PRESSEMAPPE

AUTOMECHANIKA FRANKFURT | SEPTEMBER 2026

EDITORIAL

"Die Automechanika 2026 ist eine wichtige Plattform, um die Dynamik unserer Business Unit Automotive Aftermarket zu präsentieren und die strategischen Schwerpunkte vorzustellen, die unsere zukünftige Entwicklung prägen. In einem sich stetig wandelnden Markt verfolgen wir ein klares Ziel: ***unsere Kunden langfristig zu begleiten, die Präsenz unserer Marken weiter zu stärken und neue Wachstumspotenziale sowohl in Europa als auch international zu erschließen.***

Diese Ambition spiegelt sich in der kontinuierlichen Erweiterung unseres Portfolios wider. Unsere Expertise im Fahrwerksbereich wird kontinuierlich ausgebaut, während der Bereich Powertrain den schrittweisen Übergang von Verbrennungsmotoren zur Elektromobilität begleitet. Der Bereich Sensoren gewinnt zunehmend an Bedeutung, und Truck entwickelt sich zu einem globalen Wachstumstreiber. Dabei ergänzen sich unsere drei Marken NTN, SNR und BOWER optimal, um den Anforderungen europäischer, asiatischer und amerikanischer Fahrzeugflotten gerecht zu werden.

Diese Entwicklung beschränkt sich jedoch nicht allein auf unsere Produkte. Sie ist Teil einer umfassenderen Transformation unseres Unternehmens: der Digitalisierung unserer Dienstleistungen durch das Programm „MySNR CertifiedGarage", der schrittweisen Integration künstlicher Intelligenz zur Unterstützung unserer Kunden und Teams sowie der Umsetzung unserer CSR-Roadmap mit konkreten Maßnahmen zur Reduzierung unserer Umweltbelastung.

Auch unser neuer europäischer Hauptsitz in Annecy steht für diesen Wandel. Er unterstreicht unser Bestreben, Zusammenarbeit, Agilität und den engen Austausch zwischen unseren Teams zu fördern, um den Veränderungen des Marktes noch besser begegnen zu können.

Unsere traditionsreiche Marke SNR verkörpert diese Entwicklung mit ihrer neuen Markenbotschaft ***„Ingenious Motion"****. Sie steht für unsere Fähigkeit, industrielle Kompetenz, Innovationskraft und ein tiefes Verständnis der Anforderungen im Werkstattalltag zu verbinden, um zuverlässige, praxisorientierte Lösungen für die Mobilität von heute und morgen zu entwickeln.*

Im Mittelpunkt dieses Wandels bleibt jedoch ein Grundsatz unverändert: unsere DNA als Erstausrüster (OE). Jede Referenz für den Ersatzteilmarkt wird nach denselben hohen Qualitätsstandards entwickelt, konstruiert und validiert wie unsere Produkte für die Erstausrüstung.

Diese industrielle Kompetenz, kombiniert mit der Nähe zu unseren Kunden und der Stärke unserer Marken, ***bildet die Grundlage für das Vertrauen, das uns Händler und Werkstätten weltweit entgegenbringen.***

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Pressemappe, in der wir die wichtigsten Entwicklungen unseres Unternehmens sowie die Lösungen vorstellen, die wir auf der Automechanika 2026 in den Mittelpunkt stellen".

Christophe IDELON
Vice President Automotive Aftermarket,
NTN Corporation

Inhaltsverzeichnis

NTN EUROPE auf einen blick: ein Jahrhundert in bewegung, eine nachhaltige vision p.5

Kennzahlen p.5
CSR: Ein strategisches Engagement p.5
Menschen und Innovation im Mittelpunkt unseres Handelns p.6

Ambitionen & Strategie: Der Kurs der Business Unit Automotive Aftermarket p.6

Expertenkompetenz und ein kontinuierlich wachsendes Sortiment p.6
Ausblick p.7
Digitalisierung und künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag p.7
Eine starke Führung für den Wandel p.7
SNR – Ingenious Motion: Eine Marke mit Weitblick p.7
Eine ambitionierte Fusion p.8
Ein neuer Hauptsitz p.8

Ein wachsendes Sortiment, eine klare Vision p.8

Ein kontinuierlich wachsendes Sortiment p.8
CHASSIS: Das „Wheel Corner“ – ein kontinuierlich wachsendes Portfolio p.9
FOKUS STOSSDÄMPFER: SNR baut sein Fahrwerkssortiment weiter aus p.10
STOßDÄMPFER SUPERKIT: Die Komplettlösung für die Fahrwerksreparatur p.11
POWERTRAIN: Kompetenz für jeden Antrieb – ob Verbrenner oder Elektrofahrzeug p.11
SENSOREN: Konsolidieren, erweitern, innovieren p.13
TRUCK: Drei Marken, drei Kompetenzfelder – ein globales Angebot p.14

2-WHEELS: Motorräder und Fahrräder als strategisches Wachstumsfeld p.15

Fokus auf chinesische Fahrzeughersteller: NTN Europe bereitet sich auf ein neues Marktsegment vor p.17

MySNR CertifiedGarage: Digitalisierung als Mehrwert für den Automotive Aftermarket p.17

Ein starker Partner für Werkstätten und Händler p.17
Ein Modell, das den Handel in den Mittelpunkt stellt p.18
Sichtbarkeit, Effizienz und Kundenbindung – der dreifache Mehrwert für den Großhandel p.18
Eine schrittweise und gezielte Einführung p.18

Globale Präsenz, lokale Marktstärken p.19

Schwerpunkt Westeuropa p.19
Mittel- und Osteuropa (MOE) p.21
Afrika & Naher Osten p.21
Subsahara-Afrika p.22
Lateinamerika p.22

NTN EUROPE AUF EINEN BLICK: EIN JAHRHUNDERT IN BEWEGUNG, EINE NACHHALTIGE VISION

Als europäische Tochtergesellschaft der japanischen NTN Corporation entwickelt, konstruiert und produziert NTN Europe hochpräzise Wälzlager und Lösungen für die Automobil-, Industrie- und Luftfahrtbranche. Die Unternehmensgeschichte begann zeitgleich auf zwei Kontinenten: 1916 gründete Jacques Schmidt in Annecy das Werk, aus dem später SNR Roulements hervorging. Zwei Jahre später wurde NTN in Japan gegründet. Mit dem Zusammenschluss beider Unternehmen im Jahr 2010 zu NTN-SNR vereinten sich japanische Ingenieurskompetenz und europäisches Know-how. Seit 2023 firmiert das Unternehmen unter dem Namen NTN Europe und bekräftigt damit zugleich den Leitsatz der Unternehmensgruppe: **„Make the World Nameraka“** – für eine Welt, die flüssiger, mobiler und harmonischer ist.

Kennzahlen

Die NTN Corporation erzielte zum Stand März 2026 einen Umsatz von 4,73 Milliarden Euro, beschäftigt rund 21.000 Mitarbeitende und verfügt über 70 Produktionsstandorte, 112 Vertriebsniederlassungen sowie 14 Forschungs- und Innovationszentren in Frankreich und Japan. In Europa erwirtschaftet NTN Europe einen Umsatz von 1,2 Milliarden Euro, beschäftigt mehr als 4.200 Mitarbeitende und betreibt 14 Produktionsstandorte sowie 40 Vertriebsniederlassungen in 12 Ländern. Im Bereich Erstausrüstung (OE) sind die Lösungen von NTN in 9 der 10 meistverkauften Fahrzeugmodelle Europas verbaut. Der Automotive Aftermarket trägt heute bereits mehr als 15 % zum Gesamtumsatz von NTN Europe bei – ein Wachstumskurs, der durch die Beteiligung an LTM, einem Hersteller von Stoßdämpfern, zusätzlich gestärkt wurde. Darüber hinaus investiert die Unternehmensgruppe kontinuierlich in ihre Infrastruktur: 40 Millionen Euro fließen in den neuen europäischen Hauptsitz mit technischem Zentrum in Annecy (Frankreich), weitere 30 Millionen Euro in den Ausbau des Luftfahrt-Produktionsstandorts in Argonay (Frankreich).

CSR: Ein strategisches Engagement

Corporate Social Responsibility (CSR) ist ein fester Bestandteil der DNA von NTN Europe. Die Unternehmensgruppe hat eine Roadmap zur Erreichung der Klimaneutralität definiert, mit klaren Meilensteinen für die Jahre 2030, 2035 und 2050, unterstützt durch einen Investitionsplan in Höhe von 8 Millionen Euro für den Zeitraum 2024 bis 2030. Die bisherigen Ergebnisse sind bereits deutlich sichtbar: Im Jahr 2024 konnten die CO_2-Emissionen (Scope 1 und 2) gegenüber 2018 um 47 % reduziert werden. Die eingesetzten Rohmaterialien bestehen zu über 90 % aus recyceltem Stahl, mehr als 98 % der Abfälle werden verwertet, der Wasserverbrauch wurde seit 2018 um 30 % und der Energieverbrauch um 37 % gesenkt. Der neue europäische Hauptsitz, ein CO_2-armer Holzbau, wird allein zu einer Reduzierung von rund 380 Tonnen CO_2 pro Jahr beitragen. Darüber hinaus investiert NTN mehr als 30 % seiner Forschungs- und Entwicklungsressourcen in die Verbesserung der Energieeffizienz seiner Wälzlager. Für dieses Engagement wurde NTN Europe von EcoVadis mit 74 von 100 Punkten ausgezeichnet und gehört damit zu den Top 15 % der bestbewerteten Unternehmen seiner Branche.

Menschen und Innovation im Mittelpunkt unseres Handelns

Die Stärke von NTN basiert auf seinen Mitarbeitenden. Ein inklusives Arbeitsumfeld mit einer Beschäftigungsquote von 8,5 % für Menschen mit Behinderung in Frankreich sowie die LEARN School (L'École des Applications du Roulement NTN) sind Ausdruck dieses Engagements. Seit 2019 bietet die LEARN School qualifizierende duale Ausbildungsprogramme mit einem innovativen Bewerbungsverfahren ohne Lebenslauf an. Seit ihrer Gründung wurden bereits 179 unbefristete Arbeitsverträge abgeschlossen. Auch Innovation ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie: Nahezu 50 % der Forschungsprojekte werden gemeinsam mit externen Partnern durchgeführt. Gleichzeitig setzt der Unternehmensplan DRIVE NTN 100 ein klares Ziel: Bis 2027 sollen 10 % des Unternehmensumsatzes mit innovativen Produkten erzielt werden.

AMBITIONEN & STRATEGIE: DER KURS DER BUSINESS UNIT AUTOMOTIVE AFTERMARKET

Die Business Unit Automotive Aftermarket tritt auf der Automechanika 2026 mit einer klaren Zielsetzung auf: ihre Entwicklung in allen Märkten – Europa, Naher Osten, Afrika und Brasilien – weiter voranzutreiben und im Rahmen der Aktivitäten des NTN Group Headquarters ein auf die jeweiligen Regionen (ASEAN, China und Amerika) zugeschnittenes Angebot zu entwickeln. Grundlage hierfür sind die Anforderungen der einzelnen Märkte sowie die Erfahrungen und Rückmeldungen aus der Praxis. Dieses Wachstum basiert auf einer konsequenten Positionierung als Hersteller mit umfassender Expertise. NTN entwickelt seine Produkte im eigenen Haus, fertigt sie nach höchsten Qualitätsstandards und bietet durchgängig OE-Qualität. Diese industrielle DNA ist das Markenzeichen der Unternehmensgruppe. Mit jeder Erweiterung des Produktportfolios spiegelt jede neue Produktfamilie dieses Fertigungs-Know-how wider – stets verbunden mit einer engen Kundenorientierung und einem offenen Ohr für die Anforderungen des Marktes.

„Das ist die DNA von SNR, der Flaggschiffmarke der Unternehmensgruppe im Automotive Aftermarket.“

Christophe IDELON, Vice President Automotive Aftermarket und Deputy General Manager Automotive Aftermarket NTN Group Headquarters.

Zu den zentralen Zielen gehört es, sich als führender Experte im Bereich „Wheel Corner“ zu etablieren. Dieses Produktsegment umfasst Radlager, Federbeinlager, Stoßdämpfer, Bremskits und Antriebswellenkomponenten. Darüber hinaus entwickelt NTN sein Serviceangebot entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Aftermarkets kontinuierlich weiter. Dazu zählen technische Schulungen sowie das Programm „MySNRCertifiedGarage“, das den Distributor im Zentrum der Wertschöpfungskette hält und gleichzeitig ein erweitertes Serviceangebot bis hin zur Werkstatt ermöglicht.

Expertenkompetenz und ein kontinuierlich wachsendes Sortiment

Mit der Erweiterung seines Produktportfolios und der Einführung neuer Dienstleistungen verfolgt die Business Unit das Ziel, ihre Position als führender Partner im Automotive Aftermarket weiter auszubauen. Das Sortiment wächst kontinuierlich, ohne dabei Kompromisse bei Qualität oder den eigenen Unternehmenswerten einzugehen.
Alle Sortimentserweiterungen orientieren sich konsequent an der Kernkompetenz von NTN und

konzentrieren sich auf Fahrzeugkomponenten, in denen das Unternehmen über langjährige Erfahrung und umfassendes Know-how verfügt.

Ausblick

Bis 2027 plant NTN Europe die Einführung neuer Produktfamilien im Fahrwerks- sowie im Sensoren-Sortiment. Ohne bereits Einzelheiten zu den neuen Produktkategorien bekanntzugeben, bestätigt die Unternehmensgruppe ihren kontrollierten Wachstumskurs: das bestehende Portfolio gezielt auszubauen, neue Märkte zu erschließen und dabei ihrer bewährten Philosophie treu zu bleiben – als OE-Hersteller, der seine gesamte Expertise in den Dienst des Automotive Aftermarket stellt.

„Unser Ziel ist es, ein ausgewogenes Portfolio über unsere Produktmodule chassis, powertrain, sensors, truck, 2-wheels und services hinweg anzubieten.“
Amélie PAVIET, Deputy Director Automotive Aftermarket Business Unit.

Digitalisierung und künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag

Digitalisierung und künstliche Intelligenz sind heute fester Bestandteil des Arbeitsalltags unserer Teams – vom Marketing über den Einkauf und das Datenmanagement bis hin zu Pricing und Logistik. Sie beschleunigen Analysen, ermöglichen eine präzisere Zielgruppenansprache und Segmentierung, unterstützen die schnelle Entwicklung digitaler Anwendungen, fördern Vertriebsaktivitäten und ermöglichen vor allem die dynamische Analyse und Verarbeitung großer Datenmengen. Über die klassischen Supportfunktionen hinaus trägt künstliche Intelligenz auch zur Entwicklung zukünftiger Dienstleistungen bei, beispielsweise durch die intelligente Videoassistenz im Rahmen unseres „MySNRCertifiedGarage“-Programms.

Eine starke Führung für den Wandel

Diese Roadmap wird von Amélie Paviet, die kürzlich zur stellvertretenden Direktorin der Business Unit Automotive Aftermarket ernannt wurde, in einer Phase tiefgreifender Transformation verantwortet. Ihre erste Priorität besteht darin, sich in den Bereich Logistik einzuarbeiten und die Zusammenarbeit zwischen Marketing, Vertrieb und Logistik weiter zu stärken. Ziel ist es, Prozesse rund um Kundendaten, Produkte, Preise, Nachfrage und Bestände effizienter zu gestalten, um sowohl den Kundenservice als auch das Bestandsmanagement weiter zu optimieren. Ihre zweite Priorität ist die Entwicklung des nächsten dreijährigen Strategieplans, dessen Umsetzung im April 2027 beginnt.

SNR – Ingenious Motion: Eine Marke mit Weitblick

NTN Europe entwickelt seine Markenplattform und Markenidentität kontinuierlich weiter. SNR ist eine etablierte und anerkannte Marke, deren Kern weiter verstärkt und modernisiert wird. Agilität und Innovationsgeist führen das ingenieurtechnische Erbe der Marke fort. Eine von Pragmatismus geprägte Unternehmenskultur und kontinuierliche Innovation ermöglichen es, Lösungen, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die optimal auf die sich stetig wandelnden Anforderungen der Kunden abgestimmt sind. Mutig und praxisorientiert entwickelt SNR hochwertige Produkte und Services, die den Anforderungen von heute gerecht werden und gleichzeitig die Mobilität von morgen mitgestalten – für das Erwartbare ebenso wie für das Unerwartete. Diese Markenidentität kommt heute in der neuen

Markenbotschaft zum Ausdruck: *SNR, Ingenious Motion*.

Eine ambitionierte Fusion

Am 12. Mai 2026 unterzeichneten die NTN Corporation und NSK Ltd. eine Absichtserklärung über den Zusammenschluss ihrer Geschäftsaktivitäten unter einer gemeinsamen Holdinggesellschaft. Diese soll im Rahmen eines Aktientauschs gegründet werden und künftig die beiden Unternehmensgruppen vollständig vereinen. Die Börsennotierung am Prime Market der Tokyo Stock Exchange ist für Oktober 2027 vorgesehen. Ziel des Zusammenschlusses ist es, die Stärken beider Unternehmen zu bündeln, um einen widerstandsfähigen und nachhaltig erfolgreichen Marktführer zu schaffen, der langfristiges Wachstum und nachhaltige Wertschöpfung ermöglicht. Zum jetzigen Zeitpunkt gibt der Konzern keine weiteren Informationen bekannt und wird sich erneut an den Markt wenden, sobald sich das Projekt konkretisiert. Eines steht jedoch bereits fest: Das kombinierte Produktportfolio beider Unternehmen wird einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil für die Zukunft darstellen.

Ein neuer Hauptsitz

Im Jahr 2026 wird die Unternehmensgruppe ihren neuen Hauptsitz in Annecy (Frankreich) beziehen. An diesem Standort werden die Teams des Automotive Aftermarket erstmals gemeinsam mit den übrigen Geschäftsbereichen – darunter Erstausrüstung (OE) und Industrie – unter einem Dach vereint. Das moderne Gebäude wurde mit dem Ziel konzipiert, die Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsbereichen zu fördern und gleichzeitig ein attraktives Arbeitsumfeld für die Mitarbeitenden zu schaffen. Mit seiner Holzkonstruktion, Systemen zur Regenwasserrückgewinnung und -aufbereitung sowie wasserdurchlässigen Außenflächen steht der neue Hauptsitz zugleich für den hohen Anspruch der Unternehmensgruppe an Nachhaltigkeit und Umweltverantwortung. Er verkörpert die Identität von NTN Europe, fördert Innovation und Zusammenarbeit und ersetzt die bisherigen Räumlichkeiten, die den heutigen Anforderungen nicht mehr entsprachen.

EIN WACHSENDES SORTIMENT, EINE KLARE VISION

Von der OEM-Innovation bis zu neuen Marktsegmenten: Mit den Produktmodulen ***CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS*** und ***TRUCK*** präsentiert NTN Europe auf der Automechanika 2026 ein noch breiteres und umfassenderes Portfolio, das gezielt auf die Anforderungen des europäischen Fahrzeugbestands ausgerichtet ist.

Ein kontinuierlich wachsendes Sortiment

Seit der Automechanika 2024 setzt NTN Europe seinen Wachstumskurs konsequent fort. In allen Produktmodulen wurden die Sortimente erweitert, Marktpositionen weiter gestärkt und neue Wachstumspotenziale erschlossen. Die Roadmap für 2026 konzentriert sich auf vier strategische Schwerpunkte: den Ausbau des Fahrwerksortiments, die Weiterentwicklung des Bereichs Powertrain im Zuge der Elektrifizierung, den weiteren Ausbau des Sensoren-Portfolios sowie die internationale Expansion im Truck-Segment. Darüber hinaus bereitet sich NTN Europe auf eine weitere wichtige Entwicklung vor: die zunehmende Verbreitung chinesischer Fahrzeugmarken auf europäischen Straßen und die damit verbundenen Anforderungen des Ersatzteilmarktes.

CHASSIS: Das „Wheel Corner“ – ein kontinuierlich wachsendes Portfolio

Als historischer Geschäftsbereich von NTN Europe und Kern seiner Expertise wird das Produktmodul CHASSIS kontinuierlich weiter ausgebaut. Ziel ist es, Werkstätten und Handelspartnern sämtliche Komponenten des „Wheel Corner“ aus einer Hand anzubieten innerhalb eines integrierten Produktportfolios. Das Sortiment umfasst Radlager, Bremsscheiben, Federbeinstützlager, Federbeinkits, Antriebswellenkomponenten (Gelenksätze, Antriebswellen und Faltenbalgsätze) sowie seit 2023 auch Stoßdämpfer. Damit ist NTN Europe heute der einzige Hersteller, der das gesamte Spektrum des Wheel Corner von Einzelkomponenten bis hin zu Komplett-Kits – abdeckt. Ein Beispiel hierfür sind die Superkits, die Stoßdämpfer und Federbeinlager in einer einzigen Verpackung kombinieren. Da beide Komponenten in der Regel gleichzeitig ersetzt werden, erleichtert diese Lösung die Reparatur in der Werkstatt und vereinfacht gleichzeitig die Lagerverwaltung beim Händler. Heute erreicht das CHASSIS-Sortiment eine Fahrzeugabdeckung von 98 %, davon: 95 % im Bereich Radlager, 84 % im Bereich Fahrwerk, 83 % bei Stoßdämpfern und 75 % bei Gleichlaufgelenken (CVJ).

Auf industrieller Ebene verfügt NTN Europe über einen entscheidenden strukturellen Vorteil: Sämtliche Komponenten des Wheel Corner werden sowohl in Frankreich als auch an den weltweiten Produktionsstandorten des Unternehmens gefertigt.
Diese vertikale Integration, kombiniert mit der Position als weltweit zweitgrößter Hersteller von Radlagern und europäischer Marktführer im Bereich Fahrwerk, gewährleistet eine vollständige Kontrolle über Qualität und Fertigungsprozesse – von der Entwicklung bis zum fertigen Ersatzteil für den Automotive Aftermarket.

Ein weiterer wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist die Standardisierungsstrategie. Sowohl bei Stoßdämpfern als auch bei Radlagern entwickelt NTN Europe optimierte Produktprogramme, bei denen eine einzige Artikelnummer deutlich mehr Fahrzeuganwendungen abdeckt als vergleichbare Lösungen anderer Anbieter.

„Unser Ziel im Bereich CHASSIS besteht nicht darin, möglichst viele Referenzen anzubieten. Unser Anspruch ist es, der verlässlichste Partner zu sein mit der optimalen Lösung, der richtigen Fahrzeugabdeckung und der einfachen Handhabung, die der Markt erwartet. Standardisierung, Superkits und Fahrzeugabdeckungen von über 90 % sind der praktische Ausdruck dieses Anspruchs.”

Anaïs LE FOULER, Bereichsleiterin, NTN Europe

Die zunehmende Elektrifizierung des Fahrzeugbestands verändert die Anforderungen an Fahrwerkskomponenten, ohne deren grundlegende Funktion zu verändern.
Elektrofahrzeuge stellen aufgrund ihres höheren Batteriegewichts höhere Anforderungen an die Fahrwerkskomponenten. Gleichzeitig rücken aufgrund des leiseren Innenraums die Reduzierung von Abrollgeräuschen sowie

Make the world NAMERAKA

Geräuschen der Gleichlaufgelenke (CVJ) stärker in den Fokus. Gerade in diesem Bereich bietet die langjährige OEM-Kompetenz von NTN Europe, die in enger Zusammenarbeit mit Fahrzeugherstellern aufgebaut wurde, einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Ein weiterer Meilenstein ist die bevorstehende Einführung des umweltfreundlichen Federbeinstützlagers im Automotive Aftermarket, das ursprünglich für die Erstausrüstung entwickelt wurde. Durch die Kombination von recyceltem Polyamid und recycelbarem Aluminium ermöglicht diese nachhaltige Lösung eine Einsparung von bis zu 4,8 kg CO_2 über den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs. Die Innovation wurde bereits im OEM-Bereich ausgezeichnet und wird nun erstmals auch im Aftermarket angeboten.
Darüber hinaus kündigt NTN Europe erstmals die Erweiterung seines CHASSIS-Sortiments für Fahrzeuge chinesischer Hersteller wie BYD, MG, Chery, Jaecoo und Omoda an. Angesichts ihrer wachsenden Präsenz auf europäischen Straßen werden in den kommenden zwei Jahren zahlreiche neue Referenzen für diese Fahrzeugmodelle in das Sortiment aufgenommen.

FOKUS STOSSDÄMPFER: SNR baut sein Fahrwerkssortiment weiter aus

Stoßdämpfer sind ein wesentlicher Bestandteil des Fahrwerks und spielen eine entscheidende Rolle für Fahrstabilität, Fahrkomfort und Sicherheit. Mit seinem SNR-Stoßdämpfersortiment stellt NTN Europe seine industrielle Kompetenz in den Dienst des europäischen Automotive Aftermarket und erweitert konsequent sein Fahrwerkssortiment. Die Produktreihe wurde gezielt auf die Anforderungen von Handel und Werkstätten zugeschnitten und vereint hohe Produktqualität, eine breite Fahrzeugabdeckung sowie eine optimierte Lager- und Logistikstruktur.

Ein Premium-Sortiment für den europäischen Markt

Die SNR-Stoßdämpfer basieren auf einer 100-%-Gasdrucktechnologie, die für ein konstant präzises und zuverlässiges Fahrverhalten unter unterschiedlichsten Einsatzbedingungen entwickelt wurde. Mit rund 800 Artikelnummern deckt das Sortiment derzeit 83 % des europäischen Fahrzeugbestands ab. Es umfasst ein breites Anwendungsspektrum von Kleinwagen über Limousinen und SUVs bis hin zu leichten Nutzfahrzeugen. Die Fahrzeugabdeckung wird kontinuierlich erweitert, um der Entwicklung des europäischen Fahrzeugbestands Rechnung zu tragen und den Anforderungen des Automotive Aftermarket auch künftig gerecht zu werden.

Kontrolle, Komfort und Sicherheit

Der Stoßdämpfer trägt maßgeblich dazu bei, den permanenten Kontakt zwischen Reifen und Fahrbahn sicherzustellen. Dadurch verbessert er die Fahrstabilität, die Lenkpräzision sowie die Bremsleistung des Fahrzeugs. Das SNR-Stoßdämpferprogramm wurde konsequent auf drei zentrale Leistungsversprechen ausgerichtet: Kontrolle, Komfort und Sicherheit. Es ergänzt die langjährige Kompetenz von NTN Europe im Bereich der Fahrwerkskomponenten und stärkt die Position des Unternehmens als zuverlässiger Partner des Automotive Aftermarket.

Hohe Fahrzeugabdeckung bei geringerem Logistikaufwand

Neben der Produktleistung hat NTN Europe großen Wert auf die Standardisierung seines Sortiments gelegt, um die Lagerhaltung für Distributoren zu vereinfachen. Einzelne Referenzen wurden so entwickelt, dass sie mehrere OE-Anwendungen abdecken. Dadurch lässt sich die Anzahl der zu lagernden Artikel deutlich reduzieren, ohne die Fahrzeugabdeckung zu beeinträchtigen. Mit diesem Konzept kann der benötigte Lagerplatz um bis zu 40 % reduziert werden. Daraus ergeben sich zahlreiche Vorteile: übersichtlichere Lagerhaltung, weniger redundante Artikelnummern, eine effizientere Palettenauslastung, vereinfachtes Bestandsmanagement sowie optimierte

Transportabläufe. Das Versprechen ist klar: Weniger Lagerbestand. Mehr Fahrzeugabdeckung. Mehr Effizienz.

STOßDÄMPFER SUPERKIT: Die Komplettlösung für die Fahrwerksreparatur

Das Sortiment wird außerdem durch das Stoßdämpfer Superkit erweitert. Diese Lösung kombiniert Stoßdämpfer und Federbeinstützlager in einer einzigen Verpackung. Damit stehen Werkstätten die wesentlichen Komponenten für eine effiziente Fahrwerksreparatur zur Verfügung: eine Artikelnummer für die Bestellung, eine Verpackung für Lagerung und Transport, eine einfachere Vorbereitung der Reparatur sowie eine optimale technische Abstimmung der gemeinsam ausgetauschten Komponenten. Eine Verpackung. Zwei unverzichtbare Komponenten. Eine effizientere Reparatur. Das Superkit verfolgt damit zwei Ziele zugleich: Es erleichtert die Arbeit in der Werkstatt und vereinfacht gleichzeitig das Produktmanagement für den Distributor.

Ein Produktprogramm mit weiterem Wachstumspotenzial

NTN Europe wird sein Stoßdämpferprogramm kontinuierlich erweitern, um dem Markt künftig noch umfassendere Lösungen anzubieten. Bis 2027 soll das Sortiment unter anderem um ein Staubschutzkit ergänzt werden, bestehend aus Schutzfaltenbalg und Anschlagpuffer. Mit dieser Erweiterung soll eine Fahrzeugabdeckung von bis zu 90 % im europäischen Markt für diese Produktfamilie erreicht werden. Durch den Schutz der Kolbenstange des Stoßdämpfers vor Schmutz, Staub und äußeren Einflüssen tragen diese Komponenten wesentlich dazu bei, die Leistungsfähigkeit und Lebensdauer des gesamten Fahrwerkssystems zu erhalten. Mit diesem Produktprogramm bietet NTN Europe weit mehr als einen Stoßdämpfer. Das Unternehmen liefert eine umfassende Lösung für die Anforderungen des Automotive Aftermarket – mit hoher Produktqualität, breiter Fahrzeugabdeckung, effizienter Lagerhaltung und Komplettlösungen für professionelle Reparaturen. Vom Radlager über Fahrwerkskomponenten bis hin zu Antriebskomponenten und den dazugehörigen Systemen baut die Marke SNR ihre Fahrwerkskompetenz konsequent weiter aus.

POWERTRAIN: Kompetenz für jeden Antrieb – ob Verbrenner oder Elektrofahrzeug

Mit der Integration des Getriebeprogramms in das Produktmodul POWERTRAIN vor zwei Jahren hat NTN Europe den Grundstein für ein durchgängiges Portfolio entlang des gesamten Antriebsstrangs gelegt. Auf der Automechanika 2026 wird diese Strategie konsequent weitergeführt: Ob Verbrennungs-, Hybrid- oder Elektroantrieb – NTN Europe verfolgt das Ziel, der kompetente Partner für jede Antriebstechnologie zu sein.

Im Bereich der Verbrennungsmotoren stützt sich das Unternehmen auf eine außergewöhnliche industrielle Kompetenz. Als weltweit führender Hersteller hydraulischer Kettenspanner liefert NTN Europe Komponenten für nahezu alle Verbrennungsmotoren – Teile, die auch bei Hybridantrieben weiterhin eine zentrale Rolle spielen. Da rund 90 % des europäischen Fahrzeugbestands nach wie vor mit Verbrennungs- oder Hybridantrieb unterwegs sind, bleibt das klassische POWERTRAIN-Portfolio eine tragende Säule des Automotive Aftermarket. Heute erreicht das Sortiment eine Fahrzeugabdeckung von 95 %, davon: 95 % im Bereich Motorsteuerung, 91 % im Bereich Nebentrieb.

Das POWERTRAIN-Sortiment umfasst inzwischen rund 3.500 Referenzen, darunter:

Zahnriemenkits, Keilrippenriemenkits, Steuerkettenkits, Getriebelager sowie Lösungen für das Thermomanagement, einschließlich der elektrischen Wasserpumpen, die seit 2022 Teil des Sortiments sind.

Eine der wichtigsten Neuerungen sind die Superkits. Das PureTech Superkit ist das beste Beispiel für dieses Konzept: Es bündelt Zahnriemenkit, Keilrippenriemen, Wasserpumpe sowie sämtliche benötigten Dichtungen und Befestigungselemente in einer einzigen Verpackung. Dadurch kann die Werkstatt eine vollständige Reparatur durchführen, ohne zusätzliche Komponenten bei anderen Lieferanten beschaffen zu müssen.

„Unser Anspruch im Bereich POWERTRAIN ist es, Werkstätten niemals ohne passende Lösung zu lassen. Bei Verbrennungs- und Hybridmotoren bedeutet das, alle Komponenten für eine komplette Reparatur aus einer Hand anzubieten. Im Bereich Elektromobilität bereiten wir den Automotive Aftermarket von morgen mit denselben hohen technischen Standards vor, die wir heute bereits in der Erstausrüstung anwenden.“

Marjorie DI CLEMENTE, POWERTRAIN Product Range Manager, NTN Europe

Im Bereich der Elektromobilität verfügt NTN Europe über einen entscheidenden technologischen Vorsprung: Das Unternehmen hält zahlreiche Patente für Lager von Elektromotoren und Untersetzungsgetrieben. Eine patentierte Beschichtung gegen elektrische Stromdurchgänge schützt die Lager zuverlässig vor Schäden und macht den Einsatz kostspieliger Keramikkugeln überflüssig. Beim Renault Zoe beispielsweise sind sowohl der Lagerkäfig als auch das Lagerschmierfett durch eigene Patente geschützt. Diese Entwicklungen bilden die Grundlage für ein zukünftiges Aftermarket-Sortiment im Bereich Elektromobilität, das parallel zum Wachstum des Fahrzeugbestands kontinuierlich erweitert wird.

Bereits heute bildet das Sortiment an elektrischen Wasserpumpen einen zentralen Bestandteil dieser Strategie. Aktuell umfasst das Sortiment 67 Referenzen, davon wurden 28 innerhalb der vergangenen drei Jahre eingeführt. Für das Geschäftsjahr 2026 sind 15 weitere Sortimentserweiterungen geplant. Damit deckt NTN Europe bereits 24 % des Fahrzeugbestands in der EMEA-Region über alle Fahrzeugmarken hinweg ab. Das Marktpotenzial wird auf rund 135 Millionen Euro geschätzt. Als technisch anspruchsvolles Produkt mit Spezifikationen auf OE-Niveau werden elektrische Wasserpumpen zunehmend von Handel und Werkstätten nachgefragt. Besonders gefragt sind Komplettlösungen, die neben der Wasserpumpe auch Befestigungsmaterial und weiteres Montagezubehör enthalten. Ein gutes Beispiel hierfür ist der PureTech-Motor: Während einige

Wettbewerber die Wasserpumpe separat anbieten, integriert NTN Europe sie bereits in sein Zahnriemenkit.
Auch Hybridfahrzeuge eröffnen erhebliche Wachstumspotenziale. So verfügen beispielsweise die heute in Europa fahrenden BYD-Hybridfahrzeuge weiterhin über Verbrennungsmotoren und benötigen daher Zahnriemenkits, hydraulische Kettenspanner und Wasserpumpen. NTN Europe ist bereits heute in der Lage, den Automotive Aftermarket für diese Fahrzeuge umfassend zu bedienen.

SENSOREN: Konsolidieren, erweitern, innovieren

Die erstmals auf der Automechanika 2024 vorgestellte Sensoren-Produktlinie von NTN Europe hat innerhalb von nur zwei Jahren einen entscheidenden Entwicklungsschritt vollzogen. Dank der Pionierrolle der Unternehmensgruppe, die bereits vor über 30 Jahren das ASB-Radlager mit integriertem Sensor entwickelte – eine Technologie, deren Grundprinzipien heute unter anderem in der LiDAR-Technologie Anwendung finden –, verfügt NTN Europe über eine herausragende technische Kompetenz in diesem Marktsegment.
Heute umfasst das Sortiment sieben Produktgruppen mit rund 1.500 Referenzen und erreicht in den abgedeckten Produktbereichen eine Fahrzeugabdeckung von nahezu 95 % in Europa. Alle Sensoren werden unter der Marke SNR vermarktet und nach den strengen Qualitätsstandards von NTN entwickelt, geprüft und freigegeben. Jede Referenz wird vor der Markteinführung umfassend intern getestet und validiert, um eine Zuverlässigkeit auf OE-Niveau sicherzustellen.

In den vergangenen fünfzehn Jahren hat sich die Anzahl der Sensoren pro Fahrzeug verdoppelt bis verdreifacht. Verantwortlich hierfür sind strengere Emissionsvorschriften, Downsizing, Direkteinspritzung, Turboaufladung, Fahrerassistenzsysteme (ADAS) sowie die zunehmende Elektrifizierung. Diese Entwicklung führt dazu, dass der Automotive Aftermarket in diesem Segment deutlich schneller wächst als der Fahrzeugbestand selbst. Das Sensorenprogramm wird kontinuierlich erweitert. Neben neuen Artikelnummern innerhalb der bestehenden Produktfamilien kündigt NTN Europe außerdem die Einführung von zwei weiteren Sensorgruppen bis 2027 an. Damit unterstreicht das Unternehmen die strategische Bedeutung dieses Produktmoduls als einen der wichtigsten Wachstumstreiber der Unternehmensgruppe.

TRUCK: Drei Marken, drei Kompetenzfelder – ein globales Angebot

Die Stärke des TRUCK-Portfolios von NTN Europe liegt in der gezielten Ergänzung der drei Konzernmarken und ihrer jeweiligen Spezialisierung. SNR ist die Referenzmarke für europäische Anwendungen, insbesondere für Mercedes-Benz, Renault Trucks, DAF, Volvo und Scania. NTN verfügt über langjährige Kompetenz im Bereich asiatischer Nutzfahrzeuge, darunter UD Trucks und Isuzu. BOWER ist auf Anwendungen für den nordamerikanischen Markt spezialisiert. Durch diese internationale Markenstrategie kann NTN Europe den Anforderungen unterschiedlichster Nutzfahrzeugflotten gerecht werden unabhängig vom Herkunftsmarkt der Fahrzeuge. Besonders deutlich zeigt sich dieser Vorteil in den Märkten des Nahen Ostens und Afrikas, wo europäische, asiatische und amerikanische Fahrzeuge gleichermaßen im Einsatz sind. Während viele Hersteller lediglich ihre jeweiligen Heimatmärkte abdecken, bietet NTN Europe eine Lösung für nahezu alle Fahrzeughersteller und Anwendungen.

„Unsere größte Stärke im Nutzfahrzeugbereich besteht darin, über die Grenzen einzelner Märkte hinauszudenken. Mit unseren Marken NTN, SNR und BOWER erfüllen wir die Anforderungen von drei Kontinenten – von unterschiedlichen Herstellervorgaben über regionale gesetzliche Anforderungen bis hin zu den vielfältigen Einsatzbedingungen im Alltag. Dieses tiefgehende Marktverständnis macht unseren Mehrwert aus.“

Nina VIOLLE, TRUCK Product Range Manager, NTN Europe

Heute umfasst das TRUCK-Sortiment von NTN Europe mehr als 800 Referenzen.
Dazu gehören: rund 400 Radlager, ein Programm an Radnaben mit integriertem Radlager, das mehr als 80 % der Anwendungen abdeckt, rund 400 Getriebe- und Differentiallager, Lager für Motoranwendungen sowie ein umfassendes Sortiment an Hochleistungsfetten in verschiedenen Spezifikationen für Nutzfahrzeuge. Darüber hinaus bietet NTN Europe ein breites Programm an Standardlagern, die sowohl den metrischen ISO-Normen als auch den Zoll-ISO-Normen entsprechen.
Auch im Bereich LCV (Light Commercial Vehicles) bietet SNR ein vollständiges Produktsortiment, darunter: Radlager, Getriebelager, Komponenten für den Steuertrieb, Stoßdämpfer, Sensoren sowie Gelenksätze (CVJ). Zusätzlich verfügt NTN Europe über sieben auf Nutzfahrzeuganwendungen spezialisierte Produktionsstandorte in Nordamerika, Europa und Japan.

Radnaben mit integrierten Lagern: Produktivität im Mittelpunkt

Das im Jahr 2024 eingeführte Sortiment an Radnaben mit integrierten Lagern verdeutlicht den Anspruch von NTN Europe, gezielt auf die besonderen Anforderungen des Nutzfahrzeugmarktes einzugehen. Für Transportunternehmen bedeutet jeder Fahrzeugstillstand einen Produktivitätsverlust. Daher gilt es, sowohl die Häufigkeit als auch die Dauer von Ausfallzeiten so weit wie möglich zu reduzieren. Eine wichtige Rolle spielt dabei der

präventive Austausch von Radlagern gemäß den Empfehlungen der Fahrzeughersteller.

„Indem NTN Europe den Austausch der kompletten Radnaben-Lagereinheit anstelle einzelner Lager ermöglicht, bietet das Unternehmen eine umfassende Lösung, die sich schneller und einfacher aus- und einbauen lässt. Dadurch wird die Reparaturdauer verkürzt und gleichzeitig eine optimale Reparaturqualität gewährleistet. Zugleich greift NTN Europe den aktuellen Markttrend auf, bei dem Werkstätten zunehmend mit vormontierten Baugruppen in Kitform arbeiten.“
Nina VIOLLE, TRUCK Product Range Manager, NTN Europe.

Für die erste Markteinführung konzentrierte sich NTN Europe auf die führenden Hersteller Volvo, Renault Trucks, DAF, Mercedes-Benz, Scania, BPW und SAF. Das Sortiment umfasst zunächst 32 Referenzen mit hohem Marktpotenzial, die gemeinsam bereits 85 % des europäischen Nutzfahrzeugbestands abdecken. In den kommenden Monaten und Jahren soll das Sortiment schrittweise erweitert und an die Marktentwicklung angepasst werden. Im nächsten Entwicklungsschritt steht jedoch nicht die möglichst schnelle Einführung zusätzlicher Referenzen im Vordergrund, sondern die Qualität der Produktdaten. Da technische Informationen in diesem Markt häufig unvollständig oder nur schwer zugänglich sind, investiert NTN Europe gezielt in die Strukturierung seiner Katalogdaten. Dadurch sollen Kunden schneller und zuverlässiger die richtige Artikelnummer für das jeweilige Fahrzeug finden.

2-WHEELS: Motorräder und Fahrräder als strategisches Wachstumsfeld

Dank seiner Position als OE-Lieferant ist NTN Europe auch auf dem Zweiradmarkt aktiv und bietet speziell entwickelte Komponenten für Motorräder und Fahrräder an. Bei den weltweit führenden Motorradherstellern verfügt das Unternehmen über eine starke Marktposition. Im Fahrradsegment ist NTN Europe bei bestimmten bedeutenden Herstellern bereits in zahlreichen Anwendungen vertreten und arbeitet daran, seine Präsenz in spezialisierten Vertriebsnetzen in Frankreich und weiteren europäischen Märkten auszubauen.

Motorradsortiment

Der Markt für motorisierte Zweiräder gliedert sich in drei Hauptsegmente: Motorräder, dreirädrige Fahrzeuge, Roller. Seine Struktur unterscheidet sich deutlich vom Automobilmarkt. Da der Markt weitgehend von den Fahrzeugherstellern geprägt wird, gibt es nur eine geringe Trennung zwischen Erstausrüstung und Aftermarket. Wartungs- und Reparaturarbeiten erfolgen in der Regel innerhalb der jeweiligen Herstellernetze. Das Geschäft ist daher eng mit der Erstausrüstung verbunden und erfordert eine entsprechend spezifische Marktstrategie. NTN Europe ist in drei zentralen europäischen Märkten direkt vertreten: Italien, Deutschland und Großbritannien. Dort befinden sich zahlreiche führende Motorradhersteller, die von NTN beliefert werden. Über seine Produktionsstandorte und spezialisierten Vertriebsteams arbeitet NTN Europe direkt mit den Herstellern zusammen, um Lager zu entwickeln und zu produzieren, die exakt auf deren technische Anforderungen zugeschnitten sind. Das Sortiment umfasst Lager für: Lenkköpfe, Getriebe, Kurbelwellen. Im Bereich der Lenkung überzeugen die seit vielen Jahren bewährten technischen Lösungen auch weiterhin neue Kunden, da sie hohen Qualitäts- und Leistungsanforderungen gerecht werden. Für Motorantrieb und Kurbelwelle werden unter den Marken NTN und SNR drei Lagerarten angeboten: Kugellager, Nadellager, Zylinderrollenlager. Die

Lager werden aus hochwertigem Stahl gefertigt und verfügen über eine spezifische Innenkonstruktion sowie eine angepasste Wärmebehandlung. Dadurch wird ihre Lebensdauer selbst unter extremen Einsatzbedingungen verlängert. Sie sind für Temperaturen von bis zu +140 °C und Drehzahlen zwischen 10.000 und 14.000 Umdrehungen pro Minute ausgelegt.
Die Elektrifizierung des Zweiradmarktes ist bislang noch begrenzt, gewinnt jedoch insbesondere im Rollersegment an Bedeutung. Hersteller erwarten von ihren Zulieferern zunehmend eine Optimierung der technisch-wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Komponenten. Neben Temperaturbeständigkeit und hohen Drehzahlen stehen dabei vor allem die Reduzierung von Reibmoment und Bauteilgewicht im Fokus. Da NTN Europe bereits im Automobilbereich intensiv an diesen Anforderungen arbeitet, kann das Unternehmen seine hohe Reaktionsfähigkeit, seine Forschungs- und Entwicklungskompetenz sowie seine strengen Fertigungsprozesse gezielt auf den Zweiradmarkt übertragen und die Hersteller bei dieser Entwicklung unterstützen.

Fahrradsortiment

Obwohl sich der Fahrradmarkt seit 2022 infolge der Inflation und hoher Lagerbestände entlang der gesamten Lieferkette verlangsamt hat, bietet er in Europa weiterhin erhebliches Wachstumspotenzial. Insbesondere E-Bikes gewinnen für den täglichen Arbeitsweg zunehmend an Bedeutung. Bis 2035 wird erwartet, dass der europäische Fahrradmarkt ein Volumen von 30 Millionen Fahrrädern erreicht – davon rund 50 % E-Bikes. Zum Vergleich: Im Jahr 2015 lag der Absatz noch bei etwa 20 Millionen Fahrrädern. Diese Entwicklung wird sowohl von der öffentlichen Hand unterstützt, die den Ausbau nachhaltiger Mobilität und entsprechender Infrastruktur fördert, als auch von Herstellern und Industrieunternehmen, die sich zunehmend in diesem zukunftsträchtigen Markt positionieren.
Als einer der weltweit führenden Lagerhersteller ist NTN Europe bereits seit den 1970er-Jahren ein langjähriger Partner namhafter Unternehmen wie Mavic. Für klassische Fahrräder – die bis zu 20 Lager enthalten können – bietet das Unternehmen ein umfassendes Produktprogramm für: Radnaben, Steuersätze, Tretlager, Pedale, Schaltwerke sowie elektronische Schalteinheiten. Die Produkte erfüllen höchste Anforderungen hinsichtlich Gewicht, Bauraum, Lebensdauer, geringem Reibmoment sowie Beständigkeit gegenüber Wasser, Schmutz und Vibrationen. E-Bikes stellen aufgrund ihrer intensiveren Nutzung und des zusätzlichen Batteriegewichts deutlich höhere Anforderungen an die Komponenten. Deshalb entwickelt NTN Europe speziell darauf ausgelegte Lösungen, darunter: einreihige Rillenkugellager mit einem besonders wirkungsvollen Dichtungssystem, das eine zuverlässige Abdichtung gewährleistet, ohne den Leichtlauf zu beeinträchtigen, sowie Nadelkäfige aus Stahl, die gleichzeitig robust, leicht, steif und äußerst kompakt sind, um hohe Radialkräfte, starke Beschleunigungen und hohe Anfahrdrehmomente zuverlässig aufzunehmen.

Darüber hinaus integriert NTN Europe seine aus dem Industriebereich bekannte LUBSOLID™-Technologie, um die Abdichtung von Steuersatzlagern nachhaltig zu verbessern. Das System besteht aus einem ölgesättigten Polymer in Kombination mit Edelstahlkugeln. Es bietet eine hohe Beständigkeit gegenüber Reinigungsvorgängen und Korrosion, schützt das Lager zuverlässig vor Verunreinigungen und trägt entscheidend zu einer langen Lebensdauer bei.
NTN Europe unterstützt zudem innovative Unternehmen wie Cixi. Gemeinsam arbeitet das Unternehmen an einer neuartigen Tretlagertechnologie mit elektrischem Antrieb und haptischem Feedback, die das Potenzial besitzt, die aktive Mobilität grundlegend weiterzuentwickeln. Auch im Automotive Aftermarket baut NTN Europe seine Aktivitäten kontinuierlich aus und arbeitet enger mit Fahrradwerkstätten zusammen. Ziel ist es, Komponenten bereitzustellen, die im Laufe des Lebenszyklus eines Fahrrads regelmäßig ersetzt werden müssen – beispielsweise Federbeinstützlager, die in den Fahrradrahmen integriert sind.

„Die Entwicklung der Mobilitätslösungen von morgen – dazu gehören sowohl klassische Fahrräder als auch E-Bikes – ist einer der Grundpfeiler unseres Unternehmens. Sie spiegelt unsere Philosophie Nameraka wider, die für ein harmonisches Zusammenspiel mit unserer Umwelt steht. Gerade in diesem von Leidenschaft geprägten Markt ist es entscheidend, den Bedürfnissen der Kunden aufmerksam zuzuhören und schnell passende Lösungen anzubieten. Deshalb investieren wir kontinuierlich in unsere Kompetenz, unser Netzwerk und unser Produktportfolio, um von den Herstellern als bedeutender Partner anerkannt zu werden und uns als OE-Lieferant im europäischen E-Bike-Markt zu etablieren.“

Olivier MUSY, Marketing Manager Mobile Equipment Markets, NTN Europe.

FOKUS AUF CHINESISCHE FAHRZEUGHERSTELLER: NTN EUROPE BEREITET SICH AUF EIN NEUES MARKTSEGMENT VOR

Neben dem Ausbau seiner Serviceleistungen und der Digitalisierung richtet NTN Europe seinen Fokus erstmals offiziell auf Fahrzeuge chinesischer Hersteller. BYD, MG, Chery, Jaecoo und Omoda – Marken, die noch vor wenigen Jahren kaum auf europäischen Straßen vertreten waren, gehören inzwischen zunehmend zum Fahrzeugbestand. Mit dem steigenden Fahrzeugalter wächst auch der Bedarf an Wartung und Reparatur. Da viele dieser Hersteller bislang noch nicht über flächendeckende autorisierte Servicenetze in Europa verfügen, eröffnet sich für den unabhängigen Automotive Aftermarket ein erhebliches Marktpotenzial.

Über die Produktmodule CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS und TRUCK hinweg entwickelt NTN Europe sukzessive neue Artikelnummern, die gezielt auf die technischen Anforderungen dieser Fahrzeuge abgestimmt sind. Die Markteinführung erfolgt schrittweise in den kommenden Jahren.

MYSNR CERTIFIEDGARAGE: DIGITALISIERUNG ALS MEHRWERT FÜR DEN AUTOMOTIVE AFTERMARKET

Ein starker Partner für Werkstätten und Händler

MySNR CertifiedGarage wurde speziell für Werkstätten entwickelt und unterstützt sie mit einem umfassenden Leistungspaket im Arbeitsalltag. Dazu gehören: praxisorientierte technische Schulungen, Montagehilfen, individueller technischer Support sowie zahlreiche digitale Services. Ziel des Programms ist es, Werkstätten nachhaltig zu unterstützen, ihre tägliche Arbeit zu erleichtern und gleichzeitig die Partnerschaft mit der Marke SNR weiter zu stärken. Mit MySNR CertifiedGarage reagiert NTN Europe auf einen der wichtigsten Trends im Automotive Aftermarket: die fortschreitende Digitalisierung. Angesichts des wachsenden Wettbewerbs durch reine Online-Anbieter (Pure Player) verfolgt das Unternehmen eine klare Strategie: die digitale Transformation der Werkstätten zu unterstützen, ohne dabei die zentrale Rolle des Handels zu umgehen. MySNR CertifiedGarage ist kein Werkstattnetzwerk, sondern ein Qualitätslabel, das Werkstätten Zugang zu einem umfassenden Service-Ökosystem bietet. Dazu gehören: MySNR Manager, die digitale Plattform zur Suche nach Ersatzteilen und technischen Informationen, eine

technische Hotline mit erfahrenen Produktspezialisten, kontinuierliche Weiterbildungsangebote, Empfehlungen für Spezialwerkzeuge, Verbrauchsmaterialien, eine verlängerte 7-Jahres-Garantie auf SNR-Produkte sowie das Kundenbindungsprogramm SNR Club.

Ein Modell, das den Handel in den Mittelpunkt stellt

Das gesamte Konzept wurde entwickelt, um die Zusammenarbeit zwischen Werkstatt und Händler nachhaltig zu stärken. Über MySNR Manager kann die Werkstatt schnell die passende Referenz ermitteln, Montageanleitungen sowie Richtzeiten abrufen und in Echtzeit Preise und Verfügbarkeiten der am Programm teilnehmenden Händler in ihrer Region einsehen. Besteht bereits eine Geschäftsbeziehung, werden dabei automatisch die individuellen Einkaufskonditionen des jeweiligen Händlers berücksichtigt. Die Bestellung wird anschließend direkt an den ausgewählten Händler übermittelt. MySNR CertifiedGarage ist ausdrücklich kein Online-Shop: Sämtliche Bestell- und Zahlungsprozesse sowie die gesamte Kundenbeziehung verbleiben vollständig beim Händler. Die Vertraulichkeit der Daten wird durch eine dreiseitige Vereinbarung zwischen Handel, NTN Europe und dem Softwareanbieter gewährleistet. Preisdaten werden weder von NTN Europe gespeichert noch eingesehen. Jeder Händler behält jederzeit die vollständige Kontrolle über seine Preisgestaltung und seine individuellen Geschäftsbedingungen.

Sichtbarkeit, Effizienz und Kundenbindung – der dreifache Mehrwert für den Großhandel

Für den Handel bietet das Programm gleich mehrere entscheidende Vorteile. Zunächst erhöht es die Marktsichtbarkeit: Der Händler stärkt die Zusammenarbeit mit bestehenden Werkstattkunden und wird gleichzeitig für neue Werkstätten in seiner Region sichtbar. Wer mit hoher Lieferverfügbarkeit und einem attraktiven Sortiment überzeugt, kann seine Marktposition gezielt ausbauen. Darüber hinaus steigert das Programm die Effizienz. Werkstätten recherchieren Ersatzteile eigenständig, nutzen die technische Hotline bei fachlichen Fragen und erweitern ihr Know-how durch kontinuierliche Schulungen. Dadurch werden zeitaufwendige Rückfragen reduziert und Reklamationen deutlich verringert. Rund 95 % aller Produktrücksendungen sind auf Montagefehler und nicht auf Qualitätsmängel zurückzuführen. Die Vertriebsteams gewinnen dadurch mehr Zeit für die persönliche Betreuung ihrer Kunden und für beratungsintensive Aufgaben mit hoher Wertschöpfung. Nicht zuletzt trägt das Programm zur Kundenbindung bei. Über den SNR Club sammeln Werkstätten Vorteile, wenn sie ihre Produkte bei Händlern beziehen, die SNR-Produkte auf Lager führen. So entsteht ein nachhaltiger Mehrwert für beide Partner und eine langfristige, erfolgreiche Zusammenarbeit.

Eine schrittweise und gezielte Einführung

Nach dem erfolgreichen Start von MySNR CertifiedGarage in Frankreich im September 2025 und in Polen im April 2026 versteht NTN Europe das erste Jahr bewusst als Pilotphase. Durch den kontinuierlichen Austausch mit Werkstätten und Distributoren wird das Programm fortlaufend weiterentwickelt und an die Anforderungen des Marktes angepasst, um die Grundlage für den weiteren Ausbau zu schaffen. Mit diesem im Automotive Aftermarket einzigartigen Konzept unterstreicht NTN Europe seine Überzeugung: Die Digitalisierung des Marktes ist bereits Realität und wird sich weiter beschleunigen. Um auch künftig ein attraktiver Partner für Werkstätten zu bleiben, müssen Hersteller und Distributoren ihre jeweiligen Stärken bündeln und gemeinsam Mehrwert schaffen.

Globale Präsenz, lokale Marktstärken

Schwerpunkt Westeuropa

Europa bleibt der wichtigste Markt für NTN Europe. Dabei zeichnet sich jede Region durch ihre eigenen Marktgegebenheiten und Wachstumspotenziale aus.

Frankreich

Der französische Ersatzteilmarkt profitiert weiterhin von einem alternden Fahrzeugbestand. Nach Angaben von AAA Data waren im Januar 2026 mehr als 41 Millionen Pkw in Frankreich zugelassen. Rund 73,8 % dieser Fahrzeuge waren älter als fünf Jahre, wodurch das Durchschnittsalter des Fahrzeugbestands mit 12 Jahren einen neuen Höchststand erreichte.
Eine vergleichbare Entwicklung zeigt sich auch im Segment der leichten Nutzfahrzeuge (LCV). Vor diesem Hintergrund entwickelt sich das Geschäft von NTN France trotz des anhaltenden Wachstums von Handelsmarken äußerst positiv.
Zu diesen hervorragenden Ergebnissen haben die neu eingeführten Produktreihen beigetragen, insbesondere das Sortiment an Stoßdämpfern und die SuperKits (Stoßdämpfer und Federbeinlager in einem Kit), die unter anderem von sogenannten „Fast-Fittern“ auf Lager geführt werden. Auch verschiedene Verkaufsförderungsmaßnahmen erwiesen sich als äußerst erfolgreich. Besonders hervorzuheben sind die Verkaufsdisplays mit den meistverkauften Produkten aus den sechs Sensor-Produktfamilien.
Um die enge Zusammenarbeit mit seinen Distributionspartnern weiter auszubauen, organisiert die französische Niederlassung von NTN Europe regelmäßig Werksbesichtigungen in den Produktionsstandorten Annecy sowie Le Mans, wo NTE auf die Herstellung von Gleichlaufgelenken (CVJ) spezialisiert ist.
Gemeinsam mit dem CTA (Club Technique Auto), der zusammen mit CLAS und Elring gegründet und seit dem vergangenen Jahr durch MANN-FILTER und ASTEMO erweitert wurde, intensiviert NTN Europe außerdem den Austausch mit Werkstätten über sein Distributorennetz. Im Rahmen zahlreicher Schulungsveranstaltungen konnten die beteiligten Hersteller ihr technisches Know-how an mehr als 2.000 Kfz-Mechatroniker und Werkstattmitarbeiter weitergeben. Besonders im Fokus stehen weiterhin die 1,2-Liter-PureTech- und EcoBoost-Motoren, die nach wie vor zu den wichtigsten Schulungsthemen zählen.

Deutschland, Österreich, Schweiz und die Niederlande (DACH/NL).

Die Region DACH/NL steht beispielhaft für die One-Stop-Shop-Strategie von NTN Europe: Fachhändler und Werkstätten erhalten das vollständige Produktsortiment aus einer Hand. Mit nahezu 10.000 Referenzen geht das Sortiment weit über Radlager hinaus und deckt sämtliche Produktfamilien des Unternehmens ab. Ein Beispiel hierfür ist der Bereich Antriebstechnik, dessen Umsatz in den vergangenen Jahren deutlich gesteigert werden konnte und NTN zu einem der führenden Anbieter in diesem Marktsegment gemacht hat. Auch im Servicebereich investiert das Unternehmen kontinuierlich in neue Lösungen. Seit Juli 2025 profitieren Kunden in Deutschland vom neuen Nachtexpress-Lieferservice: Bestellungen, die bis 16:30 Uhr eingehen, werden bereits am nächsten Morgen vor 8:00 Uhr ausgeliefert. Das speziell hierfür eingerichtete Logistikzentrum in der Nähe von Bielefeld gewinnt kontinuierlich neue Kunden hinzu. In dieser strategisch wichtigen Region betreut ein Team von mehr als 15 Außen- und Innendienstmitarbeitern, technischen Beratern und Marketingspezialisten die Kunden von NTN Europe und steht ihnen das ganze Jahr über als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.

Südeuropa (Spanien, Portugal und Italien)

NTN Iberica ist seit über 50 Jahren auf der Iberischen Halbinsel präsent und verzeichnete 2025 in beiden Märkten positive Ergebnisse. Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Alterung des Fahrzeugbestands und eines intensiven Wettbewerbsdrucks trugen Radaufhängungskomponenten, Motorsteuerungssysteme und Nebentrieb zum Wachstum bei. Die Produktbereiche Stoßdämpfer und Sensoren sind die beiden wichtigsten Wachstumsmotoren für 2026 und darüber hinaus.
NTN Europe ist seit fast 60 Jahren in Italien tätig und baut dort seine Marktabdeckung aktiv aus. Zahnriemensätze, Federbeinlager und Getriebelager entwickeln sich neben Radlagern zu

Flaggschiffprodukten. Die Entwicklung von Antriebswellen ist im Gange und wird durch anerkannte OE-Expertise vorangetrieben. Auch das Segment der schweren Nutzfahrzeuge gewinnt an Bedeutung, wie die Teilnahme des Unternehmens an der TRANSPOTEC im Mai 2026 zeigt. Diese Dynamik erstreckt sich in größerem Umfang auf verschiedene Formen der Mobilität: Auf der EICMA-Messe, die vom 4. bis 9. November 2025 in Mailand stattfand, wurde NTN offiziell als „Ducati Official Supplier“ anerkannt – ein Zeichen für die mehr als dreißigjährige technische Partnerschaft mit dem Hersteller bei strategischen Komponenten wie Lenkung, Getriebe, Kurbelwelle und Rädern. Aufbauend auf diesen Entwicklungen bereitet sich das italienische Team nun aktiv auf seine Teilnahme an der Autopromotec vor, der führenden Fachmesse für den Kfz-Ersatzteilmarkt, die 2027 in Bologna stattfinden wird.

Skandinavien

In einem besonders herausfordernden Marktumfeld leistet unser Team vor Ort intensive Arbeit, um die Präsenz von SNR in der Region langfristig zu stärken. Nachdem das Jahr 2025 von einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld geprägt war, zeigen die ersten Monate des Jahres 2026 sehr positive Anzeichen und bestätigen die Wirksamkeit der ergriffenen Maßnahmen.
In Finnland hat sich ein neuer Kunde für SNR als bevorzugten Lieferanten für das Getriebesortiment entschieden und damit den Weg für neue Wachstumschancen in diesem Markt bereitet.
Mit der Aufnahme von EGT-Abgastemperatursensoren und des Stoßdämpfersortiments in das Angebot eines Vertriebspartners hat NTN auch in Schweden einen neuen Meilenstein erreicht. Dadurch wird die Sichtbarkeit der SNR-Produkte erhöht, sie werden für Fachleute leichter zugänglich und der Weg für zukünftiges Wachstum geebnet.
Diese Entwicklungen verdeutlichen die in den nordischen Ländern verfolgte Strategie: gezielte Fortschritte zu erzielen, Partnerschaften mit Händlern zu festigen und die Präsenz der SNR-Produktreihen schrittweise auszubauen. Gleichzeitig setzen die Teams ihre intensiven Vertriebsbemühungen fort, um neue Chancen zu erschließen und die Markenbekanntheit in der gesamten Region zu stärken.
Das Ziel ist klar: den Aufbau einer stärkeren und nachhaltigeren Präsenz der Marke SNR in den nordischen Ländern, gestützt auf die Qualität ihrer Produkte, dem Fachwissen dahinter und die lokale Präsenz der Teams des Unternehmens.

Vereinigtes Königreich & Irland

Vereinigtes Königreich

Der britische Kfz-Ersatzteilmarkt umfasst mehr als 56.500 Unternehmen, erwirtschaftet eine Bruttowertschöpfung von 16,1 Milliarden Pfund und beschäftigt rund 346.000 Menschen. Trotz eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds gaben die Haushalte im vergangenen Jahr 21,6 Milliarden Pfund dafür aus: Die Nachfrage bleibt stabil.
Der Fahrzeugbestand von 34 Millionen Autos altert – das Durchschnittsalter liegt bei 9,4 Jahren, verglichen mit knapp 8 Jahren im Jahr 2019. Nach Angaben der SMMT sind 20 Prozent der Fahrzeuge zwischen 7 und 9 Jahre alt, und fast ein Drittel – der größte Anteil – ist älter als 12 Jahre. Dies stellt einen nachhaltigen Wachstumsmotor für den Aftermarket dar.
NTN setzt die Einführung seiner Aftermarket-Marke SNR in Großbritannien fort – mit einer erweiterten Produktpalette und einem starken Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr. Im Jahr 2026 wurden die SNR-Sortimente in das Vertriebszentrum von NTN UK aufgenommen, was eine Lieferung am nächsten Tag ermöglicht und die Verfügbarkeit sowie das Serviceniveau deutlich verbessert. In Kombination mit einer marktgerechten Preisgestaltung und umfangreichen Aktualisierungen der MAM Autocat- und TecDoc-Daten versetzt diese Organisation NTN UK in eine ideale Position.
Nachdem sich NTN UK bei großen britischen Kunden im Bereich Rad- und Federbeinlager bereits fest etabliert hatte, wurden die SNR-Portfolios im Jahr 2025 um Antriebswellen und die Motorsteuerung erweitert.

Irland

Der irische Aftermarket ist ein ausgereifter und fragmentierter Markt, der Ersatzteile, Wartung,

Make the world NAMERAKA

Reparaturen, Diagnostik, Zubehör, Reifen, Batterien und Karosseriearbeiten umfasst. Sein Wachstum wird durch eine alternde Fahrzeugflotte und die nach wie vor langsame Verbreitung von Elektrofahrzeugen angetrieben. Unabhängige Werkstätten und Händler spielen neben den Händlernetzwerken der Hersteller eine wichtige Rolle auf dem Markt.
SNR ist auf diesem Markt fest etabliert und verzeichnet ein zweistelliges jährliches Wachstum, das durch Marktanteilsgewinne vorangetrieben wird. Bis 2025 wurden die Produktsortimente für Fahrwerk und Motorsteuerung um Stoßdämpfer und Zahnriemensätze erweitert.

Mittel- und Osteuropa (MOE)

NTN Polska, die polnische Tochtergesellschaft der Gruppe, die die geschäftlichen Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa – bestehend aus mehr als zwanzig Ländern – verwaltet, agiert in einem Umfeld, das durch Kostenschwankungen, kriegsbedingte Störungen in der Ukraine, den Vormarsch chinesischer Produkte und starken Wettbewerbsdruck gekennzeichnet ist. Vor diesem Hintergrund sind Radlagersätze, Aufhängungslager und Zahnriemensätze nach wie vor die Produktbereiche mit der besten Performance und verzeichnen ein starkes Umsatzwachstum; die Kunden erkennen SNR als führende Marke für diese Produktbereiche an. Natürlich verzeichnen auch neue Produktbereiche wie Stoßdämpfer, Sensoren und Komponenten für Schwerlastfahrzeuge ein deutliches Wachstum. Das Vertriebsnetz wird durch neue Partnerschaften in verschiedenen Ländern der Region kontinuierlich ausgebaut. Schließlich stellte NTN auf der Posen-Automobilmesse im April 2026 sein Netzwerk zertifizierter Werkstätten vor, das in den kommenden Monaten ausgebaut werden soll. Der Erfolg von NTN in dieser Region wird von einem Team aus rund zehn Mitarbeitern getragen: Vertriebsmitarbeiter, technische Experten und Marketingkoordinatoren, deren erstklassige Kundenbetreuung fest etabliert ist.

Afrika & Naher Osten

Naher Osten, Ägypten & Nordafrika

Der Nahe Osten, Ägypten und Nordafrika zählen zu den dynamischsten Märkten im Automotive Aftermarket weltweit. Der Fahrzeugbestand in der Region Naher Osten und Ägypten umfasst mehr als 59 Millionen Fahrzeuge, darunter über 41 Millionen Pkw, verteilt auf 13 Länder. Die Marken NTN und SNR sind dort mit den vier Produktmodulen CHASSIS, POWERTRAIN, TRUCK und SENSORS vertreten.

In Saudi-Arabien, Ägypten, Jordanien, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Israel baut die NTN Group ihre Partnerschaften mit Distributoren kontinuierlich aus und erweitert ihr Produktportfolio weit über das klassische Lagergeschäft hinaus. Stoßdämpfer, Sensoren sowie Anwendungen für den TRUCK-Bereich zählen zu den wichtigsten Wachstumsschwerpunkten. In der Türkei konnten die Verkaufszahlen der Gleichlaufgelenkwellen (CVJ) dank gezielter Maßnahmen trotz eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds verdoppelt werden.

In Nordafrika bestätigen die Ergebnisse des vergangenen Jahres den Erfolg der Diversifizierungsstrategie. In Marokko wurde das neue Sortiment an Zahnriemen-Kits dank einer optimalen Abdeckung europäischer und asiatischer Fahrzeuge sehr positiv aufgenommen. In Tunesien wurden die ersten SNR-Stoßdämpfer erfolgreich auf den Markt gebracht. In Algerien führte die Aufhebung handelsbezogener Beschränkungen zu einer deutlichen Belebung des Geschäfts. Gleichzeitig eröffnen der zunehmende Markteintritt chinesischer Fahrzeughersteller sowie die schrittweise Verbreitung von Elektrofahrzeugen neue Geschäftsmöglichkeiten, auf die NTN bereits heute gezielt vorbereitet ist.

Türkei

Die Türkei ist ein sehr großes Land mit über 85 Millionen Einwohnern. Sie ist die 17. größte Volkswirtschaft der Welt und die sechstgrößte in Europa. Der gesamte Fahrzeugbestand beläuft sich auf 25,1 Millionen Fahrzeuge.

NTN ist dort seit vielen Jahren vertreten und stützt sich auf ein ausgezeichnetes Händlernetz für den Kfz-Ersatzteilmarkt. Das Team von NTN Europe Automotive Aftermarket in der Türkei besteht aus drei Mitarbeitern mit Sitz in Istanbul. Sowohl der Umsatz als auch die Diversifizierung des Sortiments entwickeln sich kontinuierlich positiv Trotz schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen und eines intensiven Wettbewerbs auf dem türkischen Kfz-Ersatzteilmarkt ist es NTN gelungen, alle seine Produktreihen auszubauen.

Subsahara-Afrika

Subsahara-Afrika gliedert sich in zwei sich ergänzende Regionen: Südafrika im Süden sowie Ostafrika mit Kenia als regionalem Drehkreuz. Südafrika zählt weiterhin zu den am besten entwickelten Märkten des Automotive Aftermarket auf dem afrikanischen Kontinent. Ein etabliertes Netzwerk aus Distributoren, Aftermarket-Gruppen und Werkstätten bildet die Grundlage für eine stabile Marktentwicklung. NTN baut dort seine Position als führender Anbieter weiter aus und wird insbesondere für die OE-Qualität seiner Produkte geschätzt. Die Nachfrage wird vor allem durch den kontinuierlich alternden Fahrzeugbestand getragen – ein langfristiger Trend, der Premiumprodukte in den Bereichen Lager, Fahrwerk, Motorsteuerung und Gleichlaufgelenkwellen (CVJ) begünstigt. In einem wettbewerbsintensiven Markt setzt NTN auf das Konzept der Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership), um den langfristigen Mehrwert seiner Produkte hervorzuheben.
In Ostafrika übernimmt Kenia die Funktion eines regionalen Drehkreuzes, von dem aus NTN seine Präsenz in den benachbarten Märkten kontinuierlich ausbaut. Die zunehmende Professionalisierung des Automotive Aftermarket sowie die wachsende Vielfalt des Fahrzeugbestands schaffen günstige Voraussetzungen für Anbieter, die eine breite Fahrzeugabdeckung, OE-Qualität und einen umfassenden technischen Support bieten können.

Lateinamerika

Brasilien: Kundennähe, technische Expertise und Ausbau des Produktportfolios

NTN Rolamentos do Brasil (NRDB) stärkt Jahr für Jahr seine Marktpräsenz und Markenbekanntheit in Brasilien. Die Strategie basiert auf drei zentralen Säulen: Kundennähe, Ausbau des Produktportfolios und technische Expertise.

Diese Entwicklung wird ab Oktober 2026 mit der Einführung von 27 neuen Radlager-Referenzen weiter vorangetrieben. Dadurch wird die Fahrzeugabdeckung der meistverkauften Modelle auf dem brasilianischen Markt deutlich erweitert, darunter Toyota Corolla, Corolla Cross und Hilux, Volkswagen Gol und Polo, Fiat Argo, Cronos, Palio und Uno, Ford Ka und Ranger, Hyundai Creta sowie die leichten Nutzfahrzeuge Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroën Jumper und Renault Master. Entwickelt nach OE-Qualitätsstandards und auf Basis der japanischen Engineering-Kompetenz von NTN, umfasst dieses neue Produktprogramm Radlagereinheiten der ersten, zweiten und dritten Generation, die für höchste Leistung, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit ausgelegt sind. Damit stärkt NTN seine Präsenz in den wichtigsten Segmenten des brasilianischen Automotive Aftermarket und bietet Distributoren, Händlern und Werkstätten ein noch breiteres und wettbewerbsfähigeres Sortiment.

Über das Radlagerprogramm hinaus bereitet NRDB den weiteren Ausbau seines Aftermarket-Portfolios für die kommenden Jahre vor. Aufbauend auf der Expertise und dem umfangreichen Produktportfolio des europäischen Geschäftsbereichs Automotive Aftermarket von NTN arbeitet die brasilianische Tochtergesellschaft an der Einführung weiterer Produktprogramme auf dem lokalen Markt, darunter Federbeinstützlager und Federbeinlagerkits, Gleichlaufgelenkwellen (CVJ) und Antriebswellenkits, Zahnriemen-Kits sowie Stoßdämpfer. Diese bevorstehenden Produkteinführungen unterstreichen das langfristige Engagement der Unternehmensgruppe, die Marken NTN und SNR

auf einem der weltweit bedeutendsten Märkte des Automotive Aftermarket weiter auszubauen.

Der Austausch von Fachwissen ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie. Im Jahr 2025 wurden mehr als 3.000 Fachkräfte im gesamten Land geschult – unterstützt durch den Bebbox-Van sowie bedeutende Branchenveranstaltungen wie die Fachmesse Autopar in Curitiba. Dank einer flächendeckenden Präsenz vor Ort bekräftigt NRDB seine Überzeugung, dass die Präferenz für eine Marke gleichermaßen auf technischer Beratung wie auf herausragender Produktqualität beruht.

„Gestützt auf die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Produktportfolios und die starke Vertriebsdynamik in der EMEA-Region etabliert sich NTN Europe zunehmend als einer der führenden Akteure im Automotive Aftermarket. Die Einführung neuer Produktprogramme wie Stoßdämpfer, die Expansion in wachstumsstarke Märkte wie den Nahen Osten, Afrika und Brasilien sowie der Ausbau unserer strategischen Partnerschaften – insbesondere mit den ITGs – zählen zu unseren wichtigsten Prioritäten. Um diese Ziele zu erreichen, setzen sich täglich mehr als 70 Expertinnen und Experten aus Vertrieb, Technik und Marketing dafür ein, unseren Kunden echten Mehrwert und kompetente Beratung vor Ort zu bieten. Genau das zeichnet den Service eines Premium-Erstausrüsters aus.“

Pascal LANGER, Vertriebsdirektor EMEA und Brasilien

PRESSEKONTAKTE

Für Anfragen bezüglich Informationen, Interviews oder Bildmaterial.

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