

O' mag

[O] MAGAZYN PARTNERÓW GRUPA NTN-SNR

N°3



Tam, gdzie spotykają się technologie



02 **BADANY RYNEK**
BUDOWNICTWO:
największy europejski
pracodawca w branży
przemysłowej

05 **ROZMOWA**
DYSTRYBUCJA W
BRANŻY
PRZEMYSŁOWEJ:
ALBECO w Polsce

06 **KIERUNEK**
NIEMCY:
wszystkie wymiary
ryнку samochodowego



Od Redakcji

Magazyn SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Dyrekcja wydania: C. Donat
Koncepcja/realizacja: Service publicité SNR
Dziennikarz: J. Traverse
Współpraca: D.Sepulchre, JM Heller, V. Stienhans,
S. Dreyer, B. Law, A. Konopka, A. Konopka-
Rozwadowska, W. Konopka, A. Berłowski,
JP. Demorge, M. Delschläger, M. Hähner,
E. Goury, N. Greiner, B. Gauthier, T. Vallet.

Depozyt prawny: SNR - Shutterstock - Volvo CE -
Albeco Pedro Studio Photo - ATR.
Dépôt légal : N° ISSN 1961-4306
Kopiowanie magazynu, również częściowe,
wymaga naszej zgody
Wydrukowano we Francji - Październik 09.



OBECNOŚĆ I PRZEJRZYŚCIWOŚĆ, ABY WZMOCNIĆ NASZĄ WSPÓŁPRACĘ I ZAPEWNIĆ CIĄGŁOŚĆ WASZEGO BIZNESU...

Świat przechodzi obecnie przez burzliwy okres, w którym musimy stawiać czoła nieznanym dotąd wyzwaniom. Jednak spójrzmy najpierw, w jaki sposób kryzys wpłynął na nasze funkcjonowanie na rynku.

W listopadzie 2008, pierwsza fala uderza z całą mocą w przemysł samochodowy, a w konsekwencji także w rynek części fabrycznie montowanych.

Począwszy od lutego 2009, cała branża dystrybucyjna zostaje dotknięta kryzysem. W tym samym okresie, niektóre sektory pozostają na tym samym poziomie, a nawet się rozwijają, jak np. sektor kolejowy w przemyśle. Rozwija się również rynek lotniczy oraz rynek samochodowych części zamiennych.

W naszym planie strategicznym 2010.2, zdefiniowaliśmy nowy zestaw działań biznesowych, które pozwolą nam z pewnością lepiej niż inni stawić czoła kryzysowi oraz przygotować się na jego zakończenie. Przypomnijmy szybko najważniejsze założenia naszego planu:

- 1- Samochodowe części zamienne: rozwinąć naszą obecność w tym sektorze, ważnym przede wszystkim w Niemczech, gdzie zdobywamy udziały w rynku (patrz str. 6 i 7).
- 2 - Dystrybucja w branży przemysłowej: udoskonalić synergii między NTN i SNR, aby uczynić naszą grupę najczęściej wybieranym partnerem w tej dziedzinie.
- 3 - Przemysł lotniczy: rozwijać perspektywy średniodystansowe, biorąc pod uwagę cykle specyficzne dla tego rynku.
- 4 - Przemysł części oryginalnych : inwestować w ten sektor o dużym potencjale wzrostowym, zwłaszcza we Włoszech i w Niemczech (patrz str 2 i 3).

Dla was, naszego klienta i partnera biznesowego, plan 2010.2 jest okazją do poznania jasnego obrazu naszych strategicznych zobowiązań oraz zdolności do wspomaganie rozwoju waszej firmy.

Mr Sépulchre de Condé,
Dyrektor generalny SNR Roulements.



02 | BADANY RYNEK
BUDOWNICTWO

05 | ROZMOWA
ALBECO W POLSCE

06 | KIERUNEK
NIEMCY
WSZYSTKIE
WYMIARY RYNKU
SAMOCHODOWEGO

Spis treści

02 | BADANY RYNEK
BUDOWNICTWO



BUDOWNI największy prac przemysłowej

Począwszy od gigantycznych zapór po ścieżki rowerowe, poprzez domy i mieszkania, drogi oraz resztę infrastruktury, budownictwo zajmuje wyjątkowe miejsce w światowej gospodarce, szczególnie w Europie. Od początku swego istnienia, NTN-SNR jest partnerem wielkich producentów maszyn przeznaczonych dla tego sektora. Na zakończenie, przyjrzyjmy się sytuacji w towarzystwie Jean-Matthieu Hellera, kierownika ds. rynku budowlanego w grupie NTN-SNR...

BUDOWNICTWO: DZIEDZINA I OBSZARY DZIAŁAŃ

„Na początku, zadajmy sobie wysiłek stworzenia definicji, wyjaśnia Jean-Matthieu Heller. Termin „budownictwo”, pozornie prosty i oczywisty, łączy w rzeczywistości 4 wielkie obszary działań:

- Mieszkalnictwo indywidualne lub zbiorowe, prywatne lub publiczne...
- Budynki niemieszkalne (biura, szpitale, hotele, szkoły, budynki przemysłowe...)
- Roboty publiczne lub inżynieria cywilna (drogi, sieci kolejowe, mosty, tunele, sieci elektryczne, sieci wodne, porty i inne prace związane z morzem lub rzekami...)
- Konserwacja i naprawy. ”

1'304 miliardów euro

wyniosły obroty w branży budowlanej na terenie Unii Europejskiej, składającej się z 27 krajów w roku 2007, czyli 10,7% PKB (produktu krajowego brutto).

26 milionów pracowników

Unii europejskiej jest zależnych, bezpośrednio lub pośrednio, od branży budowlanej.

Poza tym, sektor obejmuje: 2,7 miliona przedsiębiorstw

Tworzy:
16,4 miliona miejsc pracy, co stanowi:
- 7,2 % aktywnej zawodowo populacji Europy
- 30,4 % zatrudnienia w przemyśle





CTWO : odawca europejski w branży

NA SKALĘ ŚWIATOWĄ...

„Na całym świecie, rynek budowlany jest „motorem” rozwoju przemysłu. Struktura tego rynku zmienia się w zależności od stref geograficznych i związana jest zwłaszcza ze stopniem rozwoju każdego kraju. W sposób bardzo schematyczny, możemy stworzyć dwa główne „modele”. W krajach rozwijających się, rozwój wykładniczy miast powoduje znaczny wzrost zapotrzebowania na infrastrukturę (transport i sieci) oraz budynki.

Natomiast w krajach rozwiniętych, istniejąca infrastruktura jest już bardzo rozbudowana. Wysitek jest tu raczej skupiony na konserwacji, wielkich projektach powiększania, przebudowie miast...”

SPOJRZENIE NA EUROPE...

„Pomimo obecnego kryzysu, rynek europejski zachowuje duży potencjał dla rozwoju istniejącej infrastruktury: drogi, linie kolejowe, drogi wodne, sieci i przebudowa miast. Duży potencjał istnieje również w budownictwie mieszkaniowym i usługowym, zwłaszcza w Europie Wschodniej.

Rok 2007 był dla budownictwa okresem wyjątkowego rozwoju. W 2008 nastąpiło światowe spowolnienie, z dużymi różnicami w jego nasileniu dla różnych miejsc. Tym samym, dzięki rozwojowi swych miast, kraje Europy Wschodniej zachowują silny wzrost, przekraczający 20%. Dzieje się tak zwłaszcza w Bułgarii, Słowenii oraz Rumunii. Natomiast w krajach Europy Zachodniej odczuwa się pewien regres związany z osłabieniem budownictwa mieszkaniowego



i usługowego. Hiszpania jest obecnie krajem najmocniej dotkniętym skutkami kryzysu. Jak rysuje się przyszłość? Spróbujmy ją odgadnąć, nawet jeśli to ryzykowny wyczyn. W roku 2009, tendencja spadkowa powinna się utrzymać (-7,5% w stosunku do roku 2008), zwłaszcza dla sektora budownictwa nowych mieszkań i, w mniejszym stopniu, dla budynków niemieszkalnych. Regres będzie widoczny jeszcze w roku 2010 (-1% w stosunku do roku 2009), przed odbiciem przewidywanym na rok 2011.”

ORAZ JEJ WIELKIE PROJEKTY.

„W najbliższych latach, wielkie roboty publiczne rozpoczęte w ramach różnych pakietów antykrzysowych powinny podźwignąć branżę budowlaną. Przebudowa europejskich sieci transportu międzynarodowego (drogowych, kolejowych i wodnych) korzysta już z budżetu wynoszącego łącznie 600 miliardów euro. 30 najważniejszych projektów, przedstawiających samych w sobie wartość 225 miliardów euro, powinno rozpocząć się przed rokiem 2010 i zakończyć przed 2020.

Mamy tu na myśli m.in. drogę wodną Sekwana-Scheldt (420 mln euro): połączenie basenu Sekwany i Oise oraz całości sieci dróg wodnych Beneluxu. Warto też wspomnieć o linii kolejowej Berlin-Palermo (960 mln euro) i połączeniu drogowym UK / Irlandia / Benelux (81 mln euro)... i wielu innych projektach.

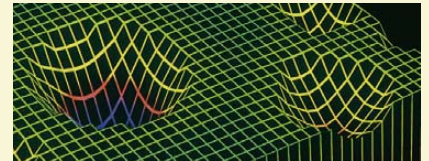
WYMAGAJĄCY PRODUCENCI.

„Caterpillar 31 % rynku światowego, Komatsu 16 %, Volvo 8 %, Deere 7 %, Hitachi 7 %, CNH 6 %, IR 5%... Jak widać, produkcja maszyn budowlanych jest bardzo skoncentrowana. Dla producentów, słowa-klucze to: jakość i innowacyjność, solidność i bezawaryjność, komfort i bezpieczeństwo. Od samego początku, NTN-SNR jest partnerem tych wielkich marek i uczestniczy w produkcji całej gamy maszyn budowlanych, zarówno stacjonarnych (kruszarki, żurawie...), jak i mobilnych (wywrotki, koparki, walce, równiarki...) Urządzenia dostarczane przez NTN-SNR są bardzo zróżnicowane: systemy wibracyjne, koła, silniki, przekładnie, pompy hydrauliczne...

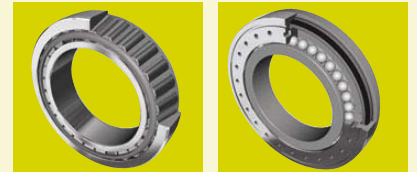
PRZYKŁADY ROZWIĄZAŃ NTN-SNR:

HL : « HIGH LUBRIFICATION »

W przypadku bardzo trudnych warunków smarowania, np. pracy przy dużych obciążeniach i niskich prędkościach, NTN-SNR proponuje obróbkę powierzchni „HL”. Metoda ta polega na wytworzeniu specyficznego rodzaju powierzchni, pozwalającego na uzyskanie lepszego smarowania podczas kontaktu między elementem tocznym, a bieżniami toczenia. W połączeniu z obróbką termiczną azotowania, oznaczenie „HL” pozwala na 9,2-krotne zwiększenie trwałości w trudnych warunkach smarowania. Typowe zastosowania: przekładnia planetarna, pompa hydrauliczna, silnik hydrauliczny, przekładnie...



Rezerwy środka smarnego utworzone w celu zapewnienia obecności oleju w miejscu styku



- Łożyska stożkowe o wysokiej wytrzymałości, nadające się do wszelkich zastosowań dzięki użyciu zróżnicowanych rozwiązań technicznych: stal o wysokiej jakości, odpowiednie metody obróbki termicznej (hartowanie na wskroś, nawęglanie, węgloazotowanie), niski moment obrotowy, wewnętrzna geometria o zoptymalizowanych profilach.

- Łożyska kulkowe z wieloma rozwiązaniami technicznymi dla zapewnienia smarowania i szczelności.

- Łożyska igielkowe z oprawami tocznymi z blachy stalowej, obrabiane lub „super wytrzymałe”.

- Łożyska wałeczkowe cylindryczne typu „E”.

- Łożyska z zintegrowanym czujnikiem kąta nachylenia.

- Łożyska wałeczkowe sferyczne, w tym linia produktów Premier do pracy w warunkach wysokich obciążeń.

- Łożyska samonastawne.

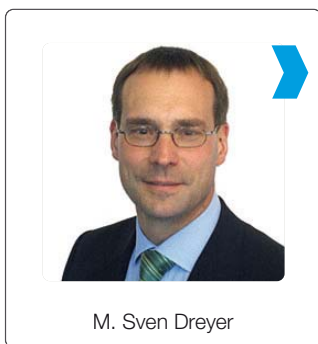
- Łożyska kulkowe skośne, dwurzędowe.

- Łożyska czteropunktowe...

NTN-SNR
rozwiązanie



W DRODZE Z VOLVO...



Marka Volvo, powstała w roku 1927 w Szwecji, jest obecnie synonimem jakości, bezpieczeństwa i ochrony środowiska na całym świecie. Zrodzona z tego pragnienia doskonałości, Volvo Construction Equipment, czyli Volvo CE, jest najstarszym i jednocześnie jednym z największych producentów maszyn budowlanych na świecie. Aby dowiedzieć się więcej na temat atutów NTN-SNR w tej dziedzinie, przedstawiamy rozmowę ze Svenem Dreyerem, Szefem Zakupów i Zaopatrzenia w Europie dla firmy Volvo ABG, jednostce produkcji znajdującej się w Hameln na terenie Niemiec.

VOLVO GROUP : JAZDA Z PASJĄ.

Czy wiedzieliście, że słowo Volvo zostało zapożyczone z łaciny. Jest to czasownik znaczący „jadę”. W związku z tym, dzisiaj Volvo Group jest obecne w transporcie pod każdą formą: w samochodach ciężarowych jako Volvo Trucks, Renault Trucks, Mack Trucks, Nissan Diesel, w busach i autobusach jako Volvo Bus, w przemyśle okrętowym jako Volvo Penta, w samolotach i przemyśle lotniczym jako Volvo Aero, zaś w maszynach budowlanych jako Volvo Construction Equipment. Fabryki Volvo CE znajdują się w Szwecji, Niemczech, Francji, USA, Meksyku, Kanadzie, Brazylii, Korei, Chinach, Indiach i Polsce. Wymagającym klientom z całego świata Volvo CE proponuje ponad 150 modeli koparek, łopat samochodowych, wykańczarek drogowych, walców, zgarniarek, równiarek i wywrotek. Dzięki intensywnemu dążeniu do innowacyjności oraz dbałości o ciągle udoskonalanie produktów marki Volvo, wymienione maszyny słyną ze swej solidności, bezpieczeństwa, bezawaryjności oraz zwrotności, która współgra z doskonałymi osiągnięciami podczas pracy. Volvo CE jest znane również ze swego zaangażowania w ochronę środowiska.

chwili właśnie tutaj, w Hameln w Niemczech, produkowane są markowe walce drogowy, zgarniarki i wykańczarki drogowy przeznaczone na rynek światowy.

NTN-SNR od dawna jest ważnym partnerem ABG. Ciekawią was fundamenty tej wzajemnej relacji opartej na zaufaniu? Przede wszystkim, udało się dostosować produkty do wymagań naszej branży zarówno pod względem technicznym, jak i jakościowym. Dotyczy to zwłaszcza łożysk wałeczkowych sferycznych czteropunktowych, przeznaczonych dla naszych wykańczarek drogowych i stołów wykańczarek, stworzonych do pracy w ciężkich warunkach: przy zanieczyszczeniu, wibracjach, wysokich prędkościach i temperaturach.

Z drugiej strony, dla zastosowań w których standardowe łożyska nie pozwalają na zachowanie pełnego bezpieczeństwa, tworzone są wyspecjalizowane rozwiązania. Mamy tu na myśli głównie łożyska kulkowe czteropunktowe, z mocowaniem i uszczelnieniem, a także łożyska stożkowe i wałeczkowe sferyczne Premier montowane przed dostarczeniem w obudowie ze specyficznym materiałem, używane w różnych modelach walców drogowych.

Jeszcze kilka słów o elastyczności oraz wysokim poziomie usług. W celu optymalizacji naszego zaopatrzenia, współpracujemy z naszymi dostawcami w systemie KANBAN od 1994 roku. Warto wspomnieć, że NTN-SNR był jednym z naszych pierwszych partnerów, którzy wdrożyli KANBAN. Dzięki temu, możemy szybko reagować na wszelkie wahania produkcji i zmniejszać koszty składowania. Naszą pracę opieramy zatem wyłącznie na solidnych partnerach, do których zaliczamy naturalnie NTN-SNR.

Poza tym, uważamy że grupa NTN-SNR ma przed sobą przyszłość. Dla nas oznacza to jednocześnie zwiększenie oferty produktów i wzmocnienie naszej obecności na rynku międzynarodowym.”



Wykańczarki drogowy (układarki)



Zakład produkcyjny w Hameln (Niemcy)

FABRYKA W HAMELN
Dyrektor: Udo Heukrodt
Powierzchnia produkcji: 90 000m²
Liczba pracowników: 490

VOLVO ABG – NTN-SNR : WSPÓLNE ZAUFANIE I WYMAGANIA

„W ostatnich latach, wyjaśnia pan Dreyer, Volvo CE oparło swoją strategię rozwoju na rozszerzeniu swojej oferty produktów, szczególnie w dziedzinie maszyn przeznaczonych do budowania dróg. Volvo wykupiło całą gamę maszyn do budowy dróg firmy Ingersoll Rand (do której należało ABG), ze względu na jej solidne know-how w tej dziedzinie. Od tamtej

VOLVO GROUP W LICZBACH (2008)

Obroty: 46,1 bln US \$ w tym

- 67 % Trucks
- 18 % Volvo CE
- 6 % Volvo Buses
- 4 % Volvo Punta
- 2 % Volvo Aero
- 3% usługi finansowe

Więcej na stronie : www.volvo.com

SPOTKANIE Z

Waldemarem Konopką, współzałożycielem i dyrektorem Albeco w Polsce.

18 czerwca Albeco obchodziło swoje 20-te urodziny, to doskonała okazja by opowiedzieć historię sukcesu tego dynamicznego, polskiego przedsiębiorstwa.



KLUCZOWE DATY:

1989 :

Utworzenie Albeco w miejscowości Plewiska pod Poznaniem przez Waldemara Konopkę (1) i Andrzeja Berłowskiego (2), czyli Prezesa i Wice-Prezesa. (zdjęcie powyżej)

1991 :

Podpisanie Umowy o Partnerstwie między Polską i Unią Europejską.

1992 - 1993 :

Otwarcie biur w Olsztynie (600 m² dla obsługi północnej części kraju) i w Katowicach (150 m² dla części południowej).

1995 :

Albeco zostaje autoryzowanym dystrybutorem NTN w Polsce

1996 :

Początek współpracy z SNR

„Tym samym, możemy powiedzieć, że mamy dobre wspomnienia ze współpracy z NTN i SNR”, stwierdził Waldemar Konopka.

1 / 05 / 2004 :

Polska wstępuje do Unii Europejskiej.

2005 :

Otwarcie nowego magazynu w Plewiskach pod Poznaniem.

12 / 2007 :

Wejście Polski do Strefy Schengen.

Albeco zyskuje certyfikat ISO 9001 - 2000

18 / 06 / 2009 :

Albeco świętuje swoje 20-te urodziny

A W NAJBLIŻSZEJ PRZYSZŁOŚCI...

Oprócz 770 m² swojej obecnej siedziby w Plewiskach, Albeco zamierza zagospodarować dodatkowo 12,000 m² na biura i magazyny na poczet dalszego rozwoju.



18 czerwca 2009: cała ekipa Albeco świętuje swoje dwudziestolecie w otoczeniu dostawców

Obroty wynoszące około 7 milionów euro w latach 2007-2008, 33 współpracowników, imponujący asortyment będący dumą spółki... W ciągu 20 lat, Albeco przeszło od etapu pomysłu do poważanego przedsiębiorstwa, znanego daleko poza granicami Polski ze względu na swą skuteczność w każdych okolicznościach. Jest to przykład drogi opartej na rygorystycznym przestrzeganiu zasad i pozyskiwaniu najlepszych dostawców na rynku.

„Wszystko zaczęło się w czerwcu 1989, podczas Międzynarodowych Targów w Poznaniu, wyjaśnia Waldemar Konopka. Razem z Andrzejem Berłowskim, przyjacielem ze studiów na Uniwersytecie Ekonomicznym, postanowiliśmy wypłynąć na szeroką wodę i założyć własną firmę. I tym oto sposobem powstało Albeco, służące coraz bardziej różnicowanemu przemysłowi w Polsce: rolnictwu, branży spożywczej, wyposażeniu aut i urządzeniom precyzyjnym...”

CEL: JAKOŚĆ I CENA POD KONTROLĄ.

„Zarówno wczoraj jak i dziś, naszą ambicją zawsze było łączenie najlepszej jakości z konkurencyjnymi cenami. Poszerzyliśmy zatem wachlarz naszych produktów: łożyska, piasty, rolki bieżne, przekładnie, wyposażenie...”

**ROZWIĄZANIA ZAWSZE NA WYCIĄgniĘCIE RĘKI.**

„Jeśli Albeco nie może dostarczyć jakiegoś łożyska, to najpewniej nikt nie może.” Jesteśmy znani z wielkości i jakości naszego asortymentu. Pomimo, że obecnie sporo to kosztuje, postawiliśmy sobie za punkt honoru, by przechowywać dla naszych klientów z całego świata wąskie serie, bardzo trudne do znalezienia”.

WSPÓLNA ZABAWA.

Anna Konopka-Rozwadowska, córka Waldemara, odpowiedzialna w naszej firmie za sprzedaż, zabiera głos. „Aby uczcić 20-te urodziny Albeco, zaprosiliśmy na spotkanie wszystkich naszych pracowników oraz głównych dostawców, w tym NTN SNR, czyli około sześćdziesiąt osób, na wyjątkowy wieczór. Miejsce? Centrum jeździeckie 50 km od Poznania, w restauracji o typowo polskiej architekturze. W programie: przemowy, poruszające wspomnienia przebytej drogi, bankiet z tradycyjnymi polskimi daniami, jazz i wieczór taneczny... Wspólne chwile, które staną się impulsem pozwalającym spojrzeć w przyszłość z jeszcze większym entuzjazmem i kontynuować oraz rozszerzać współpracę z naszymi stałymi partnerami, a więc i z NTN-SNR, należącymi odtąd do rodziny.”



WSZYSTKIE WYMIARY RYNKU SAMOCHODOWEGO.



Michael Oelschläger



Jesienią roku 2009, Niemcy będą świętować 20-lecie obalenia Muru Berlińskiego. Od czasu zjednoczenia, kraj liczy sobie 357.000 km² i 82 miliony mieszkańców. Z PKB wynoszącym 35,400 euro na mieszkańca, jest to pierwsza gospodarka w Europie i trzecia na świecie, zwłaszcza dzięki silnej tradycji i bardzo konkurencyjnemu przemysłowi w skali światowej. Aby podsumować rynek samochodowy, porozmawiamy z Michaeliem Oelschlägerem, Sales Managerem części fabrycznie montowanych i zamiennych dla Niemiec..

O'MAG : Jaka jest „waga” ekonomiczna rynku samochodowego w Niemczech?

M. OELSCHLÄGER : Z 41,5 milionami pojazdów turystycznych i 2,8 miliona samochodów ciężarowych, rynek aut w Niemczech jest wart obecnie około 24 miliardy euro (części zamienne, akcesoria, chemia...). Należy tu jednak rozróżnić rynek części montowanych fabrycznie od rynku części zamiennych.

O'MAG : W jaki sposób zmieniał się ostatnio rynek części fabrycznie montowanych?

M. OELSCHLÄGER : Jak wszędzie na świecie, rynek ten przeżywa ostatnio silne wstrząsy. W okresie od listopada 2008 do stycznia 2009, byliśmy świadkami spadku zamówień o 40%. Od czasu ustanowienia „premił przy złomowaniu”, odczuliśmy zauważalną i planowaną poprawę sytuacji; niektóre pojazdy sprzedają się dobrze, podczas gdy inne cały czas znajdują się w sytuacji krytycznej. W skali globalnej, w roku 2009 spadek sprzedaży powinien ograniczyć

się do -20% w stosunku do roku 2008.

O'MAG : Jaka jest pozycja NTN-SNR na rynku części fabrycznie montowanych?

M. OELSCHLÄGER : Przypomnijmy, że obecnie w 8 na 10 najlepiej sprzedających się aut w Europie jest fabrycznie montowane łożysko NTN-SNR ASB® (Active Sensor Bearing). Znana ze swego know-how oraz innowacyjności, Grupa NTN-SNR jest partnerem technicznym i głównym dostawcą dla wielkich producentów aut w Niemczech, takich jak Volkswagen, Daimler czy Opel...

O'MAG : A w dziedzinie części zamiennych?

M. OELSCHLÄGER : Rynki części fabrycznie montowanych i części zamiennych są ze sobą nierozdzielnie związane. Nasza obecność na rynku oryginalnego wyposażenia u niemieckich producentów o światowej renomie pozwala nam cieszyć się z naszej przewagi technologicznej oraz zajmować jedno z pierwszych miejsc w dziedzinie części zamiennych producentów (OES) lub niezależnych.

Jeśli chodzi o ten rynek, naszym głównym priorytetem jest obecnie promocja marek NTN i SNR jako specjalistów od łożysk kół. Nasza metoda polega na spotkaniach z szefami różnych placówek naszych klientów oraz nawiązywaniu kontaktów z mechanikami samochodowymi, aby móc jak najlepiej odpowiedzieć na ich potrzeby i dostarczyć im wiarygodne, efektywne i konkurencyjne rozwiązania.



KIERUNEK NIEMCY

PARTNERSTWO BIZNESOWE
ZE ŚWIATEM DYSTRYBUCJI.

Marcus Hähner

W Niemczech rynek samochodowych części zamiennych jest silnie skupiony wokół wielkich grup, które są również głównymi aktorami w tej branży. Aby jak najlepiej odpowiedzieć na potrzeby końcowych użytkowników, mechanicy samochodowi organizują liczne targi i salony regionalne. Ze swojej strony, NTN-SNR aktywnie uczestniczy w tych spotkaniach. Dlaczego? Jak? W celu lepszego zrozumienia problemu, przedstawiamy pytania zadane Marcusowi Hähnerowi, Kierownikowi ds. Administracji, oraz opinie klientów

O'MAG : Jaka jest charakterystyka dystrybucji w Niemczech?

M.HÄHNER : Najbardziej charakterystyczna jest stosunkowo duża koncentracja rynku części zamiennych dla aut w Niemczech. W tej branży, duże grupy odgrywają największą rolę. Wśród liderów tego sektora możemy wymienić ATR, GAU...

Kilka liczb, dla przykładu: ATR łączy przynajmniej 2 000 zakładów naprawczych, 78 oddziałów STAHLGRUBER, 80 dla WM-Fahrzeugteile, 14 dla MATTHIES...

Dzięki takiej skali, niemieckie grupy nie obawiają się samodzielnego organizowania regionalnych targów i salonów, cechujących się bardzo wysokim profesjonalizmem.

O'MAG : NTN-SNR coraz częściej uczestniczy w tych targach i salonach. Dlaczego?

M.HÄHNER : To prawda, co roku uczestniczymy w coraz większej ilości salonów, jak ten zorganizowany w maju 2009 przez Johanna Matthiesa w Hamburgu. Od roku 2007, jesteśmy partnerami trzech salonów Stahlgruber GmbH i takiej samej liczby salonów WM-Fahrzeugteile. Naszym celem podczas uczestniczenia w tych wszystkich wydarzeniach jest:

- 1°- uczynić grupę NTN-SNR rozpoznawalną i rozpoznawaną jako producent części samochodowych, specjalizujących się w łożyskach kół
- 2°- nawiązać kontakt z mechanikami samochodowymi, odpowiadając w sposób praktyczny na ich oczekiwania



O'MAG : Konkretnie, jakie są namacalne korzyści dla końcowych użytkowników?

M.HÄHNER : Podczas wizyty na naszym stoisku, mechanicy są zaskoczeni i zachwyceni odkryciem technologii ASB®, ciągle nieznaną rewelacją w świecie części zamiennych, a także produktów specjalnych, pokazów montażu i demontażu... Ten rynek potrzebuje głównie produktów, nowości i danych technicznych. Podczas tych spotkań, staramy się dzielić wszelkimi użytecznymi informacjami, konkretnymi i praktycznymi rozwiązaniami.

→ Wypowiedź

WESSELS+MÜLLER AG

(Członek ATR)

- Ilość aktywnych klientów : 40'000
- Ilość placówek: 80
- Obroty w roku 2008: 541 mln euro

WM-Fahrzeugteile jest ważnym partnerem NTN-SNR w Niemczech. I to już od 10 lat! Pani Nina Greiner, Szefowa marketingu, Eventów i Corporate Design, wyjaśnia fenomen trwałości tej relacji przez „jakość części fabrycznie montowanych i zaawansowanie technologiczne produktów, ciągłe poszerzanie oferty,

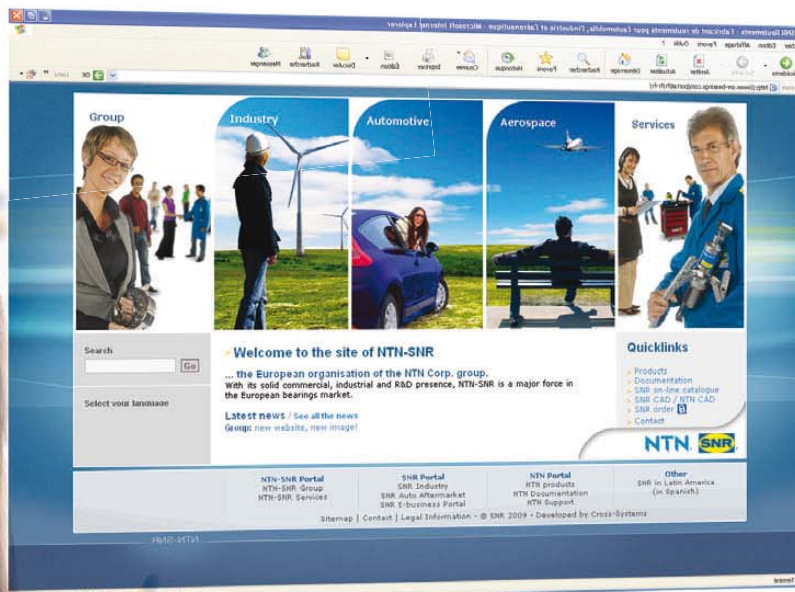
konkurencyjne ceny i cenne rady, kompetencja i umiejętności pracowników oraz ich zdolność do rozwiązywania problemów. Dzięki NTN, ułatwiony dostęp do japońskich wzorców o oryginalnej jakości to z całą pewnością punkt dla nas.”



Nina Greiner

in situ

UWAGA, świeżo malowane !



COŚ NOWEGO W SIECI !

Pierwszego września 2009 roku, firma NTN-SNR, wprowadzi zmiany w na stronie internetowej, wypuszczając nową stronę internetową: www.ntn-snr.com: kolorowy portal, będący prezentacją grupy NTN- SNR w Europie oraz jej produktów.

To prawda, że bardziej niż kiedykolwiek, grupa NTN- SNR czuje się głównym graczem wśród producentów łożysk w Europie.

ZBUDUJMY ŁATWIEJSZY DOSTĘP DO ZAWARTOŚCI STRONY !

Na stronie internetowej dostępne są wszystkie informacje, których potrzebujemy, zaledwie kilka kliknięć, a możemy wejść do świata firmy NTN-SNR i zrozumieć aspiracje, wartości oraz skorzystać z narzędzi zaoferowanych przez firmę.

Łatwy dostęp, profesjonalizm, jakość oraz dokładność technologii , są podstawowymi elementami kultury pracy oraz bazą strategii działania grupy NTN- SNR.

NTN i SNR mają taką samą filozofię funkcjonowania: z pasją oddają się rozwojowi nowych technologii, będących odpowiedzią na Państwa potrzeby.

Nie zwlekaj, wejdź na stronę
www.ntn-snr.com



www.ntn-snr.com