

O' mag

[O] LA REVISTA DE LOS COLABORADORES DEL GRUPO NTN-SNR

Nº3



En el cruce de las tecnologías



02 **MERCADO EN CUESTIÓN:**
CONSTRUCCIÓN:
el mayor empleador industrial de Europa

05 **ENCUENTRO**
DISTRIBUIDOR INDUSTRIAL:
ALBECO en Polonia

06 **DESTINO**
ALEMANIA:
el mercado automovilístico en todas sus dimensiones



editorial

Revista SNR Roulements
RCS Anney B 325 821 072
Dirección de la publicación: C. Donat
Diseño y realización: Service publicité SNR
Periodista: J. Traverse
Han colaborado en este número:
D. Sepulchre, JM. Heller, V. Stienhans, S. Dreyer,
B. Law, A. Konopka, A. Konopka-Rozwadowska,
W. Konopka, A. Berowski, JP. Demorge,
M. Oelschläger, M. Hähner, E. Goury, N. Greiner,
B. Gauthier, T. Vallet.

Fotos: SNR - Shutterstock - Volvo CE - Albeco
Pedro Studio Photo - ATR.
Depósito legal: N° ISSN 1961-4268
Cualquier reproducción, incluso parcial, de esta
revista debe contar con nuestra autorización
Impreso en Francia - Octubre de 2009.



PRESENCIA Y TRANSPARENCIA, PARA REFORZAR NUESTRAS COLABORACIONES, PERPETUAR SUS ACTIVIDADES...

Nuestro mundo vive en la actualidad un período de fuertes turbulencias y nos obliga a afrontar desafíos hasta ahora inéditos. Pero veamos primero cómo ha incidido las crisis en nuestras actividades.

Desde noviembre de 2008, una primera oleada golpeó de lleno la industria del automóvil y, en consecuencia, el mercado de los equipos originales.

A partir de febrero de 2009, toda la cadena de distribución industrial se está viendo afectada. En el curso del mismo período, algunos sectores de actividad se mantienen e incluso crecen, como el sector ferroviario en la industria. Es también el caso de la aeronáutica y de los recambios de automóvil.

En nuestro plan estratégico 2010.2 ya habíamos definido una nueva combinación de actividades que nos ha permitido, sin duda mejor que otros, afrontar la crisis y preparar la salida de la misma. Recordemos brevemente sus objetivos prioritarios:

- 1- Recambio del automóvil: desarrollar nuestra presencia en este sector fundamental, especialmente en Alemania, donde aumentamos la cuota de mercado (véanse las páginas 6 y 7).
- 2 - Distribución industrial: optimizar las sinergias entre NTN y SNR para que nuestro Grupo sea el socio privilegiado de este dominio de actividad (véase la página 5).
- 3 - Aeronáutica: desarrollar perspectivas a medio plazo teniendo en cuenta los ciclos propios de este mercado.
- 4 - Primer equipo industria: invertir en este sector con gran potencial de crecimiento, especialmente en Italia y Alemania (véanse las páginas 2 y 3).

Para usted, cliente asociado, este plan 2010.2 es también la oportunidad de tener una visión clara de nuestros compromisos estratégicos y nuestra capacidad para respaldarlos.

Mr Sépulchre de Condé,
Director General de SNR Roulements.



02 | MERCADO EN CUESTIÓN
CONSTRUCCIÓN

05 | ENCUENTRO
ALBECO EN POLONIA

06 | DESTINO
ALEMANIA
EL MERCADO
AUTOMOVILÍSTICO EN TODAS
SUS DIMENSIONES

índice

02 | MERCADO EN CUESTIÓN CONSTRUCCIÓN



CONSTRU el mayor em de Europa

De presas gigantescas a pistas para bicicletas, pasando por viviendas, carreteras y otras infraestructuras, la construcción juega un papel preponderante en la economía mundial y muy especialmente en Europa. NTN-SNR ha colaborado siempre con los grandes fabricantes de maquinaria destinada a este sector de actividad. Para ponernos al día, le damos un resumen general en compañía de Jean-Matthieu Heller, jefe de mercado de Construcción del Grupo NTN-SNR...

CONSTRUCCIÓN: PERÍMETRO Y VOCACIONES.

"En primer lugar, vamos a hablar de su definición, explica Jean-Matthieu Heller. El término, aparentemente sencillo y evidente de "Construcción" reúne en realidad cuatro campos de actividad:

- La vivienda, individual o colectiva, privada o pública...
- Los edificios no residenciales (oficinas, hospitales, hoteles, escuelas, edificios industriales...)
- Las obras públicas (carreteras, redes ferroviarias, puentes, túneles, redes eléctricas, redes hidráulicas, puertos y otros trabajos en ubicaciones marítimas o fluviales...)
- El mantenimiento y la rehabilitación"

1'384 millones de euros

este es el volumen de negocio del sector de la construcción en la Unión Europea de los 27 en 2007, es decir el 10,7% de PIB (producto interior bruto).

Además, el sector abarca: 2,7 millones de empresas

Lo que representa: 16,4 millones de empleos, es decir

- el 7,2 % de la población activa en Europa
- el 30,4 % del empleo industrial

26 millones de trabajadores

de la Unión Europea dependen directa o indirectamente de la construcción.





CCIÓN: pleador industrial

A ESCALA MUNDIAL...

En todo el mundo el mercado de la construcción es un "motor" de actividades industriales. La estructura de este mercado varía no obstante según las zonas geográficas y, especialmente, según el grado de desarrollo de cada país. Muy esquemáticamente se pueden esbozar dos grandes "modelos". En los países en vías de desarrollo, el crecimiento exponencial de las ciudades comporta considerables necesidades en términos de infraestructuras (transportes y redes) y edificios.

En los países desarrollados, las infraestructuras existentes son ya importantes. Las necesidades se orientan más al mantenimiento, los grandes proyectos de ampliación y la rehabilitación de las ciudades...

ENFOQUE EN EUROPA...

A pesar de la crisis que sufre actualmente, el mercado europeo conserva un gran potencial gracias al desarrollo de sus infraestructuras: carreteras, líneas ferroviarias, vías navegables, redes y rehabilitación urbana. También presenta un gran potencial en los edificios residenciales o terciarios, especialmente en Europa del Este.

En 2007, la construcción vivió en toda Europa un nivel de actividad excepcional. En 2008 se observó una deceleración global, aunque con considerables disparidades según las zonas. Así, gracias al desarrollo de las ciudades, los países de Europa del Este mantienen un importante crecimiento, superior al 20%. Es por ejemplo el caso de Bulgaria, Eslovenia

o Rumania. Al contrario, los países de Europa del Oeste sufren un cierto retroceso debido a la caída de los edificios residenciales y terciarios. España es actualmente el país más afectado. ¿Y el futuro? Atrévamonos con una proyección, aunque el ejercicio sea arriesgado. En 2009, la caída de la actividad debería seguir (-7,5 % respecto a 2008), básicamente por la crisis de la vivienda nueva y, en menor medida, de los edificios no residenciales. Retroceso aún en 2010 (1% respecto a 2009) con el relanzamiento previsto para 2011

Y SUS GRANDES PROYECTOS.

Durante los próximos años la actividad deberá sostenerse sobre las grandes obras iniciadas en el marco de los distintos planes de relanzamiento. La mejora de las redes transeuropeas de transporte (por carretera, ferroviario o por vías navegables) se beneficia ya actualmente de un presupuesto global de 600 mil millones de euros. 30 proyectos prioritarios, que representan por sí solos 225 mil millones de euros, deben empezar antes de 2010 y terminar antes de 2020.

Por ejemplo, el Enlace fluvial Sena-Escalda (420 M€): conexión de la vertiente del Sena y el Oise y el conjunto de la red navegable del Benelux. O también la conexión ferroviaria Berlín-Palermo (960 M€), el eje viario Reino Unido / Irlanda / Benelux (81 M€)... y muchos otros.

UNOS FABRICANTES EXIGENTES.

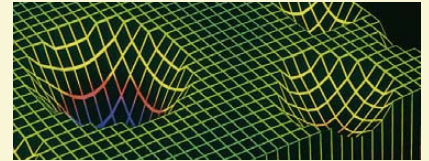
Caterpillar 31 % del mercado mundial, Komatsu 16 %, Volvo 8 %, Deere 7 %, Hitachi 7 %, CNH 6 %, IR 5%... Como puede verse, la producción de maquinaria para la construcción está muy concentrada. Para estos fabricantes, las palabras clave son: calidad e innovación, robustez y fiabilidad, comodidad y seguridad. Colaborador desde siempre de estos grandes nombres de la construcción, NTN-SNR está presente en el conjunto de la gama de la maquinaria para la construcción, sea estacionaria (tritadoras, grúas...) o móvil (volquetes, excavadoras, compactadoras de rodillos, apisonadoras...). Las aplicaciones con participación de NTN-SNR son extremadamente variadas: sistemas vibrantes, ruedas, motores, transmisiones, bombas hidráulicas...

ENTRE LAS SOLUCIONES DE NTN-SNR:

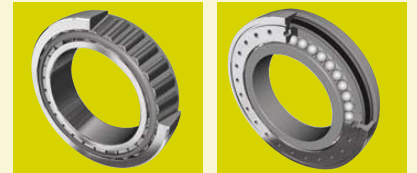
HL : « HIGH LUBRIFICATION » (GRAN LUBRICACIÓN)

Para las condiciones de lubricación especialmente difíciles, como la operación con cargas muy elevadas y velocidad reducida, NTN-SNR propone el tratamiento superficial "HL". Consiste en la obtención de un estado superficial específico que permite la mejora de la lubricación del contacto entre los cuerpos rodantes y las pistas del rodamiento. Combinada con un tratamiento térmico de nitruración, la definición "HL" permite multiplicar por 9,2 la duración del rodamiento en condiciones de lubricación exigentes.

Tipos de aplicaciones: transmisión planetaria, bomba hidráulica, motor hidráulico, transmisiones...



Reservas de lubricante creadas para garantizar la presencia de aceite a nivel del contacto.



- Rodamientos de rodillos cónicos de altas prestaciones con definición adaptada a cada aplicación gracias a una multitud de soluciones técnicas: acero de alta calidad, tratamientos térmicos adecuados (temple completo, cementación, carbonitruración), par débil, geometría interna con perfiles optimizados.

- Rodamientos de bolas con múltiples soluciones de engrase y estanqueidad.

- Rodamientos de agujas con anillos de chapa, mecanizados o de "capacidad súper-alta".

- Rodamientos de rodillos cilíndricos de tipo "E".

- Rodamientos con captador de ángulo integrado.

- Rodamientos de rodillos esféricos, en los que la gama Premier está particularmente adaptada a las cargas elevadas.

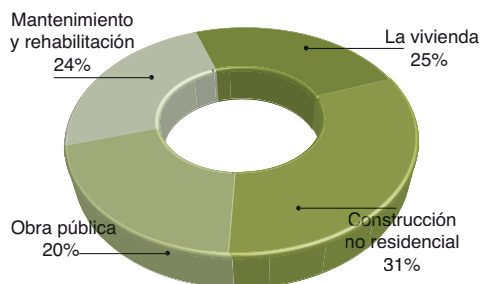
- Soportes autoalineantes.

- Rodamientos de dos hileras de bolas de contacto oblicuo

- Rodamientos con 4 puntos de contacto...

4 grandes campos de actividad de la construcción

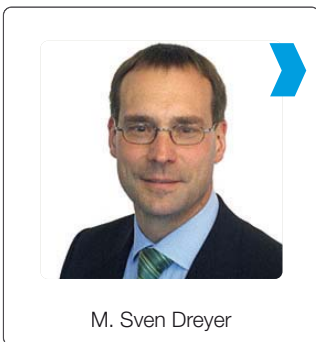
Fuente FIEC: Federación de la Industria Europea de la Construcción



NTN-SNR
SOLUCIONES



EN MARCHA CON VOLVO...



Fundada en Suecia en 1927, la marca Volvo es, actualmente y en todo el mundo, sinónimo de calidad, seguridad y protección del medio ambiente. Nacida de esta voluntad de excelencia, Volvo Construction Equipment, Volvo CE, es la más antigua y uno de los mayores fabricantes de máquinas de construcción del mundo. Para saber más sobre los puntos fuertes de NTN-SNR en este campo, nos encontramos con el Sr. Sven Dreyer, Responsable de Compras y Aprovisionamiento en Europa de Volvo ABG, unidad de producción implantada en Hameln, Alemania.

VOLVO GROUP: EL MOVIMIENTO CON PASIÓN

¿Lo sabía usted? Volvo es, originalmente, un verbo tomado del latín. Significa "me desplazo". Hoy en día el Grupo Volvo está presente en el mundo del transporte en todas sus formas: los camiones con Volvo Trucks, Renault Trucks, Mack Trucks y Nissan Diesel, los autocares con Volvo Buses, la industria naval con Volvo Penta, los aviones y el espacio con Volvo Aéreo, y la maquinaria de construcción con Volvo Construction Equipment. Las instalaciones de producción de Volvo CE se encuentran en Suecia, Alemania, Francia, Estados Unidos, México, Canadá, Brasil, Corea, China, India y Polonia. Volvo CE tiene una clientela mundial exigente a la que ofrece más de 150 modelos de palas mecánicas, cargadoras rodantes, acabadores de carreteras, apisonadoras de rodillos, decapadoras, niveladoras y volquetes articulados. Gracias a una sólida voluntad de innovación y el empeño por el perfeccionamiento constante, estas máquinas tienen reputación de solidez, seguridad, fiabilidad y maniobrabilidad, así como por sus excelentes prestaciones en el trabajo. Volvo CE también tiene prestigio por su compromiso en favor del medio ambiente.

máquinas para carretera de la empresa Ingersoll Rand, de la que formaba parte ABG. Así pues, ahora es aquí, en Hameln en Alemania, donde se fabrican las apisonadoras de rodillos, las decapadoras y las acabadoras de carreteras de la marca para el mercado mundial.

Hace mucho tiempo que NTN-SNR es un importante colaborador de ABG. ¿Las razones de esta relación de confianza? En primer lugar, los productos han sabido adaptarse a las exigencias de nuestra rama tanto en términos de tecnología como de calidad. Así, por ejemplo, los rodamientos de rodillos esféricos destinados a nuestras pavimentadoras y tablas de pavimentadoras responden a las condiciones de funcionamiento exigentes en las que tienen que trabajar: contaminación, vibraciones, velocidad y temperaturas elevadas.

Por otra parte, en las aplicaciones donde los rodamientos estándar no pueden garantizar el conjunto de funciones de seguridad, se han desarrollado soluciones especiales. Es el caso, por ejemplo, de los rodamientos de bolas de cuatro puntos de contacto con estanqueidad y función de fijación integradas, o los rodamientos de rodillos cónicos o de rodillos esféricos Premier suministrados ya montados en alojamientos con material específico, utilizados en distintos modelos de apisonadoras de rodillos.

Ofrece flexibilidad y mantiene el elevado nivel de servicio. Para optimizar nuestro aprovisionamiento, desde 1994 trabajamos con nuestros proveedores según un sistema KANBAN. Destaquemos que NTN-SNR fue uno de nuestros primeros colaboradores en aplicar el modelo KANBAN. Este permite reaccionar rápidamente a las fluctuaciones de la producción y reducir los costes de almacenamiento. Así, nos apoyamos en colaboradores muy fiables, entre los que, naturalmente, está NTN-SNR. Finalmente, el grupo NTN-SNR nos parece un prometedor en el futuro. Para nosotros significa al mismo tiempo una oferta de productos ampliada y una presencia reforzada en el ámbito internacional."



Apisonadoras de rodillos (compactadoras)



Acabadoras de carretera (pavimentadoras)

INSTALACIONES DE HAMELN:
Responsable: Sr. Udo Heukrodt
Superficie de producción: 90 000 m²
Número de empleados: 490

VOLVO ABG – NTN-SNR: CONFIANZA Y EXIGENCIAS COMPARTIDAS.

"Estos últimos años, explica el Sr. Dreyer, Volvo CE ha basado su estrategia de desarrollo en la ampliación de su oferta de productos, especialmente en lo que respecta a las máquinas dedicadas a la construcción de carreteras. Dado que poseía un sólido conocimiento práctico de este campo, Volvo adquirió el conjunto de las gamas de

EL GRUPO VOLVO EN CIFRAS (2008)

Volumen de negocio:

46,1 millones de dólares repartidos en

- 67 % Trucks
- 18 % Volvo CE
- 6 % Volvo Buses
- 4 % Volvo Punta
- 2 % Volvo Aero
- 3% servicios financieros

Si desea saber más: www.volvo.com

ENCUENTRO CON

Waldemar Konopka co-fundador
y Presidente de Albeco, en Polonia

El 18 de junio de 2009, Albeco celebró su 20º aniversario, una buena ocasión para evocar la exitosa historia de esta dinámica empresa polaca.



18 Juin 2009 : toute l'équipe d'Albeco fête ses 20 ans entourée de ses fournisseurs

Un volumen de negocio en 2007 - 2008 de unos siete millones de euros, 33 empleados y unas impresionantes existencias que son el orgullo de la empresa... En 20 años, Albeco ha pasado del estatus de simple proyecto al de empresa reputada, mucho más allá de las fronteras polacas, por su eficacia en cualquier circunstancia. Repaso a un recorrido basado en el rigor y la búsqueda de los proveedores más eficientes del mercado.

"Todo empezó en junio de 1989, en la Feria Internacional de Poznan, explica Waldemar Konopka. Con Andrzej Berlowski, un amigo de la Facultad de Economía, decidimos probar suerte y crear nuestra propia empresa. Así nació Albeco, al servicio de una industria polaca cada vez más diversificada: agricultura, agroalimentario, minas y canteras, equipos para el automóvil y alta precisión..."

OBJETIVO: DOMINIO DE LA CALIDAD Y DEL PRECIO.

"Ayer igual que hoy, nuestra ambición ha sido siempre asociar la mejor calidad a unos precios muy competitivos. Proponemos así unas amplias gamas de productos: rodamientos, soportes, desplazamientos lineales, transmisiones, equipos..."

SOLUCIONES SIEMPRE DISPONIBLES.

"Si Albeco no puede suministrar un rodamiento, entonces probablemente no puede nadie".



Somos muy conocidos por la amplitud y la calidad de nuestras existencias. Aunque actualmente resulte caro, para nosotros es una cuestión de honor el tener a disposición de nuestros clientes de todo el mundo unos productos especiales, muy difíciles de encontrar.

BAJO EL SIGNO DE LA SOCIABILIDAD.

Anna Konopka-Rozwadowska, hija de Waldemar y directora de ventas, toma la palabra. "Para celebrar el 20º aniversario de Albeco invitamos a todos nuestros colaboradores y a los principales proveedores, entre ellos NTN SNR, es decir unas sesenta personas, a una velada excepcional. ¿El lugar? Un centro ecuestre a 50 km de Poznan, en un restaurante de arquitectura típica polaca. En el programa: discurso, emocionantes evocaciones del camino recorrido, banquete con platos tradicionales polacos, jazz y baile... Unos momentos reactivadores para abordar el futuro con entusiasmo y mantener y ampliar nuestras colaboraciones con nuestros colaboradores de siempre, como NTN-SNR, actualmente plenamente asociados".

**DATOS CLAVE:****1989 :**

Creación de Albeco en Plewiska, cerca de Poznan, por Waldemar Konopka (1) y Andrzej Berlowski (2), actualmente Presidente y Vicepresidente.

1991 :

Firma del Acuerdo de Asociación entre Polonia y la Unión Europea..

1992 - 1993 :

Inauguración de las oficinas de Olsztyn (600 m² para llegar a la parte norte del país) y de Katowice (150 m² en la zona sur)

1995 :

Albeco se convierte en distribuidor oficial de NTN para Polonia

1996 :

Inicio de la colaboración con SNR

"Esto demuestra que tenemos una buena experiencia de la cooperación con NTN y SNR", afirma Waldemar Konopka.

1 / 05 / 2004 :

Polonia se convierte en miembro de la Unión Europea.

2005 :

Apertura de un nuevo almacén en Plewiska cerca de Poznań

12 / 2007 :

Entrada de Polonia en el Espacio Schengen.

Albeco obtiene el certificado ISO 9001 - 2000

18 / 06 / 2009 :

Celebración del 20º aniversario de Albeco

Y EN UN FUTURO CERCANO...

Como complemento de los 770 m² de su sede social de Plewiska, y para garantizar su desarrollo, Albeco prevé acondicionar un terreno de 12.000 m² para oficinas y almacenes.



EL MERCADO AUTOMOVILÍSTICO EN TODAS SUS DIMENSIONES.



Michael Oelschläger



En otoño de 2009, Alemania se dispone a celebrar el 20º aniversario de la caída del muro de Berlín. Desde su reunificación, el país abarca 357.000 km² y tiene 82 millones de habitantes. Con un PIB per cápita de 35.400 €, es la primera economía europea y la tercera del mundo, principalmente gracias a una gran tradición de apertura y a una industria muy competitiva a nivel internacional. Para ponernos al día del mercado del automóvil, nos reunimos con Michael Oelschläger, Director de Ventas de equipos originales y recambios para Alemania.

O'MAG: ¿Cuál es el "peso" económico del mercado del automóvil en Alemania?

M. OELSCHLÄGER: Con 41,5 millones de vehículos de turismo y 2,8 millones de camiones en circulación, el mercado del automóvil en Alemania representa unos 24 mil millones de euros (piezas de recambio, accesorios, productos químicos...). Dicho esto, debemos diferenciar los mercados de equipos originales y los de recambios.

O'MAG: ¿Cuál es la evolución reciente del mercado de equipos originales?

M. OELSCHLÄGER: Al igual que en todo el mundo, este mercado sufre actualmente grandes turbulencias. Durante el período de noviembre de 2008 a enero de 2009 hemos asistido a una gran depresión, con una caída del orden del 40 %. Desde la instauración de la subvención en metálico hemos observado una recuperación significativa y orientada: algunos vehículos se venden bien, incluso muy bien, mientras que otros siguen en una situación

crítica. Globalmente, en 2009 la reducción de la actividad debería limitarse al 20 % respecto a 2008.

O'MAG: ¿Cómo se posiciona NTN-SNR en este mercado del equipo original?

M. OELSCHLÄGER: Recordemos que hoy en día, ocho de cada 10 vehículos de los más vendidos de Europa incorporan de origen el rodamiento NTN-SNR ASB® (Active Sensor Bearing, rodamiento con sensor activo). Reconocido por sus conocimientos prácticos y su capacidad de innovación, el Grupo NTN-SNR es el colaborador técnico y el proveedor privilegiado de grandes fabricantes alemanes como Volkswagen, Daimler u Opel...

O'MAG: ¿Y en el campo de los recambios?

M. OELSCHLÄGER: Los mercados de equipo original y de recambio son distintos, aunque tienen una relación indisoluble. Nuestra presencia en los equipos originales de fabricantes alemanes de renombre mundial nos permite, por una parte, acomodar nuestro avance tecnológico, y por otra, ocupar una posición de primer orden en el campo de los recambios, de fabricantes (OES) o independientes.

Frente a este mercado, nuestro objetivo prioritario consiste en promover las marcas NTN y SNR como especialistas del rodamiento de ruedas. Nuestra función consiste en encontrarnos con los responsables de las distintas filiales de nuestros clientes y establecer contactos con los talleres para responder mejor a sus expectativas y aportarles soluciones fiables, eficaces y competitivas.



DESTINO ALEMANIA

ASOCIACIONES CONCRETAS CON EL MUNDO DE LA DISTRIBUCIÓN.



Marcus Hähner

El mercado alemán de recambios de automóvil está sólidamente organizado alrededor de grandes agrupaciones que también son los principales animadores de la profesión. Estas agrupaciones, deseosas de responder a las expectativas de los usuarios finales, es decir, los talleres, están en el origen de muchas ferias y salones regionales. A su lado, NTN-SNR participa activamente en estas manifestaciones. ¿Por qué? ¿Cómo? Para comprenderlo mejor preguntamos al Sr. Marcus Hähner, Responsable de Grandes Cuentas, y recogemos los testimonios de los clientes.

O'MAG: ¿Cuáles son las características de la Distribución en Alemania?

M.HÄHNER: La primera particularidad es que el mercado del recambio del automóvil en Alemania está bastante concentrado. En este campo, las agrupaciones importantes tienen un gran papel. Entre los líderes de este sector se encuentran ATR, GAU... Algunas cifras a título de ejemplo: ATR reúne no menos de 2 000 talleres, 78 filiales de STAHLGRUBER, 80 de WM-Fahrzeugteile, 14 de MATTHIES... Orgullosas de su envergadura, las agrupaciones alemanas no dudan en organizar ellas mismas ferias y salones regionales de gran profesionalidad.

O'MAG: NTN-SNR se asocia cada vez más habitualmente a estas ferias y salones. ¿Por qué?

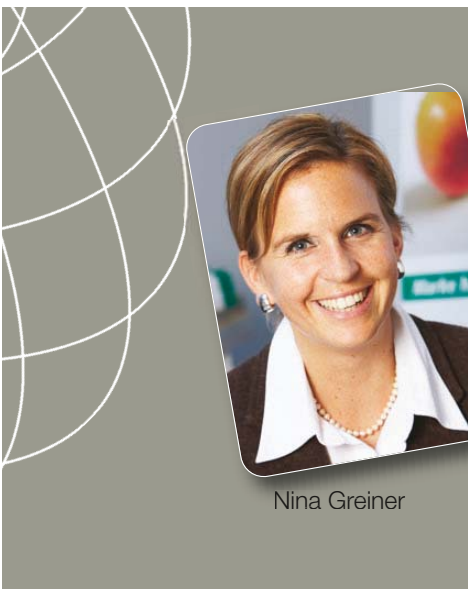
M.HÄHNER: En efecto, cada año participamos en más salones, como el de Johannes Matthies celebrado en Hamburgo en mayo de 2009. Desde 2007, participamos en tres salones de Stahlgruber GmbH y otros tantos con WM-Fahrzeugteile. A través de todas estas manifestaciones nuestro objetivo es:

- 1°- hacer que nos conozcan y que reconozcan a NTN-SNR como fabricantes de equipos para automóviles especializados en rodamientos para rueda
- 2°- establecer contacto con los responsables de talleres respondiendo de forma muy práctica a sus expectativas.



O'MAG: Concretamente, ¿cuáles son las ventajas tangibles para estos usuarios finales?

M.HÄHNER: Cuando nos visitan en nuestro stand, los responsables de taller se sorprenden al descubrir la tecnología ASB® demasiado desconocida en el mundo del recambio y que a menudo aparece como una "revelación". También les llaman la atención los productos especiales, las demostraciones de montaje/desmontaje... Este mercado está siempre atento a los productos, las novedades y los datos técnicos. En estos contactos privilegiados procuramos compartir toda la información útil, las soluciones concretas y prácticas.



Nina Greiner

→ Testimonio

WESSELS+MÜLLER AG

(Miembro de ATR)

- Número de cuentas de clientes activas: 40.000
- N.º de filiales: 80
- Volumen de negocio en 2008: 541 millones de €.

WM-FAHRZEUGTEILE es un importante asociado de NTN-SNR en Alemania. ¡Y desde hace casi 10 años! Nina Greiner, Responsable de Marketing, Eventos y Diseño Corporativo, explica la persistencia de esta relación por "la calidad de los equipos originales y el elevado nivel técnico

de los productos, la ampliación permanente de las gamas, unos precios competitivos y los consejos pertinentes, la competencia y el saber hacer de los equipos y su capacidad de respuesta en caso de problemas. Gracias a NTN, el acceso facilitado a las referencias japonesas de calidad original es, sin duda, un valor añadido para nosotros."



in situ

¡ATENCIÓN! RECIÉN PINTADO



¡NOVEDADES EN LA RED!

1 de Septiembre 2009: NTN-SNR SE RENUEVA en Internet lanzando su nueva página web: www.ntn-snr.com: un portal atractivo, una presentación del Grupo NTN-SNR en Europa y su gama de productos... Lo habrá entendido: más que nunca, el Grupo NTN-SNR se posiciona como actor principal del rodamiento en Europa.

CONSTRUYAMOS RELACIONES MÁS ESTRECHAS EN LA RED!

En esta web, todo está a su disposición para que en algunos clicks puedan acceder al universo de NTN-SNR, entender nuestras aspiraciones, nuestros valores y utilizar nuestras herramientas! Proximidad, profesionalismo, calidad y tecnicidad están el corazón de la cultura y de la estrategia del Grupo NTN-SNR.

NTN-SNR comparten igualmente una misma filosofía: el desarrollo apasionado de nuevas tecnologías que responden a sus necesidades

No espere más y entre en
www.ntn-snr.com



www.ntn-snr.com