



RENAULT

Renault Commitment 2009 -toimintasuunnitelma

Renaultin pääjohtaja Carlos Ghosn kertoi tänään Renault Commitment 2009-toimintasuunnitelmasta, jonka tarkoituksena on tehdä Renaultista Euroopan tuottoisin autojen suurvalmistaja.

Renaultin tavoitteena on:

- sijoittaa vuonna 2007 lanseerattava seuraava Laguna laadullisesti segmenttinsä kolmen kärkimallin joukkoon
- saavuttaa toiminnan tulokseksi kuusi prosenttia liikevaihdosta vuonna 2009
- myydä vuonna 2009 peräti 800 000 ajoneuvoa enemmän kuin vuonna 2005

“Renaultin historiaan ollaan kirjoittamassa uusi jännittävä luku, jonka perustana on yhtiömme henkilökunnan vankka motivaatio“, Ghosn sanoi.

Ennennäkemättömän monipuolinen tuotevalikoima

Renault aikoo lanseerata lähitulevaisuudessa peräti 26 uutta tuotetta, joiden tarkoituksena on vastata entistä paremmin asiakkaiden toiveisiin ja vaatimuksiin. Vahva tuotesuunnitelma tuo mukanaan todella laajan valikoiman Renault-ajoneuvoja. Vuonna 2006 lanseerattavien kahden ajoneuvon lisäksi Renault aikoo julkistaa vuosina 2007-2009 keskimäärin kahdeksan mallia vuodessa, mikä on kaksinkertainen määrä vuosiin 1998-2005 verrattuna. Puolet näistä ajoneuvoista laajentaa mallistoa uuteen suuntaan.

Malliston kasvu jakautuu neljään pääkategoriaan:

- Nykyisen malliston peruspilareita uudistetaan (Megane, Twingo, Kangoo ja Master).
- Kehitetään uusi ylellisten autojen mallisto. Toimintasuunnitelman aikana lanseerataan viisi ajoneuvoa, joiden avulla Renault aikoo kaksinkertaistaa myyntivolyyminsa segmentissä.
- Kasvua tavoitellaan uusilla segmenteillä, joilla Renaultilla ei tällä hetkellä ole edustusta (esim. katumaasturit, nelivedot, ”crossoverit”).

Volvo Auto Oy Ab
Taivaltie 1
FIN-01610 Vantaa
Finland

Volvo Auto Oy Ab
P.O.Box 5
FIN-01611 Vantaa
Finland

Telephone
+358 9 504 451

Telefax
+358 9 563 1543

WWW
www.renault.fi

Registered Office
Vantaa, Finland
Company No
0202594-9

- Kehitetään tuotteita tukemaan Euroopan ulkopuolisten markkinoiden kasvua (Logan-ohjelman tapaan).

Renault odottaa Euroopan ulkopuolisen myynnin kattavan vuoden 2009 kokonaismyynnistä 37 prosenttia (2005: 27 %).

Euroopassa myytävien Renault-tuotteiden keski-ikä putoaa 3,8 vuodesta (v. 2005) 2,2 vuoteen (v. 2009). Tuotevalikoiman monipuolistumisen odotetaan lisäävän myyntiä vuonna 2009 peräti 800 000 ajoneuvolla vuoteen 2005 verrattuna.

Painopiste laadussa ja tekniikassa

Vuonna 2007 lanseerattava seuraava Laguna on laadullisesti segmenttinsä kolmen kärkimallin joukossa. Renault tekee samaa huolellista kehitystyötä myös muiden tuotteidensa kanssa eri puolilla maailmaa.

Renaultin ajoneuvojen taloudelliset ominaisuudet ja alhaiset CO₂-päästötasot ovat keränneet runsaasti kiitosta. Renault suunnittelee myyvänsä vuoteen 2008 mennessä yhteensä miljoona ajoneuvoa, joiden CO₂-päästöt ovat alle 140 g/km. Näistä autoista peräti kolmanneksen päästötaso jää alle 120 g/km. Noin puolet Euroopassa vuonna 2009 myytävistä Renaultin bensiinikäyttöisistä moottoreista pystyvät toimimaan bensiini-etanoliseoksella, ja kaikki dieselmoottorit puolestaan osaavat tuolloin hyödyntää 30-prosenttista diesteriä.

Renault kehittää Renault-Nissan -allianssin voimavarojen tukemana useita vaihtoehtoisia ajoneuvotekniikoita, kuten hybridejä, polttokennoja ja sähköautoja. Toimintasuunnitelman loppuvaiheessa Renault testaa Ranskassa polttokennoajoneuvoja, jotka on varustettu allianssin viimeisimmällä tekniikalla.

Ajoneuvoturvallisuuden johtajana Euroopassa tunnettu Renault jatkaa luonnollisesti myös innovatiivisen turvallisuusratkaisujen kehitystyötä.

Menestyksen varmistavat resurssit

Renault aikoo parantaa kilpailukykyään kulujen leikkausohjelmien, optimoitujen investointien ja Nissan-yhteistyön tarjoamien etujen avulla. Yhtiön tavoitteena on:

- vähentää hankintakuluja kolmessa vuodessa 14 prosentilla
- vähentää valmistuskuluja 12 prosentilla ja nostaa toimintasuhdeprosentti 60:sta (v. 2005) 75:een (v. 2009)
- vähentää logistiikkakuluja yhdeksällä prosentilla
- vähentää yleisiä ja hallinnollisia kuluja 5,1 prosentista alle neljään prosenttiin liikevaihdosta suunnitelman loppuun mennessä
- vähentää kokonaisjakelukustannuksia/yksikkö Euroopassa kahdeksalla prosentilla
- estää uusien autojen tutkimus- ja kehitystykökuja ja -sijoituksia ylittämästä 11,5:ttä prosenttia liikevaihdosta vuosina 2006-2009

Asiakastyytyväisyyteen tähtäävä tuottovetoinen johtaminen luodaan mm. alueellisen hallinnon, globalisoitujen toimintojen ja tehokkaan ohjelmanhallinnan kautta.

Renault: Euroopan tuottoisin autojen suurvalmistaja

Renaultin suoritusta mitataan toiminnan tuloksen kasvun perusteella. Renault on sitoutunut tavoittelemaan toiminnan tulokseksi vuonna 2009 kuutta prosenttia liikevaihdosta, mikä olisi yhtiön uusi ennätys. Vahva panostus on tekemässä Renaultista Euroopan tuottoisinta autojen suurvalmistajaa, ja ehdotuslistalla on myös merkittävä osingonlisäys (2005: 1,8 euroa/osake, 2009 tavoite: 4,5 euroa/osake).

“Olen varma, että Renaultista tulee selkeän näkemyksen, priorisoinnin ja tarkasti mitattavien tavoitteiden ansiosta suuri yhtiö, joka nauttii kansainvälisessä autoteollisuudessa kestävästä menestystä”, Ghosn toteaa.

10.2.2006

Internet: www.media.renault.com
www.renault.fi
www.renault.com
www.renault.f1.com

¹ Ylellisten ajoneuvojen myyntihinta on yli 27 000 euroa. Kansainvälinen autoteollisuus käyttää yleisesti tätä hintarajaa määritellessään segmenttiin kuuluvia malleja.

² Diesteri on kasvi- tai eläinöljystä saatava polttoaine.

³ Renaultin standardi toimintasuhde lasketaan täyden kapasiteetin pohjalta (5 000 tuntia vuodessa). Lukemat ovat vaativampia kuin autoteollisuudessa yleensä (3 760 - 4 000 tuntia vuodessa).