

nommo[®]

MAGAZINE

#2/2016

Specialkullager ger NASCAR-bilar bättre effekt

EPTDA
ett sätt att
navigera i branschen



» Ny E-handelslösning skapar nya möjligheter

THREE LETTERS. TOTAL QUALITY.



NSK sets many things in motion – for example in the agricultural industry. As a leading global manufacturer of rolling bearings and linear systems, NSK combines 100 years of success and a total quality approach.



MOTION & CONTROL
NSK
www.nsk-europe.com

HIGH PRECISION

BALL BEARINGS



World's Leading Manufacturer
with Highest-class Technology

- Extra Miniature Bearings
- 6700H, 6800H & 6900H Series Thin Type Stainless Steel Bearings
- F6700, F6800 & F6900 Series Thin Type Flanged Bearings
- F6700H, F6800H & F6900H Series Thin Type Flanged Stainless Steel Bearings
- 6000H, 6200H & 6300H Series Stainless Steel Bearings

<http://www.ezo-brg.co.jp/english>



NOMO KULLAGER AB

Huvudkontor i Täby
 nomo@nomo.se
 www.nomo.se

STOCKHOLM/TÄBY

Gribbylundsvägen 2
 Box 510, 183 25 Täby
 Tel: 08-6302800

GÖTEBORG

Backa Bergögata 14
 422 46 Hisings Backa
 Tel: 031-585080

MALMÖ

Trehögsgatan 2
 Box 9030, 200 39 Malmö
 Tel: 040-210470

AVESTA

Koppardalsvägen 8
 774 41 Avesta
 Tel: 0226-14646

BORLÄNGE

Cirkelgatan 18
 78172 Borlänge
 Tel: 0243-229943

GÄLLIVARE

Borrvägen 12
 982 38 Gällivare
 Tel: 070-575 08 66

NOMO A/S

Kong Svends vej 65
 DK-2765 Smørum
 Tel: +45-44208600
 info@nomo.dk
 www.nomo.dk

PORIN LAAKERI OY

Helmentie 5
 FI-28160 Pori
 Tel: +358 (0)2 63195 00
 pori@nomogroup.fi
 www.nomogroup.fi

PORIN LAAKERI

Rajatorpantie 41 C
 FI-01640 Vantaa/Helsinki
 Tel: +358 (0)40 548 1225
 vantaa@nomogroup.fi
 www.nomogroup.fi

TASANTO

Krouvintie 7 A
 FI-90400 Oulu
 Tel: +358 (0)8 534 02 00
 oulu@nomogroup.fi
 www.nomogroup.fi

TEKNIKKACENTER

Hiirakkokatu 6
 FI-20380 Turku
 Tel: +358 (0)207 856 000
 turku@nomogroup.fi
 www.nomogroup.fi

We Care, We Know, We Deliver!

Våra värdeord är We Care, We Know, We Deliver, men hur gör man för att värdeord i ett företag blir mer än bara tomma ord? På Nomo är dessa ord en del av vår kultur och vårt DNA. Vi försöker varje dag att leva upp till dem, och gärna överträffa dem, i kontakten med Er, våra kunder.

We Care betyder att vi bryr oss lite extra. Vi har en kultur på företaget där alla tar hand om varandra. Vi genomför årligen medarbetarundersökningar och har också en visseblåsarpolicy på plats om något inte skulle stå rätt till i organisationen. Vi är miljöcertifierade enligt ISO 14001, deltar i emballageåtervinningsprogram, köper enbart förnybar el mm. Gör du affärer med Nomo kan du vara helt säker på att du handlar med ett hållbart företag. Vi bryr oss allra mest om Er, våra kunder. Vid många tillfällen har enskilda medarbetare gjort det där lilla extra och lite till. Det kan handla om att leverera en sent inkommen leverans via en medarbetares egen bil en fredagskväll för att hålla kundens produktion igång över helgen. Eller att en tekniker gör den där extra kontrollen för att verkligen hitta en optimal och fungerande lösning. Ett sådant fall kan ni läsa om i detta nummer av Nomo Magazine där en kund i motorsportsegmentet fått hjälp av Nomo med ett unikt lager, vilket får deras kunder att prestera bättre.

We Know betyder att vi på Nomo ska leverera en oslagbar kunskap inom produktområdet lagringsteknik, både

bland tekniker och försäljningsorganisation. Alla funktioner på företaget har också specialistkunskap. Vi har specialister i vår Supply Chain-organisation som ansvarar för att sätta upp EDI med både kunder och leverantörer. Vi har medarbetare på våra lager som felfritt följer specialinstruktioner för emballering osv. Vi gör nu också mer av vår kunskap tillgänglig online genom vår helt nya produktkatalog på webben. Förutom utökad produktinformation ges ni nu också möjlighet att se tillgänglighet på alla våra lager inom Nomo Group samt från några utvalda tillverkare. Ansöker ni om ett online-konto kan ni också beställa produkterna direkt på webben, med era avtalade villkor.

We Deliver betyder att vi på Nomo är stolta över att leverera det vi lovar. Till våra OEM-kunder har vi idag en leveransprecision på klass 1-produkter på 98 %, mätt mot kundens önskade leveransdatum. Idag levererar vi också över hela världen och hjälper många av våra kunder med exportlogistik. Vi levererar rätt produkt för rätt applikation, tack vare vårt enormt breda och djupa sortiment. Sist men inte minst så levererar vi ett passionerat Team, tillgängligt för er, varje dag. I detta nummer får ni läsa om flera av våra nya medarbetare, vars uppgift är att leverera allt vi har att erbjuda er.

Trevlig läsning!
Henrik Walter, Försäljnings & Marknadschef
Curt O. Carlsson, VD

Our value statements are We Care, We Know, We Deliver, but how do you turn a company's value statement into more than just empty words? At Nomo, these words form part of our culture and DNA. We do our best to live up to them, every day; ideally, we want to exceed them in all our contacts with you - our customers.

We Care means that we care more. In our company, we have a culture of looking after one another. We conduct annual employee surveys. We have also adopted a whistle blowing policy, just in case something would go wrong within the organisation. We are environmentally certified according to ISO 14001, we participate in a packaging recycling programme and we only buy renewable energy. If you do business with Nomo, you can rest assured that you are dealing with a sustainable company. But more than anything, we care about you - our customers. Nomo employees often go the extra mile. An employee may use his own car to deliver a package that arrived too late on a Friday night, to keep the customer's production running over the weekend. And our engineers have been known to run extra checks, just to find an ideal solution that truly works. You can read about one such case in this number of Nomo Magazine - we were able to help a customer in the racing sector with a special bearing that increased their customers' performance.

We Know means that at Nomo, we shall offer out-

standing knowledge within the bearing technology product area, both among our engineers and in our sales organisation. All Nomo functions have specialist knowledge. Specialists in our supply chain organisation are in charge of EDI implementation for customers and suppliers. Employees in our warehouses are happy to follow special packaging instructions, with perfect workmanship. We are also making even more of our expertise available on the web, through our brand new online product catalogue. As well as increased product information, you can also check availability in the Nomo Group warehouses and from selected manufacturers. By applying for an online account, you can also order products online, subject to your agreed terms and conditions.

We Deliver means that at Nomo, we are proud to deliver on our promises. For our OEM customers, we currently have a delivery precision of 98% on Class 1 products, measured against the customer's requested delivery date. We currently deliver all over the world and help many customers with export logistics. We deliver the right product for the right application, thanks to our incredibly extensive range. Last but not least, we provide a passionate team that is available to you on a daily basis. This issue features several new employees, who are tasked with delivering our offering to you.

Enjoy the reading!



SFC PRE

SFC WEHRLY

48

CHEVROLET SS

MOOG
MAHLE
COMET
SABOT

SKY

20

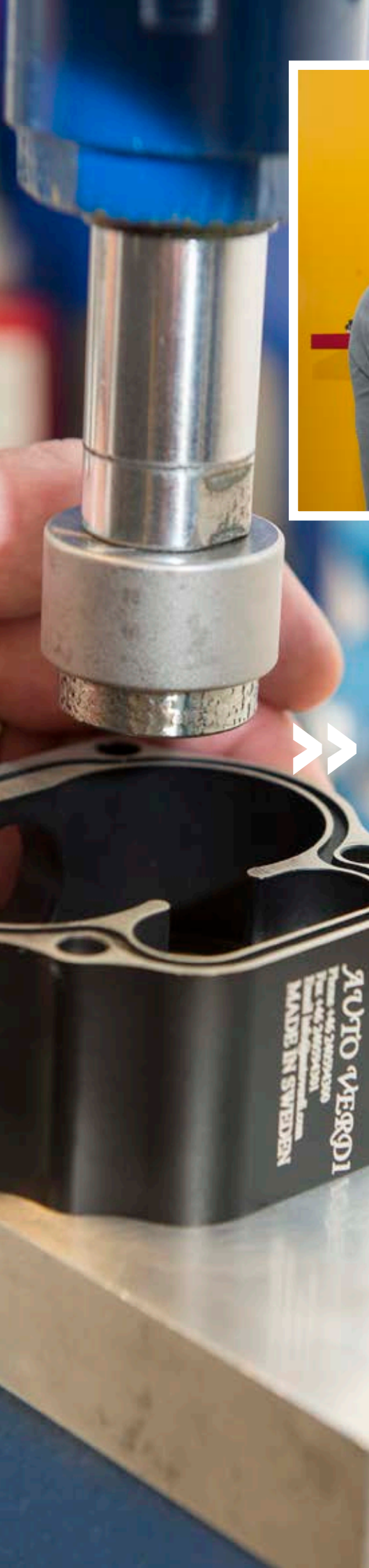
Specialkullager ger NASCAR-bilar mer effekt

Med ett specialkullager i sina oljepumpar ger Auto Verdi sina kvalitetsmedvetna kunder mer motoreffekt, vilket bland annat lett till att deras detaljer funnits i vinnande NASCAR-bilar sedan 2002.

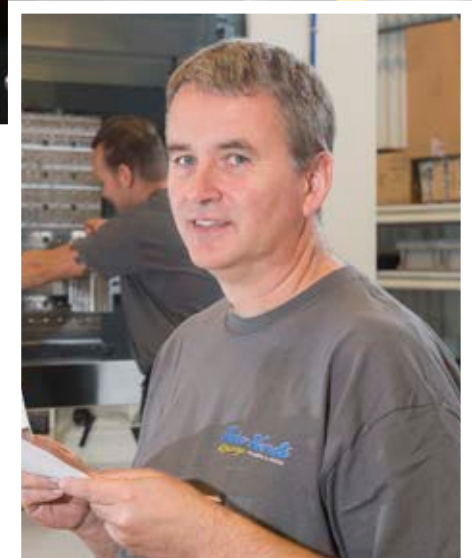
- Ingen vill bryta en tävling på grund av en trasig oljepump, säger Steen Skodborg. Där andra tillverkare haft svårt att hålla kvaliteten har Nomo nått ända fram, vilket gör att vi nu har ett eget kullager som passar optimalt för vårt ändamål.

LÄS MER PÅ NÄSTA UPPSLAG





Omkring 500 oljepumpar om året tillverkas i Auto Verdis verkstad i Djurås.



I Dalarna hittar vi ett litet företag med hela världen som marknad och med en diger meritlista. Auto Verdi tillverkar detaljer för tävlingsbilar som sedan levereras till kunder i hela världen.

Svårt att hitta leverantör

Steen Skodborg är delägare och chefsingenjör i företaget sedan 1996. Han förklarar att företaget haft svårigheter att hitta en leverantör av specialkullager som kunnat tillgodose Auto Verdis krav.

– Helst vill man tillverka stora serier av den typen av lager som vi behöver, men vi har svårt att köpa så stora antal. Vi kan nu köpa mindre batcher, vilket är mycket viktigt för vår del och detta var inget hinder för Nomo, berättar Steen Skodborg.

Utöver själva antalet ställde Auto Verdi krav på leveranssäkerhet, kvalitet och utformningen av ett speciellager som ska fungera optimalt.

– Våra kunder är väldigt effektstyrda, samtidigt är leverans och tillförlitlighet också viktigt för dem. Nu har vi ett kullager som passar oss optimalt och där andra tillverkare haft svårt att hålla kvaliteten har Nomo nått ända fram, framhåller Steen och tillägger:

– Nomo håller alltid utlovade leveranstider, det är vi väldigt nöjda med. Servicen vi får är alldeles utmärkt.

Delaktiga i många titlar

Auto Verdi grundades 1988 av Stefan Verdi och tillverkade ursprungligen vevstakar till racingmotorer. I samband med att Steen Skodborg blev in som delägare och chefsingenjör i företaget 1996

”Till skillnad mot ett vanligt kullager, som är öppet, har våra en tätande skyddsplåt över sig så att oljan inte kan smita förbi. Det leder till att vi får högre verkningsgrad i pumparna som i sin tur ger mer effekt i motorerna”, berättar Steen Skodborg.

expanderade produktionen till att även omfatta oljepumpar.

Det första stora mästerskapet där man vann med hjälp av oljepump från Auto Verdi kom 1998 med Paul Gentilozzi i Trans-Am serien. Sedan dess har det resulterat i andra stora mästerskapstitlar i NHRA Pro Stock och flera NASCAR-titlar.

– Våra produkter har funnits i vinnande NASCAR-bilar sedan 2002, säger Steen Skodborg.

”Vi har många vinster även i dragracing, rallycross och Australian Supercar,”

– Vi har många vinster även i dragracing, rallycross och Australian Supercar, fortsätter han. Forskning, utveckling och tillverkning bedrivs i de två verkstäderna i Söderbärke och Djurås i Dalarna. De har omkring åtta anställda, medan lokala försäljnings- och servicepartners är baserade i olika länder runt om i världen.



"Våra produkter har funnits i vinnande NASCAR-bilar sedan 2002 och vi har många vinster även i dragracing, rallycross och Australian Supercar", säger Steen Skodborg och berättar att Auto Verdis kunder ställer höga krav på effekt, kvalitet och tillförlitlighet.

Specialkullager ger ökad effekt

Detaljerna blev snabbt uppskattade i tävlingskretsar och numera säljs produkterna över hela världen; från Europa, Australien och Nya Zeeland



land till Japan, Malaysia och USA.

– Vi är inte så stora men vi jobbar inom en smal nisch, då måste man ha hela världen som arbetsfält, säger Steen. Att vi lyckats komma med i NASCAR är ett kvitto på att vi gör bra produkter. Man vänder sig till oss när man är nogra med kvalitet och funktion.

Auto Verdis oljepumpar är eftertraktade i tävlingsbranschen främst då de hjälper motorerna att nå högre effekt. Detta tillåts till viss del tack vare det specialkullager som Nomo levererar till oss, säger Steen och ger en förenklad beskrivning av hur det fungerar.

– Till skillnad mot ett vanligt kullager, som är öppet, har våra lager en tätande skyddsplåt över sig så att oljan inte kan smita förbi. Det leder till att vi får högre verkningsgrad i pumparna som i sin tur ger mer effekt i motorerna.

Special bearings make NASCAR cars more powerful

The Swedish company Auto Verdi manufactures race car parts for customers all over the world; its products have been used in winning NASCAR cars since 2002. Nomo helped develop a special bearing used in Auto Verdi's oil pumps.

As Auto Verdi's oil pumps increase the power of engines, they are highly coveted in the racing industry. The higher engine power is in part made possible due to a special bearing supplied by Nomo.

"No one wants to interrupt a race because of a defective oil pump," says Steen Skodborg at Auto Verdi. "Our bearings differ from regular ball bearings in that they have a protective shield that acts like a seal, preventing oil from seeping through. This makes our pumps more efficient, which in turn makes the engines more powerful," explains Steen Skodborg, co-owner and head engineer of the company since 1996. He mentions that the company found it difficult to find a supplier of special bearings capable of meeting Auto Verdi's requirements.

"Other suppliers found it difficult to maintain quality, but Nomo made it all the way. So we now have our own ball bearing that's perfectly suited for our purposes. Nomo always meets promised delivery dates and provides excellent service," says Steen Skodborg.



Viktor Mattsson, Igor Mitric, Jens Hauan, Britt-Marie Liljenwald och Annida Gulbrand.



Nytt laddat Nomo-team i Göteborg

I Göteborg har Nomo nu ett ungt och hungrigt team.

Viktor Mattsson, säljare på Nomo de senaste fem åren, utsågs nyligen till regionchef för region Väst i den svenska delen av Nomos försäljningsorganisation.

– Vi är på banan och laddade till tusen, säger han.

Viktor Mattsson leder arbetet på kontoret i Göteborg som har fem anställda.

– Vi har under året anställt två nya säljare,

Igor Mitric och Jens Hauan. Sedan 1,5 år tillbaka är Annida Gulbrand ny på vår kundsupport, där finns även Britt-Marie Liljenwald som varit med mycket länge, berättar Viktor.

Viktor utsågs till ny regionchef den 1 juni efter Willy Skarp som gick i pension efter 37 års anställning på Nomo. Kontoret har genomgått en generationsväxling.

– Det som varit speciellt med Nomos kontor i Göteborg är att flera medarbetare har jobbat här väldigt länge, noterar Viktor. Under de senaste åren har det varit personalförändringar, vilket gör att vi nu i det närmaste är ett helt nytt

Nomo-team i Göteborg, fortsätter han.

– Det här har såklart inneburit utmaningar för oss. Vi är verksamma i en teknisk bransch där det tar tid att sätta sig in i kundernas processer, men lyckosamma rekryteringar och starkt stöd från andra delar av Nomo gör att vi känner att vi nu är på banan.

Vad känner du inför rollen som regionchef?

– Det känns jättebra, vi har haft ett utmanande år men det har varit väldigt givande och utvecklande. Jag ser ljus på framtiden, avslutar Viktor Mattsson.



Online CAD support powered by
SolidComponents.com

Nya namn på Nomo



JENS HAUAN

... är sedan maj 2016 ny säljare på Nomo, med placering i Göteborg. Närmast har han arbetat med måleriverktyg till färgfackhandeln.

– Min roll på Nomo är att skapa nya kundrelationer och samtidigt vårda inarbetade och fina relationer som vi har med befintliga kunder, säger Jens. Utmaningen är att kunna hjälpa mina kunder med problem som uppkommer i deras drift, samt att på ett bra sätt förebygga så att det inte sker igen. Att min personlighet präglas av problemlösning gör att eftermarknad, vilket är mitt huvudsegment, passar mig som handen i handsken. Stöter jag på problem så ger jag inte upp förrän jag hittat en hållbar lösning. Jag har också fått genomgå ett omfattande utbildningsprogram på Nomo, vilket varit väldigt nyttigt för min nya roll.

Jens bor med fru och två barn i villa strax utanför Göteborgs stad. Fritiden ägnar han åt att arbeta hemma på huset och i trädgården. Ett stort projekt just nu är nytt badrum/hemmaspa. Han har också tre stora grillar som går varma året runt. Under sin uppväxt spelade Jens ishockey, idag hjälper han till på sonens träningar.



IGOR MITRIC

... är ny säljare på Nomo sedan mars 2016, med placering i Göteborg.

– Det roligaste med jobbet är att få hjälpa kunder att hitta tekniskt optimala lösningar och även hjälpa till med bevisade kostnadsbesparingar, säger han. Målet med min tjänst på Nomo är att fortsätta arbetet med det goda rykte som Nomo har ute hos kunder, samtidigt som jag hittar nya samarbeten och utvecklar redan befintliga.

– Jag har arbetat inom kul- och rullager i snart sex år. Tack var min tidigare erfarenhet passar jag fint in i Team Nomo med så många specialister. Jag ser mig själv fortsätta i branschen i många år framöver. Det är en svår bransch att tröttna på då den är så otroligt bred.

Igor bor i Nässjö och har ett stort sportintresse, tidigare har han spelat innebandy och fotboll.



CECILIA JOHANSSON

... är ny säljare på Nomo, med placering i Stockholm.

– För mig är det angeläget att skapa långsiktiga kundrelationer, säger Cecilia.

– Hos Nomo är det viktigt att behålla bra relationer och samtidigt skapa nya kontakter och affärsområden in i framtiden. Det tycker jag är spännande och jag använder gärna ordet service till mina kunder.

Cecilia är en mycket erfaren säljare och har haft lite olika roller genom att sälja såväl produkter som tjänster. I sitt tidigare yrkesliv har Cecilia bland annat arbetat inom flygindustrin men också med gas för industriella kunder.

Cecilia beskriver sig som en positiv och glad smålänning som bost i Stockholm nästan hela sitt vuxna liv, har vuxna barn och ett gulligt barnbarn.

– Jag älskar personlig utveckling, att resa runt i både vårt avlånga land och ute i världen. Jag gillar även att vara ute i naturen.

Nomo reinforces its organisation

Viktor Mattson, a former sales representative at Nomo, has been appointed as the new regional head of Nomo's sales organisation in western Sweden. Jens Hauan and Igor Mitric have joined Nomo as sales representatives in Gothenburg and Cecilia Johansson has joined as a sales representative in Stockholm.

Lager ska vara kul

simatherm[®] – för enklaste lagerinstallationen

- extremt portabel
- blixtnabb uppvärmning

simatec
smart technologies

simatec.com



EPTDA

- en kvalitetsstämpel
för distributörer



Passningsrost är passé.
360° koncentriskt grepp,
utan att skada axeln.



Dodge® Grip Tight-kullager erbjuder en unik metod att montera lager. Lösningen är en tunnväggig konisk klämhylsa och en låsmutter som gör det enkelt att montera och demontera lagret. Grip Tight ger ett 360° koncentriskt grepp på axeln längs hela kontaktytan, lager/axel. Det ger en fast passning utan att deformera axeln och utan att passningsrost uppstår, även på axlar av standardkvalitet. Denna underhållsvänliga produkt levereras färdig att monteras på axeln och erbjuds med olika typer av lagerhus för normal till medeltung drift. www.abb.se

Power and productivity
for a better world™ **ABB**

EPTDA - a quality stamp for distributors

Nomo has been a member of the industry organisation EPTDA, the European Power Transmission Distributors Association, for 15 years now. The EPTDA membership can be regarded as a quality stamp for distributors of transmission products such as roller bearings.

"We believe it's important to be members of an association that gives us and other distributors more power in our dealings with manufacturers," says Curt O. Carlsson, CEO of Nomo, who has been the president of EPTDA in the past year. As the president, he has attached great weight to training and online training, as well as on EPTDA's role as an important B2B platform for the industry worldwide. He also presided over the annual conference in Berlin, which was attended by 400 delegates from 30 countries.

The main idea with EPTDA is to help distributors navigate and find their way around the industry, in relation to manufacturers. With 258 corporate members, EPTDA is a strong and respected trade association that is developing relevant tools for its members, helping them remain competitive on a constantly developing and changing market.





Foto: Jean-Yves Linet

Nomo är sedan 15 år tillbaka medlem i branschorganisationen EPTDA, som kan ses som en kvalitetsstämpel för distributörer av transmissionsprodukter som t.ex. rullningslager.

- Vi tycker det är viktigt att vara med i en organisation där vi tillsammans med andra distributörer kan visa styrka gentemot tillverkare, säger Nomo vd Curt O. Carlsson.

Under det senaste året har Curt O. Carlsson varit president i EPTDA och ledde bland annat den årliga konferensen i Berlin med 400 delegater från 30 länder. Som president har han lagt stor vikt vid utbildning och on-line-träning, likaså EPTDA:s roll som en viktig B2B-plattform för industrin världen över.

Vad betyder det för Nomo att ha en så central post?

- Det är förstås mycket prestigé att någon från Nomo väljs till president. Nomo har varit medlem sedan 2001. Självt var jag med på den årliga konferensen första gången 2002 och har byggt upp ett värdefullt nätverk. Jag ingick i distributörskommittén i 3-4 år och har ingått i styrelsen i flera år. Det är intressanta uppdrag som skapar goda möjligheter till ett otroligt nätverk. För Nomo har det haft stor betydelse och gjort att vi blivit väldigt kända i branschen, vilket lett till att vi även har en del export idag, säger

Curt O. Carlsson.

- På årskonferensen kan deltagarna träffa representanter för olika tillverkare, vilket ger goda möjligheter till ett viktigt nätverkande. Vi har också ett forum där distributörer möts, hjälper varandra och har idé- och erfarenhetsutbyte.

Verktyg för att vara konkurrenskraftig

Grundtanken med EPTDA, European Power Transmission Distributors Association, som bildades 1998 är att hjälpa distributörer att navigera och hitta rätt i branschen mot tillverkare.

"Det handlar om att hjälpa små, stora och medelstora distributörer att navigera i branschen"

Organisationen expanderar, inte minst på tillväxtmarknader, och är en stark och respekterad B2B-plattform för industri världen över. Idag har EPTDA 258 medlemsföretag, varav 127 är distributörer, 113 medlemmar är tillverkningsföretag, dessutom ett antal tjänsteleverantörer. EPTDA verkar i Europa, Afrika, Mellanöstern och har medlemmar även i Nordamerika.

Organisationen utvecklar relevanta verktyg för

sina medlemmar till hjälp för att vara konkurrenskraftiga på en marknad som ständigt utvecklas och förändras.

- Det handlar om att hjälpa små, stora och medelstora distributörer att navigera i branschen.

Att tillhandahålla marknads- och branschinformation, utbildning och produktträning online inom fem olika produktgrupper: rullningslager, kopplingar, kedjefrifter, remdrifter och kuggdrifter.



- Likaså att ta fram rapporter och analyser för den ekonomiska utvecklingen och marknadsprognoser för industriell produktion i Europa, Nordamerika och marknadsvillkoren i Kina och Indien. Vi jobbar mycket med digitalisering och hur man som företagare kan jobba med det, ger råd och hjälp hur mindre medlemsföretag kan arbeta med hållbart företagande utan att det behöver kosta stora belopp, berättar Curt O. Carlsson.

Ny E-handelslösning skap

Nomo har ägnat mycket tid och arbete åt nya digitala lösningar på webben som ökar kundnyttan. Det senaste är en helt ny digital produktkatalog med en E-handelslösning.

– Framför allt har vi lagt mycket arbete på att få bra sökfunktioner. Den stora utmaningen har varit att alla våra kunder enkelt ska hitta relevant produktinformation, säger Annika Joos, ansvarig för Digital Marknadsföring på Nomo.

Det första steget i digitaliseringen tog Nomo genom att förnya hemsidorna och skapa en gemensam sida för Nomo Group. Nomo har också byggt en digital produktkatalog.

– Vår digitala produktkatalog har varit live sedan slutet av augusti i år, berättar Annika Joos. En stor utmaning när vi byggt upp vår produktkatalog har varit att vi har så stor bredd i sortimentet och många olika leverantörer. Därför har vi investerat mycket i infrastrukturen för att samla och kvalitetssäkra den stora mängden information.

Smarta sökfunktioner

I september sjuades en uppdaterad E-handelslösning som tillsammans med den digitala produktkatalogen ska göra det lätt för alla kunder att hitta informationen som efterfrågas.

– Vi märker att flera av våra kunder vill hitta produktinformation på nätet och vill få komplett information om produkter, prisbild och lagertillgänglighet med mera.

– Beroende på vilken yrkesroll man har söker man produktinformation på olika sätt. Det går nu att söka på produkter genom produktkod, beskrivning eller också ett visst lager med specifika mått, specifika tätningar och andra designattribut. Det går även att söka mer detaljerad information som bärighetstal, varvtalsbegränsning, radialglapp, design och hållartyp när det gäller vissa lagertyper, säger Annika Joos.

Användarvänlig E-handelslösning

Målsättningen är att Nomo genom en gemensam webb lösning med digital produktkatalog och till-

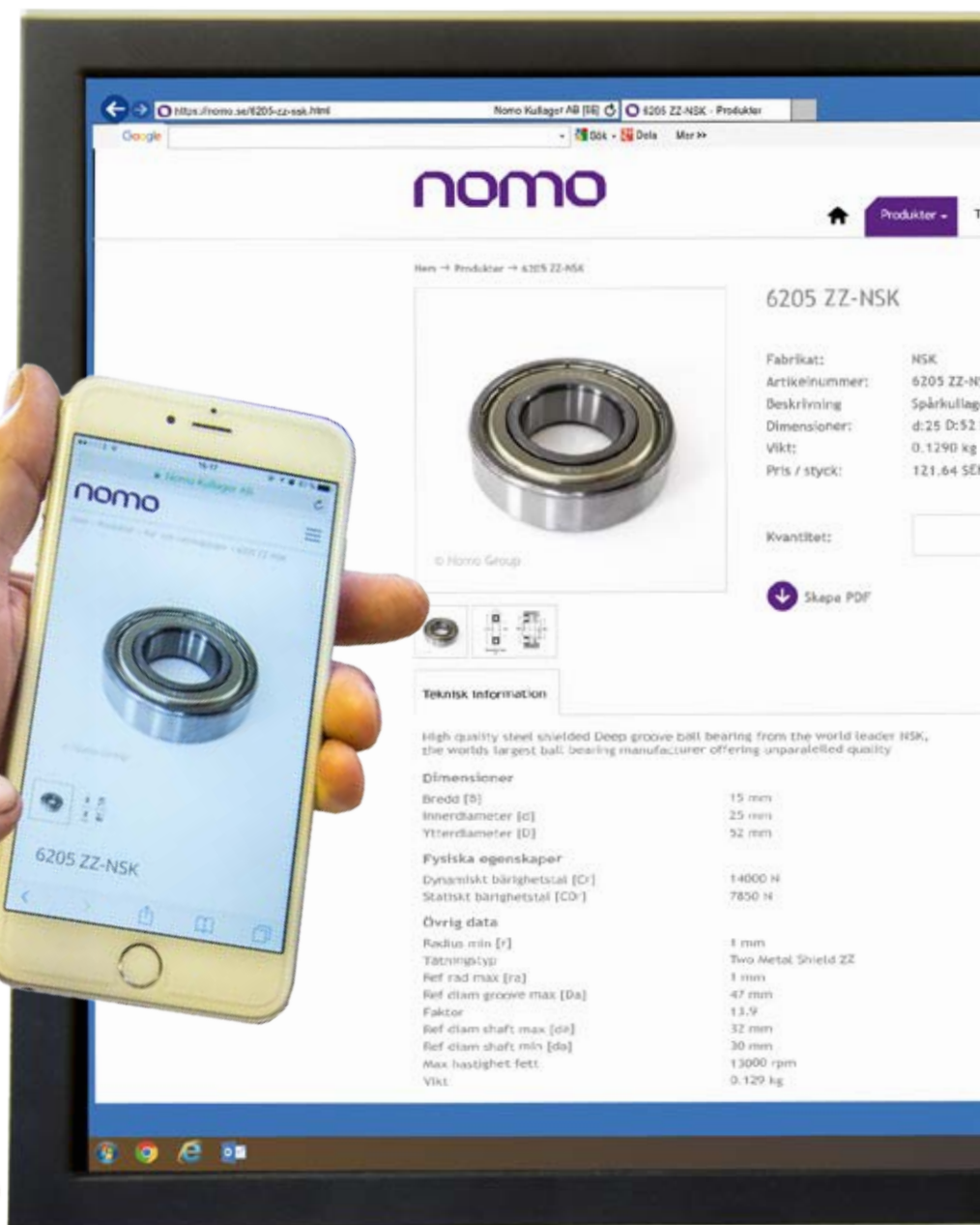
hörande E-handel, anpassad och funktionell för olika kundkategorier, kundsegment samt beroende på yrkesroll, ska erbjuda sina kunder en



Annika Joos

användarvänlig E-handelslösning.

– På webben förmedlar vi även vår kunskap som specialister inom respektive segment. Konstruktörer och tekniska konsulter kan ladda ned 3D CAD-ritningar och 2D-datablad.



ar nya möjligheter

”Samtidigt som vi erbjuder möjligheten till E-handel värnar vi också om den personliga kontakten med våra kunder i våra olika teknikprojekt”

– Samtidigt som vi erbjuder möjligheten till E-handel värnar vi också om den personliga kontakten med våra kunder i våra olika teknikprojekt, betonar Annika Joos.

Nomos vision för den digitala strategin är att på de marknader där Nomo verkar ska man genom sitt digitala erbjudande vara en ledande aktör av relevant produktinformation. Satsningen är i linje med Nomos ägare Axel Johnson AB, som storsatsar på digitalisering och E-handel inom koncernens olika bolag.

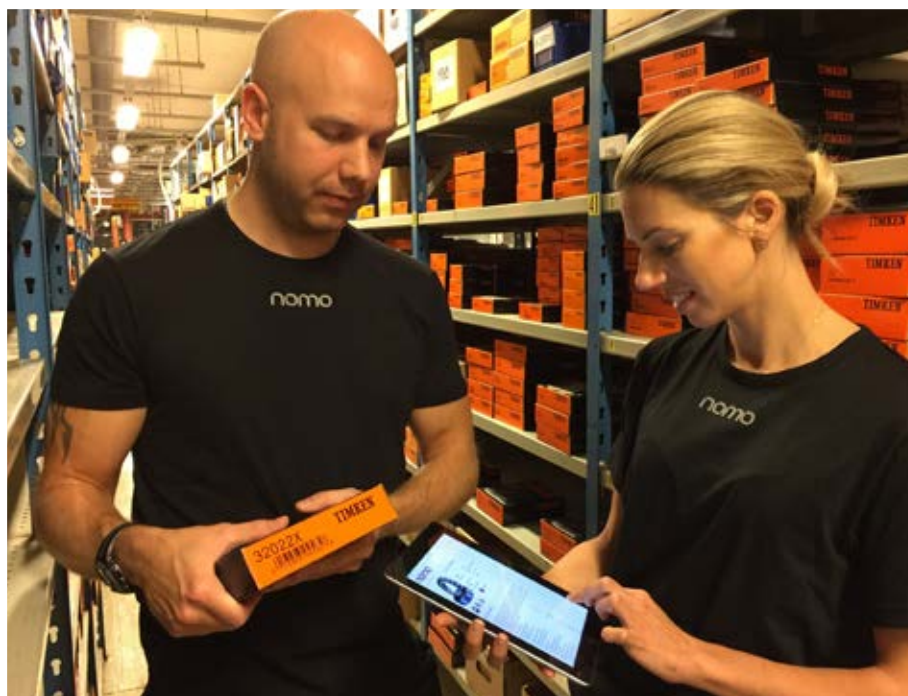
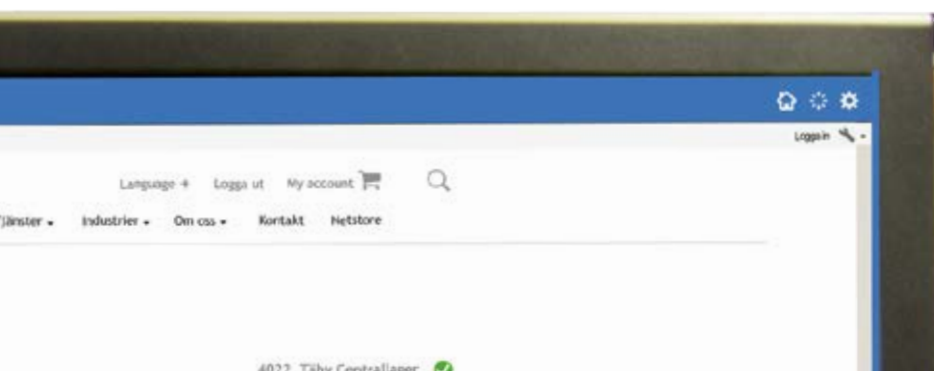
Our new e-commerce solution brings new opportunities

Nomo has spent considerable time and effort on the creation of new online digital solutions, aimed at increasing customer benefits. The latest solution is a brand new digital product catalogue that incorporates an e-commerce solution.

“Most importantly, we have spent a great deal of effort on creating good search functions,” explains Annika Joos, head of digital marketing at Nomo.

Nomo’s vision for its digital strategy is to become a leader in relevant product information via its digital offering in the markets where the company is active. In September, Nomo launched an updated e-commerce solution. Combined with the digital product catalogue, it is intended to make it easy for all customers to find product information.

“You can now search for products by product code or description, or for bearings with specific dimensions, specific seals or other design characteristics. For certain bearing types, it’s also possible to search for detailed information such as load rating, speed limit, radial clearance, design and cage type,” Annika Joos concludes.



— Framgång börjar med —

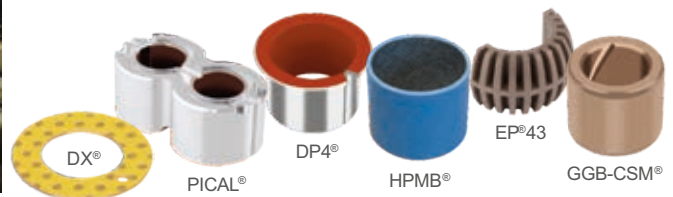
EN VISION AV ATT GÖRA SKILLNAD



Ingenjörskonst för en Bättre Värld

GGB Bearing Technology's branchledande glidlagerlösningar ökar effektiviteten, förlänger livslängden och minskar underhållsbehovet på de maskiner som förflyttar oss, producerar vår energi, förpackar vår mat och förbättrar våra liv. Tågen rullar mjukare och förbrukar mindre energi. Tillverkningsutrustning håller längre och kostar mindre att serva. Medicinskt teknisk utrustning blir mer exakt och mer tillförlitlig. Vår energi produceras mer effektivt och med färre avbrott.

Tack vare GGB's orubbliga fokus på innovativa material- och tekniklösningar, blir livet lite enklare, hälsosammare, säkrare, och mycket mer effektivt.



GGB Heilbronn GmbH
Ochsenbrunnenstraße 9
D-74078 Heilbronn
tel: +49 7131 2690
germany@ggbearings.com
www.ggbearings.com

The Global Leader
in High Performance Bearing Solutions



Koyo®



Tough on Friction, Kind to Earth



Koyo



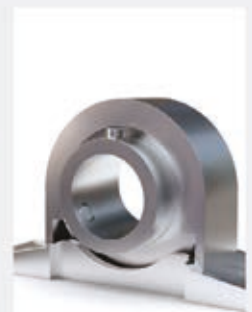
Ball,



Needle,



& Roller



Bearings



KOYO KULLAGER SCANDINAVIA AB SWEDEN



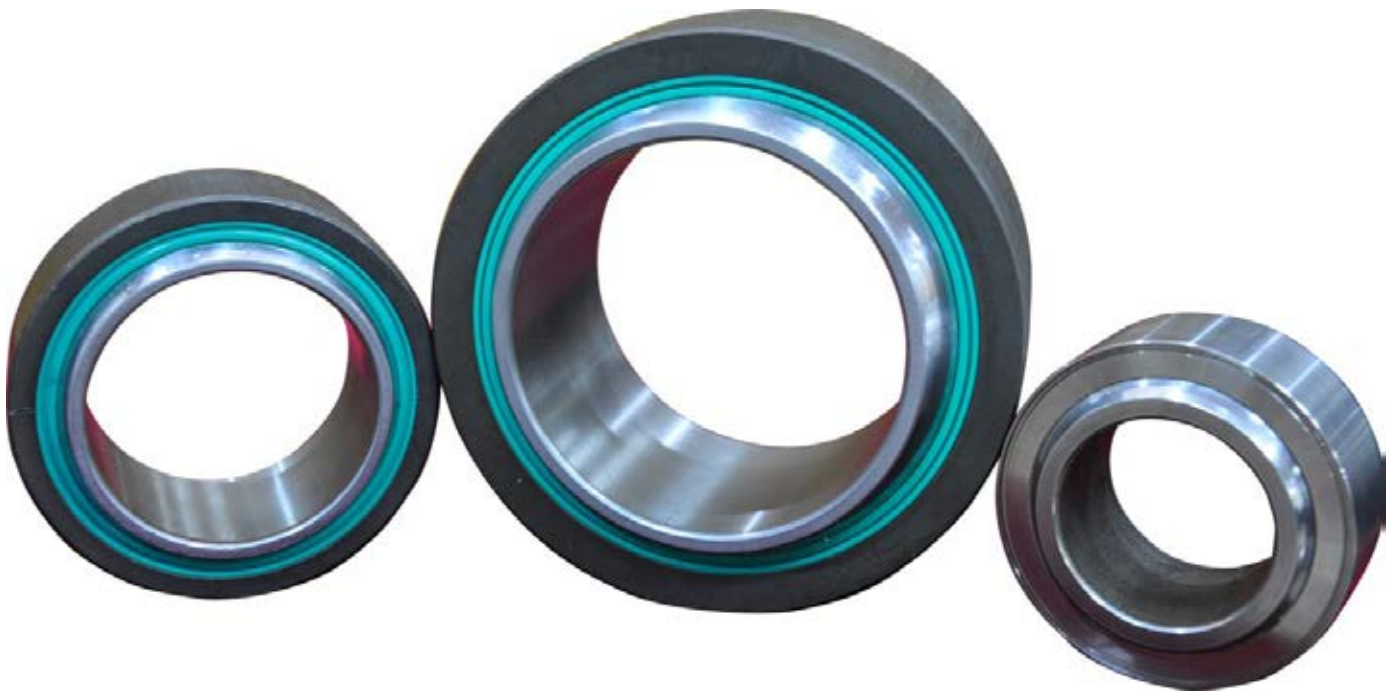
KKS-INFO@JTEKT.COM



WWW.KOYO.EU

Koyo is a registered trademark of JTEKT Corporation

Högpresterande underhållsfria ledlager



Nomo kan genom LS erbjuda den nya generationen av underhållsfria ledlager med absolut högsta prestanda.

- Framför allt har de nya underhållsfria ledlagren högre bärighet, högre slitstyrka och längre livslängd, säger Johanna Jonséus, teknisk chef på Nomo.

En nyutvecklad PTFE-väv med en mer homogen mikrostruktur leder till förbättringar som högre lastbärighet och fläckhållfasthet, vilket tillsammans med högre slitstyrka gör lagren starkare än tidigare konstruktioner.

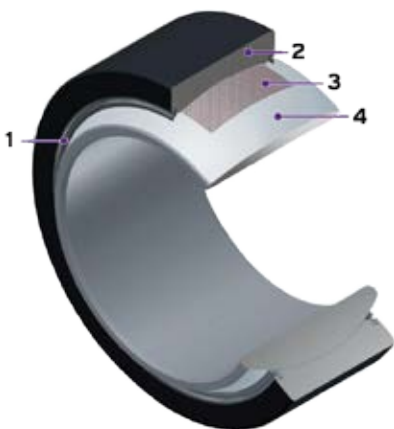
De underhållsfria ledlagren är också utrustade med bättre tätningar för att förhindra att smuts och fukt tränger in, vilket har stor betydelse för livslängden hos lagret.

Kostnadsbesparingar för kund

För användarna innebär längre livslängd, högre tillförlitlighet och underhållsfri drift på de nya ledlagren viktiga kostnadsbesparingar. Lagren finns i såväl genomhärdat stål som rostfritt stål och används inom en rad olika applikationsområden. De ingår i vindturbinrotorblad, dammluckor och vattenturbiner, lastbils- och järnvägsapplikationer, kranar, entreprenad- och skogsmaskiner, likaväl som i industrirobotar, textil- och tryckpressar, maskiner inom livsmedelsindustri, bilindustri och annan teknisk utrustning m m. LS är en av världens ledande tillverkare av ledlager.



Johanna Jonséus, teknisk chef på Nomo.



1. Yttering i genomhärdat eller rostfritt stål.
2. Starkare PTFE-väv(material) med högre förslitningshållfasthet.
3. Innersättning i genomhärdat eller rostfritt stål, polerad hårdförkromad basyta för glidskikt.
4. Starkare högpresterande tätningar.

Maintenance-free, top performing spherical plain bearings

Nomo is now offering next generation maintenance-free spherical plain bearings with outstanding performance from LS. Available in through-hardened or stainless steel, the bearings are used within a variety of applications.

"Most importantly, the new maintenance-free bearings have a higher load rating, better wear resistance and a longer service life," says Johanna Jonséus, head of engineering at Nomo.

TIMKEN

Bättre Lager
= Bättre
Prestanda



Timken®
Koniska rullager
är designade för
tillförlitlighet och
större effektivitet.

Optimerade ytor ökar livslängden

Avancerade ytbehandlingar skapar optimerade ytor som förbättrar smörjning, hjälper till att minska friktion och nötning vilket ger lägre arbetstemperaturer, driftsljud och vibrationer.

Stålkvalitet

Renare stål ökar utmattningslivslängden. Timkens optimerade härdningsmetoder ökar nötningststånd och skyddar mot chocklast och hastiga accelerationer. För de mest utmanande applikationerna erbjuder vi sätthärdade lager som klarar av de mest extrema förhållandena.

Förbättrade rullbane och rullprofiler

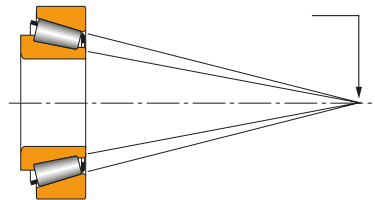
En jämn lastfördelning över hela rullens längd minskar nötning, minskar känslighet för snedställning och ger därför en längre livslängd. Vi tar också fram profiler anpassade för extremt höga laster, snedställning eller en kombination av dessa.

Kompakt prestanda

Ständig utveckling av produktdesign, tillverkningsmetoder och material möjliggör mindre lager som kan hantera större laster eller längre verklig livslängd.

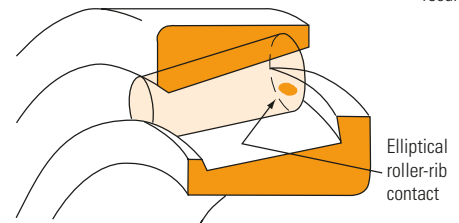
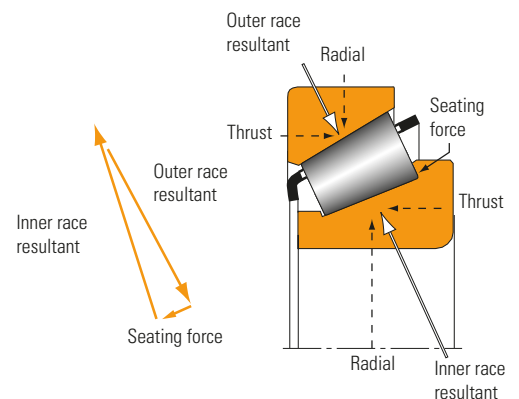
Verklig rullkontakt

Konstruerade enligt geometriska grundprinciper möts ragerbanornas och rullarnas förlängningar vid en gemensam punkt på axeln. Verklig rullkontakt möjliggör högre hastigheter med minimal rullskewning eller glidkontakt.



Positiv rulluppriktning

En kraft pressar rullens sfäriska ände mot innersingens fläns. Detta förebygger rullskewning genom positiv rulluppriktning vilket ger ökad livslängd, högre styvhet och precision.



Öka prestandan, minska stilleståndstider och förläng underhållsintervallerna. Investera i en produkt som är designad för just dig.

TIMKEN

Team Timken applicerar sin kompetens för att öka tillförlitligheten och prestandan i maskiner på många marknader över hela världen. Företaget designar, tillverkar och marknadsför högpresterande mekaniska komponenter som rullningslager, drivremmar, växellådor, rullkedjor och relaterade mekaniska transmissionskomponenter och tjänster.

Stronger. **Commitment.** Stronger. **Value.** Stronger. **Worldwide.** Stronger. **Together.** | Stronger. **By Design.**

CALL ON TIMKEN

For your nearest Timken sales engineer, visit www.timken.com.