

O' mag

[O] DAS MAGAZIN FÜR PARTNER DER NTN-SNR GRUPPE N°3



An der Schnittstelle der Technologien



02 **ZIELMARKT**
BAU:
Der größte
industrielle Arbeitgeber
Europas

05 **IM BLICK**
INDUSTRIEVERTRIEB:
ALBECO in Polen

06 **ZIELPUNKT**
DEUTSCHLAND:
Der Automobilmarkt in
all seinen Dimensionen



edito

Magazine SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Publikationsleitung: C. Donat
Konzept/Redaktion: Service publicité SNR
Journalist : J. Traverse
Mitwirkende dieser Ausgabe:
D.Sépúlchre, 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.
Gesetzliche Hinterlegung N° ISSN 1961-4276
Jegliche Reproduktion dieses Magazins – auch
auszugsweise – ist ausschließlich mit unserer
Genehmigung gestattet.
Gedruckt in Frankreich - Oktober 09.



PRÄSENZ UND TRANSPARENZ FÜR DIE STÄRKUNG UNSERER PARTNERSCHAFTEN UND FESTIGUNG IHRER GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN...



Unsere Welt macht derzeit tief greifende Veränderungen durch und stellt uns vor bislang ungekannte Herausforderungen. Werfen wir einen Blick darauf, welche Auswirkungen die Krise auf unsere Geschäftstätigkeiten gehabt hat.

Im November 2008 bricht eine erste Welle mit voller Wucht über der Automobilindustrie zusammen. Ab Februar 2009 ist unser gesamter Industriebereich betroffen. Jedoch schaffen es manche Geschäftsfelder, sich zu halten oder sogar auszubauen, so zum Beispiel der industrielle Eisenbahnsektor. Ebenfalls trifft dies auf die Bereiche Luftfahrt und Automobilersatzteile zu.

In unserem Strategiepapier 2010.2 legten wir einen neuen Mix der Geschäftsfelder fest, der es uns zweifellos besser als Anderen erlaubte, der Krise die Stirn zu bieten und Auswege zu finden. Hier noch einmal die wichtigsten Zielstellungen:

- 1 - Automobilersatzteile: Ausbau unserer Präsenz in diesem Sektor, der insbesondere in Deutschland, wo wir Marktanteile gewinnen konnten, ausbaufähig ist (siehe Seiten 6 und 7).
 - 2 - Industrievertrieb: Optimierung der Synergien von NTN-SNR, damit unser Konzern zum bevorzugten Partner in diesem Geschäftsbereich wird (siehe Seite 5).
 - 3 - Luftfahrt: Mittelfristiger Ausbau der Perspektiven unter Berücksichtigung der markteigenen Zyklen.
 - 4 - Erstausrüstungsindustrie: Investitionen in den Sektoren mit starken Wachstumsaussichten insbesondere in Italien und Deutschland (siehe Seite 2 und 3).
- Für Sie als unser Partner bietet dieser Plan 2010.2 auch die Gelegenheit, sich ein klares Bild über unsere strategischen Entscheidungen und unsere Kapazitäten zu machen.

Mr Sépúlchre de Condé,
Generaldirektor von SNR Roulements.



02 | ZIELMARKT
BAU

05 | IM BLICK
ALBECO IN POLEN

08 | ZIELPUNKT
DEUTSCHLAND
DER AUTOMOBILMARKT IN
ALL SEINEN DIMENSIONEN

Inhalt



02 | ZIELMARKT
BAU

BAU: Der größte Europas

Von gigantischen Stauanlagen über Wohngebäude, Straßen und sonstige Infrastrukturen bis hin zu Radwegen besitzt der Baubereich eine Vorrangstellung in der Weltwirtschaft und ganz besonders in Europa. NTN-SNR ist seit jeher Partner großer Maschinenhersteller in diesem Geschäftsbereich. Zusammen mit Jean-Matthieu Heller, Marktleiter im Bereich Bau des Konzerns NTN-SNR, ziehen wir eine Zwischenbilanz und geben einen breiten Überblick...

BAU: UMFANG UND AUFGABEN

„Der Definition nach“, erläutert Jean-Matthieu Heller, „scheint der Begriff 'Bau' zwar einfach und schlüssig zu sein, umfasst in der Realität jedoch 4 große Geschäftsbereiche und zwar:

- Einfamilien- oder Mehrfamilienhäuser, privater oder öffentlicher Wohnungsbau...
- Nichtwohngebäude (Büros, Krankenhäuser, Hotels, Schulen, Industriegebäude...)
- Öffentliche Arbeiten oder Ingenieurbauwerke (Straßen, Schienennetze, Brücken, Tunnel, Strom- und Wassernetze, Häfen und sonstige Arbeiten an See- oder Flussstandorten...)
- Instandhaltung und Sanierung.“

1'304 Milliarden €

Dieser Umsatz wurde im Jahr 2007 im Baubereich innerhalb der Europäischen Union mit ihren 27 Mitgliedsstaaten erzielt. Dies entspricht einem Anteil von 10,7 % am BIP (Bruttoinlandsprodukt).

Darüber hinaus zählt der Sektor: 2,7 Millionen Unternehmen

Er umfasst:
16,4 Millionen Arbeitsplätze und damit
- 7,2 % der beschäftigten Bevölkerung Europas
- 30,4 % der Beschäftigung im Industriebereich

26 Millionen Arbeiter

in der Europäischen Union hängen direkt oder indirekt vom Baugewerbe ab.





industrielle Arbeitgeber

AUF INTERNATIONALER EBENE...

Überall in der Welt stellt der Baubereich einen ‚Motor‘ der industriellen Geschäftstätigkeiten dar. Die Struktur dieses Marktes ist entsprechend der geographischen Lage und vor allem des Entwicklungsgrades der einzelnen Länder sehr unterschiedlich. Grob betrachtet können zwei große ‚Modelle‘ skizziert werden. In den Entwicklungsländern sorgt das exponentielle Wachstum der Städte für großen Bedarf in den Bereichen Infrastruktur (Transport und Netze) und Gebäudebau.

In den entwickelten Ländern bestehen bereits umfassende Infrastrukturen. Der Bedarf richtet sich daher eher auf die Bereiche Instandhaltung, größere Erweiterungsvorhaben, Neugestaltung der Städte...

ZOOM AUF EUROPA...

Trotz der Krise, welche der europäische Markt derzeit durchmacht, besitzt er ein hohes Potenzial im Hinblick auf die Entwicklung seiner Infrastrukturen: Straßen, Bahnlinien, Schifffahrtswege, Versorgungsnetze und Neugestaltung der Städte. Ein hohes Potenzial besteht zudem im Wohnungsbau bzw. Dienstleistungssektor insbesondere in Osteuropa.

Im Jahr 2007 war der Baubereich europaweit von einer außergewöhnlichen wirtschaftlichen Aktivität geprägt. 2008 kam es zu einer globalen Abschwächung, die jedoch je nach Gebiet sehr unterschiedlich zum Tragen kam. So wiesen die osteuropäischen Länder aufgrund des Städtewachstums weiterhin ein bedeutendes Wachstum von über 20 % auf. Dies ist

insbesondere in Bulgarien, Slowenien und Rumänien der Fall. Im Gegenteil dazu kam es in den Ländern Westeuropas zu einem gewissen Rückgang infolge des Einfalls im Wohnungsbau und Dienstleistungsgewerbe. Spanien ist derzeit das am stärksten betroffene Land. Und was bringt die Zukunft? Auch wenn dies mit äußerster Vorsicht zu genießen ist, wagen wir eine Vorhersage: Der Rückgang der Geschäftstätigkeit setzt sich im Jahr 2009 fort (- 7,5 % gegenüber 2008), was im Wesentlichen auf die Krise im Neubaubereich sowie in geringerem Maße im Nichtwohnungsbau zurückzuführen ist. Rückgang auch im Jahr 2010 (- 1 % gegenüber 2009), bevor es 2011 wieder aufwärts geht.

DIE GROSSEN PROJEKTE.

Während der kommenden Jahre müssen die großen Vorhaben, welche im Rahmen der verschiedenen Konjunkturprogramme lanciert werden, die Aktivität stützen. Für die Verbesserung der transeuropäischen Transportnetze (Straßen-, Schienen und Schifffahrtsnetze) steht bereits jetzt ein weltweites Budget von 600 Milliarden € zur Verfügung. 30 prioritäre Projekte, welche allein 225 Milliarden ausmachen, müssen noch vor 2010 auf den Weg gebracht und bis 2020 abgeschlossen werden.

Hierbei ist insbesondere die Flussverbindung Seine-Schelde (420 Millionen €) anzuführen, durch die das Seine- und Oise-Becken und das gesamte Schifffahrtsnetz der Beneluxstaaten angeschlossen werden. Oder aber die Bahnverbindung Berlin-Palermo (960 Millionen €) und die Verkehrsader UK/Irland/Benelux (81 Millionen €).

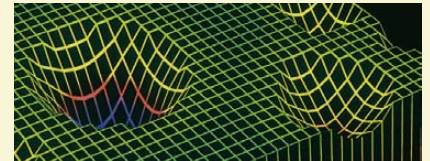
ANSPRUCHSVOLLE HERSTELLER.

Caterpillar besitzt 31 % des Weltmarkts, Komatsu 16 %, Volvo 8 %, Deere 7 %, Hitachi 7 %, CNH 6 %, IR 5%... Die Herstellung von Baumaschinen ist sichtlich auf wenige Akteure konzentriert. Für diese Hersteller lauten die Schlüsselwörter: Qualität und Innovation, Robustheit und Zuverlässigkeit, Komfort und Sicherheit. NTN-SNR ist von jeher Partner dieser großen Namen des Bausektors und in der gesamten Baumaschinenpalette sowohl im stationären (Brecher, Krane...) als auch mobilen Bereich (Dumper, Schaufelbagger, Bodenpacker, Planiermaschinen) vertreten. Die von NTN-SNR gelieferten Anwendungen sind sehr unterschiedlich: Vibrationssysteme, Räder, Motoren, Getriebe, Hydraulikpumpen..

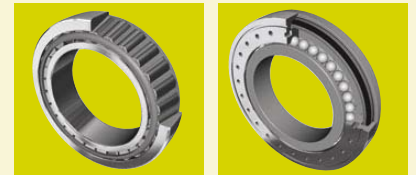
LÖSUNGEN VON NTN-SNR:

HL : « HIGH LUBRIFICATION »

Für besonders schwierige Schmierungsbedingungen wie beim Betrieb mit sehr hohen Belastungen und geringen Geschwindigkeiten bietet NTN-SNR die Oberflächenbearbeitung „HL“ an. Diese ermöglicht eine spezifische Oberflächenbeschaffenheit, welche die Schmierung des Kontakts zwischen Wälzkörpern und Laufbahnen erleichtert. In Kombination mit einer thermischen Nitrierungsbehandlung sorgt die „HL“-Definition für eine 9,2-mal längere Lebensdauer unter schwierigen Schmierungsbedingungen. Anwendungsarten: Planetengetriebe, Hydraulikpumpe, Hydraulikmotor, Getriebe...



Schmierfett-Reserven gewährleisten das Vorhandensein von Öl an den Kontaktstellen.



- Hochleistungsfähige Kegelrollenlager, die sich aufgrund einer Vielzahl technischer Lösungen an jede einzelne Anwendung anpassen lassen: Hochwertiger Stahl, geeignete thermische Bearbeitung (Durchhärten, Zementieren, Karbonitrieren), niedriges Drehmoment, interne Geometrie mit optimierten Profilen.

- Kugellager mit zahlreichen Schmierungs- und Dichtungslösungen.

- Nadellager mit Blechringen, maschinell gefertigt oder mit "superhohem Leistungsvermögen".

- Zylinderrollenlager vom Typ "E".

- Wälzlager mit integriertem Winkelsensor.

- Pendelrollenlager, deren Premier-Serie optimal auf hohe Belastungen zugeschnitten ist.

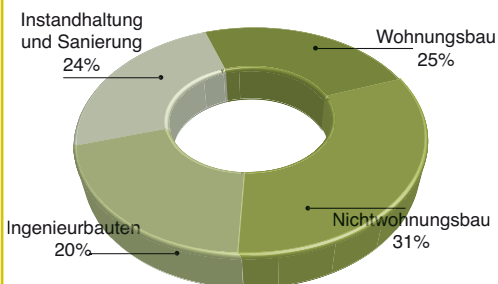
- Selbstausrichtende Lager.

- Zweireihige Schrägkugellager

- Vierpunktager...

4 große Geschäftsfelder des Baubereichs

Quelle: FIEC - Verband der Europäischen Bauwirtschaft



NTN-SNR
LÖSUNGEN



UNTERWEGS MIT VOLVO.....



M. Sven Dreyer

Die Marke Volvo steht seit ihrer Gründung in Schweden im Jahre 1927 weltweit für Qualität, Sicherheit und Umweltschutz. Aus diesem Anspruch an Spitzenqualität ging Volvo Construction Equipment (Volvo CE) hervor, ältester und einer der größten Baumaschinenhersteller der Welt. Um mehr über die Vorteile von NTN-SNR in diesem Bereich zu erfahren, trafen wir Sven Dreyer, Verantwortlicher für Einkauf und Beschaffung Europa bei Volvo ABG, einer in Hameln angesiedelten Produktionsanlage.

VOLVO GROUP : LEIDENSCHAFTLICH GERN IN BEWEGUNG.

Schon gewusst? Volvo ist ein ursprünglich aus dem Lateinischen entlehntes Wort. Es bedeutet „ich rolle“. Und tatsächlich ist die Volvo Group heute in allen Bereichen des Transportwesens vertreten: Lastwagen mit Volvo Trucks, Renault Trucks, Mack Trucks, Nissan Diesel, Busse und Autobusse mit Volvo Buses, Schiffbauindustrie mit Volvo Penta, Flugzeuge und Raumfahrt mit Volvo Aero, Baumaschinen mit Volvo Construction Equipment. Die Produktionsstandorte von Volvo CE befinden sich in Schweden, Deutschland, Frankreich, USA, Mexiko, Kanada, Brasilien, Korea, China, Indien und Polen. Seiner anspruchsvollen Kundschaft aus der ganzen Welt bietet Volvo CE damit über 150 Baggermodelle, Lader auf Radfahrwerken, Straßenfertiger, Verdichtungswalzen, Schrapper, Grader und knickgelenkte Dumper. Dank des unbedingten Anspruchs an Innovation und kontinuierlicher Perfektionierung sind diese Maschinen für ihre Stabilität, Sicherheit, Zuverlässigkeit und Handhabbarkeit sowie für ihre hervorragenden Einsatzleistungen bekannt. Volvo CE steht jedoch auch für sein umweltfreundliches Engagement.



Verdichtungswalzen (Packer)



Straßenfertiger (Paver)

STANDORT HAMELN:
Leiter: Udo Heukrodt
Produktionsfläche: 90.000 m²
Anzahl der Beschäftigten: 490

Schrapper und Straßenfertiger der Marke für den Weltmarkt hergestellt.

NTN-SNR ist seit langem ein wichtiger Partner von ABG. Die Gründe für diese vertrauensvolle Beziehung? Allem voran konnten die Produkte an die Anforderungen unserer Branche sowohl in technischer als auch qualitativer Hinsicht angepasst werden. So erfüllen zum Beispiel die Pendelrollenlager für unsere Straßenfertiger und Bohlen die strengen Betriebsbedingungen, unter denen sie eingesetzt werden sollen: Verschmutzung, Schwingungen, Geschwindigkeit und hohe Temperaturen.

Darüber hinaus werden für Anwendungen, in denen nicht sämtliche Sicherheitsfunktionen durch Standardwälzlager gewährleistet werden können, Speziallösungen entwickelt. Dies gilt insbesondere für Vierpunkt-Kugellager mit integrierter Dichtung und Haltevorrichtung, Kegelrollenlager oder Pendelrollenlager der Premium-Reihe, welche vormontiert in Aufnahmen aus Spezialmaterialien geliefert und in verschiedenen Verdichtungswalzenmodellen verwendet werden.

Flexibilität und hohes Sicherheitsniveau sind ein Muss. Um unsere Beschaffung zu optimieren, arbeiten wir seit 1994 mit Lieferanten nach einem KANBAN-System zusammen. NTN-SNR war dabei einer unserer ersten Partner, der das KANBAN-Modell angewendet hat. Dieses gibt uns die Möglichkeit, rasch auf Produktionsschwankungen zu reagieren und die Lagerungskosten zu reduzieren. Wir verlassen uns also auf äußerst bewährte Partner, zu denen NTN-SNR selbstverständlich gehört.

Schließlich glauben wir an die Zukunftsträchtigkeit des Konzerns NTN-SNR. Er bietet uns nicht nur eine umfangreiche Produktpalette, sondern auch den Vorteil, international stark vertreten zu sein.»

VOLVO ABG – NTN-SNR : VERTRAUEN UND GETEILTE ANFORDERUNGEN.

« In den vergangenen Jahren, erklärt Sven Dreyer, gründete Volvo CE seine Entwicklungsstrategie auf dem Ausbau seiner Produktpalette, insbesondere im Bereich Straßenbaumaschinen. Aufgrund ihres soliden Know-hows in diesem Bereich erwarb Volvo das gesamte Straßenmaschinensortiment von der Gesellschaft Ingersoll Rand, an der ABG beteiligt ist. Hier in Hameln werden nun die Verdichtungswalzen,

VOLVO GROUP IN ZAHLEN (2008)

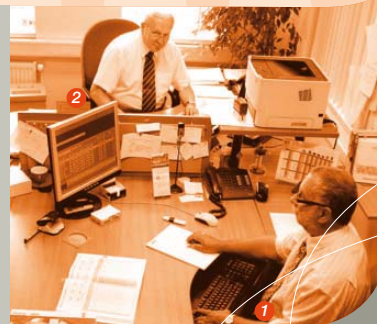
Umsatz: 46,1 Milliarden US-Dollar, davon

- 67 % Trucks
- 18 % Volvo CE
- 6 % Volvo Buses
- 4 % Volvo Punta
- 2 % Volvo Aero
- 3 % Financial Services

Mehr Informationen: www.volvo.com

IM GESPRÄCH MIT...

Waldemar Konopka, Mitbegründer und Vorsitzender des polnischen Unternehmens Albeco
Am 18. Juni 2009 feierte Albeco sein 20-jähriges Bestehen - Anlass genug, um einen Blick auf die Erfolgsgeschichte dieses dynamischen polnischen Unternehmens zu werfen.



SCHLÜSSELDATEN:

1989 :

Gründung von Albeco in Plewiska in der Nähe von Posen durch Waldemar Konopka (1) (Präsident) und Andrzej Berlowski, (2) (Vize-Präsident) (siehe obenstehendes Photo)

1991 :

Unterzeichnung des Assoziierungsabkommens zwischen Polen und der Europäischen Union

1992 - 1993 :

Eröffnung der Geschäftsräume in Allenstein (600 m²) für den nördlichen Teil des Landes und in Kattowitz (150 m²) für den Südraum

1995 :

Albeco wird fester NTN-Händler für Polen

1996 :

Beginn der Zusammenarbeit mit SNR
«Wir können also sagen, dass wir positive Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit NTN und SNR gesammelt haben.», bestätigt Waldemar Konopka.

1 / 05 / 2004 :

Polen wird Mitglied der Europäischen Union.

2005 :

Eröffnung eines neuen Lagers in Plewiska nahe Posen.

12 / 2007 :

Beitritt Polens zum Schengen-Raum.
Albeco wird nach ISO 9001:2000 zertifiziert.

18 / 06 / 2009 :

Feier des 20-jährigen Bestehens von Albeco

UND IN NAHER ZUKUNFT...

In Ergänzung zu den 770 m² seines Geschäftssitzes in Plewiska plant Albeco ein Gelände mit 12.000 m² für Büro- und Lagerräume, um den entsprechenden Rahmen für den Ausbau seiner Geschäftstätigkeit zu schaffen.



118. Juni 2009: Das gesamte Albeco-Team feiert das 20-jährige Bestehen im Kreise der Lieferanten.

Ein Umsatz 2007–2008 von etwa 7 Millionen Euro, 33 Mitarbeiter und ein beeindruckendes Sortiment, auf das das Unternehmen stolz ist... Innerhalb von 20 Jahren entwickelte sich Albeco von einem einfachen Projekt zu einem Unternehmen, das auch jenseits der polnischen Grenzen für seine ungemeine Effizienz bekannt ist. Der Weg dorthin war von großer Disziplin geprägt und wurde durch den Rückgriff auf die leistungsstärksten Lieferanten des Marktes ermöglicht.

« Alles begann im Juni 1989 auf der Internationalen Messe in Posen, erläutert Waldemar Konopka. Zusammen mit Andrzej Berlowski, einem Studienfreund der Wirtschaftsuniversität, beschloss ich, das Abenteuer zu wagen und unser eigenes Unternehmen zu gründen. So entstand Albeco im Dienste einer immer vielfältigeren polnischen Industrielandschaft: Landwirtschaft, Nahrungsmittelsektor, Industrie der Steine und Erden, Automobilaurüster und Hochpräzisionstechnik...»

ZIEL: AUSGEWOGENE QUALITÄT UND PREISE.

« Gestern wie heute ist es stets unser Ziel gewesen, höchste Qualität mit wettbewerbsfähigen Preisen zu verbinden. Wir bieten daher eine breite Produktpalette an: Wälzlager, Lager, Lineartechnik, Getriebe, Ausrüstungen... »



LÖSUNGEN STETS PARAT.

« Wenn Albeco dieses Wälzlager nicht besorgen kann, dann kann es wahrscheinlich niemand... Wir sind bekannt für den Umfang und die Qualität unseres Bestands. Es mag heute teuer sein, aber für uns ist es Ehrensache, unseren weltweiten Kunden schwer aufzutreibende Spezialprodukte zur Verfügung zu stellen. »

PERSÖNLICHES VERHÄLTNISS AN OBERSTER STELLE.

Anna Konopka-Rozwadowska, Tochter von Waldemar Konopka und Leiterin der Verkaufsabteilung, erzählt: « Um das 20-jährige Bestehen von Albeco zu feiern, haben wir alle unsere Mitarbeiter und unsere wichtigsten Lieferanten, darunter auch NTN-SNR, eingeladen – und verbrachten im Kreis von etwa sechzig Personen einen wundervollen Abend. Wo? In einem Restaurant typisch polnischer Architektur auf einem Reiterhof 50 km von Posen entfernt. Auf dem Programm standen Reden, bewegende Rückblicke auf den bereits zurückgelegten Weg, ein Bankett mit traditionellen polnischen Gerichten, Jazz und Tanz... Anspornende Momente, um mit Enthusiasmus in die Zukunft zu gehen und weiterzumachen, unsere Verbindungen mit unseren alten Partnern auszubauen, in die sich NTN-SNR voll und ganz einreicht.»



DER AUTOMOBILMARKT IN ALL SEINEN ASPEKTEN



Michael Oelschläger



Im Herbst 2009 wird in Deutschland der 20. Jahrestag des Mauerfalls in Berlin gefeiert. Seit der Wiedervereinigung leben auf 357 000 qm insgesamt 82 Millionen Einwohner. Mit einem BIP/Einwohner von 35.400 € ist Deutschland die Nr. 1 der europäischen Wirtschaft und die Nr. 3 weltweit. Dies vor allem Dank einer aktiven Außenhandelspolitik und einer internationalen Wettbewerbsfähigkeit seiner Industrie. Um mehr zur Automobilindustrie zu erfahren, trafen wir Herrn Michael Oelschläger, Sales Manager OE und Aftermarket für Deutschland.

O'MAG : Welches "Gewicht" hat die Kfz-Wirtschaft in Deutschland?

M. OELSCHLÄGER : Mit einem Fuhrpark von 41,5 Millionen PKW und 2,8 Millionen LKW, steht der deutsche Kfz-Markt für einen Wert von ca. 24 Mrd. € (Ersatzteile, Zubehör, Chemie...). Dieser Wert muss dann aufgeteilt werden zwischen den Märkten Erstausrüstung und Aftermarket.

O'MAG : Welche Entwicklung lässt sich in der Erstausrüstungsmarkt in den letzten Monaten feststellen?

M. OELSCHLÄGER : Überall auf der Welt unterliegt dieser Markt derzeit starken Turbulenzen. Im Zeitraum von November 2008 bis Januar 2009 gab es einen massiven Einbruch von annähernd -40%. Seit der Einführung der "Abwrackprämie", gibt es bei speziellen Fahrzeugtypen eine deutliche Erholung. Im Gegensatz dazu befinden sich andere Fahrzeugtypen weiterhin in einer tiefen Depression. Das Jahr 2009 wird voraus-

sichtlich 20% unter den Zahlen von 2008 enden.

O'MAG : Wie positioniert sich NTN-SNR auf dem Erstausrüstungsmarkt?

M. OELSCHLÄGER : Heute werden 8 der 10 meistverkauften Autos in Europa mit ASB®-Radlagern (Active Sensor Bearing) von NTN und SNR in der Erstausrüstung ausgestattet. Dank Know-how und Innovationskraft ist NTN-SNR Entwicklungspartner und bevorzugter Lieferant der deutschen Automobilhersteller wie z. B. Volkswagen, Mercedes-Benz und Opel,...

O'MAG : Und im Aftermarkt?

M. OELSCHLÄGER : Die Märkte Erstausrüstung und Aftermarkt sind völlig unterschiedlich und trotzdem untrennbar miteinander verbunden. Unsere Stellung in der Erstausrüstung unter anderem bei den deutschen Automobilherstellern mit Weltruf, erlaubt es uns einerseits unseren Entwicklungsvorsprung auszubauen und andererseits einen vordersten Platz im OES und im unabhängigen Aftermarkt zu sichern. Im unabhängigen Aftermarkt ist unser oberstes Ziel die Bekanntheit der Marken NTN und SNR, als Spezialisten im Bereich der Radlager, im Markt weiter zu steigern. Dabei verfolgen wir den Ansatz das direkte Gespräch mit den Niederlassungen unserer Kunden zu suchen. Ziel ist es den Anforderungen der Werkstätten gerecht zu werden, indem wir verlässliche, effiziente und wettbewerbsfähige Lösungen entwickeln.



ZIELPUNKT DEUTSCHLAND

PARTNERSCHAFTEN MIT DEN HANDEL



Marcus Hähner

Einkaufsgruppen dominieren den deutschen Markt für Ersatzteile. Diese sind auch die treibenden Kräfte bei der Weiterentwicklung des Marktes. Um den Erwartungen Ihrer Kunden - den Werkstätten und Händlern – gerecht zu werden, veranstalten diese Gruppen überregionale und regionale Messen. NTN-SNR ist aktiver Teilnehmer bei diesen Veranstaltungen. Warum und Wie? Um dies besser zu verstehen, hier ein Interview mit Herrn Marcus Hähner, Deputy Sales Manager.

O'MAG : Was sind die Eckdaten des Handels in Deutschland?

M.HÄHNER : Die Besonderheit des Marktes für Automobilersatzteile in Deutschland besteht in seiner immer stärkeren Konzentration auf wenige Spieler. In dieser Branche, spielen die Einkaufsgruppen eine entscheidende Rolle. Als Beispiel, einige Zahlen der Gruppe ATR: ATR beinhaltet nicht weniger als rund 2.000 Konzept-Werkstätten, 78 Filialen WM-Fahrzeugteile, 63 Filialen STAHLGRUBER, 14 Filialen MATTHIES,... Dank Ihrer Bedeutung am Markt, organisieren die Gruppenmitglieder Messen und Ausstellungen mit einer enormen Professionalität und Durchschlagskraft.

O'MAG : NTN-SNR nimmt an immer mehr Hausmessen teil. Warum?

M.HÄHNER : Es ist richtig, jedes Jahr sind wir an einer wachsenden Zahl von Hausmessen beteiligt. Dieses Jahr haben wir z. B. bereits bei der Hausmesse von Johannes Matthies im Mai zum ersten Mal teilgenommen. Seit 2007 sind wir Partner der Leistungsschauen bei der Stahlgruber GmbH und selbstverständlich bei den Werkstattmessen von WM-Fahrzeugteile.

Die Teilnahme bei diesen Messen haben zum Ziel:
 1°- die Steigerung des Bekanntheitsgrades von NTN-SNR als Automobilzulieferer und Spezialisten für Radlager
 2°- den persönlichen Kontakt mit den Werkstätten um deren Fragen im direkten Gespräch beantworten zu können.



O'MAG : Konkret, was sind die greifbaren Vorteile für den Endnutzer / Werkstätten?

M.HÄHNER : Beim Besuch auf unserem Stand, sind die Werkstätten überrascht und begeistert: Sie entdecken die ASB®-Technologie welche im Aftermarkt noch relativ unbekannt ist und manchem Besucher die Augen öffnet. Sie lernen Sonderlager kennen, sehen Beispiele zur Montage / Demontage von Radlagern, usw. Die Werkstatt ist sehr sensibel für Produktinformationen, Neuheiten und technische Informationen. Auf der Messe versuchen wir daher ein Maximum an wichtigen Informationen und konkreten Lösungen und Verfahren mit unseren Endkunden, den Werkstätten, zu teilen.



Nina Greiner

→ Interviews

WESELS+MÜLLER AG

- (ATR Mitglied)
- 40.000 Kunden
- 78 Filialen,
- 541 Mio. € Umsatz im 2008.

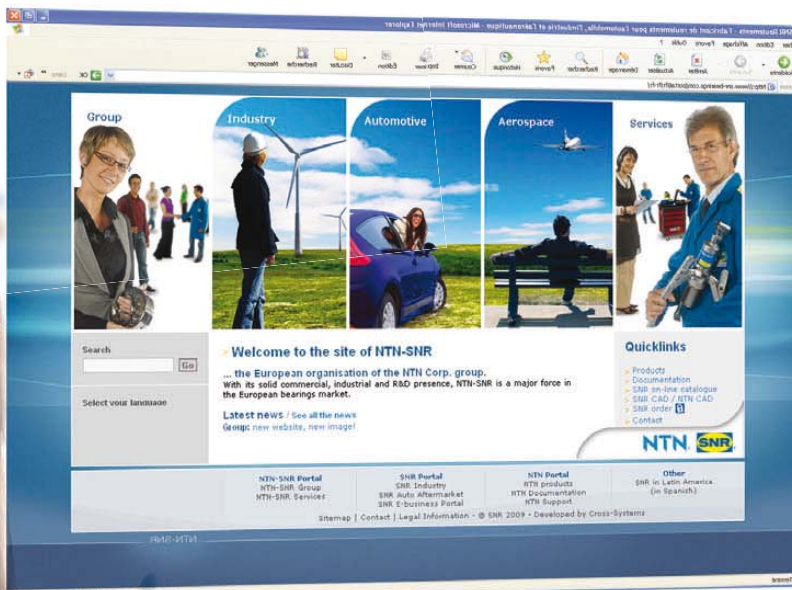
WM-Fahrzeugteile ist ein starker Partner für NTN-SNR in Deutschland. Und das seit fast 10 Jahren! Nina Greiner, Leiterin Marketing, Events und Corporate Design, erklärt die Dauerhaftigkeit der Beziehung durch die Erstausrüstungs-Qualität, die High-Tech-Produkte, die ständige Erweiterung der Produktprogramme,

die konkurrenzfähigen Preise und sehr kompetente Beratung, sowie durch die Kompetenz und das Know-how des NTN-SNR Teams und dessen Reaktionsfähigkeit bei der Lösung von Aufgabenstellungen. „Dank NTN ist der Zugang zur Erstausrüstungsqualität bei japanischen Referenzen sicherlich ein weiteres Plus für uns.“



in situ

ACHTUNG FRISCH GESTRICHEN



NEUES AUS DEM WEB!

September 2009: DIE NTN-SNR INTERNETSEITEN WURDEN AKTUALISIERST. Entdecken Sie die neue Internetadresse www.ntn-snr.com: Neue, hoch auflösende Homepage, Details zu NTN-SNR in Europa und unserer umfangreichen Produktpalette ... Klarer als jemals zuvor positioniert sich NTN-SNR als einer der wichtigsten Wälzlagerhersteller in Europa.

EINEN NOCH ENGEREN KONTAKT IM WEB!

Nur ein paar Klicks und die NTN-SNR Welt liegt ihnen zu Füßen: Lernen Sie unsere Visionen und Werte kennen und nutzen Sie unsere Werkzeuge! Kundennähe, Professionalität, Qualität und Fachwissen sind Eckpfeiler der NTN-SNR-Strategie und -Kultur.

NTN und SNR haben dieselbe Philosophie: Leidenschaft bei der Entwicklung neuer Technologien, um Ihren Kundenanforderungen gerecht zu werden.

Warten Sie nicht,
entdecken Sie unsere neuen Internetseiten unter
www.ntn-snr.com



www.ntn-snr.com