

**TOKIĆ**  
**INFO**  
BROJ 41

35

GODINA S VAMA



**BEST BUY AWARD**  
Tokić dobio medalju za kvalitetu usluge!

**SERVISNA MREŽA**  
ACC Nestinger, Daruvar

**LORIS MAJCAN**  
Najluđa utrka drugi put!

**ILJA TOKIĆ**  
Veliki intervju

# FILTERS **purflux**



**PURE**

EXPERTISE  
PERFORMANCE  
MOBILITY

**PURFLUX** GROUP

OSNOVNO U  
FILTRACIJI

**OE**  
SUPPLIER

**NOVE POSLOVNICE**

Strateško širenje mreže

**EKOLOŠKI NAMETI**

Stižu nove kazne

**LPR ASORTIMAN**

Certificirana kvaliteta

<b>INTERVJU</b> Ilijia Tokić	<b>6</b>
<b>POSLOVANJE</b> Tokić Grupa	<b>10</b>
<b>PROGRAM VJERNOSTI</b> TKLUB za mehaničare	<b>14</b>
<b>EDUKACIJSKI CENTAR</b> Top 10 razloga zašto TEC	<b>16</b>
<b>INTERVJU</b> Kristian Krsnik	<b>18</b>
<b>PRODAJNA MREŽA</b> Nove poslovnice	<b>20</b>
<b>PRODAJNA MREŽA</b> Održivost i logistika	<b>24</b>
<b>POSLOVANJE</b> Best Buy Award	<b>26</b>
<b>SAVJETNIK</b> Kompresor klima uređaja	<b>28</b>
<b>SAVJETNIK</b> Izmjena seta zupčastog remena	<b>30</b>
<b>SPECIJALNI PROGRAMI</b> Industrijski asortiman	<b>32</b>
<b>GOSPODARSKA VOZILA</b> Ekološki nameti	<b>34</b>
<b>ASORTIMAN</b> Denso i GSP	<b>36</b>
<b>TOKIĆ I DRUŠTVO</b> Bartog i Lumen	<b>38</b>

**SAVJETI**

Redovito održavanje motocikla

<b>TOKIĆ I DRUŠTVO</b> Edukacije i razvoj	<b>40</b>
<b>ASORTIMAN</b> Aic	<b>42</b>
<b>SERVISNA MREŽA</b> ACC Automehanika	<b>44</b>
<b>SERVISNA MREŽA</b> ACC Crnoja-Ružička	<b>46</b>
<b>SERVISNA MREŽA</b> ACC Nestinger	<b>48</b>
<b>AGRO GUME</b> MRL	<b>50</b>
<b>ALATI I SERVISNA</b> OPREMA Milwaukee	<b>52</b>
<b>DOBAVLJAČI</b> Lpr	<b>54</b>
<b>SAVJETI</b> Redovito održavanje motocikla	<b>56</b>
<b>INTERVJU</b> Loris Majcan	<b>59</b>
<b>MOTO OPREMA</b> MT Helmets	<b>60</b>
<b>INTERVJU</b> Matija Jurišić	<b>62</b>
<b>TOKIĆ I DRUŠTVO</b> Malonogometni turnir	<b>64</b>
<b>RADNA ODJEĆA</b>	<b>66</b>

**IMPRESSUM****IZDAVAČ**

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

**UREĐNIŠTVO**

Glavni urednik Marko Tomac

**MARKETING I PR**

marketing@tokic.hr

**GRAFIČKA PRIPREMA I REALIZACIJA**

Motor-Presse Hrvatska, Tokić

**REDAKCIJA**

Ivica Baković, Siniša Bijač, Tihomir Butić, Zlatan Damjanović, Antonio Grubišić, Saša Fekonja, Maja Ferencak, Nikolina Halužan, Hrvoje Ivančević, Mario Jurišić, Ines Jajalo, Nikola Jelić, Anamarija Mader, Mladen Lončarić, Kristian Pavković, Igor Trzun, Luka Vorih, Tomislav Vuksanović, Kristijan Vuradin

**TISK**

KERSCHOFFSET d.o.o.

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. Stručnu podršku, informacije i teme osigurava redakcija hrvatskog Auto motor i sporta.

**35 godina za auto budućnosti**

Europski auto godine 1990. bio je Citroën XM, a svi su željeli novu, treću generaciju BMW Serije 3. Lansiran je i svemirski teleskop Hubble, a u na Eurosongu u Zagrebu pobijedio je Toto Cutugno pjevajući „Ujedini se Europa“. Nekoliko ulica dalje od dvorane Vatroslav Lisinski iste je godine u Zagrebu otvorena i prva Tokić poslovница. Jedna mala soba i garaža zauvijek su promijenile hrvatsko tržište, o čemu možete čitati par stranica dalje u razgovoru s osnivačem, Ilijom Tokićem.

Ove godine zato Tokić slavi 35 godina, kao dokaz snage, vizije i prednosti, ali i sjajnih rezultata - dok autoindustrija opet prolazi kroz svoje nove najveće promjene u povijesti. Baš kao prije 35 godina, kada je politika bivše države ograničavala poduzetništvo, danas umjesto zabrana imamo čudne regulative i namete koji oblikuju proizvode. Inovacija više ne nastaje s ciljem unaprjeđenja performansi, već zadovoljavanja regulative. Rezultat je kontinuirano poskupljenje, gašenje tvornica i gubitak 50 tisuća radnih mjesta u autoindustriji tijekom prošle godine.

U istom tom periodu Tokić Grupa je narasla za 200-tinjak radnih mesta i desetak novih poslovnica u Hrvatskoj i Sloveniji. Jer, za rast je potrebno poznavati biznis i okolnosti, čemu Europa trenutačno doskače građenjem inicijative nazvane „Vozilo budućnosti“, kroz koju će pokušati osigurati dugoročnu održivost i konkurentnost europske autoindustrije. Pritom je važno reći da je „Vozilo budućnosti“ kao inicijativa obuhvaćeno Zakonom o čipovima, pa je zapravo riječ o strategiji koja će sačuvati opskrbne lance poluvodičima i čipovima. Sve to proizlazi iz činjenice da su automobili već sada definirani elektronikom, a ne mehaničkim komponentama – što ima i svoj naziv – software-ski definirana vozila (SDV). Ako mislite da je to još daleko, svakačko pročitajte intervju s novim voditeljem edukacijskog centra TEC, Kristianom Krsnikom koji jasno otkriva smjer razvoja servisa.

Spremni smo za sljedećih 35 godina - uz kineske, europske, električne i hibridne aute, Baby Lasagnu, jer stvaramo jedinstven ekosustav znanja, komunikacije, logistike i usluge.

Sretan put!  
**Marko Tomac**  
Glavni urednik





# SLAVI 35 GODINA!



1x

**BMW**

Serija 1 - M Sport Design

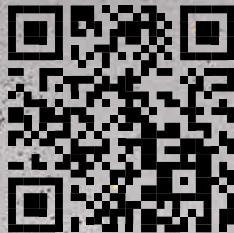
1x

**QUAD**

CFMOTO CFORCE  
X5 520L

**35** TOKIĆ  
GODINA  
SIGURNOSTI U POKRETU

**UZ TOKIĆ APLIKACIJU ZA 35€ KUPI  
I SVAKI MJESEC NEKU OD TOP 35  
NAGRADA POKUPI!**



**11x**

**Električni bicikl  
MS ENERGY  
eBike t100**



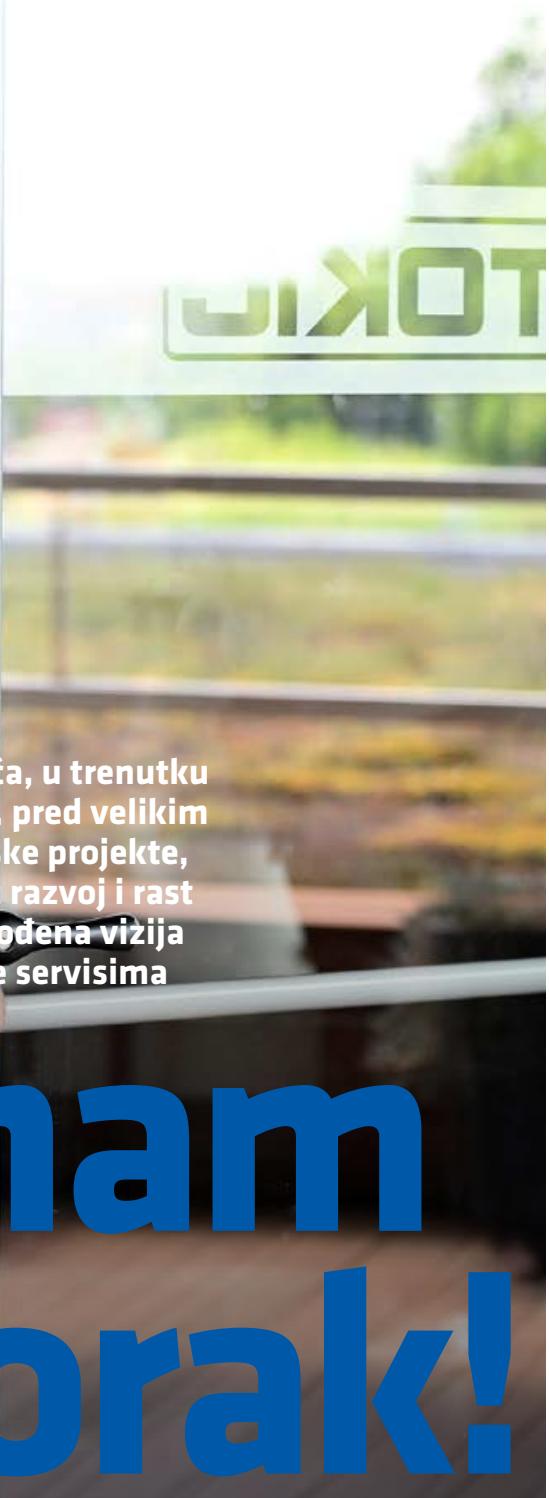
**11x**

**Igraća konzola  
SONY PS5  
Playstation 5 Slim**



**11x**

**Pametni sat  
GARMIN Fenix E  
Stainless**



**Povodom 35 godina postojanja Tokića, u trenutku kada je tvrtka u značajnom zamahu, pred velikim investicijama u logistiku i tehnološke projekte, Ilija Tokić jasno ističe da je put kroz razvoj i rast jasan kao i prije 35 godina, kad je rođena vizija distribucije autodijelova i podrške servisima**

**Slijedi nam novi iskorak!**

ako je od samih početaka imao jasnu viziju i san, Ilija Tokić, osnivač današnje Tokić Grupe, na svojim počecima nije mogao niti naslutiti kako će izgledati njegov životni i poslovni put. Nitko nije, ali upravo ga je njegova dosljednost, energija i otvorenost za nove prilike dovela do toga da je Hrvatskoj prvi osigurao europsku uslugu u održavanju vozila. Mala trgovina s 500 različitih artikala, prerasla je u najgušću mrežu poslovnica, koje u projektu imaju više od 15.000 artikala na stanju. Troje zaposlenika kroz desetak godina preraslo je u stotinjak, da bi u posljednjih deset godina brojka narasla na više od 1300 ljudi u Sloveniji i Hrvatskoj. Pročitajte što se zbivalo u međuvremenu.

### Prije 35 godina u Hrvatsku ste donijeli nezamislivu privatnu trgovinu autodijelova koja je otvorila nove horizonte vozacima i mehaničarima. Koja je prva pomisao kada se sjetite prve poslovnice i prvih kupaca?

Otvaranjem prve poslovnice u Kranjčevićevoj 9 u Zagrebu osigurali smo kupcima širi assortiman autodijelova nego što su dotad imali. Vozni park je tada bio oskudan, a 70 % vozila činila su Zastava 101, Yugo, Fićo, Lada, Fiat 1300, Golf, Opel i Mercedes. Iskustvo sam stekao i prije vlastite poslovnice. Poznavao sam tržiste, dobavljače i dijelove te znao koji artikli trebaju biti dostupni. Bili smo dosta ograničeni s prostorom, pa je u prvoj prodavaonici bilo samo 500 artikala. Danas je projekat 15.000 artikala po dućanu, a može biti i veći od 30.000.

Prije su se ljudi snalazili odlazeći u Trst po garderobu i autodijelove. Državne tvrtke imale su monopol, a zbog državnog aparata dijelovi su kod njih bili i do tri puta skuplji. Nekad se na dijelove čekalo po tjedan ili dva. S Tokićem su dijelovi dolazili odmah, u roku dan ili dva. Ali, nije bilo jednostavno, jer trebalo je kupiti devize, položiti ih na banku, pa ispuniti obrazac za plaćanje 1450 - još se sjećam tih procedura - i tek onda kupiti neko ulje ili dio za ovjes. Kad izrasteš iz takvih vremena, drukčije gledaš na izazove danas.

### Koji je to bio prijelomni trenutak u kojem ste rekli - sutra idem otvoriti firmu?

Moja poduzetnička priča počinje 1980. kada sam otvorio kućnu radinost za izradu garnitura kabela za vozila poput Zastave, Fiata, Golfa, Renaulta i Lade. To je tada bilo jedino moguće, sjećam se suradnje sa zadругom Prigorje Progres iz Sesveta, kroz koju sam imao pristup repromaterijalu. Dobio sam dozvole za uvoz, ali oni su kontrolirali sve i uzimali 40 % za sebe. Zaradu sam morao tražiti pored toga. U to vrijeme nije bilo privatnih dućana. To je bilo tehnički neizvedivo i nezamislivo.

Radio sam što se moglo i tu sam ostvario prihod, pomažući roditeljima i osiguravajući pristojan život. Ali, putovao sam po Italiji i Europi, video modele trgovina u Trstu, Padovi, Udinama i Torinu, a sve u privatnom vlasništvu. Sanjao sam o tome da imam jedan mali dućan autodijelova u Zagrebu.

I onda, 1990. još za vrijeme Jugoslavije, Ante Marković donosi zakon koji je omogućio otvaranje privatnih firmi. Nekako sam kupio pola stana u

Kranjčevićevoj od 32 m<sup>2</sup>. Samo sam skinuo prozor i dobio izlog, a u trgovinu su mogla stati samo 2-3 kupca. Tvrtku sam tada otvorio jer je postal moguće, do tada je to bilo nezamislivo.

### Koji su tada bili najveći izazovi i kako je izgledao početak?

Danas otvaramo ili selimo po desetak poslovница godišnje, a prije je najveći problem bio doći do samog prostora i dobiti MTU-dozvolu za početak rada. Što se tiče posla poznavao sam struku i premda su mnogi govorili da neću uspjeti, to me uopće nije brinulo. Državne tvrtke kao konkurenca zaista su bile uhodani aparati sa skladištima i ljudima, ali ja sam bio siguran u cilju i radio sam po 16 sati dnevno. Sredjivao papirologiju, ostvarivao kontakte i tako, jako puno bio na terenu. Ono što se danas napravi slanjem jednog maila tada je oduzelo i po nekoliko sati posla, vožnje, komunikacije...

Skladištenje i organizacija je uvek izazov, samo se mijenja opseg i alati s kojima radite. Danas sretnom okolnošću smatram to što sam imao privatnu kuću s garazom i podrumom. To mi je služilo kao skladište. Da nisam imao to, dodatni trošak i operacije oko skladišta kako bi usporili razvoj jer bi se morao drukčije organizirati i financirati. Izazov je prepoznati što ti život nudi kao priliku, a ne to što je problem. Ne bih izazove klasificirao jer poduzetniku je sve zadatak i izazov, sve što moramo riješiti da bi roba stigla do kupca, da bi ljudi dobili plaće, pa i da bi nešto zaradili.

Na početku, radilo nas je dvoje, ali ubrzo je morao doći i treći kolega. Počeli smo i ubrzo je ispod poslovnice bio red od kojih pet metara ili desetak kupaca. Krenulo je i više nismo mogli stati. Morali smo širiti assortiman jer je bio sve više upita, a tako je uostalom i danas. Uvijek morate rasti! A onda, baš kao i danas, nekako je to tradicija, mjesec dana nakon početka, napravili smo malo svečano otvorenje. Pozvao sam svećenika Petra Ribarića iz sesvetske župe, dvadesetak ljudi i proslavili smo taj naš početak.



### Što se najbolje prodavalo na početku?

Danas je komforna oprema i elektronika veliki problem na autu. Periferija motora je jako kompleksna, a modela vozila ima nekoliko tisuća. Prije je vozni park bio siromašan i sličan, a kako su ceste bile loše i većina je sama popravljala svoja vozila, nije nam trebala umjetna inteligencija za predviđanje zahtjeva, što danas radimo kako bismo bili učinkoviti i precizni. Ljudi su tada potrošili aute i prije nego što se pokvare, pa su se uz kočnice najbolje prodavale komponente ovjesa.

### Tvrtku ste otvorili 18. listopada 1990. i krenulo je, a kada ste znali da ste na dobrom putu?

Odmah sam znao da sam na pravom putu. I prije nego li sam krenuo. Jer, kad poznate tržiste i vidite priliku, pa kad u nešto uložite sve što imate nije moguće misliti drukčije. Čak sam i posuđivao sredstva od prijatelja, ali sam uvek bio siguran da uz poznavanje tržista i preuzimanje odgovornosti uspjeh neće izostati. Da, bilo je padova, ali padovi i krize su samo pokazatelji da nešto treba mijenjati. Uglavnom, nije bilo povratka jer imao sam veliku obitelj koja me je trebala i koja mi je dala snagu. Jako puno ljudi kroz 35 godina dalo je svoj golem doprinos firmi, svaki na svoj način, a ima ih još što je uvek svaki dan dolaze na posao u Tokić. Tu su od samih početaka. Općenito je puno njih koji za Tokić rade 20 i više godina. To su naši maratonci koji su stupovi za mlade snage. Na koncu, tu je i brat Stojan koji nas je nažalost napustio u vrijeme korone, i njegova obitelj koja također doprinosi kompaniji.

### Danas je radna snaga najveći izazov. Kako ste vi tada na počecima pronalazili ljudе za posao?

Odnos s ljudima nastaje kroz povjerenje i zajedničke vrijednosti, a traži se uzajamno poštovanje. Bez toga ne postoji odnos, ni prijateljstvo, pa tako ni suradnja. Prvi zaposlenici tvrtke bili su uglavnom poznanici i ljudi iz susjedstva. To su bila djeca i



Jako puno ljudi kroz 35 godina dalo je svoj golem doprinos firmi, svaki na svoj način, a ima ih još što je uvek svaki dan dolaze na posao u Tokić. Tu su od samih početaka. Općenito je puno njih koji za Tokić rade 20 i više godina. To su naši maratonci koji su stupovi za mlade snage. Na koncu, tu je i brat Stojan koji nas je nažalost napustio u vrijeme korone, i njegova obitelj koja također doprinosi kompaniji

obitelji iz susjedstva s kojima smo skupa rasli i oni koji su bili spremni učiti. Tada nije bilo toliko vozila i artikala, a ljudi su bili spremni učiti, pa je sve islo dosta brzo. Već nakon godinu ili dvije, kada je već bilo nekoliko poslovničica po Zagrebu, uzimali smo praktikante iz trgovačke škole. Tvrtka je dugo počivala na praktikantima koji su kod nas završili praksu i ostajali raditi. Realno, za razvoj gospodarstva to je jedini pravi način. Neke škole su postojale zbog tada velikih tvrtki koje su ih punile, a danas se Kina tako razvija... Edukacija kao dio razvoja otad je dio Tokića.

#### **U kojim se trenutcima tvrtka najviše mijenjala zbog kontinuiranog rasta? Kada je prestala biti mala obiteljska tvrtka?**

Prva velika promjena dogodila se kada smo se odlučili za domaći model poslovanja po modelu franšize. Nas su dobavljači poticali na rast, pa pored organskog rasta nije bilo drugog načina za širenje. Ljudi koji su možda bili sposobni stvoriti posao nisu imali sredstva, a ni pristup dobavljačima. Mi smo sve to prošli i ovladali svim znanjima, etablirali smo se, pa smo i sami educirali nove partnere. Osigurali smo im robu, iznajmili prostor, našli svoje ljude koji će im pomoći. Nekad, budući da su prilike bile teške, a kapital im je bio ograničen, znali smo pomagati i davati robu na povjerenje. U to vrijeme nije bilo boniteta i pristupa bankama, pa tko je to preživio, morao je biti spretan i uspješan poduzetnik.

#### **Biste li uradili nešto drukčije? Koje su Vaše najvrjednije lekcije?**

Ne mogu zamisliti da bih učinio nešto drukčije, ali tu ne mislim na neke sitne greške u poslu. Jer, nekad te pogrešno skretanje dovede do bolje destinacije, a budući da prošlost ne možeš promjeniti treba samo zapamtiti i gledati naprijed. Rekao bih da je najvažnija lekcija usuditi se probati ako si dobro promislio situaciju. Jedino tako možeš stvoriti nešto više.

#### **A na što ste najponosniji?**

Svoje poslovne ciljeve sam ostvario, a najponosniji sam na tim i profesionalce u Tokiću s kojima je kompanija spremna za buduća vremena. Najponosniji sam što imamo mehanizam koji u Sloveniji i Hrvatskoj daje radna mjesta i hrani 1300 obitelji i ponosan sam na naš doprinos lokalnoj zajednici.

#### **Što se u prodaji i trgovini najviše promijenilo od 1990. godine?**

Prvo sam htio reći da je to digitalna transformacija ili možda marketing, ali mislim da je to strpljenje. Sve ga je manje ili ga čak više nema niti s jedne strane. To je nešto što se čitavom društву već obija o glavu. Strpljenje donosi mir, zdrave odluke, užitak u trenutku, pa i svjesnost napretka.

#### **U kakvom ste odnosu s lokalnom zajednicom?**

Povezanost sa zajednicom je nešto što je mojoj obitelji i meni posebno važno, pa tako i kompaniji koja je smještena u Sesvetama, gdje i živimo. Tvrtka tu povezanost živi kroz svoje temeljne vrijednosti kada je riječ obitelji, vjeri, sportu, zdravstvenim i obrazovnim ustanovama te volontiranju. Pričali

**Veselim se što ćemo zajedno uči u još bolja vremena pred nama te zajedno osjetiti rezultate svega što smo gradili više od tri desetljeća**



Ilja Tokić i predsjednik uprave Ivan Šantorić

smo o otvaranju prve poslovnice, o blagoslovu i druženjima, a donacije se i danas rade prilikom otvaranja svake nove poslovnice. Otvorit ćemo novih lokacija i tijekom ove godine, pa naša lokalna zajednica nisu samo Sesvete, već čitava Hrvatska i Slovenija gdje otvaramo poslovnice. To je dom naših ljudi koji rade na tom području, koji dijele istu sudbinu s tvrtkom.

#### **Kako vidite i postoje li uopće razlike između hrvatskog i slovenskog tržišta?**

Treba biti realan. Kada govorimo o poslovanju našeg Bartoga u Sloveniji, mi smo susjedi i Ljubljana je Zagrebu bliža nego Split. S druge strane, razlike postoje kada uspoređujemo Kvarner i Slavoniju, Varaždin i Split, pa kako ne bi postojale kada uspoređujemo dva naroda. Pogotovo kada dodamo društvene navike i gospodarske okolnosti, jer Slovenci su po broju automobila na 1000 stanovnika među 10 najboljih u Europi, a mi nažalost pri dnu tablice. Primanja su različita, ceste i put do posla, politika i prilike... Razlike postoje, ali zbog njih razvijamo iskustvo i senzibilitet za svakog novog kupca i svako novo tržište. To je dio sazrijevanja multinacionalne kompanije kakva postajemo, pogotovo s izlaskom na nova tržišta.

#### **Kako vidite budućnost razvoja autoindustrije?**

Europske komisije i proizvođači predviđaju nešto, postave plan i onda rade dopune, rebalans, odgodu, oslabljivanje mjera... Puno se priča o tim vizijama i ponaša se kao da su sigurne, ali to su još uvijek vizije. Sve je to dio procesa razvoja tržišta, rasta kompanija ili uvođenja nameta, a odnosi se i na elektrifikaciju vozognog parka, digitalizaciju, GDPR prije par godina.. Dugoročna planiranja kompleksnih sustava kao što je Evropska zajednica

treba razumjeti, ali nitko ne poznaje vlastitu industriju kao oni koji žive od nje. Živimo jako velike promjene, a i nove sigurno dolaze, kroz instrumente politike i kroz instrumente potražnje, ali dolaze i neke promjene koje ne možemo predvidjeti. Tek kada se one susretnu znat ćemo preciznije neke stvari. Vidjet ćemo, ali svijet oktana i svijet struje neće samo tako zamijeniti pozicije. Kao tvrtka spremni smo na oba scenarija, što kroz izravnu suradnju s najvećim dobavljačima u svijetu, što kroz naše ljudе i naš edukacijski centar koji djeluje na oba tržišna segmenta. Na koncu, mijenja se i svjetski poredak, traže se nove pozicije, a korporacije zauzimaju jako važne uloge. Nekad je važnija priprema od trenutnih pokazatelja stanja.

#### **Koja je najveća snaga Tokić Grupe danas?**

Nikad ne može biti nešto vrjednije od ljudi. Radimo zbog ljudi i ljudi pokreću svijet, a Tokić je zajednica koja ima vrlo čvrstu i prepoznatljivu korporativnu kulturu izgrađenu na obiteljskim vrijednostima. Naravno, tu je naša mreža i procesi automatizacije koje smo izgradili, veliko iskustvo koje se spaja s umjetnom inteligencijom. Punih 35 godina odnosa s dobavljačima, ali i s našim tržištima. Snaga Tokića je u njegovom sustavu koji odlazi još jednu stepenicu više. Radimo novi logistički centar AutoStore koji će nam omogućiti još veću procesnu i financijsku učinkovitost. Paralelno razvijamo i sve druge naše alete koji se naslanjaju na iskustvo i mlade ljudi. Alete poput robotski automatiziranih procesa, po kojima smo među najboljima u Hrvatskoj, a u tijeku je i razvoj odnosno implementacija novog ERP-a koji će nam dozvoliti puno bolje praćenje, upravljanje te ponovno učinkovitije poslovanje.

#### **Gdje vidite Tokić i Bartog u budućnosti?**

Hrvatsko tržište pokrili smo najgušćom mrežom poslovničica i dostava, a isti proces paralelno traje u Sloveniji. Već smo prepoznati kao jedna od 35 najvažnijih kompanija u Europi, kada je riječ o aftermarket autoindustriji, pa uz nove iskorake, tehnologiju i logistiku, sigurno ćemo se pozicionirati na europskom tržištu. Iz perspektive tržišta, vozača i kupaca, uloga distributera, pogotovo ako po uzoru Tokić Grupe upravlja svojom logistikom, postaje sve važnija. Ključna je zbog prijenosa informacija i edukacija, kako je važna zbog integracije u tržište i teritorij, ali i zbog povezivanja razvoja trendova. Tako primjerice električni auti ne mogu zaživjeti dok ih ne prihvate slobodni mehaničari, kojima mi osiguravamo dozvolu za legalni pristup tim tehnologijama i visokim naponima, uz potrebna stručna znanja i assortiman. Autoindustrija novih vozila prolazi svoju transformaciju i mi se tu dobro nalazimo, a čim se iznova podijele karte između Europe, Kine i Amerike, nama slijedi novi uzlet jer poznajemo tržišta, imamo tehnologije, logistiku i najjaču mrežu.

#### **Što biste poručili zaposlenicima, kupcima i partnerima povodom 35 godina Tokića?**

Prije svega bih se zahvalio. Na odnosu koji često nadilazi strogu poslovnost i zbog kojeg smo zajedno puno otporniji na kratkoročne promjene tržišta. Veselim se što ćemo zajedno uči u još bolja vremena pred nama te zajedno osjetiti rezultate svega što smo gradili više od tri desetljeća. #



# UVIJEK USPUT!

Kroz gotovo **130 poslovnica u Hrvatskoj i Sloveniji** Tokić Grupa osigurava podršku mobilnosti privatnog i poslovnog sektora. Kao regionalni lider u distribuciji kompletног **asortimana za održavanje čitavog vozognog parka** poslujemo uz najviše standarde već 35 godina. Uz primjenu **najboljih tehnologija i umjetne inteligencije** osiguravamo podršku svojim zaposlenicima, ali i svim našim partnerima u razvoju posovanja.



## TOKIĆ d.o.o.

Ulica 144. brigade Hrvatske vojske 1a, 10360 Sesvete

tel: +385 8000 5775

WhatsApp: +385 91 123 5775

info@tokic.hr

www.tokic.hr

## BARTOG d.o.o.

Obrtnička ulica 18, 8210 Trebnje

tel: +386 7 34 62 400

fax: +386 7 30 45 701

info@bartog.si

www.bartog.si

# 35 GODINA TOKIĆ



## Već 35 godina iza k

Razvijanjem široke ponude asortimana i uspostavom snažne logističke mreže, Tokić Grupa osigurava koja je potrebna za nastavak svakog putovanja i isplativost poslovanja. Na taj način, kao oslonac





# ulisa svake vožnje

da svaki dio stigne na pravo mjesto u pravo vrijeme, osiguravajući brzinu popravka i održavanja vozila hrvatskih obitelji i gospodarstva, Tokić Grupa postavlja temelje za sigurnost i neprekidnu mobilnost





## Strateški rast uz tradiciju i inovaciju

Tokić Grupa već 35 godina gradi uspješnu priču hrvatskog poduzetništva i razvoja domaćeg automobilskog tržista. Kroz reinvestiranje dobiti i fokus na ljude, izgrađen je najznačajniji regionalni distributer autodijelova, temeljen na čvrstim vrijednostima – obitelj, zajednica i inovacije. Od 2008. godine Tokić je član i dioničar najveće svjetske trgovinske organizacije ATR International. Danas zapošjava više od 1300 ljudi i upravlja s dva velika centralna skladišta, 10 logističkih HUB-ova i 120 poslovnica, uključujući franšizne partnerne.

## Najmodernija prodajna mreža i vrhunska logistika

Poslovnice Tokića u Hrvatskoj i Bartoga u Sloveniji strateški su raspoređene kako bi bile lako dostupne mehaničarskim radionicama, partnerima i vozačima. Osmišljene po najvišim europskim standardima, s prostranim izložbenim prostorima te velikim skladištima, omogućuju brzu isporuku dijelova. Dostava iz centralnih skladišta prema poslovnicama organizirana je dva puta dnevno, dok se prema krajnjim kupcima dijelovi isporučuju čak do 8 puta dnevno. Brza, precizna i učinkovita podrška svim partnerima uz veliko iskustvo i moćnu logistiku osigurana je i uz pomoć primjene umjetne inteligencije i naprednih alata.



## Edukacija i tehnička podrška na najvišoj razini

Pored kontinuiranog ulaganja u edukacije zaposlenika i mehaničara Tokić Grupa upravlja i TEC-edukacijskim centrom. Bogato opremljenim prostorom i trenerima koji pored dvadesetak školovanja osiguravaju i naprednu obuku za električna vozila. Edukacije i radionice provode se u suradnji s vodećim svjetskim dobavljačima i brendovima, pružajući mehaničarima i partnerima pristup vrhunskom znanju i vještinama. Poseban Odjel alata i servisne opreme pruža tehničku podršku na terenu, uključujući instalaciju i aktivaciju složenih sustava. Tokić Grupa također upravlja mrežom od 40 radionica Auto Check Center u Hrvatskoj te mrežom B.H.S. servisa na 19 lokacija u Sloveniji.



## Tehnologije i ljudi za najbolju podršku i iskustvo kupnje

Tokić Grupa nudi više od 300.000 artikala od čak 300 različitih brendova, pokrivači potrebe osobnih, gospodarskih, moto, agro, industrijskih strojeva, ali i plovila. U ponudi su i gume za sve vrste vozila te punjači za električna vozila. Profesionalni kupci mogu naručivati putem digitalnog kataloga, dok je za sve korisnike dostupna najveća web trgovina s mogućnošću besplatne dostave. Odjel za tehnologiju, digitalizaciju i analitiku upravlja s više od 250 robotski automatiziranih procesa (RPA), koji godišnje izvode 10 milijuna zadataka, osiguravajući učinkovitost i brzinu poslovanja.

Grupacija svakodnevno funkcioniра u sinergiji s lokalnom zajednicom gdje god je prisutna, pa je samo tijekom 2024. isplatile gotovo stotinu donacija. Uz to, sponzorira društvene aktivnosti koje se tiču edukacije, zdravstva, vjere i sporta, a sama upravlja i vlastitim Tokić Racing Teamom.



**120**  
poslovnica diljem Hrvatske i Slovenije

**40**  
ACC servisnih radionica

**19**  
B.H.S. servisnih radionica

**1300**  
zaposlenika

**300**  
vozila u logistici

**300**  
različitih dobavljača

**10 mil.**  
RPA zadataka

**230.000**  
članova programa vjestnosti

**450**  
prodajnih savjetnika



# Rast od 32 % i više od 150 tisuća eura nagrada

**G**otovo svaki hrvatski mehaničar član je programa vjernosti TKLUB kroz koji, pored najboljih cijena i pogodnosti prilikom kupnje, sakuplja bodove koje potom mijenja za neke od 10.000 dostupnih nagrada. Tijekom nedavno završene kampanje, Tokić je nagradio svoje najvjernije kupce s nagradama u ukupnoj vrijednosti od 157.300 €, što predstavlja rast od 32 % u odnosu na prethodnu sezonu.

Ovaj uspjeh potvrđuje strateški pristup Tokić Grupe u pružanju dodatne vrijednosti svojim partnerima te snažnu povezanost s tržistem. Broj članova

kontinuirano raste, dok je broj sakupljenih bodova povećan za 12 %, što svjedoči o visokom stupnju uključenosti i prepoznavanju benefita TKLUB-a među profesionalnim kupcima.

## Proširenje ponude i novi partneri

Jedan od ključnih faktora uspjeha TKLUB-a je kontinuirano širenje ponude i prilagodba potrebama korisnika. U najnovijem ciklusu uvedena je suradnja s novim partnerima, što je rezultiralo proširenjem izbora nagrada na 19 kategorija s više od 10.000 dostupnih nagrada. Mehaničari

i profesionalni kupci sada mogu birati između širokog spektra proizvoda i usluga, uključujući:

- Oprema za radionice
- Sportska oprema i dodaci
- Kućanski aparati
- Gaming oprema
- Tokić brendirani artikli (radna odjeća, upaljači, kemijske olovke, antistress loptice)

## Društvena odgovornost i podrška zajednici

Tokić Grupa kroz program TKLUB ne nagrađuje samo lojalnost kupaca, već istovremeno jača povezanost s lokalnom zajednicom. Tijekom prošle kampanje,

sredstva prikupljena kroz program donirana su Strojarskoj školi za industrijska i obrtnička zanimanja u Rijeci. U nadolazećoj kampanji, na prijedlog kupca Autoservis Petrinac, sredstva će biti donirana Srednjoj školi Krapina. Vlasnik Slavko Petrinac već dugi niz godina suraduje s tom školom kao vanjski suradnik i profesor prilikom ispita za automehatroničare, čime se dodatno jača veza između industrije i obrazovnog sustava. TKLUB nije samo program vjernosti, već alat u rastu i uspjehu profesionalnih kupaca, čime Tokić Grupa dodatno učvršćuje svoju poziciju u sektoru autodijelova i servisne opreme. #

**TKLUBzaTOPkupce**

## UTRKA ZA BODOVE POČINJE!

TOP bodovi za TOP brendove do 31.12.2024.  
Više informacija potraži na [www.tklub.hr](http://www.tklub.hr)

## UTRKĄ ZA NAGRADAMA SE BLIŽI KRAJU!

Svaki bod je važan!

TOP bodovi za TOP brendove do 31.12.2024.  
Više informacija potraži na [www.tklub.hr](http://www.tklub.hr)

**TKLUBzaTOPkupce**

**TOKIĆ** Sigurnost u pokretu

Još uvijek vozite sa halogenim žaruljama?

[www.osram.hr/night-breaker-led](http://www.osram.hr/night-breaker-led)



## Prebacite se na homologirane žarulje NIGHT BREAKER® LED<sup>1</sup>



Kada je sigurnost u vašim rukama...

Nadogradite vašu viziju na **NIGHT BREAKER® LED**

Novi assortiman cestovno homologiranih<sup>1</sup> LED žarulja za nadogradnju od ledera u automobilskoj rasvjeti.

Nadogradite vašu viziju na LED i iskusite povjerenje koje dolazi od saznanja da ste spremni, što god da je pred vama. Široka kompatibilnost, do 330%<sup>2</sup> više svjetline i do 6 godina garancije<sup>3</sup>. Novi assortiman se lagano instalira<sup>4</sup>, a cestovno homologirane LED zamjenske žarulje su ultimativna nadogradnja vozačkih performansi.



<sup>1</sup> Odobreni LED izvor svjetla - odnosi se samo na odgovarajuće zemlje u kojima postoji odobrenje ili na koje se primjenjuje ekvivalentno odobrenje i modele vozila i funkcije svjetla koji su trenutno navedeni u popisu kompatibilnosti. Za točne uvjete pogledajte [osram.com/nb-led](http://osram.com/nb-led)

<sup>2</sup> U usporedbi sa minimalnim ECE R112. Dodatno sa 50% manje odsjaja. <sup>3</sup> Za precizne uvjete posjetite [osram.com/am-guarantee](http://osram.com/am-guarantee).

<sup>4</sup> NIGHT BREAKER® LED SPEED H7 ne zahtjeva adapter ili poklopac. Za odabrane modele vozila može biti potreban Canbus.

Budite spremni za put

100  
GODINA  
**OSRAM**  
AUTOMOTIVE

# Edukacija s povratom investicije

**Uz vrlo male, ali sustavne promjene, ako servis podijelite u nekoliko organizacijskih sektora, moguće je postići zaista velike uštede i poboljšanja. Preporuka je jednom godišnje preispitati se - zašto nešto radimo i na koji način? Iz tog razloga donosimo vam deset točaka po kojima možete prepoznati stvarno stanje servisa i poslovne prilike, kao i školovanja u TEC-u s kojima možete značajno unaprijediti svoju svakodnevnicu, učinkovitost, znanje i ukupno poslovanje**



1.

## Bolja organizacija radnog prostora

**Problem:** Neadekvatno posložena oprema i izostanak jasno definiranih zona.

**Rješenje:** Bolja organizacija servisa može dnevno štedjeti i preko sat vremena, što preračunato u cijenu najjeftinijeg radnog sata i umnoškom da se to dogodi svaki treći dan dovodi do iznosa od najmanje 40 radnih sati godišnje ili 2080 eura.



2.

## Izostanak specijalne opreme

**Problem:** Izbjegavanje investicija u moderne alate, poput dijagnostičkih uređaja ili optike za geometriju kotača, ograničava mogućnost rada na suvremenim vozilima.

**Rješenje:** Investicija u alate s obzirom na vozni park, trend i povrat investicije. Primjerice, uređaj za ispitivanje izolacijskog otpora i izjednačavanje potencijala na visokonaponskim sustavima na vozilu uz specijalnu edukaciju.



3.

## Praćenje tehnoloških trendova

**Problem:** Neazurno znanje o hibridnim i električnim vozilima, aktivnoj opremi te novim tehnologijama rezultira gubitkom klijenata koji traže suvremene usluge, kao i nižom isplativošću.

**Rješenje:** Informiranje, seminari i pravovremena aktivacija novih tehnologija. Novi seminari s upisom u e-radnu knjižicu: Visokovolatni akumulatori, provjera i rastavljanje VN baterije u module, balansiranje i punjenje/praznjenje.



4.

## Redovita obuka i edukacija zaposlenika

**Problem:** Nedostatak redovitih treninga o novim tehnologijama i servisnim postupcima vodi do niže kvalitete usluge i većeg broja pogrešaka.

**Rješenje:** Strukturirano dijeljenje znanja među zaposlenicima. Nove strategije traženja grešaka, vozilo kao mobitel na kotačima, centralni upravljački uređaj, radikalna promjena u odnosu na dosadašnji način dijagnoze (primjer TESLA dijagnoza).



5.

## Komunikacija s klijentima

**Problem:** Nepotpuna ili nestručna objašnjenja popravaka i troškova smanjuju povjerenje klijenata. Neadekvatan sustav praćenja povratnih informacija i reklamacija.

**Rješenje:** Osobni kontakt s klijentom kao dodana vrijednost. Poslijeprodajne aktivnosti su ključne za osjećaj zadovoljstva, reputaciju i imidž, a pomažu i pri boljim recenzijama.



# 6.

## Loše upravljanje zalihami

**Problem:** Previše ili pre мало dijelova na zalihi stvara probleme s gotovinskim novčanim tokom ili odgada popravke zbog čekanja na dijelove.

**Rješenje:** Poznavanje vlastitih klijenata i sezonalnosti. Planiranje zaliha, naručivanje vozila i dijelova unaprijed.



# 7.

## Održavanje opreme i alata

**Problem:** Nepopravljena ili zastarjela oprema dovodi do kvarova tijekom rada, povećavajući troškove i vrijeme popravaka.

**Rješenje:** Redovito održavanje opreme kako bi se izbjegli kvarovi u sezoni. Primjerice, održavanje opreme za gume.



# 8.

## Optimizacija radnog procesa

**Problem:** Nema jasnih rasporeda ili prioriteta zadatka, što može rezultirati nepotrebnim kašnjenjima i manjkom učinkovitosti.

**Rješenje:** Upravljanje servisom kroz jasnu komunikaciju i definiranje procesa. Edukacija o upravljanju servisom je ključ za unapređenje poslovanja.



# 9.

## Zakonski propisi i sigurnosni standardi

**Problem:** Nepridržavanje zakonskih normi vezanih uz ekologiju, upravljanje otpadom ili sigurnost na radu može dovesti do kazni ili čak zatvaranja radionice.

**Rješenje:** Korištenje uputa proizvođača vozila i pridržavanje zakonskih normi. Edukacija o električnim vozilima i klimatizacijskim sustavima.



# 10.

## Digitalizacija i marketing

**Problem:** Zanemarivanje digitalnih alata za praćenje poslovanja, komunikaciju s klijentima i online promociju smanjuje vidljivost radionice na tržištu.

**Rješenje:** Ulaganje u digitalne alate za praćenje poslovanja, komunikaciju s klijentima i online promociju.

# Mehaničari će morati birati brendove

**Desetljeće nakon otvaranja vrata specijalnog i bogato opremljenog prostora u Zagrebu, tehničko edukacijski centar zakoračio je u novu epohu. Kroz osvježenje programa edukacija koje osigurava za sve mehaničare i partnere, opremljen je novim alatima i učilima, a organizacijski je osnažen Kristianom Krsnikom, u ulozi Voditelja našeg Tehničko edukacijskog centra u Zagrebu koji osigurava istovremenu podršku i slovenskom tržištu**



Kristian je s ciljem razvoja dodane vrijednosti TEC-a i edukacija u Tokić Grupu stigao s velikim iskustvom na hrvatskom i slovenskom tržištu. Dolazi s vrijednim znanjima koja sežu do koncerna Daimler AG, gdje je bio tehničar za mehatroniku, da bi potom na različitim funkcijama u Boschu proveo 20 godina.

Posljednjih deset godina razvijao se kao regionalni servisni trener za područje Hrvatske, Slovenije te Bosne i Hercegovine.

## Kada je teže bilo biti mehaničar, prije 20 godina ili danas?

*Definitivno danas. Razvoj tehnologije ide nevjerojatnom brzinom i razina znanja koja je potrebna za održavanje, popravak i dijagnozu kvarova raste neprestano.*

## Jesu li se prije mehaničari educirali kontinuirano?

*Da, jesu. Samo je prije razvoj bio na hardverskoj strani dok danas imamo softverski bazirana vozila koja su povezana s centralom proizvođača automobila i koja se neprestano ažuriraju. Promjene su danas skoro na dnevnoj bazi, a prije je to bilo u ritmu nekoliko mjeseci.*

## Što te motiviralo da se pridružiš edukacijskom centru u sklopu Tokića?

*Prvenstveno me privukla dobra ekipa i radna atmosfera, ali i novi izazovi. TEC je jedinstven edukacijski centar na području Hrvatske, Slovenije i BiH. Tokić je na vrijeme shvatio što je dodana vrijednost. Kolege tehničari servisne opreme svakodnevno su na terenu i tako stranka neće samo dobiti isporuku nekog uređaja, već i profesionalnu prvu instalaciju i objašnjenje funkcija kupljenog uređaja. Dijagnostički uređaji u TEC-u se instaliraju na računalno kupca i testiraju prije isporuke istog. Isto tako, ako je potrebna neka dodatna informacija ili dode do problema, ekipa iz servisne opreme uvijek je na raspolaganju. Nije isto ako se servisnoj radionici samo isporučuje*

prodani uređaj ili kada imate kompletnu uslugu i osobu s imenom i prezimenom koju možete kontaktirati. Ako dijelove, opremu i usluge imaš iz jedne ruke nema potrebe tražiti negdje drugdje, a i u tom slučaju razlike u cijeni dijelova ili opreme od 5 % i više nisu ključni faktor za odabir partnera u poslovanju.

#### **Koje su vaše vizije i ciljevi za budućnost TEC-a?**

TEC je već sada poznato ime na sceni automehatroničara. Želim da TEC bude centar svih dodatnih usluga, ne samo školovanja. Što to konkretno znači – želim da u budućnosti imamo i centar za tehničku podršku serviserima za sve buduće potrebe moderne radionice.

#### **Što prosječna radionica s recima dva zaposlena i voditeljem, s dvije dizalice može najbolje i najbrže dobiti iz TEC-a?**

Najbolja investicija je ona u znanje. Ako serviser zna kako funkcionira pojedinačni sustav onda može lakše i efikasnije otkloniti kvar i povećati protok vozila u servisu.

#### **Što točno donosi daljnja digitalizacija i zatvoreni protokoli na novijim vozilima za prosječnu radionicu?**

Serviser će se morati vezati uz jakog partnera koji mu može ponuditi potrebno znanje i informacije (poznavanje sustava, električne sheme, upute za popravak, tehničke informacije u vidu servisne akcije ili poznatih kvarova itd.). Ove informacije mogu biti dio softwarea koji je u ponudi ili serviser može dobiti potrebne informacije na školovanju ili kroz tehničku podršku ili online reprogramiranja.

#### **Koje su prednosti edukacije u TEC-u za hrvatske odnosno slovenske mehaničare?**

Prvenstveno pristup informacijama o novim tehnologijama. Od ove godine imamo 22 različita školovanja koja su prilagođena novim zahtjevima tržista. Sistematični pristup i opremljenost TEC-a su glavne prednosti edukacije u našem centru za edukacije. Također, visoki udio praktičnog dijela s unaprijed definiranim vježbama na svakom školovanju i znanje i iskustva trenera su veliki plus za sve zainteresirane polaznike. Istaknuo bih svakako i dio školovanja koja su certificirana i za koje nakon završetka slijedi upis u e-radnu knjižicu (npr. električna i hibridna vozila). Od ove godine ponudit ćemo i održavanje/servisiranje visokovoltajnih akumulatora (isto s upisom u e-radnu knjižicu).

#### **Do sada se govorilo da serviseri kroz dijagnostiku moraju znati čitati, a sada će trebati naučiti programirati. Što to znači?**

Današnja vozila se konstantno ažuriraju ili OTA (over the air) ili tijekom posjete ovlaštenom servisu. Upravo ovdje je najveći izazov za nezavisne radionice – kako pristupiti portalima proizvođača? S druge strane neće biti ni u mogućnosti pokriti sva vozila s obzirom na to da su zahtjevi i korištenje portala kod svakog



proizvođača (ili korporacije npr. VAG, Stellantis itd.) različiti. Realno se serviser može opredijeliti za dvije marke/korporacije koje su najčešće u njegovom servisu. Budućnost je definitivno u dijagnozi 'na daljinu' gdje tehničar sa sistemskim znanjem za jednu marku ili korporaciju udaljeno s drugog mjesta reprogramira softver na vozilu koje je spojeno preko VCI-ja (Vehicle communication interface) u servisu.

#### **Opši nam, molim te, kako izgleda mehaničarska radionica budućnosti.**

Definitivno je povezana u pogledu digitalizacije. Prijem vozila uključuje i test svih upravljačkih uređaja kao

**Najbolja investicija je ona u znanje.  
Ako serviser zna kako funkcionira pojedinačni sustav onda može lakše i efikasnije otkloniti kvar i povećati protok vozila u servisu**

iščitavanje broja šasije i slično. Kroz sustav DMS/ERP upisu se potrebne radnje na vozilu. Svi dijagnostički uređaji su povezani s prijemom. Kada završi prijem vozila i kada serviser počne raditi na vozilu, pozove prethodno unesene radne zadatke. Svi protokoli i ispisni pohranjuju se u digitalnom obliku pod brojem šasije. Ako postoji potreba za dodatnim radovima šalje se mail s fotografijama i objašnjenjem na stranku da može odobriti dodatne radove. Isto tako, kada se stranka želi informirati npr. može li ranije doći po vozilo, djelatnik na prijemu može odmah vidjeti koji su zadaci još otvoreni, a koji izvršeni. Sve ovo bit će moguće samo ako se serviser veže uz servisnu mrežu kao npr. Auto Check Centar (ACC). Nadalje, bitni faktori bit će brzina interneta kao i pristup informacijama proizvođača vozila (upute, električne sheme, servisne akcije, poznati kvarovi, servisni planovi). Isto tako, odabir veletrgovca bit će ključan i tko može ponuditi dodatne usluge, za njega će se vezati servisne radionice. Tokić ovdje prednjači i još će proširiti ponudu usluga u budućnosti. #



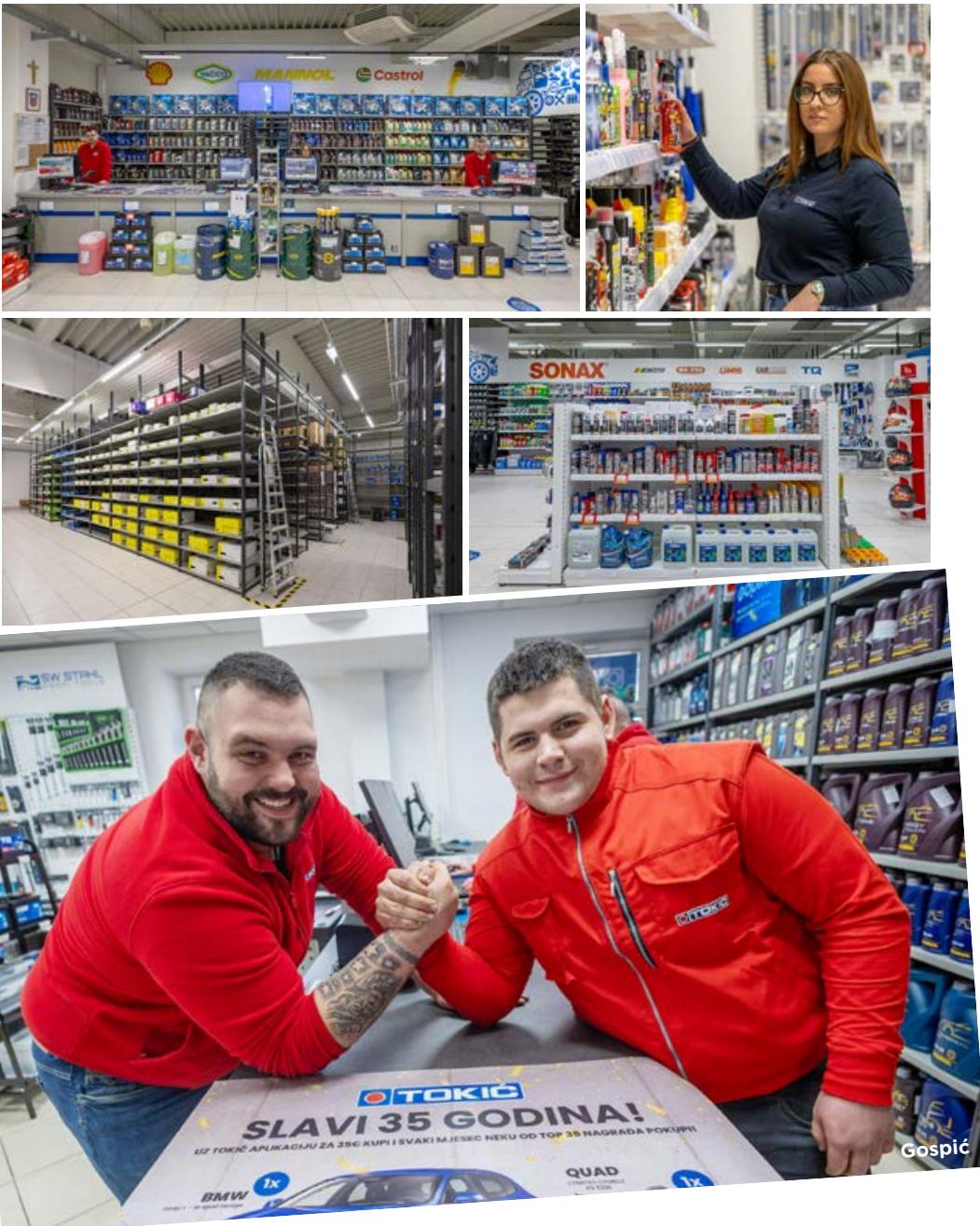


# Najjača region

**Za vrhunsku uslugu potrebno je prepoznati kvar, naručiti dijelove, dobiti ih i popraviti u svega nekoliko sati? Za to je potreban vješt mehaničar, ali i novi dijelovi nadohvat ruke koje osigurava Tokić! Već 35 godina razvijamo mrežu poslovnica kako bi svaki dio Hrvatske bio pokriven potrebnim asortimanom i najboljom uslugom**

**P**rodajna mreža Tokić Grupe u Hrvatskoj i Sloveniji kontinuirano se prilagođava potrebama tržišta kroz širinu asortimana, kvalitetu usluge i učinkovitost. Svakako i kroz samu lokaciju, koja se regionalno integrira u napredne logističke procese. Najvažnije za krajnjeg korisnika, mehaničara i vozača, jest da apsolutno ništa ne

može nadomjestiti brzu i preciznu isporuku novog dijela koji će zamjeniti pokvareni. Ovogodišnji razvoj mreže poslovnica nastavlja se na dosadašnju strategiju rasta. Proteklih godina kroz nove velike poslovnice postavljeni su stupovi i standard poslovanja na istoku Hrvatske. Otvaranjem sedam novih poslovnica u Slavoniji i



# alna prisutnost

Baranji, na lokacijama gdje je dotad Tokić bio prisutan kao franšizer zaokružen je superiorni uslužno-logistički okvir. Baš kao i na području Splita gdje tri velike poslovnice i uredi zapošljavaju više od 60 zaposlenih. Uspostavom velikih poslovnica s nekoliko desetaka tisuća različitih artikala na stanju i brojnim dnevnim dostavama, kao

i naprednim logističkim alatima u upravljanju skladištem, kvaliteta i iskustvo kupnje u Tokiću stalno raste. Naše poslovnice su partneri mobilnosti na koje se vozači i mehaničari uvjek mogu osloniti. Još jedan korak dalje je kapilarna pokrivenost teritorija, kroz male poslovnice koje se naslanjaju na logističke HUB-ove i velike centre.

## Podrška za Liku kroz Gospic

Nakon što je krajem 2024. otvorena poslovica u Sisku, početak 2025. godine donio je strateška otvaranja novih regija. Tokić je stigao u Gospic u kojem je prethodnih desetak godina bio prisutan kroz franšizni oblik poslovanja. Otvorena je poslovica na 300 m<sup>2</sup>, sa sedmoro prodajnih savjetnika,

**Novih 8 poslovnica otvoreno je do početka proljeća 2025.**

skladišta i dostavljača. Liki je tim činom dobila novi najjači centar distribucije autodijelova za svoj vrlo zanimljiv i raznolik vozni park.

#### Iz Virovitice za čitavu županiju

Nova razina usluge u velikoj regiji Virovitičko-podravske županije uspostavljena je otvaranjem velebne poslovnice između centra i industrijske zone. Riječ je o poslovnicama koja se rasprostire na 1400 m<sup>2</sup> i okuplja 9 zaposlenika

s iznimno velikom zalihom asortirana i tri vozila s čestim dnevnim dostavama. Poslovница u Virovitici, prepoznatljiva i kroz svoju impozantnu vizuru objekta, kupce časti velikim prodajnim dijelom i rekordnom širinom izloženog asortirana.

#### Ukupno 11 poslovnica za jug Hrvatske

Sami jug Hrvatske, uz poslovnice u Splitu, pokriven je gustom mrežom franšiznog partnera

Omega Auto koji upravlja sa sedam poslovnica. Split je osigurao i HUB-logistički centar, ali dostupnost dijelova u manjim mjestima osigurana je još poslovnicama u Sinju, Imotskom, Makarskoj i Pločama gdje sve kupce očekuje ukupno 23 zaposlenika i vrhunska povezanost s većim poslovnicama. Na taj su način trženi dijelovi, čak i ako ih nema na stanju poslovnice, dostupni za svega nekoliko sati. #

**Ukupno  
29 zaposlenika  
za autodijelove u  
Sisku, Virovitici,  
Gospiću  
i N. Gradiškoj**

Besplatni telefon **0800 5775** | WhatsApp kontakt **091 123 5775** | [ponude@tokic.hr](mailto:ponude@tokic.hr)



Gospic,  
Kaniška ulica  
25  
7 zaposlenih,  
1 vozilo,  
300 m<sup>2</sup>





**Imotski,  
Ulica  
Vukovarska 16**  
5 zaposlenih,  
1 vozilo,  
200 m<sup>2</sup>



**Makarska,  
Put požara 2a**  
6 zaposlenih,  
1 vozilo,  
200 m<sup>2</sup>



**Sisak,  
Zagrebačka  
ulica 50**  
8 zaposlenih,  
3 vozila,  
450 m<sup>2</sup>



**Nova  
Gradiška,  
Ljudevita Gaja  
23**  
5 zaposlenih,  
1 vozilo,  
150 m<sup>2</sup>



**Sinj,  
Ulica bana  
Jelačića 11**  
6 zaposlenih,  
1 vozilo,  
300 m<sup>2</sup>



**Ploče,  
Dalmatinska  
1a**  
6 zaposlenih,  
1 vozilo,  
300 m<sup>2</sup>

## Elektrana i dizalica za učinkovitiji Bjelovar

Važnost ekologije i prilagodbe klimatskim promjenama u Tokić Grupi je poglavje kojem se pristupa strateški i dugoročno, i to smislenim razvojem infrastrukture i partnerskih odnosa s ciljem što veće učinkovitosti, pa i smanjenja potrošnje energenata i resursa. Najveći ekološki koraci u ekologiji iz perspektive digitalizacije uvedeni su projektom digitalizacije potpisa i uvođenjem e-arkive čime se na razinu godine štedi oko 24 tone papira. Izborom recikliranih plastičnih kutija smanjili smo potrošnju kartona koji je zahtjevan za reciklažu. Kroz projekt

Young Energy Scout smanjena je potrošnja električne energije u centralnom skladištu, a optimizacijom ruta svakodnevno se štedi gorivo i smanjuje emisiju CO<sub>2</sub>.

Još jedan korak u pravom smjeru za očuvanje okoliša svakako je i prva Greenfield investicija Tokića iz 2021. koja je nedavno dobila i vlastitu solarnu elektranu snage 15 KW, kao i vlastitu dizalicu topline. Sama lokacija od početka rada bilježi uštedu potrošene energije od 30 posto, što je samo početak podizanja energetske učinkovitosti Tokić Grupe. #



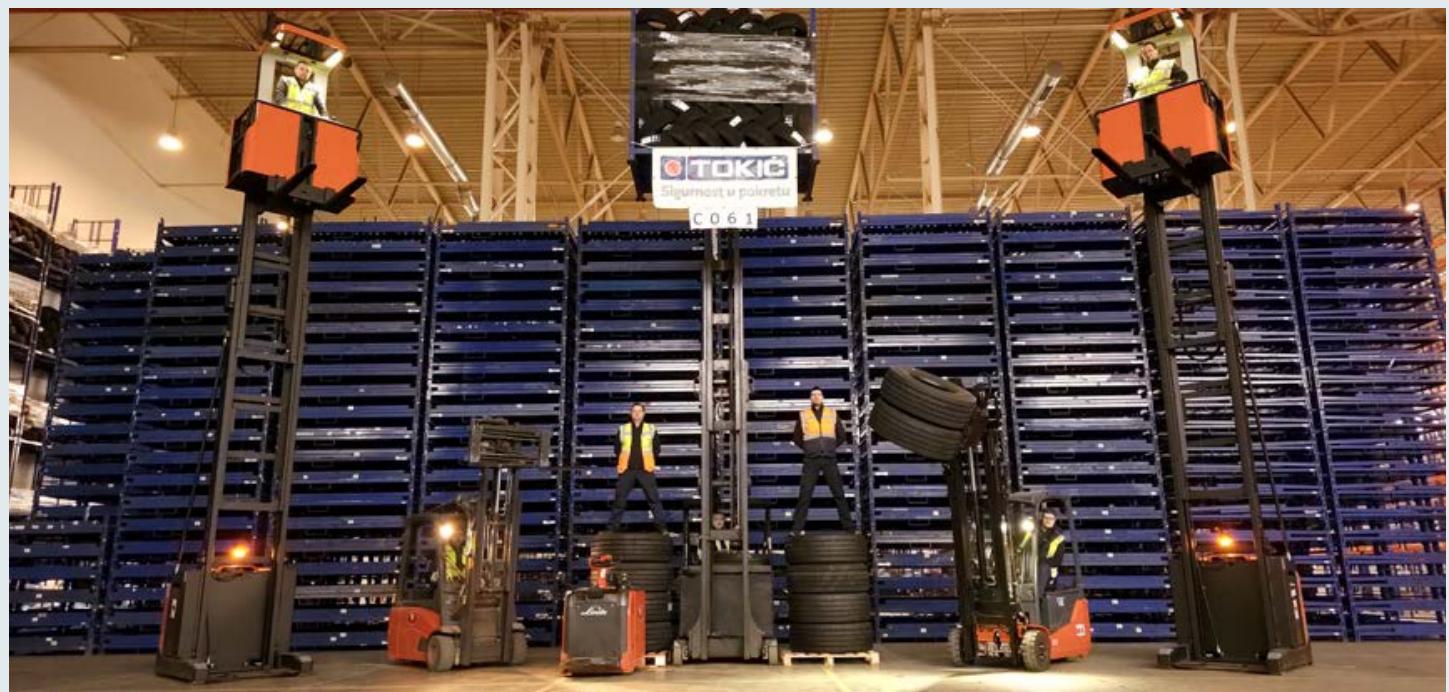
## Novo skladište guma - za veće kapacitete i bržu isporuku

Otvaranjem novog skladišta na zagrebačkom Žitnjaku, površine veće od 9.000 m<sup>2</sup>, Tokić Grupa dodatno je ojačala svoju poziciju u distribuciji guma. Povećana potražnja za gumama potaknula

je potrebu za većim kapacitetima, uz bržu i učinkovitiju isporuku. Novo skladište opremljeno je regalima visine 11 metara, s čak 14.000 paletnih pozicija i 18 istovarnih rampi, što omogućuje

vrhunsku logistiku i brzu isporuku široke ponude guma za osobna, gospodarska, moto i industrijska vozila. Pritom je ključnu ulogu preuzeila mlada i agilna ekipa, opremljena najmodernijim komisionim viličarima, spremna na brzu i preciznu obradu narudžbi. Stručna podrška pri odabiru pneumatika, koja je osigurana u bogato opremljenim Tokić

poslovnicama koje su uvijek u blizini, rezultirala je velikim porastom potražnje, pa samim time i potrebom za većim logističkim centrom. To u konačnici potvrđuje kako se Tokić u rekordnom roku, kroz snagu logistike i mreže, ali i stručne podrške, prometnuo u jednu od najpoželjnijih adresa za kupnju guma. #





**NAJMODERNIJE RJEŠENJE ZA TIHO,  
UDOBNO I SIGURNO KOČENJE.**



OE OES SUPPLIER



LPR s.r.l. - founded in 1952  
Tel. +39 0523.780511 | Website: [www.lpr.it](http://www.lpr.it)

*Doznaite više o prelasku  
na zelenu energiju*





# Prestižna medalja za izvrsnost Tokića u omjeru cijene i kvalitete

**Hvala svim zaposlenicima zbog kojih je Tokić prepoznat kao kompanija koja zaslužuje nagradu Best Buy Award za usluge najviše kvalitete**

Tvrta Tokić, jedan od vodećih distributera autodijelova u Hrvatskoj, dobila je nagradu "Best Buy" koja se dodjeljuje proizvodima, uslugama i drugoj tržišnoj robi s najboljim omjerom cijene i kvalitete. Ova nagrada, koju dodjeljuje ICERTIAS (International Certification Association GmbH), potvrđuje predanost Tokića u distribuciji kvalitetnih proizvoda po pristupačnim cijenama, ali prije svega kvalitetu zaposlenika koji su u sinergiji s tehnologijom

i infrastrukturom kompanije najzaslužniji za ovakvo priznanje. Nagrada "Best Buy Award" dodjeljuje se u obliku certifikata i medalje, a temelji se na istraživačkoj metodi koja jamči da kupci dobivaju proizvode i usluge najviše kvalitete po najboljoj cijeni. Na taj način je, po istraživanju ICERTIAS-a, upravo Tokić prepoznat kao lanac trgovina za kupnju autodijelova s najboljim omjerom cijene i kvalitete na hrvatskom tržištu. Istraživanje

je provedeno na uzorku od 1200 ispitanika, korisnika interneta, po metodologiji CAWI – DEEPMA koja podrazumijeva računalno asistirane intervjuje.

ICERTIAS, osnovan 2011. godine u Zürichu, Švicarska, fokusira se na interesu potrošača. Na temelju javnog iskustva i mišljenja, ICERTIAS traži, otkriva, certificira i nagrađuje vrhunske tvrtke, proizvode i usluge diljem svijeta, olakšavajući potrošačima donošenje odluka o kupnji. Među kompanijama koje se mogu pohvaliti nagradama ICERTIAS-a su: Sonax, Kaufland, Hyundai, Nestle, DM, Stihl, Allianz, Bosch, Podravka, Spar i mnogi drugi.

Nagrade koje dodjeljuje ICERTIAS, uključujući "Best Buy Award", "QU DAL – QUality meDAL" i "ICERTIAS Customers' Friend",

priznate su u 40 zemalja na 5 kontinenata. Rezultati njihovih istraživanja tržišta redovito se citiraju od strane vodećih medija, uključujući Bloomberg, CBS, NBC, Fox, The Wall Street Journal, Yahoo News i mnoge druge.

Ova nagrada dodatno potvrđuje našu predanost pružanju vrhunske usluge i kvalitete našim kupcima, a naši prodajni savjetnici u poslovnicama i asistenciji, koji čine temelj naše infrastrukture i ponude, svakako su najzaslužniji za postizanje ove nagrade. #



Tehnologija za život



BOSCH

# Pokreću nas PLJUSKOVI



**Boscheve metlice brisača dokazuju svoju učinkovitost kada ih najviše trebate, pružajući vam jasnu vidljivost tijekom pljuska.**

Nema kompromisa kad je riječ o metlicama brisača. Boscheve metlice brisača osiguravaju savršen radni učinak brisača, dug uporabni vijek i tih rad brisača, čak i u ekstremnim vremenskim uvjetima. Inovativni koncept prilagodnika omogućuje brzo i jednostavno postavljanje Boschevih metlica brisača. Za savršenu vidljivost i najveću sigurnost odaberite Bosch.

**Što pokreće vas  
Pokreće i nas**

# Nije sve moguće očistiti!

**Zamjena kompresora klima-uređaja, budući da je riječ o zatvorenom sustavu, podrazumijeva vrhunsku pedantnost i precizno praćenje svih koraka. Tek tada možemo biti sigurni u dobar posao**

## KAKO ĆE VOZAČ PREPOZNATI KVAR KOMPRESORA?

Dijagnosticiranje lošeg AC kompresora može biti izazovno, ali nekoliko znakova može pomoći. Najčešći simptom je neobična buka iz klimatizacijskog sustava. Također, ako se zrak ne hlađi pravilno ili treba više vremena za hlađenje, to može ukazivati na problem s kompresorom. Curenje rashladnog sredstva ili ulja oko kompresora često znači kvar, dok neugodan miris iz ventilacijskih otvora može signalizirati smanjenje učinkovitosti i nakupljanje vlage. Za točnu dijagnozu uvijek je najbolje obratiti se stručnjaku.



**U**situaciji kada nekoliko sati nakon ugradnje kompresora klima-uređaja i punjenja plinom sustav ipak ne funkcioniра, vrlo je vjerojatno da je u kompresoru bila neadekvatna, odnosno premala količina ulja. To će biti vidljivo na više načina, ali prvenstveno, nakon što se izvade svi rotirajući dijelovi, po tragovima ribanja i trošenja na klipovima. Koncentrični tragovi ubrzanog trošenja bit će vidljivi i na samim cilindrima kompresora, a pojava tragova rotiranja, kao i nečistoća, vidljiva je i u samom sustavu, odnosno kućištu kompresora. Sve su to indikatori kako klimatizacijski sustav nije bio očišćen, odnosno opran tzv. principom „flushinga“, što mora biti učinjeno kako bi se uklonile sve nečistoće i zaostalo ulje. Jedino na taj način u sustavu klime, u funkciji, možemo imati optimalnu količinu ulja. Osim toga, neizostavno, sukladno uputama svih proizvođača sustava, kod zamjene kompresora klima-uređaja potrebno je zamijeniti i sušioni filter i ekspanzijski ventil. Ti ključni dijelovi sustava, zajedno s kompresorom, ne mogu se očistiti ispiranjem. Preostali dijelovi klima-uređaja se ispiru i sastavljaju, tlačno se i vakuumski testiraju, pa se tek potom pune određenom količinom ulja i medija koje je za to vozilo i sustav predviđeno od strane proizvođača. U nastavku pročitajte ključne točke koje se ne smiju izostaviti prilikom servisa klima-uređaja, a poglavito zamjene kompresora. #





**Mogli biste pomisliti kako je kompresor klima-uređaja tema koja se otvara početkom ljeta, ali on svoju ulogu ima i zimi, kada isušuje kabinu i sprječava magljenje prozora**



**Što ako se pojavi problem s klimatizacijskim sustavom tek nakon što ste izvršili ugradnju novog kompresora? Tada se vraćamo na početak, a kompresor je najskuplji dio sustava!**



## Neizbjježne točke prilikom popravka klima-uređaja by TEC

Kako biste precizno i učinkovito održavali i popravljali klimatizacijske sustave Tokić vam osigurava sav potreban alat i opremu, ali i precizne informacije koje možete dobiti u sklopu praktične nastave u TEC-edukacijskom centru.

- ➊ Kod kvara kompresora sitne čestice taloga miješaju se s uljem koje kruži unutar sustava. Ove se nečistoće, prije ugradnje novog kompresora, moraju isprati uporabom specijalnog alata i tekućina. Nove vrste hladnjaka s mikro kanalima (multi-flow) nije moguće dovoljno dobro isprati pa je potrebna njihova zamjena. Kompresori se ne čiste ispiranjem.
- ➋ Zamijeniti sušioni filter. Njegova je uloga filtriranje rashladnog medija i zadržavanje vlage koja može ozbiljno naštetići radu klimatizacijskog sustava. Ova komponenta se ne može očistiti ispiranjem.
- ➌ Zamijeniti ekspanzijski ventil. Na ovoj komponenti se mogu nakupiti nečistoće i čestice metala koje onemogućuju ispravan rad. Ova komponenta se ne može očistiti ispiranjem.
- ➍ Obavezno provjeriti je li razina unaprijed napunjeno ulja u kompresoru u skladu s uputama proizvođača vozila. Ako je potrebno, dopuniti pazeti da je ulje iste klase viskoziteta.
- ➎ Nakon provjere ili dopune ulja, spojku kompresora okrenuti 10-ak puta kako bi se ulje rasporedilo po unutrašnjosti.
- ➏ Prilikom ugradnje kompresora koristiti nove brtve na mjestima priključenja.
- ➐ Uz pomoć vakuumiranja ukloniti preostalu UV-boju, vlagu i zrak iz klimatizacijskog sustava.
- ➑ Sustav napuniti propisanom količinom rashladnog medija.
- ➒ Uz pomoć alata za kontrolu (UV-svjetiljka ili elektronski detektor) provjeriti eventualnu propuštanja sustava jer ona mogu biti uzrok pregrijavanju i oštećenju kompresora.
- ➓ Provjeriti stanje razvoda motora; remenje i remenice. Neispravno remenje može ozbiljno oštetiti kompresor klima-uređaja.
- ➔ Provjerite ispravnost rada hladnjaka koji mora održavati određenu temperaturu sustava. Neispravan rad može uzrokovati pregrijavanje i oštećenje kompresora.
- ➎ Provjeriti strujno napajanje kompresora i kvačila.
- ➏ Prilikom prvog pokretanja klima-uređaja nakon ugradnje novog kompresora, pustiti da motor radi na režimu minimuma nekoliko minuta bez dodavanja gasa.
- ➐ Na nekim sustavima potrebno je uz pomoć dijagnostičkog uređaja izbrisati zabilježene greške unutar upravljačke jedinice (ECU) jer u suprotnom kompresor neće ispravno raditi.

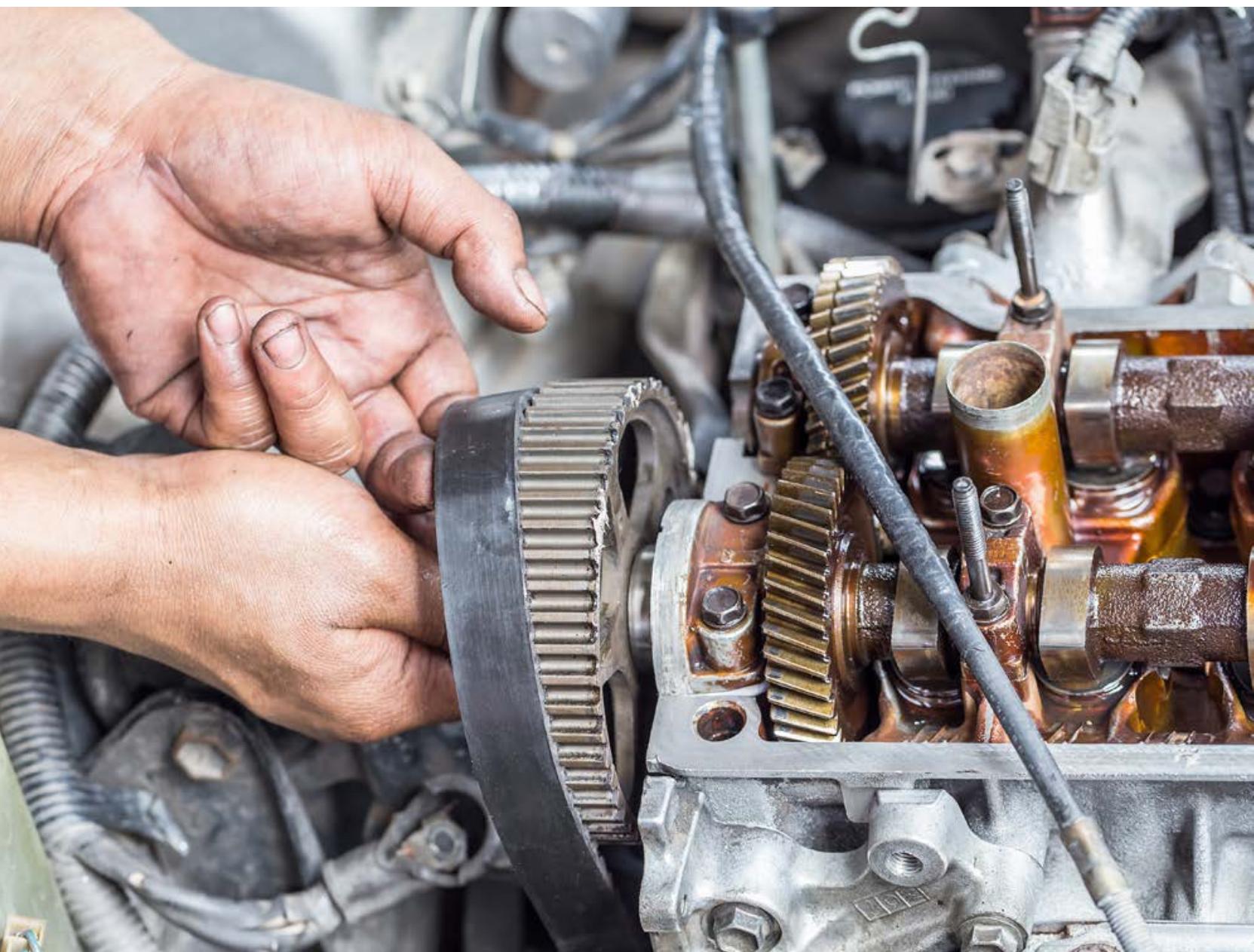


Hrvoje Ivančević, direktor TEC-a ističe kako se novi kompresori ponekad isporučuju bez ulja te je potrebno uliti propisanu količinu i vrstu ulja

# Redoslijed, ključne točke i naknadne provjere

Nepravilna ili zakašnjela zamjena zupčastog remena može dovesti do ozbiljnih oštećenja motora, skupih popravaka i potencijalno opasnih situacija na cesti. Kako biste osigurali kvalitetnu zamjenu zupčastog remena, važno je slijediti korake navedene u uputama proizvođača. Ovaj vodič pruža detaljne korake za pravilnu zamjenu zupčastog remena, uključujući pripremu, demontažu, montažu i završne provjere. Pridržavanje ovih koraka pomoći će vam da izbjegnete uobičajene greške i osigurate optimalan rad vašeg motora.

\*Prilikom montaže, koristite samo specijalizirane alate, prema uputstvima proizvođača  
koristite odgovarajuće sile zatezanja za pričvršćivanje pojedinih elemenata



## Korak po korak uputstva za zamjenu zupčastog remena:

- ➊ Provjerite sadrži li vaš set sve dijelove potrebne za ugradnju prema specifikacijama proizvođača
- ➋ Upoznajte se s uputama za montažu koji se nalaze u pakiranju
- ➌ Osigurajte da je vozilo nepomično te ga ugasite
- ➍ Isključite bateriju prema uputama proizvođača vozila
- ➎ Skinite poklopac remena te sve okolne dijelove zupčastog remena
- ➏ Lagano zakrenite radilicu u smjeru rotacije motora (u smjeru kazaljke na satu) u položaj GMT na cilindru 1, tj. najvišu poziciju klipa u cilindru, te poravnajte oznaku na remenici bregastog vratila i remenici koljenastog vratila s oznakama na stražnjem pokrovu zupčastog remena (slika desno)
- ➐ Blokirajte remenicu bregastog vratila s vijkom (7) i zgloboom radilice sa specijalnim alatom za tu namjenu (8)
- NAPOMENA:** Oznake (9) na remenici koljenastog vratila i bloku motora (8) moraju biti u ravnoj liniji
- ➑ Otpustite zatezač, a zatim uklonite zupčasti remen
- ➒ Skinite remenice, zatezače i druge izmjenjive elemente

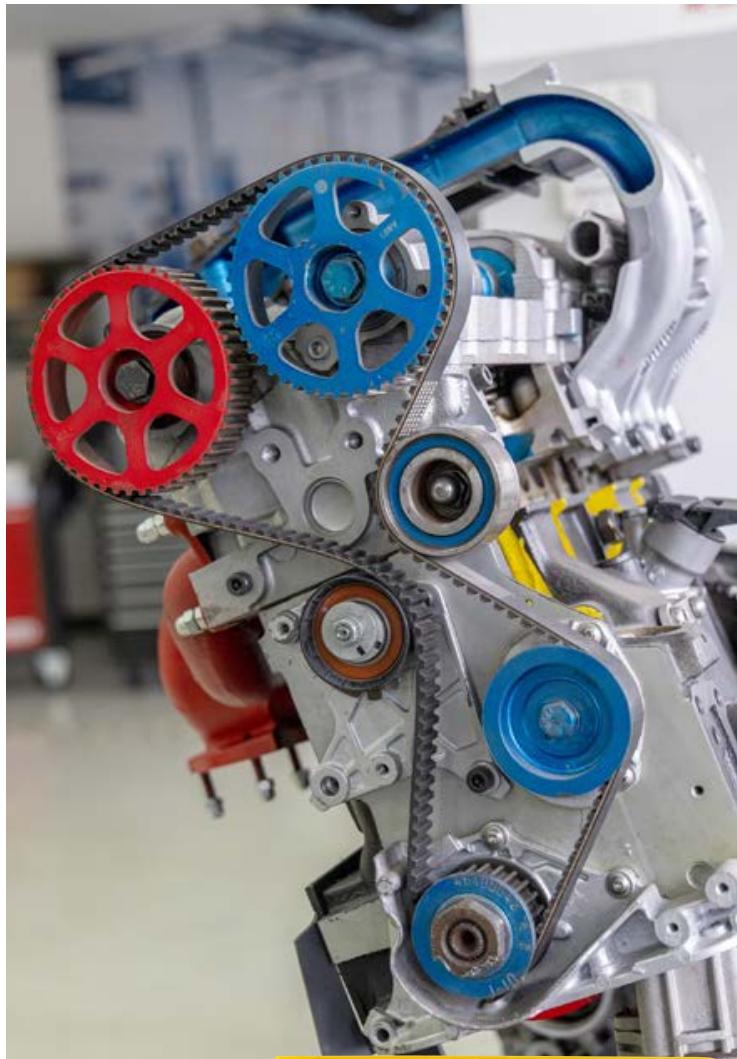


### Demontiranje pumpe rashladne tekućine (ako imate set i pumpu)

- ➑ Izlijte rashladnu tekućinu iz sustava za hlađenje u skladu s uputama proizvođača vozila i provjerite njegovu čistoću. Po potrebi očistite sustav, a zatim demontirajte pumpu rashladne tekućine

### MONTAŽA KOMPLETA ZUPČASTOG REMENA:

- ➒ Precizno očistite sve površine za montažu remenica/zatezača na bloku motora
- ➓ Postavite novu pumpu rashladne tekućine s brtvom. Provjerite da kotačić zupčanika pumpe rashladne tekućine rotira slobodno (ako imate set i pumpu)
- ➔ Ugradite nove zupčaste remenice i novi zatezač, koristeći točni moment zatezanja pričvršnih vijaka prema uputama proizvođača vozila
- ➕ Ugradite novi zupčasti remen sljedećim redoslijedom: a) zupčanik bregastog vratila, b) zupčasti remen, c) remenica koljenastog vratila, d) pumpu rashladne tekućine (ako imate set i pumpu), e) zatezač
- ➖ Stegnuti zupčasti remen, okrenite gumb za podešavanje zatezača (u smjeru suprotnom od kazaljke na satu) dok se oznaka između dviju rupa ne poravna. U početku, stegnutost zupčastog remena treba biti jača nego normalno
- ➗ Uklonite blokade i okrenite radilicu 2 puta u smjeru rotacije motora dok se ne postigne položaj GMT klipa u prvom cilindru
- ➘ Montirajte preostale elemente seta obrnutim redoslijedom rastavljanja
- ➙ Napunite sustav hlađenja s rashladnom tekućinom protiv smrzavanja koju preporučuje proizvođač vozila (ako imate set i pumpu)
- ➚ Kad motor dosegne radnu temperaturu provjerite propušta li rashladni sustav tekućinu
- ➛ Provjerite razinu rashladne tekućine te nadoknadite nedostatak rashladne tekućine (antifriz) ako je temperatura motora oko 20 °C (po preporuci proizvođača vozila nikada ne otvarajte sustav hlađenja kada je motor vruć zbog opasnosti od opeklina i prskanja rashladne tekućine)



#### Dijelovi sklopa oko zupčastog remena

- A) klizač
  - B) napinjač
  - C) klizač
  - D) pumpa za vodu
  - E) klizač
1. Bregasto vratilo
  2. Pumpa za ubrizgavanje
  3. Koljenasto vratilo



# Širok industrijski asortiman snažna poluga hrvat

Pored više od 300.000 autodijelova, u ponudi je i nekoliko tisuća artikala iz industrijskog asortimana, s kojima već sada Tokić osigurava poslovni kontinuitet brojnim hrvatskim kompanijama iz industrijskog sektora koje se bave održavanjem vozog parka: automobila, kamiona, pa i poljoprivrednih strojeva i viličara

**Z**a uspješan razvoj gospodarskog sektora Hrvatske ključna je ponuda asortimana potrebnog za održavanje industrijske infrastrukture. Zato je tu više od 6000 artikala industrijskog programa brzo raspoloživih iz skladišta



Tokić Grupe, kao osnova za suradnju i partnerstvo s vodećim hrvatskim proizvodnim kompanijama te za održavanje njihovih strojeva, skladišta, betonskih baza, pokretnih linija, dizalica, preša, elektromotora... Na jednome mjestu osigurana je široka ponuda artikala od najpoznatijih svjetskih proizvođača kao što su FAG, INA, SKF, NTN-SNR, Timken, ISB, Contitech, Corteco i OTP. Sa svim proizvođačima dogovorena je brza isporuka robe, a naručeni artikli dostavljaju se u najkraćem roku na željenu adresu.

Industrijski program Tokića prati i trendove te odgovarajuće brendove koji donose nove tehnologije. Tako je zaokružena ponuda simeringa, masti i maziva, ali i senzori koje se sve više koristi za produktivnu dijagnostiku kroz praćenje vibracija i temperature te povezivanje s pametnim telefonima. Tu su i kemijski proizvodi te specijalni program potrebnih alata.

## Široki asortiman, edukacija i personalizirana podrška

Pored velike širine asortimana, tu je i sveobuhvatna podrška koju Tokić osigurava industrijskom sektoru i svojim partnerima. Nasuprot gubicima koje mogu stvoriti neadekvatno održavanje i kvarovi strojeva, Tokić pruža podršku sa snažnom vlastitom logistikom, provjerjenim asortimanom,



preglednim katalozima, brzim dostavama te personaliziranim uslugom.



## INDUSTRIJSKI ASORTIMAN

- ➊ Ležajevi (kuglični, valjkasti, bačvasti, igličasti, upeti, zglobni i klizni ležajevi)
- ➋ Pogonski lanci i lančanici
- ➌ Linearna tehnika
- ➍ Industrijsko remenje (klinasto, zupčasto, obostrano, nazubljeno, kanalno, varijatorsko...)
- ➎ Simerinzi
- ➏ Pneumatika
- ➐ Senzori
- ➑ Masti i maziva
- ➒ Kemijski proizvodi
- ➓ Alati i oprema



# rtiman u Tokiću kao skom gospodarstvu

## PNEUMATIKA

- ➊ Električni, pneumatski i servo-pneumatski pogoni
- ➋ Ventili i terminali ventila
- ➌ Komprimiranje i vakuumská tehnologija
- ➍ Sustavi za hvatanje i rukovanje
- ➎ Motori i upravljački sklopovi

Specijalizirani odjel industrijskog programa s iskusnim djelatnicima formiran je za cijelovitu uslugu i stručno savjetovanje te odgovore na specifična tehnička pitanja. Paralelno, kupac dobiva vlastiti pristup digitalnom TKAT-katalogu



koji omogućuje brzu i jednostavnu pretragu željenih artikala.

## Dodatne beneficije kupcima

Specijalizirani odjel svim kupcima industrijskog programa dozvoljava

ostvarivanje drugih dodatnih pogodnosti u Tokiću. Educirani specijalni predstavnici personalizirano će povezati potrebe kupca te ih integrirati u široku lepezu usluga Tokića, koja uz industrijsku podršku može osigurati

pogodnosti i usluge u sektoru kamiona i prijevoza, partnera u održavanju poslovne flote vozila, precizno vođenje u izboru guma za automobile, kamione, motocikle i radne strojeve. Tu je i jedinstveni edukacijski centar TEC u kojem se za partnera mogu organizirati



seminari i edukacije, od načina korištenja električnih vozila do održavanja vozognog parka i predstavljanja brendova. Partnerski odnos s Tokićem osigurava vam da u mobilnosti i poslovanju nikad niste sami. #

## INDUSTRIJSKI SEKTORI

- ➊ Poljoprivreda (traktori, kombajni, malčeri, roto brane, balirke, sijačice, kosilice, plugovi...)
- ➋ Građevina (bageri, utovarivači, dizalice, miješalice, bušilice, vibro ploče, valjci, pumpe...)
- ➌ Brodogradnja (široka primjena različitih vrsta ležajeva)
- ➍ Industrijska proizvodnja (CNC strojevi, glodalice, alatni strojevi, pokretne trake, razni namjenski i specijalni strojevi...)
- ➎ Vjetroelektrane
- ➏ Električna vozila
- ➐ Elektromotori, generatori, crpke
- ➑ Kućanski aparati i alati

**Naš industrijski program već je prepoznat od vodećih hrvatskih kompanija, koje paralelno pronalaze i podršku u preostalim uslugama i asortimanu Tokića. Uz vodeće svjetske brendove u ponudi, ponosni smo što uspijevamo tako zahtjevan nišni segment gospodarstva servisirati po najvišim standardima**

**Domagoj Pancer,**  
voditelj prodaje industrijskog asortimana



# Umjesto direktne - komplikacija!



Europska unija postavila je ambiciozan cilj smanjenja emisije CO<sub>2</sub> za 55 % do 2030. godine (u odnosu na 1990.). Kako bi to postigla, uvođe strože propise za smanjenje emisija u svim sektorima, a cestovni prijevoz jedan je od ključnih, jer trenutačno doprinosi s 22,3 % ukupne emisije CO<sub>2</sub>. Osobna vozila čine veći udio u segmentu, dok laka i teška gospodarska vozila te autobusi zajedno čine 8,1 % ukupne emisije stakleničkih plinova, a upravo se u njihovom segmentu s 2025. puno toga mijenja.

## Mjerenje CO<sub>2</sub> uz specijalni alat

Do sada proizvođači teških gospodarskih vozila nisu imali obvezu smanjenja emisija CO<sub>2</sub>, ali to se mijenja s početkom 2025.

Od tada će morati ispunjavati strogo propisane ciljeve smanjenja emisija ili će se suočiti s vrlo visokim kaznama. Kako bi se pratile i kontrolirale emisije, EU je razvila alat VECTO (Vehicle Energy Consumption Calculation Tool) koji simulacijama izračunava emisiju CO<sub>2</sub> za svako novo gospodarsko vozilo. VECTO simulator u obzir uzima vrstu, obujam i snagu motora, zatim prijenos, konfiguraciju osovina, vrstu kabine i trošila (to su samo neke najvažnije varijable), pa se u kombinaciji s WHTC-mjernim ciklusom potrošnje otkriva iznos CO<sub>2</sub> za svaki model kamiona – po kojem se kažnjava? Komisija zaračunava kaznu tako da se prekomjerni broj grama CO<sub>2</sub> po tonskom kilometru množi s 4250 eura. Dobiveni iznos se potom množi s brojem registriranih

kamiona te vrste na tržištu i stiže kazna!

## Na koje kamione i autobuse se to odnosi?

Od 2019. godine određene skupine kamiona (4, 5, 9 i 10), koje čine oko 80 % svih teških vozila, moraju imati certifikat o emisiji CO<sub>2</sub>, a upravo s 2025. počinje nova ekološka etapa. Do 2029. godine emisije tih vozila moraju se smanjiti za 15 % u odnosu na 2019., a nakon 2030. taj cilj raste na 45 % i proširuje se na gotovo sva vozila. Za gradske autobuse pravila su još stroža. Nakon 2030. godine morat će smanjiti emisije za 90 %, a od 2035. sva nova vozila morat će imati nullu emisiju, što znači kraj prodaje klasičnih autobusa s motorima na unutarnje izgaranje. Takav je plan.

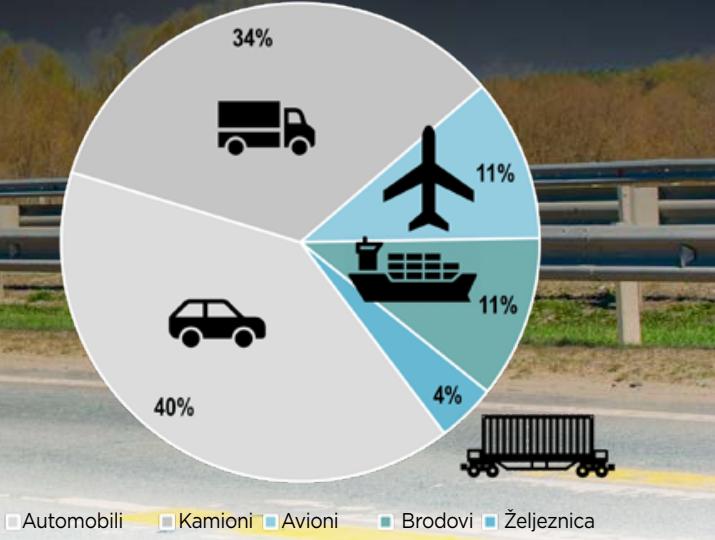
## Kako će proizvođači i kupci biti pogođeni?

Proizvođači sada imaju dvije glavne opcije za smanjenje emisija. Ili će unaprijediti klasične kamione i njihove pogone - a procjene pokazuju da se time može postići samo oko 8 % smanjenja, što nije dovoljno za zadane ciljeve. Alternativa je uvodenje i prodaja vozila s nultom i niskom emisijom. Takva vozila postoje na tržištu, ali ih kupci zasad rijetko biraju jer su skupla, tehnološki neprovjerena i donose logistička ograničenja. Kupci, posebice transportne tvrtke, trenutačno nemaju ekonomskih poticaja za prelazak na vozila s nultom emisijom, osim mogućih ušteda na cestarini u nekim državama. Ako se to ne promijeni, interes za ta vozila ostat će nizak, što bi moglo otežati ispunjenje

# zabrane

**Proizvođači automobila za svaki gram viška CO<sub>2</sub> plaćaju 95, a proizvođači kamiona čak 4250 eura. Kazna im stiže uz umnožak s brojem prodanih vozila i iznosi milijarde, a platit će ju na koncu – kupci!**

**CO<sub>2</sub> EMISIJE  
- TRANSPORTNI SEKTOR**



postavljenih ciljeva. Gotovo sigurno poskupljenje postojećih vozila, a onda i transporta. Slično kao i s osobnim vozilima, proizvođači forsiraju električna vozila, koja nekada stoje na lagerima, samo kako bi im CO<sub>2</sub> bilanca bolje izgledala. Daleko od toga da neka električna vozila imaju primjenu i usrećuju sve veći broj vlasnika.

## Mogući izazovi i kazne

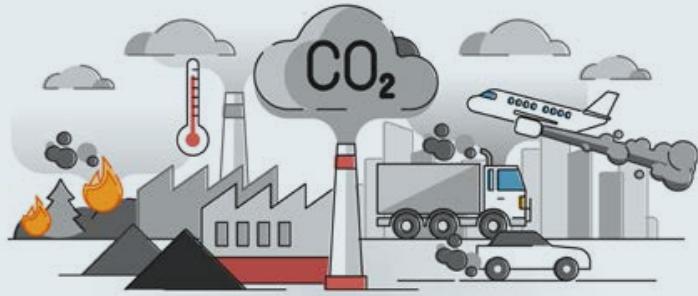
Iako su novi propisi usmjereni na borbu protiv klimatskih promjena, postoji rizik od negativnog utjecaja na industriju. Proizvodnja gospodarskih vozila izravno i neizravno zapošljava više od 13 milijuna ljudi u EU, a prebrza tranzicija mogla bi ugroziti radna mjesta i stabilnost tržišta. Osim toga, moguće su i političke promjene koje bi mogle utjecati na izmjene

ili ukidanje ovih regulativa. Za uspješnu tranziciju nužan je sustavni pristup koji bi omogućio kupcima jasne koristi od prelaska na vozila s nultom emisijom. Bez toga, ovi propisi mogli bi donijeti više izazova nego rješenja, ali i konkretne kazne u skoroj budućnosti ako se utvrdi da proizvođač na gospodarskom vozilu ima prekomjerne emisije CO<sub>2</sub> za određeno razdoblje izvješćivanja od 2025. Komisija zaračunava kaznu tako da se prekomjerna gramaža CO<sub>2</sub> po tonskom kilometru množi s 4250 Eura. Dobiveni iznos se ponovno množi s brojem registriranih kamiona te vrste na tržištu. #



## A što je s autima? Isto!

S početkom 2025. granica za prosječnu emisiju CO<sub>2</sub> za sva vozila koja proizvođač prodaje s dozvoljenih 116 grama CO<sub>2</sub> po kilometru, spuštena je na samo 93,6 grama. Teško ili nemoguće ostvariti cilj samo kroz tehnološki razvoj, ali teoretski moguć uz značajan udio električnih vozila u floti. Odnosno, upravo otud tolika energija i želja da proizvođači prodaju vozila s 0 grama CO<sub>2</sub> po km – jer to je jedini način da spuste prosječnu emisiju. U suprotnom, a tako će biti, svaki prekomjerni gram CO<sub>2</sub> u ispuhu bit će potrebno pomnožiti s 95 eura, pa s brojem prodanih vozila. S obzirom na to da VW-koncern prodaje 3,3 milijuna automobila, lako je moguće da dozvoljenih 93,6 g CO<sub>2</sub>/km probije za otprilike 20 grama. Lako je izračunati da se može očekivati kazna od najmanje 6 milijardi eura, ali isto tako da će ju proizvođači negdje legitimno morati naplatiti, a to su će biti – kupci.





## DENSO EDUKACIJA

# Problemi su u održavanju, ne u sustavima

Klima-uredaj u automobilu treba uvijek biti u funkciji – ne samo zbog hlađenja, već i zbog podmazivanja cijelog sustava te kontrole vlažnosti zraka u kabini. Kada vlažnost zraka premaši 65 posto, ljudska koža više ne može učinkovito rashladiti tijelo, što utječe na komfor, ali i sigurnost vožnje. Ovo je samo jedna od zanimljivosti koja se mogla čuti na edukaciji koju je vodio Goran Šančić, predstavnik tvrtke DENSO, gdje su predstavljene brojne tehničke novosti i korisne informacije za mehaničare. Korisne tehničke informacije i pravilna primjena tijekom servisa i prodaje rezultiraju znatno manjim brojem reklamacija, ističu iz tvrtke DENSO. Također, rezultat je i daleko veće zadovoljstvo kupaca te učinkovitiji rad servisa. Upravo zato Tokić za svoje mehaničare organizira ovakve edukacije.

Istaknuto je, između ostalog, kako se ispiranje sustava smije raditi isključivo plinom, jer nijedno drugo sredstvo nije certificirano. Spomenuti su i najčešći uzroci kvarova na sustavu, poput ulaska rashladnog sredstva u tekućem stanju, što uzrokuje hidro udar i oštećenje kompresora. Navedena je i razlika u temperaturi između izlaza iz jedne i ulaza u drugu komponentu, primjerice između kompresora i isparivača, koja ne smije biti veća od tri stupnja Celzijeva. Boja ulja također ukazuje na stanje sustava – što je ulje crvenije, to je prisutna veća količina vlage, što može dovesti do ozbiljnih kvarova. Veliko iskustvo i detaljno predavanje, mehaničare na edukaciji definitivno su učinili spremnjima za bolju uslugu. Poseban interes izazvala je prezentacija o Sub-cool kondenzatorima, koji nemaju mogućnost čišćenja i moraju se zamjeniti u slučaju kvara. Predstavljena

je i inovacija u obliku SXC-izmjerenjivača (Superheat Subcool Xchanger) – tehnologije "cijev u cijevi", gdje je u vanjskoj cijevi rashladno sredstvo u tekućem stanju, a u unutarnjoj u plinovitom. Na taj način rashladno sredstvo samo sebe hlađi, što povećava učinkovitost sustava.

Tijekom edukacije istaknuto je da je 99 posto kvarova na klima-uredajima posljedica nepravilnog održavanja, a ne problema s kompresorom. Primjerice, dodavanje prevelike količine ulja u sustav ili nepoštivanje uputa za ugradnju često dovode do oštećenja. Također, crijeva klima-uređaja u prosjeku traju do deset godina, nakon čega ih je potrebno zamjeniti. DENSO ostvaruje čak 95 posto prometa u segmentu originalne opreme (OEM), dok samo pet posto dolazi iz aftermarket ponude, što dodatno potvrđuje kvalitetu njihovih proizvoda. Ova edukacija još je jednom pokazala da pravilno održavanje i primjena tehničkih smjernica osiguravaju dugotrajan i učinkovit rad klima-uređaja u automobilima. #

## GSP

# TQ asortiman homokinetike i ležajeva kotača ojačan asortimanom brenda GSP

Prva privatna robna marka autodijelova TQ, u čiju je kvalitetu Tokić još 2008. godine založio svoje ime, iz godine u godinu bilježi kontinuirani rast. Asortiman brenda TQ, iz kojeg stoje isključivo provjereni dobavljači, razvio se do te mjere da danas obuhvaća više od 6.000 različitih artikala u 18 divizija, čime su pokrivene široke potrebe voznog parka regije.

Prepoznat po iznimnom omjeru uloženo-dobiveno, TQ kontinuirano širi ponudu kako bi precizno odgovorio na potrebe tržišta. U sklopu strateškog širenja, u TQ je uvršten i dio

asortimana renomiranog brenda GSP, koji već 40 godina proizvodi visokokvalitetne autodijelove. GSP je globalno prisutan u više od 120



zemalja, s naglaskom na europske standarde kvalitete, što dodatno potvrđuju certifikati IATF16949, ISO 14001 i ISO 45001.

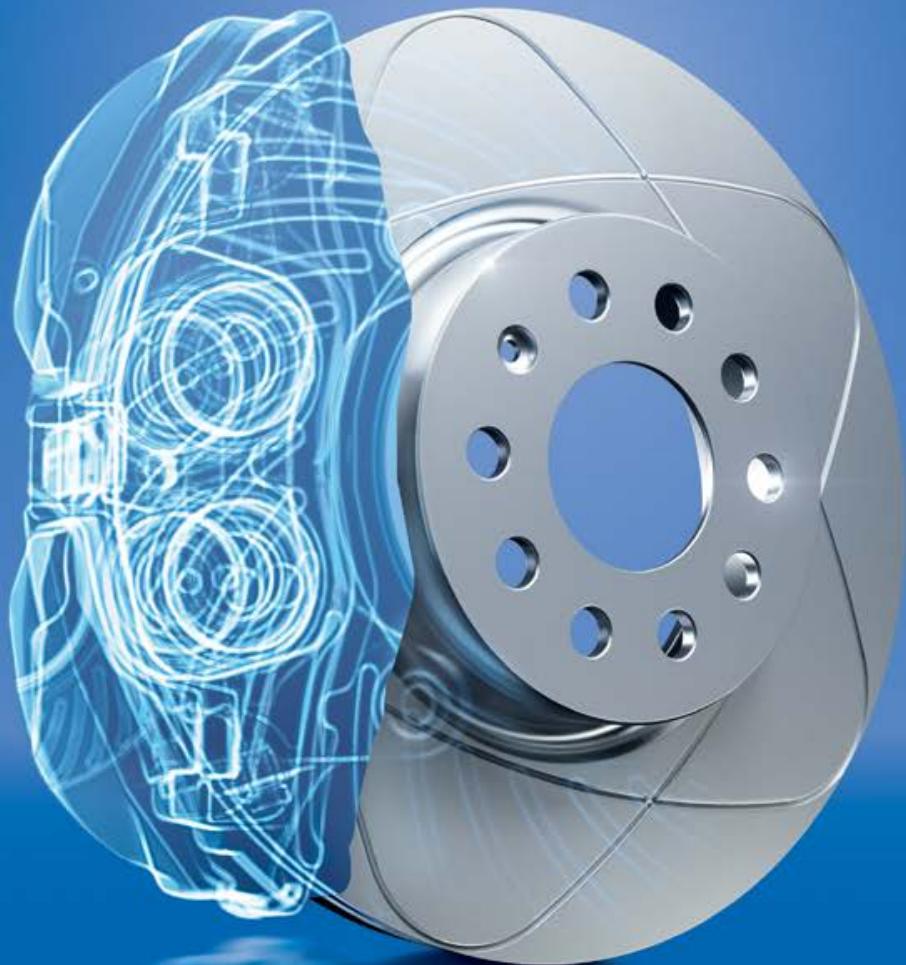
Trenutačno Tokić grupa kroz brendove TQ i GSP, samo kategorijama homokinetike i ležajeva kotača, pokriva više od 80 % europskog voznog parka osobnih i dostavnih vozila, zahvaljujući pažljivo odabranom asortimanu. Tako je u programu ležajeva kotača, poređ ostalih brendova, sada dostupno čak 359 artikala pod brendom TQ te 232 artikla iz asortimana GSP-a. Posebno ističemo proširenje u diviziji transmisije, gdje je dodano

126 novih pozicija, uključujući 8 kardana, 1 elastični disk, 87 različitih poluosovina i 30 homokinetičkih zglobova, čime je pokrivena ponuda za lepezu vozila od

Renaulta Kangoo, Mercedesa W205, pa čak do Mazde BT-50 i čestog BMW-a X1.

Proizvodi iz brenda GSP dolaze u originalnom pakiranju, dok su proizvodi proizvedeni za TQ brendirani u skladu s visokim standardima Tokić grupe. Novim asortimanom dodatno je optimizirana zaliha u kategorijama homokinetike i ležajeva kotača te omogućena brža dostupnost proizvoda. Tokić grupa nastavlja s razvojem i širenjem ponude, osiguravajući svojim partnerima i kupcima vrhunsku kvalitetu i pouzdanost u svakom segmentu poslovanja. #

# PRECIZNO IZRAĐENA PREMIUM OE KVALITETA



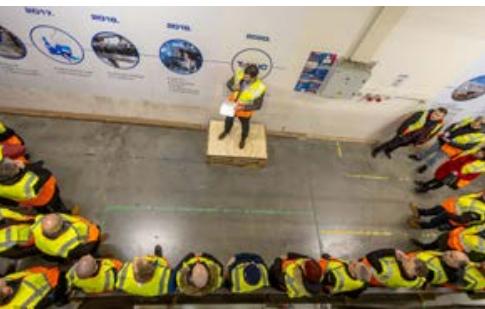
Međunarodni standardi, njemački korijeni i maksimalna preciznost – tri su razloga zašto kupci diljem svijeta vjeruju našoj tehnologiji kočnica.

**ATE. Razvijeno u Njemačkoj.**

[www.ate-kocnice.hr](http://www.ate-kocnice.hr)



**Brakethrough Technology**



## Tokić i Bartog grupa u pravom smislu

Svakodnevna interakcija zaposlenika na operativnim i upravljačkim razinama Tokića i Bartoga osim poslovne integracije kompanija i tržista na sjajan način spaja i ljude. Odlazak u Mirnu Peč u Sloveniju iz Zagreba i obrnuto sastavni je dio radnog dana, i to ne samo dostavljačima, ali posebno su korisni i zabavni organizirani grupni posjeti. Tako je na doručak i u posjetu upravnog zgradi Tokića, LDC-a i edukacijskom centru TEC stiglo 50 zaposlenika Bartoga. Kroz preispitivanje procesa i učinkovitosti, zaposlenici su se podsjetili na zajedničke ciljeve i tržišnu poziciju te otvorili prilike za nove pobjede. #

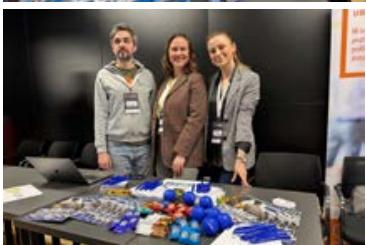
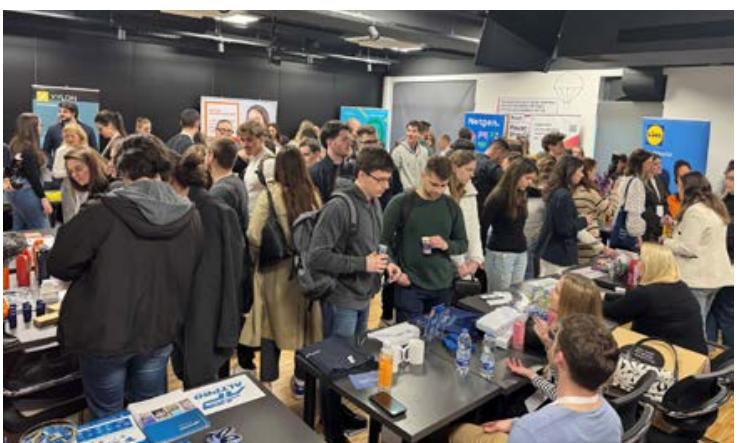


## Event Meet&Greet u sklopu natjecanja LUMEN

Biti prisutan na dogadjajima poput eventa Meet&Greet, koji je održan na Sveučilištu Algebra, u organizaciji tima eSTUDENT, kao dio ovogodišnjeg prestižnog natjecanja LUMEN, uvijek je dvostruko zadovoljstvo. Kao redoviti partner u dijelu natjecanja posvećenom Data Scienceu, Tokić je iskoristio priliku da studentima približi svoju poslovnu kulturu i projekte na kojima se radi te brojne prilike za razvoj i profesionalni rast. U ugodnoj atmosferi, pravoj studentskoj, naši su zaposlenici predstavili ključne inicijative i inovativne projekte na kojima Tokić trenutačno radi, s posebnim naglaskom na mogućnosti koje nudimo studentima i mlađim

profesionalcima. Kroz razgovor i interaktivna izlaganja, studenti su imali priliku saznati više o tome kako je raditi u Tokiću, ali i kako im naša stručna podrška može pomoći u razvoju karijere.

Ove godine na natjecanje se prijavilo 178 studenata raspoređenih u 60 timova, što pokazuje veliki interes i motivaciju za stjecanjem znanja i iskustva u području podatkovne znanosti. Meet&Greet je bio izvrsna prilika za povezivanje i razmjenu ideja, a Tokić je još jednom potvrdio svoju predanost podržavanju mlađih talenata i ulaganju u buduće stručnjake. Veselimo se budućim susretima i uspjesima naših mlađih talenata! #





www.purflux.com



A close-up photograph showing a stack of pleated filter media. The filters are made of a light-colored, fibrous material and are stacked in a staggered, wave-like pattern. The lighting highlights the texture and depth of the pleats.

PURE  
PERFORMANCE

DOWNLOAD  
OUR APP  
→



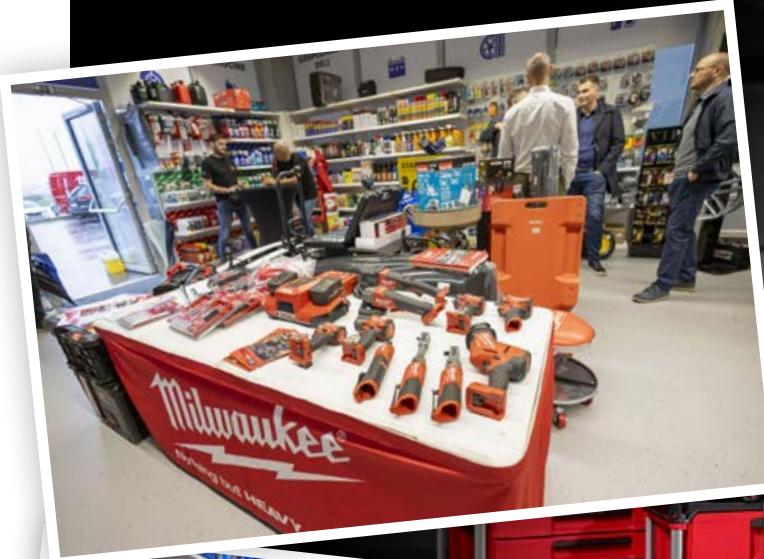
Get it on  
Google Play

Download on the  
App Store



# Američka rješenja

Uz povećanje produktivnosti korisnika, kao i naprednih baterija, Milwaukee kroz svoje iškorak po pitanju kvalitete i inovativnosti, što



Poznati američki proizvođač profesionalnih alata osnovan 1924. obilježio je povijest alatne industrije svojom inovativnošću. Prije čak 90 godina, 1935. predstavili su električnu udarnu bušilicu koja je brzo osvojila tržiste, a 1949. Milwaukee otvara prvu kutnu bušilicu za teško dostupna mjesta, koja je uvelike olakšala posao majstorima. Nedugo zatim 1951. predstavljena je prva, lako prenosiva sabljasta pila. Početkom ovog stoljeća

kremljula je i velika investicija u akumulatorsku liniju proizvoda te je predstavljena prva litij-ionska baterija za alate.

## Dvije su vrste baterija M12 i M18 različitim kapaciteta

Milwaukee u ponudi trenutačno raspolaze s više od 120 različitih alata koji podržavaju bateriju M12, a

to su odvijači, udarni čekići, pile, mazalice, račne, bušački čekići, polirke, bušilice. Uz klasične alate u ponudi su i pomoći alati kao što su usisavač, razne LED svjetiljke, inspekcijske kamere itd. U ponudi se mogu pronaći i prijenosni zvučnici, ventilatori i puhači. Ovo je samo dio programa koji se svakodnevno razvija prema potrebama tržista. Baterija M18

trenutačno može pokretati više od 315 različitih alata. Alate koje pokreće 18-voltna baterija namijenjeni su profesionalcima kojima je potrebna snaga za lako i brzo odradivanje svakog zadatka. Osim gore spomenutih alata Milwaukee nudi i brusilice, glodalice, rezace željeza i puhalo vrućeg zraka. Za uređivanje okoliša, u ponudi su trimeri, teleskopski rezaci grana, četke za metenje, šprice... Jedan od



# za svaki zadatak

glavni cilj razvoja novih alata i proizvoda, pa stoljetno nasljeđe i dalje svakodnevno radi možete provjeriti i u svim Tokić poslovnicama



najprodavanijih proizvoda je aku-udarni odvijač 1/2 colia, kompaktnih dimenzija kako bi dospio i u najmanje prostore, a opet je i snažan jer njegova snaga odvrtanja je čak 745 Nm. Kućište ovog odvijača je robusno kako bi njegova upotreba trajala godinama.

U mračnom okruženju pomaže ugrađeno

LED svjetlo. Ručka je ergonomskaa i presvučena gumom kako bi prihanjanje u ruci bilo idealno za svakog korisnika.

Osim aku-alata, u ponudi je više od 1000 različitih ručnih alata, čekića,

ključeva, noževa, klješta, račni, pila, odvijača, metara u traci, libela itd. Od 2017. godine pojačana je paleta proizvoda za uređenje okoliša tako da u ponudi možemo pronaći kosilice, puhače, lančane pile i trimere za živicu. Također, Milwaukee asortiman uključuje i zaštitnu opremu za svaku situaciju; od zaštite za oči, protiv buke, zaštita za dišne puteve, sigurnosne kacige, zaštite za koljena te rukavice.

Za brigu oko vozila Milwaukee

alati imaju široki asortiman za popravak, čišćenje, detailing kao i ostale zadatke. Udarni

čekići svih vrsta i dimenzija, kao i rotacijske polirke pomažu u svakodnevnom korištenju. Aku-alati pružaju svu potrebnu snagu i dugotrajnost bez komplikacije oko žica. Standardne račne, kao i one produžene, mogu se koristiti u najužim prostorima. Što se tiče unutrašnjeg održavanja u ponudi su klasični usisavači, kao i mokro/suhi. #





# Zvukovi pri skretanju ili kruto upravljanje?

**Masa vozila raste, zbog čega su dijelovi podvozja sve više izloženi i moraju podnosići veća naprezanja. To se također odnosi na kuglične zglove upravljača i ležajevi kotača, koji su svakodnevno izloženi ogromnim silama i podložni ubrzanim trošenju**

**K**uglični zglobovi upravljača i ležajevi kotača su vrlo izdržljivi. Međutim, nepažljiva ili agresivna vožnja često dovodi do ubrzanih trošenja i time do preranog oštećenja. Rubnjaci ili udarne rupe najčešći su razlog oštećenja ležajeva kotača, ali i pogreške pri montaži ili korištenje pogrešnih alata također mogu dovesti do neželjenih posljedica. Zbog sigurnosne važnosti tih dijelova podvozja, zamjena je vrlo važna. Na kraju, ležaj kotača omogućuje kotaču nesmetano kretanje, dok kuglični zglob

upravljača podupire ovaj dio zajedno s kotačem. U hitnim slučajevima, specijalist za rezervne dijelove AIC Germany nudi visokokvalitetne zamjene koje su u skladu s trenutačnim standardima, a njegova široka ponuda kugličnih zglobova upravljača i ležajeva kotača osigurava rješenja za različite vrste vozila. Ovisno o vrsti i dizajnu osovine, postoji širok assortiman geometrijskih rješenja za kuglične zglove prednjih i stražnjih osovina. Ipak, nisu samo kuglični zglobovi upravljača toliko raznovrsni,

jer tijekom godina razvijene su tri generacije ležajeva kotača. Razlikuju se u dizajnu kako bi se olakšala montaža za mehaničare. Okolini dijelova poput prirubnica, ležajnih kućišta ili višepolnih enkodera integrirani su u dizajn. Naknadna podešavanja zazora ležaja više nisu potrebna, čime se minimiziraju greške pri montaži i podešavanju.

AIC nudi 1., 2. i 3. generaciju kao kompletan set koji uključuje ležajeve, brtvene prstenove, vijke i maticu. Ako postoji kvar na kugličnom zglobu upravljača i/ili ležaju kotača, AIC nudi odgovarajuće rješenje. Program AIC-a stalno se ažurira, stoga je uvijek korisno pogledati katalog rezervnih dijelova, posjetiti web stranicu [www.aic-germany.de](http://www.aic-germany.de) ili jednostavno pitajte svog distributera rezervnih dijelova.

## Plug'n'play s kugličnim zglobom upravljača

Zašto komplikirati kada se može učiniti jednostavno i brzo? Ako vozač slučajno udari u rubnjak ili ne primijeti udarnu rupu - što se lako može dogoditi u lošim uvjetima vidljivosti. Kuglični zglob upravljača na zahvaćenom kotaču često prvi bude oštećen, a obično postoje dvije glavne opcije ako se pokaže potreba za zamjenom. Mogu se naručiti svi potrebnii dijelovi pojedinačno i potom ih instalirati u radionici, a tu je i opcija gotovog rješenja koje je sastavljeno nakon rigoroznog postupka kontrole kvalitete, što uključuje i novu zaštitu od prskanja. Ove zaštite obično je potrebno zamijeniti zbog njihove visoke osjetljivosti na koroziju. Montaža je također daleko lakša, jer ležaj kotača i središnji ležaj više nije potrebno spajati. Nisu potrebni specijalni alati: jednostavno pričvrstite i krenite – greške pri montaži i dugi periodi čekanja u radionici više nisu problem. Zato se svakako isplati pogledati katalog rezervnih dijelova: AIC nudi 50 unaprijed sastavljenih kugličnih zglobova upravljača za gotovo 9.500 vozila. #



Ponovno izgrađen za bolji svijet



Stručnjaci za održivu mehatroniku

Josipa  
Matasovića 3,  
Vinkovci  
Radno vrijeme:  
pon-pet: 7-15h

Kontakt:  
+385 32 306 990  
servis@automehanika-vinkovci.hr



# Slavonska automobilska

**U samom srcu Vinkovaca, u blizini velike Tokić poslovnice, pored stanice za tehnički pregled, bogato opremljen ACC Automehanika servis s iskusnim kadrovima rješava najteže mehaničarske zadatke regije**

**Z**a sve automobile u Vinkovcima i okolicu, a pogotovo one s većim problemima, sigurno utočište već više od 25 godina osigurava poznati servis Automehanika. Vrhunská kvaliteta i pouzdana usluga, na lokaciji nadomak Tokićeve poslovnice, nešto su na što svaki vozač može računati u radionici koja, odmah pored stanice za tehnički pregled, osigurava podršku brojnim flotama te je dugogodišnji partner HAK-a. Odnedavno je i

punopravni član servisne mreže Auto Check Center koja podrazumijeva najviši standard poslovanja.

## Snažna infrastruktura i širok spektar usluga

Prostor od 1000 m<sup>2</sup> opremljen je modernim alatima, a stručno osoblje osigurava iznimno brz protok vozila te cijelovitu uslugu servisa, kao i komfor svakom mehaničaru prilikom

rada. Tu su četiri dvostupne dizalice, kao i dvije nosivosti od 5 tona, a servis je opremljen i modernom optikom za geometriju kotača. Limarija i lakirница s komorom te dva stola za razvlačenje osiguravaju kompletну uslugu. Pritom treba spomenuti da Automehanika nije opremljena s bilo kakvim stolom za razvlačenje, već dvostrukim posebnim stolom koji je možda čak i jedinstven u Hrvatskoj. I dijagnostika se oslanja na vrhunsku tehnologiju: Launch, Bosch KTS, kao i Ford licenciranu opremu.

ACC Automehanika nudi sve na jednom mjestu: od limarije, autoelektrike, vulkanizacije, hotela za gume, do servisa klima-uredaja i ugradnje auto kuka, što je posebno praktično za sve vozače koji dolaze u susjednu stanicu za tehnički pregled.

Tim od 13 zaposlenika uključuje specijalizirane





# citadela

majstore - limare, lakirere, električare i mehaničare - od kojih većina posjeduje majstorske ispite. Pod vodstvom Mire Žalca, servis se prilagođava rastućem broju uvoznih i novijih automobila. Osim toga, ACC Automehanika aktivno surađuje s lokalnom srednjom strukovnom školom, osiguravajući praksu za buduće automehaničare, autoelektričare i lakirere. To je posebno lijepa priča koja svakodnevici u servisu daje jednu svježu i lepršavu dimenziju, s mladima punim energije, ali i željnima znanja. Auto Check Center Automehanika donosi brzu, pouzdanu i kompletну uslugu na jednom mjestu, uz mogućnost korištenja zamjenskog vozila i dodatne pogodnosti uz tehnički pregled. Vinkovčki ACC istinski je stup slavonske mobilnosti i ispravnosti voznog parka. #



# Puna kuća u Moslavini

**Uz veliku tradiciju i iskustvo ACC Ružička - Crnoja jest servis čija je priča utkana u razvoj Moslavine, a vrijednosti i znanje radionice u obiteljskom ozračju jamče vrhunsku kvalitetu za svakog vozača i partnera**



**V**eć je s ceste vidljivo da razgranati servis ACC Crnoja-Ružička, s dodatnim objektima i najrazličitijim autima na parkingu, skriva veliku ekspertizu. Širok ulaz u veliku radionicu i dobra organizacija za manevriranje u prvom su planu. Ipak, bez obzira na kompleksne automobile koji se tamo održavaju, prolaznik ne može niti naslutiti koliko su čvrsti i vrijedni korijeni ovog servisa.

## Iskustvo obiteljskog stabla

Kad pristupite servisu brzo ćete prepoznati obiteljsku organizaciju, koja podrazumijeva veliko iskustvo, najbržu komunikaciju i izravnost, gdje su svi predani kvaliteti usluge. Takvo ustrojstvo servisa, osnivač Ivica Ružička na svojim počecima nije mogao niti zamisliti. Ali, isto tako, danas teško može biti ponosniji i zadovoljniji s obzirom na to da zajedno rade djed, kćerka, supruga, zet i dva unuka. Punih je 50 godina prošlo otako je Ivica počeo graditi svoje iskustvo, a rado se sjeća i početaka u novootvorenom ovlaštenom servisu Moslavina. Tamo, krajem 70-ih godina prošlog stoljeća. Bila su drukčija vremena, ali kaže - jednako zahtjevna. Koliko se posvetio mehanici i razvoju najbolje otkriva činjenica da je često išao na specijalizacije po bivšoj državi, ali

i na natjecanja s kojih se vraćao s nagradama.

„Upravo tamo gdje стоји današnji Tokić Edukacijski Centar, u Slavonskoj u Zagrebu iza zgrade policije, bilo je organizirano natjecanje u izmjeni zupčastog remena na Stojadinima. Trebalo je postaviti uzubljenje, razvodnik paljenja i poštelići ventile. Radili smo to za samo 22 (ili 15) minuta, koliko se sjećam“, kazao nam je Ivica na spomen edukacija u TEC-u. Tehnika se promjenila, ali pristup poslu nije.

## Kontinuirani razvoj

Potpričuje to zet Zdravko, koji je preuzeo servis i vodi poslovanje, a i sam se može pohvaliti velikim iskustvom i znanjem. Svjetu automobila pristupio je kroz poznanstvo s Ivicom, ali je vrlo brzo postao, što Ivica s ponosom ističe, primjer izvrsnosti. Nakon 25 godina zajedničkog rada, njih dvojca danas polažu nadu u dva spretna i uspješna sina, odnosno unuka. Spremni su tako na sve zadatke, dok im je radionica opremljena „do zuba“ kako bi Moslavina sigurno vozila.

Danas se u Ilovi, nadomak Kutine, u radionici na oko 350 m<sup>2</sup> koriste četiri dizalice, jedna je spremna i za teža komercijalna vozila, a tu je i Corghi optika te četiri dijagnostička uređaja. Servis je opremljen i s

novim stanicama za servis klima-sustava, za novi i stari plin, a tu su i vulkanizerske usluge te prodaja guma.

Dio arsenala je i tester za injektore benzinskih motora s direktnim ubrizgavanjem, što dovoljno otkriva o proaktivnosti opremanja. Nisu samo dizeli u fokusu. Tu je i tester za amortizere, jer ACC Crnoja – Ružička nudi i iznimnu uslugu prilikom pripreme vozila za tehnički pregled, po načelu ključ

i polica osiguranja u ruke. Zaista, riječ je o reprezentativnom servisu vrhunske reputacije, za koji znaju svi u regiji.

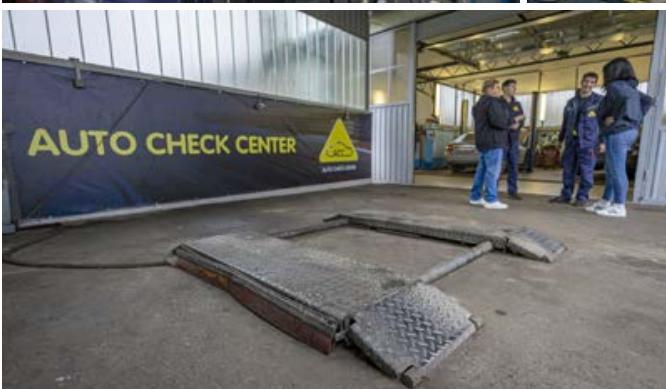
## Nadaleko poznati

Za adresu pored crkve znaju svi iz šireg okruženja, jer djed Ivica i unuci vrsni su sportaši koji ostavljaju trag na svakom terenu gdje su nastupali u raznim sportovima. Međutim, najozbiljniji teren je ipak u radionici, za što je





Ivica dobio i priznanja, za Životno djelo i doprinos lokalnoj zajednici, ali i nagradu Zlatne ruke od Hrvatske obrtničke komore. Nevjerojatna obiteljska energija koja vlađa u servisu spaja obiteljske i poslovne vrijednosti na najbolji mogući način, s velikim fokusom na profesionalnost. Upravo je to sjajno okruženje, jer kroz servis godišnje prođu deseci naučnika, koji vide prave temeljne vrijednosti, ali i kako se posao radi. #



**Poslovne suradnje kao ulazak u ACC-mrežu servisa daju servisnim radionicama alate s kojima možemo još bolje, ali i lakše raditi jer danas nitko ne može samostalno, kao otok, dati najbolju uslugu i razvijati se**

**Zdravko Crnoja, voditelj servisa**



# Tradicija, povjerenje

**S**voju majstorsku priču Josip Nestinger započeo je u vrijeme kada su Daruvarom uglavnom vozili modeli Zastave i Fiata, ali Josip je čak i tada gleda daleko naprijed. Kako kroz opremu tako i edukaciju. Iz današnje perspektive, davne 1988. otvorio je svoj prvi servis, istovremeno i prvi privatni daruvarski, koji i danas stoji na istom mjestu. Već je tada u temelju poslovanja ugrađeno iskustvo i škola ovlaštenog servisa, kao i specijalizacije u Kragujevcu i Svetom Petru. Tijekom godina, servis se širio, usavršavao i postao sinonim za pouzdanost i kvalitetu.

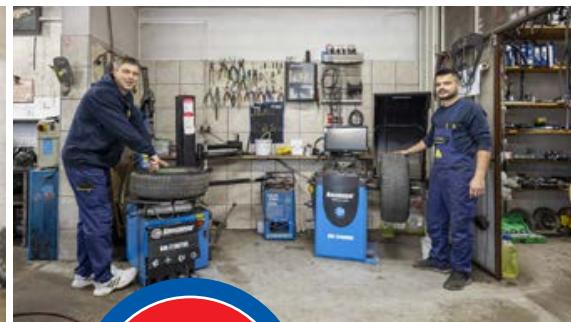
**S dugom tradicijom ACC Nestinger razvio se od prvog privatnog auto servisa u Daruvaru do iskusne obiteljske i dobro opremljene radionice poznate po inovacijama i kreativnosti**

## Razvoj kroz inovacije i stručnost

Servis, koji sada ima pet dizalica, uključujući škaraste i dvostupne te optiku za osobni i komercijalni program, opremljen je vrhunskom dijagnostičkom opremom Texa, Launch i BrainBee. ACC Nestinger specijaliziran je i za održavanje flota većih vozila, montažu i

balansiranje guma te pripremu za tehničke preglede, uključujući eko test. S druge strane, zatreba li tu je i 50-tonска preša...

ACC Nestinger je ipak opremljen s nečim puno vrjednjim od vrhunske opreme. Uz nasljednika, također Josipa Nestingera, koji se od malih nogu, još od osnovne škole, razvija



# i karakter inovatora

kao mehaničar, tu je i Željko Hojka. Iskusni majstor koji s 30 godina rada i razvoja u servisu Nestinger otkriva koliko je vrijedna ova daruvarska tradicija i koliko je čvrsto povjerenje koje vlada u radionici.

Ovo je servis koji nikad ne miruje, pa dvorišta oko kuće skrivaju puno spretnih rješenja. Upravo sve te tehničke kreacije otkrivaju i odakle kreativnost u rješavanju problema. Najzanimljiviji je svakako buggy, koji je nastao tijekom pandemije, a složen je s motom iz Renaulta 5 i stražnjim pogonom. Budući da je Josip školovani specijalist za geometriju kotača

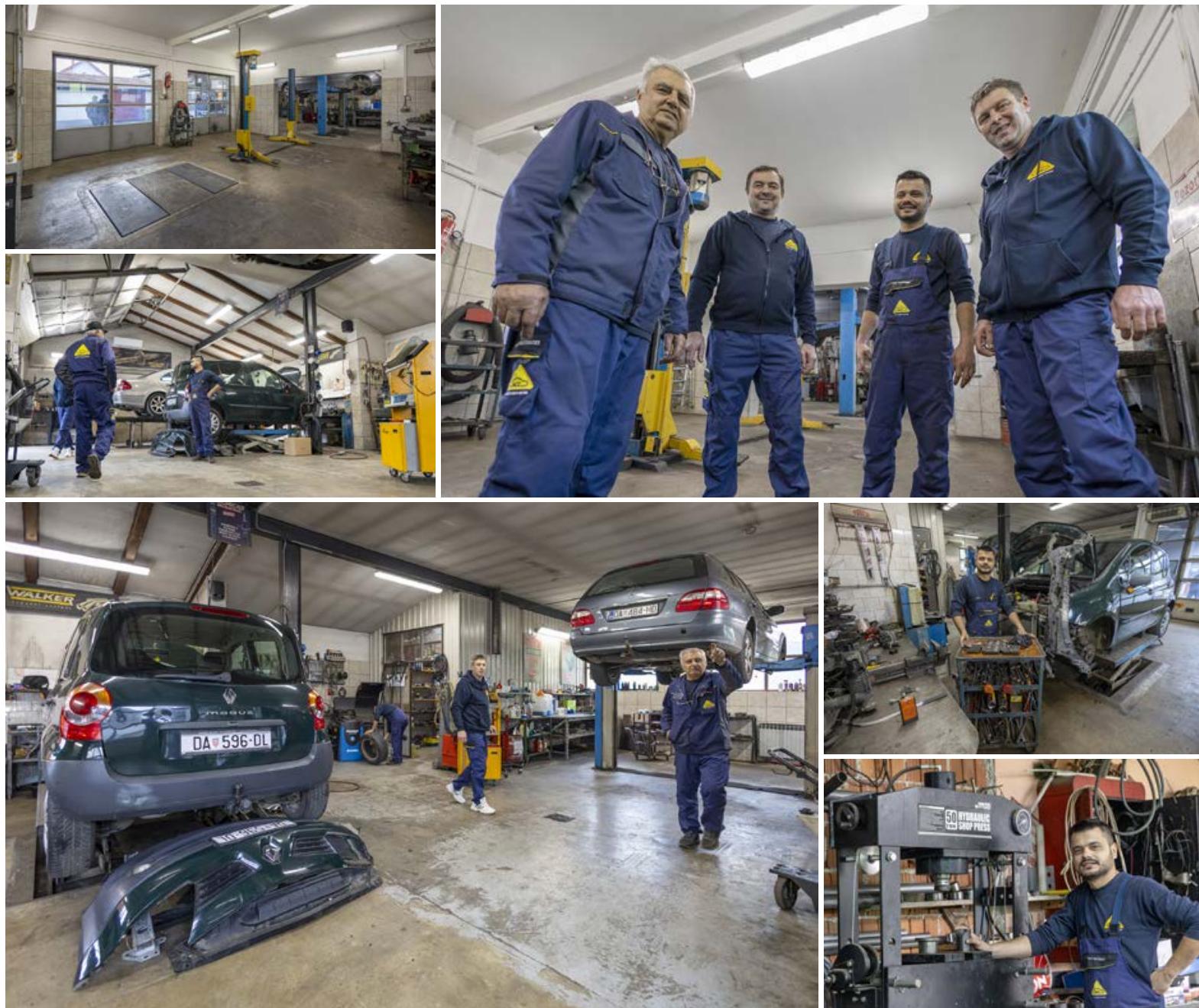
buggy je i nevjerojatno vozan te okretan. Ali, možda je još zanimljiviji i „uradi sam“ traktor „Made in Croatia“, s diferencijalom BMW-a E30 i kositicom, a koji je Josip napravio koristeći dijelove iz različitih vozila – funkcionalan i potpuno jedinstven stroj.

## Posao s jasnom vizijom

Ovaj obiteljski servis već godinama gradi povjerenje svojih klijenata. Danas ekipa uz iskusne majstore uključuje i kćerku Anitu Nestinger Finek, koja vodi administraciju i pruža podršku. Sin Josip slijedi očeve korake,

s majstorskim ispitom za automehaničara i redovitim edukacijama u Tokić Edukacijskom Centru (TEC).

Dugogodišnja suradnja s Tokićem omogućila je servisu pristup vrhunskoj logistici i dijelovima. Zahvaljujući stabilnosti i optimizaciji poslovanja, servis je kroz pristup servisnoj mreži Auto Check Center spreman za daljnje širenje i podizanje usluge na još višu razinu. S kombinacijom dugogodišnje tradicije, moderne tehnologije i inovativnog duha, daruvarski tim nastavlja podizati standarde, pružajući vrhunsku uslugu. Upravo zato se klijenti rado vraćaju. #





# Gume za produktivniju poljoprivrodu

**Izdržljivost, povjerenje i učinkovitost ključni su za svakog poljoprivrednika, a gume MRL ističu se kao vrhunski izbor za sve koji traže kvalitetu. Upoznajte prednosti i inovacije s kojima MRL povećava produktivnost agro poslovanja u 120 zemalja svijeta i redovito pobijeđuje na testovima**

Gume MRL nude brojne prednosti za poljoprivredna vozila. Prije svega, izuzetno su izdržljive i mogu podnijeti najveća opterećenja, što ih čini savršenim za neravne terene i teške uvjete. Pružaju izvrsno prijanjanje i stabilnost, omogućujući siguran rad vozila. Dizajnirane su za smanjenje otpora kotrljanju i povećanje učinkovitosti goriva, što

doprinosi dugoročnim uštedama. Uz vrhunske performanse i uštede, nadmašujući skuplje alternative, gume MRL razborita su investicija za svako poljoprivredno gospodarstvo.

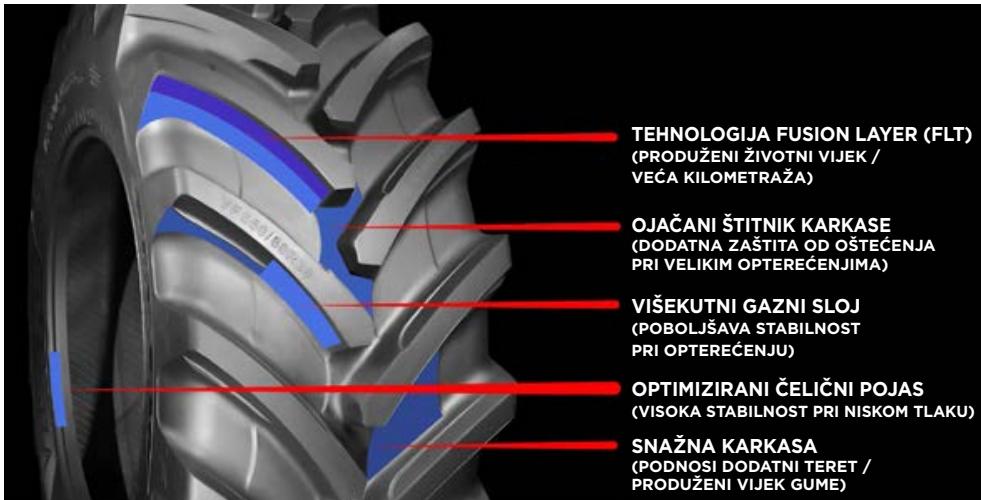
## Veća produktivnost

Gume MRL dizajnirane su za bolje pokrivanje i distribuciju tla, smanjujući pritisak na tlo i štiteći usjeve. To rezultira manjim oštećenjem usjeva i manjom zbijenošću tla, što vodi do većih priloga i bolje kvalitete usjeva. Poboljšavaju manevarsku sposobnost i prijanjanje, pa su uz trajnost i robusnu konstrukciju pametna investicija. Poznate su po svom inovativnom dizajnu i tehnologiji. Izradene od posebne smjese zbog koje su bez obzira na podlogu sposobne izdržati najzahtjevnije uvjete te su otporne na rezove i probijanja. Gume MRL dostupne su u različitim veličinama i stilovima, što ih čini prikladnim za svaku vrstu vozila i primjene.

## Važnost pravilnog odabira

Izbor odgovarajućih guma za poljoprivredna vozila ključan je za sigurnost, učinkovitost i produktivnost.

Važno je uzeti u obzir



faktore kao što su veličina guma - pogotovo s obzirom na osovinu, tlak u gumama, kapacitet opterećenja i prianjanje. Važno je znati točan naziv stroja i namjenu, nosivost, indeks brzine, kao i uvjete u kojima će se guma koristiti.

Također, važno je znati namjenu, jer jeftinije dijagonalne gume, jednostavnije konstrukcije, primjereno su starijim traktorima i lakšim prikolicama. Također, takve gume trebaju zračnicu i namijenjene su za brzine do 35 km/h. Radikalne gume uvijek su preporuka za moderne i zahtjevne traktore, jer osiguravaju viši stupanj udobnosti, fleksibilnost, brzinu i najvažnije dugotrajnosti, a prepoznaju se i po oznaci R (12.4R28). Dolaze bez zračnica i namijenjene su brzinama iznad 40 km/h.

Ako niste sigurni koje su gume prave za vašu primjenu, konzultirajte naš tim poljoprivrednih

stručnjaka, dostupan kroz poslovnice ili putem pozivnog centra.

### MRL na tržištu

Gume MRL u Hrvatskoj i Sloveniji kroz posljednje dvije godine prepoznate su kao siguran izbor koji prati vrhunski omjer uloženog i dobivenog. U ponudu kroz naše poslovnice stižu iz Indije odakle stiže i većina drugih proizvođača guma. MRL isporučuje gume u više od 120 država svijeta, dok se u više od 70 država gume MRL koriste kao prva ugradnja. Pokazale su jako dobre rezultate i polučile veliko zadovoljstvo kupaca, a to s druge strane potvrđuje i jamstvo kvalitete od 7 godina na agro gume i 5 godina na industrijske gume.

Kroz poslovnice Tokića u Hrvatskoj i Bartoga u Sloveniji gume MRL isporučuju se svakodnevno s vrlo velikom zalihom za sve vrste vozila i strojeva. #

### KATEGORIJE GUMA

- AGRO GUME:** dijagonalne, radikalne, implementacijske, agrošumarske
- INDUSTRJSKE GUME:** radni strojevi, grederi, bageri, viličari
- KOMERCIJALNA VOZILA:** motocikli, zračnice...

## MRL i VF tehnologija za najbolje rezultate

U modernom poljoprivrednom sektoru, težnja za učinkovitošću i optimalnim prinosima je ključna. Jedno od inovativnih rješenja koje može pomoći poljoprivrednicima u postizanju tih ciljeva je korištenje guma MRL s tehnologijom VF. Ove gume nude brojne prednosti za traktore i kombajne.

### VEĆI KAPACITET OPTEREĆENJA

**I FLEKSIBILNOST:** gume MRL VF (Very High Flexion) dizajnirane su s povećanom fleksibilnošću bočnih stranica, omogućujući im da pri istom tlaku nose do 40 % više tereta u usporedbi sa standardnim radikalnim gumama. To znači da možete nositi više bez brige o preopterećenju guma. Fleksibilnost ovih guma također osigurava glatku vožnju i bolju manevarsku sposobnost na polju.

### SMANJEN PRITISAK NA TLO

**ZBIJENOST TLA:** jedna od najznačajnijih prednosti guma MRL VF je smanjen pritisak na tlo. Širi gazni sloj ravnomjernije raspoređuje masu stroja, smanjujući njegov utjecaj na tlo. To rezultira manjom zbijenošću tla, što je ključno za održavanje zdravlja tla i optimizaciju prinosa.

### POVEĆANI PRINOSI I UČINKOVITOST:

znanstveni terenski eksperimenti pokazali su da korištenje guma VF ima pozitivne učinke na prinose usjeva. Smanjeni pritisak na tlo i zbijenost tla doprinose boljem rastu usjeva, što rezultira povećanim prinosima. To znači učinkovitiju upotrebu strojeva i uštede goriva.

### IZVRSNO PRIJANJANJE I IZDRŽLJIVOST:

gume MRL VF s većim gaznim slojem osiguravaju izvrsno prijanje na različitim površinama. Bilo da radite na blatnjavim poljima ili tvrdim površinama, izdržljive su i otporne na habanje, što im daje duži vijek trajanja i dugoročne uštede. #



Vrhunsku kvalitetu pokazuju i testiranja. U Velikoj Britaniji, guma MRL 560/60r22,5 za prikolice postigla je bolji rezultat nego renomirani europski brendovi. Lokalno, na području Hrvatske i Slovenije, gume 540/65r28 i 650/65r38 na traktoru JOHN DEERE, pokazale su dužu trajnost od prethodno korištenih pneumatika



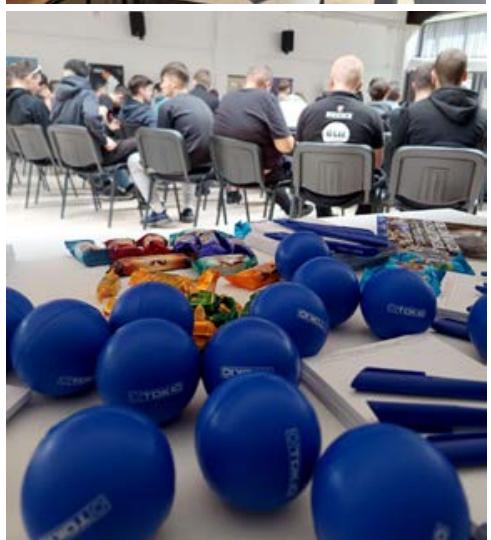


## Tokić sudjelovao u projektu „Izgradi karijeru – skoči u budućnost“

Projekt „Izgradi karijeru – skoči u budućnost“, koji povezuje učenike srednjih strukovnih škola iz Zagrebačke županije s vodećim kompanijama iz proizvodnog i tehnološkog sektora, predstavljen je u Srednjoj strukovnoj školi Velika Gorica. Ovaj projekt provodi se u suradnji s Regionalnim centrima kompetentnosti u srednjim strukovnim školama u Velikoj Gorici, Dugom Selu i Samoboru, s ciljem pružanja učenicima završnih razreda prilike za upoznavanje s potencijalnim poslodavcima te stjecanja praktičnih znanja i iskustva iz poslovnog svijeta.

Tokić u ovom projektu sudjeluje kao jedan od vodećih poslodavaca i članova Komore

Zagreb. Kroz tri ključna događanja – u Velikoj Gorici, Dugom Selu i Samoboru – gdje naši predstavnici kroz interaktivne razgovore i prezentacije zanimaju mogućnosti razvoja karijere u području automobiličke industrije i logistike. Učenici su imali priliku postavljati pitanja, dobiti konkretnе informacije o zapošljavanju i saznati kako izgleda rad u Tokiću. Sudjelovanje u ovom projektu još je jedan korak u našoj misiji podržavanja mlađih talenata i izgradnje snažne veze između obrazovanja i tržišta rada. Tokić ostaje predan stvaranju prilika za mlade stručnjake i povezivanju s budućim generacijama profesionalaca. #



## Interne edukacije – jedni za druge

Svestranost Tokić Grupe ogleda se i kroz brojne edukacije na svim razinama. Jer osim što su održane razne prodajne radionice i školovanja u TEC-u i upravnoj zgradi, redovito se provode i edukacije vezane na temu sustava Power BI, Excella, pa i KNIME platforme. Dio je to poslovne kulture i strategije razvoja Tokić Grupe u kojima eksperti, ali i zaposlenici međusobno dijele znanja i ono u čemu su najbolji. Pritom su zadovoljstvo i osjećaj doprinosa ispunjavajući i obostrani. #

## KNIME - Moć je u podacima

Ovogodišnji KNIME Summit u Berlinu okupio je vodeće stručnjake iz svijeta podatkovne znanosti (data science) i strojnog učenja (machine learning). Kroz niz predavanja, radionica i panel rasprava, sudionici su imali priliku istražiti najnovije funkcionalnosti platforme KNIME te razmijeniti iskustva o primjeni u različitim industrijskim sektorima. Fokus je bio na

automatizaciji analize podataka, integraciji otvorenih izvora i unaprjeđenju procesa DataOps. Atmosfera je bila dinamična i inspirativna, s mnogo prilika za umrežavanje i suradnju.

Tvrdu Tokić u Berlinu je ove godine predstavljao naš Ivan Pažin ispred odjela Analitike, jer KNIME se u Tokić Grupi koristi već tri godine te je u tom periodu postao nezaobilazno rješenje za analizu podataka i automatizaciju procesa. #



NEW

# Pokrećemo vašu misiju

## Predstavljamo amortizere za laka gospodarska vozila

### Prednosti na prvi pogled



**Nova ponuda** - febi predstavlja novu liniju amortizera za laka gospodarska vozila koja uključuje više od 120 proizvoda za popularne marke i modele vozila. Ova nova ponuda pokriva više od 18.000 aplikacija i 90% trenutnih zahtjeva za amortizerima lakih gospodarskih vozila na tržištu rezervnih dijelova, a uskoro se planira nova proširena ponuda proizvoda.



**Brzo do tržišta** - Naša ponuda je dinamična i stalno se širi kako bi zadovoljila promjenjive zahtjeve autoindustrije aftermarket. Koristeći izravne OE podatke, povezujemo postojeće stavke s našom ponudom kako bi osigurali najbržu dostupnost proizvoda na tržištu.



**Najviša kvaliteta** - Svaki febi amortizer dizajniran je da zadovolji OE performanse i specifikacije projekta, osiguravajući savršeno uklapanje i optimalnu funkcionalnost. Također, svi amortizeri prolaze rigorozne preglede kako bi se osiguralo da zadovoljavaju standarde visoke kvalitete koje je postavila Bilstein grupa.



**Kompletno rješenje** - Osim širokog izbora amortizera za laka gospodarska vozila, febi također nudi opsežan assortiman od više od 11.000 zamjenskih dijelova za dostavna vozila svih veličina i kamioneta. Ovo febi čini krajnjim odredištem za sve vaše potrebe popravka lakih gospodarskih vozila.

### Vaš broj 1 za amortizere za laka gospodarska vozila



SOLUTIONS  
DRIVEN BY YOU

[www.febi.com](http://www.febi.com)



Skenirajte QR kod kako biste pogledali tehnički video i animaciju o febi amortizerima ili posjetite:  
[youtube.com/ferdinandbilstein](https://youtube.com/ferdinandbilstein)

# Kvaliteta za status prvog

**Kroz veliko iskustvo i kontinuirani razvoj proizvoda i kvalitete, LPR se prometnuo u dobavljača originalne opreme s vrijednim referencama. Mnogima je prvi izbor, jer rezultatima nadmašuje sva očekivanja i staje uz bok najboljima**

**L**ao renomirani talijanski proizvođač kočnih sustava i autodijelova LPR već više od sedam desetljeća postavlja standarde u automobilskoj industriji. Njihova priča započinje 1950-ih godina u Bresciji, gdje je Pietro Arici osnovao tvornicu za proizvodnju komponenti kočnih sustava. Njegov sin Luciano Arici 1977. preuzeo je obiteljski posao i preselio ga u Rivasso di Agazzano, u pokrajini Piacenzi na sjeveru Italije. Tijekom godina, LPR je nastavio rasti i unaprjeđivati svoje proizvodne kapacitete. Tvrta 1999. seli u San Nicolò, također

**96%**  
potreba  
voznog  
parka

Isporučuje originalne proizvode brojnim proizvođačima automobila, uključujući Renault, Mazdu, GM i PSA Grupu, Maserati i Ferrari. Svi rezervni dijelovi posjeduju certifikat ISO kvalitete 9002 i poseban certifikat talijanske tvrtke Ferrari



**25.000.000**

**artikala godišnje**

u pokrajini Piacenzi, zadržavajući pritom potpuno aktivnu tvornicu u mjestu Rivasso di Agazzano s više od 200 strojeva. Danas, LPR upravlja s tri velika potpuno automatizirana skladišta, od kojih svako može primiti do 50.000 kontejnera, osiguravajući zalihu od najmanje 5.000.000 gotovih proizvoda.

**Certificirana kvaliteta**

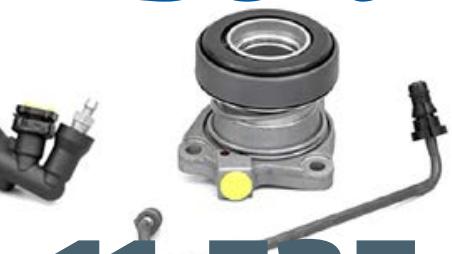
U industriji gdje je sigurnost od presudne važnosti, LPR posvećuje iznimnu pažnju svakom detalju kako bi osigurao najviše standarde kvalitete. Počevši od ambalaže koja nije samo estetski privlačna, već i

funkcionalna, štiteći proizvode tijekom globalne distribucije. Ova predanost kvaliteti potvrđena je brojnim certifikatima, uključujući ISO 9001 i IATF 16949 za upravljanje kvalitetom, te ECE R90 za kočne diskove, pločice i pakne. LPR također pokazuje snažnu predanost ekološkoj održivosti. Još od 2012. tvrtka koristi solarnu energiju putem fotonaponskih panela instaliranih u svojim proizvodnim pogonima, dosegnuvši ukupnu snagu od 5500 kW. Ovaj korak omogućuje im energetsku samodostatnost do 65 %, s najnovijim nadogradnjama iz 2023. godine. Njihova posvećenost očuvanju okoliša dodatno je potvrđena certifikatom ISO 14001, koji ocjenjuje sustave upravljanja okolišem i predanost kontinuiranom poboljšanju na tom polju.

Jedno područje u kojem LPR blista je kvaliteta njihovih kočnih diskova. Upotreba posebnog premaza ne samo da poboljšava izgled diskova, već i značajno poboljšava njihovu otpornost na koroziju i habanje.



# izbora



**11.525  
različitih artikala**

## LPR ASORTIMAN

- ➊ Disk pločice
- ➋ Kočni diskovi
- ➌ Kočne obloge
- ➍ Kočni bubnjevi
- ➎ Kočni cilindri
- ➏ Cilindri kvačila
- ➐ Kočni regulatori
- ➑ Poluosovine i kinetički zglobovi
- ➒ Vodene pumpe
- ➓ Kočna crijeva
- ➔ Sajle



U proizvodnom assortimanu LPR možete pronaći sve elemente za kočnice automobila, neke dijelove spojke (cilindri, ležajevi). Svi dijelovi koji stižu iz talijanski tvornica su iznimno kvalitetni, pa se često uspoređuju s proizvodima Brembo, Bosch i ABS, gdje je cijena slična kao u azijskim tvornicama, ali kvaliteta je puno viša. Osobito su dobre i učinkovite jer imaju stabilan moment kočenja, nisku buku i nisku stopu trošenja



**12  
tvornica**



LPR ima tvornice u Italiji, u mjestu San Nicolò - Piacenza, gdje su tri pogona u kojima se proizvodi razvijaju, rade kočni diskovi i bubnjevi te proizvode komponente za montažu. U povjesnom središtu LPA-a u Agazzanu proizvode se kočnice i hidraulika. Gumeni dijelovi stižu iz Brescie, dok postoji i postrojenje u Zhuhaju u Kini te velika skladišta u Njemačkoj, Sjevernoj Makedoniji, Španjolskoj i Mađarskoj

To znači dulji životni vijek, što u konačnici dugoročno štedi novac vozača.

Što se tiče kočnih pločica, LPR je također razvio niz proizvoda koji su dizajnirani da pruže iznimnu snagu zaustavljanja i dosljedne performanse. Ove pločice dizajnirane su da besprijeckorno rade s pripadajućim diskovima, osiguravajući skladan i učinkovit kočni sustav.

## Inovacijom do referenci

Inovacija je srž LPR-ove filozofije. Njihov tim tehničkih stručnjaka koristi 3D dizajn za razvoj novih proizvoda, pažljivo obraćajući pažnju na svaki detalj. Svaki proizvod prolazi rigorozna testiranja na cesti i u laboratoriju kako bi se osigurala apsolutna pouzdanost i optimalna izvedba. Ovaj pristup kontinuiranog istraživanja i razvoja omogućuje LPR-u da ostane na čelu

tehnoloških inovacija, pružajući kupcima proizvode vrhunske kvalitete.

LPR-ova autonomija u poslovanju jedan je od ključnih elemenata njihovog uspjeha. Od istraživanja i razvoja, nabave sirovina, sastavljanja, pakiranja do ispunjavanja narudžbi, svaki proces pažljivo se provodi unutar tvrtke. Ovaj pristup osigurava dosljedno ispunjavanje najviših

standarda kvalitete, omogućujući brzo prilagodavanje tržišnim promjenama i proaktivno uvodenje inovacija.

Za kupce kočnica i autodijelova, LPR predstavlja sinonim za kvalitet, inovaciju i ekološku osvještenost. Njihova dugogodišnja tradicija, kombinirana s modernim tehnologijama i održivim praksama, čini ih pouzdanim partnerom u svijetu automobilske industrije. #

**LPR kočnice i periferni assortiman definitivno opravdava cijenu, pa onda i nadilazi očekivanja, što potvrđuju i reference prve ugradnje. Tijekom posjete tvornici uvjerili smo se u izuzetnu preciznost procesa i posvećenost detaljima s kojom bez zadrške možemo preporučiti proizvode koje imamo u ponudi**

Kristian Vuradin, voditelj kategorije kočnica





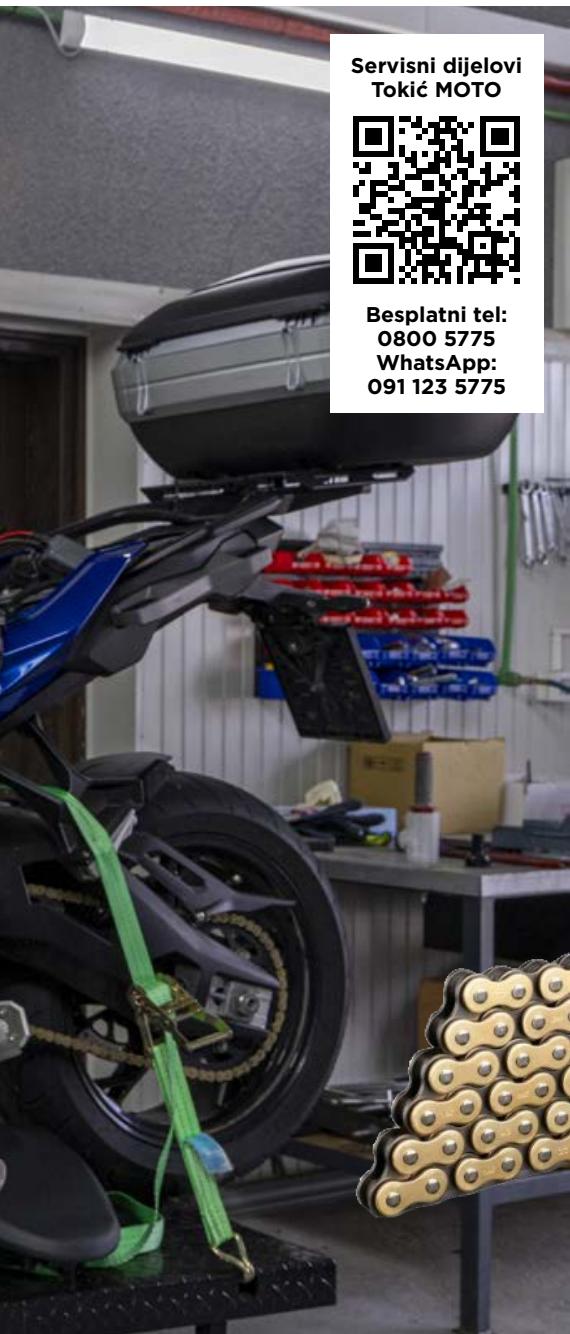
# Mali ulog za veliku sigurnost

**Redovito održavanje ključno je za funkcionalnost svih komponenti motocikla, što se izravno održava na sigurnost vožnje koja je bila i ostala apsolutni prioritet. Donosimo ključne savjete, ali i razbijamo neke mitove**

## INVESTIRAJTE U PAMETNI PUNJAČ AKUMULATORA

Dulji period mirovanja vrlo će brzo izbaciti akumulator iz forme i onemogućiti pokretanje motora. Preporuka je spojiti akumulator na pametni punjač koji će održavati optimalni napon akumulatora, no to podrazumijeva garažu s izvorom struje. Ako nemate tu opciju, akumulator izvadite iz motocikla i pohranite ga na sobnoj temperaturi.





Servisni dijelovi  
Tokić MOTO



Besplatni tel:  
0800 5775  
WhatsApp:  
091 123 5775

## KOĆNICE I GUME PRESUDNE SU ZA SIGURNOST

Gumama smo posvetili kompletan vodič za kupnju, ali uvijek se vodite mišlu da gume kupujete za sebe, a ne za motocikl. Jer sportski motor ne morate nužno opremiti hipersportskim gumama, a postoje i modeli sportskih guma za putne motocikle. Ono na čemu nikada ne biste trebali štedjeti su kočnice i preporuka je primjeniti kočnu tekućinu svake dvije godine. Ulog je zaista minimalan, pa to možete učiniti i jednom godišnje. Motocikle najintenzivnije vozimo ljeti, stoga je važno da točka vrelišta kočne tekućine bude vrlo visoka. Više puta godišnje odradite vizualni pregled potrošenosti diskova i kočnih pločica.



## LANAC PODMAZUJTE SVAKIH 1000 KM

I dok vlasnici motocikala s kardanskim ili remenskim završnim prijenosom ne trebaju voditi brigu oko redovitog podmazivanja/dotezanja, lanac je i dalje najčešće rješenje za prijenos snage do stražnjeg kotača. Moderni sprejevi smanjuju trenje i sprječavaju koroziju, čime se produžuje radni vijek lanaca i lančanika. Ako vozite po kiši, lanac podmazujte dvostruko češće, otprilike svakih 500 km.



## BUDITE VIĐENI

Osim što akumulator mora biti u formi, važno je provjeriti električne instalacije i osvjetljenje kompletног motocikla. Obratite pažnju na ispravan rad glavnih svjetala i ostale signalizacije prije svake vožnje, za to je dovoljno doslovno nekoliko sekundi. Motociklisti su najranjivija skupina u prometu, silueta je vrlo mala, stoga slobodno investirajte u neke naprednije, homologirane žarulje.



**OSRAM original i OSRAM Nightbreaker Laser (do 150% jača svjetlost od propisanih standarda)**

**Philips Vision i Philips RacingVision GT200 (do 200% jača svjetlost od propisanih standarda)**



### SET ALATA VIGOR

Set alata koji će vam poslužiti za popravak motocikla zbog širokog sadržaja nasadnih priključaka, gedora i tri veličine račvi.

**Odličan za svaku garažu, ali i raznovrsne popravke u domaćinstvu**



### ODRŽAVANJE OVJESA U TOP FORMI

Prednja teleskopska vilica i stražnji amortizeri trpe konstantna naprezanja uslijed udaraca koji se prenose s podloge. Brzi vizualni pregled prije svake vožnje otkrit će eventualne tragove ulja i možebitna oštećenja na gumenim elementima (semerinzi i brisači). To znači neodgoviv odlazak u servis, jer ako ulje dospije na kočni sustav ili gume, posljedice mogu biti fatalne. Sustav ovjesa motocikla je kompleksna stvar i tu se bolje ne upuštati u zahvata po principu uradi sam.

### ČESTO PROVJERAVAJTE ZATEGNUTOST VIJAKA I MATICA

Jedna od kritičnih stvari na svakom motoriziranom dvokotaču. Stalne vibracije motora i vožnja neravnim prometnicama mogu rezultirati neželjenim otpuštanjem vijaka i matica, čak i ako su pritegnute momentom prema tvorničkim specifikacijama. Vizualni pregled otkrit će mnogo toga, a čujete li neuobičajene zvukove tijekom vožnje, odmah se zaustavite i provjerite o čemu je riječ. Zapamtite, vijke i maticе ne smijete pretegnuti!



Premium sport: Motul 300V ulja. Premium: Sintetička i polusintetička Motul ulja te ulja za skutere



Stalci za  
motocikle  
„stenderi“

### PRIČEKAT ĆU DOK ZATOPLI, PA ONDA ODRADITI SERVIS

Krivo. Idealno vrijeme za servisiranje motocikla/skutera je zimski period, jer tada je u servisnim radionicama kudikamo manja gužva. Ne čekajte početak proljeća, jer ćete tijekom zime prije doći na red, a hladniji dio godine idealan je za veće servisne zahvate. Dočekajte početak sezone spremni i uživajte u prvim sunčanim danima. Svježe ulje itekako godi motoru, posebice tijekom hladnijih i vlažnijih dana.



### SREDSTVA ZA ČIŠĆENJE

Sprejevi za čišćenje i podmazivanje pogonskog lanca Motul.

Set za čišćenje i podmazivanje lanca sa četkom za čišćenje pogonskog lanca IPONE



Premium Hiflo filteri zraka kao direktna zamjena za originalne filtere zraka



Hiflo filteri ulja dostupni u 3 izvedbe ovisno o modelu filtera: standard, racing i krom verzija. Također u ponudi Mahle filteri ulja za motocikle

# Priprema na veće brzine!

Svi su ostali u šoku kada je prošle godine objavio da ide na najopasniju utrku na svijetu. Osjetili smo podršku, ali i strah, a Loris Majcan je u utrku Isle of Man TT skočio kao da je to još jedan krug po Grobniku. Vratio se s nagradama za najboljeg novog vozača. Primjetio ga je čitav svijet, a sada se kao član Tokić Racing Teamu, treću godinu zaredom, spremi za novi podvig. Evo što kaže tijekom priprema



**Što najviše pamtiš oko tog čitavog cirkusa vezanog uz Isle of Man TT kao najopasniju utrku? Što nosiš sa sobom kao iskustvo?**

Pamtim vrijeme provedeno na stazi i taj osjećaj vožnje na najjačoj svjetskoj utrci. To mi je zaista urezano u pamćenje i jedva čekam ponovno sjesti na motor i odvesti krug na TT-u. Također, pamtim i neke loše stvari koje su me pratile, a to su mehanički kvarovi i loši vremenski uvjeti te odgode zbog istih. Nadam se da smo lošu sreću "ispucali" i ostavili u 2024. te da će ove godine sve biti idealno.

**Čega te bilo najviše strah, a ispostavilo se da je nevažno?**

Ne mogu reći da me je bilo strah ičega, osim možda hoću li se uspjeti kvalificirati. Da to nisam ostvario, osjećao bih da mi se dogodio veliki neuspjeh, no već u prvom službenom treningu sam ostvario normu.

**Uvijek pričamo o skokovima pri 250 km/h? Može li se to uvežbati?**

Zaista ne može, to mi je bila jedna velika nepoznanica, no ono što sam naučio iz svega toga je da se ne treba puno brinuti, ti skokovi toliko brzo dođu i prođu da ne stigneš previše razbijati glavu oko njih. Nisu najugodniji, ali nisu ni prestrašni.

**Na što si najviše fokusiran za ovu sezonu?**

Fokusiran sam iskoristiti znanje i iskustvo koje imam od prošle godine te da se ubrzam u svim klasama u kojima će nastupiti. Osobni cilj mi je ulazak u top 20 u klasi Superstock 1000,

nadam se da uz puno rada i malo sreće te bez kvarova, to možemo ostvariti.

**Kako se planiraš ubrzati? Gdje si grijesio?**

Nisam uopće radio puno pogrešaka, a one minimalne pripisao sam

neiskustvu i prvom dolasku na TT. Ove godine sam puno pametniji, iskusniji, a i brži. No opet, veliki izazov mi je nastup u trema klasama, Supersport, Superstock i Superbike, tako da će mi najveći izazov biti prilagodba na veće brzine u najjačim klasama na mojoj novoj i ultrasnažnoj Yamahi R1.

**Koliko je novi motor brži i bolji od starog 600?**

Jači je nekih 80 "konja", a to znači da je puno puno brži. Sve će se odvijati puno brže, tako da će mi to biti najveći izazov, prilagodba na veće brzine. U klasi Supersport ponovno ću voziti Yamahu R6 koju dobro poznajem, tome se također jako radujem!

**Može li više snage biti problem tamo? Koliko se voziš na najbržim dionicama?**

Više snage nama vozačima nikad nije problem, već blagoslov (haha). Mislim da će brzine na Yamahi R1 biti puno veće i puno iznad 300 km/h.



**Osobni cilj mi je ulazak u top 20 u klasi Superstock 1000, nadam se da uz puno rada i malo sreće te bez kvarova, to možemo ostvariti**

**Što očekuješ od utrke?**

Očekujem da sve prođe bez tehničkih kvarova i problema, a sve ostalo je na meni, dat ću apsolutno sve od sebe, u odličnoj sam formi, spremam sam i jedva čekam krenuti. Nadam se dobrom rezultatu u svim klasama, a zaista bih volio ući u top 20 u klasi Superstock 1000. #

# Za sigurnost sa stilom

S više od 50 godina iskustva MT Helmets ostavlja trag na tržištu motociklističkih kaciga kroz svoju posvećenost sigurnosti i inovacijama. Proizvodi ne samo da zadovoljavaju najviše međunarodne standarde, već ih i nadmašuju, postavljajući nove trendove u industriji. Uz prisutnost u više od 125 zemalja, MT Helmets je u Hrvatskoj dostupan kroz poslovnice Tokića

**T**eško je odabrati najbolju kacigu za vožnju motociklom ili skuterom s obzirom na bogatu ponudu koja pred kupca dolazi kroz šoping centre, specijalizirane trgovine i on-line ponudu. Otvaraju se brojna pitanja na koja ne postoje jednoznačni odgovori. Koliko uštedjeti? Na koji kompromis pristati i kakvu izvedbu odabrati? Nije jednostavno, ali ako uzmete u obzir za što vam je potrebna, kuda i kako se vozite, izbor se često nameće sam po sebi.

## Europski modeli za ugodnu i sigurnu vožnju

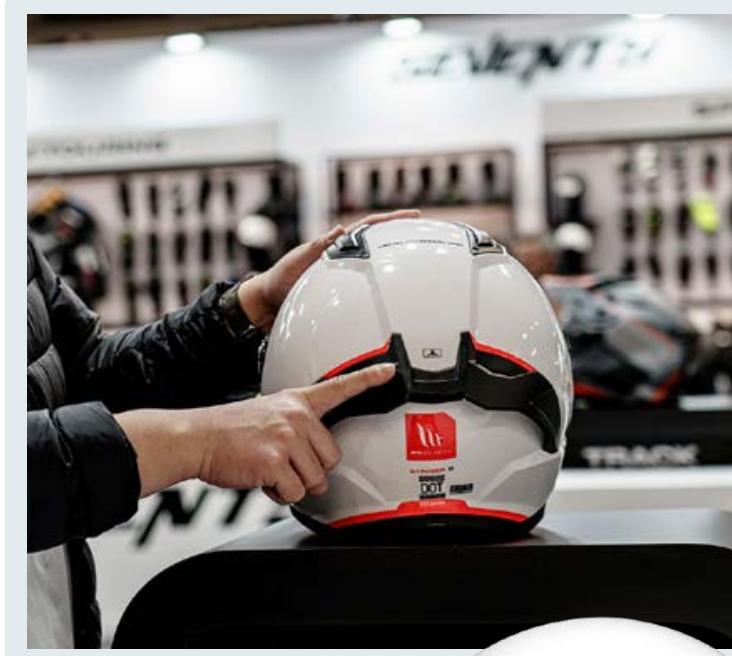
Vrlo zanimljivu ponudu otkriva proizvođač MT Helmets. Španjolska tvrtka s više od 50 godina iskustva u proizvodnji zaštitne opreme za motocikliste nudi široku paletu kaciga za sve tipove vožnje. Kroz veliko iskustvo i posvećenost inovacija, a onda i prisutnost u motosportu, MT Helmets se pozicionira među vodeće proizvođače kaciga na svijetu. Sve MT kacige su homologirane prema



**MT Genesis SV:** integralna kaciga dizajnirana za vožnju na najvišoj razini



**MT Atom SV:** modularna kaciga koja osigurava praktičnost i udobnost kacige s otvorenim licem s dodatnom zaštitom integralne kacige



**MT Thunder 4 SV:**  
integralna kaciga i  
najpopularniji model MT  
Helmets koja nudi izvrsnu  
ravnotežu sigurnosti,  
udobnosti i pristupačnosti



**MT Falcon Solid:** off-road  
kaciga dizajnirana za vožnju  
izvan ceste nudi maksimalnu  
zaštitu i ventilaciju

## MATERIJALI I METODE KONSTRUKCIJE MT KACIGA

- ➊ **Advanced Thermo Plastic (ATP):** Ovaj laki i izdržljiv materijal često se koristi za izradu vanjske ljske kacige. ATP je otporan na udarce i oštećenja, a ujedno je i pristupačan.
- ➋ **Fiberglass:** Lak i čvrst materijal koji se često koristi za izradu vanjske ljske kacige. Fiberglass poboljšava strukturu kacige i raspoređuje udarce u slučaju nesreće.
- ➌ **Karbon:** Vrhunski materijal koji se koristi u nekim od najskupljih MT kaciga. Karbonska vlakna su izuzetno lagana i čvrsta, nudeći maksimalnu zaštitu uz minimalnu masu.
- ➍ **EPS (Expanded Polystyrene):** Ovaj materijal koristi se za unutrašnju oblogu kacige. EPS apsorbira udarce i štiti glavu vozača u slučaju nesreće.
- ➎ **ACRR (Advanced Composite Reinforcement):** Posebna metoda konstrukcije koristi kombinaciju ATP-a i fiberglasa za stvaranje lakše i čvršćom vanjske ljske.
- ➏ **IM2 (In-Mold Injection):** Specijalna metoda ubrizgavanja spaja vanjsku ljsku i unutrašnju oblogu kacige u jedan komad, što rezultira lakšom i čvršćom kacigom.
- ➐ **MIPS (Multi-directional Impact Protection System):** Ovaj sustav rotacijske zaštite glave ugrađen je u određene MT kacige i dizajniran je da smanji rotacijske sile koje mogu dovesti do ozljede mozga u slučaju nesreće.

**MT Street S:** jet kaciga idealna za vožnju u gradu nudi stilski izgled i udobno pristajanje

najstrožim međunarodnim standardima, osiguravajući maksimalnu zaštitu u slučaju nesreće. Bez obzira je li riječ o integralnim kacigama, modularnim modelima ili jet i off-road kacigama, MT Helmets nudi konkurentne proizvode razvijene spojem inovacije i posebnih konstrukcijskih rješenja.

### Od endura i motocrossa do superbikea i Moto GP-a

Reference iz najzahtjevnijih sportskih disciplina najbolje potvrđuju poziciju MT Helmets na tržištu. Najbolji primjer jest model KRE+, kao integralna kaciga dizajnirana za vožnju na najzahtjevnijoj razini, koju koriste profesionalni vozači u MotoGP-u, kao što su Jorge Lorenzo i Alec Rins. Brend kaciga MT popularan je i u Superbike svjetskom prvenstvu, a koriste ga vozači kao što su Jonathan Rea i Chaz Davies. Zaokružena ponuda MT modela uključuje kacige koje se koriste i u drugim disciplinama. Na enduro natjecanjima s kacigama MT voze Wade Young i Graham Jarvis, Antonio Cairoli i Jeffrey Herlings, dok Toni Bou i Adam Raga zbog male mase i udobnosti kaciga s MT modelima voze trail natjecanja. #

MT Helmets u proizvodnji koristi niz najsuvremenijih materijala i tehnologija u izradi svojih kaciga, kako

bi osigurali maksimalnu sigurnost, udobnost i performanse. Pritom koriste posebno dizajnirane ventilacijske otvore koji pomažu u hlađenju, kao i odvojive te perive antibakterijske obloge, vizire sa zaštitom od UV-zračenja, kao i najsigurnije opcije zatvaranja



# Spremni smo za lov na nove rekorde i pobjede

**Matija Jurišić prošle je godine ispisao povijest hrvatskog sporta, postavši najmlađi domaći prvak Europe na brdskim utrkama, s impresivnih deset uzastopnih pobjeda u isto toliko utrka. Sada, dok se priprema za novu sezonu, otkrio nam je što ga motivira i kakvi su mu planovi za budućnost**

**Sigurno drukčije gledaš na prošlu sezonu, fantastičnu, danas kada su se dojmovi smirili i fokusiran si na nove pobjede. Je li ti se život promjenio i kako?**

Muslim da se nije ništa pretjerano promijenilo, još sam uvijek isti, malo iskusniji, ali jednako uzbudjen pred utrkivanje.

**Bilo je besprijeckorno, deset od deset pobjeda, a kao sportski koji uvijek traži više, reci nam što bi promjenio ili što si naučio?**

Prošla sezona je bila savršena u gotovo svim pogledima, te osobno ne bih promijenio apsolutno ništa. To je sve rezultat prethodne 3 godine natjecanja na Europskom prvenstvu gdje smo skupili veliku količinu iskustva, koja nam je pomogla u pripremanju i održavanju 2024., kako u tehničkom, tako i u vozačkom dijelu. Najveća razlika u odnosu prijašnje sezone bila je prelazak na auto sa samo prednjim pogonom u odnosu na pogon na sve kotače kakav sam vozio do tada. Prilagodili smo se.

**Koja ti je utrka iz prošle sezone ostala u najljepšem sjećanju i zašto? Osim Buzeta koji će nam svima ostati uspomena do kraja života.**

Jako je teško je izdvajiti samo jednu trku jer je cijela sezona bila za pamćenje. Osim Buzeta možda bih istaknuo još i Italiju, utrku na kojoj sam preuzeo vodstvo prvenstva, nakon tog trenutka sve ostale utrke bile su održane dosta opuštenije znajući da imamo bar nekakvu marginu za pogrešku.

**Zahtijevaju li određene utrke posebne pripreme? Recimo Trento Bondone koja ti je posebno draga?**

Svaka utrka zahtijeva pripreme prilagođene baš njoj, s tehničke i vozačke strane, a ove godine nas čeka

11 utrka što znači da je pred nama dosta veliki izazov. Najveći izazovi ove sezone vjerojatno će biti dupli vikend Portugal – Španjolska i talijanski Trento Bondone. Portugal i Španjolska dosta su izazovne staze same po sebi, ali i to što se voze vikend za vikendom otežava pripremu.

Portugal je jako brza staza s brzinama iznad 220 km/h, više slična kružnoj utrci nego brdu, dok je Španjolska prava rally staza, jako prljava i tehnički složena, s maksimalnom brzinom do 170 km/h. Između ta dva vikenda nema vremena za treniranje na simulatoru, pa se moram u isto vrijeme spremati za obje staze, a razlike u konfiguraciji staze znače da je potrebno i promijeniti postavke auta (ovjes, prijenosni omjeri...) kako bi se mogao postići maksimum. Trento Bondone je najdulja staza u Europskom prvenstvu, malo kraća od 20 kilometara i s oko 200 zavoja. To je definitivno najteža staza za zapamtiti koju sam ikada vozio, te je potrebno uložiti mnogo vremena kako bi se poznavanje staze dovelo na neku prihvatljuvu razinu. Koliko ju je teško za pamtititi, toliko je zahtjevna i za

aute zbog visokih temperatura, kao i velike nadmorske visine što znači da se gubi snaga. Srećom, na svim tim natjecanjima i stazama sam već nastupio i držim rekorde, tako da sam uvjeren da ćemo te staze odraditi jednakо dobro kao i sve druge.

**Kako provodiš dane do prvih utrka, odnosno kako izgleda ta sportska disciplina u vidu treninga. Kako pomiruješ trening, školu i posao?**

U vrijeme pisanja odgovora još je 20 dana od prve utrke u Francuskoj i višemanje sve je spremno. Do sada smo većinom bili usmjereni na tehničku pripremu auta, a sad prebacujem fokus na treniranje staze. Nije nimalo lako izbalansirati posao, faks i pripreme, i kako je teško nači slobodno vrijeme za bilo što, ali se nekako snalazim za sada i sve ide dobro. Kad krene sezona bit će malo komplikiranije, pogotovo zato što sad auto većinom pripremam sam, ali s tim problemima ću se nositi kad dođe vrijeme za to.

**Što očekuješ od konkurenциje u nadolazećoj sezoni?**

Nekoliko konkurenata već se prebacilo na auto koji ja koristim, što znači da bi sezona trebala biti puna dobre konkurenkcije, ali do prve utrke je teško predvidjeti što nas čeka.

**Ima li kakvih novosti na autu, odnosno hoćeš li biti još brži?**

Izmjene na autu su stvarno minimalne (šire gume, nekoliko kilograma lakši auto), ali se nadam da će biti korak unaprijed u odnosu na prošlu sezonom. Tehnički pravilnik je dosta komplikiran, tako da je teško pronaći mesta za velike promjene, ali ovo je sport gdje i najmanja prednost može dovesti do pobjeda.

**U novu sezonu ulaziš kao favorit, ali i s određenim pritiskom? Kako se nosiš s time?**

Nema nikakvog pritiska, nova je sezona i sve su karte još na stolu. Imam isti pristup kao i prošle godine, pripremam se za svaku natjecanje pojedinačno, bez razmišljanja o sezoni.

**Postoje li neki novi momenti u tvojoj sportskoj poziciji s obzirom na osvajanje titule prvakinja Europe?**

Jako sam sretan što se i dalje nastavlja partnerstvo s Tokićem i kako sam zahvalan na podršci i povjerenju koje su mi pružili zadnje četiri godine. Osim toga, ove godine imamo podršku i od Hrvatskog auto i karting saveza, francuskog proizvođača ulja Yacco, i Hrvatskog olimpijskog odbora. Bez svih ovih partnera ne bi ni bilo utrkivanja ove godine.

**Koja su tvoji dugoročni ciljevi u automobilizmu?**

Naravno, želja je postati tvornički vozač, ali još je dug put do toga. Za sada uživam u svakom kilometru u trkačem autu i očekujem da će ova sezona biti jednakо uspješna kao i prošla. #





# NOVI PROGRAM ŠKOLOVANJA

## GENERATOR ZNANJA

Tehnička i praktična znanja za izvrsno poslovanje svakog servisa

- Najmodernija oprema
- Vrhunski predavači



Cjenik i ponuda seminara

### PRIJAVE NA

TEHNIČKO EDUKACIJSKI CENTAR / Slavonska avenija 3 / HR-10000 Zagreb / mob: +385 91 2033 117 / e-mail: infoteccentar@tokic.hr  
[www.tokic.hr/tec](http://www.tokic.hr/tec)

Seminari se izvode po programu i verificirani su od Obrtničke komore Dortmund (Handwerkkammer Dortmund). Nakon završetka seminara izdaje se certifikat o uspješno završenom seminaru.



# Malonogometni turnir MNT TokBar 2025.

**Sport je utkan u društvo Tokić Grupe, pa čak i svih naših partnera, jer poslovna dinamika i temeljne vrijednosti kroz koje razvijamo poslovanje dišu upravo kroz kolegijalnost, fair play, predanost i sportsku energiju**

**N**a tradicionalnom malonogometnom turniru Tokić Grupe okupilo se 280 igrača. To su bili zaposlenici Tokića, Bartoga, ali i franšiznih partnera Grupe, kao što su Autodijelovi Stipe iz Zadra i Avtotoroma iz Slovenije. Liga sastavljena od 24 momčadi, s prepoznatljivim dresovima, u jednom danu na rasporedu je imala čak 40 utakmica. To je prije svega i zanimljiv logistički zadatak, uskladiti sve izmjene sudaca, kao i ždrijeb

tolikog broja ljudi na tri terena. Ali, to je istovremeno i podsjetnik kako zaposlenici i timski rad u Tokić grupi funkcioniра. Sretni smo što je turnir prošao bez ozljeda, uz poneku upalu mišića, ali puno euforije, smijeha i zdravog adrenalina.

Svaki dosadašnji turnir bio je za pamćenje, ali posljednja dva svakako. Zato čestitke svima koji su sudjelovali u organizaciji, kao i igračima te gostima na primjeru sportskog ponašanja i kolegijalnosti.

Utakmice su počele, nakon ručka i kratke pauze. Ždrijeb se počeо razvijati u 14:00 sati. Susreli su se mladost i iskustvo, kroz sve organizacijske linije Tokić Grupe, od skladišta i poslovnica, vozača, do tehnoloških odjela i uprave. Bila je to prilika za provući direktoru loptu kroz noge ili prodati fintu najmlađem članu tima. Sve uz osmijeh! Bio je to naš praznik kolegijalnosti i demonstracija sportskog duha kompanije. U kasnim večernjim satima uslijedile su finalne utakmice,

nakon čega su proglašeni pobednici i uručene nagrade. Treće mjesto sjajnim nastupima osvojila je ekipa LDC-a nazvana "Kola i Keksi", dok su se na drugom mjestu pronašli "Stari, ali nespremni". Momčad koja je okupila iskusne igrače iz raznih odjela, od prodavača u poslovnici do direktora iz uprave. To je pravi sport. Prvo mjesto je obranila moćna ekipa Autodijelovi Stipe, našeg franšiznog partnera iz Zadra, što je na koncu proslavljen pjesmom i uručenjem pehara direktno od vlasnika Ilije Tokića. #





# NOVO U PONUDI!

Više informacija potraži na [www.webshop.tokic.hr](http://www.webshop.tokic.hr)  
ili jednostavno skeniraj kod niže.



# SNAGA AKUMULATORA VARTA® OTKRIJTE NAŠ NOVI PORTFELJ UTEMELJEN NA TEHNOLOGIJI.



Prošireni portfelj akumulatora VARTA, pri potrazi za odgovarajućim akumulatorom stavlja jasnoću na prvo mjesto. Nove oznake boja jasno razlikuju tehnologije kao što su AGM, EFB i SLI. To čini odabir optimalnog akumulatora brzim i lakim, donoseći izuzetnu učinkovitost vašem poslovanju.

<https://www.hr.varta-automotive.com/hr-hr>

Sve počinje s  VARTA®

 CLARIOS



**Sigurna vožnja nikad  
nije bila jednostavnija.**

Otkrijte tehnologiju guma inženjerskih  
rješenja iz Njemačke.

[continental-tires.com](http://continental-tires.com)

**GERMAN**  
TECHNOLOGY