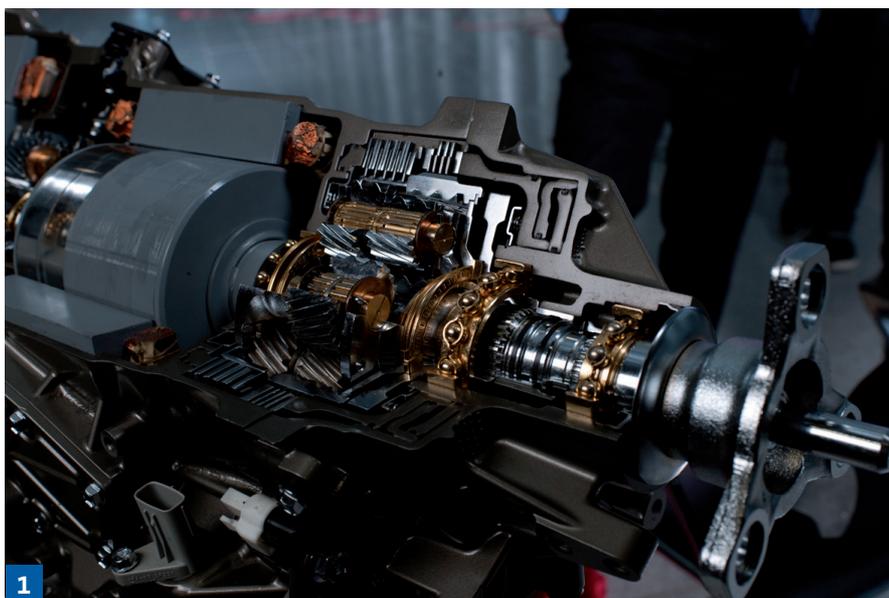


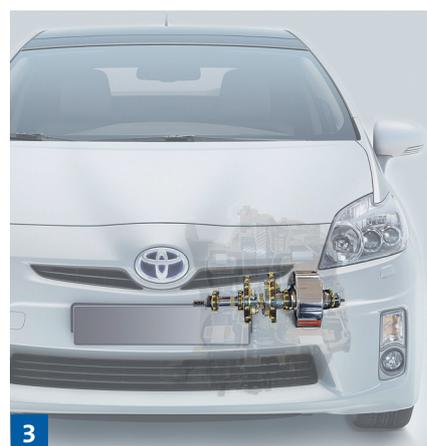
IM FOKUS: NSK

Gut gelagert und gelenkt

Was kaum einer weiß: Der japanische Wälz- und Kugellager-Spezialist **NSK** ist auch Weltmarktführer bei elektrischen Servolenkungen für Automobile. Im laufenden Geschäftsjahr bis März 2011 rechnet das Unternehmen konzernweit mit einem Umsatzsprung von fast 40 Prozent.



1) NSK-Lager im Getriebe: Neben Wälzlagern für Antriebe bietet NSK auch reibungsreduzierte Kugellager für Ölkreislauf-Dichtungen an. 2) Für den Toyota iQ hat NSK die bislang kleinste elektronische Servolenkung entwickelt, für VWs Global-Polo-Plattform liefern die Japaner EPS-Systeme mit Lenkgetriebe (Bild) aus China; für die Wolfsburger ist man zudem der Hauptlieferant von Radlagern. 3) NSK-Know-how steckt auch im Hybridgetriebe des Toyota Prius.



Bilder: NSK

Jüngst gaben NSK und Toshiba bekannt, gemeinsam ein Kfz-Lenkensystem entwickeln zu wollen. Das Joint Venture Adtech Corporation soll Antworten auf die wachsenden Herausforderungen auf dem Gebiet der Lenksystementwicklung liefern, wie Norio Otsuka, President und CEO von NSK Ltd., sagt.

Denn durch den Übergang zu Elektro- und Hybridfahrzeugen wachse der Bedarf an elektrischen Servolenksystemen rasant. Auch die Anforderungen an derartige Systeme im Hinblick auf Sicherheit, Zuverlässigkeit, kompakte Bauweise und geringeren Stromverbrauch werden zunehmend höher.

Spezialist ist die 1916 im japanischen Tokio gegründete Nippon Seiko K.K. maßgeblich im Bereich der Lager für industrielle und Automotive-Anwendungen sowie für besagte Lenkungen. Das Europa-Hauptquartier liegt in Ratingen.

Das Europa-Geschäft von NSK mit den über 3 000 Mitarbeitern steuert fast 790 Millionen Euro zum Gesamtumsatz des fast 4,5 Milliarden Euro schweren Unternehmens bei – gut 17 Prozent. Der Anteil des gesamten Automotive-Sektors weltweit lag 2009/2010 (31. März) bei rund 63 Prozent oder rund 2,8 Milliarden Euro – je zur Hälfte durch Lager und Lenk-/Getriebekomponenten.

Ergebnis verdreifacht

Europa-Chef Norbert Schneider erwartet für das kommende Geschäftsjahresende im März 2011 Positives: „Im Geschäftsjahr 2009/2010 war schon eine Erholung festzustellen. Der weltweite Umsatz von NSK Automotive stieg und das Ergebnis konnten wir fast verdreifachen – von 47 auf 140 Millionen Euro. Dieser Trend hält im laufenden Geschäftsjahr an und verstärkt sich sogar

noch.“ Er sieht dafür zwei Gründe: „Wir profitieren natürlich von der Konsolidierung des gesamten Marktes. Und wir entwickeln und fertigen Systeme und Komponenten, die überproportional stark nachgefragt werden.“ Der CEO von NSK Europe ist der einzige Nicht-Japaner, der als Senior Vice President im Management des Kugellagerherstellers sitzt. Er sieht sein Team und sich als Problemlöser für die Kunden und nennt als Firmenziel, die Nummer eins bei ‚Total Quality‘ zu sein. OEM-Kunde PSA hat dies bereits mit einem Award honoriert.

Besonders stolz ist Schneider auf die hauseigenen elektromechanischen Lenkungen: „Hier liefern wir sowohl das kleinste am Markt verfügbare System, das im Toyota iQ zum Einsatz kommt, als auch das größte EPS-System für Pkw.“ Er rechnet mit weiter starkem Wachstum vor allem bei kleinen EPS, kurz für Elec-

ZAHLEN / DATEN / FAKTEN

tric Power Steering. Nach einer Frost & Sullivan-Marktstudie hatten 2007 rund 40 und 2008 rund 45 Prozent aller Neuwagen in Europa EPS. 2012 sollen es bereits 65 Prozent sein und 2015 rund 75 Prozent. „Wir sind also in einem echten Wachstumsmarkt tätig. Im Geschäftsjahr 2008/09 erzielten wir weltweit mit EPS einen Umsatz von 464 Millionen Euro. 2009/10 waren es schon 627 Millionen. Für 2013 erwarten wir sogar 1,07 Milliarden Euro;“ so Schneiders Fazit.

Servolenkung für Polo und Co.

2010 wurde NSK von VW mit einem Volkswagen Group Award ausgezeichnet. Damit honorierte der OEM die Entwicklung einer neuen elektrischen Servolenkung für den ‚Polo Global‘, den VW seit April 2010 in China fertigt. NSK beliefert VW seit langem mit Komponenten wie Radlager. Das Geschäftsfeld Steering Systems, das seit den 1980er-Jahren Lenksäulen und -systeme entwickelt, kam jedoch erst 2008 mit VW ins Geschäft und erhielt den Auftrag für die Entwicklung des elektrisch unterstützten Lenksystems für den neuen VW Polo Global. „Hier liefern wir seit Monaten ohne eine einzige Reklamation – weltweit. Und wir bauen zurzeit unser European Technology Centre in Ratingen deutlich aus, um kurze Wege zu schaffen und größere Entwicklungs- und Testumfänge hier in Europa erledigen zu können;“ erklärt Schneider. Für die EPS-Systeme mit Lenkgetriebe wurde eigens eine achte Fertigungsstätte in China errichtet. Die einbaufertigen Module sollen künftig auch in anderen VW-Modellen eingesetzt werden. *Andreas Gottwald* ■

Unternehmenskennzahlen – NSK

Umsatz 2009/2010	4,489 Mrd. EUR	Automotive-Anteil	62,4 %
Operating Income	86,4 Mio. EUR	Umsatz in Europa	~ 17 %
Umsatzprognose 2011	6,249 Mrd. EUR	Standorte (inkl. FuE)	76
Mitarbeiter (MA)	über 24 000	davon MA in Europa	über 3 000

Quelle: Unternehmensangaben

Das Unternehmen:

Die NSK Group Ltd., 1916 gegründet, ist als Hersteller von (Wälz-/Kugel-/Rad-)Lagern und Lenksystemen einer der führenden Zulieferer für Automotive- und Industrieanwendungen. Als aktuelle Nummer 48 im Top-100-Ranking der 100 größten Automobilzulieferer der AUTOMOBIL PRODUKTION erwirtschaftet das japanische Unternehmen über 62 Prozent seines Gesamtumsatzes mit Automotive-Produkten. Es ist zuhause die Nummer eins und gehört neben NTN, Koyo Seiko (Jtekt), Minebea, Schaeffler Group (INA/FAG), SKF, Timken, Nippon Bearing, RBS Global zu den großen Marktplayern weltweit. In Ratingen unterhält die Gruppe den europäischen Hauptsitz und eins ihrer Entwicklungszentren; europäische Produktionsstandorte sind unter anderem in Großbritannien und Polen zu finden. NSK ist weltweiter Marktführer bei elektrischen Servolenkungen.

Executive Officers:

Norio Otsuka, President und CEO; **Michio Hara**, Senior EVP (Executive Vice President); EVPs: **Kazuo Matsuda**, **Ryoichi Saito**, **Yukio Takebe**, **Tsutomu Komori**, **Yoshio Shoda**.

Automotive-Produktportfolio:

NSK entwickelt und fertigt beispielsweise Rad-, Getriebe-, Wasserpumpenlager, zweireihige Lager für Klimakompressoren, manuell und elektrisch verstellbare Sicherheitslenksäulen mit Energieabsorption, Höhen- und Längsverstellungen. Hinzu kommen elektrische Servolenkungen, Lenksäulen und -getriebe mit Spurstangen, Zwischenwellen, Kreuzgelenke, Doppelkreuzgelenke, Dämpfungselemente und vieles mehr.

Wichtigste Automotive-Kunden und -Wettbewerber:

Eine Auswahl der Kunden, die Lager und/oder Lenkungen von NSK nutzen: OEM-seitig gehören der Volkswagen-Konzern, Toyota, PSA, BMW und Fiat dazu sowie Valeo, Bosch, Getrag, Gates, Pierburg, Sanden, ZF und GKN bei den Lieferanten. Zu den größten Konkurrenten zählen etwa Schaeffler, SKF sowie Jtekt, TRW und ZF Lenksysteme. gw

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk, AutoValue GmbH**Japaner lernen Chinesisch!**

NSK hat alles durchlitten, was ihre Wettbewerber durchmachen mussten: Umsatzsturz, Margen-Drop, das volle Arsenal an Anpassungen, um in den schwarzen Zahlen zu bleiben, als das Auto- und Industriegeschäft gemeinschaftlich in den Keller ging. Lange hat man sich damit aber nicht aufgehalten. Für einen traditionsbefruchteten Japaner wie NSK muss die neue Strategie als radikal bezeichnet werden. Ob SKF, FAG oder Timken, sie alle sollten NSK ‚auf dem Schirm‘ behalten. Selbstbewusst lässt man sich in die Karten schauen und stellt alle Ziele bis 2013 ins Netz. 8,5 Prozent operative Marge, 13 Prozent ROE, hohe Umsatzziele, neue Werke, neue Standortstrategie. Der Wettbewerb soll ruhig sehen, dass China und ASEAN Zentren künftigen Wachstums werden. In den

vergangenen vier Jahren hat man den China-Umsatz bereits verdoppelt. Eine neue robuste, globale Operationsplattform wird etabliert, um von Schwankungen weniger abhängig zu sein, und von der Yen-Aufwertung. Kunshan oder Shenyang statt Fukushima! Elf Werke in China für Lager, Lenkstangen, Getriebeteile oder E-Lenkungen sollen die globale Struktur umsteuern helfen. „Full line“ bei Produkten in China, „mass production“, Kapazitätsausbau in „volume zone markets“, wie es heißt, signalisieren: Hier hat ein starker Player auf „Offensive“ geschaltet. NSK wird SKF, FAG oder Timken auf Schritt und Tritt begegnen, nicht nur – wie bisher – auf den Traditionsmärkten, sondern dort, wo das Wachstum stattfindet. Japan lernt Chinesisch!



Beurteilt exklusiv für AUTOMOBIL PRODUKTION die Lage führender Zulieferer: Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer AutoValue und ehemals VDA-Präsident.