

IPO STRUJU UTOKIĆ POSLOVNICE

BOGATI ASORTIMAN PROŠIREN JE PONUDOM
PUNJAČA ZA ELEKTRIČNA VOZILA I HIBRIDE

TOKIĆ
INFO
BROJ 32 | JESEN 2021.

NAJŠIRA PONUDA ŽIMSKIH GUMA

U MREŽI TOKIĆ POSLOVNICA OD KOJIH STE UDALJENI DO 20-AK MINUTA OČEKUJE VAS
NAJŠIRA PONUDA GUMA, PRODAJNI SAVJETNICI I POSEBNE CIJENE UZ TOKIĆ KARTICU



BUDUĆNOST AUTOINDUSTRIJE

Tehnologije mobilnosti sutrašnjice

AUTO CHECK CENTER

Upoznajte servise u Čilipima i Sisku

TOKIĆ GRUPA

1000 zaposlenih i 12 novih poslovnica

USUSRET NORMI EURO 7

Uvođenje se očekuje najranije 2026.

U POKRETU VEĆ 150 GODINA.

Od znamenitih utrka u prošlosti do inovacija u budućnosti.



Nova serija WinterContact™.

Osmišljena kako biste mogli savladati svaku zimu u svakom automobilu.

Continental
WinterContact™
TS 870



Continental
WinterContact™
TS 870 P

150
YEARS

Više informacija na continental.hr

PUNJAČI ZA ELEKTRIČNA VOZILA

Ponuda dostupna kroz mrežu poslovnica



12

KAKO NAJBOLJE IZABRATI ZIMSKE GUME

Paradigme i vjećite dvojbe koje vas očekuju



BUDUĆNOST AUTOINDUSTRIJE

Trendovi koji nas očekuju

Tokić i društvo	4
- Novosti Tokić grupe	
T1 Meetup	8
- Prodajna konferencija	
Tokić poslovanje	10
- Rast kroz 2021. godinu	
Punjači za električna vozila	12
- U našim poslovnicama	
Izaberi sigurnost	14
- Tradicionalna akcija	
Specijalizirani sajmovi	16
- Roll Show i Gudovac	
Autoindustrija - aktualno	18
- Ususret normi Euro 7	
Zimske gume	20
- Dileme prilikom izbora	
LDC i zimske gume	24
- Zaliha i čuvanje	
Komunikacijske vještine	26
- Govoriš i kad šutiš	
Autoindustrija - budućnost	28
- Trendovi koji slijede	
U fokusu	32
- Hrvoje Ivančević	

U FOKUSU

Hrvoje Ivančević o kvaliteti i nadolazećim trendovima

Poslovница	34
- Zagreb, Lanište	
Garaža - auto	36
- Fiat 500	
Garaža - moto	38
- Kawasaki ZX-6R	
Garaža - gospodarska	40
- Mercedes Antos	
Intervju Continental	42
- Mirco Brodthage	
Auto Check Center	44
- Sisak	
Poslovница	46
- Zadar	
Poslovница	48
- Ivanec	
Alati i servisna oprema	50
- Spremni za hladnoću	
Auto Check Center	52
- Čilipi	
Tokić Racing Team	54
- Sport kao pobjeda	
Zanimljivosti	58
- Cjelogodišnje gume	

Vrijeme neizvjesnosti

Bližimo se kraju još jedne godine koja će u ljeto-pisima ostati zapisana na svakakve načine, ali sigurno ne kao uobičajena. Nalazimo se u četvrtom valu pandemije. Brojke zaraženih su velike, ali način života bitno je drukčiji nego što je bio u isto vrijeme prethodne godine. Cjepivo je pružilo nadu ljudima koji upravljaju pandemijom da je moguće kroz ovaj val proći na drukčiji način nego prethodne godine.

Ovu godinu ćemo pamtitи kao godinu nikakvih očekivanja i velikih ostvarenja te velikih očekivanja i nikakvih ostvarenja. Očekivali smo da će otkriće cjepiva riješiti problem pandemije, ali vidimo da tome i nije tako. Očekivalo se da će se problemi s lancima opskrbe stabilizirati tijekom godine, ali tome nije bilo tako. Sada se očekuju daljnji izazovi u lancima opskrbe, ali možda ne bude tako. Bilo je mnogo najava o rastu cijena i to se dogodilo s nekim robama, ali s brojnim drugim robama nije. Očekivala se nešto bolja turistička sezona nego prethodne godine, a tijekom kolovoza neke su jadranske destinacije premašile brojke iz rekordne 2019.

Vrijeme u kojem živimo je vrijeme neizvjesnosti, željeli bismo da što prije završi, ali možda i ne bude tako.

Mi smo odlučili smireno prihvati vrijeme kao takvo. U ovom broju možete čitati o brojnim inovacijama i tehnološkim pomacima u našem poslovanju. Smatramo da je važno ulagati u nove tehnologije

i nova znanja naših zaposlenika i partnera jer nas to u ovim okolnostima, ali i dugoročno može učiniti održivima. Posvetili smo se ljudima. Organizirali smo brojna druženja o kojima možete čitati u ovom broju. Tražimo načina da u svojoj svakodnevici budemo na raspolaganju, da budemo pozitivni i poticajni kako između nas kolegialno, tako i prema svim našim partnerima. Svjesni brojnih nedostataka rada i sastanaka na daljinu, potičemo druženja i živu interakciju svjesni prednosti koje ona ima.

Iako živimo u vremenu u kojem se u prvi plan stavljuju prava i mogućnost izbora, mi nikada nismo imali pravo na temelju kojeg bismo izabrali pojavu ove pandemije. I to nebitno iz koje perspektive gledamo na tu pandemiju – osobne, društvene, ekonomski ili svjetonazorske. Ipak i u ovim okolnostima ostaje nam mogućnost izbora hrabro činiti dobro ili kao što papa Franjo kaže: „Mali čin ljubavi uvijek je velik. To su male geste za bolju budućnost.“ Skromno bih dodaо i sadašnjost...



Ivan Gadža, predsjednik Uprave



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, Tihomir Butić, Zlatan Damjanović, Antonio Grubišić, Saša Fekonja, Hrvoje Ivančević, Mario Jurišić, Krešimir Jelovečki, Ivan Križić, Mladen Lončarić, Marina Cokol, Mario Marković, Ante Radić, Mladen Runac, Anita Rusan, Igor Tržun, Luka Vorih, Tomislav Vuksanović, Kristijan Vuradin

TISK

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.





Intervju za CEO magazin

Koliko su dalekosežne vijesti o dosezima Tokić grupe, potvrdio je i prestižni internacionalni magazin 'CEO Magazine EMEA' pokazavši interes za naše poslovanje. Riječ je o magazinu koji pokriva teme od managementa i vodstva kompanija do inovacija i zdravlja, a na svojim stranicama pobliže predstavlja neke od najistaknutijih poslovnih lidera. U ljetnom broju gostovao je naš Ivan Gadžić, predsjednik uprave Tokić grupe, koji je govorio o upravljanju i pozicioniranju kompanije u regionalnom kontekstu te poznatim temeljnim vrijednostima, kao i prelasku s obiteljskog na profesionalno upravljanje.

Green Deal Meetup

Prateći najnovije trendove u Green Deal politici EU, Tokić grupa bila je prisutna na okruglom stolu na temu: „Prema održivom gospodarstvu EU: Kako će Zeleni dogovor EU utjecati na tvrtke u Sloveniji?“

Da bi Europa postigla ambiciozan cilj klimatske neutralnosti do 2050. godine, morat će se usvojiti niz novih rješenja i pristupa, što mnoge tvrtke suočava s izazovima promjene poslovne strategije i usklajivanja sa smjernicama Europske komisije za postizanje ciljeva zelenog sporazuma. Na okruglom stolu govora je bilo o izazovima, inovativnim rješenjima i novim perspektivama koje nam se nude na putu do klimatske neutralnosti.



Business bridge



Konferencijska 'Slovenia Business Bridge Investment and Development Conference' na visokoj razini okupila je više od 500 sudionika, predstavnika poslovnog svijeta i najviših razina vlasti, investitora, članova diplomatskog zabora i poduzetnika. Na ovogodišnjoj dvodnevnoj 6. po redu investicijsko-razvojnoj konferenciji, u organizaciji AmCham Slovenije, prisustvovali su istaknuti govornici iz Slovenije i inozemstva uz naglasak na znanje i razvoj, a pogotovo u područjima umjetne inteligencije, biomedicine, (bio)tehnologije i održivosti. Slovenija i Hrvatska, uz mnogo toga zajedničkog imaju i izvrstan geografski i geopolitički položaj što ih pozicionira na kartu atraktivnih destinacija za investitore.



Bartog magazin

Nakon desetogodišnjeg neprekinutog izlaženja magazina Tokić info, koji čitate i koji dospijeva u ruke svih partnera i gotovo svih kupaca tvrtke Tokić, lansiran je i Bartog info. Novi magazin u izdavaštvu Tokić grupe jednim se dijelom naslanja na Tokić info, dok drugim progovara o detaljima specifičnima za slovensko tržište, na slovenskom jeziku. Baš kao i hrvatski magazin i Bartog info će na zanimljiv način nesebično djeliti interni know-how sa širom javnošću, te istovremeno progovarati o trendovima i cjelokupnom aftermarket tržištu. Bartog info će izlaziti kvartalno, a prvi je broj otisnut na 60 stranica u nakladi od 5000 primjeraka.





CRO AI

CroAI kao domaća udruga koja okuplja vodeće tvrtke i startupove iz područja umjetne inteligencije u Hrvatskoj i ove je godine organizirala dvodnevnu AI konferenciju AI2FUTURE. Riječ je o središnjem nacionalnom eventu bogatog programa, koji uz izlaganja zanimljivih gostiju progovara o smjerovima razvoja i pozicioniranju tvrtki, pa i Hrvatske na svjetskoj karti umjetne inteligencije. Tvrtka Tokić je od samog početka prepoznati član Udruge, svrstana među rijetke Early Adoptere.



Zdravim korakom do timskog duha

Zaposlenici Tokića poznati su po zdravom sportskom duhu koji redovito njeguju kroz hodočašća i planinarenja u organizaciji same kompanije. Aktivnosti iz tog razloga nije nedostajalo niti proteklih mjeseci, pa nakon ljeta kroz koje se hodalo Klekom, Južnim Velebitom i Baškim Oštarijama, jesen je Tokićeve 'cipeliće', u organizaciji i pod vodstvom Maria Solde, odvela na Risnjak, Sjeverni Velebit i Ćićariju.



72 sata bez kompromisa

Naši vrijedni zaposlenici i ove godine su bili sudionici međunarodnog volonterskog projekta '72 sata bez kompromisa', u kojoj Tokić sudjeluje sad već tradicionalno, četvrtu godinu zaredom. Ove godine u sklopu projekta volonterska se akcija održala na Banovini, u okolici Petrinje. Naoružani alatom, s puno dobre volje, zaposlenici su pokazali vrijednosti 'Tokić team spirit'. Hvala svim našim zaposlenicima na sudjelovanju, a njihovim domaćinima na gostoprимstvu, iskrenosti i zahvalnosti.



Ne zbog gajbe, nego nogometu

Naša je ekipa sudjelovala na malonogometnom turniru #Za gajbu. Ne zbog gajbe, već nogometu! Sportski duh prisutan je u svakom odjelu Tokića, a četiri Josipa (Pantić, Kelava, Dodig i Tokić) dva Ivana (Jakovljević i Raič) i kolege Antonio Grubišić, Igor Kralj, Marko Miličević, Berislav Bosak, Davor Guštin te Tomislav Tokić povezuju odjele i sportski duh u jedan tim – Tim Tokić. Naoružani sportskim duhom, ali i dobrom kondicijom, odmjerili su snage s 14 drugih ekipa.



Škola skokova

Djeca naših zaposlenika su tijekom ljetnih praznika, osim odmora od škole imali priliku okušati se u skokovima u vodu. Pod stručnim vodstvom trenerice i naše kolegice Sandre Novak učili su pravilno skakati u vodu i upoznali opasnosti skakanja bez nadzora ili znanja. Naši mali skakači kao pravi sportaši su svojim trudom i zalaganjem zaslужeno došli do diplome.



Mikroračunala za velike snove

Kao dio poduzetnički iniciranog nacionalnog projekta posjetili smo školu u Bjelovaru prilikom doniranja mikroračunala Vidi X s kojima se učenicima otvaraju novi horizonti

Mikroračunala pred učenike donose brojne mogućnosti kroz koje mogu prepoznati svoje afinitete te usvojiti znanja koja će biti tražena u budućnosti. Odnosno, s mikroračunalom svaki učenik može zablijesnuti čak i globalno kroz samo jednu genijalnu ideju. Upravo smo zato ponosni što je Tokić partner i aktivni sudionik ovog poduzetničkog projekta opremanja hrvatskih škola razvojnom pločicom Vidi X.

Riječ je o razvojnoj pločici s moćnim procesorom niske potrošnje koja nudi Wi-Fi i Bluetooth

kommunikaciju, ali pored toga posjeduje i 22-pinski port koji omogućuje povezivanje s tipkalima, senzorima, aktuatorima itd. Na pločici se nalazi i zaslon, mikrofon, zvučnik, senzor temperature, svjetlosti te komande slične onima na igračim konzolama. Korisnik jednostavno aktivira željene kanale i senzore te ih spaja s procesorom. Ukaže li se potreba za dodatnim ulazima i izlazima, mikroprekidačem se lako oslobađaju mjesta za potencijalne dodatne sadržaje, a mogućnosti postaju

ograničene samo maštom korisnika. Prilikom uručivanja seta mikroračunala Obrtničkoj školi u Bjelovaru, ravnatelju i učenicima obratio se Ivan Gadže, predsjednik uprave Tokić grupe: „Kao tvrtka, kada pričamo o društveno odgovornom poslovanju, tri su smjera kroz koje određujemo svoju društvenu ulogu – jedan smjer je obrazovanje, drugi je humanitarni rad i treći je sport. Kada pričamo o obrazovanju, surađujemo s jako puno strukovnih škola po čitavoj Hrvatskoj te svojim doprinosom pokušavamo pomoći u osiguravanju uvjeta za kvalitetno obrazovanje. Tako smo i u projektu VIDI X prepoznali velik potencijal. Mislim da je jako važno da učenici u svom formativnom procesu dobiju i kvalitetne alate s kojima mogu eksperimentirati, isprobavati i razmišljati u kontekstu koji izlazi iz klasičnih okvira učionice. Nama je to super priča i rado smo se uključili.“ Projekt Vidi X je Tokiću vrlo zanimljiv, pored ulaganja u mladost i obrazovanje, i zbog činjenice da se sama kompanija tehnološki razvija kroz digitalnu transformaciju. Naime, u Tokiću djeluje više od 160 robotski-automatiziranih procesa koji mjesečno izvode više od 400.000 zadataka. Da ne govorimo o tonama papira koji su uštedeni kroz procese digitalizacije, predikcijom poslovanja kroz velike baze podataka, ali i vremenu stvorenom za zaposlene koji danas u Tokiću rade fokusirani na dodatnu vrijednost, a ne samo operativno repetitivne zadatke.

Pritom se učenicima obratio i Josip Kelava, voditelj odjela Digitalne transformacije i inovacije, koji je u Tokić došao iz Amazona. Jednostavno ih podsjetivši na igru kao sastavni dio istraživanja istaknuo je: „Zabavite se mogućnostima Vidi X pločice jer tek kada se počnete igrati i istraživati otkrit ćete čudesan svijet mehaničkih i elektroničkih mogućnosti. I ja sam tako prije, upravo na nečem sličnom ovoj pločici, napravio svoj 3D printer.“

To je odmah zagolicalo maštu prisutnih učenika, a da se povijest lijepo ponavlja otkrila je činjenica kako je upravo časopis Vidi X svojedobno pisao o našem Josipu i njegovom 3D printeru. U konačnici, pločica je hrvatsko računalo koje proizvodi hrvatska kompanija i nije bezrazložno što na njoj piše 'Sanjaj i ostvari'. #



AISIN

We Touch the Future



Latest technology
under development

2nd

Japanese
parts supplier



Worldwide presence



Perfect fit to industry
& customers



More than 50 years
of OE expertise



AISIN

"ART"

ADVICS

aisinaftermarket.eu



Regionalna strategija u

U radnoj i nadasve pozitivnoj atmosferi T1 Meetup spojio je Upravu i poslovnice, Sloveniju i Hrvatsku, strateške partnere i zaposlenike, koji su se tom prigodom upoznali sa strateškim smjerom Tokića i Bartoga

Uz otvaranje cjelodnevnog programa i obraćanje svim prisutnima na slovenskom jeziku, predsjednik uprave

Tokić grupe Ivan Gadže ispunio je svoje 'slovensko' obećanje. Istaknuo je važnost homogenog rada kompanija i ljudi koji rade u Tokiću i Bartogu te ukazao na vrijednost ovakvih internih konferencija. Poslovna izlaganja otvorio je Ivan Šantorić, član uprave Tokića, s direktorima prodaje Kristijanom Pavkovićem, Marijom Jurišićem te direktorom izvoza Zoranom Žeželjom. Transparentno prikazani poslovni rezultati i planovi, ali i nove investicije te alati, povezali su sve prisutne u zajedničku viziju poslovanja.

Ključ u ljudima i tehnologijama

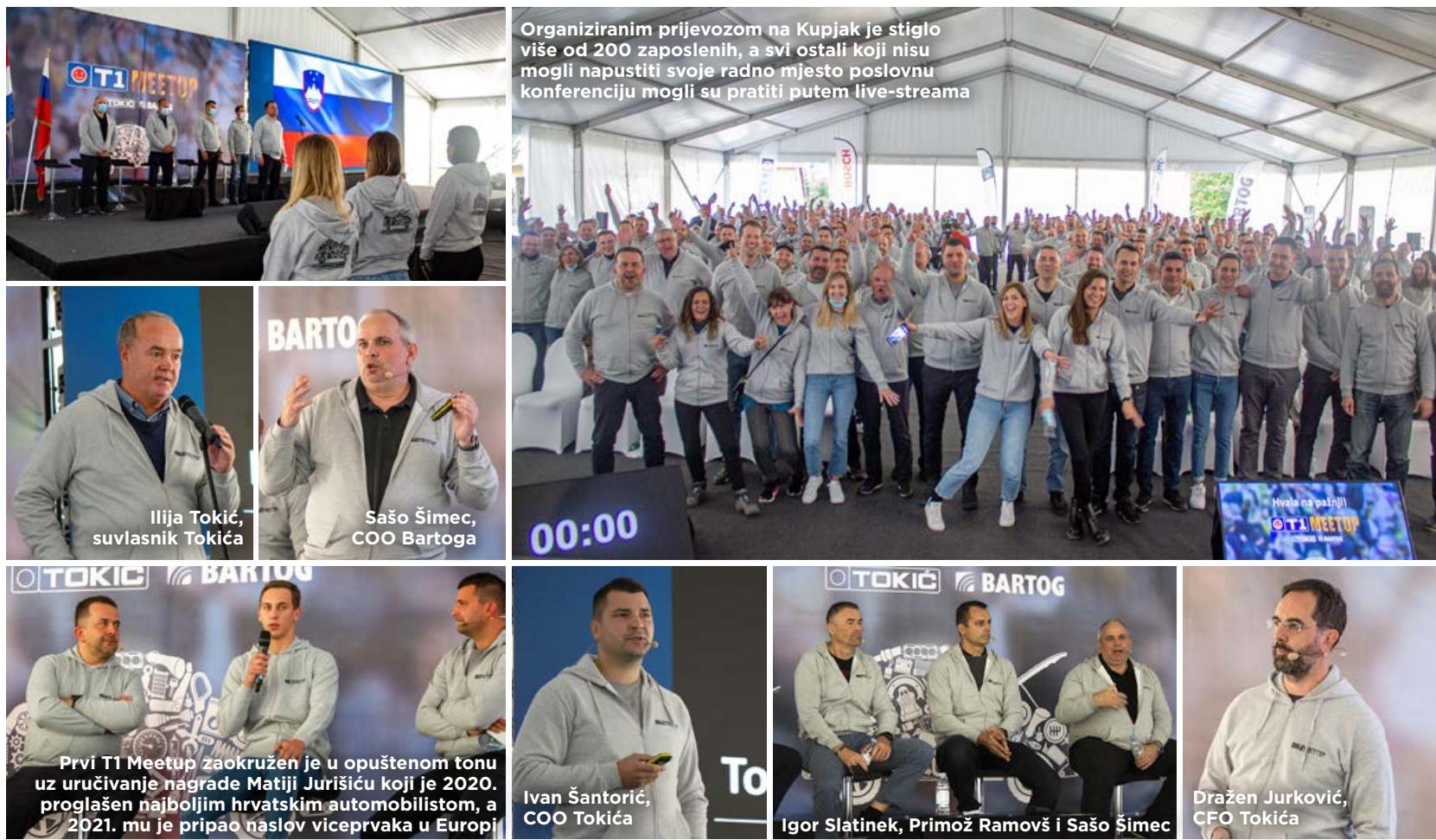
Pred odjelom Specijalnih kanala prodaje Zvonko Bajcer zaokružio je potencijal i sjajne rezultate

Odjela gospodarskog programa, Alata i servisne opreme te rastućeg industrijskog programa. Prvi dio radnog dana završio je otvorenim dijalogom Uprave i vodstva o

stresnim situacijama i nužnim koracima za uspješan iskorak i razvoj. Uz zaključak Kristiana Pavkovića koji je potvrdio kako je pored sjajne organizacije Tokića, o kojoj najbolje govore brojke, ključan sastojak uspjeha svježina koju donose novi kadrovi i nove tehnologije koje tvrtka implementira. Pozitivno ozračje koje je zavladalo proizašlo je iz spontanosti, otvorenosti i kroz rečenice koje nisu bile naučene, već usvojene na terenu u svakodnevnom poslovanju i kontaktu s istim ljudima koji su sada sjedili u publici.



Posebni gosti na panelu koji je vodio Ivan Gadže, CEO Tokića, ispred globalnih strateških dobavljača bili su Patrick Moritz i Dejan Todorović (ATE), Zoran Prlić (Bosch Hrvatska), Günther Riepl (Falken Tire) te Milorad Jovanović (ZF)



društvo globalnih lidera

Predviđanja najvećih igrača autoindustrije

Tri od četiri najveća svjetska dobavljača i jedan od pet najvećih proizvođača guma! Tako je najavljena panel rasprava s predstavnicima strateških dobavljača Tokića: ATE-a, Boscha i ZF-a te Falkena, koju je spremno moderirao sam predsjednik Uprave. Uz prezentacije aktivnosti pojedinih brendova, izravno se govorilo o realnim i nerealnim planovima autoindustrije. Isto tako i o poteškoćama u proizvodnji automobila, o poziciji dobavljača u lancima dobave, ali i o samoj regionalnoj situaciji. Ovisno koliko su dobavljači i njihovi partneri izloženi izazovima transporta ili nestaći poluvodiča, moglo se zaključiti da se izlaz iz 'nabavne i prodajne krize' nazire za od 9 do 18 mjeseci. Uz postepeni razvoj i napredak, ovisno o zakonitostima pojedinih tržišta, blizinu tvornica

i partnera. Svakako, navedena je čitava lepeza potpuno novih usluga i djelatnosti na koje treba biti spreman. Nove usluge telematike, daljinske dijagnostike, ali i velikih baza podataka, ponovno su se našle u fokusu.

Bartog i Tokić su jedno

Drugi dio poslovnog T1 Meetupa nastavio je Sašo Šimec, glavni operativni direktor Bartoga u Sloveniji koji je godinu pred nama nazvao godinom transformacije i izazova. No, unatoč covid-situaciji u Sloveniji je otvoren najveći broj poslovnica u povijesti, uveden je

rekordni broj specijalnih programa, čak pet, te su provedene zamjetne organizacijske promjene. Sve to već sada kompaniji osigurava zamjetan rast u vrijeme integracije. Ispred odjela veleradovanja, Primož Ramovš naglasio je kako Bartog i Tokić nude sve što tržište treba, ali i ekspertizu te transparentnu uslugu i cjenovnu politiku. Nakon njega, poentirao je novi voditelj maloprodaje Bartoga, Igor Slatinek. Kako je i sam rekao: „Tu sam kraće od svih vas, a već se osjećam kao kod kuće. Ono po čemu smo jedinstveni su ljudi. To je naša prednost.“

Cjelovita slika kvartalnog poslovanja, ali i planova, zaokružena je istraživanjem, anketama i izlaganjem Sanje Marić, direktorice razvoja poslovanja u Tokiću. Predikcijom trendova, ali i analizom postojećih izazova, Sanja je, uz izlaganje CFO Tokića, Dražena Jurkovića, savršeno zagrijala atmosferu za otvoren dijalog uprave i publike. Mikrofon za pitanja letio je kroz redove i nepredviđeno slijetao u krilo publike. Na koncu, upravo to pokazalo je transparentnost poslovanja, jer na nepripremljeno pitanje - ne možete pripremiti odgovor. #

T1 Meetup održan na Kupjaku podsjetio je na veliku prodajnu konferenciju s 500 uzvanika održanu prije tri godine u Zagrebu, ali isto tako svojom koncepcijom objedinio zaposlenike Tokića i Bartoga u nikad homogeniju radnu skupinu

1000 zaposlenih i 12 poslovnica

Unatoč nepredvidivom covid-razdoblju Tokić grupa je u Hrvatskoj i Sloveniji ove godine zaposlila 100 novih ljudi te u prosjeku otvarala jednu poslovnicu mjesečno

Tokić grupa danas u Hrvatskoj zapošljava više od 700 ljudi, a sa zaposlenicima u Bartogu u Sloveniji osigurava najmanje 1000 radnih mjesta. Pored osnovnog poslovanja rezultat je to nastavka uspješne integracije dviju kompanija, otvaranja novih poslovnica, jačanja odjela te novih specijalnih prodajnih kanala. U proteklih godinu dana, unatoč pandemiji, Tokić je tako privukao više od 100 novih zaposlenika, među kojima 50-ak otpada na poslovnice, a isto toliko na logistiku i upravne poslove gdje su zaposleni podatkovni znanstvenici, analitičari, specijalisti za robotiku i automatizaciju... Početak godine otkrio je jasan smjer razvoja mreže i usluga u obje zemlje. Nakon

novogodišnje akvizicije tvrtke Prpić Commerce u Slavonskom Brodu, s kojim je razina servisne usluge u Slavoniji podignuta na novi standard, napravljen je i prvi konsolidirani inozemni korak grupe u Sloveniji. Otvaranjem najveće slovenske poslovnice s autodijelovima u Ljubljani, na inozemno tržište uveden je poznati koncept Tokić poslovica. S otvorenim prodajnim dijelom i velikom zalihom u skladištima, s 11 novozaposlenih, u Ljubljani je prvi puta u prodajnom dijelu istaknut izložbeni prostor posvećen alatima i servisnoj opremi. Istovremeno, u Hrvatskoj je s radom započela velika poslovница u Bjelovaru. Izgrađena kao greenfield investicija, svojim kapacitetom

i orientacijom izravno utječe na razvoj gospodarskih prilika u regiji. Osim standardno bogatog asortimana autodijelova, opremljena je i vrlo bogatim gospodarskim te poljoprivrednim programima, ali i industrijskim asortimanom. Proljetni zamah na slovenskom tržištu - kroz nikad širu ponudu autodijelova, ali i specijalne programe - nastavljen je obnovom legendarne poslovnice u Kranju. Na dobro poznatoj lokaciji, uz novu organizaciju, širinu ponude i koncept poslovanja, Bartog u Kranju i danas uspješno proživljava novu mladost.

Nakon Kranja, dosad neviđeno iskustvo, sigurnost i doživljaj kupnje čitavog Tokić programa dobili su kupci dalmatinske regije s novom poslovnicom u Splitu na 2250 m². I ne samo krajnji kupci, već svi partneri jer je poslovница u Splitu s 22 novozaposlena postala logistički HUB i poluga za čitavu servisnu uslugu Dalmacije.

U konačnici, čak i prije kraja 2021. godine, u obje zemlje otvoreno je 12 poslovnica, koje su samo djelomično zaslужne za porast od 100 zaposlenih. Jer, Tokić grupa je s početkom jeseni 2021. probila čarobnu granicu od 1000 zaposlenih. Danas Tokić grupa djeluje s 10 HUB-ova i 140 poslovnica u Hrvatskoj i Sloveniji, no istovremeno nastavlja s kontinuiranim razvojem mreže, poslovanja i zaposlenika, u što je ove godine investirano oko 12,5 milijuna eura. #



SKF kompleti razvodnog lanca

Optimizirana rješenja za komplete



ZA tehničku podršku i uvide, posjetite: vehicleaftermarket.skf.com

I po struju u Tokić

Koliko je assortiman Tokića sveobuhvatan te prilagođen potrebama tržišta i trendovima, potvrđuje i široki program punjača za električna vozila, kao i tehnička podrška u odabiru ponuđenih modela te usluga ugradnje

Koliko se god vlasništvo električnog vozila može činiti privlačnim, dostupnost punionica i njihova učinkovitost za masovno korištenje još su daleko od optimalnog.

Ograničava ih energetska, ali i prostorna infrastruktura gradova, odnosno sredine u kojoj živimo. Upravo iz tog razloga, iako je profiliran kao regionalni lider za održavanje vozila i motora s unutarnjim izgaranjem, Tokić nudi podršku i za hibridna te električna vozila. Jednim dijelom to se provodi kroz seminare TEC-edukacijskog centra, a odnedavno i ponudom punjača za baterijska električna vozila (BEV), koji se mogu nabaviti u bilo kojoj

od stotinjak poslovnica u Hrvatskoj ili 40 poslovnica Bartoga u Sloveniji.

Prirodna suradnja i ključ u ruke

Ponuda punjača osmišljena je u suradnji s Končarom, istaknutom hrvatskom tvrtkom i priznatim svjetskim proizvođačem energetske elektronike sa 100-godišnjom tradicijom. Zajednički interes i suradnja dviju domaćih kompanija - Tokića i Končara - proizašao je prirodnom logikom stvari. Dok Končar nudi kompletну energetsku i projektnu ekspertizu u proizvodnji, logistički know-how distribucije i snažna prodajna mreža Tokića dolaze kao logična nadogradnja na putu unapređenja

hrvatskog tržišta mobilnosti.

Razvijeni punjači bit će prepoznatljivo kobrendirani, označeni brendovima Končar i Hector - što je Tokićeva snažna i brzorastuća kućna marka alata i servisne opreme. Ponuđene visokokvalitetne energetske stanice svojim su specifikacijama i mogućnostima prilagođene širokom spektru korisnika, a dodatno se mogu i personalizirati prema željama pojedinih kupaca. Upravo je tu vrijednost velike domaće suradnje čiji je plod kompletna korisnička podrška: ugradnja, servis i projektiranje - po načelu ključ u ruke.

Kompletna tehnička i ugradbena podrška

Sama kupnja punjača, kao i odluka na električno vozilo, jednostavan je dio procesa, dok su za pravilno spajanje punjača na naponsku mrežu ipak potrebni profesionalci. Kako bi određeni punjač električno vozilo punio snagom od 7 ili više kW, potrebno je tu energiju osigurati u samom objektu na koji će punjač biti



postavljen. Zato je prvo potrebno provjeriti s kojom angažiranim snagom električne energije raspolaže objekt, a potom s pružateljem usluge opskrbljivanja el. energijom (HEP, GEN-I, Proenergy, RWE...) ugovoriti adekvatnu snagu. U tom dijelu procesa Tokić osigurava tehničku podršku i usmjerenje svojih kupaca, da bi kasnije s Končarom osigurao i uslugu same ugradnje. Ipak, konzultacije je potrebno odraditi čak i prije kupnje, kako kupljeni punjač ne bi bio nepotrebno skup i predimenzioniran, ili jednostavno neadekvatan za vaše vozilo.

Arsenal za svaku priliku

Hectorovi punjači u ponudi Tokića zadovoljavaju kompletne potrebe tržišta jer kroz pet različitih modela pokrivaju raspon snage punjenja od 7 do 180 kW. Pritom se početak ponude odnosi na izmjerenične AC-punjače snage 7 i 22 kW, dok istosmjerni DC-punjači nude snagu punjenja od 30, 60, pa čak i 180 kW. Takav najjači model u ponudi će još neko vrijeme nadilaziti čak i mogućnosti najnovijih električnih vozila. Istovremeno, za plug-in hibridna vozila najčešće nije potrebno kupiti ništa jače od početnog punjača (7 kW) čija cijena iznosi 7499 kn, iz jednostavnog razloga što baterija plug-in hibrida najčešće niti ne može primiti veću snagu. Odnosno, ukaže li se za to potreba, Tokić i Končar uvijek mogu pristupiti personaliziranoj

izradi te ponuditi punjač točno po vašim potrebama. U konačnici, privatna kućanstva najčešće nisu adekvatna za ugradnju brzih DC-punjača, koji su ipak primjereni velikim centrima koji raspolažu velikim angažiranim snagama električne energije. Svi snažniji punjači u ponudi predstavljaju u najmanju ruku visoki standard mreže punionica u regiji, a potom su t i najači kakvi su još uvijek prava rijetkost.

I struja i servis na jednom mjestu

Osim tehničke podrške, asistencija Tokića i Končara nudi i izradu projektne dokumentacije, sa svim certifikatima i dozvolama, čak i u slučaju umrežavanja većeg broja punionica u veće sustave. Ovisno o potrebama i preferencijama kupaca, Hector energetske stанице mogu raditi kao jednostavni punjači, a mogu biti povezani s RFID-karticom za aktivaciju. Kao opcija dostupna je i usluga umrežavanja punionica sa zajedničkim praćenjem potrošnje i raspodjele snage, što je primjer više povezanih punionica u jednom mjestu s centraliziranim nadzorom. Svakom kupcu osigurana je i kompletna servisna podrška te rezervni dijelovi od strane Končara, kako bi usluga bila na razini kvalitete kakva se očekuje od Tokića i Končara. U konačnici, 'struja' u poslovnicama Tokića nije ništa drugo do potvrda imidža 'Early Adoptera' spremnog da udovolji svim tržišnim trendovima i zahtjevima. #

Ponuda punjača za električna vozila

HECTOR AC44

- ➊ Dva AC priključka typ2
- ➋ snaga punjenja 22 kW



HECTOR AC07

- ➊ AC priključak typ2
- ➋ snaga punjenja 7kW



HECTOR DC30

- ➊ Zidni DC brzi punjač s priključcima CCS2 i CHAdeMO
- ➋ snage punjenja 30 kW
- ➌ Izlazni napon za CCS 150-950V, za CHAdeMO 150 do 500 V
- ➍ mogućnost povezivanja



HECTOR DC60

- ➊ DC brzi punjač s priključcima CCS2 i CHAdeMO
- ➋ mogućnosti istovremenog punjenja
- ➌ snaga punjenja 60 kW
- ➍ mogućnost povezivanja



HECTOR D180

- ➊ DC brzi punjač s priključcima CCS2 i CHAdeMO
- ➋ mogućnosti istovremenog punjenja
- ➌ snaga punjenja 180 kW
- ➍ mogućnost povezivanja





Tradicija, sigurnost i zebre

Već tradicionalno, četvrtu godinu zaredom u skladu sa svojim sloganom, pa i vizijom, Tokić s početkom školske godine pokreće akciju Sigurnost u pokretu, uz koju se prirodno nadovezuje i sponzorstvo zebri u Zoološkom vrtu grada Zagreba. Akcija je to koja traje čitavu godinu

Tijekom godine više od 30 tisuća prvašića u Hrvatskoj aktivno sudjeluje u svakodnevnom prometu, a oni su samo manji dio ukupnog broja djece na čiju sigurnost svi zajedno moramo paziti čitavo vrijeme. Upravo zato tvrtka Tokić već tradicionalno s početkom svake školske godine pokreće akciju 'Sigurnost u pokretu', u skladu sa sloganom i vizijom kompanije. Akcijom se, uz edukaciju djece, apelira na vozače, pješake i sve ostale sudionike u prometu da se ponašaju odgovorno i promišljeno. Tim su povodom, pored akcijske ponude assortirana koji izravno utječe primarno na sigurnost vožnje, ove godine dva razreda prvašića Osnovne škole Savski

Gaj prisustvovala radionicama u zagrebačkom Zoološkom vrtu. Uz zabavu i prigodni program, djeca su provjerila svoje znanje o prometnim pravilima, a podsjetilo ih se na odgovorno ponašanje u prometu. Stekli su iskustvo koje će vrlo lako moći primjeniti u praksi te su imali priliku upoznati život zebri. Naučili su kako zebre u potrazi za hranom moraju prijeći dalek put, ali zahvaljujući odličnom vidu, mirisu i sluhu su 'sigurne u pokretu' i mogu na vrijeme spaziti opasnost. Baš kao što i prvašići, da bi sigurno prešli cestu, moraju koristiti označeni obilježeni pješački prijelaz - zebru. I ne samo prvašići, već sva djeca i sudionici prometa na koje moramo paziti dok se nalazimo u automobilu. #

Tokić pazi na prvašiće

Ove je godine u prve razrede svoje prvašice ispratilo 25 roditelja zaposlenih u Tokiću, kojima je tom prigodom osiguran slobodan dan. Jer, osim što tako mogu direktno utjecati na sigurnost, prvi dan škole je sjajna i neponovljiva prilika za stvaranje uspomena. Uostalom, to je dan kada je svaki roditelj svojim mislima u školi koliko i njegov prvašić, a pored slobodnog dana tvrtka im je osigurala i prigodan financijski dar.



JAKOPARTS

Jakoparts - originalni kvalitetni dijelovi kočnica:
potpuni assortiman za sva azijska vozila.
Savršeno pristajanje. Certificirano. Garantirano.

Passt immer!



herthundbuss.com

 **HERTH+BUSS**



Transportni program na jednom mjestu

Baš kao što je 12. po redu Kamion&Bus Roll Show okupio gotovo kompletan transportni sektor na jednom mjestu, sekcija Tokić gospodarskog programa na izložbenom prostoru pružila je podršku cjelokupnoj branši prijevoznika

Kontinuirani razvoj i rast gospodarskog programa Tokića, koji okuplja više od 11.000 različitih artikala ostavio je traga i na najvećoj regionalnoj izložbi, sajmu gospodarskih vozila i prateće opreme održanom u periodu od 10.-11. rujna na 20.000 m² ispred Shopping centra Westgate.

Na 12. Kamion&Bus Roll Showu, pored više od 40 velikih izlagača i velikog broja noviteta u segmentu komercijalnih i namjenskih vozila, izložbeni prostor Tokić grupe nije prošao nezamijećen. Štoviše, pored velikog broja izloženih transportnih vozila, nadogradnji, prikolica i

pratećih sustava, velik broj gostiju sajma upravo je na Tokićevom izložbenom prostoru pronašao odgovore na brojna pitanja. Nekoliko tisuća posjetitelja moglo je upoznati nikad širi asortiman guma za gospodarska vozila, ali i kompletну liniju alata te servisne opreme. Pored toga, izložen je bio i Hazetov kombi s alatima, ali i punjači za električna vozila, rješenja koja nude Febi, Kamar, Beral, Mannol te brojni drugi. Svim posjetiteljima na raspolaganju stajali su stručni predstavnici Tokić grupe, što je ujedno bila prilika i za detaljno upoznavanje asortimana, ali i poslovanja. #



Transportno-poljoprivredna raskoš

Na ovogodišnjem bjelovarskom 28. jesenskom međunarodnom sajmu u Gudovcu, pored 300 izlagača iz čitave regije, Tokić je izložio širinu svojeg agro i teretnog programa, dodatne opreme i bogate ponude alata

Nakon dvogodišnje pauze u periodu od 3. do 5. rujna 2021. održan je popularni 28. Jesenski međunarodni bjelovarski sajam i državna stočarska izložba. Od velikog značaja za regiju, sajam je i ogledalo hrvatskog gospodarstva te poljoprivrede, a privukao je brojne posjetitelje iz čitave Hrvatske. Svoje

mjesto pored više od 300 izlagača pronašao je i Tokić sa svojim bogatim gospodarskim, ali i poljoprivrednim programom. Posjetitelja na štandu, među kojima su bili proizvodači, trgovci, ali i vrijedni hrvatski uzgajivači, nije nedostajalo. Osvježili su se neki postojeći, ali ostvarili i neki novi kontakti, a stručni

predstavnici Tokić grupe još su bolje osjetili potrebe malog i velikog hrvatskog kupca. Nekoliko tisuća posjetitelja moglo je razgledati ponudu teretnih i poljoprivrednih guma, ulja i maziva za traktore i strojeve, dodatne opreme za prikolice i strojeve, ponudu alata i rasvjetnih tijela. #



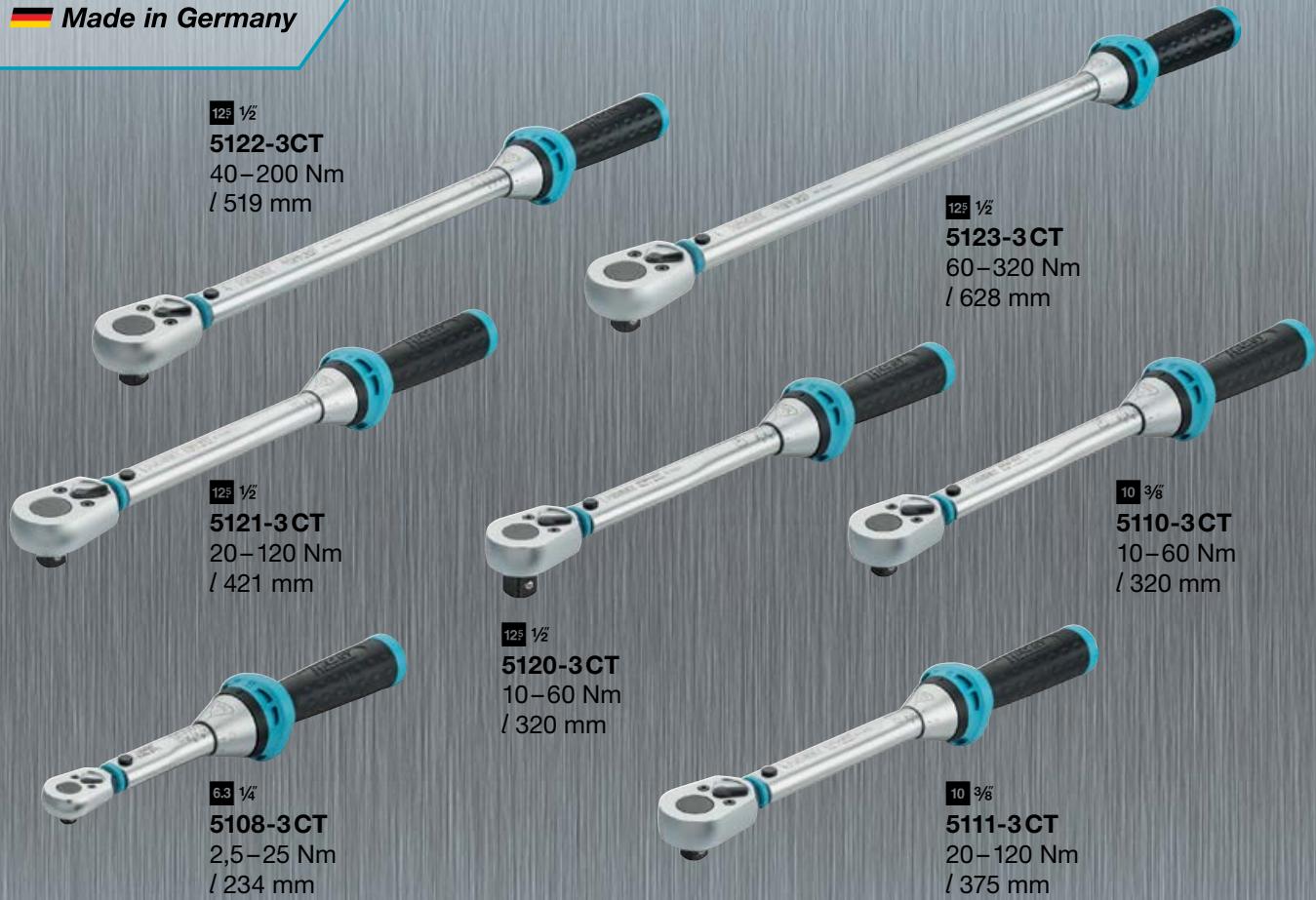


HAZET moment ključevi serije 5000-3

[±3 % tolerancija]

 **Made in Germany**

Pravi moment pritezanja u pravo vrijeme !





**Nebaš
tako brzo...**

Opsežna priprema legislative poput 'Renewable Energy Acta' i 'Green Deal'a te naposljetu i uvođenja Eura 7 motorima s unutrašnjim izgaranjem stavljuje sve teži lanac oko vrata, međutim ostaje činjenica da će na cestama dominirati još barem desetak godina. No, ratovi tehničke prirode namučit će proizvođače

Budućnost motora s unutarnjim izgaranjem odlučit će dvije varijable. 'Varijabla A' u prvom redu ovisi o samim kupcima ili bolje rečeno njihovoj želji za kupnjom e-auta. Jer, što se e-auti budu više prodavali, to će cijena tehnologije koju koriste biti sve pristupačnija. S druge strane, 'varijabla B' je politika, u ovom slučaju konkretno Europska komisija. Ona, naime, u ruci drži pravila igre, predlaže rokove i uvjete koje Europski parlament kasnije u manjoj ili većoj mjeri potvrđuje ili odbacuje. Konačnu potvrdu pak daju zastupnici svih zemalja članica u okviru Vijeća EU.

Dva prijedloga zakona u ovom trenutku izravno odlučuju o budućnosti motora s unutarnjim izgaranjem. Ili preciznije rečeno, odlučuju imaju li budućnosti za njih ili ne. Prvi je buduća norma Euro 7, a drugi 'Renewable Energy Act' (Zakon o obnovljivoj energiji). Ovaj drugi je, naime, važan jer definira udio sintetičkih goriva u cijeloj prići.

Ista mjerila za benzince i dizelaše

Uvođenje norme Euro 7 prvotno je bilo planirano 2023., no struka u posljednje vrijeme sve češće spominje 2026., pa čak i 2027. kao najraniju opciju. Europska komisija je pak formirala posebnu radnu skupinu (CLOVE-konzorciј) koju sve odreda čine eminentni stručnjaci s tog područja, a finalni okvir norme trebao bi biti poznat već krajem ove godine.

Možemo li već sada špekulirati oko činjenica i ključnih podataka norme Euro 7? Naravno! Sigurno je da će se ići u daljnje zaštravanje emisija štetnih plinova, a koje će - ovisno o udjelu pojedine emisijske komponente - biti postavljene između faktora šest do 10 (u odnosu na dosadašnji Euro6). Isto tako, dizelski i benzinski motori će biti izjednačeni po kriteriju postavljanja graničnih vrijednosti. Primjerice, prema aktualnoj normi Euro 6 dizelski motori smiju emitirati najviše 80 mg NOx-a, dok benzinci ne smiju 'probiti' 60 mg. U budućnosti će obje vrste motora biti ograničene na 40 mg (procjena vanjskih stručnjaka).

Naravno, bilo je za očekivati da će se granične vrijednosti dodatno postrožiti, tako je - barem dosad - uvijek i bilo. Vjerojatno će se smanjiti i granična vrijednost u

iznimnim situacijama prilikom PEMS-mjerenja ('Portable Emission Measurement System').

Isto tako, sasvim je sigurno da će Otto-motori biti dovedeni na rub mogućeg, za razliku od dizelaša koji su tu katarzu već prije prošli. Za benzinske je motore tako propisana 'Lambda 1' u svim režimima rada, bez obzira na mapu motora. Ovaj je aspekt usko povezan s ogromnim tehničkim iskorakom koji slijedi, pa možemo očekivati val potpuno novih benzinskih motora. Proizvođači pak mogu regulativu o Lambdi 1 kompenzirati na nekoliko načina. Ako se, primjerice, radi o trolitrenom turbomotoru sa 480 KS, tada morate donijeti odluku o tome kako ublažiti nametnuta ograničenja. Recimo, možete jednostavno povećati obujam ili pak sve karte staviti na 'downspeeding', tj. više okretnog momenta učiniti dostupnim na nižim okretajima. Jer rad motora pod punim opterećenjem ima termičke posljedice, pa je logično da se okretni moment pokuša spustiti što niže.

Pod punim opterećenjem

Spomenutoj se problematici može pristupiti i pomoću tehnike ubrizgavanja vodom, recirkulacije ispušnih plinova ili pak novim konceptima hladnjaka stlačenog zraka. No, bez obzira za kojim tehničkim rješenjem proizvođači posegnuli, sigurno je da će se snaga po litri obujma - smanjiti. Dakle, motori poput onoga iz AMG-a koji iz dve litre obujma istiskuje čak 420 KS, zasigurno su stvar prošlosti. Sigurno će se i promišljati o (dalnjem) poboljšanju učinkovitosti motora, primjerice novim sustavima paljenja (paljenje smjese u pretkomori prema uzoru na F1)... U ovom je trenutku (još) sve moguće.

Glavobolje će sigurno zadavati često spominjani prijedlog od jeseni prošle godine, a koji je vezan uz normu Euro7. Isti definira emisije štetnih plinova prilikom hladnog starta, a kaže "...da vozila i u kombinaciji svih mogućih, nepovoljnih okvirnih uvjeta od početka moraju emitirati nula, ili gotovo nula štetnih emisija."

Tehnički je to nemoguće izvesti,

budući da su prvi kilometri zapravo najveća prepreka jer motor - a ni SCR-katalizator - nisu postigli radnu temperaturu. Ta je problematika već dulje vrijeme u fokusu proizvođača, pa je SCR s vremenom došao vrlo blizu ispušnih grana kako bi što prije postigao radnu temperaturu. No, 'nula ili skoro nula emisija' je unatoč velikom tehničkom napretku nemoguće postići. U međuvremenu se po tom pitanju pojavilo razumno, zanimljivo rješenje. Riječ je o fleksibilnom sustavu u kojem svaki proizvođač može odlučiti u kojem razdoblju želi emitirati manje ili više. Tako, recimo, može u prvih nekoliko sekundi emitirati više,

ali nakon toga mora drastično smanjiti emisije. Isto tako, emisije može raspodijeliti jednoliko. Dakle, svaki proizvođač na neki način ima budžet koji može raspodijeliti za vrijeme trajanja hladnog starta.

Politički korektno, tehnički neizvedivo

Struka često stječe dojam da se novim normama pred proizvođače automobila postavljaju potpuno nerealni i neostvarivi ciljevi. Postoje političke struje unutar EU koje pod svaku cijenu žele zabraniti motore s unutarnjim izgaranjem, a Euro 7 vide kao primjeran alat za ostvarivanje tog cilja. Zbog toga se granične vrijednosti i

postavljaju tako visoko kako bi ih sami proizvođači prepoznali kao neizvedive ili nerentabilne. Šlag na tortu je i nedavna objava radne skupine da će se u ispušnim plinovima mjeriti udio toksičnih elemenata poput metana (CH4) i dušikova oksida (N2O). Mnogi to smatraju pretjeranim, budući da se radi o elementima koji (ako ih uopće ima u štetnim emisijama) se pojavljuju doslovce u tragovima. Sve se to savršeno uklapa u represivnu sliku koju je nacrtala Europska komisija. Naime, u tijeku je i izrada spomenutog 'Renewable Energy Acta' koji će odrediti kvotu sintetičkih goriva u 'energetskom miksru'. Stručnjaci spominju da bi se zahvaljujući sintetičkim gorivima emisije CO2 mogle sniziti 25 posto (benzin), odnosno čak i 33 posto (dizel). No sve je to očito posve nevažno, jer politika je već donijela odluku. Do 2035. ćemo sigurno uživati u motorima s unutarnjim izgaranjem, a potom - tko zna kakve će tehnologije u međuvremenu stići i možda ugroziti stru. #

Uvođenje norme Euro 7 očekuje se najranije 2026. godine



Do bolje gume

Načelno, ako ste za zimu izabrali zimsku gumu koja pored oznake M+S nosi i piktogram 3PMSF već ste napravili dobar posao u odnosu na vožnju ljetnom gumom. Međutim, pored izbora prave dimenzije i indeksa brzine, postoji još mnogo informacija i okolnosti koje kupnju čine dobrom ili čak jako dobrom

Odлуka na kupnju zimske gume prije svega počiva na savjesti vozača jer prateći legislativu, zimske uvjete na cestama možete preživjeti i s novijom ljetnom gumom. Pod pojmom 'zimska oprema' u Hrvatskoj podrazumijevaju se tehnički ispravne zimske ili ljetne gume s dubinom profila od 4 mm, uz lance za gume u prtljažniku. Samo to. Međutim, ne želite biti jedan od onih koji žuri na sastanak ili u bolnicu, ili pak samo lagano vozi kada su ceste okovane snijegom i ledom. Zapravo, dovoljno je da temperatura padne ispod 7°C i zimska guma poprima potpuni smisao.

Zašto i kako birate zimske gume?

Zato se postavlja legitimno pitanje – po kojem ključu i logici birate zimske gume? Dok neki kupuju gume kakve su već imali na autu ili ostaju vjerni proizvođaču, drugi kupuju isključivo na akcijama, neki traže pobjednike testova, treći slušaju susjede, dok neki pak kupuju rabljene gume. Svakako, najbolji način jest informiranost, a do njega se dolazi kombinacijom odgovora na sljedeća pitanja, poznavanjem sebe kao vozača te samog vozila. Preispitivanjem čak možda nećete potrošiti više novca, ali ćete dobiti bolju gumu za vaše potrebe. #

1.

Kupnja rabljenih guma - računica daje jasan odgovor

Ideja kupnje rabljenih guma postoji iz jasnog razloga, a to je činjenica da su one jeftinije od novih. I zato je najvažnije prvo se

zapitati - koliko su jeftinije? Ako je riječ o mlađim i dobrim gumama, ušteda nije značajna. Međutim, ako prepostavimo da su jeftinije čak i 50 posto, računica otkriva sljedeće.

Poznata vam je samo starost gume i dubina šare. Ali, ne možete znati koliko je guma točno prešla, niti koliko je agresivno vožena na kakovom automobilu. Njeno pravo stanje nije moguće odrediti laičkom potragom za oštećenjima. Nije poznato niti kako je skladištena

tijekom ljeta i, na koncu, je li vožena tijekom ljeta. Jer, ako je provela ljetne mjesecе na autocesti, vjerojatno više nema dobra zimska svojstva i neće biti dobra po zimi iako ima duboku šaru. Neki su testovi pokazali kako prosječna zimska guma s punim



ČINJENICA!
Koliko rabljenu gumu manje platite, toliko ju kraće vozite i još je u lošijem stanju...

uz isti trošak!



profilom (oko 8 mm) na mokroj podlozi vozilo sa 100 km/h zaustavlja za 50-ak metara, dok starija zimska guma s 3 mm dubokom šarom kočenje produžuje na više od 80 metara. Dubina šare je kod zimske gume itekako važna. Kupnjom rabljene gume načelno štedite, ali samo inicijalno. Jer, ako ju je netko prije vas vozio dvije do pet godina, pred vama ostaje upola kraći period eksploracije. Odnosno, možda ćete ju platiti 50 posto jeftinije, ali ćete ju i koristiti 50 posto kraće. Nećete uštedjeti, a čitavo ste se vrijeme vozili na lošoj potrošenoj gumi. Pritom narušavate performanse automobila i što je najvažnije, sigurnost sebe, svojih najdražih i drugih sudionika u prometu. Uostalom, pod paskom – još uvijek su OK – mogli biste kupovati i rabljene kočnice. #



2.

Zimska, cjelogodišnja ili zimsko-cjelogodišnja?



Zaključili ste - ipak svi oko vas zasluzuju da se zimi ne vozite na ljetnoj gumi. Potom se nameće pitanje - treba li vam možda zimska ili cjelogodišnja guma? Tu postoji više točnih odgovora, ali sama činjenica da postoji opcija 'all-season' ili 'all-weather' (cjelogodišnje) gume, ne znači da je alternativa i optimalan izbor. Ako živate na Lastovu vjerojatno nećete razmišljati o zimskoj gumi, ali ako ste u Delnicama - ljetne i cjelogodišnje gume tijekom zime također nisu opcija. Postoje najbolje gume za hladno i najbolje za visoke temperature, a sve drugo su

kompromisi. Baš kao što djeca u tenisicama mogu preživjeti i ljeto i zimu, ipak je bolje prilagoditi obuću. Koža na nogama se znoji, gubi čvrstoću, puca, inficira, zagrijava, a gume na vozilu se pregrijavaju, oštećuju, otvrđuju i gube primarna svojstva. No, proizvođači su zaista postigli izvrsne kompromise s naprednim smjesama

gume (neki koriste i više od 200 supstanci)

te proizveli cjelogodišnje gume koje su

mogućnostima nikad bliže zimskim i ljetnim

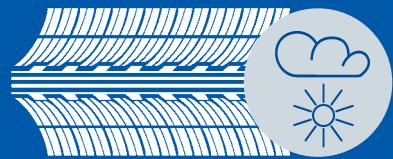
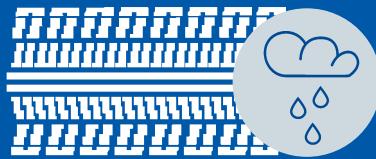
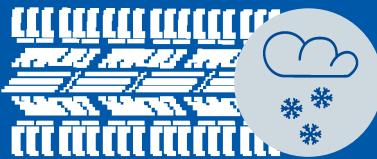
modelima. Tu je važno razlučiti kako se zimska

guma kupuje za najgoru situaciju u kojoj se

možete naći, a ne sve one dane kad je 'suho i toplo'. Zato je važno otkriti koliko su točno zahtjevne te kritične situacije u vašem osobnom slučaju. Ako se nekoliko kilometara dnevno

vozite samo gradom ili nekim dalmatinskim mjestom, cjelogodišnja guma može biti dobar izbor. No, što ako se baš u ključnom trenutku nadete s obitelji na autocesti u kontinentalnom dijelu? Tada se trošak od četiri zimske gume ne čini previsokom cijenom spasa. I to nije sve... Najveće pitanje je trajnost cjelogodišnjih guma. Jer, čak i ako pretpostavimo da su dobre (skoro) kao zimske i ljetne, one zbog kompromisnog sastava ne mogu biti jednako trajne. Ako će njihove lamele na gaznoj površini rezati snijeg zimi, visoke temperature i brzine ljeti će ih brže potrošiti. Na koncu, ako planirate voziti samo na cjelogodišnjim gumama, s njima ćete morati prijeći barem 30 posto više nego s ljetnim, koje skidati zimi, pa ćete ih i zbog toga mijenjati češće. Barem 30 posto češće zbog prevljenog puta i još oko (najmanje) 10-20 posto zbog brzeg trošenja uslijed temperature. No, ostaje činjenica da u određenim situacijama cjelogodišnja guma jest rješenje. #

ČINJENICA! Svakako treba spoznati razliku između all-season (ljetne cjelogodišnje) i all-weather (legalne zimske) te prave zimske gume



3.

Kakav vozač - takva guma...

Ta je tvrdnja točna iz više razloga, jer savjestan i odgovoran vozač nikad neće putovati na gumi ili u vozilu s kojom može ugroziti sigurnost. Da biste odabrali pravu gumu morate poznavati - prvo sebe kao vozača, zatim tehničke karakteristike vozila, a onda

i ceste po kojima ćete voziti. Važno je u kakvom je stanju

ovjes i amortizeri; je li to novi auto s ESP-om ili neki stariji; je li vozilo jako teško i ima li puno okretnog momenta... Budući da se guma ne kupuje samo za snijeg (to nije primarna uloga zimske gume) važno je kako se planirate voziti. Jurite li zavojima, imate li velike uspone na putu do kuće, vozi li tuda ralica često, koliko se susrećete s lokvama po cesti (aquaplaning) itd. Jednostavno, ako imate veliko i teško vozilo, a često ste na putovanju, zimi vam je potrebna premium zimska guma s visokim indeksom brzine. Ako imate

veliki SUV trebat će vam guma povećane nosivosti (XL), a dobrodošla je i specifikacija za pogon na sve kotače. Naime, danas određeni proizvođači imaju poseban program guma za SUV-vozila.

Svakako, potrebno je spoznati u kojim ćete okolnostima, na kojem autu i kako koristiti zimsku gumu. Tada ste već vrlo blizu dobre odluke i spremni ste za čitanje testova guma. #



ČINJENICA! Bez obzira na identične dimenzije, gume različitih indeksa nosivosti i brzine znače i potpuno različite performanse u praksi

4.

Testovi guma puno govore, ali znate li ih čitati?



Što kažu testovi guma? Koje su najbolje? Koje treba kupiti? To je kriterij koji bi u startu mogli smatrati pogrešnim. Ne uvijek, ali često, i ne zbog testova, već zbog načina na koji se čitaju. Jer, pobjedničke gume zasigurno su odlične, ali možda ne za vas.

Ako je vozaču važno da je guma tiha i dobra na aquaplaningu, dok su dinamika po suhom i na ledu u

drugom planu, za vas je možda bolja guma koja je možda lošije pozicionirana od pobjedničke. Testovi guma sastoje se od ocjena za koje se po

ČINJENICA! Osim što poredak testa vrijedi isključivo za testiranu dimenziju, on je točan prvenstveno za auto na kojem su gume testirane. No ipak, možemo zaključiti da su testovi mjerodavni

suhom, mokrom i po snijegu valorizira (subjektivno i objektivno) kočenje, trakcija, buka, trošenje gume, bočno držanje...

Osim toga, testovi se provode na određenom automobilu, u točno određenim dimenzijama i karakteristikama gume.

Odnosno, najbolja guma je definitivno pobjednik, ali to ne znači da bi bila pobjednik u nekoj drugoj dimenziji, na drugom autu i s drugim indeksom brzine. Znalo se prijašnjih godina dogoditi da

određena guma jednostavno 'ne diše' u određenoj dimenziji, već djeluje neharmonično i ne stvara osjećaj dobre upravljaljivosti.

Testovi guma svakako su pokazatelj kvalitete, ali ih treba čitati po kategorijama, valorizirati međusobne odnose guma, uvidjeti razlike u bodovima i potom odabrati po svojim prioritetima. Uz promišljanje svih prethodnih kriterija, poznavanjem sebe, auta i okoline, pa i čitanjem testova. Uz cjenovni okvir – sigurno ćete pronaći najbolju moguću gumu za sebe. #



Pravilan izbor zimske gume često je najbolje prepustiti stručnjaku, odnosno **prodajnom savjetniku u Tokić poslovnicama**, koji će pronaći najbolji model za vaše potrebe





Veliki logistično-distribucijski centar opremljen je guma za sve vrste vozila - na dva, četiri i više kotača



Osim velikih zaliha guma skladište čuva assortiman autodijelova, alata i servisne opreme



Logističko-distribucijski centar Tokić grupe

Površina: **12.800 m²**

11.000 paletnih pozicija

600.000 prodanih guma godišnje

9.200 metara polica

Različitih artikala:

300.000

Više od **150** dostavnih vozila



"Gume su tijekom skladištenja složene na poseban način. Preklopljene u križ ne trpe nepotrebna opterećenja, pa osim što izgledaju zanimljivo, stabilnije su te zauzimaju manje mesta i ne mogu se oštetiti. Iz LDC-a Tokić grupe i Bartoga u Mirnoj Peći u Sloveniji brojne dnevne isporuke osiguravaju brze isporuke diljem zemlje"

Za brzu dostavu guma po čitavoj regiji brine se logistika s više od 150 dostavnih vozila, kroz mrežu od 140 poslovnica

TOKIĆ



Govoriš i kad šutiš

Bez obzira obraćate li se životnom ili poslovnom partneru, govorite li javno ili kolegama za ručkom, htjeli vi to ili ne, prezentira vas neverbalna komunikacija i govor tijela pa zato svakako osvijestite svoj komunikacijski folklor

Potpuno je različito je li vam informaciju izgovorio kolega, kojeg ste vizualno već prihvatali ili 'stranac' koji vam se nije svidio na prvu. Ili, možda vam je isti taj stranac uspješno okupirao osjetila svojom komunikacijskom vještinom. Isto tako, često ste i vi sami u ulozi stranca, pa u najmanju ruku možete postati svjesni važnosti neverbalne komunikacije. Svaka teza mora imati i znanstvenu osnovu, što je ujedno i temelj uspješne komunikacije dok se nekom obraćate - morate znati što pričate, ali ispada da je 'sav taj folklor' oko izgovorenih riječi čak i važniji od samog sadržaja. Za početak, istraživanja su pokazala da ćete daleko brže i uspješnije komunicirati ako se nekom svidite

u prvih 10-30 sekundi. Potom, ako je sugovornik zainteresiran za temu, do njega će u pravilu doprijeti 45 posto onoga što čuje, a samo 15 posto u slučaju da interes ne postoji. Još je zanimljivo poglavlje neverbalne komunikacije, jer od samog rođenja je potvrđeno, još od formativnog perioda razvoja ljudi, kako je čovjek skloniji vjerovati onome što vidi nego onome što čuje.

Ton važniji od sadržaja

Brojni modeli i istraživanja pokazali su da na stav sugovornika

neverbalna komunikacija i nastup imaju veći utjecaj od onoga što ste im došli reći. Konkretno, semantika odnosno značenje riječi, zasluzna je samo za sedam posto utjecaja na sugovornika, 38 posto postiže se načinom na koji je riječ izgovorena (ton), a za čak 55 posto zasluzna je neverbalna komunikacija (priateljski izraz lica). Pritom, pod neverbalnom komunikacijom smatra se čitav spektar pokreta i radnji, gestikulacija, udaljenosti, vizualnog kontakta koji svjesno

i nesvesno govornik prakticira dok se nekome obraća. Ti podaci su samo dio istraživanja Alberta Mehrabiana još iz 1970-ih, ali se i danas koriste kao referenca. I nemojte zaboraviti da smo govornici čak i dok šutimo; a onda i dok časkamo, razgovaramo s klijentom, imamo javni nastup, medijski nastup, pa čak i dok sjedimo postrani. Jednostavno, poglavje neverbalne komunikacije je toliko veliko i važno, najčešće i presudno, da ga nikad ne smijemo zanemarivati.

Dovoljno je osvijestiti važnost poruka koje odašiljete i kad ne slutite da komunicirate, a to je načinom na koji sjedite i držite ruke, izrazom lica i držanjem tijela

Generalno, pored same izgovorene riječi, neverbalna komunikacija je dio vašeg imidža i reputacije. To je karizma koja vas prati i jedan od razloga zašto nekima 'leži' prodaja ili komuniciranje, dok su drugi u startu 'osuđeni na propast' - iako je suština onoga što imaju za reći možda čak i jako vrijedna. Načelno, ljudi 90 posto mišljenja o vama stvaraju u prve četiri minute, pokazala su neka istraživanja, a 60-80 posto tog dojma na koncu je stvoreno svime osim onime što ste izgovorili. Iz perspektive primaoca poruke, čak 55 posto sadržaja primljeno je vizualno, 35 posto je auditivno, dok na ostala osjetila i aspekte otpada oko 10 posto.

I šutnja je poruka

Ovi osnovni postulati samo su temelj za važnost promišljenog nastupa pred slušateljem, strankom, klijentom kupcem... Daljnje analize otkrivaju čudesno duboke i precizne, a često i trivijalne finese s kojima možemo bolje i učinkovitije prenositi i odašiljati informacije. Naravno, uz temeljni postulat kako poruka (značenje) nije ono koje ste vi odasiali, već ono koje je sugovornik čuo i shvatio. Razliku u značenju odaslane i primljene poruke opisuje se šumom u komunikaciji, koji nastaje u izvoru (dakle u govorniku), u kanalu komunikacije i u samim kapacitetima te pažnji slušatelja. Toliko se energije unese u stvaranje nekog proizvoda ili informacije, pa je nevjerojatna šteta za vas same i organizaciju, ako se poruka prenese na pogrešan način, što može biti slučaj i ako se samo nepotpuno prenese.

Za početak, dovoljno je osvijestiti važnost poruka koje odašiljete i kad ne slutite da komunicirate, a to je načinom na koji sjedite i držite ruke, izrazom lica i držanjem tijela, pa tek onda i onime što govorite. Samo da na sastanak dodete ranije ili spremno čekate stranku, razmišljate o glavnim točkama sadržaja koji želite izgovoriti, stojite u laganom raskoraku i nasmiješeni - već tako postat ćete dvostruko bolji. A ako potom obratite i pažnju na znakove koje vam sugovornik šalje - komunikacija počinje. Jer, ako pogledava na sat, vrijeme je da završite.

Neistina i netočnost

Najatraktivnije poglavje komunikacije široj publici svakako je ono koje se bavi otkrivanjem

Pod neverbalnom komunikacijom smatra se čitav spektar pokreta i radnji, gestikulacija, udaljenosti, vizualnog kontakta koji svjesno i nesvjesno govornik prakticira dok se nekome obraća



neistine. Međutim, svakako imajte na umu da neistina može nastati i u okviru dobre namjere s nepreciznom komunikacijom. Ali, sudeći po istraživanjima, ako osoba s kojom komunicirate konstantno dodiruje svoj nos, čelo ili ušne resice, to upućuje na nesigurnost i kamuflažu stvarnog stanja. Vlastitim iskustvom, kao i u slučaju nedostatka informacija, neistine

ćete otkriti i drugim metodama, a često se spominje i ona vezana uz oči i pogled. Pogled sugovornika ne treba doživjeti kao binaran odgovor laže/ne laže već pokazatelj načina na koje osoba sebi 'prevodi' postavljeno pitanje. Recimo, pogled u lijevu stranu (vama desnu) priziva zapamćene zvukove, ili gore lijevo kada se prisjećaju nekih situacija. Pogled gore desno (vama lijevo) radi

se onda kada se slika u glavi kreira prvi puta.

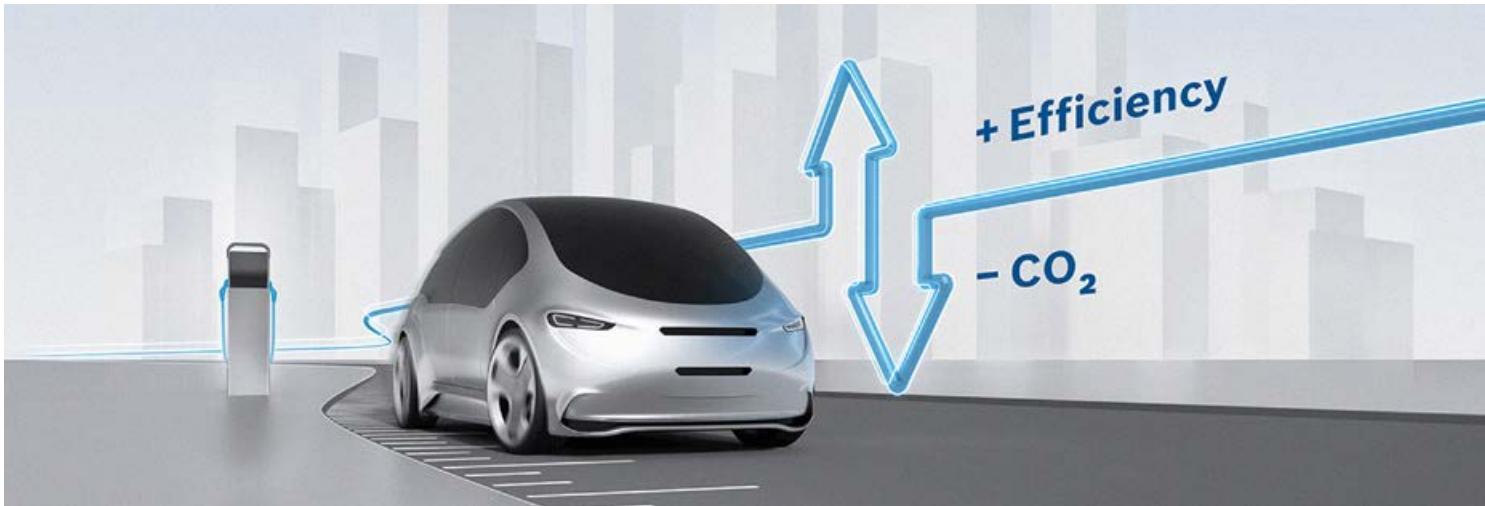
Govor tijela

Želite li usavršiti svoj govor tijela brojne informacije pronaći ćete na internetu, a za učinkovitije informacije lako možete pronaći i brojnu literaturu. Recimo, Komunikacijske vještine, Verbalne i neverbalne persuazivne tehnike od Antolović-Svilić gdje smo pronašli i brojne primjere značenja govora tijela.

Ruke u džepovima tako sugeriraju odbijanje komunikacije. Naravno, ako baš nije tako hladno. S druge strane, ruke na leđima sugeriraju autoritet i dominaciju, dok ako stojite s prekriženim rukama odašiljete poruku kao da niste zainteresirani. Ako sjedite za stolom držite ruke prirodno na stolu, ne spajajte dlanove i puno stopalo držite na podu jer to odašilje sigurnost i samopouzdanje. Osoba koja dlan drži na stolu sugerira da je ona glavna, a onaj tko prekriži stopala ima problem s otežanom komunikacijom. Ruke ispod stola upućuju na nesigurnost, a laktovi na stolu s prekriženim prstima na frustraciju, dok prsti u širokom dodiru kroz jagodice ukazuju na - samopouzdanje. #



Ruke na leđima sugeriraju autoritet i dominaciju, dok ako stojite s prekriženim rukama odašiljete poruku kao da niste zainteresirani



Mobilnost sutrašnjice

Na ovogodišnjem sajmu IAA Mobility u Münchenu vodeći proizvođači iz sektora autoindustrije predstavili su brojne inovacije i rješenja usmjerena povećanju sigurnosti i učinkovitosti

Nema sumnje, pred nama je period tranzicije mobilnosti kakvu pozajemo. Na sajmu automobila IAA u Münchenu, održanom početkom rujna 2021., brojne tehnološke tvrtke predstavile su viziju mobilnosti sutrašnjice. Teško je izdvojiti sve predstavljene inovacije,

ali u sloganima vodećih proizvođača često se pojavljuju pojmovi poput 'automatizirana vožnja', 'korisničko iskustvo', 'pametna mobilnost' i slično. Neki su proizvođači otišli još korak dalje, pa su predstavili inovacije koje ćemo vidjeti na cesti tek za 50, 100 ili više godina. No jedno je sigurno, već u bliskoj budućnosti

uživat ćemo u još sigurnijoj, povezanoj i učinkovitijoj mobilnosti. Automobili posljednje generacije već su opremljeni brojnim senzorima i kamerama, a kada se sustavi dodatno unaprijede i međusobno integriraju, vozač će postepeno moći uživati u blagodatima automatizirane vožnje. #



BOSCH Višenamjenska kamera

Treća generacija prednje videokamere ima ključnu ulogu u implementaciji naprednih sustava asistencija, jer omoguće vozilu da pouzdano detektira objekte i osobe u svakom trenutku. Klasični algoritmi za obradu fotozapisa kombiniraju se s metodama umjetne inteligencije, što je i preduvjet za buduće aplikacije temeljene na videozapisima, poput automatizirane vožnje (level 2 i više). Zahvaljujući širokokutnom prikazu, visokoj razlučivosti i umjetnoj inteligenciji, Boscheva višenamjenska kamera omoguće vozilu da prati situacije iz neposrednog okruženja, a raspon detekcije seže sve do 150 m.

BOSCH Sustav unutarnjeg nadzora

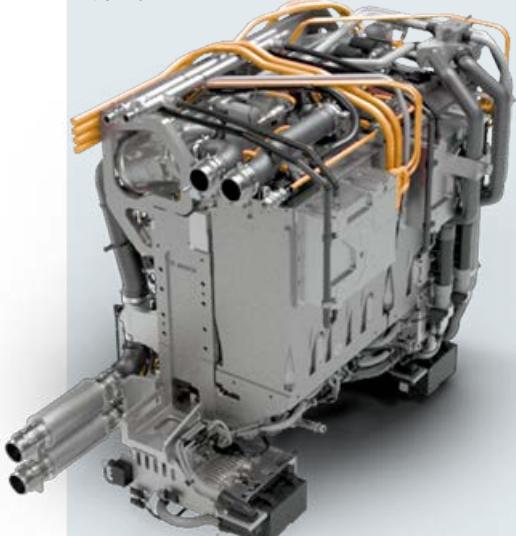
Osim što prepoznaje umor kod vozača, sustav unutarnjeg nadzora brine o sigurnosti i komforu svih putnika u vozilu, a može i prepoznati dijete koje je ostavljeno na stražnjem sjedalu. Postojeći sigurnosni sustavi u vozilu, poput upozorenja na nezakopčan sigurnosni pojaz, nadograđeni su brojnim inovativnim funkcijama poput kontrole gestikulacijama za infotainment. U bliskoj budućnosti, sustavi unutarnjeg nadzora bit će nezaobilazni u automatiziranim vozilima, primjerice za utvrđivanje je li vozač sposoban preuzeti kontrolu nad vozilom u određenoj situaciji.



BOSCH

Modul gorivnih članaka

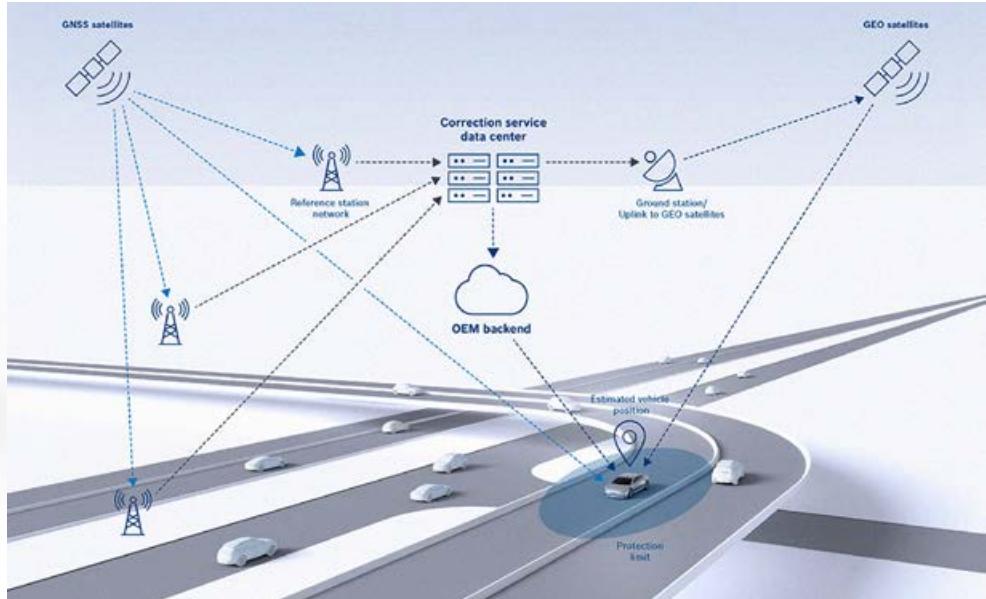
Skalabilan modul gorivnih članaka proizvodi električnu energiju koristeći vodik. Njegova je primarna namjena u komercijalnim vozilima, prije svega u dugolinijskom transportu gdje baterijski pokretana električna vozila iskazuju brojne mane poput kratkog doseg-a i dugačkog vremena punjenja baterija, kao i smanjenje nosivosti. Modul je skalabilan i može se prilagoditi različitim zahtjevima, a moguće ga je ugraditi i na postojeće platforme vozila.



BOSCH

Senzor kretanja i položaja vozila

Visok stupanj automatizirane vožnje zahtijeva preciznu, sigurnu i lako dostupnu lokalizaciju vozila u svakom trenutku. Senzor kretanja i položaja vozila sastoji se od GNSS prijamnika i inercijskih senzora visokih performansi, kao i usluge korekcije GNSS-a (globalnog navigacijskog satelitskog sustava). Uz navedeno, senzor prati i brzinu vrtnje kotača kao i stupanj zakrenutosti kotača. U slučaju prekida bežične veze, do čega može doći u tunelima ili ispod mostova, točan položaj određuje se pomoću integriranih inercijskih senzora. Uz sve navedeno, točna pozicija vozila određuje se unutar 0,5 m.



CONTINENTAL

Robotska dostava

Kupnja putem interneta uzima sve više maha, sukladno tome u porastu su i poslovi dostave paketa do krajnjeg korisnika. U bliskoj budućnosti, pri kraju logističkog lanca posao će obavljati automatizirana vozila koja dolaze na zadalu adresu, a zatim iz njih izlazi jedan ili više robota koji pakete dostavljaju na kućni prag. Riječ je o projektu CubE, koji će svoju primjenu naći prvenstveno u urbanim sredinama.

CONTINENTAL

Parkiranje na daljinu

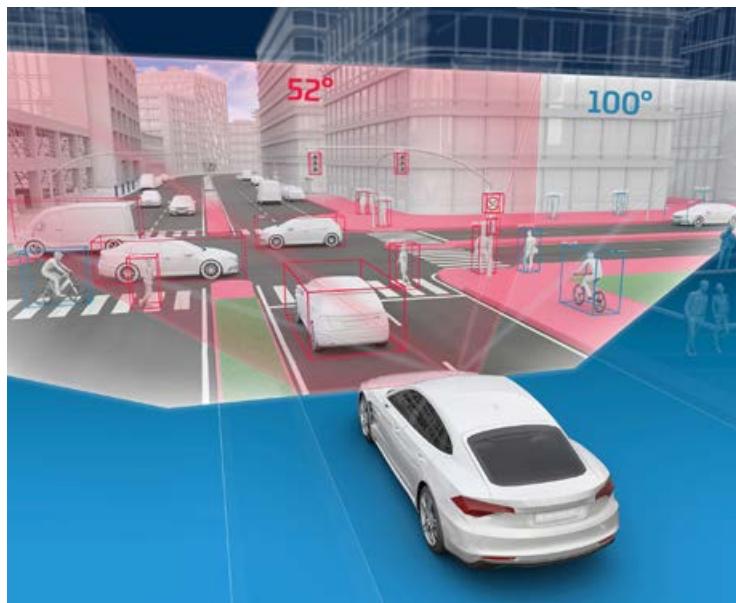
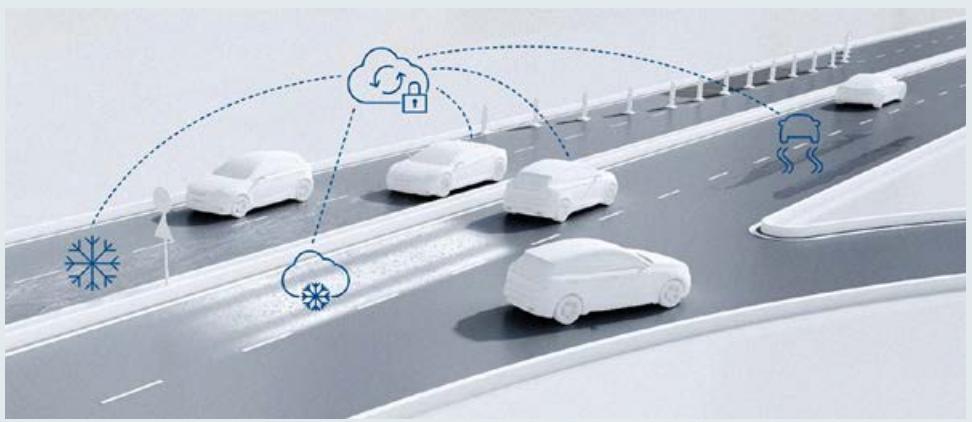
Valet Parking omogućuje vozaču da ostavi automobil na obilježenom mjestu ispred garaže i aktivira funkciju putem pripadajuće aplikacije. Vozilo tada automatski prolazi kroz rampu, pronalazi slobodno parkirno mjesto i parkira. Kada vozač pritisne tipku na svojem mobilnom telefonu, automobil se automatski vraća na mjesto kod izlaza iz garaže.



Bosch

Predviđanje prometnih situacija

Mokra cesta, poledica i različita oštećenja mogu stvoriti vrlo izazovne situacije za vozača i kompromitirati sigurnost. Automatizirana vozila također moraju ispravno predvidjeti stanje na cesti i u skladu s tim reagirati. Servisi za predviđanje stanja na cestama pomažu pripremiti sustave vozila na potencijalne opasnosti u realnom vremenu (prije kritičnog trenutka), što znači da automatizirano vozilo može točno znati gdje, kako i kada može voziti samostalno.



ZF

Mobileye kamera

S ciljem unapređenja sigurnosti, tvrtke ZF i Mobileye razvijaju različite platforme koje će postepeno stizati na tržište. ZF, kao jedan od vodećih proizvođača kamera za primjenu u vozilima, uz pomoć tvrtke Mobileye razvio je napredno rješenje koje povezuje kameru i radar, što omogućuje pouzdano prepoznavanje situacija i objekata na cesti. To je osnovni preduvjet za ugradnju naprednih sustava asistencija, koje će premijerno biti ugrađivani u Toyotina vozila.

ZF

Autonomno shuttle-vozilo

Tvrtka ZF stavlja snažan fokus na automatiziranu vožnju u cjelini, ali i pojedine funkcije. Zahvaljujući novom superračunalu ZF ProAI, tvrtka pruža odličnu bazu za izgradnju sustava automatizirane vožnje sve do najviše razine (level 5). Također, ZF je razvio i samovozeći shuttle, koji pruža novu razinu mobilnosti u javnom prijevozu. Zasad još nisu stvorenii svih preduvjeti za integraciju samovozećeg shuttle-vozila na javnim prometnicama, ali u zatvorenim krugovima (tvornice, hotelska naselja, sveučilišni kampusi itd.) ovo je vrlo zanimljivo rješenje.



CONTINENTAL

Asistent za vožnju autocestom

Dugotrajne vožnje autocestom mogu biti vrlo zamorne, ali i to će se uskoro promijeniti nabolje. Continental je osmislio funkciju 'Cruising Chauffeur' koja preuzima upravljanje vozilom i automatski prilagođava brzinu vožnje uvjetima i intenzitetu prometa. Vozilo se uvek zadržava

unutar iscrtnih linija zahvaljujući kamerama, radarima i senzorima, a da stvari ne bi izmakle kontroli brinu elektronički sustavi eHorizon i Backend. Vozač preuzima upravljanje tek prilikom izlaska s autocestom, na što će ga vozilo pravovremeno upozoriti.

Revolucija automobilske žarulje

Osram donosi prvu LED zamjensku žarulju i na hrvatske ceste nakon lansiranja u Njemačkoj. Ovo je absolutna novost jer do sada nije bilo legalnih zamjenskih LED žarulja za primjenu u prednjim svjetlima

Osram je bio prvi proizvođač koji je za njemačko tržište ponudio odobrene auto žarulje na bazi LED-a koje se sada proširuju i za Hrvatsku. Ovaj razvoj je absolutna novost jer do sada nije bilo legalnih zamjenskih LED žarulja za primjenu u prednjim svjetlima. S novim proizvodom, tvrtka broj 1 u automobilskoj rasvjeti prvi je dobavljač koji ispunjava stroge propise o odobrenju. "Odobrenje za cestovnu upotrebu važan je korak na kojem smo godinama radili. S našim LED žaruljama vozači mogu legalno, jednostavno i isplativo nadograditi svoju halogenu rasvjetu s najnovijim i najsvremenijim proizvodom", kaže Hans-Joachim Schwabe, izvršni direktor Osram Automotive. Uz Osram Night Breaker LED, vozači imaju koristi od značajno poboljšane vidljivosti na cestama.

LED je započeo svoj trijumfalni pohod u kompletan glavnih svjetala prije mnogo godina, ali samo u novim automobilima, što se danas često smatra standardom. S novom Osram Night Breaker LED, proizvođač sada po prvi put nudi odobrene zamjenske LED žarulje za halogene prednja svjetla u rabljenim automobilima. #



Nove Night Breaker LED su do tri puta svjetlijе od minimalnih zakonskih zahtjeva i temperature boje usporedive s dnevnim svjetlom. Žarulja stvara jake kontraste i veliki domet. Zahvaljujući LED tehnologiji, žarulja svijetli do pet puta dulje od usporedive halogene inačice



Svetlije, sigurnije, bolje: Osram Night Breaker LED (desno) u usporedbi s konvencionalnom žaruljom (lijevo)

Centar za vozila Hrvatske (CVH) izdaje individualno odobrenje

Night Breaker LED H7 iz Osrama prva je LED žarulja za nadogradnju koja je prošla opsežne ispitne postupke TÜV Suda, što je čini legalnom zamjenom za halogene žarulje H7 u testiranim modelima vozila. To potvrđuje i Centar za vozila Hrvatske (CVH) izdavanjem individualnog odobrenja za cestovnu upotrebu. Odobrenje trenutno obuhvaća kratko svjetlo koje se nalazi u mnogim uobičajenim modelima vozila registriranim u Hrvatskoj. To uključuje popularne modele kao što su: Alfa Romeo Giulietta; Audi A3, A4 i Q3; BMW serije 2 i 3; Citroen Jumper; Dacia Duster; Fiat Ducato; Ford Fiesta, Galaxy, Mondeo i S-Max; Mercedes CLA i Sprinter; Opel Astra; Peugeot 308 i Boxer; Seat Ibiza; Škoda Octavia, te VW Crafter, Golf 6, Golf 7, Passat, Polo i Ti-guan. Broj vozila stalno se povećava neprekidnim ispitivanjima i postupcima odobrenja. Kompletne i najnovije popis potražite na linku: www.osram.hr/night-breaker-led/index.jsp, link ispod popisa kompatibilnosti.

Kvaliteta je puno širi pojam

TEC

TOKIĆ EDUKACIJSKI CENTAR



Gorostas pojavom i znanjem, Hrvoje Ivančević je dobri div Tokića, ali i prava enciklopedija kada je riječ o automobilima. Svojom ekspertizom stoji iza upravljanja kontrolom kvalitete i Tokić edukacijskog centra, a progovara i o budućnosti autoindustrije

Kada čuje zvuk trkačeg automobila svijet oko njega na trenutak zastane... Velika je to ljubav i strast, pa i hobi, a vjerojatno i posljedica što je Hrvoje odrastao pored karting staze u Koprivnici, na kojoj su stasala velika imena hrvatskog autosporta. Tamo je nepovratno zaražen oktanskim virusima svih vrsta. Tokićev gorostas, kako pojavom tako i u znanju o automobilima, nećete zaboraviti čak i ako ga samo jednom sretnete. Njegova toplina, ali i susretljivost, većinu natjeraju da ga se sjete uz doskočicu 'Hrvoje, kakva legenda!' No, Tokićev voditelj kontrole kvalitete i voditelj Tokić edukacijskog centra zapravo je vrlo skroman lik, koji voli istaknuti kako 'znanje ne vrijedi ništa ako se ne dijeli' i pritom se često poziva na Pascala i poznatu uzrečicu 'Pametan čovjek nikad neće reći da sve zna'. To uostalom i piše na zidu predavaonice TEC-a.

Kako se razvila tolika ljubav i znanje prema autima?

Kada biste pitali moje roditelje vjerojatno ne bih nikada imao veze s autima, ali poveznica je zapravo u mojoj fascinaciji s mehaničkim sustavima koji savršeno pomiruju sile i pokreću se. Prvo su to bili bicikli, pa motoriči, a svakako i mehanički satovi koji su savršen primjer uravnotežene, precizne i učinkovite mehanike. Odnosno, rezultat majstora i znanja, pa je upravo taj odnos majstor-stroj to što me pokreće. U automobilima samo na sve dodajte adrenalin, dinamiku, pa opet i preciznost upravljanja... Mislim da to nije jedna od stvari koje bi mogle ostati nekom nepojmljive, ako bi im se dobro prezentirale. I zato, moj hobi je moj posao – i obrnuto!

A kako si završio u Tokiću?

Nisu svi bili sretni kada sam upisao školu za automehaničara, ali meni je to ravno kirurgiji. No, ovo je posao koji podrazumijeva doslovno konstantnu i cjeloživotnu edukaciju. Počeo sam raditi u servisu i popravljao sve od auta do traktora, a 1999. dolazim u ovlašteni Opelov servis i pohađam vjerojatno sve moguće edukacije u Budimpešti te stečem Opelov certifikat mehaničara. Nastavio sam s razvojem u VW mreži gdje sam preko prodaje i postprodaje dogurao do direktora centra. Prošao

sam još međunarodnih edukacija i završio Executive management program pred profesorima Bocconija i Stanforda. Autoindustrija je jedan nepregledan ocean, svemir mogućnosti u kojem se možete izgubiti bez obzira specijalizirate li se za jedan manji program ili širi sektor dijelova i usluga, a u Tokiću sam pronašao savršenu platformu za svoj hobi. Jednim dijelom kroz TEC; a drugim kroz poziv Voditelja kontrole kvalitete.

Što znači kontrola kvalitete u Tokiću?

Malo tko, vjerojatno nitko u Hrvatskoj nema toliku širinu kao Tokić. To su tisuće artikala i stotine dobavljača, a stalna kontrola kvalitete podrazumijeva, ukratko, točnost isporučenih dijelova. Nadzor serijskih ispada te kontrolu reklamacije svih kupaca i korisnika. Sve je povezano, pa se upravo na tim saznanjima razvija i ponuda školovanja koju potom nudimo u TEC-u. Jednim dijelom od strane samih dobavljača, a drugim direktno kroz naše programe i ekspertizu TEC-a postavljenu na temeljima

Poanta interne edukacije jest razvoj zaposlenika sa širom slikom poslovanja i industrije

suradnje s obrtničkom komorom u Dortmundu. Pojednostavljen, pazimo da dijelovi udovoljavaju naručenim specifikacijama, nadziremo pogreške, a kupce i mehaničare kroz edukacije držimo u korak s vremenom jer edukacija ne smije stati. Već je tu jasno da Tokić nisu samo poslovnicе, već da stvaramo dodatnu vrijednost za svoje kupce. Mi na vrijeme detektiramo probleme i trendove, komuniciramo s dobavljačima i od toga u konačnici profitira i krajnji kupac, pa i reputacija tvrtke.

U čemu najviše uživaš?

U autima svakako, ali ti auti se skrivaju u prijenosu znanja jer kroz edukacije i kontrolu – što je isto plasman znanja – kolega Zlatan i ja postajemo bogatiji. Recimo, želimo sve naše kolege unutar Tokića školovati osobno, a pritom mislim na znanja koja su primjenjiva ovisno o prirodi njihovog posla. Nećemo gnjaviti kolege iz HR-a s turbopunjačima, ali npr. Gospodarski i osobni program imaju što naučiti, prodaja, pozivni centar, skladište, nabava... Tu je na koncu snaga Tokića. Važno je da svaki

Vjerljatno nitko u Hrvatskoj nema toliku širinu kao Tokić. To su tisuće artikala i stotine dobavljača, a stalna kontrola kvalitete podrazumijeva, ukratko, točnost isporučenih dijelova

djelatnik nije 'fah idiot' već da vidi širu sliku, a Tokić ima širu sliku.

Puno se priča o tome, paušalno, ali što je po tebi 'kvaliteta automobila'?

Odgovor na to pitanje ponovit će se kao rješenje raznih polemika. Apsolutno je točno da auto mora biti pouzdan, ali pojam kvalitete je puno širi i on podrazumijeva dostupnost dijelova i širinu mreže. Svi imaju potrebu za više ili manje periodičnog održavanja, pa ako korisniku nije sve 'nadohvat ruke' ili ako problem nije riješen odmah – to onda ne može biti kvaliteta. Ni usluge, ni proizvoda. Na koncu, ako auto ima uhodane dobavljače i uhodane proizvodne procese, tek onda može imati i dobru mrežu i uslugu.

Otvara li ta tema i hrvatske paradigme u nacionalnosti automobila – njemački i japanski auti su bolji od talijanskih ili francuskih?

Razlike između pojedinih modela svakako postoje, ali tu se ponovno vraćamo na procese i dobavljače. Osim toga, svaki od proizvođača ima svoju filozofiju proizvodnje, održavanja, ali i korištenja, pa je samo pitanje na koje smo mi modele više naučeni. Puno je Alfi okrenulo 300 tisuća kilometara, kao i puno Francuza, ali ostaje činjenica da mi kao nacija gravitiramo i da smo pod utjecajem njemačke industrije. I tu dolazimo do poante. U Njemačkoj je 5-6 jakih igrača koji su kroz konkurentnost podigli ljestvicu do maksimuma, dok neki izolirani brendovi nisu dobili priliku da ih rivali natjeraju da budu bolji. Italija nam je donijela najviše pametnih rješenja, pa i najljepših automobila, ali konkurenčnost i svojevrsni nacionalni monopol izvedbu u skorije vrijeme nije odgurala na vrhunsku razinu. Sjetite se samo, od common-raila, neovisnog ovjesa, pa čak i ABS su izmisili Talijani koji su ga prodali Boschu, a Mercedes ga je ugradio u S-klasu. Na koncu, pogledajte samo broj dobavljača i mrežu njemačkih brendova i ponovo ćete dobiti odgovor na pitanje kvalitete. Kasnije

dolazimo do domino efekta jer naša regija je uvezla njemačke aute, dovozila njemačke dijelove, a serviseri su ih naučili prodavati i servisirati. Naravno da zato kod nas vrijedi 'Švabo je Švabo i nek bude TDI'.

Hoće li onda mobilnost budućnosti biti potpuno električna?

Rekao bih da će biti većinski električna, ali prije svega treba preciznije govoriti o tome što smatramo budućnošću. Jer, već sutra se neće ništa promijeniti, a ni prekosutra. Nekoliko električnih automobila povuče struje kao stambena višekatnica, pa veći dio svijeta, a Hrvatska svakako, jednostavno nije spreman na potpunu elektrifikaciju ni infrastrukturno ni prostorno. Pa čak i da sve poželimo i

usprijemo urediti svjetska proizvodnja nije dosta da se za Hrvatsku napravi dovoljno automobila da bi se ispunili planovi do 2030. Potom možemo razgovarati i o sinkronizaciji proizvođača kojima je trebalo 30 godina da za mobitele unificiraju kabel za punjenje. Ok, možda će im sada trebati 10 za unificiranje brojnih drugih elemenata s kojima bi proizvodnja bila isplativa i moguća. Tu su i glavne komponente električnih vozila čiji popravak cijenovno ne može biti isplativ, kao uostalom i na električnim uređajima u domaćinstvima. Potom se industrija i legislativni zagovornici ekologije moraju suočiti i s velikom količinom električnog otpada. I to će u jednoj mjeri prolongirati značajniju elektrifikaciju koja će trajati godinama, pa možda i desetljećima. Ponovno, što smo govorili o kvaliteti, mora se razviti mreža i dostupnost, pa i standardizacija sklopova – o kojoj se tijekom aktualnog 'električnog hypea' jako malo govorи, a to je zapravo ključno u električnoj mobilnosti. U međuvremenu i još dugo – hibridizacija!

Znači ne treba se bojati kupnje dizela?



Puno je Alfi okrenulo 300 tisuća kilometara, kao i puno francuza, ali ostaje činjenica da mi kao nacija gravitiramo i da smo pod utjecajem njemačke industrije

Kao i uvijek, dok kupujete ono što vam treba i što ćete koristiti kako je predviđeno – proizvod će se najviše isplatiti. Naravno, ako vozite relaciju Zagreb-Split svaki drugi dan, ili sličnu rutu, dizel vam je najbolja opcija. Ili, ako vam auto stoji, onda poput kolege kupite atmosferskog benzinka bez komplikiranog EGR ventila, bez turba, skupih piezo injektora, visokotlačne pumpu i dvomasenog zamašnjaka. Proizvodi imaju svoju namjenu i zakonitosti, pa kome treba pokretljivost dizela neka ga slobodno kupi i uživa u brzini i dosegu. Svaki auto se ne koristi na isti način.

Koji sustavi tebe najviše fasciniraju?

Divan benzinski turbo-motor je čarolija, ali osobito me fascinira sustav dvostrukе spojke. Prvo su stigli kao čudo, a sada su pokazali i trajnost, kako su kompleksni i zapravo fascinantni. Osim toga, ja sam zaluđen gadgetima pa sam oduševljen ekranima i multimedijom.

Trebaju li se ljudi bojati novih tehnologija?

Ne! Prvo, infotainment je nešto što je već postojalo u automobilima otprije, samo su se informacije s erom vizualizacije i zaslona počele prikazivati vozaču. Kod kuće već imamo silnu tehnologiju (TV, perilice, sušilice, timere, klime), pa se tamo nitko ne boji te tehnologije.

Gdje vidiš tržište aftermarketa i servisa uz invaziju električnih automobila?

Istina je da su u novije vrijeme ICE-motori postali toliko dobri da se bitno manje kvare, pa i dalje ostaje održavanje odnosno sustavi: klime, kočenja, upravljanja, svjetla, karoserije, ovjesa, mehanike, razni senzori i elektronika, dijelovi. S električnim vozilima će nestati neki filtri, ali pojavit će se nove komponente kočnica, ulja, senzora, dijelovi generatora struje itd. Osim toga, i dalje se prodaju ICE-vozila, a ona su na cesti i više od 15 godina. Računajte, ako želimo 30 posto električnih vozila na cesti trebalo bi ih se godišnje prodavati oko 40.000 tisuća, a sada smo na 600-700. Polako, samo uživajte u vožnji.

Pustimo posao – ti si nositelj nacionalne licencije za suca i tehničara za automoto-sport i sudjeluješ u organizaciji WRC-a u Hrvatskoj?

Da, jedva čekam, bit će ludo. Idemo na kavu, pa ti sve ispričam. #

Kod Arene, na rotoru

Rotor kod Arene dobio je novo značenje jer upravo pored njega vrata je otvorila najnovija zagrebačka poslovница, posebna po ponudi dodatne opreme i sezonskog assortimenta

Nakon nove poslovnice na jugu, u Klari, potpuno nova poslovница u Laništu na istoku grada Zagreba nastavlja zaokruživati strateško širenje Tokićeve mreže. Pozicionirana je doslovno uz Arenu, dok joj prilazite u smjeru Zagreba na velikom rotoru, pa je riječ o savršenoj lokaciji za sve one koji su zaboravili neku opremu prije puta, ili po povratku s putovanja u Zagreb. S druge strane, doslovno je usput svim posjetiteljima velikih shopping centara u mnogoljudnom zagrebačkom kvartu Lanište. Svečano je otvorena početkom

školske godine, paralelno našoj akciji Sigurnost u pokretu, iako je za ceremoniju otvorenja bila spremna i ranije tijekom ljeta. Reducirani broj uzvanika, zbog poštivanja tada aktualnih epidemioloških mjera, ipak nije umanjio ono što otvaranje svake naše poslovnice čini toliko posebnim. To je svakako darivanje i produbljivanje odnosa s lokalnom zajednicom, kroz koje suštinska vizija Tokića, pa i same poslovnice, u potpunosti poprima smisao. Tom prigodom, svečanom otvorenju poslovnice, ispred humanitarne udruge Portal dobrote koja je posebno angažira

oko prikupljanja sredstava za djecu koja si ne mogu priuštiti obrok u školi, prisustvovala je dopredsjednica udruge Petra Mikić. Divno nas je podsjetila, doslovno do ganuća, na činjenicu kako nekoj djeci doslovno nedostaje korica kruha, a tu su u našoj blizini. Ispred osnovne škole Savski Gaj, stao je Matija Bajić, ravnatelj škole koju trenutno polazi 1100 djece, s čak šest razreda prvašića. Nakon blagoslova prostora i obraćanja svim prisutnim, donacije se uručili Ivan Gadže, predsjednik Uprave te Iliju Tokić, suvlasnik tvrtke, koji nikada ne skrivaju ponos na nove

uspjehe tvrtke, ali i djelovanje unutar lokalne zajednice. Nova poslovница posluje na 450 m², od čega čak 100 m² otpada na veliki izložbeni prodajni prostor. Zamišljena je kao lokacija bez dostavnih vozila, koje pak preuzimaju susjedne poslovnice u Sigetu i Lučkom. Ovdje je četvero zaposlenika fokusirano na uslugu 'kupca s ceste' te je uvijek spremno pomoći sugestijom. Poslovница na Laništu, na adresi Karlovačka 2b, na novi način priča 'kvartovsku priču' velikog stambenog naselja postavljajući sav assortiman, pa i gume, doslovno nadohvat ruke. #

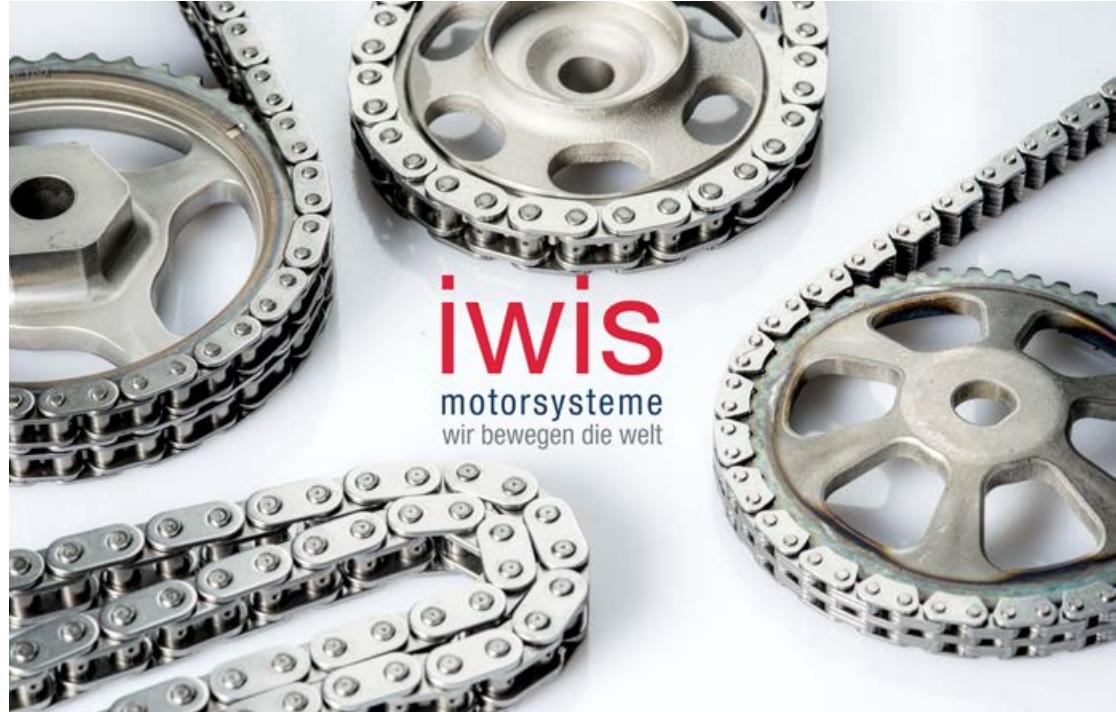


Više snage i sigurnosti za motor "Made in Germany"

Konstantna velika naprezanja kojima su podvrgnuti razvodni lanci - zbog vibracija i sila koje se javljaju u motornom prostoru, velikih temperaturnih razlika, vlage i prerijetke izmjene ulja ili pogrešne vrste ulja - ugrožavaju precizan rad motora i ometaju procese otvaranja i zatvaranja ventila. Tijekom rutinskog pregleda često se ne primijeti trošenje materijala jer te komponente rade u 'tajnosti', što može dovesti do većih oštećenja motora.

Tvrta AIC Njemačka, sa sjedištem u blizini Hamburga, svjesna je ovog problema i traži visokokvalitetno, jednostavno rješenje za popravak razvodnog mehanizma s lancem. Kompleti razvodnih lanaca spremni za ugradnju u OEM kvaliteti od iwisa omogućavaju laksi i učinkovitiji posao u servisnim radionicama, a time i završava potraga za pojedinačnim komponentama koje moraju biti u skladu.

Kada je riječ o motoru, uključujući zamjenu razvodnog mehanizma s lancem, nikada ne biste trebali štedjeti na popravcima. Trošak visokokvalitetnog kompleta razvodnog lanca od iwisa isplati se tijekom cijelog vijeka trajanja automobila, jer se može očekivati manje trošenje i niži troškovi popravka u usporedbi sa standardnim lancima. Naime, zahtjevi kvalitete za setove razvodnih lanaca su izuzetno visoki. Svaka pojedina komponenta dio je samostalnog, harmonizirajućeg sustava koji je izložen ekstremnim naprezanjima. U agresivnom okruženju pruža ne samo visoke performanse, već i 'doživotnu'



pouzdanost sve dok motor radi, bez potrebe za specifičnim održavanjem.

Dakle, ako se ispod haube čuje zvečkanje, motor više ne radi s uobičajenom snagom ili neujednačeno, uključuje se lampica za kontrolu ispušnih plinova - potrebno je pomije pregledati sustav razvodnog lanca i po potrebi ga zamijeniti.

Mi u AIC-u sa zadovoljstvom Vam možemo ponuditi visokokvalitetne komplete spremne za ugradnju u kvaliteti originalne opreme i u tvorničkom pakiranju tvrtke iwis. Posebnost je što nudimo komplete u različitim verzijama kako bismo mogli optimalno odgovoriti na individualne zahtjeve kupaca. #

Kompleti razvodnog lanca od iwisa - prednosti na prvi pogled

- ➊ Kvaliteta, sigurnost ugradnje i pouzdanost "Made in Germany"
- ➋ Sve komponente originalno zapakirane, iz jednog izvora u originalnoj iwis kvaliteti
- ➌ Uključeni su svi potrebni materijali za brtvljenje i dodatne komponente
- ➍ Izbjegavanje skupe posljedične štete
- ➎ Dug radni vijek
- ➏ Patentirani klinovi razvodnog lanca presvučeni TRITAN-om
- ➐ Kompaktniji dizajn
- ➑ Gotovo bez održavanja

AIC Germany
Automotive Components



Ima mana, ali i vrlina

Retro dizajn posebno je cijenjen kod urbanih trendsetera, ali visoka cijena mnogima je bila nedostizna. Rabljeni Fiat 500 nije bagatelno povoljan, ima određenih nedostataka, donosimo savjete na što valja posebno pripaziti



Bez obzira na svu količinu retro šarma i dopadljivosti, Fiat 500 je automobil s brojnim nedostacima. Nije najokretniji, sjedala pružaju polovičan komfor, ovjes je relativno tvrd, a upravljač nedovoljno komunikativan. Iako je ponuda motora raznolika i široka, izbor se dominantno svodio na početni, anemični 1,2-litreni benzинac sa 69 KS. Iznad njega je 1,4-litreni četverocilindraš - koji je nadograđen turbom tek u Abarth-izvedbama (135 do 190 KS) - i pršti temperamentom. Fiat je 2010. predstavio i dvocilindarski turbo naziva Twinair s 85 i 105 KS te 1,3-litreni dizel (Multijet). Oba motora na glasu su kao štedljivi, no znatno viša cijena u odnosu na početni benzинac učinila ih je nekonkurentnima. Popis nedostataka upotpunit ćemo skromnim prtljažnikom, kao i uskim stražnjim naslonom. Karoserija se na prvu doima čvrstom i solidnom, ali nakon pet-sest godina već je za posljedicu imala tragove korozije na unutrašnjosti rubnjaka. Hrdanju je sklon i ispušni sustav, dok kočna crijeva i crijeva sustava za hlađenje

ubrzano propadaju. Općenito, 1,2-litreni benzинac ima problema s pregrijavanjem, a većina problema kreće upravo od poroznih crijeva, nešto manje od same glave motora koja uslijed pregrijavanja puca (bijeli dim iz ispuha). Popis elemenata koje morate detaljno pregledati prije kupnje zaključit ćemo amortizerima te ležajevima kotača. Takoder, česta doplata na automobilima iz unosa je stakleni krov (šiber) - provjerite brvi li potpuno. #



PONUDA DIJELOVA

Artikl	Cijena
Filtar ulja	1 kom 59,00 kn
Filtar zraka	1 kom 76,00 kn
Filtar kabine	1 kom 79,00 kn
Disk ploča	2 kom 390,00 kn
Disk pločice	1 set 120,00 kn
Doboš stražnji	2 kom 380,00 kn
Pakne stražnje	1 set 210,00 kn
Viličica	1 kom 505,00 kn
Svećica	1 kom 47,00 kn
Remen kanalni	1 kom 103,00 kn
Hladnjak	1 kom 769,00 kn
Hladnjak klime	1 kom 839,00 kn
Štangica stabilizatora	1 kom 98,00 kn
Glavčina bez ležaja	1 kom 199,00 kn
Ležaj kotača	1 kom 215,00 kn

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV



KVALITETA JEDNAKA ORIGINALNOJ OPREMI

Prvi koraci LPR-a datiraju iz 50-ih godina prošlog stoljeća i tijekom vremenom tvrtka je postala vrlo važan svjetski proizvođač specijaliziran za kočne sustave. Razvijajući se, tvrtka je dosljedno širila svoje horizonte, zahvaljujući pažljivom upravljanju resursima i planu ulaganja usmijerenih na kontinuirano ažuriranje opreme, kako bi svojim klijentima ponudila povoljnije usluge.

ZADOVOLJSTVO KUPACA

Samodostatnost i iskustvo, zajedno s ulaganjima i tehničkim inovacijama, omogućili su LPR-u prodor na tržiste, uvijek se fokusirajući na kvalitetu proizvoda i korisničku uslugu. Proizvodni se proces, naime, odvija u potpunosti u vlastitim pogonima tvrtke, od dizajna preko proizvodnje do prodaje, zapošljavajući više od 900 djelatnika. Istraživanje je ključna komponenta kontinuiranog razvoja LPR-a i njegovog svjetskog uspjeha. Predanost istraživanju ne znači samo kvalitetu proizvoda, već i stvaranje novih tehničkih rješenja, poboljšanje različitih faza proizvodnje i stalnu pozornost na najnoviju tehnologiju.

LPR je tako u mogućnosti ne samo ponuditi inovativna i visokokvalitetna rješenja, već i jamčiti brz razvoj i fleksibilnost kako bi zadovoljio najrazličitije zahtjeve. Desetljeća iskustva, kvaliteta proizvoda, kao i upotrijebljeni napredni strojevi omogućili su tvrtki iz Piacenze da se probije na vrlo konkurentnom automobilskom tržistu.

OE OES DOBAVLJAČ

Proizvedeno u Italiji



+15.000 referenci



96 % pokrivenosti voznog parka



25.000.000 komponenti
proizvedeno godišnje



TecAlliance
TecDoc Inside



e-catalogue
www.lpr.it



ON-LINE



Sport i glazba

Kada je stigao na tržište bio je hit godine, a u međuvremenu se etabirao kao istinski sportaš s vrlo srčanim motorom koji obožava visoke okretaje. Danas je rijetkost pronaći očuvani primjerak, a jedini tehnički nedostatak veže se uz mjenjač

Od početka su ga krasile dvije vrlo važne karakteristike - radilo se o prvom sportskom motociklu s radikalno montiranim kočnim čeljustima i bio je vrlo pristupačan. S cijenom koja je jedva premašivala 70 tisuća kuna i pozamašnom snagom od 125 KS, ZX-6 R je vrlo brzo postao hit godine 2003. u Hrvata. Željeli su ga svi, od uličnih jahača do trkača. Da, za razliku od svojih prethodnika, taj se model mogao voziti i u klasi supersport jer je, osim 'civilne' verzije od 636 ccm, postojala i trkača s 599 ccm poznata pod nazivom ZX-6

RR. Svi su hvalili njegov srčani angažman u gornjim okretajima

te punašan nastup u srednjim. Mnogima je u početku bio vrlo zanimljiv, a kasnije predmet kritike, jer na digitalnom pokazivaču gotovo je nemoguće po sunčanom vremenu očitati broj okretaja. Za razliku od toga, pretvrdi stražnji amortizer oduvijek je bio meta prigovora, a kočnice i performanse hvalile su se na sva zvona. Treba napomenuti i da je onda, a jednako i sada, manje podoban za više vozače, dok će se niži vrlo brzo sprijateljiti s njegovom ergonomijom.

Tijekom dugogodišnje eksploracije pokazalo se samo nekoliko nedostataka. Jedan od njih je mjenjač, koji je vrlo često znao iskakati iz treće i četvrte brzine pa ga stoga pri kupnji dobro provjerite. Također, obratite pažnju na okvir jer on je bio česta meta krpanja, varenja, kitanja i laktiranja uslijed padova.

Jedna od bolnih točaka su i kočne čeljusti, u kojima su klipovi česta meta korozije. Završna obrada je najlošija na kotačima, vanjskim motoru i zlatnom dijelu prednje vilice, što se često manifestira ljuštenjem boje. #



PONUDA DIJELOVA

Artikl	Cijena
Filtar ulja Hiflo	69,00 kn
Filtar ulja K&N	95,00 kn
Filtar zraka Hiflo	405,00 kn
Filtar zraka K&N	596,00 kn
Kočne pločice prednje EBC sinter metal	385,00 kn
TRW sintered sv	299,00 kn
Kočne obloge stražnje EBC	198,00 kn
TRW	179,00 kn
Kočni disk prednji EBC	1539,00 kn
Brtva poklopca ventila	333,00 kn
Brtva ispuha (kom)	29,00 kn
Gumica ventila Athena	45,00 kn
Termostat	381,00 Kn
Senzor temperature	433,00 kn
Hladnjak	1636,00 kn
Pakung vodene pumpe	214,00 kn
Ručica poluge kvačila JMT kovana	221,00 kn
Set ležajeva volana All Balls	476,00 kn
Set semeringa vilice All Balls	129,00 kn
Sajla kvačila	125,00 kn
Set ležajeva stražnjeg kotača sa semerinzima All Balls	313,00 kn
Regler Jmp	1233,00 kn
Stator Tourmax	1421,00 kn
Elektropokretač	703,00 kn
Bobina s lulicom	703,00 kn
Prekidač kvačila JMP	115,00 kn
Prekidač štop svjetla	46,00 kn
Svjetcica NGK CR9EIX	178,00 kn

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV

NAJŠIRI PROGRAM NA TRŽIŠTU

Triscan ABS-senzori s vjerojatno najnižom stopom reklamacija

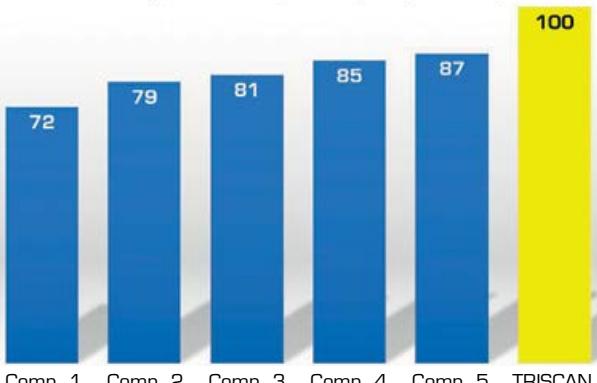


Morten K. Vammen, CCO u Triscanu

Uz svu skromnost, moramo reći da smo prilično sretni zbog razvoja našeg programa senzora. Od uvođenja prve tri grupe proizvoda prije nešto više od četiri godine do danas – program uključuje 12 različitih grupa proizvoda – i dostigao je 3. mjesto po prodajnim brojkama. Jedna od najpopularnijih grupa proizvoda su ABS senzori – kako je ovo moguće?

Dio objašnjenja leži u tome da smo uspjeli postići dogovore s više od 23 različita proizvođača vozila. To nam omogućuje da ponudimo više od 1300 referenci. S pokrivenošću od 85,7 % europskog vozognog parka, Triscanov raspon ABS senzora najširi je na tržištu. "Za naše klijente, upravljanje vrlo složenom grupom proizvoda učinili smo jednostavnim i učinkovitim, uz uštedu vremena. Sa samo jednim skupom podataka za upravljanje i mogućnošću dobivanja širokog programa s konkurentnim cijenama i velikom isporukom od jednog dobavljača, prednosti su lako prepoznatljive mnogim veletrgovcima - bez obzira na to služi li Triscan kao glavni dobavljač, dobavljač za hitne slučajeve ili popunjavanje praznina", izjavio je Morten K. Vammen, CCO u Triscanu.

Pokrivenost europskog vozognog parka (indeks 100)



Usporedba pokrivenosti između Triscana i drugih europskih dobavljača

Drugi dio objašnjenja može biti visoka kvaliteta ABS senzora, što je izravno povezano s vrlo niskom stopom jamstvenih zahtjeva. Kao i svi naši proizvodi, ABS senzori proizvode se prema OE specifikacijama. Proizvodnja svih naših senzora podliježe strogim standardima kvalitete automobiličke industrije ISO TS 16949 - osim toga, kao dio osiguranja kvalitete, provode se funkcionalni testovi svakog pojedinačnog senzora. Triscanova statistika zahtjeva za jamstvom uključuje sve primljene zahtjeve u jamstvenom roku, bez obzira na to jesu li opravdani ili ne. Za greške u ABS sustavu, gdje se često ispostavi da je izvor greške nešto drugo, a ne ABS senzor, stopa reklamacija od 0,5 % nije razlog za zabrinutost.

Naknadna ispitivanja vraćenih ABS senzora pokazuju da u većini slučajeva rade bespriječorno, pa

je stvarna stopa reklamacija samo 0,09 %. Međutim, ovaj broj uključuje i ABS senzore tipa Hall i AMR. Čipovi ugrađeni u ove senzore ne samo da su vrlo osjetljivi na statički elektricitet, već se njime mogu i oštetiti. Stoga su takvi senzori zaštićeni antistatičkom vrećicom. "U slučajevima kada je pečat na vrećici slomljen, senzor je najvjerojatnije uklonjen iz vrećice. To znači da postoji veliki rizik od izlaganja - i oštećenja – uslijed statičkog elektriciteta", objašnjava Asger Thybo Geertsen, voditelj proizvoda u Triscanu i nastavlja: "Primjerice, pogrešan odabir cipela u kombinaciji s odjevnim predmetima izrađenima od sintetike može biti uzrok neispravnosti senzora. Nažalost, često vidimo da je pečat vraćene vrećice ABS senzora pokidan. To je najvjerojatnije zato što je ABS senzor ugrađen/povezan na kabelski svežanj, ali dio procesa rješavanja problema pokazuje da problem nije u ABS senzoru, već neispravnom ABS prstenu ili je kvar negdje u kabelskom svežnju", zaključuje Asger Thybo Geertsen.



ABS senzor u antistatičkoj vrećici

Pouzdan distributer

Mercedesov teški kamion specijalno je dizajniran za poslove međugradske distribucije, a pouzdan rad temelji se na redovitom održavanju i odgovarajućoj brizi

Krajem 2012. predstavljen je novi Antos koji je zajedno s većim Actrosom u potpunosti zamijenio postojeći model Axor. Antos je ujedno riješio i najveći problem prethodnika, premašu kabinu te se nudio u šest varijanti kabina širine 2,3 metra i dužine dva odnosno 1,7 metara. Kako je bio namijenjen poslovima međugradske distribucije dolazio je na tržiste kao tegljač, odnosno u varijanti šasija, dok su motori (238-510 KS) bili isključivo Euro6 primjerici. Moderni su dizeli pritom premijerno koristili varijabilan razvod ventila te bili serijski opremljeni automatskim mjenjačima Powershift. Većina stvari slična je kao na većem Actrosu, pa tako i kod nedostataka kod vanjskih dijelova pažnju treba obratiti na oštećenja donjem dijelu

branika zbog niske karoserije, labave bočne retrovizore te farove odnosno žaruljice koje često pregaraju. Obavezna je također provjera sustava AdBlue zbog problema sa senzorima te ponekad i potrebom za promjenom pumpe. Zbog curenja ulja na stražnjoj osovini 2017. izdan je opoziv te je važno ustvrditi je li odrađen prateći

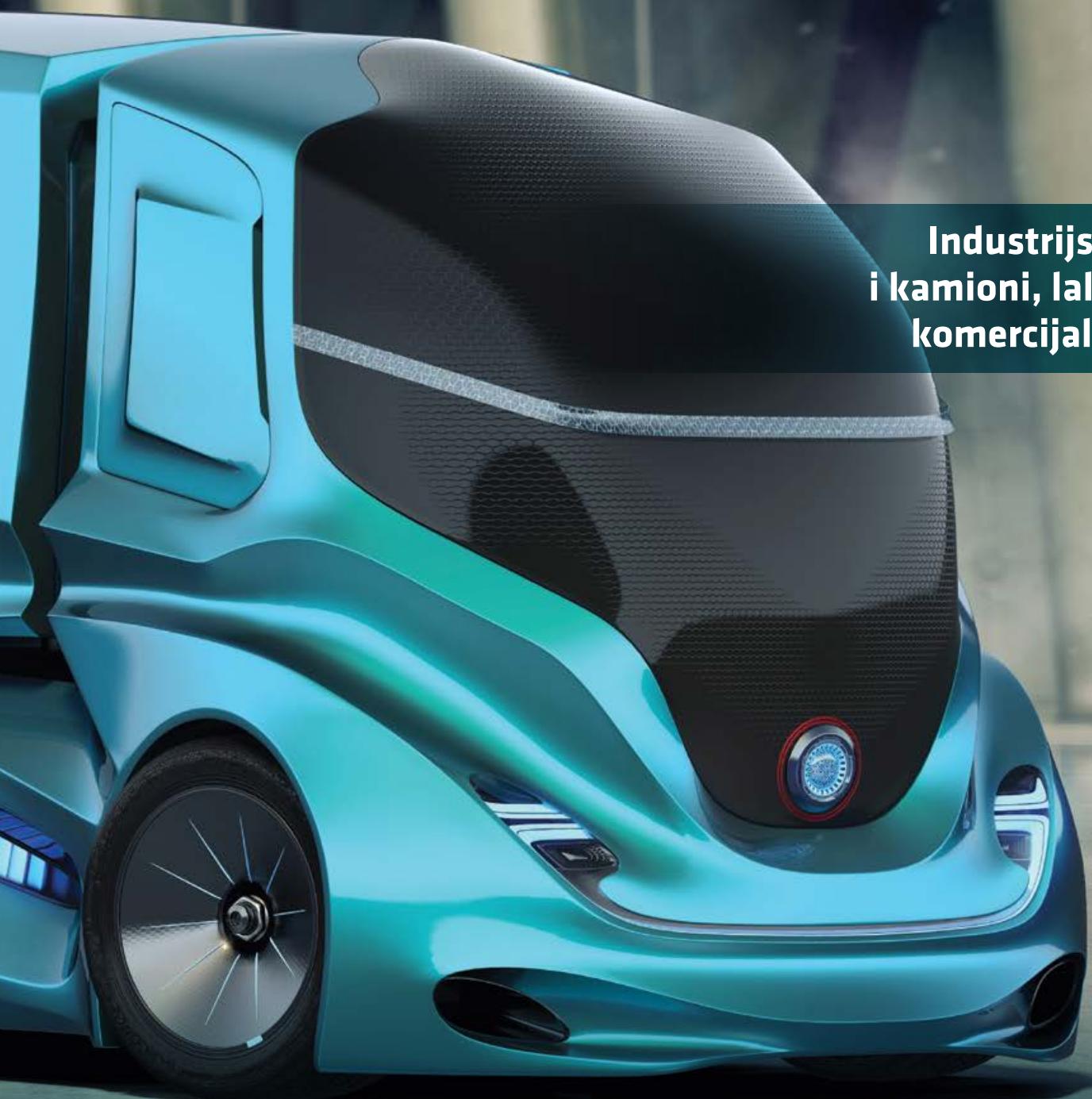
servis baš kao i u slučaju curenja iz visokotlačnih vodova goriva nekoliko godina kasnije. Znakove istrošenosti znale su pokazivati tipke tempomata i bočnog prozora, dok je poslušnost prerano znao otkazivati i motor brisača. No, uz pravilno održavanje nema razloga da se Antos ne pokaže kao pouzdan suputnik još mnogo kilometara. #

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





Industrijska vozila
i kamioni, laka i teška
komercijalna vozila



**NOVI KATALOG SVJETALA I OGLEDALA ZA
KAMIONE I LAKA KOMERCIJALNA VOZILA**



Sigurnost u pokretu



Gume budućnosti razvijaju se već danas

Continental je sinonim za kvalitetu i sigurnost već stoljeće i pol. U njemačkoj tvrtki s kojom smo tijekom vremena uspostavili čvrsto partnerstvo, ponosni su na svoju prošlost, ali umjesto da gledaju unatrag, radije gledaju prema naprijed



MIRCO BRODTHAGE

Mirco Brodthage je iskusan direktor s bogatim iskustvom iz automobilske industrije, a posebno je usredotočen na razvoj i provedbu poslovnih strategija. Prije nego što je preuzeo sadašnju čelnu poziciju u regiji jugoistočne Europe, u Continentalu je obavljao niz vrlo odgovornih funkcija. Između ostalog, bio je voditelj međunarodne maloprodaje, voditelj maloprodaje u Njemačkoj i šef austrijskog tržišta. Continentalu je vjeran 22 godine.

Iako gume izvana izgledaju vrlo slično kao i prije, sa svakom generacijom sve bolje i sve 'pametnije'. Pogled u budućnost, ali i mnogo više, s nama je podijelio Mirco Brodthage, novi menadžer Continentala za regiju jugoistočne Europe

Continental slavi 150. obljetnicu i tijekom svih ovih godina stekao je bogato iskustvo. Što biste istaknuli kao najveći napredak u segmentu guma, možda u posljednjih desetljeće ili dva?

Mirco Brodthage: Naša tvrtka osnovana je 8. listopada 1871., dakle desetljeće i pol prije proizvodnje prvog automobila. Počeli smo s proizvodima od gume, zatim s gumama za bicikle i neprestano tražimo načine da poboljšamo mobilnost i život općenito. Tijekom 150 godina Continental je svojim pionirskim duhom i inovativnošću postavljao visoke standarde u gumarskoj industriji. Naši inženjeri su brojnim inovacijama uvijek iznova činili gume sigurnijima i učinkovitijima. Još uvijek pomičemo granice konstruiranjem novih smjesa gume, kao i profila gazne površine i tako neprestano poboljšavamo naše proizvode. Rezultati su itekako vidljivi, naše zimske gume WinterContact TS 870 i TS 870 P su vodeće u segmentu, a tu je i hvaljeni novitet SportContact 7.

U kojoj mjeri digitalna tehnologija poboljšava proizvodnju i kako u tom pogledu profitiraju vozači koji koriste Continentalove gume?

Jasno je da će gume u budućnosti biti sve 'pametnije'. Već danas imamo inteligentne sustave koji neprestano prate tlak i temperaturu (ContiPressureCheck), čime se povećava sigurnost i optimiziraju

troškovi. To je osobito važno u segmentu guma za kamione i autobuse, a u budućnosti će sustavi biti još sofisticirani i još rasprostranjeniji. Već sada razvijamo nove tehnologije, primjerice, Continental C.A.R.E. je sustav senzora ugrađenih u gazni sloj gume, koji prate temperaturu, a mogu i otkriti oštećenja te upozoriti vozača. Postoje i naplatci s ugrađenim pumpama zraka, pa se tlak u gumama može podešavati tijekom vožnje. Sve su to tehnologije koje će biti primjenjene u vozilima budućnosti, primjerice autonomnim robotskim taksi-vozilima. Continental je još 2020. postavio nove standarde prezentirajući pilot-projekt za precizno praćenje dubine profila pomoću algoritama i telemetrijskih podataka.

Continental također razvija pametne gume za autonomna vozila. O čemu je točno riječ? Kao što je već spomenuto, autonomna vozila su dio budućnosti. Promijenit će se mobilnost kakvu poznajemo, u nekim dijelovima svijeta takva vozila već sudjeluju na prometnicama. Općenito, očekujemo sigurnije okruženje, ne samo s manje prometnih nesreća, već s manjim prometnim gužvama i optimiziranim vremenima putovanja. Neki će s oduševljenjem prihvati mogućnost slobodnog putovanja, čak i ako nemaju svoj auto, ali siguran sam da će mnogi željeti onu slobodu i užitak vožnje vlastitog automobila.

Koliko goriva može uštedjeti vozač s Continentalovim gumama? U čemu se međusobno najviše razlikuju konvencionalne gume i one namijenjene za električna vozila?

Ljudi voze raznolike automobile i imaju vrlo različite stilove vožnje,

stoga na ovo pitanje nije lako odgovoriti. Ali mogu reći da nastojimo učiniti sve što možemo. Ne samo da želimo napraviti gume s kojima će naši kupci štedjeti na troškovima goriva, već pazimo i na druge aspekte vožnje. Naši inženjeri trude se smanjiti otpore kotrljanja, što je u slučaju električnih vozila presudno. Continental je uvek težio proizvoditi najbolje gume, uz veliku pažnju posvećenu zaštiti okoliša. Zato naše gume u eco-segmentu imaju minimalan otpor kotrljanja, u većini slučajeva mnogo manji nego što je potrebno za klasu A prema novoj EU-etiketi. Time se osigurava da vlasnici električnih vozila mogu sa zadovoljstvom koristiti gume Continental, jer na njima mogu ostvariti maksimalni doseg s jednim punjenjem baterije. Posljednjih desetljeća automobili su postali 10 posto teži i 30 posto snažniji, a istovremeno su emisije CO₂ smanjene za 40 posto. Guma SportContact 7 je stvorena kako bi zadovoljila najviše zahtjeve, kako za sportske automobile današnjice, tako i za električne automobile visokih performansi. Jasno je da velika snaga i okretni moment predstavljaju velik izazov za naše razvojne inženjerije.

Što Continental radi po pitanju održivosti?

Održivost je dio našeg genetskog zapisa. Nijedna tvrtka više ne može poslovati, a da ne razmišlja kako njeni postupci utječu na svijet. Zaista se trudimo biti proaktivni i rezultat je naša guma Conti GreenConcept, koju smo predstavili na ovogodišnjem sajmu IAA u Münchenu. Cilj je minimizirati potrošnju resursa kroz cijeli lanac. Više od 50 posto sirovina za gumeni Conti GreenConcept dolazi iz obnovljivih izvora ili se koriste reciklirani materijali. Ovo je vrlo važan korak, jer naš je cilj do 2050. u potpunosti prijeći na korištenje održivih sirovina. Ima još stvari koje je vrijedno spomenuti. Primjerice, naš projekt Taraxagum gdje smo već predstavili svoju prvu serijsku proizvedenu gumu iz maslačka, a već od 2022. u proizvodnji guma koristit ćemo materijal dobiven recikliranjem PET ambalaže. Nadalje, Continental je suosnivač i partner offroad utrka električnih vozila Extreme E. Riječ je o natjecanju koje pruža pravu priliku da pokažemo kako se naše gume ponašaju u zaista ekstremnim



Nico Rosberg, Continentalov novi ambasador

uvjetima. U tom projektu pridružio nam se bivši prvak Formule 1 Nico Rosberg, koji je novo zaštitno lice Continentala.

Gume od maslačka, kažete?

U Continentalu se i korov prihvata kao ključna komponenta za proizvodnju guma budućnosti. Ne koristimo bilo koji maslačak, već specifičnu vrstu. Riječ je o ruskom maslačku koji se jedini može koristiti kao alternativa u procesu proizvodnje guma.

U kojoj su fazi razvoja te gume i hoćemo li na njima voziti uskoro?

Zapravo, već možete! Naša biciklistička guma Urban Taraxagum, koja je u prodaji od 2019., prva je masovno proizvedena guma od maslačka, uz minimalne transportne troškove i optimizirani lanac opskrbe. Continental je od 2011. u istraživanje i razvoj uložio više od dvije milijarde eura. Po našem mišljenju, ruski maslačak važna je alternativa kojom se nadopunjuje tradicionalna sirovina za proizvodnju guma (brazilski kaučukovac, hevea brasiliensis) i zahvaljujući maslačku možemo zadovoljiti povećanu potražnju, uz snažan ekološki predznak.

Naravno, već smo proizveli ograničene serije guma za automobile i kamione, a sada proučavamo načine za pokretanje velikoserijske proizvodnje.

Continental u jugoistočnoj Europi ima ured u Sloveniji, odnosno Mariboru, od kuda se koordiniraju



prodajne aktivnosti za devet različitih zemalja: Albaniju, Bugarsku, Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru, Hrvatsku, Kosovo, Sjevernu Makedoniju, Sloveniju i Srbiju. Koje su posebnosti navedenih tržišta i koje su razlike između Slovenije i Hrvatske?

U kontinentalnoj jugoistočnoj Europi imamo tri ureda, osim Maribora tu su još gradovi Budaörs (Mađarska) i Temišvar (Rumunjska). Velika smo i konsolidirana regionalna organizacija koja pokriva ukupno 11 zemalja, odnosno tržište od 60 milijuna stanovnika. Prilikom restrukturiranja, glavni cilj bio je ponuditi kupcima još bolju uslugu. Također, želimo biti bliski s našim partnerima, kako bismo bolje razumjeli njihove potrebe. Fokus je na stvaranju dodatne vrijednosti i pružanju najboljeg mogućeg proizvoda krajnjim kupcima. Kad govorimo o raznolikosti regije, jasno je da se radi o nehomogenom teritoriju. Ne samo u smislu jezika, već monetarnih valuta i političkog statusa (članovi i nečlanovi EU), kao i različitog tempa razvijanja pojedinih tržišta. U nekim od navedenih zemalja potrebno je više ulagati u prepoznavljivost brenda, dok u Sloveniji i Hrvatskoj primjećujemo visoku razinu prepoznavljivosti brenda i jačanje lojalnosti kupaca. Mnogim ljudima koji voze na Continentalu, to znači mnogo više od guma montiranih na kotačima automobila. Takve kupce nije potrebno posebno uvjeravati, oni ulaze u trgovinu sa snažnom željom za kupnjom. To vrlo slikovito opisuje kvalitetu posla koji obavljamo kao renomirana tvrtka.

I za kraj, jer zima je već pred vratima, možete nam reći postoji li guma pogodna za korištenje tijekom cijele godine, koja je jednako dobra kao i prosječna zimska guma?

Segment cjelogodišnjih guma u našoj tvrtki bilježi snažan rast. Takve gume pružaju mnoge prednosti vozačima koji traže svestrano, univerzalno rješenje. Odličan su izbor za sve one koji pretežno voze u gradskom okruženju, rijetko putuju i žive u podneblju s blagom klimom. Dodao bih da je naša guma AllSeasonContact zaista impresivan proizvod koji je već pobijedio na nekoliko usporednih testova i dokazao svoje kvalitete u zimskim uvjetima korištenja. I baš kao što neprestano ažuriramo assortiman naših guma, uskoro ćemo predstaviti cjelogodišnju gumu nove generacije. #



Po dobrom starom

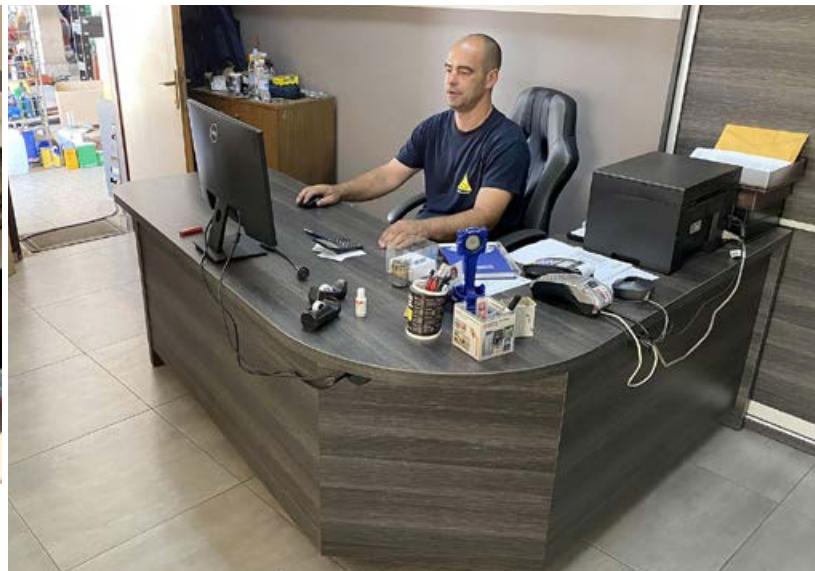
Uhodani posao male servisne radionice u Sisku dobio je novi zamah otkako djeluje pod okriljem ACC mreže servisa. Osim fizičkih osoba, povjerenje u ACC Ožegović stekle su i manje tvrtke s područja Sisačko-moslavačke županije, koje ovdje održavaju svoje flote automobila

U manjim gradovima i mjestima, servisne radionice obično se nalaze u sklopu obiteljskih kuća. Dobar je to poslovni model, koji osim racionalizacije troškova ima i druge

benefite. U pravilu, gazda je uvijek kod kuće i sve ima pod nadzorom, a u dvorištu vlada prijateljska, gotovo pa obiteljska atmosfera. Odnos s klijentima je prisniji, a često i puno dublji od običnog poznanstva, čime se dodatno izgrađuje povjerenje.

Sukladno obilježjima mikrolokacije, po sličnom receptu posluje Auto Check Center Ožegović, smješten na vrlo frekventnoj prometnici koja spaja Sisak i Zagreb. Riječ je o poslovnoj zoni na rubu grada, uz Zagrebačku cestu, a na kućnom

broju 12 nalazi se prostrano dvorište i kuća u čijem razizemljvu vlada prava radna atmosfera. Iza modernih garažnih vrata nalazi se uredan i dobro opremljen servisni prostor s četiri dizalice, ali i valjcima za ispitivanje kočnica. Vlasnik Miro Ožegović posao je naslijedio od svojeg oca i naglašava da su i dalje najviše posvećeni običajenim servisnim zahvatima na mehanici vozila, uz dodatne usluge poput održavanja klima-uređaja, kao i vulkanizacije te široke





receptu

ponude novih guma.

Servisna radionica odlično je povezana s Tokić poslovnicom u Velikoj Gorici, što znatno ubrzava dobavu rezervnih dijelova, a dode li do potrebe za nečim specifičnim, tu je i dobro uhodana veza s logističko-distributivnim centrom u Sesvetama gdje su dostupni praktički svi artikli iz ponude Tokića.

U voznom parku žitelja Siska prevladavaju automobili starije generacije i tri zaposlenika

uglavnom obavljaju sve ono što podrazumijevamo pod pojmovima mali i veliki servis. Između ostalog, u ACC-u Ožegović možete obaviti pripremu automobila za tehnički pregled, odnosno dogovoriti pregled rabljenog automobila koji želite kupiti. Osim fizičkih osoba, povjerenje u ACC Ožegović stekle su i manje tvrtke s područja Sisačko-moslavačke županije, koje ovdje održavaju svoje flote automobila, ali i kombija te lakih gospodarskih vozila. #



Professionalci mediteranskog šarma

Velika zadarska poslovница koja radi u simbiozi s logističkim HUB-om Tokića ponajbolji je primjer vrhunske suradnje, ali i vrhunske konačne usluge iza koje stoje ljudi koji kao rijetko gdje spajaju iskustvo i kreativnost

Tko je u Zadru, ali i čitavoj zadarskoj regiji, kroz posljednjih 15-ak godina pokušao popraviti auto, motocikl ili kamion, sigurno je došao u kontakt sa Stipom Jurjevićem, odnosno s Tokić

partnerom Auto Dijelovi Stipe. Ili kroz ranije otvorene poslovnice u Benkovcu i Biogradu, na danas već legendarnim lokacijama, a svakako kroz veliku poslovnicu u Zadru otvorenu 2018. Smještena gotovo u samom centru grada, kao

jedna od najvećih prodavaonica autodijelova u Hrvatskoj, Tokić-lokacija u Zadru izgleda poput srednje škole. I zaista, po mnogočemu specifična, pravi je školski primjer duboke suradnje na obostrano zadovoljstvo.

U Zadru me zovu mali Tokić

Suradnja Auto Dijelova Stipe s Tokićem ostvarena je mnogo prije otvaranja velikog zadarskog zdanja u kojem Tokić posluje i kroz regionalni skladišno-logistički HUB. Zajedno, poslovica i HUB, protežu se na više od 1000 m² i čuvaju 60.000 tisuća artikala, pa je uz centralno skladište u Sesvetama i novu poslovnicu u Splitu, to jedan od najvećih hrvatskih centara autodijelova. Vlasnik Stipe



Jurjević voli reći: „Ideja suradnje s Tokićem kao da nije postojala u obliku prosvjetljenja ili zasebnog trenutka. Još 2006. jednostavno smo se našli na istoj valnoj duljini i počeli uspješno raditi. Dijelimo istu viziju, strategiju i temeljne vrijednosti te držimo kako je naš glavni forte u ljudima. Kada smo se upoznali, prije 15 godina, jednostavno smo počeli zajedno raditi i to činimo dan-danas, svaki dan uspješnije. Možda je dovoljno reći da me znaju zvati mali Tokić.“ Poslovница u Zadru je reprezentativna i kada je riječ o velikom otvorenom prodajnom prostoru koji se proteže na više od 150 m². Kupci kroz taj dio upoznaju i iz prve ruke pregledavaju različit sezonski asortiman. Od alata i dodatne opreme, do nikad šireg spektra guma čija je ponuda s akvizicijom Bartoga i Zadranima donijela puno kvalitetniju i sveobuhvatniju ponudu.

Od osam do osam uz pozivni centar

Pored velike poslovnice s čak pet blagajni i praktične blizine logističkog HUB-a, AD Stipe Zadranima stoji na usluzi s čak 15 zaposlenika i 5 dostavnih vozila, samo u gradu Zadru. Još su dva u Benkovcu i Biogradu. Drugim riječima, vozila su konstantno na terenu, na isporukama i u kontaktu s kupcima, s čime AD Stipe direktno podiže kvalitetu usluge servisa u čitavoj regiji. Osim kroz širinu asortirana poslovница to čini i radnim vremenom od 8 do 20 h. A povrh svega, u Zadru je formiran i poseban pozivni centar koji se brine za odnose s velikim kupcima i mehaničarima, pa je tako AD Stipe doslovni produžetak svake servisne radionice. Na koncu, možda je dovoljno reći kako čak i oni koji zabrinutog lica uđu na poznatu adresu u Zadru iz poslovnice izlaze s osmjehom koji traje i rado se vraćaju. #



Uz nikad širu ponudu guma, poslovница je opremljena i bogatim gospodarskim programom s posebno educiranim osobljem





20 godina pod Ivančicom

Pod obroncima strme Ivančice, naš partner ADH Autodijelovi već točno 20 godina u pitoresknoj regiji između Varaždina, Krapine i Novog Marofa pruža vrhunsko partnerstvo svim serviserima i vozačima

Grad Ivanec svojom pozicijom i baštinom po mnogočemu je značajan, od ljepota visoke Ivančice koja se nad njime nadvija, preko brojnih turističkih atrakcija, do činjenice kako je upravo u Ivancu otvorena prva suvremena samoposlužba u Hrvatskoj. S obzirom na poslovanje tvrtke Tokić i njenog koncepta otvorenih poslovnica to je možda i najznakovitija činjenica, iako poslovničica u Ivancu još uvijek

posluje po starom konceptu. Međutim, s obzirom na obiteljski tip poslovanja i duboku povezanost sa svim kupcima i serviserima, doživljaj kupnje u Ivancu čak i nadilazi klasično poimanje trgovine. Dobro to zna i vlasnik Josip Hudoletnjak koji je svoje iskustvo s autodijelovima počeo graditi još tijekom 90-ih godina prošlog stoljeća, da bi u suradnju s Tokićem usao 2001. Prije točno 20 godina!

Malena, ali fleksibilna poslovničica površine 150 m² funkcioniра u okrilju obitelji i dodatna tri djelatnika, s kojima gotovo svi partneri regije dobivaju personalizirani tretman. Potvrđuje se to dva puta na dan kada tri dostavna vozila krenu svako na svoju stranu, pa maksimalno brzo izvedu dostave prema servisima. Ali, ako treba – potvrđuje Josip – dostava će krenuti na teren kad god

to njihovim partnerima serviserima zatreba. Jer, dodaje, mali je to kraj i fleksibilnost se mora iskoristiti. Paralelno, poslovničica u Ivancu je u svakodnevnoj vezi s Tokić poslovnicom u Varaždinu, pa koji god dio naručili, u Ivancu će vas čekati najkasnije u rano jutro drugog dana. Jer, poslovničica je i u svakodnevnoj vezi s velikim logističko-distributivnim centrom u Sesvetama. #



Josip Hudoletnjak, vlasnik i voditelj poslovnice, već 20 godina u partnerstvu s Tokićem





NIGHT BREAKER® LED¹

Pionirska inovacija koja privlači pažnju—
Prva OSRAM legalna LED zamjenska svjetla za cestu¹

Očaravajuća revolucija u tehnologiji i dizajnu: prva OSRAM legalna LED zamjenska svjetla za cestu, NIGHT BREAKER® H7-LED¹. Doživite vrhunske performanse najnaprednije tehnologije rasvjete, koja nudi do 220% jače svjetlo² i veći kontrast. Sada možete vidjeti dalje i reagirati brže. Ove zamjenske LED žarulje otporne su na vibracije i energetski učinkovite, te su dizajnirane da traju do 5 puta dulje³. Podignite dizajn vašeg vozila na višu razinu sa ovim novim atraktivnim LED zamjenskim svjetlima.

Inzistirajte na OSRAM-u, broj 1 u automobilskoj rasvjeti.

Svetlo je OSRAM

OSRAM



www.osram.hr/night-breaker-led/index.jsp

¹ Odnositi se samo na odgovarajuće zemlje u kojima postoji odobrenje i modeli vozila i svjetlosne funkcije koji su trenutno navedeni na popisu kompatibilnosti. Točne uvjete potražite na <https://www.osram.hr/night-breaker-led/index.jsp>.

² U usporedbi s minimum ECE R112 normom. Na vnuču sa do 50% manje odsjaja. ³ U usporedbi s halogenim žaruljama.

Hladnoća stiže

Već u prohladnim jesenskim jutrima, akumulator koji je na izdisaju priredit će neugodnosti i onemogućiti startanje motora. Kako biste izbjegli traženje donatora struje i spajanje kablovima, provjerite njegovo stanje na vrijeme

Temperaturni ekstremi najveći su neprijatelji akumulatora. Kako se živa u termometru približava ništici, akumulatorima koji su dotrajali postaje sve teže zadržati napon i osigurati potrebnu startnu snagu. Da stvar bude gora, akumulator

koji se do jučer činio sasvim ispravnim, već sutradan može otkazati poslušnost. U hladnim i maglovitim jutrima obično počinju one neugodne scene, kada s kablovima u ruci pogledom tražite susjeda koji će vam 'posuditi struju' iz svog automobila. U svakom slučaju,

već isti dan slijedi i kupnja novog akumulatora. U Tokić poslovnicama nudi se širok izbor za sve tipove vozila, a kako biste izbjegli potencijalne jutarnje neugodnosti, tu su i testeri koji u svega nekoliko trenutaka očitavaju 'zdravstveno stanje' akumulatora u vašem vozilu. Hector je

TPMS ATEQ UREĐAJ ZA PROGRAMIRANJE SA SENZORIMA

SCHRADER PN7084-A

Broj artikla: 305506

- ➊ Uredaj za programiranje ventila Ateq
- ➋ 5 godina besplatnog ažuriranja baze podataka vozila
- ➌ Hrvatski jezik
- ➍ U setu 16 TPMS alu senzora s mogućnošću programiranja na većinu vozila: AUDI, BMW, VW, FIAT, MB, ALFA ROMEO, CITROEN, CHRYSLER, FORD, HYUNDAI, KIA, MAZDA, NISSAN, OPEL, PEUGEOT, RENAULT, SUZUKI, VOLVO...



UREĐAJ ZA PROGRAMIRANJE VENTILA

TEXA D13340

Broj artikla: 253738

- ➊ Uredaj za dijagnostiku, programiranje i kloniranje TPS senzora na kotačima svih vodećih proizvođača senzora
- ➋ Pretraživanje i kloniranje prema vozilu
- ➌ Mogućnost nadogradnje, uređaj se ne zaključava
- ➍ Ekran u boji
- ➎ Očitavanje QR koda s kutije ventila
- ➏ Kontrola funkcionalnosti daljinskog upravljača za centralno zaključavanje



TPMS SENZOR

SCHRADER #1210

Broj artikla: 305502

- ➊ TPMS 433 MHz gumeni senzor sa mogućnošću programiranja na većinu vozila: AUDI, BMW, VW, FIAT, MB, ALFA ROMEO, CITROEN, CHRYSLER, FORD, HYUNDAI, KIA, MAZDA, NISAN, OPEL, PAUGEOT, RENAULT, SUZUKI, VOLVO...



TPMS SENZOR

SCHRADER #2200-001

Broj artikla: 305503

- ➊ TPMS 433 MHz alu senzor tvornički programiran za AUDI, BMW, VW, FIAT, MB vozila sa ponovnom mogućnošću reprogramiranja za ostala vozila koja nisu tvornički programirana

prije zime

robna marka alata i servisne opreme na koju se uvijek možete osloniti. Rado ga biraju serviseri svih profila, jer u assortimanu osim poznatih dizalica ima brojne testere, stanice za servis klima, prijenosne punjače, posude, pumpe i još mnogo toga. #



SET ALATA ZA MONTAŽU I DEMONTAŽU TPMS VENTILA

KS TOOLS 100.1180

Broj artikla: 313155

- ⦿ 13-dijelni set za profesionalnu montažu i demontažu TPMS ventila
- ⦿ Sadrži podesivi moment ključ (5-25Nm)
- ⦿ Isporuka u plastičnom koferu

TESTER ZA AKUMULATORE S PRINTEROM

HECTOR HE-TEST12-24

Broj artikla: 296106

- ⦿ HECTOR powered by LEMANIA - tester akumulatora i analizator električnog sustava
- ⦿ 12 V / 24 V akumulatori za automobile i motore
- ⦿ Potpuno grafičko sučelje, LED zaslon, integrirani pisač



- ⦿ Touchpad sa sensor tehnologijom
- ⦿ Memorija ispisa
- ⦿ Test alternatora 12 V / 24 V
- ⦿ Prijenos podataka na PC
- ⦿ Torbica

PRIJENOSNI STARTER BOOSTER 12V

HECTOR HE-12V

Broj artikla: 296104

- ⦿ HECTOR powered by LEMANIA- prijenosni starter booster za osobna vozila 12 V
- ⦿ Struja pokretanja 2500 A

*Obavezno nadopunjavati startere svaka 3 mjeseca



PRIJENOSNI STARTER BOOSTER 12/24V NA KOTAČIMA

HECTOR HE-12-24 PROF

Broj artikla: 296082

- ⦿ HECTOR powered by LEMANIA - prijenosni starter booster 12/24 V na kotačima
- ⦿ Struja pokretanja 6400 A / 3200 A
- ⦿ Digitalni voltmeter
- ⦿ Velika industrijska mesing kliješta
- ⦿ 12 V / 24 V prekidač
- ⦿ Alarm i sigurnosni osigurač protiv zamjene polova

* Obavezno nadopunjavati startere svaka 3 mjeseca



PRIJENOSNI STARTER BOOSTER 12/24V

HECTOR HE-12-24

Broj artikla: 296083

- ⦿ HECTOR powered by LEMANIA- prijenosni starter booster 12/24 V
- ⦿ Struja pokretanja 5000 A / 2500 A
- ⦿ Digitalni voltmeter
- ⦿ Velika industrijska mesing kliješta
- ⦿ 12 V / 24 V prekidač
- ⦿ Alarm i sigurnosni osigurač protiv zamjene polova

* Obavezno nadopunjavati startere svaka 3 mjeseca





Alfa i omega juga Hrvatske

Širina usluge i ekspertiza koju Omega Auto nudi na samom jugu Hrvatske ostavlja bez teksta, bez obzira je li riječ o prodaji novih ili rabljenih vozila, prodaji dijelova ili ACC ovlaštenom servisu za automobile i gospodarska vozila, pa i sva ostala

Dok skrećete s glavne ceste, svega nekoliko stotina metara nakon aerodroma u Čilipima, teško ćete naslutiti veličinu i cjevitost auto-centra Omega Auto. Raskošni centar dosta je u industrijskoj zoni velegrada svojim opsegom niti jedno automobilsko

pitanje ne ostavlja otvorenim. Jer, osim što je riječ o ovlaštenom distributeru za marke Ford i Hyundai, o iskustvu u prodaji rabljenih vozila, na istoj adresi u ACC-servisu objedinjena je i najbolja regionalna servisna usluga koja kombinira uslugu ovlaštenog servisa za osobna vozila spomenutih marki, servisa za gospodarska

vozila Iveco te široku lepezu ACC-logistike servisa. Kao takva, ona je potpomognuta Tokićevom mrežom prodaje dijelova, Tokić edukacijskim centrom (TEC) te zaledem globalne ATR-kooperacije. Jednostavno, to je mjesto gdje svoj auto želite održavati, a svakako i popraviti.

40 godina tradicije

Omega Auto ipak nije nastao preko noći, već dugoročnim ulaganjima u razvoj i edukaciju te će kao takav iduće godine proslaviti punih 40 godina rada. Naime, baš je na lokaciji današnjeg ACC-servisa, 1982. godine vizonarski predodređen današnji vlasnik Jako Obradović pokrenuo servis. Razvijajući ga i pritom upoznavajući tržište automobila, paralelno je razvio i prodajnu mrežu od sedam Tokić poslovnica. Zato je potpuno ispravno reći kako Omega Auto između granica BiH te Crne Gore, u dubrovačkoj regiji, na jedinstven način nudi sve iz jedne ruke. Čak i na Pelješcu i Korčuli.

Timovi koji se nadopunjaju

U okrilju 20-ak zaposlenih djelatnika centra, njih sedam pod upravljačkom palicom Maria



**Mjelići 6,
Cilipi**
Radno vrijeme
pon-pet: 07-16
sub: 08-12



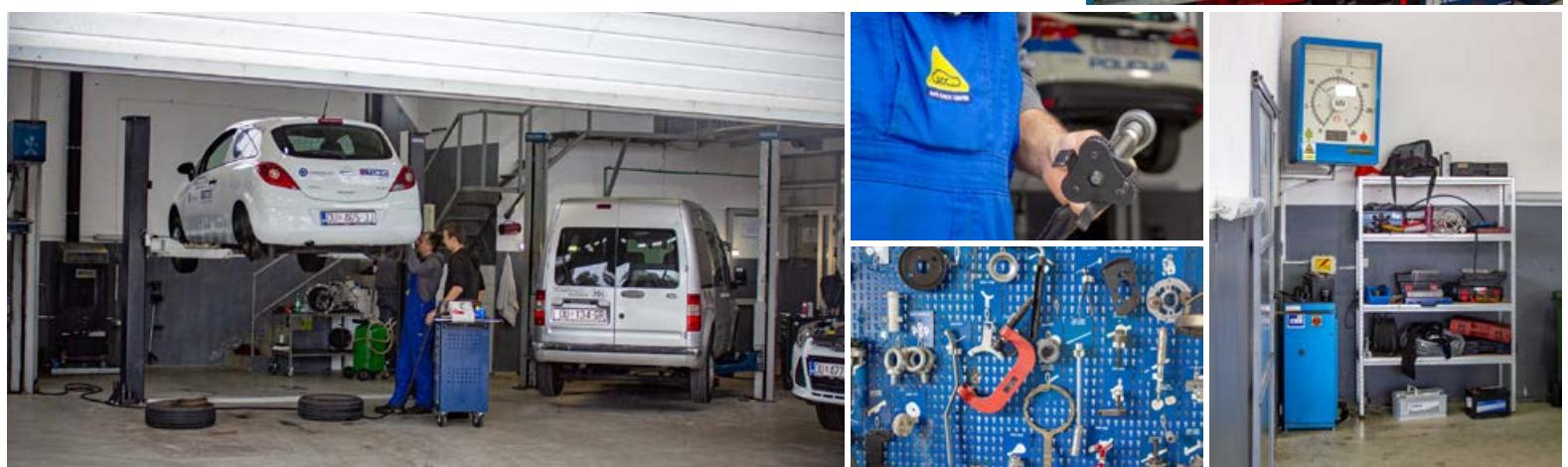
Baletića, direktora ACC servisa, fokusirano je na servisnu uslugu. Međutim, kao rijetko koji drugi mehaničari, tim ACC-servisera Omega Auto stoji na izvoru informacija i edukacija iz prodaje dijelova, tehnologija iz novih automobila, pa i edukacija iz održavanja novih te rabljenih vozila. U konačnici, to potvrđuje i razina opremljenosti servisa te činjenica da već sada ACC Omega Auto raspolaže kompletnim znanjem i alatima za održavanje električnih vozila. Kroz godine, kako se pojavljivao koji specifičan kvar, servis je bio opremljen specijalnim alatima - ključima za kvalitetnu uslugu. Pored toga, platformu za rad na površini od 700 m², čini šest pozicija i

dizalica, uz uslugu limarije i lakirnice za velika gospodarska vozila poput autobusa. Servis je kroz godine skupio golema iskustva u funkciji ovlaštenog i svestranog servisa, a osim vrhunske ekspertize spremjan je i s dva šlep-vozila te dva zamjenska vozila. Čitava lepeza djelatnosti pokriva apsolutno sve 'servisne discipline' od dijagnostičara i električara, preko mehaničara i limara, uz ekipu i položene majstorske ispite te pravi arsenal certifikata.

Uigrana ekipa je sportski organizirana te je Omega Auto jedinstveno mjesto s uslugom sa šest zvjezdica, kakva i priliči najraskošnijoj hrvatskoj turističkoj destinaciji. #

"Naš centar na jedinstven način objedinjuje iskustva i znanja iz prodaje novih i rabljenih vozila, svakako i dijelova kroz mrežu Tokić poslovnica, a sve skupa kulminira vrhunskom uslugom ACC-servisa bez obzira je li riječ o održavanju novijih vozila ili popravcima"

Mario Baletić, voditelj i direktor ACC Omega Auto



Podrška Tokić
Racing Teamu na
buzetskoj utrci nije
prošla nezamijećeno



Godina izazova i sports



MATIJA JURIŠIĆ

Prirodna brzina na krovu Europe

Nepredvidiva 2021. pred sve naše vozače i organizatore postavila je velike izazove, no to je ujedno i godina koja će biti zapamćena po dolasku svjetskog prvenstva u reliju u Hrvatsku. Bit će zapamćena i po brojnim memorijalnim vožnjama, ali i po odlascima nekih velikih hrvatskih vozača. No, bit će zapamćena i po prvoj europskoj pobjedi našeg Matija Jurišića do koje je stigao u Buzetu, nakon čega se na ljestvici Europskog prvenstva upisao kao drugi u ukupnom

Iako je bilo teško planirati, Tokić Racing Team će i sezonu 2021. pamtitи по brojnim uspješnim nastupima u Hrvatskoj, ali i nikad zamjećenijem i uspješnijem prodoru na europska natjecanja, na kojima su nastupili Matija, Stefani, Damian i Luka

poretku u grupi 4. Matija je s takvim rezultatom ispunio očekivanja koja si je zadao na samom početku godine, ali usput pokazao i primjerno ponašanje mladog sportaša. Pokazao je i maksimalnu fokusiranost te sportsku disciplinu na čemu mu svakako treba čestitati. Stajati pored Matije na utrci veliko je zadovoljstvo, pogotovo kad vidimo mirnoču i lakoću s kojom pristupa usponima s punim gasom čak i u najzahtjevnijim situacijama.





kih pobjeda

Kombinacija želje, energije, vještine, pa i logistike koja stoji iza svakog vozača svaki puta nas iznova oduševi. Bez obzira stojimo li uz organizatore naših najvećih sportskih natjecanja ili naše najmlađe vozače. Svima im je zajednički fokus na cilj i pobjedu, uz gas do poda, što je zapravo istovjetno izazovnim poslovnim okolnostima. #



STEFANI MOGOROVIĆ Djevojčica s postolja

Naizgled krhka djevojčica zapravo je furija koja tjeru strah u kosti velikim i opasnim momčima kada ju ugledaju u retrovizoru. Dakako, riječ je o Stefani Mogorović dok sjedi s kacigom na glavi u njenom atraktivnom Cliju - s kojim je pokazala da je opako brza. I što je najljepše, svako stručno oko motorsporta prepoznat će kako to nisu samo rijetki trenutci u kojima je Stefani zablijesnula, već je riječ o talentu koji će svoje kapacitete i performanse tek pokazati u nadolazećim sezonomama. Stefani je pod budnim okom svoga oca i prateće momčadi uz grobničku ravnici pohodila Mađarsku, Slovačku i Češku te se na vrlo zahtjevnim stazama i pored opasnih konkurenata uvijek izborila za zapažen rezultat. U pravilu je riječ o 'djevojčici koja uvijek stoji na postolju' ili upisuje najbrži krug, kao što je bio slučaj na Slovakiaringu. Kao posljednju ovogodišnju utrku u sklopu Prvenstva Hrvatske vozila je utrku u Češkoj na kojoj je mnogo naučila, kako i sama kaže. Tamo je prvog dana završila kao druga i ponovno upisala najbrži krug utrke, da bi na drugoj utrci malo 'zaspala' na startu i pala na sedmo mjesto. No, koliko je snažan njen duh potvrđuje činjenica da se vratila do trećeg mesta u ukupnom poretku. Na koncu je u ukupnom poretku PH završila na 4. mjestu, samo 8 bodova udaljena od postolja na kojem se redovito nalazi.





DARIO ŠAMEC

Leteći Zagorac

S Dariom Šamecom uvijek možete biti sigurni u dvije stvari – u širok osmijeh i pun gas. Zato je omiljen na stazi, a kasnije i izvan nje dok preko tjedna pokazuju svoju poslovnu crtu. Ova će godina za njega ostati zapamćena po novom poglavljiju koje je

otvorio s osjetno jačim automobilom s pogonom na sve kotače. Riječ je o Mitsubishi Lanceru Evo s kojim se naš najstariji član, iskusni Šamec itekako glasno potpisao na posljednjem ovogodišnjem reliju u Kumrovcu. "Nakon prelaska u tu klasu automobila više ništa nije isto", navodi Dario, koji u 'Miceku' čak niti na brdskom natjecanju u Dubrovniku nije odolio pokazati reljaški stil vožnje, pa je njegov prolazak 'po boku' doslovno postao viralna ostavština tog natjecanja. Krajem ljeta Dario i ekipa zaključili su odlične projekte, kao što je 2. Oro super slalom Oroslavje, gdje je izazvao ovacije regije i zabavio brojnu publiku. Osim toga, Dario nastavlja i s projektom 'rent-race' škole vožnje za karting, rally i kružna natjecanja. Ukratko, Dario i prateća momčad populariziraju vozačku radost i vještine gdje god se pojave.

DAMIAN SEKULIĆ

Vještina u krvi

Osim natjecanja u Wackersdorfu (Njemačka) sudjelovao je na Prvenstvu Hrvatske, koje je održano u Virovitici početkom listopada. Od prvog dana natjecanja imao je najbrže vrijeme na slobodnim treninzima, a kako je došlo vrijeme za kvalifikacije ekipa je uspjela posložiti set-up šasije te sve bitne segmente kako bi preuzeo pole-position. U kratkom razgovoru Damjan naglašava: „Na samom početku prve bodovne utrke uspio sam sa sigurnošću preuzeti prvo mjesto te je tako i završiti na prvome mjestu. Druga bodovna utrka bila je nešto zanimljivija s obzirom na to da sam imao većih tehničkih problema pri početku utrke te u samoj sredini, što me unazadilo. Uspio sam samostalno riješiti problem tijekom vožnje i nadoknaditi zaostatak za vodećim vozačem, te u zadnjem krugu dati maksimum, preuzeti vodstvo i pobijediti.“



Utrke ubrzanja
Osijek Street Race
Showa i ove godine
privukle su velik broj
vozača i brojnu
publiku



**DOCODYNO**

Klub pobjednika

Novi član Moto kluba DocDyno, Nataniel Galant, a samim time i član Tokić Racing Teama nastupa u oldtimer-moto utrkama PH. Nataniel je konstantno dobrim nastupima u Klasi 1 osvojio naslov državnog prvaka između 16 vozača. U disciplini 'Moto ubrzanje' na utrci održanoj u Osijeku, u isto vrijeme dok se vozila utrka oldtimera u Požegi na poligonu Glavica, devet članova Tokić Racing Teama nastupilo je u različitim klasama. Marko Sitar osvojio je prvo mjesto u klasi Pro Open u subotu i nedjelju, dok je Stjepan Soldić u klasi Serija 600 zauzeo prvo mjesto u subotu i drugo mjesto tijekom nedjeljne utrke. Zdravko Petričević ostvario je drugo mjesto u klasi Pro Open. U konačnom poretku Prvenstva Hrvatske, u disciplini Moto ubrzanje u klasi Pro Open, Marko Sitar je sada već četiri puta zaredom osvojio naslov prvaka Hrvatske.



Članovi Tokić Racing Team-a zabilježili su vrhunske rezultate u moto utrkama

**LUKA CRNKOVIĆ**

Reprezentativac i prvak

Posljednja utrka ove sezone održana u Požegi na motocross stazi Villare nije mogla proći bez nastupa našeg letećeg Luke Crnkovića. „Na utru sam došao kao vodeći u prvenstvu i bilo mi je jako važno da tako i ostane. Obje vožnje završio sam na drugome mjestu i to mi je bilo dovoljno da ponovno postanem prvak Hrvatske u najjačoj klasi MX Open u 2021 godini. Prije svega bih se svima zahvalio na potpori te najavljujem sportski nastavak koliko god to uvjeti budu dozvoljavali“ - zaključio je. Inače, Luka je prije nastupa na slavonskoj stazi vozio u Kozarevcu, gdje je u obje vožnje osvojio prvo mjesto, potom u Petrinji gdje je također bio prvi. Osim toga, nastupio je i na Kupu nacija, u Mantovi u Italiji, gdje je vozio u sklopu hrvatske reprezentacije.



Cjelogodišnja teorija u praksi

Svi znamo da su zimske bolje zimi, a ljetne ljeti od cjelogodišnjih guma, međutim – koliko točno? Odgovor na to pitanje donosi konkretan test

Kada je riječ o cjelogodišnjim gumama ideja kompromisa je vrlo jasna, a tehnologija ih je u posljednje vrijeme dovela vrlo blizu maksimalne cjelogodišnje upotrebljivosti. Ali, koliko točno? Kod cjelogodišnje gume glavno je pitanje elastičnosti, koja i pri niskim temperaturama mora biti visoka kako bi dobro prianjale na klizavim podlogama. No, negativna posljedica toga je

povišena potrošnja goriva, duži zaustavni put na suhoj podlozi i smanjena preciznost upravljanja ljeti. I baš zato, koliko su točno velike te razlike, otkriva referentno testiranje renomirane redakcije Auto motor i sporta, na kojem je cjelogodišnja guma uspoređena sa zimskom i ljetnom, od istog proizvođača, u jednakim uvjetima. Testirane su dvije popularne dimenzije 205/55 R16 i 225/45

R17, a razlike koje možete pročitati na grafičkim prikazima u praksi potvrđuju teoriju. Cjelogodišnja guma je dobar kompromis, ali ipak ne pobijeđuje prave namjenske gume tijekom ljeta i zime. Pored toga, tu je i povišena potrošnja goriva te brže trošenje gaznog sloja, koje se pak kompenzira uštedama na izmjeni i skladištenju zimskih, odnosno ljetnih setova guma. #



LJETNA GUMA

- ⦿ Otpornost na temperaturu
- ⦿ Izostanak manjih lamelica
- ⦿ Krupni blokovi gaznog sloja

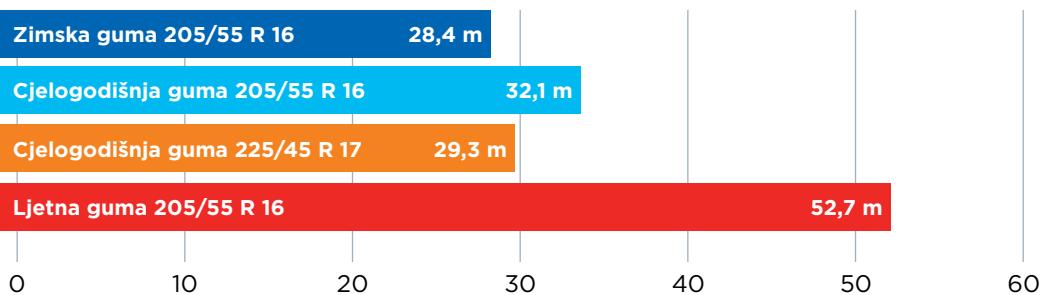


CJЕLOGODIŠNJA

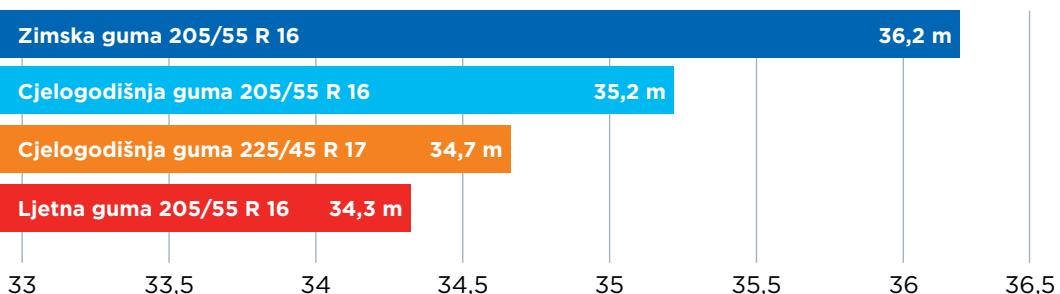
- ⦿ Fleksibilnija smjesa
- ⦿ Više profilnih blokova
- ⦿ Blago laminirana



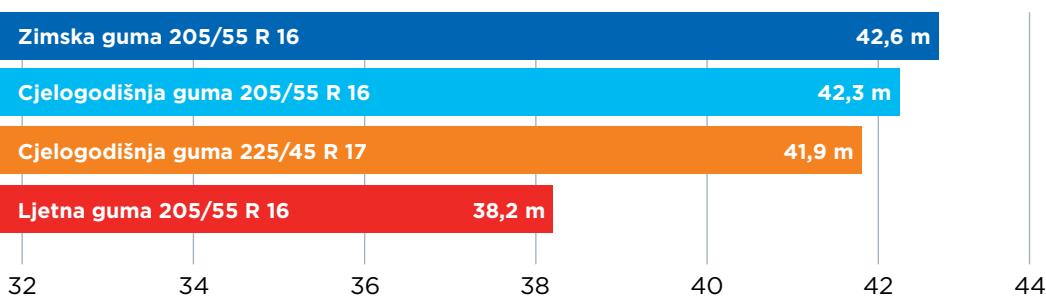
Put kočenja na snijegu s 50 km/h (-10° C)



Put kočenja u ljetnim uvjetima na suhoj podlozi s 80 km/h (+25° C)



Put kočenja u ljetnim uvjetima na mokroj podlozi sa 100 km/h (+25° C)



ZIMSKA

- ⦿ Vrlo mekana smjesa
- ⦿ Puno blokova profila
- ⦿ Rubovi i lamelice za bolji grip

Prestanite sa popravljanjem ...



... počnite nadogradnju!

MEYLE nudi bolje opcije i rješenja za neovisno tržište zamjenskih dijelova. Bilo da se radi o upravljanju i ovjesu, prigušnim blokovima, kočnicama, prijanjanju, hlađenju, filterima, pogonskim komponentama ili elektronici i senzorima: Zajedno s trgovinskim partnerima, radionicama i automehaničarima u 120 zemalja radimo na tome da se vozači mogu osloniti na nas - tako pomažemo radionicama da budu NAJBOLJI PRIJATELJ VOZAČA.

Saznajte više na www.meyle.com

Sledite nam



DRIVER'S BEST FRIEND

MEYLE



U našem je DNK

Već više nego stoljeće **KYB** je jedan od najvećih svjetskih proizvođača hidraulike svaki tjedan proizvodeći milijun amortizera za OE i tržište zamjenskih dijelova.

S više od 100 godina iskustva možete se pouzdati u rezervne dijelove **KYB**.



Original
Equipment
Manufacturer



kyb-europe.com



KYBSuspension



@KYBEurope



KYB-Europe



KYBEurope