

NA PODBÓJ WSCHODU !



NTN **SNR** *With you*

02 **BADANY RYNEK**
MOTORYZACJA W
ROSJI

05 **FRANCEMOTORS,**
NTN-SNR
WSPÓLNE CELE

06 **KIERUNEK**
EUROPA ŚRODKOWA



Od Redakcji

Magazyn SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Dyrekcja wydania: C. Donat
Konceptja/realizacja: Service publicit e SNR
Dziennikarz: J. Traverse

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

Depozyt prawny: NTN-SNR - FranceMotors -
Quay - Mab e Industries - Pedro Studio Photo -
NTV - Shutterstock.
D p t l gal : N  ISSN 1961-4306
Kopiowanie magazynu, r wnie cz sciowe,
wymaga naszej zgody
Wydrukowano we Francji - 02/2010.



02 | BADANY RYNEK MOTORYZACJA W ROSJI



BADANY Motoryzacja w

Dwucyfrowy wzrost w sprzedaży, coraz bardziej widoczna obecno zagrancicznych marek, rozwijająca si  siec dystrybucji, to tylko niekt re z dowod  na to, że rosyjski rynek motoryzacyjny jest w trakcie szybkich i poważnych zmian. Oprowadzi nas po nim L onid Nerezov, szef sprzedaży cz sci samochodowych grupy NTN-SNR na Rosj , Białoruś i Ukrain .

RYNEK W PEŁNI WZROSTU



L onid NEREZOV

„W roku 2004”, przypomina L onid Nerezov, „rosyjski park samochodowy przekracza 29,8 milion  pojazd  (VL: samochody lekkie, VUL: lekkie samochody użytkowe , PL: ci zar wki i autobusy). Natomiast 1-ego stycznia 2009 liczba ta wzrosła do 38,2 miliona, czyli dużo wi cej niż zakładały najbardziej optymistyczne nawet prognozy. Ten spektakularny wzrost zbiegł si  w czasie z inną wan zmian. Ot z w roku 2004, 80% pojazd  było produkowanych w Rosji, a 20% pochodziło z zagranicy. Pierwszego stycznia 2009, udział zagrancicznych samochod  w parku pojazd  w Rosji wzr  do 34%, czyli do 11 milion  pojazd . Na Białorusi tendencja ta jest jeszcze bardziej widoczna. W roku 2006, udział parku rodzimego było oceniany jedynie na 42%. Tak wi c konkurencja ze strony zagrancicznych pojazd , importowanych lub produkowanych lokalnie, jest na tych rynkach niezwykle silna. Ciesz si  one dużą

2,8 miliona

to liczba nowych samochod  sprzedanych w Rosji w roku 2008, co stanowi 15%owy wzrost w stosunku do roku poprzedniego.



Jesteśmy gotowi...

Nasza firma jest zawsze w pełni oddana klientowi i gotowa go wspom c w każdej chwili. W tych ci kich czasach jesteśmy jeszcze bardziej aktywni i jeszcze szybciej reagujemy na trudne sytuacje.

Przygotowani na poszerzenie granic

Rosja, Białoruś, a także Polska, Czechy, Słowacja i W gry: nowe rynki Europy rodkowo-Wschodniej powstają i ksztaltuj si  bardzo szybko. Aby sprostać ich oczekiwaniom, pracujemy nad szeregiem nowych program , wdrazamy nowe narz dzia i strategie, a także otwieramy nowe biura, jak na przykład to w Warszawie.

Przygotowani na koniec kryzysu

Nasza wola walki i entuzjazm są silniejsze niż kiedykolwiek. Czas kryzysu wykorzystaliśmy na zakończenie ważnych projekt  reorganizacyjnych.

1 - Zoptymalizowalimy naszą logistyk .

Cel : zagwarantowac naszym klientom dost pno cz sci, kt rych potrzebuj.

2 - Poszerzylimy nasz asortyment na terenie całej Europy. Nasza ofert  uzupełniły i ulepszyły produkty firmy NTN, szczeg lnie łożyska stożkowe i igielkowe.

3 - Rozwin limy i ukszaltowalimy dzia "Usługi", zwiszcza dzi ki "Experts & Tools" (Ekspertom i Narz dziom). Specjalistyczne narz dzia, supernowoczesne usługi; te wszystkie "usługi dodatkowe" tylko potwierdzają, że chcemy być waszym ulubionym partnerem handlowym.

Przygotowani na ponowny rozwój

W czasie kryzysu SNR urosło w si , zwiszcza dzi ki przyspieszeniu wprowadzania planu SNR 2010.2. Firma zdołała, przede wszystkim, pozby si  znacznej cz sci swojego długu, zmniejszając tym samym nasze zadłużenie do poziomu niższego, niż na początku kryzysu. Jest to bardzo ważne, ponieważ jak wiadomo każde ożywienie ekonomiczne wiąże si  z poważnymi wydatkami.

Realizując nasze plany staraliśmy si  mylec przyszociowo i konstruktywnie. Podobnie jak wszyscy, ycz  nam by rok 2010 był rokiem znaccej poprawy sytuacji ekonomicznej. Jesteśmy gotowi, by z wami i dla was, wykorzystac wszystkie napotkane możliwości.

Mr S pulchre de Cond ,
Dyrektor generalny SNR Roulements.



02 | BADANY RYNEK
MOTORYZACJA W ROSJI

05 | SPOTKANIE
MAB E INDUSTRIES

06 | KIERUNEK
EUROPA ŚRODKOWA

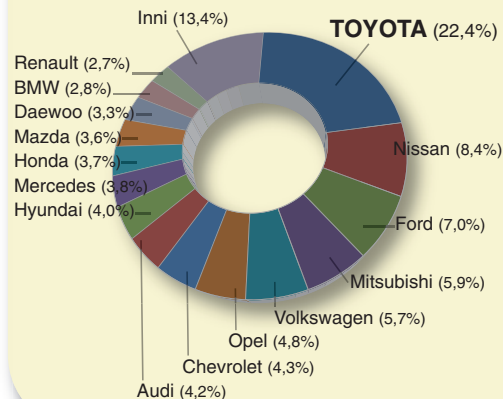
SPOJRZENIE Z BLISKA
NA RYNEK POLSKI

Spis treści

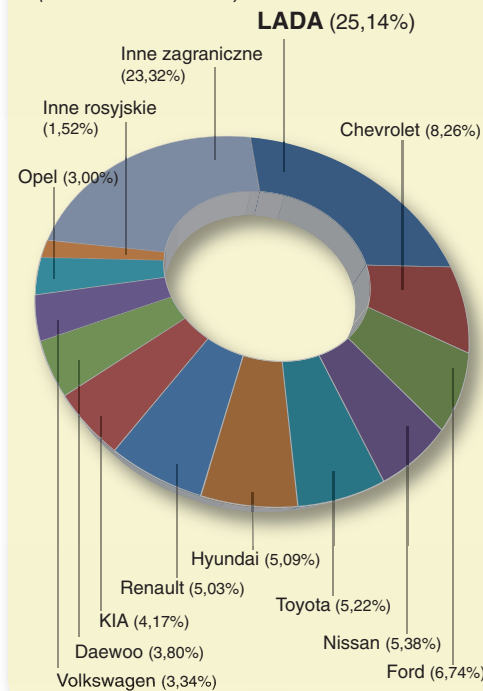


Na Placu Czerwonym - Moskwa

UDZIAŁ SAMOCHODÓW ZAGRANICZNYCH NA RYNKU ROSYJSKIM NA DZIE 01/01/2008



NAJLEPSZE WSKAŹNIKI SPRZEDAŻY WEDŁUG MAREK W 2009 (od stycznia do czerwca) 728000 pojazdów (ŹRÓDŁO AUTOSTART.RU)



RYNEK Rosji

popularnością.”

ZMIANY W PRODUKCJI

"Aby skorzystać z tej sytuacji finansowo, większość z zagranicznych producentów weszło już na rynek rosyjski. Ich obecność przybiera różne formy, najczęściej jest to umowa handlowa lub joint venture. Kilka przykładów? Chociażby, nagłośnione w mediach przejęcie przez Renault-Nissan 25% udziałów w grupie AvtoVaz, znanej ze swych aut Żiguli słynnej marki Łada. Toyota, wspólnie z EBRD, zbudowała fabrykę o powierzchni 50,000 m² w St Petersburgu, gdzie produkuje się obecnie model Camry. PSA Peugeot Citroën połączył siły z Mitsubishi, by stworzyć wspólną fabrykę w Kałudze. Jej uruchomienie jest przewidziane na marzec 2010. Również partnerzy produkcyjni - dostarczający systemy oraz główne i dodatkowe wyposażenie - stopniowo przenoszą się w pobliże nowych fabryk..."

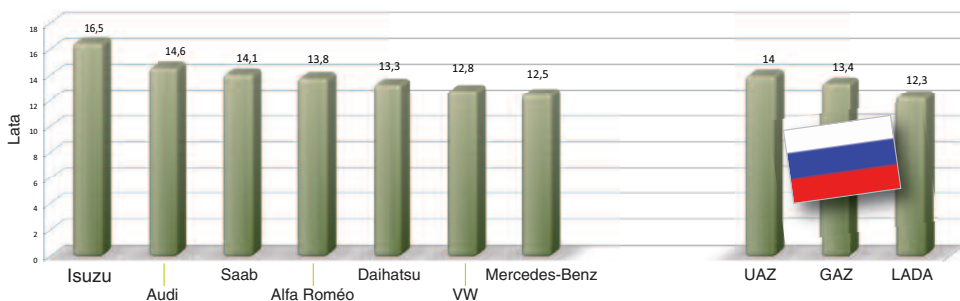
ORGANIZACJA SIECI DYSTRYBUCJI

Rynek części zamiennych oraz zapasowych rozwija się bardzo szybko, podobnie zresztą jak jego struktura. Podzielony jest na dwie kategorie: z jednej strony mamy "hurtowników ogólnych", którzy sprzedają części produkowane lokalnie i przeznaczone dla rosyjskich pojazdów, a z drugiej, "hurtowników specjalizujących się w częściach zagranicznych", którzy muszą je sprowadzać z

zagranicy. Zasady importu, stworzone przez rząd, doprowadziły do powstania prawdziwej umowy dot. pracy i pośrednio powołały do życia stowarzyszenie dystrybutorów, których misją jest między innymi promowanie części wysokiej jakości. Do członków tej organizacji należą największe gracze w branży. Armtek, na przykład, posiada w swej ofercie 65,000 produktów, zarówno w Rosji jak i na Białorusi, gdzie firma ta jest również obecna. Jej hasło przewodnie to: "Towary tu i teraz"! Armtek wie jak realizować wyznaczone cele. Firma zatrudnia 2,000 osób, ma 120 dostawców, buduje też supernowoczesny magazyn o powierzchni 18,000m². Klienci potrafią to docenić. Przykładowo, na Białorusi sprzedaż NTN-SNR wzrosła o 70% w latach 2006-2007.

Z powodu kryzysu i związanych z nim kłopotów finansowych, części o niższej jakości zyskują na popularności. Evgeny Luchenkov, dyrektor generalny AD Smartec (Moskwa), inny wielki gracz na rynku, uspokaja jednak: "Oni nie są dla nas konkurencją. My, stawiamy na części oryginalne, nieustannie szkolimy naszych sprzedawców, stale ulepszamy nasz asortyment i dostarczamy informacji technicznych". Oto idealne przedstawienie programu dystrybucji części zamiennych wysokiej jakości na terenie Rosji.

Średni wiek pojazdów zagranicznych w Rosji w 2008



NTN-SNR rozwiązanie



FranceMotors

FRANCÉMOTORS, NTN-SNR ... WSPÓLNE CELE



Sergey V. GOUR

FRANCÉMOTORS W LICZBACH:

- **Data powstania:** 19/01/2001
- **Dyrektor i założyciel:** Sergey Victorovitch Gour
- **Siedziba:** Mińsk
- **Filie:** Gomel, Grodno, Baranovitchi, Witebsk
- **Obroty:** 4 miliony euro (60% w branży samochodowych części zamiennych, 40% w przemyśle).
- **Główne linie produktów:** łożyska do zastosowań przemysłowych, układy hamowania, filtry, łożyska do kół, układy rozrządu, układy zawieszania, łożyska dla układów przeniesienia napędu.
- **Powierzchnia magazynu:** 240 m²
- **Liczba oferowanych produktów:** 3500
- **16 pracowników** w siedzibie w Mińsku

Więcej informacji:
www.francemotors.by

Utworzona w styczniu 2001 roku w Mińsku przez Sergieja Victorovitcha Gour, FranceMotors obchodziła niedawno 9 rocznicę istnienia. Powodem do świętowania był przede wszystkim gwałtowny rozwój firmy. W 2009 roku jej obroty wzrosły o 70% w stosunku do roku 2008. Grupa NTN-SNR zajmuje ważne miejsce w historii tego sukcesu. Przyjrzyjmy się zatem dystrybucji, zarówno w sektorze części samochodowych, jak i przemysłu, na Białorusi.

FRANCÉMOTORS: FIRMA WYJĄTKOWA

Chociaż istnieje dopiero niecałe dziesięć lat, FranceMotors dzięki gwałtownemu rozwojowi jest przykładem nowej dynamiki, która powstaje w Europie Wschodniej. Firma ta od samego początku wiedziała jak osiągnąć sukces: jasno zdefiniowana strategia marketingowa, wykwalifikowany i doświadczony personel, 4 strategicznie rozmieszczone filie, dochodowe partnerstwo z inwestorami lokalnymi oraz zagranicznymi, czujna i uprzejma obsługa klienta. Aby zapewnić sobie ciągły rozwój, FranceMotors utrzymuje bardzo dobre relacje ze swymi dostawcami, wśród których na pierwszym miejscu znajduje się grupa NTN-SNR, dostarczająca 60% sprzedawanych towarów. Do sprzedawanych produktów należą przede wszystkim: łożyska przemysłowe, systemy hamowania, filtry, łożyska kół, układy rozrządu, układy zawieszania i łożyska dla układów przeniesienia napędu. FranceMotors jest jednocześnie obecna na rynku części samochodowych oraz w samym przemyśle, produkując części oryginalne i zapasowe. Stanowi zatem idealny przykład dla innych firm wkraczających na rynek.

CZĘŚCI SAMOCHODOWE: SEKTOR Z TENDENCJĄ WZROSTOWĄ

"Na Białorusi", jak słyszymy w firmie, „wiele używanych samochodów jest stosunkowo wysoki. Rynek części zamiennych prosperuje zatem bardzo dobrze i przynosi dochody. W przyszłości ta tendencja powinna się jeszcze umacniać. W roku 2010 w ramach nowej unii celnej rządy Rosji oraz Białorusi planują zwiększenie podatku na auta importowane. Podwyżka ta, powinna zwiększyć zapotrzebowanie na części zamienne wysokiej jakości. Dzięki bogatemu doświadczeniu oraz

doskonale działającej współpracy, FranceMotors i grupa NTN-SNR są na to gotowe. Firma FranceMotors była pionierem i jednym z pierwszych dystrybutorów części zapasowych dla francuskich pojazdów w tym kraju. Grupa NTN-SNR, natomiast, cieszy się teraz dużym uznaniem na Białorusi dzięki jakości i technologii swoich produktów. Pozytywny obraz marki przekłada się na regularny i stały wzrost sprzedaży "

RÓŻNE ASPEKTY PRZEMYSŁU

Jeśli chodzi o przemysł, firma FranceMotors jest aktywna zarówno na rynku części OEM, jak i części zamiennych. Jej działalność koncentruje się dokoła trzech głównych grup:

- producenci maszyn rolniczych oraz traktorów: MTW, Gomselmash, LidaAgroPromMash.
- największe przedstawicielstwo branży chemicznej: Moguilevkhimvolokno, Grodnokhimvolokno.
- producenci maszyn przemysłowych: Atlant, LMZ Universal.

STYMULUJĄCE PERSPEKTYWY NA PRZYSZŁOŚĆ

Korzystając z dobrej passy, FranceMotors planuje rozwijać swoją działalność na wszystkich płaszczyznach. Wierna swemu początkowemu powołaniu, firma kontynuuje i optymalizuje sprzedaż części zamiennych dla samochodów produkcji francuskiej na Białorusi. Równolegle, ze względu na niezbędną dywersyfikację, pracuje również nad wzbogaceniem oferty, wprowadzając stopniowo gamę produktów NTN-SNR dedykowaną dla innych marek zagranicznych. Naturalnie, nie możemy tu pominąć sektora przemysłowego. Bez względu na sferę działalności, FranceMotors zawsze podkreśla, że "produkty pochodzenia francuskiego są wysoko cenione za ich doskonałą jakość." Pomimo kryzysu rok 2009, dzięki ogromnemu zaangażowaniu dynamicznego zespołu sprzedaży, był rokiem niezwykle udanym. Obroty firmy wzrosły o 70% w stosunku do roku 2008. "Nastawiamy się na utrzymywanie i kontynuowanie tego wzrostu", zapewnia Leonid Nerezov, szef sprzedaży części samochodowych NTN-SNR na Rosję, Białoruś i Ukrainę.

MABEO Industries zdobyte przez Experts & Tools

mabéo INDUSTRIES

Utworzona w roku 1829 grupa Martina Belaysouda jest obecnie głównym graczem na rynku francuskim w różnych dziedzinach swojej działalności. Aktualnie składa się ona z 4 jednostek:

Terreva (sprzedaż produktów hydraulicznych, sanitarnych i grzewczych dla budownictwa), **Crossroads aciers** (handel stalą), **Fluides Service Distribution et Technologies** (handel produktami ropopochodnymi) oraz **Mabéo Industries** (dystrybutor sprzętu ochrony osobistej, materiałów przemysłowych ogólnego zastosowania, układów przekładniowych i napędowych, płynów technicznych niskiego i wysokiego ciśnienia, automatyki procesowej i elektrycznych urządzeń periferyjnych.)

Spotkanie z Maurice Lallement, Dyrektorem ds. marketingu i zakupów w Mabéo Industries.

MAURICE LALLEMENT przedstawia nam swoją wizję dostarczania materiałów przemysłowych:

"Nowa, globalna oferta dla usług lokalnych". Powyższy slogan, wyjaśnia Maurice, idealnie podsumowuje strategię Mabéo Industries, która polega na dywersyfikacji produktów i usług, w celu objęcia jak największej ilości sektorów działalności. Posiadamy bardzo zróżnicowany portfel klientów z różnych sektorów przemysłu: samochodowy, rolnospożywczy, chemiczny, papierniczy, metalurgiczny, cementowy, a także z firm usługowych (transport, logistyka), samorządów i sektora prac publicznych. Współpracujemy zarówno z gigantami, jak i z małymi oraz średnimi firmami. Nasi klienci oczekują od nas obsługi o wysokiej jakości, szybkiej reakcji w działaniu, porady technicznej, rzetelnych odpowiedzi oraz niezawodnych produktów. Wychodząc naprzeciw ich oczekiwaniom, zajmujemy się wyłącznie dystrybucją towarów, których producenci są liderami w swoich branżach. Jeśli chodzi o łożyska, SNR jest naszym partnerem od 25 lat, natomiast NTN już od dziesięciu. Nowa synergia NTN-SNR zdecydowanie przynosi wiele korzyści, takich jak: niezwykle szeroka oferta produktów, silniejsza marka, lepsza reaktywność dzięki pojedynczemu punktowi kontaktu, jedna platforma logistyczna, itp."

EXPERTS & TOOLS : "PLUS" DLA NASZYCH KLIENTÓW

„Oczywiście”, kontynuuje Pan Lallement, „nasi klienci ciągle poszukują konkurencyjnych i skutecznych rozwiązań w zakresie konserwacji. By sprostać ich oczekiwaniom, musimy polegać na naszych wysoce wyspecjalizowanych i kompetentnych partnerach, do których zaliczamy grupę NTN-SNR. Oferta "Experts

& Tools" jest z pewnością tylko uzupełnieniem oferowanej gamy łożysk, lecz to właśnie jest jej głównym atutem. Proponowane usługi są prawdziwym "plusem" dla nas i dla naszych klientów. W roku 2009 zorganizowaliśmy na jej temat liczne sesje szkoleniowe, które okazały się dużym sukcesem. To wspaniałe narzędzie kreowania wizerunku. Specjaliści NTN-SNR udają się do klienta wyposażeni w zestawy BEBOX. Mogą wtedy bezpośrednio szkolić i informować zespoły, zajmujące się sprzedażą lub konserwacją, w zakresie rozwiązań montażowych - demontażowych odpowiednich dla danych zastosowań. Opracowujemy obecnie plan szkoleń na rok 2010. W pomocach sprzedażowych,



przeznaczonych dla naszych klientów, informujemy również o narzędziach do konserwacji Experts & Tools, a w szczególności o ich ściągnięciach i zestawach montażowych".

EXPERTS & TOOLS W SKRÓCIE :

By zoptymalizować konserwację, Experts & Tools oferuje:

- szerszą gamę narzędzi, w tym nowe ściągacze mechaniczne i hydrauliczne, akcesoria, nakrętki hydrauliczne, pompy i złącza, ogrzewacze do łożysk, termometry cyfrowe, zestawy narzędziowe do spęszczania na zimno.
- wynajem dużych narzędzi: podgrzewacze łożysk, bardzo silne ściągacze, nakrętki hydrauliczne.
- nowa oferta smarów dostosowanych do różnych warunków i "zapakowanych" do dystrybucji.
- szkolenia teoretyczne w regionie lub u dystrybutorów
- szkolenia praktyczne w siedzibie firmy w Annecy lub bezpośrednio u zespołów zajmujących się konserwacją, z wykorzystaniem zestawów BEBOX zaprojektowanych do prowadzenia spersonalizowanych szkoleń
- usługi pomocy technicznej w zakresie montażu i demontażu łożysk.
- ekspertyza na miejscu lub w laboratoriach analitycznych Experts & Tools: analiza wibracji prognozowa lub naprawcza
- regeneracja dużych łożysk
- kontrole organizacji konserwacji

Więcej informacji:

www.mabeo-industries.com
www.ntn-snr.com/services



MABÉO INDUSTRIES W LICZBACH :

Siedziba firmy: Bourg-en-Bresse
6 sektorów działalności:

- Wyposażenie ochrony osobistej
- Materiały przemysłowe ogólnego zastosowania
- Układy przekładniowe i napędowe
- Armatura
- Płyny hydrauliczne i pneumatyczne
- Automatyka elektryczna
- Inwestycje i świadczenie usług

45 oddziałów na terytorium Francji
Obecność na rynku słowackim
5 platform logistycznych w miastach:

- Montbéliard,
- Bourg-en-Bresse,
- Bordeaux,
- region Paryża,
- Valenciennes.

800 pracowników
> w tym 200 handlowców
400 000 produktów w ofercie
60 000 zarejestrowanych klientów

20 milionów € wartości towarów w magazynach

200 milionów € obrotów (2008)





Most Łańcuchowy - Budapeszt



Zegar astronomiczny - Praga

EUROPA ŚRODKOWA DYNAMIKA PRZEMYSŁU

Polska, Czechy, Słowacja, Węgry... Aby lepiej poznać rynki Europy Środkowej, porozmawiamy z Jean-Pierre Demorge, odpowiedzialnym za eksport NTN-SNR do krajów Europy Wschodniej.

O'MAG : Jakie są główne cechy tej strefy?

J-P. DEMORGE : Przemysł w tych krajach posiada silną tradycję, sięgającą w niektórych przypadkach początków 20-ego wieku. Z końcem ery sowieckiej, sektor ten zaczął rozwijać się bardzo szybko. Obecnie co tydzień powstaje tam nowe przedsiębiorstwo przemysłowe. Są to niezwykle obiecujące rynki, posiadające ogromny potencjał.

O'MAG : Jakie są główne sektory działalności?

J-P. D : Są one liczne i zróżnicowane. Oprócz „kwitnącej” wręcz produkcji samochodów, inne gałęzie przemysłu rozwijają się również bardzo dynamicznie.

W Czechach są to w szczególności obrabiarki. Kraj ten jest zresztą historyczną ojczyzną mechaniki precyzyjnej w tej strefie geograficznej. Na międzynarodowych targach w Brnie (Czechy), na przykład, ponad 150 producentów przedstawiało wszelkie rodzaje maszyn. We wrześniu 2010 będziemy tam zresztą mieli nasze stoisko NTN-SNR.

W Polsce znajduje się wielu producentów

maszyn przeznaczonych dla górnictwa i kamieniołomów. Inne najbardziej znaczące sektory działalności to: maszyny rolnicze w Polsce i na Węgrzech, przemysł kolejowy w Czechach, sprzęt dla robót publicznych w Polsce i na Węgrzech.

O'MAG : W jaki sposób pojawiliście się na tych rynkach?

J-P. D : SNR rozpoczęło swą działalność na rynku samochodowych części zamiennych z jednym lub dwoma dystrybutorami w każdym kraju na początku lat 90. Niektórzy z nich utworzyli oddziały specjalizujące się w obsłudze przemysłu, tak więc w naturalny sposób mogliśmy towarzyszyć im w trakcie rozwoju.

NTN natomiast zadebiutował piętnaście lat temu ze swym wyłącznym dystrybutorem na Polskę (Albeco w Poznaniu).

Dzisiaj grupa NTN-SNR jest obecna w 4 krajach Europy Środkowej dzięki sieci dynamicznych dystrybutorów: 7 w Polsce, 4 w Czechach, 3 na Słowacji, 5 na Węgrzech. Obecność ta otwiera nam drzwi do bardziej oddalonych rynków, takich jak na przykład Kazachstan.

O'MAG : Jak rysuje się przyszłość tej strefy ?

J-P. D : Z pewnością będzie się ona rozwijać, ponieważ przedsiębiorstwa sektora przemysłowego już teraz kierują swą uwagę na masowy eksport. Jako przykład może tu służyć pewien producent sprzętu dla kolejnictwa, a dokładnie wagonów pasażerskich, który współpracuje już z Argentyną, Wenezuelą, Iranem.

Adres pocztowy:

ul. Rafii 22
04-241 Warszawa - Polska
Tel : +48 227 402 985
Fax : +48 227 402 986



Makieta AGV dla NTV

© NTV

SNR POLSKA

1-ego grudnia 2009, SNR dokonał oficjalnego otwarcia swego przedstawicielstwa w Warszawie. Dlaczego właśnie tam? Ze względu na fakt, że jest to miejsce kontaktów handlowych między Europą Zachodnią, Środkową, a nawet Dalekim Wschodem. Dlaczego właśnie biuro przedstawicielstwa? Aby być bliżej partnerów i komunikować się z nimi w ich języku. Dialog został zatem nawiązany, między następującymi rozmówcami:

- Jarosław Rudziński, szef biura przedstawicielstwa

- Anita Klepacz, asystentka ds. marketingu

- Jiri Symanek, zajmujący się rynkiem czeskim i słowackim.

- Jean-Pierre Demorge, Dyrektor ds. Eksportu NTN-SNR na Europę Wschodnią (przebywający w Annecy) Do grupy tej dołączy niedługo dyrektor ds. samochodowych części zamiennych.

QUAY :

SPOJRZENIE Z BLISKA NA RYNEK POLSKI.



Zbigniew PRZYBYLSKI



Wojciech PRZYBYLSKI

Firma Quay, powstała w Poznaniu na początku lat 90-tych, intensywny rozwój. Dywersyfikacja portfela produktów, tworzenie nowych punktów sprzedaży... Oto rozmowa ze Zbigniewem Przybylskim współzałożycielem firmy, na temat jej historii oraz perspektyw na przyszłość.



O'MAG : Jaki był początkowy profil działalności Quay ?

ZBIGNIEW PRZYBYLSKI : Firma Quay powstała w roku 1992. Na początku zajmowaliśmy się wyłącznie dystrybucją łożysk. Dopiero później otrzymaliśmy propozycję poszerzenia naszego asortymentu o inne towary. Nawiązaliśmy pierwszą współpracę z firmą Optibelt (produkcja pasów klinowych). To partnerstwo okazało się bardzo owocne, tak więc nie wahaliśmy się przed dalszym poszerzeniem naszej oferty. Dzięki temu sprzedajemy obecnie kompletną gamę produktów technicznych, takich jak: łożyska, łańcuchy, narzędzia, silniki elektryczne, przekładnie, reduktory i szeroką paletę akcesoriów. Nasza działalność skupia się oczywiście na sprzedaży, lecz jej integralną częścią jest również doradztwo techniczne dla naszych klientów.

O'MAG : Kim konkretnie są wasi klienci ?

Z.P : Polska jest krajem o bardzo silnym przemyśle. Jest on aktywny i w ostatnich latach szybko się rozwija. Posiadamy wiele dynamicznych przedsiębiorstw w zróżnicowanych sektorach, takich jak sprzęt rolniczy, papiernictwo, przemysł szklany, sprzęt dla górnictwa lub przemysłu energetycznego. Nasz portfel klientów jest zatem bardzo zróżnicowany. W większości chodzi tu o małe i średnie przedsiębiorstwa, które potrzebują naszych porad i usług. Pracujemy również z większymi grupami przemysłowymi, bardziej wrażliwymi na stosunek jakości do ceny: PMPoland, MONDI, DALKIA, PROCTER & GAMBLE.

O'MAG : Jaki jest zasięg waszej działalności ?

Z.P : Działamy na terenie całej Polski. Otworzyliśmy już 10 oddziałów w głównych miastach naszego kraju. Posiadamy zatem 11 strategicznie rozmieszczonych punktów sprzedaży. Zatrudniamy 80 osób, co oznacza wzrost o 30% w stosunku do roku 2004.



O'MAG : Czy kryzys wpłynął na waszą działalność ?

Z.P : Ostatnimi laty Polska zanotowała wzrost gospodarczy w wysokości 6-8% rocznie. Choć kryzys zakończył tą dobrą passę, jego efekty są bardzo zróżnicowane. Duże firmy zanotowały poważne spadki obrotów, małe i średnie przedsiębiorstwa wydają się utrzymywać na tym samym poziomie, a nawet lekko wzrastać. Jako że skupiamy się głównie na takich klientach, nasze obroty nie zmieniły się.

O'MAG : Czego oczekujecie od partnerów/dostawców i jak oceniacie otwarcie przedstawicielstwa NTN-SNR w Warszawie?

Z.P : W ciągu ostatnich lat rozwinęliśmy ścisłą współpracę z Optibelt i zostaliśmy ich głównym dystrybutorem w Europie Środkowej. Grupa NTN-SNR już teraz jest bardzo ceniona, głównie ze względu na niezrównanie bogatą ofertę. Otwarcie biura w Warszawie jest pierwszym krokiem do jeszcze bliższej współpracy. (Patrz dodatek str.6)

O'MAG : Plany na przyszłość?

Z.P : W najbliższych latach naszym celem jest przywrócenie dynamiki rozwoju. Jednym z naszych celów jest zmiana statusu prawnego naszej spółki na spółkę akcyjną (S.A.) lub dokonanie fuzji z partnerem porównywalnej wielkości lub większym.



Zespół handlowy w Quay:

→ Quay w liczbach:

Rok założenia: 1992
Siedziba: ul. Karpia 22 - Poznań
Obroty w roku 2009: 7 823 960 euro
Lista aktywnie sprzedawanych produktów: 19 300
Liczba aktywnych klientów: 6000

Główni akcjonariusze:
 Wojciech i Zbigniew Przybylski
Dyrektor: Wojciech Przybylski
Punkty sprzedaży: 11 na terytorium Polski.
Personel : 80 pracowników

in situ

Experts & Tools

Lepsza wydajność
w Zasięgu ręki



Doświadczeni i odpowiednio wyposażeni eksperci z dziedziny łożysk zdobędą z wami nowe szczyty.

Nasza dostosowana do klienta oferta obejmuje:

- narzędzia i produkty do konserwacji łożysk
- teoretyczne i praktyczne szkolenia na temat łożysk oraz ich konserwacji
- pomoc techniczną przy demontażu i montażu łożysk
- renowację łożysk i wrzecion obrabiarek
- ekspertyzę uszkodzonych łożysk oraz smarów
- analiza wibracyjna maszyn obrotowych
- wynajem specjalistycznych narzędzi
- audyty organizacji prac konserwacyjnych

Odwiedź stronę Experts & Tools www.ntn-snr.com/services
lub wyślij mail na adres expertsandtools@ntn-snr.com



NTN® **SNR**® *With you*

www.ntn-snr.com