

UNOS RABLJENIH VOZILA



O STRUJI SE PRIČA, ALI VOZI SE DIZEL



MOBILNOST GDJE INOVACIJA SUSREĆE TRADICIJU

PROČITAJTE ŠTO SU O MIKRO I MEGATRENDOVIMA U AUTOINDUSTRIJI REKLI GLOBALNI EKSPERTI AFTERMARKETA, ALI I ŠTO OČEKUJE MEHANIČARE I SERVISE U PREDSTOJEĆEM VREMENU RAPIDNE TEHNOLOŠKE TRANZICIJE



VODSTVO I UPRAVLJANJE

Zlatko Dalić za zaposlenike Tokić Grupe



AKUMULATORI

Sve o trajnosti i zamjeni akumulatora



MOTORNA ULJA

Kako odabrati najbolje ulje za vaš motor



TOKIĆ EDUKACIJSKI CENTAR

Po EU-certifikat za električna vozila u TEC

Sve počinje s Boschem.

120 godina

Svjećice Bosch
1902. - 2022.

100 godina

Grijaci Bosch
1922. - 2022.



BUDUĆNOST SERVISA

S obzirom na razvoj tehnologije, elektrifikaciju i digitalizaciju kakva budućnost očekuje servise



12



24

AKUMULATORI

O čemu ovisi trajnost i kako izabrati novi model

T1 Meetup	4
- 48 sati za pamćenje	
T1 Meetup partneri	6
- Dobavljači i mobilnost	
T1 Meetup konferencija	8
- Tehnologija i budućnost	
T1 Meetup megatrendovi	10
- Analiza trendovova	
T1 Meetup aftermarket	12
- Budućnost servisa	
T1 upravljanje i vodstvo	14
- Zlatko Dalić	
Edukacija	16
- Katedra na IEDC Bled	
Seminar EV, HEV, PHEV	18
- Certificirani EU-seminar	
Motorna ulja	20
- Kako izabrati najbolje ulje	
Akumulatori	24
- Zamjena i trajnost	
Poslovanje i društvo	26
- Aktivnosti i druženja	
Edukacija	32
- Usavršavanje zaposlenika	

MOTORNA ULJA

Ponuda je vrlo bogata, a specifikacije sveobuhvatne, pa kako se snaći među njima?



20



34

UNOS RABLJENIH U HR

Kakva je struktura voznog parka koji se unosi iz EU

Tržište rabljenih	34
- Što se unosi na HR tržište	
Garaža - auto	36
- Fiat 500	
Garaža - moto	38
- Kawasaki ZX-6R	
Garaža - gospodarska	40
- Mercedes Antos	
Nova Tokić poslovница	42
- Split Donit	
Tokić poslovница	44
- Dubrovnik Omega Auto	
Alati i servisna oprema	46
- Dizalice	
Alati i servisna oprema	47
- Senzori tlaka u gumama	
Auto Check Center mreža	48
- ACC Automartini, Rijeka	
Auto Check Center	50
- ACC Roby, Otočac	
Tokić Racing Team	52
- Priprema trkaćeg auta	
Zanimljivosti	54
- Prodaja novih vozila u EU	

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

TISAK

KERSHOFFSET d.o.o.

GRAFIČKA PRIPREMA I REALIZACIJA

Motor-Presse Hrvatska, Tokić

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

Razlog za hrabrost

Pišem godinama ove uvodnike i nekako uvijek tražim način da se osvrnem na vrijeme u kojem živimo. Nisam birao vrijeme u kojem će pisati, ali se u ovom kratkom periodu dogodilo puno toga što će se pamtitи stoljećima poslije. Probudila se u nama neka tiha nada da se pandemija približava kraju. Ipak, oblake neizvjesnosti navukle su vijesti koje smo slušali o rastu cijena energetika i najavi inflacije, ali pravi oblaci sumnje i straha stigli su uz vijesti o neželjenom početku napada na Ukrajinu. Posebno je to jako odjeknulo među ljudima koji su teško proživjeli traume rata i još danas ih jako osjećaju.

I kroz pandemijsku krizu su nas nosili veliki „mali“ ljudi. I rat koji smo sami iskusili, kao i ovaj rat koji se događa u Ukrajini, najviše su na svojoj koži osjetili i iznijeli veliki „mali“ ljudi. Svaka kriza, a posebno rat, izvlači ono najgore i najbolje iz svakog čovjeka. S jedne strane su to beščutnost, agresija i mržnja, ali s druge strane to su hrabrost, vjera i solidarnost. Sami smo osjetili na svojoj koži da ove dobre strane čovjeka prevladaju i ostvare pobjedu, ali uz velike žrtve i odricanja.

I ovaj broj našeg časopisa piše o sjajnim inicijativama kao što je primjerice naša konferencija o budućnosti mobilnosti, razvoju naše industrije, kako će taj razvoj utjecati na naše mehaničare, vozače, partnere i dr. Okupili smo velika imena automobilske industrije iz cijele Europe i organizirali taj dogadjaj, kao što su mnogi rekli, na jedinstveno originalan način. Ima u časopisu i tema o našim partnerima, našim velikim „malim“ zaposlenicima, kao i razgovor s velikim „malim“ čovjekom Zlatkom Dalićem.

Uz sve to, u ovim vremenima ipak

najvažnijim osjećam istaknuti našu solidarnost sa svim velikim „malim“ ljudima dobre volje u Ukrajini, ali i Rusiji i svim zemljama u kojima na ovaj ili onaj način pate. „Kritičari nisu bitni. Nije bitan čovjek koji ukazuje na to kako je čovjek koji stvara mogao napraviti bolje. Zasluge pripadaju čovjeku koji je zapravo u areni, čije je lice umrljano prašinom, znojem i krvljom; onome tko odvažno pokušava; koji griješi i uvijek iznova ne uspijeva; onaj s velikim entuzijazmom, s velikom posvećenošću; tko se daje za dobar razlog. Onome tko – u najboljem slučaju – na kraju doživi trijumf velikih dostignuća i tko – u najgorem slučaju – doživi neuspjeh pokušavajući ostvariti tako velike stvari da njegovo mjesto nikad neće biti uz one bojažljive duše koje nisu znale ni za pobedu ni za poraz.“

Ovih nekoliko rečenica Theodore Roosevelta u kojima je sažeo dugo godina ljudske povijesti, koju su uvek pisali veliki „mali“ ljudi, posvećujem tim istima koji, siguran sam, imaju „dobar razlog“ da budu hrabri, da vjeruju i da budu solidarni.

Ivan Gadža, predsjednik Uprave



48 sati za



T1 Meetup 2022 u organizaciji Tokić Grupe na dosad jedinstven i Bartoga te otvorio poglavlja koja stoje pred autoindustrijom, globalnog karaktera bila je organizirana uz interaktivni prijenos kroz prevodenje te live-streaming. Na taj su način svi zaposlenici i osjetiti maksimalnu prisutnost i live doživljaj dijaloga s Roland Clariosom, TopMotiveom, Mahleom, ATR-om, Martasom, Combisom,



Sašo Šimec
i Elizabeta
Cvetko,
Bartog

12 globalnih eksperata



34 govornika

Matija
Kopić,
Gideon

pamćenje

način okupio je vodeće svjetske eksperte zaposlenike Tokića mobilnosti, trgovcima, serviserima i vozačima. Konferencija pet dvorana, tri u Hrvatskoj i dvije u Sloveniji, ali i uz simultano gosti, s obzirom na tada aktivne okvire pandemije, imali priliku Bergerom, Simon-Kucher & Partners, Boschom, Schaefflerom, Giedonom, HT-om, Microsoftom, Toyotom, Lokladom..

6 panel diskusija



5 globalno vodećih kompanija

BOSCH

Stoljeće žarnica i 120 godina svjećica

Izum svjećica i žarnica otvorio je uspješnu eru Boscha, a čovječanstvu eru neviđene mobilnosti



Na samim počecima autoindustrije prvi izumi Roberta Boscha otvorili su put razvoju, a svi kasniji i moderniji poput ABS-a ili ESP-a učinili su ga najvećim globalnim inovatorom i

pokretačem sigurne mobilnosti. Ipak, sve je počelo visokonaponskim magnetnim upaljačem motora, zajedno sa svjećicom, kao i izumom žarnice 20 godina kasnije. Prvi benzinski motori koristili su paljenje sa zagrijanom cijevi, koje je bilo opasno kao uzrok požara, a baterijsko paljenje nije trajalo više od nekoliko kilometara vožnje. Zato je 1902. prvi visokonaponski magnetni upaljač motora, također poznat kao elektrolučni upaljač, otvorio uspješno poglavlje Boscha. Međutim, ondašnje svjećice nisu mogle podnijeti visoki napon visokonaponskog magnetnog upaljača, te je Gottlob Honold



kao rukovoditelj razvoja u Boschu razvio novu robusniju svjećicu. Novi sustav upaljača i svjećice, u kombinaciji s visokonaponskim kablovima, mogli su se ugraditi u sva ondašnja vozila. Stvorena je kombinacija proizvoda koja je ubrzala i pokrenula mobilnost u budućim desetljećima.

Tijekom proteklih

120 godina Bosch je razvio više od 20.000 različitih tipova svjećica i proizveo je više od 14 milijardi svjećica, dok njegovi inženjeri kontinuirano poboljšavaju i razvijaju nove tipove svjećica, u sve tjesnijoj suradnji s proizvođačima motornih vozila.

U vrijeme izuma žarnice dizelski motori koristili su se samo kao stacionarni motori, ali je Robert Bosch uočio kako je njihova visoka učinkovitost predvjet primjene na motornim vozilima.

Međutim, zbog otežanog pokretanja pri niskim temperaturama, dizelski motori su se tada predgrijavali čak i otvorenim plamenom, a upravo je Robert Bosch taj problem riješio uvođenjem žarnice. Električno upravljana žarnica, jednopolni uređaj opremljen izolatorom s tinjcem i svitkom s dva namotaja, postala je prvi uređaj koji je izravno predgrijavao komore izgaranja.

Danas su Bosch žarnice sveprisutne, a pomoći modernih keramičkih DuraSpeed žarnica dizelski motori pri niskim temperaturama pokreću se za manje od dvije sekunde, što je gotovo jednako kao i u benzinskih motora. #

CLARIOS

Inovacija sa svrhom

Uz 130 godina tradicije, kompanija Clarios danas proizvodi akumulatore koji se nalaze u svakom trećem vozilu na svijetu. To



je rezultat rada kroz čak 55 što proizvodnih što razvojnih i distribucijskih centara diljem svijeta, pa su samo tijekom 2021. godine prodana čak 154 milijuna baterija iza kojih stoji čak 16.000 zaposlenika. Najširi i najučinkovitiji program akumulatora danas se proizvodi na šest lokacija, a Clarios surađuje s još 16 R&D partnera. Udio proizvedenih akumulatora u programu prve ugradnje iznosi 26 posto, dok čak 74 posto otpada na program aftermarketa. Clarios poslovanje temelji na učinkovitosti i kvaliteti, dok u razvoju buduće mobilnosti ima iznimno veliku ulogu. Čak i kada govorimo o čistim električnim vozilima, 12-voltni akumulatori su nezamjenjivi. Clarios ima proizvod bez obzira o kojem programu vozila je riječ, od motocikla do kamiona, a njegovi su brendovi diljem svijeta poznati pod imenima: Varta, Optima, Mac, Delkor, LTH, Heliar i brojni drugi. #

TOTALENERGIES

Energije svih oblika na održiv način



TotalEnergies kao rebrendirana energetska kompanija širokog spektra na globalnoj razini proizvodi i plasira na tržište naftu, biogoriva, prirodnji i ekološki plin, energiju dobivenu iz obnovljivih izvora i struju. Veliko iskustvo ovog dobavljača energije temelji se na gotovo 100-godišnjoj tradiciji, pa je TotalEnergies i danas poznat po širokom spektru najsvremenijih ulja i maziva namijenjenih automobilima, motorima, teretnim vozilima, građevinskim vozilima i strojevima, poljoprivrednoj mehanizaciji, ali i proizvodima

namijenjenim profesionalnim kupcima iz različitih grana industrije.

Rad kompanije TotalEnergies karakteriziraju priznata kvaliteta proizvoda potvrđena kroz višegodišnje iskustvo i podrška svim kupcima putem direktnog predstavninstva kompanije. Partnerstva s najvećim automobilskim kompanijama su najpoznatija široj javnosti, a pažnju od 2019. godine privlači i servisni koncept pokrenut u suradnji s partnerskim servisima pod mrežom TotalEnergies. #



MAHLE

Globalno iskustvo za inovaciju i kvalitetu



Proizvode Mahle pronaći ćete u barem svakom drugom automobilu diljem svijeta, a već desetljećima njihove su komponente prepoznate i u svijetu transportnog, ali i trkačeg te marine programa. Kao međunarodni razvojni partner i vodeći dobavljač autoindustrije, Mahle je također jedan od lidera u razvoju mobilnosti budućnosti.

Male Grupa predano razvija tehnologiju za učinkovitiji i ekološki prihvatljiviji te udobniji i zdraviji prijevoz, a široka lepeza kompetencija pokriva sustave i komponente za motor, filtraciju i termalni management. Iz tog razloga Mahle nudi integrirane sustave za sadašnju i buduću e-mobilnost.

Pored programa za prvu ugradnju (OE) Mahle je sveprisutan i kad je riječ o zamjenskim dijelovima, s kojima posluje kao poslovna jedinica Mahle Aftermarket, prisutna na više od 30 lokacija diljem svijeta. U tom segmentu Mahle Aftermarket prisutan je kroz sedam brendova koji na jedinstven način spajaju inovaciju i beskompromisnu kvalitetu: MAHLE, Behr, BRAIN BEE, Clevite, Izumi, KNECHT FILTER i Metal Leve. Kroz takvu selekciju brendova zajamčena je pokrivenost svakog tržišta, a opsežna logistička mreža Mahlea jamči njihovu dostupnost. #

LOKAD

Unaprjeđenje kroz precizno predviđanje

Bazirana na snažnim tehnološkim i matematičkim temeljima, francuska kompanija Lokad predano posluje s jasnim ciljem stvaranja najsvremenijih tehnoloških i znanstvenih rješenja kad je riječ o lancima opskrbe. Jedna je od prvih kompanija koja je usvojila 'cloud' poslovanje, a danas isti duh 'Early Adoptera' zadržava kroz 'dubinsko učenje'. Poslujući upravo po takvim načelima Lo-

kad je došao do nekoliko generacija mehanizama za predviđanje s kontinuiranim unaprjeđenjima u samoj točnosti. Tvrta je takvim znanstveno-tehnološkim stupom rasla u prosjeku 50 posto godišnje te se pretvorila u kopilota na putu do uspjeha vlastitih partnera. Tako se na listi partnerskih kompanija pored tvrtke Air France Industries nalazi i Tokić grupa. #



LOKAD
Quantitative Supply Chain

SCHAFFLER

Održivo prema novoj mobilnosti i dekarbonizaciji

Kao jedan od vodećih globalnih dobavljača automobilskog i industrijskog sektora Schaeffler Grupa usmjerava razvoj mobilnosti već više od 70 godina. Široj javnosti poznata je po svojim sustavima spojke i zamašnjaka, ali i samog mjenjača te pretvarača momenta, dok svojim brendovima LuK, INA i FAG pokriva širok spektar dijelova za motor, pa i ovjes. Od razvodnog mehanizma, preko pomoćnih agregata te razvoda ventila i rashladnih sustava, do ležajeva kotača, pogonskih vratila, nosača i elemenata ovjesa i upravljanja, Schaeffler je sa svojim brendovima također prisutan

u segmentima lakih i teških gospodarskih vozila, pa čak i traktora. Međutim, u skladu sa svojim sloganom 'pionir mobilnosti' Schaeffler svojim inovacijama i razvojem direktno otkriva budućnost mobilnosti, i to s ciljem vrhunske učinkovitosti i održivog razvoja na svim područjima. Na temeljima dugoročnog razmišljanja i odgovornih aktivnosti grupacija se razvija uz dugoročne planove u kojima pored dekarbonizacije podrazumijeva i izvrsnost i klimatsku neutralnost do 2040. godine te u ovom trenutku uspješno posluje s jasno postavljenim

ciljevima.

Upravo iz tog razloga pored poznatog poslovanja razvija i sustave koji se tiču e-mobilnosti, skalabilne i fleksibilne šasije te autonomne vožnje. Schaeffler se već danas može pohvaliti zanimljivim proizvodima u programu pogona i mehatronike okupljenima u sustavu e-Axle koji spaja električni motor, prijenos, elektroniku i termalni menadžment. #



SIMON-KUCHER & PARTNERS

Ekspertiza za maksimalnu učinkovitost

Renomirana i etablirana globalna konzultantska kuća već godinama vrlo učinkovito pomaže svojim klijetima u optimizaciji prodaje, upravljanja cijenama, ali i marketinškim strategijama. Zapošljava više od 1700 djelatnika u 27 zemalja te ponosno ističe kako, uz 35-godišnje iskustvo, svojom ekspertizom profitabilnost svojih partnera podiže za 100 do 500 posto. Analiza, zaključci i učinkovita egzekucija temelji su uspješnosti kompanije Simon-Kucher & Partners, a ekspertiza na najrazličitijim poljima, od zdravstva i komunikacija, preko autoindustrije, nabave i prodaje, do finansija i softwarea, osigurava najširu perspektivu bez obzira na problematiku. #

SIMON • KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Uz tehnologiju čemo



Dva je dana Zagreb bio središte europske automobilske industrije i mjesto na kojem se okupilo tridesetak stručnjaka s područja mobilnosti, digitalizacije i korisničkog iskustva, kako bi zajednički iznijeli svoja i raspravljali o zajedničkim viđenjima budućnosti sektora. Zaključci konferencije su korisni i vrlo uzbudljivi te ih možete pročitati na narednim stranicama

T1 Meetup u organizaciji Tokić grupe prerastao je posljednjih godina iz interne radionice na kojoj Uprava sa zaposlenicima transparentno razrađuje i dјjeli poslovne planove, u impresivnu, vjerojatno najveću regionalnu konferenciju o autoindustriji, mobilnosti i tržištu rezervnih autodijelova. Najnovije izdanje, Mobilnost – gdje inovacija susreće tradiciju, održalo se 23. i 24. veljače u čak tri dvorane u Zagrebu, a streamom su se pitanjima pridružili i zaposlenici iz Slovenije; iz sjedišta Bartoga u Mirnoj Peći, te iz dvorane IEDC Bled School of Management.

Nove navike se uvijek mijenjaju

Već na samom početku ustvrdilo se kako i automobilsko tržište prati globalne trendove, te da je kupnja vozila online sve učestalija,

pogotovo pod utjecajem COVID pandemije. Hasmeet Kaur, partnerica u konzultantskoj tvrtki Roland Berger, pojasnila je kako u tome prednjače zapadne zemљe, s tim se složio i Antoine Weill, partner u konzultantskoj tvrtki Simon-Kucher & Partners. Weill ističe kako je pandemija izmijenila neke očekivane projekcije, te da je privatna mobilnost iznova dobila na važnosti u odnosu na javni prijevoz i car sharing. Više od trećine kupaca spremno je platiti i do 25 posto veću cijenu za održivo rješenje s manjim utjecajem na okoliš, ističe se u globalnom istraživanju o autoindustriji ponajveće konzultantske kompanije, Simon-Kucher. „Već sada vidimo kako vrijednost vozila i tehnologija vožnje imaju važniju ulogu u odabiru automobila nego sama cijena. Elektrifikacija i digitalizacija značajno će utjecati na tržište, a posebnu ulogu u tome imat će novi izvori

monetizacije poput blockchaina i inovativni cjenovni modeli“, pojasnio je Antoine Weill.

Realnost tranzicije ka velikim promjenama

U raspravi o budućnosti tržišta rezervnih i zamjenskih autodijelova, regionalni direktor Boscha Thomas Koch ustvrdio je kako se do 2030. može očekivati oko 19 posto elektrificiranih vozila, koji će u odnosu na benzince i dizelaše dugoročno imati manje troškove održavanja i to do 20 posto. „No prema dostupnim procjenama, udio istinski električnih vozila do tada bi trebao biti šest posto“, istaknuo je Koch.

Okupljeni su se dotaknuli kupaca mlade generacije, koji, po većini istraživanja, postaju brand agnosti, odnosno biraju proizvode, pa tako i automobile, prema konfiguracijama koje mogu dobiti i putem interneta. Stoga onaj osjećaj sjedanja u auto i probne vožnje kod njih nije presudan, što otvara tržište ne tako razvikanim proizvođačima.

Warren Espinoza, glavni izvršni direktor ATR Internationala, europske grupacije trgovaca autodijelova, istaknuo je važnost zakonske regulative kad je riječ o električnim vozilima te potencijal dijagnostike i popravaka ‘na

birati budućnost



Tokić je definitivno najinovativnija tradicionalna kompanija na svijetu, a kako će izgledati budućnost elektrifikacije i popravaka na daljinu najviše ovisi o zakonskim regulatorima

Warren Espinoza,
CEO ATR International



Stvaranje šire slike i edukacija ključni su za svakog zaposlenika, a potom i za kompaniju, pa i za partnera

Ivan Gadže, CEO Tokić Grupe



daljinu' u budućnosti. Napretkom tehnologije, model popravljanja vozila 'uradi sam' bit će sve rjeđi, te će kupci, procjenjuje Espinoza, birati profesionalne servisne centre i radionice, pod uvjetom da su opremljeni odgovarajućom tehnikom i da imaju educirane stručnjake.

Digitalizacija je svakodnevica

Uz članove uprave i zaposlenike Tokića i Bartoga, na panel raspravama iskustva su iznijeli predstavnici tvrtki kao što su Toyota, Gideon, Schaeffer, Clarios (Varta), TotalEnergies, Mahle, Microsoft, Hrvatski telekom, Lokad, Combis i Algebra. Svatko je iznio svoju perspektivu i raspravljalo se o megatrendovima, tržištu rezervnih dijelova, digitalizaciji, ulozi 5G tehnologije u mobilnosti te blockchainu u logistici.

„Dobili smo izravan uvid u najnovija saznanja i trendove za sljedećih desetak godina automobilske industrije, s naglaskom na sigurnost svih sudionika prometa. Od dizajna automobila i njegovih performansi, preko kvalitete rezervnih dijelova, do edukacije stručnjaka i usklajivanja prometne legislative koja mora početi pratiti inovaciju i napredak dostupnih tehnologija – sve su to teme koje smo s našim gostima promišljali u ova dva dana. Svi mislimo da smo spremni na promjene, ali onaj tko bude najiskreniji i najbrži, a sposoban, osvojiti će tržiste. Ponosan sam što su nam svi ukazali čast dolaskom i dijeljenjem svojeg znanja“, izjavio je predsjednik Uprave Tokića Ivan Gadže.

Dubinsko učenje

Na panelima se čulo i kako je uloga logistike i opskrbnog lanca jedan od ključnih faktora, te da je posebno znakovito kako je zadnji kilometar dostave uvijek najskupljii, s udjelom od čak 41 posto ukupnog troška, što je između ostalog u svojoj prezentaciji iznio Guillermo Albaladejo iz Toyote, otvorivši poglavje supply chaina.

Drugog dana prezentacije fokus je bio na egzekuciji u razvoju poslovanja, gdje se pokazalo koliko je nepredvidiva i zapravo uzbudljiva budućnost logistike, kao i da svaki sudionik ima različit pristup ideji što bržeg i preciznijeg upravljanja zalihami. Fabian Hoehner iz Lokada, ukazavši na važnost precizne interpretacije problema, precizno je ilustrirao put ka potpunoj automatizaciji i umjetnoj inteligenciji, kroz potrebu za dubinskim učenjem u ponudi i potražnji u korrelaciji s rokovima isporuke i distribucijom. „Uz pravilnu metriku i analitiku postat ćemo svjesni svih mogućih ishoda, pa ćemo uvijek moći izabrati najbolji mogući“, pojasnio je.

Nisu svi roboti isti...

S istim ciljem veće učinkovitosti, pristup automatizaciji Gideona karizmatično je dočarao domaći Matija Kopić, podsetivši kako još uvijek 95 posto skladišta radi na 'old school' način s iskusnim ljudima i kako upravo u njima vidi najveći i najbrži prostor za napredak. Ta će skladišta, istaknuo je, raditi još godinama te bismo se trebali pitati što je u njima moguće automatizirati u određenim elementima i procesima te kako fleksibilnom robotizacijom možemo riješiti goruće probleme.

Stoga, složili su se panelisti, promjena se najčešće događa upravo na marginama poslovanja, gdje nije usmjerena sva pažnja, a gdje se, kad je o automobilskoj industriji i mobilnosti riječ, danas stvaraju tehnološki inovativni procesi. Zaključak svih 30-ak govornika je kako se naizgled tradicionalna automobilska industrija streljivo razvija, ali da je potrebno dodatno poslušati kupce, čiji su prioriteti i interesi danas osjetno drugačiji nego prije 10 ili 20 godina te biti otvoren prema novim tehnologijama koje unapređuju korisničko iskustvo. #



Sraz generacije, trenda, tehnologije i tržišta

Kad je riječ o megatrendovima, a u ovom slučaju govorimo o elektrifikaciji, električna vozila su jedan od stupova buduće mobilnosti. Ili, barem se tako čini ako radimo crno-bijeli presjek istraživanja i predikcija tržišta. Međutim, dublje analize kompanija kao što su Roland Berger ili Simon-Kucher otvaraju čitavu lepezu mogućnosti, ishoda, problema i još neostvarenih prilika. Moguće je pronaći izuzetno puno perspektiva, pa se jedinstvena buduća mobilnost na čisti električni pogon brzo ruši kao kula od karata čim 'otvorite poklopac motora'

Za početak, na krilima međijskog 'hypea' koji govori kako ćemo se 'sutra' svi voziti na struju uvriježilo se mišljenje kako će već 2030. godine čak 30 posto voznog parka biti električno. I već tu, ako posegnemo za samo malo preciznijom analizom, dolazimo do raspada konstrukcije. To je naime (30 posto) udio koji uključuje hibridna i plug-in hibridna vozila (koja su prvenstveno opremljena motorom s unutarnjim izgaranjem – benzinskim ili dizel-skim), jer prosječan udio električnih vozila će iznositi svega šest posto. Još jedan korak dalje otkriva kako je razlika u udjelu značajna ako uspoređujemo tržišta, pa dok se u Norveškoj prodaje više od 70 posto EV, u Italiji, ali i na brojnim drugim velikim tržištima udio je manji od osam posto, a negdje i puno manji. Drastičan poremećaj tržišta, tektonski i sveobuhvatan, ipak je prisutan, a u Roland Bergeru glavne nositelje napretka vide kroz četiri poglavљa: mobilnost, autonomna vožnja, digitalizacija i elektrifikacija. To su nositelji razvoja bez obzira govorimo li o osobnom programu vozila, gospodarskom, uslužnom ili nekom drugom, ali rezultat će svugdje biti drukčiji i personaliziran za potrebe vozača, vlasnika i tržišta.

Neočekivani i očekivani poremećaji

U kojoj će se mjeri razvoj 'dogoditi' nekom tržištu u pojedinim

Covid je ubrzao brojne odluke, ali privatna mobilnost je iz svega izašla kao pobednik. No, pojavili su se kupci koji više ne cijene brendove, već vole praktičnost i cjenovnu transparentnost. Ako ne razmišljate o budućnosti i ne djelujete, mogli bismo reći da je već kasno

Hasmeet Kaur, Roland Berger



sektorima ovisi o čitavom spektru novih parametra, ali i tu ponovno možemo izdvojiti pet ključnih elemenata. Važno je kako se kupac mijenja, kako ga regulator prati i u kojoj mjeri podupire promjenu, tehnološki aspekt razvoja nije zanemariv, a potom je tu infrastruktura i industrija. Odmah je jasno kako je pred mobilnosti jako velik broj različitih budućnosti, na koje potpuno neočekivano mogu utjecati i poremećaji poput Covida. S druge strane, upravo je Covid iz nabujale ideje 'car sharinga' i javnog prijevoza vratio nazad u vlastite aute čak 10 posto zainteresiranih. Jednako tako, ubrzao je razvoj e-trgovine, kao i komunikaciju u on-line trgovini, jer drastičan je porast korisnika mobilnih aplikacija. Dakako, ponovno je sve uvjetovano tržištem, njegovim zakonskim regulatorom i prirodnim okolnostima koje vladaju u pojedinim državama. Gradovi su postali pokretači novih tehnologija, regulatori preuzimaju sve važniju ulogu, a sadašnji pokazatelji ukazuju kako možemo zaključiti da se snažna elektrifikacija događa u Kini, dok se u Europi razvija autonomija.

Iako svaki trgovac može naslutiti kako se 'nešto zbiva' s percepcijom brendova, veliko istraživanje na uzorku od 10.000 vozača, na kojemu je svoje izlaganje bazirao Simon Kucher u potpunosti rasvjetljuje promjene pred nama. Tržišni kolač, koji svakodnevno raste, u osnovi je podijeljen na tri velika komada: prvi koji pripada tradicionalistima, drugi prosječnom kupcu i treći 'early adopterima' – koji su najzanimljiviji kada govorimo o tehnologijama i novim prilikama. Oni su indikator uspjeha i izglednih budućih smjera. I upravo je u toj segmentaciji kupaca zanimljivo vidjeti koliko je vrijednost brendova sve manje važna, jer dok je snaga brenda na prvom mjestu kod tradicionalista ('Mečka je Mečka'), kod prosječnog kupca više nije toliko važna, a kod 'early adoptera' uopće nije u top tri kriterija.

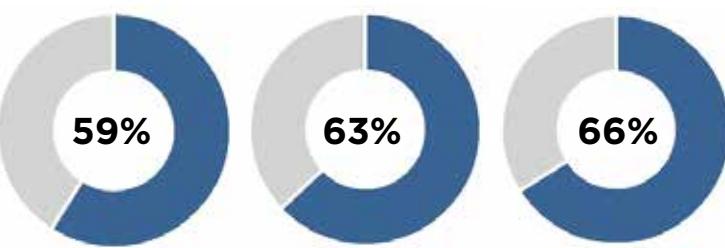


Mlađe generacije su brand agnostici, ne treba im da probaju auto - ako im se ponudi kvalitetan auto kupit će ga online i odabrat konfiguraciju

Antoine Weill,
Simon-Kucher & Partners

TOP 3 KRITERIJA (NAKON CIJENE VOZILA)

Što kupcu najviše vrijedi pri kupnji auta?



Tradisionalisti

1. Brend
2. Tehnologija
3. Dizajn

Mainstream

1. Tehnologija
2. Brend
3. Dizajn

Early adopters

1. Tehnologija
2. Snaga motora
3. Dizajn



Prema procjenama, mjesечni poticaj na dijeljenje podataka u prosjeku vrijedi oko 138 eura, puno više kada je riječ o osobnim podacima, a manje kada je riječ o podacima vozila. Ulaganja će biti velika

Većina želi dijeliti podatke

Istraživanje je pokazalo kako su kupci iznimno nezadovoljni i procesima kupnje, pa su odluku na kupnju vozila poistovjetili čak i s odlaskom kod zubara. No, kada sve njih počnemo segmentirati i postavljati im dodatna pitanja, odgovori opet pokazuju najizglednije ishode budućnosti. Jer, najjači nositelj bilo kakvog današnjeg razvoja svakako su podaci, koji su potrebni i za uslugu, i za autonomnu vožnju te bilo kakvu digitalizaciju. I zato, vrlo je znakovito kada čujemo da samo 47 posto vozača odbija oglašavanje u kabini vozila na račun podijeljenih podataka. Odnosno, više od polovine vozača spremno je dijeliti podatke, neki samo od vozila, neki i osobne, a neki bi za to voljeli kompenzaciju. Dakle, većina je na neki način voljna, a upravo će svi ti

podaci biti temelj razvoja brojnih novih usluga, pa čak i onih koja se tiču kvalitete održavanja i servisiranja vozila. Dakako, oni koji su spremni na promjenu, 'early adopters' su ujedno i najvoljniji dijeliti podatke bez naplate, ali oni i kupuju po potpuno drukčijim kriterijima. Recimo, čak je 35 posto ljudi spremno platiti 25 posto više za ekološki održivi proizvod.

Nije iznenadjuće kako su upravo oni prvi koji će kupiti električni automobil, a dodatna pitanja su već otkrila kako im brend nije važan, ali i da ih je čak 27 posto spremno kupiti kinesko vozilo. S druge strane, tek 1 posto tradicionalista razmišlja o kupnji kineskog EV. Najvažnije im je da je vozilo dostupno i visoke kvalitete. Svakako, tržištem će zavladati racionalni kupac, koji nećeigrati po dosadašnjim pravilima, a podaci će otkriti što on točno želi – i on će vam ih rado dati. #

Serviseri imaju budućnost

Veliki dobavljači proizvođača automobila, proizvođači originalnih (OE) dijelova kao što su Bosch i Schaeffler, a potom i Clarios, stvaraju najbolju sliku oko onoga što nas čeka. Jer, trendovi koje oni prate i dijelovi koje proizvode danas su budućnost, ali već sutra postaju svakodnevica na aftermarket tržištu i u servisu.

Upravo su njihovi predstavnici svojim izlaganjima napravili sjajnu uvertiru za veliku panel raspravu na temu aftermarketa, pogona, e-mobilnosti i servisnih radionica budućnosti

Kao najveći svjetski dobavljač, Bosch danas svoje proizvode plasira kroz 2,5 milijuna električnih i hibridnih automobila te i sam potvrđuje brzi razvoj elektrificiranih pogona. Ali, s prosječnim udjelom EV koji neće tako brzo narasti, kako šira javnost možda naslućuje po napisima iz medija. Pogotovo iz perspektive zamjenskih dijelova, koji će i dugo nakon 2030. godine biti na strani potreba tržišta ICE-automobila.

„Nije pitanje trebamo li djelovati i kada početi nego što već sada radimo po pitanju novih tehnologija“

Ivica Tomljenović, Tokić Grupa

Porast e-tržišta i promjene su ipak očigledne, pa je potrebno na vrijeme detektirati promjene u spektru dijelova koji će se više tražiti i onih koji će polako nestajati s polica. Svakako je očigledno kako električna vozila imaju daleko manji broj dijelova pogonskog sustava, a i onaj koji postoji je sklon sporijem trošenju. No, isto tako postoje brojne grupe potrošnih proizvoda koje se neće promjeniti, poput brisača, filtera, sustava upravljanja, kočnica, dijelova karoserije... Čak i klasičan 12-voltni akumulator ima svoju primjenu uz sve vrste novih pogona. Mjenja mu se samo uloga, jer u novijima služi za pokretanje aktivnih ili perifernih sustava, a ne samog motora. Potvrđuju to i u Clariosu koji više od 70 posto svog programa još uvijek plasira na aftermarket tržište. I u konačnici, postoje i dijelovi EV koji se zbog povećane mase i osjetno većeg okretnog momenta električnog pogona ubrzano troše, poput recimo guma.

Velika je nestabilnost u svijetu i teško je očekivati da će cijena energenata pojeftiniti

Priscilia Dubocage, Managing Director, TotalEnergies



Ponuda budućnosti

Prioriteti se mijenjaju i u aftermarketu kada govorimo o razvoju, pa su nova glavna poglavљa učinkovitost uz prioritet dekarbonizacije. Istoču to u Schaeffleru, naglašavajući važnost razvoja postojećeg programa dijelova, ali i širenje portfolija elektrificiranih pogona, spremnog za implementaciju u vozila. Referirajući se pritom na Schaefflerovu tehnologiju e-Axle koja donosi sustav 4u1 spajajući električni motor, prijenos, upravljačku jedinicu i termalni management. Impresivnom tehnologijom, baš kao i Bosch,

Danas lako možemo pronaći dobar restoran za 30 sekundi s mobitelom, a zašto ne možemo dobrog mehaničara? I to je nešto na čemu treba raditi

Krunoslav Bagarić, CEO TopMotiv



dućnost i zadatak

Puno je pitanja koja
ćemo si postaviti, ali ne
treba paničariti. Imamo
dovoljno vremena da se
pripremimo, prilagodimo i
educiramo

Marco Ilotti, Mahle

ti su dobavljači spremni na sve moguće ishode trendova, a isto tako imaju slične stavove kad je riječ o razvoju servisa u budućnosti. Evidentno je da ICE-pogoni gube na važnosti, ali vrlo polako, dok istovremeno povećanje efikasnosti na aftermarket tržištu donosi, između ostalog, i reparacija dijelova koja će igrati ključnu ulogu u dostupnoj i održivoj budućnosti mobilnosti.

Panel rasprava kao edukacija

Pitanje učinkovitosti aftermarketa, pa samim time i servisa, otvorilo je jedno potpuno novo poglavlje, u kojem se potpuno legitimno bilo pitati – imaju li neovisni servisi i mehaničari budućnost u eri e-mobilnosti i je li zaista samo elektrifikacija izgledna budućnost mobilnosti? Postavio je to pitanje Ivan Gadže, CEO Tokić Grupe, pred auditorijem partnera, kupaca, dobavljača i zaposlenika, pred linijom panelista koju su predstavljali gosti iz spomenutih dobavljača, ali i Totala, TopMotiva te Mahlea.

Tehnologija fuel-cell (vodikovi gorivni članci) nikako nije poglavlje na koje možemo odmahnuti rukom, ali njena je primjena puno izglednija u nekim gospodarskim sektorima mobilnosti nego u osobnom programu. S druge strane, za vodik kao pogonsko gorivo potrebno je uskladiti brojne parametre - treba mu čist zrak, precizna vlažnost, dodatne filtracije, termalni management... U konačnici to podrazumijeva puno dijelova i zato je takav pogon zanimljiv aftermarket tržištu, bio je općenito zaključak panelista. Vodik je isto tako zanimljiv s druge strane mobilnosti, kao važan izvor energije, kroz elektrolizu, a i u kućanstvima te industriji, što tržište aftermarketa također prati.

Mobilnost u svakom slučaju treba svoje gorivo, ili bolje rečeno - energiju, pa se Total kao 'globalni uljar' transformirao u distributera energije, u multibrend energetsku kompaniju TotalEnergies koja učestvuje u velika sredstva



Ivica Tomljenović (Tokić), Nikola Marković (TotalEnergies), Priscilia Dubocage (TotalEnergies), Krinoslav Bagarić (TopMotiv), Miran Lah (Clarios), Thomas Koch (Bosch), Thomas Koch (Bosch), Marco Ilotti (Mahle), Robert Felger (Schaeffler), Ivan Gadže (Tokić)



Bilo bi pogrešno ne propišljati budućnost jer ako sada imaš dovoljno mehaničara to ne znači da ti je to sutra dovoljno za razvoj posla

Thomas Koch, Bosch

u nove oblike energije. Konkretno u struju, biomase, vodik, solarnu energiju i vjetrenjače. Time se pripremila na sve ishode budućnosti, ali isto tako naglašava kako je teško da će energija, dijelom i zbog velikih ulaganja, a svakako i zbog ekoloških normi, s vremenom pojeftiniti. Prije će poskupiti, bilo je lako zaključiti, pa je samim time izgledno i kako će mobilnost kao takva najvjerojatnije inicijalno biti skuplja.

Što će biti s neovisnim serviserima?

Vodeći eksperti vrlo brzo su se složili oko teme da servisi i mehaničari imaju konkretnu budućnost, a koliko će svjetla biti ovisit će prvenstveno o njima samima. No, ipak ne samo o njima, već i o regulatorima i samim dobavljačima, koji za uspjeh aftermarketa pred servisere moraju dovesti transparentne i realne mogućnosti umrežavanja, edukacije, opremanja servisa, pa i financiranja. Postavilo se vrlo konkretno pitanje o koncepciji servisa – hoće li to biti obiteljska radnja s tradicijom u kojoj otac i sin razvijaju posao?

To ne bi trebalo biti upitno, pogotovo ako znamo da ništa nije jače od poduzetničkog duha. Sjetimo se samo kako je izgledao kada je stigao prvi ABS-sustav. Svi su mislili kako se male radionice s time neće moći nositi, a danas se o tome uopće ne govori. No, umrežavanje

radionica i dijeljenje znanja bit će ključno, kao i proces usluge jer bez umrežavanja nema održivosti i učinkovitosti. Krinoslav Bagarić, CEO TopMotiva je kompleksnu polemiku pojednostavio zaključkom kako će se vozilo uvijek morati popraviti i koliko god se pravila igre mijenjaju, svi se moramo prilagoditi, a aftermarket industrija će biti sretna ako mehaničar u ruke dobije pravi artikl koji će znati ugraditi. Digitalizacija je prisutna, ali slabno drži korak, pa znamo kako su danas upravo doktori i serviseri najslabije digitalizirane djelatnosti. To je ono na čemu treba raditi, u servisu će i prvi koraci digitalizacije stvoriti velike pomake.

Za servis usluga, za industriju podaci

Jedan dio problema svakako proizlazi iz trenutnog stanja, a to je da serviseri imaju jako puno posla te da nedostaje radne snage. Iz tog razloga situacija se naizgled čini perspektivnom, ali neće biti takva ako se ne počnu raditi prvi koraci u edukaciji i spremnosti na promjene. I tu se ponovno krug zatvara jer kvalitetni setovi podataka, kako za trgovce, tako i za mehaničare, pa i same proizvodače i dobavljače, moraju biti uređeni, legalni i transparentni. Tim je činom otvoreno jedno veliko novo poglavlje o podatkovnom poslovanju, o njegovim mogućnostima, sigurnosti, iskoristivosti. Poglavlje na koje ćemo biti spremni tek kada prihvatićemo ideju kao promjenu i počnemo se educirati te ulagati, u sebe i radionicu. #

Gorivo će poskupjeti i mislim da mogu prognozirati da će mobilnost poskupjeti

Robert Felger, Schaeffler

Misljam da je ključno da svi zajedno podupiremo radionicu kako bi mogla ispravno popravljati

Miran Lah, Clarios



Voda!

Za kraj prvog dana T1 Meetupa pred zaposlenike, goste i partnere ekskluzivno je stao izbornik hrvatske nogometne reprezentacije Zlatko Dalić te u dijalogu s Ivanom Gadžom govorio o vrijednostima i iskušenjima timskog rada

U kompaniji Tokić puno se govori o slobodi, u kontekstu iznošenja mišljenja, upravljanja, preuzimanja odgovornosti i inicijative, a sve su to glavna obilježja i kad je riječ o sportu. Pogotovo u nogometu - gdje su Hrvati pokazali koliko se uz inicijativu, velik talent, ali i pravog vođu može napraviti svjetski rezultat. Upravo je zato za kraj prvog dana T1 Meetupa pred zaposlenike, goste i partnere ekskluzivno stao izbornik hrvatske nogometne reprezentacije Zlatko Dalić te u dijalogu s Ivanom Gadžom govorio o vrijednostima i iskušenjima pred kojima se ekipa nalazi, ali i o vodstvu, koje je čini se, na nogometnom terenu vrlo slično onome u kompanijama.

Tehnološka propitkivanja prvoga dana konferencije završila su temama koje se tiču samih ljudi, vrijednosti i etike, a

upravo se tu kao sjajan gost iznenadeno savršeno uklopio Zlatko Dalić, naš najbolji trener i izbornik hrvatske nogometne reprezentacije koju priprema za ovogodišnje prvenstvo u Kataru. No, koliko god Zlatko bio uspješan kao trener i izbornik, sva njegova priznanja zapravo stoje na postolju koje je protkano ljudskošću i zato se pitamo - prepoznaju li ga ljudi kao super čovjeka ili super trenera?

„Mislim da je najjači životni trener upravo činjenica da čovjek mora proći svoj put. Ja imam sreću da upravo živim svoje najbolje sportske dane, ali ipak vjerujem da stvarima treba pristupati jednostavno i dati povjerenje. Nisam lider koji na autokratski način stvara autoritet, već sve pokušavam svesti na prijateljstvo, zajedništvo i povjerenje, a upravo nam je to i donijelo uspjeh. Jer, mogućnosti timova koji funkcioniraju kroz povjerenje su neprocjenjive. Pokazalo se to i na zadnjem svjetskom prvenstvu, poslije kojeg sam, nakon euforije, odlučio ostati izbornik. Naravno, kasnije sam pomislio da je to greška jer kratko pamćenje javnosti na prvom neuspjehu lako pokoleba čovjeka. Međutim, to je u meni probudilo inat i veliku energiju! Zaboravljam sve što je negativno i uživam te pozitivno gledam na stvari, jer to je način na koji mogu dati najviše.“

Što se dogodilo nakon posljednje utakmice protiv Rusije u Splitu, kad se hrvatska reprezentacija plasirala na svjetsko prvenstvo 2022. u Kataru? Kod nas bi se reklo 'pukao si'. Je li to bilo emotivno pražnjenje ili si tada, za razliku od svjetskog uspjeha 2018., u Splitu dobio profesionalnu satisfakciju jer si uspio s reprezentacijom koju je formirao Zlatko Dalić?

„Svakako, jer reprezentaciju iz 2018. stvorili su drugi prije mene, a nakon Splita i kvalifikacija za novo svjetsko prvenstvo stvaramo novu generaciju i nešto što će sigurno biti kvalitetno u budućnosti. Ali, da – pukao sam nakon utakmice u Splitu. Uvijek nastojim biti smiren i koncentriran, ali me slomilo puno pritiska i loše energije. Ta utakmica je bila presudna, no kada se pomiješala spoznaja da je na stadionu 30.000 ljudi kisnulo s nama i nije otislo kući, pa da smo se i uspjeli plasirati dalje, sve negativno je izašlo iz mene i slavio sam. Istina, malo mi je bilo žao da me svi gledaju kako plačem, ali slavlja se ne treba sramiti.“

Kako uspijevaš ostati tako skroman i ponizan, a ostvario si tako velik uspjeh? To ne vidamo često, niti u kompanijama niti u sportu.

„Ma nisam ja uvijek bio takav. U prezentaciju sam došao nakon što sam 12 godina bio trener. Na početku sam bio sportski bahat i bezobrazan, drzak, mlad i nadobudan. Srećom, na svojim sam greškama naučio. Uspio sam shvatiti da radim krive stvari. Jer, ako si trener kojeg svi gledaju, pa ako pokazuješ svoju lošu emociju i svoju lošu 'vibru' to brzo prelazi na ekipu. Jednostavno, moraš biti primjer i vjerovati, pa će svi to prihvatići. Tako je u svakom poslu, i mojem i vašem. Čovjek mora biti staložen i smiren te samo donositi odluke. Sigurno će biti bolje ako ih smireni donešete, jer iza njih kasnije treba stajati. Nekad će biti i pogrešne, ali to je dio posla.“

Danas je tema tehnologija. Nogomet se promjenio, ali talent je i dalje važan. Koliko je danas ta najnovija tehnologija, ne samo VAR, već priprema, trening i taktika značajna?

„Značajna je, a može biti i presudna. I bez toga ne bi bilo ovakvo uspješnih trenera, nogometara, a ni rezultata. Priča je danas po tom pitanju postala cjelovita, što prije nije bio slučaj. U timu je puno ljudi koji rade analizu protivnika, igrača, prikazuju rezultate. Međutim, opet je ključ da trener ili voda sve to zna pročitati, a kasnije i primijeniti. Jer, svi ti podaci mogu biti i beznačajni. Ja u podacima tražim dokaze onoga što vidim i mislim, jer kada i oni to potvrde znam da sam na pravom putu. Osim toga, čak ako i podaci i tim ljudi govoriti jedno, a ti to ne vidiš ili ne osjećaš, nećeš uspjeti postići rezultat. Svakako je važna i pravovremenost informacije, a tu su i banalne situacije poput činjenice da osoba nisko na terenu ne može vidjeti sve što se događa, za razliku od nekoga tko je otisao gore na tribinu odakle ti prenosi informacije. Tehnologija bez čovjeka ne znači ništa.“

Kao i u kompanijama, neki su na terenu, prikupljaju informacije, drugi ih obrađuju. Međutim, vodstvo je uvijek ključno, pa nam reci kako si pristupio preuzimanju reprezentacije 2018. Jesi li nešto organizacijski promjenio, koristio neke nove alate, psihologiju, pristup igračima ... Je li bilo nekih bitnih razlika u organizaciji rada u odnosu na prijašnje izbornike?

„Dobio sam reprezentaciju dva dana prije najvažnije utakmice moje karijere, ta Ukrajina, i nije bilo vremena da ništa promjenim. Jedini bitan bio je





Čitav život sam sportaš i borim se. Iz ove perspektive sve izgleda bajno – uspješan sam. Ali, otisao sam od kuće s 15 godina, iz malog mjesta u Split. Puno puta sam bio na rubu, opstati ili propasti, a jedino što sam mislio je da se ne vratim u svoje Livno. Jer, ako se vratim, znači da nisam uspio i da sramotim svoje roditelje koji su mi dali koliko su mogli

moj pristup prema igračima, i mislim da je moj prvi nastup u Zagrebu na aerodromu puno toga promijenio. Pojavio sam se niotkud, a novinari ispituju... Rekao sam samo da vjerujem u ekipu i da možemo uspjeti te ušao toliko samouvjereni da su i drugi počeli vjerovati kako možemo nešto napraviti. Nisam ja mađioničar, a nije bilo ni vremena, već sam dobio vrhunsku 'repku' s vrhunskim igračima koje je trebalo, u psihološkom smislu, samo malo probuditi. Neke detalje i pozicije sam doradio, dao im povjerenje kojeg nije bilo i oni su sve napravili. Dotadašnja situacija s navijačima i stadionima, pa i svime uključenim, otisla je u krivom smjeru, a ta utakmica je promjenila percepciju i priču. Trebalo je napraviti samo malo da se sve posloži, a ja sam se našao u pravo vrijeme na pravom mjestu."

Mala poboljšanja za velike pobjede – to je nama poznato. Ali, može li kratka paralela između poslovnog svijeta i sporta? Velike studije rađene su na temu što ljude čini zadovoljnima na poslu. Čak 40 posto ispitanika govorilo je da najviše cijeni međuljudske odnose. Ali, zanimljivo, čak 86 posto njih pod međuljudskim odnosima smatra odnos sa šefom. I zato, je li dominantan odnos s izbornikom ili međusobni odnos između igrača?

„Sve uvijek polazi od šefa. Kako on složi ekipu tako će biti. Mora biti povjerenja. Ne može se vladati galatom. Oni prvo moraju prepoznati da ja nešto znam i mogu. Ako ne prepoznaju da je trener, ili

šef, netko tko im može pomoći - neće ga slijediti i tako je u svakom poslu. Mislim da mnogi rade krivo jer grade autoritet na krivi način. Autoritet mora stvoriti znanje, i još važnije, povjerenje. Ja na svjetskom prvenstvu niti jednu važnu odluku nisam donio sam. Uvijek sam okupio najvažnije oko sebe, rekao im ideju i pitao mišljenje. Odluka je na koncu uvijek bila moja, naravno, ali znao sam se korigirati i ne biti slijep. Treba znati da su ipak igrači, ili radnici, ti koji su unutra i oni moraju tu odluku iznijeti. Puno je bolje kad vjeruju u nju jer oni vode igru! Tu sam se recimo znao razilaziti s Ćirom kad smo puno puta razgovarali. Govorio je, sine moj, ti njih moraš... Ali, to više nisu takva vremena.“

Jesu li se vremena zaista promjenila, kroz generacije, pogotovo kad čujemo Ćiru?



„Da, on je u svoje vrijeme mogao funkcionirati po načelu 'bič Božji', ali ja mislim da bih pogriješio s takvim pristupom. Ne bih bio trener ni deset dana. Jer, kada u ruke dobiješ 25 mlađih ljudi koji su riješili svoju egzistenciju i imaju sve - što im možeš zabraniti? Nema toga, s ljudima se mora razgovarati. Netko želi komunicirati jedan na jedan, netko je osjetljiv pa mu ne smiješ reći sve pred svima... Događale su mi se stvari u kojima sam imao problema, pa svi znate da sam igrača morao potjerati sa svjetskog prvenstva. Ni danas nisam ponosan i sretan zbog te odluke, niti je rado spominjem, ali to je primjer gdje morate donijeti odluku. I o tome sam razgovarao s igračima. Naravno, oni uvijek štite jedan drugoga, ali kada shvate da ta njihova zaštita ide u krivom smjeru i sve vuče prema dolje, shvate da to nije to. Profesionalci će shvatiti i prihvati odluku jer takve odluke usmjeravaju.“

Hrvatska reprezentacija možda nema infrastrukturu kao druge zemlje, ali ima kontinuitet. Znači li to da su talent i čovjek ključni?

„Dokazivanje i prkos su nam pomogli da napravimo rezultat, a naša reprezentacija je ostala možda i jedina koja danas u Hrvatskoj ujedinjuje i gradi zajedništvo. Jako je bitan rad i treneri, a mi imamo trenere koji su možda i najzaslužniji, a malo ih se spominje. Jer nisu Luka Modrić, Rakitić ili Mandžukić došli sami. Netko ih je prepoznao, usmjerio i trenirao. Nažalost, ti treneri nisu istaknuti, a treniraju mlade gdje je rad jako bitan. I tu leži veliki uspjeh hrvatskog sporta, ljudi koji rade s mladima. Ja dobijem gotovog igrača, ali netko ga je za to pripremio.“

Što tebe inspirira na uspjeh?

„Čitav život sam sportaš i borim se. Iz ove perspektive sve izgleda bajno – uspješan sam. Ali, otisao sam od kuće s 15 godina, iz malog mjesta u Split. Puno puta sam bio na rubu, opstati ili propasti, a jedino što sam mislio je da se ne vratim u svoje Livno. Jer, ako se vratim, znači da nisam uspio i da sramotim svoje roditelje koji su mi dali koliko su mogli. Imao sam puno situacija kada sam se našao pred zidom, ali nikad nisam odustao. U klubu sam bio prošječan igrač, i nisam napravio neku karijeru kao nogometniš, ali sam se stalno pitao što sutra. Planirao sam. Kao igrač sam upisao višu trenersku školu jer sam htio rješiti izvor primanja. Velika prekretnica dogodila se kad sam bio na vrhuncu s NK Rijeka, nakon čega sam 'tresnuo' u pod da se sve preokrenulo. Tada sam otisao u Saudijsku Arabiju i promijenio svoj odnos prema poslu i ljudima. Nisam znao jezik, ni običaje, a niti gdje idem. Otišao sam za sebe i za obitelj te proveo tri godine u pustinji gdje su drugi izdržavali po dva mjeseca. Vjerovao sam u svoj rad i ljude oko sebe, te sam zaslužio poštovanje. Također, u životu me vodi vjera, ne na radikalni način, ali kad dođe trenutak ja dam sve od sebe i pomolim se. Danas kad sam uspješan samo molim Boga da me 'ne prebac' jer kad te uspjeh ponese i ne vidiš ništa oko sebe, prestaješ cijeniti sve oko sebe. Tada si izvan svega i to ne može dugo trajati. Čovjek mora biti skroman, poniran i ne zaboraviti odakle je potekao te priznati kad je pogriješio.“ #

Nova katedra na IEDC-Poslovna škola Bled nosi ime Tokić Grupe

Kao tvrtka koja je zbog tehnoloških procesa i organizacije poslovanja proglašena jednom od 50 najinovativnijih u EU, Tokić Grupa postaje partner u razvoju kreativnog i kritičkog promišljanja, rješavanja problema i procesa donošenja odluka



Tokić katedra za kreativnost i inovativnost novi je centar izvrsnosti jedne od vodećih obrazovnih institucija srednjoistočne Europe, IEDC-Bled School of Management, koji je ova slovenska organizacija uspostavila u suradnji s Tokić grupom.

Tokić time postaje jedna od samo tri kompanije čije ime nosi katedra na IEDC-u, školi koja je dosad obrazovala više od 95.000 menadžera iz stotinjak zemalja svijeta. Kroz razne business programe, više od 60 svjetskih stručnjaka svakoga dana potiče mlade lidere i menadžere na inovativniji pristup i kreativnije načine rješavanja izazova, što izravno doprinosi razvoju poslovanja.

Kvalitetu i značaj programa na IEDC-u prepoznaла je i Tokić grupa, koja kreativnost i inovativnost ističe kao temeljne vrijednosti i važne odrednice razvoja znanja i vještina svih zaposlenika. Kako bi tim vrijednostima dali dodatnu



Predsjednik Uprave Tokića - Ivan Gadže



Danica Purg, osnivačica IEDC-a na čijem je čelu već 36 godina

važnost, u Tokić grupi odlučili su na ovaj iskorak i formalizaciju suradnje s akademskom zajednicom.

„Obrazovanje je jedan od temelja razvoja svakog društva, zbog čega u Tokiću oduvijek ulažemo u nadogradnju znanja i vještina, kako naših zaposlenika, tako i mladih naraštaja u sektoru autoindustrije, njihovih nastavnika te kroz naš Tokić edukacijski centar, svih onih kojima je potrebno svladavanje najnovijih spoznaja. Inovativnost

i kreativnost nama su posljednjih godina omogućile velik iskorak u tehnološkom smislu, zbog čega posebno cijenimo i ulažemo u razvoj tih vještina. Stoga se partnerstvo s IEDC-BSM prirodno uklapa u našu kulturu kojom želimo poticati ljude da usavršavaju svoje vještine, poduzmu inicijativu i budu proaktivni“, rekao je predsjednik Uprave Tokića Ivan Gadže. Službena objava suradnje dogodila se tijekom T1 Meetupa, regionalne

konferencije o autoindustriji, mobilnosti i tržištu rezervnih autodijelova u organizaciji Tokić grupe, gdje je Danica Purg, predsjednica IEDC-a iskazala veliko zadovoljstvo, kao nositelj katedre upisalo još jedno veliko ime.

„Već kod prvog posjeta Tokiću, u prvi pola sata shvatila sam da sam došla u progresivnu i inovativnu kompaniju. Zajedno smo formirali jedinstvenu ‘Katedru za kreativnost i inovativnost’, osmišljenu u obliku kakav dosad imaju samo Coca Cola i Nova ljubljanska banka, te ćemo upravo kroz nju istražiti kako cijelu industriju učiniti još uspješnijom, kroz kreativnost i inovativnost“, istaknula je Danica Purg, osnivačica IEDC-a na čijem je čelu već 36 godina.

Sadržaji modula usredotočit će se na otključavanje kreativnog razmišljanja, kritičkog mišljenja, rješavanja problema i procesa donošenja odluka koji pretvaraju kreativne ideje i složena rješenja poslovnih problema u akciju. #

NAJŠIRA PONUDA GUMA ZA SVA VOZILA



SAZNAJTE VIŠE U TOKIĆ POSLOVNICAMA
ILI NAZOVITE KONTAKT CENTAR



EU-dozvola za električni

Uslugu servisa hibridnih i električnih vozila u budućnosti neće smjeti pružati radionica i serviser koji nisu verificirani za rad s visokonaponskim sustavima, a upravo Tokić jedini u Hrvatskoj nudi takav seminar odobren po strogim EU normama i potvrđen od strane Ministarstva obrazovanja te Agencije za strukovno obrazovanje odraslih

Pored dvadesetak različitih seminara usklađenih i certificiranih od strane njemačke obrtničke komore u Dortmundu, Tokić edukacijski centar (TEC) u svom programu nudi i jedinstvenu edukaciju za održavanje hibridnih (HEV, PHEV) i električnih vozila (EV) važeću po EU-standardima. Naime, za razliku od klasičnih dizelskih i benzinskih vozila, električna i hibridna vozila imaju visokonaponsku mrežu napona do čak 800 V, i zato ih neće moći održavati svaki servis. Osim toga, tu su i brojni novi protokoli servisa, kao objekta, te jedno cijelovito sistemsko novo poglavlje vezano za nove vrste pogona. Pritom govorimo o vozilima s čistim električnim pogonom (EV), dakle s baterijom nazivnog napona od 200 do spomenutih 800 V i kapaciteta od 30 do 100 kWh, s elektromotorom snage od 50, pa sve do 500 KS i više. Povrh toga, tu su i (plug-in) hibridna vozila kao još kompleksnija jer ona pored takvih EV-komponenti koriste i klasičan termalni motor, koji je s električnim sinkroniziran na komplikiran način. Potpuno je jasno, nakon upoznavanja sigurnosne metode isključivanja visokog napona na svakom električnom vozilu, u servisu je za održavanje

EV i PHEV itekako potrebna i educirana osoba, stručnjak za visokonaponske sustave kakvim se može postati u TEC-u.

Tehničar za visoke napone

Upravo na tom području, kao partner svim postojećim servisima i mehaničarima, Tokić osigurava vrijednu edukaciju. Brzu i efikasnu poveznicu s regulativom, seminar verificiran po standardima EU od strane Ministarstva obrazovanja te Agencije za strukovno obrazovanje odraslih. Električni i hibridni auti u Tokiću naime nisu novost, jer već neko vrijeme u programu postoji klasičan seminar koji je servisere pripremao na elektrificiranu



Čitav električni auto na stolu

Pored upoznavanja svih alata i instrumenata u TEC-u polaznike očekuje i najmodernej modul koji simulira kompletну instalaciju i funkciranje električnih vozila. Modul obuhvaća sve dijelove vozila, prati protok energije, sva funkcionalna stanja vožnje, mirovanja, punjenja itd. Prisutni su svi elementi kontrole i upravljanja, motor, pretvarač, baterija, instrumenti, akcelerator, kočnica, itd. Maketa omogućava kako osnovno tako i napredno školovanje o tehniči i održavanju električnih vozila. Maketa je sukladna svim CE- i ostalim EU-normama.

posao u Hrvatskoj



vozila. Međutim, kako bi udovoljili novoj EU-regulativi, taj je seminar u suradnji sa školom za obrazovanje odraslih ZIRS posebno prilagođen i podignut na novu razinu. Jer, nova EU-regulativa propisuje da elektrificirana vozila 'ne smiju ući' u radionicu, sve dok ista nije opremljena alatima i educiranim osobljem koje na siguran i verificiran način isključuje visokonaponske sklopove i počinje sa sigurnom uslugom. Naime, u zemljama članicama

EU-a, u tu svrhu, svi servisni centri školuju profile tehničara za visokonaponske sklopove na tri razine: ovlašteni električar, tehničar za visokonaponske sustave i stručnjak za visokonaponske sustave.

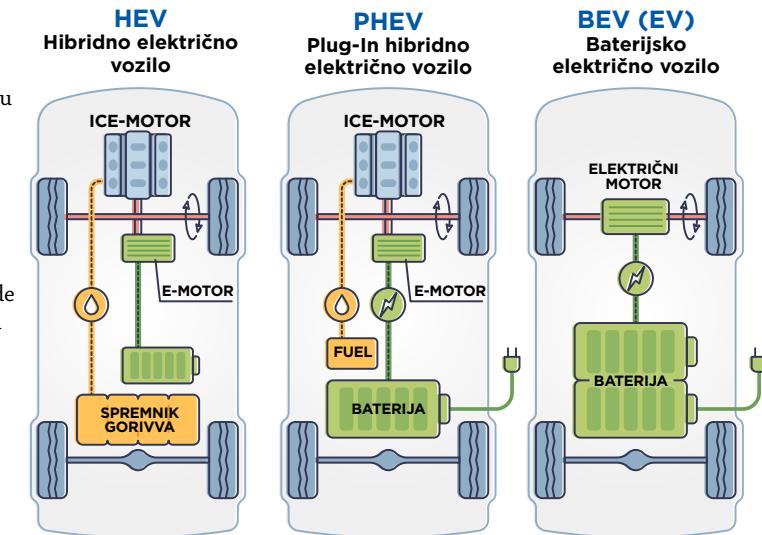
Tehničar za visokonaponske sustave zapravo je najvažniji zbog pripadajuće edukacije za sigurno rukovanje visokonaponskim sustavom i njegovim isključivanjem. Ovlašteni autoelektričar u servisu, kao i do sada, obavlja opće radove na elektrici vozila, ali pod nadzorom i odobrenjem upravo tehničara za visokonaponski sustav. Ili se obje funkcije nalaze u istoj osobi, ako je autoelektričar završio predmetni seminar.

Hrvatska - tri, četiri, sad...

No, to ne znači da svaka radionica mora imati zaposlenog stručnjaka za visokonaponske sustave, kao nadogradnju na zvanje tehničara za visoke napone. Takvi se stručnjaci za VN obično nalaze samo u većim radionicama ili u edukacijskom centru uvoznika, gdje se provode krajnje složeni radovi na baterijama i pogonu EV. Međutim, ono što svaka radionica spremna za prihvat EV u Europskoj uniji mora imati jest osbu - tehničara za visoki napon, i to je ono

što postajete sa završenim seminarom u TEC-u.

U ovom trenutku u Hrvatskoj zakonska regulativa još uvek ne poznaje cjelovite okvire 'električne situacije' jer električna vozila kod nas još uvek legislativno spadaju u kategoriju strojeva i opreme. Tokić i TEC zajedno sa ZIRS-om i verifikacijom seminara po standardima EU na situaciju gledaju dugoročno te nude rješenje i prije nego li se pojavit nezgoda na radu ili zakonski problem. Rješenje se zove certificirani seminar u skladu s EU-normama, napravljen upravo za edukaciju tehničara za visoke napone. #



Kako se prijaviti?
www.tokic.hr/tec/
infoteccentar@tokic.hr
013033 945

Zlatan Damjanović, tehnički trener TEC-a

Trajanje seminarja:
3 dana
Cijena seminara:
3000 kn

Izbor nije proizvod



Ponuda ulja nikad nije bila bogatija, ali je izbor zapravo vrlo jednostavan – barem što se tiče specifikacije. Pitanje je samo koji će brand izabrati, pa evo detalja o označavanju i vrstama ulja

Motorna ulja koja danas nalazimo na tržištu nude se u širokom izboru proizvodača i karakteristika i to stvara nedoumicu - koje bi ulje bilo najbolje za moj auto? Jednostavan i jedini ispravan odgovor na to pitanje jest - ono koje po karakteristikama i gradaciji preporučuje proizvodač vozila. U svakom uputstvu za korištenje na internetu lako ćete pronaći koje je ulje odgovarajuće za vaše vozilo. Ovisno o uvjetima korištenja proizvodači preporučuju samo dvije ili tri vrste ulja, ovisno o klimatskim uvjetima i načinu na koji se vozilo koristi te intervalu zamjene ulja. Te specifikacije su dane po SAE, API ili ACEA specifikacijama i znače da to ulje zadovoljava

karakteristike koje propisuju navedene organizacije koje su provele klasifikaciju. Negdje još nalazimo i ILSAC ili JASO oznake. To su kratice udruženja – asocijacije automobilskih inženjera i tvrtki, koje testiraju i standardiziraju ulja svih proizvodača kako bi ista zadovoljila norme koje se definiraju konstrukcijom motora i ekološkim zahtjevima. SAE je američko udruženje, kao i API, ACEA europsko, ILSAC američko/japansko dok je JASO japansko. Ulja na sebi nose oznake i standarde koje direktno propisuje proizvodač vozila, pa uz osnovnu specifikaciju često pronalazimo i oznake poput VW, BMW itd., što nisu specifikacije već odobrenja OEM-proizvodača. Važno je znati da odobrenje od VW-a ne vrijedi za upotrebu kod nekog drugog proizvodača. Zbog



Ijan



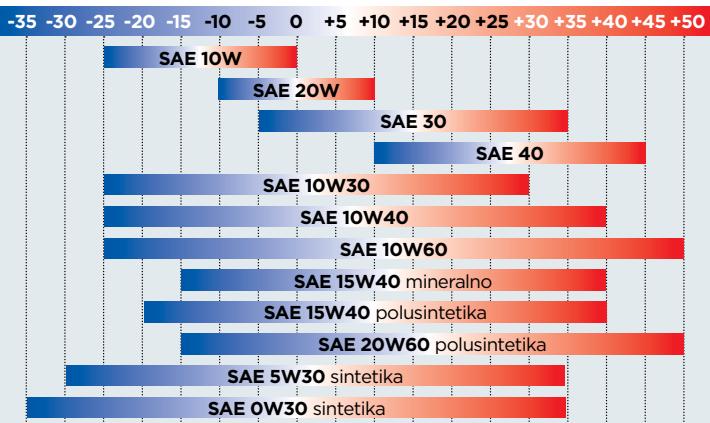
takvog višezačnog, ali jasnog označavanja svatko može pronaći ulje propisano za željeni motor.

Što znači specifikacija?

Kod nas se najčešće koristi oznaka SAE tipa "5W30", a paralelne karakteristike po drugim normama obično su navedene na etiketi sa stražnje strane ili s manjim slovima ispod SAE oznaka. Ove poput "5W30" označavaju viskoznu karakteristiku ulja, pri niskoj i visokoj temperaturi. Koje su to temperature navedeno je u tablicama koje se lako mogu naći na internetu, ali načelno - čim je broj s lijeve strane slova W niži ulje se može primijeniti i na nižoj temperaturi. Međutim oznaka „0“ ne znači „nula“ stupnjeva, već je to ulje koje je pogodno i za rad motora do -40 °C, dok oznaka 5W udovoljava do temperature od -35 °C. Isto je i s brojem desno od slova „W“. Što je broj veći ulje podnosi upotrebu i na višoj vanjskoj temperaturi. Pojednostavljeni, lijeva oznaka daje vrijednost viskoznosti pri oko -18 °C, a desna viskoznost pri oko 100 °C. Što je broj manji ulje je rijđe i lakše teče, ali i pri visokim temperaturama još uvijek zadržava dovoljna svojstva prianjanja.

Ulja imaju težak zadatak da u uvjetima toplinskih opterećenja, kao i pri hladnom radu motora, zadrže svojstvo podmazivanja te omoguće stvaranje uljnog filma između dijelova koji se dodiruju. Pritom je jako važno i za hlađenje motora. Oznake drugih normi zapravo govore isto što i SAE oznake,

SAE oznaka poput „5W30“ označava viskoznu karakteristiku ulja, pri niskoj i visokoj temperaturi



Zašto novo ulje brzo postane crno?

Mnogi ostaju začuđeni kada npr. stave u dizelski motor novo ulje, pokrenu vozilo, ono radi dvije-tri minute i nakon kontrole ulja na mjerenoj šipki ulje je već crno! To se događa zato što ulje u vrlo kratkom vremenu na sebe veže proekte čadi i izgaranja koji su u dizelskom motoru veći nego u benzinskom, pa je ova pojавa izraženija ali bezopasna.

Potrošnja ulja?

Osim podmazivanja, ulje mora i hladiti motor - cijeli donji postroj motora više se hlađi uljem nego rashladnom tekućinom! Osim toga mora osigurati zaštitu od korozije, brtvljenje na klipnim prstenovima, smanjuje buku i čisti naslage u motoru nastale trenjem i izgaranjem. Također, pri radu motora neminovno se

troši manja količina ulja, odnosno sagorijeva na stijenkama cilindara na kojima zbog kretanja klipova uvijek ostaje fini trag. Zato ne postoji motor koji ne troši ulje. Druga je stvar ako ta potrošnja premaši pola litre ili više na 1000 km. Zbog toga i to ulje pri sagorijevanju ne smije stvarati previše štetnih ostataka i čade.



Kvalitetnija ulja?

Razlika svakako postoji. Kvalitetnija ulja obično imaju duži interval izmjene te se mogu koristiti više kilometara. Osim toga, kvalitetnija ulja će utjecati i na performanse motora, na čistoću motora, mirniji rad, smanjenje habanja radnih dijelova, sprečavanja pojave mikropittinga, pa sve do ušteda u potrošnji goriva.

Interval izmjene ulja?

S pojavom novih kvalitetnih sintetskih ulja, ali i uz sve bolje tehnologije i obrade materijala u motoru, servisni intervali često više nisu fiksni. Oni ovise o načinu i uvjetima u kojima se vozilo koristi. Primarno o prijeđenoj kilometraži, ali i o brojnim parametrima koje moderne tehnologije mogu pratiti, kao što su kvaliteta ulja, stareњe ili količina vlage u ulju koju bilježi senzor na karteru.

I zato, ako neko vozilo ima servisni interval izmjene ulja od 30.000 km indikator može signalizirati potrebu zamjene ulja i nakon kojih 13 ili 15 tisuća kilometara. Sve ovisi o količini gradskih kilometara, stilu vožnje, stanju motora, kvaliteti ulja... Na koncu, da bi sustav funkcionišao, nakon izmjene ulja, potrebno je dijagnostičkim uređajem ponistići vrijednosti intervala.



odnosno to je njihov ekvivalent u drugom mjernom sustavu. API koristi oznake „S“, sa slovom iza u nastavku ili „C“ s dodatnim slovom. To su oznake kvalitete i vrste gdje „S“ označava ulja za benzinske motore, a „C“ za dizelske. Oznake iza „S“ idu od „A“ prema kvalitetnijem „L“ te označavaju sve veću kvalitetu i sposobnost podmazivanja. Dizelska ulja iz oznake „C“ idu od „A“ prema kvalitetnijem „G“. Slično je i s drugim normama, a koje će gotovo uvijek biti paralelno otisnute na pakiranjima, pa i po njima možete vidjeti je li ulje koje ste odabrali ono pravo. Primjerice VW je pojavom filtra čestica kod dizelskih motora i povećanjem intervala zamjene uveo normu 504-507 i svako ulje koje ima tu oznaku bez obzira na proizvođača je sigurno odobreno od strane VW-a.

Mineralna, polusintetička i sintetička

Nekada, do sredine sedamdesetih godina dvadesetog stoljeća, prevladala su ulja čija se baza dobivala iz prirode sirovine

preradom nafte – i to su takozvana mineralna ulja. U osnovi se svako ulje sastoji od baznog ulja, kojem se dodaju razni aditivi za poboljšanje svojstava, uklanjanje nečistoća, za dodatnu zaštitu od

korozije, poboljšanje viskoznosti, za zaštitu od pjenjenja pri opterećenju itd.

No, to bazno ulje ipak određuje osnovne i glavne karakteristike. Radi poboljšanja viskoznosti i boljih karakteristika pri niskim i visokim temperaturama mineralna bazna ulja polako su zamijenila polusintetička, a zatim i potpuno sintetička ulja. Za usporedbu, mineralna ulja su imala oznake do max. 15W40, polusintetička do 10W40, a sintetička već idu i do 0W30 dok najčešće viđamo 5W30 ili 5W40. Najveći i jedini nedostatak sintetičkih ulja jest njihova viša cijena, ali zbog poboljšane molekularne formule ono ne oksidira i ne oštećeće brtve, uz spomenuto poboljšanu viskoznost. A polusintetičko ulje? To su ulja koja se sastoje od sintetičkog i mineralnog ulja te se koriste na motorima koji su prešli više od 200.000 km te koji su stariji od 10 godina. Međutim, ta se ulja ne koriste zbog starosti vozila već zbog specifikacija koje su bile važne u vrijeme proizvodnje vozila za koja su namijenjena. I zato, samostalnim miješanjem sintetičkog i mineralnog ulja nećete dobiti polusintetičko ili ulje ravnomerne kvalitete.

Ulja iste gradacije različitih proizvođača čak se mogu pomiješati, što znači da ulje 5W30 jedne marke možete doliti u 5W30 druge marke - ako niste u mogućnosti naći isto ulje. No miješanje raznih gradacija, čak i od istog proizvođača nemojte nikada raditi jer postoji rizik međusobne kemijske reakcije. Zbog različitih „koktel-a aditiva“ u različitim uljima, ulje iste gradacije može izgubiti svoja svojstva nakon miješanja s drugim proizvodom. #

U osnovi se svako ulje sastoji od baznog ulja, kojem se dodaju razni aditivi za poboljšanje svojstava, uklanjanje nečistoća, za dodatnu zaštitu od korozije, poboljšanje viskoznosti, za zaštitu od pjenjenja pri opterećenju itd.



Procesna kvaliteta za najzahtjevnije

Uvriježeno je mišljenje kako je za kvalitetu dovoljno odabrati bilo koje sintetičko ulje, no čak i među „sintetikom“ postoje razlike koje treba osvijestiti. Pogotovo s obzirom na vrlo duge intervale izmjene ulja, što potvrđuje i Plattner Croatia, kao jedini ovlašteni distributer renomiranog ulja Mobil

Pored zadane specifikacije ulja koju treba poštivati, potrebu za što kvalitetnijim uljem determinira i način korištenja vozila. U osnovnoj podjeli ulja na mineralna i sintetička, sintetička ulja su daleko učinkovitija, jer s njima se smanjuju otpori, povećava se oksidacijska stabilnost, motor duže ostaje čist... Nedostizna su mineralnim, pogotovo ako uračunamo i uštedu goriva te niže troškove održavanja motora. Međutim, ipak nije dovoljno odabrati bilo koju „sintetiku“ jer pored onih koja nazivamo HC-sintetičkim uljima najbolje uvjete rada motoru osiguravaju tek potpuno sintetička ulja.

Obogaćeno ili potpuno sintetičko

Izraz HC-sintetičko ulje odnosi se na bazno ulje maziva, koje se dodatno pročišćava i obogaćuje postupkom hidrokrekinga (HC) i tada govorimo o rafiniranom mineralnom ulju visoke razine čistoće. Takva ulja pripadaju baznim uljima grupe II i grupe III, koja su klasificirana prema API-ju, no ona nisu sintetički proizvod iako se načelno takvima nazivaju. Da bi ulje bilo potpuno sintetičko, treba se sastojati od najmanje 80 posto baznih ulja skupine IV ili skupine V. Tada govorimo o posebno sintetiziranim mazivima koja od kratkolančanih ugljikovodičnih spojeva, koja su optimizirana u pogledu svojih tehničkih svojstava. Upravo ti spojevi potpuno sintetička ulja čine još učinkovitijima i temperaturno

stabilnijima od HC-ulja, koja su pak bolja od klasičnih mineralnih. Ovdje je važno spomenuti dva aspekta. Prije svega, tehnologija proizvodnje HC-ulja je znatno jeftinija od proizvodnje sintetičkih ulja, koja nastaju u kemijskom laboratoriju, zbog čega je i cijena osjetno niža. U isto vrijeme, po većini karakteristika potpuno sintetička ulja su daleko kvalitetnija i otpornija na teške uvjete rada od HC-ulja.

Prvi na svijetu

Dodatnu sigurnost izbora stvaraju premium proizvođači ulja s višedesetljetnim iskustvom, poput ExxonMobil koji u svom portfelju



donosi brendove Mobil, Mobil 1, Mobil Super, Mobil Delvac 1, Mobil SHC... Uz globalne reference u svim aspektima razvoja i poslovanja, ExxonMobil je ujedno i prvi na svijetu još 1974. lansirao prvo komercijalno sintetičko ulje Mobil 1.

motorno ulje na svijetu Mobil 1 prati i postavlja najviše standarde zajedno s proizvođačima automobila te osigurava izvanrednu zaštitu od habanja, kako u normalnim tako i pri ekstremnim uvjetima. Standard

i kvaliteta ulja na koncu ipak ne počivaju samo na proizvodu, već na cjelokupnoj usluzi i dostupnosti koju podrazumijeva premium segment. Upravo je na takvim temeljima svoje poslovanje razvila i domaća tvrtka iz Zagreba, Plattner Croatia, kao jedini dugogodišnji ovlašteni distributer proizvoda globalne kompanije ExxonMobil, koja stoji iza vrhunskih ulja Mobil 1.

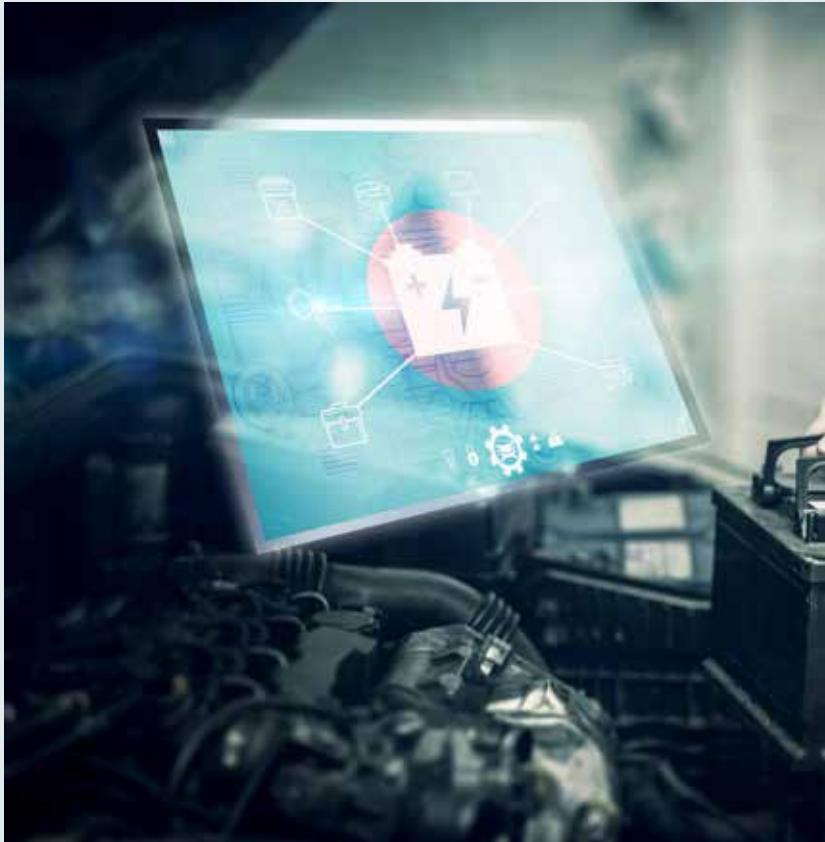
Pobjeda u Formuli 1 kao referenca

Potpore superiornosti iz vrhunskog sporta stižu i svakodnevno, pa je tako prošlu sezonu Max Verstappen zasluženo odnio titulu prvaka Formule 1. Vozač Red Bull Racing teama, čiji je sponsor i Mobil 1™, posljednju je utrku Formule 1 u 2021. godini završio spektakularnom pobjedom u završnom krugu te tako postao i prvi nizozemski prvak Formule 1. Pritom se Red Bull Racing team vratio na pobjedničko postolje nakon dugih osam godina. Također, bitno je napomenuti da je postignutim uspjehom pridonio i samoj Honda, kojoj je ovo prva titula još od 1991. godine. #



Nisu svi isti, ali

Na njega uvijek računamo, često ga spominjemo prije zime, a razni pokazuju kako i ljetu zna pokositi akumulatore, ali je dobro što im uz vrlo



Uloga akumulatora svima je dobro poznata, a kada bi svi znali i kako njihovi sustavi rade te što im smeta, produžila bi im se trajnost. Tada bi nas 'ostanak bez struje' puno rjeđe iznenadio. U optimalnim uvjetima akumulator će trajati oko sedam godina, možda i malo duže, ali životni vijek u projektu iznosi oko pet godina. U određenim slučajevima nije rijetkost i ako vozilo ranije ostane bez struje.

Tijekom vožnje, alternator (generator) koji putem klinastog remena pokreće radilica, zadužen je za punjenje akumulatora. Stariji olovni akumulatori u pravilu su se punili čitavo vrijeme vožnje, dok noviji akumulatori (na minus polu) imaju dodatni električni modul koji kontrolira punjenje. I već tu postoji razlika između starijih

akumulatora (оловnih) te novijih AGM (Absorbent Glass Mat ili upijajuća staklena vuna) ili EFB akumulatora (Enhanced Flooded Battery ili poboljšana izvedba s tekućim elektrolitom). Takvi noviji nalaze se u dizelskim vozilima, koja trebaju veću pokretačku snagu zbog veće kompresije, odnosno u modernijim vozilima koja imaju start-stop sustave i više trošila. Pored toga, zbog načina punjenja, ali i osnovnih specifikacija, nije pametno mijenjati akumulator nekom drugom izvedbom od one tvornički propisane.

Zamjena s boljim ili jeftinijim?

EFB akumulator preporučljivo je zamjeniti ekvivalentnim EFB modelom, a može se zamjeniti i AGM

akumulatorom, jer imaju slične režime rada. U tom slučaju potrebno je u sustav vozila 'prijaviti' promjenu putem posebne opreme. S druge strane, AGM akumulator potrebno je zamjeniti isključivo istim (AGM) zbog održavanja potrebe snage. Klasični olovni akumulator nije preporučljivo zamjeniti s modernijim AGM ili EFB modelom jer, osim što su takvi skuplji,

postoji i potencijalni problem kompatibilnosti snage punjenja i kapaciteta. Problem stvara i činjenica što će AGM ili EFB akumulatori u starijem vozilu, predviđenom za obični akumulator, biti izloženi prečestom i prevelikom punjenju, a to će ih ubrzano trošiti. Obrnuto, kratkoročno se ništa neće dogoditi ako AGM ili EFB akumulator zamjenimo olovnim akumulatorom, ali će takav vrlo brzo ostati 'gladan'. Jer, u novijim vozilima sa spomenutim modulom koji kontrolira punjenje (minus pol), punjenje nije kontinuirano i konstantno.

Ode 'struja' vrlo lako

Pri niskim temperaturama snaga akumulatora



svi vole pažnju

parametri kroz čitavu godinu utječu na njegovu trajnost. Štoviše, prodaja malo pažnje možete produžiti životni vijek. Evo što sve trebate znati



Pri niskim temperaturama snaga akumulatora drastično pada, pa pri 0°C pada za 10 posto, dok pri -10°C snaga pada čak 30 posto



Stariji olovni akumulatori u pravilu su se punili čitavo vrijeme vožnje, dok noviji akumulatori (na minus polu) imaju dodatni električni modul koji kontrolira punjenje

drastično pada, pa pri 0°C pada za 10 posto, dok pri -10°C snaga pada čak 30 posto, a dalje ne trebamo niti govoriti. Pogotovo jer su gubici na nekoliko godina starom akumulatoru još veći. Nekoliko dana stajanja pri niskim temperaturama može u potpunosti isprazniti akumulator star tri-četiri godine, ali isto ga tako mogu dokrajiti i trošila tijekom ljeta (punjači mobitela, audio sustav, multimedija, start-stop, radari, brisači, ventilacija). Pogotovo ako se vozite samo na kraćim dionicama na kojima se baterija ne može u potpunosti napuniti. Stanje akumulatora može se provjeriti na više načina, pa ako govorimo o gustoći elektrolita ona treba iznositi oko $1,28 \text{ g/cm}^3$. Dok se mjeri intenzitet struje za vrijeme rada motora, ampermetar ili mjerni uređaj ne bi trebao pokazati jakost

iznad 0,005-0,08 A, jer će se u suprotnome akumulator brzo isprazniti. Napon otvorenog kruga treba se kretati oko 12,7 V, dok napon punjenja mora biti između 13,9 i 14,7 V, a svi niži iznosi sugeriraju problem s alternatorom. Sva trošila, ako je motor isključen, ne bi trebala vući struju jaču od 0,1 A.

Kapacitet i startna struja

Dok većina kupaca traži akumulator prvenstveno prateći broj koji opisuje kapacitet (Ah - ampersat) dobro je pratiti i veličinu startne struje ili maksimalnu struju (A - amper) koju baterija može dati. Činjenica je da su te dvije brojke u pravilu sinkronizirane, ali u istoj dimenziji baterije često postoje i oni s višom startnom strujom (recimo 720 umjesto 680 A). Ona je u pravilu ogledalo snage akumulatora i informacija o mogućem kratkoročnom opterećenju. Također, pri paljenju takvi akumulatori traju nešto duže. Akumulator s većim kapacitetom (Ah) može davati istu količinu struje dulje vremena ili veću količinu struje u istom vremenu, mjereno u odnosu na akumulator s manje Ah.

Punjjenje uz pažnju, pogotovo kod novih

Prvo je potrebno (+) pol na praznom akumulatoru spojiti crvenim kabelom s polom (+) na punom akumulatoru. Potom spojite negativni (-) pol praznog akumulatora na uzemljenje karoserije drugog automobila. To je prostor s 'golim željezom' koje će glumiti negativan pol akumulatora. Vozilo s punim akumulatorom držite na niskom gasu kratko vrijeme, pa pokušajte pokrenuti vozilo s praznim akumulatorom. Dok motor radi kablove skinite obrnutim redoslijedom od postavljanja i odmah krenite na vožnju. #

Uz 11 veličanstvenih do preko 1000 zaposlenika

Na tisuću zaposlenih, s koliko je Tokić Grupa ušla u 2022. godinu „11 veličanstvenih“ može se povoljiti s kontinuiranim stažem od čak 25 godina u istoj kompaniji. Možda se to na prvu ne čini mnogo, ali u vrijeme kada su oni postali dio naše obitelji, tvrtka je zapošljavala svega 24 osobe. Ponosno stoga možemo istaknuti kako je tvrtka iz tog vremena zadržala gotovo polovinu ljudi. Ljudi koji na taj način vjeruju u tvrtku te ulazu svoja znanja i sposobnosti, temelj su zdravog rasta i jedan od ključnih razloga što je Tokić danas vodeći regionalni trgovac autodijelovima, te inovativna tehnološka kompanija sa svijetom budućnosti. S druge strane, prepoznaju to i nove generacije, pa je Tokić tako, unatrag šest godina utrostručio broj zaposlenih. Na koncu, samo tijekom 2021. u Grupu je stiglo više od 170 novih djelatnika. Iz tog smo razloga, ne bismo li doznali kako je bilo nekad, a kako danas, spojili jednog od najdugovječnijih zaposlenika Tokića, Kristiana Pavkovića i najmladeg Ivana Pažina, koji je sretnim

poretkom ispaо tisućiti zaposlenik Tokić grupe.

Nekad je trava bila zelenija?

Kad je Kristian Pavković – Kićo, danas izvršni direktor za kontinentalnu Hrvatsku, dolazio u Tokić, o poslu je pregovarao s vlasnikom na kavi u Bumerangu, obližnjem kafiću. Prisjeća se kako je bilo lijepo vrijeme i kako mu je bilo najvažnije dobiti posao, ali i otici na more odmah po zapošljavanju. I uspio je, jer vlasnik je već tada pokazivao senzibilitet spram potreba svojih zaposlenika. Dogovorili su se, Kićo je bio na godišnjem već mjesec dana nakon početka rada i počela je najdugovječnja karijera u vodećem regionalnom lancu autodijelova. Istina, Kićo je već treći dan završio s ozbiljnim zadacima u poslovnicu te vrlo brzo shvatio – u Tokiću se radi, ali i s guštom ide na posao!

Šest svjetskih nogometnih prvenstava kasnije...

Punih 26 godina kasnije, najnoviji i 1000-ti zaposlenik

Grupe, Ivan Pažin, ima potpuno drukčiju zapažanja i prioritete.

„U prvoj fazi onboardinga dobio sam uvod u vlastiti odjel, u „supply chain“ i skladišne procese, a sutra me očekuje upoznavanje poslovnica. Inače, jednu sam poslovnici uvijek gledao u vlastitom kvartu i nikad nisam očekivao da će se pronaći u Tokiću. U svakom slučaju, prvi dani su bili puni informacija, no ljudi su oko mene prava podrška i lijepo je vidjeti kako nikome ništa nije teško“, kaže Pažin.

Priča iza podataka

Kristian se voli prisjetiti starih vremena jer u njima pronalazi i inspiraciju za nove izazove.

„Brojne operativne stvari danas je puno lakše raditi i kad netko ima dobru ideju - postoje alati i kolege s kojima se ona brzo može provesti u djelo. Nekad se nisi mogao othrvati operativnim zadacima i na neki način smo dugo tapkali u mjestu. Sada lako možemo stisnuti gas“, navodi Kićo. I baš na takvo radno mjesto, zbog kojeg je još lakše stisnuti gas, dolazi Ivan Pažin kao

tisućiti zaposlenik Tokić Grupe, koji se izgradio u podatkovnom svijetu sa specijalizacijom za Data Science alate.

Ivan je u Tokić grupu došao početkom 2022., pa kaže: „Volim raditi s podacima i pričati priču koja stoji iza njih, a Tokić inače pratim već neko vrijeme. Prvi put sam upoznao tvrtku prije dvije godine, kada sam odjelu u kojem sada radim prezentirao jedan alat. Najviše me privukao Tokićev potencijal i radna obiteljska atmosfera jer danas su moj hobi moje troje djece. Također, žao mi je što sam zapostavio volontiranje kao dio moje osobne priče, ali i to je nešto što se u Tokiću prakticira.“

Uzajamno poštovanje zaposlenika i kompanije je nešto što se u Tokiću njeguje desetljećima, pa svi dugogodišnji zaposlenici, naši „jubilarci“ za svojih 10, 15, 20, 25 i 30 godina staža bivaju i prigodno financijski nagrađeni. Ivan je kao naš 1000. zaposlenik za svoj prvi korak dobio prigodnu hoodie, ali se nadamo da će u dogledno vrijeme postati i naš „jubilarac“. #



1000-ti zaposlenik grupe - Ivan Pažin

UVIJEK USPUT!





FOTO: ROBERT ANIĆ, PIXSELL



Hrvatska pamet Hrvatskoj

Kako mlade inovativne stručnjake zadržati u Hrvatskoj i kako im osigurati sigurnost ne bi li karijeru gradili u svojoj zemlji? Na to kompleksno pitanje i temu odgovor su ponudili Večernji list i Poslovni dnevnik organiziravši projekt „Hrvatska pamet Hrvatskoj“, kroz koji su pozvali mlade na prijavu vlastitih projekata. Od dvjestotinjak prijava, osam odabranih ekipa u tri kategorije ušlo je u uži izbor te ideju i

projekt predstavilo stručnom žiriju. U kategoriji „Financija“ prijava projekata temeljila se na učinkovitom upravljanju financijama i važnosti podizanja razine finansijske pismenosti. U drugoj kategoriji „Inovativna Hrvatska“ tražile su se ideje koje će biti korisne pojedincima ili tvrtkama te time pridonijeti dodatnom razvoju Hrvatske i ojačati njezin status na polju inovativnosti u svijetu, ali i ideje koje se odnose

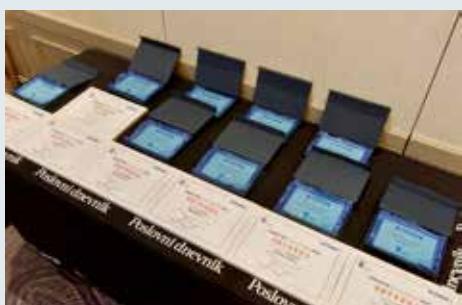
na mogućnosti jačeg poticanja inovativnosti među mlađima. Upravo je u toj kategoriji svoju ulogu pronašao i Tokić kao sponzor, s kolegicom Marinom Tomasic, voditeljicom institucionalnih odnosa, kao članicom žirija. Na koncu, u kategoriji „Izvorno hrvatsko“ cilj je bio osmisli način na koji će plasirati postojeći hrvatski proizvod, istaknuti njegove kvalitete ili osmisli potpuno novi proizvod te strategiju lansiranja. Projekt je uspješno realiziran, a najbolji su dobili finansijsku nagradu i školovanje na MBA-programu visoke škole ZŠEM. #

Iskustvo zlata vrijedi

Kao pažnje vrijedna inicijativa Poslovnog dnevnika koji spaja poslodavce sa studentima s invaliditetom i onima slabijega materijalnog statusa, projekt „Iskustvo zlata vrijedi“ najlepši je primjer društvene odgovornosti. Kroz projekt studentima je omogućena praksa u tvrtkama partnerima, a sve radi lakšeg zapošljavanja u budućnosti. Tako je u Tokiću svoju praksu odradila Lara Dabić, apsolventica Ekonomskog fakulteta, koja

kaže: "Glavni motivi za prijavu na projekt 'Iskustvo zlata vrijedi' bili su prilika za nova iskustva, upoznavanje novih ljudi i dokazivanje kao radno sposobna osoba. Bilo je dinamično, ali naučila sam mnogo i o tvrtki Tokić i o sebi. Dobila sam priliku osjećati se kao zaposlenik i dobiti širu sliku o tvrtki, koja je daleko od prvog dojma. Iz vlastitog iskustva

mogu reći da se većina poslodavaca 'boji' osoba s invaliditetom. Na sam spomen invalidskih kolica odbijaju nas. Važno je da nam daju priliku da im dokažemo da i mi možemo biti vrijedni radnici, a ne sudit



na temelju toga što smo osobe s invaliditetom. Upoznajte nas, pa tek onda donesite odluku. Vjerujte, bit ćemo zahvalni na prilici."

"Od iznimne je važnosti imati jednog konkretnog mentora kojem se osoba može obratiti u povjerenju za sva nedoumice i nejasnoće. Kolegica Valentina bila je prvi i centralni mentor praktikantici Lari te vjerujemo da je takav posvećeni pristup najbolje rješenje za svaku novu osobu u kompaniji", izjavila je kolegica Lovela Raguž, HR Business Partner. #



FOTO: DAVORIN VIŠNIĆ, PIXSELL



Lumen

U organizaciji udruge eStudent, najveće studentsko natjecanje u Hrvatskoj – LUMEN, i ove godine spaja najbolje studente i vrlo zanimljiva područja poslovanja. Tim je povodom početkom godine otvorena LUMEN platforma na kojoj je već tradicionalno bio prisutan i Tokić. Bila je to prilika gdje su putem live prijenosa svi zainteresirani mogli doznati mnogo više o samom natjecanju, ali i o partnerima. Inače, LUMEN je platforma koja se sastoji od četiri natjecanja iz područja Business, Data Science, Engineering i Development. Studenti će u timovima, od dva do četiri člana, imati priliku raditi na praktičnim primjerima iz prakse i steći certifikat o sudjelovanju. Tijekom natjecanja imat će mogućnost konzultacija s mentorima, sudjelovanja

na radionicama i predavanjima koje organiziraju tvrtke, a one će biti dostupne i studentima koji se nisu prijavili na neko od natjecanja. Osim novih iskustava i isticanja na tržištu rada, studenti na koncu imaju priliku osvojiti i novčane nagrade. #

Young Energy Europe

U sklopu suradnje s Njemačko-hrvatskom industrijskom i trgovinskom komorom te kroz inicijativu „Dualno obrazovanje“ zaposlenici tvrtke Tokić sudjelovali su na projektu Young Energy Europe. Cilj tog projekta jest poboljšanje mjera prilagodbe klimatskim promjenama u tvrtkama, a naši mladi

stručnjaci prošli su potrebne edukacije za praćenje i smanjenje potrošnje energije u tvrtkama te su im uručeni certifikati. Na koncu, naša četveročlana ekipa koju čine Danijel Jurešić, Tomislav Pavičić, Josip Rašić i Kristijan Lovrenović pristupila je natjecanju te osvojila 4. mjesto. #



Visoka poslovna škola PAR

Studenti i profesori Visoke poslovne škole PAR, jedine privatne visokoobrazovne institucije na području Primorsko-goranske županije, u sklopu stručne prakse studija Poslovno upravljanje, posjetili su sjedište tvrtke Tokić. Kroz obilazak punktova: poslovnica, LDC, upravna zgrada te interaktivnu prezentaciju studenti su imali priliku postaviti pitanja i interesirati se o manje poznatim činjenicama o Tokiću. Dražen Jurković, Mario Jurišić, Tomislav Vonić, Ines Jajalo i Ana Marićić studentima su bili na raspolaganju za pitanja. Zahvaljujemo se studentima i čekamo da svoje mjesto u Tokiću pronađu po završetku studija! #





Advantage Austria

Uz još dvije hrvatske kompanije, Tokić je bio domaćin austrijskim gospodarstvenicima koji su posjetili Zagreb u sklopu dvodnevne konferencije u organizaciji Advantage Austria – austrijskog ureda za vanjsku trgovinu. Tema konferencije bila je digitalizacija hrvatskog gospodarstva, a u delegaciji su bili stručnjaci, proizvođači tehnologija, predstavnici strukovnih udruženja i relevantnih institucija. Cilj je bio razmjena iskustava, znanja i tehnologija o pametnim i digitalnim rješenjima i novim tehnologijama za digitalizaciju industrije. Posjeta Tokiću ukomponirana je kao posjeta poduzeću koje je primjer dobre poslovne prakse u Hrvatskoj. #

Novi management

Protekla godina u kojoj je na razini grupe otvoreno 12 poslovnica te zabilježeno više od 12 milijuna eura investicija donijela je sjajne rezultate, ali i nove kadrove na



Direktorica za unaprjeđenje operativnog poslovanja - Ivana Kadoić



Izvršni direktor za tehnologiju - Ante Laušić



Direktorica korporativne sigurnosti - Kristina Posavec



Glavni izvršni direktor Bartoga - Sašo Šimec

upravljačkim pozicijama. Tako su od prvog siječnja s nama na poziciji Direktorice za unaprjeđenje operativnog poslovanja kolegica Ivana Kadoić. Također, na poziciju Direktorice korporativne sigurnosti stigla je nova kolegica Kristina Posavec, a pridružio nam se i novi kolega Ante Laušić kao Izvršni direktor za tehnologiju.

Novi su kadrovi i promjene i u Bartogu, kao slovenskom dijelu Tokić grupe, pa je dosadašnji Glavni operativni direktor Sašo Šimec postao Glavni izvršni direktor, a na poziciju direktora logistike stigao je Matjaž Aljančič. #



Direktor logistike Bartoga - Matjaž Aljančič

Košarka – leteći Tokićevci

Sport se u Tokiću može pronaći na svakom uglu, a osim trkačih automobila i nogometa vrlo je popularna i košarka. Uz redovite treninge naša košarkaška momčad tako je pristupila Business Basketball League (BBL) u organizaciji Sportmixta, gdje se natječe momčadi različitih hrvatskih kompanija. Tokić ekipa sastoji se od 15 prijavljenih igrača i kao takva, po navodima naših entuzijasta, kotira kao jedna od tri

najbolje momčadi lige. Pritom su im od velike pomoći svakako iskusni igrači poput našeg Marka Primorca, Marka Kraljevića i Ivana Šantorića, ali vještine ne manjka niti Tomislavu Šarlji i Zoranu Žeželju. No, po pravilima lige, naši dečki imaju i dozvoljenu vanjsku pomoć dva igrača, a to su Ante Gadže koji igra u KK Dubrava i Božo Jukić, koji slovi kao trenutno najbolji igrač BBL-lige. #



Tokić momčad: Ivan Šantorić, Ante Gadže, Marko Kraljević, Mislav Poduška, Berislav Bosak, Josip Rašić, Ivan Brajković, Damir Mršić, Toni Rudić, Marko Primorac, Tomislav Šarlja, Ivan Čurić, Zoran Žeželj, Božo Jukić, Jasmin Domazet, Josip Dodig



Sredstva za obrtničku školu u Bjelovaru

U sklopu programa vjernosti TKLUBzaTOPKUPCE, članovi, u prvom redu serviseri i mehaničari, prikupili su 15.938,75 kuna za mlade automehaničare Obrtničke škole Bjelovar. Dio je to programa i inicijative kojim Tokić već treću godinu, kroz viziju održivog poslovanja, kao i svi njeni kupci, ne zaboravlja lokalnu zajednicu.

Prikupljena sredstva donacijom se vraćaju u edukaciju i školske klupe, baš poput onih iz kojih i pristiže većina članova TKLUBA, a škola će ih iskoristiti za opremanje modernijom dijagnostičkom opremom, pa samim time i za kvalitetniju edukaciju naših novih mehaničara. Dodatnu vrijednost inicijativi daje činjenica da su donaciju uručili Hrvoje Ivančević i Zlatan Damjanović, kao predstavnici Tokić Edukacijskog Centra, a u ime škole ju je primio ravnatelj Branko Cvetković. #



**TOP KVALITETA
IZ POUZDANOG
IZVORA**



Europsko podrijetlo

Prošireni assortiman



Sigurnost u pokretu

www.tokic.hr 0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775



Obrazovanje kao naoružanje

Zoran Žeželj,
Ante Gunjača,
Mario Jurić i Inga
Majić-Botunac



Društvenih kalendara u Tokiću se ne držimo previše, već radije slavimo blagdane i praznike koje provodimo s obitelji i prijateljima. S druge strane, tvrtka izuzetno puno ulaze u obrazovanje, pa gotovo u svakom trenutku zaposlenici na različitim domaćim i međunarodnim sveučilištima ostvaraju nove dosege. I zato, kad je riječ o obrazovanju treba iskoristiti svaku priliku, pa smo povodom Međunarodnog dana obrazovanja upitali naše studente o iskustvima tijekom školovanja i pogledima na edukaciju i usavršavanje uz posao.

Vrlo zanimljivo, već se prvi odgovor pokazao kao čisti „reality check“! „Brojne knjige nisam stigao pročitati do kraja, ali zato sam neke dječe slikovnice pročitao više puta, pa čak i slušao "na repeat" tijekom putovanja...“ Realnost je to, a kolega **Ante Gunjača** ističe kako je upravo u tim trenucima, čitajući djeci, naučio koliko treba biti strpljiv i pažljiv u kritičnim situacijama. Suština

edukacije u tim trenucima sjeda na svoje mjesto, uz što paralelno naša **Inga (Majić) Botunac** kaže: „*Bez obzira na primarni cilj obrazovanja uvijek puno učim i kroz sam pristup materiji te školovanju. Često se kroz proces edukacije može naučiti više od samog sadržaja u knjigama. Usput, nekako se loše stvari uvijek zaborave, a dobre ostaju.*“

Alati i znanje su svakako važni, ali najvažniji su egzekutori, odnosno ljudi. I tu sjajno poentira naš direktor distribucije **Mario Jurić** istaknuvši: „*Obrazovanje nam daje bolji fokus na posao, ali ako želimo oslobođiti puni potencijal zaposlenika moramo prepoznavati i njegovati njihovu osobnost te im dati prostora da dišu. Puno je načina na koji se to može postići, ali za početak pokušavam jasno definirati što od njih očekujem te im pojasniti kako da to ostvare. To i meni pomaže tijekom edukacije.*“ Ulazak u korporativni kalup i iskorak iz istog, baš kao i Međunarodni dan obrazovanja, često

nas čini moćnjima, nekad samo prividno, ali i otkriva koliko smo kreativni. „*Kroz dosadašnje školovanje i inženjerski rad uglavnom sam učio raditi po standardu i unutar kalupa, koji pomaže, ali i sam po sebi stvara ograničenja. Tek sada, pogotovo na kraju studija Poslovnog upravljanja, ta ograničenja počinjem prihvataći s ciljem prerastanja istih i tako funkcioniram „Out of the box“. Tako se dolazi do sjajnih rezultata i osjećaja pobjede*“, nadovezao se **Zoran Žeželj**, Direktor izvozne prodaje Tokića.

„*Kada sve to zbrojimo jasno je kako ne trebamo pokušavati mijenjati druge već raditi na sebi*“, ističu Voditelj područja na međunarodnom tržištu **Josip Dodig**, i **Tomislav Vonić**, Voditelj skladišta. Citiravši Alberta Einsteina, lijepo se nadovezao naš Voditelj upravljanja zalihom, **Luka Radoš**: „*Logika će nas odvesti od točke A do točke B, ali mašta nas vodi gdje god poželimo.*“ #



TOKIĆ EDUCATIONAL CENTER



Handwerkskammer
Dortmund



SEMINARI TEC

Naziv aktivnosti	ožujak	travanj	svibanj	lipanj
DSG		26. - 27.		1. i 2.
Senzori i aktuatori			3. - 4.	
Dizel motori - C.rail i pumpa brzgaljka	1. i 2.			
Benzinski motori - konv. i dur. ubrzgavanje				13. i 14.
Dijagnoza uprav. Jedinica			31.	
CAN/LIN bus sustavi	9. i 10.			
Klima sustav		20.	20.	20.
Električna i hibridna vozila	22. i 23	12. i 13.	17. i 18.	
Upravljanje servisom		22.		23.



Dizelaši ostaju omiljen izbor

Prošle je godine u Hrvatskoj po prvi puta registrirano 66.197 rabljenih automobila, prosječno starih 7,5 godina i sa 125.295 km na brojčaniku. S udjelom od 80 posto, dizelaši su daleko najomiljeniji izbor kupaca rabljenih

Podaci o automobilima koji su prvi puta registrirani u 2021. u Hrvatskoj vrlo su indikativni, a oni prema navodima Centra za vozila Hrvatske kažu da su tako registrirana 46.182 nova automobila odnosno čak 66.197 rabljenih (M1 kategorija). Kao i kod novih, to je značajan porast u odnosu na godinu prije (59.190), ali i mnogo manje od rekordne 2019. kada je, uglavnom iz zapadnih država EU unešeno 84.913 automobila. Što Hrvati najradije unose? Bez sumnje dizelaše, koji s 80 posto udjela, odnosno njih čak 53.038, daleko prednjače pred benzincima i hibridima. Pritom su dizelaši prosječno stari 7,5 godina, s prosjekom

kilometraže nešto ispod 134.000 km. Zanimljivo je međutim da njihov prosječni CO₂ stoji na potpuno istoj razini kao i prosjek novo kupljenih benzinaca. U oba slučaja on iznosi 115 g/km. Rabljeni benzinci su manje omiljeni (11.345), no iako dolaze s gotovo 40.000 km nižom prosječnom kilometražom, u prosjeku su dvije godine stariji te emitiraju znatno više CO₂ (131 g/km). Električari s emisijama nemaju problema, no njih su tek 403 primjerka pronašla put do domaćih kupaca. Nešto više interesa je bilo za hibride (727), ali ne i njihove plug-in varijante (190). U svakom slučaju, kada je struja u igri kupuju se 2,5 do 3 godine stara vozila s nižom kilometražom.



Rabljeni benzinci iz inozemstva prosječno su stari 9,5 godina, ali na brojčaniku prosječno ispisuju 95.000 km

Zanimljivo je istaknuti da se trendovi u Hrvatskoj mijenjaju i kod kupnje novih automobila. Manje zbog ekoloških pobuda kupaca, a više zbog činjenice da dizelskih (skupih) motora ima sve manje u ponudi, poslijedično je smanjen i njihov prodajni udio od gotovo 35 posto (2020.) na prošlogodišnjih 23,7 posto. I dok su benzinci ostali na manje više istoj razini, grupa alternativaca – hibridi, električari i vozila na plin (LPG) su te brojke - udvostručili. Pritom su najviše traženi bili hibridi (7068), potom plinaši (1997) te na kraju električari (1373). Potonji pak uvelike ovise o subvencijama budući da se bez njih prodaja praktično ne postoji. #

NAJOMILJENIJE MARKE RABLJENIH

Marka	Komada	Prosj. starost / CO ₂
1. Volkswagen	11.276	7,8 god. / 117 g/km
2. Renault	8261	6,4 god. / 106 g/km
3. BMW	5689	7,1 god. / 126 g/km
4. Audi	5100	6,6 god. / 123 g/km
5. Ford	4158	8,5 god. / 114 g/km

IZVOR: PROMOCIJA PLUS

NAJOMILJENIJI MODELI RABLJENIH

Marka	Komada
1. VW Golf	5102
2. Renault Megane	2474
3. Renault Clio	2312
4. VW Passat	2140
5. Audi A4	-

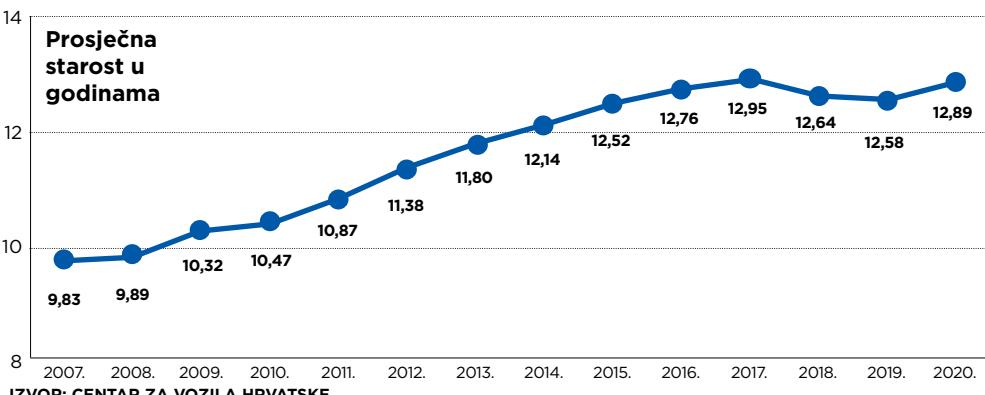
IZVOR: PROMOCIJA PLUS

Rabljeni dizelaši iz inozemstva prosječno su stari 7,5 godina, s prosjekom kilometraže oko 135.000 km

RABLJENI AUTOMOBILI PREMA VRSTI GORIVA

Vrsta goriva	Komada	Prosječna starost	CO ₂	Snaga (kW)	Kilometraža
Benzin	11.435	9,45	131	79	95.593
Benzin - LPG	378	9,64	129	70	134.532
Benzin - prirodni plin (NG)	23	7,74	101	64	139.465
Dizel	53.038	7,17	115	92	133.721
Struja (EV)	403	3,14	0	73	31.536
Hibrid	737	2,60	117	147	44.202
Hibrid s vanj. punjenjem (plug-in)	190	2,64	44	137	42.077
Prirodni plin (NG)	3	9,00	105	60	132.889

KAKO NAM STARI VOZNI PARK



Prilika iz drugog plana

Pomalo egzotična, još uvijek dovoljno atraktivna i mehanički gotovo posve neproblematična, Mazda 3 druge generacije može se pronaći za povoljnih 5000 eura, što je poštena protuvrijednost za plaćen novac

Upotrazi za rabljenim kompaktnim automobilom, Mazdina Trojka rijetko dolazi u prvi plan. Tek nakon detaljnog pretraživanja oglasnika prezasićenih Golfovima i Astra mašinama pažnju će vam privući japanski kompakt, čija je karoserija s 446 cm među najdužima u klasi. I riječ je o pravom japanskem vozilu, proizведенom u Japanu, naglašenog dojma kvalitete. Primjerak s fotografija proizведен je 2011., riječ je o generaciji 2009.-2013. koji se u solidnom stanju mogu pronaći već za 5000 eura, dok za 6000 eura dobivate vrlo uredne i očuvane primjerke. Za

razliku od njemačkih i francuskih konkurenata, Mazda 3 pruža istinske vozačke užitke, precizna je na upravljaču, a osjećaj na mjenjaču vrlo je bliza onome u roadsteru MX-5. Ima li skrivenih mana? S obzirom na vanjske dimenzije, prostranstvo na stražnjoj klupi nije bajna, ali tu je prtljažnik od dobro iskoristivih 340 litara.

U oglasnicima ćete najčešće pronaći dizelske izvedbe, pokretane dobro poznatim 1,6-litrenim motorom nastalim kao plod suradnje Forda i PSA-grupe. U početku je razvijao 109 KS, a kasnije je snaga povećana na 116 KS. Glavni mu je adut što troši dvostruko manje od početnog, atmosferskog 1,6-litrenog benzinka sa 105 KS, ali kod nesavjesno i neredovito održavanih primjeraka svakako odradite detaljnu provjeru u servisu. Pod povećalo treba staviti uobičajene komponente kao što su DPF, ali i visokotlačne brizgaljke. Da nešto ne štima osjetit ćete već u prvim kilometrima probne vožnje, glavni simptom je gubitak snage, stoga oprez, injektori su vrlo skupi.

Kod spomenutog benzinka nema tih problema, riječ je o vrlo pouzdanom motoru koji ne troši niti kap ulja, ali zato voli popiti benzina. Na

kratkim gradskim relacijama u zimskom periodu potrošnja može skočiti na 10 l/100 km i to je jedina cijena koju plaćate pored redovitih servisa. Ako godišnje prevalujete 10.000 km, ovo je još uvijek razuman izbor, tim više što nema bojazni od izvanrednih posjeta servisnim radionicama. #

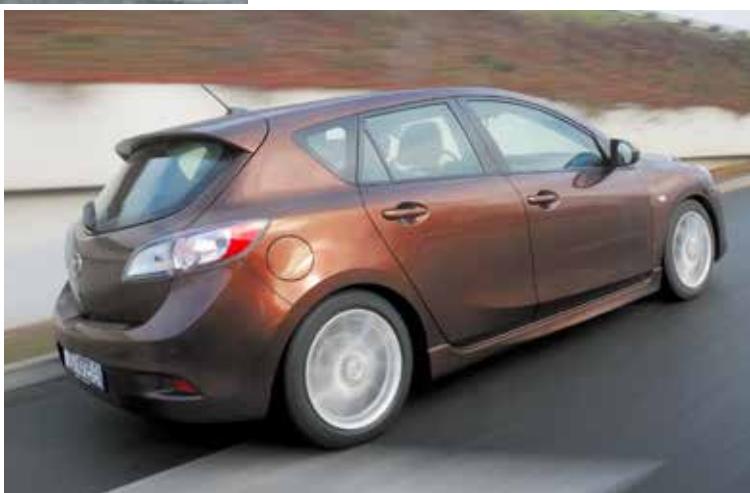
MAZDA 3 2011. 1.6 BENZIN

Artikl	Cijena
Filtar ulja	45,00
Filtar zraka	98,00
Filtar kabine	89,00
Disk ploča	550,00
Disk pločice	233,00
Diska ploča stražnja	462,00
Disk pločice stražnje	149,00
Vilica	799,00
Sujećica	18,00
Remen kanalni	145,00
Hladnjak	1312,00
Hladnjak klime	1479,00
Štangica stabilizatora	172,00
Ležaj kotača	369,00

MAZDA 3 2011. 1.6 DIZEL

Artikl	Cijena
Filtar ulja	59,00
Filtar zraka	72,00
Filtar kabine	118,00
Disk ploča	550,00
Disk pločice	233,00
Diska ploča stražnja	462,00
Disk pločice stražnje	149,00
Vilica	799,00
Grijač	116,00
Remen kanalni	77,00
Hladnjak klime	1619,00
Štangica stabilizatora	172,00
Ležaj kotača	369,00

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV



Najbolja pokrivenost na tržištu

Impresivna ponuda 2100 sajli ručne kočnice premium kvalitete TRISCAN

Triscan nudi premium kvalitetu s više od 2100 referenci

Sajle ručne kočnice vrlo su kompleksna skupina proizvoda, a ponuda je vrlo široka kako bi se osigurala pokrivenost za praktično sva vozila na europskim promet-

nicama. Triscan se može pohvaliti s više od 2100 referenci premium kvalitete. Sve sajle i pripadajući bužiri proizvedeni su prema OEM specifikacijama, što znači da su sve komponente 100 posto identične originalnim, pružajući optimalno rješenje po pitanju sigurnosti.

Detaljna testiranja

Sve sajle testirane su pri opterećenjima između 50 i 1170 kg, ovisno o modelu i specifičnim zahtjevima. Također, testovi trajnosti provedeni su pri različitim opterećenjima i uz 1,5 milijuna ponavljanja. Osim toga, Triscan provodi testove s ozonom

kako bi ispitao trajnost svih gumenih komponenti, odnosno njihovu otpornost na propadanje tijekom vremena. Riječ je o standardnim testiranjima koja daju odgovore na pitanja o trajnosti elastomera i njihovim performansama tijekom godina korištenja. Također, testovi s ozonom koriste se za ispitivanja kvalitete materijala i komponenti od različitih dobavljača. Gumeni uzorci stavljuju se u posebne komore gdje su izloženi različitim koncentracijama ozona, što simulira efekt starenja i zatim se komponente pregledavaju. Ako se na površinama pojave pukotine ili druga oštećenja, uzorak se smatra neadekvatnim.

Kopče za BOXER, DUCATO i JUMPER

Kopča se izvorno prodaje kao zasebna komponenta (PSA OE 4341.14), ali njena cijena premašuje vrijednost sajle, što dramatično povećava cijenu popravka. Kao povoljnija alternativa, kopča se prodaje kao dio seta (PSA OE 4333.05 i Fiat OE 9949473 – ali samo kao set dvije kopče i dvije opruge). Opruge se vrlo rijetko oštećuju ili pucaju i zato nema razloga kupovati cijeli set od kojeg ćete iskoristiti samo pojedine dijelove. #



Sajle za Opel Vivaro, Renault Trafic II i Nissan Primastar

Želite li promijeniti sajle ručne kočnice na modelima Opel Vivaro, Renault Trafic II i Nissan Primastar, narudžba odgovarajuće sajle može biti vrlo izazovna. Kako biste izbjegli rizik kupnje pogrešne sajle, Triscan je pripremio tri različita seta namijenjena za navedene modele, neovisno o godištu proizvodnje.

- ⦿ 8140 10195 - kratki međuosovinski razmak
- ⦿ 8140 10192 - dugi međuosovinski razmak (najduža sajla 1631 mm)
- ⦿ 8140 10194 - dugi međuosovinski razmak (najduža sajla 1932 mm)

Na osnovi podatka o međuosovinskom razmaku uvijek možete biti sigurni u kupnju odgovarajućeg seta



Sajle za Renault Grand Scenic

Originalne sajle električne ručne kočnice za Renault Grand Scenic dostupne su isključivo u kompletu, što uključuje kontrolnu jedinicu, motor i kućište (cijena cca. 470 eur). OE referenca 360101216R.



Kopča (Triscan ref. 8140B20)

montirana na sajlu ručne kočnice PSA

Kao jedinini na tržištu, Triscan isporučuje kopču kao zasebnu komponentu u cijenovo prihvatljivoj verziji (Triscan ref. 8140B20). Zahvaljujući tome možete naručiti samo ono što vam je potrebno i tako smanjiti troškove.



Kompletno OE-rješenje s kontrolerom, motorom i kućištem (cijena cca. 470 eur)

Popravci obično ne zahtijevaju promjenu kompletног sustava, već samo komponente koja je u kvaru. Kao jedini na tržištu, Triscan vam omogućuje da naručite samo sajlu i tako uštedite novac (Triscan ref. 8140251201). U tom slučaju naručujete samo ono što vam je potrebno za popravak, što umanjuje ukupan trošak popravka.

Sajla ručne kočnice – Triscan ref. 8140251201 – namijenjena za modele Renault Grand Scenic 2003-2009.

Triscan jedini na tržištu nudi sajle kao zasebne komponente





U sjeni veće braće

Za razliku od modela R 1200 GS i F 800 GS, jednocijlindarski G 650 GS uživa manju popularnost među kupcima, ali njegov paket osobina idealan je za manje zahtjevne vozače, dok s pouzdanošću nema problema

Tvornica u kineskom Loncinu bila je zadužena za isporuku novog jednocijlindarskog motora koji je nekoć dolazio iz austrijskog Rotaxa, a pogonio je seriju F 650. Ista je pak 2008. ugašena na većini EU-tržišta, no i dalje se nudila u Brazilu i SAD-u. Budući da je ondje ostvarivala zapažene prodajne rezultate, BMW je počeo pripremati nasljednika kojeg je krajem 2010. i predstavio. Nova nomenklatura sada za slovo F podrazumijeva paralelni twin, a dotadašnja oznaka F zamijenjena je s G. Model G 650 GS je u konačnici bio atraktivno i svestrano skrojen

početnički enduro snage 50 KS. Vrijeme je pokazalo da jednocijlindarski motor koji se proizvodi u Kini nije samo vjerna kopija onoga iz Rotaxa, već ga krasi i poznata pouzdanost. Pedesetak tisuća kilometara njemu ne ostavlja nikakve posljedice - bregaste i ventili su u izvrsnom stanju, a mekana spojka i dalje besprijekorno funkcionira. Pri hladnom startu uvijek ćete čuti 'zvrckanje' faznog lanca jer je natezač hidraulični. Dakle, te dvije-tri sekunde neobičnih zvukova vas ne treba brinuti, baš kao ni 'umjetnički' dojam poklopaca motora koji djeluju vrlo jeftino. Zapravo, cijeli motocikl

ostavlja dojam da se štedjelo gdje se god moglo, no to u konačnici nije utjecalo na pouzdanost. Redovito održavanje je pristupačno - servisni interval je 10.000 km, a cijena redovitog servisa oko 1000 kuna (materijal i rad). Napomena - G 650 GS je većinom opremljen ABS-om, što znači da svake sezone treba promijeniti ulje u kočnicama. Isto tako, treba provjeriti doteognutost matica i vijaka, poglavito onih na vezni motor-okvir, prvenstveno zbog izraženih vibracija jednocijlindarskog motora. #



PONUDA DIJELOVA	
Artikl	Cijena
Filtar ulja Hiflo K&N	55,00 kn 71,00 kn
Filtar zraka Hiflo BMC	75,00kn 568,00 kn
Kočne pločice prednje EBC sinter metal TRW sintered sv	280,00 kn 339,00 kn
Kočione pločice stražnje EBC TRW	179,00 kn 291,00 kn
Kočni disk prednji EBC TRW	1225,00 kn 1034,00 kn
Brtva poklopca ventila	245,00 kn
Brtva ispuha (komad)	120,00 kn
Gumica ventila Athena	39,00 kn
Termostat	521,00 Kn
Ručica poluge kvačila JMT kovana	435,00 kn
Ručica prednje kočnice JMT	261,00 kn
Set ležajeva volana All Balls	369,00 kn
Set semeringa vilice All Balls	233,00 kn
Set ležajeva pred. kotača All Balls	129,00 kn
Set ležajeva straž. kotača All Balls	331,00 kn
Prekidač lera	234,00 kn
Regler JMP	873,00kn
Svjjetlica NGK DDR8EB	93,00 kn

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV



AUTO CHECK CENTER



www.autocheckcenter.hr



AUTO CHECK CENTER

Ponekad (ne)opravdana reputacija

Iveco tradicionalno glasi kao zlatna koka servisera iako loša reputacija nije uvijek opravdana, pogotovo s novijim modelima. Elektronika i završna obrada su područja na koje valja обратiti pažnju



Stralis prvi je put uvedeno 2002. kad se na tržištu pojavio nasljednik modela EuroStar i EuroTech. Stralis AD je pritom bio zadužen za dugopruški promet, a modeli AT i AD za regionalni promet i tešku distribuciju. Već 2006. stiže druga generacija dok 2013. slijedi opsežan redizajn, a model imena Stralis Hi-Way osvaja titulu kamiona godine. Upravo je takvih i kasnijih (2016.) modela koji stižu iz tvornice u Madridu najviše na našem tržištu. Zanimljivo da su se solo izvedbe pokazale pouzdanijim od tegljača. Najviše primjedbi išlo je na račun elektronike i instrument table gdje bi signalne žarulje vezane uz mjenjač ili motor ostale gorjeti nakon paljenja. Srećom, u većini slučajeva bi se nakon par minuta same gasile bez greške u dijagnostici. Problemi s elektrikom javljali su se iz armature kao posljedica karoserijskih grešaka gdje bi voda s A-nosača curila u unutrašnjost zbog čega je potrebno provjeriti stanje instalacija. Loša završna obrada posebno je vidljiva kod vozila koja često mijenjaju vozače, a žrtve su gumbi ili prekidači koji pučaju ili ispadaju iz ležišta. Izloženost vodi, ali i snažna otvaranja vrata zbog naleta vjetra, izlagale su šarke naprezanjima zbog čega vrata posljedično nisu dobro nalijegala uz okvire. Curenja su prijavljivana i kod modela s krovnim otvorima dok je kod izvedbi sa zakretnom stražnjom osovinom problematičan znao biti gubitak hidrauličkog pritiska. Na kraju pažnju treba обратiti na brojne probleme s ubrizgavanjem tekućine Adblue. Održavanje je svakako važan preduvjet da inače dobro motorizirani Iveco Stralis u potpunosti opravlja povoljniju kupnju, a u tome će pomoći široki assortiman servisnih i zamjenskih dijelova u Tokić poslovnicama. #

Svi dijelovi dostupni su radnim danom od 7 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



Zatražite svoju Tokić
karticu i pri svakoj kupnji
ostvarite do

20%
popusta

te razne druge
pogodnosti

IMATE LI TOKIĆ KARTICU?

Više informacija kod Tokić prodavača, na www.tokic.hr ili 0800 5775

Drugi čin splitske

Razvoj regionalnog poslovanja u Dalmaciji, nakon otvaranja prve velike poslovnice u Splitu (TTTS), kulminirao je otvaranjem još jedne poslovnice na zapadu grada, specijalizirane za gospodarski program, koja je u prostorima poznatog splitskog Donita zaživjela po visokom Tokić-standardu

Otvaranjem velike poslovnice na poznatoj lokaciji TTTS-a u Splitu stvorena je snažna logističko-poslovna poluga i podrška održavanju vozila te mobilnosti čitave Dalmacije. Velike zalihe sa specijalnim programima, od guma do gospodarskog i nautičkog programa, pa i cjelokupnog moto i automobilskog assortimenta, dinamiku poslovanja i usluge servisa digle su na jednu posve novu razinu. No, to je bio samo početak, jer s krajem 2021. na zapadu Splita, ili preciznije na samom istoku Solina, otvorena je nova Tokić poslovница.

Iskustvo i širina usluge

Novoj adresi u blizini autoceste gravitiraju svi kupci s područja Splita, Solina, Kaštela i Dugopolja,

za koje je na više od tisuću četvornih metara prostora osigurana bogata ponuda rastućeg moto i nautičkog assortimenta, agro-opreme, kompletnе ponude autodijelova i guma, ali i iznimna širina gospodarskog programa. Uz osiguran parking za 50 vozila, posebnost ove poslovnice je i unutarnji izložbeni prostor, dio visokog Tokić standarda, koji jamči informiranost, brzinu i kvalitetu usluge. Kupci tako mogu razgledati i sami odabrati dodatnu opremu, ali i specijalne alate, gume te iznimno bogat gospodarski program. Mogu se naručiti čak i punjači za električna vozila. Nova poslovница ujedno je i prostor za informiranje prije kupnje, jer u prodajnom prostoru susrest čete ukupno 13 zaposlenika, mahom iskusnih prodajnih savjetnika.

Regionalni razvoj

Nova poslovница kupcima približava ponudu i kroz tri dnevne dostave, ali i vezom s regionalnim skladištem, smještenim u TTTS-u. U gradu Splitu se tako u svakom trenutku nalazi više od 65.000 artikala, a ako je kupcima potrebno nešto posebno, svake noći kreće redovna dostava iz zagrebačkog logističkog centra koji čuva više od 300.000 artikala. Na taj način Tokić direktno pomaže pravovremeni servis vozila i kontinuiranost poslovanja naslonjenog na transport. Spomenimo kako Tokić i Bartog u Hrvatskoj i Sloveniji imaju više od 140 poslovnic - barem

jednu unutar 20-ak minuta vožnje, pored kojih svaki serviser i kupac na raspolaganju ima opciju on-line naručivanja uz dostavu.

Gospodarski program u fokusu

Službenom otvorenju poslovnice, sada uređene po visokom Tokićevom standardu, prisustvovala je uprava Tokića i Bartoga, koja se uz reducirani broj partnera i gostiju zbog pandemijске situacije, obratila i zahvalila svim zaposlenicima. Ivan Gadže, predsjednik uprave Tokić grupe posebno je istaknuo važnost lokalne zajednice kojoj će Tokić uvijek vraćati, ali je isto tako



Salonitanskih mučenika
8, Split
tel. 0800 5775
PO41@tokic.hr



simfonije

naglasio kako je ova poslovница nastala kao proizvod četvrte akvizicije Tokića u dvije godine te da je posebno ponosan da osim kompanija Tokić prihvata i njihove ljude. Ivan Šantorić, član uprave Tokića, prisutnima je dočarao performanse poslovnice kroz brojke i naglasio važnost lokacije na kojoj se već 20 godina razvijao posao s gospodarskim programom. Na kraju, svim prisutnima obratio se i Ivica Soldić, jedan od vlasnika Donita, tvrtke koja je svoju lokaciju i dio poslovanja prepustila Tokiću, izrazivši zadovoljstvo novouređenom poslovnicom i assortimanom gospodarskog

programa, kao i uvjerenje da će svi kupci u Tokiću pronaći pouzdanog partnera. Prilikom otvaranja novih prostora tvrtka je tradicionalno donirala lokalnu zajednicu. Ovim putem se na lijepim riječima još jednom zahvaljujemo Anti Čotiću, župniku župe Gospe od Otoka, Tanji Šeparović ispred Centra za odgoj i obrazovanje 'Juraj Bonači' te Stipi Matkoviću ispred Udruge roditelja djece s poteškoćama u razvoju 'Moje dijete' iz Solina. Riječima zahvale dirnuli su sve prisutne i potvrdili da je ulaganje u lokalnu zajednicu ispravna Tokićeva strategija. #



Poslovница na više od 1000 m² površine čuva 25.000 različitih artikala, a na 100 m² izložbenog prodajnog dijela možete proučiti zanimljiv assortiman, ili se informirati kod 13 iskusnih prodajnih savjetnika



Važno je da ne izlaze iz

Kao Tokićev partner te alfa i omega mobilnosti u dubrovačkoj regiji tvrtka Omega Auto, kroz desetjetnu suradnju s Tokićem, prepoznala je navike svojih kupaca te izgradila dobar odnos i vrhunsku uslugu, a sada ponovno podiže ljestvicu

U dubrovačkoj regiji, sve od Orebića do Prevlake, točan odgovor na svako automobilsko pitanje je vrlo jednostavan - Omega Auto! Kupujete li nove ili rabljene aute, dvokotače, ili pak trebate popraviti auto, odgovor je opet isti. Omega Auto ima i veliki servis kao dio mreže Auto Check Center, ali i čak sedam Tokić poslovnica. Na strateški raspoređenim lokacijama od Cavtata, preko Grude do Korčule i Vela Luke, nalaze se Tokić poslovnice koje imaju odgovore na doslovno sve potrebe vozača i prijevoznika. Pa čak i ako je riječ o specifičnim temama, o oldtimerima ili sportskim automobilima, jer

brojni zaposlenici su i zaljubljenici u oktane.

Desetljeće pod kapom Tokića

Upravo je ove godine točno desetljeće otkako je 2012. pokrenuta suradnja tvrtke Omega Auto i Tokića. Godine su donijele značajan razvoj, a prateći razvoj Tokić mreže i potrebe tržišta, Omega-Auto savršeno se prilagodio specifičnoj infrastrukturi krajnjeg juga Hrvatske. Upravo je izduženost regije i udaljenost s 'razbacanim' lokacijama bila najveći uteg razvoja kvalitete usluge servisa, dostupnosti, pa i same sigurne mobilnosti. No, danas

nije tako upravo zbog mreže Tokić poslovnica, njihove maksimalne povezanosti i interakcije. Nakon što je mreža sedam poslovnica postala cijelovita, one sada bivaju redom obnavljane i prilagođavane visokom Tokić standardu usluge. I to ne samo kroz ugodniji otvoreni prodajni prostor, već i kroz širinu assortimenta gdje posebno do izražaja dolazi gospodarski program. Potom svakako i nikad veća ponuda guma utemeljena slovenskim Bartogom, kao najvećom inozemnom akvizicijom Tokića. Nakon što je u proljeće prošle godine otvorena lokacija u Grudi, na red je došla Tokić poslovница u Kuparima. Riječ je o poslovnici

na frekventnoj lokaciji između Dubrovnika i Cavtata koja je posebna po tome što pored automobilskog programa na licu mjesta nudi i gospodarski program. Svaki njen kupac uživa gotovo ekskluzivan tretman jer se na lokalne dostave izlazi gotovo na svaki poziv. Zato Kupari ponovno potvrđuju kako je čovjek u Tokiću uvijek na prvom mjestu, bez obzira s koje strane pulta se nalazio.

Dubrovačka matica

U poslovnici u prometnoj Nazorovoj ulici, u oglednom primjeru dubrovačke mreže, na oko 150 m² i s više od 12 tisuća različitih artikala na stanju očekuje vas pet zaposlenika. Dva vozila izlaze na teren najmanje dva puta dnevno, a za pultom su ljudi koji itekako razumiju automobile. Zaposlenici koji su zapravo vanjski suradnici svih regionalnih servisera i konzultanti svakog privatnog kupca. #



garaže!



Tokić Dubrovnik
Vladimira Nazora 7a,
20000 Dubrovnik
Radno vrijeme:
Pon.-Pet.: 07:00 - 20:00
Subota: 07:00 - 13:00
Kontakt telefon:
+385 20 / 311 - 522
dubrovnik@tokic-partner.hr

Tokić Mokošica
Put uz Jadransku cestu 1a,
20000 Dubrovnik
Radno vrijeme:
Pon.-Pet.: 08:00 - 17:00
Subota: 08:00 - 13:00
Kontakt telefon:
+385 20 / 451 - 547
dubrovnik2@tokic-partner.hr

Tokić Kupari
Put Dr. Ante Starčevića 3,
20207 Milni
Radno vrijeme:
Pon.-Pet.: 08:00 - 17:00
Subota: 08:00 - 13:00
Kontakt telefon:
+385 20 / 798 - 784
kupari@tokic-partner.hr

Tokić Gruda
Gruda, Gruda 164
Radno vrijeme:
Pon.-Pet.: 08:00 - 16:00
Subota: 08:00 - 13:00
Kontakt telefon:
+385 20 / 456 - 886
konavle@tokic-partner.hr

Tokić Orebić
Bana Josipa Jelačića 38a
Radno vrijeme:
Pon.-Pet.: 08:00 - 15:00
Subota: 08:00 - 13:00
Kontakt telefon:
+385 98 962 9894
orebic@tokic-partner.hr

Tokić Korčula
Ulica 61 br. 17
Radno vrijeme:
Pon.-Pet.: 08:00 - 15:00
Subota: 08:00 - 13:00
Kontakt telefon:
+385 20 / 805 - 383
+385 91 2658 383
korcula@tokic-partner.hr

Tokić Vela Luka
Obala 2 br. 19
Radno vrijeme:
Pon.-Pet.: 08:00 - 16:00
Subota: 08:00 - 13:00
Kontakt telefon:
+385 20 / 451 - 547
velaluka@tokic-partner.hr



Vizija našeg poslovanja želi omogućiti svim serviserima, koliko god je to moguće, da ne izlaze iz garaže dok rade svoj posao. S druge strane, želimo biti alfa i omega automobilskog poslovanja u regiji, pa ponudu autodijelova koja se širi na transportni i gumarski assortiman proširujemo i marine-programom, čime obogaćujemo sve poslovnice od Grude do Vela Luke

Antonio Damjanović, voditelj prodaje Omega-Auto

Što je radionica bez dizalice?

Danska tvrtka AC Hydraulic tržišni je lider na području hidrauličnih dizalica svih vrsta. S tradicijom od 1958. može se pohvaliti bogatom ekspertizom, a svoje proizvode izvoze u više od 50 zemalja svijeta

KANALSKA ZRĀČNO-HIDRAULIČNA DIZALICA UPUŠTENA

GDT

broj artikla: 236441

- ➊ ergonomski dizajn
- ➋ niska konstrukcijska visina
- ➌ kapacitet 15 t
- ➍ podešivi okvir dizajniran za sve jame
- ➎ poprečna klizna ruka
- ➏ sigurnosni ventil za preopterećenje



KRAN ZA VAĐENJE MOTORA

WJN5 / WJN10

broj artikla: 259456

- ➊ sklopiva konstrukcija za brzo spremanje
- ➋ jednostavno manevriranje (4 kotačića)
- ➌ operativna visina 2020 - 2340 mm
- ➍ kapacitet podizanja 5,5 t / 1,10 t
- ➎ sigurnosni ventil za preopterećenje
- ➏ kuka za podizanje zakreće se za 360 stupnjeva

HIDRAULIČNA PREŠA

P100H

broj artikla: 386296



- ➊ za radionice koje se bave gospodarskim vozilima
- ➋ kapacitet 100 t, hod 300 mm
- ➌ nožna kontrola (slobodne obje ruke)
- ➍ ugrađen mjerač tlaka (u razini očiju)
- ➎ širok, zavaren okvir
- ➏ sigurnosni ventil za preopterećenje



HIDRAULIČNA KOLICA ZA KOTAČE

WT1500N/NT/NT-B

broj artikla: 386299

- ➊ jednostavno rukovanje najvećim kotačima
- ➋ dvije robusne ručke olakšavaju manevriranje jednostavan prekidač olakšava širenje ili uvlačenje čeljusti
- ➌ ručka olakšava okretanje kotača na kolicima
- ➍ kotač se može pričvrstiti remenom za maksimalnu sigurnost
- ➎ veličine kotača: min. Ø 1000 mm - max Ø 2400 mm
- ➏ širina kotača: max 1200 mm
- ➐ kapacitet: 1,5 t

KROKODILSKA BRZOPODIZNA DIZALICA

DK20 / DK20Q

broj artikla: 261080

- ➊ minimalna visina 80 mm
- ➋ maksimalna visina 494 mm
- ➌ kapacitet 2,0 t
- ➍ široka i robusna čelična konstrukcija
- ➎ precizno i jednostavno rukovanje
- ➏ ugrađen sigurnosni ventil za preopterećenje



HIDRAULIČNA DIZALICA ZA MJENJAČE

VL3 / VL6 / VL10

broj artikla: 359114

- ➊ pumpa s pedalom za slobodne ruke
- ➋ precizno podešavanje za pozicioniranje mjenjača
- ➌ vrlo otporna, pocićana konstrukcija
- ➍ sigurnosni ventil za preopterećenje
- ➎ čvrsti okretni kotačići za optimalnu stabilnost
- ➏ pogodna za ugradnju spremnika goriva, ispušnog sustava itd.
- ➐ Kapacitet 0,3 t / 0,6 t / 1,0 t



ZRAČNO HIDRAULIČNA DIZALICA

65-1H

broj artikla: 386302

- ➊ zračna hidraulična dizalica za teške primjene

- ➋ minimalna visina 425 mm
- ➌ maksimalna visina 725 mm i s nastavcima do 1025 mm
- ➍ dizajniran za tešku, intenzivnu komercijalnu upotrebu
- ➎ tvrdi kromirani okvir
- ➏ ugrađeni sigurnosni ventil za preopterećenje



Senzor kao supervizor

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

Kao i u slučaju krvnog tlaka u ljudskom organizmu, krajnosti nisu dobre. Čovjeku se od niskog tlaka može zavrtjeti u glavi, a gume će se pretjerano zagrijavati te nepravilno trošiti. Ni druga krajnost nije nikako dobra, već su idealne one 'školske vrijednosti', prema udžbeniku, odnosno servisnoj knjizi. Moderni automobili opremljeni su senzorima tlaka u gumama, pa za razliku od vozila starijih generacija, vozač nikada nije u nedoumici. Time se polako izgubila navika redovitog kontroliranja tlaka u gumama, otprikljike jednom mjesечно, premda vozači to čine i kudikamo rjeđe.

Pneumatski ventili kakve nalazimo na praktički

svim vozilima izum su tvrtke Schrader, koja se može pohvaliti tradicijom dugom čak 165 godina. Riječ je o globalnom lideru u proizvodnji senzorskih tehnologija, koji je snažno okrenut inovacijama. U novije vrijeme Schrader je postepeno uvodio sustave za nadzor tlaka u gumama (TPMS) za globalne proizvođače i revolucionarni, patentirani senzor. Više od polovice svih globalnih platformi vozila koristi Schrader tehnologiju direkt TPMS. Točnim praćenjem tlaka u gumama, TPMS pomaže vozačima da izbjegnu ozbiljne nesreće, smanje utjecaj na okoliš te uštede novac, jer nepravilno podešen tlak u gumama ne samo da povećava potrošnju goriva, već kompromitira sigurnost vožnje. #



TPMS UREĐAJ ZA PROGRAMIRANJE SA SENZORIMA

Schrader PN7071-A

Broj artikla: 305506

- ➊ Uredaj za programiranje ventila Ateq S41
- ➋ Pet godina besplatnog ažuriranja baze podataka
- ➌ Hrvatski jezik
- ➍ 16 TPMS senzora s mogućnošću programiranja za vozila gotovo svih marki



Schrader #1210-G01

Broj artikla: 305502

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



Schrader #2200-G01

Broj artikla: 305503

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



SET ALATA ZA MONTAŽU I DEMONTAŽU TPMS VENTILA

KS-Tools 100.1180

Broj artikla: 313155

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

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

Trkaća momčad za zad

Prikupljeno trkače iskustvo servisera ACC Automartini već godinama privlači vozače koji ne riskiraju kada je riječ o ispravnosti vozila, već redovito posjećuju kvarnersku adresu bez obzira je li riječ o održavanju ili popravcima

ma li boljeg mesta za servis vozila od radionice u kojoj živi duh automobilizma i autosporta? Vjerojatno nema, a to znaju i brojni zadovoljni vozači koji redovito dolaze u ACC Automartini, kako na dijagnostiku i popravke, tako i na redovito održavanje i servis automobila. Tamo naime, u dobro opremljenoj radionici, radi tim mehaničara iz kojih je veliko iskustvo u utrkivanju, ali i održavanju te pripremi natjecateljskih vozila. Vrijedna je to informacija, jer dobro je poznato da autima nitko ne pristupa predanje i preciznije od mehaničara trkačih vozila. Njima jednostavno ništa

ne promiče. Potvrdu takvoj reputaciji servisa ACC Automartini, prilikom posjeta, dao nam je i BMW 850 koji nas je dočekao na dizalici, kao izuzetno vrijedan, rijedak i kompleksan vozački stroj. Serviseri na čelu s voditeljem Zoran Grabovićem, također bičim vozačem brdskih utrka, takve strojeve respektiraju, ali istovremeno i uživaju, što stvara pravu atmosferu u kojoj želite ostaviti svoj automobil.

Educirano osoblje

Servis ACC Automartini smješten nedaleko od stadiona NK Rijeka, na Marinici, poznat je

po svojoj ekspertizi, a potvrdu svoje konstantnosti prepoznale su i brojne kompanije koje u njemu održavaju svoje velike flote modernih vozila. Servis je ustrojen s tri velike dizalice od kojih jedna, zbog nosivosti od 5.000 kg može zaprimiti i veća komercijalna vozila, a svih popratnih specijalnih alati niti jedno pitanje ne ostavlja neodgovorenim. Pogotovo jer uz njih стоји четvero vršnih mehaničara, kao redoviti polaznici najnovijih edukacija koje se prirodno nadograđuju na njihov dugogodišnji osobni razvoj. „U servis nam dolazi i stara Lada s popisom zahvata na dvije stranice, ali i auti poput spomenutog BMW-a 850, te razni moderni modeli s najnovijim sustavima ubrizgavanja ili ispuma. Nije teško primijetiti kako se tržište automobila razvija, pogotovo u okolini Rijeke, a zanimljivo je i kako sve više vozača preferira premium komponente za svoje automobile“, pojašnjava nam voditelj Zoran.

Kontakt:

+385 (0) 91 2200730
marinici@acc-servisi.hr
servis@acmarinici.hr

Trampov
breg 21,
Rijeka, Viškovo
Radno vrijeme
pon-pet: 08-16
sub: 08-12



zadovoljstvo svakog vozača

Osmijeh mora trajati

Inače, ACC Automartini može se pohvaliti i velikom ponudom automobilskih guma, uz koje nudi i montažu te balansiranje. Pritom, budući da u servisu ne nedostaje sportskih vozača, serviseri su i pravi eksperti te prodajni savjetnici kada je riječ o izboru guma, što kupci cijene te redovito pitaju za savjet prilikom izbora. Iz istih razloga, na račun velikog servisnog iskustva, ali i vozačkog, pa i zbog edukacija, u servisu ACC Automartini lako je doznati koji je zamjenski dio najbolji za vaše vozilo. Pogotovo, ističu, kada je riječ o uljima i kočnicama koje su na brdovitom terenu Kvarnera uvijek važna stavka.

"Jako nam je važno povjerenje, ali i činjenica da i sami moramo vjerovati u proizvod koji preporučujemo svojim klijentima. Jer, samo tako možemo biti sigurni u zadovoljstvo vozača i očekivati njihov povratak u naš servis. Osmijeh na njihovim licima nakon izlaska iz servisa mora trajati čitavu sezonu, a ne svega par dana", ističu

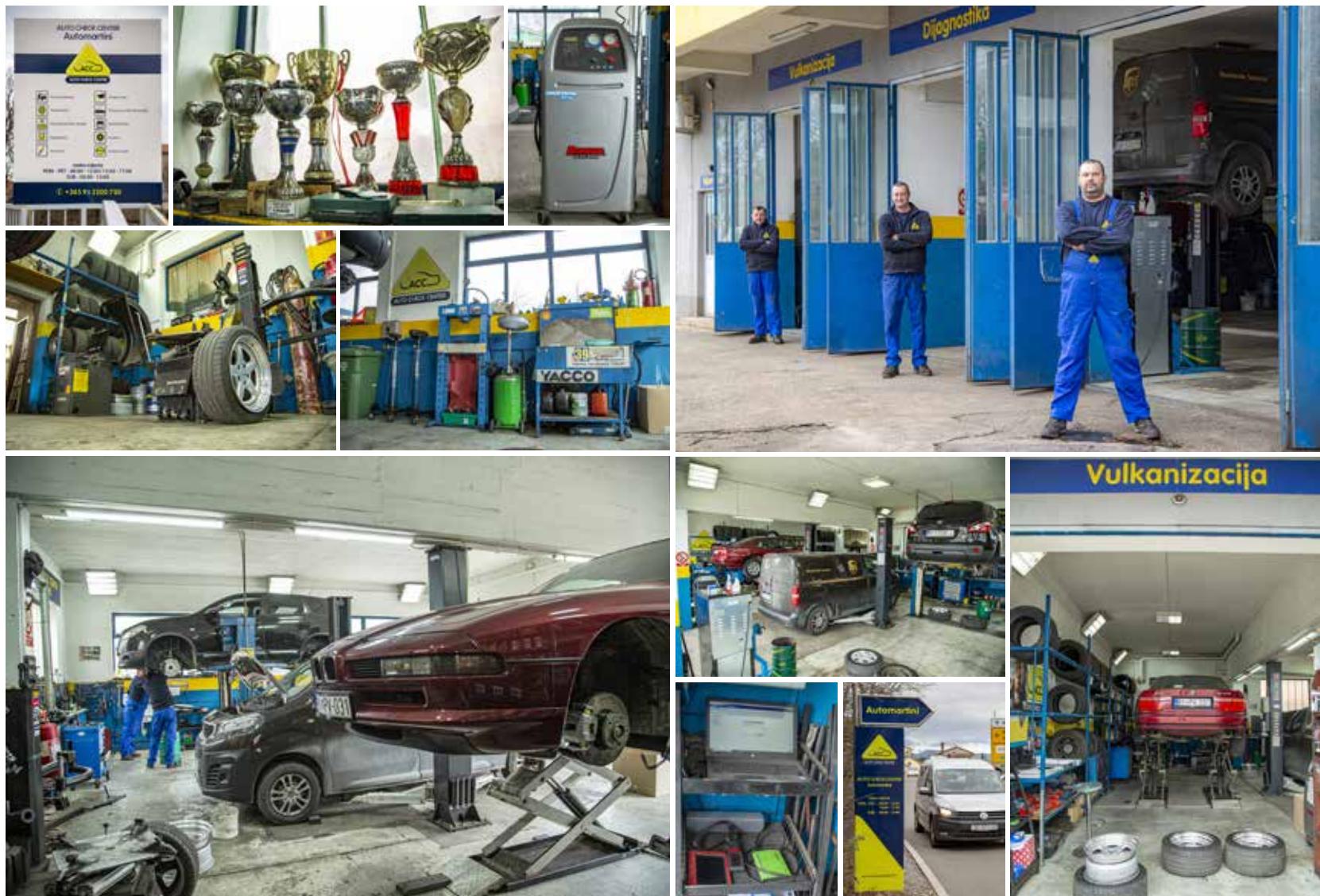
u servisu. Istovremeno navode kako su kroz protekle godine uspjeli izgraditi povjerenje prepromkom ulja Yacco, ili recimo kočnica TQ Zimmermann, s kojima su se vozači poistovjetili kroz cjenovni razred, a zadovoljstvo kvalitetom nije izostalo.

Precizna dijagnostika

Kako bi servis bio spreman na svaki zadatak, ACC Automartini opremljen je dijagnostikama Texa, Launch i Bosch (uključujući najnoviju generaciju uređaja KTS), a ističu nam i u bogatu arhivu

najnovijih alata Hector koji su se pokazali preciznim i trajnim. Predanim radom u branši, ali i edukacijom dijelom na stazi, a dijelom u obučnim centrima, zaposlenici su lokaciju ACC Automartini pretvorili u prvi kvarnerski 'hot-spot' kada je riječ o vrhunskom brzom servisu s povjerenjem. Jer, očigledno je - ako netko zna popraviti i pripremiti trkači automobile, klasična cestovna vozila su najmanji problem. To je na koncu samo jedan od razloga zašto se 'trkači momčad' ACC Automartini ponosi zanemarivim brojem reklamacija. #

Jako nam je važno povjerenje, ali i činjenica da i sami moramo vjerovati u proizvod koji preporučujemo svojim klijentima. Jer, samo tako možemo biti sigurni u zadovoljstvo vozača i očekivati njihov povratak u naš servis. Osmijeh na njihovim licima nakon izlaska iz servisa mora trajati čitavu sezonu, a ne svega par dana



Kontakt:
+385 99 6825 929
roby@acc-servisi.hr
robert.dujmovic@yahoo.com

Čovići 178,
53224 Otočac
Radno vrijeme
pon-pet: 08-17
sub: 08-13



Ekspertiza u zagrljaju

Na istoj lokaciji već više od 20 godina, a pod kapom Auto Check Centra od 2015. ACC Roby pored Otočca, uz samu rijeku Gacku, razvija ekspertizu zbog koje vozači svih vrsta vozila odlaze s osmijehom i rado se vraćaju

Jedino iskustvo može stvoriti iskustvo, kaže stara japanska izrečica, pa iako u dolini rijeke Gacke, nadomak Otočca nema previše toga japanskog, iskustva ipak ne nedostaje. Pogotovo ako u Čovićima, kad skrenete prema

vijugavoj rijeci, vjerojatno najčišćoj u Hrvatskoj, pa nekoliko koraka od nje uđete u garažu ACC Roby.

Iskustvo kao nasljeđe

Ljubav prema automobilima tamо se rodila prije više od pola stoljeća,

još kad je pradjet današnjeg voditelja servisa Roberta, prenio veliku strast prema servisu automobila na Robijeva oca Josipa. I zato se u ACC Roby nadomak Gacke znanje i iskustvo, kada je riječ o mehanici i vozilima, može osjetiti već nakon samo nekoliko minuta razgovora. Voditelj servisa Robi vrlo je mlađ, ali samo ako mu brojite godine života. Ako tome pribrojimo iskustvo - jer uz oca u servisu vozila počeo je učiti i prije 15. godine - možemo reći da je Robi u svojoj 27. godini pravi, vrlo iskusni lisac.

Oprema po mjeri zadatka

Servis ACC Roby lako je pronaći, ali se iz njega puno teže odlazi, čak i kad je vozilo spremno, jer sama šetnja (100 m) do rijeke bi vas mogla potaknuti da održavanje automobila spojite s izletom. Sve od proljeća do zime, kad zaista možete uživati u prirodi i šetnji, dok vam u ACC Roby ne promijene kočnice ili naprave veliki servis. Inače, sama radionica s dvije velike dizalice opremljena je i bogatim spektrom alata. Spremna je s uvijek svježe "updateanim" dijagnostikama, ali i stanicama za servis klima-uredaja, bez obzira na vrstu plina. Važno je to, ističe Roby, jer kao servis za njemački ADAC ACC Roby pokriva

čitavu regiju od Male Kapelje preko Otočca i Plitvice do Gospića. Pritom u ACC Roby dolaze i vrlo moderni automobili, s kojima turisti hrle na naš Jadran i Plitvice, pa mora biti spreman. Doslovno nema automobila, bez obzira je li japanski, njemački ili francuski za koji nisu spremni specijalnim alatima za izvođenje velikog servisa. Ako je potrebno, tu je i precizna Hofmannova optika za geometriju kotača, te veliko iskustvo budući da ACC Roby održava i velike poslovne flote modernih automobila hrvatskih kompanija.

Kompetentna usluga

Kako bi usluga bila kompletna, ACC Roby je opremljen i s dva zamjenska vozila, ali i velikom šlep-službom koja je spremna od 0-24 h. S Iveco Dailyjem nosivosti do 2,7 tona, što znači da će na terenu pomoći i lakin komercijalnim vozilima. Pored toga, Robert je redoviti polaznik raznih edukacija kako bi svoje iskustvo unaprijedio znanjima za najnovije sustave i to do te mjere da se već sada priprema za prihvatič i električnih vozila. Potrebno je to – ističe, ne samo zbog pomodnosti i imidža već i zbog razvoja poslovanja, vrhunske usluge, pa i brojnih stranaca koje spašava veći dio godine. Upravo





idile

zato, brojni klijenti u ACC Roby pronalaze i svog savjetnika prilikom izbora zamjenskih dijelova. S obzirom na namjenu vozila, koje je u regiji vrlo često terensko ili namijenjeno za velika opterećenja, u ACC Roby ćete saznati trebate li premium ili su vam dovoljni jeftiniji dijelovi. Sve to skupa kulminira u vrhunsku uslugu jer tu je i bliska suradnja s obližnjom Tokić poslovnicom u Otočcu, koja je udaljena svega nekoliko minuta vožnje. #



Servis uz vrhunski turizam

Dok čekate na servis, svega nekoliko koraka potrebno je kako biste dotaknuli hladnu vodu Gacke, a za svega 10-ak minuta možete stići na Tonkovića vrilo, što je najveći izvor same rijeke. Na istom putu ćete pronaći i Majerovo vrilo kao jednu od atraktivnih lokacija na rijeci, gdje možete posjetiti i najpoznatiji ugostiteljski objekt na rijeci. Renomiranu pizzeriju poznatu po originalnim pizzama u fantastičnom okruženju. S druge strane, tek malo dalje nalazi se i Kuterevo gdje je poznato veliko utočište medvjeda, ali i brojne druge destinacije koje će vam sugerirati u turističkoj zajednici Otočca. Zapravo, nekako se najboljim čini da iznajmite kajak, po mogućnosti prozirni, i klizite rijekom dok auto ne bude gotov. Što je najbolje, možete dogovoriti i da vam kajak dovuku doslovno do lokacije pred servisom.



"Preventivne zamjene ključne su za pouzdan



Tijekom zimske pauze trkači automobil se u potpunosti rastavlja, nakon čega slijedi revizija svih komponenti i zamjena dijelova kojima su istekli resursi. Sve se uvijek iznova temeljito kontrolira

Čak je i običan auto potrebno redovito održavati i kontrolirati kako bi bio potpuno ispravan, a kada je riječ o trkačim autima, koliko su oni napregnuti najbolje govori podatak da životni vijek motora traje od 200 do 1200 km, ovisno je li riječ o rally ili brdskim natjecanjima. Sve je na maksimumu ili blizu maksimuma, a kako je važno i s koliko pažnje se vozač odnosi prema mehanici. Upravo smo iz tog razloga na primjeru našeg Matije

Jurišića, europskog viceprvaka na brdskim natjecanjima, provjerili kako izgleda život s trkačim automobilom izvan staze.

Što prvo gledaš na automobilu kad prodes kroz cilj?

Naravno, najprije gledam da vidim vrijeme koje sam postigao na utrci. Nakon toga gasim trkaču mapu na autu kako bi se očuvalo motor. Indikatorske LED-lampice koje alarmiraju ako nešto nije uredno su direktno ispred mene, pa ne moram ništa specijalno provjeravati osim tlakova u gumenima.

Kakva je procedura prije same utrke? Što se zbiva u garaži, a što u boksu prije nego li se uputiš prema stazi?

Sve veće provjere i revizije održuju se prije početka sezone. Odnosno tijekom zimskog sna, koji baš i nije san. Auto je tijekom sezone uvijek spremjan prije polaska na utrku, pogotovo ako su utrke vikend za vikendom. Prije polaska provjeravamo nalazi li se sve na autu na mjestu i kako treba biti. Ovisno o karakteristikama staze na kojoj vozimo nekoliko



i revizije ost"



puta tijekom sezone promjenimo omjer stupnjeva prijenosa, ali to je više-manje to. U boksu prije starta prvog treninga provjeravamo još jednom je li sve dobro stegnuto. Prije svake vožnje grijemo motor kako bi temperaturu rashladne tekućine podigli na oko 80°C. Također se do starta griju kočnice i gume kako bi auto odmah od samog starta imao optimalan grip pod kotačima.

Koliko je ljudi u pratećoj momčadi i tko su oni, što rade?

Ovisi kako na kojim natjecanjima. Prošle godine na natjecanjima europskog prvenstva bili samio ja, moj tata koji je tu u ulozi mentora zbog njegovog ogromnog iskustva u ovom sportu i mehaničar Paolo Mavričić. Paolo održava auto te je dio prateće momčadi na svakoj utrci, bez njih ništa ovo ne bi bilo moguće i jako sam im zahvalan. Na domaćim natjecanjima ta prateća momčad je malo veća.

Kakav je protokol samog zagrijavanja automobila?

Dok je u boksu, auto стоји 'na klocnama', te se na njima i grije. Prvo dižem pritisak ulja u motoru prema osjećaju, verglanjem bez kontakta, zatim pokrećem motor. Kad se temperatura vode digne na oko 50 stupnjeva, ubacim u prvu brzinu i pustim kvačilo da se grije mjenjač i diferencijali. Na oko 65 stupnjeva krećem grijati i kočnice istovremenim držanjem gasa i kočnice. U isto vrijeme prođem kroz sve brzine nekoliko puta. Sve to znači da pri polasku iz boksa sve radi na radnoj temperaturi.

Koliko traju gume, ovjes, komponente motora? Ima li svaka komponenta svoj vijek trajanja i kako tu stvari stoje s homologacijom?

Skoro svaki vijak na autu ima određeni broj kilometara koji smije prevaliti. Kočnice 800 kilometara, kvačilo 1000, motor i blokade (špere) u diferencijalima 1500 kilometara. Nakon svake utrke zapisujem prijeđene kilometre da znamo koliko je još kilometara ostalo na kojem dijelu auta. Te preventivne zamjene i revizije igraju veliki dio u tome koliko je auto pouzdano. Gume naravno najčešće mijenjam, gotovo svaki trkači vikend jer jako brzo gube performanse. Svi ostali dijelovi su original Škoda Motorsport tako da je auto još uvijek 100 posto originalan tvornički auto.



OK, znači utrka je gotova, auto je na prikolicu stigao nazad u garažu – što se onda radi?

Sve ovisi koliko smo trka odradili, o prijeđenim kilometrima i o tome koliko vremena imamo. Najčešće samo pregled i pranje auta, ali svaku drugu utrku ide izmjena svih ulja. Inače koristimo samo Yacco proizvode i to: Yacco Galaxy 10W60 za motor i Yacco BVX1000 75W90 za mjenjač i diferencijale.

A što kad je sezona gotova, kad auto spava zimski san?

Preko zime ga u potpunosti rastavljamo, revidiramo, čistimo, kontroliramo i sve što treba šaljemo na reviziju, prošle godine je bio motor, ove godine diferencijali i amortizeri, a dio šasije je ponovo prelakiran, uglavnom uvijek je radno. Auto je kao mala tvornica koju uvijek i iznova morate kontrolirati.

Kakve su razlike u trajnosti automobila s obzirom na klase koje se voze?

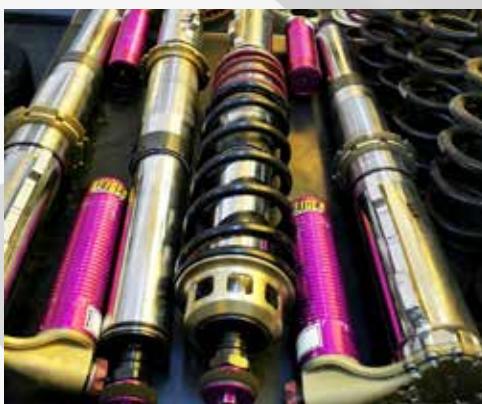
Pravilo je da u jačim autima mjenjač i motor traju kraće nego na slabijim autima. Iznimka su atmosferski motori koji kad su napravljeni blizu maksimuma traju kraće nego turbomotori.

Koliko se brzo može otkloniti kvar u boksu, odnosno na što ste sve spremni sa zalihom dijelova i opreme?

Najveći problem koji smo imali tijekom trke bila je pušnuta ispušna grana, koju smo uspjeli zavariti tijekom noći i nastupiti na utrci sljedeći dan. Sada uz sebe nosimo gotovo cijeli ispušni sustav, kočnice, unibole, senzore i dio strujnog kruga, brzine, branik. No, sve te preventivne zamjene služe svoju svrhu te nas je auto kroz ove dvije sezone služio bespreijkorno. #

Skoro svaki vijak na autu ima određeni broj kilometara koji smije prevaliti. Kočnice 800 kilometara, kvačilo 1000, motor i blokade (špere) u diferencijalima 1500 kilometara.

Nakon svake utrke zapisujem prijeđene kilometre da znamo koliko je još kilometara ostalo na kojem dijelu auta



Europljani najviše vole VW

U 2021. na tlu Europe najbolje se prodavao Volkswagen, s nešto više od milijun i 270 tisuća vozila. Slijede Peugeot i Toyota s nešto više od 700.000 prodanih primjeraka, a u top 5 ugurao se i bavarski premium brend

Gledajući cjelokupnu kalendarsku godinu 2021., Volkswagen je i dalje najprodavaniji brend automobila u Europi, ali je došlo do promjene poretka u top 5. Naime, Peugeot, Toyota i BMW prestigli su Renault. U ukupnom zbroju europsko tržište novih automobila ubilježilo je pad od 1,5 posto te već drugu godinu zaredom brojka novoregistriranih ne probija granicu od 12 milijuna. Nije ni čudo, jer svи proizvođači imaju velikih poteškoća s dobavljivošću poluvodiča. Proizvodni procesi su usporeni, količine reducirane, a nekoliko tvornica moralio je potpuno obustaviti proizvodnju. Primjerice, VW-ova tvornica u Wolfsburgu proizvodila je najmanje

količine još od 1940. godine, što je podatak koji dovoljno govori sam za sebe. Prodaja Škode također je bila u padu, ali je Seat porastao na račun popularnosti podbrenda Cupra. Stellantis, koji je nastao spajanjem grupacija PSA i FCA, kumulativno je drugi najprodavaniji u Europi i drži udio od 20,2 posto. Renault grupa ubilježila je pad od 11 posto i njihov je tržišni udio u 2021. iznosio 9,3 posto. Zanimljivo, prodaja Renaulta je strmoglavno palala, ali se zato Dacia prodavala osjetno bolje nego prethodnih godina. BMW grupa ostvarila je najbolji rezultat među premium proizvođačima, dok je Toyota grupa dodatno učvrstila svoju poziciju na Starom kontinentu. U nastavku donosimo top 30 najprodavanijih marki. #

NAJPRODAVANIJE MARKE AUTOMOBILA U EUROPPI ZA 2021. GODINU

Marka	2021.	2020.	% 21./20.
1. Volkswagen	1,274.137	1,358.059	-6,2 ▼
2. Peugeot	724.383	741.500	-2,3 ▼
3. Toyota	712.574	646.497	+10,2 ▲
4. BMW	682.895	674.898	+1,2 ▲
5. Renault	678.736	819.067	-17,1 ▼
6. Mercedes	642.948	735.185	-12,5 ▼
7. Audi	597.428	600.529	-0,5 ▼
8. Škoda	589.170	644.174	-8,5 ▼
9. Ford	523.970	648.530	-19,2 ▼
10. Hyundai	515.886	424.318	+21,6 ▲
11. Kia	502.677	416.715	+20,6 ▲
12. Opel/Vauxhall	486.503	485.808	+0,1 ▲
13. Fiat	475.502	491.110	-3,2 ▼
14. Citroën	445.650	448.572	-0,7 ▼
15. Dacia	410.788	405.484	+1,3 ▲
16. Seat	400.155	374.797	+6,8 ▲
17. Volvo	289.301	286.265	+1,1 ▲
18. Nissan	249.232	290.520	-14,2 ▼
19. Mini	175.867	172.865	+1,7 ▲
20. Mazda	155.434	149.419	+4,0 ▲
21. Jeep	128.968	123.903	+4,1 ▲
22. Land Rover	111.745	112.776	-0,9 ▼
23. Porsche	77.844	73.529	+5,9 ▲
24. Mitsubishi	73.370	103.411	-29,1 ▼
25. Honda	68.346	80.656	-15,3 ▼
26. Lexus	47.604	47.011	+1,3 ▲
27. Lancia/Chrysler	43.725	43.067	+1,5 ▲
28. DS	42.708	43.027	-0,7 ▼
29. Jaguar	38.039	46.647	-18,5 ▼
30. Smart	35.626	27.135	+31,3 ▲



Već drugu godinu zaredom europsko tržište ne uspijeva probiti granicu od 12 milijuna novoregistriranih automobila

VARTA® ORIGINAL...

VARTA akumulatori služe kao originalni rezervni dijelovi,
u znaku najviše i najpouzdanije njemačke kvalitete.



- ▶ Broj 1 među dobavljačima automobilskih akumulatora u kvaliteti originalne opreme
- ▶ Ispunjava najviše zahtjeve vodećih proizvođača automobila
- ▶ Najbolji OE proizvod dostupan na sekundarnom tržištu automobilske industrije

www.hr.varta-automotive.com/start-stop

VARTA® Partner Portal štedi vrijeme
radionica i podržava ih da daju
učinkovite i točne akumulatore.
Registrirajte se sada besplatno!



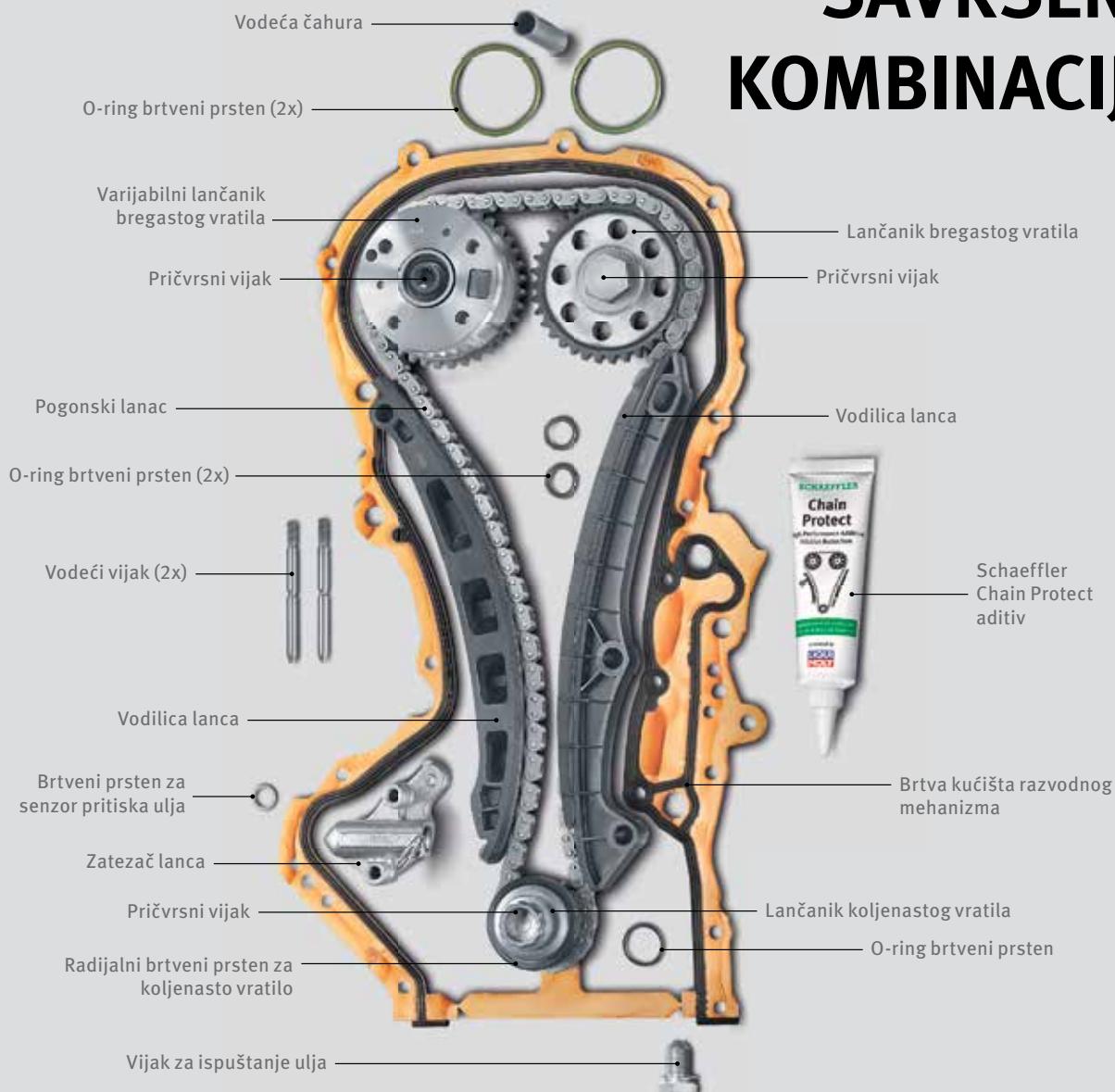
Automobilima sljedećih proizvođača odgovaraju VARTA® proizvodi:

Audi Bentley BMW Bugatti Chevrolet Chrysler Citroën Ferrari
Fiat Ford GMC Honda Hyundai Jaguar Kia Lamborghini
Land Rover Maserati Mercedes-Benz Nissan Opel Peugeot Porsche
Renault Seat Škoda Vauxhall Volkswagen Volvo

Sve počinje s VARTA®

CLARIOS

SAVRŠENA KOMBINACIJA



INA komplet razvodnog lanca za VW 1.4 TSI motore

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

Posebno razvijeni specijalni alati omogućavaju glatko izvođenje radova.

Ekskluzivno u Schaeffler Automotive Aftermarket ponudi.

Kataloški brojevi: 559 0154 10 & 559 0154 30

<https://aftermarket.schaeffler.com>



SCHAEFFLER