

O' mag

[O] DAS MAGAZIN FÜR PARTNER DER NTN-SNR GRUPPE

N°5



willkommen
auf fruchtbarem
Boden

NTN **SNR** *With you*

03 DER MARKT
IM FOKUS
SCHIENEN-
FAHRZEUGE

06 PARTNERSCHAFT
SCALA & NTN-SNR:
EINE AUF VERTRAUEN
BASIERENDE
PARTNERSCHAFT

08 ZIELORT
MAROKKO
LAND DER ZUKUNFT
UND MÖGLICHKEITEN



Edito



06



08



10

Unsere Industriestrategie trägt ihre ersten Früchte!

Die NTN-SNR-Gruppe hat die Beteiligten der Industrie bewusst in das Zentrum ihrer Entwicklungsstrategie aufgenommen. Unser Ziel sind neue und treffende Antworten für ausgewählte Märkte wie beispielsweise jene der Schienenfahrzeuge, der Windkraftanlagen, der Werkzeugmaschinen oder des Baus.

Sich in die Lage des Kunden versetzen

Für jeden dieser Märkte haben wir einen eigenen Manager ernannt. Zusammen mit unseren Teams (Vertrieb, R&D etc.) sind sie damit beauftragt, sich pragmatische Fragen zu stellen, was „unseren Kunden schlaflose Nächte bereitet“, und für diese ein geeignetes, umfassendes, innovatives und wettbewerbsfähiges Angebot auszuarbeiten.

Konkrete Ergebnisse? Das Thema Schmierung wird von unserer Abteilung „Experts & Tools“ aus einem ganz neuen Blickwinkel betrachtet. Und was könnte man noch zu den spielerischen und von unseren Kunden so begehrten Schulungen ganz neuer Art sagen, die durch ihre Geselligkeit und Effizienz überraschen?

Sämtliche Kräfte mobilisieren

Diese neue Orientierung wurde von sämtlichen Abteilungen mit Enthusiasmus begrüßt – vom Top-Management über die Vertriebsmitarbeiter bis hin zu den Business Units und der R&D-Abteilung stellt diese den wahrhaftigen Eckstein unserer Erfolge der Vergangenheit dar.

Ergebnis: Eine von allen verstandene und umgesetzte Strategie, die den Entscheidungen über notwendige Investitionen zugute kommt. So haben wir beispielsweise inmitten der Krisenzeit über 13 Mio. € in neue Produktionslinien investiert.

Klar sein und von unseren Kunden verstanden werden

Darüber hinaus ermöglicht diese strukturierte Methode eine klare Kommunikation mit unseren Kunden, womit wir ins Schwarze getroffen haben. Unsere Strategie im Dienste der Industrie trägt bereits ihre ersten Früchte, wie zum Beispiel im Bahnsektor, dem mehrere Artikel in dieser Ausgabe gewidmet sind. Lesen Sie hierzu insbesondere auf Seite 4 über die strategische Partnerschaft, die wir kürzlich mit Alstom eingegangen sind.

Der Zug ist ins Rollen gekommen und wir halten bereits einige Überraschungen für Sie bereit! Um diese Dynamik mit uns zu teilen, begrüßen wir Sie unter anderem Ende September auf der Bahnmesse Innotrans sowie auf der HUSUM Windenergy, der Messe für Windkraftanlagen.

Yohan Souteyrand
BU Industry OEM Manager NTN-SNR ROULEMENTS

Magazine SNR Roulements
RCS Ancey B 325 821 072
Publikationsleitung: C. Donat
Konzept/Redaktion: Service publicité NTN-SNR
Journalist: J. Traverse

Mitwirkende dieser Ausgabe:
F. Travostino, D.Parayre, Y.Souteyrand, D. Sepulchre de Condé, A.Benvenuti, A.Rocher, J.B. Sandrini, R. Dannoun, M. Chadid, P.Deprez, E.Ould Sidi Cheikh, M.Marchand.

Fotos: NTN-SNR - P. Flouriot - Pedro Studio Foto - NTV - Shutterstock.
Dépôt légal : N° ISSN 1961-4276
Jegliche Reproduktion dieses Magazins – auch auszugsweise – ist ausschließlich mit unserer Genehmigung gestattet.
Gedruckt in Frankreich - Juli 2010.

03 | DER MARKT IM FOKUS
SCHIENENFAHRZEUGE

06 | PARTNERSCHAFT
SCALA & NTN-SNR EINE AUF VERTRAUEN BASIERENDE PARTNERSCHAFT

08 | ZIELORT
MAROKKO, LAND DER ZUKUNFT UND MÖGLICHKEITEN

10 | REPORTAGE
KURS AUF DIE MINEN VON MAURETANIEN

Inhalt

With You

Juli 2010

SNR ROULEMENTS wird NTN-SNR ROULEMENTS : ein neuer Name für eine gemeinsame Zukunft.



Didier SEPULCHRE DE CONDE



BAHNSEKTOR: ein internationaler Markt mit konstantem und regelmäßigem Wachstum



Francis TRAVOSTINO

Der mit einer Vielzahl an Teilnehmern und entscheidenden Langzeitinvestitionen aufwartende Bahnsektor baut entschieden auf Dauerhaftigkeit. Dies verleiht ihm eine bessere Vorausehbarkeit als andere Tätigkeitsbereiche und erleichtert vorzeitiges Handeln.

Wir wollten mehr darüber erfahren und haben einen Fachmann gefragt: Francis Travostino, Railway Market Manager NTN-SNR Europe.

EINE VIELSEITIGE WELT MIT AUSGEPRÄGTEN EIGENSCHAFTEN

„Der Begriff 'Bahn', erklärt F. Travostino, muss als Oberbegriff angesehen werden. In Wirklichkeit deckt dieser einen breiten Anwendungsbereich ab, der die städtischen Transportmittel, Straßenbahnen und U-Bahnen, die Fracht und den Transport von Material, die Lokomotiven, den Überlandverkehr und die Langstreckenlinien, Schnellzüge uvm. einschließt. Eine Besonderheit: Zeit ist von besonderer Wichtigkeit. Dieser Sektor lebt nach einer Zeitspanne, die sich von anderen Industriezweigen unterscheidet. Die Entwicklung neuer Maschinen nimmt 5 bis 7 Jahre in Anspruch. Die Betriebszeit wird nur in Jahrzehnten gezählt und liegt bei ungefähr dreißig Jahren. Eine weitere Besonderheit ist die Tatsache, dass der Bahnsektor weltweit Normen und strengen Genehmigungen unterliegt. Diesen normierten Vorschriften Genüge zu leisten, setzt eine Vision und ein Engagement auf Langzeit voraus. Diese Faktoren erklären, dass die Anzahl an Beteiligten auf internationaler Ebene begrenzt ist. Der internationale Bahnmarkt war kaum oder nur wenig von der Krise betroffen. Der Zubehörmarkt in Entwicklungsländern und der Ersatzteilmarkt in entwickelten Ländern kann ein globales Wachstum verzeichnen, das sich, wenn auch nicht spektakulär, zumindest kontinuierlich und regelmäßig zeigt.“

NTN-SNR: ALLROUND-UNTERNEHMEN IM BEREICH WÄZLAGER...

„Gehen wir noch einen Schritt weiter, sagt F. Travostino und erklärt, dass der Wälzlagermarkt in Europa in diesem globalen Umfeld auf 180 Millionen Euro geschätzt wird. NTN-SNR ist Partner von Konstrukteuren wie auch Betreibern und hier in den Bereichen Radsatzlager für sämtliche Zugarten und Anwendungen tätig; ebenso in Bezug auf Antriebsmotoren, wie auch Getriebe.“

SPEZIALIST DER HOCHGESCHWINDIGKEIT

„Noch lange vor ihrer Kooperation, präzisiert F. Travostino, haben NTN und SNR auf ihren jeweiligen nationalen Gebieten am Abenteuer der Hochgeschwindigkeit teilgenommen. Das von Anfang an, vor 30 Jahren, an der Seite von Alstom beteiligte Unternehmen SNR, das seitdem an allen nachfolgenden Versionen mitwirkte, hat den mit dem TGV aufgestellten Geschwindigkeitsrekord mit Serienlagern als einen Höhepunkt erlebt. Aufgrund dieser Tatsache darf sich NTN-SNR als den weltweit erfahrensten Hersteller für Hochgeschwindigkeitswälzlager bezeichnen. Der Einsatz von Schnellzügen dürfte sich zunehmend verstärken.“

In großflächigen Ländern wie China oder den USA stellen diese eine echte und umweltfreundliche Alternative zur Luftfahrt dar. Zahlreiche Projekte wurden bereits in Frankreich, aber auch in Italien, in den USA, in Südamerika, China, Saudi-Arabien und vielen anderen Ländern ins Leben gerufen. Diese geografische Expansion wird durch bedeutende technologische Fortschritte verstärkt. Heute liegt die „Reisegeschwindigkeit“ des TGV bei 300 km/h und schon morgen wird sie 100 km/h mehr betragen. NTN-SNR, die sich bereits seit der Entstehung von Hochgeschwindigkeitszügen als Spezialist etablieren konnten, erfreuen sich eines bedeutenden Vorteils, um auch andere Zukunftsprojekte zu begleiten: AGV, eine neue Generation von Zügen und die Verwendung einer innovativen Antriebstechnologie, die auf sämtlichen Wagons zur Anwendung kommt... Fortsetzung folgt!“



125 Milliarden Euro
schwer zeigte sich der internationale Bahnmarkt 2008. Alleine Europa nimmt 35 % dieses Marktes ein, Japan 10 % und Fachleute sind sich über ein starkes Wachstum dieser Transportart in China einig.

144 Milliarden Euro
Die von Experten allgemein gemachten Schätzungen für den internationalen Bahnsektor für das Jahr 2013 erheben sich auf ca. 144 Milliarden Euro und somit ein jährliches Wachstum von 3 %.





ALSTOM & NTN-SNR: EINE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Ende Juli 2009 unterzeichneten Alstom und NTN-SNR ein strategisches Partnerschaftsabkommen mit dem Namen LP 150. Mit welchem Ziel? Zu Gunsten welcher Entwicklungen? Didier Parayre, Commodity Manager Transport Alstom, äußert sich hierzu, um die Wortlaute dieses gegenseitigen Engagement besser zu verstehen...



Didier PARAYRE

O'MAG: Alstom, ein Hauptteilnehmer des Bahnsektors?

D. PARAYRE: Alstom beschäftigt 80000 Personen weltweit und generiert einen Jahresumsatz von 15 Milliarden Euro, von denen 5,7 Milliarden Euro (33 %) auf die Aktivitäten im Bahnsektor zurückgehen. Mit einem Anteil von 14 % des internationalen Bahnmarktes platzieren wir uns als Multispezialist in 5 privilegierten Tätigkeitsbereichen: Rollmaterial, Systeme zur Verwaltung der Transportflussinformationen, Infrastrukturen, Wartung und schlüsselfertige Lösungen.

O'MAG: Ihre Stärken?

D. PARAYRE: Wir sind weltweit die Nummer 1 im Hochgeschwindigkeitssektor, weltweit Nummer 2 im Bereich öffentlicher Verkehrsmittel: U-Bahn, Straßenbahn etc. Unsere Berufung? Die Entwicklung innovativer Technologien: Bodenstromversorgung, Systeme der Interoperabilität unter Ländern, computergestützte Steuerung von Warenflüssen, neue Generation von Hochgeschwindigkeitszügen etc.

O'MAG: Um diese technologischen Entwicklungen umsetzen zu können, haben Sie sich für eine Reihe strategischer Partnerschaften entschieden?

D. PARAYRE: Richtig, die LP 150 betrifft unsere hauptsächlichsten Zulieferer in sämtlichen Bereichen. Als Gegenleistung für eine größere Einsicht in unsere Projekte und die verbundenen Mengen werden diese involviert, indem sie ihre Ressourcen der Gemeinschaftsentwicklung, R&D etc. zur Verfügung stellen. Somit haben wir Ende Juli 2009 ein derartiges Partnerschaftsabkommen mit NTN-SNR geschlossen. Ziel ist unter anderem die Entwicklung eines Radsatzlagers mit integriertem Sensor, eine Mechatronic-Anwendung, in der SNR führend ist. Weitere

Gegenstände der Studie: Ein Radsatzlager für Hochgeschwindigkeitszüge mit einer Geschwindigkeit von über 350 km/h, die derzeit die maximale Betriebgeschwindigkeit darstellt, sowie ein elektrisch isoliertes Motorlager uvm.

O'MAG: Welche Märkte visieren Sie in der Zukunft an?

D. PARAYRE: Der bisher sehr fragmentierte und geschützte Bahnsektor öffnet sich zunehmend. Sein Wachstum liegt im einstelligen Bereich, ist jedoch kontinuierlich und dauerhaft und wird um 3 bis 4 % in den kommenden 15 Jahren betragen. Jedoch muss sich dieser Markt auch vermehrt zunehmender Konkurrenz stellen. So werden die großen Hersteller vermehrt mit kleineren aber sehr flexiblen Herstellern oder aber mit chinesischen Giganten konfrontiert. Unter diesem zweifachen Druck sinken die Preise. Der Rückgang liegt seit 2004 bei 30 % für Straßen- und U-Bahnen. Um sämtliche Bedürfnisse befriedigen zu können, entwickeln wir 2 hauptsächliche Produktpaletten gleichzeitig. Zum einen ermöglicht unsere internationale Präsenz, Standardprodukte anzubieten, die in erster Linie auf das Preis-Leistungs-Verhältnis ausgelegt sind. Auf der anderen Seite bieten wir anspruchsvollen Kunden Spitzenprodukte, die unsere technische Führungsposition widerspiegeln und über einen entscheidenden Anteil an R&D verfügen. In diesem Bereich kann unser AGV im Export große Erfolge verzeichnen. In den USA laufen derzeit Verhandlungen. In Italien wurde der Vertrag bereits unterzeichnet. NTN-SNR ist in dieses Projekt voll und ganz einbezogen, insbesondere durch die Entwicklung eines Antriebslagers und eines mit Instrumenten ausgestatteten Achslagers."

ALSTOM

ALSTOM IN ZAHLEN

- Einer der Marktführer in den Infrastrukturen der Stromerzeugung, des Antriebs und des Schienentransports.
- In mehr als 70 Ländern präsent.
- Jahresumsatz 2009: 15 Milliarden Euro
- 80000 Angestellte

Bahnabteilung:

- 26000 Mitarbeiter
 - Niederlassungen in 60 Ländern
- Alstom Transport verwaltet ein komplettes Transportsystem und bietet seinen Kunden schlüsselfertige Lösungen: Rollmaterial, Signalmittel, Infrastruktur und Wartung



AGV-Modell für NTN

DER BAHNSEKTOR MIT NTN-SNR: NEUE ENTWICKLUNGEN IN JEDER HINSICHT

Die NTN-SNR-Gruppe zeigt klar den Willen, ihre Industrietätigkeit zu verstärken. In diesem Rahmen zählt der Bahnsektor zu den ausgewählten Märkten. Um auf die Bedürfnisse dieses anspruchsvollen Sektors eingehen zu können, hat die Gruppe für den Zeitraum 2010/2015 neue und auf 4 Achsen ausgerichtete entscheidende Synergien geschaffen: Technik, Produktion, Qualität und Vertrieb. Detaillierte Erklärungen...



DIE TECHNISCHE ACHSE UND DIE ENTWICKLUNG DER PRODUKTPALETTEN

Die seit Jahrzehnten auf dem Bahnmarkt und besonderes jenem der Hochgeschwindigkeitszüge stark vertretenen Marken NTN und SNR legen ihre technologischen Ressourcen von nun an zusammen, zu denen hoch entwickelte R&D-Mittel zählen.

So basiert die Synergie innerhalb der NTN-SNR-Gruppe insbesondere auf einem regelmäßigen technischen Austausch zu den besten Praktiken in Bezug auf die Konzeption, um das leistungsstärkste Produkt anbieten zu können. Ein Beispiel? Das TBU ist ein Lager, das als „Kassette“ bezeichnet wird. Die Entwicklung seines neuen Polyamidkäfigs wurde durch die Verbindung des Know-hows von NTN in Bezug auf die Konzeption und das Materialwissen von SNR optimiert. Der Austausch von Patenten, die aufeinander abgestimmte Arbeit der verschiedenen Testzentren in Annecy, Frankreich wie auch in Kuwana, Japan nehmen ebenfalls an der schnellen Erweiterung der Angebote und deren Zulassungen teil. Konkret ausgedrückt hat NTN-SNR, um seine Position auf dem europäischen Markt zu stärken, seine Produktpalette um 26 neue Produkte erweitert, davon 9 neue Radsatzlager und 17 neue Antriebslager.

DIE FERTIGUNGSACHSE UND DIE ENTWICKLUNG DER PRODUKTIVITÄT

Auch im Rahmen der Fertigung beweist die NTN-SNR-Gruppe dasselbe Engagement und richtet 2 neue Produktionslinien ein. Die Gesamtinvestition beläuft sich auf 14 Millionen Euro, wovon eine Million Euro für die Anschaffung von 2 neuen Prüfständen aufgewendet wurde, die für die Entwicklung und die Zulassungen der neuen Produktpalette bestimmt sind. Diese zum Teil durch die Umstellung einer Produktionseinheit aus der Automobilbranche geschaffene neue Fertigungsstätte, ein Synonym für Leistung und hohe Wettbewerbsfähigkeit, wird im Laufe des Jahres 2011 vollständig fertig gestellt und in Betrieb genommen werden.

DIE QUALITÄTSACHSE UND DIE ENTWICKLUNG DER ZUVERLÄSSIGKEIT

Derzeit unterliegen sämtliche Produktionen für den europäischen Bahnmarkt der Norm EN12080. Um den Anforderungen in Bezug auf Qualität seiner aktuellen und zukünftigen Kunden Genüge zu tun, hat NTN-SNR zum einen für 2010 einen Antrag zur IRIS-Zertifizierung gestellt, eine spezifische Norm der Bahnbauer, zum anderen für die HPQ, um auch als Zulieferer für die Deutsche Bahn in Frage zu kommen, die ihr eigenes Zertifizierungssystem besitzt. Um diesen verschiedenen Anforderungen in vollem Umfang gerecht zu werden, wurden 2 Projektleiter in der NTN-SNR-Gruppe ausschließlich mit den Qualitätsstrategien betraut.

DIE VERTRIEBSACHSE UND DIE ENTWICKLUNG DER VERKÄUFE

Bei NTN-SNR ist der Bahnsektor von nun an Gegenstand eines globalen und ehrgeizigen Entwicklungsplans, den wir hier einmal kurz zusammenfassen möchten.

Ziel: natürlich eine bedeutende Steigerung der geschäftlichen Auswirkungen, die als entsprechender Jahresumsatz zum Ausdruck kommen soll. Der im Jahre 2009 durch NTN-SNR Europe im Bahnsektor generierte Jahresumsatz betrug 12 Millionen Euro und somit einen Marktanteil von 6,7 %. Sämtliche Anstrengungen zielen auf eine jährliche Steigerung von 15 bis 20 % dieses Umsatzes ab, bei einem Marktanteil von über 15 % bis 2015. In diesem Rahmen stellte die Zusammenarbeit der Vertriebsnetze von NTN und SNR natürlich einen Schlüsselpunkt dar. In jedem Land wurden eigene Verkaufsmannschaften für den Bahnsektor gebildet.

DIE WÄZLAGER VON NTN-SNR FÜR BAHNEN



Achsbüchse. Anwendung: Lokomotive



Antriebslager für TGV (Abtriebswelle)

Antriebslager für TGV (Zwischenwelle)



Achslager für TGV

DIE ERWEITERUNG DER PRODUKTPALETTEN VON NTN-SNR:

„ EIN MEHRWERT FÜR SCALA UND SEINE KUNDEN “



A. BENVENUTI



DIE VERBINDUNG VON NTN-SNR ZEICHNET SICH IN DER PRAXIS DURCH KONKRETE VORTEILE FÜR DIE VERTRIEBSPARTNER AUS. AUSSAGEN VON DOTTOR ALBERTO BENVENUTI, INHABER, PRÄSIDENT UND GESCHÄFTSFÜHRER VON SCALA SPA.

O'MAG: Wer ist Scala SpA, seine Zielrichtung, seine Geschichte...?

DOTT. A. BENVENUTI: Scala wurde im Jahre 1956 in Vicenza gegründet, um den steigenden Anforderungen einer Industrie in vollem Aufschwung kurz nach dem Zweiten Weltkrieg gerecht zu werden. Im Laufe der Jahre gründete das Unternehmen 4 Filialen in Treviso, Mantova, Trento und Cittadella (Padova). Derzeit befindet sich unser Firmensitz in Torri di Quartesolo in der Provinz Vicenza in einem Gebäude aus dem Jahre 1999 und mit einer Fläche von 9000 m². Der 3000 m² große Lagerraum verfügt über 3 automatisierte Lager. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 60 Personen, einschließlich der Verkäufer, die zum Großteil Einzelvertragshändler sind.

O'MAG: Vorhersagen für 2010?

DOTT. A. BENVENUTI: Unser Jahresumsatz von 2009 wurde selbstverständlich von der allgemeinen Wirtschaftskrise beeinflusst. Mit 12,8 Millionen Euro stellt dieser einen Rückgang von 27 % gegenüber 2008 dar. Dennoch konnten wir 2009 ca. 25000 Artikel an 2500 Kunden verkaufen. Die Mehrzahl unserer Kunden sind Maschinenbauer, die in den verschiedensten Bereichen tätig sind: Nahrungsmittel, Verpackung, Holzarbeit, Automationen etc. Weiter bedienen wir die mechanische

Industrie mit verschiedenen Produktreihen, zu denen auch unsere Marke „SBS“ zählt. Wir sind selbst in der Lage, unseren Kunden aus dem Maschinenbau komplette Unterbaugruppen elektromechanischer Anwendungen für Linear- und Drehbewegungen zu liefern. Zusammen mit deren technischen Abteilungen erarbeiten und setzen wir immer innovativere und wettbewerbsfähigere Anwendungen um. Denn genau dies ist unsere Zielrichtung: in der Lage zu sein, unseren Kunden Produkte, Dienstleistungen und Ideen anzubieten, um diese immer konkurrenzfähiger werden zu lassen.

O'MAG: Zählt NTN-SNR zu Ihren privilegierten Partnern?

DOTT. A. BENVENUTI: Unsere Zusammenarbeit mit SNR geht auf die Siebzigerjahre zurück und wurde seitdem noch nie unterbrochen. Der Zusammenschluss von NTN und SNR hat unsere Möglichkeiten der Zusammenarbeit maßgeblich vergrößert. NTN-SNR bietet eine umfangreiche Palette verfügbarer Produkte an und stellt einen vertrauenswürdigen Partner dar, dank der Qualität und Innovation seiner Produkte wie auch schneller Lieferungen sowie eines lobenswerten Kundendienstes vor und nach dem Kauf. Insbesondere durch die Integration von Nadellagern stellt die Erweiterung der Produktpalette von NTN-SNR zweifelsohne einen Mehrwert für Scala und seine Kunden dar. Zieht man die Bereiche in Betracht, in denen wir tätig sind, machen die Vielseitigkeit seiner Produktpaletten und die Qualität der Dienstleistungen in der Tat den Unterschied aus.

NADELLAGER:

EIN BEISPIEL VON NTN UND SNR ENTWICKELTEN SYNERGIEN.

NTN-SNR bietet eine der größten und vielseitigsten Produktpaletten weltweit an: alle Arten von Lagern, metrisch oder zöllig, von kleinen Größen (5 mm) bis hin zu großen Größen (über 2 m im Durchmesser)!

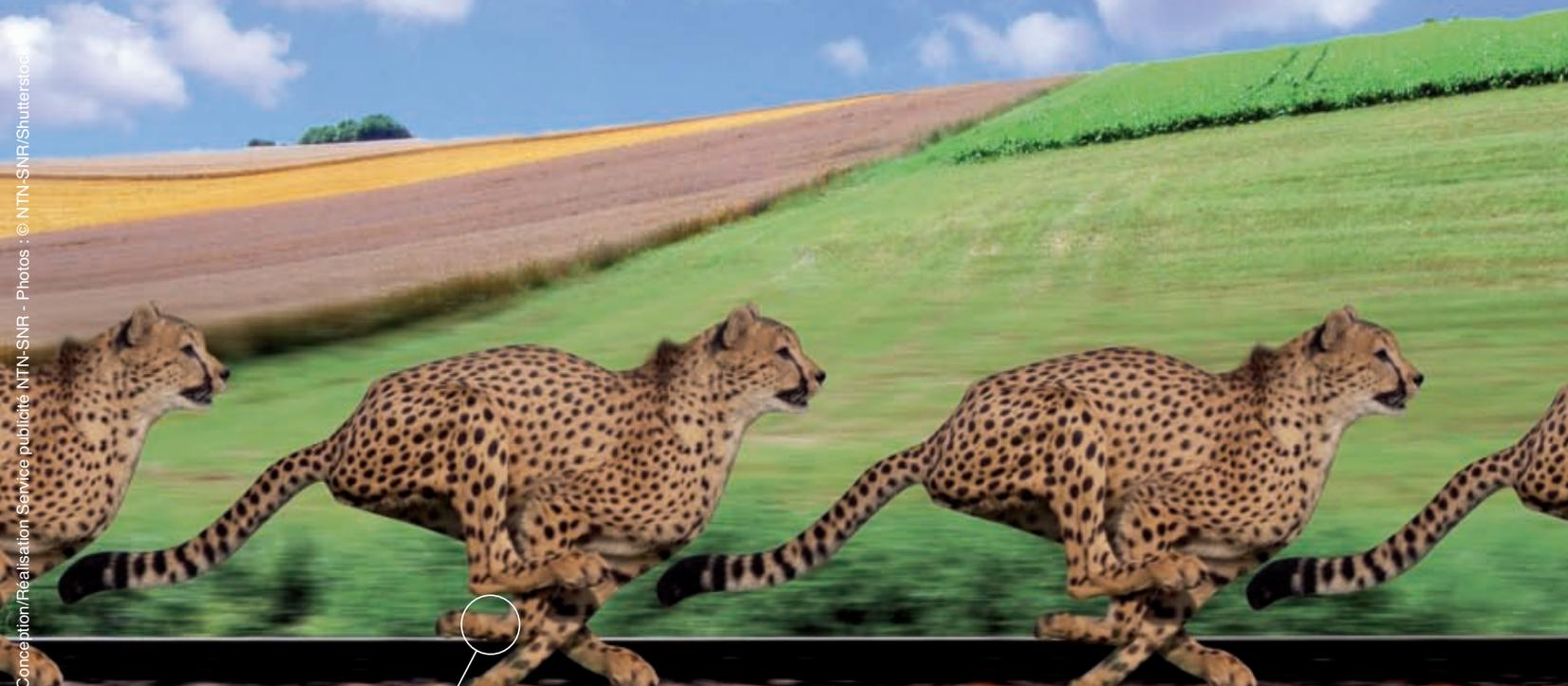
Im Rahmen dieses umfangreichen Angebotes sind die Nadellager ein Beispiel für die von NTN-SNR umgesetzten Synergien.

Aufgrund ihrer technischen Eigenschaft ist die Palette sehr spezifisch. Ihr hauptsächlichster Vorteil liegt darin, besonders hohen Radialkräften auf kleinstem Raum widerstehen zu können. Diese sind in einer Vielzahl an Anwendungen zu finden: Antriebe, Unteretzungsgetriebe, Landwirtschaftsmaschinen, Baumaterial, Auto- und Motorradgetriebe, Druckerei, kleine Handwerkzeuge uvm. Die aufgestellten Fertigungsverfahren, um die gesamte Palette anbieten zu können, setzt das Know-how verschiedenster Berufe voraus, das nur wenige Hersteller von Wälzlagern besitzen. NTN-SNR ist einer von ihnen, entwickelt und fertigt Nadellager seit mehr als 50 Jahren, zu denen Standardlager – eine der größten Produktpaletten weltweit – wie auch spezifische Lager zählen. Sich auf seine Erfahrungen im Logistikbereich stützend entwickelt NTN-SNR diese Produktpalette in Europa; heute liegt die Verfügbarkeitsrate bei EDC – der europäischen Lagerplattform in Ain (Frankreich) - bei 98 %. Ein vielseitiges Angebot, eine optimierte Logistik... all diese Argumente wussten anspruchsvolle Händler wie Permarin in Spanien, Scala SpA in Italien und viele andere zu überzeugen.

NTN-SNR, bändigen wir die Hochgeschwindigkeit!

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

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



Vergleichbar mit einem schlanken Gepard in vollem Lauf sind auch Ihre Bahnanwendungen stets auf der Suche nach mehr Leistung und immer höherer Geschwindigkeit.

Dank unserer Erfahrung garantieren Ihnen Wälzlager von NTN-SNR Zuverlässigkeit und eine lange Lebensdauer.

Wir sind bereit, uns für Sie und mit Ihnen all Ihren technischen Herausforderungen zu stellen.





MAROKKO: EIN LAND MIT TREIBENDER KRAFT AUF DEM AFRIKANISCHEN KONTINENT

SIN IST IN MAROKKO BEREITS SEIT 1949 VERTRETEN! 1949! UND GENAU HIER, IN CASABLANCA, WURDE KURZ NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG DIE ALLERERSTE HANDELSFILIALE GEGRÜNDET. DAS ERKLÄRT, WESHALB DAS UNTERNEHMEN ZU DIESEM HEUTE ENTWICKLUNGSSTARKEN LAND PRIVILEGIERTE BEZIEHUNGEN UNTERHÄLT. „SALAM ALAIKUM“ WILLKOMMEN IN MAROKKO, DEM LAND DER ZUKUNFT...

Marokko zählt wie auch Indien oder die Türkei zu den Entwicklungsländern. Seine Wirtschaft stützt sich auf sehr unterschiedliche Tätigkeitsbereiche, zu denen in erster Linie der Bergbau zählt. Marokko ist der hauptsächlichste Erzeuger/Exporteur von Phosphat weltweit. Der Preis für Phosphat ist in den vergangenen 2 Jahren um über 300 % gestiegen und der Export konnte ein bisher noch nie zuvor erreichtes Niveau verzeichnen. Durch diese Tatsache ermutigt entschied sich die Geschäftsleitung des OCP (Office Chérifien de Phosphates) zu einem ehrgeizigen Investitionsplan in Höhe von 3,5 Milliarden Dollar für den Zeitraum 2009 - 2012.

DER INDUSTRIELLE AUFSCHWUNG

Der Industriesektor beträgt nahezu 35% des BIP. Der lange Zeit von den Nahrungsmittelindustrien, der Textil- und Lederindustrie dominierte Industriesektor hat sich dank des Aufschwungs in den Bereichen Chemie und Parachemie, Papier und Karton, Automobilzubehör und Fahrzeugmontage, Dienstleistungen für Unternehmen, Informatik, Elektronik und Luftfahrt diversifiziert.

CHEMIE UND HOCH- UND TIEFBAU

Die marokkanische Chemieindustrie ist nach Südafrika die leistungsstärkste des afrikanischen Kontinents. Heute ist sie nach wie vor auf die Verwertung von Phosphat ausgerichtet, wobei die Produktion von Zement ebenfalls durch einen äußerst florierenden Baugewerkemarkt sowie die Niederlassung internationaler Unternehmen wie Lafarge angeregt wird. So strebt diese Gruppe, die bereits im Besitz von 4 Zementwerken in Marokko ist, den Bau neuer Einheiten in den kom-

menden 2 Jahren an, wie auch Italcementi oder die ADDOHA-Gruppe, die größte Baufirma Marokkos. Die Anzahl an Zementwerken dürfte sich bis Anfang 2011 von 11 auf 17 erhöhen. Mehrere auf den Bau ausgerichtete Hüttenwerke sind bereits entstanden. Im Laufe des Jahres 2009 wurden 3 Eisenhütten erbaut, von denen eine mit einem Hochofen ausgestattet ist, der erste in Marokko.

TRANSPORTWESEN

Im Norden des Landes haben die marokkanischen Behörden die Absicht, den Hafen von Tanger Med in ein zweites Dschabal Ali / Dubai zu verwandeln. Um eine schnelle Verbindung zwischen Tanger und Casablanca zu gewährleisten, wird derzeit eine TGV-Linie gebaut. Diese erste TGV-Linie Afrikas soll Anfang 2015 in Betrieb genommen werden. Marokko baut ebenfalls sein Straßennetz durch die Einrichtung von Verkehrsachsen Marrakesch/Agadir und Casablanca/Beni Mellal aus. Die sich derzeit im Bau befindende Verbindung Fes/Oujda besitzt eine Länge von 400 km.

AUTOMOBIL, LUFTFAHRT UND NEUE TECHNOLOGIEN...

Seit 1959 produziert und montiert Marokko Autos und LKWs. Die Produktionsstätten befinden sich hauptsächlich in Casablanca. Renault errichtet in Tanger ein Werk, das um 2012 nicht weniger als 400000 Fahrzeuge und anschließend 600000 für den Export bestimmte Fahrzeuge bauen soll. Diese Niederlassung hatte zur Folge, dass sich ebenfalls weitere zwanzig Automobilzulieferer vor Ort angesiedelt haben. In der Region von Casablanca wurde ein Luftfahrtzentrum mit etwa fünfzig europäischen Unternehmen gegründet. Ihre Tätigkeitsbereiche reichen von der Fertigung von Bauteilen bis hin zur Wartung und der Instandsetzung von Düsentriebwerken.

Zu dieser Liste sollten ebenfalls die Filmindustrie, die Elektronikindustrie, die neuen Technologien uva. hinzugefügt werden. All diese Aktivitäten machen aus Marokko ein Land der Zukunft mit einem beeindruckenden Potential.



5. Aömo Platz des afrikanischen Kontinents

Aus wirtschaftlicher Sicht belegt dieses Land den 5. Platz des Kontinents, nach Südafrika, Algerien, Nigeria und Ägypten.

5,1 Milliarden Tonnen

Nach Aussage der USGS (United States of Geological Survey / amerikanisches Zentrum für Bodengutachten), besitzt Marokko einschließlich der westlichen Sahara nachweislich die zweitgrößten Phosphatvorräte weltweit, mit 5,7 Milliarden Tonnen (China: 6,6), und die größten potentiellen Reserven mit 21 Milliarden Tonnen (China: 13).

Marokko Landesspezifische Daten

Bevölkerung 2009: 34,8 Millionen (Schätzung)

Fläche: 710850 Km²

Hauptstadt: Rabat

Staatsform: Konstitutionelle Monarchie; König und Staatsoberhaupt seit 1999 ist König Mohamed VI

Wirtschaftswachstum: 5-6%

Hauptsächliche Wirtschaftssektoren: Landwirtschaft, Tourismus, Rohstoffe

Aufteilung des BIP:

-Primärsektor: 18% (Landwirtschaft)

-Sekundärsektor: 35% (Industrie)

-Tertiärsektor: 47% (Dienstleistungen)

BIP Frankreich / BIP Marokko

(pro Einwohner):

32800 USD / 3800 USD

NTN-SNR: EINE PRÄSENZ DIE DEN UNTERSCHIED AUSMACHT

Seit mehr als 60 Jahren ist SNR bereits auf dem marokkanischen Markt vorzufinden, mit einem großen und besonders motivierten Team. Diese permanente Nähe garantiert Effizienz und Erfolg. Um Bilanz zu ziehen, haben wir Rachid Dannoun, Leiter der Tochtergesellschaft SNR Marokko, getroffen.

„UNSERE KUNDEN, ERKLÄRT R. DANNOUN, HABEN NTN-SNR VOLL UND GANZ AKZEPTIERT

Für sie stellt es ein breiteres Produktangebot, ein verstärktes Markenimage und die Garantie für Kontinuität dar. NTN-SNR ist derzeit

der einzige Hersteller von Wälzlagern, der tatsächlich auf dem marokkanischen Markt präsent ist, was uns einen unzweifelhaften Vorteil gegenüber unserer Konkurrenz einräumt.

Das Jahr 2009 steht einmal mehr unter dem Zeichen eines kontinuierlichen Anstiegs unseres Umsatzes, was nicht auf die internationale Konjunktur zurückzuführen ist. Vielmehr ist es das Ergebnis unserer Engagements in jeder Hinsicht: Gewinn von Marktanteilen, Steigerung unserer Verkäufe von

NTN-Produkten, Diversifikation unserer Angebote und vor allem die Entschlossenheit unseres Teams. Die Integration der NTN-Produktpaletten, aber auch neuer Produkte wie Siebroste und Verschleißteile für Brechwerke, sowie die Umorganisation und die Verstärkung der Servicewerkstatt für Förderbänder. Auf diese Weise haben wir uns zu einem unumgänglichen Marktteilnehmer für viele unserer Kunden und Partner etabliert. (Siehe untenstehendes Textfeld).

Im Jahre 2009 haben wir unsere Partnerschaft mit dem Office Chérifien des Phosphates konsolidiert und sind dessen hauptsächlicher Lieferant für Lager geworden. Weiter haben wir einige Verträge mit wichtigen Kunden unterzeichnet. Die Lafarge-Gruppe hat uns unter anderem die Lieferung und den Austausch eines außergewöhnlichen Förderbandes anvertraut, mit dem ein Förderer mit einer



Länge von 5000 m ausgestattet ist, einem der längsten Marokkos. ASMENT DE TEMARA, CIMPOR-Gruppe, bringt uns ebenfalls erneut ihr Vertrauen für ein Förderband von 1300 m Länge entgegen. Unserem Kunden STROC, einem Hersteller von Förder- und Erzaufbereitungsanlagen, haben wir 1000 komplette Lager mit einem Durchmesser von 100 bis 260 mm für einen Gesamtwert von 700 T € geliefert. Die Gesamtmenge dieser Lager ist für die neue Phosphataufbereitungsanlage in MRAH/Khouribga vorgesehen. In Kürze wird diese Einrichtung von König Mohamed VI. eingeweiht. Maghreb Steel hat sich für die von SNR Maroc angebotene Lösung entschlossen und uns seine Bestellung von 4 Wälzlagern für Einbaustücke (*) der Zylinder des Kaltwalzwerkes bestätigt. Jedes Lager wiegt nicht weniger als 2 Tonnen! Für 2010 sind unserer Partnerschaften konsolidiert und unsere Verkaufsteams verstärkt. Wir lancieren den Service Experts & Tools, BEBOX. Dieser auf dem marokkanischen Markt noch nicht existierende Service entspricht voll und ganz den Erwartungen der Kunden. Wir möchten die ersten sein, die diesen Service anbieten.“

**: Die Einbaustücke sind große Lagerkörper, in die große Lager eingesetzt sind. Sie dienen dazu, die Zylinder zu halten, zwischen denen das zu wälzende Blech durchgeführt wird.*



Rachid DANNOUN

28 STUNDEN

Optimierte Reaktionsbereitschaft für strategische Intervention. Im März 2010 nahm NTN-SNR an einer entscheidenden Wartungsoperation auf dem Standort von Maroc Phosphore II teil. Berichterstattung von Herrn Chadid, Chefingenieur und Leiter der MPII-Anlage.

„Das in Safi eingerichtete Werk Maroc Phosphore II ist eine Fabrik zur Verarbeitung von Phosphaten. Sie stellt insbesondere Schwefelsäure, Ammoniak etc. her. Sie wird von einem einzigen Förderer gespeist, der das Phosphat in Wagons ab Ankunft am Standort bis ins Innere des Werkes transportiert, in dem die Verarbeitung beginnt. Das Anhalten dieses strategischen Förderers hat zwangsläufig eine Unterbrechung der gesamten Verarbeitungskette zur

Folge. Wir haben die Teams von NTN-SNR mit dem Wechsel des Transportbandes beauftragt. Das aus Textil gefertigte Förderband des Förderers ist ca. 900 Meter lang. Mehrere Meetings waren notwendig, um den Bandwechsel entsprechend zu organisieren und für den erfolgreichen Ein- und Ausbau garantieren zu können. Hierzu haben wir den Teams 3 Tage – genau 72 Stunden - zugewilligt.

Schließlich konnte die Arbeiten in nur 28 Stunden abgeschlossen werden, was auf die Bereitstellung von äußerst professionellen NTN-SNR-Teams und geeigneten Triebfahrzeugen sowie eine ausgezeichnete Leitung zurückzuführen ist. Obgleich kolossale Triebfahrzeuge zum Einsatz kamen, fand das Vorhaben unter völlig sicheren Bedingungen statt.“

In Situ



KURS AUF DIE MINEN VON MAURETANIEN.



Seit Anfang der Sechzigerjahre zeichnet sich Mauretanien durch eine ständig wachsende Bergbautätigkeit aus. Zweiteilige Präsentation der historischen und ethischen Gesamtheit eines Unternehmens mit glänzenden Zukunftsaussichten...

ERSTER TEIL: DIE SNIM VON EINEM JAHRHUNDERT ZUM ANDEREN...

DIE ZEIT DER PIONIERE.

Die Geschichte der SNIM geht auf die Mitte der Dreißigerjahre zurück. Im Jahre 1935 wurden die allerersten Vorkommen von Eisenerz im Kédia d'Idjil, im Norden von Mauretanien, entdeckt. Die Nachforschungen wurden durch den Zweiten Weltkrieg unterbrochen. Nach der Wiedererlangung des Friedens im Jahre 1948 fand eine erste Untersuchung des Standortes statt, um die Durchführbarkeit und die Rentabilität eines eventuellen Abbaus zu beurteilen.

1952: Gründung der Société des Mines de Fer de Mauritanie, MIFERMA. Die Forschungen und Arbeiten finden unter deren Leitung statt.

Erste Produktionen.

1963: Der eigentliche Abbau beginnt und das erste mit mauretanischem Eisenerz beladene Schiff verlässt den Hafen von Nouadhibou.

1974: Die mauretanische Regierung kauft die Aktionen der MIFERMA und überträgt deren Kapitalanlagen auf die Société Nationale Industrielle et Minière, die heutige SNIM. Die SNIM wechselt ihre Rechtsform und wird zu einer gemischtwirtschaftlichen Gesellschaft, die Kapital aus der Privatwirtschaft gegenüber geöffnet ist.

1984: Diversifizierung der Tätigkeitsbereiche. Zusätzlich zur Produktion von Herdkonzentraten, die durch die Anreicherung mit magnetischen Erzen aus Guelb El Rhein erreicht wird, findet die Produktion von reichen Erzen des Kedia d'Idjil statt.

Auf dem Weg zur Expansion.

1987: 60 km von Zouerate werden die Vorkommen von M'Haoudat



entdeckt.

1991: Die Lagerstätte von TO 14 südöstlich von Kédia d'Idjil wird entdeckt und nach kurzer Zeit ausgebeutet.

1994: Einweihung der Lagerstätte von M'Haoudat.

2006: Ein symbolisches Datum für die SNIM. In diesem Jahr erreicht das Unternehmen die Grenze von 400 Millionen Tonnen verkauften Erzes seit 1963.

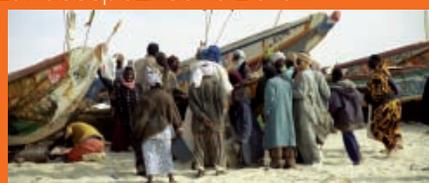
ZWEITER TEIL: EINE VISION DER ZUKUNFT UND DER BLÜTEZEIT.

Die über reiche Vorkommen verfügende SNIM möchte sich in jeder Hinsicht vorbildlich zeigen.

Somit stellt sie insbesondere die Humanressourcen in den Mittelpunkt ihrer Interessen. Es wird alles dafür getan, um die Kompetenzen des Personals zu entwickeln und deren Komfort, Wohlbefinden und Sicherheit zu erhöhen. In diesem Sinne zeigt sich das Unternehmen offen zur Außenwelt. Es macht sich die neuen Technologien und Techniken der Forschung und des Bergbaus zunutze. Es nimmt aktiv und mit großem Einsatz am „Technologietransfer“ auf den Rest des Landes teil. Die SNIM ist seit jeher auf ihre wirtschaftliche Tragfähigkeit und finanzielle Rentabilität bedacht und optimiert ihre Wettbewerbsfähigkeit, indem sie ihre technischen Leistungen unentwegt verbessert, die zu den besten dieser Branche zählen.

Mauretanien

Landesspezifische Daten



Bevölkerung 2009: 3,1 Millionen
(Schätzung)

Fläche: 1.025.000 Km²

Hauptstadt: Nouakchott

Staatsform: Islamische Republik, Staatsoberhaupt ist Mohamed Ould Abdel Aziz seit 6. August 2008

Wirtschaftswachstum: 4%

Hauptsächliche Wirtschaftssektoren: Landwirtschaft, Fischerei und Bergbau

Aufteilung des BIP:

-Primärsektor: 25%

-Sekundärsektor: 29%

-Tertiärsektor: 46%

BIP/ Bewohner: 1800 USD

SNIM & NTN-SNR : GEBURT EINES ECHTEN „PARTNERSCHAFTSGEISTES“

Im Februar 2010 organisierte das die Win-Win-Strategie anwendende Team „Experts & Tools“ von NTN-SNR für die SNIM Schulung, die direkt am Produktionsstandort abgehalten wurden. Detaillierte Zusammenfassung dieser lehrreichen Reise...

„Die SNIM, erklärt Ethmane Ould Sidi Cheikh, Schulungsleiter des Unternehmens, baut seit 1963 Eisenerz in Guelbs du Tiris, im Norden von Mauretanien, ab und vermarktet dieses. Sie ist insbesondere in der Zone von Zouerate tätig, in der sich die Bergwerke befinden. Die Produkte werden per Zug zum 700 km vom Bergwerk entfernten liegenden Hafen von Nouadhibou transportiert. Diese Eisenerzzüge können eine Länge von 2,5 km und eine Bruttotonnage von 22000 T erreichen. Ab dem an der Stadt gelegenen Eisenerzhafen mit ausreichend tiefem Wasser für Schiffe von 150000 T werden die Produkte an unsere Kunden geliefert, insbesondere in mehrere westeuropäische Länder und nach China. Unser auf den Abbaustandorten und in den Hafenanlagen beschäftigtes Personal ist stets darum besorgt, seine Leistungen zu verbessern und zu perfektionieren. In Abstimmung mit dem Experts & Tools-Team von NTN-SNR haben wir eine Schulung zum Thema Lager organisiert.“

„ANSCHAULICHE“ HILFSMITTEL.

„Angesichts der Entfernung war es uns leider nicht möglich, die BEBOX, unser Schulungsfahrzeug mit Material für praktische Schulungen, mitzunehmen, erklärt Philippe Deprez, Experts & Tools-Trainer. Dennoch haben wir uns unserer Ankunft 60 kg Teile, Werkzeuge und Geräte vor Ort senden lassen, darunter eine Welle von 60 cm Länge, ein Lagererwärmer, mechanische Abzieher uvm. In den 5 Tagen vor Ort haben wir 2 Schulungen organisieren können: die eine auf dem Abbaustandort, die andere am Hafen von Nouadhibou. An jeder dieser Schulungen haben 15

bis 30 Techniker und höhere Angestellte teilgenommen. Der theoretische Teil zu Beginn der Schulung wurde durch praktische Vorführungen in kleinen Gruppen ergänzt. Wir haben die verschiedenen Lagertechnologien und deren heikle Montage- und Demontagephasen besprochen. Die Teams der SNIM haben sich aufmerksam und interessiert gezeigt.“

ÜBERZEUGENDE ERGEBNISSE.

„Trotz einer kurzen Schulungszeit haben die Teilnehmer die von den Experten der NTN-SNR durchgeführte Schulung positiv bewertet, erklärt Ethmane Ould Sidi Cheikh.

Besonders interessiert waren die Teilnehmer an Erklärungen zur Wahl der Lager, zu den Regeln der Montage von Lagern, um jegliches Risiko eines Verziehens auszuschließen, uvm. Unsere Teams waren von verschiedenen Aspekten der Schulung sehr überzeugt. Das Erwärmen von Lagern durch magnetische Induktion, um die Montage/Demontage zu erleichtern, wurde als einen technisch unbestreitbaren Vorteil angesehen. Aufgrund dieser sehr positiven Bewertung haben wir uns zum Kauf des von den Spezialisten von NTN-SNR verwendeten Schulungsmaterials entschlossen. Mit Hilfe dieser Schulungsmittel können wir Workshops organisieren, die im Rahmen unserer Schulungszentren von Nouadhibou und Zouerate abgehalten werden. Die NTN-SNR-Produkte und deren Informationsmaterial haben sich ebenfalls als besonders bereichernd herausgestellt. Es gibt keinen Zweifel, dass der Zusammenschluss NTN-SNR für uns bessere Leistungen in Bezug auf Lager darstellt.“



Ethmane Ould Sidi Cheikh



**BONFIGLIOLI***Power & Control Solutions*

Transmitting power to the future

Single and three phase gearmotors

Electronic drives

Electric motors

Mechanical speed variators

Gearboxes for mobile machinery

Power control and transmission solutions from Bonfiglioli.

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

www.bonfiglioli.com