

Nokian Renkaat Oyj: Toimitusjohtaja Jukka Moisio ensimmäisen 100 päivän jälkeen: lyhyen tähtäimen fokus rahavirrassa ja kustannuksissa – strategiaa tarkastellaan perusteellisemmin markkinan elvyttyä

Nokian Renkaat Oyj Lehdistötiedote 8.9.2020 klo 8.00

COVID-19-pandemia on vaikuttanut voimakkaasti globaaliin auto- ja rengaskysyntään. Tästä huolimatta Nokian Renkaiden lyhyen tähtäimen prioriteetit ovat selkeät: ”Tarjoamme asiakkaillemme ja kuluttajille huippuluokan tuotteita ja palveluita samalla kun pidämme kustannukset tiukasti kurissa. Keskitymme erityisesti rahavirtaan käyttöpääoman aktiivisella hallinnalla ja supistamalla investointeja”, Nokian Renkaiden toimitusjohtaja Jukka Moisio sanoo. ”Tilanne markkinoilla on edelleen epävakaa, minkä vuoksi panostamme vuoden 2020 toisella puoliskolla taktiseen tekemiseen ja tarkastelemme pitkän aikavälin kasvustrategiaamme perusteellisemmin markkinan elvyttyä.”

Toukokuussa tehtävänsä nimitetty toimitusjohtaja Jukka Moisio kertoo ensimmäisten 100 päivän jälkeisiä pohdintojaan Nokian Renkaiden liiketoiminnasta Q&A-puhelinkonferenssissa tänään klo 15.00. Puhelussa keskitytään yrityksen toimintaan ja lyhyen tähtäimen prioriteetteihin nykyisessä markkinatilanteessa. Osallistumistiedot englanninkieliseen puhelinkonferenssiin löytyvät tämän tiedotteen lopusta.

Resilientti Nokian Renkaiden organisaatio selviytyy COVID-19-kriisistä

”Olen tyytyväinen, että nopeasti toteuttamamme toimet COVID-19-pandemian negatiivisten vaikutusten minimoimiseksi sekä työntekijöiden terveyden ja liiketoiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi ovat osoittautuneet tehokkaiksi. Tämä ei olisi ollut mahdollista ilman tiimimme korkeaa sitoutumista ja joustavuutta”, Moisio sanoo. ”Meillä on arvostettu brändi, vahvat liiketoiminnot sekä osaava ja kokenut tiimi – vankat kivijalat, joiden varaan menestystä on hyvä rakentaa.”

”Nokian Renkailla on vahva tase ja vahvistimme yhtiön likviditeettiä edelleen ensimmäisellä vuosipuoliskolla. Erityistä huomiota on kiinnitetty rahavirtaan ja käyttöpääoman hallintaan pienentämällä varastotasoja tuotantoseisokeilla ja leikkaamalla investointeja. Huonon markkinanäkyvyyden takia on olennaista, että jatkamme tiukkaa kustannuskuria.”

Myynti kasvuun uusilla tuotteilla

Pidemmälle, taktisen vaiheen yli katsottaessa, myynnin kasvattaminen on Nokian Renkaiden ykkösprioriteetti. Moisio mukaan oikea tuotevalikoima ja uudet tuotteet ovat tässä avainasemassa.

”On tärkeää, että meillä on vahva innovatioputki niin Henkilöautorenkaissa kuin Raskaissa Renkaissa ja että lanseeraamme jatkuvasti uusia, kuluttajien ja asiakkaiden tarpeisiin soveltuvia renkaita. Seuraavien kuukausien aikana meiltä on tulossa markkinoille ennätysmäärä uusia tuotteita, joilla on erittäin tärkeä rooli myynnin kasvattamisessa”, Moisio sanoo.

”Tietyillä markkinoilla olemme silti vielä alkuvaiheessa ja työtä tarvitaan jakelun laajentamiseksi, tuotteiden markkinointiseksi ja kuluttajien sitouttamiseksi”, Moisio sanoo. ”Premium-rengasvalmistajana Nokian Renkaat tunnetaan laadukkaista, innovatiivisista ja turvallisista tuotteistaan. Tämä on vahvuus, jolle rakennamme toimintaamme jatkossakin.”

Mittava investointivaihe takana – fokus rahavirtaan

Nokian Renkaat on tehnyt merkittäviä investointeja viime vuosina. Näihin lukeutuvat uusi tehdas Yhdysvalloissa, testikeskus Espanjassa sekä Raskaiden Renkaiden kapasiteetin lisäyshanke Suomessa.

”Meillä on ainutlaatuinen, kolmesta tehtaasta koostuva tuotantoalusta, joka mahdollistaa tuotannon kasvattamisen tai supistamisen kysynnän mukaan ja palvelukykyimme kehittämisen entisestään. Kaikilla kolmella tehtaalla on oma tärkeä roolinsa Nokian Renkaiden kasvusuunnitelmassa. Pohjois-Amerikassa jatkamme uuden tehtaan ylösajoa. Samalla pyrimme maksimoimaan tuotannon Venäjällä. Volyymituotannon ohella Nokian tehtaalla toimii keskitetty tuotekehitys sekä prototyyppien ja erikoisrenkaiden testaus ja valmistus. Raskaiden Renkaiden kasvua tukee vahvasti Nokian tehtaalla käynnissä oleva investointi lisäkapasiteettiin ja uuteen tuotantoteknologiaan.”

”Investointivaihe alkaa olla pian takana, mikä parantaa liiketoimintamme vapaata rahavirtaa. Jatkossa meidän on otettava näistä investoinneista hyödyt irti parhaalla mahdollisella tavalla. Nyt käytössämme oleva kapasiteetti ja osaaminen mahdollistavat myynnin kasvattamisen, kun markkina elpyy”, Jukka Moisio sanoo.

Tänään klo 15.00 alkavaan englanninkieliseen puhelinkonferenssiin voi osallistua soittamalla 5-10 minuuttia ennen tilaisuuden alkua numeroon 09 8171 0310 ja antamalla kokoustunnuksen 82043773#.

Puhelinkonferenssissa ei ole esitysmateriaalia. Äänitallenne ja transkriptio julkaistaan yhtiön kotisivuilla myöhemmin.

Nokian Renkaat Oyj

Päivi Antola
Viestintä- ja sijoittajasuhdejohtaja
Puh. 010 401 7327

Sijoittajasuhteet: ir@nokiantyres.com
Media: media@nokiantyres.com

Jakelu: media ja www.nokianrenkaat.fi