

Nokian Tyres ha pubblicato la relazione semestrale gennaio-giugno 2013, che evidenzia un calo dei ricavi del 5,7% a 752,2 milioni di euro e dei profitti del 18,4% a 149,2 milioni di euro. Il secondo trimestre ha tuttavia riportato risultati migliori rispetto al primo, con 419,1 milioni di euro di fatturato (+1,3% rispetto allo stesso periodo 2012). Secondo quanto dichiarato dal presidente e CEO dell'azienda finlandese, Kim Gran, Nokian ha un posizionamento forte nei Paesi nordici e in Russia, soprattutto in questo periodo, e si attende un incremento della domanda di pneumatici invernali - che per l'azienda giocano un ruolo strategico - sia in questi mercati che nei Paesi dell'Europa centrale, durante il resto dell'anno.

“La nostra leadership nei mercati principali - Russia e Paesi del Nord - è rimasta intatta e siamo riusciti ancora una volta ad incrementare le quote di mercato”, ha commentato Gran. “Le vendite stagionali della nuova gamma invernale Hakkapeliitta sono andate bene e ci hanno aiutato a raggiungere dei risultati relativamente buoni nelle vendite e nell'EBIT nel corso del secondo trimestre.”

Nonostante l'economia europea e in particolare le vendite di auto e di pneumatici di ricambio continuino ad essere decisamente deboli, Gran afferma che per Nokian “le carte vincenti sono state Russia e Paesi del nord”. La Russia è per Nokian il primo mercato e le vendite hanno superato i risultati dello stesso periodo dell'anno scorso, superando ampiamente il trend del mercato dei pneumatici invernali. A contribuire al risultato hanno giocato sia il portafoglio prodotti rinnovato, sia il calo dei costi delle materie prime, che l'azienda quantifica in circa il 9%.

“Ci aspettiamo che la performance positive continui con il nostro nuovo prodotto invernale Hakkapeliitta 8, che verrà lanciato sul mercato nella seconda metà dell'anno”, ha dichiarato Gran. “Nel 2013 il mercato russo sta crescendo moderatamente, ma prevediamo un miglioramento durante il secondo semestre con il recente lancio di un supporto finanziario statale. Il mercato invernale dell'Europa Centrale è stato debole e competitivo, ma pensiamo che migliorerà nella seconda metà dell'anno.”

“Durante la presente fase di rallentamento della crescita dei mercati, noi continuiamo a sviluppare la produttività e la nostra struttura industriale. Nel primo trimestre abbiamo commissionato una nuova linea produttiva (la dodicesima) nella fabbrica russa e un'ulteriore linea è stata implementata nel secondo trimestre. Questo investimento porta la capacità produttiva in Russia a oltre 15 milioni di gomme entro la fine del 2013.”

Anche il network di negozi Vianor ha continuato la sua espansione, con 84 nuovi centri nella

prima metà dell'anno, per un totale di 1.121 punti Vianor in 26 Paesi. In Russia e nelle repubbliche ex sovietiche il programma Nokian Hakka Guarantee comprende più di 2.700 gommisti e concessionari auto. Il nuovo modello di franchising soft Nokian Authorized Dealer (NAD) ha inoltre visto l'adesione di 217 negozi nei primi sei mesi dell'anno in Italia, Germania e Cina.

“Guardiamo al resto dell'anno con fiducia”, ha concluso Gran. “Dopo una partenza lenta, siamo riusciti a migliorare nel second trimestre e contiamo di incrementare ulteriormente le vendite e l'EBIT nella seconda metà dell'anno. Con la nuova generazione di pneumatici invernali Hakkapeliitta e gli ottimi risultati nei test di prodotto, siamo in grado di offrire al mercato il meglio del meglio. Le catene distributive Vianor e NAD verranno ulteriormente ampliate e Russia e Nord Europa sono mercati sani che ci offrono una buona base di redditività. Un calo dei costi delle materie prime superiore alle previsioni ci aiuterà infine a compensare i prezzi più competitivi e i costi aggiuntivi.”

© riproduzione riservata
pubblicato il 12 / 08 / 2013