

O' mag

[O] ЖУРНАЛ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ NTN-SNR №3



На стыке технологий



02 **ОБЗОР РЫНКА:**
СТРОИТЕЛЬНАЯ
ОТРАСЛЬ:
крупнейший работо-
датель в Европе

05 **ВСТРЕЧА**
ПРОМЫШЛЕННАЯ
ДИСТРИБЬЮЦИЯ
ALBECO в Польше

06 **DESTINATION**
ГЕРМАНИЯ:
комплексный обзор
автомобильного
рынка



Журнал SNR Roulements
 Номер RCS Annecy B 325 821 072
 Редакция: С. Donat
 Концепция и реализация: Service publicité SNR
 Журналист: Ж. Траверз
 Над номером работали:
 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.
 Фотографии: SNR - Shutterstock - Volvo CE -
 Albeco - Pedro Studio Photo - ATR.
 Подписано в печать: N° ISSN 1961-4314
 Любое, в том числе частичное
 воспроизведение данного журнала,
 допускается только
 с разрешения редакции
 Отпечатано во Франции - ***09.



От редактора ПРИСУТСТВИЕ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ПОМОГУТ УКРЕПИТЬ НАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ВАШИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ...

Сегодня наш мир переживает период сильных потрясений, нам приходится преодолевать доселе неведомые нам трудности. Прежде всего, давайте проанализируем, как кризис повлиял на наш бизнес.

В ноябре 2008 года первая волна кризиса со всей силой обрушивается на автомобильную промышленность и, как следствие, на первичный рынок автокомпонентов. С февраля 2009 года начинается спад и в сфере дистрибуции. В течение того же периода некоторые сектора бизнеса все же остаются на плаву и даже развиваются, как, например, железнодорожная промышленность. То же самое можно сказать про самолетостроение и рынок автозапчастей.

В своем стратегическом плане 2010.2 мы определили новый набор различных направлений деятельности, что помогло нам, вероятно, лучше, чем остальным, перенести встречу лицом к лицу с кризисом и подготовиться к выходу из него. Напомним вкратце наши приоритетные цели:

- 1 - Автозапчасти: увеличивать наше присутствие в данной перспективной сфере, в частности, в Германии, рынок которой мы постепенно завоевываем (см. стр. 6 и 7).
 - 2 - Промышленная дистрибуция: оптимизировать процесс взаимодействия компаний NTN и SNR, чтобы сделать нашу группу ведущим партнером в данном секторе (см. стр. 5).
 - 3 - Самолетостроение: развивать среднесрочные перспективы с учетом цикличности данного рынка.
 - 4 - Первичный рынок автокомпонентов: инвестировать в данный сектор, обладающий значительным потенциалом роста, в частности, в Италии и Германии (см. стр. 2 и 3).
- Вам, нашим клиентам и партнерам, план 2010.2 поможет ясно представить себе наши стратегические обязательства и нашу способность оказать вам поддержку.

Г-н Сепулькр де Конде, Генеральный директор компании SNR Roulements



02 | ОБЗОР РЫНКА:
 СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ

05 | ВСТРЕЧА
 ALBECO В ПОЛЬШЕ

06 | ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ
 ГЕРМАНИЯ
 КОМПЛЕКСНЫЙ ОБЗОР
 АВТОМОБИЛЬНОГО
 РЫНКА

Содержание

02 | ОБЗОР РЫНКА СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ



СТРОИТЕ крупнейший в Европе

Возведение огромных дамб и обычных велодорожек, сооружение жилых бъектов, дорог и иных элементов инфраструктуры – строительство неизменно играет решающую роль в экономике всего мира и, в частности, Европы. Альянс NTN-SNR с самого начала выступал в качестве партнера крупных производителей техники, предназначенной для работы в данной отрасли. Мы подводим итоги и представляем полный обзор рынка совместно с Жан-Матье Эллером, руководителем Отдела строительства группы NTN-SNR...

СТРОИТЕЛЬСТВО: СФЕРА И ПРЕДМЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

«Сначала немного определений, – объясняет Жан-Матье Эллер. Сам термин «строительная отрасль», кажущийся вполне простым и очевидным, на самом деле объединяет 4 крупных сектора:

- жилые объекты: индивидуальные и коллективные, частные и государственные...
- нежилые помещения (офисы, больницы, гостиницы, школы, промышленные объекты...)
- коммунальное и гражданское строительство (строительство дорог, железнодорожных путей, мостов, туннелей, электрических и водопроводных сетей, портов, а также другие работы на морских и речных объектах...)
- техническое обслуживание и реконструкция.

1'304 миллиарда евро

таков оборот строительной отрасли в 27 странах Европейского союза за 2007 год, т.е. 10,7% ВВП (валового внутреннего продукта).

Более того, в секторе занято 2,7 миллиона предприятий

Что составляет:
 16,4 миллиона рабочих мест, т.е.
 - 7,2 % активного населения Европы
 - 30,4 % всех промышленных работников

26 миллионов трудящихся

Европейского союза напрямую или косвенно заняты в сфере строительства.





ЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ: работодатель

В МИРОВОМ МАСШТАБЕ...

«Во всем мире строительство является «двигателем» промышленности в целом. Структура данного рынка зависит от географического положения и, в большей степени, от уровня развития каждой отдельно взятой страны. В целом можно выделить две основные «модели». В развивающихся странах стремительный рост городов обуславливает серьезные потребности в создании объектов инфраструктуры (транспорт и различные сети) и строительстве зданий.

В развитых же странах и инфраструктура уже достаточно развита. Здесь более высокий спрос на техническое обслуживание, крупные проекты по расширению и переустройству городов...»

ЕВРОПА КРУПНЫМ ПЛАНОМ...

«Несмотря на переживаемый сегодня кризис, европейский рынок сохраняет значительный потенциал благодаря развитию собственной инфраструктуры: ведется строительство дорог, железнодорожных и судоходных путей, создаются инженерные сети и проводится переустройство городов. Серьезный потенциал имеется также и в жилищном или непромышленном строительстве в Европе (особенно в Восточной). В 2007 году во всех европейских странах строительная отрасль испытала невиданный подъем. В 2008 году было отмечено общее небольшое замедление, однако наблюдались заметные различия по отдельным странам. Так, в странах Восточной Европы сохранялся значительный – свыше 20% – рост благодаря развитию городов (речь идет, в частности, о Болгарии, Словении и Румынии). В странах же Западной Европы имел место некоторый спад, связанный с резким падением рынка жилищного

и непромышленного строительства. Больше всего от этого пострадала Испания. Возникает закономерный вопрос: к чему нам готовиться в будущем? Позволим себе небольшой прогноз, хотя это и весьма рискованное занятие. В 2009 году упадок в отрасли продолжится (-7,5 % по сравнению с 2008 годом) в основном из-за кризиса на первичном рынке жилищного строительства и, в меньшей степени, на рынке нежилых помещений. В 2010 году снова ожидается продолжение падения (-1% по сравнению с 2009 годом), а начиная с 2011 года должен начаться рост».

...И ЕЕ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ.

«В ближайшие годы поддержку отрасли должны обеспечить крупные проекты, реализуемые в рамках различных планов по стимулированию экономики. На улучшение трансъевропейских транспортных сетей (дороги, железнодорожные и судоходные пути) уже выделен общий бюджет размером в 600 миллиардов евро. На реализацию только 30 приоритетных проектов, которые должны быть запущены к 2010 году и завершены до 2020 года, потребуется 225 миллиардов евро. В частности, речь идет о речном пути Сена-Шельда (420 миллионов евро), который соединит бассейны Сены и Уазы с системой водных путей Бенилюкса. Также следует отметить железнодорожную ветку Берлин-Палермо (960 миллионов евро), сквозную трассу Соединенное королевство/Ирландия/Бенилюкс (81 миллион евро)... и многие другие»

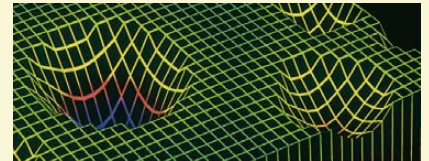
ТРЕБОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

«Компания Caterpillar принадлежит 31 % мирового рынка, Komatsu – 16 %, Volvo – 8 %, Deere – 7 %, Hitachi – 7 %, CNH – 6 %, IR – 5%... Мы видим, что рынок строительной техники достаточно монополизирован. Производители делают упор, в первую очередь, на качество и инновации, прочность и надежность, комфорт и безопасность. Группа NTN-SNR с самого начала стала партнером этих крупнейших игроков строительной отрасли, будучи представленной во всех линейках техники, будь то стационарная (дробилки, краны...) или передвижная (одноковшовые погрузчики, одноковшовые экскаваторы, дорожные катки, грейдеры...). Продукция, поставляемая группой NTN-SNR чрезвычайно разнообразна: вибрирующие устройства, колеса, двигатели, трансмиссии, гидравлические насосы ...

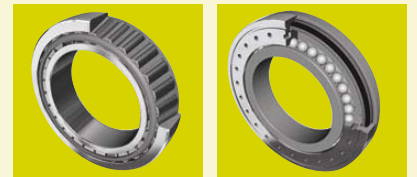
НЕКОТОРЫЕ ИЗ РЕШЕНИЙ, ПРЕДЛАГАЕМЫХ ГРУППОЙ NTN-SNR:

HL: «ВЫСОКАЯ СМАЗЫВАЕМОСТЬ»

Для работы в особо сложных условиях, например, при больших нагрузках и малых скоростях, NTN-SNR предлагает обеспечить «высокую смазываемость» (HL) поверхности посредством специальной обработки. Цель в данном случае – получение такого состояния поверхности, которое позволит улучшить смазываемость мест соприкосновения тел и дорожек. В сочетании с нитроцеллюлозной технологией «HL» позволяет увеличить срок службы изделия в суровых условиях в 9,2 раза. Типовые приложения: планетарная передача, гидравлический насос, гидравлический привод, трансмиссии...



Запас смазочного материала необходим, чтобы гарантировать наличие масла в месте соприкосновения тел и дорожек качения.



- Конические роликоподшипники с высокими качественными характеристиками, универсальные благодаря применению разнообразных технических решений: высококачественная сталь, необходимая термообработка (полная закалка, цементация, цианирование), низкий крутящий момент, внутренняя геометрия с оптимизированными профилями.

- Шарикоподшипники (разнообразные решения по смазке и герметизации).

- Игольчатые подшипники со штампованными наружными кольцами, обработанные или «особо высокой прочностью».

- Подшипники с цилиндрическими роликами, тип «E».

- Подшипники со встроенным датчиком угла.

- Сферические роликоподшипники, в частности, линейка «Premier», которая специально адаптирована к повышенным нагрузкам.

- Самоустанавливающийся подшипники.

- Двухрядные радиальные подшипники качения

- Подшипники с четырехточечным контактом...

4 крупных сектора в строительной отрасли по данным FIEC: Федерации европейской строительной отрасли



NTN-SNR
Решение



ПО ДОРОГЕ С VOLVO...



M. Sven Dreyer

Шведская автомобильная марка Volvo ведет свою историю с 1927 года. Сегодня во всем мире это имя является синонимом качества, безопасности и защиты окружающей среды. С самого первого дня своего существования компания Volvo Construction Equipment (Volvo CE) стремится к совершенству. Сегодня это самый старый и один из крупнейших производителей строительной техники в мире. Узнать больше о преимуществах группы NTN-SNR в данной сфере нам поможет г-н Свен Дрейер, руководитель Отдела закупок и снабжения (Европа) в производственном подразделении Volvo ABG, расположенном в г. Хамельн (Германия).

ГРУППА VOLVO: СТРАСТЬ К ДВИЖЕНИЮ.

Знаете ли вы, что слово Volvo происходит от латинского глагола, который означает «я еду»? Сегодня группа Volvo работает с любыми видами транспорта: грузовики – Volvo Trucks, Renault Trucks, Mack Trucks, Nissan Diesel; автобусы – Volvo Buses; судостроение – Volvo Penta; аэрокосмическая отрасль – Volvo Aero, строительная техника – Volvo Construction Equipment. Производственные мощности Volvo CE расположены в Швеции, Германии, Франции, США, Мексике, Канаде, Бразилии, Корее, Китае, Индии и Польше. Своим требовательным клиентам компания Volvo CE предлагает более 150 моделей одноковшовых экскаваторов, пневмоколесных погрузчиков, дорожных отделочных машин, дорожных катков, скреперов, грейдеров и одноковшовых погрузчиков с шарнирным сочленением. Эти машины – результат инноваций и постоянного стремления к совершенству, они высоко ценятся благодаря своей прочности, безопасности, надежности и маневренности, а также прекрасным рабочим характеристикам. Группа Volvo CE известна также своей заботой об окружающей среде.

VOLVO ABG – NTN-SNR : ДОВЕРИЕ И ОБЩИЙ ПОДХОД.

«В последние годы, – объясняет г-н Дрейер, основой стратегии развития Volvo CE было расширение предложения своей продукции, в частности, в области дорожной техники. Компания Volvo обладает солидными знаниями и опытом с данной сфере, поэтому было принято

решение приобрести права на всю линейку дорожной техники у группы Ingersoll Rand, в которую входит ABG. Именно здесь, в немецком городе Хамельне, изготавливаются дорожные катки, скреперы и отделочные машины для мирового рынка.

Группа NTN-SNR с давних пор является важным партнером ABG. В чем кроются причины таких доверительных отношений? Прежде всего, нужно было адаптировать продукцию компании к требованиям нашей отрасли, как в плане техническом, так и качественном. Так, сферические роликоподшипники для наших дорожных отделочных машин и разравнивателей подготовлены к эксплуатации в сложных условиях: загрязнение, вибрация, высокие скорости и температуры.

Кроме того, для случаев, когда стандартные подшипники не могут гарантировать должный уровень безопасности, разработаны специальные решения. Например, герметизированные шарикоподшипники с четырехточечным контактом с встроенной функцией фиксации, а также используемые в различных моделях дорожных катков конические роликоподшипники Premier из специального материала, которые поставляются уже смонтированными в гнезда.

Плюс гибкость и высокий уровень обслуживания. В целях оптимизации снабжения с 1994 года мы работаем с поставщиками по системе KANBAN. Отметим, что группа NTN-SNR стала одним из первых наших партнеров, применивших модель KANBAN. Это позволяет оперативно реагировать на колебания объемов производства и снижать затраты на хранение. Мы опираемся на очень надежных партнеров, в число которых, конечно же, входит и группа NTN-SNR.

Наконец, нам видится, что группа NTN-SNR имеет большое будущее. Для нас это имя означает широкий выбор продукции и значительный вес на мировом рынке».



Дорожные катки (уплотнители)



Отделочные дорожные машины
(дорожные бетономешалки)

ОБЪЕКТ ХАМЕЛЬН:
Руководитель: г-н Удо Хойкродт
Производственная площадь: 90 000 м²
Количество работников: 490 человек

Группа Volvo в цифрах (2008 год)

Годовой – оборот: 46,1 миллиардов
долларов США, из которых:

- 67 % грузовики → 18 % Volvo CE
 - 6 % Volvo Buses → 4 % Volvo Punta
 - 2 % Volvo Aero → 3 % финансовые услуги
- Подробности на сайте: www.volvo.com

ВСТРЕЧА С...

Вальдемар Конопка, соучредитель и президент компании Albeco (Польша)

18 июня 2009 года компания Albeco отпраздновала свое 20-летие, что стало поводом рассказать историю успеха этого динамично развивающегося польского предприятия.



КЛЮЧЕВЫЕ ВЕХИ:

1989 год:

Вальдемар Конопка (1) и Анджей Берловски (2) создают компанию Albeco в городе Плевиске, что неподалеку от Познани (сейчас они являются соответственно президентом и вице-президентом компании – см. фото выше)

1991 год:

Подписание Договора об ассоциированном членстве Польши в Европейском Союзе

1992 - 1993 годы:

Открытие офиса в городе Ольштыне (600 м²), отвечающего за север страны, и в городе Катовице (150 м²), отвечающего за юг страны

1995 год:

Компания Albeco становится официальным дилером NTN в Польше

1996 год:

Начало сотрудничества с компанией SNR

«Таким образом, мы можем сказать, что имеем прекрасный опыт сотрудничества с компаниями NTN и SNR», – заявляет Вальдемар Конопка

1 мая 2004 года:

Польша становится членом Европейского Союза.

2005 г.:

Открытие нового склада в Плевиске, неподалеку от Познани

Декабрь 2007 г.:

Вхождение Польши в Шенгенскую зону

Компания Albeco получает сертификат ISO 9001 – 2000

18 июня 2009 г.:

Празднование двадцатилетия Albeco

В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ...

770 м² центрального офиса, открытого в Плевиске, планируется оборудовать территорию площадью 12 000 м² под офисные и складские помещения



18 июня 2009 года: команда Albeco в окружении своих поставщиков празднует двадцатилетие

Годовой оборот в 2007 – 2008 годах составил порядка 7 миллионов евро, 33 партнера, впечатляющая товарная линейка, являющаяся предметом гордости фирмы... За 20 лет Albeco превратилась из простого проекта в компанию с именем, известную далеко за пределами Польши благодаря своей способности эффективно действовать в любых обстоятельствах. Старый проверенный путь – строгий отбор и поиск на рынке наиболее эффективных поставщиков.

«Все началось в июне 1989 года на международной выставке в Познани, – объясняет Вальдемар Конопка. С Анджеем Берловски, другом по экономическому университету, мы решили затеять авантюру – создать собственную фирму. Так и родилась компания Albeco, которая постепенно становится партнером все большего числа отраслей польской промышленности: сельское хозяйство, продовольственная сфера, шахты и карьеры, автомобильное и высокоточное оборудование...»

ЦЕЛЬ: ОПТИМАЛЬНЫЙ БАЛАНС «ЦЕНА-КАЧЕСТВО»

«Раньше, как, впрочем, и сейчас, мы упорно преследовали одну цель – наилучшее качество по весьма конкурентным ценам. Мы предлагаем широкий ассортимент продукции: подшипники качения, подшипники, прямолинейные тяги, трансмиссии, оборудование...»

**РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВСЕГДА ПОД РУКОЙ**

«Если компания Albeco не может поставить какой-то подшипник, то и никто тогда не сможет». Качество и богатство ассортимента нашей товарной линейки известно всем. Даже если это и обходится дорого, мы все равно считаем делом чести предоставлять нашим клиентам по всему миру особенную продукцию, которую очень трудно отыскать».

В ДРУЖЕСКОЙ АТМОСФЕРЕ

Анна Конопка-Розвадовска, дочь Вальдемара и его директор по продажам, добавляет. «На празднование двадцатилетия Albeco мы организовали незабываемую вечеринку для всех наших коллег и основных поставщиков, в том числе и представителей группы NTN-SNR (т.е. порядка шестидесяти человек). Место? – Центр верховой езды в 50 км от Познани, ресторан с типично польской архитектурой. В программе: выступления, волнующие воспоминания о пройденном пути, банкет с традиционными польскими блюдами, джаз и вечер танцев... Такие мероприятия помогают с энтузиазмом смотреть в будущее, расширять и укреплять наше сотрудничество с постоянными партнерами, в числе которых, конечно же, и группа NTN-SNR».



КОМПЛЕКСНЫЙ ОБЗОР АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА.



М. Эльшлегер



Осенью 2009 года Германия готовится отпраздновать 20-летнюю годовщину падения Берлинской стены. После воссоединения площадь страны стала равняться 357 000 км², а численность населения составила 82 миллиона человек. По показателю ВВП на душу населения, равному 35 400 евро, Германия занимает 1-ое место среди европейских государств и 3-е место в мире благодаря, в частности, сильной традиции открытости и высокой конкурентоспособности национальной промышленности на международном рынке. Итоговый обзор автомобильного рынка представляет Михаэль Эльшлегер, Менеджер по продажам автокомпонентов и запчастей (Германия).

O'MAG: Каков «вес» автомобильного рынка в экономике Германии?

М. ЭЛЬШЛЕГЕР: В стране насчитывается 41,5 миллионов туристических автомобилей и 2,8 миллионов грузовиков.оборот автомобильного рынка в Германии составляет порядка 24 миллиардов евро (запасные части, аксессуары, химия...). При этом, однако, нужно четко различать первичный рынок (автокомпоненты) и вторичный рынок (автозапчасти).

O'MAG: Каково развитие первичного рынка автокомпонентов в последнее время?

М. ЭЛЬШЛЕГЕР: Как и во всем мире, этот рынок испытывает сейчас серьезные потрясения. С ноября 2008 по январь 2009 годов мы были свидетелями значительного падения, порядка -40%. С момента введения «премий» при покупке нового автомобиля, мы отмечаем значительный целевой рост; некоторые автомобили продаются хорошо, и даже очень хорошо, а по некоторым ситуация по-прежнему

критическая. В целом в 2009 году снижение активности должно ограничиться -20% по сравнению с 2008 годом.

O'MAG: В чем состоит позиционирование группы NTN-SNR на первичном рынке автокомпонентов?
М. ЭЛЬШЛЕГЕР: Напомним, что сегодня 8 из 10 наиболее продаваемых автомобилей в Европе оборудованы новыми подшипниками NTN-SNR ASB® (подшипник с активным датчиком скорости вращения). Благодаря признанному опыту и знаниям, а также способностям к инновации, группа NTN-SNR стала техническим партнером и одним из основных поставщиков крупнейших немецких автоконструкторов, таких как Volkswagen, Daimler и Opel....

O'MAG: А что на вторичном рынке автозапчастей?
М. ЭЛЬШЛЕГЕР: Первичный рынок автокомпонентов и вторичный рынок запчастей разные, но при этом они неразрывно связаны. Будучи поставщиком оригинального оборудования для всемирно известных немецких конструкторов, мы способны, с одной стороны, обеспечить технологический прогресс, а с другой – держать лидерство на вторичном рынке запчастей для производителей (OES – установка оригинального оборудования) и для свободной продажи.

Нашей приоритетной целью в данной сфере является продвижение марок NTN и SNR как специализирующихся на колесных подшипниках. Наш подход заключается в следующем: мы встречаемся с руководителями различных филиалов наших клиентов, устанавливаем контакты с сотрудниками автомастерских, чтобы иметь возможность еще лучше отвечать их ожиданиям и предоставлять надежные, эффективные и конкурентоспособные решения.



ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ: ГЕРМАНИЯ

НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДИЛераМИ.



М.Ханер

В Германии вторичный рынок автозапчастей выстроен вокруг крупных объединений, которые, собственно, и ведут за собой всю отрасль. Стремясь соответствовать ожиданиям конечных пользователей – владельцев автомастерских, такие объединения организуют многочисленные выставки и салоны в регионах. Группа NTN-SNR со своей стороны активно участвует в этих мероприятиях. Почему? Как? Чтобы лучше понять это, мы обратились к г-ну Маркусу Ханеру, Руководителю отдела по работе с крупными клиентами, а также непосредственно к самим клиентам

О'MAG: Каковы особенности дилерского рынка Германии?

М.ХАНЕР: Основная особенность вторичного рынка автозапчастей в Германии состоит в том, что он достаточно монополизирован. В этой сфере крупные объединения играют ключевую роль. Среди лидеров можно отметить компании ATR, GAU...

Вот несколько цифр в качестве примера: ATR объединяет не менее 2 000 автомастерских; имеется 78 отделений STAHLGRUBER, 80 отделений WM-Fahrzeugteile и 14 отделений MATTHIES... Учитывая столь внушительный размах, немецкие объединения не стесняются самостоятельно организовывать региональные выставки и салоны (и делают это с большим профессионализмом).

О'MAG: Группа NTN-SNR все чаще участвует в таких выставках и салонах. Почему?

М.ХАНЕР: И в самом деле, с каждым годом растет количество салонов, в которых мы участвуем (например, Johannes Matthies, который состоялся в Гамбурге в мае текущего года). С 2007 года мы являемся партнерами трех салонов Stahlgruber GmbH, а также WM-Fahrzeugteile. В рамках всех этих мероприятий мы преследуем следующую цель: 1° - заявить о себе и добиться признания группы NTN-SNR как конструктора автомобильного оборудования, специализирующегося на колесных подшипниках.

2° - наладить контакт с владельцами автомастерских, отвечать их конкретным практическим ожиданиям.



О'MAG: А какие конкретные выгоды для конечного пользователя?

М.ХАНЕР: При посещении нашего стенда владельцы автомастерских проявляют огромный интерес к технологии ASB®, совершенно неизвестной на вторичном рынке запчастей, которая зачастую выглядит как некое «откровение», а также знакомятся с товарами специального назначения, присутствуют при демонстрации монтажа/демонтажа... На этом рынке большую ценность имеют товары, новинки, технические данные. Работая в столь тесном контакте с участниками этого рынка, мы стараемся поделиться всей полезной информацией, конкретными практическими решениями.

→ Мнение клиентов

КОМПАНИЯ WESSELS +MÜLLER AG

- (член ATR - Технического дорожного союза)
- Количество открытых счетов клиентов: 40 000
- Количество филиалов: 80
- Оборот (2008 год): 541 миллион евро.

Компания **WM-Fahrzeugteile** является важным партнером группы NTN-SNR в Германии. И так уже почти 10 лет! Г-жа Нина Грейнер, руководитель Отдела маркетинга, мероприятий и корпоративного стиля, объясняет постоянство таких отношений «качеством «первичных автокомпонентов» и высоким техническим уровнем продукции, постоянным

расширением ассортимента, конкурентоспособными ценами и возможностью получения необходимых консультаций, компетентностью и опытом специалистов, а также быстротой реакции на возникающие проблемы. Компания NTN открыла нам доступ к исконно японским стандартам качества, что является для нас несомненным плюсом».

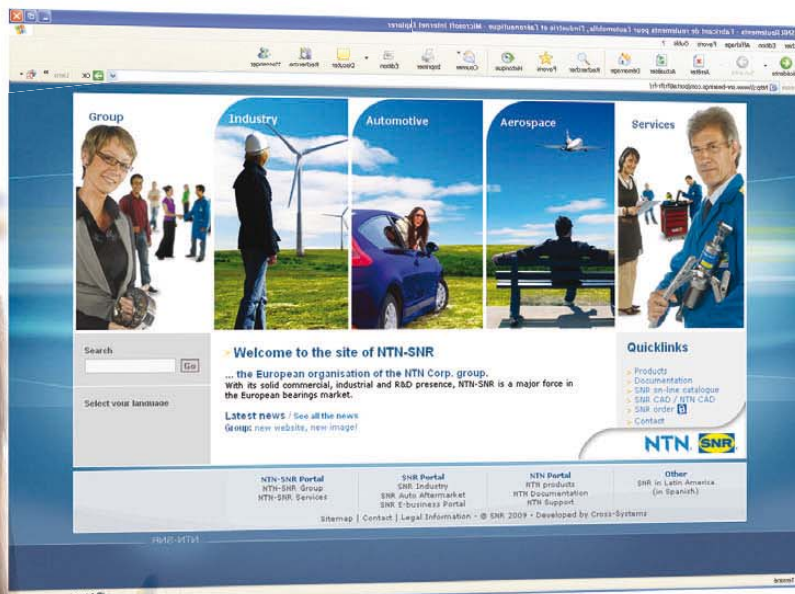


Нина Грейнер



В УСЛОВИЯХ ЭКСПЛУАТАЦИИ

свежая краска



НОВОЕ В ИНТЕРНЕТ!

ПРОГРЕССИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ГРУППЫ NTN-SNR НАШЛИ ОТРАЖЕНИЕ В сети Интернет. Запущен новый яркий веб-сайт www.ntn-snr.com - портал, представляющий деятельность и продукты Группы NTN-SNR на европейском рынке... Группа NTN-SNR позиционирует себя как основного участника европейского подшипникового рынка активнее, чем прежде.

ДАВАЙТЕ БУДЕМ БЛИЖЕ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ!

Сделайте всего несколько кликов на новом сайте, чтобы попасть в мир NTN-SNR и понять наши стремления, наши ценности, воспользоваться нашими сервисами и инструментами. Гибкость, профессионализм, качество и техническая квалификация – базис нашей культуры и основа стратегии Группы NTN-SNR. NTN и SNR разделяют одну философию: активное развитие новых технологий, отвечающих вашим потребностям.

Не медлите, подключитесь к г
www.ntn-snr.com



www.ntn-snr.com