös hinnoittaja. Hinnoitteluvoimaa lisäävät vahva brändi, tuotteiden maine, jakelun luotettavuus sekä menestys autoalan medioiden järjestämissä puolueettomissa rengastesteissä.

### Venäjällä valtava kasvupotentiaali

Nokian Renkaat on markkinajohtaja ja suurin premium-renkaiden valmistaja Venäjällä. Vuonna 2011 Venäjän ja IVY-maiden osuus nousi 27 %:iin Nokian Renkaat -konsernin liikevaihdosta. Venäjällä ei ole talvirengaslakia, mutta ilmastolliset olosuhteet Nokian Renkaiden toiminta-alueilla edellyttävät talvirenkaiden käyttöä talvikeleillä. Vuonna 2011 Venäjällä myytiin arviolta 36 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta. Markkinan arvioidaan kasvavan 15-20 % vuosittain.

### Keski-Eurooppa vahvassa nousussa

Yhä laajentuvat rengasmarkkinat ja talvirengaslainsäädännön yleistyminen ovat nostaneet myös Keski-Euroopan yhdeksi Nokian Renkaiden tärkeimmistä kasvualueista. Euroopan markkinan koko, poislukien Pohjoismaat, oli noin 270 miljoonaa henkilö- ja pakettiauton rengasta vuonna 2011. Kokonaismarkkinan kasvu on hidasta, mutta talvirenkaiden osuus lisääntyy vauhdikkaammin. Nokian Renkaat räätälöi renkaansa erilaisten markkina-alueitten kuluttajien tarpeita vastaaviksi. Keski- ja Itä-Euroopan talvikeleille suunnitellut kitkarenkaat, samoin kuin kesärenkaat, poikkeavat oleellisesti yhtiön ydinmarkkinoilla myytävistä tuotteista.

Nokian Henkilöautonrenkaat

# Kasvutarina jatkuu





## Nokian Henkilöautonrenkaiden liikevaihto kasvoi 50 % edellisvuodesta, yli miljardiin euroon. Liikevoitto nousi sekin ennätyslukemiin, yli 365 miljoonaan euroon.

Myynti kasvoi kaikilla markkina-alueilla, erityisesti Venäjällä. Tuoteryhmistä eniten vahvistui SUV-renkaiden myynti. Talvirenkaiden osuus myyntimixistä kasvoi 77 %:iin kappalemääräisestä myynnistä. Nokian henkilöautonrenkaiden markkinaosuudet nousivat Pohjoismaissa, Venäjällä ja Euroopassa.

Yhtiön uudet kesärenkasmallit, kärkituotteena auton polttoaineenkulutusta selvästi vähentävä Nokian Hakka Green, lanseerattiin onnistuneesti. Syksyn 2011 autolehtien talvirengastestit olivat Nokian Renkailla menestys; pohjoismaiset nastalliset ja nastattomat talvirenkaat sekä Keski-Eurooppaan suunnatut talvirenkaat, kuten uusi Nokian WR D3, saavuttivat useita testivoittoja ja tukivat myyntiä.

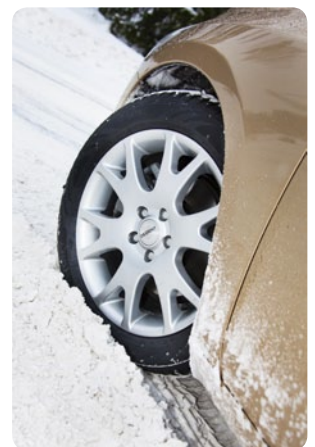
Myyntimix parani selvästi, mikä yhdessä onnistuneiden hinnankorotusten kanssa nosti keskihintaa edellisvuoteen nähden, kompensoiden raaka-ainekustannusten 31 %:n nousun.

Tuotanto lisääntyi 47 % edellisvuoteen verrattuna, kun Venäjän-tehtaan linjat 9 ja 10 otettiin käyttöön. Nokian-tehdas oli 7-päiväisessä viikkotuotannossa elokuusta 2011 alkaen. Tuottavuus parani korkeamman käyttöasteen ja lisääntyneen kapasiteetin myötä.

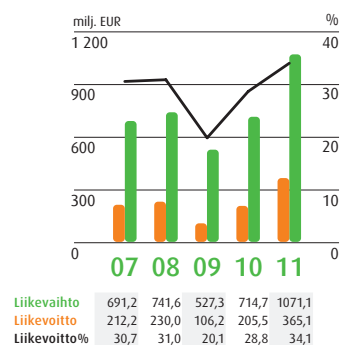
Kiinteät kustannukset nousivat maltillisesti verrattuna myynnin kasvuun, mikä auttoi katteiden parantamisessa. Varastot ja saatavat kasvoivat lisääntyneen myynnin myötä.

Nykyisen Venäjän-tehtaan yhteyteen rakennettavien uuden tehtaan ja varaston rakentaminen käynnistyi ja on edennyt aikataulussa. Suunnitelmien mukaan uusi tehdas aloittaa tuotannon kahdella uudella linjalla vuoden 2012 aikana ja lisäkapasiteetti, toiset kaksi tuotantolinjaa, valmistuu vuosien 2013–2014 aikana.

Vuoden lopussa yhtiön tilauskanta vuodelle 2012 oli vahva ja varastotasot alhaalla.



### Henkilöautonrenkaat: liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



## Erikoisrenkaita kapeisiin, kasvaviin segmentteihin

Nokian Henkilöautonrenkaat -yksikkö kehittää, valmistaa ja markkinoi kesä- ja talvirenkaita henkilö- ja jakeluautoihin sekä katumaastureihin. Päätuotteita ovat nastalliset ja nastattomat talvirenkaat sekä korkean nopeusluokan kesärenkaat. Talvirenkaiden osuus yksikön liikevaihdosta on noin 80 %. Päämarkkinat ovat Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat sekä Keski- ja Itä-Eurooppa. Muita

tärkeitä markkina-alueita ovat Alppialue ja Pohjois-Amerikka.

Kaikki renkaat kehitetään Suomessa. Päätuotteet valmistetaan yhtiön omissa tehtaissa, Suomessa Nokiassa ja Venäjällä Vsevolozhskissa, ja ne myydään jälkimarkkinoilla.



## Vianor Laajentuva jakeluketju kasvatti markkinaosuuksia

Vianor on suurin ja kattavin rengasketju Pohjoismaissa, Venäjällä ja IVY-maissa. Ketjuun kuului vuoden 2011 lopussa yhteensä 910 myyntipistettä 23:ssa eri maassa Nokian Renkaiden päämarkkinoilla. Nokian Renkaat -konserni omistaa 179 Vianor-pistettä, muut toimivat franchising- tai partnerperiaatteella.

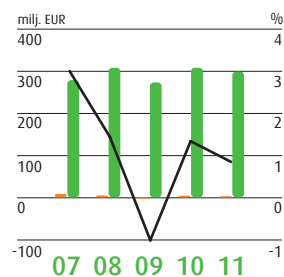
Vianorin omat liikkeet myyvät henkilö- ja pakettiautonrenkaita, kuorma-autonrenkaita ja raskaita renkaita. Nokian-merkkisten renkaiden lisäksi ketju myy muita johtavia rengasmerkkejä sekä erilaisia autoiluun liittyviä tuotteita, kuten vanteita, akkuja ja iskunvaimentimia. Vianorin palveluvalikoimaan kuuluvat renkaiden vaihdot ja asennukset sekä myyntipisteestä riippuen öljynvaihdot, autohuollot ja rengashotellit. Tavoitteena on, että huoltopalvelut muodostavat merkittävän osan Vianorin kasvusta ja kannattavuudesta.

Vianorin oman myyntipisteverkoston päätehtävänä on maksimoida Nokian-merkkisten renkaiden myynti, pitää yllä tavoiteltua hintatasoa sekä kehittää palvelukonsep-

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

Vuonna 2011 vahvin kasvu saavutettiin palvelujen ja kuorma-autonrenkaiden myynnissä. Vianor onnistui strategisissa tavoitteissaan toimien hintajohtajana ja tarjoten Nokian Renkaiden ydinmarkkinoilla parhaan verkoston konsernin tuotteiden tukku- ja vähittäismyynnille. Kannattavuutta tuki huoltopalvelujen myynnin selvä kasvu.

### Vianor: liikevaihto, liiketulos ja liiketulos%



Liikevaihto	278,5	308,3	273,2	307,9	298,4
Liiketulos	8,4	4,4	-3,0	4,0	2,3
Liiketulos%	3,0	1,4	-1,1	1,3	0,8

### Vianor-partnerit kasvun ajureina

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

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 huippusesongin aikana.

Vianor toimii 23 maassa, kattavimmin Pohjoismaissa, Venäjällä ja Ukrainassa. Vuonna 2011 Vianor laajeni kolmeen uuteen maahan: Italiaan, Romaniaan ja Azerbaidžaniin. Partner-verkoston laajentaminen jatkuu aikaisempien suunnitelmien mukaisesti, tavoitteena kasvattaa ketju vuoden 2012 aikana yli 1 000 myyntipisteeseen.

## Nokian Raskaat Renkaat Vahva suoritus epävarmassa ympäristössä

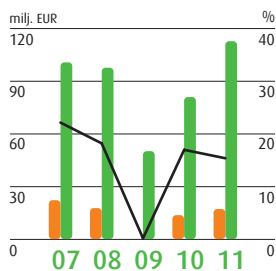
Vuonna 2011 koneenrakennuksen lisääntymisen ja vahvistuneen jälkimarkkinan myötä raskaiden renkaiden kysyntä kasvoi. Nokian Raskaiden Renkaiden myynti lisääntyi selvästi kaikissa tuoteryhmissä; vahvimmin metsäkone-, kaivos- ja satamarenkaissa. Myynti Venäjällä kasvoi selvästi.

Tuotantokapasiteetti oli täyskäytössä lähes koko vuoden ja tuotantomäärä (tonneja) kasvoi 26 % edellisvuoteen nähden. Tuotantokaapeikkojen poistamiseksi tehtiin investointeja, jotka lisäävät vuosina 2012–2013 tuotantokapasiteettia noin 20 % vuoden 2011 tasoon nähden.

Yksikön pitkäjänteisen tuotekehityksen tulos, Beyond All-Steel Radial -teknologia satama- ja kaivoskäyttöön, yhdistää ainutlaatuisella tavalla perinteisten ristikudos- ja vyörenkaiden parhaat piirteet. Näiden uudentyypisten renkaiden myynti alkoi, ja ne haastavat markkinoilla perinteiset all-steel-tuotteet. Tuotteiden stabiilitteetti on ensiluokkainen, kestävyys kiitettävä ja vierintävastus alhainen. Uusi teknologia vahvistaa entisestään Nokian Raskaiden Renkaiden asemaa laatutuotteiden valmistajana.

Nokian Raskaat Renkaat saavutti hyviä tuloksia jakeluverkostonsa kehittämisessä. Uudet jakelusopimukset sekä Vianor Industrial -liikkeiden määrän kasvu 37:ään (14 uutta) paransivat edelleen asiakkaiden mahdollisuuksia henkilökohtaiseen tekniseen palveluun.

### Nokian Raskaat Renkaat: liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



Liikevaihto	100,8	97,7	50,1	81,0	112,8
Liikevoitto	22,3	17,7	0,0	13,7	17,2
Liikevoitto%	22,1	18,1	0,0	16,9	15,3



### Markkinajohtajuus metsäkonerenkaissa

Nokian Raskaat Renkaat on korkealaatuisten erikoisrenkaiden valmistaja. Tärkeimmät tuoteryhmät ovat metsäkonerenkaat, satama- ja kaivosrenkaat, maatalouden erikoisrenkaat sekä erilaiset työkonien renkaat. Ydintuotteet 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.

Nokian Raskailla Renkailla on metsäkonerenkaissa noin 30 %:n maailmanmarkkinaosuus. Yhtiö on suunnitellut erikoisrenkaita Pohjoismaissa kehitetyn, ns. tavaralajimetelmän (CTL = cut-to-length) metsäkoneisiin 1960-luvulta lähtien, ja tällä alueella se on markkinajohtaja maailmassa. Yhtiön etuna on maantieteellinen läheisyys maailman johtaviin kone- ja laitevalmistajiin, joiden kanssa tuotekehitys- ja testausyhteistyö on tiivistä, ja ensiasennusmyynnin osuus olikin vuonna 2011 noin 40 % yksikön liikevaihdosta. Nokian Raskaiden Renkaiden asiakkaat arvostavat renkaan toimivuutta ja kokonaistaloudellisuutta. Heille renkaiden edulliset käyttökustannukset/tunti ovat tärkeämpiä kuin halpa hankintahinta.



## Nokian Kuorma-autonrenkaat Pyörät pyörivät ja myynti kasvaa

Kuorma-autonrenkaiden kysyntä oli vahvaa vuonna 2011. Nokian kuorma-autonrenkaiden liikevaihto kasvoi 44 % edellisvuodesta. Parantunut tuotevalikoima kasvatti Nokian kuorma-autonrenkaiden markkinaosuutta Pohjoismaissa, Venäjällä sekä Keski- ja Itä-Euroopassa. Pinnointusmateriaalien myyntiä lisäsivät kuljetusalan kaluston parempi käyttöaste ja kasvanut markkinaosuus Pohjoismaissa.

Vuonna 2011 keskityttiin lisäksi logistiikan optimoimiseen sekä rengasvalikoiman kehittämiseen. Laajentuminen Venäjälle, IVY-maihin ja Itä-Eurooppaan "Vianor Truck" -palvelukonseptia hyödyntäen jatkui.

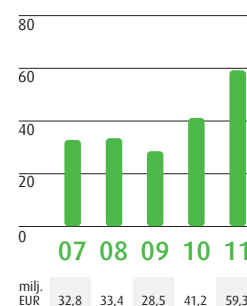
## Renkaat ja pinnoitteet vaativaan ammattikäyttöön

Nokian Kuorma-autonrenkaat -yksikkö keskittyy vaativien olosuhteiden kuorma-autonrenkaisiin ja pinnoitustuotteisiin. Laadukkaat renkaat kehitetään Suomessa ja valmistetaan sopimusvalmistuksena tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Pinnointusmateriaalit, joita käytetään pääasiassa kuorma-autonrenkaissa ja työko-nerenkaissa, 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 vaativaan ammattikäyttöön ja vaihteleisiin oloihin. Tuotteet suunnitellaan ja testataan pohjoisen vaativissa olosuhteissa, muun muassa Ivalon testikeskuksessa. Tuoteuutuudet, kuten Nokian Hakkapeliitta Truck -tuoteperhe, vahvistavat entisestään korkealuokkaista talvi-rengasvalikoimaa.

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 polttoaineenkulutusta, mikä on erityisen tärkeää ammattiajossa.

### Nokian Kuorma-autonrenkaat: liikevaihto



# Vahva jakelu avainasemassa

Nokian Renkailla on neljä päämarkkina-aluetta Pohjoismaat, Venäjä ja muut IVY-maat, Keski- ja Itä-Eurooppa sekä Pohjois-Amerikka.

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 sesonkiajan tehostettu asiakaspalvelu ja Vianor-verkoston hyödyntäminen lähetyspisteinä varmistavat, että jakelijat saavat tilaamansa renkaat myös sesongin kiireisimpinä viikkoina, kun renkaiden kysyntä on huipussaan.

## Henkilökohtaista yhteistyötä ja verkkoratkaisuja

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 Hakkapeiliitta-perheeseen kuulumisesta.

Kasvava osa tilauksista tehdään konsernin verkkokauppojen ja jakelijoille rakennettujen tilausjärjestelmien kautta. Järjestelmäratkaisut mahdollistavat tilaamisen ympäri vuorokauden ja parantavat tiedonkulkua sekä asiakaspalvelua.

Nokian Renkaat toimii valikoivasti 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 renkas-vannepaketit, täsmätoimitukset sekä sähköiset tilausjärjestelmät.



## VOITONTAHTO

LUKAS LIBAL, MARKKINOINTIPÄÄLLIKKÖ  
KESKI-EUROOPPA

Meille voittamisen tahto ja taito on hyvin luonnollista. Pohjoista ajattelua, selviytymistä kaikesta eteentulevasta ketterästi ja nopeasti. Se pitää miedät liikkeessä. Kun annat kaikkiesi ja haastat itsesi sekä vallitsevan tilanteen joka päivä, olet huipulla osaavien renkaalaisten kanssa.

## Omat tuotantolaitokset ●

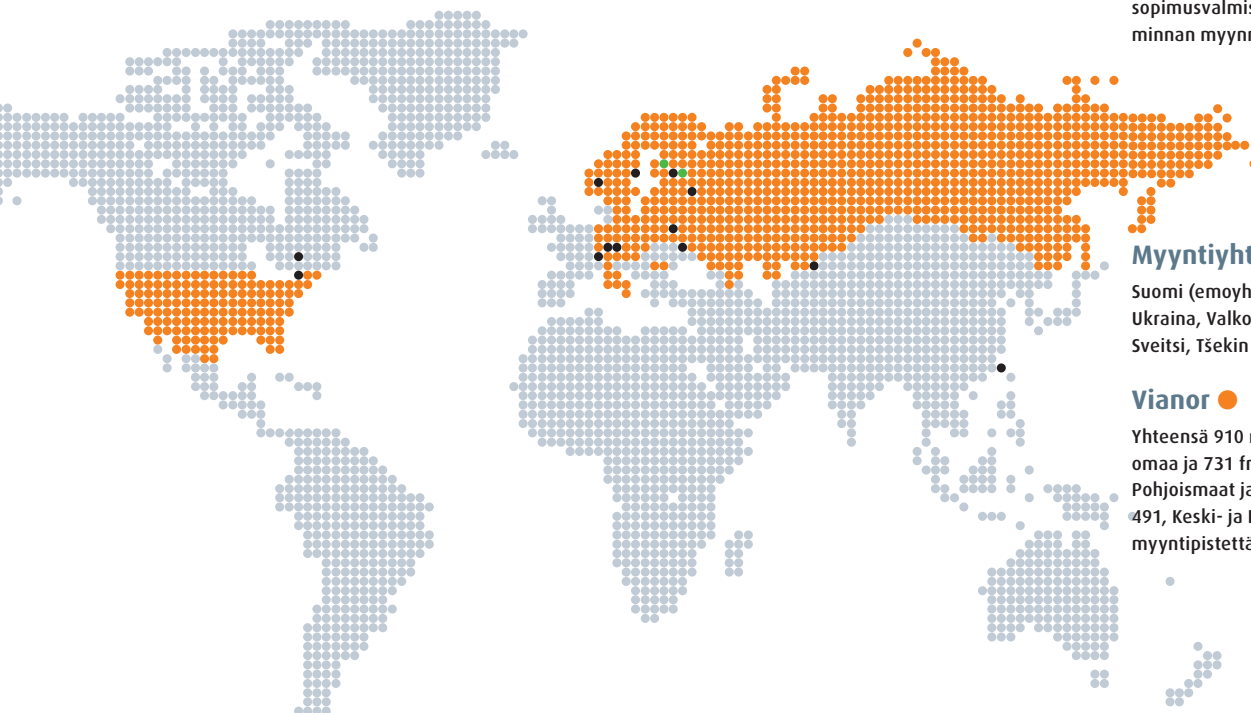
Nokia, Suomi ja Vsevolozhsk, Venäjä. Lisäksi sopimusvalmistusta noin 5 % valmistustoitinnan myynnistä vuonna 2011.

## Myyntiyhtiöt ●

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

## Vianor ●

Yhteensä 910 myyntipistettä 23 maassa (179 omaa ja 731 franchising- ja partneripistettä): Pohjoismaat ja Baltia 257, Venäjä ja IVY-maat 491, Keski- ja Itä-Eurooppa 146, USA 16 myyntipistettä.



# Vaativien olosuhteiden taitaja

Nokian Renkaiden tuotekehityksen määrätietoinen työ tuottaa kuluttajille turvallisia huipputuotteita vaativiin, pohjoisiin olosuhteisiin. Huolellinen ja pitkäjänteinen tuotekehitystoiminta tukee yhtiön asemaa maailman parhaiden talvirenkaiden ja raskaiden erikoisrenkaiden valmistajana.

Nokian Renkaiden tuotevalikoima uudistuu nopeasti: uusien tuotteiden osuus on vähintään neljäsnes 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 henkilöautorenkaan kehittäminen kestää 2-4 vuotta.



## TIESITKÖ, ETTÄ...

Nokian Renkaiden testikuljettaja Janne Laitinen kiisi 2011 maaliskuussa 331,610 kilometrin tuntinopeutta Pohjanlahden jäällä. Maailman johtavan talvirengasvalmistajan huimassa maailmanennätyksessä käyttämä ennätysauto oli varustettu Nokian Hakkapeliitta 7 -nastarenkailla.

Kovissa vauheissa ja vaativissa olosuhteissa testaaminen on yksi merkittävä osa talvirenkaiden kehitystyötä. Rajoja etsimällä voi oppia uutta. Ääri nopeuksissa korostuu huippuluokan renkaiden rooli. Huimavauhtisessa ajossa liukkaalla jäällä renkailla kaivataan maksimaalista pitoa, kovaa rakenteellista kestävyyttä ja auton vahvaa suorituskykyä vastaavaa käsiteltävyyttä.

Nopeuden ja kestävyuden yhtälö on poikkeuksellisen kova. Kun auton vauhti on 331 km/h, se kulkee sekunnin aikana yli 92 metriä.

## Talviturvallisuuden edelläkävijä

Nokian Hakkapeliitta -renkaat ovat vuosien mittaan saavuttaneet lukuisia voittoja puoleettomissa talvirengasteesteissä. Hakkapeliitat ovat olleet erityisen hyviä talviturvallisuuden tärkeimmässä ominaisuudessa, lumi- ja jääpidossa.

Huippuluokan turvallisuusominaisuuksien lisäksi renkailla vaaditaan taloudellisuutta ja ajomukavuutta. Vierintävastuksen alentaminen on jatkuvan kehitystyön kohde. Vierintävastukseltaan alhaiset renkaat voivat säästää polttoainetta jopa 0,5 litraa sataa kilometriä kohden ja vähentää siten haitallisia päästöjä. Tarkka ja täsmällinen ajotuntuma kasvattaa ajonautintoa sekä parantaa turvallisuutta. Hiljaiset renkaat eivät rasita ympäristöä äänekyydellään eivätkä auton tai koneen kuljettajaa ohjaamomellullaan.

Yhtiö on ollut ympäristömyönteisyyden rohkea edelläkävijä tuodessaan markkinoille ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa tuotteet, joiden valmistuksessa käytetään ainoastaan puhdistettuja, matala-aromaattisia öljyjä. Innovatiivisten ja ympäristöystävällisten ratkaisujen etsintä ohjaa kestävä turvallisuuden periaate: renkaan ominaisuuksien tulee säilyä lähes muuttumattomina tuotteen koko elinkaaren ajan.

## Ainutlaatuista testausosaamista

Nokian Renkailla aidoissa käyttöolosuhteissa tapahtuva intensiivinen testaaminen, talven ja tuotteiden kaikkien elementtien ja ominaisuuksien perinpohjainen ymmärtäminen on luonnollista. Yhtiön omassa 700 hehtaarin kokoisessa Ivalon testikeskuksessa keskitytään vaatimaan talvitestaukseen lokakuusta toukokuuhun. Vuoden 2011 aikana tapahtunut uusien ratojen käyttöönotto mahdollistaa aikaisempaa tehokkaamman ja monipuolisemman testauksen.

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

Jatkuvasti kehittyvä Nokian testikeskus tehtaan välittömässä läheisyydessä tarjoaa joustavat ja ainutlaatuiset olosuhteet uusimman tekniikan kuten suurnopeuskameran hyödyntämiselle sekä sohjoliirtotestaukselle, jonka yhtiö otti käyttöön ensimmäisenä maailmassa. Kattavien tulosten keräämiseksi renkaita testataan myös ulkomaisilla radoilla. Pitorajojen uhmaaminen ja ylittäminen palvelevat kehitystyön tärkeintä päämäärää: turvallisuutta.



## VOITON- TAHTO

JUHA PIHONEN, TUOTEKEHITYSPÄÄLLIKKÖ

Kaikki lähtee asenteesta. Intohimosta ja luovuudesta, sitkeydestä ja osaamisesta kehittää ja valmistaa paras mahdollinen tuote ilman heikkouksia. Tuo into ja kokemus on meissä ja tavassamme toimia. Se näkyy ja tuntuu suoraan kuljettajien turvallisuutena.

# Huipputeknologiaa, uusia innovaatioita ja testimenestystä



## Nokian Hakka Blue Suorituskyky märälle tielle

Nokian Hakka Blue -kesärengas taitaa mestarillisesti nopeasti vaihtuvat kesäkelit. Pohjoisen teille räätälöidyn Hakka-kesärengasperheen uusin jäsen tuo parasta mahdollista pitoa ja täsmällistä ajotuntumaa märälle tielle. Uudet innovaatiot, Dry Touch -lamelli ja syöksyurat, mahdollistavat että Nokian Hakka Blue pitää oivallisesti ja pysähtyy sateen liukastamalla maantiellä 80 km/h:n nopeudesta jopa lähes metrin ennen tavallisia kesärenkaita.



## Nokian WR A3 ja Nokian WR D3 Unohda sääennusteet

Ympäristöystävällisissä huipputuotteissa nanoteknologia, rypsiöljy ja Nokian Renkaiden vahva talviosaaminen takaavat luotettavan etenemisen Keski-Euroopalle tyyppillisissä vaihtelevissa talviloissa. Pintamalliltaan nuolimainen Nokian WR D3 on kestävä vaihtoehto keskikokoisiin ja pienempiin perheautoihin, taloudellista ja turvallista liikkumista arvostavalle. Lehtitesteissä ylistettiin Nokian WR D3:n oivallisia talviominaisuuksia. Uusi Nokian WR D3 oli ykkönen saksalaisen Sport Auton (11/2011) ja ranskalaisen Auto Plussan (12/2011) talvirengastes-tissä. "Erittäin suositeltava", totesivat muun muassa arvostetut saksalaiset autolehdet Auto, Motor und Sport (21/2011) ja Auto Zeitung (20/2011). Suurempiin ja tehokkaampiin autoihin optimoidussa Nokian WR A3:ssa painotettiin täsmällistä ja herkkää ajotuntumaa myös korkeammissa nopeuksissa.



## Nokian HTS Straddle ja Beyond All-Steel Radial -teknologia – Äärimmäistä vakautta

Vallankumouksellinen Beyond All-Steel Radial -teknologia haastaa All-Steel -erikoisrenkaat. Tulevaisuuden teknologia yhdistää ainutlaatuisella tavalla perinteisten ristikudos- ja vyörenkaiden parhaat piirteet: ensiluokkaisen vakauden, kiitettävän kestävyuden ja alhaisen vierintävastuksen. Huipputekniikkaa hyödyntävä Nokian HTS Straddle tuo tinkimätöntä vakautta ja erinomaisen kulumiskestävyuden satamissa sekä tavaraterminaaleissa työskenteleviin konttilukkeihin.

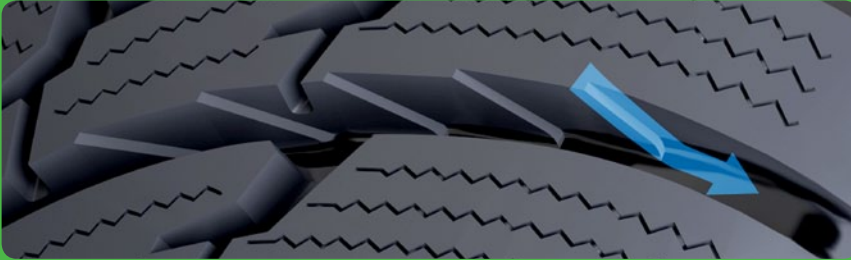


## Nokian Hakkapeliitta 7 ja Nokian Hakkapeliitta R Testivoittajien ylivoimaa

Pohjolan menestyneimmän talvirengaskaksikon testimenestys puolueettomissa lehtitesteissä jatkui vahvana. Tuloksena oli jälleen testivoittoja niin Suomesta, Ruotsista kuin myös Venäjältä. Tekniikan Maailman (17/2011) mukaan nastallinen Nokian Hakkapeliitta 7 on "parasta mahdollista talvipitoa haluavalle talven ykkösvaihtoehto". Ruotsalainen Vi Bilägare (14/2011) totesi vertailussaan nastattomasta Hakkapeliitta R:stä: "erinomaiset ajo-ominaisuudet jäällä ja yhtä ylivoimainen myös lumella".

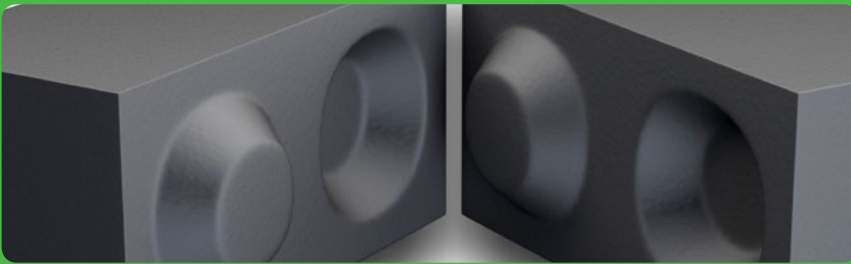


# Uusia keksintöjä



## Sohjolinko – Turvallisuutta sohjokelille

Sohjo on autoilijalle vieläkin vaarallisempi elementti kuin jää tai vesiliirto. Kuviopalan etureunan viisto porrastus tehostaa märkä- ja jääpitoa. Sohjolinko nimensä mukaisesti linkoo veden ja sohjon pois Nokian WR D3:n urista, mikä torjuu tehokkaasti sohjo- ja vesiliirtoa.



## 3D-lukkolamelli – Täsmällistä ajettavuutta

Lamelli lukitsee Nokian WR A3:n ulkopuolen olka-alueen kuviopalat tiukasti yhteen, mikä jämköittää rakennetta ja parantaa ajettavuutta. Palat eivät pääse liikkumaan ajettaessa vaan tukevat toisiaan. Lamellien turha liike vähenee, minkä ansiosta rengas kestää pidempään heikkojenkin tieolojen rasitukset.



## Dry Touch -imuputkilamelli – Maksimoi märkäpidon

Ainutlaatuinen imuputkilamelli imaisee veden tehokkaasti renkaan ja ajoalustan välistä ja ohjaa sen pääuriin. Näin Nokian Hakka Blue saa mahdollisimman laajan kosketusalan ja pitävän otteen kuivemmasta ajoalustasta. Lamellimuotoilu takaa hyvän märkäpidon myös kuluena. Pohjaosastaan suuremman lamellin uratilavuus kasvaa renkaan kuluessa.



## TIESITKÖ, ETTÄ...

ERA (Electric Race About) on Helsingin ammattikorkeakoulu Metropolian opiskelijoiden rakentama, katukäyttöön rekisteröity sähköauto. Se kuluttaa äärimmäisen vähän energiaa, vain 14,5 kWh sadalla kilometrillä, mikä vastaa 1,6 litraa polttoainetta, eikä se aiheuta lainkaan CO<sub>2</sub> -päästöjä. Kevyttä rullausta kiihdyttävät nopeaan ajoon kehitetyt Nokian Z G2 -renkaat.

Auto kiihtyy kuudessa sekunnissa nollassa 100 km/h ja sen huippunopeus on 244 km/h. Täysverisen urheiluauton ura sähköautojen ralliteillä käynnistyi voitokkaasti: toinen sija Automotive X-prize 2010 -kisassa USA:ssa ja voitto Michelin Bibendum Challenge 2011 -kilpailussa Saksassa. Renkaiden merkitys sähköautoissa on suuri, sillä ne kuluttavat huomattavasti sähköautojen energiaa. Mitä matalampi on renkaiden vierintävastus, sitä laajempi on sähköautojen toimintasäde. Renkaiden tuotekehityksen suurimpiin haasteisiin kuuluu taito yhdistää matala vierintävastus renkaiden turvallisuusominaisuuksiin.



## Toimintamme sydän: ammattitaitoinen ja motivoitunut henkilöstö

Yhtiössämme jokaisella on mahdollisuus kasvaa, kehittyä ja edetä urallaan. Henkilöstömme aktiivisuus, aloitteellisuus ja sisäinen yrittäjyys tukevat konsernimme osaamisen kehittämistä ja yrityksemme strategiaa. Toimintamme perusedellytys on hyvinvoiva, kekseliäs ja innostunut henkilöstö.

Henkilöstömme ammattitaito ja hyvinvointi on meille sydämen asia. Panostamme osaamisen kehittämiseen monipuolisen kielikoulutustarjonnan, räätälöityjen koulutusten ja ammattitutkintojen sekä verkostojen yhteiskoulutusten avulla. Osaamisen kehittäminen konsernissämme on tulevaisuuden tarpeita ennakoivaa pitkäjänteistä toimintaa.

### Johtamisen kehittäminen tukee kasvuamme

Hyvä esimerkki suunnitelmallisesta osaamisen kehittamisestä on vuonna 2010 käynnistynyt johtamiskulttuurin uudistamis- ja kansainvälistämishanke Future Leadership, joka eteni syksyllä 2011 koulutuspilottiin. Tavoitteena on kehittää ja yhtenäistää konsernimme kansainvälistä johtamiskulttuuria ja -käytäntöjä tukemaan kasvuamme ja strategiaamme jalkauttamista jokaiseen yksikköön. Koulutuksen sisältö on suunniteltu esimiehillemme tehdyn kansainvälisen tutkimuksen pohjalta yhtiömme tarpeet ja toiveet huomioiden.

Vuonna 2011 teimme osaamisen kehittämisen tueksi laajan osaamiskartoituksen tuotekehityksen ja kunnossapidon henkilöstölle sekä kehitimme Hakkapeliitta eAcademy -verkkokoulutusportaalia vastaamaan entistä paremmin tarpeitamme.

### Panostuksia työhyvinvointiin

Koulutusten lisäksi henkilöstömme työhyvinvointia tukevat kattava liikuntatarjonta, monipuolinen kerhotoiminta, henkilöstötaapahtumat sekä yksilö- ja työaikajärjestelyt. Syksyllä 2011 Nokian-toimipaikassa perustettiin TYHY-työryhmä, joka koostuu johdon ja eri henkilöstöryhmien edustajista. Työryhmän tavoitteena on tuoda koko työyhteisön ajatukset ja kehitysehdotukset kattavasti esille sekä edistää ja tukea henkilöstön työ- ja toimintakykyä.

Henkilöstömme hyvinvointia ja yksiköiden välistä yhteistyötä seurataan kehityskeskusteluiden ja vuosittaisten työhyvinvointi- ja asiakastytytyväisyystudkimusten avulla. Vuonna 2011 kehitimme työhyvinvointitutkimuksen tulosten purkuprosessia, tulkitsemista ja hyödyntämistä yksiköissä. Tutkimus on keskeinen työväline työyhteisömme ja esimiestoiminnan kehittämisessä.



## VOITON- TAHTO

IRINA KUZMINA, HRD MANAGER

Tahto merkitsee minulle kunnianhimoisten tavoitteiden asettamista ja niihin pyrkimistä: "Mikään ei ole mahdotonta." Nopeasti muuttuvassa maailmassa on tärkeää jatkuvasti parantaa ja kehittää toimintaamme, olla valppaana mukana muutoksessa. Tahto on minulle myös vastuunottamista ja aloitteellisuutta. Epäkohtiakin täytyy uskaltaa tuoda rohkeasti esiin, tehdä parannusehdotuksia ja ottaa vastuu uusien käytäntöjen toteuttamisesta.

## Kekseliäisyydessä takaisin ennätystielle

Yrityksemme kekseliäisyysoiminnalla on pitkät perinteet ja se on tärkeä osa yrityskulttuuriamme. Sen avulla luomme henkilöstöllemme mahdollisuuden vaikuttaa omaan työhön ja työympäristöön sekä tuemme johtamista ja esimiestyötä. Kekseliäisyysoiminnan tarkoituksena on saada henkilöstö osallistumaan aktiivisesti yhtiömme toimintaan ja oman työnsä kehittämiseen sekä samalla mahdollistaa henkilöstön ideapotentiaalin hyödyntäminen laajamittaisesti.

Vuonna 2011 kekseliäisyydessä suunnattiin kohti uusia ennätysiä. Innokkaimmat osastot kirjasiivat kekseliäisyysjärjestelmään yli 70 ideaa per henkilö. Nokian-toimipalkassa kirjattiin aktiivisimmin ideoita, mutta myös Vsevolzhskin-toimipaikka kaksinkertaisti ideamääränsä vuoden 2011 aikana.



Tuotantomäärien kasvu paransi tehokkuutta

## Lisäkapasiteetin rakentaminen jatkuu

Nokian Renkaiden kaksi omaa tuotantolaitosta sijaitsevat Nokiolla ja Pietarin lähellä Vsevolzhskissa.

Pääkonttorin yhteydessä olevassa Nokian-tehtaassa valmistetaan henkilöautorenkaita, raskaita renkaita sekä kuorma-autorenkaiden pinnoitteita. Tuotekehitys sekä prototyyppien ja koe-erien valmistus tapahtuvat keskitetysti Nokiolla. Vuositason tuotantokapasiteetti Nokian-tehtaassa vuoden 2011 lopussa oli yli 5 miljoonaa henkilöautorenkasta ja 15 tuhatta tonnia raskaita renkaita. Nokialta tuotteet toimitetaan pääasiassa länsimarkkinoille.

Vsevolzhskin huippumoderni tehdas otettiin käyttöön vuonna 2005. Vuoden 2011 lopussa käytössä oli 10 tuotantolinjaa ja tehtaan vuosikapasiteetti oli noin 11 miljoonaa henkilöautorenkasta. Vsevolzhskista renkaita toimitetaan noin 35 maahan, ja Nokian Renkaat onkin Venäjän suurin kulutustavaroiden viejä.

Henkilöautorenkaiden kokonaisviikkotuotanto kasvoi 250 000:sta 360 000:een renkaaseen vuoden 2011 aikana. Tuotantoa laajennetaan edelleen; nykyisen Venäjän-tehtaan yhteyteen rakennettävien uuden tehtaan ja varaston rakentaminen käynnistyi ja on edennyt aikataulussa. Suunnitelmien mukaan uusi tehdas aloittaa tuotannon kahdella uudella linjalla vuoden 2012 aikana ja lisäkapasiteetti, toiset kaksi tuotantolinjaa, valmistuu vuosien 2013–2014 aikana. Tämä tulee lisäämään vuosikapasiteettia 5–6 miljoonalla henkilöautorenkaalla.

Renkaiden tuotantokustannukset ovat Venäjällä selvästi alhaisemmat kuin Suomessa ja muissa länsimaissa. Toimintaa Venäjällä ovat tukeneet myös investointien määrään perustuvat verohelpotukset sekä tehtaan sijainti tullimuurin sisäpuolella (Venäjällä tuonti-renalille 20 %:n tullimaksu).

Omien tuotantolaitosten lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta tehtaissa, joiden laatutaso vastaa Nokian Renkaiden korkeita vaatimuksia. Sopimusvalmistuksen osuus yhtiön renkaiden myynnistä vuonna 2011 oli noin 5 %.



# Vastuullinen yrityskansalainen – nyt ja tulevaisuudessa

Toimintamme arvoja ovat turvallisuuden edistäminen, ympäristön kunnioittaminen, hyvinvoinnin vaaliminen ja korkean laadun varmistaminen. Vastuullisuus merkitsee turvallisia, ympäristölle ystävällisiä tuotteita, alan edistyneimpiä tuotantoprosesseja sekä henkilöstömme hyvinvointia ja turvallisuutta.

Vuoden 2011 alussa laatutoiminnot liitettiin uuteen laatuosastoon ja ympäristö-, terveys- ja turvallisuusjohtamista (EHS) selkeytettiin kattamaan ympäristön-, henkilöstön- ja omaisuusosuojelu. EHS-johtamisen tavoitteina ovat vahinkojen ennaltaehkäisy kaikilla osa-alueilla, tuotannon häiriötön toiminta sekä hyvä yrityskansalaisuus. Toimintojen kehittämisessä sovellamme parhaita käytäntöjä ja edistyneitä ratkaisuja inhimilliset arvot taloudellisten seikkojen ohella huomioden. Edistämme turvallisuutta riskienhallinnan, prosessien jatkuvan kehittämisen ja uusien investointien avulla.

Ympäristö-, turvallisuus- ja laatuasiat sisältävä toimintakäsikirja on tärkeä työkalu. Nokian-tehdas on sertifioitu EU:n EMAS (EcoManagement and Audit Scheme) -asetuksen mukaisesti. Nokian- ja Vsevolzhskin-tehtaat sekä Ruotsin myyntiyhtiö Nokian Däck on sertifioitu kansainvälisten ISO 14001 -ympäristöjärjestelmästandardin sekä ISO 9001 -laatuajärjestelmästandardin mukaisesti.

## Työtä huippulaadun ja ympäristön hyväksi

Vuoden 2011 aikana investoimme voimakkaasti tuotteiden ja toiminnan korkean laadun kehittämiseen. Laatutoiminnot yhdistettiin uuteen laatuosastoon, jonka asiantuntemusta ja roolia vahvistettiin koko konsernissa, etenkin molemmissa tuotantolaitoksissamme. Tuotantokoneiston uuden aikaisuus sekä koneisiin integroidut uudet automaattiset mittaus- ja varmistustoiminnot luovat erinomaisen pohjan tasaiselle huippulaadulle. Tämän lisäksi olemme panostaneet voimakkaasti henkilökuntamme osaamiseen ja laatuasenteeseen. Seuraamme ja ennakoimme asiakkaidemme tarpeita useilla erilaisilla tutkimuksilla. Tahdomme, että jokainen asiakas saa kaikilta osa-alueiltaan korkealaatuisen asiakas- ja käyttäjäkokemuksen.

Ympäristönsuojelumme lähtökohdiana on elinkaariajattelu: kannamme vastuun toimintamme ja tuotteidemme ympäristövaikutuksista koko niiden elinkaaren ajan. Panostamme vahvasti tuotteidemme ja prosessiemme ympäristöystävällisyyteen.

Turvallisuus- ja ympäristöasioiden pitkäjänteisen kehittämisen ansiosta Nokian Renkaita voidaan pitää rengasalalla edelläkävijänä. Luovuimme ensimmäisenä rengasvalmistajana maailmassa korkea-aromaattisten (HA) öljyjen käytöstä kumiseoksissa jo vuonna 2005 ja nopeutimme esimerkiksi lämmen puhdistettujen, matala-aromaattisten öljyjen käyttöä renkaiden valmistuksessa Euroopassa. Vuonna 2010 kaikkien HA-öljyjä sisältävien renkaiden myynti ja tuonti kiellettiin EU:n alueella.

Useat riippumattomat vertailututkimukset todistavat, että renkaamme ovat käytön aikaisen turvallisuuden ja ympäristövaikutusten kannalta huipputasoa. Olemme sitoutuneet vastaamaan ilmastonmuutoksen tuomiin haasteisiin. Teemme parhaamme tuotteidemme kehittämisessä ja valmistamisessa kasvihuoneilmiön hillitsemiseksi, turvallisuudesta tinkimättä. Nyt ja tulevaisuudessa.



## Yhteisen hyvinvoinnin puolesta

Ympäristö- ja turvallisuusnäkökohdat ovat olleet historiamme alusta asti tuotteidemme kehittämisen, valmistamisen ja markkinoinnin keskeisiä tekijöitä. Yhteiskuntavastuullisena yrityksenä pidämme huolta henkilöstöstä, asiakkaista, taloudesta, ympäristöstä sekä tuotteiden laadusta ja turvallisuudesta. Noudatamme kaikessa toiminnassamme kansainvälisiä vastuullisuussuosituksia.

Uskomme, että pienilläkin teoilla on merkitystä. Olemme rakentaneet Venäjän-tehtaan henkilöstölle asuntoja sekä heidän lapsilleen päiväkodin. Vuonna 2011 tuimme tulevaisuuden huippuosaimisen kehittämistä lahjoittamalla suomalaisten yliopistojen toimintaan 300 000 euroa. Toimimme kummiyrityksenä Nokian Taivalkunnan yrittäjyyskasvatuspainotteiselle koululle. Yritysyhteistyön lisäksi turvasimme syksyllä pienten oppilaiden koulutietä lahjoittamalla heille turvaliivit. Tuemme myös erilaisia urheilutapahtumia, joista etenkin suopotkupallo ja umpihankifutis edustavat samaa pohjoista kekseliäisyyttä, joukkuehenkeä ja yrittäjyyttä kuin meillä on Nokian Renkaissa.

Pohjoismaissa vuonna 2011 lanseeraamamme kaikille avoin Hakkapedia-palvelu on liikenneturvallisuuteen keskittyvä jatkuvasti kehittyvä interaktiivinen karttapalvelu. Se kertoo käyttäjilleen vaaralliset tienpätkät, tuoreet tietyömaat sekä muut yllättävät olosuhteet, jotka koettelevat tien käyttäjien turvallisuutta ja kärsivällisyyttä. Olemme myös osakkaana Suomen Rengaskierätyksessä, joka hoitaa keskitetysti käytettyjen renkaiden keräyksen ja hyötykäytön Suomessa.

Konsernissamme työskentelee jo lähes 4 000 henkilöä ympäri maailmaa. Olemme aina pitäneet tärkeänä toimia eettisesti ja moraalisesti oikein muut huomioiden. Vuonna 2011 kävimme läpi yhtiömme pelisääntöjä, ohjeita ja toimintatapoja luoden niistä koko konsernia kattavan eettisen menettelyohjeen. Olemme jo useita vuosia noudattaneet näitä periaatteita, kuten hankkineet raaka-aineet kansainvälisesti luotettavilta toimittajilta ja tuotteiden hankintaprosessin aikana selvittäneet toimittajien sitoutuneisuuden myös ympäristöasioiden hoitamiseen. Yhteisten eettisten ohjeiden tarkoituksena on tukea entistä paremmin hyvää yrityskansalaisuutta ja kestävää kehitystä.



## VOITON- TAHTO

PASI TUUTTI, ICT-MANAGER

Nokian Renkaat tarjoaa innostavia ja monipuolisia työtehtäviä, joiden onnistunut toteutus tiimimme kanssa kannustaa uusiin huippusuorituksiin.



1

**Kim Gran**

s. 1954

Toimitusjohtaja  
Diplomiekonomi,  
vuorineuvos  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1995.

2

**Alexej von Bagh**

s. 1968

Johtaja, Vianor  
Diplomi-insinööri  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1995.

3

**Esa Eronen**

s. 1957

Tekninen johtaja  
Tuotantopalvelut  
Insinööri  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1988.

4

**Sirkka Hagman**

s. 1958

Henkilöstö- ja EHS-johtaja  
Diplomi-insinööri, HTL  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1980.

5

**Rami Helminen**

s. 1966

Johtaja, Henkilöauton-  
renkaat  
KTM  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1990.

6

**Teppo Huovila**

s. 1963

Laatujohtaja  
Diplomi-insinööri  
MBA  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1989.

7

**Kari-Pekka Laaksonen**

s. 1967

Myynti- ja logistiikka-  
johtaja (31.12.2011 asti)  
Diplomi-insinööri  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 2001.

8

**Anne Leskelä**

s. 1962

Talousjohtaja ja  
IR-suhteet  
KTM  
Yhtiön palveluksessa  
vuodesta 1997.



**9**  
**Raimo Mansikkaoja**  
 s. 1962  
 Kehitysjohtaja  
 Filosofian maisteri,  
 MBA  
 Yhtiön palveluksessa  
 vuodesta 1995.

**10**  
**Heikki Mattsson**  
 s. 1960  
 Tietohallintojohtaja  
 Yhtiön palveluksessa  
 vuodesta 2010.

**11**  
**Andrei Pantioukhov**  
 s. 1972  
 Johtaja, Venäjän  
 toiminnot  
 MBA  
 Yhtiön palveluksessa  
 vuodesta 2004.

**12**  
**Jarmo Puputti**  
 s. 1965  
 Johtaja, Nokian  
 Raskaat Renkaat Oy  
 Diplomi-insinööri  
 Yhtiön palveluksessa  
 vuodesta 2008.

**13**  
**Manu Salmi**  
 s. 1975  
 Hankintajohtaja  
 Upseerin tutkinto, KTM  
 Yhtiön palveluksessa  
 vuodesta 2001.

**14**  
**Hannu Teininen**  
 s. 1960  
 Johtaja, Kuorma-auton-  
 renkaat (31.12.2011 asti)  
 Myynti- ja logistiikka-  
 johtaja 1.1.2012 alkaen  
 Insinööri, MBA  
 Yhtiön palveluksessa  
 vuodesta 1984.

**15**  
**Antti-Jussi Tähtinen**  
 s. 1965  
 Markkinointi- ja  
 viestintäjohtaja  
 Master of Arts  
 Yhtiön palveluksessa  
 vuodesta 2005.



### INFO

Lue QR-koodi älypuhelimellasi tai  
 katso johtajiston lisätiedot osoit-  
 teessa [www.nokianrenkaat.fi/  
 johdon\\_kokouksen\\_jasenet](http://www.nokianrenkaat.fi/johdon_kokouksen_jasenet)



### Petteri Walldén

s. 1948

Diplomi-insinööri. Hallituksen jäsen vuodesta 2005, hallituksen puheenjohtaja.

Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan puheenjohtaja. Riippumaton hallituksen jäsen. Osakkeet: 11 938 kpl. Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallituksen puheenjohtaja; Puukeskus Holding Oy; Hallitusjäsenyydet; Alteams Oy, Comptel Oyj, Kuusakoski Group Oy, Mesera Oy, One Nordic Holding AB, SE Mäkinen Logistics Oy ja Teleste Oyj



### Kim Gran

s. 1954

Diplomiekonomi, vuorineuvos. Toimitusjohtaja, Nokian Renkaat Oyj. Hallituksen jäsen vuodesta 2002. Osakkeet: 19 000 kpl; optiot: 2007C 60 000 kpl, 2010A 90 000 kpl ja 2010B 90 000 kpl.

Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallituksen puheenjohtaja; Kumiteollisuus ry; Hallituksen varapuheenjohtaja; Kemianteollisuus ry; Hallitusjäsenyydet; Konecranes Oyj, Suomalais-Venäläinen kauppakamari (SVKK) ja YIT Oyj. Hallintoneuvostojäsenyys: Ilmarinen



### Hille Korhonen

s. 1961

Tekniikan lisensiaatti. VP Operations, Fiskars Corporation.

Hallituksen jäsen vuodesta 2006. Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen. Riippumaton hallituksen jäsen. Osakkeet: 4 669 kpl.

Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallitusjäsenyys; Lassila & Tikanoja



### Hannu Penttilä

s. 1953

Varatuomari. Toimitusjohtaja, Stockmann Oyj Abp. Hallituksen jäsen vuodesta 1999. Nimitys- ja palkitsemisvaliokunnan jäsen. Riippumaton hallituksen jäsen. Osakkeet: 6 297 kpl.

Keskeisimmät luottamustehtävät: Hallituksen puheenjohtaja; Jääkiekon SM-liiga Oy, Lindex AB, Seppälä Oy, Suomen Pääomarahhoitus Oy ja Oy Stockmann Russia Holding AB. Hallitusjäsenyys: HC Ässät Pori Hallintoneuvostojäsenyydet: Keskinäinen Vakuutusyhtiö Kaleva, Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma, Luottokunta (vpj)



### Benoît Raulin

s. 1967, Masters in Finance and Management

Vice President, Finance and Procurement, Bridgestone Europe Hallituksen jäsen vuodesta 2011.

Osakkeet: -

Keskeisimmät luottamustehtävät: Appointed as a Managing Director: Bridgestone France S.A.S. (sales division), Bridgestone Deutschland GmbH, and Bridgestone Austria GmbH.

Hallitusjäsenyydet: Bridgestone Italia S.p.A.; Bridgestone Hispania S.A.; Bridgestone UK Ltd.



### Alexsey Vlasov

s. 1957

Medical doctor. Vice President, Synttech Group.

Hallituksen jäsen vuodesta 2006. Riippumaton hallituksen jäsen. Osakkeet: 4 669 kpl.

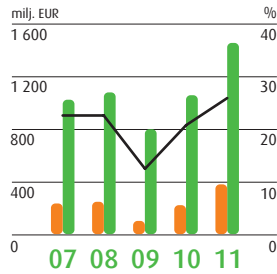


### INFO

Lue QR-koodi älypuhelimellasi tai katso hallituksen lisätiedot osake- ja optiotietoineen sekä työhistorioineen ja luottamustehtävineen osoitteessa [www.nokianrenkaat.fi/hallitus](http://www.nokianrenkaat.fi/hallitus)

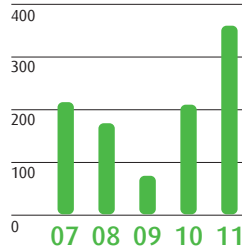


### Liikevaihto, liikevoitto ja liikevoitto%



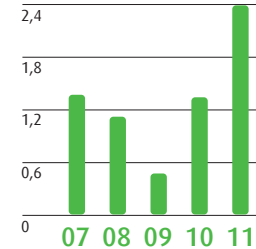
Liikevaihto	1025,0	1080,9	798,5	1058,1	1456,8
Liikevoitto	234,0	247,0	102,0	222,2	380,1
Liikevoitto%	22,8	22,8	12,8	21,0	26,1

### Voitto ennen veroja



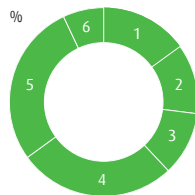
milj. EUR	213,8	173,8	73,5	208,8	359,2
-----------	-------	-------	------	-------	-------

### Tulos/osake



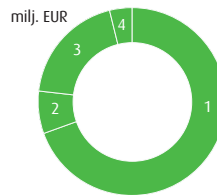
EUR	1,37	1,12	0,47	1,34	2,39
-----	------	------	------	------	------

### Liikevaihto markkina-alueittain 2011 (2010)



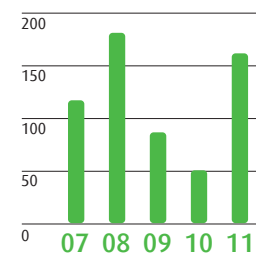
1. Suomi	15 %	(18 %)
2. Ruotsi	12 %	(14 %)
3. Norja	11 %	(13 %)
4. Venäjä ja IVY	27 %	(21 %)
5. Keski- ja Itä-Eurooppa	28 %	(26 %)
6. Pohjois-Amerikka	7 %	(9 %)

### Liikevaihto tulosyksiköittäin 2011 (2010)



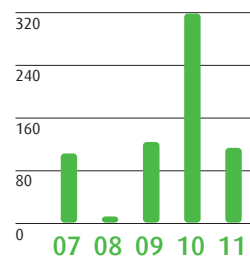
1. Henkilöautorenkaat	1 071,1	(714,7)
2. Raskaat Renkaat	112,8	(81,0)
3. Vianor	298,4	(307,9)
4. Kuorma-autorenkaat	59,3	(41,2)

### Bruttoinvestoinnit



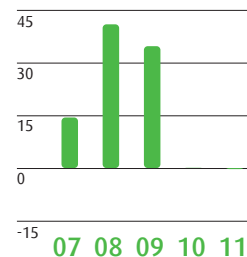
milj. EUR	117,1	181,2	86,5	50,5	161,7
-----------	-------	-------	------	------	-------

### Liiketoiminnan kassavirta



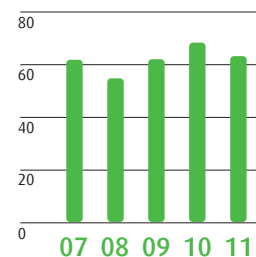
milj. EUR	105,6	9,5	123,1	318,8	114,1
-----------	-------	-----	-------	-------	-------

### Gearing



%	14,3	41,0	34,8	0,1	-0,3
---	------	------	------	-----	------

### Omavaraisuusaste



%	61,8	54,8	62,0	68,4	63,2
---	------	------	------	------	------

milj. euroa	1.1.–31.12.	Viite	2011	2010
<b>Liikevaihto</b>		(1)	1 456,8	1 058,1
Myytyjä suoritteita vastaavat kulut		(3)(6)(7)	-805,8	-604,0
<b>Bruttokate</b>			651,0	454,1
Liiketoiminnan muut tuotot		(4)	1,8	4,3
Myyntin ja markkinoinnin kulut		(6)(7)	-216,5	-192,9
Hallinnon kulut		(6)(7)	-29,4	-27,6
Liiketoiminnan muut kulut		(5)(6)(7)	-26,8	-15,8
<b>Liikevoitto</b>			380,1	222,2
Rahoitustuotot		(8)	90,9	96,3
Rahoituskulut		(9)	-111,8	-109,7
<b>Voitto ennen veroja</b>			359,2	208,8
Verokulut <sup>(1)</sup>		(10)	-50,3	-39,1
<b>Tilikauden voitto</b>			308,9	169,7
Jakautuminen				
Emoyrityksen omistajille			308,9	169,7
Määräysvallattomille omistajille			0,0	0,0
<b>Emoyrityksen omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu osakekohtainen tulos (EPS):</b>		(11)		
Laimentamaton (euroa)			2,39	1,34
Laimennettu (euroa)			2,32	1,32
<b>KONSERNIN LAAJA TULOSLASKELMA</b>				
<b>Tilikauden tulos</b>			308,9	169,7
<b>Muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen</b>				
Voitot/Tappiot nettosijoituksen suojauksista <sup>(2)</sup>		(10)	-2,9	-17,9
Rahavirran suojaukset		(10)	-1,4	-0,6
Ulkomaisiin yksiköihin liittyvät muuntoerot			-7,6	37,0
<b>Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen</b>			-11,9	18,5
<b>Tilikauden laaja tulos yhteensä</b>			297,0	188,2
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen				
Emoyhtiön omistajille			297,0	188,2
Määräysvallattomille omistajille			0,0	0,0

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

2) Konsernissa oli vuosina 2009–2011 sisäisiä lainoja, joita käsiteltiin IAS 21 'Valuuttakurssien muutosten vaikutukset' -standardin mukaisesti nettosijoituksina ulkomaisiin yksiköihin.

milj. euroa	31.12.	Viite	2011	2010
<b>VARAT</b>				
<b>Pitkäaikaiset varat</b>				
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet		(12)(13)	560,4	483,6
Liikearvo		(2)(14)	63,8	58,8
Muut aineettomat hyödykkeet		(14)	22,6	19,7
Osuudet osakkuusyrityksissä		(16)	0,1	0,1
Myytavissä olevat rahoitusvarat		(16)	0,3	0,3
Muut saamiset		(15)(17)	17,9	20,6
Laskennalliset verosaamiset		(18)	5,4	22,3
			670,4	605,2
<b>Lyhytaikaiset varat</b>				
Vaihto-omaisuus		(19)	324,0	210,6
Myyntisaamiset ja muut saamiset		(20)(29)	409,3	328,5
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset			7,6	10,7
Rahavarat		(21)	464,5	216,6
			1 205,5	766,3
<b>Varat yhteensä</b>		(1)	<b>1 875,9</b>	<b>1 371,6</b>
<b>OMA PÄÄOMA JA VELAT</b>				
<b>Emoyrityksen omistajille kuuluva oma pääoma</b>				
		(22)(23)		
Osakepääoma			25,4	25,4
Ylikurssirahasto			181,4	181,4
Muuntoerot			-81,5	-71,1
Arvonmuutosrahasto			-2,0	-0,6
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto			35,4	8,0
Kertyneet voittovarot			1 027,2	793,9
			1 185,9	937,2
<b>Määräysvallattomien omistajien osuus</b>			<b>0,3</b>	<b>0,0</b>
<b>Oma pääoma yhteensä</b>			<b>1 186,1</b>	<b>937,2</b>
<b>Velat</b>				
<b>Pitkäaikaiset velat</b>				
		(24)		
Laskennalliset verovelat		(18)	31,2	39,3
Varaukset		(25)	-	0,1
Korolliset rahoitusvelat		(26)(27)(29)	207,6	204,2
Muut velat			2,5	1,9
			241,2	245,5
<b>Lyhytaikaiset velat</b>				
Ostovelat ja muut velat		(28)	186,1	165,2
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat			7,2	8,5
Varaukset		(25)	1,8	2,2
Korolliset rahoitusvelat		(26)(27)(29)	253,4	13,0
			448,5	189,0
<b>Velat yhteensä</b>		(1)	<b>689,7</b>	<b>434,4</b>
<b>Oma pääoma ja velat yhteensä</b>			<b>1 875,9</b>	<b>1 371,6</b>

milj. euroa	1.1.-31.12.	Viite	2011	2010
<b>Liiketoiminnan rahavirta:</b>				
Asiakkailta saadut maksut			1 379,7	1 066,0
Maksut liiketoiminnan kuluista			-1 107,5	-693,3
Toiminnasta kertyneet rahavarat			272,2	372,7
Maksetut korot			-12,4	-42,9
Saadut korot			3,7	0,8
Saadut osingot			0,0	0,0
Maksetut tuloverot			-30,6	-3,3
<b>Liiketoiminnasta kertyneet nettorahavarat (A)</b>			<b>232,9</b>	<b>327,2</b>
<b>Investointien rahavirta:</b>				
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin			-159,8	-54,4
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot			3,1	22,1
Tytäryritysten hankinnat vähennettynä hankintahetken rahavaroilla	(2)		-1,9	-1,3
Määräysvallattomien omistajien osuuden muutos			0,3	
<b>Investointeihin käytetyt nettorahavarat (B)</b>			<b>-158,4</b>	<b>-33,7</b>
<b>Rahoituksen rahavirta:</b>				
Osakeannista saadut maksut	(22)		27,4	34,7
Lyhytaikaisten saamisten muutos			0,0	-0,5
Pitkäaikaisten saamisten muutos			0,1	-6,2
Lyhytaikaisten lainojen muutos			239,6	-29,2
Pitkäaikaisten lainojen muutos			-9,0	-89,0
Maksetut osingot			-83,7	-50,7
<b>Rahoitukseen käytetyt nettorahavarat (C)</b>			<b>174,3</b>	<b>-141,0</b>
<b>Rahavarojen nettolisäys (A+B+C)</b>			<b>248,8</b>	<b>152,6</b>
Rahavarat tilikauden alussa			216,6	62,5
Valuuttakurssien muutosten vaikutus			-0,9	1,5
Rahavarat tilikauden lopussa	(21)		464,5	216,6
			248,8	152,6

## Yhtiökokous

Nokian Renkaat Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään torstaina 12.4.2012 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 29.3.2012 on merkitty osakkeenomistajaksi Euroclear Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittaa osallistumisestaan viimeistään 5.4.2012 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/yhtiokokous2012](http://www.nokiantyres.com/yhtiokokous2012).

Yhtiön vuosikertomus, joka sisältää yhtiön tilinpäätöksen, toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen on saatavilla yhtiön internet-sivuilla viimeistään 19.3.2012.

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

## Osingonmaksu

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2011 jaetaan osinkoa 1,20 euroa osakkeelta.

Osingonmaksun täsmäytyspäivä on 17.4.2012 ja osingon maksupäivä 3.5.2012 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: 9.5.2012
- Osavuosikatsaus 6 kk: 8.8.2012
- Osavuosikatsaus 9 kk: 30.10.2012
- Tilinpäätöstiedote 2012: Helmikuu 2013
- Vuosikertomus 2012: Maaliskuu 2013

Nokian Renkaat julkaisee osavuosikatsaukset, tilinpäätöstiedotteen ja vuosikertomuksen internetissä osoitteessa [www.nokiantyres.com](http://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 analyytikoita 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](mailto:ir@nokiantyres.com)

Anne Leskelä, talousjohtaja, sijoittajasuhteet  
puh. 010 401 7481  
sähköposti: [ir@nokiantyres.com](mailto:ir@nokiantyres.com)

### Analyttikkojen ja sijoittajien tapaamis- ja vierailupyynnöt:

Raija Kivimäki, johdon assistentti  
puh. 010 401 7438  
sähköposti: [ir@nokiantyres.com](mailto:ir@nokiantyres.com)  
Fax: 010 401 7378

### Sijoittajaviestintä:

Antti-Jussi Tähtinen, markkinointi- ja viestintäjohtaja  
puh. 010 401 7940  
sähköposti: [info@nokiantyres.com](mailto:info@nokiantyres.com)

Anne Aittoniemi, viestintäassistentti  
puh. 010 401 7641  
sähköposti: [info@nokiantyres.com](mailto:info@nokiantyres.com)  
Fax: 010 401 7799

### Osoite:

Nokian Renkaat Oyj  
Pirkkalaistie 7  
PL 20, 37101 Nokia

## Nokian Renkaiden osakekurssin kehitys 1.1.2007–31.12.2011



## Vuosikertomus ja tilinpäätös 2011

Nokian Renkaiden taloudellinen katsaus/tilinpäätös 2011 on saatavilla yhtiön kotisivuilta ainoastaan sähköisenä versiona. Nokian Renkaiden verkkovuosikertomus, konsernin yhteystiedot, yritystä seuraavat analyyttikot ja yllä mainitut raportit löytyvät osoitteesta [www.nokiantyres.com](http://www.nokiantyres.com)



[www.nokiantyres.com](http://www.nokiantyres.com)