

Gelebte Zukunft



NTN **SNR** *With you*

02 **MARKTANALYSE**
POMA
KÄLTERESISTENTE
ZUVERLÄSSIGKEIT

06 **GESCHÄFTSZIEL**
POLEN
NTN-SNR UNTERSTÜTZT
DEN BOOM IN
DER AUTO- UND
INDUSTRIEBRANCHE

08 **DIENSTLEISTUNGEN**
DIE SCHULUNG
DER KUNDEN HAT
PRIORITÄT!



Die Wälzlager der Zukunft sind unser tägliches Brot



Wie sehen die Wälzlager der Zukunft aus? Leistungsfähiger, zuverlässiger, leichter – aber auch intelligent und kommunikationsfähig. Sensoren - die durch die Energie aus ihrem Umfeld aufgeladen werden - sammeln alle Arten von Informationen: Position, Drehzahl, Geschwindigkeit und Richtung der Drehung, Beschleunigung/Bremmung, Temperatur, Vibrationen... Diese Daten werden an die Onboard-Elektronik der Maschine oder aber an ein entfernt gelegenes Kontrollzentrum weitergeleitet. Sie dienen in erster Linie zur Erkennung von Abnutzungsspuren, um Pannen zu vermeiden und die präventive Wartung zu optimieren.

Diese Wälzlager der Zukunft sind das tägliche Brot der F&E-Abteilung von NTN-SNR in Annecy. Vor allem in Europa ist die Zeit für Innovationen im Augenblick günstig. Auf allen unseren Märkten wird nach neuen Lösungen gesucht, um den Anforderungen in Zusammenhang mit der nachhaltigen Entwicklung gerecht zu werden. Die fossilen Energien werden immer teurer und Technologien, die in der Vergangenheit wirtschaftlich nicht lohnenswert waren, werden heute eingesetzt. Das gilt auch für Keramik-Hybridlager, ein technologischer Wendepunkt in unserer Branche, der dazu beiträgt, das Gewicht von Flugzeugmotoren um mehrere Kilo zu verringern.

Diese neuen Lager werden schon in einigen Jahren auch Teil Ihres Alltags sein. Wir arbeiten daran!

Hervé Brelaud
Direktor F&E

Magazin NTN-SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Publikationsleitung: Patrick DESIRE
Konzept/Redaktion: Service publicité NTN-SNR
Journalist: Agence ARCA

Mitwirkende dieser Ausgabe:
B. Boutantin, E. Dovillaire, L. Dumont, G. Bideux,
P. Paillet, J. Rudzinski, P. Chevalier, W. Konopka,
E. Pommeret, J.P. Demorge, A. Rocher,
M. Marchioro, B. Liatard, J.H. Bulit, C. Donat

Fotos: NTN-SNR - POMA - PRECIUM
BRETON - Photovision - Pedro Studio Photo -
Shutterstock.

Hinterlegung der Pflichtexemplare: N° ISSN 1961-4241
Jegliche Reproduktion dieses Magazins – auch
auszugsweise – ist ausschließlich mit unserer
Genehmigung gestattet
Gedruckt in Frankreich - Oktober 2012.

03 | MARKTANALYSE
POMA
KÄLTERESISTENTE
ZUVERLÄSSIGKEIT

**04 | PRECIUM
GROUPE**
EIN NEUER NAME FÜR
BESSERE SICHTBARKEIT

**05 | GESCHÄFTSZIEL
POLEN**
NTN-SNR UNTERSTÜTZT DEN
BOOM IN DER AUTO- UND
INDUSTRIEBRANCHE

08 | DIENSTLEISTUNGEN
DIE SCHULUNG DER
KUNDEN HAT PRIORITÄT!

10 | ÖKOKONZEPTION
WIE NTN-SNR SEINEN
ÖKOLOGISCHEN
FUSSABDRUCK
KONTROLLIERT

12 | POMA
VON DEN GIPFELN DER
ALPEN IN DIE GROSSEN
STADTMETROPOLLEN

Inhalt



POMA

Kälteresistente Zuverlässigkeit

Seit 2011 hat das auf Seilbahnbeförderung spezialisierte, französische Unternehmen Poma NTN-SNR mit der Bereitstellung aller Lager für seine Seilbahnen beauftragt.

Eine Seilbahn transportiert in jedem Winter durchschnittlich eine Million Skifahrer. Das bedeutet, dass die Zuverlässigkeit der Installationen das konstante Hauptanliegen von Poma ist, einem der französischen Pioniere der Seilbahnbeförderung: Die geringste Störung bei einer der Ausrüstungselemente beeinträchtigt nicht nur die Aktivität der Betreiber, sondern kann auch die Sicherheit der Passagiere gefährden. *„Eine Seilbahn ist eine zum Personentransport bestimmte Vorrichtung und muss aus diesem Grund von einer Aufsichtsbehörde homologiert werden – wie z.B. dem STRMTG⁽¹⁾ in Frankreich. Aber auch über diese gesetzlichen Aspekte hinweg ist die Sicherheit bei Poma auf allen Unternehmensebenen eine wahre Besessenheit“*, erklärt Edouard Dovillaire, stellvertretender Direktor für Produktentwicklung.

400 WÄLZLAGER IN EINER SEILBAHN

Seilbahnen müssen insbesondere den extremen Wetterbedingungen in den Bergen im Winter widerstehen. Die Lager der Umlenkrollen an den Rollenbatterien sind besonders betroffen: Sie tragen das Gewicht der Kabel und sind Kälte und Sturm kontinuierlich ausgesetzt. Die Anzahl der Wälzlager variiert zwischen 8 und 24 pro Träger und beträgt durchschnittlich 400 pro Seilbahn. Bei einer derartig spezifischen Anwendung kommt die Verwendung eines Standardprodukts nicht in Frage! Aus diesem Grund arbeitet Poma seit zwanzig Jahren gemeinsam mit NTN-SNR an der Entwicklung einer Serie von Wälzlagern für extreme Kälte, die besonders für die Ausstattungen der Wintersportstationen gedacht sind. *„Diese Produktpalette wurde speziell entwickelt, um den Anforderungen von Poma gerecht zu werden, sie steht in keinem Katalog“*, erklärt die Verkaufingenieurin Béatrice Boutantin aus der Region Rhône-Alpes NTN-SNR.

Diese Wälzlagerlinie der „Extremkälte“ von NTN-SNR steht nun bereits seit zwanzig Jahren auf den

„In Hinblick auf die Qualität, den Service und den Support sind die Produkte der „Extremkälte“ von NTN-SNR im Augenblick konkurrenzlos.“

Ausstattungslisten von Poma. Seit 2006 wurde die Produktlinie komplett erneuert, um den neuen Anforderungen insbesondere bei der Lastenkapazität, der Lebensdauer und dem Kältewiderstand Rechnung zu tragen.

Die Wälzlagerlinie „Extremkälte“ ist mit einem speziellen Niedrigtemperaturfett gefüllt und komplett abgedichtet. Sie wurde für eine Betriebstemperatur von -40°C entwickelt und soll den schnellen Temperaturwechseln widerstehen, die in den Bergen zwischen Nacht und Tag auftreten.

EXKLUSIVLIEFERANT

Diese neue Produktlinie mit mehreren Artikeln in Durchmessern von 52 bis 120 Millimetern erfüllt die Erwartungen so perfekt, dass dieser Spezialist für Seilbahnbeförderung NTN-SNR im Jahr 2011 zu seinem Exklusivlieferanten für die Speziallager „Extremkälte“ gemacht hat. 76.000 Teile wurden im letzten Jahr verbraucht und diese Zahl wird in diesem Jahr mit Sicherheit übertroffen! *„In Hinblick auf die Qualität, den Service und den Support sind die Produkte „Extremkälte“ von NTN-SNR im Augenblick konkurrenzlos“*, stellt Edouard Dovillaire fest.

Im Laufe der Jahre hat sich die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen immer weiter verstärkt. Bei NTN-SNR arbeitet ein spezieller Applikationsingenieur regelmäßig mit dem Planungsbüro von Poma zusammen. Der Wälzlagerhersteller stellt auch die technischen Schulungen zur Montage, Wartung und Schmierung seiner Produkte bereit. *„Uns hilft das bei der Schulung unserer Techniker und der Durchführung der Wartungsarbeiten ungemein“*, erklärt Edouard Dovillaire. Die F&E-Abteilung von NTN-SNR arbeitet außerdem an der Entwicklung neuer technischer Lösungen, insbesondere auf dem Gebiet der Ökokonzeption und der intelligenten Lager.



Edouard Dovillaire
stellvertretender Direktor
für Produktentwicklung



10.500
KILOMETER
KABEL

Das Unternehmen Poma, das 1936 von Jean Pomagalski, einem französischen Ingenieur mit polnischen Wurzeln gegründet wurde, hat seinen Sitz in Voreppe (Frankreich, Département Isère) und ist einer der Weltmarktführer bei der Seilbahnbeförderung. Es hat seit seiner Gründung 7863 Anlagen in 73 Ländern montiert, das entspricht 10.500 Kilometern Kabel – damit könnte man Paris mit den Galapagos-Inseln verbinden. Es bedeutet auch eine Transportkapazität von 6478 Millionen Personen pro Stunde.

Poma beschäftigt 830 Personen und verzeichnete 2010 einen Umsatz von 245 Millionen Euro. Das Unternehmen ist seit 2000 an die italienische Gruppe HTI (High Technology Instruments) angeschlossen, zu welcher auch der Seilbahnbauer Leitner aus Italien gehört.

⁽¹⁾ STRMTG: technischer Service für mechanische Seilbahnen und Lifte, ist an das Ministerium für Ökologie, nachhaltige Entwicklung, Transport und Wohnungsbau angegliedert.

PRECISIUM GROUPE

Ein neuer Name für bessere Sichtbarkeit

Starexcel war einmal, es lebe die Précisium Groupe! Die Gruppierung von Vertriebsunternehmen hat ihren Namen im Oktober 2011 offiziell geändert, um den Namen ihres Netzes von Reparatur- und Karosseriebaufirmen anzunehmen. Dies ist der Abschluss einer 2010 initiierten Strategie, mit der die Sichtbarkeit der angeschlossenen Werkstätten erhöht und die Loyalität der Vertriebspartner gestärkt werden soll.

Starexcel hat im Oktober 2011 anlässlich der Messe Equip Auto, einem wichtigen Rendezvous der Autoausstatter, seine Namensänderung in Précisium Groupe angekündigt, und übernimmt damit den Namen und das Logo seines Netzes von Reparatur-

und Karosseriebaufirmen. Die Gruppierung, die gerade ihren 50. Geburtstag gefeiert hat, bereitet sich seit zwei Jahren insbesondere durch eine intensive Kommunikation zur Marke Précisium auf diese Änderung vor. „Die Ausstrahlung von TV-Spots und das Sponsoring der Sendung Automoto auf dem französischen Fernsehsender TFI, das für 2012 verlängert wurde, haben den in unserem Netz zusammengeschlossenen Werkstätten zu einer unerreichten Sichtbarkeit in der breiten Öffentlichkeit verholfen“, analysiert Georges Bideux, Verkaufsdirektor der Précisium Groupe. Eine Sichtbarkeit, die allen Akteuren der Vertriebskette zugute kommt.

1000 WERKSTÄTTEN BIS ENDE 2012

Die 800 Reparatur- und Karosseriebaufirmen mit dem Précisium-Kennzeichen sind die ersten, die von dieser neuen Bekanntheit und dem Image von Qualität und schnellem Service profitieren, welche mit dieser Marke verbunden sind. Diese Dynamik überträgt sich auch auf die 187 unabhängigen Vertriebspartner, die an das Netz angebunden sind – ab jetzt unter dem Firmennamen Précisium Distribution – und bei denen sich die Auftragsbücher füllen. „Wir geben unseren Vertriebspartnern die Mittel, die Loyalität der Werkstattkunden zu steigern“, erklärt Georges Bideux. „Und gleichzeitig stärken wir die Treue ebendieser Vertriebspartner gegenüber der Précisium Groupe!“ Seit dem Start dieser



Georges Bideux
Verkaufsdirektor
der Précisium Groupe

„Die Ausstrahlung von TV-Spots und das Sponsoring der Sendung Automoto auf dem französischen Fernsehsender TFI, das für 2012 verlängert wurde, haben den in unserem Netz zusammengeschlossenen Werkstätten zu einer unerreichten Sichtbarkeit in der breiten Öffentlichkeit verholfen“

Die Précisium Groupe in Zahlen

- 1
Logistikplattform in Sainte-Geneviève-des-Bois (Essonne)
- 50 000
Produktreferenzen
- 2,2
Millionen Bestellpositionen pro Jahr
- 187
zusammengeschlossene
unabhängige Vertriebspartner
- 800
(bald 1000) angeschlossene
Reparatur- und Karosseriebaufirmen





Vereint aber unabhängig!



Philippe Paillet
Einkaufsdirektor bei Autolia

Öffentlichkeitsstrategie hat die Gruppe Dutzende Reparatur- und Karosseriebaufirmen sowie mehrere Vertriebspartner „rekrutiert“. „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, bis Ende 2012 von 800 auf 1000 Werkstätten zu wachsen und jedes Jahr mit fünf neuen Vertriebspartnern zu unterzeichnen“, teilt der Verkaufsdirektor mit.

1500 PRODUKTREFERENZEN VON NTN-SNR
Eckstein dieses Aufbaus ist die Logistikplattform der Précisium Groupe in Sainte-Geneviève-des-Bois (Essonne, Frankreich), die 50.000 Produktreferenzen verwaltet und jedes Jahr 2,2 Millionen Bestellungen an die Vertriebspartner ausliefert. Das sind jeden Tag drei bis vier Sattelschlepper, zu denen 3000 Pakete kommen,

die innerhalb von 24 Stunden innerhalb von Frankreich geliefert werden. Vor dieser Kette stehen natürlich die Ausstatter, wie z.B. NTN-SNR, die nicht weniger als 1500 Produktreferenzen an die Précisium Groupe liefern. „Wir erwarten von den Ausstattern, dass sie unsere Veränderung und unser Wachstum begleiten“, fügt Georges Bideux hinzu. Zunächst, indem sie ihre Produkte den Mitgliedern und den Vertriebspartnern auf dem Terrain vorstellen. Und dann durch ihre Beteiligung an den vom Netz organisierten Events, wie zum Beispiel dem nächsten Kongress von Précisium auf der griechischen Insel Rhodos, an dem 1200 Personen teilnehmen werden.

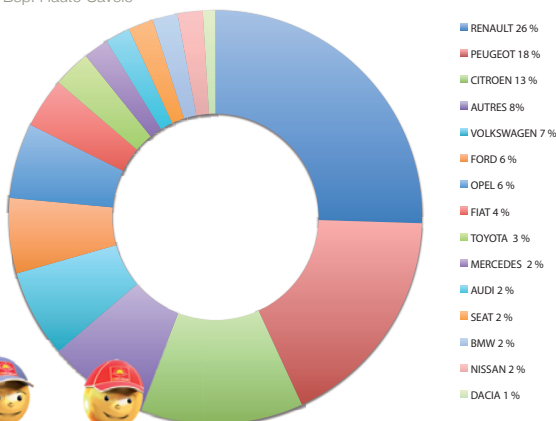
„Autolia hat das Ziel, die Stärken und Kompetenzen verschiedener Gruppierungen zu vereinen.“

NTN-SNR

STÜTZT SICH AUF FAHRZEUGDATENBANKEN, UM SEIN FRANZÖSISCHES VERKAUFSNETZ ZU ORGANISIEREN

Verteilung des Fuhrparks nach Departements

Bsp: Haute-Savoie



Seit Juni hat das Verkaufsteam von NTN-SNR mit wenigen Klicks Zugriff auf die Anzahl der Fahrzeuge, die pro Modell in einem Departement vorhanden sind. Auf diese Weise ist es möglich, die am häufigsten vertretenen Modelle zu erkennen und damit den Bedarf an Wälzlagern für die Vertriebspartner besser einzuschätzen. „Wir verfügen über geographische Daten, die den Automobilpark und die entsprechenden Artikelnummern im Angebot von NTN-SNR vergleichen“, erklärt Laurent Dumont, der für die Autoersatzteile Frankreich/Belgien bei NTN-SNR verantwortlich zeichnet. Ein innovativer

Service, welcher auch Bestandempfehlungen möglich macht: Die Identifizierung der 50 Artikel, die notwendig sind, um in den Bouches-du-Rhône einen Wälzlagerbestand einzurichten, dauert weniger als 5 Minuten. Dieses Tool ist an eine Datenbank aller Automechaniker der jeweiligen Departements gekoppelt, auf die sich der Vertriebspartner stützen kann, um seine Verkäufe zu planen.

Was haben Précisium Groupe, Gefa, Agra, Aurilis Group und T.F. gemeinsam? Diese unabhängigen Vertriebsnetze sind Teil der Organisation Autolia Group. Die 2006 gegründete Einkaufszentrale gruppiert die Einkäufe ihrer Mitglieder, um bessere Bedingungen bei den gelisteten Lieferanten zu erhalten. Sie bietet ebenfalls eine Vergemeinschaftung verschiedener Tools und Dienstleistungen sowie einen elektronischen Katalog für die Suche von Teilen für die Vertriebspartner und Reparaturwerkstätten (Autolia Systems).

„Autolia hat das Ziel, die Stärken und Kompetenzen verschiedener Gruppierungen zu vereinen“, fasst Philippe Paillet, der Einkaufsdirektor bei Autolia zusammen. „Unsere Struktur, die grundsätzlich die Philosophie des unabhängigen Handels vertritt, unterstützt ihre verschiedenen Komponenten dabei, auf einem sich stetig verändernden Markt zu bestehen, der sich durch eine starke Konzentration auszeichnet.“ Die gleiche Logik findet sich auch auf europäischer Ebene wieder: Autolia ist Teil der Gruppe Ternot International, welche eng mit den großen Automobilherstellern zusammenarbeitet. Über die Hälfte des Umsatzes der Autolia Group wird mit 27 Hauptlieferanten erzielt, welche zusammengeschlossen sind im Club der Partner. Auch hier ist NTN-SNR ein Mitglied.



06 GESCHÄFTSZIEL POLEN

WARSAU



NTN-SNR

unterstützt den Boom in der Auto- und Industriebranche



Jarek Rudzinski
Leiter des NTN-SNR Büros

*"Wir wollen uns
entsprechend unserer
Position auf dem
Weltmarkt im Bereich
der Premium-
Wälzlager auch in
Polen zur Nummer 3
hocharbeiten"*

Polen



Fläche: 312.685 Km²

Bevölkerung: 38,4 Millionen

BSP: 765,6 Milliarden Dollar
(21. Platz weltweit)

BSP, pro Kopf.: 20 100 Dollar
(63. Platz weltweit)

BSP, nach Branchen:

- Landwirtschaft: 3,4 %
- Industrie: 33,6 %
- Dienstleistungen: 63 %

Wirtschaftswachstum:

- 2011: 4,3 % (Eurostat)
- 2012: 2,5 % (Prognose der Regierung)

Quelle: CIA World Factbook (2011, Schätzung)

Polen, das als einziges Land der EU in den letzten Jahren ein Wachstum verzeichnen konnte, ist fest entschlossen, sich als einer der Motoren des europäischen Wachstums durchzusetzen. In diesem günstigen Umfeld bemüht sich NTN-SNR um eine Umstrukturierung seines Vertriebs, um seinen Marktanteil bis 2014 auf über 10 % zu steigern.

Der polnische Markt birgt sowohl in der Automobilbranche als auch in der Industrie ein enormes Potential für NTN-SNR. Es handelt sich hier um eine der größten im Wandel befindlichen Industrien in Europa, der die Umstellung auf die Marktwirtschaft zudem noch am besten gelingt. Der Markt für Autoersatzteile wächst dank der Bildung einer Mittelschicht, die in Neuwagen investiert, von denen viele mit Wälzlagern von NTN-SNR ausgestattet sind. Die Gruppe beabsichtigt, den Marktführern bei den Premium-Industriewälzlagern den Markt streitig zu machen. „Wir wollen uns entsprechend unserer Position auf dem Weltmarkt im Bereich der Premium-Wälzlager auch in Polen zur Nummer 3 hocharbeiten“, erklärt der Leiter des NTN-SNR Büros Jarek Rudzinski. Die Marken NTN und SNR sind auf dem polnischen Markt bereits seit über 20 Jahren vertreten. Bei der Fusion im Jahr 2007 hatte die Gruppe einen Marktanteil von 3% mit einem Wirtschaftsmodell, das einzig auf den Produktimport ausgerichtet war. Die Marktbegleiter hatten sich bereits vorher durch den Kauf eines Großteils der lokalen polnischen Lagerhersteller solide auf diesem Markt etabliert.

VERBESSERUNG DER REAKTIONSFÄHIGKEIT

NTN-SNR beabsichtigt nun, diesen Rückstand aufzuholen. „Wir wollen als NTN-SNR die erste



Wahl werden auf dem polnischen OEM Markt. Hierzu dient uns ein wettbewerbsfähiger Preis für gleichwertige oder sogar qualitativ höherwertige Produkte als der Wettbewerb“, fügt Jarek Rudzinski selbstbewusst an. Um dieses Ziel zu erreichen, beginnt NTN-SNR mit dem Umbau seiner lokalen Strukturen zu einer vollwertigen Tochter. Das Personal wird aufgestockt. Bis zum Jahresende wird sich Jarek Rudzinski an der Spitze einer zehnköpfigen Struktur befinden, darunter auch einer Verkaufs- und eine Marketingabteilung, um die Aktivität weiter zu entwickeln, sowie einem Applikationsingenieur, der die Zufriedenheit der Kunden gewährleisten soll. „Die polnischen Unternehmen legen sehr großen Wert auf diese Präsenz vor Ort. Sie verschafft uns ein besseres Marktverständnis und ermöglicht uns eine größere Reaktivität auf ihre Bedürfnisse“, erklärt er.

Das polnische Team des Wälzlagerherstellers stattet die Vertriebspartner mit Marketingtools aus und organisiert Schulungen für ihre Teams und Kunden (Montage, Schmierung, Faktoren der vorzeitigen Abnutzung usw.). In naher Zukunft werden wir über die BEBOX, einem mit pädagogischem Material ausgestatteten Fahrzeug, die Dienstleistungen noch näher zu den potentiellen Kunden bringen und den Kunden Hilfsmittel zur Montage und Schmierung anbieten.



"Die Studenten von heute sind die Kunden von morgen"



Waldemar Konopka
Mitgründer und Präsident

**DER ERSTE KONVENT
DER VERTRIEBSPARTNER**

Zweiter Eckpunkt dieser Strategie ist die Einrichtung eines neuen Vertriebsmodells. Unter Einbeziehung der beiden historischen Importeure, Albeco (siehe Rahmen) und Intervito, sowie fünf weiteren Vertriebsunternehmen (Kool, Marat, Quay, REM Elblag und Wamet), wurde ein Vertriebsnetz gegründet. Dieses Netz ist in den verschiedenen Industrieregionen fest verankert: dazu gehören die Bergbau- und Stahlgebiete Schlesiens, Danzig und ihre Werften sowie die Gegenden um Posen und Warschau, die sich auf den Autobau, den Transport und die Logistik konzentriert haben.

Um diese neue Partnerschaft zu konsolidieren, wurde vom 24. bis zum 26. Januar (s. Foto links) im letzten Flachlandurwald Europas, der Puszcza Białowieża nahe der weißrussischen Grenze, ein Konvent der Vertriebspartner abgehalten. „Eine natürliche und ruhige Umgebung für einen direkten Austausch ohne Formalitäten“, unterstreicht Jarek Rudzinski. Es war das erste Mal, dass sich die Führungskräfte der sieben Vertriebspartner trafen, um über die Markenstrategie und die Entwicklung von NTN-SNR in den kommenden Jahren zu diskutieren. „Für uns war es die Gelegenheit, ihre Erwartungen besser kennenzulernen und die Vorteile einer Zusammenarbeit hervorzuheben, die es ihnen beispielsweise ermöglicht, an den Projekten MRO und Experts & Tools teilzunehmen“, fügt er hinzu.



Albeco, ein langjähriger und unermüdlicher Partner

Wenn sie hochpräzise Speziallager suchen, wissen die Unternehmen in Polen, an wen sie sich wenden müssen: Albeco ist stolz auf seinen besonders umfangreichen Katalog. Das 1989 gegründete Unternehmen ist ein langjähriger Partner, welcher als exklusiver Vertriebspartner seit 1995 entscheidend dazu beigetragen hat, die Marke NTN auf dem polnischen Markt zu etablieren.

Albeco, jetzt Teil des Vertriebspartnernetzes von NTN-SNR, „engagiert sich immer noch unermüdlich für die Förderung der Marke auf dem Markt der industriellen Premium-Wälzlager“, versichert sein Mitgründer und Präsident Waldemar Konopka. Die Zielsetzungen in Bezug auf das Wachstum sind ehrgeizig aber realistisch, wenn man sich die großartige Möglichkeit ansieht, die die Modernisierung des polnischen

Schienennetzes bietet“, fügt er an. Hier kann nicht nur der Umsatz einen Sprung nach vorne machen, sondern auch der Bekanntheitsgrad der Marke. Für Waldemar Konopka ist eine bessere Sichtbarkeit von NTN-SNR der beste Weg, weitere Marktanteile zu gewinnen. „Ein Katalog in polnischer Sprache ist sehr wichtig“, versichert er. „Kommunikation ist das A und O: Die technischen Vorsprünge des Wälzlagerherstellers NTN-SNR sollten besser bekannt gemacht werden, insbesondere was die Hitzebeständigkeit und die Lebensdauer der Lager betrifft.“

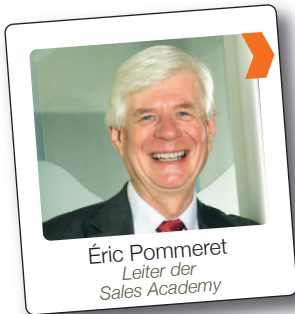
Albeco kann auch dank einer Partnerschaft mit den technischen Universitäten von Posen und Wrocław - zwei bedeutenden Industriezentren - aktiv für NTN-SNR werben. „Die Studenten von heute sind die Kunden von morgen“, stellt er abschließend fest.





NTN-SNR

Die Schulung der Kunden hat Priorität!



Éric Pommeret
Leiter der
Sales Academy

"Dank dieser Schulungen erweitert jeder Teilnehmer seine Wälzlager-Kenntnisse entsprechend der Anforderungen in seinem Tätigkeitsbereich"

Schulungsprogramm

Wälzlager- und Lineartechnik
Experts & Tools Deutschland

Wälzlager

- Wälzlager Basic
- Wälzlager Pro
- Wälzlager Montage/Demontage
- Wälzlerschäden
- Hochgenauigkeitslager
- Hochgenauigkeitslager Montage/Demontage

Schmierung

- Schmierung Basic
- Schmierung Pro
- Schmiersysteme

Lineartechnik

- Linear Basic
- Linearmodule

Kundenspezifisch auf Anfrage

Im Rahmen des Dienstleistungsangebots Experts & Tools bietet die NTN-SNR Sales Academy ihren Kunden entsprechende theoretische und praktische Schulungen für deren Verkaufs- und Technikteams an. Mit innovativem Konzept werden diese interaktiven Schulungen in den Schulungszentren der Gruppe oder direkt bei den Kunden durchgeführt.

Im Jahr 2011 wurden über 900 Personen von der NTN-SNR Sales Academy geschult. Diese wurde vor zwei Jahren gegründet. Damit ist NTN-SNR ROULEMENTS als offizielle Schulungseinrichtung anerkannt. In ihren drei Schulungszentren – in Frankreich (Ancey), in Deutschland (Bielefeld) und in Marokko (Casablanca) – werden die Verkaufs- und Technikteams der NTN-SNR Kunden (Vertriebspartner, Hersteller, industrielle Wartung) geschult. „Dank dieser Schulungen erweitert jeder Teilnehmer seine Wälzlager-Kenntnisse entsprechend der Anforderungen in seinem Tätigkeitsbereich“, erklärt Eric Pommeret, Leiter der Sales Academy.

EINE INNOVATIVE LEHRMETHODE

Die angebotenen Schulungen (siehe Kasten) dauern je nach Absprache zwischen ein und drei Tagen und verbinden theoretische Aspekte unmittelbar mit Praxisworkshops. Die Schulungsgruppen sind auf acht Teilnehmer beschränkt, um jedem Teilnehmer eine aktive Beteiligung zu ermöglichen. „Wir halten keine langatmigen Vorträge“, betont Jean-Pierre Demorge, Leiter des Schulungszentrums in Ancey. „Die Teilnehmer werden mit alltäglichen Situationen konfrontiert, um den praktischen Nutzen nie aus den Augen zu verlieren“.

Kompetente Trainer mit langjährigen Erfahrungen vermitteln komplexe Themen in verständlicher und innovativer Weise. Schlüsselinformationen und grundsätzliche Themen zur Wälzlager- und Lineartechnik inklusive Funktionsweise, Anwendungen und Produktlinien werden in Form von modernen Schulungsmethoden vermittelt: So entstehen mithilfe von spezifischen Schulungsunterlagen (Learningmats) gruppendynamische Lösungen von praxisnahen Problemstellungen.

Die Schulungen sind für Kunden aus der ganzen Welt ausgelegt: Von Russland bis Brasilien über Island bis Sri Lanka. Je nach Region, Sprache und Kultur werden die Schulungen individuell angepasst, um eine hohe Zufriedenheit sicherzustellen.

Häufig werden Besuche in den Produktionsstätten oder im Versuchszentrum in das Schulungsprogramm mit einbezogen. Der Besuch im Versuchszentrum von Ancey ist daher auch ein sehr wichtiger Schritt zum Verständnis des Verhaltens von Lagern, zum Beispiel eines TGV-Achslagers bei einer Geschwindigkeit von 600 km/h! „Die Teilnehmer sind immer wieder fasziniert, wenn sie die Mittel sehen, die wir zur Optimierung unserer Produkte einsetzen“, fügt der Leiter des Testzentrums in Ancey hinzu.

Der Kenntnisstand jedes Teilnehmers wird am Anfang und am Ende der Schulung durch ein Quiz ermittelt. Außerdem wird den Teilnehmern soweit das möglich ist, vor dem Kurs ein Fragebogen angeboten, um ihre Bedürfnisse und Erwartungen besser zu definieren und ein Follow-up nach der Schulung zu organisieren.



breton

"Deutliche Fortschritte"

Der italienische Hersteller für Maschinen für die Bearbeitung von Marmor und Granit hat NTN-SNR mit der Schulung von 90 Arbeitern und Vorarbeitern beauftragt. Massimo Marchioro, Produktionsleiter, Breton S.p.A.

Welche Erwartungen hatten Sie an diese Schulungen?

Breton ist ein stark wachsendes Unternehmen, im Verlauf der letzten fünf Jahre ist unsere Mitarbeiterzahl um 50 % gestiegen. Aus diesem Grund organisieren wir regelmäßige Schulungen, um unsere Mitarbeiter auf den neuesten Stand zu bringen. In diesem Kontext ist die NTN-SNR Sales Academy zu uns gekommen, um Schulungen zu Wälzlagern, Montagetechniken und Schmierung anzubieten. Es wurden 6 Schulungstage in 3 Kursen durchgeführt und fast 90 Arbeiter und Vorarbeiter nahmen daran teil.

Wie gestaltete sich der Ablauf?

Ich hatte eigentlich befürchtet, es würde schwierig sein, 30 an körperliche Arbeit gewöhnte Personen dazu zu bringen, sich den ganzen Tag in ein Klassenzimmer zu setzen. Aber die von den Ausbildern genutzten interaktiven Methoden haben ihre Aufmerksamkeit gefesselt und schon am Nachmittag konnten sie das Gelernte in die Praxis umsetzen.

Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?

Absolut. Die Schulungen von NTN-SNR hatten ein sehr hohes Niveau, die Ausbilder verfügten über eine große technische Kompetenz und über Methoden, die sehr gut an meine Mitarbeiter angepasst waren. Für mich ist es wirklich wichtig, die Wirksamkeit der von uns organisierten Schulungen zu bewerten, und in diesem Fall war ich sehr zufrieden: Die Ausbilder von NTN-SNR haben zu Beginn des Tages eine erste Einschätzung der Teilnehmer vorgenommen, ein zweites folgte am Ende des Tages, um das angeeignete Wissen zu überprüfen. Als die Teilnehmer dann wieder an den Maschinen der Fabrik gearbeitet haben, waren die Fortschritte deutlich erkennbar! Bessere Effektivität, Zeitersparnis und damit echte Einsparungen...

DIE TECHNISCHE SCHULUNG KOMMT DIREKT ZUM KUNDEN!

Parallel zu den angebotenen Schulungen bietet NTN-SNR auch personalisierte Schulungen direkt bei seinen Kunden an. So hat vor einigen Monaten ein Team auf Anfrage eines Automobilherstellers eine Schulungskampagne für 200 Techniker durchgeführt, die auf die Montage („OEM“) und Wartung („MRO“) von Wälzlagern spezialisiert sind. Für den praktischen Teil wurden diverse

Werkzeuge zur mechanischen, hydraulischen und thermischen Montage im mobilen Schulungsfahrzeug BEBOX (Bearing Box) transportiert, das ausschließlich für Schulungen und Services dieser Art im Einsatz ist.

Als einer der führenden Hersteller im Wälzlagerebereich hat NTN-SNR über viele Jahre Erfahrung und Wissen zu internen Schulungen und Werkzeugen gesammelt und gibt dieses nun weiter.



"Die Teilnehmer werden mit alltäglichen Situationen konfrontiert, um den praktischen Nutzen nie aus den Augen zu verlieren"

Die NTN-SNR Academy

IN ZAHLEN

Über **900** Personen wurden seit 2011 geschult

25 Trainern aus **8** verschiedenen Nationen

3 Schulungszentren sind bereits in Betrieb (Deutschland, Frankreich und Marokko) und neue Projekte laufen

4 BEBOX'en in **3** verschiedenen Ländern



Weitere Informationen:

www.ntn-snr.com, Rubrik Experts & Tools



Wie NTN-SNR seinen ökologischen Fußabdruck kontrolliert



Bernard Liard
Leiter der Abteilung Technologie
und Innovation

N NTN-SNR arbeitet an einer Methode der Ökokonzeption und setzt dabei einen Aktionsplan um, der den Umwelteinfluss der Wälzlager bei der Konzeption wie auch bei der Nutzung reduzieren soll.

85 % des von einem Wälzlager während seines Lebenszyklus emittierten CO₂ erfolgt durch seine Nutzung: Das ergibt sich aus einer CO₂-Bilanz, die NTN-SNR vor 2 Jahren für all seine Produktionseinrichtungen bei einer spezialisierten Einrichtung in Auftrag gegeben hat. Alle Operationen, die vor der Inbetriebnahme des Lagers stattfinden – Beschaffung und Bearbeitung der Rohstoffe, Herstellung, Abfallbehandlung, Lieferung usw. – sind demnach nur für 15 % seines ökologischen Fußabdrucks verantwortlich. „Das Reibungsmoment des Lagers erzeugt obligatorisch einen Energieverlust. Der Einfluss auf die Umwelt durch die Nutzung des Produkts erklärt sich in erster Linie durch seine Langlebigkeit, die

im Durchschnitt 15 Jahre beträgt“, analysiert Jean-Hervé Bult, der Umweltbeauftragte von NTN-SNR.

NEUN INDIKATOREN

Die globale Analyse - in Lebenszyklen -, die anlässlich dieser CO₂-Bilanz begonnen wurde und die sich daraus ergebenden Umwelteinflüsse haben die Einrichtung eines Konzepts der Ökokonzeption bei NTN-SNR stark beeinflusst. „Das Unternehmen setzt auf diese Weise die Arbeit fort, die vor vielen Jahren mit der Analyse der CO₂-Emissionen bei der Nutzung der Produkte begonnen wurde“, erinnert Jean-Hervé Bult. Zum Aufbau dieses Ansatzes der Ökokonzeption stützt sich NTN-SNR auf die Norm XP E 01-005, die 2010 im Rahmen einer Zusammenarbeit von verschiedenen Industriakteuren erarbeitet und vom technischem Zentrum der mechanischen Industrien (CETIM) geleitet wurde.

„Ökokonzeption hat uns dazu gebracht, das Funktionieren des Lagers als Ganzes zu betrachten“



Sie umfasst alle Abteilungen des Unternehmens (s. Kasten) und beschäftigt sich vornehmlich mit der Identifizierung von Fortschrittsachsen und der Einrichtung von Indikatoren, die eine Messung dieser Fortschritte ermöglichen. Es gibt neun Indikatoren, die sich auf vier Themenbereiche verteilen: Die Herstellungsverfahren, der Transport, die Rohstoffe und die Nutzung des Produkts. „Es ist eine Möglichkeit, die Umwelt bei jeder der Entscheidungen des Unternehmens zu berücksichtigen“, erklärt Bernard Liatard, Leiter der Abteilung Technologie und Innovation. „Man kann zum Beispiel in die Auswahlkriterien für einen Zulieferer die Distanz integrieren, die ihn von unseren Produktionsstätten trennt oder die Art und Weise, wie er selber die Umweltthematik angeht.“

Die Indikatoren, die sich mit der Nutzung des Produkts beschäftigen - Rollmoment/Leistung, Masse des Lagers/Langlebigkeit usw. -, sie werden von den Teams der Planungsbüros und der F&E-Abteilung untersucht. „Ziel ist die Beurteilung der Umweltleistungen unserer Produkte in der gleichen Form wie ihre anderen Leistungen, um dann insgesamt eine Verbesserung zu erzielen“, führt er aus. Das führt letztendlich zur Suche nach den besten Kompromissen zwischen der Lebensdauer, der Dichtigkeit, der Steifigkeit, dem Drehmoment und der Masse. Es ist natürlich unmöglich, an der Dichtigkeit der Dichtungen zu arbeiten, ohne die dabei entstehende Reibung zu berücksichtigen. „Die Ökokonzeption hat uns dazu gebracht, das Funktionieren des Lagers als Ganzes zu betrachten“, erklärt Bernard Liatard.

EINE POSITIVE DYNAMIK

Das Umweltkonzept von NTN-SNR entspricht der Vision der Gruppe in Bezug auf ihre Produkte. „Wir vertreten seit langem die Meinung, dass ein Lager in seinem endgültigen technischen Rahmen gesehen werden muss“, erläutert der Leiter der Abteilung für Technologie und Innovation. Eine Reduzierung von Größe und Gewicht eines Lagers ist deshalb nicht unbedingt ein Allheilmittel zur Verringerung seines ökologischen Abdrucks: Auch die technischen und umweltrelevanten Leistungen der Vorrichtung als Ganzes müssen in Betracht gezogen werden.

NTN-SNR beabsichtigt, seine Zulieferer und Subunternehmer in diese positive Dynamik einzubeziehen. So, wie es seinerzeit auch die Automobilbranche gemacht hat: „Dieser Markt hat als Erster hohe Umweltanforderungen gestellt“, erinnert sich der Umweltbeauftragte von NTN-SNR. „Die Präsentation eines strukturierten Konzeptes, welches dem Anliegen unserer Kunden entspricht, ihren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren, und das auch von unseren Partnern geteilt wird, zeigt, wie vorteilhaft es ist, gemeinsam ein hohes Anspruchsniveau anzustreben.“

Eine kollegiale Steuerung

Die von NTN-SNR ins Leben gerufene Ökokonzeption wird von einer Gruppe gesteuert, in der Mitglieder des Exekutivkomitees, Personen aus verschiedenen Abteilungen der Gruppe (Einkauf, F&E-Abteilung, Entwicklungsbüro usw.) sowie die Umweltdirektion vertreten sind und die über ein knappes Dutzend auf alle Einrichtungen verteilte Korrespondenten verfügt. Das Team profitiert von der sehr wertvollen Unterstützung durch das Cetim (technischem Zentrum der mechanischen Industrien), das auch die in der Norm NF E01-005 übernommene Methodik der Ökokonzeption entwickelt hat.



„Wir vertreten seit langem die Meinung, dass ein Lager in seinem endgültigen technischen Rahmen gesehen werden muss“



→ ACHT FABRIKEN MIT DER ZERTIFIZIERUNG ISO 14001

Auch wenn die Herstellung der Lager nur 15 % des CO2-Abdrucks ausmacht, hat sich die NTN-SNR-Gruppe dennoch von Beginn an einem Konzept der Reduzierung seiner CO2-Emissionen verschrieben. Ihre acht Produktionsanlagen sind entsprechend der Norm zum Umweltmanagement ISO 14001 zertifiziert. Diese Zertifizierung wird von Einrichtungen ausgestellt, die vom französischen Zulassungsausschuss Cofrac zugelassen sind, und beruht auf dem

Prinzip der kontinuierlichen Verbesserung, das von den Unternehmen eingesetzt wird, um die Auswirkungen seiner Tätigkeit besser zu kontrollieren. „Wir sind seit langem der Ansicht, dass die Einhaltung der Umweltnormen nicht nur eine Bürgerpflicht ist, sondern auch ein Anreiz, alternative Lösungen zu entwickeln“, erklärt Jean-Hervé Bulit, der Umweltbeauftragte von NTN-SNR.

vor Ort



FRANCE
Saulire express Méribel



RUSSIE
Nijni Novgorod



VIETNAM
Vin Pearl



VIETNAM
Tây Thiên



BRÉSIL
Complexo do Alemão Rio

Von den Gipfeln der Alpen in die großen Stadtmetropolen

Seit Juli 2011 verbindet eine Drahtseilbahn mit einer Länge von 3,4 Kilometern das Zentrum von Rio de Janeiro (Brasilien) mit den Stadtvierteln im Norden. Die Wälzlager für dieses von Poma hergestellte städtische Verkehrsmittel stammen ebenfalls aus der Linie „Extremkälte“ von NTN-SNR. Nicht etwa, weil die Temperaturen in der brasilianischen Riesenmegapole diese notwendig machen... *„Die Atmosphäre in den Städten, die wie Rio de Janeiro direkt am Meer liegen, ist sehr korrosiv, bedingt durch den hohen Salzgehalt in der Luft. Aus diesem Grund nutzen wir bei einigen unserer städtischen Seilbahnen ebenfalls die Produktlinie „Extremkälte“, erklärt Edouard Dovillaire.*

Seit Beginn der 2000er Jahre hat die Poma-Gruppe ihre Aktivitäten auf den Sektor der urbanen Transporte ausgeweitet. 2004 wurde eine der ersten städtischen Seilbahnen der Welt in Medellín (Kolumbien) in Betrieb genommen. Dieses an das Nahverkehrsnetz der Stadt angeschlossene „Metrocable“ umfasst heute drei Linien und transportiert eine Million Fahrgäste pro Monat.

Zwölf Monate für den Bau einer Linie

Es folgten zahlreiche andere Projekte im städtischen Raum. Dazu gehört die Seilbahn von Nha Trang (Vietnam) die 3,3 Kilometer über das chinesische Meer reicht und die Insel Hon Tre mit dem Festland verbindet, oder die in Taipei (Taiwan), in Shenzhen (China), in Quito (Ecuador), oder Dubai (Vereinte Arabische Emirate), ohne den Roosevelt Island Tramway in New York (USA) zu vergessen. Vergangenen März hat Poma den Bau einer Stadtseilbahn beendet, die die beiden russischen Städte Nischi Nowgorod und Bor verbindet, die von der Wolga getrennt werden. *„Der Seilbahntransport ist eine Transportart, die besonders dann geeignet ist, wenn Hindernisse überwinden werden müssen, wie ein Höhenunterschied oder ein Fluss, oder, wenn das Projekt eine rasche Inbetriebnahme erfordert: Der Bau einer Linie kann in weniger als einem Jahr abgeschlossen werden“, erklärt Edouard Dovillaire.*

Das Know-how von Poma kann auch für touristische Anwendungen eingesetzt werden: Die Gruppe hat zum Beispiel das berühmte Riesenrad von London gebaut. Außerdem hat sie einen Vertrag in Las Vegas unter Dach und Fach gebracht, um dort den „High Roller“ zu bauen, mit einem Durchmesser von 168 Metern das größte Riesenrad der Welt, das 2013 in Betrieb gehen wird.

