

O' mag

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

N°4

Alla conquista dell'Est!



NTN **SNR** *With you*

02 | **MERCATO
PROTAGONISTA**
L'AUTOMOBILE NEL
MONDO RUSSO

05 | **INCONTRO**
MABÉO INDUSTRIES
HA SCELTO
EXPERTS & TOOLS

06 | **DESTINAZIONE**
EUROPA CENTRALE
ZOOM SUL MERCATO
POLACCO



Editoriale

Rivista SNR Roulements
RCS Anancy B 325 821 072
Direzione della pubblicazione: C. Donat
Giornalista: J. Traversé

Hanno collaborato a questo numero:
L. Nerezov, P. Aguilar, M. Lallement, S. Gour,
JP. Demorge, C.Oddoux, J.Rudzinski, Z. Przybylski,
D. Sepulchre

Foto: NTN-SNR - FranceMotors - Quay - Mabéo
Industries - Pedro Studio Photo - NTV -
Shutterstock.
Deposito legale: N° ISSN 1961-4284
Qualunque riproduzione anche parziale di questa
rivista è soggetta alla nostra autorizzazione
Stampato in Francia - Febbraio 2010.



02 | MERCATO PROTAGONISTA L'AUTOMOBILE NEL MONDO RUSSO



MERCATO L'automobile

Crescita delle vendite a 2 cifre, presenza sempre maggiore dei marchi esteri, distribuzione che si struttura e si organizza... Nel mondo russo, il mercato dell'automobile è soggetto a profondi e rapidi mutamenti. Primo giro d'orizzonte con Léonid Nerezov, Responsabile delle vendite Ricambi Auto NTN-SNR per la Russia, la Bielorussia e l'Ucraina...

UN MERCATO IN PIENA CRESCITA



Nel 2004, ricorda Léonid Nerezov, il parco auto russo superava di poco i 29,8 milioni di veicoli (VL: veicoli leggeri, VCL: veicoli commerciali leggeri, AP: automezzi pesanti, e autobus). Al 1° gennaio 2009 raggiungeva 38,2 milioni di unità, ossia molto di più delle migliori previsioni. Accanto a questa crescita spettacolare è stata registrata un'altra evoluzione importante. Nel 2004, l'80% dei veicoli era di origine russa, mentre il 20% di origine estera. Al 1° gennaio 2009, la quota di veicoli di origine estera nel parco russo era pari al 34%, ossia 11 milioni di veicoli. In Bielorussia, la tendenza è ancora più marcata. Dal 2006, la quota del parco auto interno era stimata ad appena il 42%. Infatti, i veicoli nazionali subiscono ormai dappertutto la concorrenza dei veicoli esteri, importati o fabbricati sul posto, che registrano un notevole successo.

2,8 milioni

è il numero di veicoli nuovi venduti nel 2008 in Russia, ovvero un aumento del 15% rispetto all'anno precedente.



Siamo pronti...

Mobilizzazione e coinvolgimento totale, al Vostro fianco... Proprio perché stiamo attraversando tempi difficili, vogliamo avere più che mai un approccio attivo e reattivo.

Pronti per "nuove frontiere"

Russia, Bielorussia, ma anche Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria... In Europa Centrale e dell'Est nascono nuovi mercati che si organizzano rapidamente. Per rispondere ai loro fabbisogni, abbiamo sviluppato vasti programmi: creazione di nuovi strumenti e attuazione di nuove strategie, apertura di nuovi uffici come a Varsavia...

Pronti, soprattutto per la ripresa

Spirito di competizione immutato, entusiasmo raddoppiato... In questi tempi di crisi ci siamo adoperati per condurre a buon fine interventi importanti.

1 - Abbiamo quindi ottimizzato la logistica.

Obiettivo: garantirVi la disponibilità dei pezzi di cui avete bisogno.

2 - Abbiamo realizzato l'ampliamento programmato delle nostre gamme di prodotti in tutta Europa. I prodotti NTN, in particolare i cuscinetti conici e a rullini, completano e arricchiscono le nostre gamme.

3 - Abbiamo sviluppato e strutturato la nostra offerta "Servizi" in particolare con "Experts & Tools". Strumenti dedicati, prestazioni di punta... Altrettanti "servizi a valore aggiunto" che manifestano la nostra volontà di essere il Vostro partner privilegiato.

Pronti per una "nuova crescita"

Durante la crisi, SNR si è rafforzata grazie in particolare all'accelerazione del piano SNR 2010.2. SNR è riuscita a risollevarsi in modo significativo, riportando il nostro indebitamento ad un livello inferiore rispetto a quello di inizio crisi. Ciò è fondamentale, poiché è noto che ogni ripresa genera un consumo di liquidità.

Attuando questi vari interventi, abbiamo voluto anticipare per preparare il futuro in modo costruttivo. Come Voi, mi auguro che il 2010 sia un anno di ripresa significativa. Con Voi, per Voi, siamo pronti a cogliere le opportunità che si presentano.

Sig. Sépulchre de Condé,
Direttore Generale SNR Roulements.



02 | MERCATO PROTAGONISTA
L'AUTOMOBILE NEL MONDO
RUSSO

05 | INCONTRO
MABÉO INDUSTRIES

06 | DESTINAZIONE
EUROPA CENTRALE
ZOOM SUL
MERCATO POLACCO

sommario



La Piazza Rossa - Mosca

PROTAGONISTA nel mondo russo

L'EVOLUZIONE DELLA PRODUZIONE

Per trarre vantaggio da questo mercato in espansione, la maggior parte dei costruttori esteri è già presente in Russia. Questa presenza può assumere forme diverse, spesso sotto forma di accordo o joint venture. Alcuni esempi significativi? Evento fortemente mediatizzato, Renault-Nissan ha preso una partecipazione del 25% nel gruppo AvtoVaz, noto per le Gygouli, le famose Lada. Toyota, in collaborazione con EBRD, ha costruito una fabbrica di 50.000 m² a San Pietroburgo, che attualmente produce le Camry. PSA Peugeot Citroën si è associata a Mitsubishi per realizzare una fabbrica comune a Kalouga. Lancio previsto per marzo 2010. Progressivamente, i partner industriali - sistemisti, componentisti di primo e secondo livello - si insediano in prossimità dei nuovi stabilimenti di produzione...

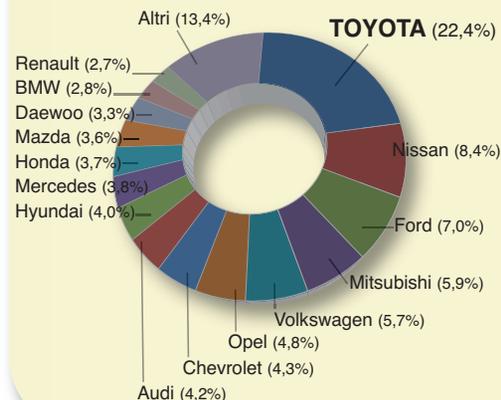
L'ORGANIZZAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE

Il mercato Ricambi evolve e si struttura anch'esso rapidamente. È organizzato in due grandi gruppi: da una parte i "grossisti generalisti" che distribuiscono ricambi fabbricati localmente e destinati ai veicoli russi, dall'altra i "grossisti specializzati in pezzi esteri" che devono importare. Le norme d'importazione

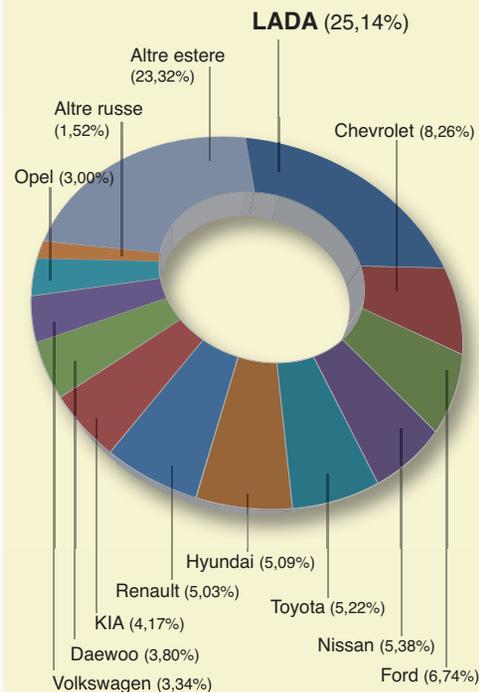
stabilite dal governo, hanno determinato la creazione di una vera e propria carta del lavoro e indirettamente, la costituzione di un'associazione di distributori il cui obiettivo fra l'altro, è promuovere il ricambio di qualità.

Tra questi vi sono nomi famosi di questo settore di attività. Armtek per esempio, presenta non meno di 65.000 codici sia in Russia che in Bielorussia, dove l'azienda è anche presente. Parola d'ordine "le merci, qui e subito"! Armtek sa trovare le risorse per realizzare i propri obiettivi. In totale, il gruppo conta 2.000 persone, 120 fornitori e a breve un magazzino ultramoderno di 18.000 m²... E i clienti non si fanno attendere. In Bielorussia ad esempio, le vendite NTN-SNR sono aumentate del 70% tra il 2006 e il 2007. Con la crisi e le difficoltà finanziarie che ha generato, i ricambi di qualità inferiore tendono a guadagnare puntualmente quote di mercato. Ma come spiega Evgeny Luchenkov, Direttore Generale di AD Smartec (Mosca), altro grande protagonista del settore: "I loro venditori non sono nostri concorrenti. Diamo la preferenza ai ricambi originali, includiamo formazioni tecniche alle vendite, allestiamo gamme e forniamo informazioni tecniche". Ecco in sintesi il programma Ricambi Auto di qualità in Russia.

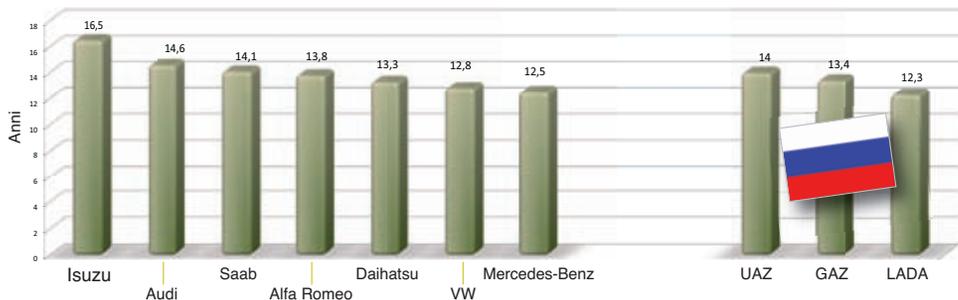
PARCO AUTO ESTERO IN RUSSIA AL 01/01/2008



MIGLIORI VENDITE PER MARCA NEL 2009 (da gennaio a giugno) 728 000 veicoli (FONTE AUTOSTAT.RU)



Età media dei veicoli esteri
in Russia nel 2008



NTN-SNR
soluzione



FranceMotors

FRANCEMOTORS, NTN-SNR... OBIETTIVI COMUNI



Sergey V. GOUR

FRANCEMOTORS IN CIFRE:

- **Costituzione:** 19/01/2001
- **PDG fondatore:** Sergey Victorovitch Gour
- **Sede sociale:** Minsk
- **Filiali:** Gomel, Grodno, Baranovitchi, Vitebsk
- **Fatturato:** 4 milioni di euro
(60% ricambi auto,
40% distribuzione industria)
- **Principali gamme di prodotti:** cuscinetti per l'industria, impianti frenanti, filtri, cuscinetti di ruota, distribuzioni, sospensioni, cuscinetti per trasmissioni...
- **Superficie magazzino:** 240 m²
- **Numero di codici:** 3.500
- **16** collaboratori nella sede di Minsk

Per saperne di più:
www.francemotors.by

Fondata nel gennaio 2001 a Minsk da Sergey Victorovitch Gour, FranceMotors ha appena celebrato 9 anni di attività, trascorsi con grande intensità. La prova? Un fatturato 2009 in aumento del 70% rispetto al 2008. In questa storia di successo, il gruppo NTN-SNR occupa una posizione di rilievo. Attenzione rivolta sulla distribuzione in Bielorussia, sia a livello di Ricambi Auto che di Industria.

FRANCEMOTORS: UNO SLANCIO SINGOLARE

Neanche dieci anni di attività e una crescita esponenziale. FranceMotors è rappresentativa di queste nuove dinamiche che si sviluppano in Europa dell'Est. L'azienda ha saputo infatti trovare le risorse per soddisfare le proprie ambizioni: una strategia marketing chiaramente definita, personale qualificato e con esperienza, 4 filiali posizionate strategicamente, partnership proficue con investitori nazionali ed esteri, un servizio clienti attento e scrupoloso... Per favorire la propria crescita, FranceMotors intrattiene anche relazioni preferenziali con fornitori di primo livello di cui, innanzitutto, il gruppo NTN-SNR che rappresenta il 60% dei codici venduti.

Tra le principali linee di prodotti commercializzate vi sono: cuscinetti per l'industria, impianti frenanti, filtri, cuscinetti di ruota, distribuzioni, sospensioni, cuscinetti per trasmissioni... È quindi presente contemporaneamente nella Ricambi Auto e nell'Industria (primo montaggio e ricambi): FranceMotors costituisce un punto di osservazione ideale per avvicinarsi al mercato.

RICAMBI AUTO: UN SETTORE DESTINATO A CRESCERE

« In Bielorussia, sostengono in azienda, il parco auto sia nazionale che estero è relativamente vecchio. Il mercato della Ricambi Auto ha quindi un forte potenziale, oggi e ancor più domani. Infatti, a partire dal 2010, nel quadro di una nuova unione doganale, i governi di Russia e Bielorussia prevedono di aumentare le tasse d'importazione sui veicoli esteri. Tale aumento dovrebbe contribuire all'incremento della domanda di ricambi di qualità. Forti

dell'esperienza acquisita e di una collaborazione perfettamente collaudata, FranceMotors e il gruppo NTN-SNR sono pronti. FranceMotors è stato uno dei primi distributori a far circolare nel paese i ricambi per le auto francesi. Da parte sua, il gruppo NTN-SNR è ormai ampiamente apprezzato in Bielorussia per la qualità e la tecnicità dei suoi prodotti. Questa immagine di marca positiva si traduce in un incremento costante e regolare delle vendite ».

L'INDUSTRIA SOTTO DIVERSI ASPETTI

Per quanto riguarda l'industria, FranceMotors è attiva sia presso i clienti OEM che nelle reti della ricambistica. L'attività è organizzata in tre gruppi principali:

- i costruttori di macchine agricole e trattori: MTW, Gomselmash, LidaAgroPromMash...
- i protagonisti del settore della chimica: Moguilevkhimvolokno, Grodnokhimvolokno...
- i costruttori di macchine industriali: Atlant, LMZ Universal...

PROSPETTIVE STIMOLANTI PER IL FUTURO

FranceMotors prevede importanti sviluppi sotto ogni aspetto. Fedele alla sua vocazione iniziale, l'azienda prosegue e ottimizza la distribuzione di ricambi per il parco auto francese in Bielorussia. Parallelamente, con un interesse verso la diversificazione, si occupa anche di arricchire l'offerta integrando progressivamente le gamme NTN-SNR dedicate alle altre marche estere. Anche il settore industriale deve ovviamente essere preso in considerazione. Indipendentemente dal settore di attività, FranceMotors tiene a precisare che "i prodotti originali francesi sono da sempre apprezzati per la loro ottima qualità". Nonostante la crisi e grazie al coinvolgimento di un team commerciale dinamico, il 2009 è stato un anno estremamente positivo. Il risultato? Un incremento del fatturato del 70% rispetto al 2008.

"Ci impegneremo a sostenere ed appoggiare questa dinamica", afferma Léonid Nerezov, Responsabile delle vendite Ricambi Auto NTN-SNR per la Russia, la Bielorussia e l'Ucraina.

mabéo

INDUSTRIES

Costituito nel 1829, il gruppo Martin Belaysoud è un importante protagonista in Francia nelle sue varie attività. Attualmente è strutturato in 4 unità:

Tereva (vendita di impianti idraulici, sanitari e termici per l'edilizia), **Crossroad Aciers** (commercio dell'acciaio), **Fluides Service Distribution et Technologies** (commercio di prodotti petroliferi) e **Mabéo Industries** (distributore di equipaggiamenti di protezione individuale, forniture industriali generiche, trasmissioni meccaniche e alimentazioni, fluidi tecnici a bassa e alta pressione, processi di automazione e dispositivi elettrici).

Incontro con Maurice Lallement, Direttore marketing e acquisti di Mabéo Industries.

MAURICE LALLEMENT ci illustra la sua visione delle forniture industriali:

« Una nuova offerta globale per un servizio locale. Questo slogan, spiega Maurice Lallement, riassume perfettamente la strategia di Mabéo Industries: variare le nostre gamme prodotti ed i nostri servizi per coprire una vasta gamma di settori di attività. Collaboriamo in tal modo con una clientela industriale molto diversificata: settore auto, agroalimentare, chimico e petrolifero, cartario, metallurgico, cementi, nonché con società di servizi (trasporti, logistica...), associazioni e lavori pubblici... sia grosse aziende che PMI (piccole e medie imprese). I nostri clienti si aspettano da noi ottimi livelli di assistenza, reattività, consulenza tecnica, affidabilità di risposta e dei prodotti. Attenti ai loro fabbisogni, distribuiamo solo prodotti di costruttori leader nel loro settore. Riguardo ai cuscinetti, SNR è nostro partner da 25 anni e NTN da una decina d'anni. La nuova sinergia NTN-SNR porterà sicuramente notevoli vantaggi: una vasta e indiscussa gamma di prodotti, un marchio più forte, una migliore capacità di reazione grazie ad un unico interlocutore, un'unica piattaforma logistica... »

EXPERTS & TOOLS: UN VANTAGGIO PER I NOSTRI CLIENTI

« I nostri clienti, prosegue Maurice Lallement, sono sempre alla ricerca di soluzioni di manutenzione efficaci e competitive. Per rispondere ai loro fabbisogni, dobbiamo contare su partner altamente specializzati e competenti, di cui fa parte NTN-SNR. L'offerta Experts &

Tools è certamente complementare alla gamma di cuscinetti e supporti, ma rappresenta un punto di forza fondamentale. Le prestazioni proposte costituiscono un vero e proprio vantaggio per noi e quindi per i nostri clienti. Nel 2009, abbiamo organizzato varie sessioni formative che hanno riscontrato un notevole successo. Per noi si tratta di un eccellente ritorno d'immagine. Gli specialisti NTN-SNR visitano i clienti con il loro veicolo commerciale BEBOX equipaggiato. Possono così formare/informare direttamente i team di vendita o di manutenzione riguardo alle soluzioni di montaggio/smontaggio adeguate in funzione dell'applicazione. Stiamo attualmente lavorando al piano formativo 2010. Comuniciamo inoltre



nei supporti di vendita dedicati ai nostri clienti, riguardo agli strumenti di manutenzione Experts & Tools, in particolare in merito agli estrattori o alle valigette di montaggio... »

EXPERTS & TOOLS IN BREVE

Per una manutenzione ottimizzata, Experts & Tools è:

- una vasta gamma di utensili tra cui nuovi estrattori meccanici ed idraulici, accessori, ghiera idrauliche, pompe e raccordi, riscaldatori, termometri digitali, valigette con set di montaggio a freddo...
- il noleggio di utensili di grosse dimensioni: riscaldatori, estrattori di elevata capacità, ghiera idrauliche...
- una nuova offerta di grassi adeguati alle diverse condizioni di utilizzo e imballati per la distribuzione
- formazioni teoriche in zona o presso i distributori
- formazioni pratiche presso la sede di Annecy o direttamente presso i team di manutenzione grazie ai veicoli commerciali BEBOX equipaggiati per formazioni personalizzate
- assistenza tecnica per il montaggio e lo smontaggio dei cuscinetti
- perizie sul posto o nei laboratori di analisi Experts & Tools: analisi vibratorie predittiva o in caso di necessità....
- revisione di grossi cuscinetti
- audit sull'organizzazione della manutenzione.

Per saperne di più:
www.mabeo-industries.com
www.ntn-snr.com/services



MABÉO INDUSTRIES IN CIFRE:

Sede sociale: Bourg-en-Bresse
6 settori di attività:

- Equipaggiamenti di protezione individuale
- Forniture industriali generiche
- Trasmissioni meccaniche e alimentazioni
- Tenuta stagna Tubazioni Rubinetterie Semilavorati
- Fluidi idraulici Pneumatici
- Automatismi elettrici
- Investimenti e Prestazioni di servizi

45 filiali sul territorio francese
Presente anche in Slovacchia

5 piattaforme logistiche:

- Montbéliard,
- Bourg-en-Bresse,
- Bordeaux,
- dintorni di Parigi,
- Valenciennes.

800 collaboratori

> di cui 200 addetti al settore commerciale

400.000 codici

60.000 conti clienti

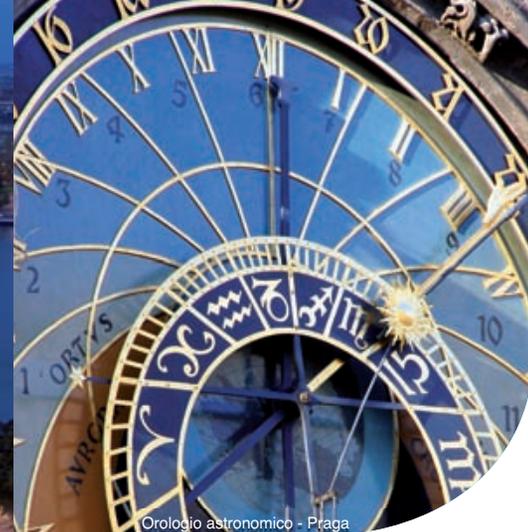
20 milioni di euro di valore a magazzino

200 milioni di euro di fatturato (2008)





Ponte delle Catene - Budapest



Orologio astronomico - Praga

EUROPA CENTRALE IL DINAMISMO DELL'INDUSTRIA



Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria...
Un primo approccio con Jean-Pierre Demorge, Responsabile export NTN-SNR per l'Europa dell'Est, per capire meglio questi mercati dell'Europa Centrale.

O'MAG: Quali sono le principali caratteristiche di questa zona?

J-P. DEMORGE: Questi paesi hanno una forte tradizione industriale che, in alcuni casi, risale all'inizio del XX° secolo. Dalla fine dell'era sovietica, questo settore di attività è soggetto ad uno sviluppo accelerato e sostenuto. Oggi, su tutta la zona, ogni settimana viene creata una nuova azienda industriale. Sono mercati molto promettenti, dalle forti potenzialità.

O'MAG : Quali sono i grandi settori di attività?

J-P. D: Sono numerosi e diversi. Accanto ai costruttori auto in piena crescita, anche l'industria si sviluppa in modo molto dinamico. In primo luogo le macchine utensili, in particolare nella Repubblica Ceca, culla storica della meccanica di precisione in questa zona. La Fiera internazionale di Brno (Repubblica Ceca) ad esempio, riunisce non meno di 150 costruttori che espongono tutti i tipi di macchine. Saremo presenti a settembre 2010



Modello AGV per NTV

con uno stand NTN-SNR.

In Polonia, si trovano numerosi costruttori di macchine per lo sfruttamento di miniere e cave. Altri settori importanti sono: le macchine agricole in Polonia e Ungheria, il settore ferroviario in Repubblica Ceca, le macchine da costruzione in Polonia e Ungheria...

O'MAG: Come vi siete avvicinati a questi mercati?

J-P. D: SNR ha cominciato con la Ricambi Auto, con un paio di distributori per paese all'inizio degli anni '90. Abbiamo seguito nella fase di sviluppo alcuni di loro, che hanno creato una divisione Industria.

Da parte sua, NTN ha cominciato una quindicina di anni fa con un distributore esclusivo in Polonia: ALBECO a Poznan.

Oggi, il gruppo NTN-SNR si è insediato in questi 4 paesi dell'Europa Centrale attraverso una rete di distributori dinamici: 7 in Polonia, 4 in Repubblica Ceca, 3 in Slovacchia, 5 in Ungheria. Tale presenza in Europa Centrale ci apre le porte ai mercati più lontani, come ad esempio il Kazakhstan.

O'MAG: Quale sarà il futuro di questa zona?

J-P. D: Certamente continuerà a svilupparsi, poiché le aziende industriali sono già orientate verso la grande esportazione, come questo costruttore di materiale ferroviario, per la precisione carrozze viaggiatori, che lavora con paesi come l'Argentina, il Venezuela, l'Iran...

Indirizzo:

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

SNR POLSKA

Il 1° dicembre 2009, SNR ha aperto ufficialmente un ufficio di rappresentanza a Varsavia. Perché proprio a Varsavia? Perché è un polo di scambio tra Europa occidentale, Europa centrale o addirittura orientale. Perché un ufficio di rappresentanza? Per avvicinarsi ai suoi interlocutori, comunicare nella loro lingua. Dialogo aperto con:

- Jaroslaw Rudzinski, Responsabile ufficio,
- Anita Klepacz, Assistente marketing,
- Jiri Symanek, Responsabile dei mercati ceco e slovacco
- Jean-Pierre Demorge, Responsabile Export NTN-SNR per l'Europa dell'Est (con sede ad Annecy).

Un responsabile per la Ricambi Auto completerà a breve questo team.

QUAY :

ZOOM SUL MERCATO POLACCO



Zbigniew PRZYBYLSKI



Wojciech PRZYBYLSKI

Fondata a Poznan all'inizio degli anni '90, Quay si è sviluppata rapidamente. Diversificazione delle gamme, moltiplicazione dei punti vendita... Sguardo su questa storia polacca e prospettive future con il cofondatore Zbigniew Przybylski...



O'MAG: Qual è la vocazione principale di Quay?

ZBIGNIEW PRZYBYLSKI: Quay è stata fondata nel 1992. All'inizio era una società di distribuzione specializzata unicamente nei cuscinetti. In seguito, abbiamo ricevuto proposte per commercializzare altri prodotti e sviluppare le nostre attività. Abbiamo avviato una prima collaborazione con la società Optibelt (costruttore di cinghie). Poiché questa partnership ci ha procurato notevoli vantaggi economici, non abbiamo esitato a diversificare l'offerta. Per cui oggi commercializziamo una gamma completa di prodotti tecnici: cuscinetti, catene, utensili, motori elettrici, trasmissioni, riduttori e una vasta gamma di accessori... La nostra attività è ovviamente orientata alla vendita, ma integra anche l'importante aspetto della consulenza tecnica ai nostri clienti.

O'MAG: Chi sono i Vostri clienti?

Z.P.: La Polonia ha un tessuto industriale estremamente denso e molto attivo, che si è sviluppato in modo significativo negli ultimi anni. Si contano numerose società dinamiche in vari settori come l'agricoltura, l'industria cartaria, l'industria del vetro, lo sfruttamento minerario o la produzione di energia... I nostri clienti sono quindi assai diversificati. Nella maggior parte dei casi si tratta di piccole e medie imprese che si aspettano da noi consulenza e servizi. Lavoriamo anche con grossi gruppi industriali più sensibili ai fattori "prezzo" e "qualità": PMPoland, MONDI, DALKIA, PROCTER & GAMBLE...

O'MAG : Qual è il Vostro perimetro di attività?

Z.P. : Copriamo l'intero territorio polacco. Abbiamo aperto una decina di filiali nelle principali città del paese. Disponiamo di 11 punti vendita strategicamente posizionati. Diamo lavoro a 80 persone, ossia un incremento di oltre il 30% dell'organico rispetto al 2004.



O'MAG: Le Vostre attività hanno risentito della crisi?

Z.P.: Durante gli ultimi anni, la Polonia ha conosciuto una crescita dell'ordine del 6-8% l'anno. Globalmente, la crisi ha determinato l'arresto di questo sviluppo, ma i suoi effetti sono variabili. Se le grosse aziende risentono di una diminuzione sensibile del fatturato, le PMI sembrano avere un'attività più costante, addirittura in leggera crescita. Dal momento che siamo prevalentemente orientati verso questo tipo di clientela, il nostro fatturato è stabile.

O'MAG: Cosa Vi aspettate dai Vostri partner/fornitori e cosa significa per Voi l'apertura dell'ufficio di rappresentanza NTN-SNR a Varsavia?

Z.P.: Nel corso degli anni, abbiamo sviluppato una stretta collaborazione con Optibelt diventando il loro principale distributore in Europa centrale. Il gruppo NTN-SNR è molto stimato, in particolare per la sua vasta e indiscussa gamma di prodotti. L'apertura di un ufficio a Varsavia è un primo passo verso una maggiore collaborazione. (vedi inserto pag.6)

O'MAG: Progetti per il futuro

Z.P.: Il nostro obiettivo per il futuro è recuperare dinamicità nello sviluppo. Ci proponiamo in particolare di modificare lo statuto giuridico della nostra società, in società per azioni (S.p.A.) o effettuare una fusione con un partner di dimensioni equivalenti o superiori alla nostra società.



Il team commerciale di Quay

→ Quay in cifre:

Costituzione: 1992

Sede sociale: 22 rue Karpia – Poznan

Fatturato 2009: 7 823 960 euro

Numero di codici attivi a magazzino:
19 300

Numero di clienti attivi: 6000

Azionisti principali:

Wojciech e Zbigniew Przybylski

Presidente: Wojciech Przybylski

Punti vendita: 11 sull'intero territorio polacco.

Personale: 80 collaboratori

in situ

