

NORDEX



**TOKIĆ
INFO**
BROJ 34 | LJETO 2022.

SKANDINAVSKI BRENĐ JAMČI SIGURNOST
I VISOKU KVALITETU VOŽNJE



PARTNERI SIGURNOG PUTOVANJA

RAZVOJ TOKIĆEVE MREŽE POSLOVNICA NA JADRANU, ALI I NA KONTINENTU, PODIŽE KVALITETU USLUGE SVAKOG SERVISA I SIGURNOST CJELOKUPNOG PROMETA, TE ĆUVA KONTINUITET POSLOVANJA



KLIMA-SUSTAVI

Kako spriječiti kvar?

NOVE POSLOVNICE

Zabok, Županija i Đakovo

AUTO CHECK CENTER

Raskošan servis nadomak Ozlja

GENERACIJE

S razlogom se razumijemo i ne razumijemo

UVIJEK USPUT!



T1 MEETUP

Category management - Mjesto susreta kupca i dobavljača



6



12

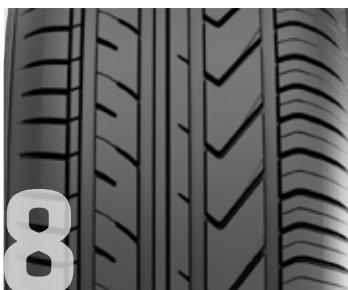
GENERACIJE LJUDI

Neizbjježne razlike među nama i kako ih osvijestiti

Dobavljači KYB, ZF, Zimmermann...	4
Tokić i društvo 3. T1 Meetup	6
Gume Nordexx (NDi)	8
Komunikacije Generacije ljudi	12
Klima sustavi Kako izbjegići kvar?	16
Poslovnice Županja, Zabok, Đakovo	20
Moto ulja Repsol	24
Tokić i društvo Sport	26
Tokić i društvo World Skills, Gudovac...	28
Mreža poslovnička Regija Jadran	31
Tokić i društvo Posjet DE-delegacije i MNT	38

GUME NORDEXX

Skandinavski brend za sigurnu i komfornu mobilnost



8



28

NOVE POSLOVNICE

Otvorili smo poslovnice u Županji, Zaboku i Đakovu

Tokić i društvo Edukacije i mladi	40
Auto garaža Hyundai Elantra	42
Moto garaža Yamaha XJR 1300	44
Gospodarska garaža DAF XF	46
Tokić poslovnička Auto Tim, Šibenik	48
Auto Check Center D-D Automobili, Ozalj	50
Alati i servisna oprema Klima stanice, Makita	52
Tokić edukacijski centar Edukacije za EV i HEV	54
Tokić Racing Team Pobjede, rekordi i uspjesi	56
Zaposlenici Druženja poslovnička	60
Kočnice 26 razloga zašto škripe	62

Dobre i loše odluke

Ž

Ivimo u vremenu u kojem se uspjesi slave na poseban način. Kultura isticanja uspjeha kao najveće vrijednosti stvara velike pritiske kod svih ljudi. Uspjeh ima vanjsku omotnicu i za nju su kako vidimo i roditelji spremni žrtvovati dobro svoje djece. Naime, nije bitno kako odgajam svoje dijete nego je bitno koliko je moje dijete uspješno. I za taj komadić slave roditelji su spremni žrtvovati dobrobit svoje djece.

Otvara se puno pitanja o našim očekivanjima u smislu ekonomskih, sigurnosnih ili zdravstvene situacija. Horizonti planiranja su se jako suzili. Mnogi govore o tome da se slična kriza nikada nije dogodila, a dadao bih da smo posebno u zapadnom razvijenom svijetu dugo vremena živjeli u vrlo stabilnim ekonomskim uvjetima. Sposobnost prepoznavanja situacije te agilnost i kvaliteta donošenja odluka odredit će i pobjednike ove krize u kojoj se nalazimo. Kultura isticanja uspjeha u kojoj živimo je sigurno i dodatni pritisak na donositelje odluka kako ne bi bili društveno odbačeni kao neuspješni.

Ako parafraziram velikog Winstona Churchilla; malo je uspjeha koji su konačni, ali isto tako je malo neuspjeha koji su fatalni; važna je hrabrost da bi se nastavilo dalje. Svakodnevno donosimo brojne odluke i to na način da slijedimo svoje snove ili svoje vizije. Hoćemo li biti uspješni u tome ili ne, pokazat će vrijeme. Rijetki su ljudi, čak vjerujem da takvi ne postoje, koji nikada nisu donijeli pogrešne odluke. S druge strane, ljudi neke odluke drugih ljudi često smatraju pogrešnim, ali vrijeme pokaže da nisu dovoljno dobro razumjeli što je donositelj

odluke u trenutku donošenja odluke imao na umu.

Prije nekoliko godina, kolega Mario poklonio mi je poster koji svake godine izdaje ugledna istraživačka kuća o najvećim igračima u našoj industriji u Europi. Na tom posteru nalazi se 30-ak najvažnijih igrača u našoj industriji u Europi. Sjećam se da mi je kolega Mario poželio da se u godinama koje su pred nama pojavi i naše ime na tom posteru. Prošli tjedan to se i dogodilo. Osim osjećaja velikog veselja i časti koje nas je sve ispunilo tom objavom, mene je posebno taknula činjenica da u našoj organizaciji postoje ljudi koji toliko vjeruju u posao kojim se bavimo.

Znam jako dobro koliko smo dobrih i loših odluka donijeli u vremenu koje je iza nas. Isto tako sam svjestan da će i u vremenu koje je ispred nas biti pogrešaka koje ne smijemo doživjeti kao fatalne, ali i uspjeha koje ne smijemo doživjeti kao konačne. I ovaj uspjeh ne smije nas promijeniti. Moramo i dalje vjerovati i ponašati se u skladu s našim vrijednostima te biti hrabri da bismo nastavili dalje!

Ivan Gadža,
predsjednik Uprave Tokić Grupe



IMPRESSION

IZDAVAČ

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

UREDNIŠTVO

Glavni urednik Marko Tomac, zamjenica
glavnog urednika Marina Tomasović

MARKETING I PR

marketing@tokic.hr

**REDAKCIJA**

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

TISK

KERSCHOFFSET d.o.o.

GRAFIČKA PRIPREMA I REALIZACIJA

Motor-Presse Hrvatska, Tokić

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





TEXA EDUKACIJA

Dijagnostika za kontinuitet poslovanja

Uz bogati assortiman dijelova za sva vozila, pa tako i gospodarski program, za kvalitetnu uslugu i servis ključne su i Tokić edukacije. Upravo su se iz tog razloga u TEC-edukacijskom centru ovoga puta okupili napredni korisnici dijagnostike teretnog programa, za koje su najbolji svjetski treneri TEXA-e održali edukaciju i radionicu. Predstavnici tvrtke TEXA, Gabriel Popescu i Franco Breda, edukaciju su otvorili zanimljivim predavanjem, a cjelodnevni program uključivao je uvođenje prisutnih u nove funkcije dijagnostičkih sustava, razmjenu iskustava te rješavanje

postojećih problema. Ostvareni dijalog i nova stečena znanja izazvali su sjajne reakcije polaznika, kao i prijedlog na što skoriju novu edukaciju. Ugodno i korisno druženje u organizaciji Tokićevog Odjela gospodarskog programa i alata i servisne opreme upotpunjeno je praktičnim dijelom nastave osiguranog u suradnji s partnerima i prijevoznicima RALU logistika i LA LOG. Zahvaljujući njihovim kamionima treneri su nove mogućnosti dijagnostike i postojeće probleme mogli proučiti na konkretnim praktičnim primjerima. #



ZF AFTERMARKET

Pouzdani partner s inteligentnim rješenjima



Kao jedna od divizija ZF Grupe, ZF Aftermarket koristi bogato znanje, iskustvo i brojne inovacije u segmentu rezervnih dijelova (OE). Zadovoljstvo klijenata je najveći prioritet, stoga ZF Aftermarket nudi podršku u okruženju koje se neprestano mijenja, brinući o održivom razvoju poduzeća danas i u budućnosti. Zahvaljujući prilagođenim rješenjima, pouzdanim dijelovima i vrhunskim uslugama,

ZF Aftermarket postao je globalni dobavljač originalnih dijelova na tržištu postprodaje, uz neusporedivu kombinaciju kvalitete, vrijednosti i sigurnosti - bez obzira na vaše zahtjeve. Svi proizvodi prolaze kroz rigoroznu kontrolu kvalitete, a kupci ostvaruju i sve pogodnosti budući da je riječ o dobavljaču iz jednog izvora. To podrazumijeva olakšan pristup informacijama i kontakt s jednim call-centrom za nabavu, kao i



velik broj referenci za praktično sve marke automobila. Ponuda ZF Aftermarketa uključuje brendove ZF, LEMFÖRDER, SACHS i TRW, odnosno ponudu kočnica, setova spojki, amortizera, dijelova ovjesa, sustave prijenosa i sklopove mjenjača. #



ZIMMERMANN

Sportske disk kočnice



Nije tajna da su apsolutna sigurnost i atraktivni izgled značajke koje uvijek osvajaju bodove kod zaljubljenika u automobile. Kada su u pitanju kočnice, sigurnost je najvažnija. Još je bolje kada povećana učinkovitost kočenja također može poboljšati izgled vozila. Poznato je da prilikom kočenja pri velikim brzinama kočni sustavi proizvode vrlo visoke temperature. Nakupljanje topline – osobito u kočnom disku – može uzrokovati privremeno smanjenje učinkovitosti kočenja. U ventiliranim diskovima ubrzava se potrebno odvođenje topline s diska, dok rupe ili žlebovi na površini trenja dodatno odvode toplinu, ali i omogućuju kraće zaustavne puteve u kišnim uvjetima. Povrh navedenih sportskih karakteristika, Zimmermanovi diskovi odlikuju se atraktivnim izgledom, jer iza aluminijskih naplataka jasno se naziru utori i žlebovi koji naglašavaju dojam dinamike. Povrh svega, tu je i Zimmermanov ekskluzivni aluminijski premaz CoatZ koji sprječava koroziju glavčine diska. U ponudi su sportski diskovi za više od 800 modela vozila, a budući da se proizvode u njemačkoj tvornici u Sinsheimu, na njih ne utječu prekinuti lanci opskrbe. Sportski diskovi s odgovarajućim kočnim pločicama dostupni su sa zaliha, u najkraćem roku. #

KYB

Dvostruki hidraulički graničnici amortizera



Dok se aktivni sustav ovjesa sve češće koristi u putničkim automobilima, a poluaktivna su rješenja

sve dostupnija u mnogim segmentima, suradnja KYB-a s Citroënom donosi novu konцепciju ovjesa

koja se temelji na pasivnim amortizerima koji istodobno omogućuju postizanje visokih performansi poluaktivnih sustava uz znatno smanjivanje troškova. Osmišljen je i primijenjen kao originalna oprema u automobilu Citroën C5 Aircross

koji je stavljen na tržište 2017. godine. Vozilo je nominirano za nagradu '2019 Car of the Year' i osvojilo je nagradu '2019 CarWow Comfort Award'.

KYB je dobio i priznanje Supplier Excellence od PSA-a za ovo iznimno uspješno rješenje. Do sada se ta tehnologija koristila samo u novim vozilima, međutim 2022. KYB Europe će je staviti na tržište rezervnih dijelova pod brojevima 3348095 i 3448033. KYB je jedina tvrtka koja ove dijelove nudi na tržištu rezervnih dijelova. Trenutno europskim cestama vozi više od 150.000 automobila C5 Aircross koji su opremljeni dvostrukim hidrauličkim sustavom zaustavljanja. Uz ovu tehnologiju, glavni ventili amortizera osiguravaju udobnost dok sustav za hidrauličko zaustavljanje preuzima odgovornost u zahtjevnijim uvjetima što pruža još veću ugodu i bolje performanse vožnje – kao na lebdećem tepihu. #





Poslovni dijalog kao ključan faktor

Na drugom ovogodišnjem T1 Meetupu, organiziranom na temu Category managementa, uz više od 300 zaposlenika Tokić Grupe, internacionalne goste i partnere te Upravu kompanije, imali smo priliku čuti i sudjelovati u inspirativnim diskusijama i izlaganjima koja su povezala dobavljače i kupce



Václav Uhlíř (KYB), Ivica Tomljenović (Tokić Grupa), Juan Carlos Díez (KYB), Reiner Merz (Zimmermann), Milorad Jovanović (ZF), Matthias Lennemann (Zimmermann), Ivan Gadže (Tokić Grupa)

Ulaganja u tvrtku Tokić u Hrvatskoj i Bartog u Sloveniji Tokić Grupu čine agilnom i prilagodljivom organizacijom spremnom na velike promjene u autoindustriji, koje se posljednjih godina ispostavljaju kao jedina kontinuirana okolnost. Nakon ovogodišnjeg proljetnog velikog T1-eventa, s 20-ak različitih predavanja, potvrdio je to i posljednji T1 Meetup održan krajem svibnja. Na njemu se, kroz interakciju sa svim zaposlenicima, ali i važnim strateškim partnerima, ponovno pokazao sav potencijal kvalitetnog upravljanja resursima, podacima i logistikom. T1 Meetup, kao radna konferencija na kojoj se našlo više od 300 zaposlenika

Tokić i Bartoga, ovog je puta održan na Fakultetu filozofije i religijskih znanosti u Zagrebu. Na prigodnom mjestu koje se nadopunjuje s osnovnom idejom T1 Meetupa koji kao konferencija otkriva vrhunsku komunikaciju dviju kompanija između Uprave i managementa, ali i svakog zaposlenika.

Dok govorimo o strateškom upravljanju i prepoznavanju ljudskih vrijednosti sama vrijednost konferencije zapravo počinje tek s njenim završetkom. U trenutku kad se razmijenjene informacije kroz prisutne direktore, voditelje i specijaliste počnu kapilarno spuštati do svih zaposlenika, u uredu, dostavnom vozilu, iza blagajne ili u skladištu. U tom trenutku Tokić Grupa, apsolvirajući nove spoznaje, zakoračuje na stepenicu više. Konferencija je otvorena pregledom trenutne situacije, globalnog i nacionalnog tržišta te trendova, ali i postojećim potencijalom te performansama kompanije. Nova dinamika u potražnji, ali i okolnosti koje uz status dobavljača utječu na cijene te širina asortimana, stvorili su jasnu perspektivu

konferencije koja je organizirana na temu category managementa, kao mjestu susreta dobavljača i kupaca. Vanja Vuljak, izvršni direktor category managementa, uz analizu poslovanja, jasno je poentirao kako uz poznavanje tržišta, predikciju trendova, ali i optimizirane zalihe, Tokić Grupa u niti jednom trenutku ne prestaje misliti na krajnjeg kupca, mehaničara i vozača, ali i na svoje zaposlenike. Nakon Tima Vuge, voditelja category managementa iz Bartoga, izvršna direktorica nabave Bartoga, Elizabeta Cvetko, specijalizirana za gume, baš kao i Maro Burđelez, Voditelj nabave Gospodarskog programa Tokića, precizno su analizirali presjek tržišta, dok je Zvonko Bajcer, Izvršni direktor specijalnih kanala prodaje Tokić Grupe, prvi dio T1 Meetupa zaokružio uz snažne attribute Tokić Grupe te naglasio novosti u ponudi asortimana, ali i usluga.

Posebni gosti, strateški dobavljači i vrijedni partneri, predstavnici Otto Zimmermann, ZF-a te KYB Europe, svim prisutnima detaljno su iznjeli svoje fokuse i upoznali s detaljima programa. No, to je bila samo uvertira za otvorenu panel raspravu s Ivanom Gadžom, CEO Tokić Grupe i Ivicom Tomljenovićem, izvršnim direktorom nabave Tokić Grupe. Više cijene energije i sirovina, ali i nepredvidljivost tržišta, gubici dobavljača te odnosi velikih i malih tržišta, uz nove trendove, poznate su okolnosti od kojih nitko nije izuzet. Međutim, takve prilike definiraju nove strategije i partnerstva s kojima vodeći igrači mogu ostvariti kontinuitet u kvaliteti usluge. Milorad Jovanović iz ZF-a ponosno je pritom istaknuo dugogodišnju suradnju i kvalitetu odnosa s Tokićem, istaknuvši jedinstvenost

u načinu poslovanja i korporativnoj kulturi. Juan Carlos Díez, izvršni direktor KYB Europe, nije skrivač dojam kako Tokić na razini Europe njeguje jedinstveno visoku razinu upravljanja i praktično ju provodi u poslovanju. Na koncu, upravo je suradnja sa Zimmermannom, s kojim Tokić Grupa u kobrendingu gradi svoju privatnu marku TQ kroz ponudu vrhunskih kočnica, pokazala najbolju perspektivu, pojasnio je Matthias Lennemann iz Zimmermann-a. Istu onu koju je Tokić pronicljivo počeo graditi 2018. upravo u suradnji sa Zimmermanom, stvorivši najbolji mogući odnos s pouzdanim dobavljačem s ciljem 'best fit' proizvoda za tržište i regiju. Zaključak panel rasprave potvrdio je kako je u izazovnim situacijama upravo na distributerima ključna uloga u stvaranju čvrste spone između dobavljača i servisera, za održivo poslovanje i zadovoljstvo vozača.

Usljedila su izlaganja kolegica iz marketinga, Anite Rusan iz Tokića i Tamare Franjić iz Bartoga. Mario Jurišić, Josip Kelava i Krinoslav Bagarić obradili su operativna poglavљa vezana uz razvoj novih tehnologija, dok su Ivica Pivar i Nada Bare, a potom i Bruno Ćutić, sjajnim izlaganjima spojili upravljanje zalihami, kategorijama i cijenama. Izlaganja je zaključio Hrvoje Ivančević, voditelj edukacijskog centra TEC, progovaračući o novim uslugama TEC-a, o najboljim edukacijama za električna vozila i velikom interesu polaznika, kao i vaučerima s kojima svaki ostvaraju mogućnost edukacije uz potpunu subvenciju države. Cjelodnevna radna atmosfera zaokružena je s izlaskom na pozornicu Saše Šimeca, CEO Bartoga, Ivanom Gadžom i Ivanom Šantorićem, pred kompletan auditorij. #



Financijsko druženje



Već tradicionalno, a ove godine 7. puta, organizirano je druženje Uprave i vodstva Tokić Grupe s financijskim i bankarskim partnerima te kolegama. U prostorima upravne zgrade u Sesvetama zanimljivosti iz poslovanja i analizu finansijskog izješča prezentirao je Dražen

Jurković, CFO Tokić Grupe, dok su Ivan Šantorić COO Tokić Grupe te Sašo Šimec CEO Bartoga sve prisutne upoznali sa strategijom i okolnostima rasta Bartoga i Tokića u Sloveniji i Hrvatskoj.

Formalni dio druženja zanimljivim izlaganjem zaokružio je Ivan Gadže CEO Tokić Grupe, zaokruživši globalnu situaciju u autoindustriji s perspektivom i strateškom pozicijom Grupe, te u tom kontekstu istaknuo važnost ljudi i društveno odgovornog ponašanja.

Tijekom neformalnog dijela druženja na terasi, unatoč visokim temperaturama,

kroz razmjenu informacija i iskustava s partnerima, postalo je očigledno da su izlaganja bila itekako zanimljiva i aktualna, baš kakvi su i naši odnosi. #



Optimizacija po skandinavskom receptu

NORDEXX

Connect. Control.

Uz iskustvo globalne prodaje svih dimenija i vrsta guma, razvijenima na temelju velikog europskog iskustva još od 1970., skandinavska kompanija NDI i Nordexx afirmiraju se u sveprisutni brand guma

Kroz posljednjih 10 godina Nordexx je postao globalni brand guma prisutan u više od 40 zemalja svijeta, dok je u poslovnicama Tokića ekskluzivno dostupan već pet godina. U vlasništvu je NDI Grupe, vodećeg skandinavskog distributera guma koji je kao obiteljska kompanija u Danskoj uspostavljen još prije 52 godine, uz viziju stvaranja preferiranog dobavljača guma i naplataka. Prepoznat kao europski optimizirani proizvođač guma, nudeći dobar kompromis za svaku priliku, Nordexx se profilirao u brand kojem se kupci rado vraćaju, pa kao takav uspješno gradi svoju poziciju na svjetskom, europskom, pa i hrvatskom tržištu. „Imamo širok spektar guma dizajniranih i prilagođenih za europsko tržište, koji zadovoljavaju najstrože standarde kvalitete i performansi. Od guma za putnička vozila pa sve do velikih gradevinskih strojeva“, navodi voditelj izvoza Nordexxa, Gregers Lindvig. Modeli guma Nordexx proizvod su dubinskog poznavanja proizvodnje guma i potreba tržišta s ciljem stvaranja najboljih vrijednosti za vozača. Paralelno osnaživanje brenda i razvoj tržišta na kojem lepeza guma vidljivo raste, s čime se lakše zadovoljavaju sve specifičniji zahtjevi vozača i vozila.

Više od 200 različitih dimenija i modela

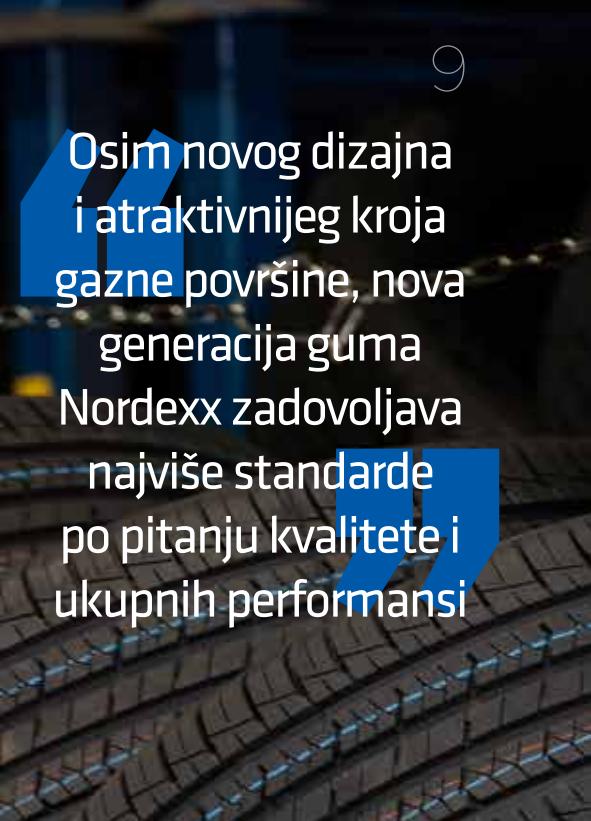
Uz široku lepezu dostupnih dimenija, snagu Nordexxa najprije otkriva i raznovrsnost specifičnih modela. I to ne samo kroz ponudu ljetnih, zimskih i cjelogodišnjih guma, već novi program gospodarskih guma za kamione i industrijsku mehanizaciju. U osobnom programu na pojedinim tržištima već postoje „bestseller“ modeli, a takva je svakako vrhunska guma NS9000 za osobna vozila, a sve bolju poziciju na tržištima zauzimaju modeli poput zimske gume WinterSafe 2 te cjelogodišnji modeli NA6000.

Uz jasno definirane ciljeve i ulaganja u razvoj, skandinavsku ekspertizu te poznavanje europskog tržišta, NDI i Nordexx postaju sve češći odabir europskih, pa tako i hrvatskih kupaca. A vozači im se uvijek rado vraćaju. #

Gume Nordexx odgovaraju najvišim standardima sigurnosti i pouzdanosti, uz certifikate sukladno europskim i američkim standardima



Osim novog dizajna i atraktivnijeg kroja gazne površine, nova generacija guma Nordexx zadovoljava najviše standarde po pitanju kvalitete i ukupnih performansi



Prošle je godine NDI ponudu svojih guma oplemenio novim dizajnom te u skladu s novom strategijom značajno proširio asortiman, prateći aktualne trendove

KOMBI VOZILA

Kontinuirana urbana pokretljivost

Ponuda ljetnih, zimskih i cjelogodišnjih guma za komercijalna vozila osmišljena je za potrebe urbanih gradskih relacija, ali i regionalnih dionica. Početni modeli osmišljeni su kako bi osigurali izvrstan omjer uloženog i dobivenog, uz optimiziran handling i trajnost.

Široka dostupnost dimenzija i naprednijih modela uz ekonomičnost donosi još veću

izdržljivost i poboljšane karakteristike, uz bolje držanje po mokrim podlogama i snažniju strukturu za veća opterećenja. Modeli poput NA6000 VAN donose sjajnu cjelogodišnju upotrebljivost s agresivnim središnjim utorima koji znače izvrsno držanje po mokrom. Tu je i zimski model Wintersafe Van 2 s mješavinom i dizajnom koji osigurava optimalnu trakciju na snijegu i tijekom zimskih uvjeta. #

WinterSafe
VAN 2



NC1200



- MODEL GUMA:**
- NC1000
 - NC1100
 - NC1200
 - NA6000 VAN
 - WinterSafe VAN 2

PONUDA GUMA ZA OSOBNA I SUV VOZILA

Ljetne, zimske i cjelogodišnje u svim dimenzijama

NS3000

Novi asimetrični dizajn šare s poboljšanim performansama, višim komforom i nižom razinom buke. Izvrstan handling na mokrom i suhom. Ljetna guma optimizirana za ravnomjerno trošenje i zadržavanje visokih performansi čak i pri velikim kilometražama. Dizajnirana za vozila manje i srednje veličine.

NS5000

Stabilnost, vrhunski komfor i visoke performanse ove ljetne gume predstavljaju zaokružene karakteristike za uvjерljiv nastup u svim vremenskim uvjetima. Čvrst središnji blok osigurava stabilnu i tihu vožnju, dok je visok stupanj komfora osiguran ravnomjerno distribuiranim otiskom. Dizajnirana za srednju veličinu vozila.

NS9000

Nova generacija dizajna za još bolje performanse, preciznije upravljanje, unaprijedeni handling te još više gripa. Asimetričan uzorak ljetne gume pridonosi niskoj razini buke, ali i izvrsnoj drenaži vode kroz usmjerene kanale. Široke bočne stranice osiguravaju visok stupanj sigurnosti, gripa i stabilnosti, dok je osiguran i nizak otpor kotrljanju te niska emisija CO₂. Primjerena je sportskim i kompaktnim vozilima.

NS9100

Izvrstan handling po mokrom i suhom asfaltu čini ovu ljetnu gumu visokih performansi primjereno za sportska i kompaktna vozila. Jedinstven asimetričan dizajn gazne površine osigurava nisku razinu buke. Kombinirani smjer poprečnih utora i rezanih lamela jamči optimalnu vuču i sigurnost.





GOSPODARSKI PROGRAM GUMA

Za sve pozicije i sve zadatke

Bogata ponuda Nordexxovih guma za gospodarski program pokriva sve potrebe tržišta uz naglasak da je kontrola proizvodnje u potpunosti nadzirana od strane danske korporacije NDI. Pored osnovnog programa za špediciju, uključujući gume za upravljačke i pogonske osovine, kao i gume za prikolice, tu su i gume za regionalni transport te kiperska (on/off vozila). #



MODELI GUMA:

- ⦿ Steer10
- ⦿ TracCon10
- ⦿ Multi10
- ⦿ TracCon15
- ⦿ Multi15
- ⦿ Trac10
- ⦿ Trac15
- ⦿ MultiCon10
- ⦿ Trailer10
- ⦿ Trailer15
- ⦿ Trailer20
- ⦿ Trac10W
- ⦿ Steer10W



NS9200

Premium ljetna guma visokih performansi za optimalan handling i kratke zaustavne puteve na mokrom i suhom. Četiri široka uzdužna otvora osiguravaju učinkovito istiskivanje vode i držanje pravca. Tehnologija AFB (Air Flow Braking) smanjuje razinu buke, a samozajeljujući nano materijali najbolji su jamac sigurnosti i trajnosti.

NA6000

Cjelogodišnja guma usmjerenog dizajna učinkovito je rješenje za naglašenu stabilnost tijekom čitave godine. Široki glavni utori gume osiguravaju trakciju na mokroj površini, dok je smjesa unaprijedena za još bolje performanse na snijegu, a lamelice jamče sigurnost tijekom vožnje zimi po skliskim površinama.

WINTERSAFE 2

Zimska guma dizajnirana kako bi osigurala vrhunsku trakciju na snijegu sa „Soft-V“ oblikovanim blokovima i žljebovima separatorima. Naglašena sigurnost povezana je s optimalnim voznim osobinama, a moderan dizajn sa središnjom kontaktnom linijom smanjuje otpor kotrljanju na suhim cestama. Optimizirana mješavina gume produžuje kilometražu, smanjuje potrošnju goriva i skraćuje zaustavni put.

NU7000

Ljetna guma za visoke performanse koja potpuno novim dizajnom udovoljava najzahtjevnijim vozilima SUV segmenta. Povećana gazna površina i smanjeni bočni utori osiguravaju maksimalnu kontrolu, precizno upravljanje i optimalan handling. Ravnomjerno trošenje i minimalna buka postignuti su jedinstvenim asimetričnim dizajnom.

NU7100

Guma za SUV-klasu izvrsnih performansi oblikovana sa snažnim središnjim uzorkom rebara. Asimetričnim dizajnom osigurano je smanjenje buke, koja je dodatno umanjena ukošenim uzorkom blokova što smanjuje rezonanciju. Mješavina Lanexx gume na bazi neodima smanjuje otpor kotrljanja za više od 10 posto.



Ne razumijemo I to je ok?

Iako zaista puno energije i sredstava ulažemo u sve aspekte života i posla, u ono što nam je najprirodnije, a to je komunikacija i opažanje, vrlo često ulažemo najmanje. Evo što osvijestiti kako biste bili bolji kolega



se ...



Njemu je bitno da ima fiksno radno vrijeme, a njoj da u uredu slobodno može hodati u papučama i pidžami... Pritom, sada uopće nije važno što su to 'on' i 'ona', već su to, jednostavno, pripadnici različitih generacija. Ispada kao da nam životne preferencije određuje prvenstveno godina u kojoj smo rođeni. Tako ne može biti, logično je pomisliti, ali ako uzmemu u obzir dinamiku izmjene tehnologija i trendova kojima smo bili izloženi, pa i okolnosti odgoja, očigledno je da godina rođenja ključna.

Ako razmislimo, potpuno je logično da 'ekipa' koja se dogovarala za izlazak 'bez mobitela' više cijeni točnost od 'mobitel-generacije' koja se klizno uskladjuje sve do posljednjeg trenutka. Potpuno je jasno kako stariji nastavnik izvježban u javnom nastupu puno teže podnosi on-line školovanje ili sastanke. Potpuno je jasno da frajer iz 80-ih koji je vježbao okretanje auta pod ručnom kočnicom drukčije percipira mobilnost od Z-generacije koja živi kroz javni prijevoz, Uber, car sharing itd.

Primjera je bezbroj, a razlike među svima nama postale su toliko očigledne da su formirane i precizne grupe ljudi definirane godištem rođenja. Te razlike su toliko velike i važne da ih ne trebamo (ne smijemo) zanemarivati bez obzira govorimo li o privatnim ili poslovnim odnosima. Tehnologija se mijenja puno brže nego što se sustavno uspijeva implementirati u odgoju, uz prepoznate benefite i manjkavosti, da stasaju nove generacije na kojima se vide direktnе 'posljedice'. Osobine, koje ih, i koje sve nas, karakteriziraju toliko različito da svi skupa možemo profitirati ako ih uzmemu u obzir prije početka dijaloga. A profitirat će i sve ono što potom slijedi: prodaja, ljubavni odnos, partnerstvo, igra, prezentacije, zaposlenja, otkazi, pokloni...

Datum rođenja kao bar-kod?

Ponekad se čini da je velika razlika je li osoba rođena 1974. ili 1982. godine. A zapravo i jest. Najstariju generaciju koja je kategorizirana zovemo 'Boomersima', a to su ljudi rođeni između 1946. i 1964., koje motivira lojalnost



Ako uzmemu u obzir dinamiku izmjene tehnologija i trendova kojima smo bili izloženi, pa i okolnosti odgoja, očigledno je da godina rođenja ključna

i timski zadaci. Najradije komuniciraju uživo licem u lice i drže do tradicije. Što onda očekivati kada jednom 'Boomersu' novi kolega postane netko iz 'Generacije Z'? Recimo, mladić koji radije komunicira emotikonima putem društvenih mreža, cijeni neovisnost i inovaciju, a uzor su mu ekstrovertirane vode. On se divi liderima koji prkose svim korporativnim standardima i vrijednostima, koje su 'do jučer' nešto značile. Nema sumnje, te vrijednosti nešto znače i danas – ali kome i koliko? Kako god, razlika je velika, i potrošačka i socijalna, to što je stariji kolega odrastao u vrijeme hladnog rata,

Ljudi stare, rođendani ostaju

Možda ćete susresti i malo drukčiju ili malo precizniju podjelu generacija. Društvo se mijenja, a generacija Z je u datom trenutku bila zamišljena kao najmlađa generacija, no u međuvremenu je rođena i generacija Alpha koja pokriva godišta od 2012. do 2025. Njih će u jednom dijelu oblikovati pokreti društvene odgovornosti, Trump, Brexit, globalna pandemija, pa i nova napredna tehnologija. Uz to, sve nas uvijek oblikuje i prethodna generacija. Danas postoje izračuni koliko koja generacija vrijedi, u smislu koliko zarađuje, pa i koje potrošačke, sigurnosne i finansijske afinitete ima. #



7 sekundi za krivi prvi dojam

Koliko je komunikacija kompleksna najbolje otkriva istraživanje koje kaže da 93 posto prvog dojma, koji je najvažniji, zapravo nema veze s onim što govorimo.

Jer, na stvaranje prvog dojma, koji u najvećoj mjeri nastaje u prvih 10-ak sekundi, utječe 55 posto vizualnog sadržaja (slika), 38 posto audio sadržaja (ton) i samo sedam posto riječi koje su izgovorene (informacija). I zato, pouzdajte se u svoju intuiciju, iskustvo i prvi dojam, ali uvek osigurajte i drugu priliku. #



Potpuno je jasno da frajer iz 80-ih koji je vježbao okretanje auta pod ručnom kočnicom drukčije percipira mobilnost od Z-generacije koja živi kroz javni prijevoz, Uber, car sharing itd.

Najstariju generaciju koja je kategorizirana zovemo 'Boomersima', a to su ljudi rođeni između 1946. i 1964., koje motivira lojalnost i timski zadaci

dok je mladi hipster oblikovan u vrijeme razvoja društvenih mreža.

Napredna komunikacija kao dužnost

Kakva god razlika bila, očigledno je kako je komunikacija - formalna i neformalna, korporativna, interna i eksterna - ta uz pomoć koje možemo ljepše živjeti. To nam je zapravo dužnost. Najmanje što možemo učiniti za druge, a indirektno i za sebe. K tomu, ako sustav, pa i mi sami, toliko ulaze u realizaciju školstva, u ostvarenje KPI-a, u realizaciju projekta, loša ili kriva komunikacija je ta koja može ugroziti uspjeh. I to ne samo kroz poslovnu operativu, jer dobrom komunikacijom možemo popraviti odnos s djecom i s partnerom, pa zbog toga bolje funkcionirati na poslu. Odnosno, dobrom komunikacijom možemo popraviti odnos s kolegama, pa još ljepše uživati u privatnim odnosima. Imamo li smisla onda zapostaviti važnost dijaloga? Nimalo! Pogotovo zato što je za potpuni uspjeh potrebno jedino dobro slušati, biti empatičan i riješiti se ega. Tada je lako čuti



Boomers 1946.-1964.

Pogled na svijet: posao je važna životna vrijednost

Komunikacija: licem u lice, telefon

Pod utjecajem: Drugi svjetski rat, hladni rat, hippie pokret

Motivacija: lojalnost, obaveze, timski posao

Generacija X 1965.-1980.

Pogled na svijet: osobni interes na prvom mjestu, životni balans

Komunikacija: licem u lice, telefon

Pod utjecajem: kraj hladnog rata, razvoj osobnih računala, osjećaj izgubljenosti između dvije velike generacije

Motivacija: otpor promjeni



Tek nakon pravilne procjene sebe, samosvjesnosti, čovjek je u stanju postati bolji zaposlenik, poslodavac, roditelj ili dijete



što druga osoba treba, pa s obzirom iz koje je generacije (Boomers, X, Y ili Z) znat ćemo i kako otvoreno pitanje s njome artikulirati. I to je već puno, ali to je samo početak...

Takav si kakav si, a bolje možeš samo ako to spoznaš

'Lakše je onima koji znaju lijepo pričati', zaključuju paušalno mnogi, ali zapravo je lakše onima koji znaju dobro slušati. Pritom, uvezši u obzir u okviru opisane generacije ljudi i važnosti komunikacije otvaraju se poglavlja o tipovima ljudi. Brojni su modeli i podjele, različite su metodologije, a moderna psihologija je ustvrdila kako na svijetu postoji samo glavnih pet vrsta ljudi koje determinira njihova osobnost. Kroz osobnost se manifestiraju prednosti i slabosti svake osobe i kroz nju se predstavljamo svjetu. I zato, prije nego što počnemo promišljati kakva je osobnost naših kolega ili partnera, najbolje je prepoznati vlastitu osobnost. Tek nakon pravilne procjene sebe, samosvjesnosti, čovjek je u stanju postati bolji zaposlenik, poslodavac, roditelj ili

dijete. I pravilno prepoznati druge. Ovaj tekst čak nije niti otvorio sva poglavlja, ali ako vas natjera da samo razmislite o tome kakogovorite i slušate te s kime razgovarate – već tada ćete drastično napredovati u svakom pogledu. Jer, kad osvijestimo da se ne razumijemo, i da su nam važne različite stvari, zapravo tek tad možemo početi pričati. #

Generacija Z 1997. – 2012.

Pogled na svijet: raznovrsnost, personalizacija, sigurnost i novac

Komunikacija: chat-alati, SMS, društvene mreže

Pod utjecajem: pametni telefoni, financijske poteskoće roditelja, društvene mreže

Motivacija: neovisnost, inovativne kolege i tehnologije



Generacija Y 1981.-1996.

Pogled na svijet: jedinstveno poslovno iskustvo, osobine vođe

Komunikacija: SMS, chat-alati, e-pošta, multimedija

Pod utjecajem: velika recesija, tehnološka eksplozija interneta i društvenih mreža, terorizam

Motivacija: prilika za razvoj, poslovno-privatni balans



Možeš željeti biti drukčiji, ali zapravo je to nemoguće

Suvremena psihologija pronašla je ili definirala pet različitih tipova osobnosti koju su prisutni u svakoj osobi, ali u različitom intenzitetu. Taj je pristup nazvan 'Model 5 faktora', a jako dobro opisuje kako prolazimo kroz privatni i poslovni život. Osobnost se formira do sedme godine života, a tijekom života se ne mijenja lako i ustaljena je.

1. Savjesnost

Visok stupanj savjesnosti znači učinkovitost, dobru organizaciju, pouzdanost i samostalnost. Takve osobe rado planiraju i postavljaju si visoka očekivanja. Niži stupanj savjesti ponekad se ogleda kao tvrdoglavost i opsesivnost.

2. Ekstrovertnost

Studije su pokazale da su muškarci s najjačim stiskom ruke u pravilu ekstrovertirani, što znači da će crpiti energiju iz društvenih aktivnosti. U pravilu su pričljivi i u centru pozornosti se najbolje osjećaju.

3. Susretljivost

Pouzdane, ugodne i privržene osobe često su predane volonterskom radu i altruističkim aktivnostima. Smatraju ih naivnima i pasivnima, ali upravo su sigurni finansijski partneri koji neće preuzeti pretjerani finansijski rizik.

4. Otvorenost prema iskustvu

Visok stupanj otvorenosti u osobnosti podrazumijeva širok raspon interesa i bujnu maštu. To su znatiželjne i kreativne osobe koje nisu poklonici krutih rutina. Drugi ih mogu smatrati nepredvidivima i nefokusiranim, a poznati su po samostvarenju kroz intenzivna iskustva.

5. Neuroticizam

Neurotični ljudi doživljavaju visok stupanj emocionalne nestabilnosti. Veća je vjerojatnost da će reagirati razdražljivo uz negativne emocije i tjeskobu. Smatraju ih nestabilnim i nesigurnim, a s druge strane riječ je o ljudima koji objavljaju najviše slika na društvenim mrežama, ali ne komentiraju.



Ključ komfora ili problem za budžet?

Sve dok klima-uredaj u autu radi dobro, rijetki posvećuju pažnju njegovim ključnim dijelovima. Ali kada biste znali koliko popravci mogu biti skupi, sigurno biste promijenili pristup i redovito ga održavali

Kvar kompresora klima-uređaja, zbog svoje cijene, zapravo je prava tragedija za kućni budžet. Klima-uredaj u automobilu zatvoreni je sustav pod tlakom rashladnog sredstva, kao i naš kućni hladnjak ili ledenica. To znači da korištenjem ne ulazimo u taj hermetizirani sustav. Nema otvaranja i on u takvim kontroliranim uvjetima savršeno radi. Kompressor, kao ključni dio koji stlačuje plin u

tekući oblik, omogućavajući kasniju promjenu agregatnog stanja iz tekućeg u plinovito izazivanjem efekta hlađenja, radi dugo i pouzdano uz relativno skromne preduvjete. A to su dovoljna količina plina i ulja u sustavu te izostanak vlage

Kad je vrijeme za servis klima-uređaja?
Svaki sustav potrebno je nakon tri godine pregledati i pomoću posebnog uređaja servisirati

u radionici. Takav će stroj izvući sav plin iz sustava, izvagati ga, pročistiti i dodati plina pri ponovnom punjenju točno onoliko koliko je propisano za pojedini sustav. Uz to, izvući će dio ulja te ubaciti novu količinu svježeg. Nije ni to sve! Između pražnjenja i punjenja sustava, stroj će provesti vakuumiranje, koje isušuje sustav i time uklanja vlagu koja može oštetiti kompresor. Kod nekih sustava postoji i odvojeno sušilo u obliku filtarskog elementa, koji se također tom prilikom mijenja. Na taj se način osigurava protočnost kondenzatora, koji je na prednjoj strani hladnjaka uz motor, te isparivača koji je u unutrašnjosti vozila.

Ventilator na hladnjaku, uz ispravan kondenzator i isparivač, također čuva kompresor. Tako smo sigurni da je protok

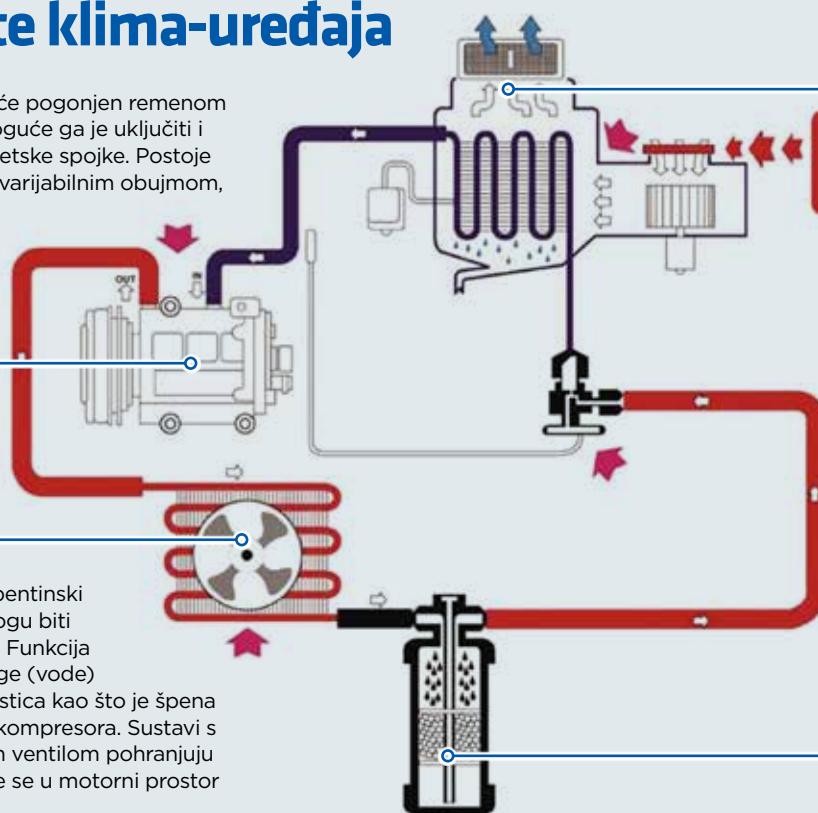


Komponente klima-uredjaja

KOMPRESOR

Postavljen na motor i najčešće pogonjen remenom preko koljenastog vratila. Moguće ga je uključiti i isključiti putem elektromagnetske spojke. Postoje klipni kompresori s fiksnim i varijabilnim obujmom, te s klasičnim i zakretnim krilcima kompresora.

Funkcija mu je komprimiranje rashlađenog zraka koji pristiže iz isparivača



KONDENZATOR

Postoje okrugli, cjevasti, serpentinski te oni za paralelni protok. Mogu biti izrađeni od čelika i aluminija. Funkcija kondenzatora je upijanje vlage (vode) i pročišćavanje od stranih čestica kao što je špena koja nastaje uslijed trošenja kompresora. Sustavi s termostatskim ekspanzijskim ventilom pohranjuju i rashlađnu tekućinu. Smještaj je u motorni prostor tamo gdje je izložen vjetru.

ISPARIVAČ

Kako mu i samo ime govori, njegova je funkcija ispariti rashlađnu tekućinu, i to tako da preuzima toplinu zraka interijera automobila. Može biti cjevast, lamelast ili serpentinast.

EKSPANZIJSKI VENTIL

Na liniji između isparivača i kondenzatora regulira protok rashlađne tekućine pod visokim tlakom što uzrokuje pad tlaka na isparivaču. Ovisno o toplinskem opterećenju kontrolira količinu rashlađne tekućine. Smješten je blizu kabine, blizu isparivača, pored toplinskog zida. Postoje termo ekspanzijski blok-ventili ili klasični protočni.



Redovito održavanje klima-uređaja

Klimatizacijski sustav zahtijeva redovito održavanje i prije detekcije kvara koji redovito povlači veće finansijske izdatke od nekoliko tisuća kuna. Stoga se preporučuje da se u pravilnom vremenskom razdoblju naprave sljedeće kontrole

SVAKIH 15.000 KM ILI JEDNOM GODIŠNJE

- ➊ Provjeriti temperaturu zraka na ventilacijskom otvoru
- ➋ Provjeriti tlak u sustavu
- ➌ Uz pomoć antibakterijskog spreja odstraniti neugodne mirise
- ➍ Zamjeniti filter kabine

SVAKIH 30.000 KM ILI SVAKE DVije GODINE

- ➊ Zamjeniti i dopuniti rashladni medij i ulje u sustavu
- ➋ Zamjeniti sušioni filter
- ➌ Provjeriti i prema potrebi zamjeniti pogonsko remenje
- ➍ Provjeriti stanje cijevi i spojnih mesta te eventualno propuštanje
- ➎ Očistiti vanjsku stranu kondenzatora



plina i njegov prelazak iz plinovitog u tekuće stanje, kasnije i obratno, neometan što sprječava nepotrebno naprezanje i pregrijavanje kompresora.

Budući da u kompresoru, kao i u motoru, imamo mehaničke pokretne dijelove, trenje između pokretnih dijelova treba svesti na najmanju moguću mjeru. Čim dođe do povećanja trenja, opterećenje se prenosi na ulje, a kompresor radi otežano. Ulje pritom lošije podmazuje, a smanjuje se i količina plina u sustavu. U slučaju problema s protokom plina naglo raste i tlak kojem je izložen cijeli sustav i to nepotrebno opterećuje kompresor. Sigurnosni elementi, poput regulatora tlaka, zaustavljaju sustav, ali čemu čekati da do toga dođe? Zbog mnogih spojnih mesta te djelomično i gumenih cjevovoda očekivano je da kroz pet godina dođe do malog gubitka plina i zato ga treba nadoknaditi pri radovima servisa klimatizacijskog uređaja. Time se uklanjaju gotovo sve opasnosti po kompresor.

Uključivanje klima-uređaja

Kompresor je pogonjen remenicom preko motora, pa je važno da i taj pogon bude ispravan, dobro napet i da radi bez vibracija kako ne bi oštećivao remenicu kompresora. Osim toga, stariji tipovi kompresora koji se uključuju preko magnetne spojke i uvijek daju maksimalni tlak, trpe udar pri uključivanju pri visokim okretajima motora. Zato takve uređaje treba uključivati pri manjem broju okretaja motora, kako biste smanjili opterećenje. Noviji kompresori uključuju se postepeno preko regulacijskog ventila i upravljačke jedinice, pa nisu toliko

osjetljivi. Ta dva elementa, magnetna spojka i regulacijski ventil, mogu se zamijeniti kao posebni dijelovi tako da se u slučaju njihova kvara ne mijenja cijeli kompresor.

Opasno je ako je klimatizacijski sustav otvaran

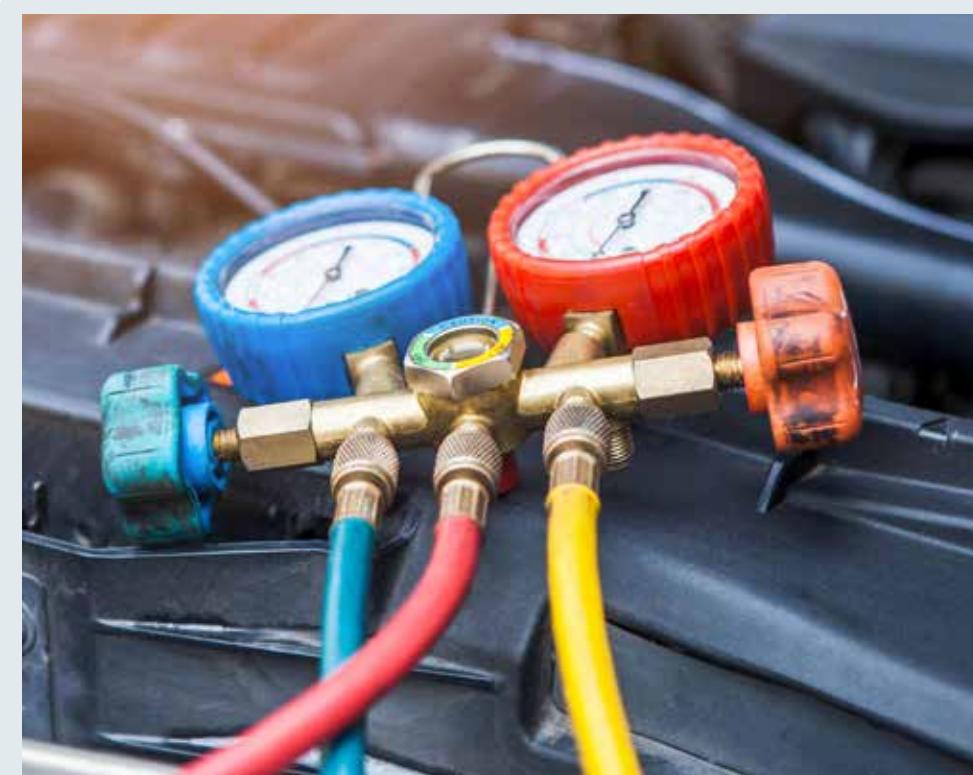
Mnogo veća opasnost prijeti kompresoru, ako je sustav već otvaran. Kao što je primjerice nakon sudara, limarskih radova ili demontaže pojedinih elemenata. Tada sustav više nije hermetički zatvoren. Drugim riječima, nakon zamjene svih dijelova i uspostave hermetičnosti, vrlo je važno sustav dobro vakuumirati kako bi se uklonile sve nečistoće i vlaga.

Prisutnost ova dva faktora uzrokuje i oštećenje stjenki cilindara u kompresoru te drugih dijelova, uslijed čega dolazi do pojave metalnih strugotina. Upravo ta sitna metalna piljevina predstavlja pravu abrazivnu pastu, koja brusi dijelove kompresora, zbog čega dolazi do pregrijavanja i oštećenja. Zato pravovremena kontrola i servis sustava, što uključuje pravilan postupak pri otvaranju sustava i njegovom popravku, čuvaju kompresor i omogućuju nesmetan rad.

Kolika je važnost svega toga?

Dovoljno je reći da prosječan kompresor klima-uređaja stoji od 400 do 700 eura. Ništa manje nije niti na nekim modelima, koji nisu nužno skupi (recimo Nissan Note), originalni kompresor može stajati i više od 2000 eura. Jednako je skup i zamjenski, koji stoji 12.000 kuna. Zato svakako pregledajte i servisirajte svoj klima-uređaj na vrijeme! #

Njegovo veličanstvo u službi komfora - klima uređaj - prvi je puta u automobil ugrađen prije 80-ak godina u Americi. Bio je to golemi sustav s velikim isparivačem koji je zauzeo polovicu prostora za prtljagu. Danas klima-uređaje posjeduje više od 80 posto novih automobila

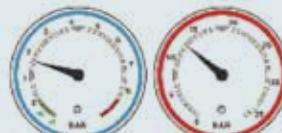


Kontrola rada klimatizacijskog sustava

Za kvalitetno dijagnosticiranje kvara na klimatizacijskom sustavu potrebno je dobro poznавање односа unutarnjih tlakova. To se može jednostavno napraviti priključenjem manometara na niskotlačnu (plavi manometar) i visokotlačnu stranu (crveni manometar). Sljedećih nekoliko primjera, koji su prikupljeni na osnovi statističke mogućnosti kvara, otkrivaju odnos tlakova te moguće uzroke neispravnog rada klima-uređaja.

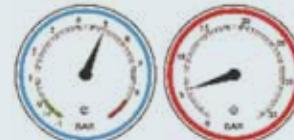


NORMALNI TLAKOVI U SUSTAVU



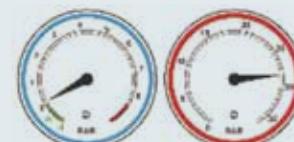
IZJEDNAČENI NISKI I VISOKI TLAK

- ➊ oštećenje kompresora
- ➋ elektromagnetsko kvačilo ili regulacijski ventil
- ➌ proklizavanje remena razvoda



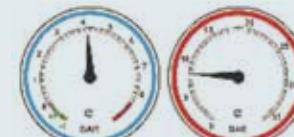
NISKI TLAK PRENIZAK, A VISOKI TLAK PREVISOK ILI NORMALAN

- ➊ regulacijski ventil kompresora blokiran na max. otvoreno
- ➋ blokiran ekspanzijski ventil na zatvorenom položaju
- ➌ sušioni filter zasićen
- ➍ začepljenje između sušionog filtra i isparivača



NISKI TLAK PREVISOK, A VISOKI TLAK PRENIZAK ILI NORMALAN

- ➊ zamijenjena ulazna i izlazna cijev na kompresoru
- ➋ oštećenje kompresora
- ➌ regulacijski ventil blokiran ili pogrešno podešen
- ➍ blokiran ekspanzijski ventil na otvorenom položaju



NISKI TLAK PRENIZAK ILI NORMALAN, A VISOKI PRENIZAK

- ➊ premalo rashladnog medija u sustavu
- ➋ blokiran ekspanzijski ventil na zatvorenom položaju
- ➌ začepljenje između sušionog filtra i isparivača
- ➍ začepljenje između kompresora i kondenzatora (ispred točke mjerena visokog tlaka)
- ➎ oštećenje kompresora
- ➏ ova situacija je normalna ako je vanjska temperatura niža od pet stupnjeva °C



Nastavno na prošlogodišnji razvoj mreže na Jadranu s kojim je uspostavljena nova poluga stabilnosti u poslovanju, mobilnosti i turizmu, ovogodišnji razvoj i obnova mreže usmjereni su na kontinentalnu Hrvatsku

Uz strateški pozicionirane dosadašnje poslovnice, otvorene su nove lokacije po najvišim evropskim standardima kada je riječ o uređenju i kvaliteti usluge. Uz obnovljene poslovnice u Vinkovcima, Vukovaru i Osijeku, to su nova zdanja u Zaboku, Županji i Đakovu. Budući da poslovnice u sklopu Tokić mreže ne funkcioniraju kao zasebni otoci, nove poslovnice

Po najvišim standardima

uz integrirani HUB-logistički centar u Đakovu istovremeno pospješuju rad svih susjednih lokacija u regiji. Paralelno na tržište donose i novo bogatstvo asortimana, jednim dijelom kroz širinu asortimana, a drugim kroz nove brendove i specijalne programe. To su posebno zanimljiva širina gospodarskog programa, ponuda guma za poljoprivredna vozila, ali i motociklistički

program te ponuda specijalnih alata za mehaničare i hobi alata za svakog majstora. Za sve njih, sve poslovnice uređene su prostranim izložbenim prostorom gdje pored svega svaki kupac može iz prve ruke upoznati program kozmetike i dodatne opreme. Usluga je u svakoj poslovniči zaokružena educiranim prodajnim savjetnicima i redovitim dnevnim dostavama. #



ĐAKOV

Logistički centar u srcu Slavonije

Pozicionirana na samom jugu Đakova u okruženju drugih poslovnih objekata, autopraonice i servisa, nova poslovница nalazi se uz brzu cestu koja spaja okolna sela, dok je autocesta Slavonika u neposrednoj blizini. Tako strateškom pozicijom jednako je dobro spremna za brze lokalne dostave, ali i za svakodnevne veze s poslovcima u Osijeku, Slavonskom Brodu i šire, odnosno s centralnim logističkim centrom u Sesvetama.

Nova poslovница u Đakovu svojim kapacitetom nadilazi poimanje klasične trgovine autodijelovima, pa čitavoj regiji donosi i novo centralno HUB-logističko skladište. Deset educiranih zaposlenika informacijom i savjetom kupcima uvijek stoje na raspolaganju, a s obzirom na njihov osmijeh, uslužnost i muzikalnost u Đakovu vas tako očekuje 'tamburaški zbor' sa sekstetom prodajnih savjetnika i kvartetom u skladištu i na dostavi. Uz cijelovitu ponudu asortirana autodijelova, alata i opreme, ponuda gospodarskog programa i ponudu poljoprivrednih guma poslovnicu u Đakovu čini jedinstvenim mjestom za sigurnost u pokretu čitave Slavonije, ali i sigurnost u poslovanju. #



Radno vrijeme poslovica radnim danom je od 7 do 20 sati, a subotom od 8 do 15 sati, dok svaki kupac raspoloživost robe može doznati jednostavnim pozivom na besplatni telefon **0800 5775** ili porukom na WhatsApp **091 123 5775** prema pozivnom centru Tokića spremnim na sve upite.



ŽUPANJA Istočni partner svakog majstora i vozača

Nadomak gradske tržnice, u samom centru Županje, nova Tokić poslovica assortimanom nadilazi sektor servisa i automehaničara i dosadašnju uslugu na samom istoku Hrvatske. Ponudom trenutno podiže standard usluge autoservisa svakom majstoru i vozaču između Drenovaca, Babine Grede i Otoka.

Otvaranjem poslovnice Tokić je u Županju uveo i novi standard prilikom kupnje autodijelova – self-service model koji kupcima omogućuje da sami s polica odaberu artikle. Uz ponudu dijelova za motocikle, ali i gume za poljoprivredne strojeve, a zatim i najrazličitije alate, s novom poslovcicom u Županji profitirat će svaki majstor. Šest djelatnika educirano je i spremno pomoći svakom kupcu sa savjetom i uputom oko pojedinog artikla. #





ZABOK

Gospodarska poluga za Sjevernu Hrvatsku

Prateći visok standard uređenja nacionalne prodajne mreže, Tokić je na vratima Zagorja svečano otvorio poslovnicu koja nadmašuje dosadašnje iskustvo aftermarket poslovanja u Hrvatskoj. Već tijekom prvi dana rada, pokazalo se da novi prostor nadilazi očekivanja svakog posjetitelja, i to ne samo veličinom, već i raspoloživošću cijelokupnog asortimana s kojim je Tokić u regiju doveo servisno-alatnu destinaciju zanimljivu svakom vozaču, svakako profesionalnom, a onda i hobi majstoru.

Zabočkoj regiji i vozačima na raspaganju su i savjeti deset zaposlenika, među kojima je i specijalist za bogatu ponudu gospodarskog programa, od kojih je čak osam novozaposlenih, što je također podiglo kvalitetu usluge na novu razinu. Uz izuzetnu zalihu i raznovrsnost rezervnih dijelova, Tokić vozačima i serviserima omogućuje biranje alternativnih dijelova više od 300 svjetskih proizvođača u različitim cjenovnim razredima. #



1220 m²
30.000 različitih artikala
88 m² izložbeni prostor
10 djelatnika
3 dnevne dostave
3 dostavna vozila





Držite se svojih snova.
I asfalta.

Novi SportContact™ 7.
Performanse projektirane u Njemačkoj.

GERMAN
TECHNOLOGY



continental.hr

Elaborat brzine i istraživanja

Veliko iskustvo sa staze, ali i kroz laboratorijska te znanstvena istraživanja polučilo je vrijednu istraživačku studiju Repsola koja iznosi rezultate kroz četiri aspekta kvalitete moto ulja koja najviše zanimaju vozače

Smotociklom je sve puno osobnije nego s automobilom, pa i s izborom moto ulja - pred kojim su puno veći izazovi nego li u automobilima. Ulja za četverotaktne motocikle štite i podmazuju motore koji se vrte pri daleko višim okretajima nego u autu, a tu su i termalni izazovi. Daleko veći nego u autima, između ostalog i zbog manjeg kapaciteta kartera na motociklu. Osim toga, zbog Euro 5 standarda za 4T-motocikle uvedenog 2020. proizvođači su dijelove kao što su

ispuh, dijagnostika i ubrzgavanje morali redizajnirati što je pred čitav spektar moto ulja postavilo još veće izazove. Stoga su stručnjaci iz Repsolovog istraživačkog centra dizajnirali novu liniju ulja za motocikle koja su nadogradnja na ranije osmišljena motorna ulja iz vrha ponude.

Odobrio svjetski prvak

Moto ulje mora odgovarati specifikaciji motocikla, ali i vašem stilu vožnje. Time se pospešuje čistoća i izdržljivost motora, smanjuje

trošenje dijelova, a motor radi uglađenije i na koncu profitira kvalitetom vožnje, kao i niži troškovi održavanja. S jedne strane tu su zadani okviri strogih europskih eko-regulativa, a s druge iskustvo sa staze, poput osam naslova svjetskog prvaka do kojih je Repsol došao s Marcom Marquezom i svojom MotoGP momčadi. Takvo neprocjenjivo iskustvo, stećeno u ekstremnim uvjetima za vozača i motocikl, stvorilo je prave okvire za istraživanja i razvoj različitih vrsta ulja za sve vrste vozača i motocikala.

Četiri aspekta najviše kvalitete

Pored najboljih dokaza sa staze, kroz istraživački centar Repsol Technology Lab, nad Moto 4T uljima proveden je čitav niz znanstvenih testova. Rezultat je vrijedna tržišna studija u kojoj je uspoređeno pet vrsta renomiranih ulja viskoznog razreda 10W40, koja se fokusira na četiri aspekta kvalitete podmazivanja koja najviše zanimaju vozače. To su motor, spojka i mjenjač, zatim čistoća i izdržljivost motora, životni vijek ulja te komfor vožnje. U istraživanje je uključen novi Repsol Racing 10W40, stari Racing te tri najveća konkurenta iz istog tržišnog segmenta. #

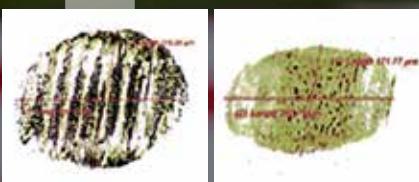
ČETIRI ASPEKTA VISOKIH

Optimalno podmazivanje - Motor, spojka i mjenjač

Kada je riječ o motorima visokih performansi, iskusni vozač odmah će primijetiti da nešto nije uredu s podmazivanjem. Vibracije i zvukovi iz mjenjača bit će naglašeni uslijed lošeg podmazivanja i ubrzanog habanja, a ni radna temperatura neće biti optimalna.

Upravo zato test visoke temperature i smicanja (HTHS) otkriva učinkovitost debljine zaštitnog uljnog filma pri ekstremnim uvjetima. Debljina tog filma otkriva koliko će dijelovi biti zaštićeni,

ali isto tako stvara veće otpore te podiže potrošnju, pa je najbolje da su vrijednosti relativno visoke, ali ne i previsoke.

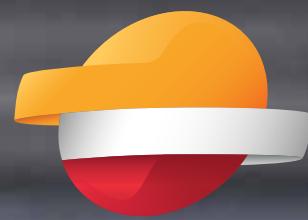


Test s četiri kuglice zorno otkriva koliko je mazivo u stanju zaštititi metalne dijelove od trošenja uslijed trenja. Veliki ožiljci (slika lijevo) i manje područje potrošnje (Repsol) slika desno

Dugotrajnost motora - Čistoća i izdržljivost

Mazivo pored funkcije podmazivanja istovremeno održavaju čistoću motora budući da sadržavaju deterdžente i disperzante, s kojima smanjuju vanjsku kontaminaciju vodom, gorivom, prašinom itd. Istovremeno neutraliziraju stvaranje nasлага na klipovima i prstenovima te tako sprječavaju pojavu ogrebotina. Mazivo osigurava i otpornost na oksidaciju čime se sprječavaju daljnje reakcije i stvaranje novi produkata oksidacije koje uzrokuju mulj, slojeve taloga i nagrizajuće elemente. Nakupljanje nasлага u komori za izgaranje, pored narušene kvalitete izgaranja, dodatno oštećuje cilindre, prstenove i brtve, pa samim time i smanjuje snagu motora, odnosno povećava potrošnju. Što je manje nusprodukata to su bolje performanse, a test je otkrio kako je već staro ulje Repsol Racing polučilo odlične rezultate uz minimalno nakupljanje nasлага. Pritom je i kompatibilnost ulja s katalizatorom ključna za njegov daljnji rad, jer naslage ne stvaraju štetne emisije i na koncu sprječavaju eventualnu štetu i potrebu za zamjenom katalizatora.

U ulja su integrirani razni aditivi s ciljem čuvanja motora, mjenjača i spojke, kao i za fizikalno-kemijsku stabilnost te tako produžuju životni vijek ulja. Aditivi ipak s vremenom izgaraju i za sobom ostavljaju sulfatni pepeo čija prisutnost direktno šteti katalizatoru



REPSOL



PERFORMANSI

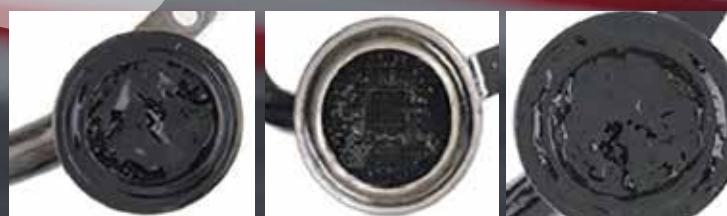


Životni vijek ulja - Kvalitetna maziva niže hlapljivosti

Usljed termičke oksidacije i gubitka hlapljivih komponenti ulja će se razgraditi, zgušnuti, i povećat će im se viskoznost, pa je vrlo važno da budu oksidacijski stabilna i što otpornija na hlapljivost. Oksidacijska otpornost je ključna kod zrakom hlađenih motora, kako bi u motoru imali što manje naslaga i kako bi motor bio čist te izdržljiv. Tu je od iznimne važnosti kvaliteta baznih ulja, a daleko su najučinkovitija potpuno sintetička ulja. Test oksidacije otpornosti provodi se pri temperaturi od 170 °C, a što je veća otpornost na oksidaciju to je duži životni vijek ulja. Kvalitetna bazna ulja odgađaju degradaciju i produžuju životni vijek.

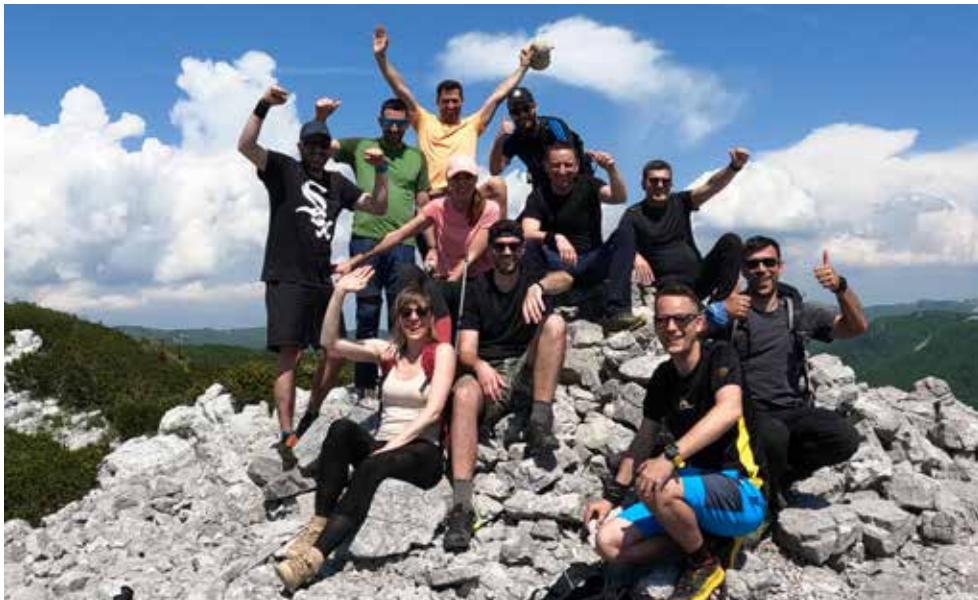


Fotografija otkriva prljavštinu koja ostaje u filteru uslijed oksidacije i propadanja ulja te povećanja viskoznosti



Komfor vožnje - Lakoća korištenja se osjeti

Pored performansi i snage motora, ulje je ključno i kada govorimo o lakoći hladnog starta, glatkim i brzim izmjenama stupnjeva prijenosa, baš kao i izostanku čudnih vibracija i zvukova. Pored ključnih alternativa evaluaciju ulja po pitanju komfora vožnje odredio je JASO test trenja u kojem su ulja Repsol Racing 4T ostvarila najviše rezultate što znači da osiguravaju bolje i brže izmjene stupnjeva prijenosa.



U zdravom tijelu zdrav duh

Kao i nakon svake šetnje ili uspona, zadovoljstvo nakon svladanog puta na planinarskim izletima Tokić Grupe je utoliko veće ako je izazov odvažniji. Međutim, kako bi se baš svi zaposlenici na izletima osjećali dobro i sigurno sa svojim mogućnostima, naš Mario Soldo pomno bira rute i zadatke koje treba svladati. Ponekad su to opuštene panoramske šetnje, nekad zahtjevniji usponi, a nađe se i izleta na kojima se potreбno vezati užetom, staviti kacigu i koristiti karabinere.

Hodočašće na Mariju Bistrigu

Nakon prvih proljetnih zagrijavanja Gorskim Kotarom, na stazama Vražnjeg prolaza i Zelenog vira, ekipi su se susrele na hodočašću u Mariju Bistrigu. Bilo je to već tradicionalno 4. hodočašće na blagdan sv. Josipa Radnika. Ugodno

pješačenje prema svetištu lijepo se ukloilo na redovite planinarske aktivnosti koje traju čitavu godinu, a s hodočašća su se svi vratili puni emocija i lijepih uspomena.

Slovenska inicijacija

Oni koji žele više nisu trebali dugo čekati, pa su na Grobničkim Alpama na putu do vrha Fratar (1353 mnv) došli na svoje. Trebalo je koristiti i specijalnu planinarsku opremu, dodati još malo snage, ali nagrada je bila velika. Usljedio je uspon prema Vaganskom vrhu, najvišem vrhu Velebita, a sve to skupa je priprema za pravi vrhunac, planinarsku turu koja će ovoga ljeta kulminirati usponom na Grintovec i Triglav, na dva vrha iznad 2500 metara. Jer, priča se da nisi pravi Slovenac ako nisi bio na Triglavu, a ekipi iz Tokića to se svida jednako kao i planinarima iz Bartoga. #



Wing's for life World run - Zadar

I ove se godine 20-ak naših zaposlenika odazvalo na plemenitu tradicionalnu utrku Wing's for life World run, kroz koju su se prikupljala sredstva za istraživanja bolesti ledne moždine. Oko 5000 okupljenih ljudi u Zadru, gdje je utrka održana, trčalo je 7. i 8. svibnja, dok je najbolji pretrčao čak 68 kilometara. Impresivno, no u ovoj utrci nije važno pobijediti već dati svoj maksimum, pa je najbolji iz Tokića otrčao oko 20 km.



Skokovi u vodu

Kad nabrojimo sve sportove gdje smo prisutni, uvijek se posebno rado sjetimo naše Sandre Novak, inače specijalistice LEAN-a, koja je u Tokić Grupi vjerojatno najviše vremena provela u slobodnom padu. Ona je naime uspješna trenerica, ali i osnivačica Kluba za skokove u vodu Dive, koji već 20 godina bilježi sjajne rezultate. S vremenom se profilirao u klub u kojem se ne skače samo rekreativno već u klub koji odgaja ozbiljne natjecatelje, pa i tijekom ove godine bilježi nekoliko postolja u prvenstvu Hrvatske, nominacije za titulu najboljih sportaša u kategorijama limači i mlađi kadeti, dok joj se u drugom dijelu godine smiješe i međunarodni nastupi.



Utikač i pumpa. Električne pomoćne pumpe.

Montirajte, priključite i krenite. Električne pomoćne pumpe tvrtke Continental poboljšavaju upravljanje toplinom u modernim motorima, štedeći gorivo i smanjujući emisije. A svi naši dijelovi zadovoljavaju, ili čak premašuju, specifikacije originalne opreme. www.continental-engineparts.com



50 profesora i Tokić tehnologija

Kao dio cjelodnevne konferencije „Digitalne tehnologije u prometu i logistici“, u organizaciji Škole za cestovni promet u Zagrebu, profesori iz čak 50 različitih srednjih strukovnih škola posjetili su upravnu zgradu i logističko-distributivni centar Tokića u Sesvetama.

Nakon otvaranja skupa i uvodnih riječi Kristine Miklaužić ispred Agencije za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih (ASSO), predstavljen je projekt LOG-IN te se govorilo o korištenju WMS-sustava u nastavi, nakon čega je uslijedila i radionica ThinkLink.

U drugom dijelu dana brojno izaslanstvo profesora posjetilo je Tokić gdje su direktno mogli upoznati kako izgleda upotreba digitalnih tehnologija u našem logističko-distributivnom centru.

Uz izlaganja Ivana Šantorića COO Tokić Grupe, Tomislava Vonića kao Voditelja skladišta i Josipa Rašića kao Voditelja upravljanja skladištem, posjet je završen prezentacijom na temu robotike u Tokić Grupi. Hrvoje Lovrić je pri tom ispred odjela Digitalne transformacije sve prisutne upoznao s interno razvijenim tehnologijama, kao i korištenjem umjetne inteligencije te njenom primjenom u sinergiji s više od 200 RPA procesa koji u Tokić Grupi godišnje izvode gotovo 10 milijuna zadataka. #



WORLD SKILLS 2022

Tradicionalno partner, mentor i sudac

Nakon što su nastupili na Međužupanijskom natjecanju ESOS, učenici srednjih strukovnih škola koji su osvojili prva tri mesta plasirali su se na državno natjecanje World Skills Croatia 2022. Na natjecanje koje svojom idejom nadilazi klasične učeničke aktivnosti i kroz viziju spaja školstvo s gospodarstvom. Tvrta Tokić tu vrijednost prepoznaje već, godinama, pa uz natjecanje stoji kao zlatni sponzor. Osim toga, kroz logistiku i ekspertizu edukacijskog

centra TEC prisutni smo i kao organizatori te članovi povjerenstva u ispitima iz Automehatronike.

Najbolji u struci

World Skills natjecanju, u svim strukovnim disciplinama od pekara, cvjećara, masera, programera, pa i automehatroničara, odazvalo se više od 200 škola iz kojih je stiglo 360 učenika iz čitave Hrvatske, a natjecanja su se odigrala u 40 različitih disciplina. Na prostorima Tokića, gdje su bili izloženi moduli iz

TEC-edukacijskog centra, auti-makete i simulatori, za 11-ero učenika organiziran je ispit kroz četiri poglavljia. Kroz test zamjene kočnica, ispitivanje CAN-BUS linije, dijagnostiku i postavljanje motora u fazu najbolje je prošao Jan Makarun iz Elektrostrojarske obrtničke škole Zagreb osvojivši 96 bodova i prvo mjesto. Drugi je s 93,50 bodova bio Bojan Kojadinović iz Tehničke škole Daruvar, a treći Mihael Kovač s 91 bodom iz Srednje škole Isidora Kršnjavog iz Našica. #



Nastavnici u poduzeća

U suradnji Njemačko-hrvatske industrijske i trgovinske komore i AA Advantage Austria, Austrijsko veleposlanstvo - Trgovinski odjel, u sklopu projekta „Nastavnici u poduzeća“ na praksi u Tokić stige su nastavnice iz Srednje škole Jelkovec i Trgovačke škole Slavonski Brod. Nastavnice će tako dobiti priliku upoznati realne potrebe i svijet poslodavaca, što će učenicima po završetku školovanja olakšati posao integracije u radno okruženje. Takvim ulaganjima u sebe nastavnici dodatno obogačuju vlastito iskustvo stekeno u redovnom obrazovnom procesu.





ESAS, Executive Sales Adria Summit

Regionalni Summit prodajne struke 'Executive Sales Adria Summit' (ESAS) i ove je godine zabiljesnuo na najvišoj razini uz program koji u potpunosti opravdava ime i viziju okupljanja održanog u Šibeniku. ESAS 2022 „with marketing twist“ uz zanimljive govornike progovorio je o najzanimljivijim temama iz perspektive prodaje i marketinga

u različitim tržišnim sektorima. Budući da je riječ o trodnevnom summitu s brojnim uzvanicima, panelistima i izlagачima, event se pokazao i kao prava prilika za razmjenu iskustava iz svih segmenata poslovanja. Tokić Grupu, zajedno s Bartogom, predstavili su kolege iz prodaje, Matija Pavličević, Zoran Žeželj, Saša Fekonja, Zvonko Bajcer, Primož Lončar i Igor Slatinek, uz javno izlaganje našeg Maria Jurišića. I naravno, uz red posla uvijek dolazi i red zabave što naši dečki nisu propustili. #



Conti iskustvo na stazi

Način na koji Continental razvija gume, kombinirajući iskustvo, vrhunsku tehnologiju s istraživanjima i testiranjima na stazi, osigurava mu stabilnu poziciju među vodećim premium proizvođačima. Potvrdili smo to i odlaskom na predstavljanje i novog modela ContiSportContact 7, s kojim je još jednom podignuta ljestvica pranja, ekologije i potrošnje gume. Imali smo priliku isprobati ju na portugalskoj stazi Portimao, a da stvar bude zanimljivija vožnje i testiranja na stazi u ime Tokića odradio je Mario Jurišić, bivši prvak Hrvatske na brdskim stazama, a danas Izvršni direktor za regiju Jadran uz Elizabetu Cvetko, izvršnu direktoricu nabave Bartoga.



Najveći sajam guma u Europi

Najveći sajam guma za sve vrste vozila u Europi „The Tire Cologne 2022.“ ponovno je potvrdio svoj status vodeće međunarodne platforme za svjetsku industriju guma i naplata. U bijenaloj organizaciji u njemačkom gradu Kölну, važan i zbog geopolitičke situacije, ove je godine sajam oduševio s 12.000 posjetitelja iz više od 100 zemalja. Svi posjetitelji mogli su upoznati oko 300 izlagača i robnih marki iz 35 zemalja te otkriti u kojem smjeru idu najnoviji trendovi. U odnosu na 2018. godinu u svjetlu situacije s pandemijom

mogla se primijetiti slabija prisutnost azijskih proizvođača i djelomična promjena u skladu s digitalizacijom poslovanja na svim razinama. No, ključne poruke su poslane, a one se kao i u ostalim sferama autoindustrije tiču održivosti, ekologije, mobilnosti i digitalizacije. Baš kao što je ključna i umreženost u poslovanju uz prilagodbu novim globalnim makroekonomskim trendovima, posvrglo je iz prve ruke naše izaslanstvo u kojem su bili Ivica Tomljenović, Elizabeta Cvetko i Mario Marković. #



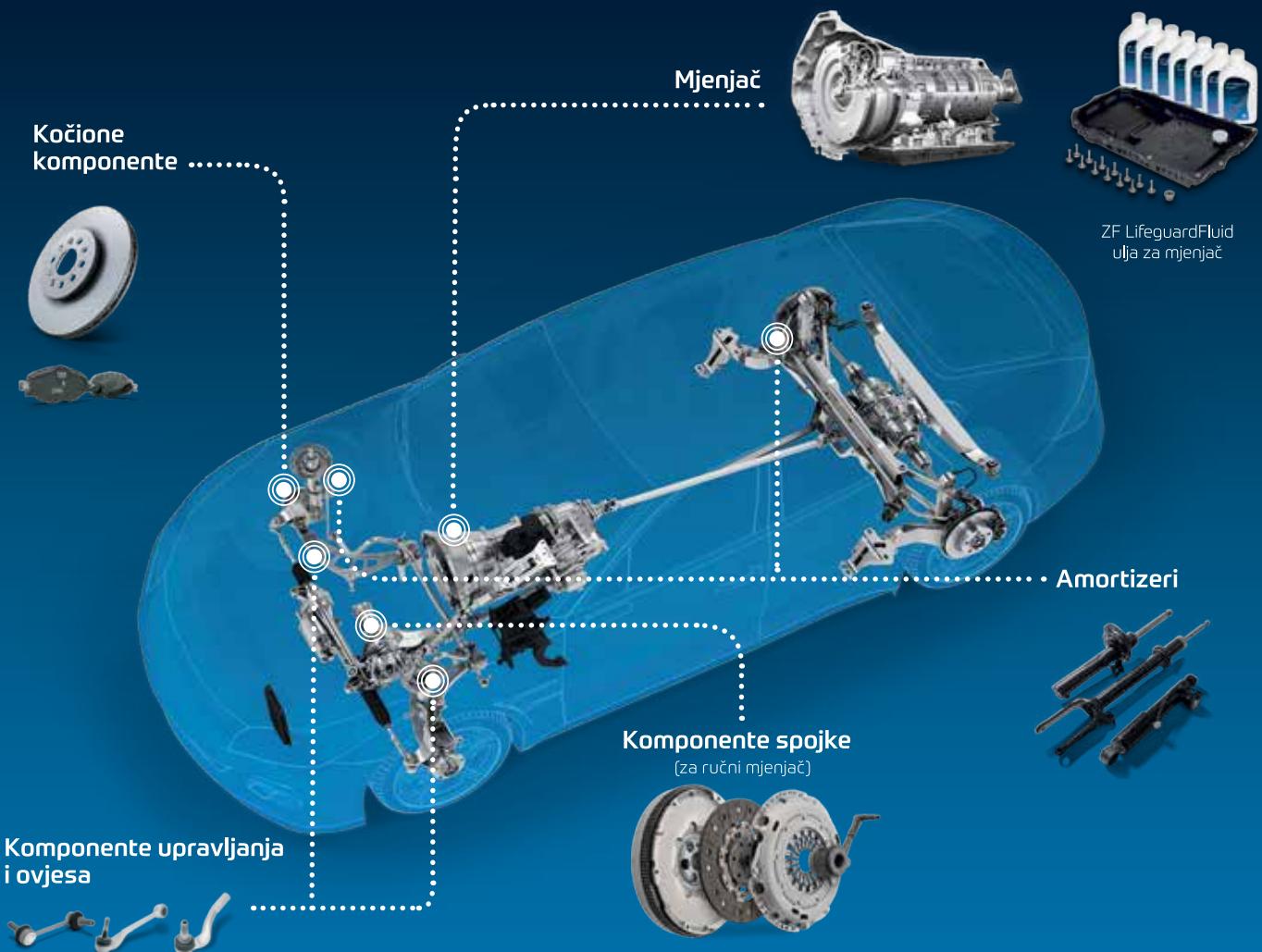
23. Proljetni međunarodni bjelovarski sajam – Gudovac

Na golemom prostoru nadomak Bjelovara, otvorenom 1. travnja uz visoko državno izaslanstvo, uz čak 400 raznovrsnih izlagača, ovogodišnji poljoprivredni sajam – Gudovac nadmašio je sva očekivanja. Posebni je sektor bio posvećen pčelarstvu, ali kroz izložbu hrane i prekrcajne mehanizacije te industrijskih artikala, sajam Gudovac je zapravo sajam života izvan grada, od kojeg grad živi. Tokić Grupa iz tog razloga već tradicionalno na Gudovcu izlaže svoj bogati assortiman alata i servisne opreme, akumulatora i guma za poljoprivredna i gospodarska vozila, tekućina i ulja, pribora za prikolice i kamp prikolice... Svakako to je i prigoda za ugodno druženje s brojnim partnerima.

Velika putovanja počinju sa ZF-om.

Inovativna rješenja. Dijelovi OE-kvalitete. Njemačka tehnologija.

S našim robnim markama LEMFÖRDER, SACHS i TRW isporučujemo inovativna rješenja s kojima ste na vrhu automobilskog aftermarket tržišta – imajući sve što vam je potrebno za sjajno putovanje.



AFTERMARKET

LEMFÖRDER SACHS TRW

Vaš partner za bezbrižan odmor i sezonu

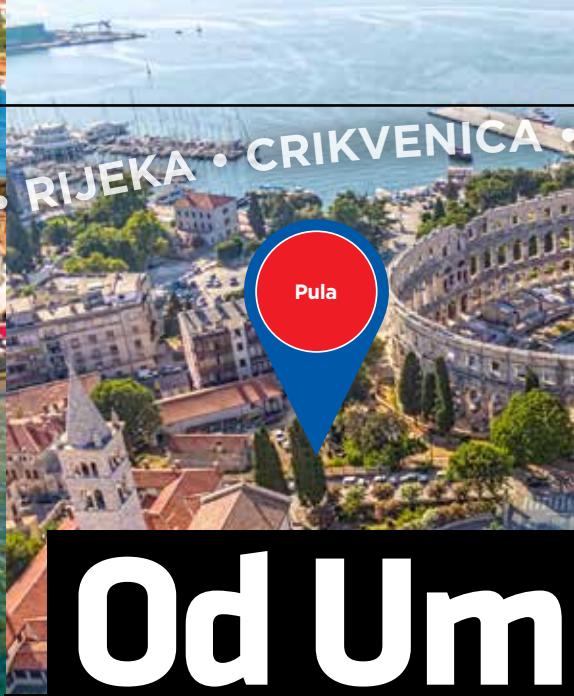
300.000 artikala

- ➔ Autodijelovi ➔ Gospodarski program
- ➔ Dodatna oprema ➔ Alati i specijalna oprema
- ➔ Nautika ➔ Moto program ➔ Gume za sva vozila

Sa ukupno 38 poslovnica duž obale Jadrana i posebno osmišljenu logistiku kroz regionalne HUB-centre te partnerske poslovnice, osiguravamo pokretljivost čitave turističke sezone, ali i lokalnog gospodarstva te svakog pojedinog vozača auta, motocikla i kamiona.

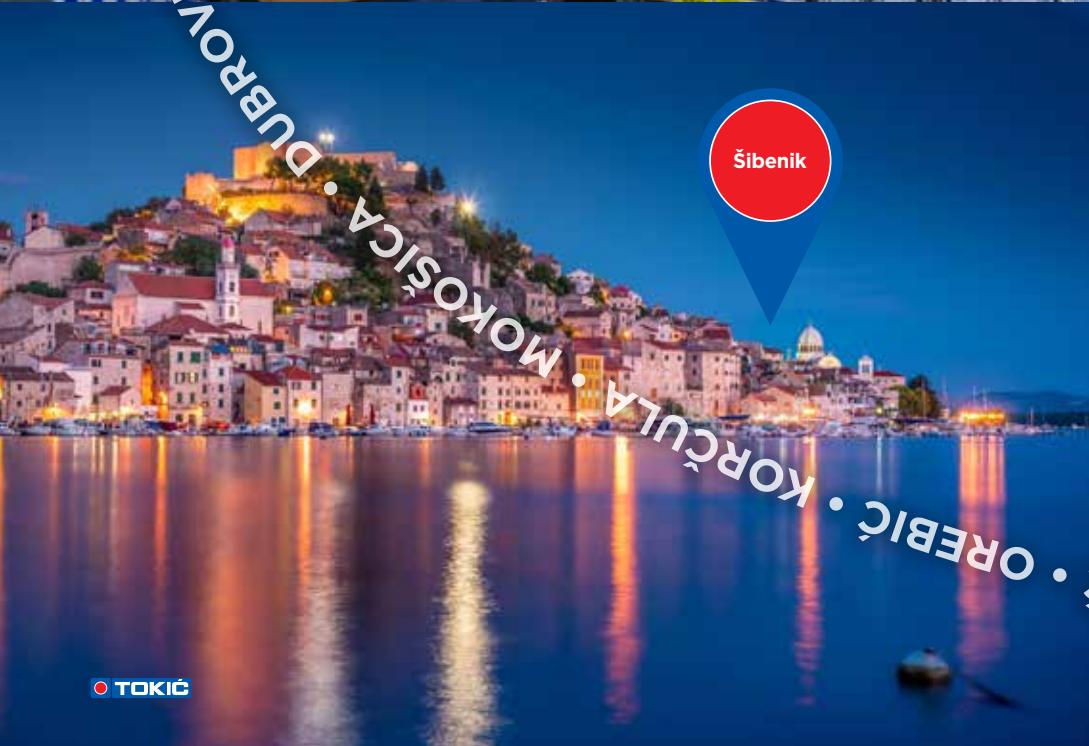
38
poslovica
duž obale
Jadrana





Od Um do Dub

38 poslovnica
60 vozila 250+ br
djelatnika





aga rovnika

+300.000

artikala

300

endova

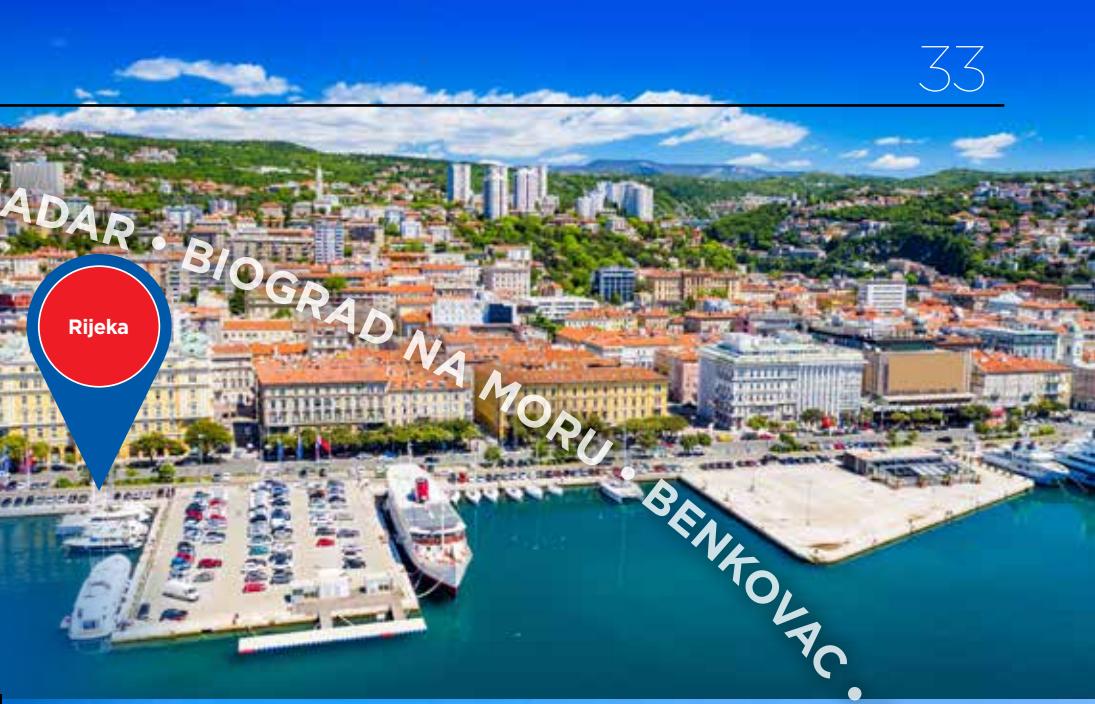
+50.000

artikala odmah
dostupno



• VRGORAC • PLĆ

• IMOTSKI • SINJ • MAKARSKA



Kupac mora biti zadovoljan

Goran Čuljat, Direktor prodaje za regiju Zapad

Isporuka robe kupcu u što kraćem vremenskom roku uvijek nam je prioritet, bilo da se radi o dostavi ili o posluživanju u poslovnicama. Osluškivanjem tržišta, prihvaćanjem zahtjeva tržišta i ideja koje nam donose naši komercijalisti, uz tehnologiju Tokić Grupe neprestano radimo na optimizacijama dostavnih ruta, povezanosti poslovnica i unaprjeđenju skladišnog poslovanja.

Trenutno u regiji Zapad Tokić posluje sa 60 djelatnika, kroz ukupno 10 poslovnica zajedno s franšiznim partnerima i distributerima te uz regionalni HUB-logistički centar. Regiju od Umaga i Pule, pa do Senja i Gorski kotar, pokrivamo sa 15 dostavnih vozila i 48.000 različitih artikala. Također, poslovnice u regiji imaju 3 isporuke u roku 24 sata iz glavnog centralnog logističko-distributivnog centra u Sesvetama.



Ponosni smo što imamo mladi kadaž željan napretka, u čemu im svojim mentorstvom pomažu naši iskusni kolege, dok nam svima pomažu redovite edukacije koje pohađamo. U prošlu sezonom ušli smo spremni, u ovu još spremniji sa maksimalnom raspoloživošću artikala za sve programe asortirana.



Snažna dalmatinska poslovna poluga

Tomislav Vrdoljak, Direktor prodaje za regiju Jug

Naši centri u Splitu nisu samo maloprodajne lokacije, već su važna logistička poluga za čitavu servisnu i logističku uslugu Dalmacije s kojom jamčimo pravovremeni servis vozila, neprekinutu mobilnost i poslovanje svih partnera, kompanija i vozača. U Regiji Jug, kroz svoje dvije poslovnice i tri regionalna HUB-logistička centra (Zadar, Šibenik i Dubrovnik) Tokić posluje sa 43 djelatnika, a zajedno s partnerima raspoloživost dijelova prisutna je kroz ukupno preko 20 poslovnica i uz podršku od preko 100 djelatnika.

U Splitu se nalaze dvije poslovnice i najveći prodajni centar autodijelova na ovim područjima, ali i reprezentativni ogledni primjerak poslovnica od koje profitira čitava Dalmacija. Na strateški odabranim lokacijama poslovnice preuzimaju i ulogu regionalnog distributivnog centra s čak 10 dostavnih vozila i preko 50.000 različitih artikala, koja će partnerima dostavljati dijelove svaka dva sata.

Osim same isporuke dijelova i opreme, naši partneri i kupci u izložbenim prostorima odmah mogu sagledati širinu asortirana, s naglaskom na gume, alate i servisnu opremu. Uz bogatu ponudu rastućeg moto i nautičkog asortirana, agro-opreme, kompletne ponude auto dijelova, ali i iznimnu širinu gospodarskog programa.



Vrijeme je danas najdragocjenije, a naš je zadatak da ga uštedimo našim partnerima i vozačima, zbog čega će oni ili više biti sa svojim obiteljima, duže na odmoru ili bolje poslovati. Tu vidimo pravu dodatnu vrijednost naše bogate ponude i logistike Tokić grupe



Sigurno, čisto, postojano

Tako izgledaju pobjednici!

ATE blista sa svojim ATE Ceramic kočnim pločicama na aktualnom ADAC testu kočnica. Pored pet uspoređenih kočnih sustava ATE se kao stručnjak za kočnice pronašao na vrhu, impresionirajući u kategorijama sigurnosti i izdržljivosti.

ATE Ceramic kočne pločice izašle su kao čisti pobjednik s ukupnom ocjenom 1,7 (dobar). U renomiranom testu kočnica ADAC-a, najveće europske automobilističke udruge, kočne pločice ATE Ceramic bile su na vrhu u odnosu na pet drugih konkurenata. ATE je brand tehnološke korporacije i jednog od vodećih dobavljača u autoindustriji, Continentala. ADAC testeri pomno su pogledali šest kočnih sustava, koji se sastoje od kočnih pločica i diskova. Kandidati za testiranje uključivali su jedan OEM proizvod, razne brendirane i sportske kočnice, te jeftinije kočnice – sve su to kočni sustavi namijenjeni aftermarket tržištu.

Najbolji rezultat na testu uzastopnih kočenja

Na kraju je to bila potpuna i cijelovita pobjeda: na testu su ATE keramičke kočne pločice, u kombinaciji s ATE originalnim kočnim diskovima, bile uvjerljive po pitanju trošenja, gdje su nadmašile sve ostale konkurenente s očiglednom razlikom. Tijekom procesa testiranja, kočni sustavi morali su se dokazati pod realnim i vrlo visokim opterećenjima uzastopnih kočenja. ATE Ceramic kočne pločice osigurale su ukupnu ocjenu 1,0. I ne samo to: drugoplascirani ispitni kandidat za pobjednikom je zaostao više nego cijelu ocjenu. Ako je riječ o putu kočenja, kočne pločice ATE Ceramic postigle su drugu najbolju ocjenu (1,5), potvrđujući vrlo dobre mogućnosti zaustavljanja.

Manje habanja za veću zaštitu okoliša i veću udobnost

"ATE Ceramic kočne pločice nude oboje: visoku sigurnost, kao što su pokazali rezultati u testu kočnica, ali i izdržljivost", kaže Maik Spengel, odgovorni produkt menadžer Continentala. "Posebno smo zadovoljni što deset godina nakon osvajanja Nagrade za inovaciju na sajmu guma u Essenu, ADAC sada također samostalno potvrđuje izvanredna svojstva ATE Ceramic kočnih pločica", dodaje Peter Wagner, koji je na čelu poslovne jedinice OE & Aftermarket Services u Continentalu.



SCAN ME!



GORSKI PARK KUPJAK

GORSKI PARK KUPJAK

Mjesto gdje vaše vrijeme vrijedi više

- Smještaj
- Domaća kuhinja
- Biciklizam, streličarstvo, izleti...
- Privatna i poslovna događanja
- Team building/business retreat



Tehnologija za život



BOSCH

Pokreće nas
PRECIZNOST



**Precizno i učinkovito baždarenje
sa sustavima Boscha**

Napredni sustav asistencije vozačima (ADAS)

Turnir sporta i organizacije - MNT TokBar 2022.

Više od 300 igrača iz Hrvatske i Slovenije na malonogometnom turniru TokBar 2022. odigralo je čak 41 utakmicu, ali je teško reći hoće li bolje pamtitи pobjede i golove ili atmosferu i pjesmu koja se orila iz svega glasa. Ili možda djeće veselje na susjednom terenu na kojem su uživali mališani naših zaposlenika.

Subota 14. lipnja svakako će ostati dan za pamćenje obilježen nevjerojatnom sportskom energijom i kolegijalnim nadmetanjem ekipa, ali i organizacijom, koja je u najboljem duhu TokBar logistike te „kaizenovske“ metodologije pokazala u čemu smo najbolji. Teško se sjetiti je li netko odigrao toliki broj utakmica u samo jednom danu.

Najboljima treba čestitati, a to su momci iz zagrebačke poslovnice P012 koji su izvršnom igrom, pa u finalu na penale, osvojili prvo mjesto. Najvećim iznenadenjem turnira pokazala se ekipa „Vozači interna“ koja je osvojila drugo mjesto, dok je ekipa „TQ HQ“ osvojila treće mjesto. Najbolje slovenske kolege u Zagrebu, također na svom na domaćem terenu, iz ekipе „Bartog MIX“ stigli su do osmine finala.

Uz lijepе utakmice i pobjede, pamtit će se i direktan gol iz kornera Maria Mikulčića iz ekipе „C004 regalci“, dok je najboljim strijelcem proglašen Dario Kisegi (C004 mješanci). Ako trebate golmana to je Boris Hodak (Vozači), a titulu najboljeg igrača ukupno priskrbio si je

Marko Krsnik (P012).

Osim za najbolji gol, nagradu za fotografiju s najviše lajkova objavljenu na TokBaru na Facebooku također je osvojio Mario Mika Mikulčić, napravljenu tijekom motivacijskog govora izbornika.

Turnir je ukupno prošlo više od 400 zaposlenika i kolega Bartoga i Tokića te još jednom potvrdilo koliko je sportskog duha i energije u našim redovima. Čestitke organizaciji i bravo igrači! #



Prve tri ekipе



Posjet njemačkog izaslanstva

Nakon što nas je 2018. posjetio njemački ministar gospodarstva Peter Altmaier, potvrda kontinuiranog razvoja Tokić Grupe, ali i dobrih internacionalnih poslovnih odnosa, ponovno je stigla ove godine uz posjetu Njemačko-hrvatske industrijske i trgovinske komore, zajedno s političkom i gospodarskom

delegacijom iz Njemačke te Njemačkog veleposlanstva u Hrvatskoj.

„Zanimljivo je vidjeti kako pristupate rješavanju problema i kako se fokusirate na digitalizaciju. A nama koji dolazimo iz obrta posebno je korisno i lijepo vidjeti koliko pažnje posvećujete radnicima kao svom kapitalu te kako se trudite

obučiti svoje radnike da svoje ideje provedu u djelu. Drago mi je vidjeti koliko ste uspješni na ovaj način“, rekla je Petra Dick-Walther iz Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, čija se delegacija željela upoznati s radom Tokića, kao primjera uspješnog razvoja tvrtke u Hrvatskoj. Činjenica da mnogi strani

stručnjaci i voditelji napretka u svojim zemljama redovito posjećuju Tokić kako bi saznali kako se ovdje radi, dodatno nas inspirira i motivira da budemo još bolji. Izaslanstvo se nakon druženja u zgradi uprave i prolaskom kroz logistički centar, posebno zadržalo i zainteresiralo za mogućnosti i operativnost našeg Tokić edukacijskog centra. Veliko hvala Njemačko-hrvatskoj industrijskoj i trgovinskoj komori na suradnji i podršci! #



MONROE®. OE JE U NAŠEM IMENU.

**VAŠ SPECIJALIST
ZA OVJES.**



VIŠE POTRAŽITE NA EU.MONROE.COM/EN-GB ☺

Od graničara do menadžera

Prepoznavanje vrijednosti u sportu kod naših najmlađih najbolja je priprema za poslovni svijet i nadolazeće životne okolnosti. Čak i obična igra je uvertira u iskušenje, strpljenje, poraz, ali i slavu, a svakako i na disciplinu. Tokić Grupa zbog toga donacijom daje podršku Prvenstvu Grada Zagreba u graničaru, gdje je nastupilo čak 25 mladih ekipa i čekalo svoj red da pokažu jesu li najbolji, baš kao što daje i podršku konferenciji Business u sportu (BUS).

Put do pobjede

Konferencija Business u sportu (BUS) predstavlja projekt u organizaciji Hrvatske studentske asocijacije (HSA) s ciljem povezivanja studenata, uspješnih sportaša i njihovih sportskih, ali i poslovnih karijera. Kroz interaktivna predavanja i panele govornika iz raznih ekonomskih područja djelovanja, svi zainteresirani, njih preko 150, moglo je doživjeti i pozadinu uspješnih sportskih priča. Konferencija je održana u Kongresnoj dvorani Ekonomskog fakulteta u Zagrebu te je uključivala četiri predavanja i dva panela. Na panelu „Žene u sportu“ sudjelovale su Sandra Paović, Klaudija Bubalo, Ines Goda Forjan i Nikolina Babić, dok su na panelu „GNK Dinamo – Od ured do terena“ sudjelovali Željko Kopić, Matej Zadro, Tomislav Rukavina i Tomislav

Butina. U svakom slučaju, s konferencije se odlazilo s dodatnom dozom inspiracije i osviještenom činjenicom kako je put do pobjede u sportu i biznisu, zapravo identičan. Kombinacija vještine, upornosti, ali i svakako i hrabrosti.

Dani studenata i karijera

Pronalazak pravog puta nije nimalo jednostavan, pogotovo ne u današnje vrijeme uz tolike mogućnosti nadohvat ruke. Iz tog razloga, projekti poput 17. Student Future Daya na ŽSEM-u, kroz koji se mladi studenti predstavljaju uspješnim poslodavcima, donose pravo rješenje, baš kao i Dan karijera na Fakultetu prometnih znanosti. To su mjesto na kojima Tokić vidi ključnu točku spajanja, a naše predstavnice Valentina Vukšić i Lovela Raguž iz Odjela ljudskih resursa sve zainteresirane dočekale su s osmijesima, ali i odgovorima o budućnosti u Tokiću.

Posljednji primjer takvog razvoja „mladih graničara“ i budućih menadžera u prvoj polovici 2022. svakako je posjet studenata Logistike, s Fakulteta prometnih znanosti, velikom LDC-u u Sesvetama. Zajedno s profesorima dočekali su ih i tvrtku predstavili naši kolege Mario Jurčić, Josip Rašić, Tomislav Vonić i Ines Jajalo. I to nije sve, ali je dovoljno uz činjenicu da je predivno biti uz mlade dok sazrijevaju i činiti dobru stvar, zbog drugih mladih. #



STRUČNJACI ZA **KOČIONE SUSTAVE**

TRW gotovo 100 godina dizajnira i proizvodi diskove kočionog sustava za prvu ugradnju za najpoznatije svjetske proizvođače vozila.

Naši dijelovi na tržištu zamjenskih dijelova su dizajnirani, proizvedeni i testirani za Vaše kupce s istim znanjem i istom preciznošću.

- kočione pločice
- kočioni diskovi
- kočione čeljusti
- dodatna oprema, sustavi za pokretanje i potrošni materijali za kočione sustave

Mi ne pristajemo na kompromise. Nemojte ni Vi.

Za svoj servis odaberite originalne TRW dijelove



TRUE BRAKING **EXPERTS**

trwaftermarket.com

TRW



Za ljubitelje klasike

Peta generacija Hyundai Elantre u suštini je sedanska izvedba kompaktnog i30, zgodan je izbor za obiteljske potrebe i nameće se kao povoljnija alternativa Toyoti Corolli, Hondi Civic i Mazdi 3

Kompaktni sedani na hrvatskom tržištu imaju svoju publiku, što se ponajbolje vidi po popularnosti Škode Octavije. No, Elantra je ipak 'pola broja' manji automobil, iako na prostranstvu putničke kabine, pa ni prtljažnika obujma 420 litara nema većih prigovora. Kao najveći adut nameće se povoljnija cijena u odnosu na izravne konkurente, uz sasvim korektnu izvedbu i pristojnu kvalitetu. Uostalom, to je recept kojim južnokorejski proizvodač nalazi put do sve većeg broja kupaca, posebno onih cjenovno osviještenih.

Zanimljivo je da još danas, desetak godina nakon uvođenja na tržište, Elantra djeluje svježe i dopadljivo. Silueta je skladna, a gledajući s boka do izražaja dolazi i padajuća linija krova, pa nećemo nimalo pogriješiti ako Elantru proglašimo coupe-limuzinom, što je danas vrlo

atraktivna karoserijska forma koju sve više nude premium proizvođači. Prva dobra vijest što se tiče motora je da benzinc od 1600 ccm nema turbopunjač, visokotlačne brzgaljke, pa ni komplikirane sustave za recirkulaciju i obradu ispušnih plinova. Riječ je dakle o koncepciji jednostavnom, pouzdanom i ne pretjerano rastrošnom četverocilindarskom benzincu koji je povoljan za održavanje i dugovječan. Kod kupnje rabljenog treba pregledati stanje kočnica i podvozja,

s naglaskom na nosače koji mogu biti podložni koroziji ako je automobil često vožen u zimskim uvjetima. No, sudeći prema stanju u domaćim oglašnicima, vlasnici Elantre u pravilu su savjesni vozači, pa se može pronaći i uredno ovjerena servisna knjižica. Očuvani primjerici, sa stotinjak tisuća

kilometara na brojaču, sasvim se uklapaju u hrvatski prosjek godišnje kilometraže, a mogu se kupiti već za 9000 eura. Tu i tamo pojavi se primjerak s plinskom instalacijom, za čime su dugoprugaši posezali uslijed izostanka dizelske motorizacije. Prije kupnje takvog primjerka, savjetujemo detaljan pregled u specijaliziranoj servisnoj radionici. #



PONUDA DIJELOVA

Artikl	Cijena
Filtar ulja	64,00 kn
Filtar zraka	89,00 kn
Filtar kabine	109,00 kn
Disk ploča prednja	770,00 kn
Disk pločice prednje	209,00 kn
Disk ploča stražnja	506,00 kn
Disk pločice stražnje	162,00 kn
Vilica	-
Svjećica	35,00 kn
Remen kanalni	102,00 kn
Hladnjak	1219,00 kn
Hladnjak klime	999,00 kn
Štangica stabilizatora	85,00 kn
Glavčina bez ležaja	315,00 kn
Ležaj kotača	215,00 kn



* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV



U našem je genetskom kodu



Jedan od najvećih svjetskih proizvođača na području hidraulike



Milijun amortizera proizvedenih svaki tjedan



Preko 100 godina ekspertize

Amortizeri

• Opruge

• Odbojnici amortizera

• Nosači amortizera



kyb-europe.com



KYBSuspension



@KYBEurope



KYB-Europe



KYBEurope

Posljednji Mohikanac

Iako se prestao proizvoditi 2017.,
**Yamahin četverocilindarski
 evergreen stabilno drži
 vrijednost, a prilikom provjere
 prije kupnje najviše pažnje
 posvetite sustavu spojke koja
 trpi velika opterećenja uslijed
 raskošnog okretnog momenta**



Pomalo je ironično što se XJR prestao proizvoditi kada je cijeli svijet tražio jednostavne, nekomplikirane retro motocikle. Četverocilindraš vrlo spontano i mekano leži na gasu, pitomo, ali odlučno poteže uz diplomatski decentan zvuk iz auspuha, a i ponašanje u vožnji je manje više spokojno. Naravno da se XJR može i brže voziti, ali sporim podupravljanjem i limitima ovjesa daje do znanja da ipak više voli kotrljanje. Nažalost, Euro4 je 2017. zabio posljednji čavao u ljes megauspješnog Yamahina klasičara koji je dominirao scenom. Zlobnici kažu da je

pretposljednji bio promjena dizajna i koncepta koji su tradicionalisti izbjegavali u širokom luku. Tko zna, možda bi u starom tijelu preživio i Euro4.

Na što pripaziti prilikom kupnje rabljenog? Lagano kuckanje u predjelu ventila i glave motora u osnovi ne bi trebalo biti razlogom za brigu kod ovog izdržljivog i dugotrajnog motora. Kritično mjesto je spojka, koja nije u svakoj situaciji dorasla velikom okretnom momentu motora. Pozornost trebate posvetiti i uvijenim i potrošenim kočnim diskovima. Na modelu iz 2002. morate provjeriti ispravnost uljnih crijeva koja vode do uljnog hladnjaka i jesu li zamijenjena u sklopu povratne akcije. Tko se želi riješiti problema s preslabim ovjesom XJR-a, nikako neće izbjegći investiciju u progresivnije opruge prednje vilice te kvalitetne zamjenske amortizere. Ovo posljednje se ne odnosi na model iz 2015. čiji ovjes funkcionira harmonično i čisto upija neravnine. Bilo kako bilo, XJR 1300 je ostao zanimljiva prilika za kupnju, uredni primjeri stari

desetak godina mogu se pronaći za 6000 eura, dok su oni najstariji (1999.-2004) povoljniji oko 2000 eura. #

PONUDA DIJELOVA

Artikl	Cijena
Filtar ulja Hiflo K&N	49,00 kn 73,00 kn
Filtar zraka Hiflo BMC	304,00 kn 626,00 kn
Kočne pločice prednje EBC sinter metal TRW sintered sv	280,00 kn 220,00 kn
Kočione pločice stražnje EBC TRW	179,00 kn 291,00 kn
Kočni disk prednji EBC TRW	1539,00 kn 1723,00 kn
Brtva poklopca ventila	491,00 kn
Brtva ispuna (komad)	46,00 kn
Gumica ventila Athena	43,00 kn
Brtva poklopca kvačila	123,00 kn
Ručica poluge kvačila JMT	268,00 kn
Ručica prednje kočnice JMT	249,00 kn
Set ležajeva volana sa semerinzima Koyo	258,00 kn
Set semeringa vilice All Balls	158,00 kn
Retrovizor L ili D	426,00 kn
Elektropokretač JMP	995,00 kn
Prekidač kvačila	135,00 kn
Svjjetlica NGK DPR8EA-9	48,00 kn

* Cijene su informativnog karaktera, podložne promjenama i uključuju PDV

Upravljajte svojim poslovanjem Sada i u budućnosti

Naše su vrijednosti pouzdanost,
održivost i spremnost na sutra



Prošireni program EGR-asortimana

WAHLER

Naš portfelj EGR-asortimana sastoji se od preko 200 različitih artikala, koji pokrivaju potrebe 62 % voznog parka u Evropi.

BorgWarner

 **BorgWarner**

Praktičan i pragmatičan

Novi DAF XF premijerno je predstavljen na sajmu IAA u Hannoveru 2012. te je stigao kao nasljednik proslavljenog modela XF 105. Nizozemska kompanija u vlasništvu američkog koncerna Paccar zadržala je praktičan i pragmatičan pristup koji se temeljio na provjernim komponentama i rješenjima, a fokus je bio i kako učiniti ukupne troškove poslovanja što nižim

Posebno je to apostrofirano kod modelske obnove 2017. kada je stigao potpuno novi pogonski sustav s motorima MX-11 i MX-13 te visokoučinkoviti automatski mjenjač Traxon s 12 ili 16 stupnjeva. Nova pogonska osovina ponudila je i produženi omjer diferencijala (2,05:1) pa je XF pri 85 km/h krstario na minimalnih 1000 do 1040 o/min. Posljedična niska potrošnja, produženi servisni intervali (150.000 km), novi upravljački softver i snažnija motorna kočnica uz tradicionalnu izdržljivost rezultirali su velikom popularnošću XF-a osobito u sjevernim dijelovima Hrvatske. DAF XF stoga

dobro kotira na tržištu rabljenih, no s obzirom na velike kilometraže dobro je obratiti pažnju na određene komponente. Dio problema vezao se uz pokrove glavčina dok bi u slučaju nepravilne zamjene diskova posljedica mogla biti potreba za bušenjem vijaka kako bi im se omogućio pristup. Odgovarajući originalni ili zamjenski dijelovi u Tokić poslovnicama jamstvo su da se takve stvari neće dogadati. Kod stražnje

osovine dobro je i provjeriti ožičenje modulatora ventila stražnje osovine koji je znao biti sklon kvarovima odnosno ustanoviti jesu li popravci izvedeni temeljito ili su implementirana samo



privremena rješenja. Slično vrijedi i za NOx senzore koji se često mijenjaju. Unutar kabine treba ponovo provjeriti stanje instrument ploče koja zna skrivati neplanirane pukotine, ali i zračno ovješenih sjedala koja zbog nepravilnog korištenja, posebno onih krupnijih vozača, mogu imati oštećenja na vanjskim dijelovima na strani vrata. Ona vozila koja gube tlak zraka obično imaju problem sa solenoidima kompresijske (ispušne) kočnice kod kojih zbog blizine motora te posljedično snažnog zagrijavanja i hlađenja (šire se i skupljaju) više ne brtve kako bi trebale. #



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 916 091 5637 760

U pravom smjeru kroz život

uz febi dijelove ovjesa



Pravi assortiman - febi pruža jedan od najvećih assortimana proizvoda ovjesa sa više od 10.000 artikala koji pokrivaju sve popularne tipove europskih i azijskih vozila. Pored toga, zbog Fast-to-Market pristupa tržištu, febi konstantno ulaze u istraživanje i razvoj kako bi osigurao prave dijelove u pravo vrijeme.



Najviši standardi kvalitete - febi je sinonim dijelova za ovjes, najviši nivo kvalitete, proizvodnje i pouzdanosti ugradnje. Sa intenzivnim testiranjem i dijelovima koji odgovaraju OE kvaliteti, febi garantira proizvode unutar kutije po najstrožim standardima.



U skladu sa OE - febi dijelovi ovjesa precizno odgovaraju OE specifikacijama bez ikakvih modifikacija predviđenog i originalnog dizajna. Ovo osigurava febi proizvodima da budu točno onakvi kakvi su kreirani od strane proizvođača vozila, pružajući puni nivo udobnosti i sigurnosti vlasniku vozila.

Vaš broj 1 za ovjes



Skenirajte QR kod kako bi pogledali febi film "U pravom smjeru kroz život" ili posjetite steering.febi.com



febi.com/3



SOLUTIONS
MADE IN GERMANY

www.febi.com



3

bilstein group®

Četiri bastiona šibenske mobilnosti

Poslovnice Auto Tima u šibenskoj regiji utkane su u poslovanje svakog servisa, a ključnu ulogu igraju i u očuvanju mobilnosti tijekom turističke sezone

Kada pomiješate šibenski dišpet i ljubaznost teško ćete pronaći bolju kombinaciju za dobar posao. I to je nešto što vas čeka u Tokić poslovnicama partnera Auto Tim, koje pokrivaju regiju sve od Biograda do Trogira i na sjever prema Kninu, s centralnom lokacijom u Šibeniku, gdje je smješten i Tokićev HUB s više od 30.000 različitih artikala. Odgovoran za takav ugoden koncept poslovanja 'pomal, ali uvijek na vrijeme', uz šarm Mediterana, svakako je vlasnik i voditelj Toni Slavica, koji s bratom Ivicom već 16 godina razvija poslovanje pod Tokićevom značkom. Jer, nakon prethodnih deset godina prikupljanja iskustva na tržištu distribucije autodijelova, Toni je ulazak u samostalne vode osigurao partnerstvom s Tokićem, još 2006.

Umreženost jamči brzinu

Osim u Vodicama, Rogoznici i Drnišu, gdje je poslovnice otvorio naknadno, Auto Tim je od 2009. centraliziran na savršenoj lokaciji, kako za partnere i stanovnike,

tako i za turiste. Na rubu grada, na vratima Mandaline (Put Bioca 4, Šibenik), gdje brojni mehaničari dan počinju s kavom i preuzimanjem prvih narudžbi, a ista je praksa i na ostale tri lokacije gdje mobilnost turističke sezone čuvaju poslovnicе koje se rasprostiru na 100 m². Umrežene su s glavnom poslovnicom u Šibeniku, ali i s HUB-om Tokića na 400 m², koji djeluje na istoj lokaciji, a onda i dnevnim dostavama iz centralnog skladišta u Sesvetama. I zato, na pultu Tokić poslovica najvjerojatnije ćete željeni dio ili alat dobiti odmah, odnosno bit će vam dostavljen za koji sat, ili najkasnije sutradan ujutro.

Alati i bogat moto program

Gazda Toni saživljen je s potrebama regije, pa i poslovnice Auto Tima prepoznaju sve potrebe mehaničara, ali i ostalog stanovništva. Zato su pored alata i dodatne opreme u poslovnicama vidljivo raspoređeni skuteri. Naime, u Šibeniku svatko pored automobila ima i skuter, pa osim novih zastupstva za Kymco,

Peugeot, Niu i e-Moby, koje Auto Tim prodaje i servisira, u ponudi je i cjelovit moto asortiman potreban za njihovo održavanje. I još više od toga, jer upućeni iskusni zaposlenici kupcu redovito pomažu sugestijom i savjetom, bez obzira je li riječ o asortimanu ili servisnom zahvalu.

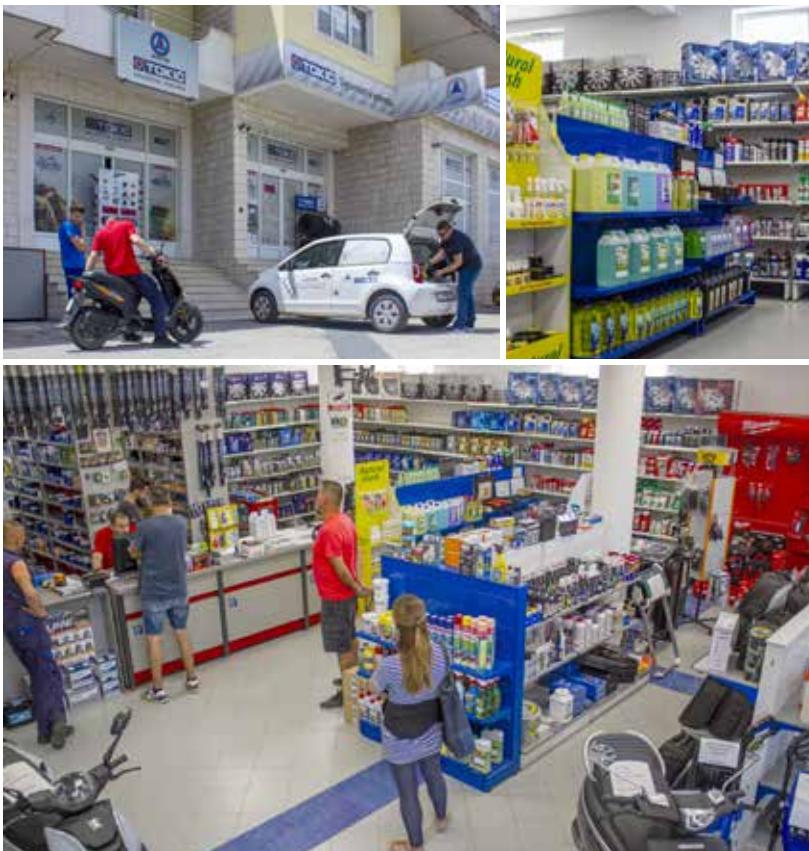
Alatno servisna postaja

Brojni novootvoreni regionalni servisi, potaknuti subvencijama za samozapošljavanje, dio su društva koji raste s Auto Timom. Jer, osim asortimana za svakodnevni posao, Tokić poslovnice nude i cjelovit asortiman alata i servisne opreme. Uz dobro poznat specijalni program za opremanje servisnih radionica - od montirki, balansirki, stanica za servis klime i dizalica, ili pak alata za limariju - u poslovnicama Tokića mogu se razgledati i hobi te posebni alati poznatih marki kao što su

Hazet, SW-Stahl, Makita ili pak Kärcher. Raspoloživo je ukupno 20 brendova koji trebaju svakom hobi ili profesionalnom majstoru.

Nautika ne smije čekati

Pored snažnog alatnog i motoprograma, dostupan je i cjeloviti gospodarski program, ali i nautički asortiman za redovito održavanje plovila. Velika je vrijednost u našoj širini i raspoloživost asortimana ulja, filtara te akumulatora i svjećica za nautiku jer vrijeme na brodu još je dragocjenije nego u automobilu, naglašavaju u Auto Timu. Velika ekipa mladih i agilnih zaposlenika u potpunosti opravdava asocijativno ime 'Auto Tim', a koliko je strasti i energije među njima, najbolje se može vidjeti na utrkama poput skradinske, na nekim trkačim autima, ali i nogometnim turnirima, gdje ekipa sudjeluje kao sponsor ili natjecatelj. #





Jako dobro znamo koji su sve izazovi ispred mladih, ali i iskusnih mehaničara koji vode bitku s brzinom i kvalitetom usluge, pa upravo zato stojimo spremni s tolikom širinom asortimana i pravom informacijom

Toni Slavica, voditelj Auto Tima





Autoservis raspolaže
i s vučnom službom,
pa i flotom od četiri
zamjenska vozila

Desant na Ozalj

Presjek voznog parka čiji vlasnici sa zadovoljstvom dolaze u ACC D-D Automobili brzo otkriva kako se, uz redovite servise, na obali Kupe pored Ozlja stručno rješavaju i najkompleksniji problemi

Posebna energija kojom zrači svaki servis u ovom slučaju nije određena blizinom rijeke Kupe i atmosferom obiteljskog izletišta. To je samo djelič atmosferu zbog koje ćete se poželjeti vratiti u ACC D-D Automobili, u selu Trg nadomak Ozlja. Glavni razlog ipak će biti reprezentativan profil automobila koji tamo čekaju na svoj red, zbog kojeg lokacija izgleda kao da je prodajni salon mladih rabljenih automobila. Potom je tu ekspertiza koja izvire iz vlasnika i voditelja servisa Dražena Draženovića, a zatim i njegove supruge Martine koja se brine da logistika i usluga budu na visokom nivou. Na nivou koji je ulaskom u mrežu servisa Auto Check Center zaokružen u uslugu po najvišim standardima. S jedne strane kroz visoka očekivanja vlasnika, a s druge kroz podršku Tokić Grupe u vidu partnerstva, novih klijenata, investicija u

opremu, dostupnosti dijelova te edukacije kroz seminare u TEC-edukacijskom centru.

Iz čitave Hrvatske

Ozaljska priča zbog koje premium, ali i prosječna rabljena vozila redovito dolaze na Kupu iz udaljenih dijelova Lijepe naše, počela se pisati još u vrijeme Draženove mladosti. Dok je sanjao i proučavao automobile, kasnije se educirao da bi danas kao nositelj majstorskog ispita slovio kao 'pravi majstor' za komplikirane probleme na kompleksnim modernim vozilima. Zanimljivo je da je Dražen odrastao upravo na lokaciji servisa, gdje vas uz kupalište na Kupi očekuje prostor i gdje klijenti, čak i s obiteljima, mogu odmoriti dok čekaju servis ili prijevoz, a sam servis je tamo pokrenut prije punih 15 godina.

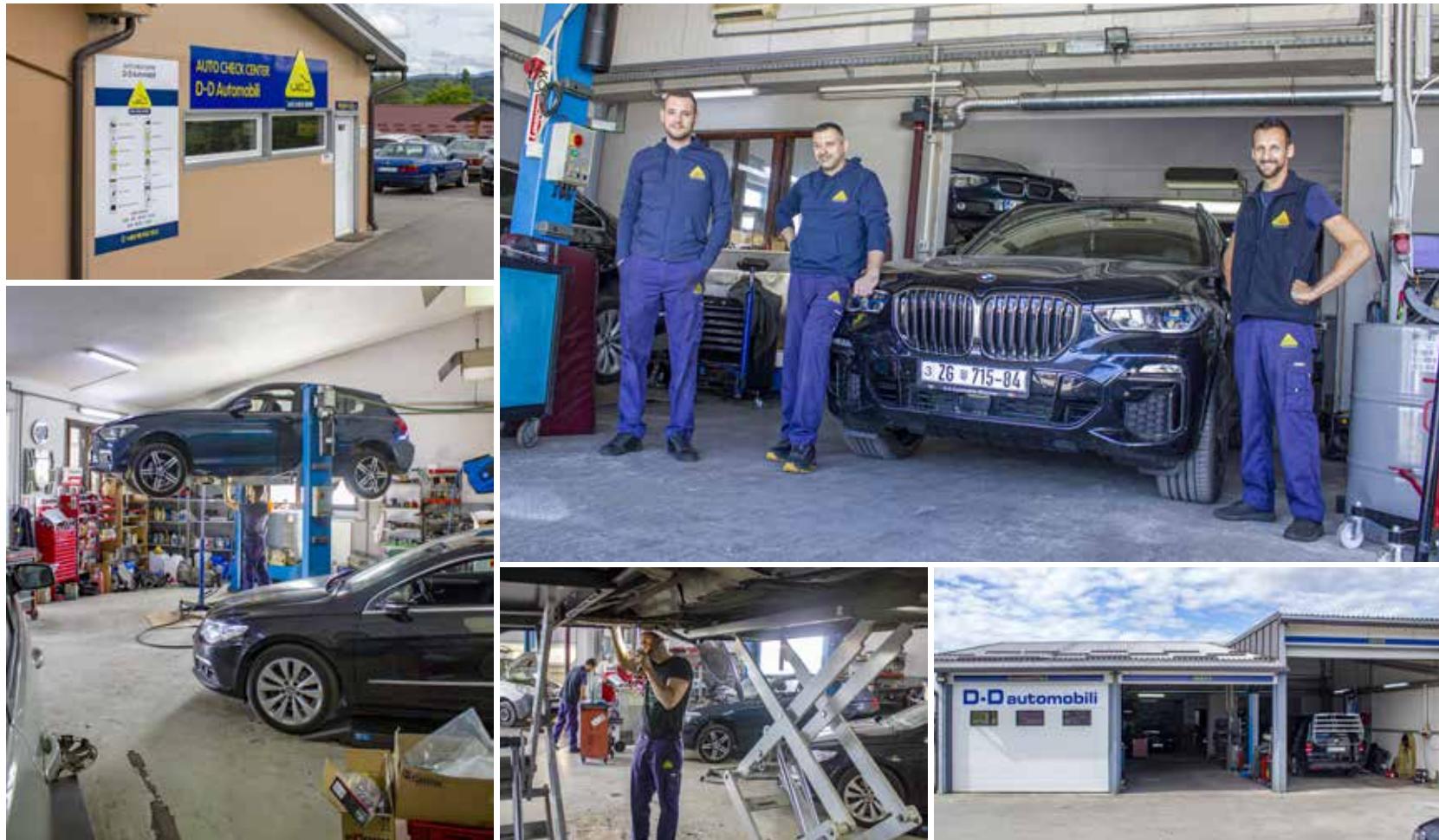
„Servis podrazumijeva stalno ulaganje i istraživanje, pa otkako smo počeli s radom na

ovoј adresi konstantno investiramo u razvoj i alate. Doslovno smo spremni na sve izazove osim na limariju, no i za to imamo dobre partnere. Dolaze nam vrhunski automobili iz čitave regije, pa čak i neka kompleksna starija vozila kolezionarske vrijednosti“, govori Dražen.

Kompletna oprema

Ulazak u garažu koja je opremljena s pet servisnih pozicija i tri dvostupne dizalice, a spremna je i za prihvat gospodarskih vozila do 5 tona, otkriva dinamiku rada, ali i ekspertizu servisa. Doslovno nema dijagnostike s kojom Dražen nije opremio svoj servis, što znači da nema ni problema koji neće moći biti riješen. Bosch KTS, Launch i Texa samo su mali dio dijagnostičkog spektra s kojim Dražen rješava probleme, jer opremljen je i originalnim dijagnostikama za čitav VW-koncern (VW, Škoda, Seat, Audi), ali i Renault, Peugeot i Citroen, pa i Porsche. Na koncu, kad je riječ o modelima Mercedesa i BMW-a, servis je certificiran za upis servisa u centralni sustav vozila. Drugim riječima, održavanje će biti zavedeno i vidljivo kroz multimediju vozila, što će vlasniku olakšati daljnju prodaju i očuvati vrijednost vozila.

Lako je vidljivo po licima svih klijenata, Dražen i ekipa sastavljeni od pet servisera zajedno s obiteljskom podrškom pitoresknu turističku lokaciju pretvorili su u mjesto - zadovoljnih vozača. #



Servis podrazumijeva konstantno ulaganje u edukaciju i opremu, pa nam uskoro stiže i oprema za servis radara, a bit ćemo spremni i za održavanje električnih vozila kada za to dođe vrijeme. Dotad, sa zadovoljstvom rješavamo i najkompleksnije probleme na modernim autima

Dražen Draženović, vlasnik servisa



Klimatizirana atmosfera

U doba ljetnih vrućina, ispravan rad-klima uređaja od velike je važnosti za sigurnost vožnje. Ako temperatura u kabini nije odgovarajuća, kod vozača raste nervozna i pada koncentracija. U našim poslovnicama potražite sve za održavanje i servis

UREĐAJ ZA PUNJENJE KLIME
POLUAUTOMATSKI - PLIN
R134A

HECTOR KHEOS

Broj artikla: 183025

- ➊ Kompaktni poluautomatski uredaj proizveden u Italiji
- ➋ Višejezični digitalni display s internim osvjetljenjem za lakši rad u prostorijama sa slabijim svjetлом
- ➌ Mikroprocesorsko upravljanje fazama rada
- ➍ Snaga vakuum pumpe 100 l/min
- ➎ Interni spremnik 12 litara
- ➏ Mehanička blokada vaga i prednjih kotača za bezbržni transport uredaja
- ➐ 2 posude za ulje i kontrastno sredstvo
- ➑ Dimenzije uredaja 480X1060X500
- ➒ Zemlja porijekla: Italija



UREĐAJ ZA PUNJENE
KLIME AUTOMATSKI DUAL
R134A - PLIN R134A

HECTOR 4020500

Broj artikla: 379380

- ➊ Automatski uredaj s bazom podataka proizveden u Italiji
- ➋ Višejezični digitalni display s internim osvjetljenjem za lakši rad u prostorijama sa slabijim svjetлом
- ➌ Snaga vakuum pumpe 70 l/min
- ➍ Interni spremnik 9,5 litara
- ➎ Crijeva duljine 3 metra HP i LP
- ➏ Integriran termalni printer
- ➐ Elektroničko vođeni grijач boce
- ➑ DUAL mod- moguća kasnija nadogradnja na R1234YF uz dodatni retrofit kit



UREĐAJ ZA PUNJENJE
KLIME KONFORT TOUCH
DISPLAY 780R BI-GAS RID S
IDENTIFIKATOROM ZA PLII
R134A I R1234YF

TEXA Z16511

Broj artikla: 294675

- ➊ Automatski uredaj s 2 spremnika od 12 kg za plinov R134a i R1234yf
- ➋ Touch zaslon 10"
- ➌ Višejezična pokrivenost programa
- ➍ Integriran printer i identifikator plinova
- ➎ Wi Fi i Blue Tooth konekcija



UREĐAJ ZA PUNJENJE KLIME - PLIN R134A

ROBINAIR AC690PRO

Broj artikla: 84054

- ➊ Automatsko obnavljanje i reciklaža plina
- ➋ Programsко upravljane vakuumiranjem sustava
- ➌ Automatsko punjenje sustava plinom
- ➍ Integrirano i vođeno testiranje tlaka na A/C -Automatsko vađenje i vaganje ulja iz sustava
- ➎ Automatsko punjenje sistema kontrastnim sredstvom
- ➏ Automatsko punjenje sistema novim uljem
- ➐ Integriran hrvatski jezik
- ➑ Integriran program propusnosti i ispiranja sistema
- ➒ Baza podataka za osobna i dostavna vozila
- ➓ Integrirani termo printer
- ➔ Tlak pumpa 180 l/min
- ➕ Kompresor 500 grs/min
- ➖ Kapacitet spremnika 20 kg
- ➗ Zemlja porijekla: Italija



SET MANOMETARA, CIJEVI I PRIKLJUČAKA ZA ISPITIVANJE KLIME

HECTOR HE-TRHS-C1051A

Broj artikla: 169219

- ➊ Set manometara, cijevi i priključaka za ispitivanje klime za plin R-134a
- ➋ Dva manometra
- ➌ Tri crijeva (crveno, žuto, plavo)
- ➍ Dva brza priključka (crveni i plavi)
- ➎ Visoki pritisak: 0-35kg/cm
- ➏ Niski pritisak: 1-8,5kg/cm
- ➐ Vakuum: 0-30 in/Hg
- ➑ 1,85 kg
- ➒ Pakiranje 635x315x460 mm



IDENTIFIKATOR NOVOG PLINA R1234YF

MM 007935021060

Broj artikla: 314358

- ➊ Identifikator novog R1234YF plina
- ➋ Rezultati testiranja u 2-3 minute
- ➌ Prikaz rezultata preko LED oznaka



ROBINAIR SET ZA ISPIRANJE KLIME R134A

ROBINAIR SP00101174

Broj artikla: 101396

- ➊ Univerzalni komplet za ispiranje za R134a ACS servisne jedinice, sadrži spremnik za ispiranje, sušilicu filtra, dva servisna crijeva SAE J2196 i ostalu popratnu opremu.
- ➋ Nadogradiv na AC690PRO



DETEKTOR PROPUŠTANJA PLINA 134A I 1234YF

HECTOR 4017827

Broj artikla: 220639



GARNITURA ZA ISPIRANJE KLIMA SISTEMA RK1088.01 / 41.30020

ERRECOM RK1088.01

Broj artikla: 81692



AKUMULATORSKI UDARNI ODVIJAČ 1/2"

MAKITA DTW701RTJ

Broj artikla: 396205

- ➊ 6 pomoćnih načina rada (3x zavrtanje / 3x odvrtanje)
- ➋ Radno svjetlo s dva LED elementa
- ➌ Ergonomski dizajnirana mekana ručka presvučena gumom
- ➍ Visoki okretni moment 0-2200 okr/min
- ➎ Broj udaraca 0-2700 min
- ➏ Okretni moment odvrtanja 1000 nm
- ➐ Težina 2,7 kg
- ➑ U setu s 2 baterije 5Ah, brzim punjačem i koferom



AKUMULATORSKA BUŠILICA-ODVIJAČ

MAKITA DDF482RT3J

Broj artikla: 389850

- ➊ Brzostezna glava
- ➋ Ergonomski dizajnirana mekana ručka presvučena gumom
- ➌ Ugrađeno LED svjetlo
- ➍ Poboljšana zaštita od prašine i prskanja vode
- ➎ Visoki okretni moment 0-1900 okr/min
- ➏ Maksimalni okretni moment 62 nm
- ➐ Težina 1,8 kg
- ➑ U setu s 3 baterije 5Ah, brzim punjačem i koferom



AKUMULATORSKA KUTNA BRUSILICA

MAKITA DGA504RTJ

Broj artikla: 396075

- ➊ Automatski mijenja brzinu rezanja prema uvjetima opterećenja
- ➋ Poboljšana zaštita od prašine i prskanja vode
- ➌ Zaštita od ponovnog pokretanja
- ➍ Klizni prekidač za uključivanje / isključivanje
- ➎ Broj okretaja u slobodnom hodu 8500 min
- ➏ Brusna ploča promjera 125 mm
- ➐ Težina 2,5 kg
- ➑ U setu s 2 baterije 5Ah, brzim punjačem i koferom



KUTNA BRUSILICA

MAKITA 9558HNRG

Broj artikla: 395145

- ➊ Zaštita od ponovnog pokretanja
- ➋ Snažan motor snage 840 W
- ➌ Rotirajuće kućište mjenjača
- ➍ Blokada osovine za laku promjenu ploče
- ➎ Broj okretaja u slobodnom hodu 1100 min
- ➏ Brusna ploča promjera 125 mm
- ➐ Težina 3,2 kg



UDARNA BUŠILICA

MAKITA HP1641K

Broj artikla: 391072

- ➊ Bočna ručka za bolju kontrolu
- ➋ Gumb za zaključavanje za neprekidni rad
- ➌ Brzostezna glava
- ➍ Snaga 680 W
- ➎ Visoki okretni moment 0-2800 okr/min
- ➏ Broj udaraca 0-44800 udara/min
- ➐ Težina 2 kg



Budi spremam i kompetentan

Pored redovitih edukacija za električna i hibridna vozila, verificiranih od Ministarstva, u Tokić edukacijskom centru održana su i prva predavanja za nastavnike

Progresivni razvoj tehnologije i njena implementacija u svakodnevnicu povlači i razvoj adekvatne infrastrukture, pa i edukaciju na svim razinama društva. Pritom, niti u jednom trenutku ne smijemo zaboraviti na one na kojima svijet ostaje, zbog čega sa zadovoljstvom možemo objaviti kako su održani prvi seminari za stručno usavršavanje nastavnika srednjih strukovnih škola iz područja automehatronike, kao dio projekta 'Budi spremam i kompetentan'. Projekt je nastao u organizaciji Strukovne škole Vice Vlatkovića iz Zadra, a prvom u nizu sedam predavanja koja se planiraju održati do kraja godine pristupilo je 15 nastavnika iz čitave Hrvatske. Također, projekt je financiran sredstvima iz EU-fondova te je podržan i od strane Agencije za strukovno obrazovanje odraslih i Ministarstva znanosti i obrazovanja. Prve povratne informacije nastavnika koji su se našli u Tokić edukacijskom centru (TEC) su i više nego dobre. Posebna vrijednost u održavanju

seminara na toj lokaciji jest u stupnju opremljenosti TEC-a, s alatima, modulima i maketama, koje nastavnici nemaju priliku drugdje upoznati, a pružaju im direktni uvid u tematiku električnih i hibridnih vozila koju je pokriva prvi seminar.

Zbog takve edukacije i iskustva nastavnici stvaraju priliku za poboljšanje redovitih nastavnih programa i kreiranje sadržaja koji kroz problematiku mogu preciznije predočiti učenicima. Istovremeno, ovaj se projekt prirodno nadopunjuje s trendovima i redovitim edukacijama za elektrificirana vozila pokrenutima u TEC-u za sve servisere i mehaničare.

Podsjetimo, upravo je TEC udovoljio strogim EU-standardima pa kroz edukaciju za EV, uz verifikaciju Ministarstva obrazovanja i HZZO-a, svim polaznicima osigurao je mogućnost mikrokvaliifikacije te upisa zvanja u radnu knjižicu. #



MERCEDES-BENZ JE IZABRAO MOĆ PERFORMANSE



FERODO JE IZABRANI OE DOBAVLJAČ ZA
MERCEDES-BENZ GLC (X253)

PRIMJENA ZA PREDNJI OSOVINU



PROIZVOĐAČ	MODEL	GORIVO
MERCEDES-BENZ	GLC	Benzin-Diesel-Hybrid



www.ferodo.com

Ferodo® je registrirani zaštitni znak Tenneco Inc. ili jedne ili više njegovih podružnica u jednoj ili više zemalja

Otkako je sezona počela nije prošao vikend a da netko o naših TRT-vozača na nekoj stazi nije ostavio traga. I to ne samo gumama na asfaltu već redovito i na samom postolju na kojem su naši vozači redoviti gosti



Nove utrke i po

Sezona je počela prvim relijima u Čazmi i Karlovcu, koji su se pokazali kao sjajna uvertira, pa i trening, kako za vozače tako i gledatelje, za WRC-svjetsko reli prvenstvo održano u Hrvatskoj krajem travnja. Organizacijski uspjeh i prava oktanska poslastica „WRC Croatia Rally 2022.“ odjeknuli su globalno, uz vjerojatno najzanimljiviju završnicu sezone, pa na neki način stavili mašnu i na domaći autosport. Odnosno, na utrke koje su uslijedile u drugim disciplinama koje naši vozači pohode.

Ritam pobjednika

Naš Matija Jurišić od početka sezone počeo je demonstrirati svoj kalibar te potvrđivati titule

najboljeg vozača i europskog viceprvaka na brdu. Nakon što je sezono otvorio pobjedom u Taru na kronometru, otisnuo se do Francuske gdje se odmjerio s najjačom konkurencijom i upisao kao 4. u grupi. Na prvom brdskom PH-natjecanju i novoj stazi u prvenstvu (Makarska) postavio je rekord staze i osvojio prvo mjesto u grupi 3, a onda opet krenuo do Španjolske (Subido al Fito) gdje je pak na vrlo zahtjevnoj stazi osvojio 2. mjesto, ali i 8. najbrže vrijeme u ukupnom poretku Europskog prvenstva. Utrka u Kotoru - ponovno prvo mjesto, Skradin i Malačka također, ali reference dolaze i na teškim europskim ispitima. U češkom Šternberku, u dotad najjačoj konkurenciji upisao se na 4. mjesto, a u Italiji je odvezao kako kaže – utrku

života (dosad). Na brdskoj utrci Trento Bondone, na najtežoj stazi u prvenstvu s oko 200 zavoja na 17,3 km Matija je završio kao 3. u Grupi 3 te zauzeo 8. mjesto u generalnom poretku na Prvenstvu Europe. Pritom je nažalost morao propustiti 28. nagradu Stubičkih Toplica, ali svejedno nove utrke u prvenstvu Hrvatske čeka kao 2. u generalnom poretku i prvi u Grupi 3, dok je u prvenstvu Europe trenutno na 3. mjestu Grupe 2 te deveti u ukupnom poretku.

Mladost i nova mladost

Dok Matija kao naš najperspektivniji vozač korača velikim koracima prema europskom vrhu, mlada Stefani Mogorović tek uzima zamah i priprema se na novi auto. Na Audi S1



Željko Pavičić



Stefani Mogorović

TOKIĆ

Racing



Marko Stanisavljević





s kojim će tek pokazati svoj puni potencijal i boriti se u višim klasama. U međuvremenu, naša predana i brza Stefani dobila je titulu najbolje sportašice grada Pazina.

Nakon prošlogodišnjih bravuroznih vožnji u Opel Kadetu Željko Pavičić ove je godine na skradinskoj brdskoj utrci na stazu prvi puta izveo Chevrolet Cruze WTCC. Atrakтиван, lagan i brz po svemu odgovara Željku, ali sada je pred njima vrijeme upoznavanja i prilagodbe. Željko je odmah u Skradinu, čak bez

izlaska na trening, pokazao da je pred novom kombinacijom velik potencijal, a to je dokazao i kasnijom sljemenskom vožnjom na brdskoj utrci u Stubičkim Toplicama. Prava vremena za brzog Željka koji s modelom Cruze ulazi u novu trkačku mladost tek slijede.

Atrakтивne vožnje i fantastične rezultate u klasi, pogotovo s obzirom na konkurenčiju, pokazao nam je Marin Petrić u svom novom Renaultu Clio, nastupima na utrci Formula driver u Buzetu te u Čakovcu na kronometru.

Na novi auto nije se morao privikavati Marko Maras Stanisljević koji ostaje vjeran Autobianchiju. Dosad smo ga pamtili po spretnim salonskim vožnjama u crvenom, a sada je u pogonu žuti. I ne, nije u pitanju samo nova boja već je riječ o novom, vrhunski pripremljenom autu. Nakon prvih vožnji autoslaloma u Prelogu gdje je osvojio 2. mjesto u Klasi 5, na Plivskim jezerima se upisao kao treći, dok je autoslalom u Dubravi završio na 2. mjestu.

Dario Konopek



Osijek Street Race Show

Najljepša slavonska automobilistička priča već tradicionalno nastaje na stazi čepinskog aerodroma. Svi znaju, to je Osijek Street Race Show u organizaciji AK Slavonija i Rudolfa Kalkana. Tu slike govore više od riječi jer više od 200 vozila iz regije, među kojima je 180 automobila i oko 50 motocikala, dođe pogledati nekoliko tisuća posjetitelja. Pogotovo kada vozači poput Daria Konopeka s Audijem snažnim više od 1500 KS najave svoj dolazak i pokažu vožnju koja se inače može vidjeti samo na satelitskim tv-kanalima. Nakon svibanjske utrke 27. po redu, svi željno iščekuju vikend 10 i 11. rujna – kada će slavonska staza opet biti užarena jer počinje 28. Osijek Street Race Show. #





Dino Lončar



Brzi i žestoki

Uz najbržu hrvatsku ergelu bajkera moto kluba Docdyno, koja se upisuje na gotovo svim natjecanjima, ove smo godine ponosno stali uz nastupe brzog Loris Majcana, prvaka Hrvatske u klasri 600 SST s Yamahom YZF-R6 sa 130 KS na kotaču. Ove je godine od predviđenih 10 utrka odvezao pet, ostvarivši dvije pobjede i tri druga mjesta. Vozio je dvije utrke u Požegi osvojivši dvostruku pobjedu i pole position na kojoj je i rekorder staze Glavica, a slično

se upisao i u Križevcima. Pobjeda mu je izmakla iz ruku u zadnjim krugovima zbog tehničkog kvara, no utrka će ostati zapamćena po Lorisovom najbržem krugu utrke u svim klasama i konačnim 2. mjestom. Zadnje dvije utrke Loris je nastupio na Grobniku gdje se vozilo međunarodno prvenstvo Alpe Adria i prvenstvo Hrvatske u kojem je Loris trenutno vodeći s 25 bodova prednosti. Na međunarodnim nastupima na Grobniku osvojio je 4. i 7. mjesto.

Još jednu Yamahu, ali za moto-cross, vozi mlada zabočka nade Dino Lončar koji je ove godine također odvezao pet utrka Prvenstva Hrvatske. Na onoj zabočkoj, koja se bodovala i za međunarodni kup Alpe Adria osvojio je prvo mjesto u klasri 125 i 3. mjesto u MX2 te je u tom trenutku bio 3. u ukupnom poretku PH. Nažalost, zbog ozljede Dino je u procesu povratka na motor te mu želimo brz oporavak i sretne vožnje kao i svim drugim vozačima. #

Trke priko Krke uz Tokić korner

Šesnaesta međunarodna Nagrada grada Skradina i ove je godine ponudila pravi oktanski, ali i vizualno-turistički spektakl. Više od 130 vrhunskih vozača iz sedam europskih zemalja, pa i 30 promo vozača zaokružili su ovu vrhunsku brdsku utrku na najbolji mogući način, a posebno smo sretni što smo na njoj mogli prisustvovati s Tokić kornerom. Riječ je zapravo o tradicionalnom druženju s našim partnerima i kupcima, koji tako osim same utrke mogu pratiti i zbivanja u boksu našeg Matije Jurišića. Favorita svoje klase koji je i ove godine skradinski uspon svladao kao prvi u klasi. Svakako, ovim putem želimo čestitati ekipi AK Mihovil na odličnoj organizaciji, ali i našem partneru Auto Tim iz Šibenika na podršci. #



Matija Jurišić

Dugo
SelVelika
Gorica

Koprivnica



Križevci

Kad će opet roštilj?

Ovog je proljeća ispred Tokić poslovnica bila atmosfera kao u godinama prije pandemije, kad su se naši partneri, kupci i zaposlenici redovito družili. Miris roštilja razveselio je sve u blizini poslovnica u Koprivnici, Križevcima, Slavonskom Brodu, Dugom Selu, Lučkom, Velikoj Gorici i Viškovu

Održane roštiljade pred Tokić poslovnicama tipične su za svibanj i ove su godine na najbolji način u opuštenoj atmosferi otkrile ulogu Tokića i njegovih zaposlenika u spajanju svih karika u lancu mobilnosti.

„Bilo je super! Na kraju se okupilo stotinjak naših partnera i lijepo smo se prisjetili kako je dobro kad se bez maski i ograničenja možemo nasmijati. Ili u neformalnom razgovoru napokon prokomentirati neku otvorenu temu. Vidi se koliko

je svima, našim zaposlenicima i partnerima, nedostajalo tog ljudskog faktora i slobode. Baš je bilo dobro...“

Otprilike istim riječima svi su prenosili iskustva s proljetnih Tokić-roštiljada, pa niti jednu ne možemo posebno izdvajati. Potpuno očekivano, kad je i atmosfera u Tokić poslovcicama prepoznatljiva bez obzira u kojem kraju Hrvatske se nalazite. Kupac se vraća s osmijehom, vrlo često uz zabavnu doskočicu, a ponekad i uz izazov – recimo - kad će opet roštilj? #



Lučko

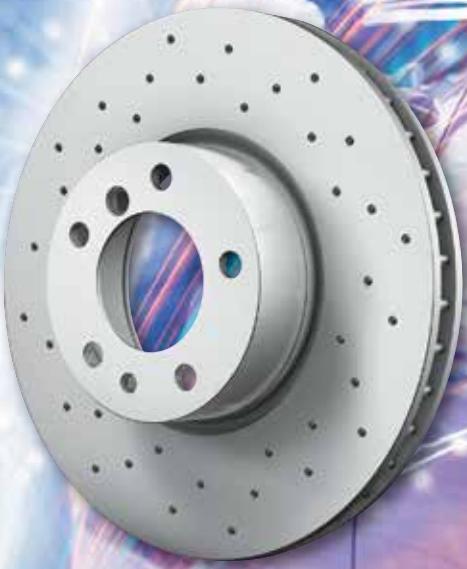


Rijeka



Š. Brod

Better safe than sorry.



60
40
20
0



Zimmermann Sport:Z – kvaliteta testirana za vašu sigurnost

Vaše prednosti:

- Osjetno bolje performanse kočenja
- Kraći zaustavni put
- Sportski izgled
- 1:1 zamjenjivo s originalnim diskom



Zimmermann



Otto Zimmermann GmbH / Deutschland

info@otto-zimmermann.de

 [@otto_zimmermann_official](https://www.instagram.com/otto_zimmermann_official)

www.otto-zimmermann.de

26 razloga zašto kočnice cvile

Redoviti pregled, održavanje i pravovremena zamjena kočnica se podrazumijeva, ali da bi kočnice radile ispravno i optimalno zaustavljale vozilo, od iznimne je važnosti da i ostali sustavi na vozilu budu ispravni. Na učinkovitost kočenja, pa i buku utječe brojni parametri, a mi vam u suradnji s Ferodom otkrivamo njih 26

01	Nepotpuno čišćenje zaštitnog antioksidacijskog premaza diska (parafin)	02	Bez čišćenja diska, u slučaju ponovne upotrebe (nedostatak čišćenja površina trenja)	03	Kočne čeljusti ne klize pravilno po kliznoj osi (podmazati ili popraviti)
04	Loše stanje diskova (brazde, žljebovi, deformacije, pukotine)	05	Upotreba diska ispod minimalne debljine (MIN TH)	06	Kristalizacija materijala (loša upotreba, problemi s komponentom sustava)
07	Loše stanje opruga, pričvrstnih vijaka ili limova	08	Neadekvatno razdoblje mehaničke ili topilinske prilagodbe (previše ili nedostatno)	09	Kontaminacija suvišnim abrazivnim materijalima (hrđa, soli, silikati)
10	Kontaminacija mazivima (ulje, kočna tekućina itd.)	11	Nekompatibilnost svojstava između diskova i pločica (tvrdića, metalografska stabilizacija)	12	Vrsta i veličina naplataka (aluminij, čelik, promjer)
13	Onečišćenje pločica uslijed prijenosa metalnih elemenata s diska	14	Pogrešan ili nepotpun postupak montaže ili popravka	15	Dio neprikidan za primjenu
16	Geometrijska deformacija čeljusti, nosača, naplataka itd.	17	Stanje ležajeva	18	Strukturalna torzija šasije (upotreba vozila, njega, starost, održavanje)
19	Stanje dijelova šasije (kuglasti zglobovi, nosači, spone)	20	Stanje sustava ovjesa (amortizeri, opruge, spone)	21	Stanje guma i vrsta (veličina, istrošenost i tlak)
22	Stanje selen blokova	23	Nepravilan moment pritezanja (čeljust, disk, amortizeri, naplatci)	24	Stanje i učinkovitost kočnica stražnje osovine
25	Neravnoteža između osovina (kočnice ili ovjes)	26	Upotreba sredstva za čišćenje naplataka (mogući kontakt s opranim prljavština na radnoj površini kočnog diska)		



**TOP KVALITETA
IZ POUZDANOG
IZVORA**



Europsko podrijetlo

Prošireni assortiman



Sigurnost u pokretu

www.tokic.hr 0800 5775
BESPLATNI INFO TELEFON

WhatsApp
091 123 5775



HEALTH FIRST INNOVATION



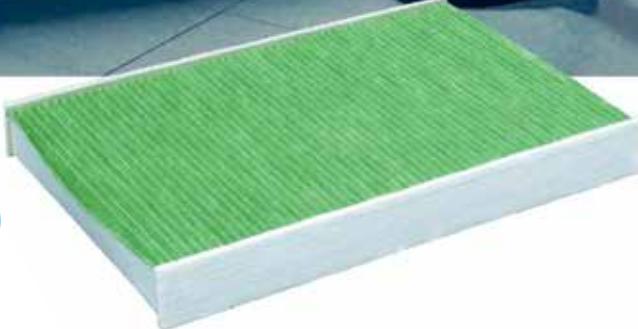
99,97%

03,97

BEZ ČESTICA
BEZ VIRUSA

99,97% ČISTI ZRAK*

CABIN HEPA+
NEW INNOVATIVE CABIN FILTER



*Zadržava do 99,97% čestica do 0,3 mikrona.

Zadržava vrlo male čestice kao što su neki virusi, bakterije i peludi.

Vrijememo je da mislite na svoje zdravlje: zadržite pročišćeni zrak unutar vašeg automobila.

FILTERS
purflux 
Pure Performance

socifi