

With Swiss precision

Every machine is a sophisticated structure that will only work perfectly if each part comes together precisely. Therefore, proverbial Swiss precision is a desirable goal especially in engineering. In the bearing industry, RKB Europe SA is known to deliver optimum quality at an excellent price-performance ratio.

“We are a rather small to medium-sized business, thus we are faster and more flexible than the big competitors and maintain a more personal contact with our customers,” Sales Manager Dr. Alessandro Russi points out the benefits of RKB. “We have a large stock, guaranteeing fast delivery and comprehensive technical service, which is always available for the customers.” 80% of these customers are based in heavy industry, but no industry is neglected by RKB. The company of-

fers everything from miniature and small-sized precision ball bearings and standardised rolling bearings up to technological and application-optimised bearings. “Just recently we have launched a roller bearing for the marble industry,” Dr. Russi discloses. “They are part of a new product line with a cage made of polyamide.” RKB is also working on special projects for earth-moving equipment, as well as special bearings for the cement industry. In addition, the company itself has been

upgraded by purchasing new production machines, mainly CNC lathes and a new production line for thermal processing. For over 70 years, the company has been in the business of rolling bearings. Initially a distributor for other brands, the company switched sides so to speak, starting its own manufacturing and leaving the distributing to other companies. Since the founding of RKB Europe, both aspects, production and sales, are in one hand. At the same time,

the company opened the current headquarters in Ticino. “We have restructured the buildings and production facilities from scratch and have given growth in all sectors an impulse,” Dr. Russi emphasises. “New managers, new professional staff for new markets who serve their customers differently and work more closely with them. There are still some logistics projects in the works. We want to open more stocks worldwide and expand our product range.”

The turnover for the technological bearings alone amounts to 20 million EUR a year, 98% earned in exports, especially to Europe. “But currently we are also committed to the non-European markets such as South America, America, and the former USSR,” Dr. Russi assures. “I have only just spoken to a Russian delegation who wants to become distributor.” A global distribution network already exists. Now he wants to increase awareness of the brand even further. “Our goal



Dr. Alessandro Russi has been part of the company since the foundation of RKB Europe SA//Dr. Alessandro Russi ist seit der Gründung von RKB Europe SA Teil des Unternehmens

© photo: Matthias Jurt

is to operate on the same level as the premium brands. We want the same customers as the pre-

mium brands and offer them the same service.”

Mit Schweizer Präzision

Jede Maschine ist ein ausgefeiltes Gebilde, das nur dann perfekt funktioniert, wenn jedes Teil präzise ineinandergreift. Deswegen ist die sprichwörtliche Schweizer Präzision gerade im Maschinenbau ein wünschenswertes Ziel. In der Wälzlagerindustrie ist das Unternehmen RKB Europe SA dafür bekannt, optimale Qualität bei einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis zu liefern.

„Wir sind ein eher kleines bis mittelgroßes Unternehmen, daher sind wir schneller und flexibler als die große Konkurrenz und pflegen einen persönlicheren Kontakt zu unseren Kunden“, weist Verkaufsleiter Dr. Alessandro Russi auf die Vorzüge von RKB hin. „Wir verfügen über einen großen Lagerbestand, der eine schnelle Lieferung garantiert, und über einen umfassenden technischen Service, der den Kunden jederzeit zur Verfügung

steht.“ Diese Kunden stammen zu 80 Prozent aus der Schwerindustrie, aber kein Industriezweig wird von RKB vernachlässigt. Die Firma bietet alles, vom Miniaturpräzisionskugellager über standardisierte Wälzlager bis hin zum technologischen und anwenderoptimierten Produkt. „Erst vor kurzen haben wir Wälzlager für die Marmorindustrie lanciert“, verrät Dr. Alessandro Russi. „Diese sind Teil einer neuen Produktlinie mit einem Schnapp-

käfig aus Polyamid.“ Zudem arbeitet RKB an Spezialprojekten für Erdbewegungsmaschinen, sowie speziellen Wälzlagern für die Zementindustrie. Auch die Firma selbst hat aufgerüstet, neue Produktionsmaschinen und vor allem CNC-Drehbänke und eine neue Produktionslinie zur thermischen Bearbeitung angeschafft. Seit über 70 Jahren ist die Firma im Geschäft mit Wälzlagern. Anfänglich ein Vertriebspartner für

andere Marken, wechselte die Firma sozusagen die Seite, startete eine eigene Produktion und ließ ihre Marke von anderen Firmen vertreiben. Seit der Gründung von RKB Europe sind beide Aspekte, Produktion und Vertrieb, unter einem Dach vereint. Zum gleichen Zeitpunkt eröffnete das Unternehmen den heutigen Firmensitz im Tessin. „Wir haben die Gebäude und die Produktionsanlagen komplett neu strukturiert, und haben dem

Wachstum in allen Branchen einen Impuls gegeben“, betont Dr. Alessandro Russi. „Neue Manager, neue professionelle Mitarbeiter für neue Märkte, die ihre Kunden anders betreuen und enger mit ihnen zusammenarbeiten. Es sind auch noch einige Logistikprojekte in Arbeit. Wir wollen weltweit weitere Lager eröffnen und unsere Produktpalette erweitern.“ Der Umsatz für die technologischen Wälzlager alleine beträgt

jährlich 20 Millionen EUR, 98 Prozent werden im Export eingenommen, vor allem nach Europa. „Aber wir engagieren uns gerade auch sehr auf den außereuropäischen Märkten wie Südamerika, Amerika und der Ex-UDSSR“, versichert Dr. Alessandro Russi. „Ich habe erst gerade mit einer russischen Delegation verhandelt, die Vertriebspartner werden will.“ Ein weltweites Vertriebsnetz ist bereits vorhanden, nun will er den Be-

RKB Europe SA
Executive Headquarters and
Technological Center



Via Primo Agosto
6828 Balerna
Switzerland
Phone: +41 91 2600930
Fax: +41 91 2600950
info@rkbeurope.com
www.rkbbearings.com

kanntheitsgrad der Marke noch weiter steigern. „Unser Ziel ist es, auf demselben Niveau zu agieren wie die Premiummarken. Wir wollen dieselben Kunden wie die Premiummarken und ihnen den gleichen Service anbieten.“