

## IN TIJDEN VAN COVID-19 STAAT NTN-SNR MEER DAN OOIET AAN DE ZIJDE VAN ZIJN KLANTEN EN PARTNERS

**Terwijl de auto-onderdelenmarkt geleidelijk weer opkrabbelt na de lockdown die veel landen wereldwijd in zijn greep heeft gehouden, zijn bij NTN-SNR alle benodigde maatregelen genomen om de gezondheid van het personeel te beschermen. In het volle besef van de nieuwe uitdagingen, kondigt de mondiaal leidende onderdelenfabrikant benoemingen op nieuwe posten aan om de bedrijfsactiviteiten een nieuwe impuls te geven.**

### ORGANISATORISCHE MAATREGELEN OM DE ACTIVITEIT OP GANG TE HOUDEN

Door twee virusuitbraken in de buurt van zijn Europees hoofdkwartier in Frankrijk werd NTN-SNR al heel vroeg met Covid-19 geconfronteerd. Het bedrijf kwam onmiddellijk in actie en hield elke dag een crisisvergadering om een vinger aan de pols te houden. Gezien de ernst van de situatie werden op het bedrijfsterrein bijzondere gezondheidsmaatregelen voor werknemers ingevoerd om de verspreiding van het virus te beperken. Dankzij deze vooruitziende blik kon NTN-SNR snel reageren en voor het juiste evenwicht tussen gezondheidsbescherming en bedrijfscontinuïteit zorgen nadat de lockdown eenmaal door de regering bekendgemaakt was. Honderden werknemers in belangrijke administratieve en commerciële functies hebben hun werkzaamheden thuis voortgezet om het contact met klanten en partners te onderhouden.

Daar de pandemie niet alle landen tegelijkertijd trof, heeft NTN-SNR vervolgens in nauwe samenwerking met de interne gezondheids- en veiligheidsafdelingen concepten voor het beveiligen van de werkplekken ontwikkeld. De werknemers konden op die manier veilig doorwerken en de aanvragen uit landen zonder lockdown afhandelen, zoals uit Oost-Europese landen.

Hoewel de automarkt door de lockdown een forse tik gekregen heeft, moesten de fabrieken van NTN-SNR hun activiteiten snel weer opschalen om aan de behoeften van andere sectoren, zoals de luchtvaart, tegemoet te kunnen komen. Daartoe heeft de onderdelenfabrikant zich toegelegd op naleving van de gezondheidsmaatregelen in zijn fabrieken. In overleg met bedrijfsartsen zijn nieuwe maatregelen getroffen om ervoor te zorgen dat werknemers afstand tot elkaar houden en de werkplekken bij elke personeelsaflossing worden ontsmet.

*“Deze ongekende gezondheidssituatie en de lockdown van de afgelopen twee maanden zijn voor NTN-SNR aanleiding geweest om een nieuwe manier van werken te bedenken en zijn gebouwen zo in te richten dat de veiligheid en gezondheid van werknemers gewaarborgd kan worden. Om het fysieke contact tussen werknemers en daarmee de verspreiding van het virus zo veel mogelijk te beperken, werkt iedereen slechts enkele dagen per*

*week op het bedrijf, of halve dagen. Door een efficiënte inrichting van thuiswerk trekken de activiteiten nu weer aan op een manier die we enkele weken geleden nog niet durfden hopen. We zijn erg blij dat we tijdens de hele gezondheidscrisis voor bedrijfscontinuïteit hebben kunnen zorgen”, aldus Christophe Espine, NTN-SNR Group Communication Manager.*

### DRIE BENOEMINGEN OM DE BEDRIJFSACTIVITEITEN TE STIMULEREN

- Jonathan Delalu, EMEA Sales Director Automotive Aftermarket

Met meer dan 13 jaar ervaring in de autosector, heeft Jonathan Delalu op 1 juni de functie van EMEA Sales Director overgenomen.

Omdat het hart van Jonathan Delalu bij de luchtvaart ligt, heeft hij een studie bedrijfskunde aan de Toulouse Business School gevolgd. Aangetrokken door de Scandinavische cultuur, vertrok hij vervolgens in 2007 uit Frankrijk om zich in Zweden te vestigen, waar hij 10 jaar van zijn leven heeft



doorgebracht. Hij begon als beheerscontroller op de vestiging van Renault in Stockholm, viel al snel voor de Scandinavische levenswijze en samenwerkingscultuur en nam de dubbele Frans-Zweedse nationaliteit aan. Als projectleider en vervolgens performance manager voor het netwerk klom hij bij Renault verder op binnen de automarkt om zijn carrière vervolgens als Sales and Marketing Manager voort te zetten bij Valeo Service.

In 2018 greep hij de kans die NTN-SNR hem bood om terug te keren naar Frankrijk. Na twee jaar als Sales Manager voor Noord-Europa, het Verenigd Koninkrijk en Italië, wordt hij nu de opvolger van Christophe Idelon.

*“Ondanks de moeilijke economische en gezondheidssituatie ben ik heel blij dat ik Christophe Idelon mag opvolgen”, verklaart Jonathan Delalu. “Hoewel het niet voor de hand ligt om tijdens de lockdown een nieuwe functie te aanvaarden, kon ik dankzij onze digitale tools niet alleen met mijn nieuwe*

medewerkers communiceren, maar me tegelijk aan alle gezondheidsmaatregelen houden die voor ieders veiligheid noodzakelijk zijn. Naast het voortzetten van de initiatieven die mijn voorganger heeft genomen, zullen mijn teams en ik nauw samenwerken om onze klanten en partners nieuwe werkwijzen voor te stellen die meer toegespitst zijn op de periode na Covid-19. En omdat ik vooruitgang en succes onmogelijk in mijn eentje kan bereiken, zal ik bij de begeleiding van de verschillende landen en markten vooral veel luisteren en communiceren om te kunnen inspelen op de specifieke behoeften en de lokale situatie,” besluit Jonathan Delalu.

- Michel Metral, Technical Training Manager Automotive Aftermarket



Om het personeel in de bedrijven en de werkplaatsen nog beter te ondersteunen bij hun dagelijkse werkzaamheden, breidt NTN-SNR sinds begin dit jaar zijn aanbod van trainingen en hulpmiddelen voor klanten en garages uit. De onderdelenfabrikant is met zijn dienstenaanbod (de Tech ScaN'R app, montagevideo's, technische brochures en trainingen, speciaal gereedschap) weliswaar zeer aanwezig bij distributeurs in heel Europa, maar wil graag een nieuw publiek aantrekken dat niet minder belangrijk is: de reparateurs van vandaag en morgen. Met het vooruitzicht om nog meer diensten aan te bieden en gezien het succes van een groot aantal trainingen die al in verschillende Europese landen lopen, verwelkomt NTN-SNR Michel Metral in zijn midden, een technicus die het aanspreekpunt wordt voor alles wat te maken heeft met trainingen voor klanten, garages en scholen. Daarnaast krijgt hij het beheer over alle technische ondersteuning en de ontwikkeling van speciaal gereedschap voor onze klanten. *“De knowhow die we hebben ontwikkeld, komt terug in onze producten, maar dat niet alleen”,* zegt Michel Metral. *“Om de reparateurs van nu en morgen goed te begeleiden, moeten we onze knowhow overbrengen, anders verliezen we een deel van de toegevoegde waarde die we hebben*

*opgebouwd. Met dat doel stellen we onze klanten al heel veel trainingsmiddelen ter beschikking en we hopen ze met die technische trainingen te kunnen blijven begeleiden en adviseren bij hun dagelijkse werkzaamheden.”*

- Nico Carucci, Sales Manager Automotive Aftermarket DACH & Benelux



Vanaf 1 juli 2020 zal Nico Carucci Marcus Hähner opvolgen en zijn functie als hoofd verkoop gaan vervullen in de business unit Automotive Aftermarket in Duitsland, waar NTN-SNR een van de grootste spelers op de onafhankelijke aftermarket is. Als breed erkend expert op de automarkt, zal Nico Carucci zijn kennis en ervaring inzetten om de acties die zijn voorganger heeft ingezet verder in goede banen te leiden.

*“Ik zie er erg naar uit om mijn nieuwe functie als opvolger van de heer Hähner op te vatten. Ik hoop zo snel mogelijk al mijn ervaring op de auto-onderdelenmarkt te kunnen inzetten om de positie van NTN-SNR op de Duitse markt verder te verstevigen en een betrouwbare partner voor onze klanten te blijven,”* aldus Nico Carucci.

## PERSCONTACTEN

- **MIDNIGHT PURPLE**

Emilie Deslandes  
[edeslandes@midnightpurple.fr](mailto:edeslandes@midnightpurple.fr)  
+33 6 71 24 17 01

Camille Huze  
[chuze@midnightpurple.fr](mailto:chuze@midnightpurple.fr)

- **NTN-SNR**

Anja Kaupschäfer  
[anja.kaupschaefer@ntn-snr.de](mailto:anja.kaupschaefer@ntn-snr.de)  
+49 211 2508 224