

WEIL EFFIZIENZ ALLES IST:
OPTIMIERUNG ZAHLT SICH AUS
VERTRIEBSPARTNER



NSK

Ihr Partner in Sachen Optimierung



Gehen Sie einen Schritt weiter und profitieren Sie von unserem Engagement für unsere Vertriebspartner

Als einer der weltweit führenden Hersteller von Wälzlagern, lineartechnischen Komponenten und Lenksystemen ist NSK mit Produktionswerken, Vertriebsniederlassungen und Technologiezentren auf allen Kontinenten vertreten – denn unsere Kunden schätzen kurze Entscheidungswege, prompte Lieferungen und Service vor Ort.

Unsere Vertriebspartner genießen unser Vertrauen, wenn es darum geht, unsere Marke zu vertreten und zu fördern, das Umsatzwachstum zu stärken und unseren Ruf zu festigen. Wir wissen Ihre harte Arbeit, Ihr Engagement und Ihre Unterstützung wirklich zu schätzen. Uns ist außerdem bewusst, mit welchen Herausforderungen Sie konfrontiert sind. Nicht zuletzt der harte Wettbewerb und der zunehmende E-Commerce üben Druck auf Ihre Margen und

Ihr Umsatzwachstum aus. In dieser sich schnell verändernden Welt müssen Sie reagieren: Sie brauchen neue Absatzmärkte und Geschäftsmodelle, bessere Arbeitsmethoden und eine stärkere Differenzierung in Ihren Märkten.

Wir tätigen derzeit große Investitionen, um Sie auf diesem Weg zu unterstützen.



Unser Fokus als Unternehmen liegt auf Optimierung

Dies bedeutet, dass wir kontinuierlich unser Produkt- und Serviceangebot verbessern und damit auch die Zuverlässigkeit und Leistung der rotativen Anwendungen Ihrer Kunden.

Es bedeutet auch, die Art und Weise zu optimieren, wie wir Sie unterstützen: mit mehr Dienstleistungen, besseren Marketingtools und einer zuverlässigeren Produktverfügbarkeit. Wir sind aufeinander angewiesen und indem wir Ihnen helfen, Kundenbeziehungen zu verbessern und Umsätze zu steigern, können wir gemeinsam rentabel wachsen.

Dies ist unsere Verpflichtung Ihnen gegenüber. Damit wir wir dieser bestens nachkommen können, haben wir unser AIP-Mehrwert-Programm neu aufgelegt. In den vergangenen Monaten haben wir erhebliche Ressourcen investiert, um das Programm auf die nächste Stufe zu heben. Und wir sind zuversichtlich, dass wir durch die Zusammenarbeit mit Ihnen gemeinsam erfolgreich sein und unsere Geschäfte ebenfalls auf die nächste Ebene bringen können.



Der AIP-Wertezyklus – der Beweis, dass sich Optimierung auszahlt

Win-win für alle

Wir haben unser AIP-Mehrwert-Programm unter dem Motto „Optimierung zahlt sich aus“ neu aufgelegt. Für Endanwender verbessert es die Zuverlässigkeit und Produktivität von Maschinen. Für unsere Vertriebspartner eröffnet es neue Möglichkeiten, das Umsatzwachstum zu steigern und gleichzeitig die Kompetenzen ihres Teams auszubauen. Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. **Optimierung zahlt sich aus.**

Ein leistungsstarkes Verkaufstool, das Türen und Chancen eröffnet

AIP ist ein wichtiger Bestandteil des NSK Angebots. Viele Vertriebspartner wissen bereits, wie wertvoll es für den Aufbau von Beziehungen und das Generieren zusätzlicher Umsätze ist. Das ist gut, aber wir sind überzeugt, dass das Programm noch mehr Potenzial hat, den Aftermarket-Anteil zu steigern und unser Geschäft deutlich auszubauen. Deshalb haben wir in die Einführung des Programms in den globalen Markt investiert.

AIP ist ein leistungsstarkes und praktisches Vertriebswerkzeug, das Möglichkeiten eröffnet, die Engineering- und Servicelösungen von NSK zu verkaufen. Es zeigt die Vorteile, Effizienz- und Produktivitätssteigerungen sowie die erheblichen Kosteneinsparungen für Ihre Kunden auf. Durch das AIP-Mehrwert-Programm helfen wir Ihnen, die Ausrüstung und Produktivität Ihrer Kunden zu verbessern, wodurch diese Zeit und Kosten sparen sowie Wettbewerbsvorteile erzielen können. Das Hauptverkaufsargument ist nicht der Preis,

sondern der Mehrwert – ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal!

Unsere Strategie ist es, Nachfrage nach AIP zu generieren, um eine erhöhte NSK Markenspezifikation zu erzielen – nicht nur für unsere Produkte, sondern auch für unsere Lösungen und Dienstleistungen. Sie sind für diesen Prozess unerlässlich und wir arbeiten in jeder Phase mit Ihnen zusammen, unterstützen Ihr Unternehmen, teilen Ihre Verantwortung und helfen beim Öffnen von Türen sowie bei Verkaufsabschlüssen.

Das AIP-Programm umfasst 5 klare Schritte, die zusammen den Wertzyklus bilden:



Schritt 1 – Evaluierung:

Wir besuchen die Standorte, um Daten zusammenzustellen und die Herausforderungen der Kunden zu verstehen.

Schritt 2 – Empfehlung:

Wir nutzen unsere Erkenntnisse, unser Know-how und unsere Erfahrung, um einen Lösungsvorschlag zu entwickeln, der auch die zu erwartenden Einsparungen für den Kunden beinhaltet.

Schritt 3 – Umsetzung:

Bei Bedarf werden wir bei der Installation und Prüfung der von uns empfohlenen Lösung unterstützend tätig und können diese ggf. auch anpassen, um den Betrieb weiter zu optimieren.

Schritt 4 – Prüfung:

Wir überwachen die Leistung, um sicherzustellen, dass die erwarteten Ergebnisse erzielt werden.

Schritt 5 – Erweiterung:

Wir stellen Daten zusammen, geben unsere Erkenntnisse weiter und suchen nach Möglichkeiten, den Service auf neue Anwendungen auszuweiten.

AIP-SERVICES

Untersuchung

- › Untersuchung der Lagerhaltung
- › Untersuchung von Werkstätten
- › Prozessplan
- › Produktschlüsselung

Auswahl

- › Überprüfungen von Anwendungen
- › Unterstützung bei der Maschinenkonstruktion
- › Umschlüsselung von OEM-Teilen
- › Diagnose

Schulung

- › Produktschulung
- › Anwendung von NSK Wälzlager
- › AIP-Schulung
- › Branchenspezifische Schulung

Kontrolle

- › Analyse des Wälzlagerzustands
- › Analyse der ausgefallenen Wälzlager
- › Analyse der Schmierung
- › Analyse der Werkstoffe und der Maßhaltigkeit

Eines der Hauptmerkmale von AIP ist die deutlich engere Arbeitsbeziehung zwischen Ihnen, Ihrem Kunden und NSK. Durch diese optimierte Zusammenarbeit können wir Ideen, Verantwortlichkeiten und Erkenntnisse teilen, die die Kundenzufriedenheit und das Vertrauen sowie Ihre Rentabilität deutlich verbessern können.

+ IHRE VORTEILE DURCH AIP

Optimierung zahlt
sich aus für
VERTRIEBSPARTNER



AIP ist ein leistungsstarkes Optimierungstool und wir investieren erhebliche Ressourcen, um es für unsere Vertriebspartner ideal zu gestalten. Über die Optimierung der Lagerbestandsprofile und -verfügbarkeit hinaus unterstützen wir Sie mit Mehrwertdiensten wie Condition Monitoring, um Ihr Angebot für Kunden zu verbessern. Wir engagieren uns darüber hinaus für mehr Vertriebs- und Marketingunterstützung und den offenen Austausch von Ideen und Geschäftschancen, um die Art und Weise unserer Zusammenarbeit zu verbessern. So lassen sich erhebliche Optimierungen in Ihren Geschäftsaktivitäten erzielen.

+ **Umfassendes Verständnis**

AIP fördert das gemeinsame Verständnis; dies stärkt das Vertrauen und hilft uns dabei, bessere und nachhaltigere Beziehungen zwischen allen Beteiligten aufzubauen.

+ **Erkenntnisreichere Gespräche**

AIP ist ein strukturierter Prozess, der einen detaillierten Einblick in die Herausforderungen Ihrer Kunden bietet und Möglichkeiten zur Einführung und zum Verkauf anderer Dienstleistungen eröffnet.

+ **Bessere Wissens- und Kompetenzentwicklung**

Wir bieten fundierte Schulungen zu Produkt-Know-how, Kompetenzen, mehrwertorientiertem Verkaufen und technischen Dienstleistungen an und unterstützen Sie so dabei, Ihre Teams zu qualifizieren und Talente von morgen zu fördern.

+ **Höhere Rentabilität**

AIP bietet Ihren Kunden einen spürbaren Kostenvorteil und Ihrem Unternehmen einen deutlich höheren Umsatz, der Ihnen dabei hilft, Ihre Margen und Ihre langfristige Rentabilität zu steigern.

+ **Stärkere Partnerschaften und langfristige Sicherheit**

Wir verpflichten uns, Ihnen zur Seite zu stehen, Sie zu unterstützen um sowohl Ihr als auch unser Geschäft im Rahmen einer soliden, sicheren und stabilen langfristigen Beziehung zu verbessern.

+ **Ein zukunftssicheres Geschäftsmodell**

Wir helfen Ihnen dabei, Ihr preisorientiertes Vertriebsmodell in ein mehrwertorientiertes Modell umzuwandeln, und bieten Ihnen so eine leistungsstarke Plattform für langfristigen Erfolg – für Ihr Unternehmen und für NSK.



AIP-Success-Story

Die Herausforderung – Wasserumwälzpumpen

Bei einem großen Energieerzeuger kam es zu häufigen Ausfällen der Zentrifugalpumpen für die Wasserumwälzung.

Evaluierung

In Zusammenarbeit mit einem lokalen Vertriebspartner führten wir eine Untersuchung durch, die ergab, dass die Ausfälle durch eine nicht ausreichende Schmierung der Pumpenlager verursacht wurden.



Umsetzung

Wir führten einen 6-monatigen Test mit 3 Pumpen durch. Innerhalb dieses Zeitraums gab es keine Ausfälle, sodass wir mit der vollständigen Implementierung begannen.

Prüfung

Nach der Umstellung auf die NSK Lösung gab es innerhalb der ersten 12 Monate keine Ausfälle, was zu geringeren Anschaffungs- und Wartungskosten führte.

	Vorherige Lösung	Neue NSK Lösung
Wälzlagerkosten	1.550 €	480 €
Öl	1.700 €	0 €
Wartung	7.200 €	0 €
Ausfallzeit	19.000 €	0 €
Gesamtkosten	29.450 €	480 €

Empfehlung

Als Lösung schlugen wir NSK Rillenkugellager mit DDU-Dichtungen und ein Hochtemperaturfett vor.

GERINGERE STILLSTANDSZEITEN

ERWEITERTE MÖGLICHKEITEN

Erweiterung

Der Kunde war mit den Ergebnissen zufrieden und bat uns, weitere Teile seiner Anlage zu evaluieren, um den Nutzen für den gesamten Betrieb zu steigern.

Hauptmerkmale der NSK Lösung

- › Extrem reiner Stahl verlängert die Lebensdauer der Wälzlager um bis zu 80%
- › Präzise bearbeitete Laufbahnen verbessern die Schmiermittelverteilung und erhöhen die Lebensdauer
- › Patentierte Dichtungen bieten Beständigkeit gegen Verunreinigungen
- › Der Stahlblechkäfig sorgt für eine gleichmäßige Verteilung des Schmiermittels



Kontinuierliche Optimierung



Kontinuierliche Optimierung

Als Unternehmen arbeiten wir daran, in allem, was wir tun, besser zu werden – jeden Tag und überall. Unser Engagement für die Optimierung ist umfassend, gemeinsam und kontinuierlich.

Umfassend

Optimierung ist die Grundlage für alles, was wir tun – von unserem AIP-Programm über die Produkt- und Materialentwicklung bis hin zur Unterstützung unserer Vertriebspartner.

Gemeinsam

Wir arbeiten mit unseren Vertriebspartnern und ihren Kunden zusammen, um umfassende Einblicke in die Herausforderungen und Ziele des Endanwenders zu erhalten. Teamarbeit und Partnerschaft sind ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie.

Kontinuierlich

Optimierung ist ein fortlaufender Prozess. Wir suchen immer nach neuen Möglichkeiten, Sie noch besser zu unterstützen.



Unser Fokus liegt auf der Optimierung. Diese Kernphilosophie ist in unserer Vision und unseren Unternehmenswerten verankert. Sie stellt sicher, dass wir zusammen besser auf die Herausforderungen von morgen vorbereitet sind.

AIP entspricht unserer Unternehmensphilosophie und definiert unseren gesamten Ansatz für die Optimierung. Unser AIP-Programm ist ein sichtbarer Ausdruck unseres Engagements für die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in einer sicheren und für beide Seiten vorteilhaften Partnerschaft. Es hilft Ihnen beim Aufbau von Beziehungen, beim Generieren zusätzlicher Umsätze und beim Ausbau Ihres Geschäfts. Außerdem trägt es dazu bei, Ihre Marke und Ihre Reputation in einem herausfordernden und wettbewerbsintensiven Markt zu fördern. AIP hilft uns, eine aussichtsreiche Zukunft zu gestalten. Genau deshalb ist es so wichtig für uns alle. Mit AIP begeben wir uns auf den Weg einer kontinuierlichen und nachhaltigen Optimierung. Unterstützen Sie uns und helfen Sie uns dabei, Vorteile für alle Beteiligten zu erzielen.

Optimierung zahlt sich aus.



Verfeinern, anpassen, verbessern

Wir arbeiten kontinuierlich daran, Optimierungsmöglichkeiten für unsere Produkte, unsere Dienstleistungen und unseren Support zu identifizieren. Dieser kontinuierliche Prozess stellt sicher, dass Sie stets Zugang zu den besten Lösungen haben.



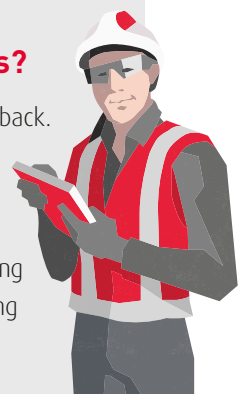
Langfristiges Engagement für Sie

Wir arbeiten mit Ihnen zusammen, um Ihre Leistungsanforderungen, Ziele und treibenden Faktoren zu verstehen. Unsere anschließenden Aktivitäten richten wir so aus, dass Sie Ihre Ziele erreichen und sich kontinuierlich verbessern können.



Was passiert als Nächstes?

Machen Sie mit. Geben Sie uns Feedback. Sprechen Sie mit Ihren Kollegen. Sprechen Sie mit Ihren Kunden. Und sprechen Sie mit uns, um mehr zu erfahren. Treiben Sie die Optimierung voran und helfen Sie bei der Gestaltung einer aussichtsreichen Zukunft.



NSK Vertriebsniederlassungen – Europa, Mittlerer Osten und Afrika

Deutschland, Österreich, Schweiz, Skandinavien

NSK Deutschland GmbH
Harkortstraße 15
40880 Ratingen
Tel. +49 (0) 2102 4810
Fax +49 (0) 2102 4812290
info-de@nsk.com

Frankreich & Benelux

NSK France S.A.S.
Quartier de l'Europe
2, rue Georges Guynemer
78283 Guyancourt Cedex
Tel. +33 (0) 1 30573939
Fax +33 (0) 1 30570001
info-fr@nsk.com

Großbritannien

NSK UK LTD.
Northern Road, Newark,
Nottinghamshire NG24 2JF
Tel. +44 (0) 1636 605123
Fax +44 (0) 1636 643276
info-uk@nsk.com

Italien

NSK Italia S.p.A.
Via Garibaldi, 215
20024 Garbagnate
Milanese (MI)
Tel. +39 02 995 191
Fax +39 02 990 25 778
info-it@nsk.com

Mittlerer Osten

NSK Bearings Gulf Trading Co.
JAFZA View 19, Floor 24 Office 2/3
Jebel Ali Downtown,
PO Box 262163
Dubai, UAE
Tel. +971 (0) 4 804 8205
Fax +971 (0) 4 884 7227
info-me@nsk.com

Polen & CEE

NSK Polska Sp. z o.o.
Warsaw Branch
Ul. Migdałowa 4/73
02-796 Warszawa
Tel. +48 22 645 15 25
Fax +48 22 645 15 29
info-pl@nsk.com

Russland

NSK Polska Sp. z o.o.
Russian Branch
Office I 703, Bldg 29,
18th Line of Vasilievskiy Ostrov,
Saint-Petersburg, 199178
Tel. +7 812 3325071
Fax +7 812 3325072
info-ru@nsk.com

Spanien

NSK Spain, S.A.
C/ Tarragona, 161 Cuerpo Bajo
2ª Planta, 08014 Barcelona
Tel. +34 93 2892763
Fax +34 93 4335776
info-es@nsk.com

Südafrika

NSK South Africa (Pty) Ltd.
25 Galaxy Avenue
Linbro Business Park
Sandton 2146
Tel. +27 (011) 458 3600
Fax +27 (011) 458 3608
nsk-sa@nsk.com

Türkei

NSK Rulmanları Orta Doğu Tic. Ltd. Şti.
Cevizli Mah. D-100 Güney Yan Yol
Kuriş Kule İş Merkezi No:2 Kat:4
Kartal - Istanbul
Tel. +90 216 5000 675
Fax +90 216 5000 676
turkey@nsk.com

Bitte besuchen Sie auch unsere Website: www.nskeurope.de
NSK weltweit: www.nsk.com

