

TOKIĆ
INFO

BROJ 28 || JESEN 2020.
SPECIJALNO IZDANJE

30

GODINA S VAMA



**HVALA VAM
NA POVJERENJU!**

TOKIĆ
GODINA SIGURNOSTI U POKRETU

www.tokic.hr

0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775



DIGITALIZACIJA I NOVE TEHNOLOGIJE

Novo poglavlje organizacije procesa



4



20

DRUŠTVENO ODGOVORNO POSLOVANJE

Donacije, sponzorstva, humanitarni rad...

RADNO OKRUŽENJE

Ključ je u prepoznavanju mladih potencijala i uvođenju u posao



10



30

ŠKOLOVANJA I EDUKACIJE

Poslovno usavršavanje i dodatno školovanje je najsnažniji alat



12



38

TRŽIŠTE AUTOMOBILA

Utjecaj korone ostavio je traga i na domaćem tržištu novih te rabljenih automobila

Poslovanje	4	Utjecaj korone na autoindustriju.....	34
Intervju Dražen Jurković	7	Elektrifikacija voznog parka	36
Intervju Damir Car	8	Hrvatsko tržište automobila	38
Radno okruženje	10	Alati i servisna oprema Gys	40
Edukacije i školovanja.....	12	TEC seminar Can-bus komunikacija ...	42
Akvizicija Bartoga	14	Zima kao dijagnostičar	44
Kupci i dobavljači	16	Auto garaža - Škoda Superb.....	46
Društveno odgovorno poslovanje.....	20	Moto garaža - BMW F800 GS.....	48
Vremeplov tvrtke i brendovi	24	Teretna garaža - Mercedes Actros.....	50
Mreža poslovnica i ACC-servisi.....	26	Alati Lemia-Hector i Beissbarth.....	52
Robne marke i ekskluzivni brendovi	27	Tokić Racing Team.....	54
Osram	28	Matija Jurišić	56
Nova ponuda pneumatika	30	Zanimljivosti	58



IZDAVAČ

Tokić d.o.o.
Ulica 144, 19. brigade Hrvatske vojske 1a, Sesvete

UREDNIŠTVO

Glavni urednik Marko Tomac,
zamjenica glavnog urednika
Marina Cokol, urednica
komunikacija Anja Filipović

MARKETING I PR

marketing@tokic.hr



REDAKCIJA

Ivica Baković, Luka Badžek, Tihomir Butić, Zlatan Damjanović, Antonio Grubišić, Saša Fekonja, Hrvoje Ivancović, Mario Jurišić, Krešimir Jelovečki, Ivan Križić, Mladen Lončarić, Mario Marković, Dennis Ramulić, Mladen Runac, Anita Rusan, Antonija Stankić, Igor Tržun, Luka Vorih, Tomislav Vuksanović, Kristijan Vuradin

TISAK

KERSCHOFFSET d.o.o.

GRAFIČKA PRIPREMA I REALIZACIJA

Motor-Presse Hrvatska, Tokić

TokićINFO je interni stručni besplatan časopis tvrtke Tokić distribuiran kroz mrežu poslovnica. Sva izdavačka prava, logotipi i nazivi su u vlasništvu tvrtke Tokić. Zabranjeno je svako korištenje ili prenošenje materijala bez dozvole uredništva.

DVOSTRUKIH TRIDESET

Neobična je ova proslava 30. rođendana. Iako bi ovo trebalo biti prilika da se zajednički sjetimo nekih lijepih trenutaka iz prošlosti, nedostaje nam element druženja da to prisjećanje bude izraženo i kroz emociju. Godina iza nas svakako je bogata sadržajem. Proljeće nam je nagovijestilo zahtjevnu godinu i u gospodarskom i u zdravstvenom smislu. Citava je godina i psihički zahtjevna. Nošenje maski, držanje distance, ograničenja po pitanju događaja poput svadbi, krštenja, krizmi sve nas stavlja u neprirodnu poziciju. Ali nebrojeno smo puta pozvani da se ponašamo odgovorno s vjerom i nadom da će sve ovo doći svome kraju. Posebno nas ispunjava radošću što smo i u ovim uvjetima krize uspjeli naći znanja, motiva i mudrosti te ostvariti dobre rezultate. To pokazuje kolika je vrijednost ljudskog kapitala u ovom poduzeću.

No, ovogodišnju okruglu obljetnicu osnutka dočekali smo s još jednom lijepom novost - novim logotipom Bartog društva - ali i s više od 250 novih kolega iz Slovenije. Želim im i ovim putem zaželjeti dobrodošlicu uz naputak da više ne postojimo „vi i mi“ već smo svi postali „mi“. Više o Bartogu, samoj akviziciji i činjenici da je grupa Tokić postala najveći regionalni igrač na tržištu autodijelova i opreme, procitat ćete na narednim stranicama, s posebnim naglaskom na najveću ponudu guma koju sada možete pronaći na istoj adresi.

Paralelno spajajući dvaju komplementarnih timova u jedan, unatoč kriznim okolnostima pandemije, naš fokus na sigurnost u pokretu posebno je dobio na važnosti. Kako u prometu tako i u samom poslovanju, zbog čega smo uspostavili novi odjel korporativne sigurnosti: digitalne, procesne i strateške. Taj neophodan proces u sazrijevanju korporacije pod povećalo je stavio sigurnost svih naših djelatnika, a potom i njihovih obitelji te prijatelja. Jer, kada je riječ o COVID-19, sustav obrane je vrlo sličan kao i kod digitalnih prijetnji. Potpunu zaštitu donosi jedino potpuna izolacija, a život ne bi trebao stati ni digitalno ni socijalno, pa smo poduzeli sve moguće mјere zaštite kako bi se sve naše interakcije, vanjske i interne, odvijale neometano.

Nove (ne)prilike nisu nas spriječile u društveno odgovornom poslovanju. Povodom rođendana, ali i kraja godine koji znači darivanja, osigurali smo sredstva za donacije, a nastavljamo i sa stipendiranjem te humanitarnim radom.

Za kraj, svim zaposlenicima, menadžmentu i vlasnicima poduzeća Tokić čestitam 30. rođendan tvrtke. Proslavimo ga zajedno, u ovom „proširenom“ izdanju, na način kako nam okolnosti dozvoljavaju, ali ništa manje fokusirani, motivirani i kolegijalni.

Ivan Gadže, predsjednik Uprave



MANUAL

Processes

TOKIĆ 4.0

Robotic Process Automation



PROGRESIVAN RAZVOJ UZ DOBAR

Tvrtka Tokić kroz posljednjih je 30 godina otkrila savršen primjer stvaranja velike korporacije na temeljima obiteljskog truda, ideje i odgovornosti. Danas s razlogom slovi kao jedna od najuspješnijih i najboljih hrvatskih kompanija



Tokić nije samo poslovica u kojoj možete dobiti jedan od gotovo 300 tisuća

artikala raspoloživih odmah ili kroz svega nekoliko sati. Tokić nije samo jedna od najvećih domaćih mreža prodavaonica koja strateški pokriva čitavu Hrvatsku. Nije samo ni centralno skladište koje je prvo u Hrvatskoj isprobalo autonomnu robotiku i time se svrstalo među najnaprednije logističko-distributivne centre. Nije Tokić samo vojska kombija i kamiona koji zorom u roju izlaze na teren te opskrbuju lokacije.

Tokić je puno više od toga i to je

osjetio svatko tko je iz prve ruke došao na pult prodajnog mjesa s dilemom ili problemom. Kupnja artikla proširena je savjetom i sugestijom prodajnog savjetnika te pretvorena u pozitivno iskustvo. Pritom se privatni kupac vjerojatno učlanio u program vjernosti te je dobio svoju karticu s kojom može kupovati uz posebne pogodnosti. Kupio je artikl na istom mjestu kao i serviser koji svoju mehaničarsku radionicu oprema putem našeg on-line dućana uz nekoliko dnevnih dostava. Ali, istovremeno, taj serviser u svakom trenutku može doći i zamijeniti dio koji mu je stigao

ili dodatno opremiti svoju radionicu. Poslovica s prodajnim savjetnicima mu je na raspolaganju, a udaljenost servisa od poslovnica u pravilu se mjeri u minutama zbog dobre pokrivenosti teritorija. I zato, Tokić je odgovorna i uslužna poslovnicu, nastalu prije 30 godina, pretvorio u sustav s preko 600 zaposlenih koji „iza blagajne“ kreiraju uslugu na najvišoj razini. Postao je korporacija u kojoj profesionalni menadžment filigranski precizno upravlja svim svojim odjelima ne napuštajući temeljene obiteljske vrijednosti. S tim načelima djelovanja tvrtka Tokić prepoznatljivog identiteta stvorila



OSJEĆAJ

je imidž odgovornog ponašanja, u posovanju i javnosti, te reputaciju izvrsnosti u svim poljima djelovanja.

Novo doba

Zanat ispečen na paragon-blokovi-ma nastavljen je kroz postavljanje prve franžizne mreže autodijelova, kroz ulazak u članstvo ATR International AG, potom kroz servisnu mrežu Auto Check Center i napredni kućni TEC-edukacijski centar. Paralelno s nastajanjem novog logističko-distributivnog centra i novih prostora Uprave, tvrtka Tokić počela je graditi i svoj digitalni DNA. Nije napustila obiteljske vrijednosti i posovanje s povjerenjem, ali je stvorila novu vrstu interakcije sa svojim zaposlenicima s ciljem prona-laska najboljeg rješenja. Uz uveden

program vjernosti, menadžment uvodi Kaizen metodu u posovanje, Lean management, kreira se noviji model franžiznog posovanja te je pokrenuta prva privatna robna marka u Hrvatskoj (TQ).

Uz silna nastojanja i digitalnu transformaciju kroz sve svoje procese, koji se svakodnevno nadograđuju i usavršavaju, tvrtka Tokić prošla je i specijalni program Londonske burze te je dobila prestižni Elite certifikat kao jedna od rijetkih s ovih prostora.

Tokić 4.0

Zamah u posovanju, povećavanje izvoza, baš kao i prvu akviziciju prati i integracija digitalne tehnologije u sve segmente posovanja. Takav zaokret iz temelja mijenja način



**Marko Brklijačić,
direktor digitalne
transformacije i
inovacija**

"Kada je riječ o tehnologiji, tvrtka Tokić provodi strategiju „early adopter“, što podrazumijeva prepoznavanje inovativnih korisnih tehnologija, evaluaciju korisnosti istih te implementaciju u posovanje. Primjer jedne takve tehnologije je RPA (Robotic Process Automation) kojom smo u nešto više od godinu i pol automatizirali više od 80 poslovnih procesa. Ne samo da smo ubrzali procese, već su sada i precizniji. Administrativni posao kojeg su obavljali ljudi sada odraduje stroj, a kolege su posvećene poslovima s dodanom vrijednošću te osobnom usavršavanju."



GIDEON BROTHERS PRVI JE BIO U TOKIĆU

Tokić je prvi u Hrvatskoj implementirao potpuno autonomne mobilne robe.

Gideon Brothers je hrvatska tvrtka koja je među prvima u svijetu pokrenula razvoj autonomne tehnologije s navigacijom zasnovanom na vizualnoj percepцијi. Riječ je o tehnologiji koja kombinira stereoskopske kamere i duboko učenje.

Robot je dizajniran da nosi velike terete (do 800 kg) na standardnim paletama. Ima punu autonomiju, što znači da ne treba nikakav vanjski sustav vođenja. Robot opaža svoju okolinu; locira se na temelju prostorne mape koju sam generira i ažurira je prema registriranim promjenama; prepoznaće prepreke (poput paleta) i druge pokretne predmete poput strojeva i ljudi, a što je najvažnije manevrija savršeno sigurno oko njih. Tokić je prepoznao potencijal autonomnih mobilnih robova u logistici te je u kratkom roku dogovoren i pokrenut projekt. U sklopu pilot projekta Tokić je testirao dva scenarija u svojem LDC-u.



UNAPREĐENJE LDC-A I WMS-A

Zbog konstantnog rasta, povećanja assortimenta uslijed rasta potreba kupaca, rasta razine usluge, ali i zbog kontinuiranog unapređenja poslovnih procesa u 2019. započeo je projekt unapređenja LDC-a te implementacija novog WMS sustava (Warehouse management system).

Implementacija novog sustava WMS podrazumijeva uvođenje novog softvera za upravljanje skladištem (Symphony Gold Stock), unapređenje slaganja robe te unapređenje poslovnih procesa u skladištu kroz Kaizen i druge alate.

Na projektu je radio tim od preko 10 internih i eksternih stručnjaka, presloženo je 120.000 lokacija u skladištu te je stvoreno dodatnih 10% kapaciteta, što je osiguralo temelj za daljnji razvoj i širenje posovanja.





upravljanja, a sva nastojanja se okupljaju pod nazivom Tokić 4.0. Digitalna transformacija u poslovno sazrijevanje uvodi kulturološku promjenu organizacije koja podrazumijeva konstantnu želju za učenjem te unapređenjem. U poslovanje se implementiraju najviši svjetski standardi i inovativni procesi, što je tvrtki u konačnici prisrbilo prestižno svjetsko priznanje „The Future Shapers“. U zadivljujuće kratkom vremenu tvrtka prolazi kroz zaista znakovitu transformaciju, pa je u dvije godine ostvarila povećanje prihoda za 48 posto i povećanje broja zaposlenih za 45 posto.

Promjene su značile i zaokret u internoj strukturi, a ključni ciljevi timova postaju robotizacija i automatizacija poslovnih procesa, digitalni produkti (B2B i B2C), CRM analitika, interna komunikacija...

U konačnici, kao rezultat, preuzimanje artikala u našim poslovnicama, znanja u Tokić edukacijskom centru ili usluge u ACC-servisnoj mreži samo je finalni proizvod na čijem aranžmanu, kvaliteti, povjerenju i obostranom zadovoljstvu radimo već 30 godina.

Vodstvo tvrtke Tokić, Ivan Gadže predsjednik Uprave, s njemačkim ministrom gospodarstva u društvu hrvatskog ministra i delegacije članova njemačkog parlamenta te predstavnika njemačkih renomiranih kompanija

Ivan Sabljo,
voditelj ključnih
kupaca u vel-
eprodaji

„Krajem 2019. automatizirao se i robotizirao proces izrade i obrade naloga. Robot umjesto nas radi operativni i iznimno repetitivni posao te na taj način oslobođa preko 30% vremena kojeg sada koristimo za analizu prodaje i tržista te se možemo više posvetiti našim kupcima. Ne samo da se možemo usredotočiti na stručnije stvari već su i naši kupci zadovoljniji jer više vremena provodimo s njima.“

Kaizen i Lean management

Tokić je kompanija koja se ne zadovoljava prosječnošću. U potrazi za novim znanjima i načinima za povećanjem učinkovitosti te postizanjem izvrsnosti u svim segmentima poslovanja, odlučili smo implemen-tirati KAIZEN™ metodologiju rada i stvoriti vlastiti TCI: Tokić Continuous Improvement način rada. U suradnji s globalnim „leaderom“ na polju Lean managementa, Kaizen Institutom, Tokić je još 2015. zapo-čeo svoju Lean transformaciju. Oslanjajući se na metodologiju KAIZEN™, unaprijedili smo i

pojednostavili procese u logistici te maloprodaji, operativno organizirali timove u cijeloj kompaniji, unaprijedili komunikaciju i tijek informacija pomoću redovitih timskih sastanaka naučili otvoreno i argumentirano pomoću KPIs razgovarati o problemima te ih rješavati u korijenu na strukturirani način.

Ključ TCI-a su naši zaposlenici: oni

Ključ TCI-a su naši zaposlenici: oni otkrivaju i rješavaju vlastite probleme, oni implementiraju i koriste KAIZEN™ alate te svakodnevno unapređuju procese, aktivno tražeći jednostavnije, lakše, efikasnije i brže načine za održivanje svakodnevnih zadataka. **T**



DRAŽEN JURKOVIĆ, ČLAN UPRAVE – CFO

Nakon iznimnog razvoja kompanije, s još značajnjim djelovanjem izvan granica Hrvatske, u novom poglavlju tvrtke Tokić Upravi se kao novi član i novi CFO pridružuje Dražen Jurković

TOKIĆ info: Molimo vas da nam ukratko opišete Vaš poslovni put. Koja je bila Vaša prva pozicija i što vas je dovelo do današnje?

Dražen: Tijekom posljednjih godina studija imao sam prilike stupiti u kontakt s jednom od tada četiri najveće revizijske kuće i raditi na prvoj međunarodnoj reviziji naše najveće kompanije INA-e. Revizija me privukla i zainteresirala te sam se nakon studija zaposlio kod Ernst&Young-a i ubrzo vodio revizije međunarodnih kompanija kao što su McDonald's i Coca Cola. Nakon toga, od 1998. do 2004. godine, proveo sam pet i pol godina na pozicijama financial accounting i business planning managera u Coca-Cola Beverages Hrvatska. Od 2004. u FINA-i sam član uprave zadužen za finacije, nabavu i poslovanja s gotovim novcem. Od 2008. godine na raznim sam pozicijama unutar Agrokor koncerna, a od 2016. sam vodio MultiPlus Card, najveću lojalitet kompaniju u ovom dijelu Europe.

TOKIĆ info: Opišite nam Vaš najveći poslovni izazov.

Dražen: Moj najveći poslovni izazov bio je svakako tržišna transformacija Financijske agencije, tvrtke s 5.000 zaposlenika i posebnom ulogom u gospodarskom životu Hrvatske. To je bio vrlo izazovan i zahtjevan zadatak. Istovremeno, bilo je potrebno restrukturirati coreposlovanje (platni promet i poslovanje s gotovim novcem) koje su samo nekoliko godina prije toga preuzele poslovne banke, reorganizirati internu organizacijsku strukturu, pronaći nove izvore prihoda i osigurati nesmetano funkcioniranje infrastrukture koja podržava rad državnih financija. Bitno je reći da je FINA uspjela razviti nove kompetencije, ali i zadržati svoju važnu ulogu u gospodarskom životu zemlje.

TOKIĆ info: Zašto volite svoj posao i što Vas motivira?

Dražen: Financije su područje koje je u



doticaju i povezano sa svim segmentima tvrtke i vrlo su egzaktne, iako ne uvijek. I tu postoji područje za kreativnost. Posao finančnog pretostavlja brojne kontakte s ljudima i sudjelovanje u zanimljivim i uspješnim projektima. Rast i razvoj tvrtke je glavni pokretač, ali i ostvarenje osobnih uspjeha, te zadovoljstvo kolega s kojima radim daje mi motiv za naprijed.

TOKIĆ info: Kako gledate na svoju ulogu i doprinos tvrtki Tokić?

Dražen: Radio sam u velikim tvrtkama i na značajnim projektima. Tokić je danas svakako velika tvrtka i smatram da svojim iskustvom i

rezultatima u radu s različitim timovima mogu još više pridonijeti uspjehu i rastu Tokića, koji je zaista impresivan u posljednjih nekoliko godina.

TOKIĆ info: Imate li uzor u poslovnom svijetu?

Dražen: Ne posebno, najviše sam se ugledao i tražio inspiraciju u svom poslovnom okruženju, među kolegama i nadređenima.

TOKIĆ info: Koja je najveća mudrost stečena kroz Vaše dosadašnje poslovno iskustvo?

Dražen: Rekao bih da je vrlo važna upornost u provođenju onoga što smo si zadali u zadatak, odnosno u ostvarenju ciljeva. Ta dosljednost i upornost čini razliku između uspješnih i manje uspješnih organizacija.

TOKIĆ info: Što vam je važnije: raditi stvari ispravno ili činiti prave stvari?

Dražen: Činiti prave stvari, znači da vaši postupci imaju smisla i vrijednost u svim situacijama, iako moramo biti svjesni da svaki tim i organizacija imaju svoja pravila i u svakoj struci je vrlo važno raditi stvari po pravilima struke i ispravno.

TOKIĆ info: Da možete promjeniti jednu stvar na svijetu, što bi to bilo?

Dražen: Učiniti da svi primjenjujemo načelo "ne čini drugima ono što ne želiš da drugi čine tebi". Mnoge bi stvari, posebno odnosi među ljudima, bile kvalitetnije.

TOKIĆ info: Što volite raditi u slobodno vrijeme?

Dražen: Volim golf, nogomet, druženje s prijateljima, rad u svom mediteranskom voćnjaku.

TOKIĆ info: Što biste poručili zaposlenici ma Tokića?

Dražen: Uvijek razvijati timski duh i rad, i biti uporan u provođenju svojih ciljeva.

DAMIR CAR, DIREKTOR KORPORATIVNE SIGURNOSTI

TI: Ukratko nam opišite svoj poslovni put. Koja je bila Vaša prva pozicija i što Vas je dovelo do današnje?

Damir: Svoju karijeru započeo sam kao mladi policijski službenik završetkom Policijske akademije 2000., ali sam se vrlo brzo počeo prijavljivati za sudjelovanje u projektima EU agencija zaduženih za razvoj programa i standarda rada policije, carine i vojske diljem EU. RH me imenovala kao predstavnika u projektima agencija Frontex i Cepol kroz koje sam imao priliku sudjelovati u razvoju i implementaciji međunarodnih standarda

rada policijskih službenika. Sudjelovanjem u radu agencija unutar EU stvorio sam izvrsne poslovne kontakte tako da su me razne međunarodne zaštitarske agencije počele tražiti konzultantske i operativne usluge na području RH. Samim rastom izazova u privatnom sektoru odlučio sam sporazumno raskinuti ugovor s MUP-om RH te svoj fokus usmjeriti na privatan zaštitarski sektor. Kako nisam htio u potpunosti zapostaviti svoj utjecaj na sigurnosni razvoj tržišta u Hrvatskoj odlučio sam prihvatići posao u Erste banci i tako razviti sigurnosni model. Model koji će biti know-how te izvrstan primjer kako sigurnosne procjene i planovi mogu biti dodana vrijednost s poslovne strane. Sigurnosni operativci razmišljaju drugačije od ostalih ljudi i smatram da je to glavni razlog zašto sam prepoznao izazov u poslovnom dogовору s tvrtkom Tokić te odlučio prihvatići, sa svojim timom, izazov uspostave sigurnosti u poslovnim procesima tvrtke Tokić. Trenutno na fakultetu u Banja



Kroz osvještavanje vrijednosti i sigurnosti svakog poslovnog procesa, pa i cijelovitog djelovanja i zaposlenika, tvrtka Tokić osnovala je Odjel korporativne sigurnosti na čelu sa stručnjakom Damijom Carom.

Luci završavam magisterij iz kriminalističkih znanosti i prava te planiram prihvatići i suradnju kroz posao vanjskog predavača na katedri za sigurnost. Ponosim se što ću biti prvi predavač iz Hrvatske na NUBL te što sam otvorio put za desetak kolega iz MUP-a RH koji su se odlučili usavršavati na tom fakultetu.

TI: Opišite nam Vaš najveći poslovni izazov.

Damir: Najveći poslovni izazov bio je stvoriti tim ljudi koji će razmišljati na način

da najviše možemo postići kao tim, a ne kao pojedinac. Izazov je bio naviknuti poslovne partnerne da moraju kupiti ili unajmiti sigurnosno rješenje koje tvori tim ljudi, a razbiti ustaljeno razmišljanje da je dovoljno unajmiti dobrog managera koji će preuzeti odgovornost reorganizacije postojećih ljudi unutar tvrtke. Smatram da postojeći tim ljudi koji sam okupio oko sebe funkcioniра izvrsno i, što je vrlo bitno, njegova se funkcionalnost ne odražava samo na profesionalnom polju već i na privatnom.

TI: Zašto volite svoj posao i što Vas motivira?

Damir: Svoju profesiju obožavam zato što volim ljudima pružiti onaj temeljni osjećaj koji je bitan za funkcioniranje - sigurnost. Svi volimo osjećaj sigurnosti i opuštenosti u bilo kojem socijalnom okruženju, a to je temeljni osjećaj koji mene pokreće da se i dalje bavim ovim poslom. Motivira me osmijeh ljudi i zadovoljstvo koje imaju kada se osjećaju kao bitan

kotačić svakog procesa sigurnosti iako nisu direktno odgovorni za sigurnosne procese.

TI: Kako gledate na svoju ulogu i doprinos tvrtki Tokić?

Damir: Svjestan sam odgovornosti i povjerenja koje smo dobili od Uprave tvrtke Tokić. Smatram da će iskustvo i know-how koji imamo u stvaranju funkcionalnih sigurnosnih procesa vrlo brzo pokazati da sigurnost nije prijetnja poslovnoj strani već dodana vrijednost. Temeljni zadatak mojeg tima jest naučiti vlasnike poslovnih procesa kako je vrlo bitno odrediti uloge u poslovnim procesima, preuzeti odgovornost za uspjehe i neuspjehe te probuditi svijest da svi zajedno gradimo svoju sigurnost kroz održivost i samu sigurnost poslovnih procesa. Ako jedan kotačić poslovnog procesa ne funkcioniра kako treba, to direktno utječe na sve ostale zaposlenike i samim time narušava osjećaj sigurnosti svakog zaposlenika.

TI: Koja je najveća mudrost stečena kroz Vaše dosadašnje poslovno iskustvo?

Damir: Mislim da izreka „ptica se ne boji da će puknuti grana na kojoj stoji zato što je sigurna u svoja krila“ stvara vrlo jasan prikaz mudrosti koju sam stekao kroz život.

TI: Da možete promjeniti jednu stvar na svijetu, što bi to bilo?

Damir: Pitka voda besplatna i dostupna svima.

TI: Što volite raditi u slobodno vrijeme?

Damir: Slobodno vrijeme obožavam provoditi sa svojom djecom i psima. Ronjenje/podvodni ribolov i igranje košarke nezaobilazne su mi aktivnosti s prijateljima, a iznimno se ponosim i na vještinu snowboardinga koju sam razvio kod svoje obitelji.

TI: Što biste poručili zaposlenicima

Tokića?

Damir: Budite sigurni u svoja krila jer jedino tako možete probuditi osjećaj sigurnosti u svojim kolegama. Trčite za svojim izazovima i nemojte se ustručavati izreći svoje mišljenje. Iskustvo i znanje koje imate nitko ne može primijetiti ako ga dovoljno jasno i glasno ne prezentirate.

NOVI ODJEL KORPORATIVNE SIGURNOSTI

„Tvrta Tokić od početka rujna 2020. bogatija je za još jedan odjel koji će biti zadužen za korporativnu sigurnost kompanije i njenih procesa, kao i samih zaposlenika. Na čelu odjela je direktor Damir Car, a osim njega, tim čine još trojica specijalista za područja informacijske, tehničke i tjelesne sigurnosti. Tokić je prepoznao važnost formiranja navedenog odjela jer je svjestan kako rizici i prijetnje poslovanju u kompanijama, danas više nego ikada ranije predstavljaju veliku opasnost za održavanje kontinuiteta poslovanja na planiranim razinama. Zadatak odjela Korporativne sigurnosti jest napraviti detaljnu analizu poduzeća, a potom uspostaviti efikasan sustav putem kojeg će se minimizirati rizici u svim aspektima poslovanja, a na opću dobrobit cijele kompanije i društva općenito.“

Continental

The Future in Motion

AQUACTRL® BRISAČI

Kontrola u svim vremenskim uvjetima

Dali AQUACTRL® SET, AQUACTRL® ili REARCTRL metlice brisača od Continentala iste jamče uvijek najveću kvalitetu brisanja i kod velikih brzina.

- Kvaliteta originalne opreme na najvišoj razini
- Najnovija tehnologija plosnatih brisača
- Optimalna vidljivost po svim vremenskim uvjetima
- Dugotrajni, otporni i jednostavni za montažu



Otkrijte sada sve prednosti:
www.continental-aftermarket.com/aquactrl



CJELOVITA PRIHVATNA I RAZVOJNA

U zgradi Uprave tvrtke Tokić prisutni su svi preduvjeti za uspjeh pojedinca i tvrtke. Zdravo radno okruženje, motivacijski izazovi, nagrada, ali tu je i sama poslovna infrastruktura tvrtke Tokić koja također svojom logikom potiče na razvoj

Mladost i energija snažan su forte naše tvrtke, baš kao i mudrost koju donose najiskusniji zaposlenici.

Možemo istaknuti kako je čak 70% zaposlenika mlađe od 40 godina, a oko 30% mlade je od 30 godina - što pokazuje kako smo poslodavac koji privlači mlade potencijale i energiju u tvrtku. Svi oni svojim vještinama, prosperitetom i perspektivom doprinose radu timova. Pritom svakako vrijedi istaknuti kako su ambiciozni pojedinci među njima zauzeli i neke od najodgovornijih rukovodećih pozicija u Tokiću pa u toj kategoriji imamo i člana Uprave, Izvršnog direktora transformacije i inovacije, Direktora upravljanja skladištem i

Voditelja odjela analitike.

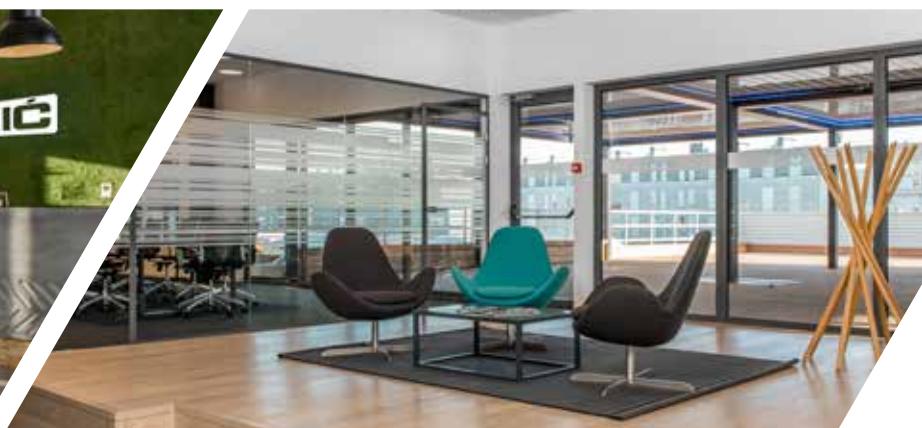
Životno organiziran prostor

Velik iskorak prema sustavnom razvoju tvrtke svakako je napravljen preseljenjem upravne zgrade na novu lokaciju u Sesvetama. Pritom, na istoj se adresi nalazi i novi Logističko-distributivni centar te moderna Tokić poslovica s potpuno novim konceptom prodaje dijelova. Takav proces objedinjavanja više različitih segmenata tvrtke na jednoj adresi donio je brojne prednosti, a prije svega ubrzao je poslovne procese te olakšao donošenje strateških odluka. Novi pristup omogućio je da se ured funkcionalno podijeli u dvije zone: u

otvorene uredske i sobe za sastanke kao radni prostor te zajedničke prostorije koje bi služile za sastanke ili neformalna druženja.

U sredini, omeđeni dvama dugačkim hodnicima, nalaze se zajednički sadržaji poput kuhinje s prostorom za blagovanje, kutka za druženje s drvenim kućicama i stolnim nogometom. Omiljeno mjesto svih zaposlenika odmah je postala i velika terasa koju svi koriste za neformalne sastanke ili za jutarnje kave s kolegama.

I zato, tvrtka je i infrastrukturno profilirana kao pravi životni prostor sa slojevima koji savršeno odgovaraju pojedinim sferama poslovanja, djelovanja, edukacije ili opuštanja.



PLATFORMA

Uvođenje u posao

Pronalaženje najboljih kandidata samo je dio izgradnje učinkovitog tima. Proces uhodavanja novih zaposlenika jedan je od najvažnijih čimbenika u stvaranju osjećaja produktivnosti i zadovoljstva svakog pojedinog djelatnika.

Tijekom 2019. kreiran je detaljniji plan uvođenja novih zaposlenika, odnosno upoznavanje novih zaposlenika s Tokićem i Tokićevom kulturom. Takav, dobar proces uvođenja osigurava sretnog i zadovoljnog zaposlenika, koji se osjeća dobrodošlo i korisno, zna svoju funkciju unutar kompanije i prema istoj razvija osjećaj povjerenja i lojalnosti.

Početak procesa uvođenja novih zaposlenika u tvrtku Tokić započinje pripremom svih potrebnih administrativnih i tehničkih zahtjeva sustava koji su novom zaposleniku potrebni za početak rada. Dva glavna cilja prvog dana su postavljanje očekivanja



i uvođenje ciljeva. Zaposlenicima se pokušavaju prenijeti jasne ideje o tome koji su njihovi poslovi i odgovornosti, nakon čega upoznaju posao i svoje nove suradnike.

Prvi radni dan

Prvi radni dan započinje uvodnom prezentacijom zaposlenika o našoj kompaniji te početnim planom obuke koji obuhvaća obilazak svih odjela kako bi se zaposlenik upoznao sa svim zaposlenicima i radnom kulturom. Razgovori s novozaposlenima nakon prvog mjeseca rada omogućuju da se dobije detaljniji osvrt zaposlenika na sam

proces uvođenja novih zaposlenika, te jasnija slika snalaženja i zadovoljstva zaposlenika u njegovom radnom okruženju. Prije isteka probnog perioda također dajemo zaposleniku povratnu informaciju o njegovu radu. Posebno bismo istaknuli program koji smo uveli tijekom akvizicije AC Marinića, tzv. Buddy program. Svaki zaposlenik AC Marinića imao je jednog zaposlenika u Tokiću koji ga je uvodio u Tokićevu kulturu, procese te pravila, te ga je upoznao s ostalim zaposlenicima Tokića. Ovaj je program dao odlične rezultate te ćemo ga provoditi i u budućnosti. [T](#)

EDUKACIJA KAO POSLOVNA NORMA

Sposobnost korporacije da uči i obrazuje, ali istovremeno da naučeno pretvori u akciju, stvorit će ultimativne komparativne prednosti, a upravo na tim krilima i tvrtka Tokić ulaze u svoje zaposlenike, pa i u tržište



→ U Tokiću smo itekako svjesni ekspanzije tehnologije i potrebe za paralelnim usavršavanjem čitavog niza novih vještina zaposlenika kako bi nastavio dobro obavljati svoj posao. I tako je na svim razinama poslovanja, zbog čega je, uostalom, koncept cjeloživotnog učenja danas postao poslovna norma, a edukacija zaposlenika ključni faktor u razvoju poslovanja i ostvarivanju profita. Tvrta Tokić upravo iz tog razloga, pored osiguranih

seminara po evropskim standardima za partnera i servisere, adekvatnu edukaciju i usavršavanje nudi i za sve svoje zaposlenike. Na visokoj razini tu bismo izdvojili Business School COTRUGLI te njen program Executive MBA. Tu je svakako i Profesionalni financijski program 2018.-2020. koji se održava na „WU Executive Academy“ na Sveučilištu za ekonomiju i poslovanje u Beču. Na koncu, naši su djelatnici završili poslijediplomski i doktorske studije.

U sklopu uvijek aktivnih edukacija koje idu pod ruku s filozofijom kontinuiranog unapređenja, izdvojili bismo Manager&Business Skills, MBTI Foundation, engleski i njemački jezik te stručne edukacije u području računovodstva i financija, digitalne transformacije, nabave, prodaje... Svakako, atmosfera i okruženje koji vladaju među zaposlenicima potiču na proaktivnost uz dobar osjećaj uspjeha, prepoznavanje talenta i nagradu.

T Start

MLADOST STJEĆE ISKUSTVO

Pripravnički program T Start pokrenut je 2017. godine. Namijenjen je kandidatima visoke stručne spreme koji imaju manje od godinu dana radnog staža ili uopće nemaju radnog iskustva, a voljni su se upoznati s procesom distribucije autodijelova. Tijekom polugodišnjeg pripravničkog programa naši pripravnici prolaze kroz sve organizacijske jedinice, počevši od logističko-distributivnog centra i poslovnica, pa do svih sektora i odjela u upravi uz stručno vodstvo mentora u svakoj organizacijskoj jedinici. Tijekom pripravničkog staža, periodički evaluiramo naše pripravnike, ali i oni imaju priliku ocijeniti vlastiti boravak u pojedinom sektoru te tako otkriti za koje sektore i poslovne procese imaju najviše sklonosti.



T1 WALK akademija

RAZVOJ SVAKOG POJEDINOG ZAPOSLENIKA

Prvim se modulom obuhvaćaju svi zaposlenici u odjelima prodaje. Predavanja se temelje na brojnim praktičnim i svakodnevnim primjerima iz njihovog rada kako bi novostičenim znanjima digli razinu kvalitete pružanja usluga i odnosa prema kupcima i partnerima.

Modul Menadžerske vještine usmjeravamo na menadžment prve i srednje razine te visoki menadžment. Želimo potaknuti bolji osobni razvoj zaposlenika i rad na komunikaciji i tiskom radu.

Potičemo stjecanje i stvaranje novih menadžerskih znanja i vještina, strateško i kreativno promišljanje te efikasniji pristup novim načinima rješavanja problema.

Supply Chain Management osmišljen je kako bi zaposlenicima osigurao dodatna znanja o kvalitetnijem i produktivnijem planiranju te upravljanju aktivnostima u nabavi i logistici kroz elemente logističkog lanca. T1 WALK akademija u početnoj fazi provođenja obuhvaća 400 zaposlenika, 107 edukacija i radionica te 26 grupa.



Dennis Ramulić, viši specijalist LEAN-a

"Zamislite školu stvorenu samo za vas; zamislite suradnju s timom ljudi koji posvećuje svu pozornost upravo vama; zamislite instant odgovor na sva vaša pitanja te mjesto gdje možete upotrijebiti svu svoju radoznalost i ispitati sve svoje ideje. Upravo ste zamisili T Start pripravnički program. Kroz nekoliko mjeseci rotacije upoznao sam skoro sve timove, kako rade, koji su im ciljevi i što im je motivacija, i na taj sam se način od prvog dana povezao s tvrtkom u kojoj sam započeo poslovnu karijeru. Kroz godine rada koje su uslijedile ta prilika za upoznavanje i učenje eksponencijalno je ubrzala moj razvitak, razumijevanje, suradnju i odnose s kolegama."

*Poslovno
usavršavanje
djelatnici
prolaze kroz
TCI Talk
predavanja i
konferencije*

Tokić Edukacijski Centar

EDUKACIJA SERVISERA NA EUROPSKOJ RAZINI

Edukacijski centar (TEC) predstavlja platformu za edukaciju automehaničara i autoelektričara razvijenu na europskoj razini, zbog čega su seminari priznati i van granica Hrvatske. Riječ je o lepezi od 12 seminarja s kojima su pokrivena područja automehaničara, automehatroničara i autoelektričara. Seminari su otvorenog tipa što znači da se svatko jednostavno može prijaviti putem stranice tokic.hr/tec.

U TEC-u se održavaju i edukacije naših zaposlenika, gdje uz teorijski dio radimo i na praktičnom radu kako bi naši zaposlenici u svakom trenutku bili upoznati sa standardima i trendovima u autoindustriji.



TCI Talk

INSPIRACIJA NADOHVAT RUKE

Vrlo zanimljive i korisne trenutke naši djelatnici provode tijekom predavanja TCI Talk (Tokić continuous improvement) koja se održavaju u prostorijama naše tvrtke. Format TCI Talk ugošćuje zanimljive i inspirativne goste predavače koji iznose svoje životno i stručno iskustvo te tako djeluju motivacijski i razvojno na naše zaposlenike. S druge strane, na ovaj način svim našim gostima želimo dati zaslženu počast za njihova znanja i postignuća. TCI Talk predavanja uvijek se isčekuju s uzbudnjem.



T1 konferencija

NAJŠIRI HORIZONT ZA SVAKOG DJELATNIKA

Održana T1 prodajna konferencija za prodajno osoblje tvrtke Tokić s njezinim franšiznim partnerima izazvala je veliku pažnju i polučila sjajne rezultate. Dakako, novonastali organizacijski okviri uslijed pandemije diktiraju nova pravila, ali instrument poput T1 konferencije svakako je zanimljiva poluga u unapređenju i edukaciji naših zaposlenika.

Konferenciji je prisustvovalo više od 500 prodavača na postprodajnom tržištu automobila u Hrvatskoj, Sloveniji i Makedoniji i njihovih franšiznih partnera. Management tvrtke govorio je o novostima, assortimanu, novim tehnologijama i investicijama na kojima tvrtka trenutačno radi.





BARTOG POD TOKIĆEVOM KAPOM

Unatoč kriznoj situaciji uzrokovanoj pandemijom, Tokić kao najveći hrvatski lanac i distributer stvorio je snažno savezništvo, najveće u regiji, s najvećim slovenskim distributerom autodijelova, guma i alata

→ Osim što ovom kapitalnom integracijom s Bartogom Tokić jača svoju prisutnost na slovenskom tržištu, istovremeno gradi probor na domaćem hrvatskom tržištu zamjetnim povećanjem ponude guma.

Tu su i neki komplementarni razlozi dvije uspješne kompanije zbog kojih se i Tokić i Bartog tako dobro nadopunjaju. Naime, obje su tvrtke na tržištu već tri desetljeća, a temelje su izgradile na obiteljskom angažmanu i predanosti. Pored toga, Tokić je oduvijek radio s velikom pažnjom i otvorenosću spram budućih trendova i njihovih utjecaja na industriju u pogledu dostupnosti asortimana, razvoja zaposlenika, digitalizacije, digitalne transformacije i najvažnije - sigurnosti.

Zajedno do boljih rezultata

Spajanje dvaju susjednih igrača na tržištu automobilskih dijelova dovodi do potpuno novih prilika u regiji. Uz bogati asortiman obje kompanije, sa sličnim poslovnim modelima i zemljopisno optimalnim

strateškim položajem, novoosnovana grupa otvara nove poslovne mogućnosti i preciznije zadovoljava potrebe tržišta. Sinergijski učinak novoosnovanog partnerstva posebno će se ogledati kroz još bolji odnos sa svim poslovnim partnerima, kako postojećim, tako i novim.

S najširom ponudom guma u regiji Bartog se savršeno uklapa u poslovnu strukturu Tokića, koja uz gotovo 300.000 artikala uključuje i veliku mrežu poslovnica te servisa, kao i posebne programe edukacija za zaposlenike i partnera. Slovenski Bartog do sada je poslovao s više od 600.000 prodanih guma godišnje, kroz novo veliko skladište površine 12.800 četvornih metara. Uz to, s oko 250 zaposlenih, Bartog je upravljao s 37 vlastitih poslovnica i servisnom mrežom. Na takvom je poslovnom terenu tijekom 2019. ostvario promet od 72 milijuna eura.

Arsenal asortimana za uspjeh

Bartog je jedna od vodećih tvrtki u Sloveniji, smještena u mjestu Trebnje koje je od sjedišta Tokića u Zagrebu udaljeno





manje od 100 km. Poznat je na području distribucije rezervnih dijelova za automobile i gospodarska vozila, ali i asortimana alata te opreme za održavanje servisa za sve vrste vozila. Međutim, područje guma posebno podiže reputaciju ove tvrtke i savršeno odgovara partnerstvu s Tokićem.

I zato, kupnjom relativno bliske slovenske tvrtke, posebno kada je riječ o gumarskom poslu, Tokić je svoj asortiman proširio s čak 36 različitih brendova guma s kojima pokriva sva četiri transportna programa koja uključuju automobilske gume, gume za komercijalna vozila i kamione, gume za motocikle i skutere te za agro i industrijsku mehanizaciju. Shodno tomu, od sada će hrvatski kupci i Tokićevi partneri na jednom mjestu imati najširu paletu guma ikad.

„Sigurni smo da će ova akvizicija osigurati rast i razvoj najmodernejih poslovnih pristupa, ali i omogućiti spajanje dvaju timova u jednu snažnu zajednicu u kojoj znanje, iskustvo i postojeća partnerstva čine pouzdane, dugoročne partnere našim kupcima. Veliki aspekt ovog spajanja jest stvaranje novih poslovnih prilika za zaposlenike sa snažnom željom za profesionalnim razvojem u ovoj kongruentnoj novoj grupi.” kazao je gospodin Ivan Gadže, izvršni direktor Tokića.

„Budućnost i ključ uspjeha Tokića definitivno leže u regionalnom razvoju, a spajanje s Bartogom svakako je dio plana. Ponasni smo na povučeni korak, unatoč svim krznim okolnostima COVID-19, koji je zapravo samo naglasio jasan fokus koji imamo na svoje strateške ciljeve i fleksibilnost u njihovoj realizaciji, čak i u vrlo destabiliziranom okruženju. Obje naše tvrtke nikada neće zaboraviti našu glavnu misiju, a to je pružanje sigurnosti u pokretu u svim dostupnim aspektima.”

U konačnici, naša je vizija ostala ista, pa obje tvrtke vidimo kao inovativne na polju tehnologije te tradicionalne kada je riječ o poštovanju ljudskih vrijednosti.

Na slici slijeva: Ivan Šantorić, Dražen Jurković, Ivan Gadže, Jasna Bartolj, Matej Umek i Andrija Topić

Autocentar Marinići

U 2019. godini Tokić je preuzeo Autocentar Marinići te je poslovanje renomiranog kvarnerskog distributera autodijelova pripojio postojećoj infrastrukturi. Na taj način Tokić je maloprodajnu mrežu vlastitih poslovnica proširoio na regiju Zapad. Do akvizicije, Autocentar Marinići je dugogodišnji ovlašteni distributer Tokić autodijelova prve ugradnje za sve vrste osobnih i lakih teretnih automobila s prihodima od preko 30.000.000 kuna. To je prva Tokićeva kupnja neke od franšiza iz prodajne mreže.



Tokić lanac opskrbe

Kako bi u više od 110 Tokić i Tokić partner poslovnica kupci mogli doći do željenog dijela za svoje vozilo, Tokić je osigurao snažnu logističku i distributivnu organizaciju kroz LDC i vlastitu flotu vozila koja je srce i kičma tvrtke.

Tokić LDC - Logističko-distributivni centar Sesvete otvoren je 2016. te se konstantno unapređuje kako bi se kupcima u što kraćem roku mogao isporučiti željeni proizvod, na što ukazuju i projekti poput WMS-a i implementacija potpuno autonomnih mobilnih robota. Tokić vlastitu distribuciju čini flota od preko 100 transportnih dostavnih vozila za isporuku našim kupcima iz poslovnica, B2B dostavu, internu distribuciju i izvozna tržišta.



Konzultanti i suradnja s vanjskim partnerima

Tvrtka Tokić u svojem poslovanju uvijek cjeni i potiče stručnost. Kroz konstantan rast i razvoj tvrtka Tokić oslanja se na stručnost najvećih svjetskih savjetnika s kojima Tokićevi djelatnici usko surađuju i na taj način usavršavaju i svoja znanja i vještine.

Neki od brojnih konzultanata i savjetnika s kojima Tokić surađuje su Roland Berger, Kaizen, Simon Kucher, Deloitte.





UZ REZULTATE KLUJUČNO JE

U Tokiću se oduvijek njegovalo cjelokupno iskustvo i doživljaj poslovanja, kada vas nakon predanog i preciznog djelovanja obuzme onaj dobar osjećaj zadovoljstva u društvu partnera. Upravo to njegujemo kroz brojna događanja s našim krajnjim kupcima

Kad je Tokić prvi put organizirao svoj kućni sajam, na kojem se stotinjak dobavljača u dva paviljona Zagrebačkog velesajma pojavilo u ulozi izlagачa, tvrtka je u tom trenutku vjerojatno prvi put izašla iz svojih okvira. Na najbolji mogući način. Povodom te, 20. godišnjice organizirani sajam, broj partnera-dobavljača, ali i broj posjetitelja te gostiju, svima su dali naslutiti, zapravo otkrili su pravu veličinu Tokićevog mehanizma.

Produbljeni su kontakti s partnerima koji su izložili svoje najnovije proizvode, podijeljene su nagrade i priznanja, a sve je zaključeno uz sjajan provod. Otpriklike to i jest najjednostavniji recept u kojem se dobar posao susreće s dobrim osjećajem, pa je to nešto što tvrtka njeguje i danas. Dakako, prateći trendove i prilike koje postavljaju okvire.



**TOKIĆ EXPO SAJMOVI
NA KOJE DOLAZE I
PREDSJEDNICI DRŽAVA**

Uvertire u velike iskorake

Sajam je ponovio svoj uspjeh i pet godina kasnije kada je u grandiozno proslavljen 25. rođendan tvrtke uz rekordan broj posjetitelja i izlagača. Pritom su održene i panel rasprave na kojima su prisustvovali gosti poput Mate Rimca, profesori s FER-a, FPZ-a, pa i stručnjaci vodećih svjetskih dobavljača. Sajam su posjetile i razne delegacije, pa i tadašnja predsjednica Kolinda Grabar-Kitarović. Ponovno, dvodijelni poslovno-zabavni karakter došao je do izražaja te urođio plodom. Kućni sajam Tokić expo, tad već tradicionalno, nastavio je s održavanjem 2017. kad je elegantno smješten u modernu sportsku dvoranu Srednje škole Jelkovec. Sajam je posjetilo više od 3000 posjetitelja. Dojmovi s posljednjeg sajma Tokić expo iz 2019. još su živi. Baš kao i njegova tema koja je savršeno opisala putovanje kroz prošlost, sadašnjost i budućnost te tako napravila sjajnu uvertiru za rođendansku godinu koja je uslijedila. Njega je posjetilo više od 4000 kupaca i partnera, a ugostio je čak 56 štandova izlagača, vrhunskih dobavljača dijelova te prateće opreme za osobna i gospodarska vozila te motocikle.



I ZADOVOLJSTVO

TRADICIONALNO DRUŽENJE S DOBAVLJAČIMA

Večer koja prethodi održavanju sajma Tokić Expo u znaku je gala večere koja na jednom mjestu okuplja 200-tinjak poslovnih partnera tvrtke Tokić te ih dodatno povezuje kroz zanimljiva izlaganja i donacije. Tijekom opuštajuće atmosfere uzvanicima se uz vrhunsku večeru serviraju zanimljive informacije o poslovnim i strateškim planovima koje je tvrtka Tokić uspješno provela, ali i o budućim projektima.

Dvodijelni poslovno zabavni karakter zaokružuje ideju velikih sajmova i druženja te produbljuje odnose sviju strana



TRADICIONALNO DRUŽENJE S FRANŠIZERIMA

Svake godine održavaju se godišnji i polugodišnji sastanci s franšiznim partnerima na kojima se predstavlja strategija poslovanja, planovi za budućnost kao i novosti vezane za Tokić. Nakon formalnih godišnjih sastanka vlasnika i menadžmenta Tokića i franšiznih partnera slijedi neformalni dio, teambuilding, zabava i druženje. Prethodnih godina održali su se u Sv.

Martinu i Iloku, a povodom tradicionalnog događanja Vinkovo u Iloku 2020. Jedno od zanimljivijih druženja koje je mnogima ostalo u lijepom sjećanju zasigurno je okupljanje u Vodicama 2017. godine gdje su partnera dočekale usidrene jedrilice. Ovo je bila odlična prilika za dodatnu dozu adrenalina koja na kraju nikoga nije ostavila ravnodušnim.



ROŠTILJADE I SVEĆANA OTVARANJA POSLOVNICA

Svake godine u ljetnim mjesecima organiziraju se roštijade, odnosno okupljanje vjernih kupaca ispred poslovnica uz roštij, piće i druženje sa zaposlenicima. Svečanim otvorenjima obilježava se otvaranje novih poslovnica, i to u društvu poslovnih partnera, predstavnika lokalne vlasti, obrazovanja, vjerske zajednice i medija te mehaničara. Na svečanostima otvaranja poslovnica već tradicionalno se dodjeljuju donacije udrugama i školama u gradovima u kojima tvrtka Tokić otvara poslovnicu, kako bi im pomogli u njihovom radu i razvoju.



TOKIĆ KORNER

Već tradicionalno Tokić podržava i našu nogometnu reprezentaciju te organizira prijenos i zajedničko gledanje utakmica s poslovnim partnerima, dobavljačima i kupcima. Posjetitelje prije početka utakmice očekuje raznovrstan zabavni sadržaj poput stolnog nogometa, nogomet u zračnim loptama te malog nogometa, a one sretne ruke očekuju i bogate nagrade. Kako je izgledalo zajedničko bodreњe naše momčadi, ali i vrlo ugodno druženje prije i poslije utakmica, pogledajte na priloženim fotografijama i videu koji će vam dočarati dašak atmosfere iz Tokić kornera.

TKLUBzaTOPkupce

Program vjernosti TKLUBzaTOPkupce osmišljen je 2019. godine s ciljem nagrađivanja vjernih kupaca. Kupci se mogu vrlo lako prijaviti u TKLUB putem web stranice www.tklub.hr. Kupovinom artikala u Tokić d.o.o. poslovinicama član kluba skuplja bodove, a njegova vjernost nagrađuje se vrijednim nagradama po izboru. Svaka nova godina donosi nove, još atraktivnije nagrade, kao i nove TOP brendove koji će članovima omogućiti još brže skupljanje bodova osiguravajući im višestruke bodove za kupovinu artikala iz assortimenta. Ovo je ujedno i izvrsna prilika za renomirane dobavljače s

kojima Tokić surađuje jer im sudjelovanje u ovom programu vjernosti omogućuje dodatno isticanje i jačanje pozicije brenda kroz promociju čineći ih time još bliže kupcima. Po završetku perioda skupljanja bodova, obračunavaju se svi skupljeni bodovi unutar TKLUBzaTOPkupce koje su skupili članovi te se za svakih skupljenih 100 bodova donira 1 kn srednjoj strukovnoj školi u tom krugu.

TKLUBzaTOPkupce
SVAKA KUPNJA U TOKIĆU JE TOP KUPNJA!





POZITIVNE AKCIJE KOJE UJE

Općekorisno poslovanje u ravnoteži s profitnim poslovanjem čini razliku te podiže stupanj društvene razvijenosti, a tvrtka Tokić po tom pitanju, kao i dosad, planira jasno demonstrirati svoju socijalnu odgovornost

→ Društveno odgovorno poslovanje kao vid aktivnosti ne poznaće jasne okvire, ali je po definiciji jasno kako je riječ o pozitivnom balansu između stvaranja profitnih aktivnosti s onima koje pridonose društvu, zajednici i okolišu. Takav oblik općekorisnog poslovanja prvi je put spomenut još početkom devedesetih, da bi s početkom milenija čak Vijeće EU pozvalo korporacije na promoviranje primjera cjeloživotnog učenja, organizacije rada, jednakih mogućnosti, održivosti i socijalne odgovornosti. Takvim angažmanom uspješne kompanije, demonstrirajući svoju socijalnu odgovornost, direktno utječu na stupanj društvene razvijenosti, ljudskih prava, a svakako i zaštite okoliša. **T**



DONACIJE

Tokić, kao brzorastuća kompanija, brine o zajednici u kojoj posluje i to čini u interakciji s ostalim dionicima. I što je najvažnije, donacije, sponsorstva i stipendije već su tradicionalno sastavni dio poslovanja te su razvijeni do te mjere da su ugrađeni u percepciju i reputaciju tvrtke. Najbolji primjer tomu jest svako otvaranje nove poslovnice, a sada ih je i preko 110, tijekom kojeg Tokić sa svojim vodstvom i predstavnicima zajednice donira predloženi lokalni subjekt. U pravilu je riječ o lokalnim udružama i školama, pa na taj način ulaze u viši stupanj lokalnog društvenog razvoja.

Štoviše, tvrtka je ponosna i na svoje zaposlenike te zajednicu koji usmjeravaju kako na kvalitetan način pomoći onima kojima je pomoći najpotrebnija.

Najbolji primjer tomu svakako je ovogodišnji zbir velikih donacija povodom 30. rođendana gdje ukupni budžet donacija iznosi čak 300.000 kuna. One su pritom adresirane prvenstveno na strukovne škole, humanitarne i sportske udruge te klubove usmjerene na razvoj naših najmladih. Sveukupan iznos raspoređen je na 30 takvih adresa diljem Hrvatske, od kojih će svaka dobiti po 10 tisuća kuna. Pomno su ih i sa srcem predložili te odabrali djelatnici tvrtke Tokić, također iz čitave Hrvatske. U konačnici, Tokić donacijama podupire obrazovne, sportske, humanitarne, zdravstvene te kulturne programe i udruge.



Čak 300.000 kuna iznosi budžet za ovogodišnjih donacija povodom 30. rođendana tvrtke Tokića. Čitav iznos bit će usmjeren na 30 strukovnih škola, humanitarnih i sportskih udruga te klubova pa će na svaku adresu stići po 10.000 kuna



Naše društveno odgovorno poslovanje ogleda se kroz redovite donacije, spoznorstva, stipendije te humanitaran rad naših zaposlenika

STIPENDIRANJE MLADOSTI I BUDUĆNOSTI

Mladi su naša budućnost, a njihovo obrazovanje je naša sigurnost u budućnosti. Stipendijama usmjeravamo obrazovanje mladih osoba, pomažemo im izgraditi pozitivan karakter i osjećaj pripadnosti u zajednici. Do sada smo stipendirali više od 60-ero djece – jer tvrtka Tokić brine o svojim nositeljima budućnosti!

Ovogodišnje donacije povodom 30. rođendana tvrtke dosežu ukupan iznos od 300.000 kuna



SPONZORSTVA

Tokić je oduvijek bio sponzor sportskog duha, kako među vlastitim djelatnicima tako i među profesionalnim sportašima, pa i onima kojima je pomoći bila potrebna za uspjeh. Važnost sudjelovanja u događajima, bilo sportskim ili intelektualnim, baš poput donacije infrastrukturni pomaže i podiže kvalitetu samog natjecanja, pa u konačnici i društva. Sponzorstva tvrtke Tokić usmjerena su na obrazovanje, sport i kulturu, a primjera za svaku kategoriju samo u proteklih nekoliko godina ima na pretek.

Paralelno sponzorstvima tvrtka okuplja i svoj tim oktanskih natjecatelja Tokić Racing Team (TRT) u kojem su trkači gotovo svih disciplina auto i motor sporta, od relja, kartinga, brdskih natjecanja, drifta i street racea te ispita spremnosti, pa do svih moto natjecanja. Rezultati Tokić Racing Team-a nikada ne izostaju pa je to klub koji uvijek ima nekoliko aktualnih prvaka. Kroz njega su

prošli brojni trkači, njih nekoliko desetaka, koji su za vrijeme vožnje pod zastavom TRT-a redovito ostvarivali zapažene rezultate. Rušili su se rekordi staze, bili su prvaci RH i SRB u driftu, pobednici relja, a čak je upisan i najbrži auto u Hrvatskoj sa street racea.

Aktualni popis sponzoriranih vozača i klubova

AS Pavičić 2001	Željko Pavičić
Auto klub "ZAGORJE"	Dario Šamec
AK Župa dubrovačka	Mario i Matija Jurišić
B.B.M. Autoservis	Matija Zec
Sportski auto klub Samobor	Marko Stanislavlević
MCK ZAGREB	Luka Crnković
Auto Klub Slavonija	Marko Brkljačić
AKK Ivanić	Damian Sekulić
Auto klub Dugo Selo	Filip Maras
Motociklistički klub Križevci	Valentin Knapić
Moto klub "DOCDYNO"	
Auto klub RETRO TEAM Velika Gorica	



SIGURNOST U POKRETU

Već tradicionalno s početkom školske godine provodimo i akciju Sigurnost u pokretu kroz koju pozivamo vozače na što oprezniju vožnju zbog svih, a svakako zbog prvačića koji kreću u škole. Pritom je važna i ispravnost vozila, pa tvrtka poziva sve vozače i na redoviti pregled kočnica te guma na vozilu.

Prigodno, kao dodatnu vrijednost i osvješćivanje školaraca, odlučili smo nagraditi 120 sesvenskih prvačića besplatnim posjetom zagrebačkom ZOO vrtu. K tomu, kako je "zebra" i simbol jedinog sigurnog pješačkog prijelaza preko ceste, Tokić je odlučio i sponzorirati jednu takvu životinju baš u zagrebačkom Zoološkom vrtu.



HUMANITARNI RAD NAŠIH ZAPOSLENIKA

Naši zaposlenici svake godine sudjeluju u raznim humanitarnim akcijama. Na taj način dajemo naše vrijeme i pomoći kao najdragocjenije darove. Već nekoliko godina zaredom sudjelujemo u projektu "72 sata bez kompromisa". Putem ovog projekta pomogli smo Klinici za dječje bolesti u Klaivićevoj ličenjem vanjske metalne ograde, ograde balkona te rešetki na prozorima, dok smo na lokaciji Čigrin dom obavljali grube radove poput rušenja pregradnih zidova i obiranja starih pločica. Društvo za poboljšanje kvalitete života siromašne i nezbrinute djece Mali zmaj nakon poplave smo nosili kutije, slagali stvari na police te pomogli krečiti prostor.





UZMI STIPENDIJU, SMANJI BRIGE!

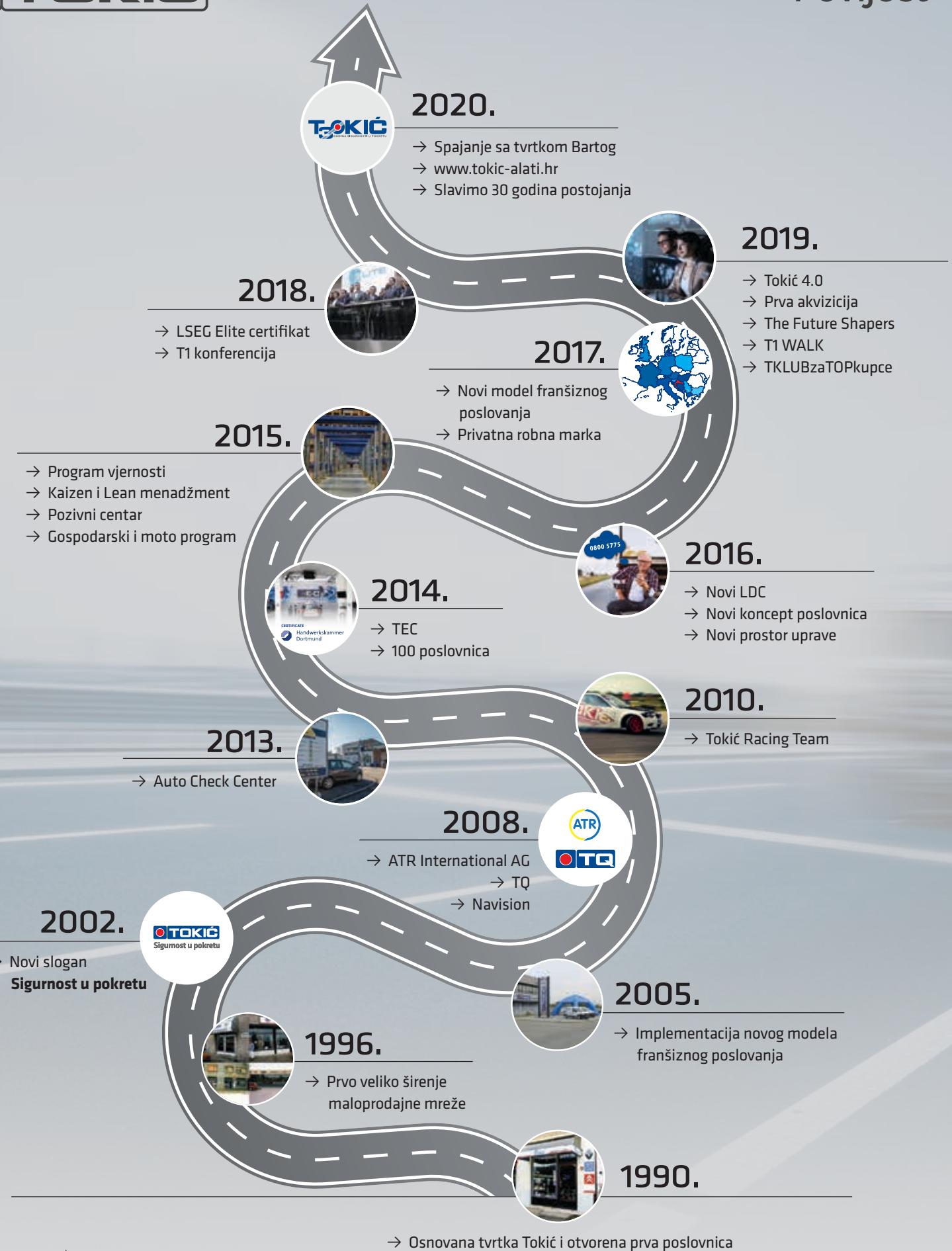
30 STIPENDIJA ZA 30 GODINA TOKIĆA

Snimi video u trajanju od 1 minute u kojem ćeš nam pokazati zašto baš ti zaslužuješ Tokić stipendiju. Budi kretivan, budi inovativan. Tokić stipendija te čeka!

POŠALJI SVOJ VIDEO NA

press@tokic.hr od 30.10. do 30.11.2020.

Za više informacija posjeti www.tokic.hr



OD JEDNE TRGOVINA DO GOTOVO 300.000 ARTIKA U 30 GODINA



KLIMA SUSTAV



KAROSERIJA



SPOJKE



SUSTAV OPSKRBE GORIVOM



FILTRI



ELEKTRIKA I ELEKTRONIKA



MOTOR



OVJES I UPRAVLJANJE



MJENJAČ I PRIJENOS



RASHLADNI SUSTAV I GRIJANJE



ALATI I SERVISNA OPREMA



AUTOKOZMETIKA, DODATNA OPREMA, KEMIJSKI PROIZVODI



BRISAČI



KOČIONI SUSTAV



REMENJE I POGON REMENJEM



GOSPODARSKI PROGRAM



MOTO PROGRAM





CJELOVITI RAZVOJ USLUGE

Sveprisutnost na tržištu Tokić u svom poslovanju zaokružuje dodatnim vrijednostima, ali i kvalitetom usluge na najvišoj razini, bez obzira je li riječ o prodaji asortimana, usluzi servisa ACC mreže, pa na koncu i izvozu

Kupac bira način informiranja: besplatni telefon u pozivnom centru, brza komunikacija putem WhatsApp kontakta, mail-kontakt ili osigurani parking ispred svake poslovnice na putu do direktnog kontakta prodajnog savjetnika. Takva otvorenost tržištu podrazumijeva vrhunsku uslugu u čitavoj mreži od oko 100 poslovnica. Od Pule i Umaga do Dubrovnika, Čakovca i Vukovara, Tokić poslovnice savršeno pokrivaju svaki dio Lijepe naše, pa je uz tri i više dnevnih dostava sa svake adrese asortiman iznimno dostupan svakoj servisnoj radionici.

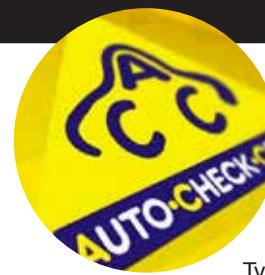
Najveća mreža

Takvom logistikom i mrežom Tokić nudi nenadmašnu uslugu u prodaji autodijelova u regiji. Pogotovo uz iznimno brzu on-line narudžbu, povezanu s dostavama, koju koriste svi pravni kupci. Pored učinkovitosti on-line kupnje nije zapostavljeno ni iskustvo prodaje iz prve ruke. U poslovnicama uređenim po novim standardima s otvorenim prodajnim dijelom, gdje se kupac može upoznati s brzim asortimanom, očekuju vas redomati i višestruke blagajne s prodajnim savjetnicima koji vam svojim znanjem stoe na usluzi. Uz njihovu pomoć u svakoj poslovničkoj lako ćete

upoznati čitavu lepezu brendova koje kupujete te odlučiti treba li vam najbolji omjer uloženog i dobivenog, neki od ekskluzivnih brendova, premium proizvod ili pak neke od privatnih kućnih robnih marki.

Mreža servisa Auto Check Center

Servisna mreža ACC (Auto Check Center) temeljena na standardima ATR International AG, što je najveća i najuspješnija svjetska organizacija koja se bavi proizvodnjom i distribucijom auto dijelova, a čiji je Tokić dioničar, u Hrvatskoj je pokrenuta 2013. godine. Tad su uhodani servisi dobili priliku za nastavak rada uz svoje prepoznatljivo ime i imidž, ali i uz oslonac na veliku globalnu mrežu koja samo u Njemačkoj broji nekoliko stotina servisa. Uz integraciju vlastitog brenda u korporativne prepoznatljive plavo-žute standarde svaki servis s prefiksom ACC postaje konkurentniji na tržištu. Zbog bolje prepoznatljivosti i podrške tvrtke Tokić, a svakako i veće prilike za opremanje servisa i edukaciju, pa i posjete velikim dobavljačima, ti servisi imaju veću priliku za probor na tržištu i uspjeh. Razvijena mreža Auto Check Center servisa



svakodnevno raste pa će 2020. godinu zaključiti s oko 40 servisa. Uz priključene nove servise i neke obnovljene stare ona također strateški pokriva čitav teritorij Republike Hrvatske.

Tvrtka Tokić kao podrška ACC mreži povrh svega osigurava i unapređenje poslovanja te poslovnih procesa.

Izvoz

Na krilima robnih marki i bogatog asortimana, a svakako i velikog iskustva, tvrtka Tokić 2015. godine krenula je i u izvoznu ofenzivu. Danas kao regionalni lider bilježi uspjehe i na tom području te izvozi u 13 europskih zemalja.



SVJETSKA, ALI I VLASTITA PONUDA

Bogatstvo asortimana koje ispunjava police logističko-distributivnog centra u Sesvetama, a onda i svake od preko stotinu poslovnica, ogleda se kroz 260 tisuća različitih artikala, ali i kroz posebne linije proizvoda Tokićevih privatnih robnih marki te ekskluzivnog asortimana



Svaki privatni kupac direktno putem poslovnice ili veliki kupac putem našeg on-line servisa može naručiti više od 260 tisuća različitih artikala. Time je tvrtka Tokić jedinstvena i vodeća po upravljanju tako širokim asortimanom. Dostupno je sve, bez obzira je li riječ o brzom asortimanu programa autokozmetike koji će pomoći i u kućanstvima, zamjenskim dijelovima, dijelovima na razini kvalitete prve ugradnje ili pak premium proizvodima upotrebljivima čak i u trkaćem programu. Osim toga, ponuda pokriva sve transportne cjeline, od automobila, hobi i specijalnih alata, pa čak do agro i marine programa. U konačnici su tu i tri ključne robne marke s kojima tvrtka Tokić savršeno pokriva potrebe hrvatskog kupca te

čak nadilazi standarde kada je riječ o očekivanoj ravnoteži uloženog i dobivenog. U prvom redu to su proizvodi brenda TQ koji je na hrvatskom tržištu prisutan već više

TOKIĆ ROBNE MARKE



EKSKLUSIVNE MARKE

Uz široku lepezu brendova svih kategorija i profila tvrtka Tokić je i ekskluzivni distributer još sedam poznatih marki.



od 10 godina. Vrlo bogati asortiman prve i najznačajnije automobilske robne marke u Hrvatskoj pokriva oko 6000 artikala u najrazličitijim grupama proizvoda. Riječ je i o najprodavanijoj privatnoj marki autodijelova u ovom dijelu Europe koja udovoljava najvišim standardima i strogim međunarodnim pravilima o certificiranju proizvoda. Redovite kontrole kvalitete, stroga testiranja, certificiranje i vjerodostojnost dobavljača polučile su odličnom reputacijom TQ brenda koji je istovremeno i najprodavaniji brend u Tokiću. Na koncu, dovoljno je reći da TQ proizvodi pokrivaju čak 98 posto potreba osobnih europskih vozila.

Pored TQ asortimana neizostavne robne marke, također omiljene među kupcima, su Hector alati i servisna oprema te akumulatori Atom.



AUTO - MOTO - GOSPODARSKI PROGRAM - MARINE - AGRO - ALATI - SERVISNA OPREMA



Novi LEDriving® SL portfelj

Novi OSRAM LEDriving® SL portfelj kombinira vrhunsku kvalitetu najnovije LED tehnologije po konkurentnim cijenama. Pored toga, OSRAM LED zamjenske žarulje nude moderno i intenzivno LED svjetlo do 6000 Kelvina. Ove LED signalne žarulje zamjenjuju konvencionalne signalne žarulje kao jednostavno plug-and-play rješenje za primjenu u raznim vozilima. U usporedbi sa standardnim žaruljama, OSRAM LED zamjenske žarulje imaju brže osvjetljenje. Brži signali pružaju više vremena za reakcije vozačima iza vas. Dodatno OSRAM nudi 4 godine jamstva za LEDriving® SL žarulje.

Vrhunska SSL tehnologija i inteligentni dizajn proizvoda nude vrlo visoku razinu performansi i superiornu trajnost. Nove OSRAM LED signalne žarulje nude moderne LED izgled po pristupačnoj cijeni bez žrtvovanja pouzdanosti.



Dostupni ECE tipovi: P13W, PS19W, W5W, W16W, Festoon (31 mm), C5W (36 mm), Festoon (41 mm), P21W, PY21W, W21/5W, W21W, WY21W, P21/5W, P27/7W, T4W.

www.osram.com/ledriving-spotlights



OSRAM LEDriving® svjetla za vožnju cestom – homologirano*

Proizvodi su dostupni u tri kategorije (funkcionalni, multifunkcionalni i uski) i nude raznolikost izvedbi, oblika i dimenzija snopa s različitim profilima osvjetljenja: uski, široki i kombinirani.

Proizvodi su dostupni za vozila sa naponom 12 i 24V.

OSRAM LEDriving® svjetla nude vrhunski dizajn reflektora, izuzetno visoku optičku učinkovitost, homogenu raspodjelu svjetla i smanjeno bliještanje. Svjetla su kompaktna i robusna (nelomiljiva polikarbonatna leća može izdržati velika opterećenja), te imaju naponsku zaštitu i integriranu elektroniku sa toplinskim sustavom upravljanja za dugi vijek trajanja (5000 h).

OSRAM jamstvo je 5 godina.

* Svi proizvodi udovoljavaju ECE, molimo pogledajte propise: ECE R7, R10, R112



Multifunctional series

Lightbar MX140-SP

Functional series

Lightbar FX250-SP / FX250-CB / FX500-SP / FX500-CB

Slim series

Lightbar SX180-SP / SX300-SP / SX500-SP



Svjetlo je savršena nadogradnja OSRAM LEDDriving® zamjenske žarulje

Idealno za vozače koji su usmjereni na inovacije. Za prednja kratka i duga svjetla.

Značajke:

- Vrlo kompaktna zamjenska LED svjetla za konvencionalne H4, H7, HB4, H11 žarulje
- Hladno bijela temperatura boje od 6,000 K
- Impresivna osvijetljenost
- Premium OSRAM kvaliteta proizvedena u Italiji
- Dugi vijek trajanja do 5000 h
- Integrirana elektronika, nema vanjske predspojne naprave



Svjetlo je OSRAM

OSRAM



Prije

Poslije

10

NOVI PROGRAM
PNEUMATIKA ZA SVA VOZILA

OD SADA - AKO SU GUME, ONDA SU BARTOG I TOKIĆ!

U našim poslovnicama i prije ste mogli kupiti automobilske gume, ali nakon što je tvrtka Tokić preuzeila slovensku tvrtku Bartog postala je najveći regionalni distributer autodijelova, pa tako i pneumatika za sve vrste automobila, teretnih vozila, traktora i građevinske mehanizacije, pa i motocikala





Dosadašnja politika poslovanja po načelu „Sve iz jedne ruke“, jer kroz poslovnicu Tokića dostupno je oko 250 tisuća različitih artikala, sada je dosegnula novu razinu. Akvizicijom slovenske tvrtke Bartog, giganta pogotovo kada je riječ o gumarskom poslovanju, tvrtka Tokić svoj assortiman proširila je s čak 36 različitih brendova pneumatika koji pokrivaju sva četiri transportna programa.

Inače, akvizirana tvrtka Bartog dosad je poslovala s više od 600.000 prodanih guma godišnje kroz novo veliko skladište koje se prostire na 12.800 četvornih metara tlocrtnе površine u Mirnoj Peči, mjestu u Sloveniji nadomak Novog Mesta. Koliko je taj logistički centar velik, u funkciji od 2019. godine, dočaravaju i podaci o čak 11.100 paletnih pozicija odnosno o dužini polica od čak 9,2 km.

Automobilski program

Svakako je najveći automobilski sektor koji uključuje ponudu guma za osobna, 4x4, SUV i kombi vozila s čak 27 različitih brendova. Među njima je 8 brendova guma u nižem, čak 12 u srednjem razredu, dok su sada u našim poslovcicama i svi veliki premium brendovi (Continental, Michelin, Vredestein, Dunlop, Goodyear, Pirelli i Bridgestone).

Jednostavno, više nije moguće naručiti nešto

što tvrtka Tokić neće isporučiti u roku jednog dana ili kraće. Na stanju, u velikom skladištu, nalazi se stalna zaliha od čak 180 tisuća samo automobilskih guma.

Gospodarska i teretna vozila

Sa stalnom zalihom od 12.000 guma na zalihi logističkog centra sjajno je pokriven i assortiman pneumatika za gospodarska i teretna vozila. Ponuda tog programa velike širine od čak 25 različitih brendova guma također je podijeljena na niži, srednji i premium razred brendova. Tamo su u nižem razredu poznati brendovi poput Save i Matadora, u srednjem su Falken, Semperit, Dunlop, Kumho i drugi, dok premium razred pokriva pet najjačih proizvođača.

Traktori i građevinska mehanizacija

Bogati agro program tvrtke Tokić koji je također dostupan kroz mrežu poslovnica sada je dodatno proširen najrazličitijim pneumaticima za traktore, građevinsku te prekrcajnu mehanizaciju. Štoviše, riječ je o izuzetno širokom assortimanu koji uključuje čak 30 različitih brendova. Također je podijeljen u niži, srednji i premium razred. Pored klasičnih pneumatika ponuda je obogaćena assortimanom poput zračnica i guma za viličare, a moći isporuke ogleda

se kroz prosječnu stalnu zalihu od 15.000 komada.

Motocikli i skuteri

Osvjećivanje tržišta motocikala i skutera također će profitirati po pitanju sigurnosti na račun ove akvizicije. U poslovcicama Tokića moći će se naručiti gume od čak deset različitih moto brendova, također podijeljenih u tri segmenta. Prosječna stalna zaliha u logističkom centru, također dostupna za najviše dan u Tokićevoj mreži poslovnica, iznosi oko 6000 komada. T

BARTOG

Novi najveći logistički centar Bartog u Mirnoj Peči u funkciji od početka 2019.

Karakteristike:

600.000 prodanih guma godišnje

12.800 m² tlocrtnе površine

9200 m polica

11.100 paletnih pozicija



10

NOVI PROGRAM
PNEUMATIKA ZA SVA VOZILA



**GUME ZA
OSOBNA, 4x4,
SUV & KOMBI
VOZILA**



**GUME ZA
GOSPODARSKA &
TERETNA VOZILA**





GUME ZA TRAKTORE & GRAĐEVINSKU MEHANIZACIJU



★★

CTRAYAL CORPORATION

petlas®

VREDESTEIN

KABAT

SEHA

TRELLEBORG

TAURUS

Cultor

Mitas

SPEEDWAYS TYRES

Mitas

MICHELIN

BARKLEY

BKT

PIRELLI

TRIANGLE

starmaxx®

Continental

AEOLUS

ALLIANCE

BRIDGESTONE

TECHKING™

Kleber

Firestone

ALTURA

ÖZKA

GOODFRIEND

HENAN

Barum

ECOMEGA

GUME ZA MOTOCIKLE



Mitas

MICHELIN

MAXXIS®
TIRES

METZELER

HEIDENAU

PIRELLI

Continental

BRIDGESTONE

DUNLOP



SITUACIJA KOJA RAZDVAJA I SPAJA

Situacija koja je zadesila svijet u proljeće 2020. generirala je očigledni globalni pad prodaje automobila, ali situacija se iz mjeseca u mjesec popravlja i stvara neke nove prilike koje se ne smiju propustiti

Tijekom 2019. godine u svijetu se prodalo oko 65 milijuna automobila, od čega je oko 15 u Europi, oko 15 u SAD-u i oko 22 milijuna automobila u Kini. No, situacija s koronavirusom učinila je svoje, a utjecat će i na buduće trendove i to na različite načine. Za početak, projekcije predviđaju globalni pad tržišta automobila od 20, pa se tako predviđa da bi se u Europi do kraja godine moglo prodati oko 13,6 milijuna vozila, u SAD-u oko 13,4, a u Kini oko 19 milijuna automobila. Ukupni pad automobila prema nekim drugim predviđanjima mogao bi iznositi oko 15 milijuna prodanih primjeraka, što će utjecati na čitavu periferiju automobilske industrije u smislu dobavljača. Također, predviđa se da bi povratak na stare količine proizvodnje, pogotovo u Europi, mogao trajati od dvije do četiri godine. Inače je u Europi direktno u proizvodnji automobila koronu dočekalo oko 2,6 milijuna zaposlenika.

No, isto tako postoje zanimljive spoznaje koje bi mogle ubrzati buđenje tržišta koje definitivno nije potpuno potonulo već bi se prije moglo opisati fazom redefiniranja koje

će imati svoju cijenu. Dobar primjer pozitivnog budućeg trenda jest činjenica da sve veći broj mladih vozača, koji donedavno nisu imali potrebu za automobilom, zbog situacije s koronavirusom želi imati svoje privatno i čisto prijevozno sredstvo. To je trend koji pokazuje okretanje od svakodnevnog javnog prijevoza na kojem se i temelji čitava logika integriranog javnog prijevoza koji bi u budućnosti riješio problem mobilnosti.

Kriza gradi nove saveze

Na primjeru nama najbliže moćne njemačke autoindustrije, izvještaji govore o najvećem padu koji bilježi BMW, gdje automobilski sektor izvještava o gubitku od 1,5 milijardi eura. S jedne strane, to povlači namjeru skraćivanja radnog tjedna s 40 na 35 radnih sati i odgodi početka gradnje tvornice u Mađarskoj. Ali, od ciljeva se ne odustaje,

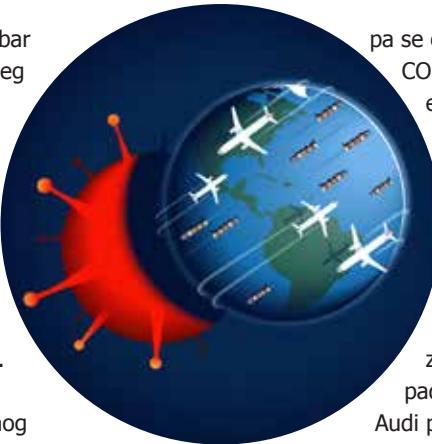
pa se obećanja o smanjenju CO₂ i dalje planiraju održati elektrifikacijom palete ponuđenih modela.

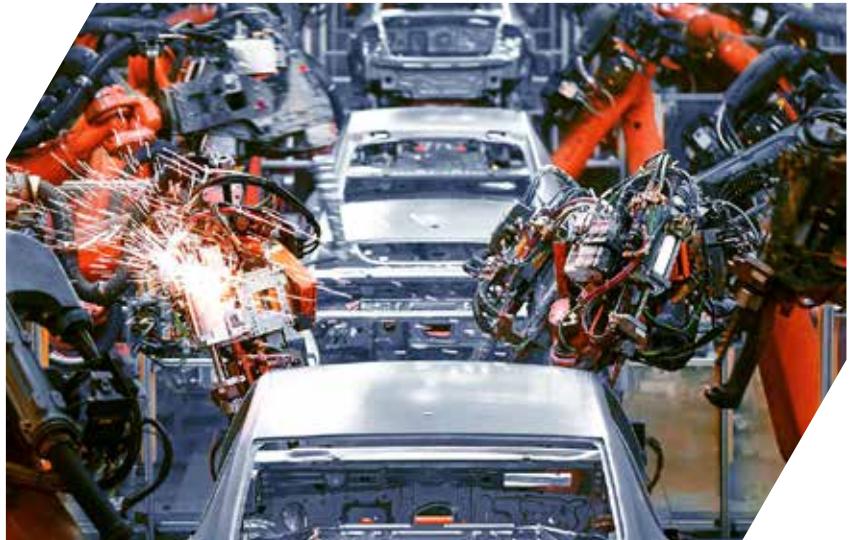
Mercedes bilježi gubitke zbog kojih je potencijalno ugroženo oko 30 tisuća radnih mjesta, ali s druge strane u SAD-u je zabilježen značajno manji pad nego kod konkurenata.

Audi pak bilježi minus od 653 milijuna eura, što je povezano s

padom prodaje od 22 posto u odnosu na isti period lani.

No, upravo takva situacija stvara nova partnerstva, poput onoga između Daimlera i tvrtke Nvidia koja programira čipove.

Svakako, koronavirus je pritisnuo gumb za digitalizaciju svijeta, pa ne čudi što u Kini čak 70 posto kupaca želi preko interneta sklopiti ugovore o financiranju automobila. Tvrtkama su potrebni i u njih stižu potpuno novi digitalni procesi, a to je nešto u čemu se tvrtka Tokić na domicilnom tržištu pokazala vrlo spretnom i pronicljivom. 



Iskoristite sve prednosti
široke ponude proizvođača
prve ugradnje.



Moj izbor? Originalni dijelovi!

- NOVO: grijaci, kontroleri grijaca i indukcijski svitci BorgWarnerove marke BERU
- NOVO: rezervni dijelovi za sustave 4x4
- Visokokvalitetni EGR hladnjaci, EGR ventili i turbopunjači u originalnog BorgWarner kvaliteti
- REMAN turbopunjači i EGR ventili
- Vrhunski servis i podrška

Proširen
asortiman
novih
proizvoda



aftermarket.borgwarner.com

 **BorgWarner**

USTRUJU SE JURI POLAKO

Evidentno je da električni automobili dolaze, ali pitanje je kada će doći u značajnoj mjeri i hoće li tako skoro. Kompilacijom različitih studija možemo zaključiti kako se u tom smjeru juri polako te da je će to biti generacijska tranzicija



Kao okrugla i referentna, 2020. se odavno pojavljivala u studijama kao prekretna. No, umjesto očekivanog statističkog rasta u kalkulaciju prodaje električnih vozila unijela je varijablu nepredvidljivosti. Osim toga, sve je više parametara koji ne idu u prilog električarima. Brojne studije pokazuju kako su upravo hibridna vozila, čak ne plug-in hibridna, najučinkovitija kad je riječ o „zelenoj vožnji“ i svakodnevnoj upotrebljivosti. Razvijeni su novi SCR-sustavi koji smanjuju potrošnju zadržavajući snagu dizelskih sustava. Ponovno, neke kalkulacije pokazuju da električni pogoni nisu čišći od konvencionalnih ako se emisija CO₂ računa „from well to wheel“.

No, paralelno, isto tako postoje studije, baš kao i jasne smjernice Europske komisije, koje guraju električne planove s ciljem suzbijanja stakleničkih plinova i emisije CO₂. No upravo 2020. pokazuje da se ti planovi neće realizirati jednako u svim zemljama, pa tako i članicama EU. Jer, pored kupovne moći vozača, različitog stupnja razvijenosti infrastrukture punionica, različite geopolitičke situacije, problema sa standardizacijom i

metričkim sustavom, cjenovnim shemama, tu su i poslovni i finansijski modeli, a mogli bismo spomenuti i probleme u gruntovnici. Svako će tržište biti specifično, što i jest. Ne postoje dva ista!

U elektrifikaciju jurimo polako i nesigurno. Značajan pad tržišta uslijed pandemije koronavirusa, statistički gotovo isti u Europi i Hrvatskoj, onemoćao je trgovce, pa je plasman novih električnih vozila (BEV) na našem i sličnim tržištima itekako otežan. Zapravo, u većini slučajeva na hrvatskom tržištu, a i sličnima, svodi se na minimum. Jer, pored subvencija na koje je teško računati i koje doslovno ispare u nekoliko sekundi, beneficije u obliku porezne olakšice su te koje su probudile elektrifikaciju. Dodajmo tomu još i našu lošu mrežu punionica, iako sve veću, koja niti je sistematizirana niti pouzdana, pa onda i mentalitet... Iz svega toga je očigledno kako će 2025.

kao nova referenca najezde električara biti pomaknuta prema 2030., što potvrđuju i razna istraživanja kada je riječ o tržištima Istočne Europe. Najezda je svakako već počela, ali neka tržišta za takvo što nisu i još neko vrijeme neće biti sprema.

Primjerice, broj od 300 tisuća električnih i hibridnih vozila u EU iz 2013. narastao je na oko 2 milijuna. Samo je u Norveškoj registriranih više od 215 tisuća električnih vozila, dok ih je u Hrvatskoj tek oko 750, odnosno oko 7000 hibridnih modela.

Prošlogodišnji udio BEV (battery electric vehicle) u hrvatskom voznom parku iznosi je svega oko 0,04 posto.

A proizvođači?

Prognoza proizvodnje e-automobila pokazuje kako su ih proizvođači prigrili. Tako je 2018. na tržištu bilo ukupno 60 BEV, PHEV i FCEV modela, a isti taj broj je u 2020. narastao na 176, dok su za 2025. predviđena 333 modela. Uzmemo li u obzir da na svijetu postoji oko 3000 različitih vozila, očigledno je da će, uz nježnu električnu tranziciju, ICE motori još dugo trajati. Pogotovo u državam regije gdje sustav ne radi električarima u korist i gdje nije određeno je li postavljanje mreže punionica orientirano potražnjom ili s ciljem pokrivenosti. Na koncu, sva infrastruktura, od tvornica do punionica, zapravo diše na fosilna goriva.





Lider proizvodnje, razvoja i distribucije
podizača stakla i ručki za osobna i
teretna vozila.



ALGO S.p.A.

Sede legale e Amministrativa:
via Brianza, 13 - 22031 Albavilla (CO) - Italy
T +39 031 335321 r.a. - F +39 031 626427
info.algo@algogroup.net

ALGO GROUP



www.algogroup.net

NAKON KRAHA, SMJER OPORAVKA

Baš kao i čovječanstvo, tako se i tržište vozila nakon prvotnog šoka počinje oporavljati te uči kako živjeti s novim uvjetima i posljedicama. Evo što se desilo s registracijama novih i unosom rabljenih vozila otkako traje pandemija koronavirusa



Prodaja novih i rabljenih automobila jedna je od izloženijih stavki kad je riječ o posljedicama krizne situacije uzrokovane virusom. Pogotovo jer glavninu novoregistriranih automobila u Hrvatskoj zauzimaju tvrtke, odnosno rent-a-car kompanije koje svojim godišnjim narudžbama zapravo određuju puls tržišta, kako novih vozila, tako i rabljenih nakon što se vrati iz najma.

U takvoj konstellaciji hrvatsko je tržište dobilo najjači udarac upravo kad je trebalo procvasti flotnim narudžbama vozila za najam, u proljeće kad je zabilježen najveći pad prodaje. Pogotovo jer su prva dva mjeseca pokazala minimalan, ali ipak pozitivan trend rasta prodaje u odnosu na proteklu 2019.

Nakon gotovo jednakih rezultata u prva dva mjeseca, ožujak je donio pad od 46 posto, a travanj čak 87 posto slabije prodajne rezultate. Tržište je doslovno stalo. Rezultati su još uvijek loši, ali broj novoregistriranih

vozila je u konstantnom porastu i približava se rezultatima iz 2019. Početkom rujna ukupni pad tržišta iznosio je 47 posto. Uzmemo li u obzir da je 2019. godine ukupno prodano 62.938 vozila, uz projekciju aktualnog trenda možemo očekivati da će se do kraja 2020. registrirati do 40.000 novih vozila. To bi u konačnici značilo pad tržišta od oko 36 posto.

A što je s rabljenima?

Rabljeni automobili iz unosa doživjeli su jednako snažan udarac, pogotovo nakon restrikcija kretanja, ali uz mali odmak, pa je najveći pad zabilježen u ožujku. Nakon toga tržište unesenih rabljenih vozila pokazuje jednak trend oporavka kao i kod

BROJ NOVOREGISTRIRANIH VOZILA

Mjesec	2020.	2019.	Pad prodaje (kom)	Pad prodaje (%)
Siječanj	3.717	3.551	166	4,7
Veljača	3.588	3.547	41	1,2
Ožujak	2.724	5.041	-2.317	-46,0
Travanj	1.084	8.633	-7.549	-87,4
Svibanj	2.173	9.149	-6.976	-76,2
Lipanj	4.150	8.235	-4.085	-49,6
Srpanj	5.132	6.212	-1.080	-17,4
Kolovoz	2.599	3.417	-818	-23,9
Ukupno	25.167	47.785	-22.618	-47,3

BROJ UNESENIH RABLJENIH VOZILA

Mjesec	2020.	2019.	Pad prodaje (kom)	Pad prodaje (%)
Siječanj	6.150	6.250	-100	-1,6
Veljača	6.655	6.836	-181	-2,6
Ožujak	4.761	7.590	-2.829	-37,3
Travanj	1.703	7.453	-5.750	-77,2
Svibanj	3.544	7.461	-3.917	-52,5
Lipanj	5.240	6.274	-1.034	-16,5
Ukupno	28.053	41.864	-13.811	-33,0

Izvor Promocija plus

novoregistriranih, uz konačni ukupni manji pad. S druge strane, to je samo broj unesenih, ali ne i prodanih rabljenih vozila koji je pretrpio najmanje gubitke s obzirom na to da su trgovci rabljenih funkcionalni i tijekom proljeća - ne sjajno, ali solidno. ↗





TOP KVALITETA
IZ POUZDANOG
IZVORA



Europsko podrijetlo

Prošireni asortiman

TOKIĆ
GODINA SIGURNOSTI U POKRETU

0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775



PARTNER ZA SAVRŠEN VAR

Renomirani globalni brend Gys, kao glavna referenca kada je riječ o profesionalnom zavarivanju, možete pronaći i na policama naših poslovnica

→ Kako bi Vam omogućili vrhunske uređaje i opremu za zavarivanje postali smo distributer poznatog francuskog dobavljača za uređaje i opremu za zavarivanje. GYS je obiteljsko poduzeće osnovano 1964. s više od 650 zaposlenih širom svijeta i izvozom u preko 120 zemalja. Izgrađena na stalnim ulaganjima u istraživanje i razvoj i stjecanje znanja, tvrtka je danas glavni igrač u dizajnu i proizvodnji uređaja i opreme za zavarivanje.

U svom asortimanu GYS nudi jedan od najvećih programa aparata za zavarivanje, pribora i potrošnog materijala za sve potencijalne korisnike, od najnaprednijih u industriji do općih primjena održavanja i popravaka. U našoj ponudi možete pronaći inverterske uređaje za zavarivanje, električni spoter s mikroprocesorskim upravljanjem rada, uređaj za točkasto zavarivanje, uređaj za zavarivanje mig-mag postupkom, regulator pritiska za bocu za CO₂ ili Argon i univerzalna kolica.

KOLICA UNIVERZALNA 800 TROLLEY (675 X 810 X 470 MM)

Tokić šifra: 299991
Kataloški broj: GYS051331
Akcijska cijena: 964,00 kn



GYS ELEKTRIČNI SPOTER S MIKROPROCESORSKIM UPRAVLJANJEM RADA, 3800 AMPERA, 230V

Tokić šifra: 299988
Kataloški broj: GYS052215
Akcijska cijena: 3.097,00 kn



GYS UREĐAJ ZA ZAVARIVANJE INVERTERSKI 10-160 A, MIKROPROCESOR

Tokić šifra: 299987
Kataloški broj: GYS030077
Akcijska cijena: 1.229,00 kn



GYS REGULATOR PRITiska ZA CO₂/AR S DVA MANOMETRA

Tokić šifra: 299992
Kataloški broj: GYS041998
Akcijska cijena: 181,00 kn



GYS UREĐAJ ZA ZAVARIVANJE MIG - MAG POSTUPKOM, 35-180 A

Tokić šifra: 299990
Kataloški broj: GYS033184
Akcijska cijena: 4.079,00 kn



GYS UREĐAJ ZA TOČKASTO ZAVARIVANJE

Tokić šifra: 299989
Kataloški broj: GYS022256
Akcijska cijena: 4.837,00 kn



RAZVIJENA ZA
AUTOMOTIVE INDUSTRIJU



INSTALIRANO U POSTPRODAJU DIJELOVA

Kako materijalni resursi opadaju i postaju dragocjeniji, najbolje inovacije vraćaju vrijednost. Vodeći njemački proizvođač dijelova kočnica i spojki, FTE je na prvom mjestu u promicanju održivosti. (ekološki prihvatljiva proizvodnja)

Naše čeljusti, obnovljene u našim tvornicama pomažu produljiti vijek trajanja vozila i osigurati budućnost našeg planeta. Distribuiranjem istih pokazujete svoj osjećaj odgovornosti i svjesnost o troškovima, stječući prednost nad konkurencom. Restaurirana, obnovljena, vrijednost je dodana vrijednost koja donosi korist vama, vašim klijentima i svijetu.

NAUČITE JEZIK AUTOMOBILA

Prijavite se za seminar CAN/LIN – bus komunikacijske mreže koji će vam otkriti sve tajne digitalnog povezivanja unutar mreže vozila i s kojim ćete napokon znati pronaći „duhove“ u automobilima



→ Komunikacijska mreža automobila CAN/LIN – bus svakako je najmisterioznije područje servisa i dijagnostike. Možete samo zamisliti koliko procesa pokreće i komparira aktivacija jednog prekidača, koji potom pokreće najrazličitije potrošače,

a digitalna interna mreža prenosi mnoštvo informacija kako bi brojni sustavi, što komforni, što sigurnosni, radili istovremeno. Nekoliko desetaka, pa i stotina senzora koji se nalaze po vozilu mora raditi u savršenoj harmoniji, a svaka interferencija i anomalija jasno upućuje na smjer traženja greške.

Ovladajte vještinama s kojima ćete uspjeti istjerati 'duhove' iz automobila

Nakon edukacije bit ćete sposobni sami otkrivati greške, snimati signale te locirati potencijalne prekide ili pogreške. Savladat ćete princip rada CAN komunikacije. 

RASPORED ODRŽAVANJA SEMINARA

Datum održavanja	Trajanje	Seminar	Cijena
5. 10. 2020.	1 dan	Elektrika: Dijagnostika upravljačkih jedinica	1.100 kn
6. i 7. 10. 2020.	2 dana	Benzinski motori – sustavi ubrizgavanja: konvencionalno i direktno ubrizgavanje	1.800 kn
19. i 20. 10. 2020.	2 dana	CAN/LIN - bus komunikacija	1.800 kn
21. i 22. 10. 2020.	2 dana	Elektrika: senzori i aktuatori	1.800 kn
27. 10. 2020.	1 dan	Upravljanje servisom	1.000 kn
4. i 5. 11. 2020.	2 dana	DSG mjenjač (dvodnevni seminar)	1.500 kn
10. i 11. 11. 2020.	2 dana	Električna i hibridna vozila (dvodnevni seminar)	1.500 kn
24. i 25. 11. 2020.	2 dana	Dizel motori - Common rail sustavi (dvodnevni seminar)	2.000 kn
2. i 3. 12. 2020.	2 dana	Električna i hibridna vozila (dvodnevni seminar)	1.500 kn
9. 12. 2020.	1 dan	Elektrika: Dijagnostika upravljačkih jedinica	1.100 kn
16. i 17. 12. 2020.	2 dana	Auto elektrika (dvodnevni seminar)	1.600 kn
22. 12. 2020.	1 dan	Upravljanje servisom	1.000 kn

SADRŽAJ SEMINARA

- Načelo rada komunikacijske mreže
- Identifikacija komponenti i upravljačkih jedinica na komunikacijskoj mreži
- Mjerenje komunikacije na mreži, fizičke veličine i njihova interpretacija
- Načelo i rad prenošenja informacija
- CAN B (komfor) načelo rada mreže
- Dijagnostika CAN B mreže u kvaru
- CAN C (pogonski) načelo rada mreže
- Dijagnostika CAN C mreže u kvaru
- LIN Bus načelo rada
- Dijagnostika LIN Bus mreže u kvaru

CILJ SEMINARA

- Polaznik je u stanju pravilno ispitati CAN/LIN – bus komunikacijsku mrežu
- Brzo i efikasno dijagnosticirati kvar na mreži ili upravljačkoj jedinici
- Izmjeriti komunikaciju i na osnovu mjernih rezultata donijeti pravilan zaključak o stanju komunikacije



TOKIĆ EDUKACIJSKI CENTAR



Tehnička i praktična znanja!

www.TECcentar.hr

Generator znanja

Prvi tehnički opremljen edukacijski centar u Hrvatskoj za automehaničarske i autoelektričarske radionice. Poboljšajte kvalitetu svoje usluge i upoznajte se s modernim tehnologijama i trendovima.



Handwerkskammer
Dortmund

Seminari se izvode po programu i verificirani su od Obrtničke komore Dortmund (Handwerkskammer Dortmund). Nakon završetka seminara izdaje se certifikat o uspješno završenom seminaru.

TOKIĆ
GODINA SIGURNOSTI U POKRETU

www.tokic.hr

0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

091 123 5775

WhatsApp



JESEN I ZIMA KAO DIJAGNOSTIČARI

*Hladni dani na vozilima
otkrivaju probleme koji su ljeti
možda prošli ispod radara.*

*Donosimo nekoliko primjera
koji otkrivaju logiku hladnijeg
vremena kao izvrsnog
dijagnostičara*



→ Baš kao što oslabljuje ljudski organizam, zima je agresivna i prema vozilima. I zato, ako je vaš auto „šmrcao“ preko ljeta, lako je moguće da se „slomi“ tijekom zime. Tako se nakon ljeta problemi s pokretanjem motora (slabim verglanjem elektropokretača ili anlasera), prije hladnijih dana koji nam slijede, često pokušavaju brzinski riješiti zamjenom baterije. Međutim, upravo oslabljeni elektropokretač u zimskim uvjetima najprije pokazuje svoju slabost. Taj popularni „anlaser“ najveći je i najjači potrošač el. energije i baš zbog njega baterije moraju biti tako snažne.

Elektropokretač kao snažni istosmjerni elektromotor mora stvoriti dovoljan broj okretaja da bi se postigla potrebna temperatura i kompresija za tlak u cilindrima. Zimi povećan otpor hladnih dijelova, gušćeg ulja i drugih otpora dodatno opterećuju elektropokretač koji kroz godine također ima pravo na legitimne tragove trošenja. Pogotovo zbog velike jakosti struje koja kroz njega prolazi i neizbjješno na kontaktima automata i četkicama, koje prenose el. tok na rotor, uslijed iskrenja i opterećenja stvara naslage. Naravno, one smanjuju površinu kontakta i reduciraju jačinu struje koja bi trebala proći kroz namotaje....

U konačnici, ne samo da elektropokretač neće raditi dobro zbog svog kvara ili praznog akumulatora, već on svojim lošim stanjem može isprazniti akumulator. Može čak dovesti od samozapaljenja.

Zimski zvukovi

Iz podvozja i osovinskog sklopa tijekom zime izlazi jedan novi spektar zvukova, a razlog su mu „zimska“ krutost materijala i novi mehanički otpori. No, koliko su god očekivani, ti zvukovi zapravo upućuju na trošnost, dotrajalost ili zračnost nekog od elemenata, najčešće podvozja i osovinskog sklopa. Recimo, kuglasti spojevi vilica s rukavcem kotača, kao i spojevi balans poluga, posebno su osjetljivi na udarce i pojave zračnosti – zazora - i odmah se javljaju lupkanjem.

Amortizeri koji više nemaju snagu apsorbirati udarce ili se na njima prepoznaju tragovi masnoće od propuštanja također će stvarati zvukove.

Upravljački mehanizam vezan je pomoću kuglastih spona i ako pri okretanju upravljača na mjestu ili u vožnji čujemo bilo kakvo kliktanje ili lupkanje vrijeme je za kontrolu spona volana. Zvukovi koje čujemo kod našeg vozila ne moraju nas uvijek uplašiti, ali ih svakako treba pratiti i analizirati kako bi na vrijeme detektirali problem. U konačnici, zima je sjajan dijagnostičar. ☎





ALTERNATIVA ORIGINALU

Kad su u pitanju rezervni dijelovi, naš je cilj izjednačiti i nadmašiti performanse originala. Mi smo stvarni proizvođači. Sa stvarnim istraživačkim i razvojnim timom, proizvodnim odjelom i centrima za kvalitetu i testiranje. Metelli, Graf i KWP **vodene pumpe**, također prisutne u našim setovima zupčastog remena, pokrivaju 95% potreba europskih vozila. Svi naši dijelovi izrađeni su najvećom preciznošću, o čemu svjedoči više od 250 testova i mjerjenja komponenti i dijelova, uključujući zatezače remena i remenice. Dizajnirani i proizvedeni u duhu naše najbolje tradicije od 1962. **Otkrijte više na www.metelligroup.it**



metelli

metelligroup
AUTOMOTIVE PASSION



PRILIKA MEĐU KRSTARICAMA

Alternativa razvikanim limuzinama ne gubi sjaj ni kao rabljena opcija, pa Škoda Superb i nakon više godina korištenja može biti sjajan izbor za oko 100.000 kn



O Superbu se sve zna. To je malo veći, produženi VW Passat s više prostora na stražnjoj klupi i još većim prtljažnikom, ali nešto nižom kvalitetom izvedbe te lošijim voznim osobinama. Paralelno, većina pogonskih sklopova i periferije motora gotovo je jednaka, baš kao i sama ponuda agregata koja se u 90 posto slučajeva temelji na 2,0 TDI agregatu, ovisno o godištu snage od 140 do 170 KS. Pritom treba znati da je 2015. stigao moderniji model treće generacije koji puno bolje izgleda, ali s njime i cijena skokovito raste. Dolazimo do toga da Superb iz 2016. s istim motorom 2,0 TDI može stajati od 90 do 160 tisuća kuna. Ako se fokusirate na osnovne potrebe i tražite uštede, može se dobro proći i s modelom druge generacije, ali to neka budu modeli mlađi od 2013. i po mogućnosti bez DSG mjenjača. Međutim, za 100.000 kn mogu se

pronaći 1,6 TDI (120 KS) i 2,0 TDI (150 KS) modeli treće generacije godišta 2016.-2017. s prijeđenih od 110 do 180 tisuća kilometara. Koji je bolja kupnja, teško je ocijeniti jer na oba postoji potencijal skupog kvara. Svakako je 1,6 TDI taj s kojim se može napraviti jako dobra kupnja te je štedljiviji. Za potpuni blagoslov treba provjeriti "sline" li turbopunjaci, je li EGR ventil isključen, kakvo je stanje s DPF filtrom i rade li dobro svi injektori. S DSG mjenjačem obavezno napravite duž probnu vožnju jer popravak njegova kvara nakon isteka jamstva ne želite financirati. S druge strane, budući da je Škoda nudila 4-godišnje jamstvo, modeli 2017. godine još su godinu dana pod garancijom. Superb je vrijedan pažnje, pogotovo kao skuplji karavan, jer "više za manje" postoji, ali samo uz detaljniju dijagnostiku i provjeru. **T**

PONUDA DIJELOVA			
Šifra	Opis	JMJ	Cijena u kunama
200436	Filter nafte	1 kom	387,00
201049	Filter ulja	1 kom	129,00
212466	Filter zraka	1 kom	215,00
259020	Filter kabine	1 kom	363,00
207015	Disk ploča	2 kom	809,00
236474	Disk pločice	1 set	1.149,00
236498	Disk ploča	2 kom	499,00
236484	Disk pločice	1 set	759,00
271854	Vilica	1 kom	672,00
112887	Grijач	1 kom	195,00
41857	Remen kanalni	1 kom	94,00
262641	Hladnjak	1 kom	2.259,00
247704	Hladnjak klime	1 kom	1.696,00
259102	Štangica stabilizatora	1 kom	125,00
271593	Glavčina kit	1 kom	1.259,00

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV





MANNOL®

**KVALITETA
DOSTUPNA SVIMA!**

TOKIĆ
GODINA SIGURNOSTI U POKRETU

www.tokic.hr

0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775





NAJSVESTRANIJI GS

Pored većeg i težeg brata kojeg pokreće boxer motor od 1200 kubičnih centimetara, F 800 GS ima podjednako pouzdan redni dvocilindarski motor, a prijenos je izведен lancem umjesto kardana

Još je 2008. godine BMW premijerno predstavio model F 800 GS pokretan ekonomičnim i elastičnim paralelnim twinom (85 KS i 70 Nm), bez komplikiranog ovjesa telelever/paralever i bez kardana. F 800 GS vozi se jednostavno i prirodno u svim situacijama, a neće se opirati ni vožnji autocestom pod dodatnim opterećenjem suvozača i prtljage. U odnosu na jednocilindarske enduro modele od 600 ccm, to je velik korak naprijed, a za razliku od većeg brata ovaj se GS na svim podlogama osjeća kao kod kuće.

Paralelni twin pokazao se dugovječnim, uz redovito održavanje. Iako je namjena ovog motocikla naglašeno terenska, dobar dio vlasnika ne upušta se često u vožnju prirodom i upravo takvi primjerici spadaju u kategoriju poželjne kupnje. Ako je F 800 GS većinu vremena služio kao putni motocikl, tim

bolje, jer primjerici koji su kilometre skupljali po šumama i gorama istovremeno su skupljali i ožiljke od padova. Posebnu pažnju treba posvetiti traženju možebitnih oštećenja, kao i stanju lakiranih površina, prednjih vilica te plastičnih panela, koji su najranjiviji. Primjerke koji su se nagutali prašine i blata preporučljivo je temeljito pregledati kod stručnjaka, a najjednostavniji pokazatelj 'teškog' života su gume. Ako se na naplascima nalaze terenske gume, vrlo je vjerojatno da je kilometre 'nabio' istinski avanturist. Izvedbe s ABS-om su poželjnije jer podižu faktor sigurnosti te olakšavaju

PONUDA DIJELOVA	Cijena
Filtar ulja Hiflo	83,00 kn
Filtar ulja K&N	129,00 kn
Set lanac i lančanici	
DID 520 VX3 otv. zlatni	1168,00 kn
RK 520 XSO otv. zlatni	1206,00 kn
Čep kartera	184,00 kn
Filtar zraka Hiflo	90,00 kn
Filtar zraka Twin Air	618,00 kn
Kočne pločice prednje	
EBC sinter metal	281,00 kn
TRW sintered sv	194,00 kn
Kočne pločice stražnje	
EBC standard	179,00 kn
TRW standard	165,00 kn
Kočni disk EBC (prednji)	1494,00 kn
Kočni disk TRW (prednji)	1723,00 kn
Kočni disk EBC (stražnji)	840,00 kn
Kočni disk TRW (stražnji)	948,00 kn
Brta poklopca ventila Athena	
Brta svjećice	56,00 kn
Gumica ventila Athena	48,00 kn
Termostat	464,00 kn
Set kvačila TRW	2169,00 kn
Indikator pritiska ulja original	344,00 kn
Anlaser	606,00 kn
Retrovizori (kom)	351,00 kn
Ručica poluge kvačila JMT kovana	338,00 kn
Ručica prednje kočnice JMT	310,00 kn
Vjetrobran Puig touring	831,00 kn
Set ležajeva volana All Balls	325,00 kn
Set semeringa vilice Athena	275,00 kn
Set ležajeva prednjeg kotača All Balls	205,00 kn
Set ležajeva stražnjeg kotača All Balls	241,00 kn
Ublaživač udarca stražnjeg kotača (kom)	193,00 kn
Regler Jmp	789,00 kn
Bobina	968,00 kn
Senzor vanjske temperature	176,00 kn
Akumulator Exide Agm ETX14-BS	470,00 kn
Svjećica NGK DCPR8E	141,00 kn
Ispušni top slip-on Leovince SBK	2900,00 kn

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV

naknadnu prodaju. Netipično za jedan motocikl s plavo-bijelim propelerom, F 800 GS traži redovito podmazivanje i dotezanje pogonskog lanca. 



PREMIUM KVALITETA ZA PROFESIONALCE

ABS-PRSTENOVİ

- Bogata ponuda
- OE-originalna tvornička kvaliteta
- Izrađeni od posebnog čelika
- Izuzetno otporni na habanje

ABS-SENZORI

- Bogata ponuda
- OE-originalna tvornička kvaliteta
- Svaki senzor je testiran
- QA: IATF 16949

KABELI

- Bogat program
- OE-originalna tvornička kvaliteta
- Preciznost i zaštita na OE-razini
- Prva ugradnja na brojnim automobilima

KOĆIONA CRIJEVA

- Bogat program
- OE-originalna tvornička kvaliteta
- Svako crijevo se testira
- QA: IATF 16949

DUGOLINIJSKI PRVAK I REKORDER

Redizajnirani Actros označen je skromno tek kao "nova generacija", ali s njime dolazi potpuno nova tehnička podloga, a Mercedes je ujedno potpuno promijenio strategiju učinivši ga istinskim specijalcem u međunarodnom transportu



Svi dijelovi
dostupni su radnim
danom od 8 do 20 sati,
odnosno subotom od 8 do
15 sati. Više informacija potražite
na www.tokic.hr, slanjem upita
na teretni@tokic.hr ili pozivom na
01 3033 916 i 091 5637 760.

→ Nova generacija (BM 963), kako je Mercedes skromno nazvao nasljednika prvog Actrosa MP3, službeno je predstavljena krajem 2011., a godinu dana kasnije ovjenčana je titulom kamiona godine 2012. Pojavila se u prodaji kao kamion koncipiran isključivo za dugolinijski transport. Novi motori (238 do 625 KS) od tada su isključivo redne konfiguracije, kabina je također obnovljena, a širi trag kotača u potpunosti je izведен prema zahtjevima međunarodnog transporta. To vrijedi i za obnovljene stražnje osovine s produženim omjerima za niže okretaje i potrošnju te unaprijeđeni ZF-ov upravljački sklop.

Najvažnije, modeli nakon 2012. donose i manju potrošnju, što je potvrđeno 10.000 km dugom paralelnom testnom vožnjom (tzv. Record Run) modela 1845 LS koji je u odnosu na izravnog prethodnika uštedio 4,5 posto goriva. Također, Mercedes je obećao dulji radni vijek svojih motora - između 750.000 km (OM936) i 1,2 milijuna km (OM470/471) - zbog čega je ova generacija tražena na tržištu

rabiljenih vozila.

Osnovi preduvjet je redovito održavanje, u čemu pomaže ponuda kvalitetnih zamjenskih dijelova i potrošnih materijala u Tokić poslovnicama. Više pažnje treba obratiti na ranije serije kod kojih su prijavljivani češći kvarovi na Adblue senzorima ili TCM modulima

Powershift mjenjača. Optički također treba provjeriti stanje ECU-jedinice koja je znala biti izložena prodrima vode, potom stanje variabilnih letvica hladnjaka koje se otvaraju kako se motor zagijava, ali i prednjih branika koji zbog niže pozicije pokazuju kako se prijašnji vlasnik odnosio prema vozilu.





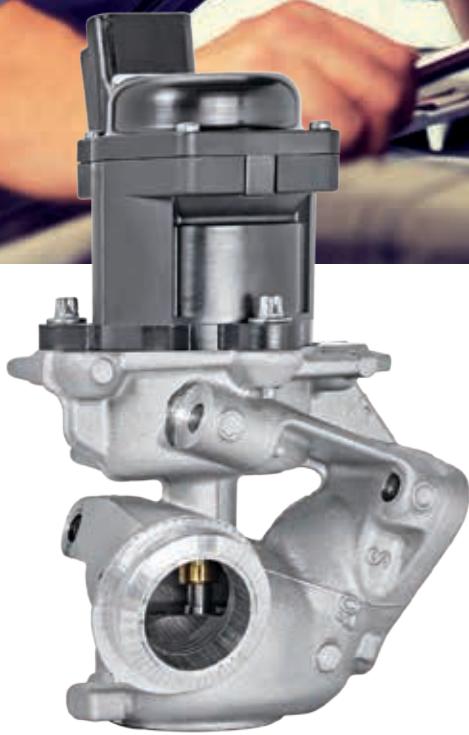
Više od 40 godina
iskustva i stručnosti u
upravljačkim sustavima motora

VJERUJTE SPECIJALISTIMA ZA UPRAVLJAČKE SUSTAVE MOTORA

Prva
ugradnja
100%

VALEO EGR sustavi

- > Kvaliteta prve ugradnje, redukcija zagađenja poput NOx
- > 97% asortimana proizvodi se u Francuskoj
- > 100% u skladu s normama Euro 2 do Euro 6
- > Tehnička podrška za učinkovitiju pomoć vašim kupcima: tech@assit"tech@assit, on-line trening platforma, tehnička služba za korisnike...



EGR ventil



Zaklopka usisa zraka



EGR hladnjak



EGR modul

Smart care for you
valeoservice.com



ZA SIGURAN START

U suradnji s tvrtkom Lemania Energy iz Švicarske nudimo vam prijenosne startere pod Tokić privatnim brendom Hector

LEMANIA/HECTOR

Svaki iskusni vozač se je sigurno našao u situaciji kada motor automobila neće pokrenuti ili se otežano pokreće. U većini slučajeva ovu neispravnost možemo otkloniti pomoću prijenosnog startera. U suradnji s tvrtkom Lemania Energy iz Švicarske nudimo vam prijenosne startere pod Tokić privatnim brendom Hector koji će uspješno pokrenuti motor vašeg automobila.



Tvrta Lemania Energy već 23 godine ima proizvodnju u Švicarskoj uz stroge kontrole kvalitete te izvozi u 72 države svijeta. Neke od karakteristika prijenosnih startera su automatski samoregulatorni punjač, trajne i izdržljive izolirane kvalitetne stezaljke, štitnik od udara, vrlo otporna konstrukcija uređaja, praktična težina za jednostavno rukovanje, zaštićeno od prenaponskih točaka, ponovno se puni sa samoregulirajućim punjačem, omogućava zaštitu elektroničke memorije vozila, odličan prijenosni izvor energije i pogodan za sve moguće profesionalne intervencije i popravke. Uz prijenosne startere možemo ponuditi i jedan od najkvalitetnijih testera akumulatora na tržištu.

ARTIKL	CIJENA
Prijenosni starter booster 12V	1.860,00 kn
Ester za akumulatore s printerom	1.861,60 kn
Prijenosni starter booster 12/24V	4.700,00 kn
Prijenosni starter booster 12/24V na kotačima	6.152,00 kn

BEISSBARTH

PROFESIONALAC BEZ PREMCA

Beissbarth proizvodi modernu opremu za testiranje i servis u premium segmentu za automobilske radionice i proizvođače automobila koji udovoljavaju najnovijim industrijskim standardima. U Tokić ponudi Beissbarth uređaja, od 2020. godine, možete pronaći kvalitetne uređaje za montiranje i balansiranje. Beissbarth kao dobavljač iz Münchena ima preko 120 godina iskustva u proizvodnji opreme za auto servis te usko surađuje s vodećim proizvođačima automobila (OE). Neovisne radionice (IAM), prodavaonicama guma i ovlaštene organizacije za testiranje. Svet Beissbartha može se sažeti u dvije riječi: messbar besser (mjerljivo bolji). Ovaj slogan znači Beissbarthovu ambiciju da teži najboljoj mogućoj kvaliteti – od razvoja proizvoda pa sve do izvrsne usluge. Od izbora slike do sheme boja, Beissbarthov novi dizajn zrači samopouzdanjem, jasnoćom, čvrstoćom, pouzdanošću i modernim. Beissbarthov portfelj proizvoda za osobna vozila, teretna vozila i motocikle odlikuje se kvalitetom proizvoda, preciznošću mjerena i lako razumljivim korisničkim sučeljem.



UREĐAJ ZA IZMJENU GUMA MS 630 S

Vrlo kvalitetni uređaj za izmjenu guma njemačke proizvodnje sa vanjskim stezanjem kotača 10"-24", a unutrašnjim 12"-28".

Tokić šifra: 284157

Kataloški broj:

1694201158

Cijena bez popusta:

29.306,40 kn



UREĐAJ ZA BALANSIRANJE KOTAČA MT 857 L

Vrlo kvalitetni uređaj za balansiranje kotača njemačke proizvodnje sa prihvatom 6" – 40"

Tokić šifra: 282324

Kataloški broj:

1694201405

Cijena bez popusta:

35.100,00 kn



UREĐAJ ZA BALANSIRANJE KOTAČA MT ZERO 6

Vrlo kvalitetni uređaj za balansiranje kotača njemačke proizvodnje sa prihvatom 10"-30" / 8"-40"

Tokić šifra:

284153

Kataloški broj:

1694201313

Cijena bez popusta:

69.326,40 kn





TOKIĆ KONTAKT CENTAR

dostupan je na besplatni info telefon i putem WhatsApp aplikacije!*

*Radno vrijeme kontakt centra je radnim danom od 7 do 20 sati, te subotom od 8 do 15 sati.

Kako nas kontaktirati putem WhatsApp aplikacije? Brzo, u samo 2 koraka:

1. Dodajte naš broj 091 123 5775 u telefonski imenik
2. Otvorite WhatsApp i pošaljite nam poruku



UTRKA KOJU JE ČAST SPONZORIRATI

Utrka koju nije mogla zaustaviti ni pandemija svakako su 39. Buzetski dani 2020., a osim što na njoj redovito sudjeluju vozači Tokić Racing Team-a i ove godine tu utrku sponzorirali

Nažalost, nije bilo famozne bakljade uz cestu i tisuća gledatelja, ali svejedno je poneko oko uživo posvjedočilo sjajnim vožnjama. Svi

ostali uživali su u digitalnim prijenosima i dijeljenjima. No, upravo se u takvim trenutcima sportu mora pomoći - da preživi i dočeka iduće zdrave sezone. Upravo smo iz tog razloga sa zadovoljstvom sponzorirali i ovogodišnju utrku u Buzetu. Na startu se pojавilo, s obzirom na situaciju, respektabilnih 100-njak vozača, a među njima i tri naša takmaka. Pored njih, još 25 vozača nastupilo je u revijalnim promo vožnjama, a automobilisti su stigli iz sedam europskih zemalja.

Odlični naši

Odličnom vožnjom i drugim mjestom u klasi povijesnih automobila P3 ponovno se dokazao brzi Željko Pavičić u svom Opel

Kadetu. Time je samo povećan broj pehara na Željkovim policama i poklopcu motora starog, ali brzog Kadetta.

Oči su svakako bile uprte u kvarnerskog asa, našeg Maria Jurišića koji je sa svojim Audijem A4 STW, vrlo rijetkim i zanimljivim modelom, stigao do trećeg mesta kategorije I i grupe E1 domaćeg prvenstva, a u ukupnom poretku zabilježen je kao sjajan sedmi. S obzirom na konkurentnost automobila ispred njega to je fantastičan rezultat. Buzetsku utrku nakon dokazivanja na brdskim utrkama Skradin i Malačka (Split) prvi je put vozio i sin Maria Jurišića, talentirani Matija čiji profil možete pročitati na sljedećim stranicama. Taj mladi trofejni kartingaš pokazao je da je brz koliko i njegov automobil. U kategoriji I završio je na 4. mjestu, odmah iza oca Maria, dok je u svojoj klasi A/2000 bio prvi te je osvojio 25 bodova ispred brzog Viliama Prodana u Renault Cliju

R3. Ukupni pobjednik ove međunarodne brdske utrke jest Sebastian Petit koji je u prototipu Nova NP 01 i slovio za favorita. Iznimnom brzinom ponovljenom u dvije sjajne vožnje, s gotovo istim rezultatom oko 2 minute i 11 sekundi, buzetsko brdo odvezao je uz prosjek od 137,161 km/h. U zbroju vožnji od drugoplasiranog Talijana Fausta Bormolinija u formuli Reynard K02 bio je brži više od 12 sekundi.

U lovnu na domaću generalku izuzetan rezultat postigao je Domagoj Perekočić u moćnom Mitsubishi Lanceru, dok je njegov glavni rival Dejan Dimitrijević, dvostruki pobjednik Buzeta, završio kao treći u brutalnom Seat Leonu R32T.

Posebnu čaroliju na ovoj buzetskoj utrci probudile su i povratničke vožnje dva legendarna hrvatska vozača, Tihomira Filipovića i Rajka Vlaha, koji su pokazali da je brzina nešto što se ne zaboravlja. 

Željko Pavičić i ponosni tim ispred Kadetta



Mladi Matija u brzoj
Škodi Fabiji S2000



Mario Jurišić i njegov rijetki, ali
moćni Audi A4 STW



PRETPLAĆEN NA BRZINU

Briljantan otkako je sjeo za volan kartinga, Matija Jurišić nikada nije bio u sjeni svoga oca, također automobilskog asa, već je brzinu razvijao na svoj način. Dosljedno, postepeno i uporno, pa ne izostaju ni rezultati

U vrijeme kada je Matija Jurišić počeo ozbiljnije voziti karting, otac Mario Jurišić, dobro poznati član TRT-a, radio je svoj prvi iskorak u europska natjecanja, u FIA Europski kup u brdskom natjecanju. Bilo je to 2012. godine, baš kada je Matija počeo voziti Prvenstvo Hrvatske u kartingu. Već 2013. godine postao je viceprvak u kategoriji Minikart i tada u autosportu počinje njegov uzlet, ili da kažemo ubrzanje koje još nije dosegnulo svoj vrhunac.

Matija Jurišić danas je višestruki prvak Hrvatske u karting natjecanjima, kao i dobitnik niza posebnih nagrada od strane Hrvatskog auto i karting saveza. Među najvećim uspjesima posebno se ističe osvajanje međunarodnog Sportstill kupa 2019. godine u kategoriji Senior s velikim brojem natjecatelja iz Hrvatske, Austrije, Slovenije, Srbije i ostalih zemalja u okruženju. Dvije godine proveo je vozeći na stazama u Italiji, kako u privatnom aranžmanu, tako i pod okriljem talijanske tvornice Lenzokart. Povratkom na hrvatske



staze dvije je godine zaredom osvojio titulu najboljeg Seniora.

Prelazak u automobil

Početkom 2020. godine Matija započinje s prelaskom na automobilistička natjecanja s prioritetom nastupa na brdskim stazama. U debitantskom nastupu na skradinskoj utrci naš vozač pobjeđuje u klasi A-2000, ukupno u grupi A, te se penje i na treću stepenicu ukupnog poretku utrke priredivši tako veliko iznenađenje. U nastavku sezone ostvarena je i pobjeda u klasi i grupi na brdskoj utrci Malačka –

Split. Paralelno su održana i dva nastupa na natjecanju Rally Ronde na Grobniku gdje su također ostvarene dvije pobjede u klasi, te drugo mjesto generalnog poretku na zadnjem reliju. Cilj sezone je skupljanje važnih kilometara i iskustva, ali trenutni rezultati ohrabruju i ljestvica očekivanja sa svakim se novim startom podiže, po čemu je brz i perspektivan Matija u potpunosti na svog oca Maria.



290 KS snažan S2000

Vozilo s kojim Matija nastupa za Tokić racing team vrhunski je pripremljena Škoda Fabia S2000. Riječ je o originalnom vozilu pripremljenom u Škoda Motorsportu još 2012. godine. Matijina trkača Fabija koristi pogon na sva četiri kotača, dvolitreni atmosferski motor i 290 konjskih snaga. Vozilo je predviđeno za rally natjecanja, ali se pokazalo odličnim i na brdskim stazama usprkos težini od 1200 kilograma, koliko je predviđeno po homologaciji vozila. Kotači su veličine 18", a mjenjač je sekvencialni, proizведен u tvornici X-track. T

MATIJA JURIŠIĆ, 17 godina Autoklub: Ri-autosport Team: Tokić racing team

2012. početak nastupa u karting Prvenstvu Hrvatske
2013. viceprvak Hrvatske – kategorija Minikart
2014. prvak Hrvatske – kategorija Minikart
2015. viceprvak Hrvatske – kategorija KF3
2016. i 2017. nastupanje na natjecanjima u Italiji te povremeno za talijansku tvornicu Lenzokart
Najznačajniji rezultati postignuti u Italiji: 2. mjesto Trofeo Primavera Lonato i 2. mjesto Prvenstva Italije na utrci u Adriji.
Nagrada Hrvatskog auto i karting saveza za promociju Hrvatske na međunarodnim natjecanjima
2018. prvak Hrvatske – kategorija Rotax Senior
Viceprvak Centralno europske zone – Rotax Senior
Najbolji senior u karting natjecanjima 2018. godine

– posebna nagrada Hrvatskog auto i karting saveza
2019. prvak Hrvatske – kategorija Rotax Senior
Pobjednik međunarodnog Sportstill kupa – kategorija Senior
Viceprvak Centralno europske zone – Rotax Senior
Najbolji senior u karting natjecanjima 2019. godine – posebna nagrada Hrvatskog auto i karting saveza
2020. Rally Ronde Grobnik (Opel Adam R2) pobjeda u klasi A-1600
Brdske utrke Skradin i Malačka (Škoda Fabia S2000), 2 pobjede u klasi A-2000 te ukupne pobjede u grupi A
Rally Ronde Grobnik (Škoda Fabia S2000) – pobjeda u klasi A-2000 i 2. mjesto ukupnog poretku

UDAHNITE. IZDAHNITE.



PREDAHNITE UZ STABILUS

BRZA DOSTUPNOST

NAJBOLJA PROGRAMSKA POKRIVENOST

PROFESIONALNO UPRAVLJANJE
PODACIMA

ODGOVORNOST KOJOJ
MOŽETE VJEROVATI

KVALITETA BEZ PREMCA

OSOBNE USLUGE

Plinske opruge i elektromagnetski pogoni

Stabilus je svjetski vodeći prvi opskrbljivač proizvođača automobila plinskim oprugama i isporučuje rezervne dijelove u originalnoj kvaliteti. Više informacija o tvrtki Stabilus možete naći na adresi www.stabilus.com

Stabilus postprodaja: Proizvodi i usluge za predahnuti.

STABILUS
AFTERSALES
breathing motion

LOGISTIKA I POSLOVANJE TOKIĆ GRUPE U BROJKAMA

170

dostavnih vozila

36

brendova guma
čeka u ponudi

30.000

zaprimljenih
artikala dnevno
bilježi Tokić

oko **900**

zaposlenika
broje Tokić i
Bartog



25.000

PALETNIH
POZICIJA
UKUPNO



420 m

Transportnih
traka u LDC
Sesvete

9200 m

POLICA ČUVA
ASORTIMAN
BARTOGA

30

GODINA
BARTOG I
TOKIĆ GRADE
ISKUSTVO

36.800 m²

pokriva ukupna
skladišna površina
Bartoga i Tokića

NAŠ CILJ JE SRETAN I ZADOVOLJAN KUPAC.

CILJ



Obavještavamo
Vas o posebnim
pogodnostima.



CRODUX

Ostvarite pogodnosti na
svim CRODUX benzinskim
postajama diljem Hrvatske.



U poslovniči popunite
prijavnicu za Tokić
karticu vjernosti.

START

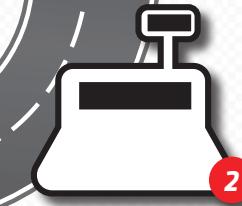
2

Ostvarite
razne
popuste

prilikom **sveke**
kupnje.



4



1

TOKIĆ SLAVI 30 I NAGRAĐUJE!

NAGRADNA IGRA: 1.10. - 15.12.2020.

NOVA ŠKODA
OCTAVIA



6x ELEKTRIČNI ROMOBIL



5x SAMSUNG LED TV



5x GOPRO HERO 9



5x GARMIN FĒNIX® 6



5x APPLE IPAD 7



3x PEUGEOT SPEEDFIGHT

Kupovinom artikala u minimalnom iznosu 150,00 kn (s uključenim PDV-om) u periodu od 1.10. do 15.12.2020. i slanjem SMS poruke na broj: 60060, sadržaja: TOKIC, grad u kojem je kupnja obavljena, broj računa, ime i prezime, adresa (ulica, poštanski broj i mjesto) sudjelujete u nagradnoj igri. Pravila nagradne igre i popis prodajnih mjesta koja sudjeluju u nagradnoj igri potražite na www.tokic.hr. Cijena SMS poruke s uključenim PDV-om iznosi 2,40 kn (IT1). Operator SMS usluge: IT Jedan d.o.o., Selska cesta 90 A, 10 000 Zagreb, OIB: 75235737688, broj Službe za korisnike: 072 700 700. Fotografije nagrada su simbolične i ne moraju odgovarati stvarnom izgledu nagrada.

ZLATNI SPONZORI



SREBRNI SPONZORI



BOSCH
Tehnologija za život



BRONČANI SPONZORI



POWERED BY

MEDIJSKI POKROVITELJI

