

# O' mag

[O] LA RIVISTA DEI PARTNER DEL GRUPPO NTN-SNR

N°6

Di nuovo con il  
vento in poppa...



**NTN** **SNR** *With you*

**02** | **MERCATO  
PROTAGONISTA**  
MERCATO  
ECO-SOSTENIBILE

**06** | **DESTINAZIONE  
BRASILE,**  
NELLA TOP TEN  
MONDIALE

**10** | **INNOVAZIONE  
E TECNOLOGIA**  
LUB'SOLUTIONS



editoriale

Rivista SNR Roulements  
RCS Annecy B 325 821 072  
Direzione della pubblicazione: C. Donat  
Progettazione/realizzazione: Service publicité NTN-SNR  
Giornalista: J. Traverse

Hanno collaborato a questo numero:  
O. Musy, T. Glünz, D. Sepulchre, C. Donat, C. Martinez de Velasco, S. Gonzalez, E. Lumsden, T. Boldt, F. Trezza, B. e R. Vermeire, P. Chevalier, C. Oddoux, C. Benier.

Foto: NTN-SNR - Fluitecnik - NTN Japan - Jumil - Vermeire - Pedro Studio Photo - Shutterstock.

Deposito legale: N° ISSN 1961-4241  
Qualunque riproduzione anche parziale di questa rivista è soggetta alla nostra autorizzazione  
Stampato in Francia - Aprile 2011.



02 | MERCATO PROTAGONISTA  
MERCATO ECO-SOSTENIBILE



# MERCATI o le molteplici

**O**biettivi planetari ambiziosi. Come l'Unione Europea, anche i governi di tutto il mondo si preoccupano molto seriamente della rarefazione programmata delle energie fossili e mirano a sviluppare alternative affidabili ed efficaci. Ovunque, la ricerca di fonti di energia rinnovabile è un tema di grande attualità. Stato documentato e progressi tecnologici...

## Nuove frontiere per un futuro all'insegna dell'energia...

Un nuovo anno rivolto verso nuovi orizzonti e nuovi impegni... Per sostenere e garantire nel tempo il nostro sviluppo, inseguiamo orizzonti geografici e tecnologici sempre nuovi.

Con un atteggiamento di apertura concreta e grazie ad un'esperienza tangibile, NTN-SNR ROULEMENTS realizza il 25% del suo fatturato fuori dall'Europa Occidentale. L'obiettivo è chiaramente quello di raggiungere il 40%! In che modo? Affermando e rafforzando la nostra presenza ovunque ci siano mercati pronti ad emergere e a diventare i grandi mercati del futuro: Europa dell'Est, Russia, Asia, Medio Oriente, America del Sud.

Grazie alla sua dimensione internazionale, il Gruppo NTN-SNR dispone in tutto il mondo, di basi operative che rappresentano la sua chiave di successo. Nell'ambito di questa dinamica, NTN-SNR ROULEMENTS mette in gioco le proprie forze: know-how tecnico specifico e collaborazioni strategiche con i costruttori, che trovano nel gruppo il motore della loro espansione (in particolare all'interno del settore dell'automobile).

Davanti a noi si aprono dunque nuove frontiere geografiche e tecnologiche, poiché non c'è futuro senza innovazione. Le energie rinnovabili e le loro tecnologie hanno ormai acquisito un'importanza mondiale e cruciale. Energia solare, eolica... NTN-SNR ROULEMENTS vuole essere protagonista anche in questi settori. Considerato un anno di ripresa, il 2011 rappresenta una tappa importante nella conquista di queste nuove frontiere, per un futuro all'insegna dell'energia.

Didier SEPULCHRE DE CONDE  
Direttore Generale NTN-SNR ROULEMENTS.

With You



02 | MERCATO PROTAGONISTA  
MERCATO ECO-SOSTENIBILE

18 | INNOVAZIONE E TECNOLOGIA  
LUB'SOLUTIONS

06 | DESTINAZIONE BRASILE,  
NELLA TOP TEN MONDIALE

sommario



« OBIETTIVO 100% DI ENERGIA RINNOVABILE NEL 2050 »

Non si tratta di una delle solite sfide ecologiche, ma di un vero e proprio progetto denominato "RE-thinking2050" e pubblicato dal Consiglio Europeo per le Energie Rinnovabili, l'EREC (European Renewable Energy Council). Questo studio sottolinea il peso economico della filiera che già nel 2007 ammontava a 100 miliardi di dollari. L'investimento mondiale per l'energia rinnovabile dovrebbe raggiungere i 963 miliardi di euro nel 2020, 1'620 nel 2030 e 2'800 nel 2050.

Per ulteriori informazioni consultare il sito:  
[www.erec.org](http://www.erec.org)

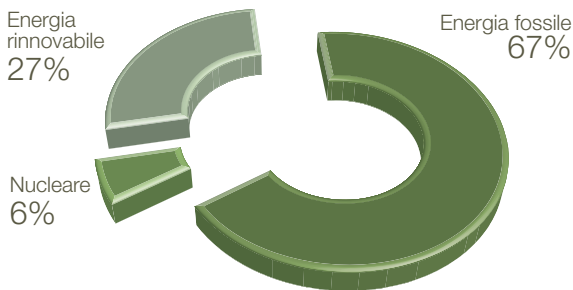


# ECO-SOSTENIBILI

## fonti di energia rinnovabile

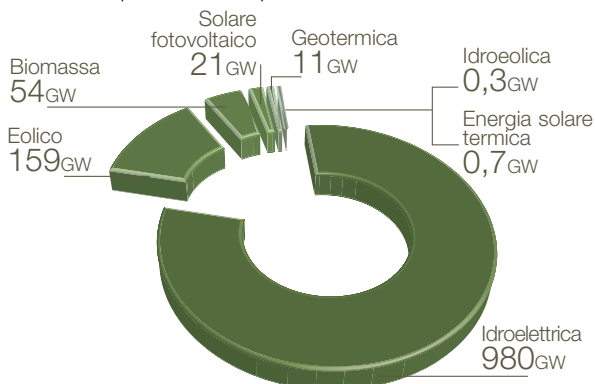
### UNA SFIDA PLANETARIA

L'energia è al centro dell'economia mondiale. Si può addirittura affermare che ne è il motore. Constatazione preoccupante, nel 2009, la principale fonte energetica era ancora rappresentata dalle energie fossili. Petrolio, carbone e gas rappresentavano da soli il 67% della produzione globale, il nucleare il 6% e l'energia rinnovabile il 27%.



Rapporto tra i diversi tipi di produzione di energia (nel 2009)

Conviene innanzi tutto precisare che il termine generico "energia rinnovabile" comprende in realtà, fonti energetiche molto diverse tra loro. A questo punto risulta opportuno fare una breve considerazione generale. Esistono 5 grandi fonti di energia rinnovabile: la biomassa, la terra, l'acqua, il vento e il sole. Ciascuna di esse viene sfruttata in modi diversi. Ad oggi, si contano non meno di una quindicina di diverse modalità e tecnologie di applicazione, ognuna caratterizzata da una propria redditività. Rapida panoramica delle diverse fonti di energia per meglio comprenderne l'importanza.



Rapporto tra i diversi tipi di produzione di energia rinnovabile (nel 2009)

### FONTI E TECNOLOGIE VARIE

L'acqua, principale fonte di energia ad oggi e leader con 980 GW, si suddivide in quattro grandi categorie di energie: l'energia cinetica generata dal ciclo dell'acqua, l'energia delle onde, l'energia maremotrice che attinge la sua forza dalle correnti marine, l'oceanotermia prodotta dall'energia termica dei mari.

La biomassa è all'origine di tre diverse fonti energetiche: il biogas, prodotto dalla fermentazione delle materie organiche animali o vegetali in assenza di ossigeno, il legno e i biocarburanti o agro-combustibili. Anche la terra può generare energia attraverso l'energia geotermica di superficie o profonda. In effetti, quanto più si penetra la crosta terrestre, tanto più aumenta la temperatura.

L'energia del vento è captata attraverso spettacolari parchi eolici posti al suolo, ad una certa altitudine o in mare.

Infine il sole, fonte di energia primordiale, è oggetto di nuove applicazioni. Il solare fotovoltaico permette di trasformare la luce in elettricità. Il solare termico utilizza direttamente il calore prodotto dai raggi solari. Il solare termodinamico consiste nell'utilizzare questo calore per produrre energia meccanica ed in seguito elettricità.

### 2009: UN ANNO CARDINE

Il 2009 è stato un anno senza precedenti nella storia dell'energia rinnovabile, nonostante la crisi finanziaria. Infatti, benché la maggior parte dei settori dell'economia di tutto il mondo abbiano subito un forte declino, l'energia rinnovabile ha continuato a crescere ad un ritmo quasi identico agli anni precedenti. A livello globale, le energie rinnovabili sono aumentate nel mondo di 80 GW, di cui 48 GW in energia idroelettrica. La Cina ha aumentato la sua capacità di 37 GW. L'energia eolica ha raggiunto un livello da record di 38 GW. Con 13,8 GW, la Cina rappresenta più del terzo di questo mercato. Nel 2004 era presente con solo il 2%. Principali tendenze: i due mercati più promettenti sono l'eolico, dove la Cina cresce rapidamente, e il solare, in particolare il CSP (Concentred Solar Power), ad oggi ancora emergente ma destinato ad occupare una posizione di rilievo negli anni futuri.



Il quadrato rosso dotato di collettori CSP, rappresenta la superficie totale necessaria per soddisfare il fabbisogno mondiale in elettricità.

### DESERTEC: L'ENERGIA DEL FUTURO?

Il progetto "Desertec" si basa su una constatazione fondamentale: ogni km<sup>2</sup> di deserto riceve ogni anno "una quantità di energia solare equivalente a 1,5 milioni di barili di petrolio".

La costruzione di centrali solari che coprano solamente lo 0,3% dei 40 milioni di km<sup>2</sup> dei deserti esistenti, sarebbe sufficiente per soddisfare il fabbisogno elettrico del pianeta nel 2009 (circa 18'000 TWh/anno). In quest'ottica, Desertec intende creare una vasta rete di distribuzione: centrali solari dal Marocco all'Arabia Saudita, collegate all'Europa attraverso dei cavi sottomarini, permetterebbero di coprire gran parte del fabbisogno energetico dei paesi produttori dell'Africa del Nord e del Medio Oriente e in un primo tempo, garantirebbero il 15% dell'elettricità necessaria all'Europa. Progetto ambizioso da seguire con attenzione...

Per ulteriori informazioni consultare il sito:

[www.desertec.org](http://www.desertec.org)



# NTN-SNR: ESPERTO E PARTNER DEL "MERCATO ECO-SOSTENIBILE"

NTN-SNR: Esperto e partner del mercato eco-sostenibile. Ormai da tempo, NTN-SNR considera le energie rinnovabili e il cosiddetto "green market", un segmento strategico. Rapida panoramica di alcune soluzioni proposte da NTN-SNR per il settore eolico e solare CSP...

## L'EOLICO SOTTO TUTTI I SUOI ASPETTI

Da 15 anni, NTN-SNR lavora in stretta collaborazione con i principali protagonisti dell'industria eolica in Europa, Asia e negli Stati Uniti. Per loro e con loro, NTN-SNR progetta soluzioni integrate che offrano elevate prestazioni e che siano altamente affidabili, semplici da installare e di facile manutenzione, qualunque sia la loro applicazione: albero principale, corona di orientamento, moltiplicatore o generatore.

L'albero principale viene montato su uno o due cuscinetti in grado di sostenere carichi assiali e radiali e funzionare in condizioni operative variabili. Di qualunque natura siano (sferici, conici o cilindrici), NTN-SNR propone geometrie specifiche, materiali innovativi e trattamenti termici migliorati che ne garantiscono una maggiore durata di vita. Per gli alberi principali sono anche disponibili supporti di grandi dimensioni, progettati per elementi finiti e realizzati in ghisa speciale resistente alle bassissime temperature.

Per il moltiplicatore, componente essenziale esposto a sollecitazioni estreme ed estremamente variabili, NTN-SNR ha sviluppato dei cuscinetti conici e cilindrici dal design speciale, in grado di sostenere grandi velocità e forti carichi, garantendo elevati livelli di affidabilità e

durata di vita. Del resto, la loro progettazione ergonomica facilita il montaggio e riduce i tempi di intervento durante le operazioni di manutenzione.

Le corone di orientamento possono avere uno o due ranghi di sfere con 4 punti di contatto, con o senza dentatura integrata. Sono caratterizzate da un leggero precarico per una maggiore durata di vita, da una guarnizione di tenuta di alta qualità e da una protezione anticorrosione per resistere agli ambienti marini. Dal momento che i cuscinetti dei generatori sono molto esposti al rischio di corrosione elettrica, NTN-SNR propone diverse soluzioni: i cuscinetti MEGAOHM con rivestimento ceramico o i cuscinetti ibridi con sfere in ceramica, ideali per le applicazioni più critiche.

## AVETE DETTO CSP?

Meno conosciuta rispetto al fotovoltaico (PV), la tecnologia CSP (Concentred Solar Power) è tuttavia destinata a riscuotere un successo più importante. Ad esempio, una centrale parabolica di ultima generazione è dotata di una capacità di turbina di 50 MW in grado di produrre 120'000 MWh all'anno. Per ottenere il massimo rendimento, i collettori solari devono seguire il ciclo del sole con grande precisione, grazie ad un sistema di movimentazione controllato da una sonda solare. Per questi sistemi di movimentazione idraulici, NTN-SNR ha sviluppato un supporto specifico (rif. Articolo Fluitechnik a pag. 5). Questo cuscinetto garantisce un posizionamento perfetto e permette di seguire il sole in modo continuo, regolare e senza interruzioni. Il supporto viene fornito pronto da montare per il raccordo con gli attacchi idraulici. In questo modo si riduce il rischio di errori durante la fase di montaggio e si garantisce la facile esecuzione delle operazioni di manutenzione. Per gli attacchi idraulici, NTN-SNR propone anche degli snodi sferici con basso attrito, in grado di resistere a sforzi elevati. Eccellenza ed efficacia sono garantite!



Olivier MUSY  
Market Segment Manager : Wind



Thomas GLÜNZ  
Market Segment Manager : Solar

## IL PRINCIPIO DI FUNZIONAMENTO DI UNA PALA EOLICA È ESTREMAMENTE SEMPLICE:

L'energia cinetica del vento captata dalle pale aziona il rotore, accoppiato al generatore, che come una dinamo converte l'energia meccanica in energia elettrica. L'energia prodotta viene poi distribuita alla rete elettrica attraverso un trasformatore.



## PROGETTAZIONE DI UNA PALA EOLICA

Le corone (1) situate ai piedi di ciascun palo ne consentono l'orientamento. Il rotore supportato da 1 o 2 cuscinetti (2) gira ad una velocità relativamente ridotta (da 10 a 20 giri/min). Questa lenta velocità di rotazione viene accelerata dal moltiplicatore (3), in modo da attivare il generatore (4) che produce l'elettricità. La gondola, montata su una corona di orientamento (5) controllata da motoriduttori (6), viene orientata in direzione del vento, in modo da garantire una resa ottimale.

## Caratteristiche tecniche



- Fornito pronto da montare (albero incluso)
- Funzionamento senza interruzioni
- Durata di vita: 25 anni
- Peso: 300 kg



## FLUITECHNIK: AL CENTRO DELLE NUOVE FONTI DI ENERGIA

Fondata nel 1990 a Pamplona (Spagna), società nata come azienda di distribuzione di componenti pneumatici, Fluitechnik ha ampliato la propria offerta ad altri settori come il settore idraulico, elettrico ed elettronico.

Dal 1999, Fluitechnik punta sulle energie rinnovabili, dedicandosi in particolare, prima al settore eolico e poi al solare. Dal 2008, Fluitechnik fabbrica e commercializza moduli solari fotovoltaici e dal 2009, sviluppa componenti per il settore termoelettrico. Presentazione di un'azienda piena di energia, entusiasmo e promotrice di progetti innovativi.



Alberto Madoz  
Amministratore Responsabile di  
Fluitechnik



Sergio Gonzalez e  
Luis Martinez de Velasco  
Team NTN-SNR

Oggi Fluitechnik comprende un gruppo di aziende, la cui capitalizzazione è 100% spagnola e dalle dimensioni internazionali, con centri di produzione in Cina, Repubblica Dominicana, Portogallo ed un Ufficio Tecnico a Chicago negli Stati Uniti. L'azienda è suddivisa in 3 settori di attività: Industriale, Eolico (Windenergy) e Solare (Sun energy).

Il settore Industriale associa diversi know-how e propone soluzioni globali: idraulica, pneumatica, profili in alluminio, automatismi... L'unità eolica si occupa della progettazione, dello sviluppo e della fabbricazione di componenti per aerogeneratori: idraulica, refrigerazione, lubrificazione, applicazioni speciali e sistemi per collettori cilindrici e parabolici (per il settore termoelettrico)... Infine, l'unità solare si concentra sulla fabbricazione, la produzione e la commercializzazione di pannelli solari mono e policristallini.

L'azienda ha presentato al Salone Solar Power Expo di Saragozza (Spagna) a settembre 2010, il concetto di Drive Pylon, decisamente innovativo per questo mercato ancora emergente ma destinato ad un grande successo nel prossimo futuro.

### FLUITECHNIK E NTN-SNR: UNA COLLABORAZIONE DINAMICA PER UNA GAMMA DI PRODOTTI ALTAMENTE STRATEGICI

Fluitechnik crede profondamente nel potenziale di questo prodotto. Si tratta di un ingranaggio fondamentale che permette di orientare e ruotare i collettori parabolici che captano e concentrano il calore del sole. Il Drive Pylon Fluitechnik di nuova generazione racchiude tutta l'esperienza acquisita dall'azienda negli ultimi 20 anni nell'ambito della gestione delle energie rinnovabili. Presenta numerosi vantaggi: affidabilità, robustezza e durata di vita ottimizzate, ridotta manutenzione. Per garantire lo sviluppo di questo prodotto faro, Fluitechnik collabora con i migliori partner commerciali. NTN-SNR è stato

scelto per partecipare attivamente alla realizzazione di questo progetto, grazie alla qualità dei suoi prodotti, ma anche per il suo supporto tecnico personalizzato e la sua capacità di coinvolgimento e di adattamento. Non esistono infatti standard normalizzati per quanto riguarda i collettori cilindrici e parabolici. Ogni produttore sviluppa prodotti con caratteristiche specifiche. Fluitechnik e i suoi collaboratori devono dunque essere in grado di adattarsi. Prime applicazioni, primi contratti... Fluitechnik fornirà prossimamente i 792 Drive Pylon della centrale termosolare di Palma del Rio (Cordoba) da 50 MW.

### NUMEROSI PROGETTI IN VISTA...

Fluitechnik ha attualmente un ambizioso piano strategico che prevede un investimento di 8 milioni di euro. Non meno di 3 milioni di euro sono dedicati allo sviluppo di nuovi componenti per i cilindri parabolici. Un'altra parte considerevole di questo investimento è destinata all'acquisizione di una fabbrica a Tianjin (Cina). La fabbrica di pannelli solari di Moura (Portogallo) è stata automatizzata ed avviata alla fabbricazione del Drive Pylon. Un'altra sfida: Fluitechnik prevede l'installazione di una delegazione in Messico nel 2011 e di un centro di produzione in India nel 2012.

### FLUITECHNIK IN DATE E CIFRE:

- 1990 : fondazione dell'azienda
- 1999 : lancio del settore eolico
- 2008 : lancio del settore solare
- 2009 : sviluppo del settore termoelettrico

Fatturato 2005: 15 M €  
Fatturato 2007: 32,5 M €  
Fatturato 2010: + de 80 M € (stima)  
Numero totale dipendenti: 275



## Principali

clienti:

- ACCIONA
- ACERALIA
- ALFER RENOVALES
- BILDULAN
- BSH
- CME
- EDUINTER
- EGUZKIA
- ESSENTYUM
- ESTANDA FUNDICIONES
- FAURECIA
- GALILEO ENERGY
- GAMESA EOLICA
- IBERDROLA RENOVALES
- M TORRES
- MB SOLAR
- TALLERES MUNOZ
- UNITED POWER
- VOLSWAGEN NAVARRA





## BRASILE: NELLA TOP TEN MONDIALE

Sulla base delle valutazioni eseguite dal FMI (Fondo Monetario Internazionale), nel 2009 il Brasile era l'ottava potenza economica del pianeta e rappresentava il 2,7% del PIL mondiale e l'8,8% del PIL dei paesi emergenti e in via di sviluppo.

**Q**uando Dilma Rousseff, eletta prima presidentessa del Brasile il 31 ottobre 2010, assume ufficialmente il suo incarico succedendo al suo mentore, il popolare Lula da Silva, il Brasile assume un ruolo di primo piano sulla scena internazionale. Nel 2014 il paese ospiterà i Mondiali di calcio e nel 2016 i Giochi Olimpici. Il Brasile è ad oggi la prima meta per gli investimenti stranieri in America latina, davanti al Messico. Nel 2010, NTN ha festeggiato i suoi 10 anni di attività in Brasile. Spiegazioni da Eduardo Lumsden (Manager Business Unit Distribution).

“Negli anni 1990, spiega Eduardo Lumsden, il Brasile è stato teatro di importanti riforme economiche. Oggi può finalmente raccogliere i frutti degli sforzi passati. Nel 2007, il paese ha registrato una crescita economica del 6,1% (OCSE), senz'altro il miglior risultato degli ultimi cinque anni. Nel 2008, la crescita si è mantenuta a livelli soddisfacenti, 5,1%, nonostante l'inizio della crisi finanziaria ed economica destinata ad esplodere alla fine del terzo trimestre. Nel 2009, il Brasile è stato uno dei paesi che ha reagito meglio alla crisi. Per il 2010, gli esperti prevedono una crescita dell'ordine di 7,5%”.

### Settori di attività diversificati

“Il Brasile, continua Eduardo Lumsden, si è sviluppato contemporaneamente in diversi settori di attività: agricoltura, industria, nuove tecnologie... Ad esempio, è diventato il terzo esportatore agricolo mondiale, grazie in particolare alla sua posizione di leader nell'esportazione della soia. Secondo parco industriale delle Americhe, il Brasile è presente in molteplici settori: automobile, industria dell'acciaio, petrolchimica, informatica, beni di consumo durevoli... Grazie al suo progresso tecnologico, il paese produce sottomarini e aerei e si è anche appena dedicato alla ricerca spaziale, con un proprio centro di lancio per satelliti. Pioniere nella produzione di etanolo, il Brasile guida le

operazioni di ricerca di petrolio in acque profonde. Il paese possiede risorse naturali in grandi quantità, tra cui importanti giacimenti di ferro e di manganese. Grande produttore di energia idroelettrica, fornisce l'80% dell'energia consumata nell'intero paese. Certo, quello industriale è stato uno dei settori più colpito dalla crisi, ma grazie alle azioni compiute dal governo, la nostra economia ha avuto una seconda possibilità”.

### Il Gruppo NTN-SNR, partner della crescita brasiliana

“A partire dalla sua installazione in Brasile nel 2000, conclude Eduardo Lumsden, il Gruppo NTN-SNR si è imposto con forza sul mercato dei cuscinetti. Grazie ai suoi 120 collaboratori, la fabbrica di Curitiba, una delle più moderne ed automatizzate dell'America Latina, figura tra le più ecologiche in quanto conforme alle norme ISO. Produce cuscinetti per i principali marchi dell'industria automobilistica: Fiat, Renault, GM, Peugeot, Volkswagen... Grazie alla formazione tecnica dei nostri team di vendita, abbiamo conquistato la maggior parte dei settori industriali brasiliani: agricoltura, industria cartaria, motori elettrici, industria siderurgica... Tuttavia, dedichiamo un'attenzione particolare al settore agricolo e al cosiddetto “sucroalcooleiro”, essenziali per l'economia, partecipando ogni anno al Salone Fenasucro, importante riferimento a livello mondiale. Grazie ad una rete di distributori attiva in tutto il paese, NTN-SNR è ad oggi presente su tutto il territorio brasiliano.

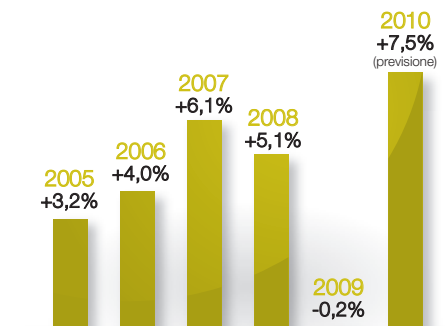


Eduardo LUMSDEN  
NTN-SNR Brasile  
Distribution Manager

### NTN-SNR Brasile festeggia i suoi 10 anni

Il 14 settembre 2010, a Curitiba, NTN-SNR Brasile festeggia i suoi 10 anni di attività, in presenza dei dirigenti del gruppo, di numerosi clienti, giornalisti e responsabili locali.

Questa commemorazione è stata l'occasione per ricordare il cammino percorso e definire il percorso da seguire in futuro. Con una stima di tre milioni di cuscinetti prodotti in media ogni anno, la fabbrica dovrà aumentare la sua capacità produttiva grazie a nuovi investimenti, come ha annunciato l'Amministratore Delegato del Gruppo.



Tasso di crescita del Brasile durante gli ultimi cinque anni.



### Principali Clienti:

#### PRINCIPALI CLIENTI OEM INDUSTRIA E RELATIVI SETTORI DI ATTIVITÀ:

Cestari – Motoriduttori / Geremia – Motoriduttori / Trutzschler – Attrezzature per l'industria tessile / SEW – Riduttori e motoriduttori / Atlas Schindler – Elevatori / Jumil – Attrezzature agricole / Motovent - Ventilazione industriale / Kuhn – Attrezzature agricole

PRINCIPALI CLIENTI DEL SETTORE AUTOMOBILE: Fiat / GM / Peugeot / Renault / Volkswagen

# Jumil®

## UNA DINAMICA BRASILIANA

Fondata nel 1936 dai fratelli Justino, Ermelindo, Moacyr, Herval ed il loro amico Thomaz, la società Jumil si è affermata come azienda produttrice di materiali agricoli presente in tutta l'America Latina, in America del Nord, Africa, Medio Oriente, Oceania ed Europa. Ripercorriamo la storia di questo grande successo "alla brasiliana" in compagnia di Flávio Trezza, Responsabile Export dell'azienda.

**O'mag:** Jumil può oggi essere considerata leader mondiale nel settore agricolo?

**F.TREZZA:** In effetti, fabbrichiamo un'ampia gamma di attrezzature, tra cui mietitrici, falciatrici, linee per la lavorazione della canna da zucchero, distributori di fertilizzanti, frantumatrici... Siamo diventati un punto di riferimento in tutti questi mercati grazie alla qualità dei nostri prodotti e al nostro carattere innovativo. Siamo stati i primi a lanciare sul mercato un sistema di distribuzione delle sementi; i primi, e fino ad oggi gli unici in Brasile, a proporre una macchina in grado di piantare i legumi.

**O'mag:** Quali sono i punti di forza di Jumil?

**F.TREZZA:** Siamo noti in particolare per il nostro progresso tecnologico. Agli agricoltori che devono aumentare la propria produttività pur contenendo i costi, proponiamo delle soluzioni tecniche efficaci e redditizie, qualunque siano le dimensioni della loro azienda. Altri nostri punti di forza sono la qualità e la robustezza dei nostri prodotti, che si traducono nella fiducia dimostrata dai nostri clienti.

**O'mag:** NTN-SNR sviluppa cuscinetti esclusivi per le attrezzature agricole Jumil?

**F.TREZZA:** In effetti, la nostra collaborazione è iniziata nel 2006 con la fabbricazione di un cuscinetto esagonale creato e sviluppato esclusivamente per le nostre attrezzature agricole. I prodotti NTN-SNR soddisfano pienamente le nostre esigenze e si inseriscono perfettamente nella nostra gamma di materiali agricoli. NTN-SNR rappresenta per noi anche una garanzia di qualità e di prezzo vantaggioso.

**O'mag:** Quali sono i Vostri progetti per il futuro?

**F.TREZZA:** Per soddisfare le attese dei nostri clienti, intendiamo sviluppare delle soluzioni tecniche che aumentino la produttività dell'agricoltura. Prendiamo anche in considerazione i fattori socio-ambientali e le sfide dello sviluppo sostenibile, che sono oggetto di importanti riflessioni in Brasile. Intendiamo dunque investire in progetti che associano una maggiore efficienza e una razionale gestione delle risorse naturali.



Flávio TREZZA  
Responsabile Export JUMIL

**O'mag:** Come considerate il Vostro rapporto con il Gruppo NTN-SNR ?

**F.TREZZA:** Siamo attualmente uno dei principali clienti di NTN-SNR Brasile. Il Gruppo NTN-SNR offre la gamma di prodotti più completa che si possa trovare sul mercato. Ciò contribuisce senza dubbio a rafforzare ed arricchire il nostro rapporto di collaborazione. Fedeli ai nostri fornitori, collaboriamo concretamente con loro per le nostre ricerche in ambito di innovazione, di miglioramento costante della qualità e delle prestazioni dei nostri prodotti. Possiamo dunque affermare che NTN-SNR è diventato per noi, un alleato di grande rilievo.

**Per saperne di più:**

[www.jumil.com.br](http://www.jumil.com.br)



JUMIL  
in cifre:

- Uno dei leader mondiali nel settore meccanico-agricolo: lavorazione della terra, sementi, aratura, fertilizzazione, polverizzazione, frantumazione, mietitura, raccoglitori di cotone ...
- Presente in 35 paesi
- 600 collaboratori
- Fatturato 2009: 140 milioni R\$
- Tra i 10 principali produttori di materiali agricoli in Brasile







# VERMEIRE-BELTING:

LA TRASMISSIONE DA TRE GENERAZIONI



Roland Vermeire  
Amministratore

Benoît Vermeire  
Amministratore



VERMEIRE-BELTING: 80 ANNI DI STORIA E 3 GENERAZIONI

**Anni '30.** Albert Vermeire senior, negoziante operante nel settore del cuoio e nonno degli attuali dirigenti, si orienta verso il mercato dei nastri trasportatori.

**1946.** Creazione della società Vermeire che si diversifica progressivamente: nastri in gomma, trasmissioni con cinghie e successivamente con catene.

**Anni '60.** Al termine degli studi superiori presso l'istituto commerciale, Albert Vermeire junior entra a far parte dell'azienda familiare. Primi contatti e primo contratto con la società NTN Europe. Albert Vermeire, padre e figlio, sono essenzialmente interessati ai supporti, prodotti utilizzati sui nastri trasportatori.

**Anni '70.** Vermeire si lancia nella distribuzione dei cuscinetti e presto diventa Vermeire-Belting. Apertura dell'ufficio vendite a Bruxelles e a Gand. Nuova diversificazione dell'offerta: motoriduttori, variatori di frequenza, guide lineari.

**Anni '90.** Una terza generazione dà un nuovo slancio all'azienda: Benoît Vermeire ingegnere commerciale, Anne Vermeire diplomata in contabilità e Roland Vermeire ingegnere civile e industriale. Acquisto delle Officine Lecluse, fabbricante di pulegge in ghisa con sede in Francia, nella regione di Lille. In seguito ad un importante intervento di modernizzazione, la società diventa Serax Transmission e si specializza nella fabbricazione di grandi pezzi su disegno.

**Anni 2000.** Acquisto della società belga Aciers Crustin, specializzata nella commercializzazione dell'acciaio trafilato. Creazione di un centro di assemblaggio per il Benelux del produttore italiano di riduttori Motovario. Installazione di 1'400 m<sup>2</sup> di pannelli solari sui tetti, in grado di produrre oltre il 50% del fabbisogno energetico...

sistemi completi e personalizzati che soddisfino i loro fabbisogni.

**O'mag:** Come avete percepito e vissuto l'unione NTN-SNR?

**B.VERMEIRE:** Sin dall'inizio, siamo stati contenti dell'unione tra i marchi NTN e SNR. NTN Europe, che vanta una presenza molto forte tra i costruttori, offre prodotti di grande qualità. SNR, affermatasi tra i produttori e i distributori, offre un eccellente supporto alle vendite: cataloghi, sito internet performante...

La creazione di un grande magazzino europeo per la distribuzione a Lione e l'istituzione di nuovi team suddivisi per grandi settori di attività sono alcuni degli orientamenti che ci sembrano molto sensati...

**O'mag:** Quali sono i vostri progetti per il futuro?

**B.VERMEIRE:** NTN-SNR è il nostro principale fornitore. Insieme ai suoi responsabili abbiamo attuato un ambizioso piano d'azione. Le sessioni di formazione e le azioni sul campo eseguite da team motivati offrono sin d'ora dei risultati stimolanti.

## IL GRUPPO VERMEIRE-BELTING IN CIFRE

**Fatturato complessivo:** 25.000.000 €

**Clienti attivi:** 5000

**Organico:** 100 personnes

**2 punti vendita in Belgio:** Ensival e Wondelgem, dotati di grandi magazzini e infrastrutture moderne.

**Paesi serviti:** Belgio, Lussemburgo, Paesi Bassi, Nord della Francia e alcuni costruttori in Germania.

**Per saperne di più:**  
[www.vermeire.com](http://www.vermeire.com)



**VERMEIRE-BELTING:** La trasmissione da tre generazioni. Attiva dagli anni '30, la società Vermeire-Belting è ad oggi un'azienda leader in Europa. Incontro con Benoît Vermeire, attuale condirettore dell'azienda a conduzione familiare.

**O'mag:** Quali sono i settori di attività dei vostri clienti?

**BENOÎT VERMEIRE:** Una parte consistente della nostra clientela è composta da costruttori di macchine utilizzate in diversi settori: tessile, agricolo, siderurgico, ventilazione, pompe, compressori, settore medicale... Lavoriamo anche con numerosi distributori e utenti in Belgio, Olanda e Francia...

**O'mag:** Come riuscite a soddisfare i loro fabbisogni?

**B.VERMEIRE:** 15'000m<sup>2</sup> di infrastrutture, più di 35'000 articoli a disposizione, probabilmente uno dei magazzini più importanti in Europa, un sito Internet completo. Inoltre, grazie alla nostra capacità di assemblare motoriduttori, guide lineari motorizzate e organi meccanici, siamo in grado di consegnare questi prodotti in un tempo record. Allo stesso modo, disponiamo di un team di esperti tecnico-commerciali, adeguatamente formati e capaci di parlare in francese, olandese, inglese, tedesco e italiano... I nostri clienti richiedono sempre di più il nostro supporto tecnico, per sviluppare





## UN NUOVO TERRENO DI GIOCO, NUOVE CARTE DA GIOCARE

**17** milioni di km<sup>2</sup>, 2 volte gli Stati-Uniti, la Federazione di Russia è il più grande stato del pianeta. 9'000 km da Est ad Ovest, 4'000 da Nord a Sud, con 60'933 km di confini, il paese copre non meno di 9 fusi orari. Rapida visita di questo colosso in compagnia di Philippe Chevalier, Direttore Export Industria, e di Bruno GAUTHIER, Direttore Vendite della Business Unit Ricambi Automobile

“Fa parte di una volontà strategica del nostro Direttore Generale, realizzare una crescita significativa nei mercati emergenti, rispondendo in modo adeguato ai loro fabbisogni; vicinanza degli interlocutori, pratica delle lingue, conoscenza dei mercati, competitività, offerte di servizi, prodotti tecnici... Léonid Nerezov e Vassili Canet, due giovani “pionieri” assunti in Francia nel 2007 ed oggi trasferiti a Mosca, hanno l’incarico di concretizzare questa strategia sul territorio russo. Sviluppando le sinergie NTN-SNR, hanno già ottenuto eccellenti risultati”.

### SVILUPPO IN TUTTE LE DIREZIONI

“Per quanto riguarda il settore ricambi automobile, abbiamo acquisito quote di mercato. In effetti, questo parco auto così diversificato corrisponde, nonostante la sua complessità, in tutto al punto di forza delle nostre gamme e del nostro Gruppo: -veicoli francesi, Renault con Autovaz e il marchio DACIA -auto tedesche, che equipaggiamo in primo montaggio da oltre 20 anni e che rappresentano ad oggi il nostro principale ramo di vendita in materia di ricambi auto -veicoli asiatici, in particolare giapponesi, per i quali il nostro azionista NTN propone un’ampia gamma di componenti di primo montaggio e di pezzi di ricambio. Data questa considerazione, i nostri clienti fanno principalmente parte del gruppo europeo ADI, ATR e di alcuni gruppi autonomi con i quali sviluppiamo le nostre quote di mercato in modo significativo.

Per quanto riguarda l’Industria, la Russia possiede storicamente un settore industriale assai sviluppato, ma oggi non è più in grado di produrre da sola. Dopo un lungo periodo di sottoinvestimenti nei mezzi di produzione, conduce una politica di modernizzazione e di apertura agli investimenti esteri, al fine di ristrutturare i settori che hanno subito un rallentamento tecnologico. Le nostre azioni si sviluppano in 4 principali settori di attività:

**1°) Il settore ferroviario. Con potenzialità degne del paese.** Con 85'500 km, le ferrovie russe rappresentano la seconda rete mondiale. Il governo è pronto ad investire 300 miliardi di euro per la sua espansione e per lo sviluppo dei treni ad alta velocità. Obiettivi 2015: 15'000 nuove carrozze passeggeri, 10'000 locomotive!” Un piano d’azione specifico è in corso con il nostro agente, Gilles SEBHL, e l’annuncio dell’arrivo ad

ANNECY di una delegazione condotta dal Sig. YAKOUNINE (presidente della RZD, l’equivalente russo delle FS) e dal Sig. GAPANOVITCH (direttore tecnico della RZD) è portatore di buoni auspici.

**2°) MRO (Maintenance Repair Overhaul)**, i grandi numeri che assumono dimensioni gigantesche. Data la sua storia e conformazione geografica, il mondo russo è disseminato di grandi conglomerati: industrie siderurgiche, acciaierie, cave, cartiere...che sono grandi consumatori di cuscinetti. Tra i molteplici cuscinetti proposti da NTN-SNR, qui riscuotono un particolare successo i cuscinetti con 2 o 4 corone di rulli conici o cilindrici e i cuscinetti di grandi dimensioni.

**3°) Il primo montaggio e i grandi costruttori** ai quali forniamo cuscinetti di qualità. In effetti, le aziende russe sono alla ricerca di beni strumentali in grado di renderle a loro volta esportatrici autonome. E’ in questo ambito che la nostra competenza tecnica e la qualità dei nostri prodotti, rendono NTN-SNR un partner nuovo ed interessante. La fiducia dimostrata da Minsk Tractor Works, secondo produttore europeo di trattori, è una prova delle nuove opportunità che il gruppo è in grado di offrire.

**4°) La distribuzione** copre tutte le grandi zone industriali del paese: dagli Urali al Nord-Ovest del paese, passando dalla regione moscovita, inevitabile centro decisionale. All’interno di questa rete, godiamo dell’appoggio di un partner storico, Podshipnik.ru. Grazie ai 10 uffici sparsi in tutto il paese e uno in Ucraina, alla sua logistica, al magazzino centrale e ai magazzini regionali, questa società è in grado di consegnare rapidamente a tutti i clienti in Russia.

### AL DI LÀ DELLA CRISI

“Dopo anni di forte crescita (7 a 8% all’anno), concludono Bruno Gauthier e Philippe Chevalier, il mondo russo è stato colpito dalla crisi. Se il PIL (prodotto interno lordo) è crollato nel 2009, ci si affaccia al 2011 con grande ottimismo. Le necessità e le potenzialità sono enormi. Tanto è vero che da aprile a settembre 2010, NTN-SNR ha avuto un incremento delle vendite del 30% (laddove il mercato ha registrato una ripresa non superiore al 4%), unicamente grazie all’aumento del numero di clienti, frutto di un profondo impegno”.



Léonid NEREZOV



Vassili CANET





## LUB'SOLUTIONS: UNA RISPOSTA COMPLETA E PERSONALIZZATA PER OGNI APPLICAZIONE



Christophe ODDOUX  
General Manager Experts & Tools

**S**ia che voi siate un distributore o un utente, lo sapete meglio di chiunque altro. Chi dice cuscinetti, sottintende inevitabilmente fabbisogni molto specifici in materia di lubrificazione. Gli specialisti di Experts&Tools, dipartimento di NTN-SNR responsabile dei prodotti di manutenzione e delle prestazioni di servizi alla clientela, hanno mobilitato tutto il loro know-how per realizzare Lub'Solutions: una risposta completa ed adeguata per ogni applicazione particolare. Incontro con Christophe Oddoux, responsabile del servizio Experts&Tools.

**O'mag: Avete lanciato Lub'Solutions. Di che cosa si tratta esattamente?**

**Christophe ODDOUX:** Come si può capire dal nome, Lub'Solutions è pensato per risolvere i problemi di lubrificazione tipici del settore industriale. Il nostro programma ha due obiettivi fondamentali. Da un lato intendiamo garantire una gestione globale della prestazione di servizio, integrando la progettazione, l'installazione e la manutenzione. Dall'altro, offriamo gamme di prodotti complete e coerenti. La grande forza di Lub'Solutions risiede nel suo essere un prodotto unico sul mercato, nel doppio senso della parola. Unico, perché la nostra offerta non ha concorrenti nella propria categoria. Unico anche perché l'utente finale si rivolgerà ad un solo e stesso fornitore per i cuscinetti, la loro lubrificazione e tutti i relativi servizi. Ciò costituisce per lui una garanzia di coerenza, efficienza e rendimento.

**O'mag: Lub'Solutions si basa su delle linee di prodotti?**

**C.O.:** Come illustrato nel dettaglio nel nostro nuovo catalogo Lub'Solutions, abbiamo sviluppato tre linee di prodotti. La linea "Lubrificanti" organizza i prodotti in diverse gamme, a seconda della loro applicazione e li propone in nuove attraenti confezioni. La linea "Booster" suddivide l'offerta d'"ingrassatori single point" in tre tecnologie, in modo da soddisfare

appieno i fabbisogni dei nostri clienti. Infine, la nuovissima linea "PULSE" di sistemi di lubrificazione centralizzata multi point è stata lanciata a partire da dicembre 2010. Un mondo di soluzioni per adattarsi al meglio ad ogni applicazione, nel rispetto delle dimensioni e del budget.

**O'mag: Lub'Solutions significa anche personale esperto, servizi e attrezzature ed un approccio marketing?**

**C.O.:** In effetti, Lub'Solutions = Prodotti + Esperti, che garantiscono il proprio servizio dalla progettazione fino all'installazione sul campo. Inoltre, per facilitare la selezione dei nostri prodotti da parte degli utenti, abbiamo adottato nuove denominazioni in funzione delle applicazioni: alte temperature, vibrazioni, ecc. Per aiutare i distributori nella loro attività di commercializzazione, mettiamo a loro disposizione del materiale promozionale PLV (Pubblicità sul Luogo di Vendita), attraente a tal punto da diventare un vero e proprio strumento di vendita. Questo approccio marketing è completato da numerosi altri vantaggi, come ad esempio la nostra pedagogia di formazione. In quest'ottica proponiamo corsi di formazione sia teorici che pratici basati su un metodo innovativo ed interattivo, che piace molto e contribuisce alla motivazione dei tirocinanti.

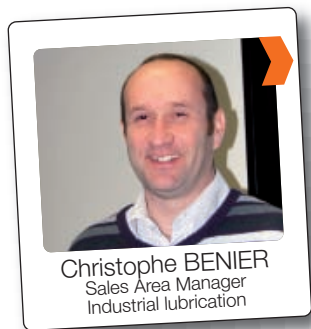
**O'mag: Quali sono i vostri obiettivi?**

**C.O.:** In considerazione dei vantaggi esclusivi di quest'offerta, intendiamo acquisire una quota di mercato corrispondente alla nostra posizione di terzo produttore mondiale di cuscinetti. Il nostro obiettivo principale rimane più che mai, la soddisfazione dei nostri clienti. Quando la lubrificazione e le operazioni di montaggio e smontaggio dei cuscinetti vengono affidate a Experts&Tools, i nostri clienti possono beneficiare delle massime prestazioni e di una durata di vita incrementata dei nostri prodotti.



## Lub'Solutions: dalla scelta di una valida strategia di lubrificazione alla sua applicazione

Con Lub'Solutions, NTN-SNR amplia la sua gamma di servizi e prodotti legati ai cuscinetti. Punto di vista di un esperto, uomo di qualità, interlocutore privilegiato dei distributori e degli utenti, Christophe Benier di EXPERTS&TOOLS...



### QUATTRO GRANDI STRATEGIE DI LUBRIFICAZIONE

“Riassumendo, spiega Christophe Benier, esistono due modi per garantire la lubrificazione degli impianti: manuale, con la classica pompa, o automatica, attraverso dei sistemi single o multi point. Per quanto riguarda la lubrificazione single point, abbiamo arricchito e modernizzato la nostra gamma con i Booster ECO, SMART e DRIVE. Per quanto riguarda invece i sistemi multi point, proponiamo quattro grandi famiglie di lubrificazione centralizzata, ciascuna di esse destinata ad un utilizzo specifico. Infine, progettiamo e realizziamo anche dei sistemi su misura di lubrificazione centralizzata con circolazione ad olio.”

### PULSE: SISTEMI PER OGNI APPLICAZIONE

“Da dicembre 2010, continua C. Benier, abbiamo sistematizzato la nostra offerta di lubrificazione multi point attorno a quattro diversi tipi di centrali. Ad esempio, la gamma **IN’PULSE** si basa su un sistema volumetrico di lubrificazione ad olio a media pressione. Progettato per apparecchiature di piccole o medie dimensioni con un massimo di 100 punti ravvicinati da lubrificare, questo sistema aziona degli iniettori, attivati e disattivati a fasi alterne e ad intervalli regolari, in modo da dosare il lubrificante con estrema precisione.

Un'altra gamma, **MULTI’PULSE** con tecnologia progressiva, è generalmente utilizzata per le apparecchiature di medie o grandi dimensioni, lubrificate con olio o grasso. Pompe robuste alimentano dei distributori da 6 a 12 uscite. Questi distributori, a volte disposti a cascata, sono dotati di almeno 3 pistoni idraulici che funzionano in modo sequenziale – da cui il nome tecnologia progressiva – e permettono di dosare il lubrificante.

L'offerta **AIR’PULSE** prevede un sistema di lubrificazione con una miscela di aria ed olio. Utilizza un flusso d'aria continuo per raffreddare il punto di lubrificazione e per trasportare ad intervalli regolari verso questo stesso punto, una minima quantità di olio predosata.

Infine, il sistema **DUO’PULSE**, basato sulla cosiddetta tecnologia “doppia linea”, viene utilizzato per la lubrificazione con olio o grasso delle macchine e degli impianti di grandi dimensioni, anche in ambienti difficili: laminatoi a caldo o a freddo, cartiere, gru per imbarcazioni... Estremamente affidabile, ridondante e semplice da regolare, questo sistema è in grado di alimentare più di un migliaio di punti di lubrificazione posti in un raggio di 100 m attorno alla pompa”.

### IL VANTAGGIO “FORMAZIONE”

“Oltre alla nostra ampia gamma di prodotti che ci permette di trovare la migliore soluzione per ciascuna applicazione, oltre alla perizia, alla consulenza e all'assistenza sul posto, Lub'Solutions è anche sinonimo di formazione innovativa brevettata EXPERTS&TOOLS. Siamo un ente notificato e le nostre prestazioni si iscrivono nell'ambito del “1% formazione”. Preoccupati di soddisfare le richieste dei nostri clienti tirocinanti, abbiamo sviluppato degli strumenti pedagogici e tecnici che rendono il nostro insegnamento coinvolgente e concreto. Per la formazione pratica, ci serviamo dei BEBOX, veicoli specialmente equipaggiati per intervenire direttamente presso i clienti. Su richiesta dei nostri clienti, organizziamo dei corsi di formazione su misura anche presso la loro azienda. Al termine di questo corso, il personale partecipante avrà ricevuto la formazione adeguata nonché tutte le informazioni necessarie per garantire una lubrificazione ottimizzata”.

#### BEBOX

Veicolo di intervento diretto presso i clienti.



## Experts & Tools



Gamma **BOOSTER** di ingrassatori automatici. La più ampia sul mercato



**IN’PULSE**



**MULTI’PULSE AC**



**MULTI’PULSE DC**



**AIR’PULSE**

Gamma **PULSE** di pompe per lubrificazione centralizzata: Un'offerta ottimizzata per la distribuzione e l'MRO\*

\* Maintenance Repair & Overall

## L'Innovazione in Media Potenza



Gli aerogeneratori **Garbí 200** superano le limitazioni attuali dell'energia eolica. Le loro piccole dimensioni e l'alta efficienza di generazione, permettono l'installazione in luoghi inimmaginabili fino ad oggi, riducendo l'impatto visivo ed ambientale.

Edifici extraurbani, industriali e zone di difficile accesso, possono oggi beneficiare di questa nuova redditizia tecnologia dati i limitati costi di generazione, sia in autoconsumo che in immissione in rete dell'energia generata.

[www.electriawind.com](http://www.electriawind.com)



**Headquarters:**

C/Zurbarán, 20 5º Izdo.  
28010 Madrid (Spain)  
Phone: +34 91 522 40 40  
Fax: +34 91 522 00 40

**Factory:**

Pol. Ind. San Cosme Guaricioneros  
esq. Curtidores  
47620 Villanubla (Valladolid - Spain)  
Phone: +34 983 560 683  
Fax: +34 983 560 78706