RASSEGNA STAMPA

AUTOMECHANIKA FRANKFURT | SETTEMBRE 2026

EDITORIALE

"Automechanika 2026 è un appuntamento importante per presentare la dinamica avviata all'interno della nostra Business Unit Automotive Aftermarket e condividere le principali linee guida che ne strutturano lo sviluppo. In un mercato in piena evoluzione, la nostra ambizione è chiara: ***accompagnare i nostri clienti in modo duraturo, rafforzare la presenza dei nostri marchi e sviluppare nuovi canali di crescita, sia in Europa che a livello internazionale.***

Questa ambizione si riflette nell'ampliamento continuo del nostro portafoglio. La nostra competenza nel wheel corner continua a crescere, mentre il POWERTRAIN accompagna la transizione graduale dai motori a combustione verso l'elettrificazione. I SENSORI confermano la loro crescita di potenza e il TRUCK si afferma come un asse di crescita globale, sostenuto dalla complementarità dei nostri tre marchi NTN, SNR e BOWER, capaci di rispondere alle specificità delle flotte europee, asiatiche e americane.

Questa dinamica non si limita ai prodotti. Fa parte di una trasformazione più ampia della nostra attività: digitalizzazione dei servizi attraverso il programma MySNR CertifiedGarage, integrazione graduale dell'intelligenza artificiale al servizio dei clienti e dei nostri team, e implementazione di una roadmap CSR basata su impegni concreti per ridurre il nostro impatto ambientale.

La nostra nuova sede europea ad Annecy accompagna anche questa evoluzione. Riflette la nostra volontà di favorire la collaborazione, l'agilità e la vicinanza tra i team per rispondere meglio alle trasformazioni del mercato.

Il nostro marchio storico SNR con la sua nuova firma ***Ingenious Motion*** *integra perfettamente questa dinamica. Esprime la nostra capacità di coniugare competenza industriale, ingegno e comprensione delle realtà sul campo per proporre soluzioni affidabili, utili e adatte alle mobilità di oggi e di domani.*

Al centro di questa trasformazione, un principio rimane invariato: il nostro DNA come produttore OE. Ogni riferimento per l'aftermarket è pensato, progettato e convalidato con gli stessi standard qualitativi applicati al primo impianto. È proprio questa competenza industriale, unita alla vicinanza dei nostri team e alla forza dei nostri marchi, che ***costituisce la base di fiducia dei nostri distributori e degli autoriparatori in tutto il mondo.***

Vi auguro una piacevole lettura di questa rassegna stampa, che presenta i principali sviluppi della nostra attività e le soluzioni che abbiamo scelto di mettere sotto i riflettori ad Automechanika 2026".

Christophe IDELON
Vicepresidente Automotive Aftermarket,
NTN Corporation

INDICE

NTN EUROPE IN SINTESI: UN SECOLO DI MOVIMENTO, UN'AMBIZIONE SOSTENIBILE p.5

Dati chiave p.5
La RSI, un impegno strategico p.5
Persone e innovazione al centro del modello p.5

AMBIZIONI & STRATEGIA: la direzione dell'Automotive Aftermarket p.6

Un posizionamento da esperto, un'offerta sempre più ampia p.6
Prospettive p.6
Digitalizzazione e intelligenza artificiale nella vita quotidiana p.7
Rafforzamento della governance per guidare la trasformazione p.7
SNR, Ingenious Motion : un marchio visionario p.7
Un'intensa ambiziosa p.7
Una nuova sede centrale p.7

Un portafoglio in movimento, un'ambizione dichiarata p.8

Un portafoglio in forte espansione p.8
CHASSIS: wheel corner, un'offerta sempre più completa p.8
FOCUS AMORTIZZATORI: SNR rafforza la propria offerta attorno alla ruota p.9
SUPERKIT AMMORTIZZATORI: Una soluzione completa per la riparazione p.10
POWERTRAIN: esperienza in ogni motore p.10
SENSORS: consolidare, ampliare, innovare p.12
TRUCK: tre marchi, tre mercati, un'offerta globale p.12
2-WHEELS: moto e bici, un asse di sviluppo p.13

Sguardo sui veicoli cinesi: NTN Europe si prepara per una nuova sfida p.15

MySNR CertifiedGarage: la digitalizzazione al servizio degli operatori dell'aftermarket p.15

- Un partner sia delle officine che dei distributori p.15
- Un modello che mette il distributore al centro p.16
- Visibilità, efficienza, fidelizzazione: il triplo vantaggio per il distributore p.16
- Un avviamento graduale e controllato p.16

Una presenza globale, dinamiche locali p.16

- Europa p.16
- Europa centrale e orientale p.17
- Medio Oriente, Egitto & Nord Africa p.18
- Africa subsahariana p.19
- America Latina p.19

NTN EUROPE IN SINTESI: UN SECOLO DI MOVIMENTO, UN'AMBIZIONE SOSTENIBILE

Filiale europea del Gruppo Giapponese NTN Corporation, NTN Europe progetta, sviluppa e produce cuscinetti e soluzioni ad alta precisione al servizio del movimento nei mercati automobilistico, industriale e aeronautico. La sua storia iniziò contemporaneamente su due continenti: nel 1916, Jacques Schmidt fondò la fabbrica di Annecy che sarebbe diventata SNR Roulements; due anni dopo, NTN nacque in Giappone. Unite nel 2010 all'interno di NTN-SNR, le due aziende uniscono l'eccellenza tecnica giapponese e il know-how europeo. Nel 2023, l'entità è diventata NTN Europe e ha affermato la propria missione ereditata dal Gruppo: "**Make the world Nameraka**", contribuire a un mondo più fluido, mobile e armonioso.

Dati chiave

Il gruppo NTN Corporation ha un fatturato di 4,73 miliardi di euro (a marzo 2026), quasi 21.000 dipendenti, 70 siti di produzione, 112 sedi commerciali e 14 centri di ricerca e innovazione (Francia e Giappone). In Europa, NTN rappresenta 1,2 miliardi di euro di fatturato, più di 4.200 collaboratori, 14 siti di produzione e 40 rappresentanze commerciali distribuite in 12 paesi. In Primo Impianto, le sue soluzioni equipaggiano 9 dei 10 modelli di veicoli più venduti in Europa; Il business aftermarket rappresenta oltre il 15% del fatturato complessivo di NTN Europe, un'ambizione confermata dall'ingresso nella capitale LTM, produttore di ammortizzatori. Il Gruppo sta inoltre investendo nelle sue infrastrutture: 40 milioni di euro per la nuova sede centrale e il centro tecnico europeo ad Annecy, Francia, e 30 milioni per rafforzare il sito di produzione aerospaziale ad Argonay (Francia).

La RSI, un impegno strategico

La Responsabilità Sociale d'Impresa è parte integrante del DNA di NTN Europe. Il Gruppo ha definito una roadmap per avanzare verso la neutralità carbonica, con obiettivi intermedi per il 2030, 2035 e 2050, supportata da un piano di investimenti di 8 milioni di euro per il periodo 2024-2030. I risultati sono già tangibili: una riduzione del 47% delle emissioni di carbonio (scope 1 e 2) nel 2024 rispetto al 2018, materie prime composte per oltre il 90% da acciaio riciclato, recupero di oltre il 98% dei rifiuti, riduzione del consumo idrico del 30% e consumi energetici diminuiti del 37% dal 2018. La nuova sede, un edificio a basse emissioni di carbonio con una struttura in legno, da sola genererà una riduzione di 380 tonnellate di CO2 all'anno. Inoltre, NTN dedica oltre il 30% delle ore di ricerca e sviluppo alle prestazioni energetiche dei propri cuscinetti. Questi risultati hanno conferito a NTN Europe un punteggio EcoVadis di 74/100, situato nel 15% delle aziende meglio valutate del suo settore.

Persone e innovazione al centro del modello

L'eccellenza di NTN si basa sui propri talenti: un ambiente di lavoro inclusivo, illustrato da un tasso di occupazione dei lavoratori con disabilità dell'8,5%, e dalla scuola LEARN (L'École des Applications du Roulement, NTN), che dal 2019 offre corsi di qualificazione lavoro-studio con reclutamento senza CV, 179 contratti a tempo indeterminato firmati dalla sua creazione. Sul fronte innovazione, quasi il 50% dei progetti di ricerca viene realizzato in collaborazione con attori esterni, e il piano aziendale DRIVE NTN 100 fissa un obiettivo chiaro: il 10% del fatturato 2027 proveniente da prodotti innovativi.

AMBIZIONI & STRATEGIA: LA DIREZIONE DELL'AUTOMOTIVE AFTERMARKET

La sezione Automotive Aftermarket si avvicina ad Automechanika con un obbiettivo chiaro: continuare a svilupparsi nei territori Europa, Medio Oriente, Africa, Brasile e costruire un'offerta adatta ad ogni regione (ASEAN, Cina, Americhe). Delle attività gestite dalla sede centrale NTN e che si basano sui riscontri del settore e sulle esigenze di ciascun mercato. Questo sviluppo si basa su un posizionamento costante: quello di un produttore esperto, che sviluppa prodotti progettati internamente, fabbricati secondo le proprie esigenze e sempre di qualità OE. Questo DNA industriale rimane la firma del Gruppo: con l'espansione dell'offerta, ogni nuova gamma porta con sé queste competenze manifatturiere. Tutto questo restando vicino ai clienti e attenti alle loro esigenze.

"È il DNA stesso di SNR, il marchio di punta del Gruppo nel mercato dell'automotive aftermarket"
Christophe IDELON, Vicepresidente Automotive Aftermarket e Vice Direttore Generale Automotive Aftermarket NTN Group Headquarter.

Tra le grandi ambizioni c'è quella di diventare l'esperto indiscusso del wheel corner, che integra cuscinetti ruota, sospensioni, ammortizzatori, kit freno e giunti omocinetici. E quella di offrire servizi che accompagnano tutti gli operatori del settore dell'aftermarket: formazione, con il CTA in Francia, e il programma Certified Garage, che mantiene il distributore al centro della catena di distribuzione pur permettendogli di offrire livelli di servizio fino all'officina.

Un posizionamento da esperto, un'offerta sempre più ampia

Con l'ampliamento delle proprie gamme e il lancio di nuovi servizi, l'aftermarket intende imporsi come un attore imprescindibile nel settore dei ricambi, con un'offerta sempre più completa senza rinnegare né il proprio DNA né la qualità dei prodotti. Le estensioni di gamma sono realizzate in coerenza con le competenze di NTN, attorno ai componenti del veicolo su cui il produttore è produttore è legittimato.

Prospettive

Entro il 2027, NTN Europe prevede il lancio di nuove famiglie di prodotti per il wheel corner ed i sensori. Senza svelare le categorie interessate, il gruppo conferma una traiettoria di espansione controllata: arricchire quelle esistenti, aprire nuovi mercati e rimanere fedele a una filosofia che ha dimostrato il suo valore, quella di un produttore OEM che mette tutta la sua esperienza al servizio dell'aftermarket.

"Il nostro obiettivo è offrire un portafoglio bilanciato tra i moduli CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS, TRUCK, 2-WHEEL e SERVICES."
Amélie PAVIET, Vice Direttrice Automotive Aftermarket

Digitalizzazione e intelligenza artificiale nella vita quotidiana

La digitalizzazione e l'intelligenza artificiale fanno parte ormai della vita quotidiana dei team, dal marketing agli acquisti, dai dati al pricing fino alla logistica: accelerano analisi, affinano il targeting e la segmentazione, consentono di sviluppare interfacce web molto velocemente, supportano attivazioni commerciali e, soprattutto, analizzano e elaborano una massa di dati molto più ampia in modo dinamico. Oltre alle funzioni di supporto, l'IA contribuisce anche allo sviluppo dei servizi di domani, come l'assistenza video intelligente presente nel nostro programma Certified Garage.

Rafforzamento della governance per guidare la trasformazione

Questa roadmap è guidata da Amélie Paviet, recentemente nominata Vicedirettrice della BU Automotive Aftermarket, in un contesto di forte trasformazione. La sua prima priorità: comprendere un nuovo settore, la logistica, e fare da ponte tra marketing, vendite e logistica per aumentare l'efficienza su tutti i dati relativi ai clienti, prodotti, prezzi, domanda e stock, al fine di ottimizzare il servizio clienti e la gestione dello stock. La seconda è costruire il prossimo piano strategico triennale, che inizierà ad aprile 2027.

SNR, Ingenious Motion : un marchio visionario

NTN Europe sta facendo evolvere i propri marchi e la propria identità. SNR è un marchio riconosciuto di cui sembrava importante ricordare l'essenza, modernizzarlo, consolidarne la qualità e valorizzarlo. L'agilità e lo spirito di sfida perpetuano un'eredità di ingegneria: una dinamica collettiva, radicata nel pragmatismo e alimentata dall'innovazione, consente di anticipare e progettare soluzioni, prodotti e servizi per rispondere alle esigenze dei clienti in continua evoluzione. Audace e pragmatico, il marchio progetta prodotti e servizi di alta qualità per soddisfare le esigenze di oggi e anticipare quelle di domani. Sia per l'essenziale che per l'inatteso.

Questa essenza ora si incarna in un nuovo slogan: *SNR, Ingenious Motion*.

Un'intensa ambiziosa

Il 12 maggio 2026, NTN Corporation e NSK Ltd. hanno firmato un Memorandum d'Intesa (MoU) per unire le loro attività in una società holding, creata tramite trasferimento di azioni e destinata a detenere i due gruppi. La quotazione sul Prime Market della Borsa di Tokyo è attesa ad ottobre 2027. L'obiettivo dichiarato: unire le forze delle due aziende per costruire un leader resiliente e sostenibile, al servizio della crescita e della creazione di valore. In questa fase, il Gruppo non fornisce ulteriori dettagli e aggiornerà il mercato man mano che il progetto prenderà forma. Una cosa è certa, però: il portafoglio prodotto combinato delle due aziende sarà una risorsa importante per il futuro.

Una nuova sede centrale

Il 2026 segna finalmente il trasferimento del Gruppo nella nuova sede centrale ad Annecy, Francia: un sito unico dove i team aftermarket sono ora uniti a tutte le altre Business Unit come OE e industria. Progettato per il lavoro collaborativo e il benessere dei team, questo edificio moderno ha una forte ambizione ambientale: struttura in legno, recupero e trattamento dell'acqua, suoli permeabili che riflettono l'identità del Gruppo e promuovono l'innovazione, sostituendo locali ormai obsoleti.

UN PORTAFOGLIO IN MOVIMENTO, UN'AMBIZIONE DICHIARATA

Dall'innovazione OEM alle nuove frontiere di mercato: ***CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS, TRUCK***, NTN Europe presenta ad Automechanika 2026 una offerta più ampia e completa e adatta alla realtà del parco circolante europeo.

Un portafoglio in forte espansione

Dall'edizione 2024 di Automechanika, NTN Europe ha proseguito il proprio sviluppo in tutte le aree di competenza. Il produttore ha arricchito l'offerta, consolidato le posizioni e identificato nuovi motori di crescita. La roadmap per il 2026 si basa su quattro assi principali: l'estensione del wheel corner, la crescita del powertrain di fronte all'elettrificazione, la strutturazione dell'offerta sensori e la conquista del mercato truck a livello mondiale.
Oltre a questi ambiti, esiste un progetto per il futuro: NTN Europe si sta preparando a sostenere lo sviluppo di veicoli cinesi sulle strade europee.

CHASSIS: wheel corner, un'offerta sempre più completa

Competenza storica di NTN Europe e cuore della propria identità di esperto, CHASSIS continua a crescere con una logica implacabile: proporre a ogni professionista tutti i componenti del wheel corner all'interno di un'unica offerta. Cuscinetti ruota, dischi freno, cuscinetti sospensione, kit sospensione, trasmissioni (giunti, semiasse, cuffie) e, dal 2023, ammortizzatori. NTN Europe è attualmente l'unico produttore a proporre soluzioni per l'integralità del wheel corner, dal singolo componente al kit. I superkit che offrono ammortizzatori e cuscinetti sospensione in un unico codice prodotto illustrano perfettamente questa strategia. Unendo due pezzi complementari e soggetti agli stessi intervalli di sostituzione, NTN Europe semplifica il lavoro degli autoriparatori e migliora la gestione degli stock dei distributori. L'offerta CHASSIS copre il 98% del parco circolante, di cui il 95% sulle ruote, l'84% sulle sospensioni, l'83% sugli ammortizzatori e il 75% sui giunti omocinetici.

A livello industriale, NTN Europe beneficia di un raro vantaggio strutturale: produce tutti i componenti del wheel corner, in Francia e nei propri stabilimenti di produzione mondiali. Questa integrazione verticale, unita a un posizionamento al secondo posto nel mondo per i cuscinetti ruota e leader europeo nelle sospensioni, garantisce il controllo totale della qualità delle specifiche fino al pezzo consegnato nel mercato aftermarket.

La strategia di standardizzazione è un altro forte fattore distintivo. Sia per gli ammortizzatori che per i cuscinetti ruota, NTN Europe sviluppa offerte semplificate che consentono con un unico codice prodotto di coprire un insieme di applicazioni molto più ampio rispetto alla concorrenza.

"La nostra ambizione per il CHASSIS non si limita all'avere il maggior numero possibile di codici prodotto Si tratta di essere il partner più costante: colui che offre il migliore prodotto, al giusto livello di copertura, con la semplicità di gestione che il mercato si aspetta. Standardizzazione, super kit, tassi di copertura del 90% e oltre sono la traduzione operativa di questo impegno."

Anaïs LE FOULER, Group Manager NTN Europe

L'elettrificazione della flotta sta cambiando le esigenze senza rivoluzionare la natura dei prodotti. I veicoli elettrici, che sono più pesanti a causa delle batterie, richiedono parti di sospensione rinforzate. La maggiore sensibilità al rumore negli interni silenziosi dei veicoli elettrici richiede un ampio lavoro sulla riduzione della rumorosità dei cuscinetti ruota e CVJ, un ambito in cui l'esperienza OEM di NTN Europe, forgiata con i costruttori, rappresenta un vantaggio decisivo.

Da segnalare l'arrivo imminente nel mercato aftermarket dei cuscinetti sospensione eco-responsabili sviluppati da NTN Europe per l'OEM. Combinando poliammide riciclato e alluminio riciclabile, questi cuscinetti sostenibili consentono di risparmiare fino a 4,8 kg di emissioni di CO_2 durante l'intero ciclo di vita del veicolo. Un'innovazione già premiata dall'OEM, che entra per la prima volta nell'offerta aftermarket.
Infine, NTN Europe annuncia per la prima volta il suo impegno verso i veicoli di marchi cinesi BYD, MG, Chery, Jaecoo, Omoda, la cui presenza sulle strade europee sta crescendo. Nei prossimi due anni nuovi codici prodotto adatti a queste applicazioni saranno integrati nell'offerta CHASSIS.

FOCUS AMORTIZZATORI: SNR rafforza la propria offerta attorno alla ruota

Al centro della guida stradale, gli ammortizzatori svolgono un ruolo essenziale nel controllo del veicolo, nel comfort di guida e nella sicurezza. Con la gamma di ammortizzatori SNR, NTN Europe mette la propria esperienza industriale al servizio del mercato aftermarket europeo e continua a sviluppare un'offerta completa attorno alla ruota. Progettata per soddisfare le esigenze dei distributori così come degli autoriparatori, questa gamma combina prestazioni dei prodotti, ampia copertura del parco circolante e ottimizzazione logistica.

Una gamma premium dedicata al mercato europeo

Gli ammortizzatori SNR si basano sulla tecnologia 100% gas, progettata per garantire un comportamento costante e controllato nelle diverse condizioni d'uso. Con circa 800 codici prodotto, la gamma copre attualmente l'83% del parco circolante europeo e soddisfa le esigenze di numerose applicazioni, dalle city car alle berline, dai SUV ai veicoli commerciali leggeri. Questa copertura è destinata a crescere per accompagnare l'evoluzione del parco circolante e soddisfare le aspettative del mercato aftermarket.

Controllo, comfort e sicurezza

L'ammortizzatore contribuisce a mantenere il contatto tra pneumatico e strada. Concorre quindi alla stabilità del veicolo, alla precisione di guida e all'efficienza della frenata. La gamma SNR è stata progettata attorno a tre benefici fondamentali: controllo, comfort e sicurezza. Inoltre, completa l'esperienza storica di NTN Europe nei componenti ruota e rafforza così il proprio posizionamento di partner chiave nel settore automotive aftermarket.

Maggiore copertura con meno vincoli logistici

Oltre alle prestazioni del prodotto, NTN Europe ha lavorato alla standardizzazione della gamma così da semplificarne la gestione per i distributori. Alcuni codici prodotto sono stati progettati per coprire diverse applicazioni OEM: questa semplificazione consente di ridurre il numero di referenze da stoccare e di mantenere un'elevata copertura del mercato. Questa standardizzazione consente una diminuzione dello spazio di stoccaggio fino al 40%, con vantaggi diretti: scaffali meglio organizzati, meno codici ridondanti, migliore ottimizzazione dei pallet, gestione dell'inventario semplificata e flussi di trasporto più efficienti. La promessa è chiara: meno volume, più copertura, più efficienza.

SUPERKIT AMMORTIZZATORI: Una soluzione completa per la riparazione

La gamma è stata ampliata con i superkit, una soluzione che unisce ammortizzatore e cuscinetto sospensione in unico codice prodotto. Fornisce all'autoriparatore i due componenti essenziali per realizzare un intervento completo sulla sospensione: un unico codice prodotto da ordinare, un unico imballaggio da conservare e trasportare, una preparazione semplificata della riparazione e una migliore coerenza tecnica tra i pezzi sostituiti. Una scatola, due componenti essenziali, una riparazione ottimizzata: questa soluzione soddisfa un duplice obiettivo: facilitare il lavoro all'autoriparatore e semplificare la gestione dell'offerta al distributore.

Un'offerta destinata a crescere

NTN Europe intende arricchire la propria offerta ammortizzatori per offrire soluzioni sempre più complete. Entro il 2027, la gamma dovrebbe integrare i kit protezione, composti dalla cuffia di protezione e dallo smorzamento d'urto. Queste novità completeranno l'offerta esistente e dovrebbero permettere di raggiungere fino al 90% di copertura del mercato europeo su questa famiglia di prodotti. Proteggendo l'asta dell'ammortizzatore da schizzi, polvere e aggressioni esterne, questi componenti contribuiscono a mantenere le prestazioni e la durata dell'intero sistema di sospensione.
Con la gamma ammortizzatori, NTN Europe non offre solo un ammortizzatore, ma bensì una risposta globale alle esigenze del mercato: prestazioni, copertura, semplicità di stoccaggio e soluzioni complete di riparazione. Dal cuscinetto alla sospensione, passando per la trasmissione e i componenti correlati, il marchio SNR continua a sviluppare la sua esperienza intorno alla ruota.

POWERTRAIN: esperienza in ogni motore

Integrando l'offerta cambio nel POWERTRAIN due anni fa, NTN Europe ha posto le basi per un'offerta coerente intorno all'intera catena di trasmissione di potenza. NTN Europe ambisce a essere l'esperto di ogni motore: termico, ibrido ed elettrico.
Sulla parte termica, il produttore può contare su un'eredità industriale rara: leader mondiale nella produzione di tenditori idraulici, NTN Europe equipaggia quasi tutti i motori a combustione con componenti che rimangono al centro dei motori ibridi. Con il 90% del parco circolante europeo ancora termico o ibrido, il POWERTRAIN tradizionale rimane un pilastro imprescindibile dell'attività aftermarket. La gamma ha un tasso di copertura complessivo del 95%, di cui il 95% sulla distribuzione motore ed il 91% sulla distribuzione ausiliaria.

L'offerta POWERTRAIN conta 3 500 codici prodotto: kit distribuzione, kit ausiliari, kit catena, cuscinetti cambio e soluzioni per la gestione

termica come le pompe acqua elettriche lanciate nel 2022.

Per questa offerta, la grande novità risiede nell'apparizione dei super kit. Il super kit Puretech ne è l'esempio perfetto. Integrando in un unico codice prodotto, il kit distribuzione, la cinghia ausiliaria, la pompa acqua e tutti i giunti e la bulloneria necessari, NTN Europe consente all'autoriparatore di effettuare un intervento completo senza dover ricorrere a più fornitori.

"La sfida del POWERTRAIN è non lasciare mai un autoriparatore senza soluzione. Su un motore termico o ibrido, significa avere tutto il necessario nella nostra gamma per completare la riparazione dall'inizio alla fine. Sull'elettrico, significa preparare il mercato aftermarket di domani con le stesse esigenze tecniche osservate in primo impianto."

Marjorie DI CLEMENTE, Responsabile gamma POWERTRAIN NTN Europe

Nel settore elettrico, NTN Europe possiede un patrimonio che pochi attori possono rivendicare: decine di brevetti depositati sui cuscinetti per motori elettrici e riduttori. La tecnologia brevettata di rivestimento anti-corrente elettrica evita i cedimenti prematuri senza dover ricorrere alle costose sfere in ceramica. Sulla Renault Zoe, per esempio, la gabbia e il grasso del cuscinetto del motore hanno ciascuno un brevetto specifico. Queste innovazioni pongono le basi per un'offerta aftermarket elettrica che NTN Europe svilupperà man mano che il parco circolante ne farà richiesta.

Le pompe acqua elettriche, molto presenti sui veicoli ibridi ed elettrici, sono già un pilastro concreto, con 67 codici prodotto in gamma, di cui 28 lanciati negli ultimi tre anni, e 15 nuove referenze in arrivo entro fine 2026. Questa gamma copre il 24% del parco circolante EMEA, con un potenziale di mercato stimato a 135 milioni di euro nella zona. Prodotto tecnico con caratteristiche simili a quelle del primo impianto, la pompa acqua elettrica è sempre più ricercata dai distributori e dagli autoriparatori, che preferiscono i kit completi con pompa, viteria e componenti associati. È anche un fattore di differenziazione: sul motore PureTech, per esempio, NTN Europe propone un kit distribuzione che include la pompa acqua, mentre alcuni concorrenti la vendono separatamente.

I veicoli ibridi rappresentano inoltre un importante motore di crescita. Per esempio, gli ibridi BYD che circolano oggi in Europa sono dotati di motori termici e quindi di kit distribuzione, tendicinghia idraulici e pompe acqua. NTN Europe è già in grado di soddisfarli nel mercato aftermarket.

SENSORS: consolidare, ampliare, innovare

Presentata in anteprima ad Automechanika 2024, la gamma sensori di NTN Europe ha raggiunto in due anni un traguardo decisivo. Basandosi sull'eredità pionieristica del gruppo che ha progettato 30 anni fa, il cuscinetto ASB con sensore integrato, una tecnologia i cui principi sono ora alla base dei lidar, NTN Europe gode di una legittimità tecnica ineguagliabile in questo mercato. La gamma conta oggi 7 famiglie per 1.500 codici prodotto, ovvero un tasso di copertura di circa il 95% in Europa sulle gamme commercializzate sotto il marchio SNR e convalidate secondo i rigorosi standard qualitativi NTN. Ogni riferimento è testato e approvato internamente prima di essere messo sul mercato, garantendo un'affidabilità conforme ai requisiti tecnici del primo impianto.

Il numero di sensori per veicolo è stato moltiplicato per 2 o 3 negli ultimi quindici anni, a causa delle norme antinquinamento, del downsizing, dell'iniezione diretta, del turbo, degli ADAS e dell'elettrificazione. Questa moltiplicazione fa sì che il mercato aftermarket cresca molto più velocemente rispetto al parco auto stesso. Sono previste estensioni sulle gamme esistenti ma NTN annuncia anche il lancio di due nuove famiglie nel 2027. Questa crescita dimostra chiaramente l'importanza che riveste questa offerta nelle priorità di sviluppo del gruppo.

TRUCK: tre marchi, tre mercati, un'offerta globale

La forza dell'offerta Truck di NTN Europe si basa sulla complementarità dei suoi tre marchi e dalle loro aree di competenza. SNR è il marchio di riferimento per applicazioni europee, come Mercedes-Benz, Renault Trucks, DAF, Volvo e Scania. NTN porta la sua esperienza storica su veicoli industriali asiatici, tra cui UD Trucks e Isuzu, mentre BOWER è specializzata in applicazioni americane. Questa tripla presenza consente a NTN Europe di soddisfare le esigenze di flotte internazionali diversificate, indipendentemente dall'origine dei veicoli.
Questa forza multimarca prende tutta la sua dimensione nei mercati di Medio Oriente e Africa, dove le flotte sono per natura miste: veicoli europei, asiatici e americani coesistono sulle stesse strade. Laddove un fornitore europeo coprirebbe solo la parte della sua zona d'origine, NTN Europe è in grado di soddisfare tutte le esigenze.

*“Nel settore truck, la nostra grande forza è andare oltre la visione di un mercato unico. Grazie ai nostri marchi **NTN, SNR e BOWER,** soddisfiamo le esigenze di tre continenti: standard costruttori specifici, norme regolamentari proprie di ogni regione e usi professionali molto diversi. È questa conoscenza sul campo che fa tutta la nostra forza.”*
Nina VIOLLE, Responsabile gamma NTN Europe

Nella sezione Truck, NTN Europe offre oltre 800 codici prodotto. Sono circa 400 cuscinetti ruota, tra cui i mozzi ruota con cuscinetti integrati che soddisfano l’80% delle applicazioni e, 400 cuscinetti per cambio e differenziale. Si aggiungono all’offerta i cuscinetti per applicazioni motore, ed i lubrificanti di diversi tipi adatti ai veicoli industriali. I nostri clienti possono inoltre contare su un'ampia gamma di cuscinetti standard, secondo le norme ISO sia metriche che pollici.
SNR dispone anche di un’offerta completa per veicoli commerciali leggeri LCV: cuscinetti ruota, cambio, distribuzione motore, ammortizzatori, sensori e giunti omocinetici (CVJ).
NTN Europe possiede 7 stabilimenti produttivi specializzati nei veicoli industriali, basati in Nord America, Europa e Giappone.

Mozzi ruota con cuscinetti integrati: la produttività al centro dell’offerta

Lanciata nel 2024, la gamma mozzi ruota con cuscinetti integrati illustra la volontà di NTN Europe di affrontare le sfide specifiche del truck. Per i trasportatori, ogni fermo è sinonimo di perdita di produttività: è fondamentale limitare il più possibile la frequenza e la durata dei tempi di inattività del veicolo, in particolare tramite la sostituzione cautelativa dei cuscinetti ruota, in conformità con le raccomandazioni dei costruttori.

“Proponendo di sostituire l'intero mozzo-cuscinetti invece di ogni singolo cuscinetto, NTN Europe offre una soluzione completa, più veloce e facile da smontare e montare sul veicolo, riducendo i tempi necessari e garantendo la massima qualità alla riparazione. Consente inoltre al Gruppo di partecipare alla tendenza attuale che vede i riparatori lavorare con sottoinsiemi preassemblati in kit.”
Nina VIOLLE, Responsabile gamma NTN Europe.

NTN Europe ha selezionato i principali costruttori Volvo, Renault Truck, DAF, Mercedes-Benz, Scania, BPW e SAF per lanciare i primi 32 codici prodotto ad alto potenziale, che da soli coprono l'85% del parco europeo dei veicoli industriali. La gamma sarà gradualmente ampliata negli anni a venire per seguire l'evoluzione del mercato. Il passo successivo non consiste in una corsa a nuove referenze, ma nella qualità dei dati. In questo mercato, le informazioni tecniche sono spesso frammentate. NTN Europe investe nella gestione dei propri dati di catalogo per consentire ai clienti di trovare più velocemente il codice adatto al veicolo.

2-WHEELS: moto e bici, un asse di sviluppo

Grazie al suo status di fornitore OE, NTN Europe è presente anche nel mercato delle due ruote con una gamma dedicata alle motociclette e biciclette.

Il produttore beneficia di una posizione di leadership presso i principali costruttori mondiali di motociclette. Mentre per le biciclette, collabora con importanti attori del settore fornendo soluzioni per tutte le loro applicazioni e sta lavorando per espandere la propria presenza all'interno delle reti di specialisti in Francia e in Europa.

Offerta per motociclette

Il settore delle due ruote è composto da tre segmenti: motociclette, tricicli e scooter. La struttura di questo mercato, dominata principalmente dai costruttori, è molto diversa da quella dell'automobile: ci sono pochissime differenze tra primo impianto e aftermarket, la manutenzione avviene generalmente tramite le reti costruttori. L'attività è quindi strettamente legata all'OE, il che richiede una strategia specifica. NTN Europe è presente localmente in tre mercati chiave in Europa: Italia, Germania e Inghilterra, dove si trovano i principali costruttori mondiali che fornisce. Grazie alle sue fabbriche e a venditori dedicati, il fornitore collabora direttamente con loro per sviluppare e produrre cuscinetti adatti alle loro esigenze.

L'offerta integra cuscinetti per colonna dello sterzo, cambio ed albero motore. Per quanto riguarda lo sterzo, queste soluzioni tecniche collaudate continuano ad attrarre nuovi clienti soddisfacendo le loro elevate esigenze. Mentre per cambio ed albero motore, tre tipi di cuscinetti sono commercializzati sotto i marchi NTN e SNR: cuscinetti a sfera, cuscinetti a rullini e cuscinetti a rulli cilindrici. Realizzati in acciaio di alta qualità, hanno un design interno ed un trattamento termico specifici che ne prolungano la durata operativa, anche in condizioni estreme: possono resistere a temperature fino a +140 °C e velocità di rotazione da 10.000 a 14.000 giri al minuto.

L'elettrificazione in questo mercato, anche se ancora limitata, inizia ad emergere negli scooter. I fornitori di componenti sono chiamati principalmente a ottimizzare le prestazioni tecnico-economiche dei loro pezzi: oltre alla temperatura e alla velocità di rotazione, si punta a ridurre la coppia e il peso delle parti. Già messa alla prova su questi parametri nel settore automobilistico, NTN Europe mette la propria reattività, capacità di R&S e precisione dei propri processi di fabbricazione al servizio delle due ruote per supportare i costruttori.

Offerta per biciclette

Sebbene il mercato delle biciclette proceda a rilento dal 2022, a causa dell'inflazione e di un effetto sovra stock in tutto il settore, ha comunque un grande potenziale in Europa. Le biciclette assistite elettricamente (EAB) diventano ogni giorno più attraenti per gli spostamenti casa-lavoro: entro il 2035, le vendite di biciclette dovrebbero raggiungere i 30 milioni di pezzi, di cui il 50% come e-bike, rispetto ai 20 milioni del 2015. Questa dinamica è sostenuta dalle autorità pubbliche, che promuovono la mobilità sostenibile e investono nelle infrastrutture, così come dai costruttori e produttori che si posizionano in questo mercato promettente.

Leader nei cuscinetti, NTN Europe è dal 1970 il partner storico di grandi aziende come Mavic. Per le biciclette tradizionali, che possono avere fino a 20 cuscinetti, il produttore offre una gamma completa per mozzi ruota, sterzo, movimento centrale, pedali, deragliatori e comandi elettronici, rispondendo alle esigenze di leggerezza, compattezza, durata, bassa coppia e resistenza all'acqua, allo sporco e alle vibrazioni. Le e-bike, soggette a un uso più intensivo e al carico aggiuntivo della batteria, richiedono meccanismi più robusti: NTN Europe ha progettato prodotti specifici, come cuscinetti rigidi a una fila di sfere con un efficace sistema di tenuta che non compromette la fluidità, oppure gabbie a rullini in acciaio che sono allo stesso tempo solide, leggere, rigide, ultracompatte e sostengono carichi radiali elevati, forti accelerazioni e coppie di avviamento importanti.

NTN Europe ha utilizzato anche la propria tecnologia LUBSOLID™, sviluppata per il mercato industriale, per risolvere i problemi di tenuta nei cuscinetti dello sterzo. Composta da un polimero saturo di olio associato a sfere in acciaio inox, resiste ai lavaggi e alla corrosione, protegge dai contaminanti e garantisce una lunga durata operativa dei cuscinetti. L'azienda sostiene inoltre start-up come Cixi, con una partnership su una tecnologia di movimento del pedale che genera

elettricità con ritorno aptico, promettendo di ridefinire la mobilità attiva. Lato Aftermarket, NTN Europe si avvicina ai riparatori di biciclette per fornire loro i cuscinetti da sostituire durante la vita delle bici, proprio come i cuscinetti di fine corsa della sospensione integrati nel telaio.

"Lo sviluppo delle soluzioni di mobilità di domani, che includono biciclette tradizionali ed elettriche, è uno dei pilastri dell'azienda. Questo riflette la nostra filosofia «Nameraka», che mira a essere in armonia con il nostro ambiente. In questo mercato di appassionati, è indispensabile ascoltare le esigenze ed essere il più reattivi possibile per proporre soluzioni adeguate. Lavoriamo per sviluppare la nostra esperienza, la nostra rete e la nostra offerta di prodotti per essere riconosciuti come un protagonista di rilievo dai costruttori e fare il nostro ingresso sul mercato europeo delle biciclette elettriche come fornitore OE".

Olivier MUSY, Marketing Manager for Mobile Equipment Markets.

SGUARDO SUI VEICOLI CINESI: NTN EUROPE SI PREPARA PER UNA NUOVA SFIDA

Oltre ai servizi e alla digitalizzazione, NTN Europe si avvicina per la prima volta ufficialmente ai veicoli dei costruttori cinesi: BYD, MG, Chery, Jaecoo, Omoda. Questi marchi, ancora rari sulle strade europee pochi anni fa, sono ormai comuni nel parco circolante. Questi veicoli invecchiano e iniziano a richiedere interventi di manutenzione. Tuttavia, i costruttori non hanno ancora reti ufficiali ben radicate in Europa, pertanto, è un'opportunità diretta per l'automotive aftermarket.

NTN Europe vuole sviluppare nuovi codici prodotto in tutte le aree di competenza CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS e TRUCK, per soddisfare le specificità tecniche di questi veicoli. È previsto un ampliamento graduale nei prossimi anni.

MYSNR CERTIFIEDGARAGE: LA DIGITALIZZAZIONE AL SERVIZIO DEGLI OPERATORI DELL'AFTERMARKET

Un partner sia delle officine che dei distributori

Pensato su misura per i meccanici, questo programma dedicato offre loro un supporto diretto in officina: formazioni mirate, strumenti di aiuto al montaggio e supporto tecnico dedicato. Un approccio globale pensato per valorizzare il mestiere di autoriparatore e rafforzare il rapporto di fiducia con il marchio. Con MySNR CertifiedGarage, NTN Europe offre la propria risposta a uno dei principali cambiamenti nel mercato aftermarket: la digitalizzazione. Di fronte all'accesa dei pure player, il produttore ha fatto una scelta chiara: supportare la trasformazione digitale delle officine senza mai bypassare i distributori. MySNR CertifiedGarage non è una rete ma un marchio, che riunisce attorno all'autoriparatore un ecosistema completo di servizi: il Manager, uno strumento digitale per la ricerca di pezzi e informazioni tecniche, una hotline gestita da specialisti, corsi di formazione continua, raccomandazioni sull'attrezzatura, materiali di consumo, una garanzia estesa fino a 7 anni sui prodotti SNR e il programma fedeltà SNR Club.

Un modello che mette il distributore al centro

L'intero sistema è stato progettato per rafforzare la relazione tra officine e distributori. Nella parte MySNR Manager, l'autoriparatore identifica il prodotto, accede alle istruzioni e ai tempi di montaggio, e poi visualizza in tempo reale prezzi e disponibilità presso i distributori nella sua zona che partecipano al programma con le proprie condizioni commerciali se è già un loro cliente. L'ordine è trasmesso automaticamente al distributore scelto. MySNR CertifiedGarage non è un e-commerce: nessuna transazione passa attraverso NTN Europe, e il distributore mantiene l'ordine, il pagamento e il rapporto con il cliente. La riservatezza è garantita da un contratto tripartito tra il distributore, NTN Europe e l'editore del software: i dati sui prezzi non sono né memorizzati né accessibili da NTN, ogni distributore mantiene il pieno controllo delle proprie condizioni commerciali.

Visibilità, efficienza, fidelizzazione: il triplo vantaggio per il distributore

Per il distributore, il programma funzione prima di tutto come una leva di conquista: rimane presente nelle officine con cui già lavora e diventa visibile a quelle che ancora non lo conoscono. Un distributore che performa bene in termini di disponibilità e offerta può così guadagnare quote di mercato nella sua area. È anche una leva di efficienza: l'autoriparatore cerca i prodotti in autonomia, si rivolge alla hotline per le domande tecniche e acquisisce competenze grazie alle formazioni. Il risultato: meno richieste che occupano tempo e meno reclami da gestire, il 95% dei resi dei prodotti è legato a errori di montaggio, non a difetti di qualità, in questo modo, i team commerciali si concentrano di nuovo sulla relazione con il cliente ad alto valore aggiunto. Infine, è una leva di fidelizzazione: con il SNR Club, l'autoriparatore accumula vantaggi approvvigionandosi tramite il distributore SNR, creando un circolo virtuoso tra i due partner.

Un avviamento graduale e controllato

Lanciato in Francia nel settembre 2025 e poi in Polonia nell'aprile 2026, MySNR CertifiedGarage si avvicina al suo primo anno come fase pilota: ascoltando i feedback dal settore, NTN Europe sta costantemente adeguando la propria offerta per prepararsi all'espansione del programma. Questo concetto innovativo nel mercato dell'aftermarket rinforza la convinzione dell'azienda: la digitalizzazione del mercato è in corso ed è inevitabile; produttori e distributori devono unire i loro valori aggiunti per rimanere attraenti agli occhi delle officine.

UNA PRESENZA GLOBALE, DINAMICHE LOCALI

Europa

L'Europa rimane il mercato di riferimento per NTN Europe, e ogni territorio porta con sé la propria dinamica.

Francia

Sempre sostenute da un parco auto invecchiato, le vendite di ricambi tecnici sono in crescita da alcuni anni in Francia. Secondo AAA Data, a gennaio 2026, il mercato automobilistico contava oltre 41 milioni di veicoli privati, di cui il 73,8% con oltre 5 anni. Il parco circolante ha raggiunto un'età media record di 12 anni.
Un'evoluzione simile si osserva anche lato veicoli commerciali leggeri. In questo contesto e nonostante la continua crescita dei private label, le vendite di NTN Francia vanno molto bene.
Le nuove famiglie di prodotti hanno contributo a questi ottimi risultati, in particolare la gamma ammortizzatori e i Super Kit ammortizzatori (ammortizzatore e cuscinetto sospensione in un unico codice prodotto) integrati nei punti vendita dei Centri Auto.
Sul fronte delle attività promozionali, grandissimi successi, in particolare con gli armadietti di stoccaggio sui top vendite delle 6 famiglie di sensori.
Per mantenere un legame stretto con i propri clienti distributori, la filiale francese di NTN Europe prosegue le visite presso gli stabilimenti di NTN Europe ad Annecy e di NTE (specializzata nelle trasmissioni CVJ) a Le Mans.

Insieme al CTA (Club Tecnico Auto), fondato assieme a CLAS ed Elring e rafforzato dall'anno scorso dall'arrivo di Mann-Filter e ASTEMO, NTN Europe continua ad avvicinarsi agli autoriparatori attraverso i distributori partner. Durante le sessioni di formazione organizzate, i produttori hanno condiviso i loro consigli tecnici, preziosi in officina, con oltre 2.000 meccanici ed autoriparatori. Al centro dell'attualità, i motori 1,2 L PureTech ed Ecoboost restano sempre temi molto importanti.

Germania, Austria, Svizzera, Paesi Bassi (DACH/NL).

La zona DACH/NL è un perfetto esempio della strategia "one-stop-shop" di NTN Europe: i professionisti possono trovare tutte le famiglie di prodotti da un unico fornitore. Con oltre 10.000 referenze in gamma, il portafoglio va ben oltre i cuscinetti ruota; ogni famiglia di prodotti viene quindi valorizzata. A titolo di esempio, le vendite nel settore della trasmissione sono aumentate in modo significativo, posizionando NTN come un attore imprescindibile in questo segmento. Sul fronte dei servizi, da luglio 2025 un nuovo servizio logistico, la consegna In-night, consente ai clienti tedeschi di ricevere i loro ordini entro le 8 del mattino successivo, per tutti gli ordini effettuati entro le ore 16:30. Basato vicino a Bielefeld, questo magazzino dedicato attrae nuovi clienti ogni mese. In quest'area strategica, un team di oltre 15 esperti commerciali, ingegneri tecnici e marketing è mobilitato tutto l'anno al servizio dei propri clienti.

Sud Europa (Spagna, Portogallo e Italia)

Con oltre 50 anni di presenza nella penisola iberica, NTN Iberica ha registrato risultati positivi su entrambi i mercati nel 2025. Sospensioni, distribuzione motore e sistemi ausiliari hanno trainato questa crescita, in un contesto di invecchiamento accelerato del parco auto e di forte pressione concorrenziale. Le gamme ammortizzatori e sensori rappresentano le due priorità di crescita per il 2026 e oltre.
Presente in Italia da quasi 60 anni, NTN Europe sta rafforzando attivamente la propria copertura nel paese. I kit distribuzione, i cuscinetti sospensione e i cuscinetti cambio si affermano come prodotti di punta, in aggiunta ai cuscinetti ruota. Lo sviluppo degli alberi di trasmissione CVJ è in corso, supportato da un know-how OEM riconosciuto. Il settore Truck sta diventando sempre più importante, come dimostra la partecipazione alla fiera TRANSPOTEC lo scorso maggio. Questa dinamica si estende anche ad altre forme di mobilità: durante il salone EICMA, organizzato a Milano dal 4 al 9 novembre 2025, NTN è stata ufficialmente riconosciuta come «Ducati Official Supplier», confermando oltre trent'anni di collaborazione tecnica con il costruttore su componenti strategiche come sterzo, trasmissione, albero motore e ruota. Basandosi su questi risultati, la squadra italiana sta già lavorando alla fiera Autopromotec di Bologna, salone di riferimento per l'automotive aftermarket, dove esporrà a maggio 2027.

Europa centrale e orientale

Polonia

NTN Polska, filiale polacca del Gruppo che gestisce le attività commerciali in quest'area, opera in un contesto segnato dalla volatilità dei costi, dalle interruzioni legate alla guerra in Ucraina, dall'aumento dei prodotti cinesi e da una forte pressione concorrenziale. In questo scenario, i kit ruota, i reggispinta sospensione e i kit distribuzione rimangono le linee di prodotto più performanti, per le quali i clienti riconoscono SNR come marchio di riferimento. Naturalmente, anche le nuove linee di prodotti come gli ammortizzatori, i sensori o i veicoli industriali stanno registrando uno sviluppo significativo. La rete distributiva continua ad ampliarsi con nuove partnership in diversi paesi della regione. Infine, NTN ha presentato al Poznan Motor Show nell'aprile 2026 il programma MySNR Certifiedgarage, che sarà implementato nei prossimi mesi.

Paesi nordici: consolidare oggi per accelerare domani

In un contesto di mercato particolarmente esigente, la filiale nordica continua a lavorare per rafforzare in modo duraturo la presenza di SNR nella regione. Dopo un anno 2025 segnato da un contesto economico difficile, i primi mesi del 2026 mostrano segnali incoraggianti e confermano la rilevanza delle azioni intraprese.

In Finlandia, un nuovo cliente ha scelto SNR come fornitore privilegiato per la gamma distribuzione motore. Questa nuova collaborazione si è concretizzata ad aprile con un primo ordine di 300 kit distribuzione, aprendo la strada a nuove opportunità di sviluppo su questo mercato.
In Svezia, la filiale ha raggiunto un nuovo traguardo con l'inserimento dei sensori di temperatura dei gas di scarico EGT e degli ammortizzatori presso un cliente distributore. Sebbene i volumi siano ancora limitati, metterli online è una leva essenziale per sviluppare la visibilità dei prodotti SNR, facilitarne l'accesso ai professionisti e prepararsi a una crescita futura.
Questi progressi illustrano la strategia adottata nei paesi nordici: avanzare in modo mirato, consolidare le partnership con i distributori e ampliare gradualmente la presenza delle gamme SNR. Parallelamente, i team continuano un importante lavoro commerciale per identificare nuove opportunità e rafforzare la notorietà del marchio in tutta la regione.
L'obiettivo è chiaro: costruire una presenza più forte e duratura del marchio SNR nei paesi nordici, basandosi sulla qualità dei prodotti, la competenza e la vicinanza dei team.

Irlanda e Regno Unito

Il mercato britannico dell'aftermarket conta oltre 56.500 aziende, che generano 16,1 miliardi di sterline di valore aggiunto lordo e rappresentano circa 346.000 posti di lavoro. Nonostante un contesto economico difficile, le spese delle famiglie dedicate a pezzi di ricambio e manutenzione auto hanno raggiunto 21,6 miliardi di sterline lo scorso anno, dimostrando una domanda resiliente e le importanti opportunità offerte dal settore dell'aftermarket.
L'età media delle 34 milioni di auto nel parco britannico ha raggiunto i 9,4 anni, rispetto a poco meno di 8 anni nel 2019. Secondo la SMMT , circa il 20% dei veicoli ha tra i 7 e i 9 anni, e quasi un terzo, ovvero la parte più importante, ha più di 12 anni. Questo invecchiamento del parco circolante supporta in modo costante la domanda di pezzi di ricambio e soluzioni di riparazione.
NTN continua a espandere il marchio SNR nel Regno Unito, ampliando la gamma di prodotti e registrando una forte crescita annuale delle vendite. L'obiettivo resta quello di rafforzare la posizione del marchio sul mercato e sostenere questa dinamica di crescita.
I riscontri dei clienti e degli attori chiave del mercato hanno evidenziato l'importanza crescente della consegna il giorno successivo per soddisfare le esigenze elevate degli utenti finali. Nel 2026, le gamme SNR sono state integrate nel centro di distribuzione di NTN UK, migliorando significativamente il livello di servizio e la disponibilità dei prodotti. Unito a una solida piattaforma di distribuzione, a un posizionamento dei prezzi allineato al mercato e ad aggiornamenti importanti dei dati MAM Autocat e TecDoc, NTN UK è perfettamente posizionata per rispondere alle evoluzioni del mercato aftermarket.
I cuscinetti e i prodotti per sospensioni SNR hanno già una forte presenza presso i principali clienti nel mercato britannico. Nel 2025, le gamme SNR per albero di trasmissione e Powertrain sono entrate a far parte dei portafogli clienti, segnando una nuova fase di crescita e confermando l'impegno di NTN ad espandere la propria presenza nel mercato aftermarket britannico.

Il mercato aftermarket irlandese è maturo e frammentato, integra pezzi di ricambio, manutenzione, riparazione, diagnostica, accessori, pneumatici, batterie e parti della carrozzeria. La crescita del mercato è sostenuta dall'invecchiamento del parco circolante e da un'adozione ancora lenta dei veicoli elettrici. Officine indipendenti e distributori di ricambi rappresentano una quota significativa del mercato, insieme a reti di concessionari ben consolidate.
Il marchio SNR è ben radicato in Irlanda e continua a registrare una forte crescita annuale a doppia cifra, trainata da aumenti di quota di mercato.
Nel 2025, ammortizzatori SNR e kit catena sono stati introdotti nel mercato irlandese, completando le gamme storiche sospensione, powertrain, chassis e rafforzando così l'offerta globale.

Medio Oriente, Egitto & Nord Africa

Il Medio Oriente, l'Egitto e il Nord Africa formano uno dei mercati aftermarket più dinamici al mondo. Il parco auto della zona Medio Oriente ed Egitto supera i 59 milioni di veicoli, di cui oltre 41 milioni di autovetture, distribuiti in 13 paesi. I marchi NTN e SNR sono presenti in quattro aree di

competenza: Chassis, Powertrain, Truck e Sensors.

In Arabia Saudita, in Egitto, in Giordania, negli Emirati Arabi Uniti e in Israele, il gruppo NTN continua a rafforzare le sue relazioni con i distributori e ad ampliare il suo portafoglio prodotti oltre i cuscinetti. Ammortizzatori, sensori e applicazioni per veicoli industriali sono le principali aree di sviluppo. In Turchia, azioni mirate hanno permesso di raddoppiare le vendite di CVJ, nonostante un contesto economico difficile.

In Nord Africa, i risultati dell'anno scorso confermano la pertinenza della strategia di diversificazione. In Marocco, il lancio della gamma kit distribuzione ha avuto un'accoglienza positiva, grazie a soluzioni specifiche per veicoli asiatici ed europei. In Tunisia, i primi ammortizzatori SNR sono stati commercializzati con successo. In Algeria, la rimozione dei vincoli commerciali ha permesso una significativa ripresa dell'attività. Ovunque, l'ascesa dei marchi cinesi e l'emergere progressivo dei veicoli elettrici creano nuove opportunità che NTN anticipa fin da ora.

Africa subsahariana

L'Africa subsahariana è strutturata intorno a due poli complementari: Sud Africa e Africa Orientale con il Kenya come hub regionale. Il Sud Africa rimane uno dei mercati aftermarket più strutturati del continente, con una rete di distributori, di gruppi aftermarket e di officine. NTN rafforza la propria posizione di fornitore di riferimento, riconosciuto per la qualità OEM dei propri prodotti. La domanda è sostenuta dall'invecchiamento continuo del parco circolante, un fenomeno strutturale favorevole ai prodotti premium nelle categorie cuscinetti, sospensioni, distribuzione e giunti omocinetici. In un mercato sotto pressione, NTN punta sul concetto di costo totale per valorizzare i suoi componenti.

In Africa Orientale, il Kenya funge da porta d'accesso regionale, da cui NTN sta espandendo la propria presenza nei paesi vicini. La crescente professionalizzazione del settore aftermarket e la diversificazione del parco circolante creano condizioni favorevoli per i fornitori in grado di offrire ampia copertura, qualità OEM e supporto tecnico.

America Latina

Brasile: vicinanza al territorio, competenze tecniche ed espansione del portafoglio

NTN Rolamentos do Brasil (NRDB) rafforza anno dopo anno la propria presenza e notorietà sul mercato brasiliano, con una strategia basata su tre pilastri: vicinanza ai clienti, espansione del portafoglio e competenze tecniche.

Questa strategia si concretizzerà già da ottobre 2026 con l'integrazione di 27 nuovi cuscinetti ruota, che incrementeranno notevolmente la copertura delle autovetture e dei veicoli commerciali leggeri più venduti in Brasile: Toyota Corolla, Corolla Cross e Hilux, Volkswagen Gol e Polo, Fiat Argo, Cronos, Palio e Uno, Ford Ka e Ranger, Hyundai Creta, Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroën Jumper e Renault Master. Sviluppata secondo gli standard di qualità OEM e supportata dall'esperienza ingegneristica giapponese di NTN, questa nuova gamma integrerà soluzioni di prima, seconda e terza generazioni, progettate per offrire prestazioni, affidabilità e durata nel tempo. Rafforzerà la presenza di NTN nei segmenti più richiesti dal mercato brasiliano, con un'offerta più ampia e competitiva per distributori, rivenditori e autoriparatori.

Oltre ai cuscinetti ruota, NRDB si prepara ad ampliare nei prossimi anni il proprio portafoglio aftermarket. Sfruttando l'esperienza e l'ampio portafoglio prodotti dell'attività Automotive Aftermarket in Europa, la filiale sta lavorando per introdurre nuove linee di prodotti sul mercato locale: cuscinetti e kit sospensione, alberi di trasmissione e kit giunti, kit distribuzione e ammortizzatori. Questi prossimi lanci dimostrano l'impegno a lungo termine del Gruppo a sviluppare i marchi NTN e SNR in uno dei più grandi mercati aftermarket al mondo.

La condivisione delle competenze è un pilastro fondamentale della nostra strategia: nel 2025 abbiamo formato oltre 3.000 professionisti in tutto il paese, supportati dal van Be-box e da eventi clou come il salone Autopar a Curitiba. Grazie a una copertura nazionale di prossimità, NRDB ribadisce la sua convinzione: la preferenza per un marchio si basa tanto sul supporto tecnico quanto sulla qualità dei prodotti.

« Sostenuta dallo sviluppo dei propri prodotti e da un forte slancio commerciale nella regione EMEA, NTN Europe si impone come un attore chiave. ***Accelerare*** *su nuove gamme come gli ammortizzatori,* ***espandersi*** *in mercati in forte crescita come MEA o il Brasile, e* ***consolidare*** *le nostre partnership strategiche (in particolare con gli ITG): queste sono le nostre principali sfide. Per raggiungere questo obiettivo, più di 70 esperti di vendite, tecnici e marketing lavorano quotidianamente per offrire valore aggiunto e consulenza locale. Questo è anche il servizio di un produttore premium! »*

Pascal LANGER, Direttore Vendite EMEA e il Bresile

CONTATTI PER LA STAMPA

Per qualsiasi richiesta di informazioni, interviste o materiale fotografico.

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