



INDUSTRIJSKI PROGRAM

BOGATI SPECIJALNI PROGRAM ASORTIMANA PROŠIREN
JE DIJELOVIMA LEŽAJEVA, SEMERINGA, POGONSKOG
REMENJA TE POGONSKIH LANACA I LANČANIKA



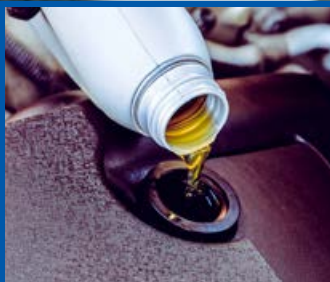
UNAPRJEĐENJE POSLOVANJA

UNAPRJEĐENJE POSLOVNIH PROCESA KOJE DONOSI DIGITALNA TRANSFORMACIJA OTVARA NOVA RADNA MJESTA,
ALI I SINKRONIZACIJU SVIH ODJELA NA NAJVIŠOJ RAZINI POSLOVNE TRANSPARENTNOSTI I IZVRSNOSTI



ZAŠTO KOČNICE CVILE?

Kada je razlog u materijalu,
a kada u eksploataciji?



ADITIVI ZA MOTOR?

Mogu li aditivi spasiti stvar
ili samo pomoći?



MOTO GUME

Treba li ih birati za vozača
ili za motocikl?



GREENFIELD INVESTICIJA

Nova velika
poslovnica u Bjelovaru



TOKIĆ RACING TEAM

Iskorak nakon
desetljeća postojanja

Pravo rješenje za svaki zahtjev

ATE kočiona tekućina – u novom pakiranju

Novi premium svestrani: na bazi Glycol ATE SUPER DOT 5.1



Brake through Technology

DIGITALNA TRANSFORMACIJA

Dok danas svi govore o digitalnoj transformaciji, zamišljajući kako roboti preuzimaju radna mjesta postojećih zaposlenika, stvarnost je zapravo mnogo drukčija



SAVJETNIK - KOČNICE

Vječita tema koja zaokuplja vozače – zašto moje kočnice škripe ili tresu nakon zamjene, a do tada je bilo sve u redu? Što je pošlo po zlu i je li to normalno?

INDUSTRIJSKI PROGRAM

Proširenje asortimana tvrtke Tokić odnosi se na specijalni program koji pokriva kategorije ležajeva, semeringa, pogonskog remenja te pogonskih lanaca i lančanika



GORIVO BUDUĆNOSTI

Vozila pokretana energijom iz vodikovih gorivnih članaka, pogodnija su za putovanje na veće udaljenosti i spremnik vodika se može napuniti brzo

Važni su ljudi

Vibrira novi broj našeg magazina. Stari urednik Marko Tomac uhvatio se ozbiljnog posla.

Iako već dugo s nama surađuje, formalnim prelaskom u naše redove kao da je dobio novi zamah. Prelistavajući ovaj broj, teško mi je bilo procijeniti koliko smo zaista dobri, a koliko je to Marko složio u odlično štivo. Sve napisano u ovom broju se i dogodilo, pa stoga osjećam velik ponos i zadovoljstvo. „Pobrinimo se za ljude i ljudi će se pobrinuti za poduzeće“, toliko puta se pokazalo ispravnim.

Idemo redom. Veliku čast učinilo nam je Slovensko ministarstvo gospodarstva te osobno ministar svojim obilaskom naše upravne zgrade i LDC-a Mirna Peč. Ujedno, to je bila prilika da ministru predstavimo svoje poduzeće te svoje investicije i daljnje planove. Izuzetno ugodna atmosfera i pozitivan dojam. Veliko hvala i lokalnoj zajednici u Mirnoj Peči i županu na velikoj podršci. U našoj kulturi je uvijek bila važna konkretna suradnja i vraćanje društvu, što smo dobili bilo putem obrazovanja, bilo putem sporta ili humanitarnog rada.

Cijeli broj prepun je naših novih investicija i inovacija. Spomenut ću otvaranje prve greenfield

investicije u Bjelovaru i ozbiljan dućan koji smo otvorili u Ljubljani, što je rezultat našeg velikog rada i stvaranja. Uz to, vidjet ćete i što radimo po pitanju digitalne transformacije, ali i što ima novoga u našem asortimanu. Posebno mi je drago da ove godine predstavljamo novi Tokić Racing Team. Zahvaljujemo svima koji su nas predstavljali godinama. Želimo i u automotosportu napraviti korak naprijed. Odabrali smo šest vozača, povezali tradiciju te pogledali u budućnost. Nikamo ne žurimo, već želimo poštenim i prvim pristupom, korak po korak izgraditi zanimljiv tim.

Naš tim uvijek je bio bogat talentom u svakom segmentu našeg poslovanja. Kako je poduzeće raslo, tako se, naravno, proširivala i baza talenta. Postojeći su nadograđivani novima. Iz iskustva smo naučili da je osim talenta važna, ili možda i važnija, etičnost. Uspjeh nije iznad vrijednosti koje živimo. Da bi se talent ostvario, potrebno je mnogo rada, odricanja i strpljenja. Želim nam svima da budemo ponosni na svoje talente, ali i pazimo da poštenjem i strpljivošću, omogućimo talentu da se u potpunosti razvije.

Ivan Gadže

Ivan Gadže, predsjednik Uprave



Tokić i društvo	4	Auto garaža	30
Digitalna transformacija	10	Ponuda guma	31
- Tokić 4.0		- Nordexx	
Tokić poslovanje	12	Moto garaža	32
- Industrijski program		- Suzuki GSF 650 Bandit	
Savjetnik	14	Gospodarska garaža	34
- Zamor motora i aditivi		- MAN TGX	
Prodajna mreža	16	Brisači	36
- Bjelovar		- Continental	
Ponuda guma	18	Franšizni partneri	38
- Falken Tyres		- Omega-Auto, Konavle	
Moto-program guma	20	ACC mreža	40
- Kako birati gumu		- Autoservis Pape, Šibenik	
Savjetnik	22	Tokić Racing Team	42
- Kočnice		- Novo desetljeće	
Kaizen upravljanje	24	Alati	44
- Važnost timske ploče		- Senzori tlaka u gumama	
Tehnologije	26	Zanimljivosti	46
- Fuel Cell		- Broj vozila po stanovniku	
U fokusu	28		
- Bruno Čutić			



IMPRESSUM

IZDAVAČ

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

UREDNIŠTVO

Glavni urednik Marko Tomac, zamjenica
glavnog urednika Marina Tomasović

MARKETING I PR

marketing@tokic.hr

REDAKCIJA

Ivica Baković, Luka Badžek, Tihomir Butić,
Zlatan Damjanović, Antonio Grubišić, Saša
Fekonja, Hrvoje Ivančević, Mario Jurišić,
Krešimir Jelovečki, Ivan Križić, Mladen
Lončarić, Marina Cokol, Mario Marković,
Mladen Runac, Anita Rusan, Antonija
Stankić, Igor Trzun, Luka Vorih, Tomislav
Vukšanović, Kristijan Vuradin

TISAK

KERSCHOFFSET d.o.o.

GRAFIČKA PRIPREMA I REALIZACIJA

Motor-Presse Hrvatska, Tokić

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

Šetnja u nove mog

Šetnja u nove mog

Višegodišnje Tokičevo članstvo u Njemačko-hrvatskoj industrijskoj i trgovinskoj komori (AHK) produbljuje se iz godine u godinu, osobito nakon što nas je krajem 2019. posjetio njemački ministar gospodarstva Peter Altmaier. Prirodna suradnja, poglavito s obzirom na značajan broj njemačkih dobavljača na našim policama, ove je godine nastavljena posjetom Stefanie Ziske, direktorice AHK-a, koja je u pratnji predsjednika Uprave Ivana Gadže obišla poslovne prostore upravne zgrade,

logističkog centra i najveće poslovne u mreži. Uz dosadašnju višegodišnju uspješnu suradnju utvrđeno je kako budućnost, unatoč zadanim okvirima pandemije, donosi nove mogućnosti za zajedničke projekte te dodatnu afirmaciju Tokića na međunarodnom tržištu. Inače, Njemačko-hrvatska industrijska i trgovinska komora (AHK) dio je svjetske mreže od 140 vanjskotrgovinskih komora i delegacija njemačkog gospodarstva u 92 države.



LIDER TOP200 KOMPANIJA

U društvu najboljih

Već tradicionalno hrvatski poslovni tjednik **Lider** provodi istraživanje te stvara liste o najboljim i najuspješnijim kompanijama. Ovoga puta posvetio se popisu 200 najboljih kompanija desetljeća prema njihovoj novostvorenoj vrijednosti, uz uvjet da su odabrane barem osam puta bile plasirane među 1000 najboljih.

Najboljih 200 kompanija, prema tim kriterijima, u proteklom desetljeću ostvarilo je izuzetnu novostvorenu vrijednost te su

s razlogom prozване
pokretačima hrvatskog
gospodarstva. Među njima
tvrtka Tokić je na 115.
mjestu.

Najbolje nabrojene tvrtke u deset godina podigle su novoostvarenu vrijednost 34 posto, prihode 15,8 posto, a broj zaposlenih 13,8 posto, dok je dobit porasla 27,2 posto, piše Lider, a tvrtka Tokić sa svoje pozicije nadmašuje taj prosjek. Izvrstan desetljetni razvoj te plasman tvrtke Tokić utoliko je značajniji jer je riječ o najboljem rezultatu koji je ostvarila neka kompanija specijalizirana za distribuciju autodijelova.

T1 WALK AKADEMIJA

Radionicama protiv stresa

Stres je sastavni dio svakog poslovnog izazova, pa ignoriranje istog smanjuje učinkovitost kao i svaki drugi poslovni nedostatak. Stoga Tokić u sklopu akademije T1 WALK kao dio internih edukacija i razvojnih procesa organizira radionice na kojima polaznici otkrivaju što je stres i kako nastaje, te kako njime upravljati i svladavati ga.



Discussion

Desetljeće u kojemu je prodaja autodijelova postala 'smart business'

**IZA TOKIĆA JE UISTINU DESETLJEĆE KLJUČNIH PROMJENA.
A ISPRED - NOVI REGIONALNI POREDAK U DISTRIBUCIJI
AUTODIJELOVA U KOJEM TA TVRTKA IGRA KLJUČNU ULOGU**

[illegible]

širjenje poslovnica (po Hrvatskoj) i
slične prodaje autodijelova te stalna

[illegible][illegible][illegible]

24 SPECIAL

LEGAL MEETUP HACKATTHON

Digitalno, legalno i sinkronizirano



Tokićeva digitalna inicijativa, okrenutost mladima i obrazovanju, ali i sigurnosti, redovito pronalazi svoje mjesto na digitalnim

konferencijama. Jednu takvu, pod nazivom 'Legal MeetUp Hackathon' (LegalHack), organizirala je udruga studenata Pravnog fakulteta Meritokrat.

Sudionici prvog pravnog 'LegalHack Hackathon' imali su zadatak zakonski regulirati i usmjeriti razvoj tehnologije te pravno riješiti probleme koje ona donosi sa sobom. Tokić je među panelistima nastupio kao partner, a naši predstavnici Josip Kelava, kao voditelj digitalne transformacije i digitalizacije te Ana Maričić, kao voditeljica korporativnog upravljanja, predstavili su razvoj tvrtke te implementaciju AI-, BI- i RPA-procesa, kao i njihove pravne konotacije. Samim time prikazali su vrijednost sinkronizacije odjela te potvrdili poziciju Tokića kao 'Early Adoptera' u svijetu digitalne transformacije.

Zahvalnica



Partneru LegalHack hackathona 2021.

Josipa Banožić
Josipa Banožić
Predsjednica Udruge



David Terlević
David Terlević
Kordinator projekta



AMCHAM SLOVENIJA

Ponosni smo članovi „Američke gospodarske zbornice Slovenije“!

PROUD MEMBER OF



S više od 400 članova i 5000 ljudi iz poslovne zajednice, AmCham Slovenija jedna je od najvećih komora u Europi. Ulaskom na slovensko tržište i članstvo AmCham Slovenije Tokić pokazuje/potvrđuje želju da u suradnji s izvršnim partnerima doprinese razvoju poslovne zajednice koja uz optimizam donosi nove mogućnosti.

Ajša Vodnik, CEO AmCham Slovenija i Vice-Chair European Council of American Chambers, i Nina Marinšek, CCO i Advisor to CEO, posjetile su sjedište i logistički centar Bartoga u Mirnoj Peči. Tijekom sastanka s Ivanom Gadžom, Matejem Umekom i Sašom Šimecom potvrđena je nova razina suradnje i kreativnosti koju članstvo donosi u nadolazećim projektima.



TOKIĆ.HR NA INSTAGRAMU

Tokić je i fotogeničan

Tokić svoju prisutnost i otvorenost prema svim dobnim skupinama, ali i trendovima otkriva i prisutnošću na društvenim mrežama. Uz veliku zajednicu od gotovo 60.000 ljudi na platformi Facebooka, tvrtka je osad prisutna i na elegantnom Instagramu. Na poslovnom profilu tokić.hr svi posjetitelji i pratitelji mogu dobro vizualno upoznati kompaniju i njezino poslovanje. Brzim pregledom svaki posjetitelj stvorit će sliku o našim aktivnostima, izgledu ureda, specijalnim gostima i terenskim zadacima. Prateći nas na Instagramu, stvorit ćete još bolju sliku kako je raditi u Tokiću.



SLOVENSKI MINISTAR GOSPODARSTVA U BARTOGU

Razvoj poslovno ekonomske zone

U sklopu posjeta poslovno-ekonomskoj zoni Mirna Peč u Sloveniji, upravnu zgradu Bartoga kao djela Tokić grupe, posjetio je ministar gospodarskog razvoja i tehnologije Republike Slovenije Zdravko Počivalšek. U pratnji ministra bili su državni sekretar Andrej Čuš, župan Andrej Kastelic, podžupan Damjan Zupančič, Robert Drobnič iz Uprave za regionalni razvoj, Gregor Umek iz Uprave za internacionalizaciju, poduzetništvo i tehnologiju, Tomaž Kordiš, direktor Gospodarske komore Dolenjska i Bela Krajina te Sonja Klemenc-Križan, direktorica općinske uprave

Mirna Peč koja je tijekom prezentacije predstavila mogućnosti razvoja i strategiju napredovanja poslovno-ekonomske zone Mirna Peč.

Goste je u ime Tokić grupe pozdravio predsjednik Uprave Ivan Gadže, dok je prezentaciju Tokić grupe održao Saša Šimec, izvršni direktor operacija tvrtke Bartog. Tijekom razgovora poseban naglasak je stavljen na mogućnosti dobivanja početnih i razvojnih sredstava za srednje i velike tvrtke, financijske poticaje za ulaganja stranih tvrtki te mogućnost dobivanja sredstava za razvoj i izgradnju infrastrukture u ekonomskoj zoni.



MUŠKI RUKOMETNI KLUB SESVETE

Ponosni sponzor dobrog rukometa

Početak 2021. obilježen dobrom poslovnim perspektivom donio je i potpisivanje sponzorskog ugovora tvrtke Tokić s rukometnim klubom MRK Sesvete. Potpisivanju ugovora, pored predsjednika Uprave Tokić Ivana Gadže i COO Ivana Šantorića, prisustvovali su predsjednik MRK Sesvete Josip Čurković te sportski direktor kluba, proslavljeni reprezentativac Igor Vori.

Baš kao što je tvrtka Tokić proizašla iz lokalne zajednice i prerasla ideju malog trgovca autodijelovima, tako i MRK Sesvete nadilazi ideju malog rukometnog kluba. Štoviše, seniori MRK Sesvete već treću sezonu

igraju Premijer ligu, a u sklopu kluba rukometna škola okuplja više od 250 polaznika, u selekcijama i osnovnim školama na području Sesvete. Nesumnjivo je kako je pred MRK Sesvete blistava sportska budućnost kroz koju će, uz devet škola i deset trenera, zasigurno profitirati cjelokupna kvaliteta hrvatskog rukometa. Razvoj mladih talentiranih sportaša iz lokalne zajednice najbolji je oblik ulaganja u društvo. Zato se u budućim utakmicama, osobito u dvorani SŠ Jelkovec, kada to uvjeti dopuste, u navijanju pridružuje i ponosni sponzor Tokić.





NOVA POSLOVNICA U LJUBLJANI

Nastavak širenja Bartoga

Uspješna integracija Bartoga, naše najveće inozemne akvizicije, u poslovanje tvrtke Tokić otkriva već prve zajedničke korake. Pored konsolidacije prodajnog asortimana i poslovnih procesa prvi period zaključilo je i otvaranje velike poslovnice u Ljubljani, u industrijskim dijelu Šiška.

Nova poslovnica je 38. po redu u strateški raspoređenoj mreži Bartogovih prodajnih lokacija po Sloveniji. Osim što je najveća dosad i na atraktivnoj lokaciji s brojnim parkirališnim mjestima, nova poslovnica uređena je i prema najnovijim standardima Tokićevih poslovnica, pa će svim kupcima predstaviti novo iskustvo poslovanja na višoj razini. Uz otvoreni dio prodajnog prostora koji se proteže na čak 120

m², poslovnica raspolaže i skladišnim prostorom površine 1050 m² te više od 60.000 artikala. Za uslugu na najvišoj razini spremno će stajati čak 11 iskusnih djelatnika, a pored autodijelova i bogatog asortimana guma, po kojima je Bartog u Sloveniji poznat, ponuda je proširena za ponudu alata i servisne opreme te asortiman za gospodarska vozila.

Nakon uspješnog početka poslovanja i prvih kupaca, organizirano je i svečano otvorenje u skladu s epidemiološkim mjerama, na kojem se članu Uprave Andriji Topiću i predsjedniku Uprave Ivanu Gadži, pridružio i vlasnik Ilija Tokić te uručio donacije lokalnoj zajednici, i to u najboljem duhu otvaranja poslovnica u Hrvatskoj.





WORLD SKILLS CROATIA 2021.

Tokić u ulozi mentora i sudaca

Nakon prošlogodišnje pauze, natjecanje World Skills Croatia ove godine od 11. do 13. svibnja ponovno otvara vrata, a tvrtka Tokić još jednom nastupa u ulozi mentora, zlatnog sponzora te člana prosudbenog povjerenstva



Natjecanje World Skills Croatia u svom punom opsegu posljednji je put održano 2019., kada je pokazalo sav svoj sjaj, kao i potencijal hrvatske mladosti i znanja. Tada se u čak 43 discipline, na prostorima Zagrebačkog velesajma, natjecalo čak 450 najboljih učenika strukovnih škola. Njih stotinjak je na smotrama predstavilo svoje radove, a u svemu je aktivno sudjelovao i Tokić

edukacijski centar, odnosno njegovi voditelji u ulozi mentora i sudaca.

Od pekarstva do robotike

U ovogodišnjem programu natjecanja koje će se održati od 11. do 13. svibnja, discipline će obuhvatiti atraktivan spektar - od tradicionalnih struka kao što su frizerstvo i pekarstvo, pa sve do suvremenih interdisciplinarnih poput robotike. U čak 44 strukovne discipline natjecat će se više od 350 najboljih učenika strukovnih

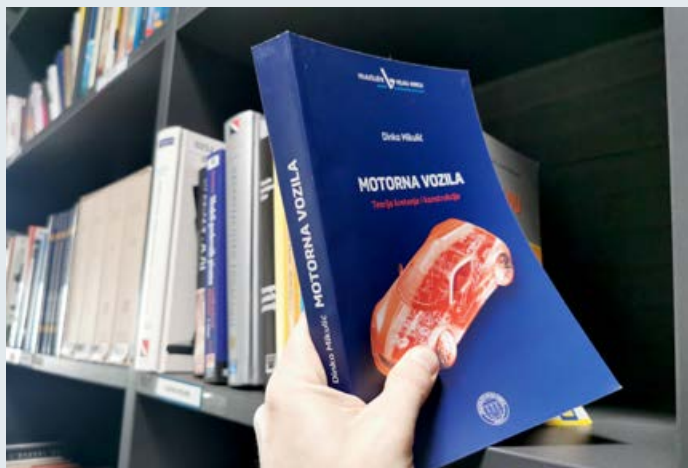
škola koji će prezentirati svoje stručne kompetencije te demonstrirati vještine potrebne za uspješno obavljanje zadataka karakterističnih za određeno strukovno zanimanje. Uz to, Tokić će natjecateljima na raspolaganje staviti svoje module iz Tokić edukacijskog centra, a uz to će raditi na testovima te biti u ulozi povjerenstva.

Mjesto na kojem želite biti

Natjecanje, kao i dosad, organizira Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih koja posjeduje dugogodišnje iskustvo organizacije državnih strukovnih natjecanja u Hrvatskoj. Natjecanje održano 2019. posjetilo je više desetaka tisuća ljudi, uključujući učenike i nastavnike iz više od stotinu osnovnih i srednjih hrvatskih škola. Povrh toga, budući da je ovakvo natjecanje i od nacionalnog interesa, World Skills Croatia 2019. posjetio je i državni vrh, a u vodećim nacionalnim i regionalnim medijima zabilježeno je više od 60 objava.

Edukacija s potvrdom

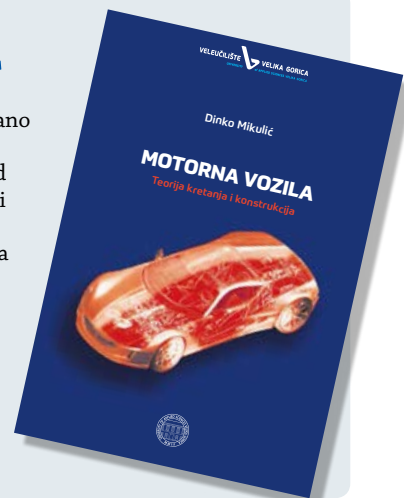
Tvrtka Tokić svoju ulogu mentora i sudaca, ali i zlatnog sponzora, prihvaća s oduševljenjem. Edukacija i ulaganje u znanje, osobito mladih, dio je temeljnih vrijednosti koje kompanija njeguje. Tvrtka Tokić ponosna je i na svoj edukacijski centar (TEC) gdje se održavaju seminari prilagođeni strukovnim školama, veleučilištima i drugim obrazovnim ustanovama. Riječ je o edukacijama koje se izvode prema licenci obrtničke komore Dortmund (Njemačka), pa tako svaki polaznik TEC-centra dobiva certifikat o stručnom usavršavanju koji je priznat u svim EU-zemljama. Unatoč uvjetima pandemije, od ovogodišnjeg se WSC 2021. može očekivati samo uspjeh, jer čak i bez publike pobjeda znanja je najbolje što možemo dobiti.



KNJIGA MOTORNA VOZILA

TEC kao koautor

Tokić edukacijski centar (TEC) kontinuirano sudjeluje u podizanju standarda usluge servisa vozila putem edukacije, a jedna od tih aktivnosti svakako je suradnja u izradi knjige. Riječ je o knjizi 'Motorna vozila - teorija kretanja i konstruiranja', profesora Dinka Mikulića, gdje su voditelji TEC-a, Hrvoje Ivančević i Zlatan Damjanović na određenim temama sudjelovali kao koautori. Knjiga je ponajprije namijenjena studentima Veleučilišta Velika Gorica, ali o potražnji dovoljno govori činjenica da su prva dva izdanja doslovce razgrabljena.



FERODO®

KOČIONA PLOČICA KOJA PODRŽAVA NOVU GENERACIJU AUTOMOBILA IZABERITE SNAGU PERFORMANSI



Za odvažne. Napredne mislioce. Vozače koji biraju da razmišljaju drugačije.

Ferodo® vam donosi snagu ECO-FRICTION kočnih pločica. Dokazani koćioni proizvodi prve ugradnje također prilagođeni i za električna vozila. Iskusite izvanredan zaustavni put, vozite se s poboljšanim odnosom pločica-disk i smanjite vašu emisiju bakra. Otkrijte ECO-FRICTION koćione pločice za snažne performanse u svakoj vožnji.

www.ferodo.com



Automatizacija u službi djelatnika

Dok danas svi govore o digitalnoj transformaciji, zamišljajući kako roboti preuzimaju radna mjesta postojećih zaposlenika, stvarnost u Tokiću je zapravo mnogo drukčija. Uzbudljivija i učinkovitija, a svakako i ljepša

Digitalna transformacija počinje znatno prije nego što 'kupite kalkulator'. Počinje onog trena kada ste odlučili kupiti taj kalkulator ili računalo i na njemu naučiti raditi, a razvija se kada prestanete plaćati račune u pošti, već to činite od kuće na računalu, pa zatim spremate račune u arhivu, vodite evidenciju, čuvate kopije na zasebnom mjestu...

I u kompanijama digitalna transformacija započinje odlukom, nastavlja se edukacijom, analizom, sinkronizacijom svih odjela, pa tek onda i implementacijom digitalnih te robotiziranih digitalnih (RPA) procesa. Za cjeloviti proces potreban je jasan 'mindset'

zaposlenika i cilj, ekipiranje te precizno poznavanje aktualne situacije, transparentnost, a svakako i poznavanje tehnologije. Najvažnija je ipak ljudska komponenta i poslovna kultura zaposlenika. Potom i njihova edukacija, putem koje svima postaje jasno da digitalna transformacija u Tokiću ne smanjuje broj zaposlenih, već ih, naprotiv, povećava. Uz to, Tokić čini boljim, čak i ljepšim mjestom boravka, za što imamo brojne primjere.

Vojska robota asistira zaposlenicima

Primjere otkrivaju brojni odjeli tvrtke koji su bili zakočeni operativnim procesima i repetitivnim radnjama. Takvi zadaci reduciraju fokus

zaposlenika na kreativan dio posla, a imaju na umu da je kreativan posao čak i telefonski razgovor s partnerom. No danas više nije tako, jer Tokić odiše atmosferom 4.0, a tvrtka je uspostavila rad oko 140 automatiziranih robotskih procesa koji su samo tijekom ožujka 2020. odradili više od 320.000 zadataka.

Zamislite koliko je vremena potrebno za provjeru oko 140 tisuća pristupnica, što naši RPA-sustavi odrade za nekoliko dana... Zaposlenici koji su se susreli s digitalnom transformacijom (DTI) u Tokiću stoga posebno cijene voditelje DTI-odjela te ih rado sreću na hodniku. Jer, tko zna, možda baš oni dobiju idućeg digitalnog asistenta koji će ih osloboditi repetitivnih zadataka i neće griješiti. Zamislite da za najvažnije zadatke uvijek imate najviše vremena! To je cilj.

Prihvatanje novoga, čak i dobrog, uvijek prati strah...

Prvotni strah zaposlenika od transformacije pametnim automatiziranim procesima i strah od

Digitalizacija je Tokić mjesečno olakšala za **400.000 listova**, što je oko **800 paketa** ili oko **2000 kg papira**

umjetne inteligencije jest sastavni dio digitalnog sazrijevanja. Takav je strah bio prisutan i u Tokiću još prije pet godina kada se digitaliziralo zaprimanje tisuća artikala u poslovnice. No danas ti ljudi rade poslove koje računalo ne može, osjećaju svoju dodanu vrijednost i zato su sretniji na poslu. U međuvremenu su digitalizacija i umjetna inteligencija postali dio Tokićeve svakodnevice. Tvrtka koristi automatsko prepoznavanje polja na računu te unosi metapodatke u softver za odobravanje. Algoritmi za popunjavanje poslovnica asortimanom konstantno se usavršavaju, kao i naručivanje optimalne zalihe za centralno skladište. RPA-procesima koji uključuju i umjetnu inteligenciju zaprimaju se, skeniraju i obrađuju dokumenti i računi te se potom automatski arhiviraju u 'end-to-end' e-arhivu, koja je također stalno u razvoju. Štede se doslovno tone i stotine tisuća listova papira, potom i printeri, toneri, prostor...



Josip Kelava - Voditelj digitalne transformacije i digitalizacije Tokića te njegov zamjenik Hrvoje Lovrić

Svaki **30 sekundi** automatizirani procesi prekontroliraju naša **2 velika kataloga**

Pretraživanje arhive je brže i preciznije. Svi profitiraju, ali se moraju prilagoditi.

Za digitalnu budućnost potrebno je pripremiti analognu prošlost

Priprema za digitalnu transformaciju može biti čak i kompleksnija od same implementacije robota, kodova i algoritama. Jer, da bi digitalizacija počela uspješno živjeti, baš sve mora funkcionirati savršeno. Za uspjeh u digitalnoj budućnosti morate organizirati analognu prošlost. Robot će uvijek lako doći u skladište, ali neće pomaknuti ni jednu paletu ako ona nije dobro postavljena i označena. Ako mu koridori i prolazi nisu sigurni, ako nije ostvarena dobra interakcija s djelatnicima i ostalim procesima, vrtjet će se u krug te trošiti resurse djelatnika. Tvrtke se moraju 'posložiti'. Transformacija mora biti ili savršena ili nikakva, a upravo to ide pod ruku s Tokićevom politikom izvrsnosti.



ključne edukacije potrebne za konsolidaciju odjela. Ponekad su to samo edukacije za organizacijske vještine, a katkad edukacije na najvišoj razini. Povoljna klima i želja za digitalizacijom u Tokiću je stvorila više od 20 digitalnih produkata u potpunosti razvijenih unutar kuće. Oni su poslovanje tvrtke, a direktno i kvalitetu usluge za krajnjeg korisnika podigli na višu razinu. Jer, primjerice, nadgledanje rada pojedinih platformi koje prate

automatizirani procesi otkrit će manjkavosti ili kvar čak i prije negoli prodavač na pultu koji možda radi s tom platformom.

Produkti za 'ekipu'

Pored internih personaliziranih platformi za naručivanje, platforme za sustav nagrađivanja kupaca i sustava za optimizaciju zalihe, Tokić interno povezuje i digitalni potpis. Softverski roboti i automatizacija poslovnih procesa konstantno se nadopunjuju i s umjetnom inteligencijom, što će s vremenom dodatno rasterećivati djelatnike i osigurati im vrijeme za kreativnost i dodanu vrijednost. Na koncu, tu su i dodatne beneficije poput interne online-baze znanja, popularno zvane Tokić-wiki.

Ljudi su kreativni, a računalo nije

Računala su prvenstveno brza i precizna, pa Tokić spaja najbolje iz obaju svjetova. Svoju digitalnu transformaciju započeo je davno, konsolidacijom odjela i poslovanja na najvišoj razini, a svoj profil 'early adoptera' potvrdio je još 2019., i to tako što je upravo Tokićevo skladište bilo prvi dom za mobilne autonomne robote Gideon Brothersa. Upravo su tada, kod nas u Sesvetama, autonomni roboti napravili svoje prve korake u Hrvatskoj. Svi smo pritom naučili nešto što je neophodno za nastavak digitalne transformacije koja nikad ne staje. #

Politika izvrsnosti i digitalizacija se nadopunjuju

Automatizirani procesi su danas u Tokiću involvirani u nabavne, logističke i procese dostavljača. Zato su u digitalno sazrijevanje uključeni svi Tokićevi zaposlenici koji prolaze

140 automatiziranih robotskih procesa u Tokiću mjesečno odradi preko **320.000** zadataka

Što leži

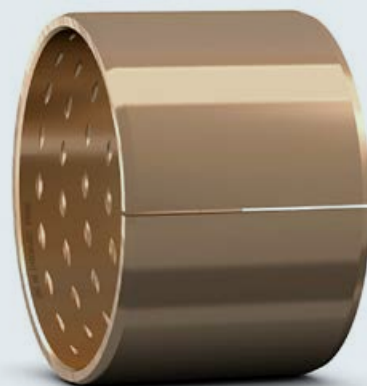
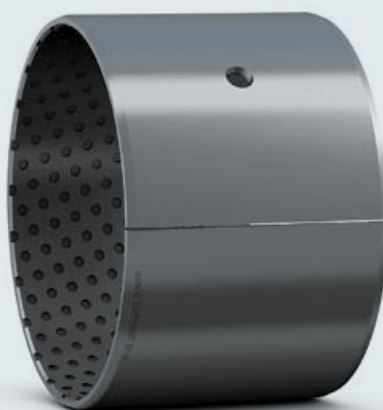
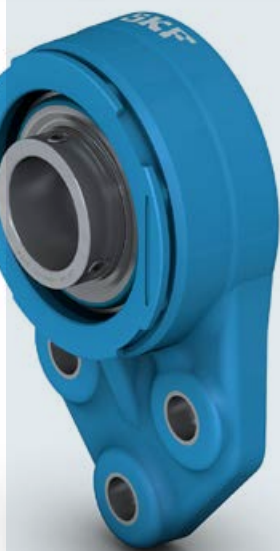
Proširenje asortimana tvrtke Tokić odnosi se na ležajeva, semeringa, pogonskog remenja te

S ciljem širenja područja djelovanja, ali i odgovora na povećanu potražnju na tržištu, u poslovnica tvrtke Tokić odnedavno možete pronaći još jedan specijalni program dijelova, prvenstveno namijenjen industrijskim djelatnostima. Na jednom mjestu tako možete pronaći široku ponudu artikala od najpoznatijih svjetskih proizvođača kao što su FAG, INA, SKF, NTN-SNR, Timken, ISB, Contitech, Corteco i OTP. Sa svim proizvođačima dogovorena je brza isporuka robe, a naručeni artikli dostavljaju se u najkraćem roku na željenu adresu.

Educirano osoblje

U odjelu industrije zaposleni su djelatnici s dugogodišnjim iskustvom u prodaji i nabavi

industrijskog asortimana. S obzirom na širinu ponude i sve specifičnosti, kupci uvijek mogu računati na besplatno stručno savjetovanje, kao i odgovore na specifična tehnička pitanja. Uz to, kupcima je otvorena mogućnost korištenja Distrikata, što omogućuje brzu i jednostavnu pretragu željenih artikala. Poznato je da zastoji u proizvodnji generiraju gubitke, stoga brz pronalazak i brza isporuka traženog dijela uvelike olakšavaju popravak i redovito održavanje raznih strojeva i proizvodnih pogona. Razvojem i modernizacijom strojeva, industrijski asortiman ima sve veće značenje u poljoprivredi i građevini, kao i prehrambenoj, metaloprerađivačkoj, drvenoj i tekstilnoj industriji, te svim ostalim granama proizvodnje. U novije vrijeme, ovdje ubrajamo i ekološki





ne bježi

na specijalni program koji pokriva kategorije pogonskih lanaca i lančanika

prihvatljivu proizvodnju električne energije u vjetroelektranama ili raznim sklopovima električnih vozila.

Za sve grane industrije

Asortiman ležajeva ima široku primjenu u gotovo svim granama industrije te je pokriven odabranim brendovima (FAG, NTN, SNR, ISB, SKF). S njima je pokriveno područje poljoprivrede, građevinske mehanizacije, brodogradnje, elektromotora, alata i kućanskih aparata. Različita im je i primjena u industrijskoj proizvodnji (CNC-strojevi, glodalice pokretne trake te razni specijalni strojevi).

Asortiman semeringa, koji su neizostavne komponente svih rotirajućih i klizećih dijelova na strojevima i mehanizaciji, imaju osnovnu

funkciju brtvljenja, uz jednako široko područje primjene kao i ležajevi. Ponuda se sastoji od brendova Corteco i OTP, a najčešći materijali koji se koriste su nitril-guma (NBR), poliakril (ACM) i viton (FPM).

Kao dio industrijskog programa u ponudi je i pogonsko remenje koje se koristi za prijenos snage između jedne ili više remenica. Primjenjuje se na velikom broju strojeva u svim granama industrije, slično kao industrijski ležajevi i semerinzi. U ponudi ćete pronaći ponudu klinastog, kanalnog, zupčastog, varijatorskog te Extramultus remenja. Imate li bilo kakvih pitanja, obratite nam se s punim povjerenjem. #





Aditivi kao pomoć, ali ne i spas

Točka u kojoj motor izlazi iz faze optimalnog rada ovisi o održavanju, kvaliteti maziva i načinu korištenja, a upotreba aditiva dugoročno može biti korisna samo prije nego što nastupi taj trenutak

Kontaktne površine pokretnih dijelova motora moraju brtviti, ali istovremeno moraju biti što pokretljivije jedna u odnosu na drugu. Kontakt 'okupan u ulju' može biti propustan kada brtvljenje nije optimalno, može biti prečvrst kada je trenje previsoko ili optimalan – kada su dijelovi lako pomični, ali ne dolazi do propusnosti. S vremenom ulje koje podmazuje i brtvi na

tim kontaktnim površinama gubi svoju karakteristiku, ali troše se i dijelovi, pa kada trenje postaje previsoko, nastaje i visoka temperatura koja gotovo trenutačno uništava dijelove, pa i cjelokupan motor. Osim klipova koji preko kompresijskih prstenova (karika) klize po cilindru, tako može stradati i radilica te bregasta vratila. Jer i ona se s minimalnim tolerancijama okreće u kliznim ležajevima. Tu nazovimo 'prazninu'

ispunjava motorno ulje koje ima težak zadatak da u uvjetima raznih temperatura i tlakova osigura tanak klizni film koji omogućuje kretanje dijelova bez otpora, struganja (trenja), a time i trošenja.

Različite vrste maziva

Zato na tržištu postoji mnogo raznih vrsta ulja koja već po svojim karakteristikama ispunjavaju različite uvjete u pogledu viskoznosti – sposobnosti tečenja

i prijanjanja uz površinu na raznim temperaturama i opterećenjima. Proizvođači zato za svaki motor propisuju potrebne specifikacije ulja i njih se kod zamjene treba strogo pridržavati. Budući da ulje treba dospjeti u sve dijelove motora, pa je očigledno kako dijelovi koji su 'visoko' smješteni u odnosu na one koji se kupaju u ulju unutar korita motora, imaju teže uvjete podmazivanja. Za njih je često tanak film ulja koji dospije do njih jedina šansa i garancija da će se podmazivanje odvijati kako treba. Zato je vrlo važno da ulje redovito mijenjamo kako bi sačuvalo svoja svojstva podmazivanja.

Intervali u službi dugovječnosti

Intervale izmjene ulja proizvođači vozila jasno propisuju kako



kod mazivosti između kliznih ležajeva i osovina koje se u njima vrte praktički na finom 'uljnom jastuku' koji je stalno između ležaja i osovine.

Točka nakon koje nema spasa

Takav slučaj imamo npr. na ležaju turbopunjača kod kojeg ulje ima iznimno težak zadatak zbog ekstremno visoke temperature. Jer pri iznimno visokom broju okretaja ulje začas bude spaljeno ako izgubi svojstva, karbonizira se, i to dovodi do blokiranja turbine te nepovratnih oštećenja. Zato je zamjena ulja izuzetno važna, kao i zamjena filtra ulja, kako bi se osiguralo maksimalno pročišćenje te protok ulja. I zato, aditivi mogu poboljšati svojstva ulja, ali ga ne mogu zamijeniti. Treba voditi računa da postoje aditivi koji i nakon zamjene ulja ostaju jednim dijelom vezani za metalne površine, pa ih ne treba obnavljati kod svake izmjene. Ipak, većina se mora obnoviti kada se i mijenja ulje. Aditivi mogu pomoći u djelomičnom poboljšanju kompresije motora jer su često gušći i stvaraju deblji sloj filma. Zato su aditivi ponekad omiljeno sredstvo nekih nepoštenih trgovaca automobilima koji ih koriste kako bi privremeno vratili snagu i kompresiju motoru. U

tom slučaju novi vlasnik nakon prve zamjene ostaje neugodno iznenađen kada motor počinje dimiti i izgubi snagu. Aditiv ne može popraviti oštećeno, već samo smanjiti nastalu štetu do neke mjere. Istrošeni klipni prstenovi uz njega privremeno bolje 'dihtaju', a istrošeni ležajevi radilice ili bregaste, i njima slični dijelovi mogu, ako istrošenost nije velika, aditivom popuniti vrlo sitna oštećenja te time osigurati kliznost površine. No sve ima svoje granice.

Prevenција kao uzrok štete

Aditive također treba upotrebljavati prema uputama i namjeni. Aditivi koji imaju zadatak da saniraju oštećenja su u pravilu gušći i ne treba ih stavljati u potpuno ispravne motore. Njihova gustoća kod nekih motora može, primjerice, zapuniti fine kanale za podmazivanje u nekim dijelovima, npr. glave motora, što može izazvati kontra efekt i smanjiti normalni protok ulja. Zato dobro treba pratiti upute za upotrebu svakog aditiva. Prije svega, ponavljamo, njihova uloga je najprije preventivna i takvom primjenom pokazuju rezultate. Drugim riječima, samo će upotreba aditiva nakon određenog broja kilometara prije nego što nastupe istrošenosti uz redovite zamjene ulja, osigurati dug životni vijek motora. #

bi se osiguralo da ne dođe do starenja ulja, njegove istrošenosti i smanjenja njegovih svojstava. Ulje stari te boravkom u motoru postepeno gubi svojstva, a unazađuju ga i nečistoće te produkti sagorijevanja (čada) koji preko cilindara tijekom izgaranja u njega dospijevaju. Tada dijelovi zbog lošeg podmazivanja bivaju izloženi trošenju jer, između ostalog, staro ulje više nema svojstva prijanjanja uz metalne površine kao novo. Osobito ako je k tomu onečišćeno gorivom ili produktima sagorijevanja. Kada zbog istrošenosti ulje još i dospije u prostor izgaranja, onda ono stvara gust dim pri izlasku iz motora što je nagovještaj ozbiljnih kvarova. Da bismo uljima poboljšali mazivost i trajnost te ostvarili bolje podmazivanje, na tržištu možemo naći razne aditive – dodatke ulju.

Aditiv kao sjajna ideja

Ideja aditiva, kao dodatka ulju i supstancija koja pomaže mazivost i brtvljenje nisu nova ideja. Međutim, važno je znati kako aditivi, kao i ostali dodaci, djeluju prvenstveno preventivno. Znači da svojim poboljšavanjem svojstava postojećeg ulja prije svega smanjuju trenje i omogućuju da ulje čak i u najtanjem sloju ostaje na površini metala, a ne skida se s njega. Time se osigurava bolje podmazivanje i produljuje trajnost motora. Nažalost, većina korisnika o aditivima razmišlja kao spasonosnom sredstvu koje će vratiti vrijeme unatrag i smanjiti

potrošnju ulja te istrošenost dijelova koje je već nastupilo. To aditivi u određenoj mjeri i mogu postići, ali samo ako se radi o početnim fazama trošnosti i abrazije kada aditivi na bazi teflona, primjerice, mogu zapuniti male ogrebotine i risove na materijalu. Time se, kao recimo poliranje laka vozila, privremeno može vratiti kliznost i brtvljenje među kontaktnim površinama. Također, kvalitetan aditiv pomaže

Važno je znati kako aditivi svojim poboljšavanjem svojstava već postojećeg ulja smanjuju trenje i omogućuju da ulje čak i u najtanjem sloju ostaje na površini metala, a ne skida se s njega





Nova poslovница regionalne vrijednosti

Uz pažnju prema lokalnoj zajednici tvrtka Tokić otvorila je novu veliku poslovnicu u Bjelovaru koja svojom pozicijom i sadržajem otkriva i značajnu regionalnu vrijednost

Tokić je u Bjelovaru prisutan od proljeća 2015. kada je s radom krenula poslovница od 270 m² u samom centru grada. Gotovo točno šest godina kasnije s radom je krenulo novo puno veće zdanje realizirano kao Greenfield investicija od samih temelja. Nova poslovница strateški na adresi Pakračka ulica 19, pozicionirana je uz obilaznicu na jugu Bjelovara te postavlja nove standarde kada govorimo o pristupačnosti, lokaciji, ali i samoj infrastrukturi, kao mogućim performansama poslovnice.

Nova regionalna vrijednost

Budući da je riječ o prostoru koji nije preuzet, jer je poslovница u Bjelovaru iznova projektirana od temelja, odiše s lakoćom poslovanja. Izuzetnu pristupačnost osjetit će svi kupci, ali i dostave koje će čak i za loših vremenskih uvjeta uživati maksimalni komfor. Također, novi bjelovarski centar auto dijelova optimiziran je za rad s bogatijim gumarskim i gospodarskim programom, moto-programom, a za regiju je posebno zanimljiv poljoprivredni program u čitavom svom opsegu.

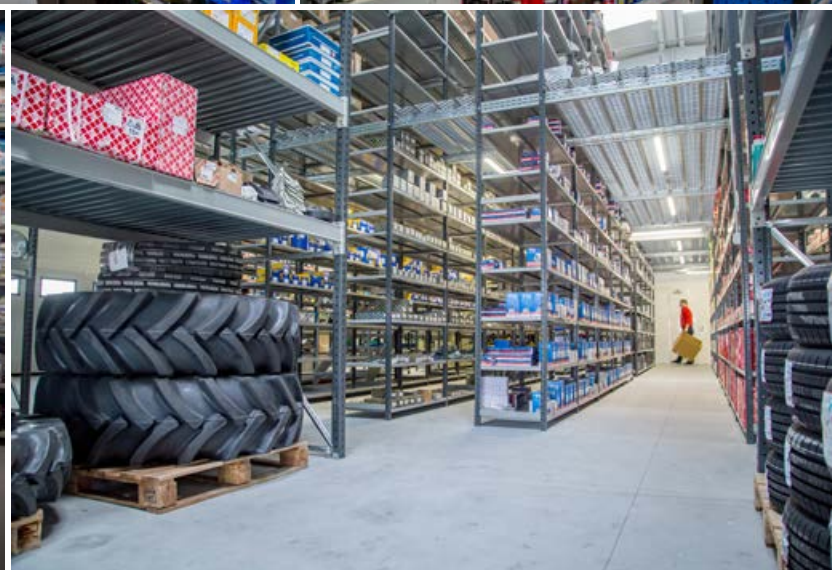
Performanse po najvišim standardima

Poslovnica ukupno zauzima 750 m², od čega 90 m² otpada na prednji izložbeni prostor gdje se kupci mogu direktno upoznati sa sezonskim asortimanom, dok tlocrtnih 550 m² skladišnog dijela uz dodatnu etažu zaprima preko 30.000 različitih artikala kompletnog asortimana. Regionalni značaj poslovnica potvrđuje i s osmero zaposlenih djelatnika, od kojih su dva dostavljača, jedan skladištar i pet prodajnih savjetnika. Među njima je i specijalni prodajni savjetnik za

gospodarski program. Inače, dva dostavna vozila izlaze na tri dnevne dostave, a s isto toliko isporuka poslovница u Bjelovaru povezana je i s centralom u Sesvetama.

Vrijednost lokalne zajednice

Službeni početak rada nije mogao biti organiziran i proslavljen kao prethodnih godina, ali je upriličen uz poštovanje nužnih epidemioloških mjera. Iako je broj uzvanika bio daleko manji nego uobičajeno, otvaranju poslovnice nazočio je bjelovarski gradonačelnik Dario Hrebak te Krešimir Žinić



župnik župa Ciglena i Ždralovi koji je u društvu vlasnika i uprave tvrtke blagoslovio poslovnice.

Tradicionalno u sklopu otvaranja novih poslovnica tvrtka Tokić podsjetila je da neće zaboraviti na lokalnu zajednicu. Tim su povodom uručene donacije Udruzi osoba s intelektualnim teškoćama Osit iz Bjelovara te Obrtničkoj školi Bjelovar.

Unatoč otegotnim okvirima pandemije tvrtka Tokić može se pohvaliti s velikim projektima realiziranim na planiranoj visokoj razini. Jedan od takvih zanimljivih projekata, nakon širenja u Sloveniji i otvaranja poslovnice u Ljubljani, svakako je i nova velika poslovnica u Bjelovaru, čija su investicija i početak rada od regionalnog značaja. #

Korona je napravila svoje, ali i Tokić je napravio svoje, a rezultat je takav da će čitava regija sigurno osjetiti novu razinu u kvaliteti poslovanja. Uz veće bogatstvo asortimana Tokić nastavlja sa svojim ulaganjima i strateškim razvojem mreže.

Kristijan Pavković, izvršni direktor prodaje za regiju Zagreb i kontinentalnu Hrvatsku o novoj poslovnici



Influencer s referencama



Atraktivan brend po svim aspektima uživa zaleđe Sumitoma kao jednog od top pet svjetskih brendova, a put do kupaca pronalazi iskustvom izgrađenim na trkačkoj stazi i disciplini drifta

Način na koji je Falken rođen vrlo je zanimljiv te zapravo najbolje otkriva karakter brenda, pa i samih modela guma. Jer to nije marka koja je put do krajnjeg kupca tražila klasičnim marketingom već originalnom idejom i hrabrošću, iza koje je oduvijek stajao i gumarski gigant Sumitomo Rubber Industries. Za one koji ne znaju, Sumitomo je jedan od pet najvećih proizvođača guma, odmah uz bok brendovima Continental, Goodyear, Michelin i Bridgestone. Smješten je u Japanu i načelno proizvodi sve što se od gume proizvesti može, pa je tako početkom 1980-ih krenuo i u automobilsku ofenzivu. Falken je kao brend u Europu stigao

krajem 1980-ih, u Ameriku još ranije, i to nakon što se izvještio u Japanu. Međutim, pitate li za iskustvo tvrtke Sumitomo - ono seže sve do 1908., pa je riječ o brendu koji svoje naslijeđe gradi već 111 godina. Na tim je temeljima mladi Falken vrlo uspješno pozicioniran kao iznimno zanimljiv gumarski brend. Sumitomo oduvijek želi proizvoditi sve što ima veze s gumom, pa je tako i u autoindustriju ušao suradnjom s provjerenim brendovima kao što su Dunlop i Goodyear. Poslovni udjeli s tim proizvođačima kao i pozicije na svjetskim tržištima su se mijenjale, a Sumitomo Rubber Industries upisao se u top pet svjetskih proizvođača guma.

Guma rođena u driftu

Sumitomo s Falkenom ni u Japanu, gdje je počeo, nije odmah plasirao gume za široke mase. Naime, fokusirao se na najzahtjevnije u svijetu autosporta, i to ne u svim disciplinama. Najprije se posvetio specifičnom driftu i skupljao informacije najboljih vozača. Potom, korak po korak, ali vrlo brzo, Falken je postao sinonimom za gume visokih performansi. Od Japana do Amerike, pa danas Falken redovito nastupa i ruši rekorde po svim europskim stazama, organizira evente, čak i na Nordschleifeu. Zahvaljujući sportskim disciplinama Falken je postao apsolutni sinonim za brzinu i sportsku vožnju. Tek je tada stiglo vrijeme, nakon

što je u automobilskoj industriji relativno brzo razvio know-how, ali i ostvario suradnje s renomiranim brendovima, da Falken krene i do 'prosječnih' osobnih automobila i šireg programa.

Brzo do prve ugradnje (OE)

Otad je prošlo još desetljeće i danas Falken, uz vrlo dobre rezultate na testiranjima, ponosno vozi tržištem automobilskih guma. Upravo je nastupanja u disciplinama autosporta iskoristio kao svoj razvojni centar, pa sada svoj konačni proizvod lako prilagođava te optimizira potrebama svake skupine kupaca. Na koncu, to potvrđuju i reference prve ugradnje (OE). Falkenove gume možete pronaći kao prvu ugradnju na modelima



prve ugradnje

VW-koncerna, gdje je pokriven program popularnih osobnih, ali i dostavnih vozila. Na gumama Falken tako dolaze renomirani modeli poput VW Passata, Tourana ili T-Roca, no tu reference ne staju. Na Falkenu iz tvornice izlaze Audi Q3, novi A1 City Carver, pa i A3 PHEV, a koriste ga i Fiat, Honda, Jeep, Škoda, Toyota, Seat, Opel, Suzuki, Mazda, Subaru...

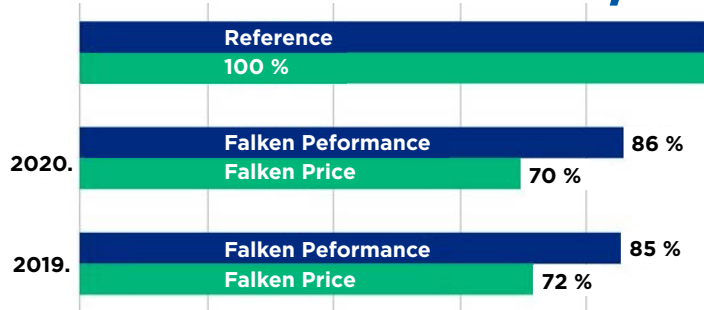
Spreman za sve sezone

Najnovija generacija Falkenovih zimskih guma Eurowinter spaja poznatu tehnologiju 4D-Nano Design, ali i tehnologiju tankih proreza Miura-Ori 3D koja tijekom zimskih uvjeta prljanjanje čini iznimnim. Povrh toga, tu je i vrhunska otpornost na akvaplaning, ali i sjajan balans handlinga, udobnosti i trakcije u najtežim uvjetima. Guma Falken Eurowinter HS01 je prava zimska guma priznata i od renomiranih europskih automobilskih redakcija koje se bave testiranjima guma, poput Auto motor und sporta i Auto Zeitunga. Modeli zimske gume Eurowinter HS01 postoje u izvedbama s i bez tehnologije run-flat. No, tu su i modeli HS499 run-flat, HS437 kao sjajnih guma za snijeg ili HS435 koje su optimalan izbor za manja vozila.

Cjelogodišnja guma kao prava zimska?

S obzirom na geo-klimatsku poziciju većeg dijela hrvatskog teritorija, cjelogodišnja guma Falken Euroall Season često može biti vrlo zanimljiv izbor. Inovativno je izvedena s V-oblikom profila

Price-Performance Falken Tyres



šare koji podiže razinu dinamike, ali i učinkovito rješava probleme akvaplaninga.

Uz to, posebno je zanimljivo da ova cjelogodišnja guma istovremeno ispunjava i uvjete prave zimske gume jer na njoj možete pronaći piktogram s tri planinska vrhunca i snježnom pahuljom. Na koncu, iste te gume postoje i u izvedbama podesnima za 4x4 i SUV-vozila.

Što je s ljetnim gumama?

Falken je vrlo učinkovito, ali i zanimljivo pokrio potrebe velike većine kupaca. Naravno, uz poseban program motosporta u kojem je svijet za sebe. Paletu ljetnih guma otvorio je početnim modelom Sincera koja sjajno kombinira potrošnju i komfor uz nisku buku kotrljanja.

Sljedeća stepenica je linija modela Ziex, posebna po smjesi gume za visoke performanse od koje je izgrađena. Također, zanimljiva je zbog vozne dinamike na suhom i mokrom, koja se nudi u dimenzijama do 19 cola i posebna po svojoj dugovječnosti te kratkog zaustavnog puta. Njezinu vrijednost potvrđuje referenca prve ugradnje

na Audijev plug-in hibrid A3 PHEV. Osobitost gume Ziex su i posebne tehnologije profila (ACP) koje se brinu o linearnom i ravnomjernom opterećenju šare na gumi jer upravo to dovodi do maksimalnog prljanjanja. Ovisno o dimenziji, razlikuje se i oblik profila koji je različit na gumama širine do 195 ili iznad 205. Na koncu, tu je i tehnologija 4D Nano Design koja u razvoj gume ugrađuje najnaprednije tehnologije današnjice, a optimizaciju smjese čini nano-skalabilnom.

Najbolje na testu?

Perjanica ponude svakako je linija Azenis s modelima guma koje se proizvode u dimenzijama od 17 do 22 cola te najvišim indeksima brzine. Izvanredna ljetna guma za najzahtjevnije vozače i automobile koja je ove godine na nekim testovima proglašena i najboljom na mokrom. Dostupna je i u izvedbi run-flat, a oduševljava osjećajem povjerenja te držanjem pravca i performansama u zavojima. ostalom, baš kao i cijeli gumarski brend Falken. #



Lepeza Falken guma pokriva programe za osobna vozila, SUV/4x4, dostavna vozila i teški gospodarski program





Kupujte gume prema svom stilu vožnje

Gume za motocikle vrlo su specifičan proizvod, a pogrešnim odabirom možete dovesti u opasnost sebe i druge sudionike u prometu. Donosimo nekoliko važnih savjeta koji vas mogu spasiti od nevolje

Proces pravilnog odabira gume za motorizirane dvokotače vrlo je složen. Za razliku od automobila i ostalih vozila na četiri i više kotača, motocikli i skuteri imaju kontaktnu površinu između guma i asfalta površine usporedive s dvjema većim kovanicama. Primjera radi, na automobilu ista površina ispod svakog kotača pokriva oko 25 cm² i kut prijanjanja je gotovo uvijek isti. Odnosno, ne treba zaboraviti

da se motocikli i skuteri naginju čak do 50° u slučaju cestovnih izvedenica, odnosno čak do 64° u slučaju natjecateljskih MotoGP motocikala. No, isto tako, gume za te motocikle su i konstruirane kako bi omogućile maksimalno prijanjanje pri takvim nagibima. Međutim, ako je o motociklu starije generacije riječ, koji nije opremljen ABS-om i kontrolom proklizavanja, važno je imati što novije gume

koje prije svega odgovaraju vašem stilu vožnje. Drugim riječima, posjedujete li sportski motocikl, a vaše je vozačko iskustvo skromno i nemate naglašeno sportske aspiracije, radije se odlučite za gumu iz touring, odnosno sport-touring segmenta.

Za razliku od guma iz segmenta hypersport, koje su u suštini trkaće gume s cestovnom homologacijom. Touring gume imaju nižu radnu temperaturu i bolje se ponašaju u kišnim uvjetima, što ih čini sigurnijima jer u svakodnevici neće uvijek postići radnu temperaturu. Posve je pogrešno mišljenje da ćete sa sportskim gumama biti brži, to jednostavno nije istina. Brzinu donosi vozačka vještina i nikada ne treba zaboraviti da cesta nije pista. #

10 brendova za dvokotače i prilike u Tokiću

AVON
TYRES

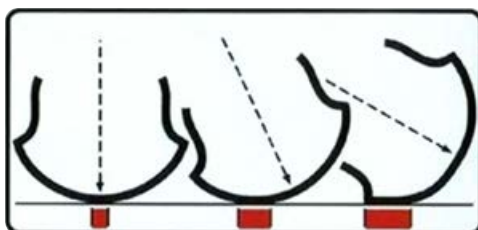
BRIDGESTONE

Continental

DUNLOP

HEIDENAU

MAXXIS



Kontaktna površina između gume i asfalta mijenja se ovisno o nagibu, ali ekstremi su rezervirani za vrlo iskusne vozače na stazi

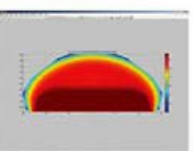
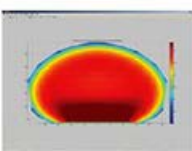
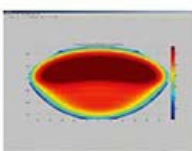
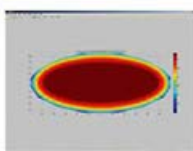
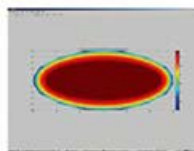
0°

15°

30°

45°

50°



1 Gume ne kupujete za motocikl nego sebe

Bez obzira kakav motocikl vozite, gume birajte sukladno vašem stilu vožnje. Nema ništa pogrešno u tome da vaš motocikl od 150 KS opremite touring gumama.

To je posve ispravna odluka ako vozite lakšim tempom jer se takve gume brže zagrijavaju i imaju nižu radnu temperaturu, a istovremeno su sigurnije na kiši i tijekom hladnijeg vremena.

2 Sportske gume se puno brže troše

Moderne gume za motocikle su visokotehnološki proizvod i njihova je proizvodnja vrlo složena i skupa, a cijenu plaća krajnji kupac. U prosjeku, sportske gume na snažnim motociklima će izdržati oko 5000 km, nakon čega im rapidno opadaju performanse.

Budući da set premium guma košta najmanje 2000 kn, ispada kako je ovo - skup sport. Zato je guma iz sport-touring segmenta mudrija kupnja, jer set može potrajati barem 15.000 km.

3 Ne eksperimentirajte s dimenzijama

Svaki skuter, odnosno motocikl, ima samo jednu dimenziju gume koja je tvornički homologirana i odobrena za uporabu. Za razliku od automobila, koji ugradnjom širih guma u pravilu ostvaruju više gripa, ugradnja širih (ili užih) guma na motociklu može ozbiljno kompromitirati sigurnost. A budite sigurni da ćete imati velikih problema na tehničkom pregledu.

4 Sa sportskim gumama nećete biti brži

Sve su gume crne, ali nisu sve jednake. Da bi sportska, odnosno hipersportska guma dala najbolje od sebe, potrebno ju je voziti u visokom tempu kako bi postigla radnu temperaturu koja je visoka, što je teško postići na cesti.

S druge strane, u prohladnim jutrima i na kiši takva guma može iznenadno proklizati i uzrokovati pad. Touring gume su bolji izbor za smirenije vozače koji motocikl voze gotovo cijelu godinu.

5 Gume uvijek mijenjajte u paru

Stražnja guma troši se brže nego prednja, ali odstupanja nisu izrazito velika. Gume uvijek mijenjajte u paru i ne kombinirajte one iz drugih segmenata, već se odlučite za jedan set od jednog proizvođača. Samo tako ćete osigurati ujednačene performanse i jednaku razinu gripa na prednjem i stražnjem kotaču, što je presudno za sigurnost.

Zašto nekad cvile i tresu?

Vječita tema koja zaokuplja vozače – zašto moje kočnice škripe ili tresu nakon zamjene, a do tada je bilo sve u redu? Što je pošlo po zlu i je li to normalno?

Pojavu trešnje ili buke nipošto ne bismo nazvali normalnom. Osobito ako je ovakva promjena nastupila nakon zamjene npr. tvorničkog seta diskova i pločica iz 'prve ugradnje'. Ovaj problem pogađa i prednje i stražnje kočnice, bez obzira je li riječ o disk- ili bubanj-izvedbi. Svakako, nakon pojave buke počinju strahovi i razni dobronamjerni savjeti prijatelja i znanaca. Što smo ugradili, je li kvaliteta dijelova zadovoljavajuća, gdje je majstor pogriješio...? Takve razne 'dijagnoze' o kvaliteti materijala, dobrim i lošim proizvođačima, već su postale urbane legende, ali zapravo istina je samo jedna i vrlo jednostavna. U ovom članku ćemo je pokušati što bolje objasniti, a za primjer ćemo

uzeti prednje kočnice s diskovima i pločicama. Međutim, sve što ćemo reći u nastavku vrijedi i za tehnologiju stražnjih kočnica, bile one u disk- ili bubanj-izvedbi.

Postoji li savršeno nalijezanje?

Prilikom kočenja koje se ostvaruje trenjem između fiksnih pločica i brzo rotirajućeg čeličnog diska stvara se velika temperatura, trošenje materijala na pločici, a s vremenom i na samom disku. Da bi kočna sila bila potpuna i ovi materijali u kontaktu ne razviju preveliku temperaturu, vibracije i buku (cviljenje), oni pri kontaktu moraju što savršeno naliježati jedno na drugo. I to je cijela tajna, jer čim njihov kontakt nije ujednačen ili je pod nekim kutom,





ako površine nisu ravne na disku ili pločici, dolazi do buke i vibracija. Čim se materijal pločice i diska dotakne, dolazi do trenja te posljedično nastanka visoke temperature. Što je pritisak pločica na disk veći, i trenje je veće. Time raste i temperatura, a proces se nastavlja sve dok sila pritiska ne bude toliko jaka da potpuno zaustavi disk.

Temperature iznad 500 stupnjeva

Temperatura koja nastaje pri kočenju u trenutku može dostići i više od 500°C (!), a u ekstremnim slučajevima disk se može i užariti od kočenja. Takva nagla zagrijavanja, pa potom hlađenja, djeluju na materijal diska i pločice. Potpuno logično, zato je važno da se kontakt pločice i diska ostvaruje čitavom površinom. U protivnom se javljaju zone okruglih staza na disku, što dovodi do deformacije materijala. Disk postaje neravan i valovit, što za posljedicu ima pojavu vibracije pri kočenju.

Nepoželjno prirodno kaljenje

Zamislite samo udar vode s ceste na tako neravnomjerno zagrijani disk. Vruća pločica i disk, sa svim deformacijama, bivaju naglo ohlađeni i daljnja deformacija je neizbježna. Dodatni problem stvara pločica koja se neravnomjerno troši i već pri prvom pritisku disk dodiruje samo malom površinom koja zato trpi veliku silu i trenje. Taj dio uzrokuje rezonantne zvukove visokih frekvencija i tada nam kočnice škripe. Iako su, naravno, materijali od kojih su izrađeni diskovi i pločice takvi da podnose ekstremne temperature i trenja, ipak i to ima svoje granice. Ako je temperatura koja se pritiskom pločica na disk podigla do 500 stupnjeva, a naličjevanje je cijelom površinom diska, zamislite kako ona raste kada je dodirna površina manja! Tada se materijali jednostavno spaljuju pa se na tim mjestima materijal pločica ili mrvili ili postaje izmijenjen do te mjere da više ne ostvaruje svoju funkciju. I pri pravilnom naličjevanju ostvaruje se lagana vibracija i zvuk, ali se on u trenutku rasprši zbog sve veće površine dodira i ide u spektar frekvencije koji ne čujemo. Vibracije se također umiruju.

Koliko je često kriv materijal?

Ovisno o namjeni postoje razni materijali i tvrdoće pločica, pa zato treba staviti točno ono što je proizvođač namijenio za vaše vozilo. Današnji sustav proizvodnje kod svih proizvođača diskova i pločica je automatiziran proces sa stalnim kontrolama materijala i završnog proizvoda. Greške u materijalu ili proizvodu na koji često pokušavamo svaliti krivicu za trešnju i škripu, su zaista zanemarive. Nakon kontrole takvih reklamacija u više od 90 posto slučajeva krivica za problem leži drugdje, pa ćemo i to malo pojasniti. Da bi se ostvario ravnomjerni kontakt diska i pločice, pozicije pločica u čeljustima nisu fiksno učvršćene, već imaju određenu toleranciju načinom montaže kao i sama čeljust. Možemo reći da malo 'plivaju' oko diska koji se rotira na fiksnoj osi. To je zato da bi se čeljusti lakše sljubile s diskom i prilagodile zahvatu cijelom svojom površinom. U tu svrhu, kao i zbog stabilizacije zvukova, na njih se stavljaju i izolacijski limići, naljepnice..., što otežava prijenos neželjene temperature na ostatak

ovjesa, a također osigurava njihovo pravilno i slobodno kretanje u čeljustima. Također, i disk kod montaže mora naličjati na ravnu površinu, a sklop ležaja kotača i prihvat diska – popularna 'glavčina' ne smiju imati nikakvu toleranciju.

Gdje nastaje problem pri ugradnji?

Nažalost, velik dio problema nastaje kada se nehotice pri ugradnji preskaču pojedine faze obrade ili kontrole. To za posljedicu ima lošu montažu diska ili pločica, a zatim i probleme. Previše masti na dosjedima diska može izazvati njegovo neravnomjerno naličjevanje, a time i vibraciju. Također, mjernim uređajem bi nakon montaže trebalo provjeriti okreće li se disk ravnomjerno. Kod montaže pločica treba obavezno zamijeniti sve dijelove koji se dobiju s novim pločicama u kompletu te dobro očistiti sve dijelove čeljusti. Jer pločice su izložene prljanju, a time i mogućnosti da ne funkcioniraju dobro ako se stave na neočišćene površine. Pravilna montaža i kontrola svih površina te kontrola rotacije preduvjet su ispravnom funkcioniranju kočnica. Nažalost, upravo u propuštenim fazama pravilne montaže leži najveći dio problema koji kasnije uzrokuju škripanje i trešnju. Montaža pločica na već korištene diskove je normalna pojava s obzirom da se oni manje troše od pločica, što je prihvatljivo ako su diskovi dobri, nemaju veća istrošenja i tragove neravnina koji ukazuju na nepravilan rad prije zamjene pločica. Nekad su diskove češće u radionicama tokarili, odnosno poravnavali na tokarskom stroju radi obrade površine. To se može raditi ako diskovi nisu istrošeni jer stanjeni disk više ne može podnijeti temperature zbog manjka materijala, ma kako ga mi dobro obradili. No, danas su cijene novih diskova toliko prihvatljive da se ne isplati previše ulagati u polovni disk. Montaža starih pločica na novi disk iz istih razloga također nema smisla jer je najbolje da se nove pločice prilagode novom disku i tada smo sigurni u njihovu pravilnu funkciju. #



Čarobna ploča uspjeha



Metodologija rada KAIZEN predstavljena u prethodnom broju, ovoga puta otkriva prvi konkretan korak nazvan Daily Kaizen 1 ili timska ploča. S njome ćete u svakom trenutku znati gdje su vam Muda (gubitci), a timski sastanci vam nikada neće krasti vrijeme i fokus

Bez obzira je li riječ o kompleksnom poslovanju i velikom broju involviranih djelatnika, ili pak jednostavnim protokolima, svaki pojedinac u timu teško može znati svoju poziciju u svakom trenutku. Pritom, nekad je teško strukturirati misli i izolirati vanjske čimbenike, a kamoli znati odakle ste krenuli, gdje je posao stao i zbog čega, koja su otvorena pitanja... U konačnici, čak i ciljevi često bivaju zaboravljeni. No postoji način kojim KAIZEN metodologija fokus poslovanja vraća na pravo mjesto.

Uvijek u fokusu

Svaki novi alat često promatramo kao novo opterećenje, a prednost Kaizena i timske ploče jest u tome što se savršeno uklapaju u koordinaciju tima kao platforma koja sastanak uvijek drži u fokusu. Ovo je alat koji ne umara, već rasterećuje. Štoviše, tko jednom usvoji jasno strukturiranu platformu i prigrli ideju timske ploče, kao procesa Kaizen Daily 1, teško će je ikada napustiti. Izglednije je da će za njome, kao stabilnim procesnim rješenjem, posegnuti prije svakog izazova.

Zamislite samo da svaki puta kada se zapitate: „Što moram danas?“ ili „Što moram sutra?“ – svaki put dobijete jasan odgovor,

i to samo pogledom na ploču. I usput precizno vidite gdje su vaši partneri u poslu. Ne, ploča ne predstavlja nasumičan sukub bilježki svih dionika procesa već strukturirani prikaz informacija unutar tima. Na njoj se prati poslovanje, aktivnosti i rezultat. Pritom svaki član tima u svakom trenutku zna u kojoj se fazi nalazi

sam, ali i u odnosu na svoje kolege sa zajedničkim ciljem.

Govori mi jasno

Ploča se u pravilu sastoji od tri 'stupa', pa je tako i vizualno podijeljena, a svi zajedno čine identitet tima. Prvi stup predstavlja ljude/tim i njome se standardizira agenda sastanka. U drugom stupu

(rezultati) prate se aktivnosti i ključni pokazatelji uspješnosti (KPI), dok je treći stup nazvan kontinuirano unaprjeđenje. Na njemu se postavljaju pitanja, vizualni standardi, protumjere... Međutim, ključ svega je vizualna komunikacija kao standardni dio Kaizen metodologije rada, zbog koje informacije na ploči nije potrebno mjeriti i proučavati, već ih je dovoljno samo pogledati/skenirati i znat ćete gdje se nalazite.



Na timskoj ploči se nalazi SVE ŠTO TREBA REĆI NA SASTANKU, ali i svi ključni pokazatelji uspjeha (KPI) koji su POTREBNI ZA ŠIRU SLIKU POSLA i trenutno stanje tima ili odjela

U crvenom ili zelenom?

Konkretno, otvaranjem ploče odmah ćete vidjeti tko je bio na kojem sastanku, koja su njegova zaduženja te u kojoj je fazi sa svojim zadacima. Uz to, vidjet ćete i u kojoj je fazi cijeli projekt na putu do svog cilja kroz ključne pokazatelje, i to prikazano tako da ćete odmah shvatiti jeste li 'u crvenom ili zelenom'. Na koncu, na trećem dijelu ploče pronaći ćete i sva otvorena pitanja, kao i ona nova. Odnosno, moći ćete pratiti piratizaciju problema koji su usvojeni u plan rada kao pravi problemi kojima se treba posvetiti. Toliko je jednostavno da se uložen trud u usvajanje rada na timskoj ploči višestruko i trenutačno počinje vraćati. Rješava vas problema disperzije dijaloga, manjka fokusa te vam zaista direktno otkriva je li situacija zaista onakva kakva mislite da jest. #

TKLUBzaTOPkupce

**SPREMNI ZA VIŠE
UZ TOP BRENDove**



Sigurnost u pokretu

Više informacija potraži na www.tklub.hr, nazovi broj za članove TKLUBA: 01 3033 985
(radnim danom od 7 do 20 sati, subotom od 8 do 15 sati) ili pošalji e-mail na tklub@tokic.hr

TOP BRENDovi KOJI TI DONOSE TOP BODOVE

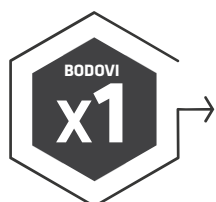
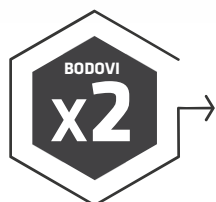
OD 15.4. DO 31.10.2021.



SCHAEFFLER
*za brendove INA i LUK



*ne odnosi se na Continental gume i brisače



Pratite novosti i obavijesti na **www.tklub.hr**, jer će tijekom prodajnih akcija neki od omiljenih brendova vrijediti bod više.

(npr. ATE brend donosi x3 bodova tijekom cijelog trajanja TKLUB, ali tijekom prodajne akcije će nositi x4 bodova)

Za ostale brendove koji nisu navedeni na **www.tklub.hr**, nećeš dobiti bodove, zato **biraj TOP brendove** jer ti donose više.



Sigurnost u pokretu

PRAGOVI ZA OSTVARIVANJE BODOVA NA BRENDOVE OD 15.4.2021.

(u kunama bez PDV-a)

SAV ASORTIMAN

(OSIM GOSPODARSKOG PROGRAMA I DIVIZIJA: ULJE, AKUMULATORI I GUME)

160 KN = 1,2,3 ILI 4 BODA

GOSPODARSKI PROGRAM, ULJE, AKUMULATORI, GUME

200 KN = 1,2,3 ILI 4 BODA

TEC SEMINAR

50 KN = 1 BOD

PRIMJER IZRAČUNA BODOVA ZA KUPOVINU ARTIKALA IZ ASORTIMANA*

160 KN (BEZ PDV-A) = 1 BOD

Račun 1	Račun 2	Račun 3	Ukupno 3 računa	Bodovi po brendu	Broj bodova																																																																																													
TOKIĆ ***** ATE 772kn TQ 649kn MAHLE 230kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 1.651kn	TOKIĆ ***** LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 977kn +	TOKIĆ ***** ATE 390kn MAHLE 584kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 974kn +	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn =	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE 814kn LPR 485kn KYB 492kn IZNOS RAČUNA (BEZ PDV-A) 3.602kn	TOKIĆ ***** ATE 1162kn TQ 649kn MAHLE

* sav asortiman osim gospodarskog programa i divizija: ulje, akumulatori i gume



100 BODOVA = 1 kn

Znaš li da skupljanjem bodova u **TKLUBU** za **TOP** kupce
doprinosiš školovanju automehatroničara
Obrtničke škole u Bjelovaru?



www.tklub.hr



tklub@tokic.hr



01 3033 985

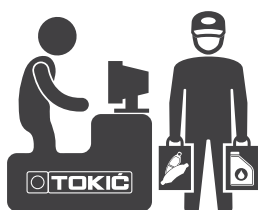
TKLUBzaTOPkupce

SVAKA KUPNJA U TOKIĆU JE **TOP** KUPNJA!

UČLANI SE NA **WWW.TKLUB.HR**
SKUPLJAJ BODOVE I ODABERI NAGRADE!



REGISTRIRAJ SE NA
www.tklub.hr



SKUPLJAJ BODOVE



ODABERI NAGRADE
U ZAMJENU ZA SKUPLJENE
BODOVE



DOSTAVLJAMO
NAGRADE

ZA KOJE NAGRADE SKUPLJAŠ BODOVE?

BODOVI
3.054



AUDI Q8
auto na akumulator

BODOVI
4.130



IconBit KICK TRACER
električni romobil

BODOVI
5.047



LG Smart TV
4K UHD

BODOVI
5.294



MAKITA
motorna samohodna kosilica

Provjeri ostale nagrade na **www.tklub.hr**

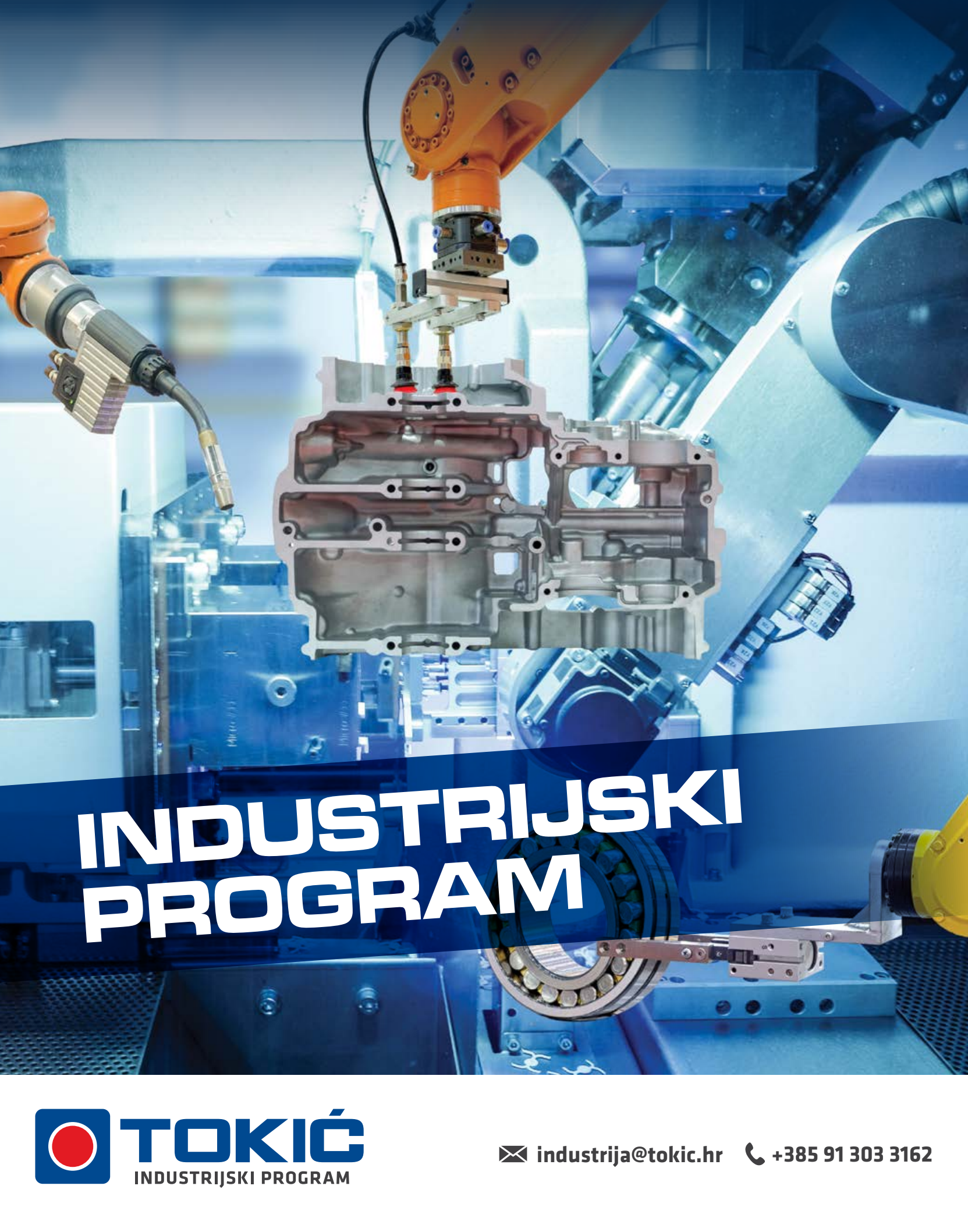
Prati stanje bodova, pregledaj i odaberi nagrade za koje skupljaš bodove.
Budi informiran i sve novosti o TOP brendovima, višestrukim bodovima
i nagradama potraži na web stranici **www.tklub.hr**

SKUPLJAJ BODOVE DO 31.10.2021.



Sigurnost u pokretu

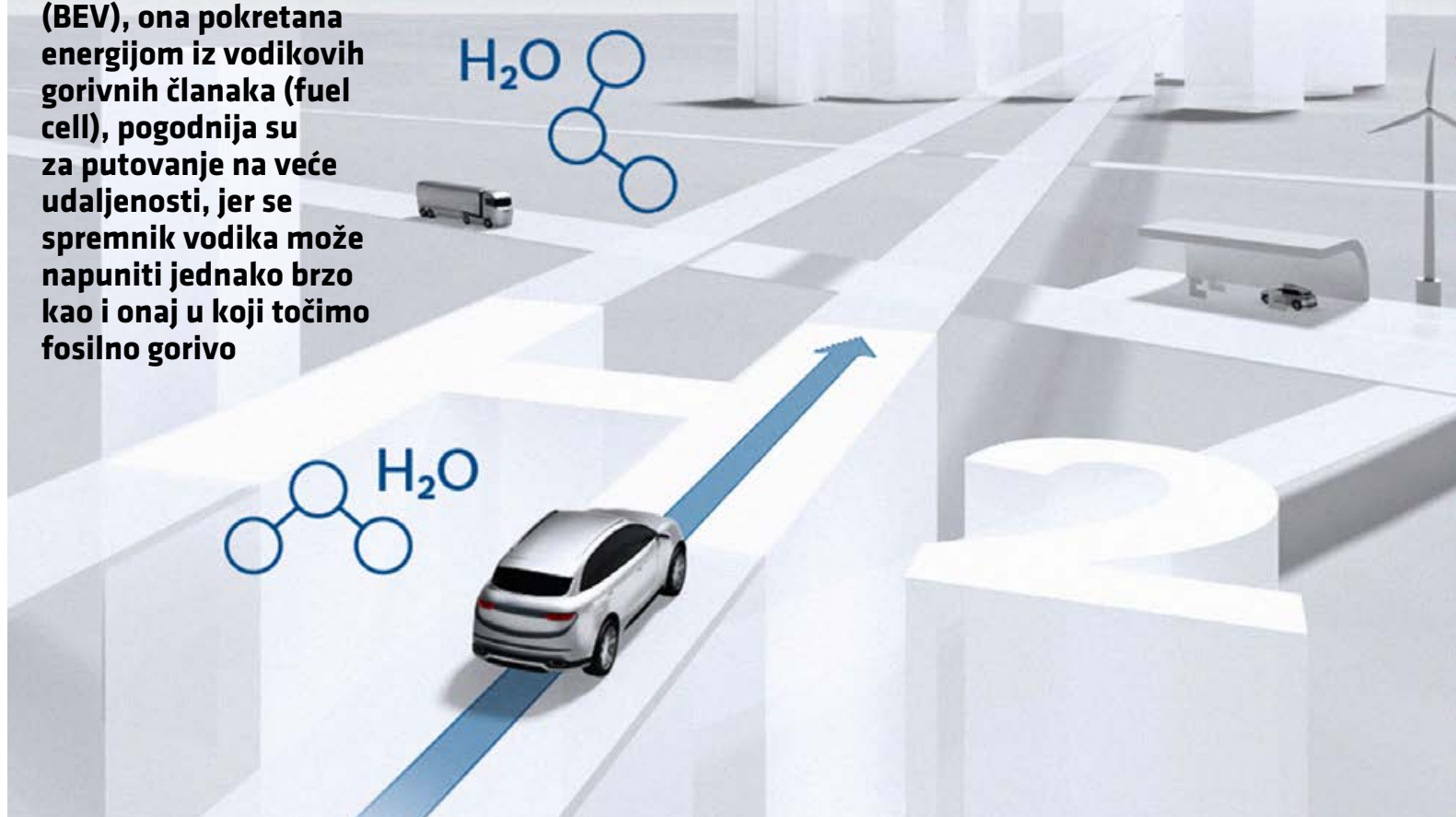
Više informacija potraži na www.tklub.hr, nazovi broj za članove TKLUBA: 01 3033 985
(radnim danom od 7 do 20 sati, subotom od 8 do 15 sati) ili pošalji e-mail na tklub@tokic.hr

A detailed industrial scene featuring a large, complex metal casting, possibly an engine block, being worked on by several robotic arms. One orange arm is positioned above the casting, while another is to the left. The background shows more industrial machinery and a blue-tinted environment.

INDUSTRIJSKI PROGRAM

Vodik kao gorivo bud

Za razliku od baterijskih električnih vozila (BEV), ona pokretana energijom iz vodikovih gorivnih članaka (fuel cell), pogodnija su za putovanje na veće udaljenosti, jer se spremnik vodika može napuniti jednako brzo kao i onaj u koji točimo fosilno gorivo



Elektromobilnost uzima sve više maha i bez sumnje je važan element u redukciji emisija CO₂ u transportu općenito. No koliko je ekonomično voziti na velike udaljenosti samo na baterije? Uz nerazvijenu mrežu punionica, dugo vrijeme punjenja, odnosno neplanirana zaustavljanja koja produljuju trajanje putovanja do finalne destinacije, baterije jednostavno nisu prvi izbor za takvo što. Ipak, čak će i 40-tonski tegljači, u bliskoj budućnosti, prevaljivati 1000 i više kilometara u potpuno električnom modu rada. Ključ je u novoj tehnologiji fuel-cell, pogonskom sustavu koji omogućuje klimatski neutralan transport. Bosch je napravio prvi korak u smjeru razvoja gorivnih članaka s primarnim fokusom na uporabu u gospodarskim vozilima, a plan je krenuti sa serijskom proizvodnjom najkasnije do 2023. godine. I nakon što tehnologija zaživi u kamionskom segmentu, Bosch će gorivne članke postepeno uvoditi u automobilski segment. U nastavku donosimo sedam razloga

zašto su vodikovi gorivni članci presudni elementi za izgradnju mobilnosti sutrašnjice.

Klimatska neutralnost

U gorivnom članku, vodik (H₂) reagira s kisikom (O₂) iz zraka. Energija koja se oslobađa u toj kemijskoj reakciji pretvara se u električnu i ona se koristi za pokretanje vozila. Ostali

nusprodukti su toplina i čista voda (H₂O). Vodik se dobiva elektrolizom, procesom u kojem se molekula vode separira na kisik i vodik, uz pomoć električne energije. Ako tu električnu energiju dobivamo iz obnovljivih izvora, gorivni članak potpuno je klimatski neutralan. Govorimo li o primjeni u prometu, gorivni članci imaju manji, odnosno bolji 'ugljični otisak' nego baterijski pokretana električna vozila u smislu emisija CO₂, potrebnih za proizvodnju, rad i zbrinjavanje.

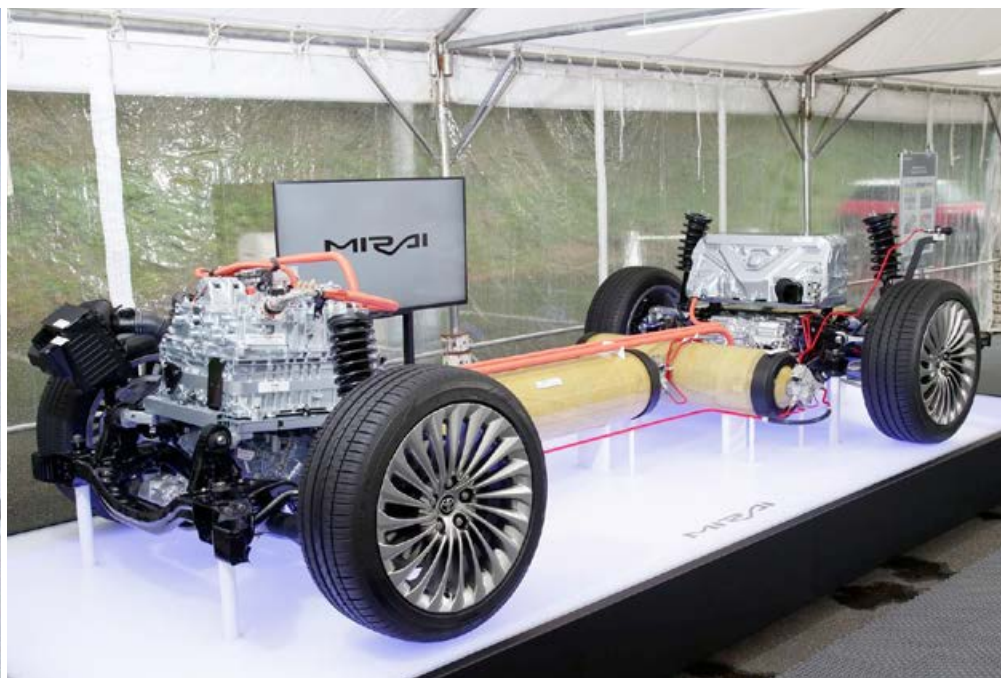
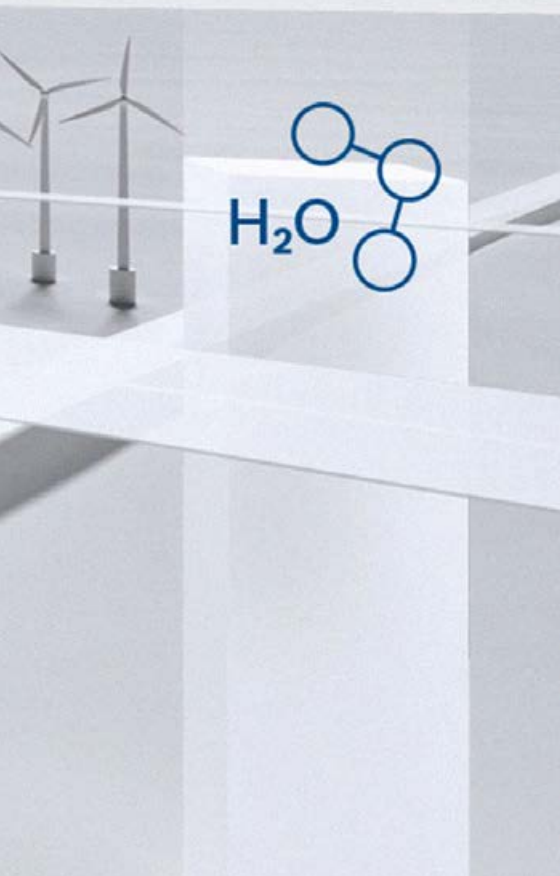
Potencijal primjene

Vodik ima veliku energetska gustoću. Jedan kilogram vodika sadrži energije koliko i 3,3 litre dizelskog goriva. Za prevaljivanje 100 km, osobnom vozilu dovoljan je otprilike jedan kilogram. I najbolje - punjenje spremnika vodika traje svega nekoliko minuta, baš kao i u slučaju benzinskog/dizelskog spremnika, nakon čega vozač može odmah nastaviti put ka odredištu. Upravo zbog toga vodik je idealan izbor za prijevoz na većim udaljenostima. Osim toga, u bliskoj budućnosti ideja je vodik koristiti i u



Spremnik vodika puni se do vrha za dvije minute

učnosti



Bosch razvija tehnologiju za širu primjenu, a Toyota ima i kompletan automobil



drugim oblicima prijevoza (vlakovi, zrakoplovi, plovila), kao i za potrebe teške industrije.

Efikasnost

Jedan od presudnih čimbenika za ekološku prihvatljivost i isplativost pogonskog sklopa je njegova učinkovitost, a gorivni članci su po tom pitanju četvrtinu bolji od motora s unutarnjim izgaranjem. Ubrojimo li u računicu regenerativno kočenje, učinkovitost se dodatno povećava. Baterijski pokretana električna vozila podižu učinkovitost na još višu razinu, no problem je što se proizvodnja i potrošnja električne energije ne podudaraju. Primjerice, električna energija dobivena iz vjetroelektrana i solarnih panela često ostaje neiskorištena, jer se ne može izravno isporučiti potrošaču, a ni skladištiti. Tu vodik dolazi na svoje, uz kudikamo veću fleksibilnost po pitanju skladištenja i transporta.

Troškovi

Troškovi 'zelenog' vodika znatno će se smanjiti kada se povećaju proizvodni kapaciteti i

smanji cijena električne energije proizvedene iz obnovljivih izvora. Vijeeće za vodik, udruženje koje okuplja više od 90 međunarodnih tvrtki, očekuje da će se troškovi primjene vodika prepoloviti u sljedećih deset godina, što će tehnologiju gorivnih članaka učiniti vrlo konkurentnom. Cilj je postići visokotehnološko rješenje koje se može proizvoditi po prihvatljivoj cijeni. Stoga je za očekivati da u srednjoročnom razdoblju korištenje vozila s gorivnim člancima neće biti skuplje od onog s konvencionalnim sustavom pogona.

Infrastruktura

Današnja mreža punionica vodika nudi djelomičnu pokrivenost, ali oko 180 postaja za punjenje raspoređenih diljem Europe zadovoljava potrebe na važnijim prometnim rutama. Tvrtke u brojnim zemljama surađuju kako bi nastavile širenje mreže, a tu je i podrška u vidu državnih subvencija. Primjerice, putem projekta H2 Mobility izgrađeno je stotinjak javno dostupnih punionica u Europi. Slične razvojne programe možemo pronaći i u Japanu, Kini i Južnoj Koreji.

Sigurnost

Korištenje plinovitog vodika u vozilima je sigurno, a rizik ništa veći nego u slučaju ostalih automobilskih goriva, odnosno baterija. Spremnici za vodik ne predstavljaju povećan rizik od eksplozije. Istina je da H2 gori u kombinaciji s kisikom i da je smjesa izvan određenog omjera eksplozivna. Ali vodik je otprilike 14 puta lakši od zraka te stoga izuzetno brzo hlapi. Na primjer, svaki atom vodika koji 'pobjegne' iz spremnika vozila isparit će prije no što dođe do interakcije s kisikom iz ambijentalnog zraka.

Vremenska koordinacija

Proizvodnja vodika dokazan je i tehnološki jednostavan proces. To znači da se uslijed veće potražnje na tržištu može vrlo brzo odgovoriti povećanjem proizvodnje. Dodatno, gorivni članci doživjeli su svoju tehnološku zrelost za veću tržišnu komercijalizaciju i širu upotrebu. Prema projekcijama Vijeeće za vodik, upotreba vodika u gospodarske svrhe može postati konkurentna u sljedećih deset godina, a možda i prije, pod uvjetom da postoji dovoljno ulaganja i političke volje. #



Novi svijet iza starog izloga

Profil Brune Čutića, specijalista za podatke koji je na poslovnom putu najprije spojio oktane i bitove, otkriva koliko poslovni razvoj može biti neočekivan i zanimljiv te donosi priču koja povezuje tradicionalne glazbene instrumente i poslovnu inteligenciju

Oduvijek je volio automobile i bavio se računalstvom. Radio je na održavanju računalnih mreža i mrežne opreme, ali je bio i specijalist u autoservisu. Bruno Čutić (28) odličan je spoj hardvera i softvera, a prekretnica u njegovom poslovnom razvoju dogodila se kada je odlučio napustiti stalan posao na kalibraciji injektora te završiti studij za inženjera održavanja motornih vozila. Tek što je predao završni rad na studiju u Velikoj Gorici, započeo je s radom u Tokiću u pripravničkom programu T Start. Samo godinu dana kasnije Bruno je od pozivnog centra stigao do specijalista za upravljanje cijenama. Da stvar bude bolja, Bruno je odrastao na zagrebačkoj Trešnjevci i cijelo je vrijeme prolazio Kranjčevićevom. Gledajući svakodnevno krajičkom oka prvu Tokićevu poslovnici otvorenu ondje još 1990., kako i sam kaže, nikad nije mogao ni približno naslutiti što se sve krije iza pulta.

Tklub: Bruno, kako si završio u Tokiću?

Bruno: Zapravo slučajno, pogotovo kada se sjetim koliko sam puta prolazio ispred poslovnice na Trešnjevci u Zagrebu, gdje sam odrastao. Često sam gledao u izloge poslovnice u Kranjčevićevoj i nisam mogao naslutiti što se sve krije iza

pulta. Nisam mislio da iza trgovine autodijelova stoji toliko logistike, procesa, umjetne inteligencije, ali i toliko ljudi. Uglavnom, tri mjeseca nakon dolaska u call centar, gdje sam se prijavio jer spajam znanje rada na računalu i o autima, nazvale su me kolegice iz ljudskih resursa i počelo je 'ubrzanje'. Hvala im i danas na tome!

Tklub: Što se dogodilo u toj prvoj godini?

Bruno: Okrenuo se čitav svijet. Nakon poziva iz call centra stigao sam u odjel nabave i počeo raditi na obradi matičnih podataka. To me natjeralo na razumijevanje gotovo svakog procesa i 'ulazak' u sustav. Jednostavne radnje popunjavanja podataka vrlo brzo su se proširile na nova zaduženja, a proaktivnost mi je donijela odgovornost. Sve se otvorilo i danas radim sa svim odjelima i vodim brigu o cijelom asortimanu. Naravno, nisam sam u tome, već imam nevjerojatno sposobne kolege i vodstvo. Međutim, što je iza izloga Tokićeve poslovnice i što me ondje dočekalo, nadmašilo je sva moja očekivanja. Potpuno, jer, eto, gdje sam završio 16 mjeseci nakon dolaska u pozivni centar.

Tklub: Koji su bili prvi izazovi s rastom odgovornosti?

Bruno: Kad sam došao, Tokić je već duboko zakoračio u transformaciju, a protekla korona-godina pokazala je dodatnu potrebu za organizacijom

i disciplinom. Poglavito jer smo u to doba sistematizaciju matičnih podataka proizvoda, a svaki proizvod ih može imati na stotine, dizali na višu razinu. Postavljanje novog standarda donijelo je odgovornost i najveće izazove jer su se otvorili novi horizonti. Paralelno su se razvijali i svi drugi odjeli u Tokiću te su nastajali i novi. Nekako se sve posložilo i najveći izazov našao sam u definiranju prioriteta, i poslovnih i privatnih, jer tu mora postojati mir i balans.

No tu je Tokić pomogao s Kaizen edukacijama o metodologiji rada i vrlo brzo smo napredovali.

Izazovi stalno postoje jer vladanje matičnim podacima temelj je razvoja automatizacije i transformacije svake kompanije. Da bi algoritmi drugih odjela ispravno funkcionirali, podaci moraju biti potpuni i jednoznačni.

Tklub: Znači edukacija za vrijeme i uz posao?

Bruno: Na poslu u sklopu odjela nabave u praksi primjenjujem metodologiju Kaizen, ali sam također polaznik internog tečaja 'Train the trainer' za Excel, jer mi je cilj postati trener Excela. Tu su i edukacije iz BI (poslovne inteligencije) i za slične stručne programe. Privatno se razvijam za financijske edukacije,

a ispušni ventil pronalazim u borilačkim sportovima. A onda, tu je i moja dugogodišnja ljubav prema folkloru, prema školi folkloru i sviranju tradicijskih glazbala (gajde, diple, samica, dangubica, ljerica...). Porijeklom sam iz Like i sve je to velik dio mene, konstanta, a objavio sam i neke radove na temu glazbala i izumiranja starih instrumenata. Bruno se suzdržava, ali će jednoga dana na posao doći s gajdama.

Tklub: Kako vidiš svoju budućnost s Tokićem?

Bruno: Ovo je zaista golem sustav, ali je istovremeno fantastično kako je ustrojstvom sačuvana agilnost kao u nekoj maloj tvrtki. Potom, tu su zbilja najveći eksperti iz svih područja, a ja sam imao sreću da sam se našao u odjelu nabave koja je pokretač procesa i motor firme. Sve je to vrlo uzbudljivo, osobito ako prvo gledamo širu sliku, a zatim te matične podatke kao užu, kao krvotok kompanije. Za budućnost se ne brinem jer je ovo sustav koji te tjera da se razvijaš pa se samim time i on razvija. Uz kolege i nadređene koji su u tome najbolje vodstvo, nisam samo zadovoljan nego i ponosan. Jer ne moram se brinuti za budućnost već fokusirati na razvoj. Tako ćemo se lako prilagoditi svim izazovima tržišta i konkurenata. #



Bruno se
suzdržava,
ali će
jednog
dana na
posao doći
s gajdama

0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775



TOKIĆ KONTAKT CENTAR

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

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

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

TOKIĆ
Sigurnost u pokretu

www.tokic.hr





Sveprisutan i nezaobilazan

Kao i svaka generacija kompakta iz Wolfsburga, Golf sedmi predstavlja vrlo stabilnu valutu na tržištu rabljenih, kako na račun provjerene tehnologije, tako i voznih karakteristika

Kada s desetak tisuća eura u džepu krenete u potragu za rabljenim automobilom, Golf VII je možda i naj mudrija investicija. Za taj iznos može se pronaći solidan dizel s otprilike 120.000 do 150.000 km na brojaču, što može zvučati kao previše, ali nije. Masivna izrada i visoka kvaliteta uspješno se odupiru svakom prevaljenom kilometru. Ponuda u domaćim oglasnicima je bogata

i šarolika, odstupanja postoje, ali uvijek možete pronaći nešto zanimljivo jer ih ima gotovo tisuću. Sva je prilika da će vam za oko zapeti 1.6 TDI kojih ima najviše. Riječ je o pouzdanom i štedljivom motoru, razmjerno povoljnom za održavanje. Stoga je važno provjeriti povijest održavanja, ali i pokušati saznati u kakvim je uvjetima automobil korišten, jer što je više vremena proveo na otvorenoj cesti, tim bolje za EGR,

DPF, injektore i ostale komponente koje predstavljaju opasnost za servisni budžet. Benzinski 1.2 TSI uopće nije za izbjegavanje, štoviše bolji je izbor ako je Golf većinu vremena provodio u gradskim sredinama i ako je vožen na kratkim relacijama. Samim time trebao bi imati i osjetno manje kilometara na brojaču, što je opet lako provjeriti u stanici za tehnički pregled. Za prosječnog hrvatskog kupca manje zanimljiv, ali svakako poseban je

plug-in hibridni Golf VII GTE sa 204 KS, koji u svakodnevici može biti štedljiviji od dizelaša, a u svakom trenutku pružiti uzbuđenje kao da vozite GTI. Njega ćete prije pronaći u inozemstvu, ali zbog prizvuka egzotike i korištenja visoke tehnologije, cijena mu se kreće oko 20.000 eura. S druge strane, eventualne brige oko hibridnog sklopa i baterije otklanja tvorničko jamstvo od osam godina ili 160.000 km. #



PONUĐA DIJELOVA

Šifra	Opis	JMJ	Cijena u kunama
230591	Filtar nafte	1 kom	129.00
230836	Filtar ulja	1 kom	59.00
231116	Filtar zraka	1 kom	89.00
230440	Filtar kabine	1 kom	89.00
222792	Disk ploča	2 kom	806.00
229558	Disk pločice	1 set	504.00
222798	Disk ploča	2 kom	646.00
151908	Disk pločice	1 set	253.00
182280	Vilica	1 kom	582.00
100621	Grijač	1 kom	108.00
258836	Remen kanalni	1 kom	110.00
133690	Hladnjak	1 kom	709.00
222875	Hladnjak klime	1 kom	1259.00
231182	Štangica stabilizatora	1 kom	110.00
76520	Glavčina kit	1 kom	689.00

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV

Novo poglavlje marke Nordexx



Danski proizvođač oplemenio je svoje gume novim dizajnom, a zahvaljujući aktualnoj korporativnoj strategiji koja će staviti fokus na širenje asortimana i praćenje trendova, novo poglavlje Nordexxa donosi mnogo više od novog logotipa

Spostizanjem veće prepoznatljivosti brenda Nordexx, što je dio ambicije NDI Grupe kao vlasnika, cilj je ostvariti snažniji nastup na globalnom tržištu guma. Osim novog dizajna i atraktivnijeg kroja gazne površine, nova generacija guma Nordexx zadovoljava najviše standarde po pitanju kvalitete i ukupnih performansi. Paleta proizvoda osmišljena je kako bi zadovoljila različite zahtjeve kupaca, bez obzira u kojem se podneblju nalazili. Tržište se polako mijenja, a u skladu s novim trendovima i povećanjem potražnje, pored asortimana ljetnih i zimskih guma, tu je i ponuda cjelogodišnjih guma za kojima postoji sve veći interes. Stoga je ovo potez kojim Nordexx ispunjava specifične

potrebe određenog profila kupaca, a to su prije svega vozači koji na godišnjoj razini prevaljuju manje od 20.000 km te žive u podneblju gdje ne



vladaju ekstremni atmosferski uvjeti s polarnim hladnoćama i tropskim vrućinama. Osim proširenja asortimana guma u novom, prepoznatljivijem dizajnu, Nordexxovim distributerima i partnerima omogućen je pristup velikoj organizaciji koja raspolaže s bogatim stručnim znanjem i ekspertizom. Naime, NDI Grupa, koja je vlasnik Nordexxa, najveći je dobavljač guma, naplataka i kotača u nordijskim zemljama. Nordexx je tvrtka koja postoji od 1970. i tijekom desetljeća uspješnog poslovanja stečena su bogata iskustva. Tim stručnjaka u izvoznom odjelu rado će pružiti savjete i odgovoriti na specifična pitanja, a kontakt s distributerima i partnerima teče glatko jer se komunikacija odvija na desetak stranih jezika. Uz fokus na pružanje rješenja prilagođenih distributerima, svako specifično tržište dobiva paket usluga koji najbolje ispunjava specifične zahtjeve. Uz kvalitetne proizvode i prepoznatljivost brenda, Nordexx u budućnost ulazi pružajući još veću vrijednost svojim partnerima i vozačima. #

Pored novog dizajna i odvažnijeg nastupa, novom marketinškom strategijom nastavljamo razvijati svoj asortiman prateći trendove i potrebe pojedinih tržišta te tako učiniti marku Nordexx prepoznatljivom

voditelj izvoza Gregers Lindvig

NORDEXX
Connect. Control.

Bandit, ali ne i huligan



Suzukijev naked srednje klase od 2007. hladi se tekućinom, no iako prethodnika prati glas legendarne pouzdanosti, 'vodenjak' se pokazao kao trajniji, kvalitetniji te jeftiniji za održavanje



Bandit je 2007. predstavljen s novim motorom koji se hladi tekućinom, snage 86 KS, i s - normom Eurom 3. Zadržao je tipični, prepoznatljivi izgled, kao i svestrane kvalitete koje su godinama oduševljavale njegove poklonike, no jedno se nije moglo prešutjeti - 250 kg spremnih za vožnju ipak je previše za naked motocikl srednje klase. Uslijed prekomjerne mase, u pitanje su došle i performanse, pa se tako 'vodenjak' - unatoč povećanju snage i okretnog momenta - pokazao lošijim u međuubrzanjima od svog uljno-zračnog prethodnika.

O pouzdanosti 'uljare' ispričane su legende, no vremenski odmak iskristalizirao je i drugu stranu priče - 'vodenjak' se tijekom ovih 14 godina eksploatacije pokazao kao trajniji, pouzdaniji, kvalitetniji i - što je možda najvažnije - jeftiniji za održavanje. Veliki servis na rasporedu je svakih 24.000 km, ubrizgavanje nije skloni nikakvim kvarovima ili problemima (za razliku od rasplinjača koji 'ubija' stajanje i hlađenje/grijanje), a postojanost materijala u motoru i sklonost habanju je ravna nuli. Dakle, dvoumite li se između 'vodenjaka' i 'uljare', naš savjet je da odluka prevagne na prvi.

'Vodenih' Bandita, bilo u naked izvedbi ili onoj S, u domaćem oglasniku ima napretek. Cijena im započinje na 3000 eura, uredni modeli do redizajna (2009.) se kupuju za 4000 do 4500 eura, dok su noviji od 5000 eura pa naviše. Ako se odlučite na unos iz inozemstva, 'vodenjak' je ponovno bolji izbor. Jer trošarina će vas - budući da se radi o Euru 3 - u konačnici koštati manje no za 'uljaru'.

Orijentacije radi, ukupni troškovi unosa (trošarina, potvrda proizvođača i homologacija) za model iz 2007. iznose svega 300 eura. #



PONUĐA DIJELOVA

	Cijena
Filtar ulja Hiflo	69 kn
Filtar ulja K&N	106 kn
Set lanac+lančanici	
DID 525 VX3 otvoreni zlatni	1241 kn
RK 525 XSO otvoreni zlatni	1191 kn
Filtar zraka Hiflo	120kn
Filtar zraka K&N	510 kn
Kočne pločice prednje	
EBC sinter metal	281 kn
TRW sintered sv	323 kn
Kočne pločice stražnje	
EBC standard	179 kn
TRW standard	165 kn
Kočni disk prednji	
EBC	1494 kn
TRW	1723 kn
Kočni disk stražnji EBC	811 kn
Brtva poklopca ventila	250 kn
Brtva poklopca kvačila Athena	89 kn
Brtva poklopca paljenja Athena	53 kn
Brtva ispuha	61 kn/kom
Gumica ventila Athena	43 kn
Hladnjak	2130 kn
Termostat	249 Kn
Ručica poluge kvačila JMT kovana	224 kn
Ručica prednje kočnice JMT	115 kn
Set ležajeva volana Koyo	235 kn
Set semeringa vilice All Balls	129 kn
Set ležajeva prednjeg kotača All Balls	176 kn
Set ležajeva stražnjeg kotača All Balls	418 kn
Retrovizor L/D	260 kn/kom
Regler Jmp	445 kn
Akumulator EXIDE	348 kn
Prekidač kvačila JMP	94 kn
Svjećica NGK CR8E	99 kn

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV

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

Prvi izbor domaćih kupaca

MAN je posljednjih 15 godina s modelom TGX kao vrhom ponude, najprodavanija marka kamiona u Hrvatskoj. Velik broj rabljenih primjeraka na prometnicama zahtijeva i dobru opskrbu rezervnim dijelovima i potrošnom robom

Prije nedavne premijere nove generacije, MAN TGX se brojnim modifikacijama uspješno nosio s mladašnom konkurencijom. Posljednja je bila prije tri godine kada je 12,4-litreni šestcilindraš osnažen 10 KS (i 100 Nm) te je nudio 430, 470 i 510 KS. Uz nove klipove i košuljice cilindara unaprijeđeno je upravljanje ventilima, reguliran rad vodene pumpe i ventilatora te optimiziran rad hladnjaka ulja za bolju regulaciju temperature. Iako je zadržan sustav SCR-EGR, radna je temperatura povišena jer je povrat ispušnih plinova značajno smanjen, dok je za Adblue-dobavu zaduženo novo direktno

ubrizgavanje AirLess. Kuru poboljšanja prošao je i admiralski D38 (540, 580 i 640 KS) kojem su servisni intervali produženi na 140.000 km. Kako su MAN-ovi TGX-kamioni na glasu kao vrlo otporni, dio kupaca sigurno je kalkulirao s redovitim servisima pa je kod kupnje potreban oprez. Iako kapitalne greške nisu prijavljivane, pažnju treba obratiti na stvari poput filtera goriva koji su mogli pretrpjeti oštećenja pri utovaru, slično kao i spremnici zraka u stražnjem dijelu kod prikapčanja prikolica. Preporuka je nabavka rezervnih retrovizora, s obzirom na to da su osjetljivi na udarce. Pažnju treba obratiti i na radarske kutije kod modela

koji to imaju na prednjem dijelu maske jer su podložni oštećenjima kod nepažljivog pranja ili pod jakim pritiskom vode. Što se ulja tiče, tu nije bilo jednostavno vozaču mehanički provjeriti stanje pa ako nije bilo volje podizati kabinu, trebalo je vjerovati podacima s instrumenata s kojima, srećom, nije bilo mnogo problema. U određenim situacijama, najčešće kod nepravilnog utovara, znalo je dolaziti do nejednakog trošenja kočnica što bi se očitovalo i na ubrzanom trošenju kočnica na prikolicama. No dobar imidž TGX nije imao bez razloga pa, uz pravilno održavanje i brigu oko neispravnih dijelova, neće biti većih problema. #



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**



Lider produzione, sviluppo e distribuzione
di alzavetri e maniglie per autoveicoli
privati e commerciali.



ALGO S.p.A.

Sede legale e Amministrativa:

via Brianza, 13 - 22031 Albavilla (CO) - Italy

T +39 031 335321 r.a. - F +39 031 626427

info.algo@algogroup.net

ALGO  GROUP

www.algogroup.net

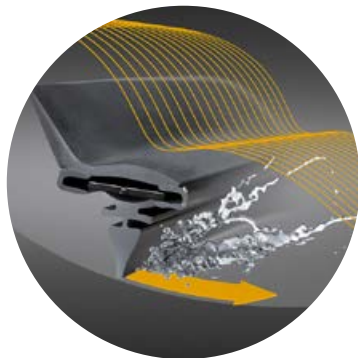
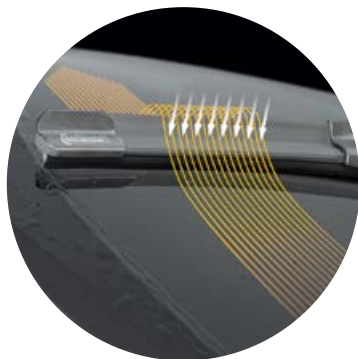
Čist vidik uz brisače Continental

Odnedavno je u Tokićevim poslovnicaama dostupan kompletan asortiman brisača Continental, kojim je pokriveno više od 90 posto potreba europskog voznog parka

Pjevanje na kiši može biti zabavno. A vožnja? I ne baš. Kišno vrijeme mnogima zadaje glavobolju, što i ne čudi jer je riječ o stresnim situacijama s kojima se ne susrećemo svakog dana na cesti. Prvi i osnovni preduvjet za sigurnu vožnju su kvalitetni i pouzdani brisači jer samo oni osiguravaju čist vidik. Stoga servisne radionice u svojim skladištima moraju imati odgovarajuće rezervne dijelove kako bi udovoljile potrebama šarolikog voznog parka. Srećom, to zvuči jednostavnije no što zaista jest.

Bogato iskustvo iz gumarskog sektora

Tehnološka kompanija Continental ima vrlo široku liniju proizvoda, široj javnosti možda će prva asocijacija biti gume za sve tipove vozila, a novost u ponudi su brisači AQUACTRL. Sukladno bogatom iskustvu iz gumarskog sektora,



u Continentalu su odlučili svoju ekspertizu ugraditi u izradu brisača. Mudro osmišljena kategorizacija proizvoda pojednostavljuje logističke procese za sve prodavače i servisne radionice. U Continentalu su osmislili tri proizvodna programa, što olakšava posao nabave prodavačima, odnosno olakšava odabir kupcima. Pojedinačni brisači AQUACTRL kriju se pod kataloškim brojem 21 te odgovaraju za više od 90 posto vozila na europskom tržištu. Zahvaljujući priloženim multi-clip adapterima, instalacija je brza i jednostavna.

AQUACTRL-setovi sastoje se od dvaju brisača (vozačeva i suvozačeva strana) i uvijek su optimizirani za ugradnju na dotično vozilo, za što je dovoljna minuta posla jer tu su pripadajući adapteri te jasne i precizne upute. Setovi odgovaraju za gotova sva vozila na europskim cestama, što prodavačima olakšava

proces nabave i skladištenja. Pojedinačni brisači REARCTRL namijenjeni su za stražnja stakla i također se kupuju prema tipu vozila, uz jednostavnu ugradnju kao da je riječ o tvornički isporučenim brisačima (OE).

Vrhunske performanse

Kompletan asortiman brisača AQUACTRL izrađen je prema najvišim standardima, što osigurava vrhunske performanse u zahtjevnim meteorološkim uvjetima. Posebno su dizajnirani kako bi ostvarili ravnomjeran pritisak, bez obzira na specifičnosti svakog vjetrobranskog stakla, a patentirani spojleri osiguravaju optimalno prljanje čak i pri najvišim brzinama te snažnom otporu vjetra. Osim što su robusni i dugotrajni, Continentalovi brisači imaju i poseban premaz koji sprječava buku i škripanje. #





AQUACTRL® BRISAČI

Pod kontrolom U svim vremenskim uvjetima

Oslonite se na originalnu Continental kvalitetu
uz AQUACTRL® brisače i ponudite svojim kupcima
savršenu vidljivost u svakom trenutku.



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





**Gruda 146,
Konavle**
Tel: 020/456-886
E-mail: konavle@tokic-partner.hr
Radno vrijeme
pon-pet: 08-17
/ sub: 08-13



Mala ali uvijek pri ruci

Uslijed povećanja potražnje na mikrolokaciji Konavle, dugogodišnji Tokićev partner Omega-auto otvorio je svoju šestu poslovnicu, u kojoj osim autodijelova nudi i program za poljoprivredne strojeve i mehanizaciju

Omega-auto prepoznatljivo je ime gotovo svim žiteljima Dubrovačko-neretvanske županije. Kako i ne bi bilo, kada posluje još od 1982., a u međuvremenu je razvijena mreža od čak šest poslovnica na području naše najjužnije županije. Osim poslovnica u Dubrovniku i Mokošici, Omega-auto na raspolaganju je

kupcima u Korčuli, Vela Luci i Orebiću, a najnovija u nizu je mala poslovnica u Konavlima, točnije u predjelu Gruda. To je ujedno i najjužnija Tokićeva poslovnica, udaljena oko 35 km od Dubrovnika te svega pet kilometara od granice s Crnom Gorom. Budući da su žitelji na području Konavala pretežno okrenuti agrarnim djelatnostima, u maloj

poslovnici površine 80 m², osim uobičajenih autodijelova, nudi se i poljoprivredni asortiman. Mudra je to poslovna odluka jer poslovnica pokriva mikrolokaciju na kojoj živi oko 8000 ljudi, a u većini gospodarstava i garaža nalazi se barem neki poljoprivredni stroj, motokultivator, traktor ili nešto konkretnije. Još od davnina, preradom maslina i vinove loze bavi se gotovo svako





kućanstvo, a u međuvremenu se Gruda profilirala kao gospodarsko središte Konavala.

Kupci na krajnjem jugu Hrvatske su tako dobili adresu na kojoj mogu pronaći asortiman upravo onih proizvoda koji su najtraženiji, kako za osobna vozila, tako i radne strojeve. Skladišni prostor je skroman, ali dostatan. Naime, poslovni model je takav da ćete uobičajene stvari poput ulja i maziva te potrošnih dijelova, uvijek pronaći na policama, dok se za nešto specifično trebate strpjeti svega nekoliko sati ili pričekati najkasnije do sutradan. Dostave su organizirane dvaput dnevno, pa navratite li ujutro po nešto čega trenutno nema na stanju, već nakon ručka čekat će vas na pultu. To je snaga logistike i razvijene mreže poslovnica koju je izgradila Omega-auto, ključan Tokićev franšizni partner na krajnjem jugu Hrvatske. #



ACC Pape
Ražinska 1D,
Šibenik

Tel: 091/5905-826

E-mail:

obrtpape@gmail.com

Radno vrijeme

pon-pet: 08-16

/ sub: 08-13



Očevim stopama

Mali obiteljski biznis sa 45-godišnjom tradicijom nedavno je zakoračio u novu eru, preselivši poslovanje u moderan i reprezentativan objekt površine 400 kvadrata. Iako sin od 2012. vodi glavnu riječ, otac je i dalje 'pri ruci'

Kada svoje vozilo povjerite rukama mehaničara koji je službeno započeo s radom 1977. u maloj garaži obiteljske kuće, pokušajte samo zamisliti koliko je golemo njegovo iskustvo. Ljudi iz Šibenika, ali i okolice, dobro znaju kakvu uslugu mogu dobiti od autoservisa Pape, koji se priključivanjem u Tokićevu mrežu ACC servisa izdignuo na još višu razinu. Novi objekt u funkciji je od kolovoza 2020., a smješten je na vrlo frekventnoj lokaciji uz glavnu prometnicu nedaleko šibenske tvornice TLM, gdje se nalazi i novi poslovno-trgovački centar GAK. Zanimljivo, novi salon udaljen je svega stotinjak metara od prvotne lokacije i obiteljske

kuće u kojoj se nalazi skromna ali dobro opremljena garaža površine 42 kvadrata. Sada je riječ o deseterostruko većoj poslovnoj

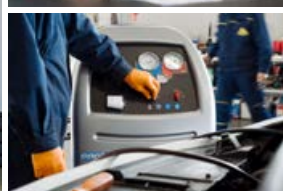
površini, u servisu su četiri dizalice i najmodernija servisna oprema, što je osjetno povećalo kapacitet i brzinu usluge.



Otac i sin Dino Papak tijekom desetljeća uspješnog poslovanja konstantno su pratili trendove i ulagali u edukaciju, pa su postali poznata adresa za žitelje cijele Šibensko-kninske županije. Štoviše, njihovo znanje i ekspertiza ne samo da privlači fizičke, već i pravne osobe jer ACC Pape održava vozne parkove nekoliko tvrtki. Naglasak je na mehaničarskim radovima, dijagnostici, vulkanizaciji i servisu klima-uređaja, dok prema potrebi za limarsko-lakirerske radove imaju pouzdane vanjske partnere. Osim osobnih vozila, servisna radionica s četvero zaposlenih održava i laka komercijalna vozila, a u skladu s praćenjem trendova osposobljeni su i za hibride, odnosno električna vozila. Dino je svjestan da će hibridna vozila imati dominaciju u sljedećih deset godina, a drago mu je i što se polako razbio mit o dizelskim motorima koji pate od problema s DPF-om, EGR-om i ostalim komponentama koje se začeđuju u gradskim uvjetima vožnje na kratkim relacijama. Iako otac ima funkciju 'nadzornog odbora', još uvijek je aktivan i u garaži te će spremno zamastiti ruke. Ništa nije problem kada poslu pristupite sa strašću! #



VULKANIZACIJA



Autor Ivan Curic

Visoki turizam u trajanju malog servisa

S obzirom na lokaciju ACC Autoservisa Pape, prema servisu automobila bismo mogli diktirati i godišnji odmor. Jer šetnica uz šibenski kanal, koja uz borovu šumu vodi do Tvrdave sv. Nikole, udaljena je ni kilometar. Osim toga, vrlo blizu je i kamp Solaris sa svim svojim blagodatima, a o široj mikrolokaciji da ni ne govorimo. U

svega pola sata možete doći do Roškog slapa i Primoštena, centar Šibenika je nadohvat ruke, a najlakše se možda prošetati do lijepih plaža Brodarice i Žabarića. Zapravo, ovo je jedinstvena prilika da ostavite auto na servisu pa se prošetate i posjetite jedinstveni otok Krapanj, na kojem nema automobila i vlada mir.





Desetljeće za novo



Kada je 2010. osnovan Tokić Racing Team, stvorena je energija koja je trenutačno spojila vrijedan odnos vozača, šire javnosti i Tokića kao tvrtke koja se brzo razvija, ali nikad ne zapostavlja ni lokalnu zajednicu

Iako je tijekom proteklih godinu dana pandemija ostavila velike posljedice na sportskoj sceni, Tokić Racing Team ne posustaje te grabi naprijed. Naime, razvojem same kompanije, velikom akvizicijom slovenskog Bartoga, kao i stvaranjem Tokić Grupe, nakon desetljeća postojanja Tokić Racing Team (TRT) također prolazi svoju renesansu.

Tijekom desetljeća djelovanja naš TRT-tim bio je sveprisutan u svim disciplinama automotosporta te stajao kao ponosna podrška nekoliko desetaka vozača. No istodobno nije zapostavio ni klubove, a svakako ni evente. Štoviše, novim poglavljem

redefinirana je vizija tima koja u fokus stavlja perspektivne hrvatske juniore, ali pritom ne zapostavlja ni tradicionalne vrijednosti s našim 'veteranima' te ostajemo prisutni i kao sponzori ponajboljih domaćih sportskih zbivanja, prije svega brdskih utrka u Skradinu i Buzetu, ali i utrka ubrzanja u organizaciji AK Slavonija koje se odigravaju na slavonskoj ravnici i Grobničkom polju.

Smjer europska scena

Ovogodišnju sezonu Tokić Racing Teama otvorila je naša nova članica, mlada Stefani Mogorović, nastupom te dobrim travanjskim

vožnjama na mađarskom Hungaroringu. Svakako željno iščekujemo i prve nastupe našeg asa Matije Jurišića koji je prošle godine briljirao, a ove će svoju brzinu pokazati na Europskom brdskom prvenstvu u društvu najbržih vozača današnjice. Samo se prisjetimo kako je Matija prošle sezone svojim debitantskim nastupom na Buzetskim danima stigao do pobjede u Grupi A, dok je u klasi A-2000 postavio novi rekord staze. Dio juniorskog tima je i neizostavni Damian Sekulić koji je na međunarodnoj karting sceni u karting natjecanjima već dosad ostavio vrijedan trag.



SPONZORSTVA VOZAČA

Tokić prepoznaje sportski angažman i potencijal vozača bez obzira na natjecateljsku disciplinu, pa smo prisutni i u sponzorstvu drugi vozača. Kao i proteklih godina ostajemo uz moto klub DOCDYNO osnovan 2015. koji broji preko

30 članova od kojih je čak 17 licenciranih natjecatelja u disciplini ubrzanja te dva natjecatelja u klasi Supermoto. Tu je i Marko Stanisavljević, prisutan i zapažen u autoslalomu te kronometru u sklopu PH. Drifter Filip Maras redoviti je vozač

natjecanja Croatian Drift Challenge. Na koncu, neizostavan je i Luka Crnković koji se u disciplinama Motocross i Supercross natječe u Prvenstvu hrvatske, Svjetskom Prvenstvu (MX GP), europskom i Slovenskom Prvenstvu.



poglavlje!

Tradicionalne vrijednosti

Naši stari partneri, poznati članovi Tokić Racing Teama, i ove će godine uveličati domaća natjecanja. Kako svojim vještinama koje su oduvijek značile ovacije publike uz stazu i tisuće pregleda na društvenim mrežama, tako i zanimljivim automobilima. Naš zagorski 'princ', Dario Šamec, u svojoj je garaži uzgajao pravi čopor lavova. Njegov poznati Peugeot 206 je ove zime dodatno osvježen za reli, a krila bi ove godine trebao raširiti i najfotogeničniji auto domaće scene, posebno pripremljen Peugeot 406 Coupe.

Iznimnu zvjerku u svojoj garaži priprema i Željko Pavičić koji je za brdske nastupe odlučio urediti filigranski dotjeran WTCC-bolid, Chevrolet Cruze. Na koncu, drift king Marko Brkljačić i njegov

moćni BMW i ove će sezone 'zapašiti komarce' dimom svojih guma na regionalnim drift-natjecanjima.

Jasna vizija

Tokić Racing Team će u budućnosti, koliko god bila nepredvidiva, i dalje stajati uz sve svoje vozače, s naglaskom na međunarodni iskorak te fokusom na juniorski dio tima s mladim vozačima. Prateći internacionalizaciju Tokić Grupe te stalna ulaganja u zaposlenike i edukaciju, Tokić Racing Team želi poslati jasnu poruku koja spaja tradicionalne vrijednosti i razvoj vozača, koji će svojim primjerom i prepoznatljivim narativom pričati svoju sportsku poslovnu priču, uz podršku Tokić Grupe. Jednostavno, želimo pomoći dobrima da postanu najbolji te nastaviti rasti! #

TOKIĆ RACING TEAM UTRKE

Nagrada grada Skradina
Međunarodna brdska utrka



Buzetski dani
Europsko prvenstvo brdskih auto utrka



AK Slavonija
Street Race



Ispravan tlak, posao lak

Optimalno podešen tlak u gumama preduvjet je ne samo sigurne, već i ekonomične vožnje. Zahvaljujući senzorima, u svakom trenutku bit ćete upozoreni ima li potrebe za intervencijom

Kao i u slučaju krvnog tlaka u ljudskom organizmu, krajnosti nisu dobre. Čovjeku se od niskog tlaka može zavrtjeti u glavi, a gume će se pretjerano zagrijavati te nepravilno trošiti. Ni druga krajnost nije nikako dobra, već su idealne one 'školske vrijednosti', prema udžbeniku, odnosno servisnoj

knjizi. Moderni automobili opremljeni su senzorima tlaka u gumama, pa za razliku od vozila starijih generacija, vozač nikada nije u nedoumici. Time se polako izgubila navika redovitog kontroliranja tlaka u gumama, otprilike jednom mjesečno, premda vozači to čine i kudikamo rjeđe. Pneumatski ventili kakve nalazimo

na praktički svim vozilima izum su tvrtke Schrader, koja se može pohvaliti tradicijom dugom čak 165 godina. Riječ je o globalnom lideru u proizvodnji senzorskih tehnologija, koji je snažno okrenut inovacijama. U novije vrijeme Schrader je postepeno uvodio sustave za nadzor tlaka u gumama (TPMS) za globalne proizvođače i revolucionarni,

patentirani senzor. Više od polovice svih globalnih platformi vozila koristi Schrader tehnologiju direkt TPMS. Točnim praćenjem tlaka u gumama, TPMS pomaže vozačima da izbjegnu ozbiljne nesreće, smanje utjecaj na okoliš te uštede novac, jer nepravilno podešen tlak u gumama ne samo da povećava potrošnju goriva, već kompromitira sigurnost vožnje. #

TPMS uređaj za programiranje sa senzorima

SCHRADER PN7071-A

Broj artikla: 305506

- ❖ Uređaj za programiranje ventila Ateq S41
- ❖ Pet godina besplatnog ažuriranja baze podataka
- ❖ Hrvatski jezik
- ❖ 16 TPMS senzora s mogućnošću programiranja za vozila gotovo svih marki



SCHRADER #1210

Broj artikla: 305502

- ❖ TPMS gumeni senzor, 433 MHz
- ❖ mogućnost programiranja za vozila gotovo svih marki



SCHRADER #2200-GO1

Broj artikla: 305503

- ❖ TPMS alu senzor, 433 MHz
- ❖ Tvornički programiran za Audi, BMW, VW, Fiat i Mercedes Benz
- ❖ Mogućnost reprogramiranja za vozila ostalih marki

Uređaj za programiranje ventila

TEXA D13340

Broj artikla: 253738

- ❖ Uređaj za programiranje i dijagnostiku TPS senzora na kotačima
- ❖ Pretraživanje i kloniranje prema vozilu
- ❖ Mogućnost nadogradnje (uređaj se ne zaključava)
- ❖ Ekran u boji
- ❖ Očitavanje QR koda s kutije ventila



Set alata za montažu i demontažu TPMS ventila

KS-TOOLS 100.1180

Broj artikla: 313155

- ❖ 13-dijelni set za profesionalnu uporabu
- ❖ Sadrži podesivi moment-ključ (5-25 Nm)
- ❖ Isporuka u praktičnom plastičnom koferu



*Navedene su akcijske veleprodajne cijene s uračunatim popustima. PDV nije uključen

** Sve dodatne informacije i cijene pronađite na web adresi tokic-alati.hr



Savršeno jasno: 5 godina jamstva.

Stručnjaci u radionici motornih vozila ne trebaju prazna obećanja - nego kvalitetu na koju se mogu osloniti. Stoga prijavljenim partnerima odobravamo 5 godina jamstva na sve proizvode iz postprodajnog asortimana automobilske opreme. Bez zamki. www.continental-ep.com/5

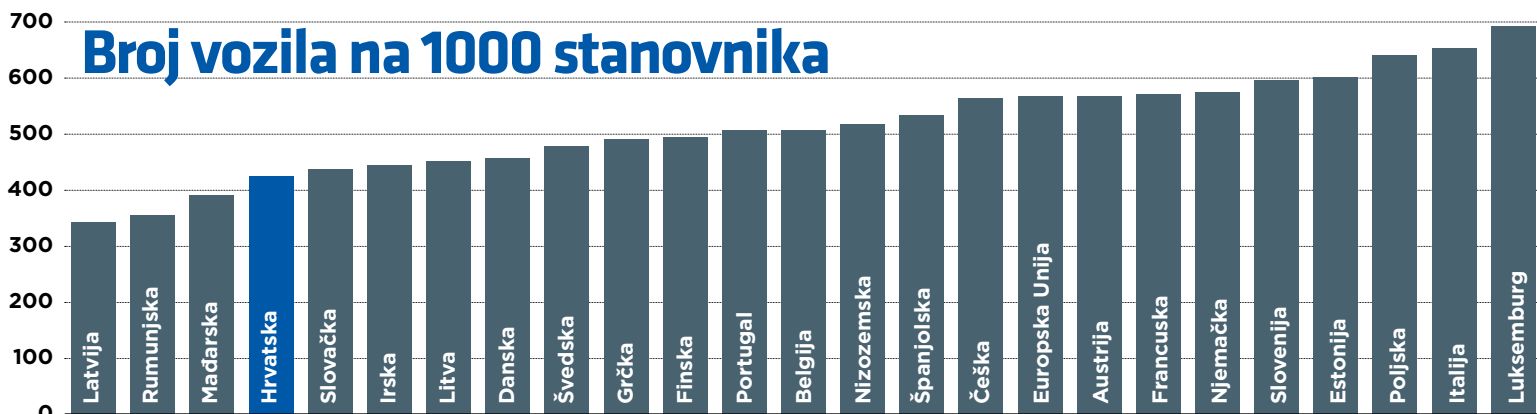
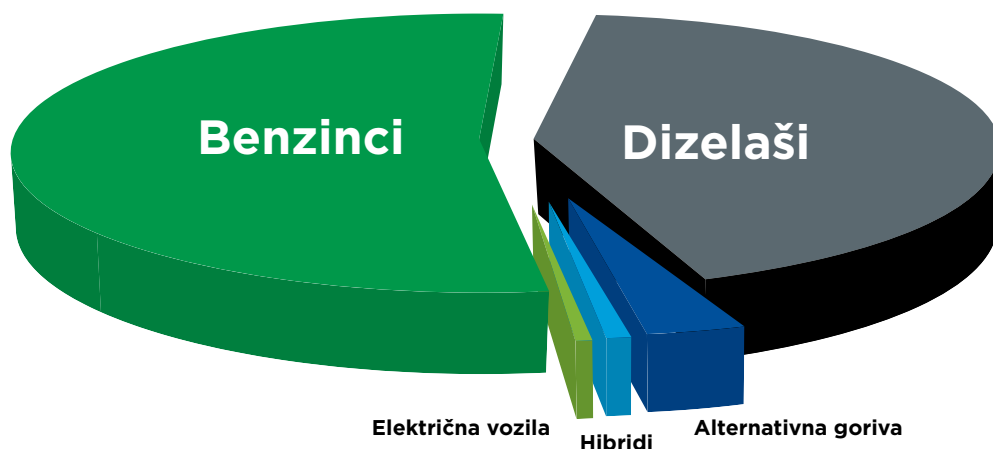
1000 Hrvata na 424 automobila

Prosjeak Europske unije iznosi **569** osobnih automobila na **1000** stanovnika, Luksemburg ih po tom kriteriju ima najviše (**694** na **100** stanovnika), dok se najmanje automobila nalazi u Latviji (**342**)

Broj automobila na 1000 stanovnika indikativan je statistički podatak koji, između ostalog, ukazuje i na razvijenost neke zemlje, ali ne u punom smislu riječi. Gola je činjenica da veći broj vozila emitira i viši udio CO₂ i ostalih štetnih ispušnih plinova, no u ekonomskom smislu veći broj vozila ukazuje i da su novčanici tih stanovnika puniji. Za Hrvatsku, ohrabrujući je podatak što iz godine u godinu taj broj raste; prema podacima institucije ACEA u 2015. imali smo 349 automobila na 1000

stanovnika, 2016. - 365, 2017. - 377, 2018. - 406 te 2019. - 424. Ukratko, vozni park nam raste - polako ali sigurno.

U manjoj mjeri promijenio se odnos benzinskih (52,9 %) i dizelskih motora (42,3 %), a sve više raste broj automobila pokretanih alternativnim gorivima (4,6 %), među kojima je i LPG. Hibrida je još uvijek manje od jedan posto, a električnih je svega 0,4 %. Riječ je o prosječnim podacima za Europsku uniju za 2019. godinu. #



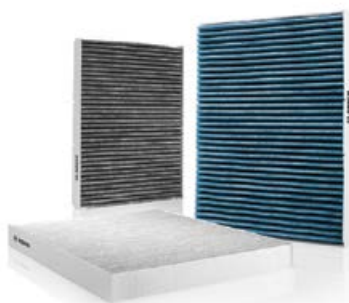
**BOSCH**

Tehnologija za život

Filtri za kabinu tvrtke Bosch

Poboljšajte ono što je važno

Informacije za
radionice



Iskoristite svoju priliku i postanite dijelom poslovne prilike koju nude filtri za kabine tvrtke Bosch:

- **Servisni potencijal** - 65% automobila u Europi vozi s istrošenim filtrom za kabinu
- **Razvoj tržišta** - usluge filtra za kabinu dobar su način za nadoknadu smanjenja potražnje za zamjenom filtra za gorivo
- **Svijest o zdravlju** - povećanje svijesti o zdravlju i temama kao što su fina prašina i alergije među vozačima dodatno ističu važnost filtra za kabinu

www.bosch-autodijelovi.hr

TQ

**TOP KVALITETA
IZ POUZDANOG
IZVORA**

Europsko podrijetlo

Prošireni asortiman



TOKIĆ
Sigurnost u pokretu

www.tokic.hr

 **0800 5775**
BESPLATNI INFO TELEFON

 WhatsApp
091 123 5775

