

O' mag

[O] LA REVISTA DE LOS COLABORADORES DEL GRUPO NTN-SNR N°4

¡A la conquista del Este!



NTN  *With you*

02 **MERCADO EN CUESTIÓN**
EL AUTOMÓVIL
EN EL MUNDO RUSO

05 **ENCUENTRO**
MABEO INDUSTRIES
SEDUCIDO POR
EXPERTS & TOOLS

06 **DESTINO**
EUROPA CENTRAL
EL MERCADO POLACO
EN PROFUNDIDAD



editorial

Revista SNR Roulements
RCS Anney B 325 821 072
Dirección de la publicación: C. Donat
Diseño y realización: Service publicité NTN-SNR
Periodista: J. Traverse

Han colaborado en este número:
L. Nerezov, P. Aguilar, M. Lallement, S. Gour,
JP. Demorge, C.Oddoux, J.Rudzinski, Z. Przybylski,
D. Sepulchre

Fotos: NTN-SNR - FranceMotors - Quay - Mabéo
Industries - Pedro Studio Photo - NTV -
Shutterstock.
Dépôt légal : N° ISSN 1961-4268
Cualquier reproducción, incluso parcial, de esta
revista debe contar con nuestra autorización
Impreso en Francia - Febrero 2010.



02 | MERCADO EN CUESTIÓN EL AUTOMÓVIL EN EL MUNDO RUSO.



MERCADO El automóvil

Un crecimiento de las ventas de dos cifras, una presencia cada vez más fuerte de las marcas extranjeras, una distribución que se estructura y se organiza... En el mundo ruso, el mercado del automóvil experimenta cambios profundos y rápidos. Léonid Nerezov, responsable de ventas de Recambios para el Automóvil de NTN-SNR para Rusia, Bielorrusia y Ucrania nos ofrece un primer panorama de la situación...

UN MERCADO EN PLENO CRECIMIENTO.



Léonid NEREZOV

“En 2004”, recuerda Léonid Nerezov, “el parque automovilístico ruso apenas supera los 29,8 millones de vehículos (VL: vehículos ligeros, VUL: vehículos utilitarios ligeros, VP: vehículos pesados y autobuses). El 1 de enero de 2009, ascendía a 38,2 millones de unidades, es decir, muy por encima de las estimaciones más optimistas. Este crecimiento espectacular se combinó con otra importante evolución. En 2004, el 80% de los vehículos eran rusos y sólo el 20% de origen extranjero. El 1 de enero de 2009, el porcentaje de coches de origen extranjero en el parque ruso ascendía al 34%, es decir, 11 millones de vehículos. En Bielorrusia, la tendencia es todavía más acentuada. Ya en 2006, el porcentaje del parque doméstico ascendía únicamente al 42%. De hecho, en todas partes, los vehículos locales sufren una fuerte competencia por parte de los vehículos extranjeros, importados o fabricados in situ, que experimentan un enorme éxito”.

2,8 millones

es el número de vehículos nuevos vendidos en Rusia durante 2008, lo cual significa un aumento del 15% en relación con el año anterior.



Estamos preparados...

Movilización y total implicación a su lado... Precisamente porque los tiempos son difíciles, estamos más activos y reactivos que nunca.

Preparados para “nuevas fronteras”

Rusia, Bielorrusia, pero también Polonia, República Checa, Eslovaquia o Hungría... Tanto en Europa Central como en la del Este están emergiendo nuevos mercados, que se están estructurando rápidamente. Para responder a sus expectativas, desarrollamos amplios programas: implementación de nuevas herramientas y estrategias, incluso implantación de oficinas, como en Varsovia...

Preparados, sobre todo, para la recuperación

Combatividad intacta, ardor redoblado... Hemos aprovechado estos tiempos de crisis para realizar importantes acciones de fondo.

- 1 - En primer lugar, hemos optimizado nuestra logística. Objetivo: garantizarle la disponibilidad de las piezas que necesita.
- 2 - Hemos implementado la ampliación programada de nuestras gamas en toda Europa. A partir de ahora, los productos NTN, especialmente los rodamientos cónicos y de agujas, completan y enriquecen nuestras gamas.
- 3 - Hemos desarrollado y estructurado nuestra oferta “Services”, en concreto con “Experts & Tools”. Herramientas específicamente dedicadas, prestaciones de vanguardia... Otros tantos “servicios añadidos” que demuestran nuestra voluntad de convertirnos en su socio prioritario.

Preparados para un “nuevo crecimiento”

Aprovechando la crisis, SNR se ha reforzado, especialmente gracias a la aceleración del plan SNR 2010.2. Sobre todo, SNR ha ido reduciendo considerablemente el endeudamiento, llevándolo a un nivel inferior al que presentábamos al comenzar la crisis. Esto es fundamental, puesto que somos conscientes de que la recuperación requerirá el uso de efectivo.

A través de la implementación de estas diferentes acciones, queremos anticiparnos para preparar el futuro de forma constructiva. Como usted, deseo que 2010 sea un año de recuperación significativa. Con usted y para usted, estamos preparados para aprovechar todas las oportunidades.

Mr Sépulchre de Condé,
Director General de SNR Roulements.



62 | MERCADO EN CUESTIÓN
L'AUTOMOBILE DANS LE
MONDE RUSSE

65 | ENCUESTO
MABÉO INDUSTRIES

66 | DESTINO
EUROPA CENTRAL
EL MERCADO POLACO
EN PROFUNDIDAD

índice



EN CUESTIÓN en el mundo ruso.

LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

“Para aprovechar este mercado en crecimiento, la mayoría de los constructores extranjeros ya se encuentran presentes en territorio ruso. Esta presencia puede revestir diferentes formas. La más común es un acuerdo o una joint venture. ¿Algunos de los ejemplos más significativos? En lo que resultó ser una noticia con una gran repercusión, Renault-Nissan adquirió una participación del 25% del grupo AvtoVaz, conocido por sus Gygouli, los famosos Lada. Toyota, en colaboración con EBRD, construyó una fábrica de 50.000 m² en San Petersburgo, que produce actualmente los Camry. PSA Peugeot Citroën colaboró con Mitsubishi para crear una fábrica común en Kaluga. Su lanzamiento está previsto para marzo de 2010. Poco a poco, los socios industriales (fabricantes de sistemas, de equipos de primer y segundo nivel) se implantan cerca de los nuevos lugares de producción...”

LA ORGANIZACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN.

“A su vez, el mercado de los recambios evoluciona y se estructura también rápidamente. A grandes rasgos, está organizado en torno a dos grandes ejes: por un lado, los “mayoristas generalistas” que distribuyen piezas fabricadas localmente y destinadas a los vehículos rusos; por otro, los “mayoristas especializados en piezas extranjeras” que deben importar. Las normas de importación,

fijadas por el gobierno, han llevado a la creación de una auténtica carta de trabajo y, de forma indirecta, a la formación de una asociación de distribuidores, una de cuyas misiones es fomentar las piezas de calidad.

Entre estos miembros, encontramos las grandes empresas del sector de actividad. Por ejemplo, Armtek ofrece más de 65.000 referencias, tanto en Rusia como en Bielorrusia, donde la empresa está también presente. ¡La consigna es “las mercancías, aquí y ahora!” Armtek no duda en poner los medios para alcanzar sus objetivos. En total, el grupo cuenta con 2.000 personas, 120 proveedores y en breve un almacén ultramoderno de 18.000 m²... Y no le faltan clientes. En Bielorrusia, por ejemplo, las ventas de NTN-SNR aumentaron en un 70% entre 2006 y 2007.

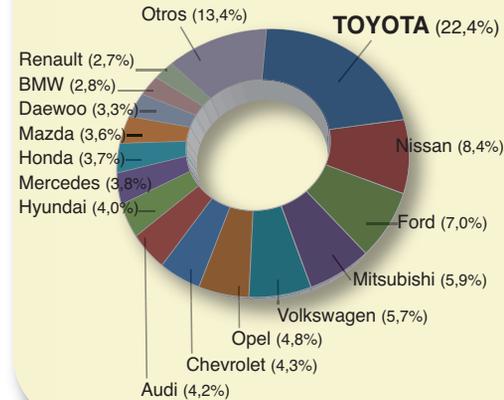
Con la crisis y las dificultades financieras que ha generado, las piezas de menor calidad tienden a ganar puntualmente cuota de mercado. Pero como explica Evgeny Luchenkov, Director General de AD Smartec (Moscú), otra gran empresa del sector: “Sus vendedores no son nuestra competencia. Nosotros damos prioridad a las piezas de origen, acompañamos la venta con formaciones técnicas, confeccionamos gamas y aportamos informaciones técnicas. Este es, perfectamente resumido, el programa de un Recambio para el Automóvil de calidad en tierras rusas”.

Antigüedad media de los coches extranjeros en Rusia en 2008



PARQUE DE COCHES EXTRANJEROS EN RUSIA

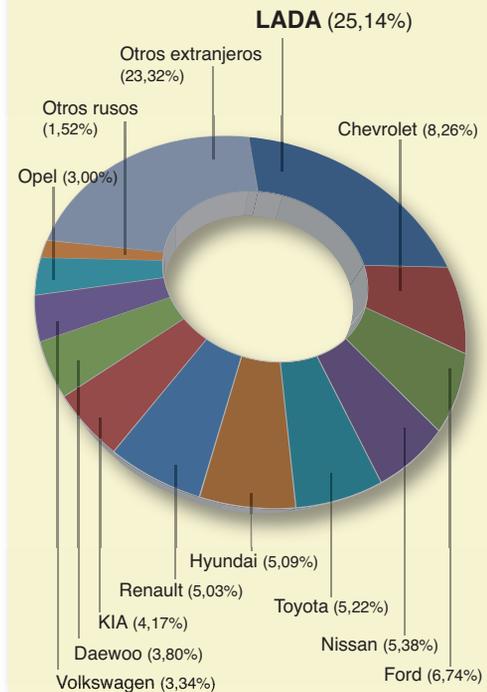
A 01/01/2008



MEJORES VENTAS POR MARCA EN 2009

(de enero a junio) 728.000 vehículos

(FUENTE AUTOSTAT.RU)



NTN-SNR
soluciones

FranceMotors

FRANCÉMOTORS Y NTN-SNR... OBJETIVOS COMUNES.



Fundada en enero de 2001 en Minsk por Sergey Victorovitch Gour, FranceMotors acaba de celebrar sus 9 años de actividad, con un éxito total. Como prueba, un aumento de la facturación en 2009 del 70% en relación con el año anterior. En esta historia de éxito, el grupo NTN-SNR ocupa un lugar importante. Examen, por tanto, de la distribución, tanto de los Recambios para el Automóvil como de la Industria, en Bielorrusia.

FRANCÉMOTORS: UN AUGE PARTICULAR.

Menos de una década de existencia y un crecimiento exponencial. FranceMotors es un ejemplo de estas nuevas dinámicas que se desarrollan en Europa del Este. De hecho, la empresa ha sabido reunir los medios para lograr sus objetivos: una estrategia de marketing claramente definida, un personal cualificado y con experiencia, 4 filiales estratégicamente ubicadas, colaboraciones fructíferas con los inversores locales y extranjeros, un servicio al cliente atento y reactivo... Para garantizar su crecimiento, FranceMotors también mantiene relaciones muy estrechas con proveedores "de primer nivel", entre los que se encuentra, en primer lugar, el grupo NTN-SNR, que representa el 60% de las referencias vendidas.

Entre las principales líneas de productos comercializadas, conviene destacar: rodamientos para la industria, sistemas de frenado, filtros, rodamientos de ruedas, distribución, suspensión, rodamientos de transmisión, etc. Así pues, presente al mismo tiempo en los recambios para el automóvil como en la industria, piezas originales y piezas sueltas, FranceMotors representa un intermediario ideal para acercarse al mercado.

RECAMBIOS PARA EL AUTOMÓVIL: UN SECTOR QUE TIENDE A CRECER.

"En Bielorrusia", se asegura desde la empresa, "el parque automovilístico, tanto local como extranjero, es relativamente viejo. Por tanto, el mercado de los recambios es próspero, se encuentra en crecimiento. Y debería seguir creciendo en el futuro. En efecto, a partir de 2010, en el marco de una nueva unión aduanera, los gobiernos ruso y bielorruso estudian aumentar las tasas de importación sobre los coches extranjeros. Este aumento debería

contribuir al aumento de la demanda de piezas de recambio de calidad. Gracias a la experiencia acumulada y a una colaboración extraordinariamente fluida, FranceMotors y el grupo NTN-SNR ya están preparados. FranceMotors fue uno de los primeros distribuidores en ofrecer piezas sueltas para los automóviles franceses en el país. Por su parte, el grupo NTN-SNR es ampliamente reconocido en Bielorrusia hoy en día por la calidad y tecnicidad de sus productos. Esta imagen positiva de la marca se traduce en un aumento constante y periódico de las ventas".

LA INDUSTRIA BAJO DIFERENTES PRISMAS.

En lo que concierne la industria, FranceMotors está presente en OEM (piezas originales) como en las redes de los recambios. La actividad se estructura en torno a tres grupos principales:

- los constructores de maquinaria agrícola y tractores: MTW, Gomselmash, LidaAgroPromMash...
- las empresas del mundo químico: Moguilevkhimvolokno, Grodnokhimvolokno...
- los fabricantes de maquinaria industrial: Atlant, LMZ Universal...

UNAS PERSPECTIVAS DE FUTUR PROMETEDORAS.

Impulsado por su éxito, FranceMotors estudia desarrollos en todos los ámbitos. Fiel a su vocación inicial, la empresa prosigue y optimiza la distribución de piezas de recambio para el parque automovilístico francés en Bielorrusia. Al mismo tiempo, con una necesaria inquietud por diversificarse, trabaja también en el aumento de la oferta, integrando poco a poco las gamas NTN-SNR dedicadas a las otras marcas extranjeras. Evidentemente, el sector industrial también debe tomarse en cuenta. Con independencia del ámbito de actividad, como se indica desde FranceMotors, "los productos de origen francés se valoran siempre por su excelente calidad". A pesar de la crisis, 2009 resultó un año excelente, gracias a la implicación de un equipo comercial dinámico. El resultado: un aumento del 70% de la facturación en relación a 2008. "Nos esforzaremos por mantener y fomentar esta dinámica", afirma Léonid Nerezov, responsable de las ventas de Recambios para el Automóvil de NTN-SNR para Rusia, Bielorrusia y Ucrania.

FRANCÉMOTORS EN CIFRAS:

- **Fundación:** 19/01/2001
- **Presidente fundador:** Sergey Victorovitch Gour
- **Sede social:** Minsk
- **Filiales:** Gomel, Grodno, Baranovitchi, Vitebsk
- **Facturación:** 4 millones de euros (60% en recambios para automóviles, 40% distribución industria)
- **Principales gamas de producto:** rodamientos para la industria, sistemas de frenado, filtros, rodamientos de ruedas, distribución, suspensión, rodamientos de transmisión, etc.
- **Superficie almacén:** 240 m²
- **Número de referencias:** 3.500
- **16** colaboradores en la sede de Minsk

Para saber más:
www.francemotors.by

mabéo

INDUSTRIES

Fundado en 1829, el grupo Martin Belaysoud es una empresa importante en Francia en sus diferentes actividades. Se estructura actualmente en torno a 4 entidades: **Tereva** (venta de materiales para fontanería, sanitarios y térmicos para la construcción), **Crossroad aciers** (comercio de aceros), **Fluides Service Distribution et Technologies** (comercio de productos petrolíferos) y **Mabéo Industries** (distribuidor de equipos de protección individual, suministros industriales generales, transmisión mecánica y de arrastre, fluidos técnicos de baja y alta presión, procesos de automatismo y periféricos eléctricos).

Encuentro con Maurice Lallement, Director de marketing y compras de Mabéo Industries.

MAURICE LALLEMENT nos presenta su visión de los suministros industriales:

"Una nueva oferta global para un servicio local. Este lema, explica el Sr. Lallement, resume a la perfección la estrategia de Mabéo Industries: diversificar nuestras gamas de productos y nuestros servicios relacionados para cubrir un amplio abanico de sectores de actividad. De este modo, trabajamos con clientes industriales muy diferentes: empresas automovilísticas, agroalimentarias, químicas y petroleras, papeleras, metalúrgicas, cementeras, así como sociedades de servicios (transportes, logística, etc.), administraciones, construcción y obras públicas, tanto grandes cuentas como PyMES (pequeñas y medianas empresas). Nuestros clientes esperan que les ofrezcamos al mismo tiempo servicio, reactividad, asesoría técnica, fiabilidad de las respuestas y de los productos. Atentos a sus exigencias, sólo distribuimos productos de los fabricantes líderes en su sector. En el ámbito de los rodamientos, SNR es nuestro socio desde hace 25 años y NTN desde hace una década. Sin duda, la nueva sinergia NTN-SNR generará múltiples ventajas: una incontestable amplitud de gama, una marca más fuerte, una mejor reactividad gracias a un interlocutor único, una única plataforma logística, etc."

EXPERTS & TOOLS: UN "PLUS" PARA NUESTROS CLIENTES.

"Por supuesto", prosigue el Sr. Lallement, "nuestros clientes están continuamente buscando soluciones de mantenimiento eficaces y competitivas. Para responder a sus expectativas, debemos poder apoyarnos en colaboradores especializados muy competentes, uno de los cuales es NTN-SNR. La oferta "Experts & Tools" es un complemento de la gama de rodamientos

y soportes, pero supone una ventaja importante. Las prestaciones ofrecidas representan un auténtico "plus" para nosotros y, por consiguiente, también para nuestros clientes. En 2009, organizamos varias sesiones de formación que han experimentado un auténtico éxito. Representa un extraordinario factor de imagen. Los especialistas de NTN-SNR se presentan en las instalaciones del cliente con sus vehículos BEBOX equipados. De esta forma pueden formar/informar directamente a los equipos de venta o mantenimiento sobre las soluciones de montaje-desmontaje adecuadas en función de la aplicación. Estamos trabajando en el plan de formación para 2010. También informamos, en



los soportes de venta dedicados a nuestros clientes, sobre las herramientas de mantenimiento Experts & Tools, en concreto sobre los extractores o los maletines de montaje...".

EXPERTS & TOOLS EN RESUMEN:

Para lograr un mantenimiento optimizado, Experts & Tools ofrece:

- una gama amplia de herramientas, entre las que se encuentran nuevos extractores mecánicos e hidráulicos, accesorios, tuercas hidráulicas, bombas y conectores, calentadores, termómetros digitales, maletines de estampación en frío...
- el alquiler de grandes herramientas: calentadores, extractores de gran capacidad, tuercas hidráulicas...
- una nueva oferta de grasas adaptadas a las diferentes condiciones de uso y en forma de kit para la distribución
- formaciones teóricas en la región o en las instalaciones de los distribuidores
- formaciones prácticas en la sede en Annecy o directamente entre los equipos de mantenimiento gracias a los vehículos utilitarios BEBOX equipados para formaciones personalizadas.
- prestaciones de asistencia técnica para el montaje y desmontaje de rodamientos.
- exámenes en el mismo lugar o en los laboratorios de análisis Experts & Tools: análisis vibratorio preventivo o correctivo...
- la reparación de los grandes rodamientos
- auditorías de organización de mantenimiento.

Para saber más:

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



MABÉO INDUSTRIES EN CIFRAS:

Sede social: Bourg-en-Bresse

6 áreas de actividad:

- Equipos de protección individual
- Suministros industriales generales
- Transmisiones mecánicas y de arrastre
- Estanqueidad Tubos Grifería Semi productos
- Fluidos Hidráulicos Neumáticos
- Automatismos Eléctricos
- Inversiones y prestaciones de servicio.

45 agencias que cubren el territorio francés

Presente también en Eslovaquia
5 plataformas logísticas:

- Montbéliard,
- Bourg-en-Bresse,
- Burdeos,
- Región de París,
- Valenciennes.

800 colaboradores

> entre ellos 200 comerciales

400 000 referencias

60 000 cuentas de clientes

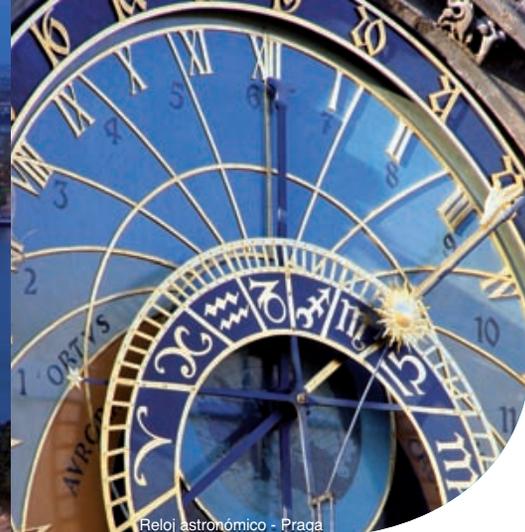
20 millones de euros de valor de stock

200 millones de euros de facturación (2008)





Puente de las Cadenas - Budapest



Reloj astronómico - Praga

EUROPA CENTRAL EL DINAMISMO DE LA INDUSTRIA.



Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, etc. Para comprender mejor estos mercados de Europa Central, Jean-Pierre Demorge, responsable de exportación de NTN-SNR para Europa del Este, nos ofrece un primer acercamiento.

O'MAG: ¿Cuáles son las principales características de esta zona?

J-P. DEMORGE: Estos países tienen una fuerte tradición industrial que se remonta, según algunos, a los albores del siglo XX. Desde el final de la era soviética, este sector de actividad experimentó un desarrollo rápido y constante. Actualmente, en toda la zona, se crea una nueva empresa industrial cada semana. Son mercados muy prometedores con un potencial importante.

O'MAG: ¿Cuáles son los grandes sectores de actividad?

J-P. D: Son numerosos y variados. Junto a una construcción automovilística en pleno auge, la industria se desarrolla, a su vez, de forma muy dinámica.

En primer lugar, máquinas-herramienta, especialmente en la República Checa, que es la cuna histórica de la mecánica de precisión de la zona. La Feria internacional de Brno (República Checa), por ejemplo, reúne a más de 150 fabricantes que presentan todos los tipos

de máquinas. Por cierto, nosotros estaremos presentes en septiembre de 2010 con un stand NTN-SNR.

En Polonia, encontramos numerosos fabricantes de máquinas para la explotación de minas y canteras. Entre los sectores de actividad más significativos conviene mencionar también: las máquinas agrícolas en Polonia y Hungría, la industria ferroviaria en la República Checa, el material de obras públicas en Polonia y Hungría, etc.

O'MAG: ¿Cómo se introdujeron en estos mercados?

J-P. D: SNR comenzó por los Recambios para el Automóvil con uno o dos distribuidores por país al principio de los años 90. Algunos de ellos crearon una división Industria, así que les respaldamos en su desarrollo.

Por su lado, NTN comenzó hace unos quince años con un distribuidor exclusivo en Polonia (Albeco en Poznan).

Actualmente, el grupo NTN-SNR está implantado en estos 4 países de Europa Central a través de una red de distribuidores dinámicos: 7 en Polonia, 4 en la República Checa, 3 en Eslovaquia, 5 en Hungría. Esta presencia en Europa Central nos abre las puertas de otros mercados más lejanos, como por ejemplo Kazajistán.

O'MAG: ¿Cuál es el futuro de esta zona?

J-P. D: Está claro que continuará desarrollándose, puesto que las empresas industriales ya se han orientado mayoritariamente hacia la gran exportación, como sucede con este fabricante de material ferroviario, de coches de pasajeros concretamente, que trabaja con Argentina, Venezuela, Irán, etc.

Dirección postal:

Ul Rafii 22
04 241 Varsovia -Polonia
Tel : +48 227 402 985
Fax : +48 227 402 986



Maqueta AGV para NTV

© NTV

SNR POLSKA

El 1 de diciembre de 2009, SNR inauguró oficialmente una oficina de representación en Varsovia. ¿Por qué Varsovia? Porque es un área de comunicación entre Europa Occidental y Europa Central, incluso Oriental. ¿Por qué una oficina de representación? Para acercarse a sus interlocutores y comunicarse en sus idiomas.

Diálogo abierto, por tanto, con:

- Jaroslav Rudzinski, responsable de la oficina,
- Anita Klepacz, asistente de marketing,
- Jiri Symanek, responsable de los mercados checo y eslovaco.
- Jean-Pierre Demorge, Responsable de Exportación de NTN-SNR para Europa del Este (basado en Annecy)

A este equipo se le sumará en breve un responsable del área de Recambios para el Automóvil.

QUAY :

EL MERCADO POLACO EN PROFUNDIDAD



Zbigniew PRZYBYLSKI



Wojciech PRZYBYLSKI

Fundada en Poznan a principios de los años 90, Quay se desarrolló rápidamente. Diversificación de las gamas, multiplicación de los puntos de venta, etc.

Examen de esta historia polaca y perspectivas de futuro con el Sr. Zbigniew Przybylski, cofundador

O'MAG: ¿Cuál es la vocación fundamental de Quay?

ZBIGNIEW PRZYBYLSKI: Quay fue fundada en 1992. Originalmente, se trataba de una sociedad de distribución dedicada exclusivamente a los rodamientos. A continuación, recibimos propuestas para comercializar otros productos y ampliar nuestras actividades. Empezamos con una primera colaboración con la sociedad Optibelt (fabricante de correas). Esta colaboración resultó muy fructífera, así que no dudamos en diversificar nuestra oferta. Así, en la actualidad comercializamos una gama completa de productos técnicos: rodamientos, cadenas, herramientas, motores eléctricos, transmisiones, reductores y una amplia gama de accesorios... Lógicamente, nuestra actividad está orientada hacia la venta, pero también incorpora una parte importante de asesoría técnica para nuestros clientes.

O'MAG: ¿Quiénes son sus clientes?

Z.P: Polonia cuenta con un tejido industrial muy denso y activo, que se ha desarrollado de forma significativa a lo largo de estos últimos años. Contamos con numerosas empresas dinámicas en diferentes sectores como el material agrícola, la papelería, la industria del vidrio, el material de explotación de las minas o la producción de energía... Así que hemos diversificado nuestros clientes. En su mayoría, se trata de pequeñas y medianas empresas que esperan que les ofrezcamos asesoría y servicios. También trabajamos con grandes grupos industriales más sensibles a los factores de "precio" y "calidad": PMPoland, MONDI, DALKIA, PROCTER & GAMBLE...

O'MAG: ¿Cuál es su perímetro de actividad?

Z.P : Cubrimos todo el territorio polaco. Hemos abierto 10 oficinas en las principales ciudades del país. De esta forma, disponemos de 11 puntos de venta estratégicamente ubicados. Damos empleo a 80 personas, lo que supone que nuestro personal ha experimentado un aumento de más del 30% en relación a 2004.



O'MAG: ¿Sus actividades se han visto afectadas por la crisis?

Z.P: Durante estos últimos años, Polonia ha experimentado un crecimiento del orden del 6-8% anual. Globalmente, la crisis ha detenido este desarrollo. Sin embargo, sus efectos son variables. A pesar de que las grandes cuentas han acusado un descenso notable de su facturación, las pequeñas y medianas empresas parecen experimentar una actividad más constante, incluso un ligero aumento. Como nos orientamos básicamente hacia este tipo de clientes, nuestra facturación se ha mantenido estable.

O'MAG: ¿Qué espera de sus socios/proveedores y qué opina de la inauguración de la oficina de representación NTN-SNR en Varsovia?

Z.P: Con el transcurso de los años, hemos desarrollado una estrecha colaboración con Optibelt y nos hemos convertido en su principal distribuidor en Europa central. El grupo NTN-SNR está muy bien valorado actualmente, en concreto, gracias a la incomparable amplitud de su gama. La inauguración de una oficina en Varsovia es un primer paso hacia una mayor colaboración.

(véase página 6)

O'MAG: ¿Cuáles son sus proyectos para el futuro?

Z.P: En los próximos años, nuestro objetivo es recuperar un desarrollo dinámico. Uno de nuestros objetivos es modificar el estatuto jurídico de nuestra sociedad para transformarnos en una sociedad anónima por acciones (S.A.) o fusionarnos con un socio de tamaño igual o superior al nuestro.



El equipo comercial de Quay

→ Quay en cifras:

Fundación: 1992

Sede social: C./ Karpia, 22 – Poznan

Facturación 2009: 7.823.960 euros

Número de referencias activas: 19 300

Número de clientes activos: 6000

Accionistas principales:

Wojciech y Zbigniew Przybylski

Presidente: Wojciech Przybylski

Puntos de venta: 11 sobre todo el territorio polaco.

Personal: 80 colaboradores

in situ

Experts & Tools

A su servicio
para lograr mejores
resultados



Expertos en rodamientos, equipados y experimentados, a su lado para alcanzar nuevas cimas.

Nuestra oferta personalizada:

- herramientas y productos para el mantenimiento de sus rodamientos
- formaciones teóricas y prácticas sobre los rodamientos y su mantenimiento
- asistencia técnica en el montaje y desmontaje de rodamientos
- renovación de rodamientos y brocas para máquinas-herramienta.
- especialización en rodamientos dañados y lubricantes
- análisis vibratorio de las máquinas giratorias
- alquiler de herramientas especiales
- auditoría de su organización en mantenimiento

Descubra Experts & Tools en la página www.ntn-snr.com/services
y a través de expertsandtools@ntn-snr.com



NTN® **SNR**® *With you*

www.ntn-snr.com