

O' mag

[O] LA RIVISTA DEI PARTNER DEL GRUPPO NTN-SNR

N°5



NTN **SNR** *With you*

03 **MERCATO
PROTAGONISTA**
IL FERROVIARIO
SOTTO TUTTI I SUOI
ASPETTI

06 **PARTNERSHIP
SCALA E NTN-SNR:**
UN PARTNER DI
FIDUCIA

08 **DESTINAZIONE
MAROCCO**
TERRA DEL FUTURO E
DI OPPORTUNITÀ



editoriale



06

08

10

I primi frutti della nostra strategia industriale!

Il gruppo NTN-SNR ha posto i protagonisti dell'industria al centro della sua strategia di sviluppo. La nostra ambizione è fornire risposte innovative e adeguate a determinati mercati "chiave", quali ad esempio il Ferroviario, l'Eolico, le Macchine utensili o la Costruzione.

Mettersi "nei panni" dei nostri clienti

Per ognuno di questi mercati, abbiamo nominato un responsabile. Con team operativi (vendite, R&D...), hanno il compito di trovare soluzioni pratiche per "ciò che impedisce un sonno tranquillo ai nostri clienti" e di progettare per loro, un'offerta adeguata, globale, innovativa e competitiva. Risultati concreti? La lubrificazione viene analizzata con una prospettiva diversa dal nostro dipartimento "Experts & Tools". Che dire inoltre, di queste formazioni "coinvolgenti", apprezzate e richiestissime dai nostri clienti in quanto sorprendenti per la loro convivialità ed efficacia?

Mobilitare tutte le energie

Questo nuovo orientamento ha riscontrato l'entusiasta adesione di tutti i servizi, dal top management alle forze commerciali, passando dalle Business Unit e senza dimenticare la R&D, vera e propria chiave di volta dei nostri successi storici.

Risultato: una strategia compresa e condivisa da tutti, che favorisce le decisioni di investimenti. A dimostrazione di ciò, in piena crisi, abbiamo investito oltre 13 milioni di euro in nuove linee produttive.

Chiarezza e accessibilità per i nostri clienti

Inoltre questo approccio strutturato consente di comunicare in modo chiaro con i nostri clienti, raggiungendo dunque pienamente il nostro obiettivo. La nostra strategia al servizio dell'industria mostra già i suoi primi frutti come ad esempio, in ambito ferroviario, a cui dedichiamo diversi articoli in questo numero. Vi invitiamo a leggere a pagina 4, la partnership strategica che abbiamo firmato di recente con Alstom.

Il treno è in viaggio e noi siamo pronti a sorprenderVi!

Per condividere questa dinamica, Vi diamo appuntamento a fine settembre a Innotrans, l'imperdibile fiera del settore ferroviario e a Husum Windenergy, fiera sull'energia eolica.

Yohan Souteyrand
BU Industry OEM Manager NTN-SNR ROULEMENTS

Rivista SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Direzione della pubblicazione: C. Donat
Progettazione/realizzazione: Service publicité NTN-SNR
Giornalista: J. Traverse

Hanno collaborato a questo numero:
F. Travostino, D.Parayre, Y.Souteyrand, D. Sépulchre de Condé, A.Benvenuti, A.Rocher, GB. Sandrini, R. Dannoun, M. Chadid, P.Deprez, E.Ould Sidi Cheikh, M.Marchand.

Foto: NTN-SNR - P. Flouriot - Pedro Studio
Foto - NTV - Shutterstock.
Deposito legale: N° ISSN 1961-4284
Qualunque riproduzione anche parziale di questa rivista è soggetta alla nostra autorizzazione
Stampato in Francia - Luglio 2010

**03 | MERCATO
PROTAGONISTA**
IL FERROVIARIO SOTTO
TUTTI I SUOI ASPETTI

06 | PARTNERSHIP
SCALA E NTN-SNR
UN PARTNER DI FIDUCIA

08 | DESTINAZIONE
MAROCCO, PAESE
TRAINANTE

10 | REPORTAGE
ROTTA SULLE MINIERE
DELLA MAURITANIA

sommario

With You

Luglio 2010

SNR ROULEMENTS
diventa NTN-SNR
ROULEMENTS: una nuova
ragione sociale per un futuro
condiviso.



Didier SEPULCHRE
DE CONDE



FERROVIARIO: un mercato mondiale in crescita costante e regolare.



Francis TRAVOSTINO

Impegnando diversi protagonisti e investimenti importanti sul lungo termine, il mercato ferroviario sembra definitivamente destinato a durare nel tempo. Ciò gli conferisce una migliore comprensione

in confronto ad altri settori d'attività e ne facilita le previsioni. Per saperne di più, lasciamo la parola all'esperto: Francis Travostino, Railway Market Manager NTN-SNR Europe.

UN MONDO VERSATILE DALLE MARCATE SPECIFICITÀ.

« Il termine « ferroviario », spiega F. Travostino, deve essere considerato in senso generale. In realtà, corrisponde ad un ampio campo di applicazioni che includono i trasporti urbani, tram e metropolitane, il trasporto di merci e materiale, le locomotive, il servizio interurbano e le grandi linee, l'altissima velocità. Un aspetto particolare da considerare: l'importanza del fattore tempo. Questo settore ha delle tempistiche diverse rispetto a quelle degli altri rami dell'industria. Lo sviluppo di nuove macchine richiede dai 5 ai 7 anni. I tempi di operatività e il conseguente ricambio si gestiscono in decenni per una durata di una trentina d'anni. Inoltre il mondo ferroviario è regolato ovunque da norme e omologazioni piuttosto restrittive. Rispondere a queste esigenze normative richiede una visione e un impegno a lungo termine. Altrettanti fattori che spiegano perchè il numero di grandi protagonisti a livello mondiale, sia limitato. Il mercato ferroviario a livello mondiale non è stato colpito molto dalla crisi, anzi ben poco. Mercato delle infrastrutture che provvede all'equipaggiamento di base nei paesi emergenti, mercato di rinnovamento delle dotazioni già presenti nei paesi industrializzati: questo mercato vede complessivamente una crescita costante e regolare, anche se non eccezionale.»

NTN-SNR: GENERALISTA DEL CUSCINETTO...

« Rapido zoom », prosegue F. Travostino, « in questo quadro globale, il mercato del cuscinetto in Europa è stimato intorno ai 180 milioni di euro. Partner sia dei costruttori, sia degli operatori, NTN-SNR è presente in primo montaggio e nella ricambi, su tutti i tipi di treni e in tutte le applicazioni: sia a livello di motori di trazione che di trasmissioni e di boccole d'assale.»

... ESPERTO DI ALTISSIMA VELOCITÀ.

« Molto prima della unione », precisa F. Travostino, « NTN e SNR hanno partecipato alla sfida dell'alta velocità, entrambi sui rispettivi territori nazionali. Fin dal principio, ossia 30 anni fa, al fianco di Alstom e presente in seguito su tutte le versioni successive, SNR ha vissuto il record mondiale di velocità ottenuto dal TGV con dei cuscinetti provenienti da quella serie, come il raggiungimento di un obiettivo. Il gruppo NTN-SNR è diventato di conseguenza il più esperto costruttore di cuscinetti al mondo nell'ambito dell'alta velocità. Si auspica che quest'ultima possa svilupparsi ogni giorno di più.

Nei paesi molto estesi come la Cina o gli Stati Uniti, è una valida alternativa al trasporto aereo, con un certo beneficio ecologico. Si contano già numerosi progetti in Francia ma anche in Italia, negli Stati Uniti, in America latina, Cina, Arabia Saudita e così via. Questa espansione a livello geografico è accompagnata da rilevanti progressi tecnologici. Infatti, se attualmente la « velocità di crociera » del TGV non va oltre i 300 km/h, in futuro sarà di 100 km/h superiore.

Esperto dell'alta velocità fin dalla sua comparsa, NTN-SNR trae beneficio da un punto di forza maggiore per accompagnare la sua accelerazione o da questo altro progetto del futuro: l'AGV, una nuova generazione di treni che utilizza una tecnologia di motorizzazione innovatrice, ripartita su tutte le vetture... Da seguire quindi.»



125 miliardi di euro

Era il peso economico del mercato ferroviario mondiale nel 2008. L'Europa rappresenta da sola il 35% di questo mercato, il Giappone il 10% e gli esperti sono concordi nel prevedere una forte crescita di questo mezzo di trasporto in Cina.

144 circa 144 miliardi di euro

Tale è la stima generalmente condivisa dagli esperti per questo mercato ferroviario mondiale entro il 2013, ossia una crescita annuale pari al 3%.





ALSTOM & NTN-SNR: UNA PARTNERSHIP STRATEGICA.

A fine luglio 2009, Alstom e NTN-SNR hanno firmato un accordo di partnership strategica denominato LP 150. A quale scopo? Verso quali sviluppi? Per capire meglio i termini di questo impegno reciproco, lasciamo la parola a Didier Parayre, Commodity Manager Transport Alstom.

O'MAG: Alstom, protagonista principale del mondo ferroviario?

D.PARAYRE: Infatti, Alstom impiega 80.000 persone in tutto il mondo e produce un fatturato di 15 miliardi di euro, di cui 5,7 miliardi (ovvero il 33%) soltanto per il settore ferroviario. Forti del 14% del mercato ferroviario mondiale, ci collochiamo come pluriesperti con 5 settori di attività privilegiati: il materiale rotabile, i sistemi di gestione dell'informazione dei flussi di trasporto, le infrastrutture, la manutenzione e le soluzioni chiavi in mano.

O'MAG: I Vostri punti forti?

D.PARAYRE: Siamo N°1 al mondo dell'altissima velocità, N°2 al mondo per i trasporti urbani: metro, tram ecc.

La nostra vocazione? Lo sviluppo di tecnologie innovative: sistema di alimentazione elettrica da terra, sistemi di interoperabilità tra i Paesi, gestione informatica dei flussi, nuova generazione di altissima velocità...

O'MAG: Per portare a termine questi sviluppi tecnologici Vi siete avvalsi di partnership strategiche?

D.PARAYRE: In effetti, l'LP 150 riguarda i nostri 150 primi fornitori in tutti i settori. In cambio di una maggiore visibilità sui nostri progetti e sulle quantità associate, essi si impegnano investendo le loro risorse in co-sviluppo, R&D e così via... Per questo, a fine luglio 2009, abbiamo firmato un accordo per una partnership avanzata con NTN-SNR. Tra gli altri obiettivi, lo sviluppo di un cuscinetto per assali con sensore integrato, un'applicazione Mecatronics, nella quale SNR si distingue particolarmente. Altri elementi oggetto di studio: un cuscinetto per assali per l'altissima velocità

oltre i 350 km/h, attualmente la massima velocità sfruttabile, un cuscinetto con motore isolato elettricamente...

O'MAG: Quali mercati per il futuro?

D.PARAYRE: « Fino ad oggi piuttosto frammentato e protetto, il mercato ferroviario tende ora ad aprirsi. Nonostante abbia un'unica cifra, la sua crescita progredisce e sembra che sia destinata ad aumentare nel tempo, ossia del 3 al 4% nei prossimi 15 anni. Inoltre il mercato è sempre più concorrenziale e i grandi costruttori sono sempre più confrontati a piccoli fabbricanti molto reattivi o a giganti cinesi. Di fronte a questa doppia pressione, i prezzi si abbassano. La contrazione è pari al 30% per i tram e le metropolitane dal 2004. Per rispondere a tutte le richieste, sviluppiamo simultaneamente 2 grandi gamme di prodotti. Da un lato, la nostra presenza a livello mondiale ci consente di proporre dei prodotti standard, essenzialmente incentrati sul rapporto "qualità-prezzo". Dall'altro lato, offriamo ai clienti più esigenti dei prodotti "Premium" che rappresentano la nostra leadership tecnica con un forte apporto in R&D. Su questo segmento, l'AGV sta vivendo un vero e proprio successo all'esportazione. Negli Stati Uniti sono in corso delle trattative. In Italia il contratto è già stato firmato. NTN-SNR partecipa totalmente a questo progetto, tramite lo sviluppo di un cuscinetto di trasmissione e di un cuscinetto per assali strumentato.»



Didier PARAYRE

ALSTOM

ALSTOM IN CIFRE

- Uno dei leader mondiali nelle infrastrutture di produzione di elettricità, di trasmissione e di trasporto ferroviario.
- Presente in oltre 70 Paesi
- Fatturato 2009: 15 miliardi di euro
- 80.000 dipendenti

Dipartimento Ferroviario:

- 26.000 collaboratori
 - Presente in oltre 60 Paesi
- Alstom Transport gestisce l'insieme di un sistema di trasporti e offre soluzioni chiavi in mano: materiale rotabile, segnalamento, infrastruttura e manutenzione



Modello AGV per NTV

IL FERROVIARIO CON NTN-SNR: NUOVI SVILUPPI DA OGNI PUNTO DI VISTA.

Il gruppo NTN-SNR auspica decisamente un potenziamento della sua attività industriale. In questo ambito, il mondo ferroviario fa parte di questi "mercati obiettivo" prioritari. Per rispondere ai fabbisogni di questo settore esigente, il gruppo ha attuato per il periodo 2010/2015, nuove e importanti sinergie sulla base di 4 principi fondamentali: tecnica, produzione, qualità e commerciale. Di seguito, ulteriori precisioni e spiegazioni dettagliate.



ASSE TECNICO E SVILUPPO DELLE GAMME.

Presenti da decenni sul mercato ferroviario e in particolare su quello dell'alta velocità, i marchi NTN e SNR mettono in comune le loro risorse tecnologiche, tra cui la capacità R&D all'avanguardia.

La sinergia del gruppo NTN-SNR passa soprattutto tramite regolari scambi tecnici sulle migliori pratiche in termini di progettazione, per offrire al mercato il prodotto con maggiori prestazioni. Un esempio? Il TBU (unità a rulli conici) è un cuscinetto conosciuto come "cartuccia". Lo sviluppo della sua nuova gabbia in poliammide è stato ottimizzato coniugando il know-how relativo alla progettazione di NTN e il know-how SNR sui materiali. Gli scambi di brevetti, il lavoro equilibrato dei diversi Centri di Prova sia ad Annecy in Francia, sia a Kuwana in Giappone, partecipano al rapido incremento delle offerte e alle loro omologazioni. In pratica, per radicarsi in maniera più stabile sul mercato europeo, NTN-SNR ha arricchito la sua gamma con 26 nuovi prodotti, cioè 9 cuscinetti per assali e 17 cuscinetti di trasmissione tra i più richiesti.

ASSE FABBRICAZIONE E SVILUPPO DELLA PRODUTTIVITÀ.

Stessa volontà d'impegno anche nell'ambito della fabbricazione. Il gruppo NTN-SNR presenta 2 nuove linee di produzione per un investimento complessivo di 14 milioni di euro, di cui un milione per l'acquisto di 2 nuovi banchi di prova destinati allo sviluppo e alle omologazioni della nuova gamma. Realizzato in parte grazie alla riconversione da unità di produzione automobile in unità di produzione ferroviaria, questo nuovo strumento di produzione, sinonimo di prestazioni e competitività incrementate, sarà del tutto completo e operativo nel 2011.

ASSE QUALITÀ E SVILUPPO DELL'AFFIDABILITÀ.

Ad oggi, le produzioni destinate al mercato ferroviario europeo sono soggette alla norma EN12080. Per rispettare le esigenze di Qualità dei propri clienti attuali e futuri, NTN-SNR ha lanciato per il 2010, un approccio che mira da un lato alla certificazione IRIS, norma specifica dei costruttori ferroviari, e dall'altro all'HPQ, per poter diventare fornitori della Deutsche Bahn in Germania, che possiede un proprio sistema di certificazione. Per rispondere in modo rigoroso a queste diverse esigenze, all'interno del gruppo NTN-SNR sono presenti 2 responsabili di progetto che si occupano esclusivamente di strategie relative alla qualità.

ASSE COMMERCIALE E INCREMENTO DELLE VENDITE.

All'interno di NTN-SNR, il mondo ferroviario è ormai il protagonista di un piano di sviluppo globale e ambizioso, che riassumiamo di seguito brevemente. Obiettivo finale: una crescita significativa dell'impatto commerciale che deve, logicamente, tradursi in cifre. Nel 2009, il fatturato prodotto da NTN-SNR Europa per il settore ferroviario era di 12 milioni di euro e rappresentava il 6,7% della quota di mercato. Tutti i mezzi tecnici e umani impiegati mirano ad un incremento annuale del 15-20% di tale fatturato, per una quota di mercato superiore al 15% entro il 2015. In questo contesto, la collaborazione delle reti di vendita NTN e SNR rappresenta senza dubbio un punto chiave. In ogni Paese, sono state attuate forze di vendita dedicate al mercato ferroviario.

CUSCINETTI NTN-SNR DEDICATI AL SETTORE FERROVIARIO

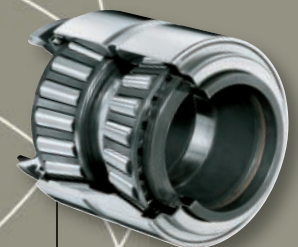


Boccola.
Applicazione: locomotiva.



Cuscinetto di trasmissione TGV (Albero di uscita)

Cuscinetto di trasmissione TGV (Albero intermedio)



Cuscinetto per boccola TGV

L'AMPLIAMENTO DELLE GAMME NTN-SNR: « UN VALORE AGGIUNTO PER SCALA SpA E I SUOI CLIENTI. »



LA GAMMA DEI CUSCINETTI A RULLINI: UN ESEMPIO DI SINERGIE SVILUPPATE DA NTN E SNR.

Il Gruppo NTN-SNR propone ormai una delle gamme più ampie e più complete sul mercato mondiale: tutti i tipi di cuscinetti e di supporti, sia in serie metrica sia in pollici, cuscinetti da 5 mm a 2 m di diametro! Nell'ambito di questa considerevole offerta, i cuscinetti a rullini costituiscono un esempio pratico delle sinergie attuate da NTN-SNR.

I cuscinetti a rullini compongono una gamma piuttosto specifica, in quanto altamente tecnica. Il loro punto di forza sta nella loro capacità di sopportare sforzi radiali molto rilevanti, in un minimo ingombro. Sono così reperibili in numerose applicazioni: trasmissioni, riduttori, macchine agricole, materiale di costruzione, cambio auto, motociclette, macchine da stampa, piccole attrezzature manuali... I processi di fabbricazione attuati per proporre l'intera gamma, esigono la competenza tecnica di attività molto diverse, che pochi costruttori di cuscinetti possiedono. NTN-SNR è uno di questi, progettista e costruttore di cuscinetti a rullini da oltre 50 anni, sia di cuscinetti standard (una delle gamme più ampie del mercato), sia di cuscinetti speciali. Con il sostegno della sua esperienza logistica, NTN-SNR sviluppa questa gamma in Europa. Oggi, l'indice di disponibilità dei prodotti a magazzino presso l'EDC (piattaforma di stoccaggio europeo sita nel dipartimento dell'Ain, in Francia) è del 98%. Ricca gamma, logistica ottimizzata... Tanti argomenti che hanno convinto distributori esigenti come Permarin in Spagna, Scala SpA in Italia e tanti altri ancora.

L'UNIONE NTN-SNR SI TRADUCE IN BENEFICI CONCRETI SUL TERRENO PER I PARTNER DISTRIBUTORI. DI SEGUITO IL PUNTO DI VISTA DEL DOTT. ALBERTO BENVENUTI, TITOLARE, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI SCALA SpA.

O'MAG: Ci presenti la Sua azienda, la sua vocazione, la sua cronistoria...

DOTT. A. BENVENUTI: La società Scala è stata fondata nel 1956 a Vicenza con lo scopo di essere un valido punto di riferimento per il soddisfacimento dei crescenti fabbisogni dell'allora nascente industria del primo dopoguerra. Nel corso degli anni successivi, la struttura aziendale si è arricchita di 4 filiali a Treviso, Mantova, Trento e Cittadella (Padova). Attualmente la sede è sita a Torri di Quartesolo (VI) in un immobile costruito nel 1999 su una superficie di 9'000 mq. Il magazzino con una superficie di 3'000 mq si avvale anche di 3 magazzini automatizzati verticali dell'altezza di 10 metri. Nel suo complesso l'azienda impiega 60 persone compresi i venditori, per la maggior parte agenti monomandatari.

O'MAG: Prospettive 2010?

DOTT. A. BENVENUTI: Il nostro fatturato del 2009 ha ovviamente risentito della crisi generale, e con una flessione del 27% rispetto al 2008, si è attestato su un valore di 12.823.000 Euro. Nel corso del 2009 sono stati venduti circa 25'000 articoli diversi a circa 2'500 clienti. I nostri clienti, per la maggior parte, sono produttori di macchine utilizzate nei più svariati settori, come ad esempio l'alimentare, l'imballaggio

e il condizionamento, la lavorazione del legno, le automazioni, ecc... Serviamo inoltre le officine meccaniche con una linea di prodotti, anche con il nostro marchio "SBS", per la lavorazione del metallo tramite l'asportazione del truciolo. Ai clienti costruttori di macchine siamo in grado di offrire pacchetti completi e già finiti di applicazioni elettromeccaniche per la movimentazione lineare e rotativa, il tutto con la collaborazione degli uffici tecnici del cliente, allo scopo di studiare e realizzare nuove applicazioni sempre più innovative e competitive. In effetti, questa è la nostra missione: avere la capacità di offrire ai clienti, prodotti, servizi ed idee in grado di renderli sempre più competitivi.

O'MAG : NTN SNR, un partner privilegiato?

DOTT. A. BENVENUTI : La nostra collaborazione con la società SNR risale a parecchi anni fa, essendo iniziata negli anni '70, e da allora non ha mai subito interruzioni. L'unione tra la NTN e la SNR ha notevolmente ampliato la possibilità di collaborazione tra le nostre società. Infatti, oltre ad offrire una vasta gamma di prodotti disponibili, il Gruppo NTN-SNR ha dimostrato di essere un partner valido ed affidabile, sia per la qualità del prodotto che per la celerità delle consegne, il tutto con un apprezzabile ed attento servizio di pre e post vendita. In particolare con l'inserimento dei cuscinetti a rullini, l'ampliamento della gamma offerta da NTN-SNR ha indubbiamente generato valore per Scala ed i propri clienti. In effetti, considerando l'area in cui operiamo, la completezza di gamma e la qualità del servizio faranno la differenza.

NTN-SNR, per “addomesticare” l’alta velocità!

InnoTrans 2010
dal 21 al 24 settembre
Padiglione 22 - Stand 127

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

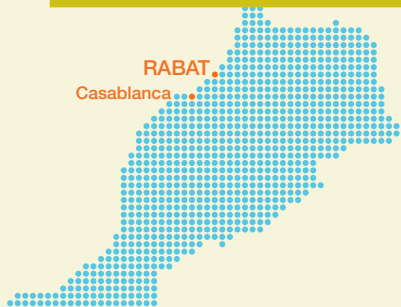


Come un ghepardo lanciato in corsa, le Vostre applicazioni ferroviarie sono alla ricerca di alte prestazioni per maggiore velocità.

Grazie alla nostra esperienza, i cuscinetti NTN-SNR Vi garantiscono affidabilità e robustezza.

Per Voi e con Voi, siamo pronti ad affrontare tutte le Vostre sfide tecniche.





MOROCCO: UN PAESE TRAINANTE SUL CONTINENTE AFRICANO.

SNR È PRESENTE IN MAROCCO DAL... 1949! PROPRIO A CASABLANCA, NEL DOPOGUERRA, NACQUE LA PRIMA FILIALE COMMERCIALE. QUESTO SPIEGA FACILMENTE LE RELAZIONI PRIVILEGIATE CHE OGGI L'AZIENDA INTRATTIENE CON QUESTO PAESE IN PIENA FASE DI SVILUPPO. «SALAM ALAIKOUM» BENVENUTI IN MAROCCO, TERRA DEL FUTURO...

Il Marocco fa parte dei Paesi emergenti, allo stesso livello dell'India o della Turchia. La sua economia si basa su diverse attività. Innanzi tutto, l'estrazione mineraria. Il Marocco è il primo produttore/esportatore di fosfati al mondo. Da due anni, il prezzo del fosfato è aumentato di oltre il 300% e le esportazioni hanno raggiunto un livello finora inedito. Ciò ha ovviamente incoraggiato la direzione dell'OCP (Office Chérifien de Phosphates) ad intraprendere un ambizioso piano di investimento di 3,5 miliardi di dollari, per il periodo 2009-2012.

LO SVILUPPO INDUSTRIALE.

Il settore industriale rappresenta quasi il 35% del PIL. Dominato a lungo dalle industrie agroalimentari, del tessile e del cuoio, il settore industriale si è rapidamente diversificato grazie allo sviluppo dei settori chimici e parachimici, della carta e del cartone, delle componenti per automobili e del montaggio di veicoli, dei servizi alle imprese, dell'informatica, dell'elettronica e dell'industria aeronautica.

CHIMICA E INDUSTRIA EDILE.

L'industria chimica marocchina è la più competitiva del continente africano, dopo quella dell'Africa del Sud. È ancora centrata sulla valorizzazione dei fosfati, ma la produzione di cemento è stimolata anche da un mercato edilizio molto florido e dall'insediamento di società a livello internazionale, come Lafarge. Questo gruppo che possiede già 4 cementifici in Marocco, prevede la costruzione di nuove unità entro i prossimi due anni, così come Italcementi

o ancora il gruppo ADDOHA, primo promotore immobiliare del Marocco. Il numero totale di cementifici passerà così da 11 a 17 entro l'inizio del 2011. Inoltre sono state create diverse unità di produzioni metallurgiche destinate anch'esse alla costruzione. Durante il 2009, sono sorti 3 complessi siderurgici, di cui uno provvisto di un altoforno, il primo in Marocco.

TRASPORTI.

Nel nord del Paese, l'ambizione dell'amministrazione marocchina è fare del porto di Tangeri Med, un Djebel Ali / Dubai Bis. Per un collegamento rapido tra Tangeri e Casablanca, è in costruzione una linea TAV. Prima linea TAV in Africa, sarà operativa inizio 2015. Il Marocco estende anche la sua rete autostradale, costruendo collegamenti Marrakech/Agadir e Casablanca/Béni Mellal. Il collegamento Fez/Oujda, in corso di realizzazione, si estende per 400 km.

AUTOMOBILE, AERONAUTICA E NUOVE TECNOLOGIE...

Dal 1959 il Marocco produce e assembla macchine e camion, principalmente a Casablanca. Renault inaugura a Tangeri un'officina che produrrà entro il 2012 non meno di 400.000, e in seguito 600.000, veicoli destinati all'esportazione. Questo impianto ha incoraggiato una ventina di costruttori ad insediarsi in loco. Nella regione di Casablanca, si è sviluppato un polo aeronautico con una cinquantina di società europee. Le loro attività vanno dalla fabbricazione di componenti, alla manutenzione e riparazione di reattori.

A questa lista, è necessario aggiungere l'industria cinematografica, elettronica, le nuove tecnologie e così via... Altrettante attività che fanno del Marocco un paese del futuro dal potenziale davvero eccezionale.



5° posto del continente africano

Da un punto di vista economico, il Paese si colloca al 5° posto del continente, dietro all'Africa del Sud, all'Algeria, alla Nigeria e all'Egitto.

5,1 miliardi di tonnellate

Secondo l'USGS (United States of Geological Survey, Centro Americano di Monitoraggio Geologico), il Marocco incluso il Sahara occidentale, detiene le seconde più grandi riserve provate di fosfato al mondo, con 5,7 miliardi di tonnellate (Cina: 6,6) e le più grandi riserve potenziali, con 21 miliardi di tonnellate (Cina: 13).

Marocco Carta d'identità

Popolazione 2009 : 34,8 milioni di abitanti (stima)

Superficie: 710.850 Km²

Capitale: Rabat

Governo: monarchia costituzionale - Capo di stato dal 1999: Re Mohamed VI.

Crescita economica: 5-6%

Settori principali dell'economia marocchina: agricoltura, turismo, materie prime

Ripartizione del PIL:

- Settore primario: 18% (Agricoltura)
- Settore secondario: 35% (Industria)
- settore terziario: 47% (Servizi)

PIL Francia /PIL Marocco (per abitante): 32'800 USD / 3'800 USD

NTN-SNR: UNA PRESENZA CHE FA LA DIFFERENZA.

Da oltre 60 anni ormai, SNR è concretamente presente in Marocco con un team forte e motivato. Questa permanente prossimità garantisce efficienza e successo. Per fare il punto della situazione, abbiamo incontrato Rachid Dannoun, Direttore della filiale SNR in Marocco.

“I NOSTRI CLIENTI”, SPIEGA R. DANNOUN, “HANNO ACCOLTO BENE IL GRUPPO NTN-SNR.

Per loro significa un'ampia offerta di prodotti, un rafforzamento dell'immagine del marchio e una garanzia di continuità. Bisogna precisare che NTN-SNR è attualmente l'unico costruttore di cuscinetti realmente presente sul mercato marocchino e ciò implica un vantaggio sicuro rispetto ai nostri concorrenti.

L'anno 2009 si colloca ancora una volta, nell'ambito di una crescita continua del nostro fatturato. Ciò non risulta dalla congiuntura internazionale. È il frutto del nostro impegno in tutti i settori: aumento delle quote di mercato, progressione delle vendite di prodotti NTN, diversificazione delle offerte e soprattutto determinazione del nostro team. Alcuni segreti del nostro successo? L'integrazione delle gamme NTN, ma anche di nuovi prodotti quali le griglie per vagli, i pezzi di usura per frantumatori, la riorganizzazione e in particolare, il potenziamento dell'officina di servizio per i nastri trasportatori. Così, siamo diventati un protagonista fondamentale per molti dei nostri clienti e partner (vedi riquadro a fianco).

Nel 2009, abbiamo consolidato la nostra collaborazione con l'OCP (Office Chérifien de Phosphates) e siamo diventati il suo primo fornitore di cuscinetti. Inoltre abbiamo firmato dei contratti con diversi clienti importanti. Il gruppo Lafarge ci ha affidato la fornitura e la sostituzione di un nastro trasportatore eccezionale che equipaggia



un trasportatore di 5.000 m, uno dei più lunghi in Marocco. ASMENT DE TEMARA, Gruppo CIMPOR, ci rinnova la sua fiducia per un nastro trasportatore di 1.300 m. Al nostro cliente STROC, costruttore di trasportatori e di fabbriche di trattamento dei minerali, abbiamo fornito 1.000 supporti completi con diametro da 100 a 260 mm, per un ammontare di 700.000 €. Questi supporti equipaggiano tutta la nuova fabbrica di trattamento del fosfato a MRAH/Khouribga. Questo impianto sarà inaugurato prossimamente dal Re Mohamed VI. Maghreb Steel ha scelto la soluzione proposta da SNR Marocco, confermandoci il suo ordine di 4 cuscinetti per supporti* dei cilindri del laminatoio a freddo. Ogni cuscinetto pesa non meno di 2 tonnellate!

Entro il 2010, i nostri partner saranno consolidati e la nostra forza di vendita potenziata. Lanciamo il servizio Experts & Tools, BEBOX. Non ancora presente sul mercato marocchino, rappresenta una vera e propria aspettativa dei clienti. Vogliamo essere i primi a proporla”.

*: Si tratta di grossi supporti in cui sono alloggiati dei cuscinetti di grandi dimensioni. Servono a sostenere i cilindri tra i quali passa la lamiera per essere laminata.



Rachid DANNOUN

28 ORE CRONO

Reattività ottimizzata per un intervento strategico
Nel marzo 2010, NTN-SNR ha partecipato ad un'importante operazione di manutenzione sul sito Maroc Phosphore II. Resoconto del Sig. Chadid, Capo ingegnere, Responsabile dell'impianto MPII.

« Maroc Phosphore II, sito a Safi, è una fabbrica di trasformazione dei fosfati. Produce soprattutto acido solforico, ammoniaca, ecc... È alimentata da un unico trasportatore che trasporta il fosfato tramite vagoni, dal suo arrivo sul sito all'interno della fabbrica dove inizia la sua trasformazione. L'arresto di questo strategico trasportatore conduce inevitabilmente anche all'arresto totale della catena di trasformazione. Abbiamo chiesto ai team del gruppo NTN-SNR di

sostituire il nastro trasportatore, ovvero circa 900 metri lineari di nastro in tessuto, di cui è dotato questo trasportatore. Perciò, sono state programmate diverse riunioni per attuare l'organizzazione necessaria al buon esito dell'operazione. Avevamo concesso a questi team 3 giorni, ossia 72 ore crono, per procedere alla sostituzione del nastro.

In effetti, sono state sufficienti soltanto 28 ore, grazie alla mobilitazione e al coinvolgimento dei team di professionisti NTN-SNR, ai mezzi di trazione adattati messi a disposizione, ad un'utensileria moderna adeguata e all'eccellenza del personale. Nonostante l'ausilio di colossali mezzi di trazione, l'operazione si è svolta in condizioni di totale sicurezza. »

In Situ



ZOOM SULLE MINIERE DELLA MAURITANIA.



Dall'inizio degli anni '60, la Mauritania trae beneficio da un'attività mineraria in continua crescita. Presentazione in ditico delle dimensioni storiche ed etiche di una società con un brillante futuro davanti a sé...

PRIMA PARTE: LA SNIM DA UN SECOLO ALL'ALTRO...

L'epoca dei pionieri.

La storia della SNIM risale alla metà degli anni trenta. Precisamente nel 1935, nella Kédia d'Idjil, nel nord della Mauritania, sono stati scoperti i primissimi giacimenti di minerale ferroso. La seconda guerra mondiale interrompe le ricerche. Nel 1948 a guerra conclusa, viene eseguita una prima analisi del sito per verificare la fattibilità e il rendimento di un eventuale sfruttamento.

1952: viene creata la MIFERMA, Società delle Miniere di Ferro della Mauritania. Sotto la sua autorità, iniziano realmente le ricerche e i lavori.

Prime produzioni.

1963: viene avviato lo sfruttamento vero e proprio e la prima nave con carico di minerale mauritano lascia il porto di Nouadhibou.

1974: il Governo Mauritano riacquista delle azioni di MIFERMA e trasferisce i suoi attivi all'attuale SNIM (Società Nazionale Industriale e Mineraria).

1978: la SNIM cambia statuto giuridico e diventa una società di economia mista, aperta al capitale del settore privato.

1984: diversificazione delle attività. Una produzione di concentrati ottenuti mediante arricchimento di minerali magnetici provenienti da Guelb El Rhein, si aggiunge alla produzione di minerali ricchi della Kédia.

Verso una completa espansione.

1987: a 60 km da Zouerate, viene scoperto il giacimento di M'Haoudat.



1991: scoperta e inizio rapido dello sfruttamento del giacimento di TO 14, nel sud-est della Kédia d'Idjil.

1994: inaugurazione del giacimento di M'Haoudat.

2006: una data simbolica per la SNIM. Infatti in quell'anno, la società supera la soglia di 400 milioni di tonnellate vendute dal 1963.

SECONDA PARTE: UNA PROSPETTIVA RIVOLTA AL FUTURO E ALLO SVILUPPO.

Ricca di importanti giacimenti, la SNIM vuole eccellere da tutti i punti di vista.

Infatti intende porre le Risorse Umane al centro delle sue preoccupazioni. Si lavora per incrementare le competenze dei dipendenti, migliorare il loro comfort, il loro benessere e la loro sicurezza. In questa ottica, la società inizia a concepire un'apertura verso l'esterno. Mira a trarre pienamente profitto dalle nuove tecnologie, tecniche di ricerca e sfruttamenti minerari. Così facendo partecipa attivamente e in modo significativo a "trasferimenti di tecnologie" verso il resto del Paese. La SNIM, che ambisce a diventare economicamente affidabile e finanziariamente redditizia, non smette di ottimizzare la propria competitività perfezionando costantemente le proprie prestazioni tecniche, tra le migliori del settore.

Mauritania Carta d'identità



Popolazione 2009: 3,1 milioni di abitanti
(stima)

Superficie: 1.025.000 Km²

Capitale: Nouakchott

Governo: Repubblica islamica. Capo di stato: Mohamed Ould Abdel Aziz dal 6 agosto 2008

Crescita economica: 4%

Settori principali: Agricoltura, pesca e miniere

Ripartizione del PIL:

-settore primario: 25%

-settore secondario: 29%

-settore terziario: 46%

PIL per abitante: 1.800 USD

SNIM & NTN-SNR: NASCITA DI UN REALE « SPIRITO DI PARTNERSHIP ».

Simbolo di uno spirito "win/win", nel febbraio 2010, il team "Experts & Tools" NTN-SNR ha organizzato per la SNIM, dei corsi di formazione direttamente sui siti di produzione. Ecco un dettagliato resoconto di questo viaggio ricco di insegnamenti...

« La SNIM », spiega Ethmane Ould Sidi Cheikh, Responsabile della formazione aziendale, « sfrutta e commercializza dal 1963, il minerale ferroso estratto dai Guelbs del Tiris nel nord della Mauritania. Opera soprattutto nella zona di Zouerate, dove si trovano i suoi siti di sfruttamento. I prodotti vengono trasportati presso il Porto di Nouadhibou, a 700 km di distanza dalla miniera, mediante treni portaminerali che possono raggiungere una lunghezza di 2,5 km per un peso lordo di 22.000 tonnellate. Da questa città disponiamo di un porto minerario in acque profonde, in grado di accogliere imbarcazioni di 150.000 tonnellate. I prodotti destinati alla vendita vengono spediti da lì direttamente ai clienti, soprattutto in Paesi dell'Europa occidentale e in Cina. Sia sui siti minerari che portuali, il nostro personale è sempre attento a migliorare e perfezionare le proprie competenze. In stretta collaborazione con il team Experts & Tools NTN-SNR, abbiamo organizzato un corso di formazione dedicato ai cuscinetti.»

STRUMENTI « PARLANTI »

« Tenuto conto della distanza », precisa Philippe Deprez, incaricato della formazione per Experts & Tools, non era possibile considerare di portare con noi il BEBOX, l'utilitaria con tutto il materiale per i nostri corsi pratici. Prima del nostro arrivo, avevamo comunque spedito sul posto 60 kg di pezzi, utensili e attrezzature, tra cui un albero di 60 cm, un riscaldatore di cuscinetti, degli estrattori meccanici e altro materiale. Durante i 5 giorni di trasferta, abbiamo potuto organizzare 2 corsi di formazione: uno presso il sito minerario e l'altro al porto di Nouadhibou. Per entrambi i corsi si sono riuniti un team di 15 a 30 tec-

nici e quadri. Una prima parte teorica veniva completata con un approccio pratico in piccoli gruppi. Abbiamo affrontato le diverse tecnologie del cuscinetto, tra cui le delicate fasi del montaggio e dello smontaggio. I team della SNIM si sono dimostrati attenti e coinvolti al tempo stesso. »

RISULTATI CONVINCENTI.

« Effettivamente », riprende Ethmane Ould Sidi Cheikh, i partecipanti hanno apprezzato molto la formazione proposta dagli esperti NTN-SNR, nonostante la breve durata.

Avrebbero desiderato trattare nozioni come i criteri di scelta dei cuscinetti e le regole di fissaggio degli stessi per evitare qualsiasi rischio di laminazione... I nostri team sono stati colpiti da diversi aspetti di questo corso. Il riscaldamento dei cuscinetti per induzione magnetica che facilita il montaggio/smontaggio degli stessi, è stato riconosciuto come un inconfutabile vantaggio tecnico. Questa valutazione molto positiva ci ha spinto ad acquistare il materiale di formazione portato dagli specialisti NTN-SNR. Grazie a questi strumenti, potremo organizzare dei laboratori interni, presso i nostri centri di formazione di Nouadhibou e Zouerate. I prodotti NTN-SNR e le relative documentazioni si sono anch'essi rivelati davvero utili. Infine, il ravvicinamento NTN-SNR ci garantirà senza dubbio migliori prestazioni per quanto riguarda i cuscinetti. »



Ethmane Ould Sidi Cheikh



**BONFIGLIOLI***Power & Control Solutions*

Generiamo movimento pensando al futuro

**Motoriduttori
trifase e monofase****Azionamenti
elettronici****Motori
elettrici****Variatori
meccanici****Riduttori per macchine
operatrici mobili**

Da Bonfiglioli prodotti e soluzioni per il controllo e la trasmissione di potenza.

Da sempre Bonfiglioli è un'azienda tesa ad anticipare le richieste di innovativi sistemi di azionamenti industriali. E da sempre è consapevole che progresso è anche qualità di vita. Bonfiglioli offre una gamma completa di prodotti e di soluzioni per infiniti campi applicativi. La sua grande capacità di generare nuove idee e di eccellenza produttiva l'hanno portata alla dimensione di grande company internazionale. Oggi opera sui mercati con tre distinti marchi: Bonfiglioli Riduttori, Bonfiglioli Vectron, Bonfiglioli Trasmital. Filiali dirette e stabilimenti produttivi Bonfiglioli sono presenti in 15 paesi di 4 continenti. Bonfiglioli fa della soddisfazione del cliente la propria missione aziendale, senza rinunciare alla naturale vocazione di impresa attenta ai valori sociali.

www.bonfiglioli.com