

Przyszłość na co dzień



NTN  *With you*

02 **BADANY
RYNEK**
POMA
NIEZAWODNOŚĆ
WYSTAWIONA NA
PRÓBĘ ZIMNA

06 **KIERUNEK
POLSKA**
NTN-SNR WSPIERA
BOOM W SEKTORZE
MOTORYZACYJNYM I
PRZEMYSŁOWYM

08 **USŁUGI**
SZKOLENIE
KLIENTÓW JEST
PRIORYTETEM!



Od redakcji



Łożyska przyszłości to dla nas codzienność

▶ Jak będzie wyglądać łożysko przyszłości? Będzie wydajniejsze, bardziej niezawodne, lżejsze, a także inteligentne i interaktywne. Czujniki – zasilane energią z ich otoczenia – będą gromadzić wszelkie informacje: położenie, liczbę obrotów, prędkość i kierunek obrotów, przyspieszenie/spowolnienie, temperaturę, wibracje itp. Dane te będą przekazywane do systemu urządzenia lub do zdalnego ośrodka kontroli. Pomogą, przede wszystkim, wykryć oznaki zużycia, co pozwoli uniknąć awarii i zoptymalizować konserwację prewencyjną łożyska.

W ośrodku badań i rozwoju NTN-SNR w Annecy łożysko przyszłości to już codzienność. Żyjemy w czasach, które – zwłaszcza w Europie – sprzyjają innowacji. Firmy szukają nowych rozwiązań, które pozwolą im sprostać konieczności zrównoważonego rozwoju, na wszystkich naszych rynkach. Energia z paliw kopalnych staje się coraz droższa, a technologie, które wczoraj były ekonomicznie nieopłacalne, dziś są w trakcie wdrażania. Świetnym przykładem może tu być nasze łożysko hybrydowe z kulkami ceramicznymi, które stanowi prawdziwy przełom technologiczny w naszej branży: zmniejszyło masę silników samolotowych o kilka kilogramów.

Za kilka lat takie łożyska będą częścią naszej codzienności. Pracujemy nad tym!

Hervé Brelaud
Dyrektor ds. badań i rozwoju

Magazyn NTN-SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Dyrekcja wydania: Patrick DESIRE
Konceptcja/realizacja: Service publicité NTN-SNR
Dziennikarz: Agence ARCA

Współpraca:
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

Zdjęcia: NTN-SNR - POMA - PRECISIUM
BRETON - Photovision - Pedro Studio Photo -
Shutterstock.

Numer depozytowy: N° ISSN 1961-4306
Kopiowanie magazynu, również częściowe,
wymaga naszej zgody
Wydrukowano we Francji - Październik 2012.

03 | BADANY RYNEK
POMA
NIEZAWODNOŚĆ WYSTAWIONA NA PRÓBĘ ZIMNA

04 | PRECISIUM GROUPE
ZMIANA NAZWY – WIĘKSZA ROZPOZNAWALNOŚĆ

05 | KIERUNEK POLSKA
NTN-SNR WSPIERA BOOM W SEKTORZE MOTORYZACYJNYM I PRZEMYSŁOWYM

08 | USŁUGI
SZKOLENIE KLIENTÓW JEST PRIORYTETEM!

10 | OCHRONA ŚRODOWISKA
JAK NTN-SNR KONTROLUJE SWÓJ ŚLAD WĘGLOWY

12 | POMA
Z ALPEJSKICH SZCZYTÓW DO WIELKICH METROPOLI

Spis treści



POMA

Niezawodność wystawiona na próbę zimna

Od 2011 roku francuska spółka Poma specjalizująca się w transporcie linowym powierza NTN-SNR dostawę wszystkich łożysk stosowanych w wyciągach mechanicznych.

Każdej zimy wyciąg mechaniczny przewozi średnio milion narciarzy. To tłumaczy, dlaczego Poma, francuski pionier transportu linowego, nieustannie troszczy się o niezawodność instalacji: Najmniejsza usterka sprzętu przekłada się na straty podmiotów eksploatujących wyciągi i może stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa pasażerów. „Wyciąg mechaniczny jest urządzeniem przeznaczonym do przewozu osób i z tego względu musi mieć homologację nadzorującego organu administracyjnego. We Francji takim organem jest STRMTG⁽¹⁾. Jednak, poza aspektami regulacyjnymi, Poma przywiązuje obsesyjną wręcz wagę do bezpieczeństwa na wszystkich szczeblach przedsiębiorstwa”, podkreśla Edouard Dovillaire, zastępca dyrektora ds. innowacji produktów.

400 ŁOŻYSK W JEDNYM WYCIĄGU

Wyciągi mechaniczne muszą być odporne zwłaszcza na ekstremalne warunki, jakie panują zimą w górach. Szczególnie narażone są łożyska w rolkach zainstalowanych w wahaczach: utrzymują ciężar lin i są nieustannie narażone na zimno i załamania pogody. W każdym maszynie jest ich od 8 do 24, a w całym wyciągu średnio 400. W przypadku tak specyficznego zastosowania nie ma mowy o użyciu produktów standardowych! Dlatego od dwudziestu lat Poma współpracuje z NTN-SNR nad opracowaniem gamy łożysk do pracy w bardzo niskich temperaturach przeznaczonych specjalnie do sprzętu w stacjach sportów zimowych. „Ta gama została specjalnie zaprojektowana, aby odpowiedzieć na potrzeby spółki Poma. Nie ma jej w żadnym katalogu”, wyjaśnia Béatrice Boutantin, inżynier sprzedaży, w NTN-SNR odpowiedzialna za region Rodan-Alpy.

Łożyska NTN-SNR do pracy w bardzo niskich temperaturach pojawiły się w urządzeniach Poma około dwadzieścia lat temu. Od 2006 r. Gama ta

„Produkty NTN-SNR do pracy w niskich temperaturach są obecnie najbardziej konkurencyjne pod względem jakości, obsługi i wsparcia.”

jest całkowicie odświeżona, aby odpowiedzieć na nowe wymagania, zwłaszcza w zakresie obciążenia, żywotności i odporności na zimno.

Łożyska do pracy w niskich temperaturach posiadają specjalny smar odporny na niskie temperatury i we wszystkich przypadkach są uszczelnione. Łożyska zostały zaprojektowane do pracy w temperaturze - 40°C i są odporne na nagłe wahania temperatury, które występują w górach między nocą a dniem.

WYŁĄCZNY DOSTAWCA

Nowa gama zawiera szereg produktów o średnicy od 52 do 120 milimetrów. Spełnia oczekiwania Pomy w takim stopniu, że w 2011 r. specjalista od transportu linowego wybrał NTN-SNR na wyłącznego dostawcę łożysk do pracy w niskich temperaturach. W zeszłym roku wykorzystano 76 000 sztuk, a bieżącym roku liczba ta z pewnością będzie większa! „Produkty NTN-SNR do pracy w niskich temperaturach są obecnie najbardziej konkurencyjne pod względem jakości, obsługi i wsparcia” zauważa Edouard Dovillaire.

Z biegiem lat współpraca między dwoma przedsiębiorstwami zacieśniała się coraz bardziej. W NTN-SNR wyznaczono inżyniera aplikacyjnego do regularnej współpracy z działem badawczym Pomy. Producent łożysk przeprowadza również szkolenia techniczne na temat montażu, konserwacji i smarowania swoich produktów. „Szkolenie techników i konserwacja naszych instalacji są bardzo przydatne”, wyjaśnia Edouard Dovillaire. Dział badań i rozwoju w NTN-SNR pracuje również nad opracowaniem nowych rozwiązań technologicznych, zwłaszcza w dziedzinie projektów ekologicznych i łożysk inteligentnych.



Edouard Dovillaire
Zastępca dyrektora ds.
innowacji produktów



10 500
KILOMETRÓW
LIN

Spółka Poma utworzona w 1936 roku przez Jean'a Pomagalskiego, francuskiego inżyniera mechanika polskiego pochodzenia, z siedzibą w Voreppe (Francja, departament Isère), jest jednym z światowych liderów transportu linowego. Od momentu utworzenia spółka zainstalowała 7863 urządzenia w 73 krajach, tj. 10 500 kilometrów lin – to odległość dzieląca Paryż od wysp Galapagos! Odpowiada to zdolności przewozowej na poziomie 6 478 milionów osób na godzinę.

Poma zatrudnia 830 osób. W 2010 roku firma wypracowała 245 milionów euro obrotów. Od 2000 roku przedsiębiorstwo jest powiązane z włoską grupą HTI (High Technology Investments), która posiada spółkę Leitner również zajmującą się transportem linowym.

⁽¹⁾ STRMTG : Serwis techniczny wyciągów mechanicznych i transportu sterowanego (fr. Service technique des remontées mécaniques et des transports guidés) podległy Ministerstwu Ekologii, Zrównoważonego Rozwoju, Transportu i Mieszkalnictwa.

PRECISIUM GROUPE

Zmiana nazwy – większa rozpoznawalność

Ochodzi Starexcel, niech żyje Précisium Groupe! W październiku 2011 roku grupa dystrybutorów oficjalnie zmieniła nazwę, przyjmując tę swojej sieci warsztatów naprawczych i blacharskich. W ten sposób zwieńczono strategię rozpoczętą w 2010 r., której celem było zwiększenie rozpoznawalności warsztatów należących do sieci i pozyskanie lojalności dystrybutorów.

W październiku 2011 roku, podczas targów Equip Auto, na których spotykają się producenci wyposażenia samochodowego, Starexcel ogłosiła, że zmienia nazwę na Précisium Groupe, przejmując oznaczenie i logo swojej sieci warsztatów naprawczych i blacharskich. Grupa, która niedawno świętowała 50-lecie powstania, przygotowywała się

do zmiany nazwy od dwóch lat, zwłaszcza za pomocą szeroko zakrojonych działań informacyjnych na temat marki Précisium. „Nadawanie reklam telewizyjnych i sponsorowanie emisji Automoto na francuskim kanale TF1 w 2012 roku zapewniły warsztatom należącym do naszej sieci bezprecedensową rozpoznawalność wśród szerokiego grona odbiorców”, wyjaśnia Georges Bideux, dyrektor sprzedaży Précisium Groupe. Rozpoznawalność przynosi korzyści wszystkim podmiotom należącym do łańcucha dystrybucji.

1000 WARSZTATÓW DO KOŃCA 2012 ROKU

Z renomy oraz jakości i szybkości obsługi kojarzonej z marką, skorzystało w pierwszej kolejności 800 warsztatów zrzeszonych pod szyldem Précisium. Tę dynamikę odczuło również 187 dystrybutorów powiązanych z marką Précisium Distribution, którzy odnotowali wzrost liczby zamówień. „Dajemy naszym dystrybutorom środki pozwalające zdobyć zaufanie klientów z warsztatów”, analizuje Georges Bideux. „W ten sposób zwiększamy zaufanie samych dystrybutorów do Précisium Groupe”. Od momentu rozpoczęcia strategii wśród szerokiego grona odbiorców, grupa pozyskała w ten sposób dziesiątki nowych warsztatów naprawczych lub blacharskich, a także kilku dystrybutorów. „Naszym celem jest osiągnięcie liczby 1000 warsztatów do



Georges Bideux
Dyrektor sprzedaży
Précisium Groupe

"Nadawanie reklam telewizyjnych i sponsorowanie emisji Automoto na francuskim kanale TF1 w 2012 roku zapewniły warsztatom należącym do naszej sieci bezprecedensową rozpoznawalność wśród szerokiego grona odbiorców"

Precisium Groupe w liczbach

- 1 Platforma logistyczna w Sainte-Geneviève-des-Bois (Essonne)
- 50 000 produktów
- 2,2 miliona zleceń rocznie
- 187 zrzeszonych dystrybutorów niezależnych
- 800 warsztatów (wkrótce 1000)





końca 2012 roku i przyciągnięcie pięciu nowych dystrybutorów każdego roku", zdradza dyrektor sprzedaży.

1 500 PRODUKTÓW NTN-SNR

Kamień węgielny przedsięwzięcia, platforma logistyczna Précisium Groupe w Saint-Geneviève-des-Bois (Essone, Francja) zarządza 50 000 produktów i każdego roku realizuje 2,2 miliona dostaw dla dystrybutorów. Oznacza to, że każdego dnia platforma wysyła trzy lub cztery naczepy towaru, do których należy dodać 3000 paczek dostarczanych w ciągu 24 godzin na terenie całej Francji.

Na górze tego łańcucha znajdują się oczywiście producenci wyposażenia, tacy jak grupa NTN-SNR, która dostarcza Précisium Groupe co najmniej 1500 produktów. „Od naszych dostawców oczekujemy, że będą wspierać nas w naszej przemianie i w naszym wzroście”, stwierdza Georges Bideux. Po pierwsze chodzi o obecność w terenie, aby prezentować swoje produkty członkom grupy i dystrybutorom. Następnie – o udział w wydarzeniach organizowanych przez sieć, takich jak nadchodzący Kongres Précisium, który w październiku zgromadzi 1200 osób na wyspie Rodos (Grecja).

AUTOLIA
GROUP

połączeni lecz
niezależni!



Philippe Paillet
Dyrektor pozycjonowania
w Autolii

„Zadaniem Autolii
est zjednoczenie
sił i kompetencji
różnych grup”

Co łączy Précisium Groupe, Gefa, Agra, Aurilis Group i T.F.? Te niezależne sieci dystrybucji należą do organizacji Autolia Group. Utworzona w 2006 roku Centrala Pozycjonowania masowo realizuje zakupy swoich członków, aby uzyskać jak najlepsze warunki handlowe u referencyjnych dostawców. Grupa wzajemnie udostępnia również narzędzia i usługi, a w szczególności elektroniczny katalog wyszukiwania części wysyłanych dystrybutorom i warsztatom naprawczym (Autolia Systems).

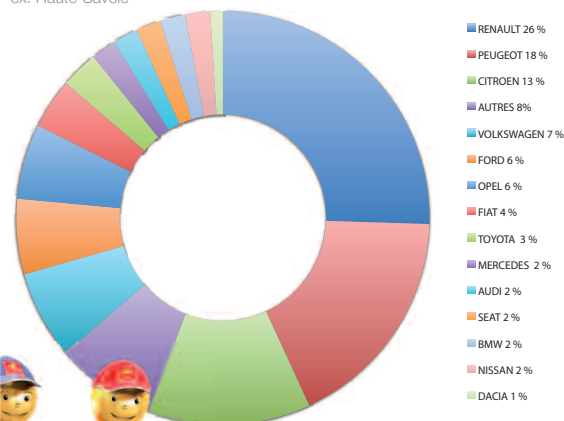
„Zadaniem Autolii jest zjednoczenie sił i kompetencji różnych grup”, podsumowuje Philippe Paillet, dyrektor pozycjonowania w Autolii. „Nasza struktura, co do zasady powiązana z filozofią handlu niezależnego, pomaga różnym członkom osiągnąć sukces na rynku podlegającym ciągłym zmianom i charakteryzującym się silną koncentracją”. Ta sama logika obowiązuje na szczeblu europejskim: Autolia należy do grupy Temat International, która jest partnerem najczęściej wybieranym przez dużych producentów. Ponad połowa obrotu Autolia Group pochodzi ze współpracy z 27 pierwszoplanowymi producentami wyposażenia, w tym z NTN-SNR – zrzeszonymi w „Klubie partnerów”.

NTN-SNR

WYKORZYSTUJE BAZĘ DANYCH POJAZDÓW DO OŻYWIENIA SIECI SPRZEDAŻY WE FRANCJI

Podział asortymentu łożysk na departamenty

ex: Haute-Savoie



Od czerwca siły sprzedażowe NTN-SNR mają dostęp do danych dotyczących pojazdów występujących w danym departamencie w podziale na modele. Wystarczy kilka kliknięć, by wyświetlić listę najpowszechniejszych pojazdów i lepiej ocenić zapotrzebowanie na łożyska wśród dystrybutorów. „Posiadamy dane geograficzne łączące park samochodowy z odpowiednimi produktami z oferty NTN-SNR”, ogłosił Laurent Dumont, kierownik samochodowych części zamiennych we Francji i Belgii w NTN-SNR. To innowacyjna usługa pozwala również

wydawać zalecenia co do stanów magazynowych: w niecałe 5 minut można wskazać 50 najtrafniejszych produktów w celu utworzenia zapasów w departamencie Bouches-du-Rhône. Narzędzie jest połączone z bazą wszystkich warsztatów mechaniki samochodowej w podziale na departamenty, którą dystrybutor może wykorzystać do poprawy sprzedaży.





NTN-SNR

wspiera boom w sektorze motoryzacyjnym i przemysłowym



Jarek Rudziński
Dyrektor biura Marki
NTN i SNR

"Chcemy zdobyć 3. miejsce wśród producentów łożysk kulkowych w segmencie premium, zgodnie z naszą pozycją na świecie"

Polska



Powierzchnia: 312 685 Km²

Ludność: 38,4 milionów

PKB: 765,6 miliardów dolarów
(21. miejsce na świecie)

PKB na mieszkańca: 20 100 dolarów
(63. miejsce na świecie)

PKB, podział na sektory:

- Rolnictwo: 3,4 %
- Przemysł: 33,6 %
- Usługi: 63 %

Wzrost gospodarczy:

- 2011 : 4,3 % (Eurostat)
- 2012 : 2,5 % (prognozy rządu)

Source : CIA World Factbook (2011, estimation)

Polska, która jako jedyny kraj UE odnotowywała wzrost w ostatnich latach, staje się jednym z motorów gospodarki europejskiej. W tym sprzyjającym kontekście NTN-SNR reorganizuje tu dystrybucję swoich produktów, aby zwiększyć udział w rynku do ponad 10% w 2014 r.

Rynek polski ma ogromny potencjał dla NTN-SNR, zarówno w segmencie motoryzacyjnym, jak i w przemyśle. To jedna z największych gospodarek transformowanych w Europie, lecz również kraj, który najlepiej radzi sobie z przejściem na system rynkowy. Sektor samochodowych części zamiennych rozwija się tu dzięki klasie średniej, kupującej nowe samochody, w wielu przypadkach wyposażone w łożyska NTN-SNR. Na rynku łożysk przemysłowych grupa zamierza konkurować z liderami: „*chcemy zdobyć 3. miejsce wśród producentów łożysk kulkowych w segmencie premium, zgodnie z naszą pozycją na świecie*”, wyjaśnił Jarek Rudziński, dyrektor biura Marki NTN i SNR są obecne na rynku polskim od ponad 20 lat. Lecz w 2007 roku, w momencie połączenia, posiadały w sumie 3% rynku ze względu na model ekonomiczny opierający się wyłącznie na imporcie produktów. Ich konkurenci mieli natomiast solidną bazę w Polsce, po wykupieniu większości lokalnych producentów łożysk.

POTRZEBA SZYBSZEGO REAGOWANIA

NTN-SNR zamierza nadrobić opóźnienie. „*Chcemy aby nasze łożyska były produktami pierwszego wyboru na rynku producentów oryginalnego wyposażenia (OEM), dzięki bardzo*



konkurencyjnym cenom i jakości porównywalnej, a nawet wyższej od produktów innych marek premium”, stwierdził pewnie Jarek Rudziński. Aby osiągnąć ten cel NTN-SNR przekształciła lokalne przedstawicielstwo w odrębną spółkę zależną. Wzrosła liczba pracowników. Do końca roku Jarek Rudziński będzie kierował strukturą liczącą około dziesięciu osób, w tym zespołem handlowym i marketingowym odpowiedzialnym za rozwój działalności oraz inżynierem aplikacyjnym dbającym o satysfakcję klientów. „*Polskie przedsiębiorstwa przywiązują dużą wagę do obecności lokalnej. Pozwoli nam ona lepiej zrozumieć rynek i szybciej reagować na występujące na nim zapotrzebowanie*”, zauważa Rudziński.

Polski zespół odpowiedzialny za łożyska dostarcza dystrybutorom narzędzia marketingowe i organizuje szkolenia dla ich zespołów i klientów (montaż, smarowanie, czynniki przyspieszające zużywanie itp.). W nieodległej przyszłości, za pomocą naszego narzędzia usługowego BEBOX wyposażonego w materiały pedagogiczne, będziemy świadczyć usługi tam, gdzie są potencjalni nabywcy, i proponować klientom narzędzia do montażu i smarowania.



"Dzisiejsi studenci
to nasi przyszli
klienci!"

20
ALBECO
LAT



Waldemar Konopka
Współzałożyciel i prezes firmy

PIERWSZA KONWENCJA DYSTRYBUTORÓW

Druga część tej strategii polega na wprowadzeniu nowego modelu dystrybucji. Utworzono sieć dystrybutorów obejmującą dwóch pierwszych importerów, Albeco (zob. ramka) i Intervito, a także pięciu innych: Kool, Marat, Quay, REM Elbląg i Wamet. Sieć dystrybutorów jest solidnie zakotwiczona w regionach przemysłowych: na Śląsku, w zagłębiu górniczym i metalurgicznym, w Gdańsku, gdzie znajdują się stocznie, oraz w Poznaniu i Warszawie, które są bardziej ukierunkowane na sektor motoryzacyjny, transport i logistykę.

Aby skonsolidować nowe partnerstwo, zorganizowano konwencję dystrybutorów, która odbyła się w dniach 24–26 stycznia (zob. zdjęcie obok) w dziewiczej Puszczy Białowieskiej, na granicy z Białorusią. „Spokojne otoczenie i przyroda sprzyjają bezpośrednim i nieformalnym rozmowom”, podkreśla Jarek Rudziński. Kierownictwo siedmiu dystrybutorów spotkało się po raz pierwszy i rozmawiało wspólnie o strategii marki i rozwoju NTN-SNR w nadchodzących latach. „Dla nas to była okazja do lepszego poznania ich oczekiwań i podkreślenia zainteresowania współpracą pozwalającą im uczestniczyć na przykład w projektach MRO i Experts & Tools”, podsumował Rudziński.



Albeco – długoletni partner wciąż tak samo zaangażowany

Polskie przedsiębiorstwa, które szukają wysokoprecyzyjnych łożysk specjalnych, wiedzą do kogo się zwrócić: Albeco szczyty się szczególnie bogatą ofertą. Utworzone w 1989 roku przedsiębiorstwo to długotrwały partner, który jako wyłączny dystrybutor od 1995 roku przyczynił się do wprowadzenia marki NTN na rynek polski.

Jako członek sieci dystrybutorów NTN-SNR, Albeco „wciąż jest równie zaangażowany w promowanie marki na rynku łożysk przemysłowych z segmentu premium”, podkreśla współzałożyciel i prezes firmy Waldemar Konopka. „Cele wzrostu są ambitne, lecz realistyczne, mając na uwadze wspaniałe możliwości, jakie oferuje modernizacja polskiej sieci kolejowej”, dodaje Konopka. Zyskać mogą nie tylko obroty, lecz również renoma marki.

Dla Waldemara Konopki zwiększenie rozpoznawalności NTN-SNR to najlepszy sposób na zdobycie udziałów w rynku. „Bardzo ważna jest dostępność katalogu w języku polskim”, zauważa dystrybutor. „Komunikacja to podstawa: warto rozpowszechniać informacje o postępie technologicznym w sektorze łożysk, zwłaszcza w dziedzinie odporności na wysokie temperatury i żywotności łożysk”.

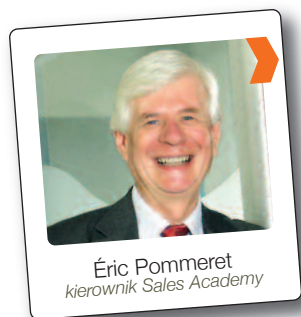
Albeco aktywnie uczestniczy w promowaniu NTN-SNR dzięki partnerstwu ze szkołami technicznymi w Poznaniu i we Wrocławiu, które stanowią ważne ośrodki przemysłowe. „Dzisiejsi studenci to nasi przyszli klienci”, podsumowuje Konopka.





NTN-SNR.

Szkolenie klientów jest priorytetem!



Éric Pommeret
kierownik Sales Academy

*"Dzięki tym szkoleniom,
każdy stażysta rozwija
kompetencje z zakresu
łożysk dostosowane
do potrzeb swojej
dziedziny działalności"*

Jakiego szkolenia potrzebujesz?

Fragment katalogu
szkoleń SYNERGY

Dla dystrybutorów
- SYNERGY BASICS
- SYNERGY PRO

**Dla producentów i zespołów
odpowiedzialnych
za konserwację**
- SYNERGY MAINTENANCE
BASICS
- SYNERGY MAINTENANCE
ADVANCED

Dla wszystkich
- SYNERGY MTO
(Narzędzie, obrabiarki)
- SYNERGY LUB (Smarowanie)
- SYNERGY BEARING FAILURES
(Usterki)

W ramach oferty usług Experts & Tools NTN-SNR Sales Academy proponuje szkolenia teoretyczne i praktyczne dostosowane do potrzeb zespołów handlowych i technicznych swoich klientów. Dzięki innowacyjnej koncepcji, szkolenia prowadzone są w sposób zachęcający uczestników do uczestnictwa w ośrodkach szkoleniowych grupy lub w siedzibie klientów.

W 2011 roku NTN-SNR Sales Academy przeszkoliła ponad 900 osób. Korzystając z akredytacji NTN-SNR ROULEMENTS, Sales Academy, jako oficjalny organ szkoleniowy utworzony dwa lata temu, przyjmuje w swoich ośrodkach szkoleniowych – we Francji (Annecy), w Niemczech (Bielefeld) i w Maroku (Casablanca) – zespoły handlowe i techniczne klientów NTN-SNR (dystrybutorzy, producenci, konserwacja przemysłowa). „Dzięki tym szkoleniom, każdy stażysta rozwija kompetencje z zakresu łożysk dostosowane do potrzeb swojej dziedziny działalności”, tłumaczy Éric Pommeret, kierownik Sales Academy.

INNOWACYJNE METODY NAUCZANIA

Szkolenie trwa od jednego do czterech dni w zależności od wybranego modułu SYNERGY (zob. ramka) i łączy w sobie teorię z praktyką. Grupy liczą około dwunastu osób, co rzeczywiście pozwala zastosować metodologię partycypacyjną. „Nigdy nie prowadzimy wykładów, podkreśla Jean-Pierre Demorge, kierownik ośrodka szkoleniowego w Annecy. Uczestnicy mają ciągłe ćwiczenia, aby lepiej przyswoić wiedzę i praktykę”.

Podstawowe zastosowania łożysk są prezentowane w formie zabawy: chodzi o dopasowanie obrazków przedstawiających takie zastosowania do sektora działalności, lecz również do najważniejszych klientów z grupy uczestników w tym sektorze.

Liczne ćwiczenia w mniejszych grupach są realizowane w systemie plansz edukacyjnych zawierających kluczowe informacje i pytania na temat łożyska, jego techniki i zastosowania, grupy i gam produktów NTN-SNR, konkurencji i rynku itp., do przerobienia w grupach 3-4 osób.

Szkolenia są przeznaczone dla naszych klientów z całego świata (od Rosji, przez Islandię i Sri Lankę, po Brazylię!). Szczególną uwagę zwraca się na różnice kulturowe w sposobie nauki i metodzie pedagogicznej dostosowanej do każdego uczestnika.

Najczęściej program szkolenia obejmuje zwiedzanie fabryk lub ośrodków testów. Wizyta w ośrodku testów w Annecy stanowi zresztą bardzo cenny etap poznawania zachowania łożysk, na przykład łożyska osi w pociągach kolei dużych prędkości poruszających się z prędkością 600 km/h! „Stażysty są zawsze zaskoczeni, kiedy odkrywają środki wykorzystywane do optymalizacji naszych produktów”, dodaje kierownik ośrodka testów w Annecy.

Poziom wiedzy każdego stażysty jest oceniany za pomocą quizu na początku i na końcu szkolenia. Ponadto, w miarę możliwości, stażystom proponuje się kwestionariusz przed sesją, aby lepiej poznać ich potrzeby i oczekiwania oraz zorganizować monitoring wyników szkolenia.



breton

"Postępy były oczywiste"

Włoski producent obrabiarek wielooperacyjnych i maszyn do obróbki marmuru i granitu zwrócił się do NTN-SNR o przeszkolenie 90 robotników i brygadzystów. Massimo Marchioro, kierownik produkcji, Breton S.p.A.

Czego oczekiwaliście od tych szkoleń?

Breton to przedsiębiorstwo w fazie wzrostu. W ciągu ostatnich pięciu lat liczba pracowników wzrosła o 50%. Regularnie organizujemy zatem szkolenia, żeby uzupełniać wiedzę naszych zespołów. Dlatego NTN-SNR Sales Academy pojawiła się u nas, aby zaproponować szkolenia dotyczące łożysk, technik montażu i smarowania. W trzech sesjach szkoleniowych w ciągu sześciu dni uczestniczyło blisko 90 robotników i brygadzystów.

Jak przebiegały szkolenia?

Prawdę mówiąc, myślałem, że będzie trudno skłonić 30 osób przyzwyczajonych do pracy fizycznej do przebywania cały dzień w sali szkoleniowej. Jednak szkoleniowcy umieli przyciągnąć ich uwagę, przy pomocy materiałów interaktywnych, a uczestnicy byli w stanie wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce jeszcze tego samego dnia.

Czy byliście zadowoleni z wyniku?

Całkowicie. Szkolenia NTN-SNR były przeprowadzone na bardzo wysokim poziomie, szkoleniowcy byli bardzo kompetentni technicznie i posiadali materiały pedagogiczne doskonale dostosowane do odbiorców. Dla mnie bardzo ważna jest ocena skuteczności szkoleń, które organizujemy. Również w tym obszarze byłem usatysfakcjonowany: szkoleniowcy NTN-SNR przeprowadzili wstępną ocenę uczestników na początku dnia, a następnie drugą pod koniec dnia, aby ocenić zdobytą wiedzę. Następnie, kiedy uczestnicy wrócili do maszyn w fabryce, postęp był oczywisty! Lepsza wydajność, oszczędność czasu, a więc realne zyski...

SZKOLENIA TECHNICZNE RÓWNIEŻ U KLIENTÓW

NTN-SNR proponuje równocześnie szkolenia dostosowane do indywidualnych potrzeb i przeprowadzane u klientów. Kilka miesięcy temu zespół zrealizował kampanię szkoleniową dla 200 techników specjalizujących się w montażu (OEM) i konserwacji (MRO) łożysk na zamówienie producenta z branży motoryzacyjnej. W części praktycznej wszystkie narzędzia do nauki (demontaż i montaż łożyska na zimno, na ciepło itp.)

zostały dostarczone na miejsce w tzw. BEBOX (Bering Box), specjalnym samochodzie zaprojektowanym i opracowanym na potrzeby szkoleń i pomocy technicznej na miejscu. Grupa NTN-SNR może zresztą poświadczyć skuteczność narzędzia, ponieważ ta oferta szkoleniowa jest również stosowana wewnątrz grupy i dotyczy zespołów handlowych, a zwłaszcza nowo zatrudnionych pracowników.



"Uczestnicy mają ciągłe ćwiczenia, aby lepiej przyswoić wiedzę i praktykę"

NTN-SNR Sales Academy

W LICZBACH

Ponad **900** osób przeszkolonych w 2011 roku

Zespół **25** szkoleniowców ośmiu różnych narodowości zatrudnionych w pełnym lub częściowym wymiarze czasu pracy

3 działające ośrodki szkoleniowe (Niemcy, Francja, Maroko) i nowe projekty w trakcie realizacji

4 pojazdy BEBOX w **3** różnych krajach



Więcej informacji można znaleźć na:
www.ntn-snr.com, zakładka Experts & Tools



Jak NTN-SNR kontroluje swój ślad węglowy

Grupa NTN-SNR zaangażowała się w koncepcję ekologiczną i wprowadza plan działania mający na celu ograniczenie oddziaływania łożysk na środowisko, zarówno jeżeli chodzi o ich projektowanie, jak i używanie.

Osiemdziesiąt pięć procent CO₂ emitowanego przez łożysko w trakcie cyklu życia pochodzi z jego używania: tak wynika z bilansu węglowego sporządzonego przez NTN-SNR dwa lata temu we wszystkich zakładach produkcyjnych grupy przy pomocy wyspecjalizowanej firmy. Wszystkie operacje, które poprzedzają uruchomienie łożyska – zaopatrzenie i obróbka surowca, produkcja, utylizacja odpadów, dostawa itp. – stanowią zatem jedynie 15% śladu ekologicznego grupy. „Moment tarcia w łożysku generuje w sposób nieunikniony utratę energii. Oddziaływanie na środowisko związane z używaniem produktu

można wyjaśnić przede wszystkim jego żywotnością, która wynosi średnio 15 lat”, analizuje Jean-Hervé Bulit, kierownik ds. środowiska w NTN-SNR.

DZIEWIĘĆ WSKAŹNIKÓW

Analiza całościowa – w cyklu życia – zapoczątkowana podczas bilansu węglowego i ocena różnego rodzaju oddziaływań na środowisko, która z niego wynika, miały ogromny wpływ na wprowadzenie przez NTN-SNR mechanizmu koncepcji ekologicznej. „Przedsiębiorstwo przedłuża w ten sposób pracę rozpoczętą wiele lat wcześniej w obszarze emisji CO₂ powiązanych z używaniem produktów”, przypomina Jean-Hervé Bulit. Aby stworzyć mechanizm koncepcji ekologicznej, NTN-SNR wykorzystwała normę XP E 01-005 opracowaną w 2010 roku w ramach współpracy podmiotów



"Koncepcja ekologiczna składania do uwzględnienia funkcjonowania łożyska w jego otoczeniu"



przemysłowych i nadzorowaną przez Techniczny Ośrodek Przemysłu Mechanicznego (CETIM).

Obejmuje ona wszystkie usługi przedsiębiorstwa (zob. ramka) i dotyczy głównie identyfikacji osi postępu oraz wdrażania wskaźników, które pozwolą ocenić ten postęp. Wskaźników jest dziewięć. Obejmują one cztery obszary tematyczne: procesy produkcji, transport, surowce i użycie produktu. „*To sposób na uwzględnianie środowiska w każdej decyzji przedsiębiorstwa*”, precyzuje Bernard Liatard, kierownik działu technologii i innowacji. „*W kryteriach wyboru dostawców możemy między innymi uwzględnić odległość, która dzieli nas od zakładów lub ich własne działania w obszarze środowiska*”.

Wskaźniki dotyczące używania produktu – łożysko/osiągi, masa łożyska/żywność itp. – są analizowane przez zespoły biura analiz i biura badań i rozwoju. „*Chodzi o ocenę oddziaływania na środowisko naszych produktów na równi z pozostałymi osiągnięciami i poprawę jakości*”, wyjaśnia Bernard Liatard. To prowadzi do poszukiwania najlepszych kompromisów między długością życia, szczelnością, sztywnością, momentem, a wreszcie masą. Nie można, na przykład, pracować nad szczelnością uszczelki bez uwzględnienia tarcia, które przy okazji powstaje. „*Koncepcja ekologiczna skłania nas do uwzględniania funkcjonowania łożyska jako całości*”, wyjaśnia Bernard Liatard.

SZLACHETNY KRĄG

Mechanizm dbałości o środowisko w NTN-SNR jest zgodny z wizją grupy dotyczącą jej produktów. „*Od dawna uważamy, że łożysko musi być przemyślane pod kątem jego końcowego otoczenia technicznego*”, dodaje kierownik działu technologii i innowacji. Zmniejszenie wielkości i masy łożyska nie koniecznie rozwiązuje problem jego śladu ekologicznego: osiągi techniczne i środowiskowe urządzenia należy ocenić w ujęciu całościowym.

NTN-SNR zamierza włączyć swoich dostawców i podwykonawców w szlachetny krąg koncepcji ekologicznej. Swego czasu podobne rozwiązanie zastosowano w przemyśle motoryzacyjnym: „*Ten rynek jako pierwszy określił wyraźne wymagania w obszarze środowiska*”, przypomina kierownik ds. środowiska w NTN-SNR. „*Jeżeli dziś przyjmujemy zorganizowane podejście, które wyraża wolę naszych klientów w zakresie zmniejszenia śladu ekologicznego i które dzielą nasi partnerzy, to znak, że dążenie do wysokiego poziomu wymagań przynosi wspólne korzyści*”.

Praca grupowa

Koncepcja ekologiczna, w którą zaangażowała się grupa NTN-SNR, jest pilotowana przez kolegium, w którego skład wchodzi członkowie komitetu wykonawczego, osoby z różnych wydziałów grupy (zakupy, badania i rozwój, biuro analiz itp.), a także dyrekcja ds. środowiska, która ma około dziesięciu odpowiedników we wszystkich zakładach. Zespół korzysta z cennej pomocy Cetim (Technicznego Ośrodka Przemysłu Mechanicznego), który opracował metodologię koncepcji ekologicznej uwzględnioną w normie NF E01-005.



"Od dawna uważamy, że łożysko musi być przemyślane pod kątem jego końcowego otoczenia technicznego"



> OSIEM ZAKŁADÓW Z CERTYFIKATEM ISO 14001

Chociaż produkcja łożysk stanowi jedynie 15% ich śladu węglowego, od początku lat dziewięćdziesiątych grupa NTN-SNR zaangażowała się w działania zmierzające do redukcji emisji CO₂. Osiem zakładów produkcyjnych grupy posiada certyfikat zgodnie z normą zarządzania środowiskiem ISO 14001. Certyfikat jest wydawany przez organizację posiadającą akredytację Cofrac (Francuski Komitet Akredytacji), który zatwierdza zasadę ciągłego udoskonalania

przyjętą przez przedsiębiorstwo w celu kontrolowania oddziaływania jego działalności na środowisko. „*Od dawna uważamy, że respektowanie norm w obszarze środowiska jest nie tylko obowiązkiem obywatelskim, lecz również zachętą do opracowywania alternatywnych rozwiązań*”, tłumaczy Jean-Hervé Bulit, kierownik ds. środowiska w NTN-SNR.

in situ



FRANCE
Saulire express Méribel



RUSSIE
Nijni Novgorod



VIETNAM
Vin Pearl



VIETNAM
Tây Thiên



BRÉSIL
Complexo do Alemão Rio

Z alpejskich szczytów do wielkich metropolii

Od lipca 2011 r. tramwaj powietrzny łączy centrum Rio de Janeiro (Brazylia) z północnymi dzielnicami miasta na trasie o długości 3,4 kilometrów. Łożyska do urządzeń do transportu miejskiego zbudowanych przez Poma, pochodzą z gamy łożysk NTN-SNR do pracy w niskich temperaturach. Bynajmniej nie dlatego, że klimat w brazylijskiej megapolii jest szczególnie surowy... „*Atmosfera w miastach sprzyja korozji z powodu zanieczyszczenia wynikającego z zasolenia powietrza, jeżeli są położone nad morzem, tak jak w przypadku Rio de Janeiro. Dlatego używamy łożysk do pracy w niskich temperaturach również w niektórych miejskich kolejkach linowych*”, wyjaśnia Eduard Dovillaire.

Od początku obecnego stulecia grupa Poma dywersyfikuje swoją działalność, zajmując się również transportem miejskim. W 2004 roku uruchomiła jedną z pierwszych miejskich kolejek linowych na świecie w Medellin (Kolumbia). „Metrocable”, podłączona do sieci transportu publicznego w mieście, jest dziś jedną z trzech linii przewożących milion pasażerów miesięcznie.

Dwanaście miesięcy na zbudowanie jednej linii

Później pojawiło się mnóstwo innych projektów miejskich. W tym kolejka linowa w Nha Trang (Wietnam), która biegnie nad Morzem Chińskim na odcinku 3,3 kilometra, docierając do wyspy Hon Tre, albo kolejka w Tajpej (Tajwan), w Szenzhen (Chiny), w Quito (Ekwador), w Dubaju (Zjednoczone Emiraty Arabskie), nie zapominając o Roosevelt Island Tramway w Nowym Jorku (Stany Zjednoczone). W marcu tego roku Poma zakończyła budowę miejskiej kolejki linowej łączącej rosyjskie miasta Niżni Nowogród i Bor oddzielone rzeką Wołgą. „*Transport linowy w transporcie publicznym jest rozwiązaniem szczególnie dobrze dostosowanym do sytuacji, w których trzeba pokonać takie przeszkody jak wzniesienie lub rzeka, albo kiedy projekt wymaga szybkiej realizacji: budowa jednej linii może zakończyć się w niecałe 12 miesięcy*”, wyjaśnia Edouard Dovillaire.

Wiedza fachowa Pomy jest również wykorzystywana w urządzeniach turystycznych: grupa wykonała między innymi słynne wielkie koło w Londynie. Ponadto spółka właśnie zdobyła nowy kontrakt w Las Vegas na budowę „High Roller”, najwyższego koła panoramicznego o średnicy 168 metrów, które zostanie uruchomione w 2013 roku.

