

DIGITALNA SIGURNOST

PORAST ON LINE POSLOVANJA POVLAČI I VIŠI STUPANJ CYBER KRIMINALA. OTKRIVAMO KAKO IZBJEĆI DIGITALNE PREVARE

TOKIĆ
INFO

BROJ 29 || ZIMA 2021.

POST-COVID POSLOVANJE

KAKO SE OSVIJESTITI U VRIJEME PANDEMIJE PA U NADOLAZEĆEM PERIODU IZGRADITI OSOBNU TE PROFESIONALNU OTPORNOST



DIJAGNOSTIKA ISPУHA

Pogled u ispuh otkriva istinu

VREDESTEIN

Proizvođač guma za rekorde

MODULARNA BUDUĆNOST

Platforme vozila kao lego kocke

KORONA U VOZILIMA

Kabina vozila je zasebna mikroklima



Jamstvo proizvođača febi: Garancija kvalitete - Vaša dodana vrijednost



Kao stručnjak s proizvodnom sposobnošću, febi nudi samo proizvode visokog stupnja sigurnosti i izdržljivosti instalacije. Kako bismo podvukli naše visoke standarde kvalitete proizvoda, dajemo trogodišnju garanciju proizvođača za sve naše zamjenske dijelove - koji prelaze zakonom propisane garancije.

Ovo je prava dodana vrijednost za sve naše kupce. I vi možete imati koristi od obećanja za kvalitetu febi.

Više informacija možete pronaći na: febi.com/3

SOLUTIONS MADE IN GERMANY
www.febi.com



bilstein group®

POST-COVID POSLOVANJE

Život, pa tako i posao neće stati nikad, a evo kako se prilagoditi pandemiji



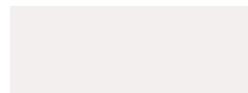
10



20

PREDVENTIVNA DIJAGNOSTIKA

Sastav i izgled ispuha puno toga govori o stanju vozila



DIGITALNA SIGURNOST

Porast digitalne trgovine podrazumijeva i nove mjere on-line opreza



14



48

INTERVJU MATEJ UMEK

Razgovarali smo s direktorom tvrtke Bartog



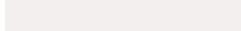
18



54

NOVE TROŠARINE ZA 2021.

Kako je izmijenjen izračun trošarine utjecao na cijene novih automobila



Tokić i društvo.....	4	Aprilia Shiver 750 - moto garaža.....	36
Stojan Tokić - In Memoriam	4	Scania S500 4x2 - gospodarska garaža.....	38
Post-COVID poslovanje	10	Aisin električna pumpa vode.....	40
Digitalna sigurnost	14	Poslovница Duga Resa - Regata	42
Prpić Commerce - akvizicija.....	16	Alati i servisna oprema	44
Matej Umek - intervju.....	18	Higijena automobila u koroni.....	46
Dijagnostika kroz ispuh	20	Modularna gradnja vozila	48
Vredestein gume.....	22	Održavanje vozila zimi	50
Prodaja novih vozila u 2020.	24	Vožnja zimi s elektronikom i lancima	52
Kaizen metodologija poslovanja.....	26	Nove trošarine na vozila.....	54
Zvonko Bajcer - intervju.....	28	ACC Sabljo.....	56
Poslovница P06, Zagreb	27	Tokić racing team	58
Suzuki Vitara - auto garaža	34	Vrijednost proizvođača vozila	62

IZDAVAČ

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



UREDNIŠTVO

Glavni urednik Marko Tomac, zamjenica glavnog urednika Marina Cokol

MARKETING I PR

marketing@tokic.hr



REDAKCIJA

Ivica Baković, Luka Badžek,
Tihomir Butić, Zlatan
Damjanović, Antonio Grubišić,
Saša Fekonja, Anja Filipović,
Hrvoje Ivancović, Mario
Jurišić, Krešimir Jelovečki,
Ivan Križić, Mladen Lončarić,
Mario Marković, Dennis
Ramulić, Mladen Runac, Anita
Rusan, Antonija Stankić, Igor
Trzun, 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 poslovnicu. Sva izdavačka prava, logotipi i nazivi su u vlasništvu tvrtke Tokić. Zabranjeno je svako korištenje ili prenošenje materijala bez dozvole uredništva.

SRCE U POKRETU

Nakon 2020. svi znamo da nas na neke situacije ništa ne može pripremiti. Poput potresa, život će nas bez najave iznenaditi maksimalnim izazovom, stresom i gubitkom, ali isto tako i nagradom - koju je u ovakvim trenutcima teško prepoznati. Najmanje, ali i najviše što u tom trenutku možemo učiniti jest spremno i hrabro odvažiti se na novi dan. Raspon do kojeg nas je prethodna godina izazvala i izbacila iz komforne zone nekoć je bio nezamisliv. Međutim, Tokić tu nije iznimka, jer pandemija nije nikoga zaobišla, ali mi danas znamo koliko je ona proširila našu komfornu zonu poslovanja, pokazala našu elastičnost te otkrila novu razinu agilnosti. Da stvar bude još teža, krajem prošle godine tijekom drugog vala izgubili smo i našeg Stojana Tokića, što je ostavilo velik ožiljak na našim srcima. A potom, baš kao i u poslovnim izazovima, kada pomislite da ne može biti teže, stigao je i drugi potres. U javnost se ponovo uvukla neizvjesnost, nesigurnost i strah za sutra. Okolnosti su to u kojima je najteže osjetiti prijeko potrebnu nadu. Bez filozofije, to je krizna situacija koja podrazumijeva brzu reakciju. Samo, pored brzog djelovanja, jasnog plana i organizacije, pritom se nikako ne smiju zaboraviti ljudi. Tako se rodila naša akcija "Srce u pokretu" kao nešto što je – danas to mislim – oduvijek živjelo u Tokiću. Ljudi su krenuli na teren pomagati bez zadrške i nisu zaboravili biti ljudi. Nisu zaboravili da i oni kojima je priroda upravo otkinula krov nad glavom imaju svoje dostojanstvo, da su ponosni i vrijedni te da smo na teren došli sačuvati upravo to njihovo dostojanstvo.

Nažalost, tijekom 2020. naučili smo s velikom tugom u srcu uspravno hodati i kada je najteže. Vjerujem da je svatko naučio nešto novo o sebi, ali otkrio i neke nove vrijednosti u ljudima koji ga okružuju. Vidjeli smo koliko su oni tihi pojedinci zapravo moćni kada treba povući najjače i koliko onaj štutljivi zna pružiti dobru utjehu. Potres nas je povezao i pokazao koliko pomaganje ima smisla jer stvara pravu životnu vrijednost u društvu.

Tako moramo živjeti svaki dan, kroz sitnice, posao i obitelj. Moramo uvijek biti na pravom mjestu gdje će nam biti "Srce u pokretu" i znati da činimo pravu stvar. Tada je, baš kao na terenu dok smo pomagali po ranjenoj Banovini, potpuno jasno – putem vlastitog ispunjenja – u tim trenutcima smo dobivali više nego što smo pružili. Pomaganjem, radom, podrškom... To je jedini životni perpetuum mobile.

Ponosan sam i zahvalan svim našim zaposlenicima i partnerima što su još uvijek tu za one kojima treba pomoći, a znakovito je i što se akcija "Srce u pokretu" rodila sama po sebi te je spontano pronašla svoj put i smisao. To je potvrda da u Tokiću rade pravi ljudi koji žive davno napisane temeljne vrijednosti kompanije koje, između ostalih, ističu odgovornost, poniznost i uslužnost. Bez tih pravih ljudi te su riječi tek slovo na papiru. U svima nama je jedno pravo "Srce u pokretu" kojim čuvamo dostojanstvo onoga tko je upravo ostao bez krova nad glavom i s kojim gradimo vlastito.

Pred nama su sada novi izazovi, no znamo da smo spremniji no ikad. Ovo će biti godina velikih i dobrih projekata jer takva mora biti. I dostojanstvena, za sve.

Ivan Gadže, predsjednik Uprave



'ELEMENTS OF AI'

Aktivacija koja je u manje od tjedan dana pokrenula brojne korporacije, ali i startupove je 'Elements of AI' u režiji Sveučilišta u Helsinkiju i tvrtke Reaktor. U proljeće 2018. okupili su se s ciljem da ljudima pobliže pojasne što je umjetna inteligencija te koliko može osnažiti društvo u kojem se razvija. Potom su zajedno izgradili online-edukaciju u šest modula naziva 'Elements of AI' putem koje svatko, potpuno

"Mislim da bismo svi radi sebe trebali željeti 'znati više', jer sve dodatno znanje je dobrodošlo"



Elements of AI



besplatno, može pristupiti znanju koje je već sada prijeko potrebno u svakodnevnom poslovanju. Do danas, edukaciji je pristupilo više od 550,000 studenata iz 170 zemalja, a ovoj brojci se pridružio i Tokić!

Ponosni smo što smo među prvim

poslodavcima u Hrvatskoj koji su i svojim zaposlenicima omogućili da pristupe te polože ovaj ispit. Kolegica koja je prva stigla do kraja edukacije je Mihaela Zukina, pa smo joj ovom prilikom postavili nešto jednostavnija pitanja od onih iz edukacije.

PRVA POLAZNIČA EDUKACIJE U TOKIĆU

Mihaela Zukina, stručna suradnica upravljanja zalihom

TI: Zašto si se odlučila prijaviti na edukaciju?

Mihaela: Prvenstveno sam se prijavila jer želim raditi na sebi, a AI/UI je zanimljivo područje koje je zastupljeno u mnogim industrijskim, kao i u tvrtki Tokić. Tako mi se ova edukacija učinila dobrim početkom za učenje i napredak, uz mogućnost primjene UI-znanja u mom svakodnevnom poslu.

TI: Što te od novog znanja najviše dojmilo?

Mihaela: Upoznata sam s UI-jem od

prije, ali samo površno. No tijekom ove edukacije, putem zadataka, primjera i mišljenja ostalih polaznika, vidjela sam UI u posve drukčijem svjetlu. Najviše mi se svidjelo upravo to što sam dobila realniju sliku što UI uistinu jest te za što se može koristiti. A uz to su se razvile i nove ideje.

TI: Što bi poručila kolegama koji se dvooume oko pristupa edukaciji?

Mihaela: Zašto ne? Mislim da bismo svi radi sebe trebali željeti 'znati više', jer sve dodatno znanje je dobrodošlo.

'TOKIĆ GRUPA NA AI-SCENI HRVATSKE' AI2FUTURE2020ZAGREB

Nakon što je prije otprilike godinu dana kroz svoju digitalnu transformaciju pristupila udruži CroAi, tvrtka Tokić svakodnevno čini sve veće digitalne iskorake. Tako je, između ostalog, 15. i 16. listopada 2020. održana konferencija 'AI2FUTURE2020ZAGREB' u organizaciji CroAI (Croatian AI Association), na kojoj se bok uz bok s velikim igračima poput Infobipa i A1, našao i Tokić. Pod dirigentskom palicom kolege Marka Brklačića, Tokićevog direktora digitalne transformacije i inovacija, govorilo se o tome kako kod nas izgleda RPA (Robotic Process Automation) i za što se sve koristi.





20. WINDAYS

Posljednji 'Windays 2020.' organizirani su u ponešto drukčijem izdanju nego dosad - putem online-prijenosa uživo 7. prosinca 2020., s više od 60 predavanja te osam panel-diskusija, na kojima se razgovaralo o sigurnosti, alatima za kolaboraciju, umjetnoj inteligenciji i DevOpsu. Obrađene su i teme važne za poduzetnike, kao što su omogućavanje boljeg okruženja za poslovanje u Hrvatskoj te ulaganje u startupove. Tokić Grupa je također ondje imala svog predstavnika, Predraga Ivkovića, i to s iznimno aktualnom temom 'Zaposlenici i procesi u LEAN-transformaciji'.

Tijekom prezentacije Predrag Ivković, menadžer Business Developmenta u Tokiću, objasnio je kako se procesi tvrtke kontinuirano poboljšavaju i transformiraju pomoću LEAN-alata i KAIZEN-metodologije te je predstavio nekoliko primjera iz svakodnevnog Tokić-poslovanja.

TEC na digitalnoj konferenciji

Pored brojnih digitalnih konferencija koje se tiču same digitalne transformacije, naš Tokić edukacijski centar sudjelovao je na jednoj iza koje je uglavnom analogno iskustvo. Bila je to prva regionalna LPG-konferencija Jadransko-jonske regije, koja se primarno ticala ekologije, a na kojoj je naš Hrvoje Ivančević konkretno objasnio problematiku korištenja dizelskih motora prije i za vrijeme korone, kada oni više stoje nego što voze. Budući da je riječ o konkretnim i primjenjivim znanjima, njegovo je izlaganje bilo i više nego zanimljivo u svjetlu održavanja motora, ekonomičnosti, ali i dekarbonizacije, kako turbodizelskih agregata tako i svijeta uopće.



POMAGANJE KAO NAČIN ŽIVOTA - 72 SATA BEZ KOMPROMISA

Već treću godinu zaredom, zaposlenici Tokića spremno su se pridružili volonterskoj akciji "72 sata bez kompromisa" te ove godine zasukali rukave za potrebe udruge Don Kihot koja se preselila na novu lokaciju u Sv. Ivan Zelina. Tri tima su neumorno čistila teren, razvrstavala otpad, sijala travu, čistila potok... Svi kolegi jednoglasno su zaključili - ništa ne može zamijeniti osjećaj zadovoljstva nakon fizičkog rada koji je posvećen pomaganju drugome. Hvala svima koji su nesobično odvojili svoje vrijeme te učinili dobro djelo!



PET PUTA PO 10 NAJBRŽIH U 'AUTOSLAGALICI'

Tijekom prosinca 2020. pokrenuli smo mobilnu igru nazvanu 'Autoslagalica' u kojoj su se igrači mogli zabavljati brzim klikanjem na polja naših dojavljača. Cilj je najbrže i najtočnije ugraditi dijelove u auto, a sama igra imala je tri razine. Odaziv je bio odličan, a u svakom od pet krugova izabранo je po deset najbržih igrača koji su mogli osvojiti od naglavnih slušalica do TQ-setova i torbi.



PREVENCIJA KAO SIGURNOST

Sigurnost je u prevenciji, pa smo stoga i krajem prošle godine organizirali besplatno testiranje amortizera popraćeno prigodnom akcijom na kupnju. Dobro je poznato koliko je amortizer ključan za sigurnost, vozne osobine i kočenje te da, kada je u lošem stanju, zaustavni put može produžiti i 20 posto. Odaziv je bio sjajan, a naš je Monroe konvoj prošao Zagreb, Sesvete, Dugo Selo i Varaždin. Isto tako, u brojnim Tokićevim poslovnicama moglo se brzo, jednostavno i besplatno provjeriti svoje akumulator, pa usput odabrati nešto iz programa Exide, Varta, TQ ili Landport na akciji od 25 posto.

ŠKODA OTIŠLA U PRAVE RUKE!

1 x Škoda Octavia
 3 x Skuter Peugeot Speedfight 4
 5 x Samsung LED TV 70TU7172
 5 x APPLE iPad 7

5 x Kamera GoPro HERO 9
 5 x Pametni sat Garmin fenix 6
 6 x Električni romobil Xiaomi
 Essential

U povodu svog 30. rođendana Tokić Grupa je, u znak zahvalnosti prema kupcima i zajednici, vlastiti uspjeh proslavila vrijednim nagradnim igrama, donacijama te stipendijama namijenjenima zajednici u kojoj živi i posluje. U nagradnoj igri u trajanju od 1. listopada do 15. prosinca 2020., prigodna naziva „30 veličanstvenih za 30 godina“, mogli su sudjelovati svi kupci Tokićevog asortimana od gotovo 300 tisuća artikala, u bilo kojoj od više od 100 poslovnica strateški raspoređenih po cijeloj Hrvatskoj. U više od dva mjeseca sudjelovalo je nekoliko tisuća kupaca, a podijeljene su brojne lijepе nagrade:



Dobitnik Ivan Malić za sretni dobitak zahvaljuje supruzi koja je poslala račun, a Škoda Octavia će odlično zamijeniti model koji je obitelji dosad služio 15 godina



Preko 30 donacija

Povodom obilježavanja 30. rođendana tvrtka Tokić usmjerila je više od 30 pojedinačnih donacija, ukupnog fonda od 300.000 kuna, prema pomno odabranim humanitarnim i sportskim udrugama te klubovima i strukovnim školama. Rad svih nabrojenih institucija i udruga izravno utječe na kvalitetu života svih nas te smatramo da su ove donacije prava investicija u budućnost naših mladih, pa samim time i cijelokupne javnosti. Sa zadovoljstvom smo ih još jednom podržali i putem ovogodišnjih donacija! Na mladima svijet ostaje, a naša je želja da za njih i sve nas taj svijet postane još lješći i perspektivniji. Popis doniranih škola i udruga možete pronaći u priloženim tablicama.



Školske ustanove i vrtići:

- Srednja škola Metković
- Industrijsko-obrtnička škola, Nova Gradiška
- Obrtnička škola, Dubrovnik
- Industrijsko-tehnička škola, Šibenik
- Srednja škola Krapina - odjel Mehanotronika
- Srednja škola, Zabok
- Strojarsko-tehnička škola, Osijek
- Industrijsko-obrtnička škola, Pula
- Elektrostrojarska obrtnička škola, Selska, Zagreb
- Industrijsko-strojarska škola, M. Držića, Zagreb
- Srednja škola Ivan Seljanec, Križevci
- Srednja škola Sesvete, Jelkovec
- Škola za cestovni promet, Zagreb
- OŠ Ivane Brlić-Mažuranić
- Fakultet strojarstva i brodogradnje (FSB)
- Vrtić Viškovo - odjel za djecu s poteškoćama u razvoju

Humanitarne udruge i društva:

- Udruga Centar za razvoj mladih
- Udruga cerebralne i dječje paralize doline Neretve Leptirići
- DVD-Ivanec
- DVD-Gornje Ladane
- Humanitarna udruga 'Fra Mladen Hrkać'
- Dnevni centar za rehabilitaciju Pula



- Udruga Plavi cvijet
- Dobrovoljno društvo Bakovčica

Sportske udruge:

- Sportsko-rekreacijski klub Running Fox, Poreč
- Nogometni klub Petrovija, Umag
- Klub za skokove u vodu 'DIVE'
- Run&fun Pula - Društvo za sportsku rekreaciju
- Nogometni klub Ravnice
- Košarkaški klub BŠK
- HAOK Dubrava
- Stolnoteniški sportski klub Dugo Selo
- Karate klub IPON Zagreb
- NK Podsused
- KK Podsused
- Dječja sportska škola Športići
- Fight klub Dynamite Rijeka/Viškovo
- Boćarski klub OSI DDZ Željko Klepač

UZMI STIPENDIJU, SMANJI BRGE!

30 stipendija za 30 godina Tokića

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



TOKIĆ
SODINA SIGURNOSTI U POKRETU

30 stipendija za kreativne

Nije novost da Tokić Grupa uvijek podržava kreativnost i inovativnost pa ne čudi da smo i svoj 30. rođendan iskoristili kao priliku da podijelimo 30 studentskih stipendija. Međutim, da bi je osvojili, studenti su morali pokazati svoju autentičnost te način razmišljanja, i to jednominutnim videom u kojem prikazuju zašto bi baš oni trebali osvojiti stipendiju u iznosu od 3000 kuna.

Nakon više od mjesec dana, zaprimili smo 200 videa, od kojih je svaki bio poseban, zanimljiv i originalan na svoj način, pa nam je posao odabira najkreativnijeg zadao dosta glavobolje! Nakon pomognog pregleda i konzultacija nekoliko odjela, odabralo se 30 studenata koji su od ovog mjeseca ponosni dobitnici Tokić stipendija!

ODABRANI KREATIVCI:

1	Mihael Fernežir	11	Matijević Branimir	21	Lora Miljanić
2	Lorena Donaj	12	Dario Tomšić	22	Ana Mardešić
3	Ivana Šamle	13	Luka Čop	23	Iva Banović
4	Andrea Bosnić	14	Borna Pavelić	24	Ariana Lazarević
5	Valentina Drnetić	15	Igor Ciganović	25	Ivan Strahija
6	Gabrijela Ljubičić	16	Emanuela Malešević	26	Duje Radman Livaja
7	Dora Gamilec	17	Lea Šarić	27	Tea Sorko
8	Lina Kovačec	18	Bruno Krcar	28	borna pleša
9	Čaljkušić Krešimir	19	Marta Severinac	29	Inga Geršak
10	Matijević Andrija	20	Lea Šarić	30	Ana Prološćić

Ana Mardešić, dobitnica stipendije

TI: Zašto si se prijavila na naš natječaj?

Ana: Na vaš sam se natječaj odlučila prijaviti prije svega da vidim može li moja priča konkurirati ostalim kandidatima. Također, smatrala sam da bi prijavom na vaš natječaj široj publici pokazala svoju ljubav prema slikarstvu, a u slučaju da osvojim vašu stipendiju, dodatno bi me motiviralo na daljnji rad i usavršavanje.

TI: Odakle inspiracija za video?

Ana: Uz slikarstvo, hobi mi je fotografija. Tako je nastala ideja da snimam ono što radim. Zanimljivo mi je prikazati ubrzani snimak rada koji inače radim satima, danima, pa čak i mjesecima. Zato imam svoj profil na Instagramu s crtežima i Youtube kanal na kojem prezentiram svijetu svoje radove.

TI: Čime se inače baviš?

Ana: Izvrsna sam studentica treće godine Povijesti umjetnosti i Pedagogije na Filozofskom fakultetu

u Splitu, a u slobodno vrijeme slikam, crtam te fotografiram. Odmalena crtam, a ozbiljnije sam se počela baviti slikanjem prije nekoliko godina. Dosad sam imala tri samostalne izložbe, a najponosnija sam što mi je čast da organiziram izložbu na otoku Visu ukazala gospođa Ivana Meštrović, unuka našeg slavnog kipara Ivana Meštrovića. Stil mog slikanja i crtanja je fotorealizam jer mi je izazov što vjernije dočarati svaki detalj na slici. Uz crtanje portreta, inspiracija su mi i motivi starih kamenih kuća i ulica otoka Visa s kojeg potječe.

TI: Što ćeš napraviti s osvojenom stipendijom?

Ana: Osvojenu stipendiju bih željela iskoristiti za potreban materijal za slikanje, kao i za prezentacije i usavršavanje videouradaka.

TI: Što bi poručila mladima danas?

Ana: Mladima bih poručila da slijede svoje snove, da budu 'svoji', ustrajni i vrijedni, te uspjeh neće izostati!



TOKIĆEVO 'SRCE U POKRETU'

Scenarije koji su se dogodili 28. i 29. prosinca 2020., malotko je očekivao. U manje od 20 sekundi, više od polovice kuća na području Petrinje, Siska, Gline i brojnih okolnih sela, je razrušeno, a svoje živote izgubilo je sedmoro ljudi, dok su brojni ozlijeđeni. Priroda je pokazala svoju punu snagu, još jednom nakon potresa u Zagrebu u ožujku, a ljudi na ovim područjima su još jednom nakon ratnih godina, ostali bez krova nad glavom, u strahu, nevjericu i panici. Međutim, Hrvatska je i još jednom pokazala svoje zajedništvo. U manje od 24 sata, prikupljene su brojne donacije, a velik broj ljudi iz svih krajeva Hrvatske i šire, okupili su se na razrušenim lokacijama i pomogli u čišćenju, zaprimanju pomoći, kuhanju te drugim hitnim poslovima.

Među njima bili su i Tokičevi zaposlenici koji su se brzo organizirali te zaputili prema potrebitim mjestima. Naša akcija 'Srce u pokretu' ujedinila je kolege iz brojnih poslovnica, koji su pomogli u zaprimanju donacija, raščišćavanju kuća, organizaciji prijevoza prikupljenih donacija - vode, higijenskih potrepština, pokrivača, cerada, agregata i drugih stvari - radi što brzeg osiguravanja minimalnih životnih uvjeta.

"Ove smo godine doživjeli brojne teške situacije, ali smo pokazali u svakoj od njih da pronađemo načina, volje i snage za dalje. Jedni drugima bili smo inspiracija, podrška i pomoći. Uz brojne teške situacije, dogodilo se nešto vrlo lijepo. Jako se povećala naša ekipa. Prema svima smo pokazali otvoreno, hrabro i veliko srce te sam zbog toga neizmjerno sretan i ponosan", poručio je Predsjednik uprave Tokića, Ivan Gadže.

Hvala svima koji su na brojne načine pomogli i dali svoj doprinos kada je najviše trebalo!



STOJAN TOKIĆ 1961. - 2020.

Čovjek, otac, suprug, sin, brat, domoljub, kolega, dobrotvor... Naš vlasnik Stojan Tokić u svakom trenutku svog života bio je velik čovjek koji je poslovanju tvrtke Tokić, zahvaljujući etičnosti i vjeri, dao poseban obol čovječnosti i solidarnosti.

Dana 5. prosinca 2020. napustio nas je naš Stojan Tokić. Rođen je 23. rujna 1961. u mjestu Rakitno u Bosni i Hercegovini, no već 1966. s roditeljima i velikom obitelji seli u Zagreb. Od malih nogu naučio je poštivati i njegovati obiteljske vrijednosti te vjeru, pa je i sam često govorio kako ga je u životu pokretala ljubav prema obitelji, vjeri i domovini. Stoga je Stojan pun ponosa i zadovoljstva obilježavao svaki obiteljski, vjerski i domoljubni blagdan. Znao je cijeniti život u svakom njegovom trenutku i zato nam je svima toliko mnogo dao. Krenuvši iz male poslovnice od 35 kvadrata, u posljednjih je 30 godina sa svojim bratom Ilijom stvorio danas najveći prodajni lanac autodijelova u regiji. Na tom je putu prigrlio stotine ljudi, koji su i danas članovi velike Tokić obitelji. Stojan je osjećao veliku odgovornost za svakog svog zaposlenika, njegovu obitelj i cijelu zajednicu. Njegov prepoznatljiv osmijeh i dobra djela koja je činio ostavili su dubok



i neizbrisiv trag u našim životima. Nije bilo tog otvaranja poslovnice ili obnove na kojoj Stojan nije bio prisutan s donacijom lokalnoj zajednici. Veliki poslovni uspjesi Stojana nisu izmijenili - ostao je skroman i samozatajan čovjek kojemu su na prvom mjestu uvijek bili njegova supruga Ruža, kćeri Katarina i Lucija te sinovi Zdravko i Ivan. Njegov život bio je prožet dubokom i poniznom vjerom u Boga te vrijednostima Katoličke Crkve koje je svakodnevno živio i prenosio na svoju obitelj, ali i na sve zaposlenike tvrtke Tokić.

Dosljedan u svemu, pa i poštivanju načela u koje je vjerovao, Stojan je bio i sinonim za zdrav život i pozitivan stav. Volio je i cijenio život, svoj i tudi. Volio je vrijeme s obitelji, provedeno u miru i prirodi. Bio je redovit gost zagrebačkih šetnica i planinarskih staza, no srce ga je uvijek vodilo i prema njegovoj rodnoj gradi. Rana jutra provodio je u molitvi i razmatranju te pripremi za svaki dan; kao što je znao reći: „Svaki dan je bio novi dan“. Mnogo se darivao u humanitarnom radu, a sudjelovao je u i Bratstvu blaženog Karla u kojem je uključio mnoge. Tko je bio u društvu Stojana, zna



Otvorenje poslovnice franžiznog partnera Barišić autodijelovi, Požega 2019.



Božićni domjenak tvrtke Tokić održan 14. prosinca 2019. u Zagrebu



Proslava 25. rođendana tvrtke Tokić, 28. studenog 2015., posjeta predsjednici Republike Hrvatske Kolinde Grabar-Kitarović



Proslava 25. rođendana tvrtke Tokić, 28. studenog 2015.



Posjeta njemačkog Ministra gospodarstva Petera Altmeiera poduzeću Tokić, 25. listopada 2019.



Sastanak Nadzornog odbora i Uprave tvrtke Tokić, 12. ožujka 2020.

koliko je njegov duh bio poseban. Zdrav! Bio je okupan pozitivnim i vedrim pristupom, ali uvijek i oštrom unim opažanjima. Stojan bi uvijek primijetio što nitko drugi nije, pa je između ostalog tako i uvijek pridonosio stabilnosti male obiteljske tvrtke koja je prerasla u regionalnu kompaniju. Njegov stav prema svakom izazovu i problemu svima nam je bio motivacija, kako u radu, tako i privatnom životu. Poznato je da se lider i menadžer razlikuju. Stojan je bio vođa, koji je vlastitim primjerom pomicao

granice, prihvaćao promjene, a svojim ljudima davao prostora za razvoj. Tko je radio sa Stojanom, također zna da mu ništa nije bilo teško; kako je i sam često govorio - davno je s ocem podmazivao tamića sa 32 mazalice. Volio je Stojan nove tehnologije, zdušno podupirao razvoj poslovanja, hrabro podržavao nove poslovne iskorake, veselio se novim projektima, duboko promišljaо život naše tvrtke i svoju ulogu u njoj, spremno podržao profesionalizaciju upravljanja poduzećem... Stojan se nije bojao

Pobjednički govor na proslavi 25. rođendana poduzeća Tokić, 2015.

ni života i zato ga je toliko hvalio te vraćao društvu.

U spomen na našeg Stojana, Tokić će hrabro kročiti u novo desetljeće, i svaki uspjeh slaviti s osmijehom i sjećanjem na ovog velikog čovjeka. Stojan je duboko vjerovao da nismo slučajno na ovoj zemlji, što nam daje za vjerovati da smo dobili jakog zagovornika u Božjoj prisutnosti.

**Hvala ti Stojane,
Tvoj Tokić**





2021

ŠTO ĆE BITI DAN POSLIJE? KRIZA ILI PRILIKA?

Okupani smo strahom, ali i nadom. Korona nam je uskratila stare prilike, ali i otvorila oči, pa se neizbjegno stvaraju i nove. Problema je oduvijek bilo, a bit će ih i dalje, samo će odsad biti drugačiji. No kako se osvijestiti te u vrijeme postkorone izgraditi osobnu te profesionalnu otpornost?



Iako željno iščekujemo vrijeme koje ćemo nazvati postpandemijskim, moramo biti svjesni da će dijelovi našeg društva ostati trajno promjenjeni, no to ne znači nužno i - lošiji. Umjesto toga, život nakon pandemije obilježit će promjene u načinu poslovanja, druženja i provođenju slobodnog vremena, a pojedinci i poslovanja koji ih shvate kao priliku umjesto krizu, otvorit će vrata novim izazovima i pretvoriti ih u poslovne i osobne pobjede. Bez obzira na smjerove razvoja, u jedno smo sigurni - svijet neće biti isti nakon 2020. godine, a na nama je da u njoj vidimo krizu ili - priliku.

‘Ured kakav (ne) poznajemo’

Posljednjih nekoliko godina radno se mjesto premještalo iz pojedinačnih ureda u otvorene uredske prostore - i sa svim varijacijama između. S virusom koji luta uredima širom svijeta, ova će promjena vjerojatno doživjeti potpuni preokret. S novootkrivenim iskustvima kućnog ureda za velik dio uredskih

zaposlenika, nije nimalo teško uočiti trend poticanja rada od kuće s obje strane poslovnog odnosa. Nakon početnih mjeseci privikavanja na rad od kuće, uviđa se trend povećanja produktivnosti, potaknut sljedećim promjenama koje je koronavirus indirektno izazvao:

- manji broj kraćih sastanaka tijekom radnog dana,

- manja potreba za prijevozom što ostavlja više vremena za rad te u konačnici, postizanje bolje ravnoteže između privatnog i poslovnog života,
- primjena i razvoj novih učinkovitijih alata komunikacije koji će premostiti fizičku udaljenost sa zadržavanjem iste razine informiranosti i suradnje.



Rad od kuće ima prednosti, ali i mana. Roditelji djece predškolske dobi moraju biti pravi majstori organizacije



Više rada od kuće = manje potrebnih nekretnina za obavljanje posla

Sa sve većim postotkom zaposlenika koji će prakticirati rad od kuće, smanjuju se izdavanja rezervirana obično za iznajmljivanje, izgradnju i održavanje poslovnih nekretnina. Ova situacija će pak izvršiti snažan pritisak na cijene nekretnina na lokacijama poslovnih područja u centrima gradova, ali uvidjet će se i trend korištenja manjih i zatvorenijih ureda te zaobilazeњe onih s izgledom i funkcionalnostima otvorenog prostora (open space). Istraživanja pokazuju da poslovanja koja redovito prakticiraju

rad na daljinu štede i do 70 posto sredstava alociranih na održavanje i plaćanje 'hladnih' pogona ureda. Bez obzira na navedene prednosti rada od kuće, fleksibilnost je riječ budućnosti. Ured, druženje iz ureda i obavljanje posla iz ureda iz nekih se aspekata ne može nadomjestiti dnevnom ili radnom sobom pojedinca pa će mogućnost fleksibilnog rada biti gotovo pa obvezna stavka svakog poželjnog poslodavca. Kombinacija nekoliko radnih dana od kuće te nekoliko iz ureda koji zadovoljava postpandemijske uvjete, bit će dobitna za posloprimce i poslodavce diljem svijeta.



Sukladno novim okolnostima, zakonodavstvo će morati implementirati izvjesne promjene

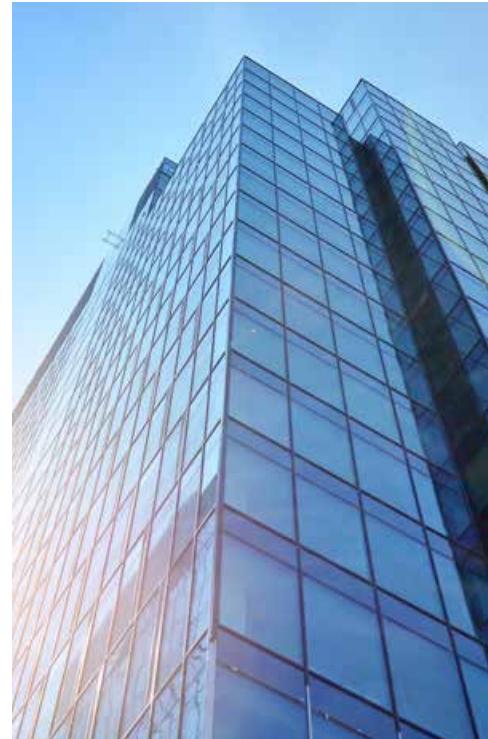
Promjene u zakonodavstvu

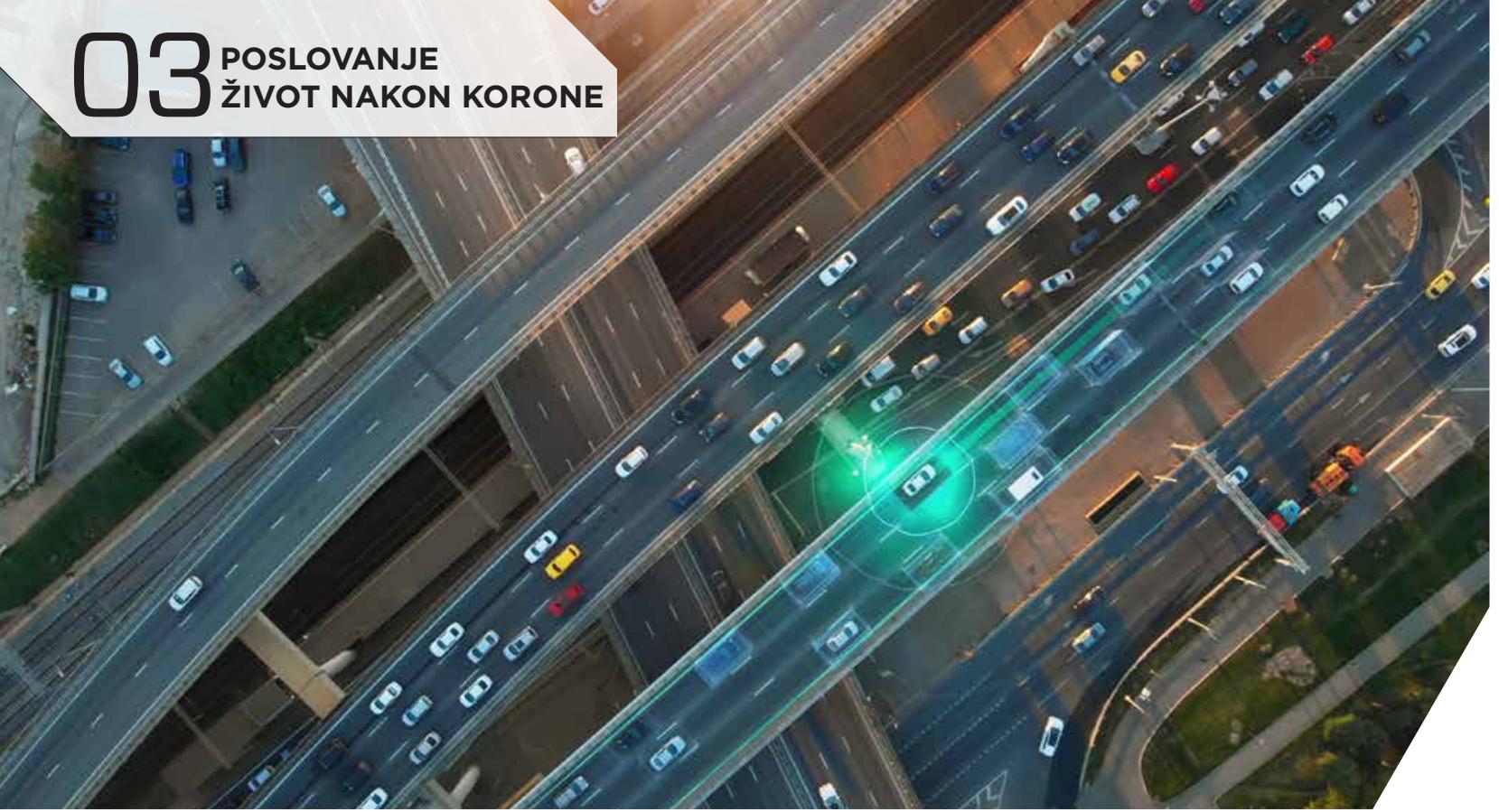
Kaos koji je nastao u tjednima neposredno nakon što su brojne države uvele 'lockdown', većini je pokazao da poslovanja nisu bila spremna na neradnih mjesec dana. Korištenje stolnih umjesto prijenosnih računala, nedostatak pripremljenog softvera za udaljeni rad ili VPN-konekcije značio je svojevrsnu paralizu poslovanja velikog broja tvrtki. I prije nego što je kriza završila, mnoge su zemlje već pokrenule istraživanje što se i kako moglo bolje pripremiti, ali i koje zakone treba izmijeniti kako se slična situacija ne bi ponovila. Zaključno je notirano kako su tri obvezne stavke svih poslovanja danas:

- imati prijenosna računala umjesto stolnih za sve zaposlenike,
- imati 'Cloud' pristup dokumentaciji potrebnoj za udaljeni rad
- imati razrađenu zakonsku pozadinu koja će regulirati rad od kuće i sve druge zakone koji se referiraju na udaljeni rad ili mogućnost zatvaranja poslovanja na određeno (ili neodređeno) vrijeme.

Zakonodavstvo se neće promijeniti samo za uredske zaposlenike, već i mnogo šire - ono se prelilo od područja distribucije (posebno medicinske opreme) do ugovora o radu medicinara i brojnih drugih.

Kombinacija nekoliko radnih dana od kuće i nekoliko iz ureda mogla bi biti dobitna i za poslodavce i posloprimce





Manje fizičkog, više digitalnog putovanja

Trend koji je utjecao na sve privatne i poslovne dimenzije naših života bio je smanjenje korištenja javnog prijevoza, ali i osobnih automobila. Podaci vlasti u Norveškoj i Danskoj za veće gradove poput Kopenhagena, Osla i Bergena (svi prožeti cestama s naplatom cestarine uz pomoć koje je moguće pratiti ovu statistiku), pokazuju pad automobilskog prometa 37-45 posto tijekom travnja i svibnja 2020. godine. Rad od kuće će svakako i dugoročno imati značajan utjecaj na smanjenu potrebu korištenja javnog prijevoza, ali i prometa u širem smislu.

Ako tvrtke zadrže veći broj svojih radnika u kućnom uredu ili nekom tipu lokaliziranih rješenja (poput coworking prostora), ostat će dovoljno sredstava na raspolaganju koja vlade mogu koristiti za jačanje ostalih dijelova društva. Potreba za komunikacijskim linijama velike brzine i kapaciteta, eksplodirala je upravo u trenutku kada smo dosegнули doba 5G mobilne mreže. Očekujte da će pružatelji usluga telekomunikacija požuriti s uvođenjem pokrivanja 5G, a davatelji elektroničke opreme s novom opremom koja će tu uslugu podržati. Ovaj će trend pak utjecati i na područje komunikacijskih startupa i pružatelja usluga s rješenjima koja će zadovoljavati sve naše potrebe za brzom komunikacijom.

Uvjjeti pandemije smanjili su intenzitet svakodnevnog prometa najmanje za trećinu

‘Tko je predvodio digitalizaciju? - COVID19’

Koronavirus je doslovce preko noći zaposlenike i organizacije prisilio na pronašto optimalnih alata za suradnju kako bi održali produktivnost, čak i kada su fizički razdvojeni. S obzirom na trenutačnu situaciju, trend razvoja softvera za timsku suradnju nije iznenadujući, ali će se svakako preliti i u sve vrste mrežnih softverskih rješenja, kao što su alati za dijeljenje datoteka (Dropbox, Onedrive, Drive, Box...) i brojni drugi.

Veće tvrtke orientirat će se na razvijanje vlastitih SaaS-rješenja

(Software as a Service) koja će biti prilagođena njihovim specifičnim potrebama.

Posljedična događanja bit će:

- povećana potreba za UX/UI dizajnerima, programerima, voditeljima proizvoda, ali i svih ostalih resursa potrebnih za izgradnju internih ili javno dostupnih SaaS-rješenja,
- potreba za lokalnim rješenjima za poslužitelje i pohranu podataka
- brojne mogućnosti za izgradnju SaaS-rješenja prilagođenih vrlo specifičnom tržištu, kao primjerice 'računovodstveni softver za automehaničare' i tome slično.

Iako je trend digitalizacije sve izraženiji, Covid-19 je sve procese ubrzao





Veliki povratak lokalno proizvedenih dobara - iz globalizacije u lokalizaciju

Jedan od glavnih razloga zašto se COVID19 toliko brzo proširio u sve zemlje je globalno gospodarstvo te golemi lanci opskrbe čiji krakovi zalaze i u najskrivenije dijelove svijeta. Jedan dio proizvoda koji čeka isporuku krajnjem klijentu dolazi s jednog kraja svijeta, kako bi se kombinirao s drugim njegovim dijelovima s drugog kraja svijeta te naposljetku postao konačan proizvod tek na trećem kraju. Ono što se posljedično događa je lokaliziranje globalnih lanaca opskrbe koje će potaknuti povratak tvornica, posebno u Europi i Sjevernoj Americi. Sva roba jeftinije proizvedena u Aziji, migrat će prema domicilnoj proizvodnji, a sve veće sigurnosne zalihe u skladištima postat će normativom.

Fokus na samodostatnosti u proizvodnji hrane postat će sve važniji, s fokusom na tehnologiji koja podupire viziju zemalja koje prehranu održavaju hranom iz vlastitog uzgoja. Čak i najmanje farme koje više ne proizvode zbog nedostatka učinkovitosti na globalnom tržištu, ponovno će postati održive.

Prilike koje se otvaraju:

- veliki povratak za male i lokalne farme,
- tehnologija u području agrikulture dobit će poseban naglasak. Novi val bit će usmjeren prema 'potrošačkoj farmi' u malom vlasništvu,
- obrt će se vratiti 'u modu',
- skladištenje i svi povezani procesi detaljno će se analizirati i optimizirati. Proizvedeni poluproizvodi i komponente trebat će mjesto za skladištenje dok čekaju obradu u novo lokaliziranim tvornicama.

Lokализiranje globalnih lanaca opskrbe otvara nova vrata za brojne poslovne subjekte

Šest prilika u vrijeme postkorona krize

Bez obzira na smjerove razvoja, u jedno smo sigurni - svijet neće biti isti nakon 2020. godine, a na nama je da u njoj vidimo krizu ili - priliku...



1. Autonomna vozila svakako nisu novi trend, ali će se sigurno ubrzati njihov razvoj u godinama pred nama. Tvrte poput Tesle, SpaceX-a, Embraera i Übera, s Googleom i Appleom naporno rade na izlasku prvih verzija na tržište.

2. Nova i naprednija SaaS-rješenja koja povezuju tvrtku i udaljenog zaposlenika, kao što su Slacka, Microsoft i Google, s mnoštvom manjih rješenja oblikovat će budućnost poslovne suradnje i tvrtke učiniti virtualnijima od fizičkih konstrukcija.

3. Lokalna suradnja. Prirodna ljudska potreba je želja za druženjem i interakcijom. Sa zaposlenicima koji postaju sve udaljeniji, povećavat će se potreba za fleksibilnim, lokalnim rješenjima u obliku 'coworking' ureda.

4. 'Rođenje virtualne' tvrtke - rad u 'međunarodnoj' tvrtki postat će norma, a ljudi koji imaju zajedničke interese okupljat će se u 'virtualnim tvrtkama' zaduženima za rješavanje jednog određenog problema. Ako ste u ulozi poslodavca, pripremite se i za virtualno pronalaženje novih kandidata - mogu se nalaziti bilo gdje u svijetu, a i od tamo dugoročno raditi.

5. Oprema za osobnu zaštitu - potražnja za osobnom zaštitnom opremom nikad nije bila veća - od maski do rukavica, vizira i ostale zaštitne opreme.

6. E-trgovina u svim segmentima - koronavirus je značajno povećao broj realiziranih online-kupovina, što svakako otvara mogućnost raznim specijaliziranim online-trgovinama. Ciljana skupina - cijeli svijet! 





MOŽETE SE OSJEĆATI SIGURNIJE!

Što razlikuje ljudi koji su postali žrtvom prevare pri online-kupovini od onih koji se nikada nisu susreli s tim oblikom cyber-kriminala? Samo trenutak neopreznosti ili nedovoljna educiranost?

Problematika sigurnosti online-kupnje ne može se promatrati iz kuta samo jedne discipline, psihologije ili informacijskih i računalnih znanosti, pa je gotovo sigurno - da baš mi nismo postali žrtvom - ključan i faktor sreće. Od komfora i izvrsnih ponuda koje dolaze iz drugih zemalja, isporuke proizvoda drugi ili treći dan od kupnje, dijeli nas nekoliko osnovnih koraka samoprovjere koje bi svi trebali svladati prije nego što se upuste u online-kupovinu.

Vrijednost digitalnih prevara je enormna

Ključno je pratiti financijske transakcije koje ste izvršili putem kartica. Naziv prodavatelja na transakcijskom zapisu može se razlikovati od naziva prodavatelja na internetu. Kada su u pitanju primamljive ponude koje se pojavljuju na internetu ili smo ih primili putem elektroničke pošte, valja biti oprezan. Ne kaže se bez razloga

'If it sounds too good to be true, it probably is' (ako zvuči predobro da bi bilo istinito, onda vjerojatno jest). Svakako tu je i neželjena pošta ili 'phishing mail' koji naizgled nudi poveznice na provjerene i pouzdane internetske stranice prodavatelja, a skriva prevaru. Vrlo je malo istraživanja na temu uzroka online-prevara jer je teško statistički i egzaktno prikazati

kako je prevara nastala. Statistika kaže da je trend rasta transakcijskih prevara po volumenu u 2020. niži 2,3 posto, dok je u 2019. evidentiran rast od 2,6 posto, ali je stoga rast transakcijskih prevara po vrijednosti u 2020. viši 4,4 posto. Iznosi se mjere u bilijunima. Očekivano, kupuje se roba više vrijednosti koja sa sobom donosi dodatne izazove.

Računalo s kojim kupujete na internetu mora imati sve softverske nadogradnje





TRI KORAKA ONLINE-KUPNJE

Koliko je potreban multidisciplinarni pristup pri online-kupovini, najbolje opisuje sljedeća rečenica - Siguran online-kupac započinje kupnju s tri riječi; STANI, RAZMISLI i POVEZI SE, a u prevedenom značenju; STANI i poduzmi mjere sigurnosti i predostrožnosti rada za osobnim računalom, RAZMISLI o posljedicama svojih aktivnosti prilikom prisutnosti i razmjeni povjerljivih podataka na internetu, POVEZI SE na mrežu i uživaj u blagodatima modernih tehnologija koje omogućuju kupnju putem interneta u miru i tisini svog doma.w



Bolje vlastiti 'hot spot' nego otvorena mreža

Online-kupnja proizvoda više vrijednosti iziskuje dodatno vrijeme i strpljenje, kao nešto što nerijetko izostaje kod kupaca. Konkurenčija je postala velika, a potrebno je provjeriti osnovne detalje svake online-kupnje. Osim provjere osnovnih detalja, online-kupnji idealno je pristupiti sa svog održavanog računala i pouzdane kućne mreže. Čak i mobilni uređaj kao točka dijeljenja mreže 'hot spot' je bolja opcija svake javne 'nezaštićene' mreže. Na javnoj mreži jednostavno nemojte trgovati. Sigurnosna provjera u izdvojenom okviru zvuči jednostavno, ali 'tektonski pomak'

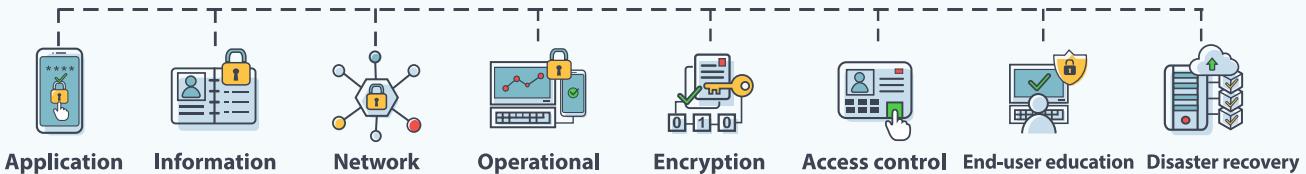
koji je primorao prodavatelje uslijed pandemije da svoje poslovanje u nekoliko mjeseci prebače na internet, ostavio je i prostor za cyber-kriminal. Dok se prodavatelji bore za konkurentsku prednost, a poneki otkrivaju i unaprjeđuju 'best buy' modele, sigurnost njihova online-poslovanja tripi, a time i sigurnost naših povjerljivih podataka. Ipak, kako bi i dalje povjerljivi podaci ostali poznati samo nama, a stanje na računu kakvo smo i planirali, potrebno je primjenjivati osnovna pravila online-kupovine. Priloženim infografikama prikazano je dvanaest zlatnih Europolovih pravila za sigurnu online-kupovinu. T

KAKO IZVRŠITI PROVJERU ZA REALIZACIJU SIGURNE ONLINE-KUPOVINE?

Saznati detalje s kim ćemo poslovati, tko je s druge strane i koliko je pouzdan - recenzije nisu na odmet. Istražujte! Saznati što ćemo konkretno kupiti - usporediti proizvod s istim od drugog prodavača. Razlike u specifikacijama ukazuju na moguće nepravilnosti. Otići na izvorne stranice proizvođača (obavezna provjera sigurnosti komunikacije //https: protokol u pregledniku). Saznati koliko će proizvod koštati s isporukom jer cijene variraju. Najvažnije, provjeriti načine i uvjete sigurnog plaćanja (verified by Visa/MasterCard, Secure Code...). Pročitati uvjete poslovanja i pravila dostave i povrata proizvoda. Sačuvati dokaze o kupljenom proizvodu i provedenoj transakciji.

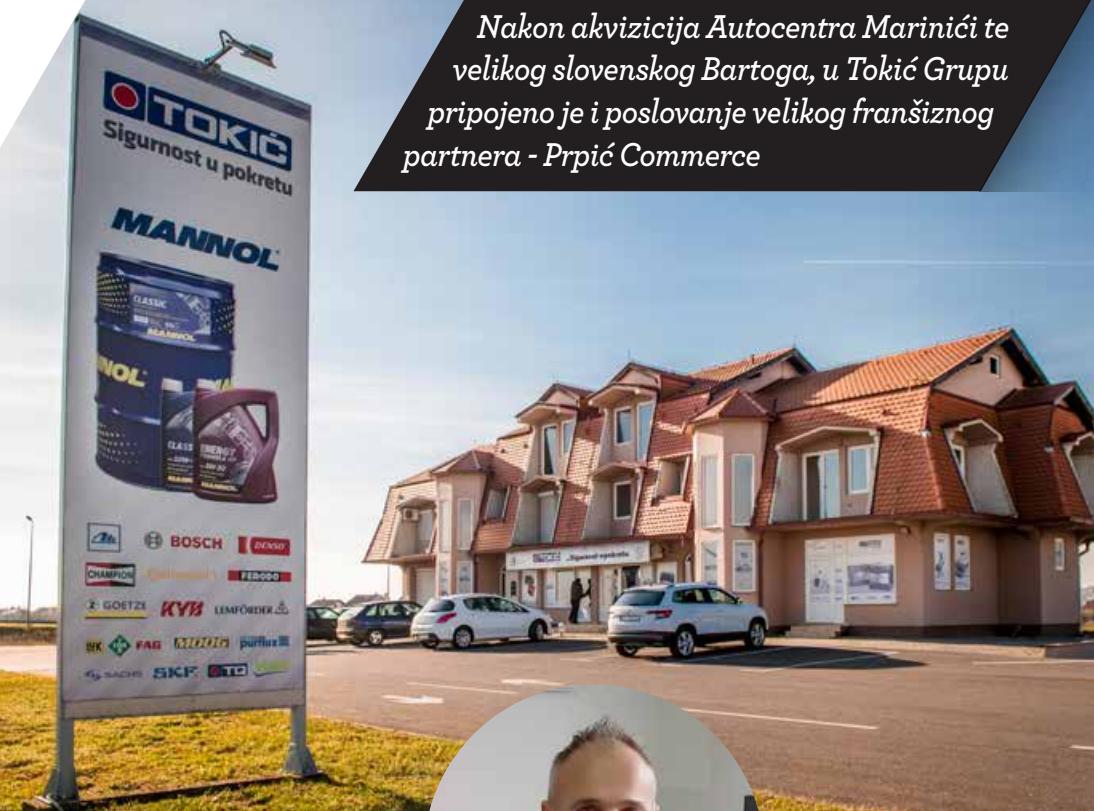


CYBER SECURITY



NASTAVAK ŠIRENJA

Nakon akvizicija Autocentra Marinići te velikog slovenskog Bartoga, u Tokić Grupu pripojeno je i poslovanje velikog franšiznog partnera - Prpić Commerce



Nakon 15 godina uspješne suradnje u području logistike i prodaje automobilskih dijelova, tvrtka Tokić u cijelosti je preuzela poslovanje svog franšiznog partnera Prpić Commerce. Iznimno dugogodišnje partnerstvo ovom je akvizicijom kulminiralo u još snažniju prisutnost Tokić Grupe na području regije Brodsko-posav-

ske županije, pa i šireg dijela Slavonije, na kojem je preuzeti franšizni partner iz Slavonskog Broda ostvario izvrsne poslovne rezultate.

Važnost ove strateške pozicije prepoznata je još u ljetu 2018. kada je Tokić upravo u novom prostoru tvrtke Prpić Commerce pokrenuo još jedan satelitski distributivni centar (HUB). Tada značajnim otvaranjem novog

Miro Begović - direktor maloprodaje za regiju Istok "S novim ustrojstvom moći ćemo još preciznije graditi poslovanje s poljoprivrednim assortimanom, a svakako i s bogatom ponudom guma za sve vrste vozila i transporta



Ilija Tokić,
vlasnik tvrtke,
Dino Prpić te
Ivan Šantorić
član Uprave
tvrtke Tokić

logističkog prostora, koji raspolaže s više od 30 tisuća pozicija asortimenta, Tokić je direktno podignuo kvalitetu usluge servisa u cijeloj regiji. Brza dostupnost šireg asortimenta od velikog je značaja za servisere i mehaničare, a novu dinamiku distribucije osjetile su i okolne poslovnice, i to prije svega u gradovima - Nova Gradiška, Požega, Đakovo, pa potom i Slavonski Brod. Porast poslovanja, uz dvije prateće poslovnice Prpić Commerce u Sl. Brodu, podigao je i broj zaposlenih na više od 15 djelatnika koji s ovom akvizicijom dolaze, bez smanjivanja broja radnih mjesta, pod ingerenciju Tokić Grupe.

Inače, ubrzo nakon Tokićeva uspostavljanja HUB-logističkog centra u Slavonskom Brodu, vlasnik Dino Prpić već je sljedeće 2019. prepoznao i pravi trenutak za nove lokacije. Tada je staru skučenu poslovnicu preselio na novu adresu u samom središtu grada, čije poslovanje također preuzima tvrtka Tokić.

Akvizicijom Prpić Commercea, nakon Autocentra Marinići s Kvarnera, a svakako i slovenskog Bartoga kao najveće inozemne investicije, Tokić Grupa nastavlja sa širenjem. S rastom koji ne znači samo preuzimanje tvrtki već i njihov daljnji razvoj u svim aspektima poslovanja. Na koncu, kupci dosadašnjeg Prpić Commercea će i dalje nastaviti sa suradnjom u poznatom okruženju i na poznatim adresama. Uz to, osjetit će i razvoj, kako usluge tako i bogatstva asortimenta koji je, između ostalog, donio i ulazak Bartoga u Tokić Grupu. Za početak će to značiti najveću ponudu guma dosad - kako automobilskih tako i onih za gospodarski program - ali i građevinsku te poljoprivrednu mehanizaciju koja je u Brodsko-posavskoj županiji itekako važna i tražena. **T**



Mi mislimo na gume 24/7, tako da vi ne morate.



WINGUARD Sport 2



NEXEN **NEXEN TIRE**

NEXEN TIRE EUROPE s.r.o.

Bucharova 1314/8, 158 00 Praha 13, Czech Republic **T +420 703 496 003**

E-mail robert.berounsky@nexentire.com www.nexentire.com/cz/



NEXEN
NEXEN TIRE

OFFICIAL PARTNER OF
MANCHESTER CITY FOOTBALL CLUB

POSTALI SMO DOBITNA KOMBINACIJA!

Tokić Grupa ušla je u svoju prvu novu godinu s Bartogom, pa upravo tim povodom donosimo kratak razgovor s Matejem Umekom, direktorom tvrtke BARTOG koji kompaniju poznaje preko 26 godina

→ Po zanimanju je ekonomist, po duši sportaš i hedonist, a krvna grupa mu je - automobilizam. Svoje djelovanje unutar Bartoga započinje još 1994. kao član obitelji Bartolj koja je osnovala i razvila tvrtku Bartog, sada u vlasništvu Tokić Grupe. Tada, sredinom devedesetih, proizvoljno počinje sa sistematizacijom tvrtke ili bolje rečeno, postavljati temelje za uspješan razvoj trgovine s gumama i dijelovima. Kao svaki mladi poduzetnik, počeo je kao 'Katica za sve', s ostalim članovima obitelji, zadužen kao direktor za komercijalno poslovanje (nabava - marketing - prodaja), kompletну logistiku i investicije od samog početka. Kako na stvari i poslovanje gleda danas? Slijedi u nastavku...

TI: Mislite li da postoje i koje su razlike u kupovnim navikama Hrvata i Slovenaca?

Djelomice postoje, jer Slovenci vole voziti svoje vozilo izravno u servis, a osobito ovlašteni servis. Pažnju ne posvećuju toliko izgledu vozila - primjerice kupovini dodatne opreme, dok Hrvati više pažnje stavljaju na svoje vozilo tako što sami kupuju u trgovinama autodijelova te potom materijal nose u neovlaštene servise. Tako uštede mnogo novca te stavljaju pregršt dodatne opreme za ljepši izgled. Inače, samo da se zna, mi Slovenci vrlo rado trošimo u Hrvatskoj, poglavito ljeti na moru, pa vjerojatno zato ostane manje novca za vozila...

TI: U Hrvatskoj vlada snažna percepcija da je Bartog 'specijalist za gume', ali Bartog je daleko više?

Gumarski program za sve vrste vozila imao je i ima vrlo snažan utjecaj na razvoj poslovanja tvrtke Bartog u smislu 'biti prisutan kod svakog

Matej Umek može se pohvaliti 26-godišnjim poslovnim iskustvom u Bartogu



vozača na tržištu'. Danas smo tržišni lideri u Sloveniji, ali i jedan od većih distributera guma u regiji. Tijekom 2009. počeli smo s otvaranjem vlastitih poslovnica kojih danas imamo 37, a tada smo ušli u igru velikih distributera i kada je o autodijelovima riječ. U Sloveniji smo danas gotovo jednako poznati kao specijalisti za gume ili za autodijelove. U Hrvatskoj smo godinama prisutni zapravo isključivo samo s gumama, pa je zato takva percepcija naših dragih Hrvata, da je Bartog samo 'specijalist za gume'.

TI: Bartog nije radio samo na slovenskom tržištu, već je i izvozio. Kakva su vaša iskustva s izvozom?

Izvoz od oko 12 mil. eura godišnje realizacije nam je vrlo značajan. Uz Hrvatsku, assortiman uspješno

prodajemo u svim zemljama regije, a najveća tržišta su nam Crna Gora, BiH, Slovačka, Austrija, Makedonija, Kosovo i Srbija. Najbolje smo bili prihvaćeni u Hrvatskoj, pa nam je tako i najbolje iskustvo poslovanja s Hrvatima, posebice vulkanizerima, serviserima te neovisnim trgovcima guma i dijelova. U izvoznom timu imamo krasne i vrijedne osobe, od kojih su terenski komercijalisti Hrvati, direktor izvoza je također Hrvat, a 'customer service team' je u domeni četiriju krasnih djevojaka te jednog gospodina. Bartog je već dugo prava međunarodna tvrtka, s mnogo znanja naših dragih kolega iz Hrvatske.

TI: Kako se slovensko tržište autodijelova nosi s ograničenjima pandemije?

Svaka pandemija je strašna, a dosad



još nikada ni jedna pandemija nije toliko utjecala na poslovanje tvrtke Bartog te na autobranšu kao ova. U 2020. imali smo 'lockdown' svih naših poslovnica od 22. ožujka do 24. travnja te od 11. studenog do kraja godine 2020. - nadamo se. Budući da je fizički pristup krajnjim kupcima iz tog razloga bio doslovce nemoguć, prodaju građanstvu rješavamo on-line trgovinom i dostavom putem dostavnih službi. U prvom dijelu 'lockdowna' bili su zatvoreni i svi servisi i vulkanizeri, tako da je praktički prodaja pala 70 posto. U drugom dijelu dopušteni su bili otvoreni serviseri i vulkanizeri, ali se ljudi ne voze zbog zabrane prelazaka iz općine u općinu. Isto tako, ostaju kod kuće zbog posla ili bolesti. Normalno je da se gume i dijelovi tako manje troše, pa je i prodaja generalno manja na tržištu. Sa svom snagom

uspjeli smo ostvariti nemoguće te održati promet na razini 2019. koji je bio rekordan u Bartogovoj povijesti.

TI: Što se u Bartogu promjenilo nakon povezivanja s Tokićem?

Čuli smo u povijesti, da su ljudi iz Tokića divni, pametni i pošteni. Sada možemo svi u Bartogu potvrditi iz prve ruke da je to istina. Gotovo da nema dana, kada ne učimo od naših kolega iz Tokića, a s druge strane i mi pružamo njima svoje znanje i snagu. Dobitna smo kombinacija. Nekih generalnih promjena nema, a i nisu potrebne - jer je kultura Bartoga i Tokića vrlo slična. Upoznali smo metodologiju rada prema Kaizenu, koja se njeguje u Tokiću, učimo na području IT-a, primamo snagu Tokića u dijelovima, a pružamo snagu u gumama. Možda možemo reći da sada više jedrimo nego skijamo.

Tokić i Bartog ulaze u novu tržišnu utakmicu sa snažnim timskim duhom

TI: Koje će promjene ulazak Bartoga u Tokić Grupu značiti za slovenskog kupca i partnera?

Samo sve najbolje. Upravo to će značiti. Da skratim - značit će širi i dublji asortiman autodijelova, alata i opreme, konkurentnije cijene, ali i edukaciju kupaca zahvaljujući Tokićevom edukacijskom centru.

TI: Slovenija izuzetno dobro i brzo prihvata tržište električnih automobila. Na tom području je jedna od zanimljivijih u Europi. Kako se Bartog pozicionira u odnosu na tu temu?

Bartog ima jaku ekipu 'category managera' koji prate tržište svaki dan, gledaju na budućnost i svi znamo da elektrifikacija vozila stiže prije ili kasnije. Mišljenja smo da će električni automobili pokriti otprilike do 30 posto vozognog parka, a ostalo će preuzeti hibridi i klasična vozila s motorima s unutarnjim izgaranjem. U tom smjeru ide i edukacija zaposlenih, kupaca te naravno formiranje zalihe.

TI: Što vam predstavlja najveći izazov u poslovnom životu?

Ostati pošteni i činiti dobro zaposlenicima, kupcima te dobavljačima. Biti uzor svima u firmi. Dokazati da i male nacije mogu učiniti nešto veliko i značajno. Održati firmu u super kondiciji te zaraditi profit koji se ulaže u budućnost firme.

TI: Kako se nosite sa stresom koji toliki vežu uz 2020. godinu?

Što je to stres? Kažu da bi trebao biti krizni menadžer. Nekako volim izazove i rješavanje kriznih situacija na svim područjima, posebno u poslu.





Promjena u boji
ispuha siguran je
znak da nešto nije
u redu. U ovom
slučaju antifriz je
dospio u cilindre

SIGNALI IZ ISPUHA KAO POMOĆ U DIJAGNOSTICI

Potpuno je očekivano da će dim iz ispuha, kao i sam njegov intenzitet, biti različit razmjerno ispravnosti motora. No zanimljivo je da svaka boja dima iz ispuha ima i svoje - značenje

→ Odmah na početku treba naglasiti - dim mora izlaziti na samom završetku ispušnog sustava. Smjesa koja izgara u cilindrima sastoji se od zraka i goriva (benzina, odnosno dizela) pa se molekule goriva koje su ugljikovodici pri izgaranju raspadaju te se ugljik veže s kisikom iz zraka. Time nastaju ugljični monoksid (CO) i ugljični dioksid (CO₂) koji, pored ostalog, čine najveći udio u ispušnim plinovima. Ti su plinovi bez boje i mirisa pa ih čovjek svojim osjetilima ne može prepoznati. Stoga su to osobito opasni otrovi koji u većim koncentracijama mogu biti smrtonosni, pa budite vrlo oprezni u zatvorenim garažama.

Brojni štetni spojevi

U sastavu ispušnih plinova, posebice kod dizelskih motora, zastupljeni su dušikovi oksidi (NO_x) koji nastaju spajanjem dušika s molekulama kisika. Također, riječ je o još jednom kemijskom spoju štetnom za okoliš, a

naposljetku su tu i razne sitne čestice pa i vodena para, s obzirom da vrući ispušni sustav na sebi kondenzira vlagu iz zraka. Vodenu paru ćete lako prepoznati, praktički je ista kao kada napušta lonac kipuće vode u kuhinji. Brzo se rasplinja, što je zapravo uobičajeni izgled ispušnog plina, posebice u zimskom razdoblju, jer kako smo ranije spomenuli, ostatak je - pod uvjetom da je automobil posve ispravan - nevidljiv.

No što ako iz ispušnog sustava izlazi intenzivan dim koji se ne rasplinja ili su njegova boja i miris intenzivniji? To je prvi i pouzdani signal, inicijalna dijagnoza da nešto nije u redu s motorom. Stoga krenimo redom.

Bijeli dim - voda u cilindrima?

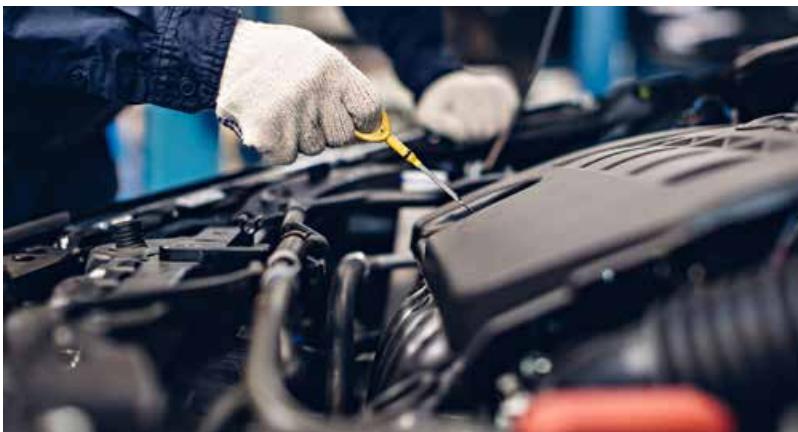
Intenzivniji bijeli dim koji se javlja pri pokretanju motora ili naglim dodavanjima gasa pouzdan je znak

da nešto nije u redu. Ako je bijeli dim pritom gust i bez intenzivnog mirisa te se ne rasplinja brzo kao vodena para, prva se sumnja odnosi na prisutnost rashladne tekućine u cilindrima. Naime, kod propusnosti brtve glave motora, kada motor miruje, zbog povećanog tlaka u rashladnom sustavu, dio rashladne tekućine može prodrijeti u cilindar te pri izgaranju počinje isparavati. Tada najprije treba provjeriti razinu rashladne tekućine u ekspanzijskoj posudi, a zatim provjeriti na čepu za dolijevanje motornog ulja ima li bijelog taloga, odnosno bjelkaste pjene. Naime, u ovakvim slučajevima rashladna tekućina ujedno preko stijenki cilindara dospijeva u kontakt s motornim uljem, a budući da se te dvije tekućine ne mogu pomiješati, dolazi do izdvajanja i taloženja. Ova tri simptoma gotovo sigurno ukazuju da je vrijeme za posjet radionici i zamjenu brtve glave motora.

Vodena para
je uobičajena i
posve bezopasna,
posebno u
zimskom razdoblju

Plavičasti dim - nedostatak ulja?

Plavičasti dim koji prati vozilo, a postaje intenzivniji kod dodavanja gasa, ukazuje na pojавu ulja u ispušnom sustavu. Plavičasti dim obično ima i vrlo intenzivan, neugodan miris, koji i sami imamo prilike osjetiti kod nekih starijih i loše održavanih vozila koja susrećemo u svakodnevnom prometu. Osim što je takav dim stalno prisutan kod rada motora, njegova je pojava najuočljivija pri kretanju sa semafora, a gustoća i količina proporcionalna je udjelu ulja. Ovo je siguran znak da je potrošnja ulja dosegnula kritičnu razinu, jer klipni prstenovi više ne brtve dobro pa ulje dolazi u prostor izgaranja i tu izgara. Vozilo koje prati oblak plavičastog dima enorman je zagadivač i trebalo bi ga odmah isključiti iz prometa. Povrh ekološkog problema, vozilo s opisanim simptomima pati od gubitka snage jer nema dobru kompresiju u barem jednom cilindru. Dakle, riječ je o bitnom smanjenju ukupnih performansi, pa u pravilu slijedi - 'generalka'. Nažalost, tu se javlja i pitanje isplativosti popravka, jer je riječ o vrlo opsežnim zahvatima na motoru.



Crni dim - loše izgaranje?

Osobito karakterističan za dizelske motore, crni dim jasno ukazuje na preveliku prisutnost čade u ispuhu. Ovdje je moguće nekoliko scenarija - čada može potjecati od neispravnog sustava za pročišćavanje ispušnih plinova ili izrazito lošeg izgaranja uslijed nepravilnog omjera smjese goriva i zraka. No postoji još jedan mogući uzrok koji može biti i namjerno izazvan, a to je loše ili nestručno 'tuniranje' motora. U ovom slučaju, povećanje snage motora pokušalo se, između ostalog, postići povećavanjem količine ubrizganog goriva, što ima za rezultat preveliku količinu stvorene čade pa takva vozila često imaju zacrnjen stražnji branik. Osim toga, u takvim nestručnim zahvatima često se manipulira radom ili potpuno uklanja AGR-ventil i ostali elementi za kontrolu i pročišćavanje ispušnih plinova, što dodatno intenzivira stvaranje crnog dima.

Ako je vozilo na tvorničkim postavkama, prvo treba posumnjati u rad AGR-ventila i filtra čestica. Naime, kod navedenih sustava procesor za upravljanje motorom svakako bi trebao ukazati na grešku u njihovu radu i to signalizirati uključivanjem lampice s upozorenjem na kvar, a

Ako na tehničkom pregledu primijete intenzivan dim iz ispuha, vozilo će proglašiti neispravnim jer se na eko-testu ne mogu postići tražene vrijednosti

u pojedinim slučajevima čak će i ograničiti snagu motora (tzv. safe-mode).

Međutim, ako je riječ o neispravnoj dizni za ubrizgavanje koja lagano propušta ili dozira veću količinu goriva, to procesor motora neće odmah registrirati. Neizbjegno je da povećana količina ubrizganog goriva stvara crni dim, stoga pri kupnji polovnog vozila budite vrlo oprezni. Sumnjate li na improvizacije na sustavu za obradu ispušnih plinova, a koje je prodavač učinio kako bi izbjegao zamjenu tih skupih komponenti, svakako posjetite servisnu radionicu u koju imate povjerenja te dublje analizirajte problem kako ne biste kupili - mačka u vreći.

IZJAVA

Zlatan Damjanović, tehnički trener TEC-a

"Čim dim postane preintenzivan, odnosno promijeni boju i miris, vozilo treba provjeriti u radionici od strane stručnjaka kako bi se izbjegle veće štete, a pravi ekspert će već po boji naslutiti u kojem smjeru krenuti s dijagnostikom"

Bijele naslage na čepu i pad razine u ekspanzijskoj posudi pouzdan su znak da antifriz odlazi tamo gdje ne bi trebao

Bjelasti dim sigurna je poveznica s neispravnim rashladnim sustavom



Povećana potrošnja motornog ulja zbog istrošenih klipnih prstenova manifestira se plavičastim dimom

Crni dim ukazuje na povećanu razine čade. Razlog je više, a popravci uglavnom skupi



GUMA KOJA SE TEŠKO IZGOVARA, ALI LAKO VOZI

Novi program ponude guma u Tokiću donio je i brendove poput Vredesteina koji vozača inspirira u svakom pogledu, kako vizualnom, tako i vozačkom te cjenovnom

Možda je malo teže pročitati naziv ovog renomiranog proizvođača iz Nizozemske, ali je s gumama Vredestein lako voziti dinamično i sigurno.

Zgodno zvuči ta teza, ali budući da je riječ o renomiranom proizvođaču koji je osnovan 1909., ona je sasvim opravdana.

Vredestein je brend koji je ideju kompromisa podigao na najvišu razinu. Premium proizvode nudi po optimiziranim cijenama te spaja uzbudjenje i sigurnost. Uostalom, od svojih početaka Vredestein je guma dimenzionirana za iskorak putem tehnologije jer je riječ o brendu koji je uvjek želio postaviti nove granice. Najviša vozačeva očekivanja su posve utemeljena jer Vredestein je prvu zimsku gumu M&S 187 proizveo još prije 70 godina (1965.). Također, s prvim modelom Quatrac postao je pionirom u proizvodnji cjelogodišnjih guma visokih performansi početkom 90-ih prošloga stoljeća.



Vredestein
proizvodi gume
za automobile još
od davne 1912.
godine

Probijanje granica i rekordi

Stoljetni razvoj tvrtke precizno otkriva inovativnost i sjajno se nastavlja na ideju osnivača Emilea Louisa Constanta Schiffa. Tehnološki iskorak i probijanje granica utkani su u DNA Vredesteina. Stoga nije neobično što upravo on predstavlja prve zimske gume s indeksom brzine W (240 km/h) još 2005., a potom i prve cjelogodišnje gume sposobne za brzine od 300 km/h.

Proaktivnost se vidi u svakom poglavljiju razvoja, pa u bogatoj povijesti pronalazimo stotine sjajnih primjera. Vredestein je gume za bicikle proizvodio još 1910., a potpisuje i



prvu preklopivu rezervnu gumu koja praktično štedi prostor. Gume za aute počeo je proizvoditi 1912. godine. Vredestein precizno prepoznaće potrebe svakog tržišta te tako kreira svoj program pneumatika. Zahvaljujući tom pristupu tržištu prvi je stvorio i cjelogodišnju run-flat gumu kao logičnu inovaciju te još jedan primjer tehnološkog iskoraka.

Kreativnost proizvodnje rezultirala je posebnim programima cjelogodišnjih guma za cijela tržišta.

Recimo, na tržištu S. Amerike posebna je pažnja posvećena gumenama za zahtjevna pick-up vozila, ali i cjelogodišnjim modelima koje ondje koristi oko 90 posto vozača.

Pobjednik testova

Vredenstein je nedavno dobio novi vizualni identitet brenda, pa samim time i dosegao novu razinu rafiniranosti. Odsad su inovativnost i performanse tijekom povijesti još snažnije povezane, što je postignuto novim dizajnerskim elementima i kućnim porukama iz kojih stoje Vredenstein, ali i vlasnik koncerna Apollo Tyres.

Upravo je na tu temu poznata nizozemska dizajnerska agencija 'BART and Ronin' kreirala digitalnu izložbu. Tim je putem Vredenstein javnosti predstavio svoj novi vizualni identitet 'Refined by design'.

Prva ugradnja za nove top-modele

Potvrda kvalitete najbolje se ogleda u sjajnim rezultatima na usporednim testovima guma. Svakako i putem sve većeg broja proizvođača koji Vredenstein biraju kao model prve ugradnje (OEM). Potvrdu tome daju renomirani proizvođači poput Volkswagena, Forda i Seata...

Ponuda guma za sve modele i vozače

Ponuda guma je ipak najzanimljivija jer se ogleda u 18 modela koji pokrivaju sve potrebe klasičnih vozila, SUV i 4x4 klase, a potom i kombija. Linija zimskih guma Wintrac sa snježnom pahuljom najbolji je primjer poboljšanja sigurnosnih standarda. Profil šare dizajniran je kako bi vozač čuvarao od problema aquaplaninga, a usporedo je ostvarena još pet posto veća površina prijanjanja na mokrim

i snijegom prekrivenim površinama.

Zadovoljstvo za zimu

Sljedeći korak donosi zimsku gumu Wintrac Pro, s kojom je vožnja u zimskim uvjetima opuštajuća, pa čak i zabavna. Vrijednost te gume potvrdile su renomirane redakcije koje testiraju gume poput Auto motor und sporta, Auto bild, pa i austrijskog ÖAMTC-a. Zimske gume Wintrac dostupne su s indeksom brzine do čak 300 km/h, što mnogo govori. Prati ih i 15 posto bolja upravljivost na snijegu te izuzetno učinkovito ponašanje pri kočenju. Čak je deset posto poboljšano kočenje na mokrim podlogama.

Sreća tijekom svih sezona

Vredensteinova obitelj guma Quatrac okuplja cjelogodišnje modele. Tri linije proizvoda fokusirano su usavršavane kako bi ponudile najbolje u kritičnim razdobljima. Već početni Quatrac nudi deset posto bolje ponašanje pri aquaplaningu te isto toliko bolju upravljivost na mokrom. Trajnost gume produljena je čak 20 posto. S naprednjim modelom Quatrac 5 kompromis nestaje pa vozač jednostavno dobiva dvije gume u jednom. Luksuz vožnje jedne gume u svim vremenskim uvjetima je neprocjenjiv, što potvrđuje i nagrada Auto bilda za pobjednika testa 2015., 2016., te 2019. godine.

Quatrac je model cjelogodišnje gume koji na usporednim testovima ostvaruje odlične rezultate

Vrhunac otkriva gumu koju je Auto bild proglašio primjerom i izvanrednom u 2019. godini. Tad ju je testirao u konkurenciji s čak 31 cjelogodišnjom gumom. Riječ je o modelu Quatrac Pro čiji dizajn potpisuje slavni talijanski centar Giugiaro Design, što je naglašeno na bočnim stranicama.

Širina ponude ljetnih guma Vredenstein jednako je zanimljiva kao i zimska, a model koji se nalazi u fokusu svakako je Ultragum. Potpuni osjećaj kontrole na optimiziranoj konstrukciji i profilu prati nizak otpor kotrljanja koji štedi gorivo. Na koncu, svi razgovori prestaju s modelom gume Ultragum R namijenjene supersportskim automobilima, koja ne samo da je izvrsna, već je i lijepa.



Osim za automobile Vredenstein proizvodi i gume za motocikle, ima svoj gospodarski program, a u ponudi Tokić Grupe možete pronaći i gume za poljoprivredni i građevinsku mehanizaciju

Vredenstein ukratko tijekom 111-godišnje povijesti

- 1909.** Rođenje brenda
- 1965.** Prva zimska guma M&S 187
- 1979.** Preklopiva rezervna guma
- 1991.** Prva cjelogodišnja guma Quatrac
- 1999.** Sportrac - design by Giugiaro
- 2005.** Prva zimska guma s indeksom brzine W
- 2007.** Quatrac 3, prva cjelogodišnja run-flat guma
- 2009.** Dolazak pod Apollo Tyres
- 2013.** Wintrac Xtreme S - prva zimska guma s indeksom brzine Y
- 2014.** Quatrac 5 - prva cjelogodišnja guma s indeksom brzine Y
- 2016.** Novi razvojni centar posvećen prvoj ugradnji u Frankfurtu
- 2017.** Nova tvornica u Mađarskoj





PANDEMIJA PREPOLOVILA PRODAJU

Prošla godina neće ostati u dobrom sjećanju ni trgovcima automobila. Naime, nakon vrlo aktivnog početka godine u kojem su prodajne brojke (napokon) podsjećale na one pretkrizne iz sredine 2000-ih, uslijedio je lockdown te vrijeme neizvjesnosti i nesigurnosti

U ožujku prošle godine svi smo #ostalidoma, pa tako i trgovci automobila. Već tada se znalo da je na vidiku još jedna teška godina za prodavače automobila, a kada su saloni napokon ponovno otvoreni, neki su privatni kupci zbog nadasve neizvjesne situacije ipak odlučili odgoditi kupnju.

A tako nisu razmišljali samo oni, već i velike tvrtke koje su obnavljanje svojih voznih parkova ostavile za neka druga (sigurnija) vremena. Isto tako, izostanak turista koji su pak u Hrvatsku stizali avionom, natjerao je rent-a-carove da značajno smanje broj automobila u ponudi. Konačan rezime - prodaja novih osobnih vozila u Hrvatskoj pala je čak 42,66 posto, što je vjerojatno najveći zabilježeni minus u EU.

A na tako devastiranom tržištu najbolje se snašao koncern VW (Volkswagen, Škoda, Seat, Audi, Porsche), čija ukupna prodaja (12.948 jedinica) čini gotovo trećinu one u Hrvatskoj. Naravno, najuspješnija marka među njima je Volkswagen (5638), dok najprodavaniji model dolazi iz Češke.

Dacia je u top 10 zastupljena s čak dva modela, no 'pobjednik' tržišta u 2020. je zasigurno Kia koja je ponovno pronašla svoj put do velikog broja kupaca

Naime, Škoda Octavia (2403) prodana je u gotovo dvostruko više primjeraka no drugoplasirani VW Polo (1272). Isto tako, zanimljivo je da je nova, osma generacija VW Golfa prodana u tek 42 jedinice više od 'starog' T-crossa, što pokazuje da se trendovi na tržištu nepobitno mijenjaju u korist segmenta SUV/crossover. Najveći dobitnik našeg tržišta? Svakako Kia koja se iznimno agresivnim (čitaj povoljnijim) cijenama vratila u top deset, dok je najveći gubitnik zasigurno Opel koji je s 'prirodne' treće-četvrte pozicije pao na osmo mjesto te jedva ostao unutar top deset. Među premium brendovima i dalje je najuspješniji Audi (13. mjesto – 1149), a slijede BMW (15. mjesto – 1019) te Mercedes (16. mjesto – 894). Zanimljivo je da je Porsche (137) prodao tek nekolicinu automobila manje od Minija (173) i Honde (179), te triput više od Alfe Romeo (39). Elektrifikacija? Nesumnjivo uzima zamah, subvencije i sve veći broj modela u ponudi su jednostavno učinili svoje. Uostalom, čak je i Tesla u Hrvatskoj pronašla put do 35 kupaca. T

TOP 10 PO MARKAMA

	Marka	Jedinica
1	Volkswagen	5638
2	Škoda	4862
3	Renault	3095
4	Dacia	2213
5	Suzuki	1851
6	Kia	1819
7	Hyundai	1681
8	Opel	1677
9	Peugeot	1603
10	Toyota	1459
Ukupno		36.084

TOP 10 PO MODELIMA

	Model	Jedinica
1	Škoda Octavia	2403
2	VW Polo	1272
3	Renault Clio	1246
4	Dacia Sandero	1008
5	Dacia Duster	993
6	VW Golf	979
7	VW T-cross	937
8	Kia Stonic	802
9	Opel Corsa	716
10	Suzuki Vitara	715

	Godina	Jedinica
2020.		36.084
2019.		62.938
Razlika		-42,66%



Prije

Poslije

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

JA? VOĐA? JESI, A IMAŠ I MUDA!

U Tokiću vrlo često spominjemo Kaizen procese i Lean management kao instrumente i alate na putu do superiorne učinkovitosti u kojima se mogu pronaći baš svi zaposlenici - evo o čemu je riječ



Bez obzira jeste li voditelj, direktor ili djelatnik, u svakom slučaju ste vođa i upravitelj, ili odjela ili tima, ili samo svog vremena, a na koncu i svoje karijere. Takav je pristup u tvrtki Tokić itekako osviješten te ga se može iskoristiti za poslovni napredak, i to bez obzira na polazišnu poziciju. Jer tvrtka Tokić počiva na načelima Lean metodologije rada i Kaizen instituta s kojima prolazi svoju dubinsku transformaciju.

Kaizen nije dio projekta koji je u jednom trenutku završen, već način življenga i djelovanja koji pomaže kako biti učinkovitiji u svim aspektima posla, pa i života. To uostalom i jest značenje Kaizena (Kai - promjena, Zen - težnja boljem) koji u konačnici otkriva proces kontinuiranog unaprjeđenja. Iako to u osnovi zvuči kao marketing, djelatnici Tokića, ali i brojne svjetske kompanije, najbolji su dokaz učinkovitosti metodologije KAIZEN™. Recimo, Toyota je na temeljima Kaizena u svojim poslovnim procesima posljednjih deset godina udvostručila svoj tržišni udio, Porsche Lean (dio KAIZEN™-a) koristi još od ranih 90-ih, a tu su i Bosch, Honeywell, Danaher...

Odakle sad KAIZEN™?

Za početak, KAIZEN™ kompanijama nije stigao sada, odjednom, već se počeo rađati nakon Drugog svjetskog rata, u autoindustriji u Japanu. Na njezinom će učenju stasati i dobiti iskustvo gospodin Masaaki Imai, koji tijekom 50-ih godina prošlog stoljeća u 'Japanskom centru za produktivnost' prati rad japanskih direktora u Americi. Uz to, konstantno ostvaruje napredak te tijekom 80-ih svijetu priča priču o Toyotinom uspjehu, što kulminira certificiranim službenom sistematičnom metodom upravljanja - KAIZEN™. Koliko je ta metoda dobra za kompanije, ali prvenstveno za pojedinca od kojih je tvrtka sastavljena, primjera ima nebrojeno i mjeri se u višestrukom godišnjem rastu.

KAIZEN™ se temelji na 5 osnovnih principa



1. Stvaranje vrijednosti za kupce	2. Stvaranje efikasnog tijeka (Flow)	3. Orientiranost na Gembu	4. Osnaživanje ljudi	5. Znanstvenost & Transparentnost
 Razumjeti glas kupca/ klijenta Prvo kvaliteta! Poboljšanje iskustva za kupca/ klijenta	 Smanjenje Muda, Mura and Muri = gubitak Implementacija aktivnosti koje će unaprijediti End-to-End tijek (Flow) Pull na zahtjev kupca/ klijenta	 Gembu = mjesto na kojem se stvara dodana vrijednost Otići na Gembu i rješavati probleme u korijenu Standardizacija procesa	 Razvijanje efikasnih operativnih timova Postavljanje timskih ciljeva u skladu sa strategijom Bez okrivljavanja, bez osuđivanja!	 Dugoročno razmišljanje Razgovor uz pomoć podataka PDCA/SDCA Refleksija, učenje, unaprjeđenje

Kaizen je japanska filozofija kontinuiranog unaprjeđenja koju primjenjuju brojne renomirane tvrtke diljem svijeta

Što ja imam od toga?

Pojedinac od KAIZEN™ ima zapravo isto što i tvrtka jer, umjesto klasičnog prekomjernog angažmana putem stalnog gašenja vatre na radnom mjestu, svaki djelatnik, voditelj ili direktor svoj fokus usmjerava na otkrivanje, smanjenje te eliminiranje neefikasnosti u svakodnevnom radu koji ometaju protočnost nekog procesa. Smanjenjem neefikasnosti, otvara se prostor za kreiranje nove vrijednosti, korisnih stvari, jednostavnijih koraka u procesu...

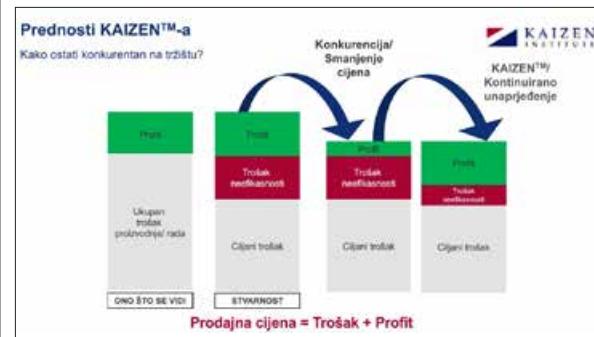
Naravno, za to je potrebno razumijevanje prije svega osnovnih KAIZEN™ principa, a potom i korisnih alata i metoda rada. Osim toga, u osnovi KAIZEN™-a je osnaživanje ljudi i timova, sam čovjek, svaki zaposlenik

Metrika uspješnosti zorno pokazuje put prema zacrtanom cilju

bez obzira na hijerarhijsku razinu, jer svatko na svom radnom mjestu svaki dan može napraviti neko unaprjeđenje (Kaizen) kako bi svakodnevni posao bio lakši, jednostavniji, bolji, brži i jeftiniji. Svi problemi se uvek rješavaju na Gembu, a jedino važno je - pronaći i eliminirati/transformirati Muda.

Muda i Gembu?

Uz Lean-sustav koji označava potragu za savršenstvom kroz sistematski pristup uočavanja i eliminiranja gubitaka i viškova te kontinuirano unaprjeđenje - osnovni pojmovi u KAIZEN™-u su Muda i Gembu. Na hrvatskom 'Muda' žargonski slučajno imaju svoje specifično značenje, a u KAIZEN™ rječniku zapravo označavaju svaki gubitak, višak, svaku neefikasnost. Tu je još i 'Gembu' kao ključno mjesto na kojem se stvara dodana vrijednost, mjesto na kojem se posao događa. U slučaju Tokića, to je recimo svaka poslovica ili pak skladište. U konačnici KAIZEN™ potiče standardizaciju procesa na najvišoj logičnoj razini, koja obvezno podrazumijeva metriku uspješnosti uz stalnu borbu s paradigmama koje nas često sprječavaju da napredujemo. Temelj tom pristupu možete vidjeti na priloženoj grafici. 





eibach.de



PRO-KIT

Performance opruge

- Vodeći svjetski sustav opruga ovjesa
- Razvijen i testiran u kombinaciji sa serijskim amortizerima
- Snižavanje centra težišta vozila (spuštanje i do 40 mm)
- Progresivne karakteristike ublažavanja
- Performance Handling
- Certifikat ABE i potvrda proizvođača
- 5 godina jamstva na materijal



SPORTLINE

Performance opruge – sport

- Sportski izgled i ublažavanje
- Mogućnost spuštanja vozila do 50 mm
- Upravljivost karakteristična za trkače automobile
- Progresivne karakteristike ublažavanja
- Odobrane u kombinaciji sa serijskim ovjesom
- Potvrda proizvođača
- 5 godina jamstva na materijal



PRO-SPACER

Proširivanje traga kotača (špura)

- Proširite trag kotača za bolji handling i sportski izgled
- Komponente izradene od aluminija visoke čvrstoće
- Visokokvalitetna zaštita od korozije, posebna kontrola kvalitete (ispitivanje slanim raspršivanjem DIN 50021)
- Velika ušteda na masi u odnosu na komponente izradene od čelika
- Certifikat ABE i potvrda proizvođača
- 5 godina jamstva na materijal

OSTALE GRUPE PROIZVODA DOSTUPNE KOD EIBACHA:



PRO-STREET-MULTI



B12 Pro Kit |
B12 Sportline



PRO-STREET-S

DIGITALNO JOŠ NE ISKLJUČUJE OSOBNO!

„Vodstvo gospodarskog programa spremno je na svaki izazov. Naravno, koronu nitko nije očekivao, ali uz širinu asortimana i detaljne pripreme, ključ uspjeha bio je u agilnom pristupu trenutačnom stanju pandemije“

Otkako je uspostavljen gospodarski program u Tokiću, prošlo je pet godina. Startao je baš na 25. rođendan kompanije, u

vrijeme otvaranja velikog logističko-distributivnog centra u Sesvetama, a danas tvrtka uživa rezultate predanog i pronicljivog rada tog odjela. S obzirom na razvoj gospodarstva u državi, koji ponuda dijelova gospodarskog programa uvijek prati, danas možemo zaključiti da je riječ o rapidnom uspjehu. Jer nakon početaka 2015., već je 2018. asortiman proširen na oko 6500 artikala, dok se danas Tokić može pohvaliti asortimanom od čak 11.000 artikala za gospodarski program. Potom i cijelokupnom ponudom guma za gospodarska vozila, ali i za građevinsku te poljoprivrednu mehanizaciju.

Uz moćan tim od 20 članova, među kojima je 14 specijaliziranih prodajnih savjetnika i tri terenska komercijalisti strateški raspoređenih po regijama, vodstvo gospodarskog programa spremno je na svaki izazov. Iz tog razloga, ali i zbog iznimnog rasta poslovanja u ovo najteže vrijeme pandemije, donosimo razgovor sa Zvonkom Bajcerom, izvršnjim direktorom gospodarskog programa u Tokiću.

TI: Što se dogodilo s prodajom dijelova gospodarskog programa tijekom 2020.?

Bajcer: Prodaja dijelova je samo refleksija tržišta, pa se zapravo možemo pitati što se dogodilo s tržištem gospodarskih vozila. Napisano je pravilo da je doseg prodaje kamiona ekvivalentan broju stanovnika, odnosno na svaki milijun stanovnika prodaje se oko 1000 gospodarskih vozila. Tako hrvatsko tržište 'guta' oko 4000 gospodarskih vozila godišnje, što se još dijeli na nova i rabljena.

Za 2021. plan je dodatno širenje asortimana, a novost u ponudi su i gume za gospodarska vozila

Prije ulaska u EU taj je omjer iznosio oko 2:1 u korist novih, da bi se nakon 2014. obrnuto proporcionalno okrenuo u korist rabljenih. Potom je došla korona, prodaja autobusa je zapravo nestala, a kamiona (+7,5 tona) se prepolovila. Posao nije stao, samo se promijenio, a mi smo se prilagodili.

TI: Kako se odjel gospodarskih vozila u Tokiću snašao u 'novom normalnom'?

Bajcer: Uspjeh nikad nije instantan, već je rezultat dugoročnog rada i pažljivog planiranja. Mi smo u 2020. zapravo 'ulovili' rezultat sistematicne pripreme rada i ulaganja tijekom 2019. godine. Naravno, na koronu nitko nije mogao biti spreman, pa je uz širinu asortimana i detaljne pripreme ključ uspjeha bio u agilnom pristupu trenutačnom stanju pandemije. U vrijeme prvog vala naš je tim svakodnevno komunicirao međusobno, ali i sa svim našim partnerima. Nismo se prepustili, već smo uvijek bili blizu kupca, što je rezultiralo porastom naše prodaje od čak 35 posto. Treba znati da digitalno ne isključuje osobno.

TI: Kako se može biti tako agilan



u vrijeme pandemije i smanjenih manevarske mogućnosti?

Bajcer: Naša moć leži prije svega u Tokićevoj veličini, infrastrukturi, prisutnosti i dostupnosti. No i u širini asortimana te osiguranim zalihama koje su strateški raspoređene po cijeloj Hrvatskoj. Nema sumnje, naša 'oštrica' je i u broju naših sveprisutnih poslovnica te njihovom radnom vremenu i kadrovima. Kroz mrežu je raspoređeno čak 14 specijaliziranih prodajnih savjetnika, a tu je i naš izuzetan tim ljudi. To su dečki koji su 100 posto u svom poslu i na terenu kad god treba. Ponavljam, mi smo uvijek uz našeg kupca i partnera.

TI: Kakva je vaša prognoza za 2021. godinu?

Bajcer: Budući da nitko ne može precizno prognozirati epidemiološke trendove i razmjere krize, koja će se u određenoj mjeri odigrati, važno je biti spremni na više scenarija. Naši stupovi su bogati asortiman, odnosi s našim kupcima i partnerima, logistika te uvjeti s kojima radimo. Naši veliki kupci znaju da ćemo biti uz njih i mogu računati na kvalitetu našeg asortimana koji prate visokovrijedni jamstveni

uvjeti. Većinu naše ponude prati jamstvo od tri godine, a tu je i Tokićeva reputacija koja jamči sigurnost u poslovanju.

TI: Što vam najviše nedostaje u ovim ograničenim uvjetima poslovanja?

Bajcer: Izravan kontakt - svakako, ali i sve mogućnosti odnosa koje izravan kontakt otvara. Recimo, dio poslovanja smo bili usmjerili i prema dodatnoj vrijednosti. Organizirali smo servisne seminare koji se tiču senzora, dijagnostike, gospodarskih vozila s motorima Euro6. To sada nije moguće, a bili smo prisutni na raznim eventima i sajmovima, gdje je Tokić prepoznat kao značajan i nezaobilazan igrač na tržištu dijelova za gospodarska vozila. Bez obzira na pandemiju, neki oblik dodatne vrijednosti uvijek moramo imati.

TI: Koji su onda glavni alati odjela gospodarskih vozila za 2021. godinu?

Bajcer: I dalje planiramo širiti svoj asortiman, a akvizicija slovenskog Bartoga i izlazak na inozemna tržišta, svakako će tome pripomoći. Bartog je ipak veliki specijalist za gume koji regionalno prodaje više od 600.000 guma u svim kategorijama vozila. Sada smo na izvoru guma za gospodarska vozila te poljoprivrednu i građevinsku mehanizaciju. Tu su goleme zalihe, a mi imamo kanale i know-how, ali i

partnerke koji znaju da se mogu osloniti na nas. S gospodarskim gumama, koje zaista mogu biti skupe i goleme - iako je Bartog u Sloveniji - možemo jamčiti iznimno brzu isporuku i dostavu na prag našeg kupca. Uz to, imamo snažnu logistiku. Svakako, angažman između Tokića i Bartoga, dakle naše Tokić Grupe, bit će dvostran, pa ćemo razvijati i gospodarski program u Sloveniji.

TI: Znači li to da rast očekujete i u sljedećoj godini?

Bajcer: Prodaja gospodarskih vozila jest u padu, ali svijet neće stati. Distribucije će u nekom obimu funkcioniрати i uvjeren sam u rast programa gospodarskih dijelova u Tokiću. Kako biste se što brže prilagodili budućim situacijama, jedina varijabla na koju se možete osloniti je konstantna stručna i prodajna edukacija. Jedino tako uistinu možete biti spremni te očekivati rast kakav i mi očekujemo. Naravno, uz shvaćanje da novi digitalni oblik poslovanja ipak ne isključuje onaj nezamjenjivi osobni doživljaj. I neće, barem još neko vrijeme.

Unatoč uvjetima pandemije, prodaja rezervnih dijelova za gospodarska vozila rasla je 35 posto

KOMPLETNA PONUDA REZERVNIH DIJELOVA I OPREME ZA SVE TIPOVE GOSPODARSKIH VOZILA

Brza dostava

Preko 11.000 artikala

Stručni prodajni savjetnici

15 specijaliziranih poslovnica



TOKIĆ
GOSPODARSKI PROGRAM

Više informacija potražite na:



www.tokic.hr



01 3033 916



teretni@tokic.hr



091 5637 760





kupivozi.hr
BY TOKIĆ



Stručni savjetnici s višegodišnjim iskustvom
u prodaji će ti rado pomoći pronaći
odgovarajući dio za tvoj auto!



01/3033-888



webshop@kupivozi.hr



www.kupivozi.hr





BESPLATNA DOSTAVA

Za sve narudžbe iznad 300kn
ostvaruješ pravo na besplatnu dostavu.



UNUTAR 48H

Sva naručena roba će ti stići unutar 48 sati
(...ne računamo vikende i naše lijepo otoke...)



CLICK & COLLECT

Ne želiš čekati dostavu? Nema problema,
pokupi robu u najbližoj Tokić poslovnići.

TRADICIJA KAO VRLINA

Nostalgija je neizostavan dio svake gradske ulice, a vrlo je snažna na adresi u Maksimirskoj gdje je Tokićeva poslovница P06 prisutna od samih početaka tvrtke. Štoviše, upravo su na ovoj adresi bili smješteni i prvi uredi Uprave



Dok razmišljamo o prodaji autodijelova, ne zamišljamo poslovnicu udaljenu svega dva metra od tramvajske pruge u prometnoj zagrebačkoj ulici. Međutim, upravo je na takvoj jednoj lokaciji sve počelo prije 30 godina. Naime, baš su na ovoj konkretnoj adresi, ubrzo nakon otvaranja poslovnice u Kranjčevićevoj 1990., bili smješteni prvi uredi Uprave iz kojih su vlasnici, Ilija i Stojan Tokić, počeli stvarati danas najveću distributivnu mrežu autodijelova u Hrvatskoj. Tu se počela pisati povijest, pa je ovo jedna od najstarijih zagrebačkih poslovnica. Baš tu, nadomak Dinamova stadiona i parka Maksimir, živi tradicija i vlada drukčije ozračje

Tokić poslovница
Maksimirska 72,
Zagreb
E-mail:
P006@tokic.hr
Tel: 01 2322 800
Fax: 01 2325 527
Radno vrijeme:
pon-pet: 7-20
sub: 8-15



**Stanislav
Pavković, voditelj
poslovnice P06
u Maksimirskoj u
Zagrebu**

**U jednoj od
njajstarijih
zagrebačkih
poslovnica
primjenjen je
novi koncept
izložbenog
i skladišnog
prostora**

no u goleim poslovnicama na gradskoj periferiji. Središte grada i blizina tramvaja donose svoja ograničenja, ali i prednosti, pa je poslovница P06 utemeljena na specifičnostima u tim zadanim okvirima. Kako bi prostor bio još bolje iskorišten, interijer je ne tako davno potpuno preuređen. Iznova je koncipiran s novom stolarijom i drukčjom koncepcijom skladišnog prostora, a premješten je i sam ulaz. Paralelno je stvoren i komforjni otvoreni prodajni dio, pa je rezultat - s obzirom na ukupnu površinu od 240 m² - izuzetno koristan. Mala poslovница na svojim policama stoga može ponijeti više od 10.000 artikala širokog asortimanu. Samim time, zbog velike širine ponude artikala koji mogu

biti korisni i u kućanstvu, P06 pridonosi kvaliteti usluge u cijelom dijelu grada. Važno je znati kako putem nje svaki kupac izravno može naručiti i preuzeti asortiman koji poželi, a nalazi se u Tokićevoj ponudi i u nekoj drugoj poslovnici. Česte dostave iz centralnog skladišta u Sesvetama i veza s drugim većim poslovnicama u gradu može značiti da se ujutro naručene zimske gume mogu preuzeti čak isti dan. Ljepota ove lokacije svakako je i u brzini usluge iza koje stoje četiri prodajna savjetnika, od kojih su dvojica iskusni mehaničari. U Maksimirskoj svako pitanje kupca biva odgovoreno najboljim savjetom u najkraćem roku. Na koncu, poslovница P06 ni po tom pitanju u svojoj blizini nema konkurenkcije.



SAVRŠENA KOMBINACIJA



INA komplet razvodnog lanca za VW 1.4 TSI motore

Sadrži sve komponente potrebne za profesionalne i sveobuhvatne popravke, od pogonskog lanca i sitnih dijelova do lančanika koljenastog vratila.

Posebno razvijeni specijalni alati omogućavaju glatko izvođenje radova.

Ekskluzivno u Schaeffler Automotive Aftermarket ponudi.

Kataloški brojevi: 559 0154 10 & 559 0154 30

<https://aftermarket.schaeffler.com>



SCHAEFFLER

VRIJEDNOST STABILNA, KVALITETA NEUPITNA

Bio je jedan od začetnika SUV-klase, no za razliku od nekih konkurenata, niti u jednom se izdanju nije odrekao ozbiljnih terenskih izleta. Upravo suprotno, Vitara je naglašavala tu vrlinu, te ju u aktualnom izdanju obogatila trendovskim izgledom (da, nevjerojatno sliči Range Rover Evoqueu) i toliko željenom obiteljskom notom. Riječ je o vrlo konkretnom automobilu (4175 x 1775 x 1610 mm) koji na stražnjoj klupi, u okvirima svoje klase, nudi ponajviše mjesta za suputnike. Pri tom prtljažnik nije sveden na imaginaran pojам (375-1120 litara), već ispunjava svoju svrhu.

Privatni kupci (fizičke osobe) su od samog početka prepoznali Vitarinu svestranost i konkretnost kao jedan od ponajboljih omjera uloženo-dobiveno na tržištu pa je suzukijev kompaktni SUV u Hrvatskoj redovito završavao u samom vrhu prodaje.

Iz toga bi se dalo zaključiti da je ponuda rabljenih u oglascnicima bogata, no nije baš tako. Naime, generalno vrijedi pravilo da vlasnici Suzukija ne mijenjaju svoje automobile tako često, a kada to napokon i učine isti uglavnom ostaje 'unutar obitelji'. Ponuda rabljenih Vitara se stoga najvećim dijelom svodi na primjerke stare manje od godine dana, a koji su bili u službi flote (rent a car, tvrke i sl.; 2020. godina, 5000 do 10.000 km). Riječ je o bogatiće opremljenim benzinskim 1,4-litrenim mild-hibridima koji stoje između 19 i 20 tisuća eura. Ipak, 'narod' najviše interesiraju Vitare iz prve dvije godine proizvodnje, a njihova je ponuda - skromna.

Suzuki je isprva nudio po jedan benzinski i dizelski motor, uoba slučaja obujma 1,6 litre i snage 120 KS a koji se može upariti i s

Brisanjem 'Granda' iz naziva modela, Suzuki je s novom generacijom Vitare napravio zaista odličan posao. Jedan od hrvatskih best-buy automobila i kao rabljeni mami robusnošću, konkretnošću, pouzdanošću te malim gubitkom vrijednosti



pogonom 4x4 (all-grip). Atmosferski benzinac s petstupanjskim ručnim mjenjačem je preuzet iz modela SX-4 (suradnja sa Fiatom), dok je potentni dizel (320 Nm pri 1750 o/min) tada bio novost. Dizel je kao novi naravno bio osjetno skuplj (oko 5000 eura; dostupan samo u top-opremi), no zanimljivo je da danas kao rabljeni košta neznatno više od benzinka slične kilometraže. Kad smo se već dotakli kilometraže, recimo da vozači Suzukija - koji svoje automobile održavaju u ovlaštenom servisu - godišnje u prosjeku prevezu oko 6500 km. Stoga neka vas ne zbune uglavnom skromne kilometraže rabljenih (40.000 do 60.000 km), velika je mogućnost da je tome doista tako.

Cijena rabljene Vitare starta sa 10.500 eura a riječ je o benzincima iz 2015./16. koji na instrumentima broje od 70.000 do 120.000 km. Tisuću eura više u pravilu znači manju kilometražu (do 60.000 km), bogatiji paket opreme (premium ili elegance) te čak i pogon 4x4. Isto tako, Vitara je jedan od rijetkih modela čiji je unos iz inozemstva (Njemačke) - neisplativ. Cijene su na razini onih u Hrvatskoj, nerijetko i više. I za kraj, dobro je znati da Vitara bilježi skroman pad vrijednosti. Konkretno, u premijernoj godini ste 1,6-litreni benzinac u paketu premium (srednji paket) plaćali 126.000 kuna (16.800 eura). Bacite oko na aktualne cijene rabljenih i sve će vam biti jasno... T



Materijali u interijeru otporni su na habanje



Vitara je istovremeno komforna i dinamična

PONUDA DIJELOVA

Šifra	Opis	JMJ	Cijena u kunama
105258	Filter nafte	1 kom	89.00
294049	Filter ulja	1 kom	69.00
293939	Filter zraka	1 kom	108.00
53714	Filter kabine	1 kom	69.00
276117	Disk ploča	2 kom	335.00
294185	Disk pločice	1 set	260.00
266558	Disk ploča	2 kom	341.00
294184	Disk pločice	1 set	185.00
283148	Vilica	1 kom	578.00
139828	Grijač	1 kom	95.00
231975	Remen kanalni	1 kom	155.00
241955	Hladnjak	1 kom	1979.00
242021	Hladnjak klime	1 kom	1747.00
231367	"Štangica stabilizatora"	1 kom	123.00
139678	Glavčina kit	1 kom	769.00

* 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





ŠARM KOJI NE BLIJEDI

Iako je u početku patio od 'dječjih bolesti', one su uspješno otklonjene već u prvoj godini tržišnog nastupa. Shiver 750 danas je među rijetkim nakedima u klasi koji koristi V2-motor

Pojavio se na hrvatskom tržištu 2008. po cijeni od 59.000 kn i sve je mirisalo na veliki uspjeh. Strpljivi kupci bili su nagrađeni za vjernost, jer Aprilia je na Shiver - kako bi otklonila inicijalne probleme s doziranjem gasa - ugradila tri mape paljenja. Prodajne brojke u prvoj godini djelovale su obećavajuće, a vlasnici su hvalili upotrebljivost agregata koja je ponajbolja u nižim i srednjim režimima, kao i iznimno snažne kočnice.

Pogonska jedinica V2-koncepcije isporučuje 95 KS, vrlo je šarmantna i danas je rijetkost u klasi, a veći tehnički problemi nisu zabilježeni.

Kod kupnje rabljenog Shivera 750, osim uobičajene provjere koja se svodi na stanje potrošnog materijala te otkrivanje eventualnih oštećenja zbog mogućeg pada, treba dobro provjeriti jesu li održane sve servisne akcije. Prva je bila kašnjenje na dodavanje gasa te povremeno gašenje

motora pri naglom otpuštanju gasa u praznom hodu. Taj je nedostatak otklonjen reprogramiranjem mape paljenja koje je uglavnom izvršeno tijekom redovitog servisa. Drugi je znatno ozbiljniji i odnosi se na prekidač za pokretanje rada motora. Zbog njegova zaglavljivanja na nekim je motorima katkad stradao elektropokreč. Također, nedostaje li vam tijekom probne vožnje osjećaja za doziranje prednje kočnice, vrijeme je da zamijenite ulje u hidrauličnom sustavu.

Ponuda u domaćim oglašnicima vrlo je pristojna, pa tako u svakom trenutku

PONUDA DIJELOVA	Cijena
Filtar ulja Hiflo	74 kn
Filtar ulja K&N	99 kn
Set lanac+lančanici	
DID 525 VX3 otvoreni zlatni	1126 kn
RK 525 XSO otvoreni zlatni	1165 kn
Filtar zraka BMC	760 kn
Kočne pločice prednje	
EBC sinter metal	294 kn
TRW sintered sv	194 kn
Kočne pločice stražnje	
EBC-standard	179 kn
TRW-standard	165 kn
Kočni disk prednji	
EBC	1494 kn
TRW	1723 kn
Kočni disk stražnji	
TRW	861 kn
Brtva poklopca ventila	224 kn
Brtva poklopca kvačila Athena	151 kn
Brtva poklopca paljenja Athena	66 kn
Brtva ispuha	85 kn/kom.
Gumica ventila Athena	39 kn
Indikator pritiska ulja original	159 kn
Retrovizori	221 kn/kom.
Ručica poluge kvačila JMT kovana	254 kn
Ručica prednje kočnice JMT	254 kn
Set ležajeva volana All Balls	214 kn
Set semeringa vilice All Balls	129 kn
Set ležajeva prednjeg kotača All Balls	203 kn
Set ležajeva stražnjeg kotača All Balls	458 kn
Regler Jmp	790 kn
Akumulator EXIDE ETX12-BS 10AH 180A	425 kn
Prekidač kvačila JMP	56 kn
Svjećica NGK CR7EKB	103 kn

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV





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

15

TOKIĆ GARAŽA
SCANIA S 500 4X2 HIGHLINE

KRALJEVSKA PONUDA



Usporedo s predstavljanjem nove generacije kamiona 2016., Scania je pokazala i model s najraskošnijom kabinom i ravnim podom. No, da bi zadržali jedinstveno iskustvo putovanja na međunarodnim transportima, treba obratiti pažnju na određene stvari

→ Predstavljanje druge generacije modela P-, G- i R-serije bila je idealna prilika za švedsku Scaniju da predstavi i potpuno novu seriju S. Razvoj nove kabine započeo je još 2010. u suradnji s Porsche Engineeringom, a prvi prototipovi pojavili su se početkom 2014., usporedo s potpunim preuzimanjem Scanije od strane VW-a. Službenom premijerom u pariškom Grand Palaisu 2016. serija S je i službeno preuzeala primat od serije R kao vrhunac Scanijina programa. Nova je kabina donijela brojna aerodinamična unaprjeđenja, veće staklene površine te pomicanje vozača naprijed te malo ulijevo, a sve to uz raskošnije mogućnosti podešavanja. Uz to, Scania S podrazumijevala je ravnu podnicu zbog koje su potrebne četiri stepenice

za ulaz, ali ostavlja više mesta za hladnjak. Jasna namjena serije S je bila da preuzeme primat u dugolinijskom transportu, gdje zahvaljujući svojoj raskoši i luksuzu omogućuje iznimski komfor vozaču. Dodatno, operatori su cijenili pouzdanost skandinavskih motora, uključujući i opciju jedinstvenih V8 izvedbi.

Scaniju S krasiti modularna gradnja koja olakšava eventualne popravke, ali kako je u međuvremenu od njezine pojave prošlo pet godina, tako postoje određeni dijelovi na koje valja obratiti pažnju pri kupnji. Dobra je vijest da zahvaljujući bogatoj ponudi rezervnih dijelova u Tokić poslovnicama nema straha od skupog ili nepristupačnog održavanja. Važno je pritom provjeriti povijest održavanja jer prvi znak nekvalitetnog održavanja mogu

Velika Scania omiljeni je izbor vozača, ali na račun kraćih servisnih intervala traži odgovarajuće održavanje. Sve potrebno pronaći će te u Tokić poslovnicama

biti oštećenja na prednjim spojevima lisnatih opruga. Provjeru također zahtijevaju prihvati i amortizeri stržnjeg dijela kabine, ali i eventualne pukotine na vjetrobranu nastale prilikom njegina kidanja. Curenje ulja na brtvama kontra osovine s prednje strane mjenjača u većoj količini može ukazivati na potencijalno veće probleme. Također, problemi su prijavljivani kod tegljača s kontrolnom jedinicom prateće upravljive osovine koja koristi elektroniku umjesto hidraulike, što je trebalo biti riješeno unutar jamstvenih rokova. Povremeno nerviranje uzrokuje i rad audiouređaja, što je vezano uz zglobne cijevi grijanja smještene straga, ali i činjenicu da u slučaju napuknutog stakla prednjeg fara mora biti promijenjena cijela jedinica. ☺

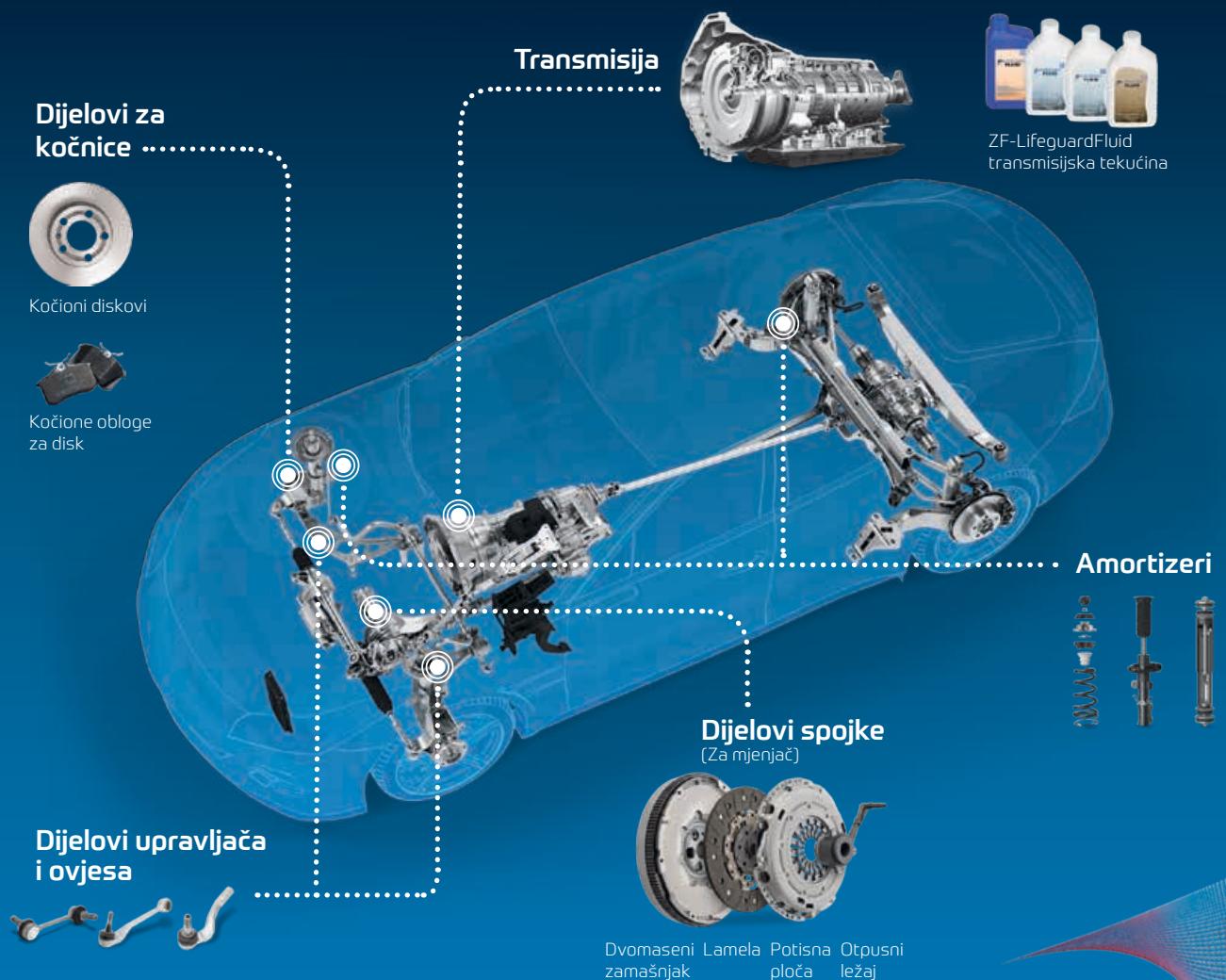


Svi dijelovi dostupni su radnim danom od 8 do 20 sati, odnosno subotom od 8 do 15 sati. Više informacija potražite na www.tokic.hr, slanjem upita na teretni@tokic.hr ili pozivom na 01 3033 916 i 091 5637 760.

Sjajno putovanje počinje s tvrtkom ZF.

Inovativna rješenja. Kvalitetni originalni dijelovi. Njemačka tehnologija.

Uz naše proizvodne brandove LEMFÖRDER, SACHS i TRW dajemo inovativna rješenja koja Vas postavljaju na čelo opreme za automobile – dajući Vam sve što Vam treba za izvrsno putovanje.
[Posjetite aftermarket.zf.com](http://aftermarket.zf.com)



AFTERMARKET

LEMFÖRDER SACHS TRW



BEZ OPTEREĆENJA MOTORA

Premium japanska kvaliteta

→ Još 1997. Toyota je lansirala prvi na svijetu serijski proizvedeni benzinsko-električni hibrid, čiji je koncept predstavila još dvije godine ranije, na Tokyo Motor Showu 1995. godine. Kako bi osigurala uspješnost novog projekta, Toyota je blisko suradivala sa svim kompanijama iz grupe te stvorila prvi serijski proizведен hibridni automobil. Također, AISIN je bio usko upletен u ovaj projekt, a glavni je cilj bio osmisлити pumpu vode koja će se pozitivno odraziti na uštede u gorivu.

Kako bismo razumjeli sve prednosti koje donosi električna pumpa vode, najprije treba razumjeti ulogu pumpe vode kao takve. U tehničkom smislu, to je pumpa koja osigurava protok rashladne tekućine (antifriba), ali u žargonu je svi mehaničari jednostavno nazivaju - pumpa vode. Klasična pumpa vode pokretana je mehanički, najčešće remenom, za što se koristi snaga pogonskog motora. Unutar kućišta pumpe smješten je impeler koji stvara protok rashladne tekućine oko bloka motora apsorbirajući toplinu, a zatim tekućina stiže u hladnjak te teče ponovno kroz pumpu, gdje završava svoje 'kružno putovanje'. Zahvaljujući tome, temperatura motora zadržava se oko 90 stupnjeva.

Zašto koristiti električnu pumpu vode?

Svaka komponenta koja je izravno vezana na motor, najčešće remenicom, stvara dodatna opterećenja (smanjuje snagu, povećava potrošnju goriva...). Kako bi isporučio dovoljno snage za



Za razliku od mehaničke, električne pumpu vode WPT-190 I WPT-191 I WPT-205A uključuju se tek kada se javi potreba za hlađenjem

sve potrošače te zadržao konstantnu brzinu kretanja, motor u automobilu se dodatno napreže. Električna pumpa vode AISIN ne treba remenicu za pokretanje, već snagu crpi iz baterije (akumulatora). Mehanička pumpa vode okreće se neprestano i brzina vrtnje proporcionalna je okretajima radilice. Rezultat je da, iako hladan, motor dodatno hlađi cirkulaciju hladnog antifriba. Jasno, termostat je komponenta koja ovdje pomaže u postizanju što bolje učinkovitosti potrošnje, jer 'vodenim krugom' drži zatvorenim, sve dok se ne postigne radna temperatura motora. Drugim riječima, termostat sprječava da se motor dodatno pothlađuje i nepotrebno gubi energiju. S druge strane, u nekim režimima rada motor treba pojačano hlađenje, primjerice na ljetnim vrućinama ili tijekom žestoke vožnje. U tim uvjetima rada mehanička pumpa vode dodatno se opterećuje te može izazvati ubrzano trošenje drugih komponenti motora. Električna pumpa vode AISIN omogućuje elektronici motora da precizno regulira hlađenje, ovisno o specifičnoj situaciji. Jednostavno rečeno, automobil će sam prepoznati koliki intenzitet hlađenja mu je potreban, ovisno o temperaturi antifriba koji cirkulira sustavom. I

tako postaje efikasnijim. Vožnja s električnom pumpom vode AISIN smanjuje potrošnju i produljuje radni vijek motora jer reducira mehaničke gubitke i toplinska naprezanja.

PREDNOSTI

Pojednostavljenja montaža zahvaljujući kompaktnim dimenzijama električne pumpu vode, uz jednostavnu integraciju s elektronikom motora

Niska potrošnja energije, uz povećanu operativnu efikasnost električne kontrolne jedinice, motora i pumpe te optimizaciju svih dijelova

Sprječava preintenzivno hlađenje (bolja toplinska učinkovitost pri niskim temperaturama)

Anulira mehaničko trenje i gubitke energije (uzrokovane remenskim prijenosom vezanim na radilicu)

AISIN

Premium Japanese Quality



SIGURNO PRATITE CESTU UZ AISIN

AISIN Europe je globalni proizvođač vodećih svjetskih automobilske marki. Naše inzistiranje na kvaliteti "Quality First" osiguralo nam je pouzdanu reputaciju za vrhunske autodijelove. Koristimo iste referentne razine kvalitete za naše originalne i zamjenske dijelove.

Sve dijelove proizvodimo prema strogo kontroliranom sustavu kvalitete koji pokriva svaki korak životnog ciklusa proizvoda: od dizajna i proizvodnje do pakiranja i isporuke.



www.aisinaftermarket.eu



NOVA LOKACIJA NA POZNATOM RASKRIŽJU

Nakon sedam godina poslovanja u samom centru Duge Rese, gotovo uz samu Mrežnicu, poznata je poslovica nedavno preseljena izvan centra grada, ali na strateški znatno bolju poziciju - na poznato križanje

Jedan od najvećih i najpoznatijih orijentira u Hrvatskoj svakako je veliko križanje u Dugoj Resi. Za njega vozači i putnici uče od malih nogu jer tamo se odlučujete hoćete li skrenuti za Gorski kotar i Rijeku, Karlovac i Zagreb ili pak za Liku prema Senju. Koliko ste puta čuli: „Kada skreneš u Dugoj Resi...“ E, upravo se na tom velikom križanju, u blizini željezničke pruge, odmah iza poznate velike benzinske postaje, smjestila Tokić poslovница



Umjesto u centru grada, poslovica se sada nalazi na kudikamo frekventnijoj točki s lakšim pristupom i velikim parkiralištem

franšiznog partnera Regata. Nakon sedam godina poslovanja u samom centru Duge Rese, ta je nova lokacija strateški odabранa. Sigurno je bilo ljepše sjediti nadomak centra i rijeke Mrežnice, pokraj mosta, ali na novoj adresi nestaju svi operativni problemi s parkingom, pristupom, a odsad je i skladišni prostor osjetno veći. Dok je stara poslovica raspolagala s površinom od ukupno 80 m², nova ima osjetno veći skladišni dio te se kroz dvije etaže rasprostire

na 140 m². Na policama je logično raspoređeno više od 7000 artikala, s tendencijom rasta prema deset tisuća, a sve što možda u nekom trenutku nije na stanju, bit će dopremljeno u najkraćem roku. Budući da je Regata u Dugoj Resi vezana na dvije dnevne dostave iz centralnog skladišta koje idu prema Karlovcu, a tu su i redovite noćne dostave, moguća je i isporuka isti dan. Vrlo skoro slijedi i širenje ponude gospodarskim programom. Komfor koji kupac ili dostavljач osjeća



pri posjeti novoj adresi Regatine poslovnice jest maksimalan. Ondje vas čeka uvijek dostupan parking, koji osim što štedi vrijeme, olakšava utovar robe te minimalizira stres.

Paralelno, posjet poslovniči uvijek je praktično spojiti s točenjem goriva na benzinskoj punionici s kojom Regata zapravo dijeli parking. To je dobar time-menadžment, pravi 'dva u jedan'.

U konačnici, križanje u Dugoj Resi je ključno za regiju od otprilike 10.000 stanovnika koje poslužuje jedna od ukupno 11 franšiznih poslovница našeg partnera Regata. Jer, pored Duge Rese, tu su još Tokić franšizne poslovnice Regata u mjestima: Crikvenica, Gospic, Karlovac, Knin, Makarska, Otočac, Petrinja, Sinj, Sisak i Slunj.



Duga Resa je vrlo zanimljivo izletište, pa i vikend odredište, a i gastronomска ponuda je zanimljiva - samo ju treba istražiti. Blizina Mrežnice, njenih kampova i slapova, ali i drugih rijeka je magnetno privlačna



Tokić putnik-savjetnik

Kordunska Opatija - blago iz drugog plana

Znate li da se Mrežnica ulijeva u Koranu, koja se ulijeva u Kupu, koja se potom ulijeva u Savu? Znate li da je na Mrežnici, koja prolazi kroz centar Duge Rese čak 97 slapova, a ispod svakog se može kupati? Znate li da je Mrežnica često vrlo hladna, ali se može ugrijati i na 28 stupnjeva? Da je na njoj zaista velik broj kampova, plaža i izletišta. Znate li da je Duga Resa fantastičan mali grad, prava kordunska Opatija, koji ima svoje kupalište, zabavni dio, fantastične terase, pa i stare dijelove kojima je predivno šetati i istraživati. U Dugoj Resi uvijek možete pojesti sjajnu štuku, ali i smuđa te kečigu, a potom se i okupati za pamćenje ili provozati kajakom ili kanuom. U regiji je gastronomski ponuda izvrsna te cjenovno prihvatljiva. No vrhunac donosi posjet kampu Slapić i doživljaj turizma uz rijeku, nakon čega se treba uzvodno izgubiti pa u samoći istraživati slapove. Bez obzira na pandemiju, Duga Resa uvijek je dobra opcija jer u njoj i ljestpotama Mrežnice možete uživati i sami, bez gužvi.

NEMA ZIME U GARAŽI

Osim niskih temperatura, za zimu je karakterističan i nizak napon u akumulatorima. U našim poslovnicama pronadite sve potrebno za toplu radnu atmosferu, uvijek spremnu startnu snagu, ali i optimalan tlak u gumama



Garaže i servisne radionice nikad nisu tople poput dnevnog boravka.

Jednostavno, to su objekti drukčije namjene i slabije su toplinski izolirani od stambenih prostora, a u sve treba ubrojiti i činjenicu da se velika vrata često otvaraju zbog ulaska/izlaska vozila pa dolazi do neminovnog gubitka topline. S druge strane, serviseri ne mogu raditi zabundani poput eskima, a ni šarafiti u rukavicama, pa su za radionice bez

centralnog grijanja idealne peći na loživo ulje. Njihove su prednosti što griju u svim smjerovima, ekonomične su s potrošnjom loživog ulja, a napajaju se strujom 230 V. Već s prvim izraženijim padom vanjske temperature akumulator će pokazati znakove slabosti, a uđe li živa u termometru u minus, takav poluispravan akumulator otkazat će poslušnost. Katkad mu ima spasa, što će detektirati tester, a zatim se spajanjem na punjač možete voziti barem još godinu-dvije dok ne dođe krajnje vrijeme za kupnju

novog akumulatora.

Naposljetku, iako ste nedavno montirali zimske gume na svoje vozilo i vulkanizer je podesio tlak, isti treba redovito kontrolirati kako bi gume imale optimalnu trakciju u zahtjevnim, zimskim uvjetima vožnje. Moderni automobili upozorit će vas na odstupanje zahvaljujući senzorima tlaka (TPMS), koji za ispravan rad moraju biti točno baždareni. U našim poslovcima pronaći ćete i uređaj za ovu specifičnu namjenu.

PEĆ NA LOŽIVO ULJE HITON

Broj artikla:

143559

Snaga od 22-30 kW
Potrošnja 2,55 kg/h,
1000 M3/H,
230V/50 Hz



STARTER/PUNJAČ AKUMULATORA 12V/24V DECA 363500

Broj artikla:

162503

Starter punjač
12/24V
Efektivno punjenje
105A
Za baterije od
35-800 Ah



STARTER/PUNJAČ AKUMULATORA 12V/24V DECA 363500

Broj artikla:

162503

Starter punjač
12/24V
Efektivno punjenje
105A
Za baterije od
35-800 Ah



PRIJENOSNI STARTER/ BOOSTER 12V HECTOR HE-12-24

Broj artikla: 296104

Prijenosni starter

booster za
osobna vozila
12V
Struja
pokretanja
2500A



PRIJENOSNI STARTER/ BOOSTER 12/24V HECTOR HE- 12-24

Broj artikla: 296083

Prijenosni starter
12/24V

Struja pokretanja
5000A/2500A
Digitalni voltmeter
Velika industrijska mesing
kliješta
12V/24 V prekidač
Alarm i sigurnosni osigurač
protiv zamjene polova



PRIJENOSNI STARTER/ BOOSTER 12/24V HECTOR HE- 12-24 PROF

Broj artikla: 296082

Prijenosni starter
booster 12/24V na
kotačima

Struja pokretanja
6400A/3200A
Digitalni voltmeter
Velika industrijska
mesing kliješta
12V/24V prekidač
Alarm i sigurnosni
osigurač protiv
zamjene polova



Osim niskih temperatura, za zimu je karakterističan i nizak napon u akumulatorima. U našim poslovcima pronadite sve potrebno za toplu radnu atmosferu, uvijek spremnu startnu snagu, ali i optimalan tlak u gumama

TESTER ZA AKUMULATORE S PRINTEROM HECTOR HE-TEST12-24

Broj artikla: 296106

Tester akumulatora i analizator električnog sustava

12V/24V akumulatori za automobile i motocikle

Potpuno grafičko sučelje, LCD zaslon, integrirani pisač
Touchpad sa sensor-tehnologijom
Memorija ispisa
Test alternatora 12V / 24V
Prijenos podataka na PC
Torbica za spremanje i nošenje



TPMS UNIVERZALNI ALU-SENZOR SET 16 KOM. + ATEQ-UREĐAJ ZA PROGRAMIRANJE SCHRAADER PN7071-A

Broj artikla: 305506

Uredaj za programiranje ventila Ateq S41
Pet godina besplatnog ažuriranja baze podataka vozila

Hrvatski jezik

16 TPMS alu-senzora s mogućnošću programiranja na većinu vozila - AUDI, BMW, VW, FIAT, MB, ALFA ROMEO, CITROËN, CHRYSLER, FORD, HYUNDAI, KIA, MAZDA, NISSAN, OPEL, PEUGEOT, RENAULT, SUZUKI, VOLVO ...



MOTO RADNI STOL ZA MOTOCIKLE BIKE IT

Broj artikla: 174900

BIKE IT PDSLIFT03

Dimenzije stola:

2100x620 mm

Nosivost: 400 kg

LAUNCH DIJAGNOSTIČKI UREĐAJ X431 EURO PRO5

Broj artikla: 305820

Dijagnostički uređaj sa 10,1-inčnim ekranom dijagonale 1920X1200 FHD IPS touch screenom

Android 9.1

CPU: 1.8 GHz, 8 jezgri

Memorija: 4 GB, pohrana: 64 gb + microSD card do 32 GB

Baterija: 7000mAh

WiFi: 2.4GHz i 5GHz

Kamera: prednja 5MP, stražnja 8MP

Bluetooth OBD-konektor

U koferu 21-dijelni set kablova za različita vozila

Mogućnost spajanja dodatnog modula za teretna vozila (kupuje se posebno Art. HD3 BOX)

1 godina besplatne nadogradnje - softver + 1 godina besplatne baze podataka HaynesPro



TPMS EZ-SENZOR PROGRAMIRANI ZA AUDI, BMW, VW, FIAT, MB

Broj artikla: 305503

TPMS 433 MHz alu-senzor tvornički

programiran za

AUDI, BMW, VW,

FIAT, MB vozila s

ponovnom mogućnošću

reprogramiranja za ostala vozila koja nisu

tvornički programirana



TPMS EZ-SENZOR S MOGUĆNOŠĆU PROGRAMIRANJA NA VEĆINU VOZILA

Broj artikla: 305502

TPMS 433 MHz gumeni senzor s mogućnošću programiranja na većinu vozila - AUDI, BMW, VW, FIAT, MB, ALFA ROMEO, CITROËN, CHRYSLER, FORD, HYUNDAI, KIA, MAZDA, NISSAN, OPEL, PEUGEOT, RENAULT, SUZUKI, VOLVO ...



EPIDEMIJA I NAŠE VOZILO

Nažalost, neviđena situacija s epidemijom koronavirusa koja je zatekla svijet te nam postavila neke nove standarde za zaštitu našeg zdravlja i imovine, zahtijeva i da se zamislimo kako pravilno dezinficirati i zaštiti svoje vozilo

Ovih smo mjeseci vidjeli i pročitali pregršt savjeta za dezinfekciju i zaštitu svojih domova, radnih mjesta... No što je s našim vozilima? Svako vozilo, a osobito osobni automobil s relativno malim volumenom, sredina je u kojoj vlada posebna mikroklima podložna svojim zakonitostima cirkulacije zraka i raspodjelama temperature te vlažnosti, o čemu smo često pisali u raznim prilikama, govoreći primjerice o klima-uređajima i ventilaciji ljeti.

Poglavitno sada u zimskom razdoblju kada su omjeri vlažnosti zraka u vozilu i kondenzacija izraženiji - magljenje stakala i slično, neminovno je da i zrak koji izlazi pri disanju putnika i vozača intenzivno cirkulira unutar vozila. Time se čak i - ako se koriste maske - dio aerosola zasigurno počinje uvlačiti u razne pore u vozilu, što može postati potencijalnim izvorom kontakta s virusom ako se on nalazio u aerosolu koji izbacuju putnici.

Stakla i sve glatke površine od tvrde plastike, kože i ostalih umjetnih i glatkih materijala, je relativno lako dezinficirati uobičajenim dezinfekcijskim sredstvima, i tu je postupak jednak kao i u kući s namještajem, kvakama i drugim površinama. Normalno je da se površine koje se češće dodiruju kao upravljač, ručica mjenjača i sve ostale komande i prekidači, kvake i drugo moraju češće prebrisati, čak i nakon svake vožnje za potpunu sigurnost. Naime, još uvijek i stručnjaci i epidemiolozi nisu potpuno suglasni koliko virus preživljava na umjetnim površinama. Sigurno je da je to pri hladnom vremenu kraće, no ne treba se na to previše oslanjati. Što se tekstilnih površina i sjedala tiče, i ona se mogu prebrisati dezinfekcijskim sredstvima i vlažnim

Kolo upravljača i ručica mjenjača mogu biti pravi rasadnici virusa i bakterija



Sve dodirne površine treba redovito dezinficirati, posebno ako se vozilom služi više korisnika

maramicama kao i namještaj. Pri korištenju bilo kojeg sredstva - bilo na tvrdim ili tekstilnim površinama - najprije treba provjeriti lagano na nekom skrivenom mjestu da ne nagrizaju površinu ili ne ostavljaju mrlje zbog velikog udjela alkohola u njima, iako su te površine velikom većinom otporne na alkohol. Iako se najmanje dodiruje, najproblematičnija je svakako krovna obloga (tapecirung). Budući da su te površine izrađene uglavnom od prešanih recikliranih materijala, osjetljivi su na trljanje pa ih je uputno lagano pošpricati nekim dezinfekcijskim sredstvom koje neće ostaviti mrlje i ne treba ga utrijavati. Naime, posebice kod starijih vozila lagani slojevi prašine nakupljeni u tim oblogama pri trljanju stvaraju mrlje ili se čak mogu - ako se jako navlaže - početi odljepljivati slojevi krovne obloge.

No što je s kanalima ventilacije i dijelovima ventilacije do kojih ne možemo doći, a njima cirkulira zrak koji nam ulazi u vozilo?

Ovdje vrijede sva ona pravila koja inače primjenjujemo pri dezinfekciji klima-uređaja od bakterija i gljivica, i čega se obično sjetimo tijekom ljetnih mjeseci kada osjetimo neugodan miris iz ventilacije. Sada pak ova pravila moramo primjeniti češće kako bismo koliko-toliko osigurali čistoću tih kanala. Filter ventilacije će u ovoj situaciji biti uputno promjeniti i



češće no jednom godišnje - možda i triput, sve ovisno tko je i gdje koristio vozilo. Realno, filter ventilacije ima isti zadatak kao i maska koju i mi nosimo. Zadržava prašinu, alergene pa i bakterije i viruse jednim dijelom od ulaska u vozilo. Što je filter višeslojniji i deblji, a poglavito ako je sa slojem aktivnog ugljena, time je sigurniji i temeljitije filtrira. Naravno, to nije stopostotna zaštita, ali sigurno je da ćešća zamjena nije na odmet.

Kanale ventilacije možemo čistiti raznim sprejevima za dezinfekciju, ali svakako je najbolji tretman ozonskim generatorima koji brzo i jednostavno dezinficiraju cijelokupnu unutrašnjost vozila jer kemijskim djelovanjem ozonske molekule uništavaju bakterije i viruse u cijeloj unutrašnjosti za manje od pola sata. Ovi tretmani su najučinkovitiji, a pritom nisu skupi i ne zahtijevaju nikakvo rastavljanje elemenata ventilacije.

Uređaj se jednostavno uključi na mrežu vozila i uz zatvorene prozore te uključeni unutarnji optok ventilacije odradi svoje. Ovaj postupak je već dobro poznat i primjenjuju ga mnogi serviseri pri ljetnim tretmanima i čišćenjima klima-uređaja tako da ovu uslugu nije teško pronaći u servisima. Navedeni postupci, uz redovito pranje ruku i nošenje zaštitne maske, omogućuju sigurniji boravak u kabini vozila. Kako bismo sačuvali zdravlje i što prije se riješili ove virusne napasti, pazite na sebe i druge.

NAŠ CILJ JE SRETAN I ZADOVOLJAN KUPAC.

CILJ



Obavještavamo
Vas o posebnim
pogodnostima.



CRODUX

Ostvarite pogodnosti na
svim CRODUX benzinskim
postajama diljem Hrvatske.



U poslovnicu popunite
prijavnicu za Tokić
karticu vjernosti.

START

Ostvarite
razne
popuste

prilikom **sveke**
kupnje.

www.tokic.hr 0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775





MUDRA KOMBINACIJA

Dobavljači Bosch i Benteler u svojim rukama drže gotovo sve komponente potrebne za proizvodnju električnog automobila. Sasvim logično, odlučili su udružiti snage i kompletirati završni proizvod s ciljem pojednostavljanja procesa razvoja e-vozila

U svojoj 134-godišnjoj povijesti, Bosch se profilirao u dobavljača broj 1 u autoindustriji. No otkako je elektrifikacija uzeila maha, barijere između proizvođača vozila i dobavljača sve su 'zamagljivane'. U međuvremenu su se pojavile i male, projektne usmjerene start-up tvrtke koje nikada nisu konstruirale motor s unutarnjim izgaranjem, ali odjednom žele postati proizvođači e-automobila. To im velika korporacija poput Volkswagena i omogućuje, zahvaljujući ideji komercijalizacije svoje MEB-platforme.

Sve iz jedne ruke

U Boschu su prepoznali rastuću potražnju na tržištu, kako za pojedinim modulima, tako i kompletom šasijom s elektromotorom, upravljačkim mehanizmom, ovjesom i kočnicama - dakle svime potrebnim za vožnju. Stoga je Bosch udružio snage s Bentelerom, tvrtkom specijaliziranom za obradu metala i konstruiranje komponenti šasije, kako bi kompletirali cijelokupan 'kostur' električnog automobila. U njemu se

nalazi sve potrebno za vožnju, izuzev karoserije i unutarnjeg uređenja. Iako prototip zahvaljujući roll-bar kavezu izgledom podsjeća na pustinjski buggy, znakovito je da međuosovinski razmak iznosi tri metra, što je usporedivo s aktualnim luksuznim SUV-modelima. Povrh toga, testni dvosjed može nositi dodatni balast do 2,5 tona kako bi ukupnom masom što vjernije imitirao serijski automobil, odnosno otpore koji se javljaju tijekom vožnje. Pokretni izlog tehnologije opremljen je s dva elektromotora snage 150 kW svaki, uz mogućnost povećanja snage do 200 kW, odnosno smanjenja snage na niže vrijednosti, sukladno tome što će budući proizvođači e-automobila htjeti ponuditi svojim kupcima. U svakom slučaju, ova 'šasija u pokretu' služi samo kao pokazna vježba kako bi se demonstrirale sve mogućnosti koje Bosch drži na dlanu, a mogu se prilagoditi širokom spektru želja i potreba.

Velik koordinacijski potencijal

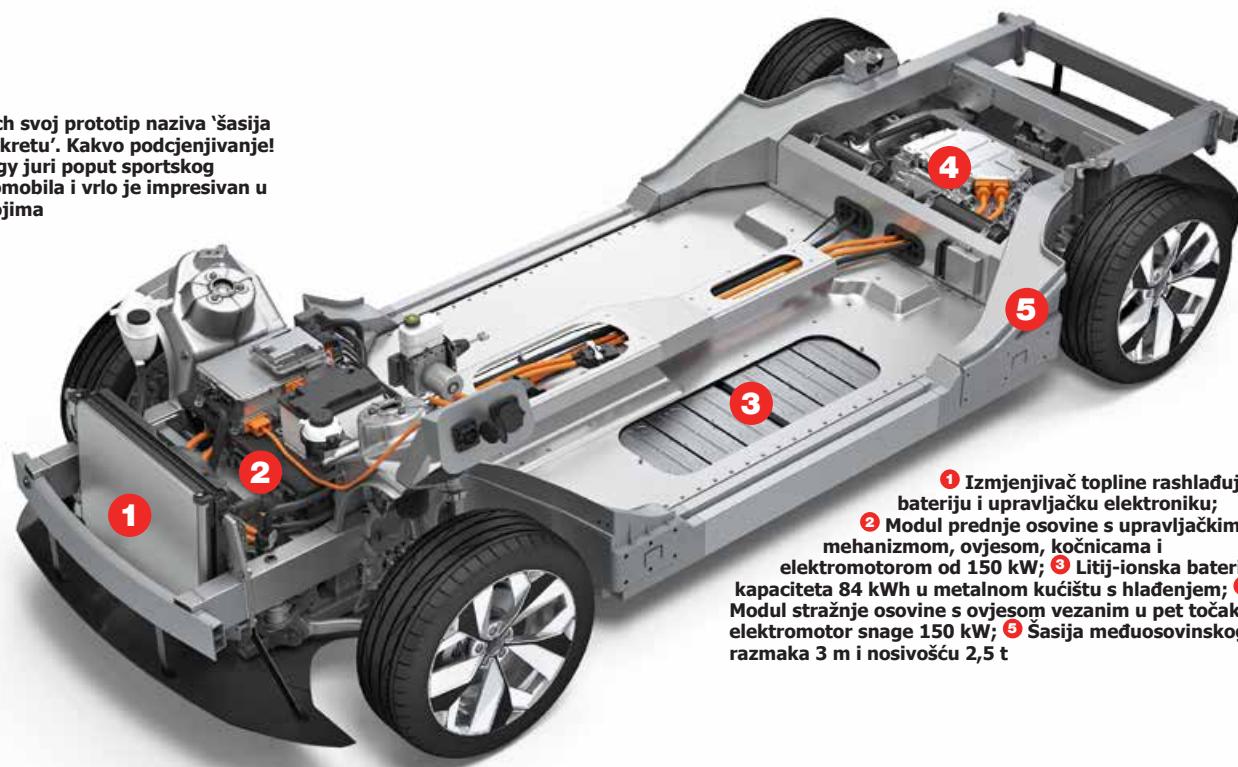
E-motore, pogonske osovine, upravljački sustav, dijelove ovjesa i

ostale komponente može se naručiti i od brojnih drugih dobavljača. Međutim, prednosti Boscheve ponude kriju se u činjenici da su sve navedene komponente intenzivno testirane i 'uglavljene' s upravljačkim softverom. To je velika prednost koja povećava koordinacijski potencijal na 80 posto, odnosno značajno pojednostavljuje posao novim subjektima koji tek ulaze u sferu autoindustrije. Primjerice, kompletan modul prednje pogonske osovine učvršćuje se sa šest vijaka na šasiju. Pokazni model opremljen je naprednim rješenjima poput dvostrukih poprečnih ramena, a osim e-motora komplet zaokružuje upravljačka elektronika, kočni sustav, upravljački sustav i sustav hlađenja. Prema potrebi, ostavljeno je i dovoljno prostora za ugradnju aktivnih stabilizatora koji kompenziraju naginjanje u zavojima, dok se za manja vozila može ugraditi jednostavnija MacPhersonova arhitektura.

Kompletan baterijski modul

Još 2018. u Bosчу su odlučili da neće proizvoditi vlastite baterijske

Bosch svoj prototip naziva 'šasiju u pokretu'. Kakvo podcenjivanje! Buggy juri poput sportskog automobila i vrlo je impresivan u zavojima



- 1 Izmjenjivač topline rashlađuje bateriju i upravljačku elektroniku;
2 Modul prednje osovine s upravljačkim mehanizmom, ovjesom, kočnicama i elektromotorom od 150 kW; 3 Litij-ionska baterija kapaciteta 84 kWh u metalnom kućištu s hlađenjem; 4 Modul stražnje osovine s ovjesom vezanim u pet točaka, elektromotor snage 150 kW; 5 Šasija međuosovinskog razmaka 3 m i nosivošću 2,5 t



„Integracijom pojedinih komponenti u cijelovit sustav, postigli smo koordinacijski efekt od 80 posto za naše kupce“

Dieter Schwarzmann, projektni menadžer za Boschevu 'šasiju u pokretu' (lijevo)

članke. To je omogućilo više opcija po specifičnim potrebama, jer Bosch u suradnji s Bentelerom isporučuje kompletnu šasiju s baterijskim kućištem različitih dimenzija, s kompletnim ožičenjem, a naručitelj sam odlučuje kakve će baterije i od kojeg proizvođača kupiti. Pokazni model opremljen je baterijskim sklopom kapaciteta 85 kWh, što se po kriteriju energetske gustoće poklapa s baterijom iz Mercedesa EQC. U svakom slučaju, baterije poput čokoladnih pločica 'leže' u podnici, a kako se ne bi pregrijale, tu je panel s hlađenjem tekućinom, koji takođe ima funkciju izmjenjivača topline. Iako električni automobili ne razvijaju visoke temperature poput onih s motorima na unutarnje izgaranje,

ipak je potrebno ugraditi odgovarajući sustav hlađenja. Kod benzinaca i dizelaša antifriz s lakoćom postiže 100 stupnjeva, što znači da u ljetno doba rashladna tekućina oscilira 70 stupnjeva. S druge strane, baterije u e-automobilima se ne zagrijavaju iznad 50 stupnjeva, pa je oscilacija i u ljetnim mjesecima tek 20 stupnjeva u odnosu na ambijentalnu temperaturu. Ipak, niži temperaturni gradijent treba nadomjestiti hladnjakom veće površine.

Opsežne mogućnosti prilagodbe

Pokazni model ima stražnji ovjes s vezom u pet točaka, a osovina se povezuje sa šasijom sa samo četiri vijka. Zahvaljujući četvrtastom

kućištu baterije i kompaktnoj izvedbi osovine, ostalo je dovoljno mesta ne samo za ranije spomenute aktivne stabilizatore, već i ugradnju sustava zračnog ovjesa - ako naručitelj poželi i tu mogućnost. Uz tako sofisticirane komponente i nisko težište, buggy se vrlo impresivno kreće Boschevim testnim poligonom u Boxbergu. Unatoč masi od 2,5 tona, impresivno je kako buggy odrađuje zahtjevnu te poprilično usku handling-dionicu, uz naglašeni dojam lakoće upravljanja. Sukladno očekivanjima, dva motora snage po 150 kW ionako nemaju problema s masom vozila. Razvojni inženjeri posebno su ponosni na tih rad podvozja, lišenog velikog dijela vibracija, što je među električnim automobilima - osobito važna karakteristika.❶

DA MINUS NE PRIREDI CIRKUS

Osim obavezne zimske opreme, koja podrazumijeva zimske ili ljetne gume s dubinom profila od četiri milimetra i lance, za sigurnu vožnju zimi treba обратити pažnju na još neke detalje

Kada živa u termometru padne ispod nule, na vidjelo izlaze i prvi veći problemi za sve koji se nisu adekvatno pripremili za vožnju u najhladnije godišnje doba. Ako u vratima nemate plastični strugač ledja, stakla radije nemojte ni pokušavati očistiti osobnom iskaznicom ili kreditnom karticom jer ćete je lako oštetiti i stvoriti si dodatne birokratske probleme. Kada već spominjemo stakla, nadamo se da ste na vrijeme potrošili ljetnu tekućinu za pranje i zamjenili je zimskom, s točkom ledišta oko minus 20 stupnjeva.

Ako niste, prve kapi koje krenu iz mlaznice, a zatim ih brisači 'razmažu' po vjetrobranskom staklu, iste će sekunde stvoriti opasnu ledenu koricu koja će vam onemogućiti vidljivost prema naprijed te potencijalno dovesti u veliku opasnost.

U kakvom su stanju metlice brisača? Istina, svi odgađamo izmjenu do krajnjeg roka i tolerantni smo prema rizevima na vjetrobranskom staklu, kao i neugodnim zvukovima škripanja gumica. No kratki zimski dani, kiša, susnježica i snijeg nisu okolnosti u kojima vozač treba patiti od lošeg učinka komponente koja košta



stotinjak kuna, a možete je i sami promjeniti u svega nekoliko minuta. Metlice brisača dostupne su u širokom cjenovnom rangu pa izaberite neke s povoljnim omjerom cijene i kvalitete jer rijetko će set ostati u top-formi dulje od godinu dana. Uz to, prije prvih minusa uputno je provjeriti točku ledišta rashladne tekućine (antifriz), premda ne

Zimsku tekućinu za stakla poželjno je početi koristiti već s prvim jesenskim danima

treba strahovati od pucanja bloka motora čak i da antifriz niste mijenjali posljednjih pet i više godina. Osim metlice za čišćenje snijega s karoserije, u prtljažniku je uputno držati tople rukavice pa i deku, jer nikada ne možete znati kada i gdje ćete zapasti u neprilike. Stoga u pretinac stavite i baterijsku svjetiljku, neka se nađe.

S druge strane, ako su temperature vrlo niske u autu nemojte ostavljati telefone, pa čak ni gazirana pića ili hranu poput jaja koja se ne bi smjela smrznuti. Nikad zimu nemojte provoditi s praznim spremnikom goriva. Budite spremni provjeriti i tlak u gumama koji može značajnije pasti pri vrlo niskim temperaturama, pa preko ventila aktivirati indikator. Sretan put! ☺

Bez obzira što imate zimske gume, kovčeg s lancima dobro je držati u prtljažniku

U uvjetima loše vidljivosti, istrošeni brisači stvaraju dodatne neprilike

Preporuka je da antifriz mijenjate svake tri godine, ne zbog točke ledišta, već istrošenih aditiva



CALKAR®



**RETROVIZORI
ESPEJOS - MIRRORS - SPIEGEL
ESPELHOS - RETROVISEURS - SPECCHI**

S LANCIMA NE BRŽE OD 50 KM/H

Pogon na sve kotače, sustavi asistencija i dobre zimske gume - što može poći po zlu? Zakoni fizike vrijede uvijek i svugdje na cesti, a katkad za vožnju zasniježenom prometnicom nije dovoljna ni najmodernija tehnologija

Kada su ceste prekrivene snijegom i/ili poleđicom, pomaže samo jedno - usporiti brzinu kretanja, bez obzira koliko dobre zimske gume imate. Također, treba biti spreman na brzu reakciju, a uputno je i predviđati što bi se moglo dogoditi, kako biste na vrijeme izbjegli neželjenu situaciju. Drugim riječima, treba započeti s kočenjem kudikamo ranije, a to svakako učinite prije zavojia, dok su kotači ravno postavljeni. Vlasnicima modernih automobila opremljenih ABS-om i ESP-om elektronika će pomoći da stvari ne izmaknu kontroli, a u slučaju iznenadne situacije uputno je pritisnuti pedalu kočnice brzo i snažno kako bi ABS odradio svoje. Zahvaljujući ABS-u možete do posljednjeg trenutka pokušavati zaobići prepreku, što ćete najvjerojatnije i uspjeti, dok automobili bez ABS-a izravno ovise o vozačevoj vještini.

Sve kretnje izvodite s osjećajem

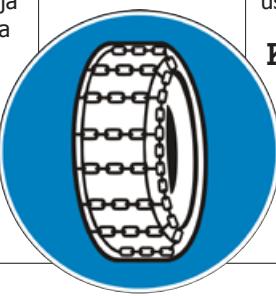
Kada vozilo izgubi stabilnost, odmah otpustite spojku ako je pritisнутa, a na modelima s automatskim mjenjačem pažljivo otpustite gas kako bi se kotači mogli slobodno okretati. Na opisani način vozilo će se ranije vratiti na željenu putanju, a javi li se potreba za korekcijom putanje efektom obrnutog upravljanja (counter-steering), imajte na umu da ovde manje znači - više. U pravilu, automobil ćete vratiti na željenu putanju okretom upravljača za četvrtinu kruga u suprotnom smjeru, a sve više od toga dovest će do situacije da su prednji kotači previše zakrenuti u odnosu



Istrenirajte postavljanje lanaca na kotače na suhom, kako biste bili brzi i efikasni kada snijeg zapada



Nakon korištenja, lance je uputno tretirati antikorozivnim sredstvom, kako biste sprječili negativan utjecaj vlage i soli



na smjer kretanja vozila, pa neće uspjeti prenijeti upravljački impuls na podlogu.

Kada isključiti ESP?

ESP (elektronski program stabilnosti) sprječio je nastanak nebrojeno mnoga prometnog nesreća te spasio brojne živote. Kombinacija redukcije isporuke snage motora i selektivnog kočenja osobito je korisna u bržim zavojima, ali kada vozite snijegom prekrivenom cestom s izraženom uzbrdicom, ESP neće biti od velike pomoći. Elektronika će biti od koristi u manjoj mjeri, ali na većoj uzbrdici automobil će u jednom trenutku ostati u mjestu. Naime, ESP sprječava proklizavanje kotača, pa ga isključite kako ne biste izgubili inerciju kretanja koja je na većim uzbrdicama od presudne važnosti. No ne zaboravite, čim svladate zahtjevan uspon, ponovno uključite ESP.

Kako voziti s lancima?

U gradskim sredinama i na frekventnim prometnicama vjerojatno nikada nećete doći u stvarnu potrebu za montažom lanaca na pogonske kotače. Zimske službe, naime, dobro prate

situaciju i ralice pravovremeno izlaze na cestu. Prometnice na kojima vam zaista mogu zatrebati lanci, čak i ako imate dobre zimske gume, su dionice brdskih i planinskih cesta koje često imaju i visoke nanose snijega. Stoga dobro proučite upute za postavljanje koje se isporučuju s lancima, jer se sve razlikuje od proizvođača do proizvođača. Idealno bi bilo izvježbati postavljanje lanaca na suhom - jednostavno odvojite pola sata vremena i sve uvježbajte pred vlastitom zgradom bez nervoze i nepotrebнog pritiska. A kada se nađete u stvarnoj potrebi i krenete voziti cestom s visokim snježnim pokrivačem, nakon stotinjak metara se zaustavite i provjerite jeste li lance dobro zategnuli kako ne biste oštetili dijelove ovjesa ili karoserije. Uz to, isključite kontrolu trakcije jer za kretanje iz mjesta kotači prema potrebi trebaju 'prošlajfati' kako bi se iskopali iz snježnog nanosa. S lancima na kotačima nikada ne vozite brže od 50 km/h i čim nađete na dionicu kojom je prošla ralica, zaustavite se na sigurnom mjestu, lance skinite s kotača te nastavite s putovanjem uz povećanu dozu sigurnosti. I dobro zapamtite, asfalt i lanci se - ne vole.



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.



www.tokic.hr

0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

091 123 5775
WhatsApp





NOVE TROŠARINE, (GOTOVO) ISTE CIJENE

U cijenu svakog novog automobila u Hrvatskoj, kao i onih rabljenih koji dolaze iz unosa, uključen je 'Poseban porez na motorna vozila' (PPMV) koji kolokvijalno volimo nazivati - 'trošarina'. Dulje se vrijeme najavljuvalo kako će nas s prvim danima 2021. dočekati i nove trošarine, bez obzira radi li se o potpuno novim ili pak rabljenim autima, što se u konačnici i obistinilo. Ne, nije riječ isključivo o hiru naše države već o procesu koji obuhvaća cijelu EU. Naime, napušta se dosadašnja metodologija mjerjenja ispušnih plinova prema NEDC-u (New European Driving Cycle - Novi europski ciklus vožnje), a koja je 'kontaminirana' aferom 'Dieselgate' te započinje primjena na osnovi rezultata novog ciklusa naziva WLTP ('Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure' - Globalno usklađeni ispitni postupak za laka vozila). Novim standardom mjerjenja, koji je nedovjedno primjenjeni

Novi obračun trošarina započinje s prvim danom 2021., a dio je procesa usklađivanja s novim ciklusom mjerjenja naziva WLTP na području cijele EU. Najavljujivo drastično poskupljenje nama najzanimljivijih i najpristupačnijih modela je izbjegnuto, no auti višeg cjenovnog razreda su poskupjeli i do nekoliko desetaka tisuća kuna

stvarnosti, vrijednost ispušnih plinova je viša nego po NEDC-u. Bojazan automobilskih zastupnika bila je da će se bez intervencije države, odnosno primjene novog načina obračuna trošarina, prodaja vozila urušiti, jer će cijene svih vozila zbog toga znatno porasti. U skladu s time, u novom

obračunu izvedene su korekcije u pojedinim razredima gramaže CO₂, čime nova vozila - u odnosu na rabljena - dobivaju ujednačen tretman. Uz tu ekološku komponentu (CO₂), Ministarstvo finančija se odlučilo i na korekciju tzv. vrijednosne komponente posebnog poreza na vozila. Naime,

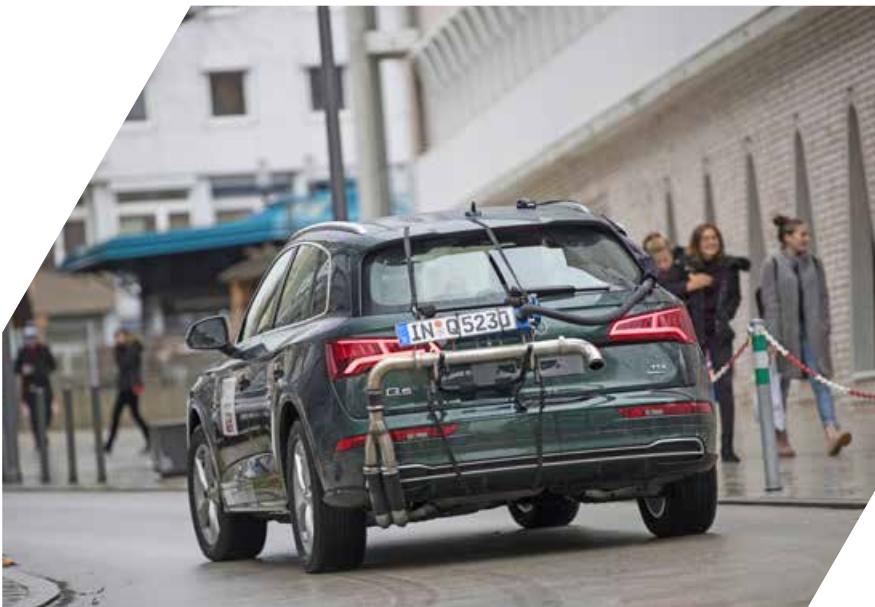
Automobil po mjeri prosječnog hrvatskog kupca nije značajnije poskupio



dosad su automobili neto vrijednosti do 150.000 kuna bili izuzeti od vrijednosne komponente, a novi je obračun taj razred podigao do 200.000 kuna. Prema dosadašnjim podacima kojima se raspolaze, to znači da će otrprilike tri četvrtine novonabavljenih vozila biti izuzete od plaćanja trošarina prema vrijednosnoj komponenti te će - ovisno o razini emisije ispušnih plinova koje konkretni model ispušta - plaćati samo onu ekološku.

Prema nekim projekcijama - što je pak vrlo teško izračunati jer je teško doći do podataka o točnoj

emisiji CO2 pojedinog vozila prema NEDC-u, odnosno WLTP-metodologiji - navodno bi najprodavaniji automobil u Hrvatskoj, Škoda Octavia, mogla pojefitiniti oko 3000 kuna. Ne, nije riječ o epohalnoj promjeni i teško će to utjecati na samu prodaju, no treba naglasiti da je 'algoritam' ispunio svoju namjenu, dok našem tržištu najzanimljiviji automobili neće ni drastično poskupjeti. S druge strane, kudikamo izraženje korekcije cijena naviše bit će kod skupljih vozila premium klase, gdje razlike mogu dosegnuti i nekoliko desetaka tisuća kuna.



Izdvojeno

Euro 7 najranije od 2025. godine

Norma Euro 7 zapravo je posljednja eko-norma koja se tiče motora s unutarnjim izgaranjem, a trebala bi stupiti na snagu najranije od 2025. godine. Kažemo najranije jer Europska komisija još uvek nije definirala konačan datum, već se o njemu još uvek raspravlja. Riječ je o vrlo opsežnoj i kompleksnoj normi, jer ne regulira samo ispušne plinove već i trošenje guma, kočnica... Naravno, ispušni plinovi su i dalje ključan pojam, poglavito NOx (dušikov-oksid) koji po Euru 7 ne bi trebao biti viši od deset do najviše 30 mg/km. Budući da moderni dizeli već sada emitiraju oko 20 mg/km, to ne bi trebalo biti neostvarivo, no kao i obično problem se krije u 'sitnom tekstu na dnu stranice'. Ondje, naime, piše da ispušni plinovi moraju u svakom trenutku i svim uvjetima (puno ubrzanje, najviša brzina, hladan start...) biti u navedenim granicama. Proizvođačima je dosad velike muke zadavao SCR-katalizator (koji koristi AdBlue), jer za punu učinkovitost treba i radnu temperaturu. A za nju, kao što znate, treba neko vrijeme... Zasad se planovi Europske komisije čine nerealnim, no za konačne vrijednosti i uvjete morat ćemo pričekati kraj 2021. kada će pred 'europarlamentarce' stići konačan nacrt prijedloga zakona.

Umjesto dosadašnjeg NEDC-ciklusa, u obzir kod obračuna trošarine uzimaju se vrijednosti emisija prema WLTP-u

Tablica 1

Skupina vozila	Prodajna cijena (kn)	VN (kn)	%
Prva	0 do 100.000	0	
Druga	100.000,01 do 150.000,00	0	
Treća	150.000,01 do 200.000,00	0	
Četvrta	200.000,01 do 250.000,00	3000	3
Peta	250.000,01 do 300.000,00	4500	5
Šesta	300.000,01 do 350.000,00	7000	7
Sedma	350.000,01 do 400.000,00	10500	9
Osma	400.000,01 do 450.000,00	15000	11
Deveta	450.000,01 do 500.000,00	20500	13
Deseta	500.000,01 do 550.000,00	27000	15
Jedanaesta	550.000,01 do 600.000,00	34500	16
Dvanaesta	od 600.000,01	42500	17

Tablica 2 - dizelsko gorivo

Skupina	CO2 u g/km	ON (kn)	Kuna po 1 gramu CO2
prva	95 do 125	85	105
druga	125 do 155	3235	185
treća	155 do 190	8785	1100
četvrta	190 do 215	47285	1250
peta	215 do 255	78535	1350
šesta	iznad 255	132535	1550

Tablica 3 - benzin, ukapljeni naftni ili prirodni plin (sve izuzev dizela)

Skupina	CO2 u g/km	ON (kn)	Kuna po 1 gramu CO2
prva	95 do 125	25	45
druga	125 do 155	1375	140
treća	155 do 175	5575	555
četvrta	175 do 200	16675	725
peta	200 do 240	34800	975
šesta	iznad 240	73800	1650

Izdvojeno

Poseban porez na motorna vozila koja se prvi put registriraju od 1. siječnja 2021. plaćat će se prema prosječnoj emisiji ugljičnog dioksida (CO2), ovisno o vrsti goriva koje vozilo koristi za pogon te prodajnoj cijeni motornog vozila prema izrazu:

$$\text{PP} = (\text{VN} + \text{PC}) + (\text{ON} + \text{EN})$$

PP – poseban porez

VN – vrijednosna naknada

PC – naknada koja se utvrđuje tako da se od prodajne cijene motornog vozila oduzme najniži iznos za skupinu kojoj motorno vozilo pripada prema 'tablici 1' te tako dobiveni iznos pomnoži s postotkom utvrđenim za skupinu kojoj motorno vozilo pripada prema 'tablici 1'

ON – osnovna naknada prema 'tablici 2' ili 'tablici 3'

EN – naknada koja se utvrđuje tako da se od iznosa prosječne emisije ugljičnog dioksida (CO2) motornog vozila oduzme najniži iznos za skupinu kojoj motorno vozilo pripada prema 'tablici 2' ili 'tablici 3' te tako dobiveni iznos pomnoži s pripadajućim iznosom u kunama za jedan g/km CO2

NOVA RASKOŠ PROSTORA I USLUGE

Tko je samo jednom posjetio servis ACC Sabljo, vjerojatno je odmah postao stalni klijent - čak i prije širenja servisnog prostora. A sada, kada je narastao broj dizalica, alata i parkirnih mjesta, u regiji je teško pronaći konkretnije mjesto za održavanje vozila

Prošlo je gotovo 12 godina otkako je Ante Sabljo sa suprugom Ivanom, u Popovcu kraj Sesveta, počeo graditi obiteljski posao autoservisa, za koji mu je kamen temeljac bilo dugogodišnje iskustvo prikupljeno u Mercedesovoj ovlaštenoj servisnoj mreži. Svoju ekspertizu otkrio nam je još prije dvije godine kada smo ga prvi put predstavili, a sada je učinjen novi veliki iskorak - postojeća 'kućna garaža', ionako poprilično velika, proširena je novim prostorom površine 440 m², na ukupno 660 m². Obitelj Sabljo, zajedno sa svojim najmladima, studiozno pristupa logistici poslovanja, što se vidi na svakom koraku. Novi prostor, pored izvrsne organizacije, donio je dvije dizalice za manja vozila, ali i dvije velike dizalice za kombi i teretna vozila. Tu je i nova Hunterova optika za veća gospodarska vozila, odnosno dva dostavna zamjenska vozila, zahvaljujući kojima vaš posao u slučaju duljeg servisa ili nezgode s vašim gospodarskim vozilom - neće stati.

Povrh toga, ACC Sabljo kao zamjensko vozilo nudi i kompaktnu Mercedes A-klasu, vrhunsku vučnu službu s Mercedesom Sprinterom, ali



Kada svoja gospodarska vozila održavate u ACC Sabljo, vaš posao ne stoji jer su vam na raspolaganju dva zamjenska dostavna vozila



i uslugu prave autopraonice. Servis raspolaže i s kočnicom (valjcima), pa upravo na ovoj adresi možete vozilo potpuno pripremiti za tehnički pregled.

U sklopu ove obnove, čiji je sjaj narušila pandemija, stigla je i nova stanica za servis klime s plinom R1234yf za novija vozila. Proširenjem na novi prostor dodatno je organizacijski prodosao i stari, koji je također opremljen novim alatima. Poput nove, također Hunterove balansirke, a uređen je i prijem klijenata.

I što je najbolje, Ante i Ivana tu ne planiraju stati, već će se prostor dodatno širiti te razraditi za uslugu na još višoj razini. Primjerice, nudit

će se svojevrsni vrtić u kojem će djeca s roditeljima lakše pričekati na izvođenje servisa. Jedva čekamo novi posjet. ☺

ACC SABLJO

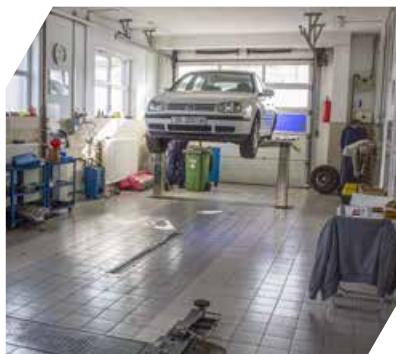
Adresa:
Varaždinska 23, Popovec

Radno vrijeme:
ponedjeljak - petak 8 – 16,
subota 8 – 13 sati

Telefon: +385 01 2011 088
e-mail: sabljo@acc-servisi.hr

Servis / inspekcija motornih vozila (osobnih i gospodarskih) • Dijagnostika

- Servisiranje i nadopuna klima-uredaja
- Vulkanizacija • Ultrazvučno čišćenje brizgaljki
- 3D optika/geometrija (špur)
- Autopraonica • Zamjenski automobil





GRUPE PROIZVODA

...više od 18.000 rezervnih dijelova!

MOTOR

SUSTAV OPSKRBE
MOTORA GORIVOM

SPOJKA KVAČILO

ISPUŠNI SUSTAV

UPRAVLJANJE I OVJES

AUTOELEKTRIKA
I AUTOELEKTRONIKA

RASHLADNI SUSTAV I
GRIJANJE

FILTERI I SUSTAV
FILTRIRANJA

BRISAČI I PRATEĆA
OPREMA

KAROSERIJA

EGR VENTILI



TURBO - PROFIKIT



STARTERI I ALTERNATORI



VI TREBATE?

MI IMAMO!



www.jpgroup.dk

OKTANI SU NAJBOLJA ANTITIJELA

Unatoč brojnim otegostim okolnostima uzrokovanim pandemijom koronavirusa, pa i otkazivanjima pojedinih utrka, sezona 2020. je - uz dozu optimizma te nadu u bolju 2021. - privredna kraj

Sportski duh čini nas najboljima kada je najteže. Tekuća 2020. donijela je malo dobrog, ali nije bilo sve tako crno kao što su neki naslućivali početkom godine. Oktanski sportovi u pravilu nisu momčadski, a kacige na glavama ne pružaju samo zaštitu od ozljeda već i kapljičnog širenja virusa. Stoga su automobilizam te još više motociklizam - najsigurniji sportovi u uvjetima pandemije. U okolnostima 'novog normalnog' najviše je zapravo izgubila vjerna publika koja prati ova uzbudljiva natjecanja i bodri članove Tokić Racing Team-a u lovu na što bolje rezultate. A dobri rezultati nisu izostali! Štoviše, pokazalo se da je sport jači od pandemije, a dobra atmosfera i timski duh, iskreno se nadamo, omogućit će da predstojeća sezona bude posve popunjeno kalendara utrkivanja. U nastavku donosimo kratke presjeke završnice sezone, koja zasigurno nije bila nimalo slična prethodnim, ali je ipak ponudila brojna uzbuđenja. Evo kako su timovi saželi sezonu u nekoliko redova.



Više od 40 motociklista natjecalo se u Osijeku u sklopu PH - moto ubrzanja



Street Race Osijek etablirao se kao temelj hrvatske, ali i regionalne scene utrka ubrzanja

AK Slavonija

Street Race Osijek kao temelj regionalne scene

Za sezonu 2020. inicijalno su bile planirane tri utrke - Osijek za vikend 30. i 31. svibnja, zatim Grobnik 27. i 28. lipnja te ponovno Osijek 12. i 13. rujna. Već početkom godine bilo je jasno da Grobnik nažalost treba otkazati, pa je prva utrka u Osijeku pomaknuta na taj lipanjski vikend, koji je obilježilo i 'zatvaranje' granica sa Srbijom i BiH. To se odigralo neposredno prije utrke te otežalo međunarodni karakter natjecanja. Ipak, uz mnogo napora posložene su sve kockice i event u Osijeku je uspješno održan. Uostalom, nikad u 12-godišnjoj povijesti nije bilo prekida osječke tradicije. Od očekivanih stotinjak natjecatelja, gdje su velik udio činili automobilisti iz susjedstva, na kraju se pokazalo koliko je domaća scena jaka - nastupilo je 160 natjecatelja samo iz Hrvatske! Od toga i 40-ak motociklista koji su se natjecali za PH u klasi moto-ubrzanja. Stari dobrni Osijek, uz dečke i cure iz AK Slavonije, ponovno je pokazao i dokazao da u utrkama ubrzanja nije

temelj samo hrvatske već i regionalne scene. U nastavku donosimo i pobjednike po klasama.

Generalni poredak

SUPERFINALE

1. Dario Nišević (AK DUBRAVA)
2. Suad Mešetović (AK ZEBEC)
3. Viktor Fijan (AMK 600+)

Klase P1 – PRO FWD

1. Siniša Nježić (AK ZEBEC)
2. Hrvoje Riđan (AK ZEBEC)
3. Josip Pirkli (AK Slavonija)

Klase P2 – PRO RWD

1. Dario Nišević (AK DUBRAVA)
2. Viktor Fijan (AMK 600+)
3. Almin Gredić (AK ZEBEC)

Klase P3 - PRO AWD

1. Suad Mešetović (AK ZEBEC)
2. Teo Perica (AMK 600+)
3. Mislav Živković (AK SIGET)

Klase D – PRO DIZEL

1. Jasmin Gredić (AK ZEBEC)
2. Domagoj Priselac (AK RETRO TEAM)
3. Mario Jerković (AK SLAVONIJA)

Poredak klubova nacionalnog Kupa u disciplini A10 – Utrke ubrzanja:

1. AK ZEBEC, Zagreb
2. AMK 600+, Zagreb
3. AK SLAVONIJA, Osijek

Moto klub Docdyno

Dominacija u disciplini moto-ubrzanja

Tijekom 2020. ukupno se 11 članova natjecalo na svim utrkama u kalendaru Hrvatskog motociklističkog saveza u disciplini moto-ubrzanja te s jednim predstavnikom u disciplini oldtimera. U disciplini moto-ubrzanja članovi MK Docdyno/Tokić Racing Team osvojili su ukupni ekipni naslov državnih klupske prvaka petu godinu zaredom te potvrdili opću dominaciju u istoj disciplini. Uz klupski naslov državnih prvaka, članovi pojedinci su osvojili pojedinačne naslove državnih prvaka, i to - Marko Šekerija s motociklom Suzuki GSXR 1000 u klasi Serija Open i Marko Sitar s motociklom BMW S1000RR u klasi Pro Open. U klasi Oldtimer u klasi 1 Sport do 60 ccm, jedini predstavnik MK Docdyno/TRT Nataniel Galant je u konačnom poretku

sezone 2020. u konkurenciji od 17 vozača zauzeo treće mjesto. Tijekom natjecateljske sezone njegovi najbolji rezultati su dva druga mesta.

Podsjetimo, MK Docdyno osnovan je 2015. radi udruživanja motociklista sportaša s područja Vukovarsko-srijemske županije. Nakon osnivanja i registriranja klub je okupio 30-ak članova iz cijele Hrvatske, od toga 20-ak aktivnih natjecatelja. Za 2021. u planu je i nastup na europskim moto-utrkama u disciplini moto-ubrzanja. Lani je Zdravko Petričević sa specijalno pripremljenim motociklom Kawasaki jem ZX12R Supercharger nastupio na otvorenom prvenstvu Mađarske u klasi Superstreet i osvojio drugo mjesto u istom natjecanju, postavivši pritom osoban rekord s najbrže odvezenim vremenom 8.819 te izlaznom brzinom 270 km/h.

Matija Jurišić

Svestrani talent sa 'Zlatnom kacigom'

Natjecanjem u kronometar-vožnjama na Grobniku i službeno je završena automobilistička sezona Prvenstva



Matija Jurišić ima tek 17 godina, a već je vlasnik prestižnog priznanja 'Zlatna kaciga' i postao je najmladi hrvatski sportaš s dva naslova državnog prvaka u automobilizmu i jednim u kartingu istog sezoni.

Bravo!

Hrvatske. Matija Jurišić postao je državnim prvakom i u ovoj disciplini, te je titula iz kronometar-vožnji dodana ranije osvojenim naslovima prvaka u kartingu (Rotax Senior), te na brdskim stazama u grupi A. Sedamnaestogodišnji vozač Tokić Racing Teamu iz Auto kluba Ri-autosport ujedno je ove godine osvojio i 'Zlatnu kacigu' u kartingu, jednu od najprestižnijih nagrada Hrvatskog auto i karting saveza. Iako nije ni punoljetan, ovim rezultatom Matija je postao jedan od kandidata za najuspješnijeg hrvatskog automobilista u 2020. godini.

Matija Zec

Prvak Hrvatske u Super-enduru i Cross-countryju

Unatoč okolnostima 'novog normalnog', Matija je u sezoni krenuo profesionalno, kao i uvijek dosad. Pripreme su marljivo održivane s i bez motocikla, a ovogodišnji su ciljevi bili postavljeni poprilično visoko. Nažalost, glavno natjecanje sezone, austrijski Erzbergrodeo, prisilno je odgođen. Tako je umjesto nastupa na najtežoj enduro utrci na svijetu,



Zdravko Petričević sa svojim je Kawasaki jem ostvario zapožene rezultate i na otvorenom prvenstvu Mađarske



Ekipa Moto kluba Docdyno nastupa u gotovo svim klasama i dominira disciplinom moto-ubrzanja

Matija Zec ubilježio je impresivne nastupe na domaćoj i međunarodnoj sceni



Matija tek krajem ljeta dobio priliku za službeni nastup na domaćim utrkama Prvenstva Hrvatske te je u kategorijama Super-enduro i Cross-country osvojio oba prva mjesta! Što se natjecateljskog motocikla tiče, odabir je i dalje ostao na Beti 300 RR 2T, inače talijanskom brendu s kojim Matija već godinama njeguje partnerski odnos. Isto se nastavlja i u 2021., u koju Matija s članovima tima ulazi s entuzijazmom i dodatnom energijom, a pripreme su već polagano krenule. U fokusu su međunarodne utrke u regiji koje - s obzirom na gostovanja vrhunskih vozača - nude visok rang natjecanja, ali i mogućnosti za promociju sponzora. Od utrka svjetskog ranga ponovno je austrijski Erzberg u fokusu, a cilj je plasirati se među top 30 vozača. Nastup na regionalnim utrkama se podrazumijeva, kao i obrana naslova prvaka u službenom Prvenstvu RH.

Dario Šamec

Rezultat karijere u reliju

Nakon šestomjesečne natjecateljske pauze, nastavak reli sezone odigrao se krajem rujna. Dario kaže kako je to bila najteža Delta u posljednjih nekoliko godina, s novim brzincima u okolini Jastrebarskog i noćnim brzincima, a sve je dodatno 'začinilo' i kišno vrijeme. Ipak, nabavkom soft guma u posljednji su čas pogodili set-up te odradili dobar nastup, zauvezši šesto mjesto u generalnom poretku Prvenstva Hrvatske te prvo mjesto u klasi 3. Šamec nije skrivao zadovoljstvo jer je preuzeo i vodstvo u bodovnom poretku Prvenstva Hrvatske.

Dario Šamec smatra da je ovogodišnji Delta rally bio najzahtjevниji u posljednjih nekoliko godina

Tokić Racing Team iznjedrio je brojne talente. Svi se nadaju da kalendar utrka za 2021. neće biti 'okrnjen'



© Andrea Rastavšček

Dva tjedna nakon Delte vozio se Rally Poreč, bila je to izuzetno napeta utrka, a nakon 100 km brzinskih ispita Šamec je zauzeo drugo mjesto u klasi 3, sa zaostatom od svega 20 sekundi za prvoplasiranim. Time je zadržao prvo mjesto ukupnog poretka sa šest bodova prednosti nakon tri odvezena relija. Nažalost, otkazan je Rally Idrija u Sloveniji koji se također budi za Prvenstvo Hrvatske, kao posljednja stanica ove nepredvidive sezone. Zaključno, Šamec je postao prvak Hrvatske za sezonu 2020.

u reliju (klasa 3), odnosno peti je u generalnom poretku Prvenstva Hrvatske, što je i najbolji rezultat u njegovoj karijeri. Bez obzira na sve otegotne okolnosti, planovi za sezonu 2021. su ambiciozni te uključuju nastupe na reli-natjecanjima u Hrvatskoj i bližem susjedstvu, ali i pojedinim track-day eventima, gravel-show priredbama te superslalomu, što će biti posebno atraktivno za publiku.

IZDVOJENO

Promjene na automobilima za 2021:

Peugeot Sport 206 RC gr. N, 1050 kg, 187 KS, najviša brzina 168 km/h

Cilj je promijeniti klasu i prijeći u grupu S (bez homologacije), Peugeot 206 S1600 bit će opremljen wide-body kitom, uz opsežne promjene na ovjesu, ugradnju kapacitetnijih



kočnica, protočnijeg ispušnog sustava, kao i modificiranog sustava razvoda ventila s lakšim bregastim vratilima

BMW E46 320ci gr. S – 1200 kg, 170 KS, najviša brzina 172 km/h, klasa RWD/S2 (grupa S)

Na BMW-u je ugrađen skraćeni diferencijal, uz modifikacije ovjesa s ciljem ojačanja komponenti. Ispušni sustav u cijelini je izmijenjen, karoserija je ojačana na ključnim mjestima, ugrađene su brojne komponente koje su olakšale automobil



Peugeot 406 coupe V6

gr. E1 – 1200 kg, 220 KS, najviša
brzina 250 km/h, klasa - grupa E1
3000

Atraktivan coupe rijetko je viđen gost na reli-natjecanjima, pa je samim time vrlo prepoznatljiv te se ističe u gomili. Modifikacije za predstojeću sezonu uključuju ugradnju drukčijeg ispušnog sustava, uniball-ovjes te brojne druge zahvate radi snižavanja mase automobila



Članovi Tokić Racing Team-a

DOCDYNO	Moto Klub "DOCDYNO"
Željko Pavičić	AS Pavičić 2001 d.o.o.
Mario i Matija Jurišić	AK Župa dubrovačka
Dario Šamec	Auto klub "ZAGORJE"
Matija Zec	B.B.M. Autoservis, vl. Josip Dolački
Marko Stanisljević	Sportski auto klub Samobor
Luka Crnković	MCK Zagreb
Damian Sekulić	AKK Ivanić
Filip Maras	Auto klub Dugo Selo
Valentin Knapić	Motociklistički klub Križevci
Retro Team	Auto klub Retro Team Velika Gorica
Auto klub Slavonija	Osijek

NJEMAČKI POSLOVNI MAGAZIN: **FERDINAND BILSTEIN SVJETSKI JE LIDER NA NEZAVISNOM TRŽIŠTU REZERVNIH DIJELOVA**



Ferdinand Bilstein GmbH + Co KG iz Ennepetala svjetski je lider na tržištu rezervnih dijelova za automobile i komercijalna vozila na nezavisnom tržištu rezervnih dijelova. To potvrđuje nedavni popis koji je časopis Wirtschaftswoche objavio u studenome 2020. godine.

"Iako se ocjena zasnivala na prethodnim podacima, ona ipak pokazuje da smo u mogućnosti osvojiti bodove svojim uslugama, assortimanom proizvoda i dostupnošću naših proizvoda širom svijeta. Titula "lidera na svjetskom tržištu" predstavlja znak zahvalnosti tome, no to nikako ne znači da je vrijeme za opuštanje", jasan je generalni direktor Jan Siekermann. Tvrтka je također dobro poslovala do 2020. godine. Nagli padovi u proljeće nadoknađivali su se kako je godina odmicala, a Bilstein grupa trenutno pozitivno gleda na ovu izazovnu godinu. „Naši kupci su se uvijek mogli osloniti na nas, a to će moći i dalje - posebno u teškim vremenima".

Lista svjetskih lidera na tržištu sastavljena je pod stručnim rukovodstvom dr. Christophera Mullera, profesora ekonomije na Sveučilištu St. Gallen. Proces odabira zasnovan je na strogim kriterijima, uključujući aktivnost na najmanje tri kontinenta, godišnji promet od najmanje 50 milijuna eura i izvozni ili strani udio prometa od najmanje 50%.

Ferdinand Bilstein kombinira poznate brendove febi, SWAG i Blue Print pod krovnim brendom bilstein grupe. Zajedno, Bilstein grupa nudi više od 60.000 različitih rezervnih dijelova za profesionalne popravke vozila. Međunarodna kompanija svoje proizvode isporučuje u preko 170 zemalja.

Za više informacija posjetite: www.bilsteingroup.com

TESLA POSTALA BROJ 1

Još tijekom ljeta 2020. dionice Tesle dostigle su rekordnu vrijednost, čime je američki brend postao najvrjednijim proizvođačem automobila na svijetu, pretekavši i japansku Toyotu

Dionica američkog proizvođača električnih automobila postigla je vrijednost od 1134 tijekom srpnja 2020., što

je vrijednost kompanije podiglo na basnoslovnih 209 milijardi američkih dolara. Ugrubo, to je četiri milijarde dolara više od vrijednosti Toyote, uspoređujemo li vrijednosti dviju kompanija u spomenutom razdoblju. No to je tek jedan od pokazatelja na dinamičnom finansijskom tržištu gdje se vrijednosti dionica mijenjaju svakodnevno. Međutim, podatak koji slikovitije dočarava odnos vrijednosti na svjetskom tržištu je broj prodanih vozila, a Toyota je prodala otprilike 30 puta više automobila, odnosno ostvarila deseterostruko viši prihod od Tesle.

Citajući između redaka, objašnjenje za strelovit rast dionica Tesle još od početka 2020. krije se u činjenici da su se investitori počeli osjećati samouvjerenije glede budućnosti električnih vozila. Nakon godina gomilanja gubitaka, kalifornijska kompanija ostvarila je profit u tri uzastopna kvartala te zadržala pozitivan trend unatoč krizi uzrokovanoj koronavirusom. Ipak, Toyota je zadržala kudikamo veće prihode od prodaje, što je indikativniji podatak. Japanci su, naime, u proteklih godinu dana prodali 10,46 milijuna vozila, čime su ostvarili poslovne prihode od 281 milijarde američkih dolara. Usporedbe radi, Tesla je u istom razdoblju ostvarila prihod od svega 24,6 milijardi američkih dolara, odnosno kupcima su isporučili 367.200 vozila. Bez obzira na sve, investitori su vrlo uzbudeni glede potencijala

Strelovit rast vrijednosti dionica doveo je američku tvrtku na prvu poziciju



Tesla je još uvijek mali igrač na svjetskom tržištu, lani su isporučili tek 367.200 vozila, ali je Elon Musk unatoč tome postao novi najbogatiji čovjek na svijetu, na papiru

američke kompanije, vjerujući u budućnost tržišta električnih automobila. Burzovni analitičari ističu Tesline prednosti u odnosu na konkurenčiju, a tici se prije svega dosega i tehnologije ugrađene u električne automobile. Samo za usporedbu, Tesla je otprikljike triput vrjednija kompanija od američkih rivala General Motorsa i Forda. Elon Musk obećao je da će Tesla tijekom 2020. isporučiti najmanje 500.000 vozila, a optimistične prognoze se - unatoč pandemiji koronavirusa - nisu mijenjale. T



TOP-DESET NAJVJRJEDNIJIH PROIZVOĐAČA AUTOMOBILA (2020.)

- | | |
|-----|--------------------------|
| 10. | Hyundai Motor Company |
| 9. | Ferrari NV |
| 8. | Ford Motor Company |
| 7. | BMW |
| 6. | Honda Motor Company |
| 5. | Daimler AG |
| 4. | General Motors Company |
| 3. | Volkswagen |
| 2. | Toyota Motor Corporation |
| 1. | Tesla Inc. |



TOP KVALITETA
IZ POUZDANOG
IZVORA



Europsko podrijetlo

Prošireni assortiman

TOKIĆ
GODINA SIGURNOSTI U POKRETU

0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775



SAVRŠENO.



Pametna rješenja za popravke u Schaeffler kvaliteti.

Schaeffler rješenja za popravke u kvaliteti prve ugradnje prilagođena su za sve vrste i tipove vozila, od osobnih i lakih dostavnih pa sve do teških komercijalnih vozila i autobusa. Sve pojedinačne komponente međusobno su usklađene te su prilagođene za izvođenje brzih i profesionalnih popravaka - kako prvi, tako i svaki sljedeći put.

<https://aftermarket.schaeffler.com>

SCHAEFFLER