

O' mag

[O] A REVISTA DOS PARCEIROS DO GRUPO NTN-SNR

Nº3



No cruzamento das tecnologias



02 **MERCADO EM DEBATE:**
CONSTRUÇÃO:
o maior empregador industrial da Europa

05 **ENCONTRO**
DISTRIBUIÇÃO
INDÚSTRIA:
ALBECO na Polônia

06 **DESTINO**
ALEMANHA:
o mercado automotivo em todas as suas dimensões



editorial

Revista SNR Roulements
 RCS Annecy B 325 821 072
 Direção da publicação: C. Donat
 Concepção/realização: Service publicité SNR
 Jornalista: J. Traverse
 Colaboraram nesta edição:
 D. Sepulchre, JM. Heller, V. Stienhans, S. Dreyer,
 B. Law, A. Konopka, A. Konopka-Rozwadowska,
 W. Konopka, A. Berlowski, JP. Demorge,
 M. Oelschläger, M. Hähner, E. Goury, N. Greiner,
 B. Gauthier, T. Vallet.

Fotos: SNR - Shutterstock - Volvo CE - Albeco
 Pedro Studio Photo - ATR.
 Registro legal: N° ISSN 1961-4292
 Qualquer reprodução total ou parcial desta
 revista está sujeita à nossa autorização
 Impressa na França - Outubro 09.



PRESENÇA E TRANSPARÊNCIA, PARA REFORÇAR AS NOSSAS COLABORAÇÕES, PERENIZAR AS SUAS ATIVIDADES...

O nosso mundo está atravessando atualmente um período de intensas turbulências e exige que enfrentemos desafios até então inéditos. Vamos ver primeiro o impacto da crise nas nossas atividades.

Desde novembro de 2008, uma primeira onda atinge em cheio a indústria automotiva e, conseqüentemente, o mercado das fábricas montadoras.

A partir de fevereiro de 2009, por sua vez, toda a Distribuição Indústria é atingida. Durante esse mesmo período, setores de atividades mantêm-se, e até mesmo progredem, como o setor ferroviário na indústria. Este também foi nomeadamente o caso da aeronáutica e da reposição de autopeças.

No nosso plano estratégico 2010/2012, definimos um novo conjunto de atividades que, provavelmente melhor que os outros, nos permitirá enfrentar a crise e preparar um modo de sair dela. Lembremos rapidamente os seus objetivos prioritários:

- 1- Reposição de Autopeças: aumentar a nossa presença nesse setor promissor, especialmente na Alemanha onde ganhamos participação no mercado (ver pág. 6 e 7).
- 2 - Distribuição Industrial: otimizar as sinergias NTN -SNR para fazer do nosso Grupo o parceiro privilegiado desse domínio de atividade (ver pág. 5).
- 3 - Aeronáutica: desenvolver perspectivas a médio prazo levando em conta ciclos próprios desse mercado.
- 4 - Indústria de montagem na fábrica: investir nesse setor de potencialidades, especialmente na Itália e na Alemanha (ver pág. 2 e 3).

Para você, cliente parceiro, esse plano 2010/2012 é também a oportunidade de ter uma visão clara sobre os nossos empenhos estratégicos e a nossa capacidade para o apoiar.

Mr Sépulchre de Condé,
 Diretor Geral SNR Rolamentos.



02 | MERCADO EM DEBATE
 CONSTRUÇÃO

05 | ENCONTRO
 ALBECO NA POLÔNIA

06 | DESTINO
 ALEMANHA
 O MERCADO AUTOMOTIVO
 EM TODAS AS
 SUAS DIMENSÕES

sumário

02 | MERCADO EM DEBATE CONSTRUÇÃO



CONSTRU o maior em da Europa

Com barragens gigantescas com pistas cicláveis passando por habitações, estradas e outras infra-estruturas, a Construção detém uma posição preponderante na economia mundial e particularmente na Europa. A NTN-SNR tem sido sempre o parceiro dos grandes fabricantes de máquinas que se destinam a esse setor de atividade. Para fazer um balanço da situação, uma ampla perspectiva em companhia de Jean-Matthieu Heller, chefe do mercado Construção do Grupo NTN-SNR...

CONSTRUÇÃO: PERÍMETRO E VOCAÇÕES.

"Um pequeno trabalho de definição, explica primeiro Jean-Matthieu Heller. O termo, aparentemente simples e evidente, de "Construção" reúne, na verdade, quatro grandes setores de atividades, ou seja:

- Habitação individual ou coletiva, privada ou pública...
- Os edifícios não residenciais (escritórios, hospitais, escolas, edifícios industriais...)
- As obras públicas de engenharia civil (estradas, redes ferroviárias, túneis, redes elétricas, redes de água, portos e outros trabalhos marítimos ou fluviais...)
- A manutenção e a reabilitação."

1'304 bilhões de EUR

tal é o volume de negócios da construção na União Europeia dos 27 em 2007, ou seja, 10,7% do PIB (produto interno bruto).

Além disso, o setor ocupa: 2,7 milhões de empresas

Ele representa: 16,4 milhões de empregos, ou seja, - 7,2 % da população ativa na Europa - 30,4 % de emprego industrial

26 milhões de empregados

na União Europeia dependem, direta ou indiretamente, da construção.





ÇÃO: pregador industrial

À ESCALA MUNDIAL...

"No mundo inteiro, o mercado da Construção é "motor" nas atividades industriais. A estrutura desse mercado varia, contudo, conforme as zonas geográficas e, principalmente, o grau de desenvolvimento próprio de cada país. Podem-se esboçar muito esquematicamente dois grandes "modelos". Nos países em desenvolvimento, o crescimento exponencial das cidades provoca necessidades importantes em termos de infra-estruturas (transportes e redes) e edifícios. Nos países industrializados, as infra-estruturas existentes já estão desenvolvidas. As necessidades são mais voltadas à manutenção, aos grandes projetos de extensão, à reorganização das cidades..."

ZOOM SOBRE A EUROPA...

"Apesar da crise que o mercado europeu atravessa atualmente, ele conserva um forte potencial através do desenvolvimento das suas infra-estruturas: estrada, linhas ferroviárias, vias navegáveis, redes e reorganização das cidades. Outro forte potencial está nos edifícios residenciais ou terciários na Europa Oriental, particularmente.

Em 2007, em toda a Europa, a Construção conheceu um nível de atividade excepcional. Em 2008, nota-se uma desaceleração global, contudo, com disparidades segundo as zonas. Assim, graças ao desenvolvimento das cidades, os países da Europa Oriental mantêm um crescimento significativo, superior a 20%. É especialmente o caso da Bulgária, Eslovênia ou Romênia. Ao contrário, os países da Europa Ocidental

vivem um certo recuo devido à queda no setor de edifícios residenciais e terciários. A Espanha é atualmente o país mais atingido. E para o futuro? Vamos ousar uma projeção, apesar de ser uma tarefa perigosa. Em 2009, o declínio da atividade prosseguiria (-7,5 % com relação a 2008), essencialmente devido à crise dos lançamentos habitacionais e, numa proporção menor, dos edifícios não residenciais. Recuo ainda em 2010 (-1 % com relação a 2009) antes de uma retomada prevista para 2011."

E OS SEUS GRANDES PROJETOS.

"Durante os próximos anos, as grandes obras lançadas no âmbito dos diferentes planos de reanimação devem manter a atividade. O melhoramento das redes transeuropeias (rodoviária, ferroviária e vias navegáveis) beneficia-se desde já de um orçamento global de 600 bilhões de EUR. Trinta projetos prioritários, representando por si só 225 bilhões de EUR, devem iniciar-se antes de 2010 e estarem concluídos em 2020.

Pensamos especialmente na ligação fluvial Sena-Scheldt (420 bilhões de EUR): ligação do Sena e do Oise e toda a rede navegável do Benelux. Ou ainda, na ligação ferroviária Berlin-Palermo (960 bilhões de EUR), mas também no eixo rodoviário UK / Irlanda / Benelux (81 bilhões de EUR)... e muitas outras ainda."

FABRICANTES EXIGENTES.

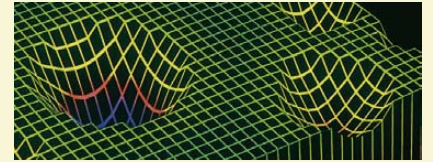
"Caterpillar 31% do mercado mundial, Komatsu 16%, Volvo 8%, Deere 7%, Hitachi 7%, CNH6 %, IR 5%... Vê-se que a produção de máquinas destinadas à Construção está muito concentrada. Para esses fabricantes, as palavras-chave são: qualidade e inovação, robustez e confiabilidade, conforto e segurança. Desde sempre parceira desses grandes nomes da Construção, a NTN-SNR está presente em toda a gama das máquinas de construção, sejam elas estacionárias (britadeiras, guindastes...) ou móveis (caminhões basculantes, pás mecânicas, rolos compactadores, niveladoras...). As aplicações fornecidas pela NTN-SNR são extremamente variadas: sistemas vibrantes, rodas, motores, transmissões, bombas hidráulicas..."

ENTRE AS SOLUÇÕES NTN-SNR :

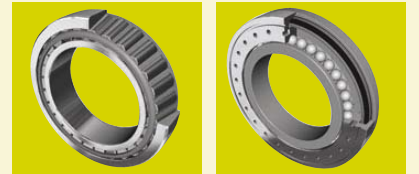
HL : « HIGH LUBRIFICATION »

Para as condições de lubrificação particularmente difíceis tais como o funcionamento com cargas muito altas e baixas velocidades, a NTN-SNR propõe o tratamento de superfície "HL". Ele consiste na obtenção de um estado de superfície específico que permite melhorar a lubrificação do contato entre os corpos rolantes e as pistas do rolamento. Combinado a um tratamento térmico de nitruração, a definição "HL" permite multiplicar a vida útil por 9,2 em condições de lubrificação severas.

Tipos de aplicações: transmissão planetária, bomba hidráulica, motor hidráulico, transmissões...



Reservas de lubrificante criadas para garantir a presença de óleo ao nível do contato.



- Rolamentos de rolos cônicos de alto desempenho com definição adaptada a cada aplicação, graças a uma variedade de soluções técnicas: aço de alta qualidade, tratamentos térmicos apropriados (temperatura total, cementação, carbonitruração), baixo torque, geometria interna com perfis otimizados.

- Rolamentos de esferas com múltiplas soluções de lubrificação e vedação.
- Rolamentos de agulhas com anéis de chapa, usinados ou de "superalta capacidade".
- Rolamentos de rolos cilíndricos tipo "E".
- Rolamento com sensor de ângulo integrado.
- Rolamento autocompensador de rolos, dos quais a gama Premier é particularmente adaptada para as cargas elevadas.
- Mancais auto-alinháveis.
- Rolamentos com duas fileiras de esferas de contato oblíquo
- Rolamentos com quatro pontos de contato...

4 grandes setores de atividades da construção

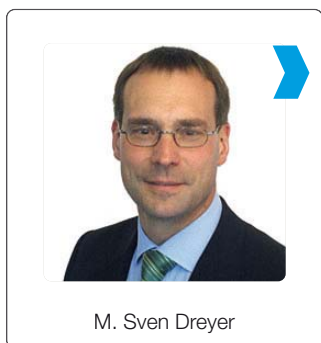
Sources FIEC : Federação da Indústria Europeia da Construção



NTN-SNR
SOLUÇÕES



NA ESTRADA COM VOLVO...



Fundada na Suécia em 1927, a marca Volvo é desde então, em todo o mundo, sinônimo de qualidade, de segurança e de proteção do ambiente. Nascida dessa vontade de superar, a Volvo Construction Equipment, Volvo CE, é o mais antigo e um dos maiores fabricantes de máquinas de construção do mundo. Para saber mais sobre os trunfos da NTN-SNR nesse setor, veja o encontro com o senhor Sven Dreyer, Responsável de Compras e Abastecimento Europa na Volvo ABG, unidade de produção implantada em Hameln, na Alemanha

VOLVO GROUP : O MOVIMENTO COM PAIXÃO

Você sabia? Volvo é, originalmente, um verbo que vem do latim que significa "eu circulo". De fato, hoje o Grupo Volvo floresce no transporte em todas as suas formas: os caminhões com a Volvo Trucks, Renault Trucks, Mack Trucks, Nissan Diesel, os ônibus com a Volvo Buses, a indústria naval com a Volvo Penta, os aviões e as naves especiais com a Volvo Aero, as máquinas de canteiro com a Volvo Construction Equipment. Os locais de produção Volvo CE encontram-se na Suécia, Alemanha, França, EUA, México, Canadá, Brasil, Coreia, China, Índia e Polônia. A uma clientela mundial exigente, a Volvo CE propõe assim mais de 150 modelos de pás mecânicas, carregadoras sobre pneus, pavimentadoras, rolo compressor, raspadoras, niveladoras e caminhões basculantes articulados. Graças a uma sólida vontade de inovação e uma preocupação constante com o aperfeiçoamento, essas máquinas são conhecidas pela sua solidez, segurança, confiabilidade e manuseabilidade, assim como pelos seus excelentes desempenhos no trabalho. A Volvo CE é também renomada pelo seu empenho a favor do ambiente.

VOLVO ABG – NTN-SNR : CONFIANÇA E EXIGÊNCIAS COMPARTILHADAS

"Nesses últimos anos, explica o Sr. Dreyer, a Volvo CE baseou a sua estratégia de desenvolvimento na ampliação da sua oferta de produtos, particularmente no que se refere às máquinas destinadas à construção de estradas. Possuindo um sólido *know-how* nesse setor, a Volvo adquiriu todas as gamas de máquinas para estradas da empresa

Ingersoll Rand, da qual a ABG fazia parte. É então aqui, em Hameln na Alemanha, que são fabricados os rolos compressores, as raspadoras e as pavimentadoras da marca para o mercado mundial.

A NTN-SNR é há muito tempo um parceiro importante da ABG. Quais são os motivos dessa relação de confiança? Antes de tudo, os produtos puderam ser adaptados às exigências do nosso ramo, tanto em termos de tecnicidade quanto de qualidade. Assim, por exemplo, os rolamentos autocompensadores de rolos destinados às nossas pavimentadoras e mesas de pavimentadoras atendem às condições de funcionamento severas em que eles são solicitados a trabalhar: poluição, vibrações, velocidades e altas temperaturas.

Por outro lado, nas aplicações em que os rolamentos-padrão não permitem garantir todas as funções de segurança, desenvolvem-se soluções especiais. É o caso, especialmente, dos rolamentos de esferas com quatro pontos de contato com vedação e função de fixação integradas, dos rolamentos de rolos cônicos ou dos rolamentos autocompensadores de rolos Premier fornecidos montados no alojamento com material específico, utilizados em diferentes modelos de rolos compressores.

Flexibilidade com alto nível de serviço. Para otimizar o nosso fornecimento, nós trabalhamos com os nossos fornecedores segundo um sistema KANBAN desde 1994. Observamos que a NTN-SNR foi um dos nossos primeiros parceiros a aplicar o modelo KANBAN. Isso permite reagir rapidamente às flutuações da produção e reduzir os custos de estocagem. Apoiamo-nos então em parceiros muito confiáveis, dos quais a NTN-SNR naturalmente faz parte.

Enfim, o grupo NTN-SNR parece-nos ter um futuro promissor. Ele significa para nós, ao mesmo tempo, uma oferta de produtos ampliada e uma presença internacional reforçada."

VOLVO GROUP EM NÚMEROS (2008)

Volume de negócios: 46,1 bln US \$ dos quais

- 67 % Trucks
- 18 % Volvo CE
- 6 % Volvo Buses
- 4 % Volvo Penta
- 2 % Volvo Aero
- 3 % Serviços financeiros

Para mais informações: www.volvo.com



Rolos compressores (compactadores)



Pavimentadoras (pavers)

INSTALAÇÕES DE HAMELN :
Responsável: Sr. Udo Heukrodt
Superfície de produção: 90.000 m²
Número de empregados: 490

ENCONTRO COM...

Waldemar Konopka co-fundador e Presidente da Albeco na Polônia
Em 18/06/2009, a Albeco festejou o seu 20º aniversário. Foi a ocasião de evocar a história de sucesso dessa dinâmica empresa polonesa.



DADOS-CHAVE:

1989 :

Fundação da Albeco em Plewiska perto de Poznan, por Waldemar Konopka (1) e Andrzej Berłowski (2), atualmente Presidente e Vice-Presidente. (foto acima)s

1991 :

Assinatura do Acordo da Associação entre a Polônia e a União Européia.

1992 - 1993 :

Abertura dos escritórios de Olsztyn (600 m² para cobrir a parte norte do país) e de Katowice (150 m² no setor sul)

1995 :

A Albeco torna-se distribuidor autorizado NTN para a Polônia

1996 :

Início da colaboração com a SNR
"Assim podemos dizer que temos uma boa cooperação com a NTN e a SNR", afirma Waldemar Konopka.

1 / 05 / 2004 :

A Polônia torna-se membro da União Européia.

2005 :

Abertura de um novo entreposto em Plewiska perto de Poznań

12 / 2007 :

Entrada da Polônia no espaço Schengen.
A Albeco adquire a certificação ISO 9001 - 2000

18 / 06 / 2009 :

Celebração do 20º aniversário da Albeco

E NUM FUTURO PRÓXIMO...

Para complementar os 770 m² da sua sede social existente em Plewiska e garantir o seu desenvolvimento, a Albeco planeja utilizar terreno de 12.000 m² para escritórios e entrepostos.



18/06/2009: toda a equipe da Albeco festeja os seus 20 anos na companhia dos seus fornecedores



Um volume de negócios em 2007 - 2008 de aproximadamente 7 milhões de EUR, 33 funcionários, um estoque impressionante que é o orgulho da empresa. Em 20 anos, a Albeco passou da condição de simples projeto à de uma empresa conceituada, muito além das fronteiras polonesas pela sua eficácia em todas as circunstâncias. Revejamos o percurso baseado no rigor e na procura dos fornecedores mais desempenhadores do mercado.

"Tudo começou em junho de 1989, na Feira internacional de Poznan, explica Waldemar Konopka. Com Andrzej Berłowski, um amigo da Universidade de Economia, nós decidimos arriscar e criar a nossa própria sociedade. Assim nasce a Albeco, a serviço de uma indústria polonesa cada vez mais diversificada: agricultura, agroalimentar, minas e pedreiras, autopeças e alta precisão..."

OBJETIVO: QUALIDADE E PREÇO SOB CONTROLE.

"Ontem como hoje, a nossa ambição foi sempre associar a melhor qualidade a preços muito competitivos. Nós propomos assim gamas ampliadas de produtos: rolamentos, mancais, transdutores lineares, transmissões, equipamentos..."

SOLUÇÕES SEMPRE DISPONÍVEIS.

"Se a Albeco não pode fornecer um rolamento,

então provavelmente mais ninguém pode fazê-lo. "Nós somos muito conhecidos pela extensão e qualidade do nosso estoque. Mesmo se isso hoje custa caro, é o nosso ponto de honra manter à disposição dos nossos clientes do mundo inteiro produtos especiais, muito difíceis de encontrar."

NUM CLIMA DE CORDIALIDADE..

Anna Konopka-Rozwadowska, filha de Waldemar e diretora de vendas, intervém. "Para celebrar o 20º aniversário da Albeco, convidamos todos os nossos funcionários e os nossos principais fornecedores, dentre estes a NTN-SNR, numa noite excepcional para em torno de 60 pessoas. Onde? haras a 50 km de Poznan num restaurante com arquitetura tipicamente polonesa. No programa: discursos, evocações emocionantes do caminho percorrido, banquete com pratos tradicionais poloneses, jazz e noite dançante... Momentos estimulantes para abordar o futuro com entusiasmo, prosseguindo e amplificando as colaborações com os nossos parceiros de sempre, dos quais a NTN-SNR agora plenamente associados."



O MERCADO AUTOMOTIVO EM TODAS AS SUAS DIMENSÕES.



Michael Oelschläger



No outono de 2009, a Alemanha prepara-se para festejar o 20º aniversário da queda do muro de Berlim. Desde a sua reunificação, o país conta com 357.000 km² e 82 milhões de habitantes. Com um PIB/hab de 35.400 EUR, é a primeira economia europeia e a terceira no plano mundial, graças especialmente a uma forte tradição de abertura e a uma indústria altamente competitiva internacionalmente. Para fazer um balanço do mercado automotivo, apresentamos o encontro Oelschläger, Gerente de Vendas dos setores de montadoras e reposição de autopeça para a Alemanha.

O'MAG: Qual é o "peso" econômico do mercado automotivo na Alemanha?

M. OELSCHLÄGER: Com 41,5 milhões de veículos de turismo e 2,8 milhões de caminhões em circulação, o mercado automotivo na Alemanha representa aproximadamente 24 bilhões de EUR (peças de reposição, acessórios, química...). Dito isso, devem-se distinguir os mercados da montagem de fábrica e da reposição de autopeças.

O'MAG: Qual é a evolução recente do mercado de montadoras?

M. OELSCHLÄGER: Como no mundo inteiro, esse mercado está passando atualmente por fortes turbulências. Durante o período de novembro de 2008 a janeiro de 2009, assistimos a uma grande depressão da ordem de -40%. Desde o incentivo à substituição da frota obsoleta aos novos, notamos uma retomada significativa e direcionada; alguns veículos são bem vendidos, ou mesmo muito bem,

enquanto outros se encontram ainda numa situação crítica. Globalmente, em 2009 a baixa de atividade deverá limitar-se a -20 % com relação a 2008.

O'MAG: Como se posiciona a NTN-SNR nesse mercado de montagem de fábrica?

M. OELSCHLÄGER: Lembramos que hoje oito dos dez veículos mais vendidos na Europa são equipados com rolamentos NTN-SNR ASB® (Active Sensor Bearing) nas montadoras. Reconhecido pelo seu *know-how* e a sua capacidade de inovação, o Grupo NTN-SNR é o parceiro técnico e o fornecedor privilegiado dos grandes construtores alemães tais como Volkswagen, Daimler e Opel...

O'MAG: E no setor da reposição de autopeças?

M. OELSCHLÄGER: Os mercados de montadoras e reposição de autopeças: são diferentes, mas indissociavelmente ligados. A nossa presença em equipamentos originais junto aos construtores alemães de renome mundial permite-nos, por um lado, consolidar o nosso avanço tecnológico e, por outro lado, ocupar uma posição de primeira ordem no setor da reposição de autopeças de construtores (OES) ou independente.

Diante desse mercado, o nosso objetivo prioritário é promover as marcas NTN e SNR como especialistas do rolamento de roda. O nosso procedimento consiste em encontrar os responsáveis de diferentes filiais dos nossos clientes, estabelecer contatos com os garagistas a fim de melhor atender às suas expectativas e proporcionar-lhes soluções confiáveis, eficazes e competitivas.



DESTINO ALEMANHA

PARCERIAS CONCRETAS
COM O MUNDO DA DISTRIBUIÇÃO.

Marcus Hähner

Na Alemanha, o mercado da Reposição de Autopeças é solidamente organizado em torno dos grandes agrupamentos que são também animadores maiores da profissão. Preocupados em atender às expectativas dos utilizadores finais, os garagistas, esses agrupamentos são a origem de múltiplas Feiras e Salões regionais. Ao seu lado, a NTN-SNR participa ativamente dessas manifestações. Por que? Como? Para melhor compreendermos, fizemos algumas perguntas a Sr. Marcus Hähner, Responsável Grandes Contas, e apresentamos testemunhos de clientes.

O'MAG: Quais são as características da Distribuição na Alemanha?

M.HÄHNER: A principal especificidade é que o mercado da Reposição de Autopeças na Alemanha é bastante concentrado. Nesse setor, grupos importantes desempenham um papel maior. Assim, notam-se entre os líderes desse setor ATR, GAU... Alguns números, como exemplo: ATR reúne nada menos do que 2000 oficinas, 78 filiais STAHLGRUBER, 80 para WM-Fahrzeugteile, 14 para MATTHIES...

Conscientes de tais envergaduras, os grupos alemães não hesitam em organizar, eles mesmos, feiras e salões regionais de altíssimo profissionalismo.

O'MAG: A NTN-SNR associa-se cada vez mais regularmente a essas feiras e salões. Por que?

M.HÄHNER : De fato, nós participamos todos os anos de um número crescente de salões como o de Johannes Matthies que ocorreu em Hamburgo este maio de 2009. Desde 2007, somos parceiros de três salões Stahlgruber GmbH e igualmente com WM-Fahrzeugteile. Através dessas manifestações, o nosso objetivo é:

- 1°- Tornamo-nos conhecidos e reconhecer a NTN-SNR como fabricantes de equipamentos automotivos, especialistas em rolamentos de rodas
- 2°- Criar o contato com os garagistas atendendo muito praticamente às suas expectativas



O'MAG: Concretamente, quais são os benefícios tangíveis para esses utilizadores finais?

M.HÄHNER: Quando os garagistas visitam o nosso estande, eles ficam surpresos, entusiasmados por descobrirem a tecnologia ASB® muito desconhecida no mundo da reposição de autopeças: e que aparecem frequentemente como uma "revelação", os produtos especiais, as demonstrações de montagem / desmontagem... Esse mercado está antes de tudo atento aos produtos, às novidades, aos dados técnicos. Durante esses contatos privilegiados, cuidamos em compartilhar qualquer informação útil, as soluções concretas e práticas

→ Testemunho

WESSELS+MÜLLER AG

- (Membro da ATR)
- Nº contas clientes ativos: 40000
- Nº filiais: 80
- Volume de negócios 2008: 541 milhões de EUR

WM-FAHRZEUGTEILE é um importante parceiro NTN-SNR na Alemanha. E isso já há quase 10 anos! Nina Greiner, Responsável Marketing, Eventos e Corporate Design, explica a perenidade dessa relação com a qualidade "montagem de fábrica" e a alta tecnicidade dos produtos, a ampliação

permanente das gamas, preços competitivos e conselhos muito pertinentes, competência e *know-how* das equipes, a sua reatividade em caso de problemas. Graças à NTN, o acesso facilitado às referências japonesas de qualidade original é seguramente um ponto positivo para nós."



Nina Greiner



in situ

ATENÇÃO, TINTA FRESCA!



NOVIDADE NA WEB!

01 de setembro de 2009: NTN-SNR SOFRE UMA TRANSFORMAÇÃO na Internet, através do lançamento de seu novo Website: www.ntn-snr.com: um portal atrativo, uma apresentação do Grupo NTN-SNR na Europa, bem como a sua gama de produtos... É isso mesmo; mais do que nunca, o Grupo NTN-SNR posiciona-se como principal referência em rolamentos na Europa.

VAMOS CONSTRUIR LAÇOS MAIS ESTREITOS NA WEB!

Neste website, tudo está disponível de modo que em poucos cliques, você possa entrar no mundo NTN-SNR, e compreender as nossas aspirações, os nossos valores e utilizar as nossas ferramentas!

Proximidade, profissionalismo, qualidade e competência técnica estão no coração da nossa cultura e no coração da estratégia do Grupo da NTN-SNR.

NTN e SNR partilham a mesma filosofia: desenvolvimento apaixonado de novas tecnologias que atendam as suas necessidades.

Não perca mais tempo, acesse
www.ntn-snr.com



www.ntn-snr.com