

Il futuro al quotidiano



NTN  *With you*

02 **MERCATO
PROTAGONISTA
POMA:
L'AFFIDABILITÀ
A PROVA DI FREDDO**

06 **DESTINAZIONE
POLONIA**
NTN-SNR SOSTIENE
IL BOOM DEI SETTORI
DELL'AUTOMOBILE
E DELL'INDUSTRIA

08 **SERVIZI**
IN NTN-SNR,
LA FORMAZIONE
DEI CLIENTI È
UNA PRIORITÀ!



editoriale



Il cuscinetto del futuro è il nostro quotidiano

Che aspetto avrà il cuscinetto del futuro? Con maggiori prestazioni, più affidabile, più leggero, sarà anche intelligente e comunicativo. Dei sensori – alimentati da energia prelevata nel proprio ambiente – raccoglieranno ogni tipo d'informazione: posizione, numero di giri, velocità e senso di rotazione, accelerazione/decelerazione, temperatura, vibrazioni... Questi dati saranno trasmessi all'informatica di bordo o ad un centro di controllo a distanza. Serviranno in particolare a rilevare i segni di usura al fine di evitare i guasti e di ottimizzare la manutenzione preventiva.

Al centro di R&D NTN-SNR ad Annecy, questo cuscinetto del futuro è il nostro quotidiano. Stiamo vivendo un periodo favorevole all'innovazione, soprattutto in Europa. In tutti i nostri mercati, gli operatori sono alla ricerca di nuove soluzioni per far fronte alle esigenze dello sviluppo sostenibile. Le energie fossili diventano sempre più costose e tecnologie che ieri non erano economicamente sfruttabili, oggi sono già applicate. È il caso del cuscinetto ibrido con sfere in ceramica, vera e propria rivoluzione tecnologica nella nostra industria che contribuisce a ridurre di parecchi chilogrammi, il peso dei motori degli aerei. Da qui a qualche anno, questi nuovi cuscinetti faranno parte del Vostro quotidiano. Ci stiamo lavorando!

Hervé Brelaud
Direttore R&D

Rivista NTN-SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Direzione della pubblicazione: Patrick DESIRE
Progettazione/realizzazione: Service publicité NTN-SNR
Giornalista: Agence ARCA

Hanno collaborato a questo numero:
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

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

Deposito legale: N° ISSN 1961-4284
Qualunque riproduzione anche parziale di questa rivista è soggetta alla nostra autorizzazione
Stampato in Francia - Ottobre 2012.

**03 | MERCATO
PROTAGONISTA**
POMA: L'AFFIDABILITÀ
A PROVA DI FREDDO

04 | PRECIUM GROUPE
CAMBIAMENTO DELLA
RAGIONE SOCIALE PER OTTE-
NERE MAGGIORE VISIBILITÀ

**05 | DESTINAZIONE
POLONIA**
NTN-SNR SOSTIENE IL BOOM
DEI SETTORI DELL'AUTOMOBILE
E DELL'INDUSTRIA

08 | SERVIZI
IN NTN-SNR,
LA FORMAZIONE DEI CLIENTI
È UNA PRIORITÀ!

**10 | PROGETTAZIONE
ECO-SOSTENIBILE**
COME NTN-SNR CONTROLLA
LE PROPRIE EMISSIONI
DI CARBONIO

12 | POMA
DALLE VETTE ALPINE
ALLE GRANDI METROPOLI

sommario



POMA

L'affidabilità a prova di freddo

Dal 2011, la società francese Poma, specializzata nel trasporto via cavo, affida a NTN-SNR la fornitura di tutti i cuscinetti montati sugli impianti di risalita meccanica.

Ogni inverno, un impianto di risalita meccanica trasporta in media un milione di sciatori. Ovverossia, l'affidabilità delle installazioni è una preoccupazione costante presso "Poma", pioniere francese del trasporto via cavo: infatti, il minimo guasto delle apparecchiature penalizzerebbe gli operatori e potrebbe compromettere la sicurezza dei passeggeri. *"Una risalita meccanica è un dispositivo destinato a trasportare delle persone e sottoposto a questo titolo, all'omologazione di un'autorità amministrativa di tutela (STRMTG⁽¹⁾ in Francia). Tuttavia, oltre agli aspetti regolamentari, presso Poma, la sicurezza è un'ossessione a tutti i livelli dell'azienda",* insiste Edouard Dovillaire, direttore aggiunto innovazione prodotto.

400 CUSCINETTI SU UN IMPIANTO DI RISALITA
Gli impianti di risalita meccanica devono inoltre resistere alle condizioni estreme della montagna in inverno. I cuscinetti dei rulli installati sui bilancieri sono particolarmente esposti: sopportano il peso dei cavi e sono costantemente esposti al freddo e alle intemperie. Ce ne sono tra 8 e 24 per pilone e in media 400 su un impianto di risalita. Per un'applicazione così specifica, è fuori discussione utilizzare un prodotto standard! Ragione per cui Poma lavora da vent'anni con NTN-SNR alla messa a punto di una gamma di cuscinetti "grande freddo", specialmente destinata alle attrezzature di stazioni di sport invernali. *"Questa gamma è stata specialmente progettata per rispondere ai fabbisogni di Poma e non è presente in nessun catalogo",* spiega Béatrice Boutantin, Sales Area Manager per la zona NTN-SNR Rodano-Alpi (Francia).

I cuscinetti "grande freddo" NTN-SNR sono apparsi sulle attrezzature di Poma una ventina di anni fa. Dal 2006, la gamma è stata interamente rinnovata

"In termini di qualità, di servizio e di supporto, i prodotti "grande freddo" NTN-SNR sono attualmente i più competitivi."



per rispondere alle nuove esigenze, particolarmente in materia di capacità di carico, durata di vita e resistenza al freddo.

I cuscinetti "grande freddo" sono lubrificati con un grasso speciale bassa temperatura e sono tutti a tenuta stagna. Sono progettati per operare ad una temperatura di - 40°C e per resistere a variazioni brusche di temperatura che si verificano in montagna tra la notte e il giorno.

FORNITORE ESCLUSIVO

Questa nuova gamma, che comprende numerosi riferimenti con un diametro da 52 a 120 millimetri, risponde così bene alle aspettative di Poma che nel 2011, lo specialista del trasporto via cavo ha fatto di NTN-SNR il proprio fornitore esclusivo per i cuscinetti "grande freddo". L'anno scorso sono stati consumati 76'000 pezzi e quest'anno questa cifra sarà certamente superata! *"In termini di qualità, di servizio e di supporto, i prodotti "grande freddo" NTN-SNR sono attualmente i più competitivi",* osserva Edouard Dovillaire.

Nel corso degli anni la collaborazione fra le due aziende non ha smesso di rinforzarsi. In NTN-SNR, un ingegnere tecnico lavora regolarmente con l'ufficio progettazione di Poma. Il produttore di cuscinetti organizza anche delle formazioni tecniche sul montaggio, la manutenzione e la lubrificazione dei propri prodotti. *"Questo ci è molto utile per formare i nostri tecnici e garantire la manutenzione dei nostri impianti",* spiega Edouard Dovillaire. Il servizio R&D NTN-SNR lavora anche alla messa a punto di nuove soluzioni tecnologiche, in particolare nel campo dell'eco-progettazione e del cuscinetto intelligente.



10 500
CHILOMETRI
DI CAVO

Creata nel 1936 da Jean Pomagalski, ingegnere meccanico francese di origine polacca, la società Poma, la cui sede si trova a Voreppe (Francia, nel dipartimento dell'Isère), è uno dei leader mondiali del trasporto via cavo. Dalla sua creazione, Poma ha installato 7'863 impianti in 73 Paesi, 10'500 chilometri di cavi – sufficienti a collegare Parigi alle isole Galapagos! Complessivamente rappresenta una capacità di trasporto di 6,5 milioni di persone all'ora.

Poma impiega 830 persone e ha realizzato nel 2010 un fatturato di 245 milioni di euro. Dal 2000, l'azienda dipende dal gruppo italiano HTI (High Technology Investments), che detiene anche Leitner, altra società di trasporto via cavo.

⁽¹⁾ STRMTG : Servizio tecnico degli impianti di risalita meccanica e dei trasporti guidati, collegato al Ministero dell'Ecologia, dello Sviluppo sostenibile, dei Trasporti e dell'edilizia abitativa.

PRECISIUM GROUPE

Cambiamento della ragione sociale per ottenere maggiore visibilità



Georges Bideux
Direttore delle vendite
Precisium Groupe

"La diffusione di spot televisivi e lo sponsoring della trasmissione Automoto sul canale televisivo francese TF1, rinnovato nel 2012, hanno conferito una visibilità senza precedenti presso il grande pubblico"

Finita l'esperienza Starexcel, viva Precisium Groupe! Il gruppo dei distributori ha ufficialmente cambiato nome nell'ottobre 2011, per adottare quello della sua rete di riparatori e carrozzieri. Il coronamento di una strategia iniziata nel 2010 e che mira ad accrescere la visibilità dei meccanici aderenti e a fidelizzare i distributori.

Nell'ottobre 2011 in occasione del salone Equip Auto, grande appuntamento dei componentisti dell'automobile, Starexcel ha annunciato che cambiava la ragione sociale in Precisium Groupe – riprendendo così il nome e il logo della propria rete di riparatori e di carrozzieri. Il Gruppo che ha appena festeggiato i suoi 50 anni, preparava questo

cambiamento da oltre due anni, in particolare con un importante sforzo di comunicazione sul marchio Precisium. *"La diffusione di spot televisivi e lo sponsoring della trasmissione Automoto sul canale televisivo francese TF1, rinnovato nel 2012, hanno conferito una visibilità senza precedenti presso il grande pubblico, alle autofficine aderenti della nostra rete"*, spiega Georges Bideux, direttore delle vendite Precisium Groupe. Una visibilità che avvantaggia tutti i protagonisti della catena di distribuzione.

1'000 INSEGNE A FINE 2012

Gli 800 riparatori o carrozzieri segnalati dall'insegna Precisium sono i primi a beneficiare di questa notorietà e dell'immagine di qualità e di rapidità di servizio associata all'insegna. Questa dinamica si trasmette anche ai 187 distributori indipendenti affiliati alla rete – ormai sotto l'insegna Precisium Distribution – che vedono il proprio portafoglio ordini riempirsi. *"Diamo ai nostri distributori i mezzi per fidelizzare i propri clienti meccanici"*, analizza Georges Bideux. *"E così facendo, rafforziamo la fedeltà degli stessi distributori a Precisium Groupe!"* Dal lancio della sua strategia consumer, decine di nuovi riparatori o carrozzieri e numerosi distributori hanno raggiunto il gruppo. *"Il nostro obiettivo per la fine del 2012 è di passare da 800 a 1'000*



Precisium Groupe in cifre

- 1 piattaforma logistica a Sainte-Geneviève-des-Bois (Essonne, Francia)
- 50 000 riferimenti
- 2,2 milioni di linee di ordini all'anno
- 187 distributori indipendenti associati
- 800 riparatori e carrozzieri membri (presto 1'000)



AUTOLIA
GROUP

uniti ma
indipendenti!



Philippe Paillet
Direttore Centrale di riferimenti
presso Autolia

autofficine e di acquisire cinque nuovi distributori ogni anno", spiega il direttore delle vendite.

1'500 RIFERIMENTI NTN-SNR

Pietra miliare dell'edificio, la piattaforma logistica Precisium Groupe di Sainte-Geneviève-des-Bois (Essonne, Francia) gestisce 50'000 riferimenti e consegna ogni anno 2,2 milioni di ordini ai distributori. Ossia, tre o quattro semirimorchi al giorno, ai quali si aggiungono 3'000 colli consegnati nelle 24 ore in tutta la Francia.

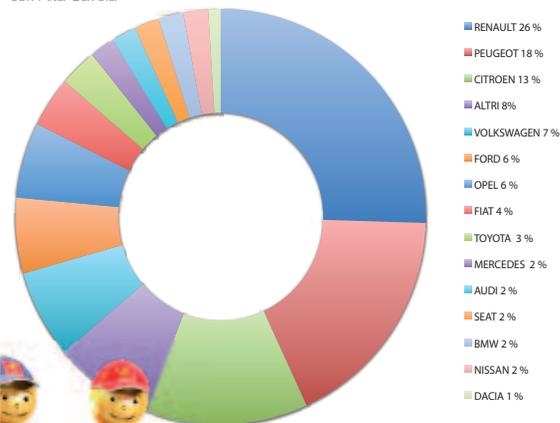
I componentisti si collocano ovviamente all'inizio di questa catena, come NTN-SNR che fornisce non meno di 1'500 riferimenti a Precisium Groupe. "Dai componentisti ci aspettiamo che ci affianchino nel nostro cambiamento e nella nostra crescita", precisa Georges Bideux. Innanzi tutto, con la loro presenza sul territorio per presentare i propri prodotti ai membri e ai distributori. In seguito, partecipando agli eventi organizzati dalla rete, come il prossimo Congresso Precisium, che nell'ottobre prossimo, riunirà 1'200 persone sull'isola di Rodi (Grecia).

NTN-SNR

UTILIZZA UN DATABASE VEICOLI PER ANIMARE LA PROPRIA RETE DI VENDITA IN FRANCIA

Ripartizione del parco cuscinetti per dipartimento

es.: Alta-Savoia



Dal mese di giugno, la forza vendita NTN-SNR ha accesso in pochi clic al numero dei veicoli presenti, per modello e in un determinato dipartimento. È così possibile visualizzare i veicoli più comuni e valutare al meglio i fabbisogni in cuscinetti dei distributori. "Disponiamo dei dati geografici che incrociano il parco auto e i riferimenti corrispondenti nell'offerta NTN-SNR", annuncia Laurent Dumont, responsabile ricambi auto Francia-Belgio presso NTN-SNR. Un servizio innovativo che permette anche di realizzare dei preventivi di magazzino:

per identificare i 50 riferimenti più importanti per costituire uno stock di cuscinetti nelle Bouches-du-Rhône si impiega meno di cinque minuti! Questo strumento è collegato a un database di tutti i MRA (Meccanici Riparatori Automobile) per dipartimento, su cui il rivenditore può fare affidamento per condurre le proprie vendite.

"La vocazione di Autolia è di unire le forze e le competenze di differenti gruppi."

Qual'è il fattore comune tra Precisium Groupe, Gefa, Agra, Aurilis Group e T.F.? Queste reti di distribuzione indipendenti fanno tutte parte dell'organizzazione Autolia Group. Creata nel 2006, questa Centrale di Riferimenti concentra gli acquisti dei propri membri al fine di ottenere le migliori condizioni commerciali presso i fornitori referenziati. Condivide diversi strumenti e servizi, in particolare un catalogo elettronico di ricerca di pezzi per distributori e riparatori (Autolia Systems).

"La vocazione di Autolia è di unire le forze e le competenze di differenti gruppi, riassume Philippe Paillet, direttore Centrale di riferimenti presso Autolia. Legata alla filosofia del commercio indipendente, la nostra struttura aiuta le proprie varie componenti ad aver successo in un mercato in piena mutazione, contrassegnato da una forte concentrazione." La stessa logica si ritrova su scala europea: Autolia fa parte del gruppo Temot International, interlocutore privilegiato dei grandi costruttori. Oltre la metà del fatturato d'Autolia Group è realizzato con 27 componentisti di primo piano – fra cui NTN-SNR –, raggruppati nel "Club dei partner".



06 DESTINAZIONE POLONIA

VARSAVIA



NTN-SNR



Jarek Rudzinski
Direttore dell'Ufficio
NTN-SNR Polonia

"Vogliamo diventare il numero 3 del cuscinetto a sfere in Polonia, in conformità con la nostra posizione mondiale."

sostiene il boom dei settori dell'Automobile e dell'Industria

Unico paese dell'UE ad aver vissuto la crescita nel corso di questi ultimi anni, la Polonia intende imporsi come uno dei motori dell'economia europea. In questo contesto favorevole, NTN-SNR riorganizza la distribuzione dei suoi prodotti per aumentare la propria quota di mercato oltre il 10%, entro il 2014.



Per NTN-SNR, il mercato polacco presenta un enorme potenziale, sia nel settore dell'automobile che dell'industria. La Polonia è una delle più grandi economie di transizione in Europa e quella cui riesce meglio il passaggio all'economia di mercato. L'aftermarket automobile è in crescita grazie all'emergere di una classe media che investe in nuove vetture, molte delle quali equipaggiate con cuscinetti NTN-SNR. Sul mercato dei cuscinetti industriali, il Gruppo intende far concorrenza ai leader: *"Vogliamo diventare il numero 3 del cuscinetto a sfere in Polonia, in conformità con la nostra posizione mondiale"*, spiega Jarek Rudzinski, direttore dell'Ufficio NTN-SNR Polonia. I marchi NTN e SNR sono presenti sul mercato polacco da oltre 20 anni. Ma nel 2007, al momento della fusione, raggiungevano soltanto il 3% della quota di mercato, a causa di un modello economico basato esclusivamente su prodotti importati. Quanto ai concorrenti, si erano saldamente impiantati in Polonia acquisendo la maggior parte dei produttori locali di cuscinetti.

DIVENTARE PIÙ REATTIVI

NTN-SNR conta di recuperare il ritardo. *"Vogliamo diventare la prima scelta sul mercato OEM, grazie a prezzi molto competitivi su prodotti di qualità equivalente o perfino superiore a quelli degli altri marchi primari"*, spiega fiducioso Jarek Rudzinski. Per raggiungere questo obiettivo, NTN-SNR ha cominciato a trasformare la sua rappresentanza locale in una filiale a tutti gli effetti, con conseguente aumento dell'organico. Da qui alla fine dell'anno, Jarek Rudzinski sarà a capo di una struttura di dieci persone, fra cui i team commerciali e marketing per sviluppare l'attività e di un ingegnere tecnico per assicurare la soddisfazione dei clienti.

"Le aziende polacche sono molto sensibili a questa presenza locale. Questo ci apporta una migliore comprensione del mercato e ci rende più reattivi alle loro richieste", osserva.

Il team polacco fornisce strumenti marketing ai distributori e organizza formazioni per i loro team e per i loro clienti (montaggio, lubrificazione, fattori d'usura prematura, ecc.). Prossimamente avranno a disposizione un BeBox, veicolo attrezzato con i nostri materiali didattici, per offrire servizi ai clienti prospect e proporre strumenti di montaggio e di lubrificazione ai clienti.

Polonia Carta d'identità



Superficie: 312 685 Km²

Popolazione: 38,4 milioni di abitanti

PNL: miliardi di dollari
(21° mondiale)

PNL, per ab.: 20 100 dollari
(63° mondiale)

PNL, composizione per settore:

- Agricoltura: 3,4 %
- Industria: 33,6 %
- Servizi: 63 %

Crescita economica:

- 2011: 4,3 % (Eurostat)
- 2012: 2,5 % (previsioni del governo)

Fonte: CIA World Factbook (2011, stima)



"Gli studenti di oggi
sono i clienti
di domani."



Waldemar Konopka
Cofondatore e
Presidente Albeco

PRIMA CONVENTION DEI DISTRIBUTORI

La seconda parte di questa strategia consiste nell'attuare un nuovo modello di distribuzione. È stata creata una rete di distributori che raggruppa i due importatori storici, Albeco (vedi riquadro) e Intervito, insieme a cinque altri: Kool, Marat, Quay, REM Elblag e Wamet. Questa rete è saldamente radicata nelle regioni industriali: la Slesia, industria mineraria e siderurgica, Danzica con i suoi cantieri navali e le regioni di Poznan e Varsavia, più orientate verso il settore dell'automobile, il trasporto e la logistica.

Per consolidare questo nuovo partenariato, una Convention di distributori si è svolta dal 24 al 26 gennaio scorso nella foresta primaria di Białowieża, alla frontiera con la Bielorussia. "Un ambiente naturale e tranquillo per degli scambi diretti e senza formalità", rileva Jarek Rudzinski. Era la prima volta che i dirigenti dei sette distributori si incontravano e discutevano insieme di strategia di marchio e di sviluppo di NTN-SNR nei prossimi anni. "Per noi, era l'occasione di conoscere meglio le loro aspettative e di sottolineare l'importanza di una collaborazione, permettendo ad esempio, di partecipare ai progetti MRO ed Experts & Tools", conclude.



Partner di lunga data, Albeco sempre molto impegnata

Per trovare dei cuscinetti speciali di alta precisione, le aziende polacche sanno a chi rivolgersi: Albeco vanta un catalogo particolarmente ben fornito. Fondata nel 1989, l'azienda è un partner di lunga data che, quale distributore esclusivo dal 1995, ha contribuito a insediare il marchio NTN sul mercato polacco.

Ormai integrata nella rete dei distributori NTN-SNR, Albeco "resta ugualmente impegnata nella promozione del marchio sul mercato dei cuscinetti industriali", afferma il suo cofondatore e presidente Waldemar Konopka. *Gli obiettivi di crescita sono ambiziosi ma realisti, tenuto conto della sensazionale opportunità che costituisce la modernizzazione della rete ferroviaria polacca*", aggiunge. Questo non solo può incrementare il fatturato, ma anche la notorietà del marchio.

Per Waldemar Konopka, accrescere la visibilità di NTN-SNR è il migliore modo di conquistare quote di mercato. "Il fatto che il catalogo sia disponibile in polacco è molto importante, osserva. La comunicazione è essenziale: i progressi tecnologici realizzati dal costruttore di cuscinetti meritano di essere meglio conosciuti, in particolare nel campo della resistenza al calore e della durata di vita dei cuscinetti."

Albeco partecipa attivamente alla promozione di NTN-SNR grazie a un partenariato con le università tecniche di Poznan e di Wroclaw, due centri industriali importanti. "Gli studenti di oggi sono i clienti di domani", conclude.





In NTN-SNR,

la formazione dei clienti è una priorità!



Éric Pommeret
Responsabile della
Sales Academy

"Grazie a queste formazioni, ogni partecipante sviluppa una competenza cuscinetti adatta ai fabbisogni del proprio campo di attività"

Quali sono le Vostre necessità in materia di formazione?

Brano del catalogo delle formazioni SYNERGY

Per i Distributori
- SYNERGY BASICS
- SYNERGY PRO

Per i Costruttori ed i team di Manutenzione
- SYNERGY MAINTENANCE BASICS
- SYNERGY MAINTENANCE ADVANCED

Per tutti
- SYNERGY MTO (Macchine-utensili)
- SYNERGY LUB (Lubrificazione)
- SYNERGY BEARING FAILURES (Guasti)

Nel quadro dell'offerta di Servizi Experts & Tools, NTN-SNR Sales Academy propone delle formazioni teoriche e pratiche, adatte ai team commerciali e tecnici dei propri clienti. Con un concetto innovativo, queste formazioni sono animate in maniera molto partecipativa, presso i centri di formazione del Gruppo o presso i clienti stessi.

Nel 2011, più di 900 persone sono state formate da NTN-SNR Sales Academy. Godendo dell'accreditamento di NTN-SNR ROULEMENTS come organismo ufficiale di formazione, la Sales Academy, creata due anni fa, accoglie nei suoi tre centri di formazione – in Francia (Anney), in Germania (Bielefeld) e in Marocco (Casablanca) – i team commerciali e tecnici dei clienti NTN-SNR (Distributori, Costruttori, Manutenzione industriale). *"Grazie a queste formazioni, ogni partecipante sviluppa una competenza cuscinetti adatta ai fabbisogni del proprio campo di attività"*, spiega Éric Pommeret, responsabile della Sales Academy.

UNA PEDAGOGIA INNOVATIVA

Le formazioni possono avere una durata da uno a quattro giorni, secondo la formazione SYNERGY scelta (vedi riquadro), ed alternano teoria e pratica. I gruppi sono limitati a una dozzina di partecipanti in modo da attuare una pedagogia realmente partecipativa. *"Mai faremo delle lezioni cattedratiche, sottolinea Jean-Pierre Demorge, responsabile del centro di formazione d'Anney. "I partecipanti sono costantemente messi in situazione per una migliore assimilazione delle conoscenze e delle pratiche".*

Le principali applicazioni di cuscinetti sono trattate sotto forma di un esercizio ludico: si tratta di associare le immagini che rappresentano ciascuna applicazione a un settore di attività, ma anche a uno dei maggiori clienti del gruppo del partecipante in questo settore.

Numerosi lavori si organizzano in sottogruppi con i "Learning Mats", strumenti di formazione che raccolgono informazioni chiave e temi da affrontare in gruppi di tre o quattro persone, sul cuscinetto, la sua tecnologia e il suo impiego, il gruppo e le gamme NTN-SNR, la concorrenza e il mercato, ecc...

Queste formazioni sono destinate ai nostri clienti nel mondo intero (dalla Russia al Brasile, passando dall'Islanda e dal Sri Lanka!). Una particolare attenzione è attribuita alle differenze culturali sulla metodologia dell'apprendimento e sulla pedagogia adattata a ciascun partecipante.

Molto spesso nel programma di formazione, sono incluse visite di stabilimenti di produzione o centri di prova. La visita del centro di prova d'Anney costituisce d'altronde una tappa molto apprezzata nella comprensione del comportamento dei cuscinetti, per esempio, il cuscinetto di un asse di TGV che viaggia a 600 km/h! *"I partecipanti sono sempre stupiti nello scoprire i mezzi utilizzati per ottimizzare i nostri prodotti"*, aggiunge il responsabile del centro di prova di Anney. Il livello di conoscenze di ciascun partecipante è valutato da un quiz all'inizio e alla fine della formazione. Inoltre, se possibile, per meglio individuare i fabbisogni e le aspettative e organizzarne il follow-up dopo il corso, un questionario è proposto ai partecipanti prima della sessione.



breton

"I progressi erano evidenti"

Breton, il produttore italiano di centri di lavoro e di macchinario per la lavorazione del marmo e granito, si è rivolto a NTN-SNR per organizzare la formazione di 90 persone tra operai e capisquadra.

Massimo Marchioro, Responsabile di produzione, Breton S.p.A.

Cosa si aspettava da questi corsi di formazione?

Breton è un'azienda in forte espansione. Durante gli ultimi cinque anni, il nostro organico è aumentato del 50%. Organizziamo quindi regolarmente corsi di formazione mirati ad aggiornare i nostri team. A questo proposito la NTN-SNR Sales Academy è venuta in sede per tenere corsi sui cuscinetti, le tecniche di montaggio e la lubrificazione. Sei giorni di corsi suddivisi in tre sessioni, a cui hanno partecipato 90 persone tra operai e capisquadra.

Come si sono svolti?

A dire il vero, pensavo che sarebbe stato difficile costringere 30 persone abituate ad un lavoro manuale, a rimanere sedute per un giorno intero in un'aula. I supporti interattivi utilizzati dai formatori hanno invece contribuito a mantenere viva l'attenzione, e nel pomeriggio è stato possibile mettere in pratica quanto appreso.

È soddisfatto del risultato?

Assolutamente sì. I corsi di formazione tenuti da NTN-SNR erano di altissimo livello, i formatori erano molto competenti dal punto di vista tecnico e disponevano di materiali didattici particolarmente adeguati. Per me è estremamente importante valutare l'efficacia dei corsi che organizziamo e sono rimasto soddisfatto anche da questo punto di vista: i formatori NTN-SNR hanno valutato i partecipanti una prima volta all'inizio della giornata e una seconda volta a fine giornata per verificare gli insegnamenti acquisiti. Quando poi i partecipanti sono tornati a lavorare sulle macchine, i progressi erano evidenti. Conclusione: un guadagno di tempo ed un reale risparmio.

LA FORMAZIONE TECNICA PRESSO I NOSTRI CLIENTI

In parallelo, NTN-SNR propone delle formazioni personalizzate presso i propri clienti. Così, qualche mese fa su richiesta di un costruttore del settore automobile, un team ha condotto una campagna di formazione di 200 tecnici specializzati nel montaggio ("OEM") e la manutenzione ("MRO") di cuscinetti. Per la parte pratica, tutti gli strumenti di apprendimento (smontaggio e montaggio del cuscinetto

a freddo, a caldo, ecc...) sono stati portati sul posto con il "BEBOX" (Bearing Box), utilitaria leggera specialmente concepita ed attrezzata per la formazione e l'assistenza tecnica in loco.

Il gruppo NTN-SNR può d'altronde testimoniare dell'efficacia del dispositivo, giacché quest'offerta formazione è anche utilizzata in interno presso i team commerciali e in particolare, per i nuovi assunti.



Jean-Pierre Demorge
Responsabile del centro
di formazione d'Ancecy

"I partecipanti sono costantemente messi in situazione per una migliore assimilazione delle conoscenze e delle pratiche"

NTN-SNR Sales Academy

IN CIFRE

Più di **900** persone formate nel 2011

Un team di **25** formatori di **8** nazionalità diverse, a tempo pieno o parziale

3 centri di formazione attivi (Germania, Francia, Marocco) e nuovi progetti in corso

4 BeBox in **3** paesi diversi



Per maggiori informazioni:

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



Come NTN-SNR controlla le proprie emissioni di carbonio



Impegnato in un progetto eco-sostenibile, NTN-SNR ha attivato un piano d'azione per ridurre l'impatto ambientale del cuscinetto, sia nella sua progettazione che nel suo impiego.

L'85% del CO₂ emesso da un cuscinetto nel corso del suo ciclo di vita deriva dal suo utilizzo: è il risultato del bilancio carbonio realizzato da NTN-SNR due anni fa sui propri siti di produzione, con l'assistenza di una ditta specializzata. Tutte le operazioni che precedono la messa in servizio del cuscinetto – approvvigionamento e trasformazione della materia prima, fabbricazione, trattamento dei rifiuti, consegna, ecc... – non rappresentano che il 15% del proprio impatto ecologico. "La coppia di attrito del cuscinetto genera inevitabilmente una dispersione di energia. L'impatto ambientale legato all'utilizzo del

prodotto si spiega essenzialmente dalla sua durata di vita che in media, è di 15 anni", analizza Jean-Hervé Bulit, responsabile ambientale NTN-SNR.

NOVE INDICATORI

L'analisi globale – in ciclo di vita – iniziata in occasione di questo bilancio carbonio e la valutazione dei differenti impatti ambientali che ne è emersa, hanno fortemente influenzato la realizzazione di una strategia di progettazione eco-sostenibile da parte di NTN-SNR. "L'impresa prolunga così il lavoro iniziato molti anni fa sull'analisi delle emissioni di CO₂ legate all'utilizzo dei prodotti", ricorda Jean-Hervé Bulit. Per costruire la propria strategia di progettazione eco-sostenibile, NTN-SNR si è basata sulla norma XP E 01-005 messa a punto nel 2010 nell'ambito della collaborazione con operatori industriali e

"La progettazione eco-sostenibile ci porta a considerare il funzionamento del cuscinetto nel suo ambiente."



animata dal Centro tecnico delle Industrie meccaniche (CETIM).

Essa impegna tutti i servizi dell'azienda (vedi riquadro) e si concentra principalmente sull'individuazione delle aree di progresso e la realizzazione d'indicatori che consentano di valutare questa progressione. Gli indicatori sono nove e spaziano su quattro tematiche: i processi di fabbricazione, il trasporto, la materia prima e infine, l'utilizzo del prodotto. *"È un modo per prendere in considerazione l'ambiente in ciascuna delle decisioni dell'azienda, precisa Bernard Liatard, responsabile del dipartimento Tecnologie e Innovazione. Nei criteri di selezione dei fornitori, potremmo integrare la distanza che li separa dai nostri stabilimenti o anche, le loro iniziative per un approccio ambientale".*

Gli indicatori sull'utilizzo del prodotto – coppia cuscinetto / prestazione, massa del cuscinetto / durata di vita, ecc... – sono a loro volta analizzati dai team dell'ufficio progettazione e dalla R&D. *"L'obiettivo è di valutare le prestazioni ambientali dei nostri prodotti allo stesso titolo delle altre prestazioni e di migliorarsi sull'insieme", spiega Bernard Liatard. Ciò porta a cercare il miglior compromesso fra la durata di vita, la tenuta stagna, la rigidità, la coppia, e infine, la massa. Impossibile per esempio, lavorare sulla tenuta della guarnizione senza considerare gli attriti che genera. "La progettazione eco-sostenibile ci porta a considerare il funzionamento del cuscinetto nel suo ambiente", spiega Bernard Liatard.*

UN CIRCOLO VIRTUOSO

L'approccio ambientale di NTN-SNR è coerente con la visione del Gruppo sui propri prodotti. *"Da molto tempo consideriamo che un cuscinetto debba essere pensato nel proprio ambiente tecnico finale",* riprende il responsabile del dipartimento Tecnologie e Innovazione. Così, ridurre le dimensioni e il peso di un cuscinetto non è necessariamente la soluzione per ridurre il suo impatto ambientale: bisogna anche considerare le prestazioni tecniche e ambientali del cuscinetto nella sua globalità.

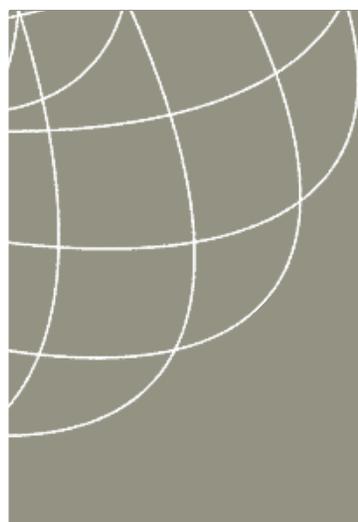
NTN-SNR intende associare i propri fornitori e subappaltatori al circolo virtuoso della progettazione eco-sostenibile. Come fece a suo tempo l'industria dell'automobile: *"Questo mercato è stato il primo ad esprimere forti esigenze ambientali, ricorda il responsabile ambientale NTN-SNR. Presentarsi oggi con un progetto strutturato che risponda alla volontà dei nostri clienti di ridurre il proprio impatto ambientale e che è condiviso dai nostri partner, dimostra i vantaggi comuni a puntare a un alto livello di esigenza."*

Una guida collegiale

L'iniziativa di progettazione eco-sostenibile attuata da NTN-SNR è pilotata da un collettivo che raggruppa membri del comitato esecutivo, personalità provenienti dai diversi dipartimenti del gruppo (acquisti, R&D, uffici progettazione, ecc...) così come la direzione dell'ambiente che conta una decina di corrispondenti distribuiti sull'insieme degli stabilimenti. Il team si avvale del prezioso aiuto del Cetim (Centro tecnico delle industrie meccaniche), che è all'origine della metodologia di progettazione eco-sostenibile, ripresa nella norma NF E01-005.



"Da molto tempo consideriamo che il rispetto delle norme ambientali non sia solamente un imperativo civile, ma anche un incitamento a sviluppare delle soluzioni alternative"



→ OTTO FABBRICHE CERTIFICATE ISO 14001

Se la produzione dei cuscinetti rappresenta soltanto il 15% del loro impatto carbonio, questo è dovuto all'impegno del gruppo NTN-SNR fin dall'inizio degli anni '90, in un programma di riduzione delle emissioni di CO2. I suoi otto stabilimenti di produzione sono certificati secondo la norma della gestione ambientale ISO 14001. Questa è rilasciata dagli organismi accreditati del Cofrac (Comitato francese di accreditamento), che convalida il principio

di miglioramento permanente attuato dall'azienda per controllare l'impatto della propria attività. *"Da molto tempo consideriamo che il rispetto delle norme ambientali non sia solamente un imperativo civile, ma anche un incitamento a sviluppare delle soluzioni alternative",* spiega Jean-Hervé Bulit, responsabile ambientale NTN-SNR.

in situ



FRANCIA
Saulire express M ribel



RUSSIA
Nijni Novgor



VIETNAM
Vin Pearl



VIETNAM
T y Thi n



BRASIL
Complexo do Alemao Rio

Dalle vette alpine alle grandi metropoli

Il costruttore di impianti di risalita meccanica ha intrapreso già una decina di anni fa, la diversificazione della propria attività nel trasporto urbano.

Fin dal luglio 2011, una monorotaia della lunghezza di 3,4 chilometri collega il centro di Rio de Janeiro (Brasile) ai quartieri nord della città. I cuscinetti di questo impianto di trasporto urbano costruito da Poma, provengono anch'essi dalla gamma "grande freddo" NTN-SNR. Non che la temperatura sia particolarmente fredda nella megalopoli brasiliana... *"A causa dell'inquinamento della salinità dell'aria quando le città sono in riva al mare, come nel caso di Rio de Janeiro, l'atmosfera delle città è piuttosto corrosiva. Ragione per cui utilizziamo anche cuscinetti "grande freddo" in alcune delle nostre cabinovie urbane"*, spiega Edouard Dovillaire.

Dall'inizio degli anni 2000, il Gruppo Poma diversifica la propria attività nel trasporto urbano. Nel 2004, a Medellin (Colombia), Poma ha messo in servizio una delle prime cabinovie urbane al mondo interconnessa alla rete di trasporto pubblico della città. Questo "Metrocable" conta oggi tre linee e trasporta un milione di passeggeri al mese.

Dodici mesi per costruire una linea

Molti altri progetti urbani hanno seguito, come la cabinovia di Nha Trang (Vietnam) che attraversa il Mar di Cina per 3,3 chilometri per servire l'Isola di Hon Tre, o ancora quelle di Taipei (Taiwan), di Shenzhen (Cina), di Quito (Ecuador), di Dubai (Emirati Arabi Uniti), senza dimenticare il Roosevelt Island Tramway di New York (USA). E nel marzo scorso, Poma ha finito la costruzione di una cabinovia urbana che collega le città russe di Nijni Novgorod e di Bor, separate dal Volga. *"Il trasporto via cavo è una soluzione di trasporto pubblico particolarmente adatta quando ci sono degli ostacoli da superare come un rilievo o un fiume o quando il progetto richiede una messa in servizio rapida: la costruzione di una linea si può infatti realizzare in meno di 12 mesi"*, spiega Edouard Dovillaire.

Il know-how di Poma si mette al servizio anche delle attrezzature turistiche: il gruppo ha infatti realizzato la celebre grande ruota di Londra. Inoltre, Poma ha appena firmato un contratto a Las Vegas per costruire "High Roller", la più alta ruota d'osservazione del mondo con un diametro di 168 metri e che sarà messa in servizio nel 2013.

