

O' mag

[O] A REVISTA DOS PARCEIROS DO GRUPO NTN-SNR Nº 4

À conquista do leste!



NTN **SNR** With you

02 **MERCADO EM QUESTÃO**
O SETOR AUTOMOTIVO NA RÚSSIA

05 **ENTREVISTA**
MABÉO INDUSTRIES SÃO CONQUISTADOS POR EXPERTS & TOOLS

06 **DESTINO EUROPA CENTRAL**
ZOOM SOBRE O MERCADO POLONÊS.



Editorial

Revista SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Direção da publicação: C. Donat
Concepção/realização: Service publicité NTN-SNR
Jornalista: J. Traverse

Colaboraram nesta edição:
L. Nerezov, P. Aguilar, M. Lallement, S. Gour,
JP. Demorge, C.Oddoux, J.Rudzinski, Z. Przybylski,
D. Sepulchre

Fotos: NTN-SNR - FranceMotors - Quay - Mabéo
Industries - Pedro Studio Photo - NTV -
Shutterstock.
Registro legal: N° ISSN 1961-4292
Qualquer reprodução total ou parcial desta
revista está sujeita à nossa autorização
Impressa na França - February 2010.



02 | MERCADO EM QUESTÃO O SETOR AUTOMOTIVO NA RÚSSIA



MERCADO O setor

Um aumento de dois dígitos nas vendas, a presença cada vez mais forte de marcas estrangeiras, um sistema de distribuição que vem se estruturando e se organizando a cada dia que passa... O mercado automotivo russo está passando por mudanças rápidas e profundas. A primeira visão global em companhia de Leonel Nerezov, responsável pela Venda de peças automotivas do Grupo NTN-SNR na Rússia, Bielo-Rússia e Ucrânia...



Léonid NEREZOV

UM MERCADO EM PLENO CRESCIMENTO.

"Em 2004", lembra Leonel Nerezov, "o número de carros em circulação na Rússia ultrapassava os 29,8 milhões de veículos (veículos leves, veículos utilitários leves, veículos pesados e ônibus). No dia 1º de janeiro de 2009, o número subiu para 38,2 milhões de unidades, ou seja, muito mais do que as previsões mais otimistas. Esse crescimento espetacular foi acompanhado de outra evolução importante. Em 2004, 80 % dos veículos eram russos e 20 % de origem estrangeira. No dia 1º de janeiro de 2009, parte dos carros de origem estrangeira no mercado automotivo russo chegava a 34 %, ou seja, 11 milhões de veículos. Na Bielo-Rússia, essa tendência é ainda mais evidente. Em 2006, a proporção de veículos domésticos para o número total de veículos em circulação era estimada em apenas 42 %. De fato, em toda parte, os veículos locais enfrentam forte concorrência pelos veículos estrangeiros, sejam eles importados ou fabricados localmente, estão reunidos com sucesso considerável."

2,8 milhões

Esse é o número de veículos novos vendidos na Rússia em 2008, um aumento de 15 % em comparação com o ano anterior.



Estamos prontos... ..

Resposta rápida e nosso total comprometimento em servir você... Exatamente porque os tempos são difíceis, estamos mais reativos e ativos do que nunca.

Prontos para "novas fronteiras"

Rússia, Bielo-Rússia, Polônia, República Checa, Eslováquia ou Hungria... No leste e no centro europeu, novos mercados estão surgindo e tomando forma rapidamente. Para atender essas expectativas, estamos desenvolvendo grandes programas: implantando novas ferramentas, estratégias e até mesmo a implantação de novos escritórios como o de Varsóvia...

Acima de tudo, prontos para a retomada.

Nosso espírito de luta está intacto, nosso entusiasmo duplamente mais forte... Aproveitamos esses tempos de crise para executar ações de extrema importância.

1 - Aperfeiçoamos nossa logística.

Objetivo: garantir a disponibilidade das peças que você precisa.

2 - Colocamos em andamento uma ampliação programada da nossa gama de produtos por toda Europa. Os produtos NTN, especialmente os rolamentos de rolos cônicos e de agulhas, completam e enriquecem as nossas gamas (inicialmente disponível somente na Europa).

3 - Desenvolvemos e estruturamos a nossa oferta de "Serviços" especialmente com "Experts & Tools". Ferramentas especificamente adaptadas, serviços de ponta... Tantos "serviços adicionais" que demonstram o nosso interesse em ser o seu parceiro preferido.

Prontos para um "novo crescimento"

Durante a crise, a SNR ganhou forças graças à aceleração do plano SNR 2010.2. A SNR reduziu significativamente as suas dívidas, atingindo um nível inferior ao do início da crise. Isso é fundamental porque sabemos que toda retomada consome dinheiro.

Ao Colocar em prática essas diferentes ações, pensamos no futuro nos preparando para construí-lo de uma maneira construtiva. Desejo que 2010 seja um ano de retomada significativa. Com você, para você, estamos prontos para todas as oportunidades.

Mr Sépulchre de Condé,
Diretor Geral SNR Rolamentos.



02 | MERCADO EM QUESTÃO
O SETOR AUTOMOTIVO
NA RÚSSIA

05 | ENTREVISTA
MABÉO INDUSTRIES

sumário

05 | DESTINO
EUROPA CENTRAL
ZOOM SOBRE
O MERCADO POLONÊS.



Na Praça Vermelha - Moscou

EM QUESTÃO

automotivo na Rússia

A EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO.

"Para lucrar com esse mercado promissor, a maior parte das montadoras estrangeiras já estão presentes no solo russo. Essa presença pode assumir várias formas, na maioria das vezes como um acordo comercial ou joint venture. Alguns dos exemplos mais significativos? Em um evento muito divulgado, a Renault-Nissan assumiu uma participação de 25 % do grupo Avtovaz conhecido pelo seu Zhiguli, o célebre Lada. A Toyota em colaboração com a EBRD construiu uma fábrica de 50.000 m² em S. Petersburgo que produz atualmente os Camry. A PSA Peugeot Citroën e Mitsubishi construíram uma fábrica conjunta em Kaluga. O lançamento está previsto para março de 2010. Progressivamente, os parceiros industriais - empresa de sistemas, fabricantes de equipamentos de primeira e segunda linha instalam-se perto dos novos locais de produção..."

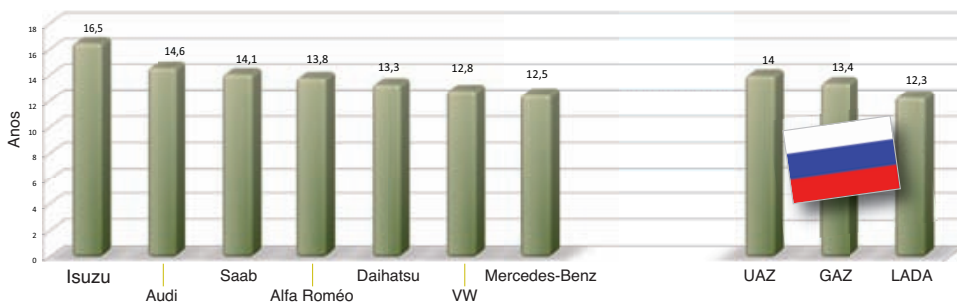
A ORGANIZAÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO.

"O mercado de reposição de peças está se desenvolvendo e tomando forma rapidamente. Esquematicamente, ele está dividido em torno de dois grandes pólos: por um lado, os "atacadistas generalistas" que distribuem as peças produzidas localmente destinadas aos veículos russos; por outro lado, os "atacadistas especializados em peças

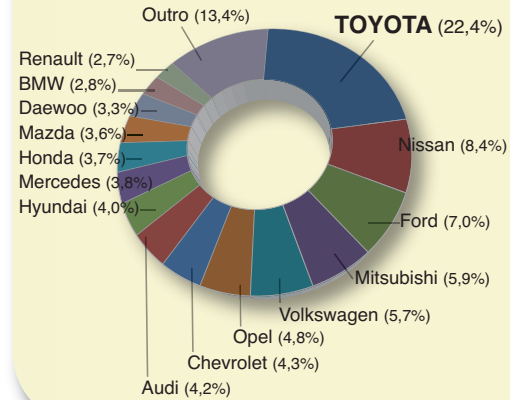
estrangeiras" que devem importar. As regras de importação, estabelecidas pelo governo, levaram à criação de uma verdadeira carta de trabalho e indiretamente, a formação de uma associação de distribuidores da qual uma das missões é de promover a qualidade das peças. Os nomes mais conhecidos da indústria estão entre os membros. Assim, a Armtex propõe nada menos de que 65.000 produtos tanto na Rússia como na Bielorrússia onde a empresa também está presente. O lema é "mercadorias, aqui e agora"! A Armtex sabe os meios para alcançar os seus objetivos. No total, o grupo emprega 2000 pessoas, com 120 fornecedores, e em breve contará com um moderníssimo depósito de 18.000 m²... E os clientes estão esperando. Na Bielorrússia, por exemplo, as vendas NTN-SNR aumentaram 70 % entre 2006 e 2007.

Com as dificuldades financeiras criadas pela crise, peças de baixa qualidade tendem a ganhar participações de mercado. Mas como explica Evgeny Luchenkov, Diretor Geral da AD Smartec (Moscou), outro grande expert do setor, "Esses vendedores não são nossos concorrentes. Somos a favor das peças originais, nossos vendedores dispõem de treinamentos técnicos, de uma ampla gama de produtos além de fornecermos informações técnicas." "Este é um resumo perfeito do programa de Reposição de peças de qualidade na Rússia."

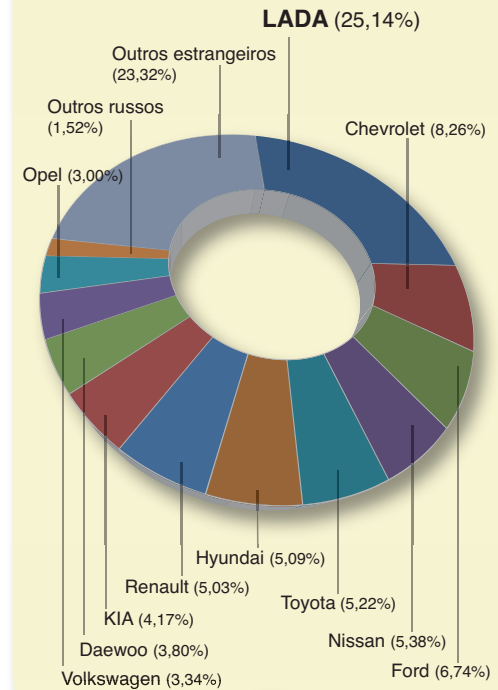
Idade média dos carros estrangeiros na Rússia em 2008



VEÍCULOS ESTRANGEIROS NA RÚSSIA EM 01/01/2008 ON 01/01/2008



MAIORES VENDAS POR MARCAS EM 2009 (de janeiro a junho) 728.000 veículos (fontes AUTOSTAT.RU)



NTN
SOLUÇÕES

04 FRANCEMOTORS, NTN-SNR OBJETIVOS COMPARTILHADOS.



FranceMotors

FRANCEMOTORS, NTN-SNR... OBJETIVOS COMPARTILHADOS.



Sergey V. GOUR

FRANCE MOTORS EM NÚMEROS

- **Fundada em:** 19/01/2001
- **Presidente executivo e fundador:** Sergey Victorovitch Gour
- **Matriz:** Minsk
- **Filiais:** Gomel, Grodno, Baranovitchi, Vitebsk
- **Volume de negócios:** 4 milhões de euros (60 % em peças automotivas, 40 % em distribuição indústria.)
- **Principais gamas de produtos:** rolamentos industriais, sistemas de freio, filtros, rolamentos de roda, distribuição, suspensões, rolamentos de transmissão...
- **Área do depósito:** 240 m²
- **Número de itens:** 3.500
- **16 funcionários na sede de Minsk.**

Para mais informações:
www.francemotors.by

Criada em janeiro de 2001 em Minsk por Sergey Victorovitch Gour, a FranceMotors comemora 9 anos de atividades com energia e determinação. O volume de negócios no ano de 2009 foi superior a 70 % em relação a 2008. Nessa história de sucesso, o grupo NTN-SNR tem uma importante posição. Os olhares voltam-se, assim, sobre a distribuição, tanto na Reposição de peças automotivas como na Indústria da Bielorrússia.

FRANCE MOTORS: UM ESPÍRITO ESPECIAL.

Com menos de uma década de existência e com um crescimento exponencial. A FranceMotors simboliza as novas forças que se desenvolvem na Europa Ocidental. De fato, a empresa soube obter os meios para alcançar os seus objetivos: uma estratégia de marketing claramente definida, um pessoal qualificado e experiente, quatro filiais estrategicamente posicionadas, parcerias frutíferas com os investidores locais e estrangeiros, um serviço vigilante e atento aos seus clientes... Para garantir o seu crescimento, a FranceMotors cultiva relações muito privilegiadas com fornecedores "1º linha", dos quais, o grupo NTN-SNR aparece em primeiro lugar representando 60 % dos produtos vendidos.

Entre as principais linhas de produtos comercializados, estão: rolamentos para a indústria, sistemas de freio, filtros, rolamentos de roda, distribuição, suspensões, rolamentos de transmissão... Assim, presente simultaneamente na reposição de peças automotivas e industriais, montagem da fábrica e peças sobressalentes, a FranceMotors é um posto de observação ideal para abordar o mercado.

PEÇAS AUTOMOTIVAS: UM SETOR DESTINADO A CRESCER.

"Na Bielo-Rússia," pessoas do ramo dizem que: "Muitos dos carros em circulação sejam eles fabricados localmente ou importados são relativamente antigos. O mercado de reposição é, portanto, próspero e promissor, e tende futuramente a aumentar ainda mais. De fato para 2010, com a nova união alfandegária, o governo russo e bielorrusso planejam aumentar as taxas de importação sobre os carros estrangeiros. Esse aumento deverá contribuir para o crescimento da demanda por peças

sobressalentes de qualidade. Com a força de uma experiência acumulada e de uma colaboração perfeitamente elaborada, a FranceMotors e o grupo NTN-SNR estão preparados. A pioneira FranceMotors, foi um dos primeiros distribuidores a distribuir peças de reposição para os automóveis franceses no país. Quanto ao grupo NTN-SNR, ele é agora amplamente reconhecido na Bielo-Rússia pela qualidade e a natureza técnica de seus produtos. Essa imagem positiva da marca está produzindo um aumento contínuo de vendas."

A INDÚSTRIA SOB DIFERENTES ASPECTOS.

Do ponto de vista industrial, a FranceMotors é ativa junto aos clientes OEM quanto nas redes de reposição. Sua atividade está estruturada em torno de três grandes grupos de clientes:

- Fabricantes de máquinas agrícolas e de tratores: MTW, Gomselmash, LidaAgroPromMash...
- Gigantes da indústria química: Moguilevkhimvolokno, Grodnokhimvolokno...
- Fabricantes de máquinas industriais: Atlant, LMZ Universal...

PERSPECTIVAS ESTIMULADORAS PARA O FUTURO.

Com entusiasmo, a FranceMotors está planejando um desenvolvimento em todas as partes. Fiel à sua vocação inicial, a empresa prossegue com a distribuição de peças de reposição de carros franceses na Bielorrússia. Ao mesmo tempo, tendo em vista a necessidade de diversificar, também está trabalhando para expandir a sua gama de produtos, integrando progressivamente as gamas NTN-SNR dedicadas às outras marcas estrangeiras. Naturalmente, o setor industrial também deve ser levado em consideração. Qualquer que seja o setor de atividade, podemos afirmar que na FranceMotors, "produtos originais franceses são sempre apreciados pela sua excelente qualidade". Apesar da crise, graças ao empenho de uma equipe comercial dedicada, 2009 foi um ano próspero. O resultado foi uma alta de 70 % no volume de negócios em relação a 2008. "Estamos empenhados em apoiar e continuar essa subida", afirma Leonel Nerezov, responsável pelas vendas e Reposição de peças automotivas do Grupo NTN-SNR na Rússia, Bielo-Rússia e na Ucrânia.

mabéo INDUSTRIES

Criado em 1829, o grupo Martin Belaysoud, que tem grande importância na França nos diferentes setores em que atua. Está atualmente estruturado em quatro divisões: Téréva (venda de tubulações hidráulicas, calefação e materiais sanitários para a indústria da construção), Crossroad Steel (comércio de metais), Fluides Service Distribution et Technologies (Serviço de Fluidos Distribuição e Tecnologias) (setor de produtos petrolíferos) e Mabéo Industries (Indústrias Mabéo) (distribuidor de equipamentos de segurança individual, fornecimentos industriais gerais, transmissão mecânica e atuadores, fluidos técnicos de baixa e alta pressão, processos de automação e equipamentos elétricos).

Entrevista com Maurice Lallement, Diretor de marketing e compras da Mabéo Industries.

MAURICE LALLEMENT nos apresenta a sua visão sobre fornecimentos industriais:

"Uma nova oferta global para serviço local. Esse slogan, explica Lallement, resume perfeitamente a estratégia da Mabéo Industries: diversificar as nossas gamas de produtos e os nossos serviços associados para cobrir a diversidade de setores em atividade. Nós trabalhamos com uma clientela muito diversificada, tanto de grandes como de pequenas e médias empresas nos setores automotivo, agroalimentar, químico e de petróleo, papelero, metalúrgico, cimenteiro, assim como empresas de serviços (transportes, logística...), autoridades locais, construções e obra públicas... Os nossos clientes nos exigem serviço, reatividade, consultoria técnica, confiabilidade das respostas e dos produtos. Estamos atentos às suas exigências e distribuímos somente produtos cujos fabricantes sejam líderes no setor. No setor de rolamentos, a SNR é o nosso parceiro há 25 anos e a NTN há uns dez anos. A nova sinergia NTN-SNR é seguramente vantajosa: com uma inquestionável e ampla gama de produtos, uma imagem de marca mais forte, uma melhor reatividade graças a um único interlocutor, uma única plataforma logística, etc."

EXPERTS & TOOLS: UM INCREMENTO PARA OS NOSSOS CLIENTES.

"Certamente", prossegue Lallement, "os nossos clientes estão sempre em busca de soluções eficazes e competitivas quando o assunto é manutenção. Para atender essas expectativas, temos que nos apoiar em parceiros altamente especializados e competentes, dos quais o grupo NTN-SNR faz parte. O "Experts & Tools"

completa certamente a gama de rolamentos e mancais, além de ser um trunfo essencial. Os serviços propostos representam algo "a mais" para nós e, principalmente para os nossos clientes. Em 2009, nós organizamos sessões com vários treinamentos que tiveram um grande sucesso. Esta é uma tremenda forma de impulsionar a nossa imagem. Os especialistas NTN-SNR dirigem-se aos clientes equipados com os seus utilitários BEBOX. Eles podem, assim, formar e informar diretamente as equipes de venda ou de manutenção sobre as soluções de montagem e desmontagem adequadas em cada função da aplicação. Estamos trabalhando no plano de formação 2010. No suporte de vendas dedicado aos nossos clientes, informamos também sobre as ferramentas de manutenção Experts & Tools, e especialmente sobre os extratores e maletas de montagem..."



EXPERTS & TOOLS EM POUCAS PALAVRAS:

Para uma manutenção otimizada, Experts & Tools é:

- uma gama ampliada de ferramentas entre elas os novos extratores mecânicos e hidráulicos, acessórios, porcas hidráulicas, bombas e conectores, aquecedores de rolamentos, termômetros digitais, maletas de impressão a frio...
- locação de grandes ferramentas: aquecedores de rolamentos, extratores de alta capacidade, porcas hidráulicas...
- uma nova oferta de graxas adaptadas às diferentes condições de utilização e embaladas para a distribuição
- treinamentos teóricos na região ou junto aos distribuidores
- treinamentos práticos na sede em Annecy ou diretamente junto as equipes de manutenção graças aos utilitários BEBOX concebidos para treinamentos personalizados.
- serviços de assistência técnica para a montagem e a desmontagem dos rolamentos.
- vistorias no local ou nos laboratórios de análise Experts & Tools: análise vibratória preventiva ou restauradora
- O recondicionamento de rolamentos grandes (inicialmente disponível somente na Europa).
- auditorias de organização da manutenção.

Para mais informações:
www.mabeo-industries.com
www.ntn-snr.com/services



MABÉO INDUSTRIES EM NÚMEROS:

Sede: Bourg-en-Bresse

Seis áreas de atividades:

- Equipamentos de proteção individual
- Fornecimentos industriais gerais
- Transmissões mecânicas e atuadores
- Vedação, tubos, válvulas, semi-manufaturados.
- Pneumática e Fluidos hidráulicos
- Automação elétrica

- Investimentos e serviços

45 agências cobrindo o território francês

Presente também na Eslováquia

5 plataformas logísticas:

- Montbéliard,
- Bourg-en-Bresse,
- Bordeaux,
- Paris Region,
- Valenciennes.

800 funcionários
> incluindo 200 em vendas

400.000 produtos

60.000 contas de clientes

20 milhões de euros de valor de estoque

200 milhões de euros de volume de negócios (2008)





Ponte das correntes - Budapeste



Relógio astronômico - Praga

EUROPA CENTRAL O DINAMISMO DA INDÚSTRIA



Polônia, República Checa, Eslováquia, Hungria...
A fim de definir os mercados da Europa Central mais precisamente, uma primeira abordagem com Jean-Pierre Demorge, responsável pela exportação NTN-SNR no Leste Europeu.

O'MAG: Quais são as principais características desse território?

J-P. DEMORGE: Esses países têm uma forte tradição industrial que em alguns casos remonta ao início do século XX. Desde o fim da era soviética, esse setor de atividade passou por um desenvolvimento rápido e intenso. Atualmente em toda essa região, são criados novos empreendimentos industriais a cada semana. São mercados muito promissores e com grande potencial.

O'MAG: Quais são os grandes setores de atividade?

J-P. D: Eles são numerosos e variados. Ao lado do setor da construção automotiva em plena expansão, a indústria desenvolve-se também de maneira muito dinâmica.

A máquina ferramenta, particularmente na República Checa que é o berço histórico da engenharia de precisão dessa região. A feira internacional de Brno (República Checa), por exemplo, reúne nada menos do que 150 fabricantes que apresentam todos os tipos de

máquinas. Nós estaremos, aliás, presentes em setembro de 2010 com um estande NTN-SNR. Na Polônia, encontram-se numerosos fabricantes de máquinas para mineradoras e pedreiras. Entre os setores de atividades mais significativos, destacam-se ainda: as máquinas agrícolas na Polônia e na Hungria, o setor ferroviário na República Checa, equipamentos para construção pesada na Polônia e na Hungria...

O'MAG: Como você planejou a abordagem para esses mercados?

J-P. D: A SNR começou pela reposição de peças automotivas com um ou dois distribuidores em cada país no início dos anos 90. Alguns deles criaram uma divisão Industrial e nós acompanhamos naturalmente esse desenvolvimento.

Quanto à NTN, ela começou há quinze anos com um distribuidor exclusivo na Polônia (Albeco em Poznan). Hoje, o grupo NTN-SNR está implantado nesses quatro países da Europa Central através de uma dinâmica rede de distribuidores: sete na Polônia, quatro na República Checa, três na Eslováquia e cinco na Hungria. Essa presença na Europa Central abre as portas para outros mercados vizinhos como o Cazaquistão, por exemplo.

O'MAG: Qual o futuro para essa região?

J-P. D: Ela vai, certamente, continuar a se desenvolver, porque as indústrias estão desde já muito voltadas para exportação em grande escala, conforme um de nossos fabricantes de material ferroviário, mais precisamente de vagões de passageiros, que trabalha com a Argentina, a Venezuela, o Irã entre outros países...

Endereço Postal:

Ul Rafii 22
04 241 Varsovie -Poland
Tel : +48 227 402 985
Fax : +48 227 402 986



Modelo AGV para NTV

SNR POLSKA

No dia 1º de dezembro de 2009, a SNR abriu oficialmente um escritório de representação em Varsóvia. Mas porque Varsóvia? Por ser um centro de intercâmbio entre a Europa Ocidental, Europa Central e até mesmo a Oriental. Porque um escritório de representação? Para se aproximar dos seus contatos e se comunicar na língua deles.

Diálogo aberto, com:

- Jaroslaw Rudzinski, Gerente do Escritório,
- Anita Klepacz, assistente de marketing,
- Jiri Symanek encarregado dos mercados checo e eslovaco.

- Jean-Pierre Demorge, Responsável pela Exportação NTN-SNR no Leste Europeu (com base em Annecy)

Um responsável pela Reposição de Peças Automotivas será em breve adicionado ao time.

QUAY :

ZOOM SOBRE O MERCADO POLONÊS.



Zbigniew PRZYBYLSKI



Wojciech PRZYBYLSKI

Criada em Poznan, no início dos anos 90, a Quay desenvolveu-se rapidamente. Diversificação de sua linha de produtos e uma multiplicação dos pontos de venda... Revejamos essa história polonesa e as perspectivas de futuro com Zbigniew Przybylski, co-fundador da empresa.



O'MAG: Qual é a principal atividade da Quay?

ZBIGNIEW PRZYBYLSKI: A Quay foi fundada em 1992. Inicialmente era uma sociedade de distribuição exclusivamente destinada aos rolamentos. Em seguida, recebemos propostas para comercializar outros produtos e ampliar as nossas atividades. Nós estabelecemos uma primeira colaboração com a sociedade Optibelt (fabricante de correias). Como essa parceria se mostrou muito frutífera, não hesitamos em diversificar a nossa oferta. Assim, nós temos agora no mercado uma gama completa de produtos técnicos: rolamentos, correntes, ferramentas, motores elétricos, transmissões, redutores e uma ampla linha de acessórios... A nossa atividade é, evidentemente, voltada para a venda, mas ela inclui também uma consultoria técnica muito importante para os nossos clientes.

O'MAG: Quem são precisamente os seus clientes?

Z.P: A Polônia dispõe de um pólo industrial muito denso e ativo que se desenvolveu de maneira significativa nos últimos anos. Lá existem numerosas empresas em setores variados como os equipamentos agrícolas, a indústria papelreira, as indústrias produtoras de vidro, equipamentos para mineradoras e produção de energia... Os nossos clientes são, assim, muito diversificados. Na maioria das vezes, trata-se de pequenas e médias empresas que contam conosco para consultorias e serviços. Nós trabalhamos também com grandes grupos industriais mais sensíveis aos fatores de "preço" e "qualidade": PMPoland, MONDI, DALKIA, PROCTER & GAMBLE...

O'MAG : Qual é a sua área de atuação?

Z.P : Nós cobrimos todo o território polonês. Temos nada menos do que 10 representantes nas principais cidades do país e dispomos, assim, de 11 pontos de venda estrategicamente posicionados. Empregamos 80 pessoas, ou seja, um aumento de mais de 30 % dos nossos efetivos em comparação a 2004.

O'MAG: As suas atividades sofreram algum impacto pela crise?



Z.P: Durante esses últimos anos, a Polônia beneficiava-se de um crescimento da ordem de 6 a 8 % por ano. Globalmente, a crise provocou uma parada desse desenvolvimento. Os seus efeitos são, contudo, variáveis. Enquanto nossos maiores clientes registraram uma baixa no volumes dos negócios, as pequenas e médias empresas parecem ter tido uma atividade mais constante, ou mesmo em ligeira alta. Como estamos voltados essencialmente para esse último tipo de clientela, o nosso volume de negócios é estável.

O'MAG: Qual é a sua expectativa quanto aos seus parceiros e fornecedores e como você vê a abertura do escritório de representação NTN-SNR em Varsóvia?

Z.P: Ao longo dos anos, nós desenvolvemos uma estreita colaboração com a Optibelt e tornamo-nos o seu principal distribuidor na Europa central. O grupo NTN-SNR já é muito apreciado, especialmente, pela sua inquestionável e ampla linha de produtos. A abertura de um escritório em Varsóvia é o primeiro passo para uma colaboração mais estreita. (ver encarte pág.6)

O'MAG: Quais são os projetos para o futuro?

Z.P: Para os próximos anos, o nosso objetivo é de retomar um desenvolvimento mais dinâmico. Um dos nossos objetivos é modificar o status jurídico da nossa empresa em sociedade anônima por ação (S.A) ou realizar uma fusão com um parceiro de porte equivalente ou superior ao nosso.



A equipe de Marketing da Quay

→ Quay em números:

Fundação: 1992

Sede: 22 rue Karpia – Poznan, Polônia

Volume de negócios em 2009:
7.823.960 milhões de EUR.

Número de referências de produtos estocados:
19.300

Número de clientes ativos: 6.000

Principais acionistas:

Wojciech and Zbigniew Przybylski

Presidente: Wojciech Przybylski

Pontos de venda:

11 em todo o território polonês.

Pessoal: 80 colaboradores

in situ

Experts & Tools

Ao seu serviço
para um maior
desempenho

Experientes e bem equipados, os Especialistas em Rolamentos estão ao seu lado para você chegar ao topo.

A nossa oferta sob medida:

ferramentas e produtos para a manutenção dos seus rolamentos
treinamentos práticos e teóricos sobre os rolamentos e sua manutenção
assistência técnica para a desmontagem e montagem dos rolamentos
restauração de rolamentos e dos fusos de máquina-ferramenta.
peritos em rolamentos danificados e lubrificação
análise vibratória das máquinas rotativas
locação de ferramentas especiais
auditoria de manutenção da sua organização

Contate Experts & Tools através do portal www.ntn-snr.com/services
E através do expertsandtools@ntn-snr.com



NTN® **SNR**® *With you*

www.ntn-snr.com