PRESS KIT

AUTOMECHANIKA FRANKFURT | WRZESIEŃ 2026

Wstępniak

"Automechanika 2026 to kluczowe wydarzenie, które pozwala zaprezentować dynamikę rozwoju naszej jednostki biznesowej Automotive Aftermarket oraz podzielić się najważniejszymi kierunkami strategicznymi kształtującymi jej przyszłość. Na szybko zmieniającym się rynku kierunek naszego działania jest jasno określony: ***długofalowo wspierać klientów, wzmacniać obecność naszych marek oraz rozwijać nowe źródła rozwoju, zarówno w Europie, jak i na rynkach międzynarodowych.***

Te aspiracje znajdują odzwierciedlenie w stałym rozszerzaniu oferty. Nasze kompetencje w obszarze koła nieustannie rosną, a dział POWERTRAIN wspiera stopniowe przejście od silników spalinowych do elektromobilności. Dział SENSORS potwierdza swoją rosnącą siłę, a dział TRUCK staje się globalnym motorem wzrostu, napędzanym komplementarnymi atutami naszych trzech marek — NTN, SNR i BOWER — zdolnych odpowiadać na specyficzne potrzeby flot europejskich, azjatyckich i amerykańskich.

Ta dynamika nie ogranicza się wyłącznie do produktów. Jest częścią szerszej transformacji naszej działalności: cyfryzacji usług poprzez program MySNR CertifiedGarage, stopniowej integracji sztucznej inteligencji z korzyścią dla naszych klientów i zespołów oraz wdrażania mapy drogowej CSR, opartej na konkretnych zobowiązaniach do ograniczania naszego wpływu na środowisko.

Nasza nowa europejska siedziba główna w Annecy wspiera również wyżej wspomniane założenia.. Odzwierciedla nasze zaangażowanie w rozwój współpracy biznesowej i bliskich relacji wewnątrz Grupy. Wszystko po to, aby lepiej reagować na zmiany rynkowe.

Nasza wieloletnia marka SNR w pełni obrazuje dynamikę rozwoju spółki poprzez nowe hasło: ***Ingenious Motion****. Wyraża ono naszą zdolność do łączenia wiedzy przemysłowej, pomysłowości i zrozumienia realnych warunków użytkowania poszczególnych części.*

Jedna zasada pozostaje jednak dla nas niezmienna: nasze DNA producenta OEM. Każdy produkt przeznaczony na rynek aftermarket jest projektowany, opracowywany i sprawdzany zgodnie z takimi samymi rygorystycznymi standardami, jakie stosujemy wobec części dla pierwszego montażu. To właśnie ta wiedza przemysłowa, połączona z bliskim wsparciem naszych zespołów oraz siłą naszych marek, stanowi fundament zaufania, jakim obdarzają nas dystrybutorzy i serwisy na całym świecie.

Życzę Państwu ciekawej lektury tego press kitu, który przedstawia najważniejsze kierunki rozwoju naszej działalności oraz rozwiązania, jakie zdecydowaliśmy się wyróżnić podczas Automechanika 2026".

Christophe IDELON
Vice President Automotive Aftermarket,
NTN Corporation

Spis treści

NTN Europe w skrócie: wiek doświadczenia w ruchu, zrównoważona wizja p.5

Kluczowe dane p.5
CSR: strategiczne zobowiązanie p.5
Ludzie i innowacje w centrum modelu p.5

Ambicje i strategia: kierunek dla Automotive Aftermarket BU p.6

Eksperckie pozycjonowanie, stale rozszerzana oferta p.6
Perspektywy p.6
Cyfryzacja i sztuczna inteligencja w codziennej działalności p.7
Wzmocnione zarządzanie napędzające transformację p.7
SNR, Ingenious Motion: marka z wizją p.7
Ambitne połączenie p.7
Nowa siedziba główna p.7

Ewoluujące portfolio, jasno określona ambicja p.8

Szybko rozszerzające się portfolio produktów p.8
CHASSIS: oferta wheel corner coraz bardziej kompletna p.8
SKUPIENIE NA AMORTYZATORACH: SNR wzmacnia gamę produktów związanych z kołem p.9
SUPERKIT SHOCK ABSORBER: kompleksowe rozwiązanie naprawcze p.10
POWERTRAIN: ekspert od każdego typu napędu p.11
SENSORS: konsolidacja, rozwój, innowacja p.12
TRUCK: trzy marki, trzy rynki, oferta globalna p.13
2-WHEELS: motocykle i rowery jako kluczowy obszar rozwoju p.14

Pojazdy chińskie: NTN Europe przygotowuje nowy front p.16

Certified Garage: cyfryzacja wspierająca graczy aftermarketu p.16

- Partner zarówno dla warsztatów, jak i dystrybutorów p.16
- Model, który stawia dystrybutora w centrum p.16
- Widoczność, efektywność, lojalność klientów: potrójna korzyść dla dystrybutorów p.17
- Stopniowe i kontrolowane wdrażanie p.17

Globalna obecność, lokalna dynamika p.17

- Europa Zachodnia p.17
- Europa Centralno-Wschodnia p.19
- Afryka & Bliski Wschód p.19
- Afryka subsaharyjska p.20
- Ameryka łacińska p.20

NTN Europe w skrócie: wiek doświadczenia w ruchu, zrównoważona wizja

NTN Europe, europejska spółka zależna japońskiej grupy NTN Corporation, zajmuje się projektowaniem, opracowywaniem i produkcją łożysk oraz precyzyjnych rozwiązań w zakresie mechanizmów ruchomych dla branży motoryzacyjnej, przemysłowej i lotniczej. Jej historia rozpoczęła się równolegle na dwóch kontynentach: w 1916 roku Jacques Schmidt założył fabrykę w Annecy, która stała się SNR Roulements; dwa lata później w Japonii powstało NTN. Po połączeniu w 2010 roku, w wyniku którego utworzono NTN-SNR, obie firmy połączyły japońską doskonałość techniczną z europejskim know-how. W 2023 roku podmiot przyjął nazwę NTN Europe i potwierdził swoją misję odziedziczoną po Grupie: „Make the world Nameraka" – przyczyniać się do tworzenia świata bardziej płynnego, mobilnego i harmonijnego.

Kluczowe dane

Grupa NTN Corporation to 4,73 mld euro obrotu rocznie (stan na marzec 2026), zatrudnia prawie 21 000 pracowników, posiada 70 zakładów produkcyjnych, 112 biur sprzedaży oraz 14 centrów badawczo-innowacyjnych (we Francji i Japonii). W Europie NTN generuje 1,2 mld euro obrotu, zatrudnia ponad 4 200 osób oraz prowadzi działalność w 14 zakładach produkcyjnych i 40 biurach sprzedaży w 12 krajach. Na rynku OE rozwiązania firmy znajdują zastosowanie w 9 z 10 najlepiej sprzedających się modeli pojazdów w Europie; rynek aftermarket odpowiada dziś za ponad 15% całkowitych obrotów NTN Europe – potwierdza to wejście do kapitału firmy LTM, producenta amortyzatorów. Grupa inwestuje również w infrastrukturę: 40 mln euro przeznaczyła na nową europejską siedzibę i centrum techniczne w Annecy we Francji oraz 30 mln euro na rozbudowę zakładu produkcyjnego dla sektora lotniczego w Argonay we Francji.

CSR: strategiczne zobowiązanie

Społeczna odpowiedzialność biznesu stanowi integralną częścią DNA NTN Europe. Grupa opracowała plan działania zmierzający do osiągnięcia neutralności węglowej, obejmujący cele na lata 2030, 2035 i 2050 oraz wsparty planem inwestycyjnym o wartości 8 mln euro na lata 2024–2030. Efekty są już widoczne: redukcja emisji CO_2 (zakresy 1 i 2) o 47% do 2024 roku w porównaniu z 2018 rokiem; surowce składające się w ponad 90% ze stali pochodzącej z recyklingu; odzysk ponad 98% odpadów; zmniejszenie zużycia wody o 30% oraz zużycia energii o 37% od 2018 roku. Nowa siedziba, niskoemisyjny budynek o konstrukcji drewnianej, sama w sobie zapewni redukcję emisji CO_2 o 380 ton rocznie. Ponadto NTN poświęca ponad 30% godzin przeznaczonych na badania i rozwój na poprawę efektywności energetycznej swoich łożysk. Dzięki tym zobowiązaniom firma NTN Europe uzyskała ocenę EcoVadis na poziomie 74/100, plasując się w czołowych 15% najlepiej ocenianych przedsiębiorstw w swojej branży.

Ludzie i innowacje w centrum modelu

Niezawodność NTN opiera się na jej pracownikach: integracyjnym środowisku pracy, czego przykładem jest 8,5% odsetek osób z niepełnosprawnościami zatrudnionych w firmie oraz szkole LEARN (NTN Bearing Applications School), która od 2019 roku oferuje programy dualne prowadzące do kwalifikacji zawodowych i rekrutacji bez konieczności przedstawiania CV, czego efektem było 179 umów o pracę na czas nieokreślony od początku jej działania. W obszarze innowacji niemal 50% projektów badawczych realizowanych jest we współpracy z podmiotami zewnętrznymi, a plan biznesowy DRIVE NTN 100 wyznacza jasny cel: 10%

obrotów w 2027 roku ma pochodzić z produktów innowacyjnych.

AMBICJE I STRATEGIA: KIERUNEK DLA AUTOMOTIVE AFTERMARKET BU

Bierzemy udział w tegorocznej edycji targów Automechanika z jasnym celem: kontynuować rozwój na wszystkich swoich rynkach — Europa, Bliski Wschód, Afryka i Brazylia — oraz budować ofertę dostosowaną do konkretnego regionu (ASEAN, Chiny, Ameryki) w ramach działalności centrali NTN, w oparciu o informacje z terenu i potrzeby poszczególnych rynków. Rozwój ten opiera się na spójnym pozycjonowaniu: eksperckiego producenta, który sam projektuje swoje produkty, wytwarza je według własnych rygorystycznych standardów i zawsze dostarcza jakość OE.
To przemysłowe DNA pozostaje znakiem rozpoznawczym Grupy: wraz z rozszerzaniem oferty każdy nowy asortyment odzwierciedla to doświadczenie produkcyjne, przy jednoczesnym pozostawaniu blisko klientów i uważnym słuchaniu ich potrzeb.

„To właśnie stanowi samo DNA marki SNR, flagowej marki Grupy na rynku automotive aftermarket."
Christophe IDELON, Vice President Automotive Aftermarket & Deputy General Manager Automotive Aftermarket NTN Group Headquarter.

Wśród kluczowych założeń spółki znajduje się również stawanie się referencyjnym ekspertem w obszarze wheel corner, obejmującym łożyska kół, zawieszenie, amortyzatory, zestawy hamulcowe i uszczelnienia półosi. Ale także oferowanie usług wspierających każdy element łańcucha wartości aftermarketu: szkolenia poprzez CTA we Francji oraz program Certified Garage, który utrzymuje dystrybutora w centrum łańcucha wartości.

Eksperckie pozycjonowanie, stale rozszerzana oferta

Dzięki rozbudowywaniu gamy produktowej i uruchamianiu nowych usług jednostka biznesowa dąży do umocnienia swojej pozycji jako kluczowego gracza na rynku aftermarket, oferując coraz szerszy asortyment bez kompromisów wobec swoich podstawowych wartości i jakości produktów. Rozszerzenia gam są spójne z kompetencjami NTN i koncentrują się na komponentach pojazdów, w których producent już zbudował silną pozycję.

Perspektywy

Do 2027 roku NTN Europe zapowiedziała również wprowadzenie nowych rodzin produktów w obszarach wheel corner i sensorów. Bez ujawniania konkretnych kategorii Grupa potwierdza strategię kontrolowanej ekspansji: wzmacniania istniejącej oferty, otwierania nowych rynków i pozostawania wierną sprawdzonej filozofii — filozofii producenta OEM, który oddaje całe swoje know-how do dyspozycji rynku aftermarket.

„Naszym celem jest oferowanie zrównoważonego portfolio w modułach produktowych chassis, powertrain, sensors, truck, 2-wheels i services."

Amélie PAVIET, Deputy Director of the Automotive Aftermarket BU.

Cyfryzacja i sztuczna inteligencja w codziennej działalności

Cyfryzacja i sztuczna inteligencja są dziś częścią codziennej pracy zespołów — od marketingu po zakupy, od danych po pricing, aż po logistykę. Przyspieszają analizy, uszczegóławiają targetowanie i segmentację, umożliwiają bardzo szybkie tworzenie interfejsów webowych, wspierają działania sprzedażowe, a przede wszystkim pozwalają analizować i dynamicznie przetwarzać znacznie większe wolumeny danych. Poza funkcjami wsparcia AI przyczynia się również do rozwoju usług przyszłości, takich jak inteligentna pomoc wideo zastosowana w naszym programie Certified Garage.

Wzmocnione zarządzanie napędzające transformację

Ta mapa drogowa jest realizowana przez Amélie Paviet, niedawno mianowaną Deputy Director of the Automotive Aftermarket Business Unit, w kontekście istotnej transformacji. Jej pierwszym priorytetem jest poznanie nowego obszaru działalności — logistyki — oraz zbudowanie pomostu między marketingiem, sprzedażą i logistyką, aby poprawić efektywność w zakresie danych klientów, produktów, cen, popytu i poziomów zapasów, a tym samym zoptymalizować obsługę klienta i zarządzanie zapasami. Drugim priorytetem jest opracowanie kolejnego trzyletniego planu strategicznego, który rozpocznie się w kwietniu 2027 roku.

SNR, Ingenious Motion: marka z wizją

NTN Europe rozwija swoją platformę marki i tożsamość. SNR jest marką dobrze rozpoznawalną w Europie ale ważne było ponowne potwierdzenie jej istoty, unowocześnienie, wzmocnienie jakościowego wizerunku i promocja. Zarówno nowe jak i stare założenia firmy skupiają się na przewidywaniu rynku i projektowaniu rozwiązań, produktów i usług idealnie dostosowanych do stale zmieniających się potrzeb klientów. Odważna i pragmatyczna marka projektuje wysokiej jakości produkty i usługi, które odpowiadają na dzisiejsze potrzeby i przewidują potrzeby jutra — zarówno te podstawowe, jak i nieoczekiwane. Ta istota została dziś ujęta w nowym haśle: *SNR, Ingenious Motion.*

Ambitne połączenie

12 maja 2026 roku NTN Corporation i NSK Ltd. podpisały memorandum of understanding dotyczące połączenia działalności w ramach wspólnej spółki holdingowej, utworzonej poprzez transfer akcji i mającej objąć całość obu grup. Oczekuje się, że zostanie ona notowana na Prime Market giełdy w Tokio w październiku 2027 roku. Deklarowanym celem jest połączenie sił obu firm w celu zbudowania odpornego i zrównoważonego lidera, napędzającego wzrost i tworzenie wartości. Na tym etapie Grupa nie przekazuje dalszych szczegółów i będzie aktualizowała informacje wraz z postępem projektu. Jedno jest jednak pewne: połączone portfolio produktowe obu firm będzie istotnym atutem na przyszłość.

Nowa siedziba główna

W 2026 roku odbyła się przeprowadzka Grupy do nowej siedziby w Annecy we Francji: jednego miejsca, w którym zespoły aftermarketu zostaną skupione razem z pozostałymi jednostkami biznesowymi, takimi jak OEM i przemysł. Projekt budynku obrazuje nowoczesną wizję środowiskową - z drewnianą konstrukcją,

systemami odzysku i uzdatniania wody oraz przepuszczalnymi nawierzchniami — co odzwierciedla tożsamość Grupy i promuje innowacyjność, zastępując obiekty, które stały się już przestarzałe.

Ewoluujące portfolio, jasno określona ambicja

Od innowacji OEM po nowe granice rynku — ***CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORY I CIEZAROWKI*** — NTN Europe prezentuje na Automechanika 2026 szerszą i bardziej kompleksową ofertę, dostosowaną do realiów europejskiego parku pojazdów.

Szybko rozszerzające się portfolio produktów

Od Automechanika 2024 NTN Europe nieustannie się rozwija. We wszystkich modułach dostawca rozszerzył swoje gamy produktów, umocnił pozycje rynkowe i zidentyfikował nowe motory wzrostu. Mapa drogowa na 2026 rok opiera się na czterech kluczowych obszarach: rozszerzeniu działu koła, rozwoju działu powertrain w odpowiedzi na elektryfikację, uporządkowaniu oferty sensorów oraz globalnym podboju rynku pojazdów ciężarowych. Oprócz tych priorytetów pojawia się również ważna inicjatywa przyszłościowa: NTN Europe przygotowuje się do wsparcia rosnącej obecności pojazdów marek chińskich na europejskich drogach.

CHASSIS: oferta wheel corner coraz bardziej kompletna

Jako historyczny filar NTN Europe i rdzeń jej kompetencji, dział CHASSIS nadal się rozwija: naszym celem jest zaoferować każdemu profesjonaliście pełną gamę komponentów wheel corner w ramach jednej, zintegrowanej oferty. Łożyska kół, tarcze hamulcowe, górne mocowanie amortyzatora, zestawy zawieszenia, półosie (CV joints, driveshafts, bellows) oraz — od 2023 roku — amortyzatory. NTN Europe jest dziś jedynym producentem obejmującym cały ten zakres, od pojedynczych komponentów po kompletne zestawy. Wprowadzenie „superkitów", łączących amortyzatory i górne mocowanie w jednym opakowaniu, doskonale ilustruje tę filozofię. Łącząc dwa komplementarne elementy objęte tymi samymi interwałami wymiany, NTN Europe upraszcza pracę warsztatów i poprawia zarządzanie zapasami u dystrybutorów. Gama CHASSIS osiąga obecnie pokrycie parku pojazdów na poziomie 98%, w tym 95% dla kół, 84% dla zawieszenia, 83% dla amortyzatorów i 75% dla przegubów CV.

Z perspektywy przemysłowej NTN Europe dysponuje rzadką przewagą strukturalną: produkuje wszystkie elementy zespołu koła, zarówno we Francji, jak i w swoich globalnych zakładach produkcyjnych. Ta pionowa integracja, połączona z pozycją drugiego największego producenta łożysk kół na świecie oraz europejskiego lidera w komponentach zawieszenia, gwarantuje pełną kontrolę jakości od specyfikacji technicznej po część dostarczoną na rynek aftermarket.

Strategia standaryzacji jest kolejnym kluczowym elementem, który nas wyróżnia. Zarówno w przypadku amortyzatorów, jak i łożysk kół, NTN Europe rozwija uproszczone gamy produktowe, dzięki którym jeden numer części może pokryć znacznie szerszy zakres zastosowań niż w ofertach konkurencji.

„Nasza ambicja w obszarze CHASSIS nie polega wyłącznie na posiadaniu największej liczby referencji. Chcemy być najbardziej spójnym partnerem: tym, który oferuje najlepszą część, właściwy poziom pokrycia i łatwość zarządzania oczekiwaną przez rynek. Standaryzacja, superkity i poziomy pokrycia od 90% wzwyż są operacyjnym wyrazem tego zobowiązania."

Anaïs LE FOULER, Group Manager, NTN Europe

Elektryfikacja parku pojazdów zmienia wymagania, nie rewolucjonizując jednak samej natury produktów. Pojazdy elektryczne, cięższe z powodu baterii, wymagają wzmocnionych komponentów zawieszenia. Zwiększona wrażliwość na hałas w cichych wnętrzach aut elektrycznych wymaga także intensywnych prac nad ograniczaniem hałasu drogowego i hałasu CVJ — obszaru, w którym eksperckie kompetencje OEM firmy NTN Europe, rozwijane we współpracy z producentami samochodów, stanowią istotną przewagę.

Warto również odnotować planowane wprowadzenie na rynek aftermarket ekologicznego odboju zawieszenia opracowanego przez NTN Europe dla OEM. Łącząc poliamid z recyklingu i aluminium nadające się do recyklingu, to zrównoważone łożysko pozwala ograniczyć emisję CO2 o nawet 4,8 kg w całym cyklu życia pojazdu. Ta innowacja, już nagradzana w sektorze OEM, po raz pierwszy trafia teraz na rynek aftermarket.
Na koniec NTN Europe po raz pierwszy ogłasza swoje zaangażowanie wobec chińskich marek samochodowych BYD, MG, Chery, Jaecoo i Omoda, których obecność na europejskich drogach szybko rośnie. W ciągu najbliższych dwóch lat do gamy zostaną dodane nowe referencje CHASSIS dostosowane do tych modeli.

SKUPIENIE NA AMORTYZATORACH: SNR wzmacnia gamę produktów związanych z kołem

Amortyzator odgrywa kluczową rolę w kontroli pojazdu, komforcie jazdy i bezpieczeństwie. Dzięki gamie amortyzatorów SNR NTN Europe oddaje swoje kompetencje przemysłowe do dyspozycji europejskiego rynku aftermarket motoryzacyjnego i nadal rozwija kompleksową ofertę produktów związanych z kołem. Zaprojektowana z myślą zarówno o dystrybutorach, jak i warsztatach, gama ta łączy osiągi produktu, szerokie pokrycie parku oraz zoptymalizowaną logistykę.

Gama premium dedykowana rynkowi europejskiemu

Amortyzatory SNR opierają się w 100% na technologii gazowej, opracowanej w celu zapewnienia stabilnych i kontrolowanych osiągów w różnych warunkach pracy. Przy niemal 800 referencjach gama obejmuje obecnie 83% europejskiego parku pojazdów i odpowiada na potrzeby szerokiego zakresu zastosowań — od

samochodów miejskich po limuzyny, w tym SUV-y i pojazdy użytkowe. Poziom ten będzie nadal rosnąć, aby nadążać za zmianami w parku pojazdów i oczekiwaniami rynku aftermarket.

Kontrola, komfort i bezpieczeństwo

Amortyzator bezpośrednio wpływa na utrzymywanie kontaktu między oponą a drogą. Tym samym przyczynia się do stabilności pojazdu, precyzji prowadzenia i skuteczności hamowania. Gama SNR została opracowana wokół trzech kluczowych korzyści: kontroli, komfortu i bezpieczeństwa. Uzupełnia ona wieloletnie kompetencje NTN Europe w obszarze komponentów związanych z kołem i wzmacnia jej pozycję jako kluczowego partnera na rynku automotive aftermarket.

Szerokie pokrycie przy mniejszych ograniczeniach logistycznych

NTN Europe pracuje również nad standaryzacją gamy, aby uprościć zarządzanie dla dystrybutorów. Niektóre referencje zostały zaprojektowane tak, aby obejmować kilka zastosowań OEM: to uproszczenie zmniejsza liczbę referencji magazynowych przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego poziomu pokrycia rynku. Takie podejście może ograniczyć potrzebną powierzchnię magazynową nawet o 40%, przynosząc szereg bezpośrednich korzyści: lepiej uporządkowane półki, mniej zbędnych referencji, lepszą optymalizację palet, uproszczone zarządzanie zapasami i bardziej efektywne przepływy transportowe. Obietnica jest jasna: mniejsza objętość, większe pokrycie, większa efektywność.

SUPERKIT SHOCK ABSORBER: kompleksowe rozwiązanie naprawcze

Gama rozszerza się również o Superkit — rozwiązanie łączące amortyzator i górne mocowanie amortyzatora w jednym opakowaniu. Taki zestaw zapewnia warsztatom dwa podstawowe elementy potrzebne do kompletnej naprawy zawieszenia: jeden numer części do zamówienia, jedno opakowanie do magazynowania i transportu, prostsze przygotowanie naprawy oraz większą spójność techniczną między wymienianymi elementami. Jedno pudełko, dwa kluczowe komponenty, zoptymalizowana naprawa: to rozwiązanie realizuje podwójny cel — ułatwia pracę warsztatu i upraszcza zarządzanie produktem dla dystrybutora.

Gama, która będzie dalej się rozwijać

NTN Europe zamierza nadal rozszerzać gamę amortyzatorów, aby oferować coraz bardziej kompleksowe rozwiązania. Do 2027 roku oferta ma objąć także zestaw ochronny, zawierający osłonę ochronną i odboje amortyzatora. To przyszłe rozszerzenie uzupełni istniejącą gamę i ma umożliwić osiągnięcie nawet 90% pokrycia rynku europejskiego dla tej rodziny produktów. Chroniąc tłoczysko amortyzatora przed zanieczyszczeniami, kurzem i uszkodzeniami zewnętrznymi, komponenty te pomagają utrzymać osiągi i trwałość całego układu zawieszenia.
Dzięki tej ofercie NTN Europe proponuje nie tylko sam amortyzator, ale kompleksowe rozwiązanie odpowiadające potrzebom rynku: osiągi, pokrycie, łatwość magazynowania i kompletne rozwiązania naprawcze. Od łożysk po zawieszenie, przez półosie i powiązane komponenty, marka SNR nadal rozwija swoją ekspertyzę we wszystkich aspektach koła.

POWERTRAIN: ekspert od każdego typu napędu — spalinowego i elektrycznego

Włączając dwa lata temu gamę skrzyń biegów do modułu POWERTRAIN, NTN Europe położyła fundamenty pod spójną ofertę obejmującą cały układ napędowy. To podejście zostaje dodatkowo wzmocnione podczas Automechanika 2026: niezależnie od tego, czy chodzi o silniki spalinowe, hybrydowe czy pojazdy elektryczne, NTN Europe chce być ekspertem od każdego rodzaju napędu. W sektorze silników spalinowych dostawca opiera się na rzadko spotykanym dziedzictwie przemysłowym: jako światowy lider w produkcji napinaczy hydraulicznych, NTN Europe wyposaża praktycznie wszystkie silniki spalinowe w komponenty, które pozostają również kluczowe w układach hybrydowych. Ponieważ 90% europejskiego parku pojazdów nadal opiera się na napędzie spalinowym lub hybrydowym, tradycyjny moduł POWERTRAIN pozostaje jednym z głównych filarów działalności aftermarket. Gama osiąga ogólny poziom pokrycia 95%, w tym 95% dla układów rozrządu i 91% dla osprzętu.

Oferta POWERTRAIN NTN Europe obejmuje obecnie 3 500 referencji, w tym zestawy rozrządu paskowego, zestawy osprzętu, zestawy łańcuchowe, łożyska skrzyń biegów i rozwiązania w zakresie zarządzania temperaturą, w tym elektryczne pompy wody, wprowadzone w 2022 roku.

Największa innowacja tkwi w pojawieniu się „superkitów". Superkit Puretech jest najbardziej udanym przykładem: łącząc w jednym opakowaniu zestaw rozrządu, pasek osprzętu, pompę wody oraz wszystkie niezbędne uszczelnienia i elementy montażowe, NTN Europe umożliwia warsztatom wykonanie kompletnej naprawy bez konieczności sięgania po produkty innych dostawców.

„Wyzwanie dla POWERTRAIN polega na tym, by nigdy nie pozostawić warsztatu bez rozwiązania. W przypadku silników spalinowych i hybrydowych oznacza to posiadanie w ofercie wszystkiego, co potrzebne do przeprowadzenia naprawy od początku do końca. W przypadku pojazdów elektrycznych oznacza to przygotowanie aftermarketu jutra zgodnie z tymi samymi standardami technicznymi, jakie stosujemy dziś w produkcji OEM."

Marjorie DI CLEMENTE, POWERTRAIN Product Range Manager, NTN Europe

Jeśli chodzi o pojazdy elektryczne, NTN Europe ma przewagę, którą może pochwalić się niewielu graczy: dziesiątki patentów zgłoszonych dla swoich łożysk do silników elektrycznych i skrzyń

biegów. Opatentowana technologia powłoki przeciwprądowej zapobiega awariom bez konieczności stosowania kosztownych ceramicznych kulek. Na przykład w Renault Zoe zarówno koszyk, jak i smar w łożysku silnika są objęte osobnymi patentami. Innowacje te tworzą podstawy elektrycznej gamy aftermarketowej, którą NTN Europe będzie rozwijać wraz ze wzrostem zapotrzebowania wynikającego z rozwoju parku pojazdów.

Gama elektrycznych pomp wody, już szeroko stosowanych w pojazdach hybrydowych i elektrycznych, stanowi obecnie jeden z kluczowych filarów tej oferty: dostępnych jest 67 referencji, w tym 28 wprowadzonych w ciągu ostatnich trzech lat, a 15 nowych planowanych jest na rok finansowy 2026. Gama ta obejmuje już 24% parku pojazdów EMEA we wszystkich markach i reprezentuje szacowany potencjał rynkowy na poziomie 135 mln euro w regionie. Jako produkt techniczny o specyfikacji zbliżonej do OEM, elektryczna pompa wody jest coraz bardziej poszukiwana przez dystrybutorów i warsztaty, które preferują coraz bardziej kompletne zestawy obejmujące pompę, elementy montażowe i akcesoria towarzyszące. Jest też istotnym czynnikiem różnicującym: na przykład w silniku PureTech NTN Europe oferuje zestaw rozrządu zawierający pompę wody, podczas gdy niektórzy konkurenci sprzedają ją osobno.
Pojazdy hybrydowe również stanowią ważny motor wzrostu. Przykładowo hybrydy BYD obecnie jeżdżące po Europie są wyposażone w silniki spalinowe, a zatem wymagają zestawów rozrządu, napinaczy hydraulicznych i pomp wody. NTN Europe już teraz może dostarczać je na rynek aftermarket.

SENSORS: konsolidacja, rozwój, innowacja

Po raz pierwszy zaprezentowana na Automechanika 2024, gama sensorów NTN Europe osiągnęła w zaledwie dwa lata decydujący etap rozwoju. Opierając się na pionierskim dziedzictwie Grupy — stworzeniu ponad 30 lat temu zintegrowanego łożyska z czujnikiem ASB, technologii, której zasady stanowią dziś podstawę rozszerzania tej gamy produktowej — NTN Europe posiada bezdyskusyjną wiarygodność techniczną na tym rynku..
Gama obejmuje obecnie 7 rodzin i 1 500 referencji, co oznacza poziom pokrycia bliski 95% w odpowiednich zakresach produktowych w Europie. Produkty te są sprzedawane pod marką SNR i walidowane zgodnie z rygorystycznymi standardami jakości NTN. Każda referencja jest testowana i zatwierdzana wewnętrznie przed wprowadzeniem na rynek, co gwarantuje niezawodność odpowiadającą wymaganiom OEM.

Liczba czujników przypadających na jeden pojazd zwiększyła się dwu- do trzykrotnie w ciągu ostatnich piętnastu lat, napędzana normami emisji, downsizingiem, bezpośrednim wtryskiem, turbodoładowaniem, ADAS i elektryfikacją. Ten wzrost tworzy rynek aftermarket rozwijający się znacznie szybciej niż sam park pojazdów.
Trwają rozszerzenia gam poprzez dodawanie nowych kodów produktowych do istniejących rodzin. NTN Europe zapowiedziała również wprowadzenie dwóch nowych rodzin sensorów w 2027 roku — co potwierdza rosnące znaczenie

tego modułu, wyraźnie wskazanego jako jeden z priorytetowych obszarów wzrostu Grupy.

TRUCK: trzy marki, trzy rynki, oferta globalna

Siła oferty heavy-duty NTN Europe wynika z komplementarności trzech marek i ich specjalizacji. SNR jest wiodącą marką dla zastosowań europejskich, zwłaszcza dla Mercedes-Benz, Renault Trucks, DAF, Volvo i Scania. NTN wnosi wieloletnią ekspertyzę w azjatyckich pojazdach ciężarowych, w tym UD Trucks i Isuzu, natomiast BOWER specjalizuje się w zastosowaniach amerykańskich. To trójtorowe podejście pozwala NTN Europe odpowiadać na potrzeby zróżnicowanych flot międzynarodowych, niezależnie od pochodzenia pojazdów..

Ta wielomarkowa siła jest szczególnie widoczna na rynkach Bliskiego Wschodu i Afryki, gdzie floty są z natury mieszane, a na tych samych drogach poruszają się pojazdy europejskie, azjatyckie i amerykańskie. Podczas gdy europejski producent wyposażenia obejmowałby jedynie część rynku odpowiadającą jego regionowi pochodzenia, NTN Europe jest w stanie sprostać całemu zakresowi wymagań.

„W sektorze pojazdów ciężarowych nasza wielka siła polega na wychodzeniu poza perspektywę jednego rynku. Dzięki markom NTN, SNR i BOWER możemy precyzyjnie odpowiadać na wymagania trzech kontynentów: specyficzne standardy producentów, normy regulacyjne właściwe dla każdego regionu oraz bardzo odmienne warunki eksploatacji. To właśnie to szczegółowe rozumienie rynku stanowi źródło naszej wartości."

Nina VIOLLE, TRUCK Product Range Manager at NTN Europe

W segmencie pojazdów ciężarowych NTN Europe oferuje obecnie ponad 800 referencji produktowych. Obejmuje to około 400 łożysk kół, w tym gamę piast z zintegrowanymi łożyskami pokrywającą ponad 80% zastosowań, a także około 400 łożysk skrzyń biegów i mechanizmów różnicowych. Gama ta jest uzupełniona przez łożyska do zastosowań silnikowych oraz smary o różnych klasach dostosowanych do zastosowań heavy-duty. Klienci mogą także polegać na szerokiej ofercie łożysk standardowych, zgodnych zarówno z normami ISO metrycznymi, jak i calowymi.

SNR oferuje również kompleksowe gamy dla zastosowań LCV (lekkie pojazdy użytkowe): łożyska kół, łożyska skrzyń biegów, łożyska rozrządu silnika, amortyzatory, sensory i przeguby homokinetyczne (CV joints).

NTN Europe posiada również siedem fabryk specjalizujących się w pojazdach ciężarowych, zlokalizowanych w Ameryce Północnej, Europie i Japonii.

Piasty z zintegrowanymi łożyskami: produktywność w centrum oferty

Wprowadzona w 2024 roku gama piast z zintegrowanymi łożyskami pokazuje zaangażowanie NTN Europe w odpowiadanie na specyficzne wyzwania sektora pojazdów ciężarowych. Dla przewoźników drogowych każdy przestój oznacza stratę produktywności: kluczowe jest maksymalne ograniczanie częstotliwości i czasu unieruchomienia pojazdów, szczególnie poprzez prewencyjną wymianę łożysk kół zgodnie z zaleceniami producentów.

„Oferując wymianę zespołu piasta–łożysko zamiast każdego łożyska osobno, NTN Europe dostarcza kompleksowe rozwiązanie, które jest szybsze i łatwiejsze w demontażu i montażu w pojeździe, skracając czas naprawy i jednocześnie zapewniając najwyższą jakość naprawy. Pozwala to również Grupie wykorzystać obecny trend, w którym warsztaty pracują z wcześniej zmontowanymi podzespołami dostarczanymi jako zestawy”, wyjaśnia **Nina VIOLLE**, TRUCK Product Range Manager at NTN Europe.

NTN Europe skoncentrowała się na czołowych producentach — Volvo, Renault Trucks, DAF, Mercedes-Benz, Scania, BPW i SAF — aby uruchomić początkową gamę 32 referencji o wysokim potencjale, które łącznie obejmują 85% europejskiej floty pojazdów ciężarowych. Gama będzie stopniowo rozszerzana w nadchodzących miesiącach i latach, aby nadążać za rozwojem rynku. Kolejny etap nie polega jednak na wyścigu o dodawanie nowych referencji, lecz na koncentracji na jakości danych. Na tym rynku informacje techniczne są często rozproszone. NTN Europe inwestuje w porządkowanie danych katalogowych, aby umożliwić klientom szybsze znalezienie właściwej referencji do właściwego pojazdu.

2-WHEELS: motocykle i rowery jako kluczowy obszar rozwoju

Dzięki statusowi dostawcy OE, NTN Europe obsługuje również rynek dwóch kół, oferując gamę części dedykowanych motocyklom i rowerom. Dostawca zajmuje wiodącą pozycję wśród największych światowych producentów motocykli. W sektorze rowerowym jest obecny we wszystkich zastosowaniach u niektórych ważnych graczy i pracuje nad rozszerzaniem swojej obecności w wyspecjalizowanych sieciach we Francji i całej Europie.

Gama motocyklowa

Sektor zmotoryzowanych jednośladów obejmuje trzy segmenty: motocykle, trójkołowce i skutery. Struktura tego rynku, zdominowanego głównie przez producentów, znacząco różni się od rynku motoryzacyjnego: rozróżnienie między OEM a aftermarketem jest niewielkie, a obsługa serwisowa odbywa się zwykle przez sieć producenta. Działalność w tym sektorze jest więc od początku ściśle związana z producentem OEM, co wymaga specyficznej strategii. NTN Europe ma fizyczną, lokalną obecność na trzech kluczowych rynkach europejskich: we Włoszech, Niemczech i Wielkiej Brytanii, gdzie mają siedziby światowi producenci, którym dostarcza rozwiązania. Poprzez swoje fabryki i dedykowane zespoły sprzedażowe dostawca współpracuje z nimi bezpośrednio przy opracowywaniu i produkcji łożysk dostosowanych do ich potrzeb..
Gama produktowa obejmuje łożyska do kolumn kierowniczych, skrzyń biegów i wałów korbowych. W obszarze układu kierowniczego te od dawna sprawdzone rozwiązania techniczne nadal przyciągają nowych klientów, spełniając ich wysokie wymagania. W obszarze napędu silnika i wału korbowego pod markami NTN i SNR oferowane są trzy rodzaje łożysk: kulkowe, igiełkowe i walcowe. Wykonane z wysokiej jakości

stali, posiadają specyficzną konstrukcję wewnętrzną i obróbkę cieplną, które wydłużają ich trwałość nawet w ekstremalnych warunkach: mogą wytrzymywać temperatury do +140°C i prędkości obrotowe od 10 000 do 14 000 obr./min. Elektryfikacja tego rynku, wciąż ograniczona, pojawia się przede wszystkim w segmencie skuterów. Od producentów oczekuje się przede wszystkim optymalizacji parametrów technicznych i ekonomicznych komponentów: poza temperaturą i prędkością obrotową celem jest redukcja momentu oporowego i masy części. Mierząc się już z tymi wyzwaniami w sektorze motoryzacyjnym, NTN Europe wykorzystuje swoją szybkość reakcji, możliwości R&D i rygorystyczne procesy produkcyjne także w segmencie dwóch kółek, aby wspierać producentów.

Gama rowerowa

Chociaż rynek rowerowy od 2022 roku znajduje się w spowolnieniu z powodu inflacji i nadpodaży w całym sektorze, w Europie ma on znaczący potencjał. Rowery elektryczne (e-bikes) stają się coraz popularniejsze w codziennych dojazdach: do 2035 roku sprzedaż rowerów ma osiągnąć 30 mln sztuk, z czego 50% będą stanowiły e-bike'i, wobec 20 mln w 2015 roku. Wzrost ten napędzają władze publiczne promujące zrównoważony transport i inwestujące w infrastrukturę, a także producenci i firmy przemysłowe pozycjonujące się na tym perspektywicznym rynku.
Jako lider w dziedzinie łożysk NTN Europe od lat współpracuje z ważnymi graczami, takimi jak Mavic, już od lat 70. W przypadku tradycyjnych rowerów, które mogą zawierać do 20 łożysk, dostawca oferuje kompleksową gamę dla piast kół, sterów, suportów, pedałów, przerzutek i elektronicznych manetek, odpowiadając na wymagania dotyczące lekkości, kompaktowości, trwałości, niskiego momentu oporowego oraz odporności na wodę, zanieczyszczenia i wibracje. E-bike'i, eksploatowane intensywniej i obciążone dodatkowo masą baterii, wymagają bardziej wytrzymałych mechanizmów: NTN Europe opracowuje specjalistyczne produkty, takie jak jednorzędowe łożyska kulkowe zwykłe z efektywnym systemem uszczelnienia, który nie pogarsza płynności pracy, czy stalowe koszyki igiełkowe — wytrzymałe, lekkie, sztywne i ultrakompaktowe — zdolne przenosić wysokie obciążenia promieniowe, znaczne przyspieszenia i wysoki moment rozruchowy.
NTN Europe wykorzystuje również technologię LUBSOLID™, opracowaną dla rynku przemysłowego, do rozwiązania problemów uszczelnienia w łożyskach sterów: składająca się z polimeru nasyconego olejem i połączona z kulkami ze stali nierdzewnej, jest odporna na wypłukiwanie i korozję, stanowi barierę dla zanieczyszczeń i zapewnia długą żywotność łożyska. Producent komponentów wspiera także startupy takie jak Cixi, poprzez partnerstwo koncentrujące się na technologii elektrycznej korby z haptycznym sprzężeniem zwrotnym, która może zdefiniować mobilność aktywną na nowo. W sektorze aftermarket NTN Europe zacieśnia również relacje z serwisami rowerowymi, dostarczając im łożyska, które będą wymagały wymiany w trakcie życia roweru, takie jak łożyska oporowe zawieszenia zintegrowane z ramą.

„Rozwój rozwiązań mobilności jutra, obejmujących zarówno rowery tradycyjne, jak i elektryczne, jest jednym z filarów firmy. Odzwierciedla to naszą filozofię Nameraka, która zakłada harmonię z otoczeniem. Na tym rynku pasjonatów kluczowe jest słuchanie ich potrzeb i jak najszybsze reagowanie, aby oferować rozwiązania szyte na miarę. Pracujemy nad rozwojem naszej wiedzy, naszej sieci i naszej oferty produktowej, tak aby być uznawanym przez producentów za ważnego gracza i wejść na europejski rynek pojazdów elektrycznych jako producent OEM".

Olivier MUSY, Marketing Manager for Mobile Equipment Markets.

Pojazdy Chińskie: NTN Europe przygotowuje nowy front

Obok usług i cyfryzacji NTN Europe po raz pierwszy oficjalnie angażuje się również w obsługę pojazdów producentów chińskich: BYD, MG, Chery, Jaecoo, Omoda. Marki te, które jeszcze kilka lat temu były rzadkością na europejskich drogach, dziś stały się na nich codziennością. Ich pojazdy się starzeją i zaczynają wymagać obsługi serwisowej. Producenci ci nie posiadają jednak jeszcze dobrze rozwiniętych autoryzowanych sieci w Europie — co stwarza bezpośrednią szansę dla niezależnego aftermarketu.

W ramach swoich gam CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS i TRUCK NTN Europe planuje rozwijać nowe referencje dostosowane do technicznych specyfikacji tych pojazdów. Wdrażanie ma odbywać się etapami w kolejnych latach.

CERTIFIED GARAGE: CYFRYZACJA WSPIERAJĄCA GRACZY AFTERMARKETU

Partner zarówno dla warsztatów, jak i dystrybutorów

Stworzony na miarę potrzeb warsztatów program zapewnia im bezpośrednie wsparcie na miejscu: ukierunkowane szkolenia, pomoce montażowe i dedykowane wsparcie techniczne. To kompleksowe podejście, zaprojektowane po to, by wspierać branżę naprawczą i wzmacniać relację zaufania z marką. Dzięki MySNR CertifiedGarage NTN Europe odpowiada na jedną z najważniejszych zmian na rynku aftermarket: cyfryzację. W obliczu rozwoju pure playerów producent części dokonał jasnego wyboru: wspierać cyfrową transformację warsztatów, nigdy nie omijając dystrybutora. MySNR CertifiedGarage nie jest siecią, lecz systemem certyfikacji, który skupia kompleksowy ekosystem usług skoncentrowanych wokół warsztatu: Manager — cyfrowe narzędzie do wyszukiwania części i informacji technicznych; hotline obsługiwany przez specjalistów; ciągłe szkolenia; rekomendacje narzędziowe; materiały eksploatacyjne; wydłużoną 7-letnią gwarancję na produkty SNR oraz program lojalnościowy SNR Club.

Model, który stawia dystrybutora w centrum

Cały system został zaprojektowany tak, aby wzmacniać relację między warsztatem a jego dystrybutorem. W module MySNR Manager warsztat identyfikuje właściwą część, uzyskuje dostęp do instrukcji i standardowych czasów pracy, a następnie widzi w czasie rzeczywistym ceny i dostępność dystrybutorów uczestniczących w programie w swoim regionie, wraz z własnymi warunkami handlowymi, jeśli jest już ich klientem. Zamówienie jest następnie automatycznie przekazywane do wybranego dystrybutora. Certified Garage nie jest sklepem internetowym: żadna transakcja nie przechodzi przez NTN Europe, a dystrybutor zachowuje kontrolę nad zamówieniem, płatnością i relacją z klientem. Poufność jest zabezpieczona trójstronną umową między dystrybutorem, NTN Europe i dostawcą

oprogramowania: dane cenowe nie są ani przechowywane, ani dostępne dla producenta wyposażenia, a każdy dystrybutor zachowuje pełną kontrolę nad własnymi warunkami handlowymi.

Widoczność, efektywność, lojalność klientów: potrójna korzyść dla dystrybutorów

Dla dystrybutora program jest przede wszystkim narzędziem do pozyskiwania nowego biznesu: pomaga utrzymać obecność w warsztatach, z którymi już współpracuje, a jednocześnie zwiększa rozpoznawalność wśród tych, które jeszcze go nie znają. Dystrybutor, który dobrze wypada pod względem dostępności towaru i szerokości oferty, może w ten sposób zdobywać udział w rynku na swoim obszarze. Program jest również narzędziem poprawy efektywności: warsztaty samodzielnie wyszukują części, kontaktują się z infolinią w sprawach technicznych i rozwijają kompetencje poprzez szkolenia. W rezultacie pojawia się mniej czasochłonnych zapytań i mniej reklamacji — 95% zwrotów produktów wynika z błędów montażowych, a nie z wad jakościowych — a zespoły sprzedaży mogą ponownie skupić się na relacjach z klientami o wysokiej wartości dodanej. Wreszcie program działa jako motor lojalności: poprzez SNR Club warsztaty zdobywają nagrody, kupując u dystrybutorów posiadających gamy SNR, tworząc korzystny krąg współpracy między oboma partnerami.

Stopniowe i kontrolowane wdrażanie

Uruchomiony we Francji we wrześniu 2025 roku, a następnie w Polsce w kwietniu 2026 roku, MySNR CertifiedGarage traktuje pierwszy rok jako fazę pilotażową: słuchając informacji zwrotnych z rynku, NTN Europe nieustannie dopracowuje swoją ofertę, przygotowując program do dalszego wdrożenia. Ta koncepcja, unikalna na rynku aftermarket, pokazuje przekonanie dostawcy: cyfryzacja rynku trwa i jest nieunikniona; dostawcy i dystrybutorzy muszą połączyć swoją wartość dodaną, aby pozostać atrakcyjni dla warsztatów.

Globalna obecność, lokalna dynamika

Europa Zachodnia

Europa pozostaje kluczowym rynkiem NTN Europe, a każdy region wnosi własną, specyficzną dynamikę.

Francja

Napędzana, jak zawsze, starzejącym się parkiem pojazdów, sprzedaż części technicznych we Francji rośnie od kilku lat. Według AAA Data w styczniu 2026 roku rynek motoryzacyjny obejmował ponad 41 mln samochodów osobowych. Ponieważ 73,8% z nich miało ponad pięć lat, średni wiek parku osiągnął rekordowy poziom 12 lat.

Podobny trend widać w sektorze lekkich pojazdów użytkowych (LCV). W tym kontekście, mimo dalszego wzrostu marek własnych sieci handlowych, sprzedaż NTN France wypada bardzo dobrze.

Nowo wprowadzone do oferty grupy produktowe przyczyniają się do bardzo dobrych wyników. W szczególności gama amortyzatorów oraz SuperKity amortyzatorów (amortyzator + górne mocowanie w tym samym opakowaniu), które są ofertowane między innymi przez sieci centrów motoryzacyjnych.

Jeśli chodzi o kampanie promocyjne, odnotowano kilka dużych sukcesów, zwłaszcza szafy ekspozycyjne prezentujące najlepiej sprzedające się produkty z sześciu gam sensorów.

Aby utrzymać bliskie relacje z klientami-dystrybutorami, francuska spółka zależna NTN Europe kontynuuje wizyty w fabrykach NTN Europe w Annecy oraz NTE (specjalizującej się w napędach CVJ) w Le Mans.

Obok CTA (Club Technique Auto), współzałożonego z CLAS i Elring oraz wzmocnionego od ubiegłego roku przez dołączenie Mann-Filter i ASTEMO, NTN Europe nadal buduje bliższe relacje z warsztatami poprzez swoich partnerów dystrybucyjnych. Podczas organizowanych szkoleń producenci OEM mogli przekazywać ponad 2 000 mechaników i techników naprawy pojazdów swoją wiedzę techniczną — bezcenną w codziennej

pracy warsztatowej. W centrum bieżących tematów pozostają silniki 1.2 PureTech i EcoBoost.

Niemcy, Austria, Szwajcaria, Niderlandy (DACH/NL).

Region DACH/NL doskonale ilustruje strategię „one-stop-shop" NTN Europe: profesjonaliści mogą tam znaleźć pełne portfolio rodzin produktowych u jednego partnera. Przy niemal 10 000 dostępnych referencji portfolio wykracza daleko poza łożyska kół; każda rodzina produktów jest silnie reprezentowana. Na przykład sprzedaż w obszarze układu napędowego znacząco wzrosła, pozycjonując NTN jako kluczowego gracza w tym segmencie. Po stronie usług, od lipca 2025 roku, nowa usługa logistyczna — „In-night" delivery — umożliwia niemieckim klientom otrzymywanie zamówień do 8:00 rano następnego dnia, pod warunkiem złożenia zamówienia przed 16:30. Ten dedykowany magazyn, zlokalizowany w pobliżu Bielefeld, przyciąga co miesiąc nowych klientów. W tym strategicznym regionie przez cały rok do dyspozycji klientów pozostaje zespół ponad 15 ekspertów terenowych ds. sprzedaży, inżynierów technicznych i specjalistów marketingu.

Europa Południowa (Hiszpania, Portugalia i Włochy)

Po ponad 50 latach obecności na Półwyspie Iberyjskim NTN Iberica odnotowała pozytywne wyniki na obu rynkach w 2025 roku. Wzrost napędzały zawieszenie, układy rozrządu silnika i układy osprzętu, w warunkach przyspieszającego starzenia się parku pojazdów i silnej presji konkurencyjnej. Gamy amortyzatorów i sensorów są dwoma głównymi motorami wzrostu na 2026 rok i kolejne lata.

Obecna we Włoszech od prawie 60 lat, NTN Europe aktywnie rozszerza tam swoje pokrycie rynku. Zestawy rozrządu paskowego, tuleje zawieszenia i łożyska skrzyń biegów stają się flagowymi produktami obok łożysk kół. Trwa rozwój półosi CVJ, napędzany uznanym know-how OEM. Segment pojazdów ciężarowych również zyskuje na znaczeniu, czego dowodem był udział firmy w TRANSPOTEC w maju 2026 roku. Dynamika ta rozciąga się szerzej na różne formy mobilności: podczas targów EICMA w Mediolanie, odbywających się od 4 do 9 listopada 2025 roku, NTN została oficjalnie uznana za „Ducati Official Supplier", co potwierdza ponad 30 lat technicznego partnerstwa z producentem w zakresie strategicznych komponentów, takich jak układ kierowniczy, przeniesienie napędu, wał korbowy i koła. Na bazie tych działań włoski zespół aktywnie przygotowuje się obecnie do udziału w Autopromotec, wiodących targach aftermarketu motoryzacyjnego, które odbędą się w Bolonii w 2027 roku.

Skandynawia

Ze względu na wymagania rynku nasze lokalne zespoły konsekwentnie pracują nad wzmacnianiem obecności marki SNR w poszczególnych regionach. Po roku 2025, naznaczonym trudnym kontekstem gospodarczym, pierwsze miesiące 2026 roku przynoszą bardzo pozytywne sygnały i potwierdzają zasadność podjętych działań.

W Finlandii nowy klient wybrał SNR jako preferowanego dostawcę dla gamy układów przeniesienia napędu, co otwiera drogę do nowych możliwości rozwoju na tym rynku.

W Szwecji NTN również zrobiło kolejny krok naprzód dzięki wprowadzeniu do oferty czujników temperatury spalin EGT oraz gamy amortyzatorów u jednego z dystrybutorów, co pozwoli zwiększyć widoczność produktów SNR, ułatwić profesjonalistom dostęp do części oraz przygotować grunt pod kolejne potrzeby rynku i dostawy.

Te postępy ilustrują strategię realizowaną w krajach nordyckich: rozwijać się w sposób ukierunkowany na przyszłe potrzeby rynku, umacniać partnerstwa z dystrybutorami oraz stopniowo poszerzać obecność gam produktowych SNR. Równolegle zespoły prowadzą intensywne działania handlowe, aby identyfikować nowe możliwości i wzmacniać rozpoznawalność marki w całym regionie.

Cel jest jasny: zbudować silniejszą i trwalszą obecność marki SNR w krajach nordyckich, opierając się na jakości jej produktów, eksperckiej wiedzy oraz bliskości zespołów.

Wielka Brytania & Irlandia

Wielka Brytania

Brytyjski rynek motoryzacyjnych części zamiennych obejmuje ponad 56 500 przedsiębiorstw. Generuje 16,1 mld funtów brutto i zatrudnia około 346 000 osób. Pomimo trudnej sytuacji gospodarstwa domowe przeznaczyły na ten cel w ubiegłym roku 21,6 mld funtów, co pokazuje stabilność rynku w tym obszarze.
Park 34 milionów samochodów starzeje się — średni wiek pojazdów wynosi obecnie 9,4 roku, podczas gdy w 2019 roku było to nieco mniej niż 8 lat. Według SMMT 20% pojazdów ma od 7 do 9 lat, a niemal jedna trzecia, czyli największy udział, ma ponad 12 lat. To trwały czynnik napędzający popyt na części zamienne.
NTN kontynuuje rozwój marki aftermarketowej SNR w Wielkiej Brytanii, poszerzając ofertę produktową i notując silny roczny wzrost sprzedaży. W 2026 roku gamy SNR zostały włączone do centrum dystrybucyjnego NTN UK, co umożliwiło dostawy już następnego dnia oraz wyraźnie poprawiło dostępność produktów i poziom obsługi. W połączeniu z polityką cenową dostosowaną do rynku oraz istotnymi aktualizacjami danych w MAM Autocat i TecDoc, taka organizacja stawia NTN UK w bardzo korzystnej pozycji.
Portfolio SNR, już wcześniej mocno obecne u kluczowych brytyjskich klientów w obszarze łożysk kół i zawieszenia, zostało w 2025 roku rozszerzone o wały napędowe oraz Powertrain.

Irlandia

Dojrzały i rozdrobniony rynek irlandzkiego aftermarketu obejmuje części, obsługę serwisową, naprawy, diagnostykę, akcesoria, opony, akumulatory oraz blacharstwo i naprawy nadwozia. Jego wzrost napędzają starzejący się park pojazdów oraz wciąż powolne tempo upowszechniania samochodów elektrycznych. Istotną rolę odgrywają tam niezależne warsztaty i dystrybutorzy, obok sieci producentów.
SNR ma na tym rynku ugruntowaną pozycję i notuje dwucyfrowy roczny wzrost, wspierany przez zwiększanie udziałów rynkowych. W 2025 roku ofertę uzupełniły amortyzatory oraz zestawy łańcucha rozrządu, które dołączyły do gam zawieszenia, Powertrain i Chassis.

Europa Centralno-Wschodnia (CEE)

NTN Polska, spółka zależna Grupy, zarządzająca działalnością handlową w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, obejmującym ponad dwadzieścia krajów, działa w otoczeniu charakteryzującym się niestabilnością kosztów, zakłóceniami związanymi z wojną w Ukrainie, wzrostem udziału produktów chińskich oraz silną presją konkurencyjną.
W tym kontekście zestawy łożysk kół, mocowania amortyzatorów oraz zestawy rozrządu pozostają najlepiej sprzedającymi się rodzinami produktów, notującymi wyraźne wzrosty sprzedaży. Klienci postrzegają SNR jako bardzo dobrą markę premium w tych grupach produktowych.
Dodatkowo bardzo dynamicznie rozwijają się nowe rodziny produktów, takie jak: amortyzatory, czujniki czy oferta dla segmentu pojazdów ciężarowych.
Jeśli chodzi o sieć, nadal rozbudowuje się ona dzięki nowym partnerstwom w różnych krajach regionu.
Należy też wspomnieć iż w tegorocznych Poznań Motor Show w kwietniu 2026 roku, NTN zaprezentowało nowy projekt certyfikowanych warsztatów, który będzie wdrażany w kolejnych miesiącach.
Sukces NTN w tym regionie opiera się na zespole liczącym około dziesięciu pracowników — handlowców, ekspertów technicznych i koordynatorów marketingu — których wysokiej jakości wsparcie dla klientów jest powszechnie doceniane.

Afryka & Bliski Wschód

Bliski Wschód, Egipt & Afryka Północna

Bliski Wschód, Egipt i Afryka Północna tworzą jeden z najbardziej dynamicznych sektorów aftermarketowych na świecie. Park pojazdów w regionie Bliskiego Wschodu i Egiptu przekracza 59 mln pojazdów, w tym ponad 41 mln samochodów osobowych, rozłożonych na 13 krajów. Marki NTN i SNR są tam obecne poprzez cztery filary produktowe: Chassis, Powertrain, Heavy Goods Vehicles i Sensors.

W Arabii Saudyjskiej, Egipcie, Jordanii, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Izraelu Grupa NTN nadal wzmacnia relacje z dystrybutorami i rozszerza portfolio poza same łożyska. Priorytetowymi obszarami rozwoju są amortyzatory, sensory i zastosowania do pojazdów ciężarowych. W Turcji ukierunkowane inicjatywy pozwoliły podwoić sprzedaż przegubów CVJ, mimo trudnej sytuacji gospodarczej.

W Afryce Północnej wyniki z ubiegłego roku potwierdzają skuteczność strategii dywersyfikacji. W Maroku wprowadzenie gamy zestawów rozrządu paskowego zostało bardzo dobrze przyjęte dzięki ofercie dostosowanej do pojazdów azjatyckich i europejskich. W Tunezji z powodzeniem uruchomiono sprzedaż pierwszych amortyzatorów SNR. W Algierii zniesienie ograniczeń handlowych doprowadziło do wyraźnego ożywienia działalności. W całym regionie rosnąca obecność marek chińskich i stopniowe pojawianie się pojazdów elektrycznych stwarzają nowe możliwości, które NTN już dziś przewiduje.

Turcja

Turcja jest bardzo dużym krajem, liczącym ponad 85 milionów mieszkańców. Jest to 17. gospodarka świata i 6. gospodarka Europy. Łączny park samochodowy wynosi 25,1 miliona pojazdów.

NTN jest obecne na tym rynku od wielu lat i opiera swoją działalność na 15 dystrybutorach obsługujących rynek motoryzacyjnych części zamiennych. Zespół NTN Europe Automotive Aftermarket w Turcji liczy 3 pracowników z siedzibą w Stambule. Zarówno obrót, jak i dywersyfikacja oferty produktowej stale rosną.

Afryka Subsaharyjska

Afryka Subsaharyjska opiera się na dwóch uzupełniających się hubach: Republice Południowej Afryki na południu oraz Afryce Wschodniej, gdzie regionalnym centrum jest Kenia. RPA pozostaje jednym z najlepiej zorganizowanych sektorów aftermarketowych na kontynencie, z siecią dobrze rozwiniętych dystrybutorów, grup aftermarketowych i warsztatów. NTN umacnia swoją pozycję jako czołowy dostawca, rozpoznawany dzięki jakości OEM swoich produktów. Popyt napędza postępujące starzenie się parku pojazdów — strukturalny trend sprzyjający produktom premium w kategoriach łożysk, zawieszenia, rozrządu i przegubów CV. Na rynku pod presją NTN stawia na koncepcję całkowitego kosztu posiadania, aby promować swoje komponenty.
W Afryce Wschodniej Kenia pełni funkcję regionalnej bramy, z której NTN rozszerza swoją obecność na kraje sąsiednie. Rosnąca profesjonalizacja sektora aftermarket oraz dywersyfikacja parku pojazdów tworzą korzystne warunki dla dostawców zdolnych zaoferować szerokie pokrycie, jakość OEM i dopasowane wsparcie techniczne.

Ameryka łacińska

Brazylia: lokalna obecność, ekspertyza techniczna i rozszerzanie portfolio

NTN Rolamentos do Brasil (NRDB) z roku na rok wzmacnia swoją obecność i rozpoznawalność marki na rynku brazylijskim, realizując strategię opartą na trzech filarach: bliskości wobec klientów, rozszerzaniu portfolio i ekspertyzie technicznej.

Ta dynamika przełoży się od października 2026 roku na wprowadzenie 27 nowych referencji łożysk kół, które znacząco zwiększą pokrycie najlepiej sprzedających się pojazdów w brazylijskim parku: Toyota Corolla, Corolla Cross i Hilux; Volkswagen Gol i Polo; Fiat Argo, Cronos, Palio i Uno; Ford Ka i Ranger; Hyundai Creta; a także lekkie pojazdy użytkowe Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroën Jumper i Renault Master. Opracowana zgodnie ze standardami jakości OEM i oparta na japońskiej wiedzy inżynieryjnej NTN, nowa gama obejmuje rozwiązania pierwszej, drugiej i trzeciej generacji, zaprojektowane pod kątem osiągów, niezawodności i trwałości. Wzmacnia ona obecność NTN w najbardziej poszukiwanych segmentach brazylijskiego aftermarketu, oferując szerszy i bardziej konkurencyjny asortyment dla dystrybutorów, detalistów i warsztatów.

Poza łożyskami kół NRDB przygotowuje się do dalszego rozszerzania swojego portfolio aftermarketowego w nadchodzących latach. Czerpiąc z know-how i szerokiego portfolio działalności Automotive Aftermarket NTN w Europie, spółka zależna pracuje nad wprowadzeniem na rynek lokalny nowych linii produktowych: łożysk oporowych i zestawów zawieszenia, półosi i zestawów CVJ, zestawów rozrządu oraz amortyzatorów. Te planowane wdrożenia odzwierciedlają długoterminowe zaangażowanie Grupy w rozwój marek NTN i SNR na jednym z największych rynków aftermarketowych motoryzacji na świecie.

Dzielenie się wiedzą jest kluczowym filarem naszego podejścia: w 2025 roku przeszkoliliśmy ponad 3 000 profesjonalistów w całym kraju, wspierani przez furgon Bebbox oraz ważne wydarzenia, takie jak targi Autopar w Curitiba. Dzięki ogólnokrajowemu i lokalnemu zasięgowi NRDB potwierdza swoje przekonanie, że preferencja dla marki opiera się w równym stopniu na wsparciu technicznym, jak i na jakości produktów.

„Wzmocniona rozwojem produktów i silną dynamiką handlową w regionie EMEA, NTN Europe umacnia się jako kluczowy gracz. Przyspieszenie wdrażania nowych gam produktowych, takich jak amortyzatory, ekspansja na rynki o wysokim potencjale wzrostu, takie jak MEA i Brazylia, oraz konsolidacja naszych partnerstw strategicznych (zwłaszcza z ITG) — to nasze główne priorytety. Aby je realizować, ponad 70 ekspertów sprzedaży, techniki i marketing pracuje każdego dnia, dostarczając wartość dodaną i lokalne doradztwo. To również jest istota obsługi oferowanej przez producenta wyposażenia klasy premium!”.

Pascal LANGER, Sales Director for EMEA i Brazylię

KONTAKTY DLA PRASY

W przypadku wszelkich zapytań o informacje, wywiadów lub materiałów graficznych.

Midnight Purple
Émilie Deslandes

edeslandes@midnightpurple.fr
+596 696 84 09 32

NTN Europe
Carol Donat

carol.donat@ntn-snr.fr
+33 (0)6 77 02 87 04