**Nokian Tyres plc børsmelding 7. mai 2014, 08.00 AM**

*Nokian Tyres plc 1. kvartal 2014:*

**Styrket posisjon**

**på alle markeder**

**Nokian Tyres gruppens omsetning sank i 1. kvartal 2014 med 6,3% til 311,9 millioner euro, sammenlignet med 333,1 millioner euro i 1. kvartal 2013. Driftsoverskuddet endte på 68,4 millioner euro (76,3), og resultat etter 1. kvartal 2014 ble 38,7 millioner (63,6). Fortjeneste pr. aksje ble 0,29 euro (0,48).**

**Utsikter**

Etterspørselen etter personbildekk på ettermarkedet ventes å øke i de nordiske land, Sentraleuropa og Nord-Amerika i 2014. I Russland har devalueringen av rubelen svekket økonomien, og også redusert salget av nye biler og etterspørselen etter dekk. Etterspørselen etter tunge dekk vokser blant Nokians kjerneprodukter, og ventes å få en klar økning i 2014. Prissituasjonen vil fortsatt være stram for alle kategorier dekk i 2014.

Nokian Tyres salgsvolum ventes å øke, med styrket markedsposisjon på alle markeder i 2014. Omsetningen ventes imidlertid å gå noe ned på grunn av valutadevalueringer og svekket salg i Russland og CIS-landene. Nokian Tyres vil fortsatt ha konkurransemessige fordeler ved å ha produksjon i Russland. Av den russiske produksjonen blir 55% eksportert, og marginene mellom produksjonskostnader i rubler og eksportsalg i euro har blitt forbedret. Reduserte råvarepriser ventes å gi en ”medvind” på 50 millioner euro i 2014, og dermed styrke lønnsomheten. Dette er imidlertid ikke nok til å kompensere fullt ut for svekkede markedsforhold i Russland og CIS-landene i 2014.

**Kim Gran, President og CEO:**

- Nokian Tyres klarte i 1. kvartal å øke sitt salgsvolum mer enn veksten i markedet på alle nøkkelmarkeder. Vår sterke posisjon som markedsleder i Russland og de nordiske land er beholdt, og vi har igjen klart både å øke vår markedsandel og å styrke distribusjonen ytterligere.

På tross av reduksjonen av omsetningen, forbedret vi resultatmarginen, beholdt en rimelig god lønnsomhet og styrket vår cash flow. Selskapet er gjeldfritt, og har en meget sterk balanse, noe som sammen med innebygde kapasitetsreserver gir oss en god plattform for videre utvikling av virksomheten.

I 2014 ser vi at både de vestlige markedene i Sentraleuropa, de nordiske land og Nord-Amerika er i bedring. Vårt mål er å fortsette å forbedre vår markedsposisjon og levere sunne marginer med utgangspunkt i våre nye og suksessrike produktlinjer, styrket distribusjon, effektiv industristruktur og reduserte råvarekostnader.

Til tross for vekst i salgsvolum, har vår omsetning gått ned på grunn av devaluerte valutaer, spesielt den russiske rubel. Likevel sørget veksten i sommerdekksalget i de nordiske land og Sentraleuropa, og solid forhåndssalg av vinterdekk i Russland, for at vi klarte en rimelig god topplinje.

Veksten i vårt distribusjonsnettverk i CE-landene begynner nå å gi avkastning, med salgsvolum som øker raskere enn den gjennomsnittlige etterspørselsveksten på markedene. I CE klarte vi en salgsvekst på 21% i forhold til en markedsvekst på 10%. Våre markedsandeler har igjen økt på alle nøkkelmarkeder, noe vi venter å få stigende glede av etter hvert som markedene fortsetter å styrke seg.

Vi fortsetter å utvikle og utvide vårt distribusjonsnettverk, med Vianor som spydspiss sammen med en enklere franchisemodell – Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD).

Vianor-kjeden vokste med ytterligere 29 anlegg i 1. kvartal, og omfatter nå i alt 1.235 avdelinger i 27 land. NAD-nettverket vokste i 1. kvartal med 104 dekkforhandlere til i alt 536 enheter på kontrakt i Italia, Tyskland, Ukraina, Kina, Danmark og Bulgaria. I Russland omfatter vårt forhandlernett i alt 3.400 dekkverksteder og bilforhandlere.

I 2014 er vårt mål å vokse med bakgrunn i fornyet produktprogram, økt distribusjon og vår sterke industrielle struktur. Til tross for tøffere tider og motvind i øyeblikket, er vi sikre på at også Russland, som så mange ganger før, igjen vil slå tilbake med sunn vekst, og at vårt Hakkapeliitta team igjen vil klare å hente det beste ut av skiftende markedsforhold, sier Kim Gran, President og CEO i Nokian Tyres plc.

**Personbildekk**

Det ble solgt Nokian personbildekk for 246,9 millioner euro i 1. kvartal 2014, 9,8% mindre enn samme kvartal foregående år (273,7). Driftsresultatet endte på 80 millioner euro (92,4) med en resultatmargin på 32,4% (33,8%).

Produksjonen av Nokian personbildekk og varebildekk fortsatte å øke i 1. kvartal. Salgsvolumet globalt økte med 9% i forhold til samme kvartal 2013. Global omsetning gikk noe ned på grunn av blant annet devalueringer i Russland og CIS-landene. Salgsvolumet økte også i Russland, og selskapet vant markedsandeler og styrket sin posisjon som klar markedsleder i premium og mellom-segmentet. Markedsandelen økte også i de nordiske land, Sentraleuropa og Nord-Amerika.

Gjennomsnittlig salgspris gikk noe ned på grunn av en svakere salgsmiks i Russland, og prispresset har fortsatt på alle markeder. Vinterdekk sto for 62% (58%) av salgsvolumet, og andelen dekk i mellomsegmentet i markedet var høy i første kvartal.

Råvareprisene gikk ned med 20% sammenlignet med samme tid året før, noe som – sammen med forbedret produktivitet – styrket marginene.

Det nye sommerdekksortimentet med spydspissprodukter som Nokian Hakka Blue, Nokian Hakka Green, Nokian Line og Nokian Z SUV vant flere tester i bilmagasiner på kjernemarkedene og i Sentraleuropa våren 2014. Et fornyet utvalg av vinterdekk dominerte bilmagasintestene av vinterdekk høsten 2013, med mange seire i nordiske og russiske bilmagasiner, noe som ventes å styrke vinterdekksalget 2014.

Også i sentraleuropeiske vinterdekktester gjorde Nokian Tyres produkter det meget bra, med flere testseire på viktige markeder.

Målet for 2014 er å øke salgsvolumet (i antall dekk) på alle markeder, å øke markedsandelene på kjernemarkeder og i Sentraleuropa med nye produkter, å styrke distribusjonen ytterligere og forbedre produktivitet og kapasitetsutnyttelse.

**Tunge dekk**

Nokian Heavy Tyres omsetning nådde i 1. kvartal 34,6 millioner euro, en økning på 4,3% i forhold til samme tid i fjor (33,2). Driftsresultatet ble 4,5 millioner euro (4,0), med en driftsmargin på 12,9% (12,2%).

Etterspørselen er på vei oppover i så og si samtlige produktgrupper av tunge dekk. Ordrereserven er god, og etterspørselen var i perioder i 1. kvartal større enn leveringskapasiteten. Skogsmaskindekk økte i perioden salget med 43%.

Selv om produksjonsvolumet i 1. kvartal økte med 20%, var dette ikke nok til å møte den økte etterspørselen. Modernisering av produksjonsprosessen har allerede åpnet flaskehalser, redusert bemanningen og økt produktkvalitet, fleksibilitet og produktivitet.

Salget av lastebildekk gikk ned i perioden sammenlignet med samme kvartal 2013. Totalt viste salget god økning i Norge, Finland, Tsjekkia, Polen og Kroatia. Siden begynnelsen av 2014 har Nokian Truck Tyres vært en integrert del av Nokian Heavy Tyres, og det ventes positive synergier av denne omorganiseringen allerede i 2014, både på salg og faste kostnader.

Det er ventet økt etterspørsel av både tunge dekk og lastebildekk i 2014, både til originalmontering og til ettermarkedet. Fokus er på å fortsette veksten spesielt på skogsmaskindekk, tunge radialdekk og vinterdekk for lastebiler – og å øke produksjonen og forbedre produktiviteten.

**Vianor**

Ved utgangen av første kvartal hadde Vianor 186 (182) egeneide avdelinger i Finland, Sverige, Norge, USA, Sveits og Russland. Vianors omsetning i perioden ble 49,5 millioner euro, opp 13,4% sammenlignet med første kvartal 2013 (43,7). Driftsresultatet endte på -12,0 millioner euro (-15,9), med en driftsmargin på -24,2% (-36,4%).

Vianor lyktes i perioden med å utvide distribusjonen og sette markedspriser for Nokians produkter, og klarte å øke markedsandelen i en utfordrende markedssituasjon. Driftsresultatet for perioden ble, som ventet negativt.

Den gradvise omleggingen fra rent dekkverksted til full bilservice på Vianors avdelinger fortsatte, både med investeringer i egne anlegg og med oppkjøp av eksisterende frittstående verksteder.

Ytterligere 29 Vianor-avdelinger kom til i første kvartal 2014. Ved utgangen av perioden besto Vianor-kjeden av i alt 1.235 avdelinger, hvorav 1.049 partnere. Vianor er aktive i 27 land, med tettest dekning i de nordiske land, Russland og Ukraina. Målet er å passere 1.340 Vianor-avdelinger innen utgangen av 2014.

Nokian Tyres Authorized Dealer (NAD) er en enklere franchise-modell som ble innført i 2012. Den vokste med 104 nye enheter i første kvartal 2014, og teller nå i alt 536 dekkforhandlere i Italia, Tyskland, Ukraina, Kina, Danmark og Bulgaria. Målet er å nå 900 NAD-forhandlere innen utgangen av 2014.