

O' mag

[O] MAGAZYN PARTNERÓW GRUPA NTN - SNR

N°5



witamy
w krainie
możliwości

NTN **SNR** *With you*

03 **BADANY
RYNEK**
WSZYSTKIE ASPEKTY
SEKTORA
KOLEJOWEGO

06 **PARTNERSTWO
SCALA I NTN-SNR:**
PARTNERSTWO
OPARTE NA ZAUFANIU

08 **KIERUNEK
MAROKO**
KRAJ PRZYSZŁOŚCI
O DUŻYCH
MOŻLIWOŚCIACH



Od redakcji



06



08



10

Nasza strategia przemysłowa już przynosi efekty!

Najważniejsze miejsce w strategii rozwoju grupy NTN-SNR zajmują bardzo wyraźnie przedsiębiorstwa przemysłowe. Naszą ambicją jest tworzenie nowych, trafnych rozwiązań dla określonych rynków, np. rynku kolejowego, energii wiatrowej, maszyn i narzędzi, czy też sektora budowlanego.

Stawiamy się na miejscu klientów

Mianowaliśmy dyrektora ds. rynku dla każdego z tych sektorów. We współpracy z zespołami operacyjnymi (handlowymi, badawczo-rozwojowymi itp.) dyrektorzy ci zajmują się wykrywaniem w pragmatyczny sposób pytań dotyczących kwestii, „które nie dają klientom spać w nocy” oraz tworzeniem dla tych klientów dostosowanej do ich potrzeb oferty, globalnej, innowacyjnej i konkurencyjnej.

Jakie konkretne wyniki ma ta działalność? Dział „Experts & Tools” podchodzi w innowacyjny sposób do produktów z dziedziny smarów. Warto też wspomnieć o nowych typach szkoleniach wykorzystujących elementy zabawy, zadziwiających przyjazną atmosferą, skutecznością i zgodnie wychwalanych przez naszych klientów.

Mobilizujemy wszystkie siły

Nasz nowy kierunek działania spotkał się z entuzjastycznym przyjęciem ze strony wszystkich działów firmy, od najwyższego kierownictwa po działy handlowe, przez jednostki biznesowe i dział badawczo-rozwojowy, który w przeszłości był podstawą naszych sukcesów.

W efekcie nasza strategia jest rozumiana i popierana przez wszystkich, co ułatwia podejmowanie decyzji w zakresie inwestycji. Dowodem tego jest fakt, że w pełnym kryzysie zainwestowaliśmy ponad 13 mln euro w nowe linie produkcyjne.

Działamy w sposób jasny i czytelny dla klientów

Ustrukturyzowana organizacja działalności zapewni również jasną komunikację z klientami, co okazuje się prawdziwym strzałem w dziesiątkę. Nasza strategia działalności na rzecz przedsiębiorstw przemysłowych już przynosi pierwsze owoce, na przykład w sektorze kolejowym, któremu poświęciliśmy w tym numerze kilka artykułów. Na stronie 4 znajduje się m.in. artykuł o partnerstwie strategicznym, umowę, o którym podpisaliśmy niedawno z firmą Alstom.

Pociąg ruszył zatem z miejsca i jesteśmy przygotowani na zaskakiwanie klientów! Aby zapoznać się z dynamiką działalności firmy, można udać się np. pod koniec września na InnoTrans, najważniejsze targi kolejowe oraz na targi energii wiatrowej Husum Windenergy.

Yohan Souteyrand
BU Industry OEM Manager NTN-SNR ROULEMENTS

Magazyn SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Dyrekcja wydania: C. Donat
Konceptcja/realizacja: Service publicité NTN-SNR
Dziennikarz: J. Traverse

Współpraca: F. Travostino, D.Parayre, Y.Souteyrand, D. S pulchre de Condé, A.Benvenuti, A.Rocher, J.B. Sandrini, R. Dannoun, M. Chadid, P.Deprez, E.Ould Sidi Cheikh, M.Marchand.

Zdjęcia: NTN-SNR - P. Flouriot - Pedro Studio
Zdjęcia - NTV - Shutterstock.
Numer depozytowy: N  ISSN 1961-4306
Kopiowanie magazynu, również cz sciowe, wymaga naszej zgody
Wydrukowano we Francji - 07/2010.

03 | BADANY RYNEK
WSZYSTKIE ASPEKTY
SEKTORA KOLEJOWEGO

08 | PARTNERSTWO
SCALA I NTN-SNR
PARTNERSTWO OPARTE NA
ZAUFANIU

Spis treści

08 | KIERUNEK
MAROKO, KRAJ PRZYSZŁOŚCI
O DUŻYCH MOŻLIWOŚCIACH

18 | REPORTAŻ
KOPALNIE W
MAURETANI

With You

Lipiec 2010 r.

SNR Roulements
przekształca się w
NTN-SNR ROULEMENTS:
to nowa nazwa dla wspólnej
przyszłości..



Didier SEPULCHRE
DE CONDE



SEKTOR KOLEJOWY: światowy rynek o stałym, regularnym wzroście



Francis TRAVOSTINO

Działalność rynku kolejowego, oparta na wielu uczestnikach i dużych, długoterminowych inwestycjach, ma zdecydowanie długotrwały charakter. Zapewnia to temu sektorowi lepszą niż

innym widoczność i ułatwia planowanie działalności. Więcej na ten temat w rozmowie z ekspertem, Francisem Travostino, zajmującym stanowisko Railway Market Manager w NTN-SNR Europe.

ŚWIAT O WIELU OBLCZACH Z WYRAŹNYMI RÓŻNICAMI

„Termin ‘sektor kolejowy’”, wyjaśnia F. Travostino, należy traktować w znaczeniu bardzo ogólnym. W rzeczywistości obejmuje on bowiem szeroki zakres, w skład którego wchodzi transport miejski, tramwaje i metro, fracht i przewóz materiałów, lokomotywy, koleje lokalne i krajowe, koleje dużych prędkości itd. Warto zwrócić uwagę na jedną nietypową rzecz: dużą rolę odgrywa tu czynnik czasu. Sektor ten żyje w rytmie innym niż pozostałe gałęzie przemysłu. Tworzenie nowych urządzeń zajmuje kilka lat, od pięciu do siedmiu. Czas eksploatacji i wymiany części to z kolei parę dekad, tj. około trzydziestu lat. Inną cechą wyróżniającą rynek kolejowy jest to, że regulują go ścisłe normy i zasady homologacji. Aby spełnić wymagania regulacyjne, należy mieć wizję i angażować się w tę działalność w perspektywie długoterminowej. Wszystkie te czynniki wyjaśniają, dlaczego tak niewiele dużych podmiotów działa w tej branży na skalę międzynarodową. Rynek kolejowy został dotknięty kryzysem w niewielkim stopniu lub wręcz wcale. Na rynku nowego sprzętu w krajach rozwijających się i rynku wymiany starego sprzętu w krajach wysoko rozwiniętych następuje globalny wzrost, który choć nie jest spektakularny, ma jednak stały, regularny rytm.”

NTN-SNR: PRODUCENT ŁOŻYSK RÓŻNEGO TYPU

„Dzięki szybkiemu rozwojowi”, ciągnie F. Travostino, „na tym globalnym tle wartość rynku łożysk w Europie jest szacowana na 180 mln euro. NTN-SNR współpracuje z producentami i operatorami, zarówno w zakresie pierwszego montażu jak i części zamiennych do wszystkich typów pociągów i wszystkich rodzajów zastosowań: silników trakcyjnych, przekładni i łożysk osiowych.

... I SPECJALISTA OD KOLEI DUŻYCH PRĘDKOŚCI

„Przed połączeniem NTN i SNR”, wyjaśnia F. Travostino, „firmy te brały udział w swoich krajach w przygodzie związanej z kolejami dużych prędkości. SNR współpracuje z Alstom od samego początku, czyli od 30 lat i od tego też czasu montuje swoje produkty we wszystkich kolejnych wersjach. Rekord światowy, pobity przez pociąg TGV wyposażony w seryjne łożyska SNR, firma odczuła jako ukoronowanie swojej działalności. NTN-SNR jest tym samym producentem łożysk, który może się pochwalić największym doświadczeniem w zakresie kolei dużych prędkości. A koleje te będą się mocno rozwijać. W krajach bardzo rozległych, takich jak Chiny czy Stany Zjednoczone, stanowią one ważną alternatywę dla transportu lotniczego, zapewniającą wyraźne korzyści pod względem ochrony środowiska. Wiele projektów realizowanych jest we Francji, ale także we Włoszech, Stanach Zjednoczonych, Ameryce Południowej, Chinach, Arabii Saudyjskiej... Ekspansji geograficznej towarzyszy znaczący rozwój technologiczny. Prędkość podróży TGV wynosi obecnie 300 km/h, ale niebawem będzie o 100 km większa. NTN-SNR specjalizuje się w kolejach dużych prędkości od początku ich istnienia. Jest to duży atut dla grupy, wspierający jej zaangażowanie w prace nad zwiększaniem prędkości kolei lub nad innym przyszłościowym projektem – chodzi o AGV, nową generację kolei, w której stosuje się nowatorską technologię napędu umieszczanego we wszystkich wagonach. Warto, więc śledzić w przyszłości tę kwestię.”



125 125 mld euro
 takie obroty reprezentował światowy rynek kolejowy w 2008 r. Sama Europa stanowi 35% tego rynku, Japonia 10%, a specjaliści zgodni przewidują wielki rozwój tego środka transportu w Chinach.

144 Około 144 mld euro
 tyle wyniosą obroty na rynku kolejowym w 2013 r. wg szacunków powszechnie przyjmowanych przez specjalistów. Oznacza to roczny wzrost rzędu 3%.





ALSTOM I NTN-SNR: PARTNERSTWO STRATEGICZNE

Pod koniec lipca 2009 r. Alstom i NTN-SNR podpisały umowę o partnerstwie strategicznym, któremu nadano nazwę LP 150. W jakim celu? Jak rozwijać się będzie ta współpraca? Założenia tego porozumienia przybliży rozmowa z Didierem Parayre, piastującym w koncernie Alstom stanowisko Commodity Manager Transport.



Didier PARAYRE

O'MAG: Alstom jest jednym z liderów na rynku kolejowym?

D.PARAYRE: Alstom zatrudnia na całym świecie 80 000 osób. Jego obroty wynoszą 15 mld euro, w tym 5,7 mld euro (tj. 33%) przypada na działalność w sektorze kolejowym. Nasz udział w rynku kolejowym wynosi 14%. Jesteśmy dzięki temu znani jako koncern o wielu specjalnościach. Pięć najważniejszych dziedzin działalności to: tabor kolejowy, systemy zarządzania informacjami o przepływach transportu, infrastruktura, konserwacja i gotowe rozwiązania.

O'MAG: Jakie są atuty koncernu?

D.PARAYRE: Zajmujemy pierwsze miejsce na świecie w zakresie kolei dużych prędkości i drugie w zakresie transportu miejskiego (metro, tramwaje).

Czym się zajmujemy? Rozwojem innowacyjnych technologii: zasilanie elektryczne z przewodów w ziemi, systemy interoperacyjności pomiędzy krajami, informatyczne sterowanie przepływami, nowa generacja kolei dużych prędkości...

O'MAG: Aby prace nad tymi rozwiązaniami technologicznymi zakończyły się sukcesem, koncern wprowadził system partnerstw strategicznych

D.PARAYRE: Istotnie. Partnerstwo LP 150 dotyczy naszych 150 największych dostawców z wszystkich dziedzin. W zamian za większą widoczność ich marek w naszych projektach i odpowiednią wielkość związanych z tym dostaw, nasi partnerzy angażują się w te projekty poprzez wykorzystywanie swoich zasobów do wspólnych programów rozwoju, działalności badawczo-rozwojowej itd. Pod koniec lipca 2009 r. podpisaliśmy taką szeroko zakrojoną umowę o partnerstwie z NTN-SNR. Celem tej umowy jest m.in. opracowanie łożyska osiowego ze zintegrowanym czujnikiem (jest to rozwiązanie Mecatronics, specjalność SNR). Do innych przedmiotów badań należą:

łożyska osiowe dla kolei dużych prędkości, rozwijających ponad 350 km/h, co jest obecnie maksymalną prędkością eksploatacyjną, łożyska silnikowe izolowane elektrycznie itd.

O'MAG: Jak będzie wyglądał ten rynek w przyszłości?

D.PARAYRE: Rynek kolejowy, do tej pory bardzo fragmentaryczny i objęty ochroną, otwiera się. Wzrost na tym rynku jest jednocyfrowy, ale stały i długoterminowy, czyli w ciągu najbliższych 15 lat będzie wynosił 3-4%. Jest również coraz bardziej konkurencyjny. Wielkie firmy coraz częściej rywalizują z małymi producentami, szybko reagującymi na zapotrzebowania klientów lub z chińskimi gigantami. Pod wpływem presji z dwóch stron obniżane są ceny. Na rynku tramwajów i metra od 2004 r. spadek wyniósł 30%. Aby móc spełnić wszystkie zapotrzebowania klientów, rozwijamy jednocześnie dwie duże gamy produktów. Z jednej strony fakt, że posiadamy oddziały w wielu krajach, pozwala nam na oferowanie produktów standardowych w oparciu o zasadę dobrej relacji ceny do jakości. Klientom szczególnie wymagającym oferujemy natomiast produkty „Premium”, które są reprezentatywne dla naszej czołowej pozycji na rynku pod względem technicznym. Pozycję tę uzyskaliśmy dzięki wysiłkom w zakresie badań i rozwoju. W tej niszy rynkowej AGV odnosi prawdziwy sukces za granicą. W Stanach Zjednoczonych trwają na ten temat negocjacje. Podpisaliśmy też już umowę we Włoszech. NTN-SNR angażuje się w pełni w ten projekt poprzez m.in. produkcję łożysk do przekładni i odpowiednio wyposażonych łożysk osiowych.”

ALSTOM

ALSTOM W LICZBACH

- Jeden ze światowych liderów w zakresie dostaw infrastruktury, produkcji energii elektrycznej, przekładni i transportu kolejowego.
- Działalność w ponad 70 krajach.
- Obroty: 15 mld euro
- 80 000 pracowników

Wydział kolejowy:

- 26 000 pracowników
- Alstom Transport zajmuje się zarządzaniem całością systemu transportowego i oferuje gotowe rozwiązania w następującym zakresie: tabor kolejowy, sygnalizacja, infrastruktura i konserwacja.



Makieta AGV dla NTV

SEKTOR KOLEJOWY I NTN-SNR - NOWE ROZWIĄZANIA WE WSZYSTKICH DZIEDZINACH

Grupa NTN-SNR pragnie zdecydowanie rozwijać swoją działalność przemysłową. W związku z tym rynek kolejowy należy do priorytetów grupy. Aby spełnić oczekiwania tego wymagającego sektora, grupa rozpoczęła rozłożoną na lata 2010-2015 realizację nowych, ważnych programów w zakresie czterech kierunków działania: technika, produkcja, jakość i sprzedaż. Oto szczegółowy raport na ten temat.



KWESTIE TECHNICZNE I ROZWÓJ GAM

Przedsiębiorstwa NTN i SNR, obecne od kilkudziesięciu lat na rynku kolejowym, zwłaszcza w sektorze kolei dużych prędkości, dziś wspólnie wykorzystują swoje zasoby technologiczne, w skład w których wchodzi zaawansowane narzędzia badawczo-rozwojowe.

Współdziałanie w grupie NTN-SNR opiera się więc m.in. na regularnej wymianie wiedzy technicznej w zakresie najlepszych praktyk projektowania, co pozwala na oferowanie produktów najbardziej konkurencyjnych na rynku. Za przykład może posłużyć TBU - specjalny zespół łożyskowy. Produkcję nowego koszyka poliamidowego dla tego zespołu zoptymalizowano dzięki połączeniu wiedzy projektowej NTN i znajomości materiałów SNR. Wspólne korzystanie z patentów i współpraca pomiędzy różnymi ośrodkami badawczymi (we francuskim Annecy i japońskim mieście Kuwana) również przyczyniają się do szybkiego poszerzania oferty produktów i do ich homologacji. Aby umocnić swoją pozycję na rynku europejskim, grupa NTN-SNR wzbogaciła asortyment o 26 nowych produktów, tj. o 9 łożysk osiowych i 17 łożysk dla przekładni, należących do najbardziej popularnych produktów.

PRODUKCJA I POLEPSZANIE WYDAJNOŚCI

Taką samą chęć rozwoju można zaobserwować w zakresie produkcji. Grupa NTN-SNR stworzyła dwie nowe linie produkcyjne. Całkowity koszt tej inwestycji wyniósł 14 mln euro. Milion euro kosztował zakup dwóch nowych stanowisk testowych przeznaczonych do rozwoju produktów i homologowania nowej gamy. To nowe narzędzie produkcji, wiążące się ze zwiększoną wydajnością i konkurencyjnością, powstało częściowo dzięki przekształceniu zakładu produkcji samochodów w zakład produkcji części kolejowych, będzie ukończone i gotowe do produkcji w roku 2011.

JAKOŚĆ I WYŻSZY POZIOM NIEZAWODNOŚCI

Obecnie produkty przeznaczone na europejski rynek kolejowy podlegają normie EN12080. Aby spełniać wymagania obecnych i przyszłych klientów w zakresie jakości, NTN-SNR wprowadziła w 2010 r. program działań mających na celu uzyskanie certyfikatu IRIS, standardu dla przemysłu kolejowego, oraz certyfikatu HPQ, dzięki któremu grupa będzie mogła stać się dostawcą niemieckiego przewoźnika Deutsche Bahn, mającego własny system certyfikacji. Aby dostosować się ściśle do tych różnych wymogów, dwóch kierowników projektu w grupie NTN-SNR zajmuje się wyłącznie strategią w zakresie jakości.

KWESTIE HANDLOWE I ROZWÓJ SPRZEDAŻY

Grupa NTN-SNR objęła sektor kolejowy globalnym, ambitnym planem rozwoju, który opisujemy tutaj w skrócie.

Końcowym celem jest oczywiście znaczny wzrost sprzedaży wyrażony w konkretnych danych liczbowych. W 2009 r. obroty NTN-SNR Europe w sektorze kolejowym wyniosły 12 mln euro, co stanowi równowartość 6,7% udziału w rynku. W celu uzyskania rocznego wzrostu obrotów rzędu od 15 do 20%, wykorzystywane są wszystkie zasoby techniczne i ludzkie, co zapewni w 2015 r. ponad 15-procentowy udział w rynku. Współpraca sieci sprzedaży NTN i SNR jest tym samym bardzo ważnym elementem tego planu. W każdym kraju uruchomiono siły sprzedaży, specjalizujące się w rynku kolejowym.

ŁOŻYSKA NTN-SNR PRZEZNACZONE DLA SEKTORA KOLEJOWEGO

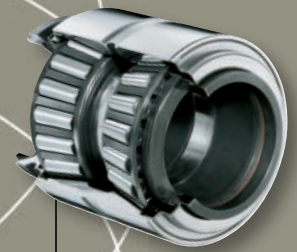


Łożysko osiowe.
Zastosowanie: lokomotywy



Łożysko do przekładni - TGV.
(wał pośredni)

Łożysko do przekładni - TGV
(wał wyjściowy)



Łożysko osiowe do TGV

POSZERZENIE ASORTYMENTU NTN-SNR: « DODATKOWY ATUT DLA FIRMY SCALA I JEJ KLIENTÓW »



POŁĄCZENIE NTN I SNR SKUTKUJE KONKRETNymi KORZYŚCIAMI DLA PARTNERÓW-DYSTRYBUTORÓW. OTO KOMENTARZ DR. ALBERTA BENVENUTIEGO, WŁAŚCIELCIELA, PREZESA I DYREKTORA ZARZĄDZAJĄCEGO FIRMY SCAL SpA.

O'MAG: Proszę opowiedzieć o Scala SpA, o celach i historii firmy.

DOTT. A. BENVENUTI: Firmę Scala założono w 1956 r. w Vicenzy, aby zaspokajać rosnące potrzeby przemysłu rozwijającego się gwałtownie w okresie po II wojnie światowej. Z biegiem lat firma powiększyła się o cztery oddziały, w Treviso, Mantui, Trydencie i Cittadelli (Padwa). Obecnie główna siedziba znajduje się w Torri di Quartesolo w prowincji Vicenza. Jest to budynek wzniesiony w 1999 r., o powierzchni 9000 m². Magazyn ma 3000 m² powierzchni i składa się z trzech zautomatyzowanych pomieszczeń magazynowych. Firma zatrudnia łącznie 60 osób, w tym sprzedawców będących w większości wyłącznymi przedstawicielami firmy.

O'MAG: Jakie są prognozy firmy na rok 2010?

DOTT. A. BENVENUTI: Na obroty w 2009 r. wywarł oczywiście wpływ ogólny kryzys. Wyniosły one 12,8 mln euro, co oznacza spadek o 27% w stosunku do roku 2008. W roku 2009 sprzedaliśmy mimo to około 25 000 artykułów około 2500 klientom. Większość z nich to producenci maszyn dla

najróżniejszych sektorów: spożywczego, opakowań i konfekcjonowania, obróbki drewna, automatyki itd. Różne linie produktów przeznaczone są również dla przemysłu mechanicznego m.in. marka „SBS”. Jesteśmy w stanie dostarczać klientom – producentom maszyn, kompletne podzespoły do rozwiązań elektromechanicznych dla ruchu liniowego i obrotowego. We współpracy z biurami projektowymi klientów badamy i realizujemy coraz bardziej innowacyjne i konkurencyjne rozwiązania. Naszą ambicją jest bowiem stałe oferowanie klientom produktów, usług i rozwiązań, dzięki którym ich własne produkty będą coraz bardziej konkurencyjne.

O'MAG: Czy NTN-SNR jest dla was uprzywilejowanym partnerem?

DOTT. A. BENVENUTI : Współpracę z firmą SNR rozpoczęliśmy w latach 70. i trwa ona nieprzerwanie do dziś. Dzięki połączeniu NTN i SNR znacznie zwiększyły się nasze możliwości współpracy. Oprócz szerokiego asortymentu produktów, jakie oferuje nam NTN-SNR, grupa jest partnerem, któremu można zaufać, zarówno ze względu na jakość produktów i stosowane w nich innowacyjne rozwiązania, jak i na szybkość dostaw oraz znakomitą obsługę przed- i posprzedażną. Poszerzenie asortymentu NTN-SNR, zwłaszcza o łożyska igiełkowe, z pewnością stało się źródłem wartości dodanej dla firmy Scala i jej klientów. Zważywszy na sektory, w jakich działamy, pełny asortyment i jakość obsługi stanowią rzeczywiście duży atut.

ŁOŻYSKA IGIEŁKOWE -
PRZYKŁAD WSPÓŁPRACY
WPROWADZONEJ PRZEZ NTN I
SNR.

NTN-SNR ma jeden z największych i najbardziej kompletnych asortymentów na rynku światowym. W jego skład wchodzi łożyska wszystkich typów, o wymiarach metrycznych i calowych, małe (5 mm) i ogromne (o średnicy ponad 2 m)! W tej szerokiej ofercie łożyska igiełkowe stanowią przykład systemu współpracy stosowanego przez NTN-SNR.

Gama ta jest bardzo szczegółowa ze względu na swój techniczny charakter. Największą zaletą tych łożysk jest wytrzymywanie obciążeń promieniowych przy niewielkich wymiarach. Znajdują one różnorodne zastosowania: w przekładniach, reduktorach, maszynach rolniczych, sprzęcie budowlanym, samochodowych skrzyniach biegów, motocyklach, przemyśle drukarskim, małych urządzeniach ręcznych itp. Procesy produkcji zapewniające pełny asortyment wymagają doskonałego opanowania różnorodnej wiedzy technicznej, którą dysponuje niewielu producentów łożysk. Jednym z nich jest NTN-SNR, tworzący i produkujący łożyska igiełkowe od ponad 50 lat, zarówno odmiany standardowe (jeden z największych asortymentów na świecie), jak i specjalne. NTN-SNR rozwija tę gamę w Europie w oparciu o swoje doświadczenie logistyczne. Obecnie wskaźnik dostępności produktów w EDC – europejskim centrum magazynowym w Ain we Francji – kształtuje się na poziomie 98%. Wzbogacony asortyment, udoskonalona logistyka... Te atuty docenili również wymagający dystrybutorzy, jak Permarin w Hiszpanii, czy Scala SpA we Włoszech, a także wielu innych.

NTN-SNR, na podbój dużych prędkości

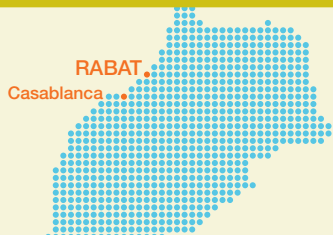
InnoTrans 2010
21st - 24th September
Hall 22 - Booth 127

© NTN-SNR 2010-06 - Conception/Réalisation/Service publicite NTN-SNR - Photos : © NTN-SNR/Shutterstock



W dziedzinie technologii kolejowych dąży się do coraz lepszych osiągnięć i coraz większej prędkości, które symbolizuje smukła sylwetka rozpedzonego geparda. Łożyska NTN-SNR, tworzone w oparciu o doświadczenie grupy, są gwarancją niezawodności i trwałości. Jesteśmy przygotowani do podejmowania wszystkich wyzwań technicznych, dla klientów i we współpracy z nimi.





MAROKO: KRAJ INTENSYWNEGO ROZWOJU NA KONTYNENCIE AFRYKAŃSKIM

S NR DZIAŁA W MAROKU JUŻ OD 1949 R.! TO WŁAŚNIE TUTAJ, W CASABLANCE, TUŻ PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ, POWSTAŁ PIERWSZY ODDZIAŁ HANDLOWY FIRMY. TRUDNO SIĘ DZIWIĆ, ŻE FIRMA UTRZYMUJE UPRZYWILEJOWANE KONTAKTY Z TYM ROZWIJAJĄCYM SIĘ DZIŚ DYNAMICZNIE KRAJEM.

SALAM ALAJKUM: WITAMY W MAROKU, KRAJNIE PRZYSZŁOŚCI...

Maroko należy do krajów rozwijających się w podobny sposób co Indie czy Turcja. Gospodarka kraju opiera się na bardzo zróżnicowanych dziedzinach działalności. Pierwsze miejsce zajmują kopalnie. Maroko jest największym producentem i eksporterem fosforanów na świecie. Od dwóch lat ceny fosforanów wzrosły o ponad 300% i eksport wspiął się na niespotykany wcześniej poziom. Zachęciło to dyrekcję OCP, czyli Office Chérifien de Phosphates, do podjęcia ambitnego planu inwestycji na kwotę 3,5 mld dolarów w okresie 2009-2012.

ROZWÓJ PRZEMYSŁU

Sektor przemysłowy reprezentuje prawie 28% produktu krajowego brutto. Przemysł, w którym długo pierwsze skrzypce grały sektory rolno-spożywczy, tekstylny i skórzany, szybko się zdywersyfikował dzięki rozwojowi sektorów: chemicznego i parachemicznego, papierniczego i tektury, wyposażenia samochodowego i montażu samochodów, usług dla przedsiębiorstw, informatyki, elektroniki i przemysłu lotniczego.

CHEMIA I BUDOWA – ROBOTY PUBLICZNE.

Marokański przemysł chemiczny zajmuje po RPA pierwsze miejsce na całym kontynencie afrykańskim pod względem zaawansowania rozwoju. Jego głównym przedmiotem działalności jest nadal przetwarzanie fosforanów, ale kwitnie również produkcja cementu, pobudzona gwałtownym rozwojem rynku budowlanego i zakładaniem w kraju oddziałów

międzynarodowych firm, takich jak Lafarge. Grupa ta, do której należą już cztery cementownie w Maroku, zamierza w ciągu dwóch najbliższych lat wznieść nowe zakłady. Podobne zamiary ma Italcementi i grupa ADDOHA, największy deweloper w Maroku. Do początku 2011 r. liczba cementowni wzrosła tym samym z 11 do 17. W kraju powstało również wiele zakładów przemysłu metalurgicznego, produkującego również dla sektora budowlanego. W roku 2009 r. zbudowano trzy kombinaty hutnicze, w tym jeden z wielkim piecem, pierwszym takim w Maroku.

TRANSPORT

Na północy kraju ambicją władz marokańskich jest przekształcenie portu w Tangerze w drugi Dżebel Ali w Dubaju. Powstaje linia TGV z Tangeru do Casablanki, która zapewni szybkie połączenie między tymi dwoma miastami. Ta pierwsza w Afryce linia TGV zostanie otwarta na początku 2015 r. Maroko rozbudowuje również swoją sieć drogową, tworząc trasy z Marrakeszu do Agadiru i z Casablanki do Bani Mellal (fr. Béni Mellal). Budowana trasa z Fezu do Wadży (fr. Oujda) liczy 400 km.

PRZEMYSŁ SAMOCHODOWY, LOTNICZY I NOWE TECHNOLOGIE...

Od 1959 r. w Maroku produkuje się i montuje samochody, a także ciężarówki (głównie w Casablance). Renault otwiera w Tangerze fabrykę, która w 2012 będzie produkować 400 000, a później 600 000 samochodów na eksport. Dzięki powstaniu tej fabryki na miejscu otwarto swoje zakłady dwudziestu producentów wyposażenia. W okolicy Casablanki powstało centrum przemysłu lotniczego z oddziałami pięćdziesięciu firm europejskich. Ich działalność obejmuje m.in. produkcję części do serwisu i naprawy silników odrzutowych.

Do tej listy należy dodać przemysł filmowy, elektroniczny, nowe technologie... Wszystkie te dziedziny czynią z Maroka kraj o imponującym, przyszłościowym potencjale.



5 miejsce na kontynencie afrykańskim

Pod względem gospodarczym kraj zajmuje piątą pozycję na kontynencie, za RPA, Algierią, Nigerią i Egiptem.

5,1

mld ton.

Według USGS (United States of Geological Survey, amerykański ośrodek badań geologicznych), Maroko łącznie z Saharą Zachodnią posiada drugie największe potwierdzone zasoby fosforanów na świecie, liczące 5,7 mld ton (Chiny: 6,6) i największe zasoby potencjalne – 21 mld ton (Chiny: 13).

Maroko najważniejsze dane

Liczba mieszkańców w 2009 r.: 34,8 mln
(dane szacunkowe)

Powierzchnia: 710 850 Km²

Stolica: Rabat

Ustrój: monarchia konstytucyjna, od 1999 r. na czele państwa stoi król Muhammad VI.

Wzrost gospodarczy: 5-6%

Najważniejsze sektory gospodarki: rolnictwo, turystyka, surowce.

Struktura PKB:

-Rolnictwo i przemysł wydobywczy: 18% (rolnictwo)

-Sektor wytwórczy i przetwórczy: 35% (przemysł)

-sektor usługowy: 47% (usługi)

PKB Francji / PKB Maroka (na mieszkańca): 32'800 USD / 3800 USD

NTN-SNR – FIRMA, KTÓRA ROBI RÓŻNICĘ

Już od ponad 60 lat SNR prowadzi działalność na marokańskiej ziemi. Ma duży, bardzo zmotywowany zespół pracowników. Stała obecność firmy w kraju jest gwarancją skuteczności i sukcesu. Opowiada o tym Rachid Dannoun, dyrektor oddziału SNR w Maroku.

„NASI KLIENTY”, WYJAŚNIA R. DANNOUN, „BARDZO DOBRZE PRZYJĘLI NTN-SNR

Oznacza to dla nich poszerzony asortyment, wzmocniony wizerunek marki i gwarancję trwałości. Warto dodać, że NTN-SNR jest obecnie jedynym producentem łożysk z oddziałem na rynku marokańskim. Daje nam to oczywistą przewagę nad konkurencją.

Rok 2009 po raz kolejny upłynął pod znakiem stałego wzrostu naszych obrotów. Nie wynika to z sytuacji na świecie. To efekt naszego zaangażowania we wszystkie ważne kwestie: zdobywanie udziałów w rynku, zwiększanie sprzedaży produktów NTN, różnicowanie oferty i zwiększanie determinacji pracowni-

ków.

Co jest kluczem naszego sukcesu? Włączenie do naszej oferty asortymentu NTN, a także nowych produktów, takich jak kraty sit, części eksploatacyjne do kruszarek, reorganizacja i wsparcie dla działalności warsztatu serwisowego dla m.in. taśm transportowych. Nasza firma stała się bardzo ważnym podmiotem dla wielu naszych klientów i partnerów. (zob. ramka obok)

W 2009 r. umocniliśmy partnerstwo z Office Chérifien des Phosphates i zostaliśmy jego największym dostawcą łożysk. Podpisaliśmy również umowy z wieloma ważnymi klientami. Grupa Lafarge zleciła nam m.in. dostawę i wymianę niezwyklej taśmy transportowej do przenośnika długości 5000 m, jednego



z najdłuższych w Maroku. Firma ASMENT DE TEMARA z grupy CIMPOR ponownie skorzystała z naszych usług; zlecenie obejmowało taśmę transportową długości 1300 m. Firmie STROC, produkującej przenośniki i instalacje do przetwarzania surowców mineralnych, która należy do naszych klientów, dostarczyliśmy 1000 kompletów łożysk o średnicy od 100 do 260 mm na kwotę 700 tys. euro. Wszystkie te łożyska powędrowały do nowej fabryki fosforanów w MRAH/Khouribga. Zakład zostanie otwarty niebawem przez króla Muhammada VI. Z oferty SNR Maroc postanowiło skorzystać również Maghreb Steel, potwierdzając zamówienie czterech łożysk obudów (*) do walców do walcowania na zimno. Każde z tych łożysk waży nie mniej niż 2 tony.

W 2010 r. nasze partnerstwa zostaną umocnione, a siły sprzedaży rozbudowane. Uruchamiany usługę Expert & Tools, BEBOX. Ta usługa, nieobecna jeszcze na rynku marokańskim, jest odpowiedzią na rzeczywiste potrzeby klientów. Chcemy ją zaoferować jako pierwszy.”

*: W obudowach znajdują się komplety łożysk o bardzo dużych rozmiarach. Utrzymują walce, między którymi przesuwa się walcowana blacha.



Rachid DANNOUN

28 GODZIN

Zoptymalizowany czas reakcji dla strategicznych działań.

W marcu 2010 r. grupa NTN-SNR wzięła udział w ważnej operacji serwisowej w zakładzie Maroc Phosphore II.

Opowiada o tym pan Chadid, inżynier naczelny, któremu podlega instalacja produkcyjna w MP11.

„Maroc Phosphore II w Asafi (fr. Safi) jest fabryką fosforanów. Produkuje się tu m.in. kwas siarkowy, amoniak itp. Ma jeden przenośnik, transportujący fosforany wagonami od miejsca ich przywiezienia do zakładu do wnętrza fabryki, gdzie rozpoczyna się ich przetwarzanie. Zatrzymanie pracy tego przenośnika, mającego strategiczne znaczenie dla działalności fabryki, prowadzi nieuchronnie do zatrzymania całej

linii produkcyjnej. Pracownicy NTN-SNR otrzymali zadanie wymiany taśmy transportowej – 900 m bieżącej taśmy tekstylnej – w którą wyposażony jest nasz przenośnik. W związku z tym odbyło się wiele spotkań, na których określono właściwą organizację pracy. Zależało od niej powodzenie całej operacji. Pracownicy ci dostali trzy dni – 72 godziny – na wymianę taśmy. Zadanie to zostało jednak wykonane w zaledwie 28 godzin dzięki pełnej mobilizacji i zaangażowaniu pracowników NTN-SNR, odznaczających się wielkim profesjonalizmem, a także dzięki wykorzystaniu odpowiednich urządzeń pociągowych, nowoczesnych narzędzi i doskonałej organizacji. Chociaż wykorzystano olbrzymie urządzenia pociągowe, cała operacja miała całkowicie bezpieczny przebieg.”

In Situ



REPORTAŻ – KOPALNIE W MAURETANII



Od początku lat 60. Mauretania odnosi sukcesy w przemyśle wydobywczym, który nieustannie się rozwija. Oto raport w dwóch odsłonach, poruszający historyczne i etyczne aspekty państwa, przed którym stoi wspaniała przyszłość.

ODSŁONA PIERWSZA: SNIM NA PRZEŁOMIE WIEKÓW...

Czas pionierów

Początki historii SNIM sięgają połowy lat 30. W 1935 r. w masywie górskim Kidjat Idždžil (fr. Kédia d'Idjil), na północy Mauretanii, odkryto pierwsze pokłady rudy żelaza. II wojna światowa przerwała badania w tym rejonie. W 1948 r., gdy nastał pokój, rozpoczęto je na nowo, by sprawdzić, czy założenie tam kopalni jest wykonalne i opłacalne.

1952: Powstaje Société des Mines de Fer de Mauritanie (Spółka Kopalni Rud Żelaza w Mauretanii, MIFERMA). Pod nadzorem spółki ruszają wreszcie prawdziwe prace badawcze i eksploatacyjne.

Początek produkcji

1963: Rozpoczynają prace wydobywcze. Pierwszy statek z mauretańską rudą wypływa z portu w Nawazibu (fr. Nouadhibou).

1974: Rząd mauretański wykupuje akcje MIFERMA i przekazuje aktywa spółki Société Nationale Industrielle et Minière, obecnego SNIM.

1978: SNIM zmienia formę prawną. Staje się spółką z większościowym udziałem skarbu państwa, otwartą na kapitał prywatny.

1984: Dywersyfikacja działalności. Do wydobycia bogatych rud w Kidjat Idždžil dochodzi produkcja koncentratów, uzyskiwanych w procesie wzbogacania rud magnezu z Guelb El Rhein.

Ku pełnej ekspansji

1987: Odkryte zostają złoża w paśmie M'Haoudat, 60 km od miasta Zuwirat (fr. Zouerate).



1991: Przebadane zostają złoża T0 14 na południowy wschód od Kidjat Idždžil. Niebawem rozpoczyna się ich eksploatacja.

1994: Otwarcie kopalni M'Haoudat.

2006: Dla SNIM to data o znaczeniu symbolicznym, jako że przedsiębiorstwo przekroczyło w tym roku próg 400 mln ton sprzedanych od 1963 r.

DRUGA ODSŁONA: WIZJA PRZYSZŁOŚCI I ROZWOJU

SNIM, które dysponuje dużymi zasobami złóż kopalni, pragnie prowadzić działalność stanowiącą wzór pod każdym względem. W program ten wpisuje się troska, jaką przedsiębiorstwo pragnie otoczyć zasoby ludzkie. Robi się w nim wszystko, by rozwijać umiejętności pracowników, polepszać ich wygodę pracy, dobre samopoczucie i bezpieczeństwo. Dlatego też SNIM kultywuje politykę otwarcia na zewnątrz. Czuwa nad tym, by wykorzystywać w pełni nowe technologie i techniki badania i eksploatacji kopalnianych. W związku z tym bierze czynny i znaczący udział w „przekazywaniu technologii” do innych regionów kraju. SNIM pragnie być wiarygodna pod względem ekonomicznym i chce prowadzić działalność opłacalną z finansowego punktu widzenia. Stale dba więc o konkurencyjność swoich produktów i doskonali swoje osiągnięcia techniczne, które należą do najlepszych w tym sektorze.

Mauretania

najważniejsze dane



Liczba mieszkańców w 2009 r.: 3.1 mln
mieszkańców
(dane szacunkowe)

Powierzchnia: 1 025 000 Km²

Stolica: Nawakszut

Ustrój: republika islamska, na której czele od 6 sierpnia 2008 r. stoi Muhammad uld Abd al-Aziz

Wzrost gospodarczy: 4%

Najważniejsze sektory gospodarki: rolnictwo, rybołówstwo i przemysł wydobywczy

Struktura PKB:

-Rolnictwo i przemysł wydobywczy 25%

-sektor wytwórczy i przetwórczy: 29%

-sektor usługowy: 46%

PKB/miesz.: 1800 USD

SNIM I NTN-SNR: NARODZINY PRAWDZIWEGO DUCHA WSPÓŁPRACY

Jako symbol strategii „win-win”, w lutym 2010 r. zespół działu Experts & Tools grupy NTN-SNR zorganizował dla SNIM spotkania szkoleniowe w zakładach produkcyjnych. Oto dwie uzupełniające się relacje z tej podróży poświęconej uczeniu i zdobywaniu wiedzy...

„SNIM”, wyjaśnia Ethmane Ould Sidi Cheikh, kierownik ds. szkoleń w przedsiębiorstwie, eksploatuje i sprzedaje od 1963 r. rudy żelaza wydobywane w Guelbs du Tiris w północnej Mauretanii. Działa m.in. w okolicy Zuwiratu, gdzie znajdują się jej kopalnie. Produkty przewożone są do portu w Nawazibu, 700 km od kopalni, pociągami specjalnie przystosowanymi do transportu kopalni, które mogą osiągać długość nawet 2,5 km, a ich masa brutto może wynosić do 22 000 ton. W mieście tym znajduje się głęboki port przeznaczony do eksportu kopalni, do którego mogą zawijać statki o tonażu 150 000 ton. Produkty na sprzedaż wysyłane są z niego do klientów, głównie z krajów Europy Zachodniej i do Chin. Swoje umiejętności polepszają i doskonalą pracownicy zarówno naszych kopalń, jak i instalacji portowych. Zorganizowaliśmy w związku z tym w ścisłej współpracy z zespołem Experts & Tools grupy NTN-SNR sesję szkoleniową poświęconą łożyskom.

NARZĘDZIA, KTÓRE PRZEMAWIAJĄ DO WYOBRAŹNI

„Ze względu na odległe położenie miejsca szkolenia”, wyjaśnia Philippe Deprez, szkoleniowiec z Experts & Tools, „nie mogliśmy zabrać ze sobą zestawu BEBOX ze sprzętem do szkoleń praktycznych. Zanim przybyliśmy na miejsce, wysłaliśmy tam jednak 60 kg części, narzędzi i urządzeń, m.in. 60-centymetrowy wał, nagrzewnicę, ściągnące mechaniczne... W ciągu pięciu dni zdążyliśmy zorganizować dwie sesje szkoleniowe, jedną w kopalni, a drugą w porcie w Nawazibu. W każdej wzięło udział od 15 do 30 pracowników technicznych i członków kierownictwa. Pierwszą, teoretyczną część,

uzupełniły zajęcia praktyczne w małych grupach. Omówiliśmy różne technologie związane z łożyskami, m.in. trudne etapy montażu i demontażu. Pracownicy SNIM uczestniczyli w zajęciach z wielką uwagą i zaangażowaniem.”

NAMACALNE WYNIKI

„Uczestnicy szkolenia”, potwierdza Ethmane Ould Sidi Cheikh, „rzeczywiście wysoko ocenili przebieg zajęć zorganizowanych przez ekspertów NTN-SNR, pomimo tego, że były dość krótkie.

Chcieli zapoznać się z takimi kwestiami, jak kryteria doboru łożysk, zasady ich mocowania, pozwalające uniknąć wszelkiego ryzyka podczas walcowania... Na naszych pracownikach wywarły wrażenie różne aspekty tego szkolenia. Podgrzewanie łożysk poprzez indukcję magnetyczną, ułatwiające ich montaż i demontaż, zostało uznane za niekwestionowany „przebój techniczny” szkolenia. Ta niezwykle pozytywna ocena zachęciła nas do nabycia materiałów szkoleniowych przygotowanych przez specjalistów NTN-SNR. Dzięki tym narzędziom będziemy mogli urządzać wewnętrzne warsztaty w naszych ośrodkach szkoleniowych w Nawazibu i Zuwiracie. Produkty NTN-SNR wraz z dokumentacją również okazały się bogatym źródłem wiedzy. Nie wątpimy również, że połączenie NTN-SNR oznacza dla nas o wiele lepszą ofertę łożysk.”



Ethmane Ould Sidi Cheikh





BONFIGLIOLI

Power & Control Solutions



Transmitting power to the future

Single and three phase gearmotors

Electronic drives

Electric motors

Mechanical speed variators

Gearboxes for mobile machinery

Power control and transmission solutions from Bonfiglioli.

Because we understand that quality of life depends on the advancement of technology, at Bonfiglioli we have always striven to lead innovation in the field of power transmission. Over the years, our ability to develop new ideas for manufacturing excellence has helped us grow into a major international organisation. Today, the Bonfiglioli Group boasts a complete range of products and solutions for an almost infinite number of applications, marketed under three distinct brand names, Bonfiglioli Riduttori, Bonfiglioli Vectron, and Bonfiglioli Trasmital. The Bonfiglioli Group currently has subsidiaries and production plants in 15 countries across 4 continents, all sharing a single corporate mission founded on customer satisfaction and the promotion of strong social values.

www.bonfiglioli.com

