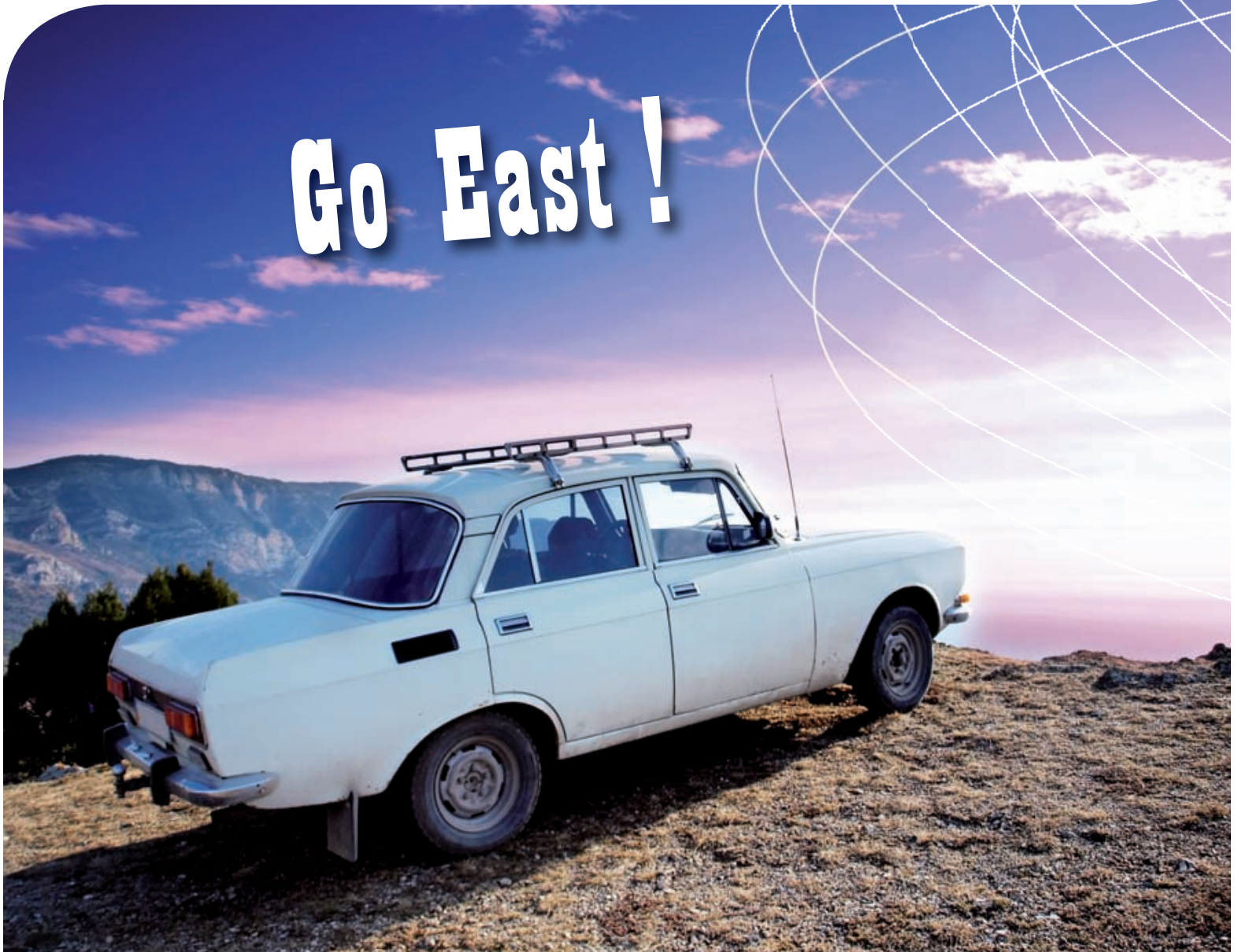


# O' mag

[O] DAS MAGAZIN FÜR PARTNER DER NTN-SNR GRUPPE

N°4

## Go East!



**NTN**  *With you*

**02** | **ZIELMARKT**  
DIE AUTOMOBIL-  
WIRTSCHAFT IN  
RUSSLAND.

**05** | **IM BLICK**  
MABÉO INDUSTRIES  
VON EXPERTS &  
TOOLS ÜBERZEUGT

**06** | **ZIELPUNKT**  
**MITTELEUROPA**  
DER POLNISCHE  
MARKT IM BLICKPUNKT.



Magazine SNR Roulements  
RCS Anancy B 325 821 072  
Publikationsleitung: C. Donat  
Konzept/Redaktion: Service publicité NTN-SNR  
Journalist: J. Traverse

Mitwirkende dieser Ausgabe:  
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.  
Dépôt légal : N° ISSN 1961-4276  
Jegliche Reproduktion dieses Magazins – auch  
auszugsweise – ist ausschließlich mit unserer  
Genehmigung gestattet.  
Gedruckt in Frankreich - Februar 2010.



edito

02 | ZIELMARKT  
DIE AUTOMOBILWIRTSCHAFT  
IN RUSSLAND.



# DER MARKT

## Die Automobil

**E**in zweistelliges Umsatzwachstum, eine zunehmende Präsenz ausländischer Marken, Strukturierung und Organisation der Vertriebskanäle... Auf dem russischen Automobilmarkt vollzieht sich ein rascher, tiefgreifender Wandel. Erste Bilanz mit Léonid Nerezov, Vertriebsleiter des Geschäftsbereichs Automobilersatzteile Russland, Weißrussland und Ukraine bei NTN-SNR...

**EIN MARKT MIT STARKEM WACHSTUM.**



Léonid NEREZOV

„Im Jahr 2004 umfasste der russische Fuhrpark gerade mal 29,8 Millionen Fahrzeuge (VL: Leichtfahrzeuge, VUL: leichte Nutzfahrzeuge, PL: Lastkraftwagen und Busse)“, erinnert sich Léonid Nerezov. „Am 1. Januar 2009 umfasste er 38,2 Millionen Einheiten und übertraf damit auch optimistische Schätzungen bei weitem. Neben diesem spektakulären Wachstum war eine weitere bedeutende Entwicklung zu beobachten. Im Jahr 2004 waren 80 % der Fahrzeuge russischen Ursprungs und nur 20 % wurden im Ausland hergestellt. Am 1. Januar 2009 belief sich der Anteil der Fahrzeuge ausländischer Marken auf 34 %, was 11 Millionen Fahrzeugen entspricht. In Weißrussland zeichnet sich dieser Trend noch deutlicher ab. Bereits im Jahr 2006 wurde der Anteil der inländischen Fahrzeuge nur noch auf 42 % geschätzt. Überall sind die lokalen Marken also dem zunehmenden Wettbewerbsdruck durch ausländische Fahrzeuge ausgesetzt, die importiert oder vor Ort produziert werden und sehr gefragt sind.“

2,8 Millionen

diese Zahl steht für den Neuwagenverkauf, der im Jahr 2008 in Russland realisiert wurde. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Zuwachs von + 15 %.



Wir sind bereit...

Mit hoher Motivation und bedingungslosem Engagement stehen wir Ihnen zur Seite... Gerade weil die Zeiten schwierig sind, sind wir aktiver und reaktionsfähiger denn je.

**Bereit für neue Märkte**

Russland, Weißrussland, aber auch Polen, die Tschechische Republik, die Slowakei oder Ungarn... In Mittel- und Osteuropa entstehen neue, aufstrebende Märkte, die rasch ihre eigenen Strukturen entwickeln. Um den Erwartungen dieser Märkte zu entsprechen, setzen wir umfangreiche Programme um: Bereitstellung neuer Instrumente, Entwicklung neuer Strategien oder, wie in Warschau, Eröffnung von Büros vor Ort...

**Bereit für den Aufschwung**

Unser Kampfgeist ist ungebrochen, unsere Motivation höher denn je... Wir haben die Zeiten der Krise genutzt, um wichtige grundlegende Maßnahmen durchzuführen.

- 1 – Unsere Logistik wurde optimiert. Ziel: Garantierte Verfügbarkeit der Teile, die Sie brauchen.
- 2 – Die geplante Erweiterung unseres Produktsortiments wurde in ganz Europa umgesetzt. Die Produkte von NTN, insbesondere Kegelrollen- und Nadellager, ergänzen zukünftig unser Programm.
- 3 – Unser Service-Angebot wurde ausgebaut und insbesondere mit „Experts & Tools“ neu strukturiert. Spezifische Werkzeuge, spitzentechnische Leistungen: unser „Zusatz-Service“, weil uns viel daran liegt, Ihr bevorzugter Partner zu sein.

**Bereit für neues Wachstum**

Während der Krise konnte SNR insbesondere durch die beschleunigte Umsetzung des Plans SNR 2010.2 die Position stärken. Vor allem hat SNR einen signifikanten Rückgang der Verschuldung zu verzeichnen, die heute niedriger ist als zu Beginn der Krise. Diese Entwicklung ist von umso größerer Bedeutung, als jeder Konjunkturaufschwung bekanntlich von einem erhöhten Cash-Bedarf begleitet wird.

Hinter der Umsetzung dieser verschiedenen Maßnahmen steht unsere Absicht, uns vorausschauend und konstruktiv auf die Zukunft einzustellen. Wie Sie wünsche auch ich mir eine spürbare Wiederbelebung für das Jahr 2010. Mit Ihnen und für Sie sind wir bereit, jede sich bietende Chance konsequent zu nutzen.

Mr Sépulchre de Condé,  
Generaldirektor von SNR Roulements.



02 | ZIELMARKT  
DIE AUTOMOBILWIRTSCHAFT  
IN RUSSLAND.

05 | IM BLICK  
MABÉO INDUSTRIES

06 | ZIELPUNKT  
MITTELEUROPA  
DER POLNISCHE MARKT  
IM BLICKPUNKT.

Inhalt



# IM FOKUS wirtschaft in Russland.

## ENTWICKLUNG DER PRODUKTION.

„Um von diesem zukunfts-trächtigen Markt zu profitieren, hat sich bereits die Mehrzahl der ausländischen Automobilhersteller in unterschiedlicher Form, zumeist im Zuge von vertraglichen Vereinbarungen oder Joint-ventures, auf russischem Boden etabliert. Einige der bekanntesten Beispiele? Ein in den Medien viel beachtetes Ereignis war die 25%-ige Beteiligung von Renault-Nissan an der AvtoVaz Gruppe, dem Hersteller der berühmten Lada Giguli. Toyota hat in Zusammenarbeit mit EBRD eine 50.000 m<sup>2</sup> große Produktionsstätte in Sankt Petersburg eröffnet, die heute den Toyota Camry baut. PSA Peugeot Citroën errichtet ein Werk in Kaluga, das als Gemeinschaftsprojekt mit Mitsubishi entsteht und bis März 2010 fertig werden soll. Und nach und nach ziehen auch die Industriepartner – Systementwickler, Erst- und Zweitaurüster – an die neuen Produktionsstandorte um...“

## ORGANISATION DER VERTRIEBSKANÄLE.

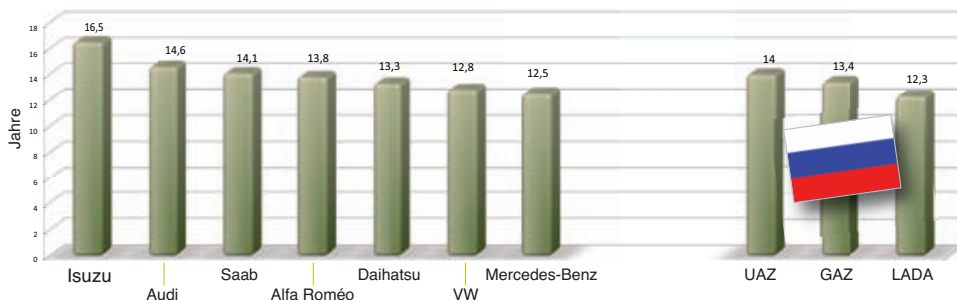
„Auch der Ersatz- und Einzelteilmarkt boomt und entwickelt seine eigenen Strukturen. Schematisch gesehen gliedert er sich in zwei große Pole: zum einen „Universalgroßhändler“, die inländische Erzeugnisse für russische Fahrzeuge vertreiben, zum anderen „auf ausländische Teile spezialisierte Großhändler“, die auf Importe angewiesen sind. Die von der Regierung erlassenen Einfuhrbestimmungen haben zur Ausarbeitung einer regelrechten Arbeitscharta und indirekt zur Gründung eines Handelsverbandes geführt, zu

dessen Aufgaben es gehört, die Vermarktung von qualitativ hochwertigen Teilen zu fördern.

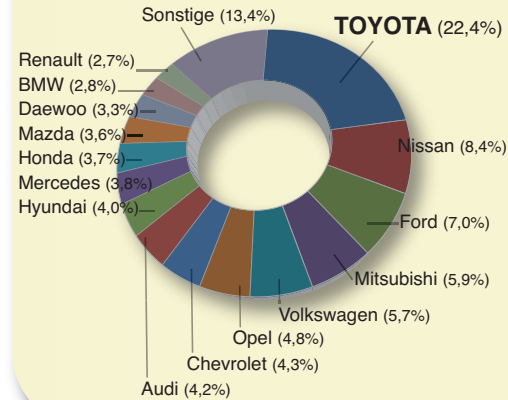
Zu den Mitgliedern des Verbands gehören namenhafte Vertreter der Branche. So bietet Armtek beispielsweise nicht weniger als 65.000 Artikel in Russland und Weißrussland, wo das Unternehmen ebenfalls präsent ist, unter dem Motto „Waren hier und jetzt“ an! Dabei kann Armtek auf die umfangreichen Mittel zugreifen, die zur Realisierung ihrer ehrgeizigen Ziele notwendig sind. Die Gruppe verfügt über 2.000 Mitarbeiter, 120 Lieferanten und demnächst über ein ultramodernes Lager auf einer Fläche von 18.000 m<sup>2</sup>... Die Kunden bleiben nicht aus. In Weißrussland hat sich der Umsatz von NTN-SNR zwischen 2006 und 2007 z.B. um 70 % erhöht.

Mit der Krise und den damit verbundenen Finanzschwierigkeiten können minderwertige Produkte punktuell Marktanteile gewinnen. Aber wie Evgeny Luchenkov, geschäftsführender Direktor von AD Smartec (Moskau), weiterer Großakteur in diesem Sektor, erklärt: „Die betreffenden Händler stellen keine Konkurrenz für uns dar. Wir setzen auf Originalteile, bieten ergänzend zum Vertrieb technische Schulungen an, entwickeln Produktlinien und stellen technische Informationen zur Verfügung.“ So lautet also das Erfolgsrezept eines qualitätsbewussten Unternehmens der Automobilersatzteilbranche in Russland.“

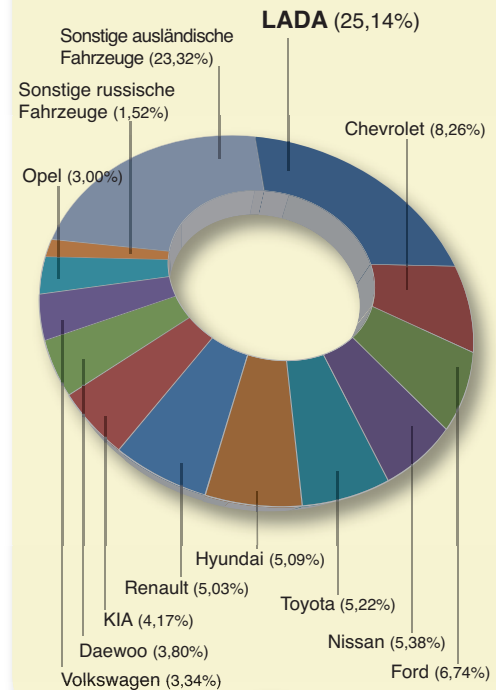
Durchschnittsalter der ausländischen Fahrzeuge in Russland in 2008



## AUSLÄNDISCHER FUHRPARK IN RUSSLAND AM 01.01.2008



## HÖCHSTE UMSÄTZE NACH MARKEN IN 2009 (Januar bis Juni) 728 000 Fahrzeuge (QUELLE AUTOSTAT.RU)



NTN-SNR  
Lösungen



**FranceMotors**

## FRANCEMOTORS, NTN-SNR ... GEMEINSAME ZIELE.



Sergey V. GOUR

### FRANCEMOTORS SCHLÜSSELZAHLEN:

- **Gründung:** 19.01.2001
- **Geschäftsführender Direktor und Gründer:**  
Sergey Victorovitch Gour
- **Sitz der Gesellschaft:** Minsk
- **Niederlassungen:** Gomel, Grodno, Baranovitchi, Vitebsk
- **Umsatz:** 4 Millionen Euro  
(60 % Automobilersatzteile,  
40 % Industrievertrieb)
- **Hauptsortiment:** Wälzlager für die Industrie,  
Bremsysteme, Filter, Radlager, Verteiler,  
Aufhängungen, Antriebslager...
- **Lagerfläche:** 240 m<sup>2</sup>
- **Anzahl Artikel:** 3.500
- **16 Mitarbeiter im Stammhaus Minsk**

Mehr:  
[www.francemotors.by](http://www.francemotors.by)

Im Januar 2001 von Sergey Victorovitch Gour in Minsk gegründet, konnte das Unternehmen FranceMotors vor kurzem sein 9-jähriges Bestehen feiern und auf eine rasante Entwicklung zurückblicken. Gegenüber 2008 weist allein der Umsatz 2009 einen Zuwachs von 70 % auf. Die NTN-SNR Gruppe war an dieser Erfolgsgeschichte beteiligt. Einblicke in das Verkaufsgeschäft in Weißrussland, Bereich Automobilersatzteile und Industrie.

### FRANCEMOTORS: EINE BEISPIELHAFTHE DYNAMIK.

Exponentielles Wachstum nach knapp zehnjähriger Existenz. FranceMotors ist eines dieser jungen, aufstrebenden Unternehmen, wie es in Osteuropa inzwischen einige gibt. Die Mittel des Unternehmens stehen seinen ambitionierten Zielen in nichts nach: eine klar definierte Marketing-Strategie, qualifizierte, erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 4 Niederlassungen an strategischen Standorten, erfolgreiche Partnerschaften mit in- und ausländischen Investoren, ein aufmerksamer, effizienter Kundendienst... Um ihr Wachstum zu sichern, unterhält FranceMotors außerdem sehr enge Beziehungen zu „Erstausrüstern“, zu denen insbesondere auch die NTN-SNR Gruppe gehört, die 60 % der verkauften Artikel repräsentiert. Zu den wichtigsten Produktgruppen des Sortiments gehören: Wälzlager für die Industrie, Bremsysteme, Filter, Radlager, Verteiler, Aufhängungen, Antriebslager... Als Unternehmen, das sowohl Automobilersatzteile als auch Teile für die Industrie, Erstausrüstungen und Einzelteile vertreibt, bietet sich FranceMotors für eine Beobachtung dieses Marktes geradezu an.

### ERSATZTEILE FÜR DIE AUTOMOBILINDUSTRIE: EIN WIRTSCHAFTSZWEIG MIT WACHSTUMSCHANCEN.

„In Weißrussland, so erklärt man uns in dem Unternehmen, ist das Durchschnittsalter der Fahrzeuge verhältnismäßig hoch. Dies gilt sowohl für inländische als auch für ausländische Fabrikate. Ein Grund, weshalb der Ersatzteilmarkt boomt. Und diese Entwicklung dürfte sich weiter fortsetzen. Denn im Jahr 2010 planen die russische und die weißrussische Regierung eine Erhöhung der Einfuhrzölle auf ausländische Fahrzeuge im Rahmen einer neuen Zollunion. Diese Maßnahme dürfte eine steigende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Einzelteilen zur Folge haben. Dank ihrer gemeinsamen Erfahrungen und der hervorragend eingespielten Zusammenarbeit sind FranceMotors

und die NTN-SNR Gruppe für diesen Fall gerüstet. FranceMotors, Pionier auf diesem Gebiet, war eine der ersten Vertriebsgesellschaften, die Einzelteile für französische Kraftfahrzeuge auf den weißrussischen Markt brachte. Die NTN-SNR Gruppe hat sich aufgrund der Qualität und der ausgereiften Technik ihrer Produkte inzwischen ebenfalls einen Namen in Weißrussland gemacht. Dieses positive Image hat zu konstanten, regelmäßigen Umsatzzuwächsen geführt.“

### VERSCHIEDENE KERNBEREICHE IN DER INDUSTRIE.

Im Industriesektor beliefert FranceMotors sowohl OEM-Kunden als auch den Ersatzteilhandel. Die Geschäftstätigkeit konzentriert sich auf drei Hauptgruppen:

- Hersteller von landwirtschaftlichen Maschinen und Traktoren: MTW, Gomselmash, LidaAgroPromMash...
- Akteure in der chemischen Industrie: Moguilev-khimvolokno, Grodnokhimvolokno...
- Hersteller von Industriemaschinen: Atlant, LMZ Universal...

### VIELVERSPRECHENDE ZUKUNFTSAUSSICHTEN.

Angesichts dieses erfolgreichen Geschäftsverlaufs plant FranceMotors nun eine Weiterentwicklung auf sämtlichen Ebenen. Dabei bleibt das Unternehmen seiner ursprünglichen Mission treu und baut den Ersatzteilvertrieb für französische Automobile in Weißrussland weiter aus. Um die notwendige Diversifizierung voranzutreiben, wird parallel dazu an der Erweiterung des Angebots gearbeitet, wobei aus dem NTN-SNR-Sortiment nach und nach Produkte aufgenommen werden, die für andere ausländische Marken bestimmt sind. Natürlich ist der Industriesektor ebenfalls zu berücksichtigen. Gleich in welchem Geschäftsbereich, erklärt man bei FranceMotors, „Produkte aus Frankreich sind dank ihrer ausgezeichneten Qualität sehr gefragt“. Trotz der Krise war 2009 ein erfolgreiches Geschäftsjahr, was nicht zuletzt dem engagierten Einsatz eines dynamischen Vertriebsteams zu verdanken ist. Ergebnis: ein Umsatzwachstum von 70 % gegenüber 2008. „Wir werden uns dafür einsetzen, diese dynamische Entwicklung zu unterstützen und zu begleiten“, versichert Léonid Nerezov, Vertriebsleiter des Geschäftsbereichs Automobilersatzteile Russland, Weißrussland und Ukraine bei NTN-SNR.

# mabéo INDUSTRIES

Die Martin Belaysoud Gruppe wurde 1829 gegründet und ist in Frankreich einer der Hauptakteure in ihren jeweiligen Tätigkeitsbereichen. Der Gruppe gehören gegenwärtig 4 Einheiten an: **Tereva** (Vertrieb von Leitungs-, Sanitär- und Heizungsanlagen für die Bauindustrie), **Crossroad Aciers** (Stahlhandel), **Fluides Service Distribution et Technologies** (Handel mit Erdölzeugnissen) und **Mabéo Industries** (Vertriebsgesellschaft für individuelle Schutzausrüstungen, allgemeine Industrierausrüstungen, mechanische Getriebe und Antriebssysteme, technische Hoch- und Niederdruckflüssigkeiten, Prozessautomatisierung und elektrische Peripheriegeräte). Gespräch mit Maurice Lallement, Marketing- und Einkaufsleiter bei Mabéo Industries.

MAURICE LALLEMENT stellt uns seine Vision im Bereich Industrierausrüstungen vor:

„Ein neues globales Angebot für einen lokalen Service. Dieser Slogan, so Maurice Lallement, gibt die Strategie von Mabéo Industries zutreffend wieder: Diversifizierung unserer Produktpaletten und dazugehörigen Serviceleistungen, um ein breites Spektrum verschiedener Geschäftsbereiche abzudecken. Wir arbeiten mit Kunden aus den verschiedensten Branchen zusammen: Automobilindustrie, Lebensmittelindustrie, Erdöl und Chemie, Papierindustrie, Hüttenindustrie, Zementwerke sowie Dienstleistungsgesellschaften (Transport, Logistik...), Körperschaften und Hoch- und Tiefbau... Unsere Kunden, zu denen Key Accounts ebenso wie kleine und mittelständische Unternehmen gehören, erwarten von uns, dass wir ihnen einen effizienten Service, ein hohes Maß an Flexibilität, technische Beratung sowie zuverlässige Lösungen und Produkte bieten. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, vertreiben wir ausschließlich Produkte von Herstellern, die Marktführer in ihrer Branche sind. Im Wälzlagerbereich arbeiten wir seit 25 Jahren mit NTN und seit rund zehn Jahren mit NTN zusammen. Die neue Synergie von NTN und SNR bringt mit Sicherheit verschiedene Vorteile mit sich: eine zweifellos umfangreiche Produktpalette, die Stärkung der Marke, eine höhere Reaktionsfähigkeit dank eines einzigen Ansprechpartners und einer einzigen logistischen Plattform...“.

## EXPERTS & TOOLS: EIN „PLUS“ FÜR UNSERE KUNDEN.

„Natürlich sind unsere Kunden ständig auf der Suche nach effizienten, wettbewerbsfähigen Instandhaltungslösungen“, führt Herr Lallement weiter aus. „Um ihre Erwartungen zu erfüllen, müssen wir uns auf spezialisierte, kompetente

Partner verlassen können, zu denen auch NTN-SNR gehört. Das Angebot „Experts & Tools“ ist zum Wälzlager- und Lagerprogramm zwar komplementär, es bietet jedoch zusätzliche Vorteile. Die angebotenen Leistungen stellen ein echtes „Plus“ für uns und damit für unsere Kunden dar. Im Jahr 2009 haben wir mit großem Erfolg mehrere Schulungen organisiert, die sich positiv auf das Image des Unternehmens auswirken. Die Spezialisten von NTN-SNR besuchen die Kunden vor Ort mit ihrer BEBOX-Ausstattung. Auf diese Weise können sie das Vertriebs- oder Instandhaltungspersonal direkt über die je nach Anwendung geeigneten Montage- und Demontagelösungen informieren und sie mit diesen vertraut machen. Wir sind gerade dabei, den Schulungsplan für das Jahr 2010 auszuarbeiten. Im Rahmen unserer kundenspezifischen Absatzförderung



machen wir ebenfalls auf die Instandhaltungswerkzeuge Experts & Tools aufmerksam, insbesondere auf die Abzieher und Montagesets....“

## EXPERTS & TOOLS IM ÜBERBLICK:

Experts & Tools optimiert die Instandhaltung durch:

- ein erweitertes Werkzeugsortiment, darunter neue mechanische und hydraulische Abzieher, Zubehör, Hydraulikmutter, Pumpen und Verbindungselemente, Anwärmgeräte für Wälzlager, Digitalthermometer, Ausrüstungen zum Kaltstauchen...,
- den Verleih von Großwerkzeugen: Anwärmgeräte für Wälzlager, Hochleistungsabzieher, Hydraulikmutter...,
- ein neues, vertriebsgerechtes Schmierstoffangebot für unterschiedliche Einsatzbedingungen,
- regionale Theorie-Schulungen bzw. Schulungen bei den Vertriebspartnern,
- praktische Schulungen am Standort Ancey oder individuelle Schulungen des Instandhaltungspersonals vor Ort mithilfe der BEBOX-Utilities,
- technische Beratung und Unterstützung bei der Montage und Demontage der Wälzlager,
- die Erstellung von Gutachten vor Ort oder in den Experts & Tools Untersuchungslabors: prognostizierende oder kurative Vibrationsanalyse...,
- die Wiederaufarbeitung großer Wälzlager,
- Audits zur Instandhaltungsorganisation.

## Mehr:

[www.mabeo-industries.com](http://www.mabeo-industries.com)  
[www.ntn-snr.com/services](http://www.ntn-snr.com/services)



## MABÉO INDUSTRIES, SCHLÜSSELZAHLEN:

**Sitz der Gesellschaft:**  
Bourg-en-Bresse

### 6 Geschäftsbereiche:

- Individuelle Schutzausrüstungen
- Allgemeine Industrierausrüstungen
- Mechanische Getriebe und Antriebssysteme
- Dichtungssysteme, Rohre, Armaturen, Halbzeug
- Flüssigkeiten, Hydraulik, Pneumatik
- Elektrische Automatisierungssysteme
- Investitionen und Dienstleistungen

**45 Niederlassungen** in Frankreich

**Vertretung in der Slowakei**

**5 Logistikplattformen:**

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

**800 Mitarbeiter**

> davon 200 im Vertrieb

**400.000 Artikel**

**60.000 Kundenkonten**

Lagerbestandswert:

**20 Millionen Euro**

Umsatz (2008):

**200 Millionen Euro**





Kettenbrücke - Budapest



Astronomische Uhr - Prag

# MITTELEUROPA EINE DYNAMISCHE INDUSTRIE.



**P**olen, Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn... Jean-Pierre Demorge, Exportleiter Osteuropa bei NTN-SNR, gibt uns erste Einblicke in diese mitteleuropäischen Märkte.

**O'MAG:** Welches sind die Hauptmerkmale dieser Region?

**J-P. DEMORGE:** Diese Länder zeichnen sich durch eine ausgeprägte Industrietradition aus, die in einigen Fällen auf den Beginn des 20. Jahrhunderts zurückgeht. Seit dem Ende der Sowjetunion hat sich dieser Wirtschaftssektor rasch und anhaltend entwickelt. Heute entsteht in der gesamten Zone jede Woche ein neues Industrieunternehmen. Wir haben es hier mit sehr aussichtsreichen Märkten mit hohem Wachstumspotenzial zu tun.

**O'MAG:** Welches sind die wichtigsten Aktivitätsbereiche?

**J-P. D:** Es gibt zahlreiche unterschiedliche Bereiche. Neben der aufstrebenden Automobilindustrie ist auch in der Industrie eine sehr dynamische Entwicklung zu beobachten.

Zum Beispiel in der Werkzeugmaschinenbranche, insbesondere in der Tschechischen Republik, die gewissermaßen als historische Wiege der Feinmechanik in dieser Region anzusehen ist. Auf der internationalen Messe von Brno (Tschechische Republik) sind nicht weniger als 150 Hersteller vertreten, die hier Maschinen aller Art ausstellen. Im September 2010 werden wir übrigens mit einem Stand von NTN-SNR auf der

Messe vertreten sein.

In Polen sind viele Maschinenhersteller zu finden, die Geräte für Steinbruchbetriebe und den Bergbau liefern. Zu den signifikanten Wirtschaftszweigen gehören außerdem: landwirtschaftliche Maschinen in Polen und Ungarn, die Eisenbahnindustrie in der Tschechischen Republik sowie Baumaschinen in Polen und Ungarn...

**O'MAG:** Wie haben Sie diese Märkte erschlossen?

**J-P. D:** SNR etablierte sich Anfang der 90er-Jahre zunächst auf dem Automobilersatzteilmarkt mit ein bis zwei Vertriebspartnern pro Land. Da einige dieser Unternehmen einen Geschäftsbereich Industrie aufgebaut hatten, war es für uns nahe liegend, sie in dieser Entwicklung zu begleiten.

NTN startete vor rund fünfzehn Jahren mit einem Alleinvertriebspartner in Polen (Albeco in Poznan). Heute verfügt die NTN-SNR Gruppe über ein dynamisches Vertriebsnetz in diesen 4 mitteleuropäischen Ländern mit 7 Partnern in Polen, 4 in der Tschechischen Republik, 3 in der Slowakei und 5 in Ungarn. Die Präsenz in dieser Region verschafft uns Zugang zu entfernten Märkten im Osten, wie zum Beispiel Kasachstan.

**O'MAG:** Wie schätzen Sie die Zukunft dieser Region ein?

**J-P. D:** Mit Sicherheit wird sich die Entwicklung weiter fortsetzen, da sich die Industriebetriebe bereits heute weitgehend auch auf außereuropäische Exporte eingestellt haben, wie zum Beispiel ein Hersteller von Eisenbahnmaterial und Reisezugwagen, der mit Argentinien, Venezuela und dem Iran zusammenarbeitet...

**Postanschrift:**

UI Rafii 22  
04 241 Warschau - Polen  
Tel : +48 227 402 985  
Fax : +48 227 402 986



AGV-Modell für NTV

## SNR POLSKA

Am 1. Dezember 2009 wurde das Vertretungsbüro von SNR in Warschau offiziell eröffnet. Weshalb der Standort Warschau? Weil die Stadt ein Zentrum des Austauschs zwischen West-, Mittel- und Osteuropa ist. Weshalb ein Vertretungsbüro? Um eine größere Nähe zu den Ansprechpartnern zu gewährleisten und Kontakte in der Landessprache zu ermöglichen.

Ab sofort stehen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

- Jaroslaw Rudzinski, Leiter des Büros
- Anita Klepacz, Marketing-Assistentin
- Jiri Symanek, zuständig für den tschechischen und slowakischen Markt
- Jean-Pierre Demorge, Exportleiter Osteuropa von NTN-SNR (in Annecy) In Kürze wird das Team durch einen weiteren Mitarbeiter ergänzt, der für den Bereich Automobilersatzteile zuständig sein wird.

# QUAY :

## DER POLNISCHE MARKT IM BLICKPUNKT.



Zbigniew PRZYBYLSKI



Wojciech PRZYBYLSKI

Quay wurde zu Beginn der 90-er Jahre in Poznan gegründet und hat sich seitdem rasch entwickelt. Diversifizierung der Produktpalette, Eröffnung weiterer Vertriebsstandorte... Fortsetzung dieser polnischen Erfolgsgeschichte und Zukunftsaussichten mit dem Mitbegründer Zbigniew Przybylski...



**O'MAG:** Worin besteht das Kerngeschäft von Quay?

**ZBIGNIEW PRZYBYLSKI:** Quay wurde 1992 gegründet. Ursprünglich konzentrierte sich die Vertriebsgesellschaft ausschließlich auf die Wälzlager-Sparte. Dann bot man uns an, weitere Produkte zu vermarkten und unser Tätigkeitsfeld zu erweitern. Zunächst arbeiteten wir mit der Fa. Optibelt (Hersteller von Riemen) zusammen. Da sich diese Partnerschaft als sehr fruchtbar erwies, haben wir unser Produktprogramm weiter diversifiziert. Heute bieten wir ein komplettes Sortiment von technischen Produkten wie Wälzlager, Ketten, Werkzeuge, Elektromotoren, Antriebssysteme, Reduktionsgetriebe sowie eine breite Palette von Zubehörteilen an... Unsere Hauptaktivität ist natürlich auf den Vertrieb ausgerichtet, sie beinhaltet jedoch auch die umfassende technische Beratung unserer Kunden.

**O'MAG:** Wer sind diese Kunden?

**Z.P:** Polen verfügt über eine sehr dichte, sehr aktive Industriestruktur, die sich in den vergangenen Jahren stark entwickelt hat. In den verschiedensten Bereichen sind heute zahlreiche dynamische Unternehmen entstanden: Landtechnik, Papierindustrie, Glasindustrie, Bergbaugeräte, Energieerzeugung... Unsere Kunden gehören also verschiedenen Branchen an. In den meisten Fällen handelt es sich um kleine und mittelständische Unternehmen, die von uns Beratung und Serviceleistungen erwarten. Wir arbeiten jedoch auch mit großen Industriekonzernen zusammen, bei denen der Preis- und Qualitätsfaktor eine große Rolle spielt: PMPoland, MONDI, DALKIA, PROCTER & GAMBLE...

**O'MAG:** Wie weit reicht Ihr Aktionsradius?

**Z.P:** Wir bearbeiten den gesamten polnischen Markt und haben 10 Niederlassungen in den wichtigsten Städten des Landes eröffnet. Insgesamt verfügen wir so über 11 strategische Verkaufsstandorte. Wir beschäftigen 80 Mitarbeiter und haben unseren Personalbestand gegenüber 2004 um mehr als 30 % gesteigert."



**O'MAG:** Hat sich die Krise auf Ihre Geschäftsentwicklung ausgewirkt?

**Z.P:** In den vergangenen Jahren konnte Polen ein jährliches Wachstum von ca. 6-8 % verzeichnen. Insgesamt wurde diese Entwicklung durch die Krise gebremst. Ihre Auswirkungen sind jedoch unterschiedlich. Während die Key Accounts spürbare Umsatzrückgänge hinnehmen mussten, war die Geschäftstätigkeit der kleinen und mittelständischen Unternehmen offenbar konstanter oder ist sogar leicht gestiegen. Da unsere Kunden hauptsächlich aus diesem Segment stammen, blieben unsere Umsätze stabil."

**O'MAG:** Was erwarten Sie von Ihren Partnern/Lieferanten und wie beurteilen Sie die Eröffnung des Vertretungsbüros von NTN-SNR in Warschau?

**Z.P:** Im Lauf der Jahre haben wir enge Geschäftsbeziehungen zu Optibelt aufgebaut und sind heute der wichtigste Vertriebspartner des Unternehmens in Mitteleuropa. Die NTN-SNR Gruppe hat uns bereits mit ihrem großen Sortiment überzeugt. Die Eröffnung eines Büros in Warschau ist ein erster Schritt hin zu einer Intensivierung unserer Zusammenarbeit (Siehe Beitrag auf S. 6)

**O'MAG:** Und Ihre Projekte für die Zukunft?

**Z.P:** In den kommenden Jahren besteht unser Ziel darin, wieder zu einer dynamischen Entwicklung zurückzufinden. Eine unserer Zielsetzungen ist dabei die Umwandlung unserer Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft (AG) oder ein Zusammenschluss mit einem Partner, der ebenso groß wie unser Unternehmen oder größer ist."



Das Verkaufsteam von Quay

### → Quay, Schlüsselzahlen:

**Gründung:** 1992  
**Sitz der Gesellschaft:**  
 Ul Karpia 22 – Poznan  
**Umsatz 2009:** 7.823.960 euros  
**Anzahl der aktiven Artikel:** 19 300  
**Anzahl der aktiven Kunden:** 6000

**Hauptaktionäre:**  
 Wojciech und Zbigniew Przybylski  
**Vorsitzender:** Wojciech Przybylski  
**Vertriebsstandorte:** 11 in ganz Polen  
**Belegschaft:** 80 Mitarbeiter

in situ

# Experts & Tools

Mehr Leistung  
mit unserer  
Unterstützung



**Gut ausgerüstete, erfahrene Wälzlager-Experten stehen Ihnen bei der Verwirklichung neuer Ziele zur Seite.**

#### Unser maßgeschneidertes Angebot:

- Werkzeuge und Erzeugnisse zur Instandhaltung Ihrer Wälzlager
- Theoretische und praktische Schulungen zum Thema Wälzlager und deren Instandhaltung
- Technische Unterstützung bei der Montage und Demontage der Wälzlager
- Wiederaufarbeitung von Wälzlagern und Spindeln von Werkzeugmaschinen
- Begutachtung von beschädigten Wälzlagern und Schmierstoffen
- Vibrationsanalyse von umlaufenden Maschinen
- Spezialwerkzeugverleih
- Audits bezüglich Ihrer Instandhaltungsorganisation

Experts & Tools finden Sie auf der Webseite [www.ntn-snr.com/services](http://www.ntn-snr.com/services)  
oder über [expertsandtools@ntn-snr.com](mailto:expertsandtools@ntn-snr.com)



**NTN**® **SNR**® *With you*

[www.ntn-snr.com](http://www.ntn-snr.com)