

O' mag

[O] LA RIVISTA DEI PARTNER DEL GRUPPO NTN-SNR

N°3



Dove le tecnologie si incontrano



02 **MERCATO
PROTAGONISTA**
COSTRUZIONI:
il più grande datore di
lavoro del settore
industriale in Europa

05 **INCONTRO**
DISTRIBUZIONE
INDUSTRIA:
ALBECO in Polonia

06 **DESTINAZIONE**
GERMANIA:
il mercato
automobilistico e
tutti i suoi aspetti



editoriale

Rivista SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Direzione della pubblicazione: C. Donat
Progettazione/realizzazione: Service publicité SNR
Giornalista: J. Traverse
Hanno collaborato a questo numero:
D. Sepulchre, JM. Heller, V. Stienhans, S. Dreyer,
B. Law, A. Konopka, A. Konopka-Rozwadowska,
W. Konopka, A. Berlowski, JP. Demorge,
M. Oelschläger, M. Hähner, E. Goury, N. Greiner,
B. Gauthier, T. Vallet.

Foto: SNR - Shutterstock - Volvo CE - Albeco
Pedro Studio Photo - ATR.
Deposito legale: N° ISSN 1961-4284
Qualunque riproduzione anche parziale di questa
rivista è soggetta alla nostra autorizzazione
Stampato in Francia - Ottobre 09.



PRESENZA E TRASPARENZA PER RENDERE LE NOSTRE COLLABORAZIONI PIÙ FORTI E LE VOSTRE ATTIVITÀ DURATURE...

L'intensità delle turbolenze che il mondo sta attraversando attualmente, ci impone di accettare sfide finora mai viste. Iniziamo quindi ad analizzare come la crisi ha influito sulle nostre attività.

Nel novembre 2008, la prima ondata colpisce in pieno l'Industria automobilistica e conseguentemente, il mercato del 1° montaggio. A partire dal febbraio 2009 è il turno dell'intera Distribuzione industriale. Nello stesso periodo, ciò non impedisce ad altri settori di attività di andare avanti, o addirittura di svilupparsi, come nel caso del ferroviario per il settore industriale, ma anche nell'Aeronautica e nella Ricambi Automobile.

La varietà delle attività contemplate nel piano strategico 2010.2, ci ha permesso, forse meglio di altri, di affrontare la crisi e di metterci nelle condizioni di superarla. Ricordiamone brevemente gli obiettivi prioritari:

- 1 - Ricambi Automobile: sviluppare la nostra presenza in questo settore portante, soprattutto in Germania dove stiamo guadagnando nuovi segmenti di mercato (vedi pag. 6 e 7).
- 2 - Distribuzione industriale: ottimizzare le sinergie NTN-SNR allo scopo di affermare il nostro Gruppo come partner ideale in questo settore d'attività. (vedi pag. 5)
- 3 - Aeronautica: sviluppare prospettive a medio termine, considerando i cicli propri a questo mercato.
- 4 - Industria 1° montaggio: investire in questo settore dalle importanti potenzialità di crescita, soprattutto in Italia e in Germania. (vedi pag. 2 e 3)

Per Voi che siete nostri clienti e partner, il piano 2010.2 rappresenta anche una chiara visione degli impegni strategici da noi assunti e della nostra capacità di sostenerVi.

Sig. Sépulchre de Condé,
Direttore Generale SNR Roulements



02 | MERCATO PROTAGONISTA
COSTRUZIONI

05 | INCONTRO
ALBECO IN POLONIA

08 | DESTINAZIONE
GERMANIA
IL MERCATO
AUTOMOBILISTICO
E TUTTI I
SUOI ASPETTI

sommario

02 | MERCATO PROTAGONISTA COSTRUZIONI



COSTRUZIONI il più grande in Europa.

Dalle dighe di dimensioni gigantesche alle piste ciclabili, alle abitazioni, passando per strade e altre infrastrutture, le costruzioni occupano un ruolo preponderante nell'economia mondiale e in particolar modo in Europa. NTN-SNR è da sempre partner dei grandi produttori di macchinari dedicati a questo settore di attività. Jean-Matthieu Heller, responsabile per il mercato delle costruzioni del Gruppo NTN-SNR, ci guida per fare il punto della situazione su questo mercato.

COSTRUZIONI: PERIMETRO E VOCAZIONI.

"Iniziamo col definire la terminologia di "costruzioni", precisa Jean-Matthieu Heller. "Il termine "costruzioni" è solo apparentemente semplice ed ovvio, perché in realtà riunisce quattro grandi settori d'attività, ossia:

- abitazioni individuali o collettive, private o pubbliche;
- edifici non residenziali (uffici, ospedali, alberghi, scuole, edifici industriali, ecc.);
- opere pubbliche o d'ingegneria civile (strade, reti ferroviarie, ponti, gallerie, reti elettriche e idriche, porti e altri lavori su siti marittimi o fluviali, ecc.);
- manutenzione e ristrutturazione".

1'384 miliardi di Euro

a tanto ammontava il fatturato delle costruzioni nell'Unione Europea dei 27 nel 2007, vale a dire il 10,7% del PIL (prodotto interno lordo).

Il settore impegna inoltre: 2,7 milioni di imprese

e rappresenta: 16,4 milioni di posti di lavoro, cioè

- il 7,2% della popolazione attiva in Europa
- il 30,4% degli impegni industriali

26 milioni di lavoratori

nell'Unione Europea dipendono, direttamente o indirettamente, dalle costruzioni.





IONI:

datore di lavoro del settore industriale

SU SCALA MONDIALE...

Il mercato delle costruzioni è il "motore" delle attività industriali di tutto il mondo. Tuttavia, il mercato edile si organizza in strutture diverse a seconda della zona geografica, ma ancora di più in base al grado di sviluppo di ogni paese. Per dare un'idea, potremmo schematizzare il tutto in due grandi "modelli". Nei paesi in via di sviluppo, la crescita esponenziale delle città comporta notevoli esigenze in termini di infrastrutture (trasporti e reti) e di fabbricati. Mentre nei paesi industrializzati, dove invece le infrastrutture esistenti sono già cospicue, le esigenze sono piuttosto orientate verso interventi di manutenzione, grandi progetti di ampliamento, ristrutturazioni urbane,...

ZOOM SULL'EUROPA...

"Nonostante la crisi attuale, il mercato europeo conserva un forte potenziale tramite lo sviluppo delle proprie infrastrutture: strade, linee ferroviarie, vie navigabili, reti e ristrutturazione di città. Altrettanto forte è il potenziale nell'edilizia residenziale o terziaria, particolarmente nell'Europa dell'Est. Nel 2007, in tutta Europa, le costruzioni hanno raggiunto livelli di sviluppo eccezionali. Nonostante il rallentamento globale subito nel 2008 da questo mercato, si notano importanti disparità a seconda della zona interessata. I paesi dell'Europa dell'Est mantengono dunque grazie allo sviluppo urbano, un ritmo di crescita significativo, superiore al 20%. È il caso in particolare, della Bulgaria, della Slovenia e della Romania. Al

contrario, i paesi dell'Europa occidentale hanno accusato il contraccolpo dovuto al crollo dell'edilizia residenziale e terziaria. Al momento, è la Spagna a risentirne maggiormente. Ma cosa ci riserva il futuro? Nonostante l'argomento sia delicato, tentiamo di proporre una proiezione. Nel 2009, la flessione dell'attività dovrebbe continuare (- 7,5% rispetto al 2008), soprattutto data la crisi del residenziale nuovo e, in misura minore, dell'edilizia non residenziale. La contrazione proseguirà nel 2010 (- 1% rispetto al 2009), prima della ripresa prevista per il 2011.

E I SUOI GRANDI PROGETTI.

Nel corso dei prossimi anni, saranno le grandi opere previste dai vari piani di rilancio a sostenere l'attività. Agli interventi di rimodernamento delle reti transeuropee di trasporto (stradali, ferroviarie e vie navigabili) è già stato stanziato un budget complessivo di 600 miliardi di Euro. Trenta progetti prioritari – che da soli coprono 225 miliardi di Euro – dovranno iniziare prima del 2010 per concludersi prima del 2020. Si parla in particolare, del collegamento fluviale Senna-Schelda (420 M€): raccordo tra il bacino dei fiumi Senna e Oise e l'insieme della rete navigabile del Benelux. O ancora, del collegamento ferroviario Berlino-Palermo (960 M€), ma pure dell'asse stradale Regno Unito / Irlanda / Benelux (81 M€)... e d'altro ancora".

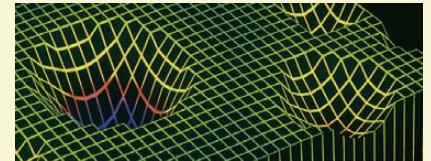
PRODUTTORI ESIGENTI

Caterpillar 31% del mercato mondiale, Komatsu 16%, Volvo 8%, Deere 7%, Hitachi 7%, CNH 6%, IR 5%... È evidente che la produzione di macchinari per le Costruzioni è molto concentrata. Per tutti questi produttori, le parole d'ordine sono: qualità ed innovazione, robustezza ed affidabilità, comfort e sicurezza. Da sempre partner di questi grandi nomi delle Costruzioni, NTN-SNR è presente su tutta la gamma dei macchinari destinati a questo settore, sia statici (frantumatori, gru...) che mobili (ribaltabili, pale meccaniche, compattatori, livellatrici...). NTN-SNR è in grado di soddisfare una gamma di applicazioni estremamente ampia: sistemi vibranti, ruote, motori, trasmissioni, pompe idrauliche...

TRA LE SOLUZIONI NTN-SNR :

HL : « HIGH LUBRICATION »

Per la lubrificazione in condizioni particolarmente difficili, come quella dei sistemi che operano con carichi molto elevati e a bassa velocità, NTN-SNR propone il trattamento superficiale "HL". Crea uno specifico stato di superficie che consente il miglioramento della lubrificazione del contatto tra i corpi volventi e le piste di rotolamento. Associata ad un trattamento termico di nitrurazione, la soluzione "HL" consente di aumentare di 9,2 volte la durata di vita di un cuscinetto, sottoposto a severe condizioni di lubrificazione. Applicazioni tipo: trasmissioni planetarie, pompe idrauliche, motori idraulici, trasmissioni.



Riserve di lubrificante create per garantire la presenza d'olio a livello del contatto



- Cuscinetti a rulli conici ad alte prestazioni con definizione adattata alla singola applicazione grazie all'impiego di innumerevoli soluzioni tecniche: acciaio di alta qualità, trattamenti termici appropriati (tempra cuore, cementazione, carbonitruazione), bassa coppia, geometria interna con profili ottimizzati.

- Cuscinetti a sfere con varie soluzioni di lubrificazione e protezione.

- Cuscinetti ad aghi con anelli stampati lavorati o a "estrema capacità".

- Cuscinetti a rulli cilindrici di tipo "E".

- Cuscinetti con sensore di posizione angolare integrato.

- Cuscinetti a rulli sferici; tra questi, la gamma Premier è particolarmente indicata per carichi elevati.

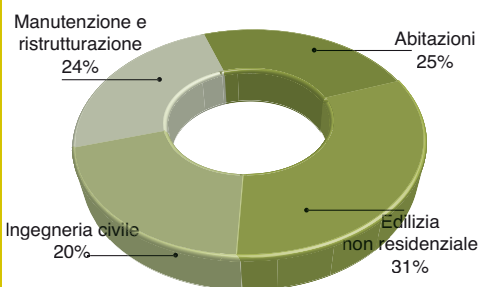
- Supporti autoallineanti.

- Cuscinetti a doppia fila di sfere a contatto obliquo.

- Cuscinetti a quattro punti di contatto.

4 grandi settori d'attività delle costruzioni

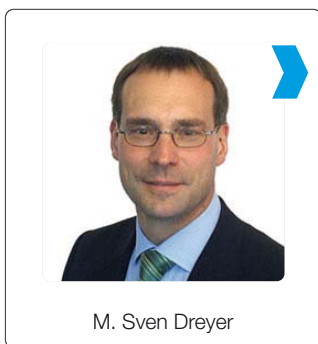
Fonte FIEC : Federazione europea dell'industria edile



NTN-SNR
Soluzione



SI PARTE CON VOLVO...



Fondato in Svezia nel 1927, il marchio Volvo si è ormai affermato in tutto il mondo come sinonimo di qualità, sicurezza e salvaguardia dell'ambiente. Nato da questa volontà di eccellenza, Volvo Construction Equipment, Volvo CE è il più vecchio e uno dei maggiori produttori di macchinari per le costruzioni al mondo. Per approfondire i vantaggi offerti da NTN-SNR in questo settore, abbiamo incontrato Sven Dreyer, Responsabile Acquisti e Approvvigionamenti per l'Europa presso Volvo ABG, unità di produzione con sede a Hameln (Germania).

VOLVO GROUP : IL MOVIMENTO, CHE PASSIONE!

Lo sapevate? All'origine, Volvo è un termine preso in prestito dal latino. Significa "io ruoto". In effetti, oggi Volvo Group si occupa del trasporto in tutte le sue forme: camion con Volvo Trucks, Renault Trucks, Mack Trucks, Nissan Diesel, autobus e corriere con Volvo Buses, industria navale con Volvo Penta, aerei ed industria spaziale con Volvo Aero, macchinari edili con Volvo Construction Equipment. Gli stabilimenti produttivi di Volvo CE si trovano in Svezia, Germania, Francia, Stati Uniti, Messico, Canada, Brasile, Corea, Cina, India e Polonia. Ad una clientela mondiale esigente, Volvo CE propone più di 150 modelli di pale meccaniche, caricatori gommate, finitrici stradali, rulli compressori, ruspe, livellatrici e camion ribaltabili articolati. Grazie ad una precisa volontà d'innovazione e alla costante attenzione al perfezionamento, i macchinari Volvo sono ormai riconosciuti per la loro solidità, sicurezza, affidabilità e maneggevolezza, nonché per le ottime prestazioni lavorative. Volvo CE è inoltre rinomata per l'impegno dimostrato nella salvaguardia ambientale.

società Ingersoll Rand, di cui ABG faceva parte. È dunque ormai qui a Hameln in Germania, che vengono prodotti i rulli compressori, le ruspe e le finitrici stradali del marchio destinati al mercato mondiale.

NTN-SNR è da molto tempo un partner importante di ABG. Su cosa si basa questa relazione di fiducia? Innanzitutto i prodotti hanno saputo adattarsi alle esigenze del nostro mercato, sia in termini tecnici che qualitativi. Ad esempio, i cuscinetti a rulli sferici destinati alle finitrici stradali e relative tavole, sono in grado di resistere alle condizioni di funzionamento estreme in cui sono chiamati ad operare: inquinamento, vibrazioni, velocità e temperature elevate.

D'altra parte, nelle applicazioni in cui i cuscinetti standard non consentono di garantire l'insieme delle funzioni di sicurezza, sono state sviluppate soluzioni speciali, in particolare nel caso dei cuscinetti a sfere a quattro punti di contatto con tenuta stagna e funzionalità di fissaggio integrate, dei cuscinetti a rulli conici o dei cuscinetti a rulli sferici Premier, consegnati già montati nel proprio alloggiamento con materiale specifico ed utilizzati su diversi modelli di rulli compressori. Flessibilità e servizi di alto livello. Sin dal 1994, ottimizziamo la puntualità degli approvvigionamenti collaborando con i nostri fornitori sulla base del sistema di gestione KANBAN, modello che NTN-SNR è stato uno dei primi ad adottare tra i nostri partner. Questo ci garantisce la massima reattività alle fluttuazioni della produzione, nonché alla riduzione delle spese di stoccaggio. In questo senso, l'affidabilità dei nostri partner è fondamentale, tra cui ovviamente annoveriamo anche NTN-SNR. Infine, ci sembra che il Gruppo NTN-SNR sia in grado di agire nel presente guardando al futuro. Per noi questo significa sia un'offerta di prodotti allargata, che una presenza più solida su scala internazionale".



Rulli compressori (compattatrici)



Finitrici stradali (asfaltatrici)

STABILIMENTO DI HAMELN:
Responsabile: Udo Heukrodt
Superficie destinata alla produzione:
90.000 m²
Numero di dipendenti: 490

VOLVO ABG – NTN-SNR : FIDUCIA ED ESIGENZE CONDIVISE

"Negli ultimi anni", spiega Sven Dreyer, "Volvo CE ha basato la propria strategia di sviluppo sull'ampliamento della gamma prodotti, con un occhio particolare ai macchinari destinati alla costruzione di strade. Approfittando del consolidato know-how che già vantava in questo settore, Volvo ha esteso la propria produzione con l'acquisto della gamma completa dei macchinari per strade della

VOLVO GROUP IN CIFRE (2008)

Fatturato: 46,1 miliardi di dollari US di cui

- 67% Trucks
- 18% Volvo CE
- 6% Volvo Buses
- 4% Volvo Punta
- 2% Volvo Aero
- 3% Servizi finanziari

Per saperne di più: www.volvo.com

INCONTRO CON

Waldemar Konopka, cofondatore e presidente di Albeco in Polonia

Il 18 giugno 2009, Albeco ha festeggiato il 20° anniversario. Quale occasione migliore per ricordare la "success story" di quest'azienda polacca dal forte dinamismo?



DATE FONDAMENTALI:

1989 :

Fondazione di Albeco a Plewiska nei pressi di Poznan dai Sigg.ri Waldemar Konopka (1) e Andrzej Berlowski (2), oggi rispettivamente Presidente e Vicepresidente. (foto qui sopra)

1991 :

Firma dell'Accordo di Associazione tra la Polonia e l'Unione Europea.

1992 - 1993 :

Apertura degli uffici di Olsztun (600 m² a copertura della regione settentrionale del paese) e di Katowice (150 m² per la zona meridionale).

1995 :

Albeco diventa distributore autorizzato NTN per la Polonia.

1996 :

Inizio della collaborazione con SNR
"Possiamo dire che la collaborazione con NTN e SNR è un'esperienza più che positiva", afferma Waldemar Konopka.

1 / 05 / 2004 :

La Polonia entra nell'Unione Europea.

2005 :

Apertura di un nuovo deposito a Plewiska vicino a Poznań.

12 / 2007 :

La Polonia entra nello Spazio Schengen.
Albeco riceve la certificazione ISO 9001-2000.

18 / 06 / 2009 :

Celebrazione del 20° anniversario di Albeco.

E NEL PROSSIMO FUTURO...

A completamento dei 770 m² dell'attuale sede sociale di Plewiska e per garantire il proprio sviluppo, Albeco prevede di destinare un terreno di 12.000 m² ad uffici e depositi.



18 giugno 2009: la squadra Albeco al completo circondata dai suoi fornitori, festeggia i vent'anni di attività.

Un fatturato 2007 - 2008 di circa 7 milioni di euro, 33 collaboratori, un sito di stoccaggio impressionante che è l'orgoglio della società... In 20 anni, Albeco si è vista trasformata da semplice progetto ad azienda riconosciuta ben al di là del confine polacco, per l'efficienza dimostrata sotto ogni punto di vista. Flash-back su un percorso basato sul rigore e la ricerca di fornitori di mercato con elevate prestazioni.

"Tutto è iniziato nel giugno del 1989, alla Fiera Internazionale di Poznan", spiega Waldemar Konopka. "Con Andrzej Berlowski, un amico della facoltà di Economia, decidiamo di tentare l'avventura e di fondare una società tutta nostra. Nasce così Albeco, al servizio di un'industria polacca che è sempre più diversificata: agricoltura, agroalimentare, cave e miniere, componentisti per il mercato automobilistico ed alta precisione...".

OBIETTIVO: QUALITÀ E PREZZI MIRATI.

"Ieri come oggi, la nostra ambizione è sempre quella di offrire la migliore qualità a prezzi molto competitivi. Proponiamo dunque gamme di prodotti allargate: cuscinetti, supporti, guide lineari, trasmissioni, attrezzature...".

SOLUZIONI SEMPRE A DISPOSIZIONE.

"Se Albeco non può fornire un determinato cuscinetto, significa che molto probabilmente



nessun altro è in grado di fornirlo." Siamo noti per l'ampiezza e la qualità del nostro magazzino. Anche se questo oggi comporta un costo non indifferente, è per noi una questione di orgoglio mettere a disposizione dei nostri clienti sparsi in tutto il mondo, prodotti speciali e difficili da trovare".

SOTTO IL SEGNO DELLA CONVIVIALITÀ.

Si unisce a noi Anna Konopka-Rozwadowska, figlia di Waldemar e direttrice delle vendite: "Per celebrare il 20° anniversario di Albeco, abbiamo voluto invitare tutti i nostri collaboratori e i nostri principali fornitori, tra cui anche NTN-SNR, in tutto una sessantina di persone per una serata eccezionale. Dove? Presso un centro equestre a 50 km da Poznan, in un ristorante dalla struttura architettonica tipicamente polacca. In programma: discorsi, ricordi commoventi degli anni trascorsi, banchetto con piatti tradizionali polacchi, jazz e serata danzante... Momenti unici per affrontare con entusiasmo l'avvenire, e proseguire e rafforzare la collaborazione con i nostri partner di sempre, tra cui NTN-SNR ormai parte integrante della squadra".



IL MERCATO AUTOMOBILISTICO E TUTTI I SUOI ASPETTI.



Michael Oelschläger



La Germania si prepara a festeggiare nel prossimo autunno 2009 il ventesimo anniversario della caduta del muro di Berlino. Dalla riunificazione ad oggi, il paese ha raggiunto 357'000 km² e 82 milioni di abitanti. Con un PIL pro capite di 35'400 €, la Germania rappresenta la prima economia europea e la terza a livello mondiale, grazie soprattutto ad una forte tradizione di apertura e ad un'industria estremamente competitiva su scala internazionale. Per fare il punto sulla situazione del mercato dell'automobile, abbiamo incontrato Michael Oelschläger, Sales Manager 1° impianto e Ricambi Automobile per la Germania.

O'MAG: Che peso economico riveste il mercato dell'automobile in Germania?

M. OELSCHLÄGER: Con 41,5 milioni di veicoli da turismo e 2,8 milioni di camion in circolazione, il mercato dell'automobile in Germania rappresenta circa 24 miliardi di Euro (pezzi di ricambio, accessori, chimica...). Detto questo, va distinto il mercato del 1° impianto da quello della Ricambi Automobile.

O'MAG: Come si è evoluto il mercato del 1° impianto?

M. OELSCHLÄGER: Come nel resto del mondo, questo mercato sta vivendo un momento di forti turbolenze. Nel periodo tra novembre 2008 e gennaio 2009, abbiamo assistito ad una grande depressione con calo del 40% degli ordinativi. Dall'assegnazione degli incentivi alla rottamazione, notiamo una ripresa notevole e mirata: alcuni veicoli si vendono bene, se non addirittura benissimo, mentre per altri la situazione rimane critica. Nel complesso, nel 2009 la flessione dell'attività

non dovrebbe scendere sotto al - 20%, rispetto al 2008.

O'MAG: Come si posiziona NTN-SNR nel mercato del 1° impianto?

M. OELSCHLÄGER: Ricordiamo che oggi, 8 dei 10 veicoli più venduti in Europa sono dotati in fase di produzione del cuscinetto NTN-SNR ASB® (Active Sensor Bearing). Affermatosi per il proprio know-how e la capacità d'innovazione, il Gruppo NTN-SNR è il partner tecnico e il fornitore privilegiato dei grandi costruttori tedeschi, quali Volkswagen, Daimler e Opel.

O'MAG: E nel settore della Ricambi Automobile?

M. OELSCHLÄGER: I mercati del 1° impianto e della Ricambi Automobile sono diversi ma indissociabili. La nostra presenza nei componenti di serie presso i costruttori tedeschi di fama mondiale, ci consente da un lato di rafforzare il nostro vantaggio tecnologico e dall'altro di occupare un posto di primo piano nel settore della Ricambi per costruttori (OES) o della distribuzione indipendente.

Nell'ambito di questo mercato ci siamo proposti l'obiettivo prioritario di promuovere i marchi NTN e SNR, come specialisti nel campo dei cuscinetti per ruote. Procediamo incontrando i responsabili delle diverse filiali dei nostri clienti, stabilendo contatti con i garagisti allo scopo di rispondere al meglio ai loro fabbisogni e di offrire loro soluzioni affidabili, efficaci e competitive.



DESTINAZIONE GERMANIA

PARTNERSHIP CONCRETO
CON IL MONDO DELLA DISTRIBUZIONE.

Marcus Hähner

Il mercato della Ricambi Automobile tedesco è fortemente organizzato attorno a grandi raggruppamenti che coincidono con i principali protagonisti del settore. Per rispondere ai fabbisogni degli utenti finali, i garagisti, questi raggruppamenti sono all'origine di molteplici Fiere e Saloni regionali. NTN-SNR li sostiene partecipando attivamente a queste manifestazioni. Per quale motivo? E in che modo? Per capire meglio, ecco le testimonianze dei clienti e le risposte di Marcus Hähner, Responsabile amministrativo Grandi Clienti.

O'MAG: Quali sono le caratteristiche della Distribuzione in Germania?

M.HÄHNER: La principale caratteristica del mercato della Ricambi Automobile è la sua elevata concentrazione. In questo settore, i raggruppamenti principali hanno un ruolo fondamentale, fra i quali notiamo tra i leader ATR, GAU...

Vi propongo alcune cifre a titolo d'esempio: ATR raggruppa non meno di 2'000 concept di autofficina, 78 filiali STAHLGRUBER, 80 per WM-Fahrzeugteile, 14 per MATTHIES... Forti di questo bagaglio, i raggruppamenti tedeschi non esitano ad organizzare fiere e saloni regionali dall'alto profilo professionale.

O'MAG: La presenza di NTN-SNR in questo tipo di fiere e saloni è sempre più regolare. Perché?

M.HÄHNER: In effetti ogni anno partecipiamo ad un numero crescente di saloni, come quello di Johannes Matthies svoltosi ad Amburgo lo scorso maggio 2009. Dal 2007, prendiamo parte a tre saloni in collaborazione con Stahlgruber GmbH e ad altri tre con WM-Fahrzeugteile. Lo scopo della nostra presenza a queste manifestazioni è:

1°- far conoscere e riconoscere NTN-SNR come componentista automobile e specialista dei cuscinetti per ruote.

2°- creare contatti con le autofficine rispondendo in modo pratico ai loro fabbisogni.



O'MAG: In concreto, quali sono i benefici per gli utilizzatori finali?

M.HÄHNER : Quando vengono a trovarci sul nostro stand, i garagisti sono sorpresi ed entusiasti di scoprire la tecnologia ASB® (ancora troppo poco conosciuta dal mondo della Ricambi Automobile e spesso percepita come una "rivelazione"), i prodotti speciali, le dimostrazioni di montaggio / smontaggio... L'attenzione di questo mercato è rivolta innanzitutto ai prodotti, alle novità, ai dati tecnici. Vogliamo fare di questi incontri privilegiati un'occasione per condividere con i visitatori tutte le informazioni utili, le soluzioni concrete e pratiche.

→ Testimonianza

WESSELS+MÜLLER AG

(Membro di ATR)

- Numero di conti clienti attivi: 40'000
- Numero filiali: 80
- Fatturato 2008: 541 milioni di Euro.

WM-Fahrzeugteile è da oltre 10 anni un partner NTN-SNR importante in Germania. Nina Greiner, Responsabile Marketing, Eventi e Corporate Design, spiega che la durata di questa relazione è dovuta alla "qualità 1° impianto" e all'alta tecnologia dei prodotti, all'ampliamento costante delle gamme prodotti, alla

concorrenzialità dei prezzi e all'elevata pertinenza delle consulenze, al know-how dei team e alla loro reattività in caso di problemi. L'accesso facilitato alle referenze giapponesi di qualità dei componenti originali costituisce per noi un plusvalore innegabile".



Nina Greiner

in situ

ATTENZIONE! VERNICE FRESCA



NOVITÀ SUL WEB!

1° settembre 2009: NTN-SNR CAMBIA PELLE su internet con il suo nuovo sito web: www.ntn-snr.com: un portale molto colorito con una presentazione del Gruppo NTN-SNR in Europa e della sua gamma di prodotti...

Avrete intuito che il Gruppo NTN-SNR è sempre più deciso a collocarsi come un riferimento importante per il mercato dei cuscinetti in Europa.

LEGAMI ANCORA PIÙ STRETTI

Su questo sito, in pochi clic, potrete accedere all'universo NTN-SNR, capire le nostre aspirazioni, i nostri valori ed utilizzare i nostri strumenti!

Prossimità, professionalità, qualità e tecnicità sono l'essenza della cultura e della strategia del Gruppo NTN-SNR.

NTN e SNR condividono anche una stessa filosofia: l'appassionato sviluppo di nuove tecnologie per rispondere ai Vostri fabbisogni.

Non aspettate ulteriormente, connetteteVi su www.ntn-snr.com



www.ntn-snr.com