

NAKON 35 GODINA NEPREKINUTOG RASTA
OTVARAMO NOVO POGLAVLJE VELIKIH USPJEHA



IZLAZAK NA BURZU

NOVO AUTOMATIZIRANO SKLADIŠTE

GEOSTRATEŠKI POZICIONIRAN CENTAR
AUTODIJELOVA ZA REGIJU I NAJVIŠU RAZINU USLUGE



SERVISNI ASISTENT

Osigurali smo besplatnu servisnu
podršku svim servisima



ŠKOLSKI CENTAR TEC

Rekordan broj mehaničara
traži edukacije



IVAN ŠANTORIĆ

Veliki intervju s predsjednikom
uprave Tokić Grupe

FUNKCIONALNOST I UČINKOVITOST. U PARU. LuK RepSet 2CT DMF

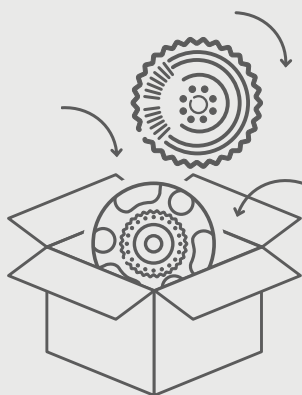
Nova linija Schaeffler VLS LuK RepSet 2CT DMF artikala objedinjuje sve prednosti dvostruke spojke i zamašnjaka podijeljene mase u jednom praktičnom pakiranju. Istinska učinkovitost. U paru.



Zašto se usporedno sa zamjenom dvostruke spojke preporučuje i zamjena zamašnjaka?

Prilikom održavanja dvostruke spojke ili zamašnjaka podijeljene mase, Schaeffler VLS preporučuje primjenu LuK RepSet 2CT DMF rješenja za popravke i istovremenu zamjenu svih komponenata. Naime, uslijed njihove neposredne interakcije, zamjena samo spojke ili samo zamašnjaka može rezultirati neusklađenim trošenjem i habanjem, prijevremenim gubitkom funkcije i nepoželjnim ponavljanjem popravaka. Zbog izloženosti sličnim opterećenjima, kombinirana zamjena dijelova osigurava optimalnu funkciju i visoku razinu komfora – što je smisleno i iz financijske perspektive.

PREGLED PREDNOSTI:



- **Dokazana tehnologija od vodećeg proizvođača na tržištu**
- **Svi dijelovi iz jednog izvora**
- **Jednostavna narudžba i isporuka**
- **Prvoklasno korisničko iskustvo**

LUK REPSET 2CT DMF POGODNOSTI:



LuK RepSet 2CT
i LuK DMF

KOMPLETNO RJEŠENJE ZA ZADOVOLJNE KUPCE

- Uključuju sve potrebne dijelove u kvaliteti prve ugradnje.
- Optimalni paketi za profesionalno održavanje dvostruke spojke (uljne ili suhe) i zamašnjaka podijeljene mase.
- Eliminiraju rizike uslijed kombiniranja dijelova različitih proizvođača.
- Podrazumijevaju optimalno prilagođene komponente za jednostavne i visokoučinkovite popravke.

UNAPREĐENJE PONUDE ZA SERVISNE RADIONICE

- Svi rezervni dijelovi iz jednog izvora – za neupitnu kompatibilnost.
- Izbjegavanje problematike neadekvatno usklađenih komponenata – za brze i jednostavne popravke.
- Optimizacija radnih procesa u servisnim radionicama.

BESPRIJEKORNE IZMJENE STUPNJEVA PRIJENOSA I VISOKOUČINKOVITO PRIGUŠENJE VIBRACIJA

- Neprimjetne izmjene stupnjeva prijenosa, bez prekida toka snage i vučne sile.
- Vrhunska razina komfora uz minimalno trošenje i habanje dijelova pogonskog sustava.
- Napredna tehnologija prigušivača vibracija za minimiziranje neželjenih zvukova i buke.
- Osigurana ugladenost i mirnoća u vožnji za dulji vijek trajanja vozila, čak i na niskim okretajima motora.

VODEĆE TEHNOLOGIJE OD VODEĆEG PROIZVOĐAČA

- Schaeffler je tržišni lider u segmentu dvostrukih spojki i tehnologijama prigušenja vibracija.
- Ova najnovija rješenja za popravke baziraju se na dokazanoj kvaliteti LuK RepSet 2CT i LuK DMF artikala, najpopularnijih grupa LuK proizvoda u europskim radionicama.
- Kombinacija predmetnih LuK komponenata obećava vrhunsku učinkovitost i dugotrajnu pouzdanost. U paru.

BUSINESS

Novi logistički centar



INTERVJU

Dražen Jurković, CFO



Proljeće autoindustrije

Bilo je turbulentno. Još uvijek jest, ali razdoblje tehnološke eko-ev-euforije i stalne pripreme na promjene čini se zaključeno, pa autoindustrija ulazi u sezonu konkretnih prilagodbi i prilika. Realnost tržišta je sustigla teoriju elektrifikacije. Brojke govore sve. Surova realnost govori da Europom manje od 5 % auta vozi samo nas struju, a u Hrvatskoj je to svega 0,4 %. Proizvođači su postali glasnjiji, povlače konkretne poteze, a opasan razvoj kineske konkurencije razumiju i birokrati. Počeo je „zdraviji“ dijalog političkog i gospodarskog sektora na EU-razini i to je dobra polazišna točka koju možemo smatrati temeljem novog proljeća. Automobilske saloni pretvoreni su u sajmove mobilnosti i tehnologije, a kalibrirali su i najveći dobavljači, pa je recimo i Bosch svoj Automotive Aftermarket preimenovao u Mobility Aftermarket. Zato više ne govorimo o tranziciji, već o početku proljeća u kojem se bipolarne vizije autoindustrije stapaju u dinamičan, raznolik i izazovno-konkurentan ekosustav.

Dugoročna vizija bi trebala biti električna, ali velikim brendovima još nije jasno kako će sve to odraditi i ostati profitabilni. Potražnja za čistim baterijskim vozilima ne prati planove i nije dovoljna za novi poredak, pa brojni europski proizvođači nastavljaju, u kombinaciji s elektrifikacijom, razvijati klasične benzinske i dizelske motore. Mercedes je to izgovorio, Porsche privremeno odustao od planova nekih čisto električnih automobila, Ford je smanjio broj zaposlenih u EV tvornici, a Stellantis, pod kojim je 14 brendova, odustaje od strategije „samo struja“. Štoviše, u Stellantisovoj tvornici u Španjolskoj automobile će proizvoditi partnerski kineski brend. Stiže pregršt noviteta sa svih strana! Nezavisni aftermarket (IAM) po tom je pitanju ispred proizvođača vozila. Tržište konstantno raste već godinama na svim kontinentima, s jasnom projekcijom daljnjeg rasta - čak i u pesimističnim projekcijama. Mnogi dobavljači su se već i strateški reorganizirali, a proteklih godina napravili i potrebne rezove. Konkretno, proizvođači novih vozila ovise o aftermarketu, dok aftermarket ima i rastuće tržište rabljenih. Brojke ponovno govore sve. Vozni park u Europi i regiji raste i stari, ali još važnije - životni vijek vozila značajno je produžen. U prosjeku na čak 18 godina, negdje i preko 25. To znači da će neovisni aftermarket imati još jako dugo i jako puno posla s uslugom servisa i opskrbom dijelova, sa starim i nadolazećim autima koji će trajati desetljećima. Raste i segment „uradi sam“ majstora, a Tokić svojom lepezom proizvoda i usluga ne samo da prati, već i nameće trendove, što možete vidjeti na stranicama ovog magazina.

Sretan put!
Marko Tomac
Glavni urednik



BUSINESS

Financijsko poslovanje

TOKIĆ I DRUŠTVO Poslovne aktivnosti	4
BUSINESS Organizacija	6
TOKIĆ I DRUŠTVO Edukacije i poslovanje	8
TOKIĆ I DRUŠTVO Izleti i volontiranje	12
TOKIĆ I DRUŠTVO Druženja	14
INTERVJU Ivan Šantorić, CEO TG	16
BUSINESS Novi logistički centar	20
INTERVJU Dražen Jurković, CFO TG	22
BUSINESS Financijsko poslovanje	24
BUSINESS Javna ponuda dionica	26
POSLOVANJE Prodajni alati	28
POSLOVANJE Komunikacija i Tokić Expert	30
PRODAJNA MREŽA Nove poslovne	32
EDUKACIJE Stručni skup	36
ŠKOLSKI CENTAR TEC Ponuda seminara i oprema	38
INTERVJU Hrvoje Ivančević, TEC	40

BUSINESS

Javna ponuda dionica

ASORTIMAN Najšira ponuda dijelova	42
GUME Najšira ponuda guma	44
ROBNE MARKE TQ, Atom, Hector	46
SERVISNI ASISTENT HaynesPro	48
ALATI I SERVISNA OPREMA Usluga servisa opreme	52
EVENTI Sonic&Tokić Track day	54
INTERVJU Antonio Grubišić, ACC	56
ACC SERVIS A je to, Kaštel Štafilić	58
ACC SERVIS P.C. Belušić, Labin	60
ASORTIMAN Ulja Liqui Moly	64
ASORTIMAN Osram	68
ASORTIMAN Lesjöfors	69
ASORTIMAN Ate	70
ASORTIMAN Purflux	71
TOKIĆ RACING TEAM Moćad koja pobjeđuje	72
ZANIMLJIVOSTI Tržište EU	74



IMPRESSUM

IZDAVAČ

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

UREDNIŠTVO

Marko Tomac, marko.tomac@tokic.hr

MARKETING I PR

marketing@tokic.hr

GRAFIČKA PRIPREMA I REALIZACIJA

Motor-Press Hrvatska, Tokić

REDAKCIJA

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

TISAK

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.



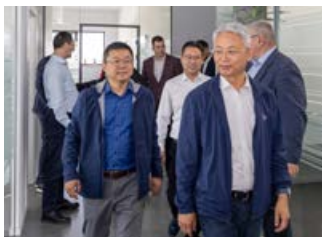


Kineski CarZone u posjetu Tokiću: zajedništvo i inspiracija unutar ATR obitelji

U Tokiću vjerujemo da najveće vrijednosti dolaze kroz suradnju i razmjenu iskustava. Upravo zato s velikim zadovoljstvom smo ugostili delegaciju kompanije CarZone, jednog od vodećih distributera autodijelova u Kini i našeg partnera unutar međunarodne kooperacije ATR International čiji je Tokić član i dioničar.

Ovaj susret bio je puno više od formalnog posjeta – pretvorio se u inspirativan razgovor o tržištima, izazovima i prilikama koje stoje pred svima nama. Predstavnici CarZonea imali su priliku upoznati se s Tokićevim putom rasta i uspjesima, dok su s druge strane prezentirane specifičnosti kineskog tržišta, koje se odlikuje

veličinom, dinamikom i drukčijim navikama vozača, ali i potpuno drukčijim voznim parkom. CarZone je tvrtka s impresivnim iskustvom – s više od 1.300 prodajnih mjesta diljem Kine, do snažnih ulaganja u digitalizaciju i inovativna rješenja za radionice. Njihov dolazak u Zagreb bio je prilika da podijelimo znanja i ideje te da otvorimo prostor za buduću suradnju. Posebno nas veseli što obje kompanije kao članice obitelji ATR dijele zajedničke vrijednosti – otvorenost, inovativnost i posvećenost korisnicima. Upravo te vrijednosti čine razliku i povezuju nas preko granica i kontinenata. Susret s CarZoneom potvrdio je da je snaga naše industrije u ljudima, razmjeni ideja i zajedničkoj viziji budućnosti. #



Zdravlje na prvom mjestu: Multisport i aktivni stil života za naše zaposlenike

Zadovoljstvo i uspjeh počinju zdravljem i zato je svim zaposlenicima u Tokiću

omogućeno korištenje Multisport kartice, uz subvenciju troška. Pritom je

svakodnevno moguće birati između raznih sportskih aktivnosti – od teretane i bazena do joge, pilatesa i borilačkih sportova. To je samo dio zdravog i sportskog života koji se njeguje u Tokiću, uz organizirana zajednička planinarenja, sudjelujemo na većim utrkama i maratonima, a svakog "Zdravog utorka" dijelimo besplatno voće svim zaposlenicima. "Multisport mi je najbolji benefit – treniram kad želim, družim se s kolegama na planinarenju i osjećam se stvarno podržano. Super je što tvrtka pokriva dio troška!" #



10. Dani financija u Tokiću

Već tradicionalno, a ove godine 10. puta, organizirano je druženje Uprave i vodstva Tokić Grupe s financijskim i bankarskim partnerima te kolegama. U prostorima upravne zgrade u Sesvetama predstavnicima financijskog svijeta strategiju i razvoj poslovanja predstavio je CEO Tokić Grupe Ivan Šantorić, dok je Dražen Jurković, CFO Tokić Grupe, prezentirao ključne financijske pokazatelje. Pored formalnog dijela, uz okrjepu na ugodnoj terasi, prokomentirane su globalne i regionalne prilike, kao i trendovi koji trenutno kroje stanje u autoindustriji. #





Godišnja skupština ATR-a u Singapuru

U Singapuru je krajem lipnja 2025. održana velika godišnja skupština dioničara ATR International AG, kao najutjecajnije globalne trgovinske kooperacije u nezavisnom auto aftermarketu. Skupština je okupila ključne partnere iz cijelog svijeta te potvrdila važnost ATR-a kao središnjeg mjesta povezivanja najvećih distributera i dobavljača u industriji. Među sudionicima bili su i predstavnici Tokića, hrvatskog člana i dioničara ove prestižne organizacije od 2008. godine. Tvrtku su predstavljali Ivan Šantorić, CEO, i Josip Tokić, savjetnik uprave, dijeleći zanimljiva iskustva iz perspektive hrvatskog tržišta i vrativši se s novim iskustvima. ATR, osnovan 1967. godine, danas povezuje 45 partnera i 287 tvrtki u 68 zemalja na šest kontinenata. Članice su u 2024. ostvarile 40,3 milijarde eura vanjskih prihoda, čime

ATR potvrđuje status jednog od najsnažnijih međunarodnih saveza u nezavisnom aftermarketu.

Ovogodišnje okupljanje proteklo je u znaku slogana „Posao prije užitka“, s naglaskom na umrežavanje i jačanje partnerskih odnosa. Uz službeni dio programa, sudionici su imali priliku upoznati bogatu kulturu i dinamiku Singapura. Večera s panoramskim pogledom na grad, šetnja Kineskom četvrti i završno druženje u poznatom 'Gardens by the Bay' upotpunili su službeni program, dajući cijelom susretu dodatnu dimenziju zajedništva.

Skupština u Singapuru još jednom je pokazala da ATR nije samo poslovna kooperacija, već i globalna mreža u kojoj se spajaju iskustvo, znanje i povjerenje. Tokić se iz Singapura vraća sa svježim idejama, novim uvidima i učvršćenim prijateljstvima – spreman nastaviti razvijati suradnju na međunarodnoj razini. #



TKLUB donacija ide u Rijeku

Uz redovitu podršku lokalnoj zajednici kroz ulaganja u obrazovanje i zdravstvo, Tokić sredstva prikuplja i putem svog profesionalnog programa

vjernosti TKLUB. Ovaj program okuplja mehaničare diljem Hrvatske, koji svakom kupnjom u Tokiću ostvaruju bodove za vrijedne nagrade. Istodobno, dio vrijednosti tih kupnji Tokić preusmjerava u donacije školama i obrazovnom sustavu. Na taj način servisi i mehaničari kroz TKLUB zapravo ulažu u svoje buduće kolege i razvoj struke, jer donacije završavaju upravo u obrtničkim školama. Do sada je kroz ovaj program donirano više od 16.000

eura pet različitih škola – u Splitu, Osijeku, Bjelovaru, Samoboru i Velikoj Gorici. Ove godine na red je došla Strojarska škola za industrijska i obrtnička zanimanja u Rijeci, kojoj je dodijeljena donacija u iznosu od 3.500 eura, a svečano uručjenje održano je u Tokić Expert poslovnici u Kukuljanovu, nadomak Rijeke. Nova kampanja prikupljanja sredstava započela je u travnju 2025. i trajat će do kraja ožujka 2026., a sredstva se prikupljaju za Srednju školu u Krapini. #



Obiteljska poduzetnički i profesij izve



Temeljne vrijednosti ostale su iste od 1990., kada je otvorena prva poslovnica u Kranjčevićevoj ulici na skromnih 35 m². Uz obiteljsku odgovornost i poduzetničku ambiciju, obitelj Tokić svoje je prezime pretvorila u sinonim za rezervne dijelove i servis vozila. Još važnije, upravo su Tokić prodavaonice u Hrvatsku donijele nove prilike u održavanju i popravljanju vozila. Na nove dijelove više se nije čekalo danima, a i majstori i vozači mogli su birati hoće li kupiti skuplje ili povoljnije dijelove. Vozni park postao je ispravniji i sigurniji. Putovalo se kvalitetnije.

Početkom novog tisućljeća Tokić svoju viziju definira sloganom „Sigurnost u pokretu“, a s vremenom razvija franšizni oblik poslovanja, kako bi dijelove osigurao na čitavom području Hrvatske. Kao ključna godina u

poslovanju ostat će zabilježena 2008., kada Tokić postaje član i dioničar najveće svjetske trgovinske organizacije distributera autodijelova – ATR International AG. Na taj način upornost, kontinuirani rast i reinvestiranje dobiti u poslovanje kompaniju smještaju za stol s najvećim distributerima svijeta i dobavljačima globalne autoindustrije.

Ubrzo se otvara edukacijski centar TEC, pokreće se servisna mreža Auto Check Centar, uspostavlja se najveći pozivni centar, raste broj poslovnica i zaposlenika, uređuju se prodajni prostori, pokreće se prvi program vjernosti, osniva Tokić Racing Team, a otvara se i veliki logističko-distributivni centar u Sesvetama. Prepoznavši pravovremeno izniman poslovni iskorak i tržišno lidersko pozicioniranje, obitelj upravljanje tvrtkom prepušta profesionalnoj Upravi. Obiteljska vizija dobiva korporativnu izvedbu i

vizija, angažman poslovna odgovornost



jasnu budućnost. U godinama koje slijede, tvrtka živi svoj profesionalni organizacijski razvoj kroz edukaciju ljudi i implementaciju tehnologija. Prva u Hrvatskoj testira autonomne robote u skladištu, organizira najveće sajmove aftermarketa, uspostavlja internu akademiju te biva nagrađena kao jedna od 50 najinovativnijih u Europi.

Kontinuiranim razvojem mreže poslovnica, dostave i asortimana – koji je dosegao 300.000 različitih artikala od 300 dobavljača – s ciljem standardizacije i najvišeg stupnja usluge, Tokić akvizira ključne distributere izvan Zagreba. Svoj najveći europski iskorak potom ostvaruje akvizicijom tvrtke Bartog, spajajući dva tržišta u jedno. Tokić Sloveniji donosi 30 godina ekspertize s autodijelovima, a Bartog Hrvatskoj istih 30 godina iskustva u prodaji guma.

Broj zaposlenih od 2010. do 2020. postao je četiri puta veći, a s akvizicijom Bartoga prvi puta je premašio 1000. Danas Tokić Grupa broji više od 1400 ljudi. Prihodi su također kontinuirano rasli – s 25 milijuna eura 2010., na 54 milijuna 2015., na 112 milijuna 2020., dok je 2024. godina zaključena s 232 milijuna eura prihoda. Baš kao što raste vozni park Hrvatske i Slovenije, koji ukupno broji oko 4,3 milijuna osobnih i gospodarskih vozila, raste i potreba za mobilnošću te uz broj prevođenih kilometara, raste i broj tehnologija i modela vozila. Tako raste i Tokić Grupa. Pokrivajući potrebe osobnog, moto i gospodarskog sektora, poljoprivrede, nautike i industrije, ali i educirajući servisnu mrežu – Tokić osigurava mobilnost kao polugu poslovnog i gospodarskog razvoja regije te pojedinačnih obiteljskih putovanja, sve pod zajedničkim nazivnikom – „Sigurnost u pokretu“. #

IEDC

Bled School of Management

Edukacije za zaposlenike - interno i eksterno

obrazovanje. Takvo je radno okruženje, takve su industrija i tehnologija kojoj posluje, a rezultat je velik broj internih i eksternih edukacija. Orijentacija prema edukaciji najbolje se ogleda kroz vlastiti edukacijski centar, koji osim za mehaničare i partnere provodi i edukacije zaposlenika Tokića i Bartoga. Zaposlenici koji su u prodaji ili nabavi, poslom naslonjeni na razumijevanje tehnologije automobila, tamo mogu usvojiti znanja s kojima lakše razumiju širu sliku i kontekst pojedinih procesa. Budući da je Tokić i tehnološka kompanija, s odjelima koji okuplja velik broj informatičara, analitičara i razvojnih inženjera, interne edukacije često nadilaze prodajne i organizacijske vještine. Redovito se organiziraju

edukacije i vježbe za rad u Excelu i sličnim programima, pa i u sustavima kao što je KNIME - open-source platforma za analitiku podataka, strojno učenje i integraciju podataka. Ne izostaju niti edukacije o tehnologijama, gumama, kao i kontinuirana mogućnost pristupa edukacijama koje organiziraju naši dobavljači.

Kroz godine Tokić je ostvario suradnju s brojnim školama i sveučilištima, a sudjelovao je i u izradama kurikuluma, dok u suradnji sa ZIRS-om provodi najnapredniju edukaciju za servis električnih vozila certificiranu od strane Ministarstva znanosti, obrazovanja i mladih RH.

Za menadžment uz osigurane MBA-programe, posljednjih je godina najintenzivnija edukacija organizirana s IEDC – Poslovna škola Bled (IEDC – Bled School of Management). Jedna od najboljih škola na svijetu menadžmentu Tokića osigurala je programe kroz koje su unaprijeđene vještine u vođenju, strategiji, ljudskim resursima, financijama i drugim područjima. Početkom 2025. pokrenut je i poseban edukacijski program CAMP: Building Leaders. Driving Innovations, osmišljen za razvoj suvremenih lidera. Zaposlenici Tokića će i tamo imati svoje mjesto, a samo u prvoj polovici 2025. neki oblik edukacije prošlo je oko 10 posto zaposlenika. #



DiscussIT - europske regulative i poslovni rast

U organizaciji Combisa, 10. lipnja, održana je konferencija 'DiscussIT' pod intrigantnim nazivom "Europska pravila igre – motor rasta ili omča oko vrata?". Konferencija je okupila niz relevantnih stručnjaka i lidera iz poslovnog i tehnološkog sektora, a posebnu pažnju privukla je panel diskusija koja je otvorila pitanja o utjecaju europskih direktiva i uredbi na razvoj poslovanja.

Na panelu su sudjelovali Ivan Šantorić iz Tokić Grupe, zajedno sa Zdravkom Marićem, Vesnom Pribičević, Borisom Sesarom, Tadijom Vrdoljakom i Marijanom Bačić, dok je moderatorica bila Gordana Gelencer. Rasprava se fokusirala na izazove i prilike koje donose regulative poput ESG-a, GDPR-a, DORA-e i NIS2, s posebnim osvrtom na primjer elektrifikacije voznog parka. Ivan Šantorić je iz perspektive automobilske aftermarketa istaknuo kako Tokić Grupa odgovara na izazove tranzicije kroz tehnološki razvoj, edukaciju tržišta i operativnu učinkovitost, potvrđujući poziciju kompanije kao ključnog aktera u povezivanju industrijskih trendova sa stvarnim potrebama tržišta. Konferencija je otvorila važne teme o balansu između regulacije i inovacije, a zaključak je jasan – europske direktive mogu biti snažan alat za održivi rast, ali samo uz pametnu prilagodbu i suradnju svih dionika. #



STRUČNA PRAKSA



FAKULTET PROMETNIH ZNANOSTI



Stručna praksa - Prometni fakultet Zagreb

S Prometnim fakultetom Zagreb već drugu godinu zaredom ostvarujemo uspješnu suradnju u obliku ljetne prakse koju studenti obavljaju u Tokiću, dio prakse se odvija u našem logističko-distributivnom centru, a dio u odjelu Transporta. Vremensko trajanje stručne prakse je određeno na 20 radnih dana (160 sati), a praksa studentima bude

i plaćena. Ovim oblikom suradnje nastojimo ostvariti i zadovoljstvo studenata koji imaju mogućnost primijeniti znanje u praktičnim zadacima unutar velike kompanije, a mi kao kompanija imamo priliku susresti se s mladim ljudima koji su puni novih ideja i vizija te kao takvi uvijek mogu biti naši potencijalni budući zaposlenici. #



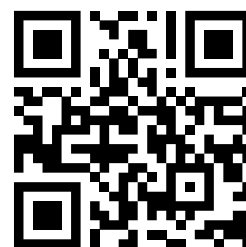


Verificirani
seminari
za održavanje
EV vozila

GENERATOR ZNANJA

Tehnička i praktična znanja za izvrsno poslovanje svakog servisa

• Najmodernija oprema • Vrhunski predavači



Cjenik i ponuda seminara

PRIJAVE NA

TOKIĆ EDUKACIJSKI CENTAR / Slavonska avenija 3 / HR-10000 Zagreb / mob: +385 91 2033 117 / e-mail: infoteccentar@tokic.hr
www.tokic.hr/tec

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





Green Skills - inovacija iz učionice

Nakon projekta studije o primjeni električnih vozila u kapilarnoj dostavi, program Green Skills 4VET dobio je novu dimenziju – usmjerio se na zdravlje i dobrobit profesionalnih vozača. To je još jedan primjer suradnje Tokića s obrazovnim sektorom, u ovom slučaju sa Školom za cestovni promet, koji je nadišao početnu ideju.

U suradnji s hrvatskim i slovenskim školama, učenicima, nastavnicima te vozačima Tokić Grupe, pokrenuta je inicijativa „Kako otpadni materijal iskoristiti za zaštitu i poboljšanje zdravlja vozača“. Rezultat je inovativan

jastučić od recikliranih materijala, osmišljen za smanjenje bolova u leđima i poboljšanje ergonomije tijekom vožnje. Uz to, učenici su razvili set praktičnih vježbi za podizanje svijesti o važnosti pauze i brige o tijelu.

Ovi prijedlozi dolaze kao odgovor na zabrinjavajuće podatke: čak 30 % vozača prijavljuje kronične bolove u leđima, 25 % se bori s anksioznošću ili depresijom, a više od 20.000 vozača u Hrvatskoj godišnje razvije neku profesionalnu bolest. Najčešći problemi uključuju sindrom karpalnog tunela, poremećaje cirkulacije, stres, emotivnu

iscrpljenost i pretilost.

Projekt jasno pokazuje koliko suradnja obrazovnog i gospodarskog sektora može biti snažan alat za stvarne promjene. Kada se kreativne ideje učenika povežu s iskustvom profesionalaca, nastaju rješenja koja izravno poboljšavaju kvalitetu života i rada. Posebnu vrijednost projektu daje i prekogranična suradnja – škole poput SIC Ljubljana i Škole za cestovni promet iz Zagreba, uz partnere Tokić Grupu i Bartog d.o.o. Trebne iz Slovenije, postali su primjer kako zajedničkim snagama graditi zdraviju i održiviju budućnost. #



Dobrodošlica povratnicima!

U proteklih godinu dana, od druge polovice 2024. u Tokić se vratilo 12 zaposlenika, povratnika, a najveći broj među njima su prodavači (4 djelatnika), zatim slijede skladištari i dostavljači (po 3 djelatnika). Možemo reći da je to pokazatelj pozitivne

radne klime i povjerenja u kompaniju. Njihova odluka o povratku u Tokić ukazuje na kvalitetne međuljudske odnose, dobru kulturu i organizaciju rada. Povratnici donose vrijedno prethodno iskustvo i brže se integriraju, što smanjuje vrijeme uvođenja

i povećava učinkovitost. Također, donosi određen elan i pozitivan pristup radu koji često imaju samo kolege koji su imali priliku iskusiti druga okruženja i s tim odmakom vidjeti svoju svakodnevnicu i rad u kompaniji Tokić iz druge perspektive. #

Program preporuke

Uz talent kao ključ konkurentnosti, praksa je pokazala da najbolje kandidate često otkrivaju preporuke, pogotovo interne, od onih koji nas već poznaju iznutra. Zato razvijeni program preporuke zaposlenika u Tokiću ne samo da jača naš tim, već i našu kulturu povjerenja i zajedništva.

Proces je jednostavan – zaposlenik ispunjava internu prijavu za preporuku, a kandidat se potom prijavljuje putem oglasa te tijekom selekcijskog postupka ostavlja podatke o osobi koja ga je preporučila. Ako kandidat uspješno prođe selekcijski proces i pridruži se našem timu, osoba koja ga je preporučila dobiva

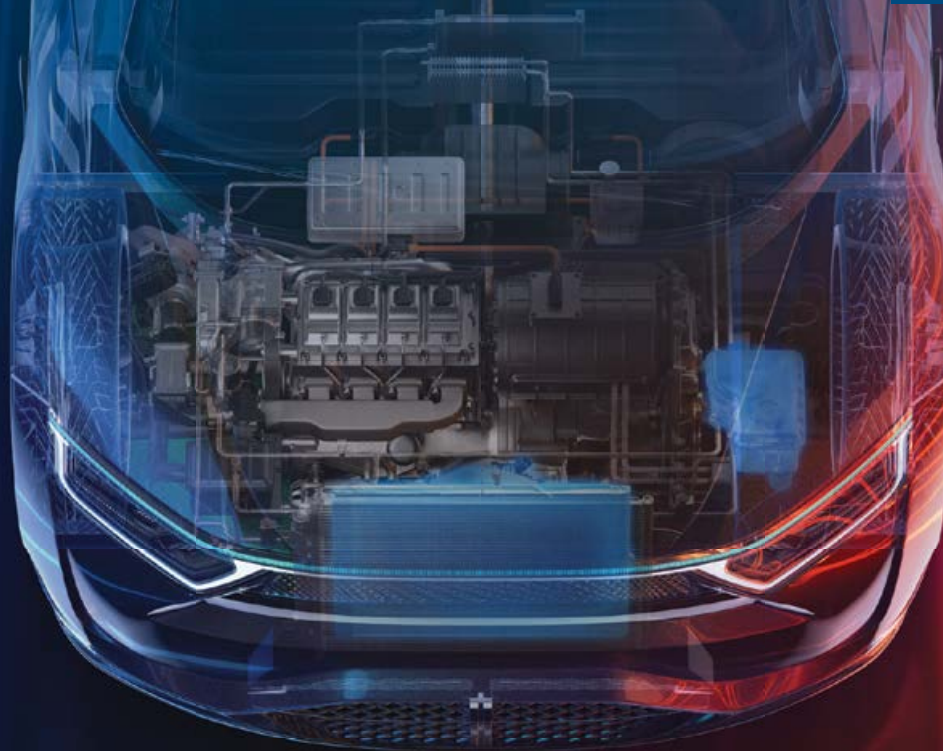
nagradu, ali najvažnije – osjećaj da je osobno pridonijela rastu tima.

Kroz preporuke gradimo mrežu povjerenja, u kojoj zaposlenici postaju ambasadori naše kulture i prepoznaju kvalitetu kada je vide. Program je pokrenut ožujku 2023. godine, a od tada je čak 22 % novih zaposlenika stiglo putem preporuka. Među njima je i Višnja, danas kolegica u računovodstvu, koju je preporučila naša kolegica Ivanka: „Drago mi je da je se kolegica Višnja, koju sam osobno preporučila, odlično uklopila u naš tim. Znam da se uvijek može računati na nju i njen osobni integritet“, istaknula je Ivanka, samostalni knjigovođa. #



Pouzdana hlađenje motora

SUSTAV
HLAĐENJA
MOTORA



+ POKRETAČ VAŠEG USPJEHA NA POLJU HLAĐENJA

Nissens hlađenje motora je konkurentan, široko rasprostranjen asortiman vrhunskih dijelova projektiranih za jednostavnu ugradnju, optimalne performanse sustava i dugotrajan rad bez problema - program osmišljen kako bi vam pomogao u uspjehu na tržištu rezervnih dijelova.

RAZLIKA



KUPOVINA KLJUČNIH
DIJELOVA SUSTAVA
NA JEDNOM MJESTU



POUZDANO HLAĐENJE
MOTORA



OSIGURAVA VITALNOST
MOTORA I NJEGOVE
OPREME



DIZAJNIRANO I TESTIRANO
ZA IZVRSNE TERMIČKE
PERFORMANSE



LAKA I SIGURNA UGRADNJA
(FIRST FIT)



DOKAZANO, POUZDANO,
DUGOTRAJNO



TEHNIČKA PODRŠKA

Vodiči za instalaciju, rješavanje problema,
dijeljenje iskustava iz prakse
nissens.com/support



VAŠ PARTNER ZA REZERVNE
DIJELOVE ZA HIBRIDNA
I ELEKTRIČNA VOZILA

Nissens[®]

DELIVERING THE DIFFERENCE



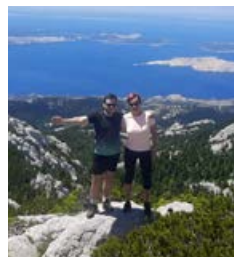
Volontiranje u udruzi Savao

Udruga Savao već dugi niz godina djeluje u Zagrebu, pružajući podršku i osnovne životne potrepštine osobama bez doma i socijalno ugroženima. Njihova misija temelji se na jednostavnost, ali snažnom načelu: biti bližnji bližnjemu, bez osude, s puno poštovanja i suosjećanja. To nije nešto što je strano zaposlenicima Tokića koji zajedno s vlasnicima redovito volontiraju, između ostalih, i u udruzi Savao. Svaki puta uz iskustvo ispunjenja i transformacije, kako profesionalne tako i osobne. "Najveće bogatstvo volontiranja u udruzi Savao nije u onome što mi dajemo, nego u onome što primimo zauzvrat – zahvalnosti, skromnosti, i osjećaju stvarne povezanosti među ljudima", složila se ekipa koja je bila na zadnjim volontiranjima. #



Vraćamo se na Velebit!

Planinarski izleti, mogli bismo reći, postaju dio radnih pogodnosti u Tokiću. Potvrđuje to i inicijativa kolegica i kolega iz odjela Financija i računovodstva, koji su poželjeli personalizirani izlet kakav bi im odgovarao lokacijom i zahtjevnosti. Prvi planinar Tokić Grupe, Mario Soldo, odmah se bacio na zadatak, koji je završio s cjelodnevnom izletom grupe od 24 planinara Tokića na Velebit. Dan je započeo dolaskom na Zavižan, odakle su bile predviđene dvije rute, gdje duža obilazi tri zavižanska vrha i duga je oko 12 kilometara. Bila je to prilika i da se upozna i Premužićeva staza, ali naravno ne u cijelosti. To čuvamo za neki drugi put, kaže nam Mario. #



7. hodočašće u Mariju Bistricu - zajedno na putu zahvalnosti



Povodom blagdana sv. Josipa Radnika, 1. svibnja 2025., održano je sedmo tradicionalno hodočašće zaposlenika Tokić Grupe na Hrvatsko nacionalno svetište Majke Božje Bistričke. Oko 40 sudionika, među kojima su bili zaposlenici, članovi njihovih obitelji, predstavnici Uprave i vlasnici, zajednički su krenuli na ovaj poseban put u duhu vjere, zajedništva i zahvalnosti. Hod je započeo u ranim jutarnjim satima, a nakon 25 kilometara, sudionici su stigli u Mariju Bistricu, gdje su prisustvovali svetoj misi te nastavili druženje uz zajednički ručak. Ovo hodočašće još jednom je pokazalo snagu zajednice i vrijednosti koje nas povezuju – ljudskost, podršku i duhovnu povezanost. #

Tokić i MRK Sesevete - pet godina zajedničkih pobjeda

Strast prema sportu duboko je utkana u kulturu Tokića. No, posebnu povezanost s lokalnom zajednicom živimo kroz partnerstvo s rukometnim klubom MRK Sesevete – klubom iz srca iste zajednice iz koje je i Tokić potekao. Danas u MRK Sesevete više od 400 djece trenira u klubu, pod vodstvom 12 trenera i u suradnji s devet škola. Upravo zato nas je posebno razveselio dolazak rukometnog reprezentativca Igora Vorija u prostore Tokića na potpisivanje ugovora – znak da su djeca, svega nekoliko minuta udaljena od naše upravne zgrade, u najboljim rukama. Zanimljivo, 2025. godine simbolično se poklopilo nekoliko važnih obljetnica: Tokić slavi 35 godina, MRK Sesevete 25 godina klupske tradicije, a zajedno obilježavamo i 5 godina sportskog partnerstva. #





Najvažniji je alat digitalan.

Skenirajte QR kod i odmah dohvatite informacije o proizvodu na svom pametnom telefonu. S PIC-om je jednostavno

Informacijski centar za proizvode (PIC) mehaničarima nudi upute i savjete za ugradnju, zajedno s mnoštvom praktičnih informacija o proizvodima koje traže. Besplatan je, jednostavan za upotrebu i dostupan na 16 jezika. www.continental-ep.com/pic



Družimo se, pratimo trendove i slavimo s lokalnom zajednicom

Druženja s kupcima, serviserima i zaposlenicima organiziraju se tradicionalno uz poslovnice Tokića i Bartoga diljem Hrvatske i Slovenije. Kroz desetak regionalnih proslava godišnje, neformalno kombiniramo zabavu, edukaciju i povezivanje, čime dodatno produbljujemo poslovne odnose i jačamo zajedništvo.

Osim lokalnih događanja, posebno se istaknulo veliko lipanjsko okupljanje ispred LDC-a i zgrade Uprave u Sesvetama, koje je okupilo više od 600 uzvanika i velik broj zaposlenika sa spomenute lokacije. Cjelodnevni događaj, uz ručak, večeru i glazbeni program, potrajao je do kasnih večernjih sati. Budući da je druženje održano u srcu lokalne zajednice iz koje Tokić potječe, prigodno je ujedno obilježeno i kao rođendanska proslava.

Poslovni sajam u malom

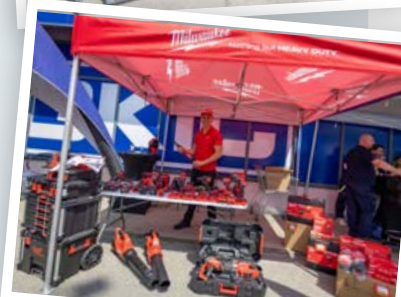
Tokić ove godine slavi 35 godina postojanja, a tom je prilikom Ilija Tokić zahvalio svim prisutnima na trudu i predanosti te svečano podijelio slavljeničku tortu. Uz kupce i goste, događanje su dodatno obogatili

dobavljači, koji su svojim izložbenim štandovima stvorili pravi mali poslovni sajam. Posjetitelji su imali priliku upoznati se s najnovijim proizvodima i rješenjima brendova kao što su Sonax, Blue Chem, Kärcher, febi bilstein, Liqui Moly, Milwaukee, Horvat radna odjeća, te INA Maziva, Varta i MS Energy električni bicikli i romobili.

Edukativno i atraktivno na Jankomiru

Pored evenata u Karlovcu, Osijeku i Sl. Brodu, zanimljivo je bilo i uz poslovnicu u Škorpikovoj ulici na Jankomiru, gdje je druženje ekskluzivno uvećao veliki modularni show-kamion Mahle. Ovaj inovativni kamion, koji se pretvara u kombinaciju ugostiteljskog objekta i mobilne učionice, premijerno je predstavljen upravo ovdje.

Nekoliko grupa mehaničara sudje-lovalo je u stručnim edukacijama na temu termalnog menadžmenta kod električnih i klasičnih vozila. Cjelokupan događaj zabilježila je i Hrvatska radiotelevizija, čime je dodatno potvrđena važnost i atraktivnost ovakvih inicijativa. #



Keeping it Rolling

febi setovi ležajeva kotača i glavčine



Najviša kvaliteta - svi febi proizvodi su dizajnirani, specificirani i proizvedeni kao izravna zamjena za originalne dijelove, a naši setovi ležajeva kotača nisu iznimka.



Vlastita proizvodnja - u bilstein group Engineeringu koristimo svoju stručnost u proizvodnji glavčina kotača. febi je prepoznat po ispravnom znanju i proizvodnim kompetencijama.



Ugradi i zaboravi - imat ćete mir, sigurnost s našim febi setovima ležajeva kotača. Zaštićeni našim 3-godišnjim jamstvom proizvođača, svi su proizvodi precizno proizvedeni, jednostavni za ugradnju i osiguravaju najvišu razinu sigurnosti i trajnosti.

Vaš broj 1 za setove ležajeva kotača i glavčine kotača



SOLUTIONS
DRIVEN BY YOU

www.febi.com



Krećemo s najvećim in

O viziji IPO-a, ciljevima ulaganja i važnosti domaćih investitora razgovarali smo s Ivanom Šantorićem, predsjednikom uprave Tokić Grupe u Hrvatskoj i Sloveniji, koji ističe da je riječ o "trenutku najveće profesionalne odgovornosti i potvrdi neprekinutog rasta od 1990. godine"

Ulazak Ulazak Tokića na Zagrebačku burzu jedan je od najvažnijih trenutaka za domaće tržište kapitala, ali i za regionalno tržište servisa i rezervnih dijelova te ukupnu mobilnost. S mrežom od preko 120 poslovnica i 1300 zaposlenika, uz suradnju s gotovo svim domaćim servisima, s više od milijun kupaca godišnje i izravno zastupstvo 300 globalnih kompanija, Tokić danas spaja

obiteljsko nasljeđe s modernim menadžmentom i inovativnim tehnološkim pristupom. Osim IPO-a grupa će predstojeće strateške projekte financirati dobrim dijelom iz poslovanja. Zalog i kontinuitet u uspješnom poslovanju i odlučivanju imamo i kroz činjenicu da će obitelj Tokić i dalje kontrolirati 70 posto udjela te nastaviti dosadašnju politiku reinvestiranja koja se oslanja i na financiranje vlastitim sredstvima.



vesticijskim ciklusom

Što za vas osobno i za kompaniju predstavlja trenutak izlaska na burzu?

Za mene osobno, IPO je trenutak najveće profesionalne odgovornosti u kojoj se susreću vizija osnivača i odgovornost prema radnicima te investitorima. IPO je najbolja provjera i potvrda svega što ste radili do sada. Za Tokić, kao kompaniju i organizaciju, izlazak na burzu ipak nije toliko neobičan, jer zapravo je riječ samo o novim procesima na koje

su profesionalci u Tokić grupi spremni. Naš posao, koji je vrlo kompleksan, kontinuirano se razvijao kroz sve financijske, tehnološke i pandemijske izazove. Kao organizacija izgradili smo održiv poslovni model, pa dokapitalizaciju kroz IPO vidimo kao kontinuitet u uspješnom poslovanju. Nastavak razvoja koji slijedi, uz sredstva novih investitora, oslanja se i na financiranje vlastitim sredstvima dobrim djelom iz poslovanja, a i činjenicu da će obitelj nastaviti dosadašnju politiku investiranja. Tokić grupa je organizacijski, tehnološki i kroz poslovnu kulturu sasvim spremna na sve tržišne prilike s već postavljenim temeljima za predviđeni rast. Nitko nije sinonim za rezervne dijelove i servis kao što je Tokić - što sve govori.

Kako je tekao strateški put do odluke o izlasku na burzu – kada ste znali da je tvrtka spremna?

Potrebno je razumjeti da uspješne kompanije, baš kao i Žito i ING-GRAD - koji su izlistali svoje dionice ove godine, na burzu ne izlaze kako bi se spasile. Ne, to je jednostavno poslovna odluka o obliku financiranja za nove ciljeve koje smo si zadali. Veliki su, ali znamo kako ih ostvariti! Bilo je nekoliko opcija koje smo razmatrali, a prelazak u dioničko društvo i izlazak na burzu samo je jedan od oblika financiranja. To je za Tokić grupu, kao regionalnu dobro posloženu organizaciju, koja radi s 300 svjetskih brendova, ima najjaču mrežu i ubrzo će imati 1500 zaposlenih – logičan i prirodan iskorak u daljnji razvoj poslovanja.

Urednost našeg poslovanja, transparentnost, stupanj tehnološke razvijenosti, kao i briga za zaposlenike, u Tokiću su već sada kao u tvrtkama koje su već na burzi. Pored toga, naši partneri, kupci i zaposlenici zaslužuju mogućnost da kupnjom dionica dijele zajednički uspjeh. Da smo spremni na novi iskorak i novu razinu, shvatili smo ubrzo nakon integracije Bartoga u poslovanje,

a to je bilo prije gotovo tri godine. Financijski, Tokić je odavno spreman, jer neprekinuto, što je vrlo važno, raste od osnutka i već dugo posluje na razvojnom pragu, što potvrđuje i omjer neto duga i EBITDA od 2,5.

Koji su ključni ciljevi koje želite ostvariti IPO-om – gdje vidite tvrtku za pet godina?

Tokić grupa se razvija sa zdravim organskim rastom kroz sve sfere poslovanja, od asortimana i servisne mreže, preko edukacijskog centra i usluga dodane vrijednosti. Sve to ćemo značajno ubrzati s direktnim investicijama u tehnologiju, gdje nismo početnici jer samo u tech-odjelima u Tokiću radi 30-ak ljudi. Pritom mislim na razvoj novih digitalnih platformi, RPA- i AI-tehnologije, pa i primjenu daljinske dijagnostike u malim servisima za kojom tržište vapi. Radimo i na razvoju B2C tehnološkog iskustva, a tu je i naša najveća investicija u logistiku. U novi LDC za regiju, što je također dijelom investicija u tehnologiju, jer je novo skladište u velikoj mjeri automatizirano i robotizirano. Pratimo desetak potencijalnih meta koje bismo akvizirali i koje će nadovezati na planirani organski rast mreže. Da preciziram, za pet godina Tokić grupa bit će lider, ne samo po tržišnom udjelu gdje očekujemo dosegnuti pola milijarde eura, već i tehnološki i organizacijski. Tržište servisa ćemo adaptirati za nove tehnologije, a uslugom zadržati najviši europski standard.

Kako IPO doprinosi jačanju povjerenja među partnerima, klijentima i zaposlenicima?

Budući da izlazak na burzu znači javnu provjeru poslovanja, da tako kažem, to je istovremeno i čin najvišeg stupnja transparentnosti, koji svima odašilje poruku vjerodostojnosti. Tokić je i dosad po tom pitanju uživao najvišu reputaciju, kako kod kupaca, tako i kod dobavljača, ali i kod bankarskog, odnosno financijskog

sektora. Mi već deset godina organiziramo zajedničko druženje na koje su pozvani svi predstavnici financijskog sektora. Vlasnici Tokića su u poslovanje ugradili obiteljski imidž i svoje prezime, a uz stalni rast su kontinuirano reinvestirali dobit u tvrtku. Pritom su donirali i pomagali zajednicu, educirali zaposlenike, i što je najljepše, takva poduzetnička klima vlada u čitavoj kompaniji. Zaista, naši posjetitelji vrlo često ne mogu vjerovati, iako smo tradicionalni, koliko smo otvoreni, svestrani i agilni. Da bi bili moderni, ne treba napustiti svoje vrijednosti – tako čuvate autentičnost. Imamo vrlo iskusan menadžment koji je spreman preuzeti odgovornost i s izlaskom na burzu će sve te vrijednosti još više doći do izražaja. Siguran sam da će nas još više povezati.

Zadržava li Tokić kontrolu ili otvarate prostor za širu investicijsku zajednicu?

Otvoren je prostor za širu investicijsku zajednicu, jer vjerujemo da upravo dobar omjer i kombinacija vlasničke stabilnosti i svježine vanjskog kapitala donosi najbolji balans. Našim timovima upravljaju vrhunski profesionalci, a njeujemo i odnose između inovativnih milenijalaca, novih zaposlenika, i naših veterana, koji su podizali kompaniju i imaju više od 25 ili 30 godina staža u Tokiću. Uz veliko iskustvo vlasničke strukture, izgradili smo organizacijsku strukturu koja je iznimno učinkovita, ali i fleksibilna. Da konkretiziram, kroz većinski udio u vlasništvu, uz autentičnost i brzinu menadžmenta, sigurni smo u uspjeh. A preostalih 30 posto je prostor za širu investicijsku zajednicu i dodatni vjetar u leđa.

Koliko vam je važna uloga domaćih malih investitora u ovom procesu?

Rekao bih, ako izuzmemo velike prehrambene trgovačke lance, da niti jedna kompanija u Hrvatskoj nije toliko izravno u doticaju sa širom javnosti, pa tako i s partnerima. Svi smo vozači i svatko je u nekom obliku poslovao s Tokićem. Privatno i poslovno, na selu ili u gradu. Mi godišnje imamo više od milijun različitih kupaca, oko 250 tisuća ih je u programu vjernosti. Radimo i s poljoprivrednicima i s građevinom

Kada je ime kompanije sinonim za to s čime se bavite, to znači da imate jak vjetar u leđa

i industrijom, a otvaramo i nove programe kao što je nautika. Svaki puta kada idete na tehnički, servis ili našalost imate kvar na vozilu – ulazite u naše poslovanje. Svi su čuli za Tokić i bili u Tokiću. Uostalom, vlasnik je svojim poslovnim modelom prije 35 godina direktno utjecao na stanje i mogućnosti održavanja čitavog voznog parka. I zato, mali investitori su nam izuzetno važni. Želimo da naši zaposlenici, partneri i domaći ljudi budu suvlasnici Tokića.

Kako birate prioritete u alokaciji kapitala – što će se promijeniti u razmišljanju uprave nakon IPO-a?

Prioriteti su jasno definirani: logistika, tehnologija i akvizicije. Tvrtka funkcionira po najvišim korporativnim standardima u smislu odlučivanja i provođenja procesa, ali i kasnije praćenja realizacije te povrata investicije. I zato, naš poslovni 'mindset' je već odavno spreman za izlazak na burzu te se neće ništa značajno promijeniti. Indirektno to dokazuje i kontinuirani rast svih ovih godina. Imamo grupu koja je danas velika i planovi su da postanemo još veći, što uključuje ne samo veći volumen, već i veći broj zaposlenika i to ne samo u Hrvatskoj i Sloveniji, već i izvan naše regije. To, dakako, podiže kompleksnost upravljanja, ali to je nešto na što se pripremamo i provodimo od akvizicije Bartoga. Otad je u organizaciju, tehnologije i digitalizaciju uloženo jako puno, a tu

je i golemo iskustvo te uspjeh jedne od najvećih hrvatsko-slovenskih investicija u najtežim okolnostima pandemije. Ponavljam, stalni ciljevi, praćenje uspješnosti i odgovorna struktura nam nisu novost.

Kakva je vaša vizija kulture i vodstva u javnoj kompaniji – mijenja li se nešto u načinu upravljanja?

Prije pandemije Tokić je bio proglašen „Future Shaperom“ i jednom od 50 najinovativnijih kompanija u Europi. Primili smo nagradu od Londonske burze, prepoznati smo kao jedan od najvažnijih distributera neovisnog tržišta zamjenskih dijelova Europe od strane udruge nezavisnih eksperata „Who is Who“, a organizirali smo i najveće IAM-sajmove u regiji. Posjećivali su nas i njemački ministri gospodarstva, a članovi smo i tri upravljačka odbora, za digitalizaciju, za razvoj workshop koncepata i alate i servisnu opremu - pri najutjecajnijoj trgovinskoj kooperaciji ATR International, čiji smo i dioničari. Sve su to odlike korporacije s jasnom vizijom i strukturom. Istovremeno njegujemo kulturu otvorenih vrata, kroz koju naši zaposlenici svakodnevno mogu doći u urede uprave ili vlasnika. Zapravo, kad razmislim, vrata su otvorena gotovo uvijek. Njeguemo dvosmjernu komunikaciju, imamo i konkretne alate za to, a zaposlenici se mogu požaliti i anonimno. Svjesni smo da ne možemo imati iznimne

profesionalce s karakterom, ljude koji kroje tržište i trendove, a da im ne damo veliko povjerenje i slobodu. Naravno, profesionalni poslovni okvir je itekako definiran, ali Tokić nije tvrtka u kojoj se „mali radnik“ ne čuje i ne prepoznaje. Na našim sastancima se uspjesi odjela adresiraju na pojedince koji su doprinijeli uspjehu, a nije mali broj kolega koji su danas na visokim funkcijama i koji su napredovali od najnižih operacijskih pozicija. Poslovna kultura Tokića je jedinstvena i autentična, a siguran sam i da je to 'naše gorivo' s kojim pobjeđujemo. Tu ne mislim samo na radne pogodnosti, gdje smo sigurno među najboljim poslodavcima, već na činjenicu da se naši ljudi samostalno organiziraju i idu volontirati, planinirati... Puno je primjera gdje se pokreću akcije prikupljanja sredstava za stradale, u potresu, u poplavama u Sloveniji, ali još više ima individualnih slučajeva. O tome često poželimo pričati, ali nekako vjerujemo da djela govore više od riječi i da se od toga ne radi PR, jer prije svega treba poštivati unesrećenog ili potrebitog.

Kakva je situacija i pozicija Tokićevog poslovanja s obzirom na trendove na tržištu?

Jako dobra, odnosno odlična. Znaite, kada se pojavio ABS-sustav na kočnicama ili napredno ubrizgavanje, u tom trenu to nitko nije znao popraviti. Ipak, neovisni mehaničari uspješno love priključak s novim tehnologijama i mogu održavati sva

vozila. Vozni park će uvijek ovisiti o neovisnim servisima, a ovlaštena mreža jedva odrađuje svoj dio kolača. Mi tu nastupamo s posebnim fokusom na edukaciju, raspoloživost dijelova i tranziciju znanja između dobavljača i servisa. Uostalom, na hrvatskom i slovenskom tržištu je oko 4 milijuna vozila u prosjeku starih 12 godina, broj im raste, raste im i vijek trajanja, a svake godine prelaze sve više kilometara. Paralelno, upravo naši dobavljači proizvode oko 70 posto dijelova za sva ta vozila, dok ih proizvođači (automobilski brendovi) uglavnom dizajniraju i sklapaju - a mi smo s dobavljačima u izravnom i svakodnevnom kontaktu. I zato, bez obzira na trendove s novim vozilima, uz činjenicu da proizvođači vozila ne mogu bez dobavljača, Tokić ima sigurno rastuće tržište među rabljenima i novima, a potom i u usluzi prema partnerima. Nama je, u biti, svejedno jesu li na cestama europski, azijski ili američki automobili. Mi samo moramo osigurati širinu asortimana, transfer znanja i efikasni 'supply chain'. A tu smo uz primjenu umjetne inteligencije već sada izvrsni! S novim LDC-om idemo još stepenicu više, možda i tri. Osim toga, naša politika održivog poslovanja osigurava kupcima i cjenovno alternativni asortiman, bez obzira na razinu tržišnih poremećaja. Nama je kupac uvijek na prvom mjestu, a to znači da i vozač i mehaničar mogu biti sigurni da će u Tokiću uvijek pronaći rješenje. #



Na međunarodnom ATR International IPAS forumu predstavnicima Tokića uručena je nagrada za 35 godina izvrsnosti. (Na slici slijeva na desno: Vanja Vuljak, Ivica Tomljenović, Josip Tokić, Ivan Šantorić, Warren Espinoza, Wolfgang Menges i Alexander Birnstein)

TOKIĆ | G R U P A



Kroz više od 120 poslovnica u Hrvatskoj i Sloveniji, Tokić grupa osigurava podršku mobilnosti privatnog i poslovnog sektora. Kao regionalni lider u distribuciji kompletnog asortimana za održavanje čitavog voznog parka poslujemo uz najviše standarde već više od 35 godina. Uz primjenu najboljih tehnologija i umjetne inteligencije osiguravamo podršku svojim zaposlenicima, ali i svim našim partnerima u razvoju poslovanja.



TOKIĆ d.d.

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.

Obrtniška ulica 18, 8210 Trebnje

tel: +386 7 34 62 400
fax: +386 7 30 45 701

info@bartog.si
www.bartog.si



Novi centar autodijelova za regiju!

Tokić Grupa gradi novi, visoko automatizirani logističko-distributivni centar na strateškoj regionalnoj lokaciji, kao investiciju koja donosi snažan iskorak u poslovanju i usluzi prema kupcima

Nakon 35 godina kontinuiranog rasta i razvoja, Tokić Grupa započinje novo poglavlje s izgradnjom modernog logističko-distributivnog centra koji će značajno unaprijediti učinkovitost, kvalitetu usluge i zadovoljstvo svih kupaca. Smješten u Sessvetskom Kraljevcu, u neposrednoj blizini autoceste i Zagreba, novi regionalni centar donosi snažan iskorak na brojnim poslovnim područjima. Vrijedna investicija u logistiku i infrastrukturu omogućit će veću brzinu, preciznost i fleksibilnost, ključnu za razvoj malih i velikih servisa te njihovu uslugu prema krajnjem korisniku. S površinom od 44.437 m², centar će pružiti snažnu podršku poslovanju u Hrvatskoj, Sloveniji i na izvoznim tržištima, osiguravajući najvišu razinu operativne i financijske učinkovitosti. Izgradnja objekta po visokim energetske i ekološkim standardima, uz vlastitu solarnu

elektranu, predviđena je za početak 2026. godine. Moderna infrastruktura objekta, uz integraciju postojećih tehnologija i umjetne inteligencije, omogućit će najnaprednije upravljanje zalihama. Novi centar donosi visok stupanj automatizacije, sustav autonomnih robota AutoStore, gravitacijski sustav KDR za kutije i mrežu konvejera za prijenos artikala. Nova adresa neće biti samo logistički prostor, jer osim skladišta objedinjit će sve odjele podrške i upravu te ponuditi još veći i moderniji edukacijski centar, čime se Tokić Grupa dodatno osnažuje kao centar kompetencija. Uz najgušću mrežu poslovnica i satelitskih HUB-logističkih lokacija u regiji, kao i brojnih dnevnih i noćnih dostava, novi centar je investicija koja koristi svima. Od najvećih do najudaljenijih servisa, od obiteljskih vozača do velikih prijevoznika. Projektiran je za zadovoljstvo ljudi: svih kupaca Tokić Grupe, ali i svih koji će u njemu raditi. #



Tvoj digitalni suvozač

Preuzmi mobilnu aplikaciju za veće pogodnosti u Tokiću i kod partnera!



Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play



Sigurnost u pokretu

Živimo strategiju održivog rasta

O najvažnijem iskoraku kompanije razgovarali smo s Draženom Jurkovićem, članom uprave i glavnim financijskim direktorom (CFO) Tokić Grupe, koji progovara o financijskim pokazateljima, strateškom razvoju, transparentnosti te ističe važnost zaposlenika

Možete li pojasniti glavne karakteristike IPO-a – koliki je obujam ponude, tko su ciljani investitori?

Kroz Javnu ponudu očekujemo prikupiti oko 30 milijuna eura. Od toga približno 25 odnosi se na izdavanje novih dionica, a preostalih pet milijuna čini prodaja postojećih dionica od strane vlasnika. Izlazak na burzu dovest će do proširenja vlasničke strukture, gdje bi odnos vlasništva postojećih i novih investitora, nakon IPO-a trebao biti približno u omjeru 70:30.

Tokić d.d. ponudit će nove i postojeće dionice svojim radnicima u Hrvatskoj i Sloveniji, malim

ulagateljima u Hrvatskoj (tzv. Retail), te kvalificiranim (tzv. institucionalnim) ulagateljima u Hrvatskoj i Sloveniji.

Također, želimo osigurati likvidnost dionice zbog čega smo fokusirani na male ulagatelje kojima ćemo omogućiti jednostavnu, sigurnu i brzu kupnju dionica u javnoj ponudi putem elektronske platforme i široke mreže upisnih mjesta.

Važno je naglasiti kako je ovo prvi put da jedna hrvatska kompanija registrira svoju ponudu dionica na slovenskom tržištu i na taj način osigurava dodatni kapital. Time Tokić grupa potvrđuje svoju strategiju razvoja hrvatskog i slovenskog tržišta kao



jedinstvenog i domicilnog, uspješno integriranog u EU, kao zajednicu s jedinstvenim tržištem na kojem vlada slobodan protok roba, ljudi i kapitala.

Mogu li zaposlenici očekivati neke pogodnosti?

Jedan od ciljeva javne ponude jest i omogućiti zaposlenicima Tokića stjecanje dionica uz pogodnosti, čime želimo nagraditi predanost, potaknuti motiviranost i dugoročno ojačati povezanost s kompanijom. Pri upisu dionica zato je predviđena posebna pogodnost: svaki zaposlenik koji kupi dionice i tri godine ih neprekidno posjeduje, uz uvjet da je i dalje zaposlen u kompaniji, za svakih pet dionica dobit će dodatno još jednu dionicu bez naknade.

Koja će biti namjena sredstava prikupljenih putem IPO-a?

Sredstva prikupljena IPO-om bit će korištena u nekoliko ključnih područja. Najznačajniji dio bit će usmjeren na izgradnju i opremanje novog LDC-a, u potencijalne akvizicije i tehnološki razvoj. Time ćemo povećati dugoročne izvore vlastitih sredstava, ojačati financijsku stabilnost i kapacitet za buduća ulaganja. Investicijski ciklus u naredne dvije i pol godine iznositi će oko 60 milijuna eura, a pored sredstava iz IPO-a bit će financiran iz vlastitog operativnog novčanog toka, kao i kredita banaka. Tako kompanija nastavlja odgovorni pristup financijskim resursima i osigurava dugoročnu održivost i konkurentnost kroz optimalno investiranje.

Kakvi su ključni financijski pokazatelji koje bi potencijalni investitori trebali znati?

Posljednja dva desetljeća Grupa neprekidno ostvaruje godišnji rast prihoda. U cijelom tom razdoblju prihod Grupe raste po značajnoj prosječnoj godišnjoj stopi od 17 posto uz kontinuirano ostvarenje dobiti. Rast prihoda Grupa je ostvarila i u vremenima krize, kao što je razdoblje od 2009. do 2014. godine, pa i u vrijeme COVID-a. Prošle godine, Grupa je ostvarila rekordnu EBITDA-u od 19,5 mil. eura i neto dobit od 9 mil. eura uz operativni novčani tok od 17 mil. eura. EBITDA marža iznosi 8,4 posto, a neto profitna marža 3,9 posto. Omjer duga i EBITDA iznosi 2,5. Svi ti financijski pokazatelji svrstavaju Tokić grupu među vodeće kompanije u svojoj branši, s kapitalno stabilnom strukturom, tehnološki vrlo razvijenim poslovnim procesima, motiviranim i kvalificiranim radnicima i menadžmentom.

Koliko dugo ste se pripremali za izlazak na burzu?

Sam operativni rad i pripreme direktno vezane za IPO trajale su više od 12 mjeseci, uključujući detaljan 'due diligence', usklađivanje s regulatornim zahtjevima HANFA-e, te rad s revizorima, financijskim savjetnicima i pravnim timovima. Formirali smo poseban IPO tim koji je koordinirao sve aktivnosti, od pripreme i izrade obimne dokumentacije do komunikacije s tržištem.

Na kojim burzama će biti listane dionice i kakve su obveze prema investitorima?

Dionice će biti listane na Zagrebačkoj burzi, na Službenom tržištu. Obveze prema investitorima i

svim ostalim 'stakeholderima' za sve sudionike na uređenom tržištu, propisane su Pravilima burze. Ako bismo trebali opisati jednom riječju sve te zahtjeve, onda bi to bila - transparentnost. Pravilima su propisani striktni rokovi, način i sadržaj komunikacije i izvještavanja prema investitorima, kao i zahtjevi za ustrojem novih korporativnih pravila, procedura i kodeksa. To su svakako neke novine za nas kojima se organizacija već prilagođava. Sigurno će to uključivati i neke organizacijske promjene, ali spremni smo na to. Ovdje bih spomenuo praksu koju Tokić grupa provodi već 10-ak godina, gdje svake godine u lipnju okupljamo sve najznačajnije hrvatske, a posljednjih pet godina i slovenske banke, te im na transparentan način prezentiramo aktivnosti i rezultate poslovanja protekle godine i detaljno ih informiramo o planovima i realizaciji u aktualnoj godini. Tako da smo već kroz tu praksu uveli jedan standard koji će nam sasvim sigurno pomoći u ispunjavanju naših budućih obveza u komunikaciji prema investitorima i tržištu kapitala.

Kakva je politika dividendi i postoji li plan isplate u skorijem razdoblju?

U sklopu priprema za IPO, uprava je početkom kolovoza donijela odluku o politici isplate dividendi koja oslikava usmjerenost kompanije na dugoročni i održivi rast. Kompanija je u svojoj povijesti uvijek bila usmjerena na rast i razvoj, dajući prioritet i ulažući zarađenu dobit prvenstveno u širenje maloprodajne mreže, razvoj tehnologije, radni kapital i edukaciju te poboljšanje materijalnog položaja zaposlenika. Pred nama je najveći investicijski ciklus u povijesti kompanije, pa je sukladno tome u naredne dvije godine prilagođena i politika isplate dividendi. Završetkom tog ciklusa, odnosno od 2028. godine, politika isplate dividendi predviđa isplatu značajnog dijela neto dobiti. Konkretni iznosi dividende uvijek su uvjetovani investicijskim planovima i trenutnom razinom likvidnosti kompanije. Politika isplate dividendi je okvir, odnosno, strateško usmjerenje kojim se vodi uprava pri prijedlogu isplate dividendi, ali uvijek konačnu odluku donosi skupština društva.

Koji su najveći izazovi koje ste morali savladati u ovom procesu i na što ste najponosniji?

Prije svega, spomenuo bih preduvjete koji su kompaniju učinili spremnom za izlazak na IPO. To su prije svega dobri poslovni rezultati, ugled i reputacija na tržištu, te efikasna i motivirana organizacija. Dosadašnji dobri poslovni rezultati, a posebno u posljednje dvije godine, kada smo ostvarili najveće apsolutne iznose i prihoda i dobiti, šalju jasan pozitivan signal investitorima za opravdanost ulaganja u Tokić grupu. Ugled i reputacija na tržištu stvarana je godinama, praktički od samog osnutka kompanije, kao i izgradnja organizacije. Stoga, rekao bih da možemo biti ponosni na sve zaposlenike Tokić grupe, jer su omogućili izlazak na IPO. Što se tiče samog procesa, spomenuo sam da je sve počelo još u jesen prošle godine, i tu bih svakako čestitao IPO timu koji je svakodnevno predano radio na vrlo zahtjevnom procesu pripreme za IPO, a sve to uz svoja redovna zaduženja. #

Jedan od ciljeva javne ponude jest i omogućiti zaposlenicima Tokića stjecanje dionica uz pogodnosti, čime želimo nagraditi predanost, potaknuti motiviranost i dugoročno ojačati povezanost s kompanijom



Posljednja dva desetljeća Grupa neprekidno ostvaruje godišnji rast prihoda. U cijelom tom razdoblju prihod Grupe raste po značajnoj prosječnoj godišnjoj stopi od 17 posto uz kontinuirano ostvarenje dobiti

Organizacija za

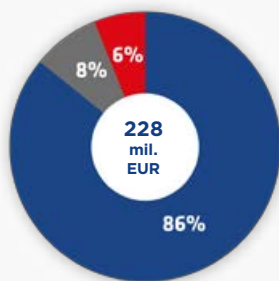
Kroz posljednjih dvadesetak godina izmijenili su se trendovi kupovne moći, automobilske tehnologije i mobilnosti, a tržišta su prošla kroz brojne krize. Ipak, ništa od toga nije spriječilo Tokić da kontinuirano ostvaruje rast prihoda, broja zaposlenih i poslovnica, što nastavlja i dalje

Segmenti prodaje Tokić grupe

Maloprodaja
195 mil. EUR

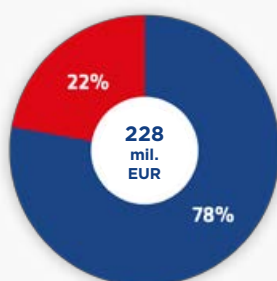
Franšizni partneri
19 mil. EUR

Izvoz
14 mil. EUR



■ Maloprodaja ■ Franšizni partneri
■ Izvoz

Prihodi od prodaje po segmentima u 2024. godini



■ Dijelovi ■ Gume

Prihodi od prodaje po segmentima u 2024. godini



Elastičnim i agilnim poslovanjem tvrtka Tokić održava kontinuirani rast od svog osnutka, da bi kroz posljednjih 20-ak godina rast prihoda, uz ostvarenu dobit, u prosjeku iznosio oko 17 posto. Neupitno je riječ o održivom trendu, koji je utemeljen na jedinstvenoj poduzetničkoj organizaciji i korporativnoj kulturi.

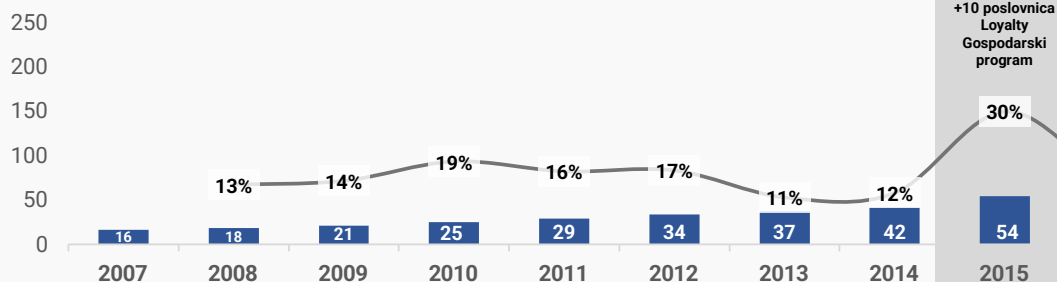
Uz jasnu viziju od samog početka, kada su prve poslovnice i ponuda asortimana u startu definirale čvrstu tržišnu poziciju, iznimna proaktivnost te spoj strateškog i operacijskog razmišljanja vodstva stvorili su koridor uspjeha. Otad, kroz pet ključnih razdoblja, stvorena je iznimna otpornost organizacije predodređene na uspješno poslovanje.

Reinvestiranje s vizijom

Već kroz prvih par godina postojanja, kontinuirano reinvestiranje dobiti i razvoj asortimana prema potrebama tržišta, doveli su do razvoja mreže koja je s 10 poslovnica pokrila potrebe Zagreba. Drugo razdoblje uspjeha počinje otvaranjem franšiznog poslovanja s kojim je Tokić uspostavio



Ukupni prihodi (mil. EUR, rast YoY)



+10 poslovnica
Loyalty
Gospodarski
program

kontinuirani rast



KLJUČNI FINANCIJSKI POKAZATELJI U MIL. EUR

	2022.	2023.	2024.
Prihod	176,8	210,0	232,2
Rast	11,7%	18,8%	10,5%
EBITDA	10,6	17,5	19,5
EBITDA marža	6,0%	8,3%	8,4%
Neto dobit	2,8	7,9	9,0
Neto profitna marža	1,6%	3,8%	3,9%
Ukupna imovina	136,0	153,6	162,4
Kapital i rezerve	46,2	54,6	59,3
Neto dug	40,5	50,6	48,4
Neto dug/EBITDA	3,8x	2,9x	2,5x
Broj zaposlenih	1101	1199	1313

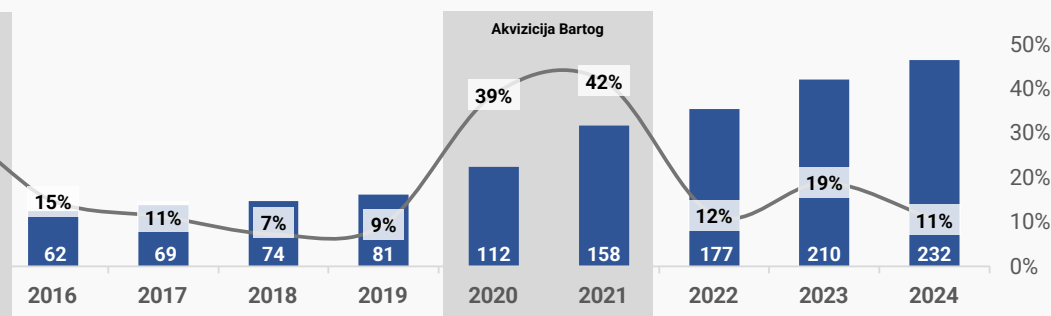
- Od svog nastanka, Grupa je u svakoj godini poslovanja ostvarila rast prihoda, CAGR za razdoblje 2007-2024 bio je 17 %
- U 2024. Grupa je ostvarila ukupne prihode od 232 mil. EUR, što predstavlja rast od 10,5 % u odnosu na prethodnu godinu
- Iznos neto duga smanjen je u odnosu na prethodnu godinu, a omjer zaduženosti neto dug/EBITDA dodatno je poboljšan na 2,5x EBITDA.
- Broj zaposlenika na razini grupe povećan je za 114, najveći dio novih zapošljavanja odnosi se na zaposlenike u novim poslovnicama i lancu opskrbe
- Osobni program čini 85 % ukupnih prihoda grupe, 6 % ostvaruje se na izvoznim tržištima, 8 % u franšiznoj mreži, a 86 % kroz poslovnice Tokić Grupe
- Tokić grupa upravlja distribucijom kroz 123 poslovnice diljem Hrvatske i Slovenije, od čega je 41 poslovnica u franšiznom obliku poslovanja
- Mreža franšiznih mehaničarskih radionica u Hrvatskoj (Auto Check Center - ACC) i Sloveniji (Bartog Hitri Servis - BHS) broji 59 servisa

nacionalnu mrežu poslovnica, a natprosječni rezultati primijećeni su i na globalnom poslovnom tržištu od strane dobavljača. Tokića biva prepoznat te postaje dioničar i član trgovinske organizacije ATR International AG, što je jedna od najznačajnijih odluka u povijesti tvrtke. Treće razdoblje donosi profesionalizaciju uprave, selidbu u novo

veliko skladište u Sesvetama kao odgovor na rast i velik tržišni potencijal. Četvrta dionica rasta bila je akvizicija Bartoga 2020. i iskorak na međunarodno tržište, što je rezultiralo konsolidacijom hrvatske prodajne mreže. Kroz posljednjih pet godina, kao privatna obiteljska kompanija koja je izrasla u grupaciju, Tokić stavlja fokus na digitalizaciju i tehnološku

tranziciju. Optimizacijom procesa i primjenom najboljih alata, najznačajniji distributer autodijelova na hrvatskom i slovenskom tržištu strateški se pripremio za novu eru – javno vlasništvo i daljnji rast - potvrđujući svoju predodređenost za uspjeh i u desetljećima koja dolaze. #

CAGR 2007-2024 +17%



Inicijalna javna ponuda

Javna ponuda IPO (Initial Public Offering) je inicijalna javna ponuda dionica tvrtke Tokić mogućnost ulaganja širem krugu malih i velikih investitora te zaposlenika, a Tokić d.d.

Razdoblje javne ponude dionica u RH
20. 10. 2025. (7:00 sati)
do 31. 10. 2025. (12:00 sati)

Broj ponuđenih dionica **1.200.000**

Oznaka vrijednosnog papira je **TOK-R-A**

ISIN oznaka **HRTOKORA0001**

Javni poziv – prateći QR kod

Interes za kupnju Ponuđenih dionica
Ulagatelji iskazuju pisanom upisnicom
odnosno ponudom na kupnju Ponuđenih
dionica ("Upisnica (Ponuda na kupnju)").

Javni poziv, prospekt i sve informacije o
ponudi dionica na službenim stranicama
Tokić d.d. pod gumbom „Za investitore“ ili
putem QR-koda.



dionica tvrtke Tokić d.d.

d.d.. U sklopu ovog procesa, Tokić Grupa javnosti će ponuditi svoje dionice. Time se otvara javnom ponudom planira prikupiti sredstva za buduće investicije i razvoj poslovanja

MJESTA UPISA



**Privredne banke
Zagreb**
samo u odabranim
poslovnicama



**PBZ Investor
aplikacija**

E-RIZNICA

E-RIZNICA
- platforma za
vrijednosne papire
Ministarstva financija
RH

M-RIZNICA

M-RIZNICA
- mobilna aplikacija
za vrijednosne papire
Ministarstva financija
RH

FINA

FINA poslovnice
- sve poslovnice

hita

HITA poslovnice
(samo za klijente
koji imaju ugovorenu
uslugu) HITA-
VRIJEDNOSNICE
d.d., Ulica Eugena
Kumičića 10, 10000,
Zagreb

Nakon predaje Upisnice „Mali ulagatelj“ dužan je uplatiti ukupni ponuđeni iznos naveden u Upisnici (ponudi na kupnju) te uplata mora biti vidljiva najkasnije do isteka Razdoblja trajanja Ponude.

Uplata mora biti isplaćena na račun Privredne banke Zagreb d.d. broj IBAN HR4123400091300001251 prema uputi za plaćanje dobivenoj na mjestu upisa i zaprimanja Upisnice (Ponude na kupnju).

Kako bi uplata bila vidljiva do isteka Razdoblja trajanja Ponude, potrebno je voditi računa da se ona izvrši pravovremeno, imajući na umu da pojedine transakcije mogu zahtijevati dulje vrijeme obrade.

Temelji budućeg rasta

Novi logističko-
distributivni
centar (LDC) s
automatiziranom
tehnologijom
i većim
kapacitetima

Razvoj mreže
poslovnica u
Hrvatskoj i
Sloveniji, uz
otvaranje novih
lokacija i širenje
postojećih

Razvoj mreže
partnerskih
servisa
uključivanjem
novih radionica
u franšizno
poslovanje

Akvizicije
na tržištu
automobilskih
dijelova i
gumarskog
poslovanja
u Hrvatskoj i
Sloveniji

Snažni rast
izvoznog
poslovanja nakon
izgradnje novog
LDC-a

Tehnološke
investicije u
operativno
poslovanje

Ulaganje u
daljinsku
tehničku podršku
neovisnim
servisima te
izrada novog B2C
webshopa

OGLAS: Ova objava/brošura predstavlja oglas te je isti sastavljen sukladno odredbama članka 22. Uredbe (EU) 2017/1129 i člancima 13. do 16. Delegirane uredbe Komisije (EU) 2019/979. Potencijalni ulagatelji bi se trebali upoznat sa sadržajem Prospekta javne ponude i izvršenja dionica društva Tokić d.d. ("Prospekt"), odobrenog od strane HANFA-e temeljem rješenja od dana 26.09.2025. godine, klasa: UP/1 996-02/25-01/06, urbroj: 326-01-60-62-25-16. Odobrenje Prospekta notificirano je Agenciji za trg vrijednosnih papirjev (ATVP). Prospekt je dostupan na Internetkim stranicama Društva (<https://www.tokic.hr/prospekt>). Odobrenje HANFA-e ne bi se trebalo smatrati odobrenjem vrijednosnih papira ponuđenih ili izvršenih za trgovanje na uređenom tržištu Zagrebačke burze d.d. Svaki ulagatelj koji razmatra mogućnost ulaganja u dionice društva TOKIĆ d.d., prije donošenja odluke o ulaganju, dužan je provesti vlastito sveobuhvatno ispitivanje, analizu, ocjenu i prosudbu svih podataka o činjenicama, rizicima, trendovima, procjenama i predviđanjima koji se odnose na društvo TOKIĆ d.d., druge članice grupe te ostala povezana društva. Ova objava/brošura ne smije se tumačiti kao pravni, porezni, računovodstveni, investicijski ili bilo koji drugi stručni savjet. Svaka osoba koja ima pristup ovoj objavi/brošuri treba samostalno procijeniti informacije navedene u dokumentu i, prema potrebi, zatražiti neovisni savjet. Ništa u ovoj objavi/brošuri ne stvara ugovorne obveze niti se može smatrati ponudom, pozivom ili preporukom za kupnju ili prodaju financijskog instrumenta.



Najveći pozivni centar

Uz široku zalihu asortimana i logistiku koja osigurava brzu isporuku, zadovoljstvo kupaca ovisi i o pravovremenim i točnim informacijama. S tim ciljem 2015. godine osnovan je pozivni centar kao strateška podrška prodaji i izgradnji odnosa s kupcima. Danas tim od 14 zaposlenika na nekoliko lokacija u Hrvatskoj odgovara na pozive, e-poštu te upite putem društvenih mreža i WhatsAppa. Agenti su direktno povezani s upitima s platformi Facebook i Instagram, telefonskim brojevima 091 123 5775 i 0800 5775, a kontakt je integriran i u Tokić mobilnu aplikaciju. #

TKLUB - program vjernosti za B2B kupce

Program vjernosti TKLUB osmišljen je 2019. godine pod nazivom „TKLUBzaTOPkupce“ kako bi nagradio najvjernije servisere, mehaničare i profesionalne kupce. Nakon prijave u program, kupci skupljaju bodove kroz kupnje u Tokiću, koje mogu zamijeniti za nekoliko tisuća nagrada.

Program je kasnije redizajniran i proširen na slovenske mehaničare kao BKLUB, a danas u Hrvatskoj i Sloveniji okuplja više od 4000 članova. Uz nagrađivanje kupaca, TKLUB donacijama podržava srednje strukovne škole, pridonoseći razvoju budućih stručnjaka autoservisa. #



TKAT - digitalni prodajni asistent za profesionalce



U Tokiću su kupci uvijek na prvom mjestu, pa se personalizirano komunicira zasebno s vozačima

i mehaničarima kroz dedicerane kanale. Mehaničarima uz prodajne predstavnike i terensku podršku pomaže digitalni prodajni asistent TKAT – napredni alat za izravnu kupnju prema ugovorenim

uvjetima.

TKAT je dostupan na više od 30 jezika, uključuje module za gume i gospodarski program, provjeru kompatibilnosti i stanja zaliha, sustav pretraživanja vozila te

arhivski modul za povijest kupnji i financija. Od 2025. dodatno je integriran s digitalnim tehničkim asistentom HaynesPro, podižući tehničku podršku mehaničarima na najvišu razinu. #

Najjače društvene mreže i magazini

Važnost komunikacije u Tokić Grupu prepoznata je na svi razinama, pa uz visok stupanj interne komunikacije i poslovne komunikacije, kompanija s javnosti komunicira kroz sve društvene mreže, targetirajući određene skupine partnera, dionika i kupaca.

Samo na Facebooku okupljeno je oko 60.000 tisuća pratitelja, dok je na poslovnom LinkedInu još 6000 tisuća, a tu su još i kanali Instagram te TikTok, a svakako i magazini TokićINFO i BartogINFO, koji završavaju u rukama svih mehaničara i poslovnih partnera, pa i brojnih vozača. #



Specijalni prodajni savjetnici

Pored najšire ponude i najbrže isporuke dijelova, specijalni prodajni savjetnici u poslovnica pomažu svakom kupcu da odabere pravi dio za svoje vozilo. Savjetnici redovito prolaze edukacije u okviru Tehničko-edukacijskog centra TEC, a svakodnevnim kontaktom s vozačima i mehaničarima prenose ključne informacije. Organizirani po poslovnica, pokrivaju osobna i teretna vozila, uključujući prodaju guma i specijalnih programa. Uz njih, 40-ak terenskih savjetnika podržava mehaničare direktno u servisima. Svi zajedno čine prodajnu silu Tokić Grupe s više od 450 djelatnika, pružajući personaliziranu podršku u asortimanu, alatu, specijalnoj opremi, ali i tehničku i financijsku podršku. #

KUPI, PRIKUPI, TOP NAGRADE POKUPI!

Do najviše bodova
uz TOP brendove!



Još više bodova osiguravaju ti TOP brendovi u periodu od 1.4.2025. do 31.12.2025. Više informacija potraži na www.tklub.hr

TKLUB za **TOP** kupce

 **TOKIĆ**
Sigurnost u pokretu

Tokić aplikacija - digitalni suvozač za svaki dan

Tokić mobilna aplikacija jednostavno i praktično zamjenjuje plastičnu karticu vjernosti pokrenutu 2015., donoseći svim vozačima i vlasnicima vozila prošireni niz pogodnosti na dlanu.

Tokić program vjernosti okuplja više od 250.000 članova te je kao takav jedan od najvećih u regiji. Aplikacija omogućuje povoljnije cijene i skupljanje bodova pri svakoj kupnji, jednostavno čuvanje

računa važnih za jamstva te brzi pristup informacijama o akcijama i servisnim terminima. U slučaju kvara, uz aplikaciju je lako pronaći najbližu Tokić poslovnicu ili najbliži servis diljem Hrvatske. Osim za automobil, aplikacija je korisna i u svakodnevici – za plaćanje parkinga u svim gradovima, kao i dodatne popuste kod

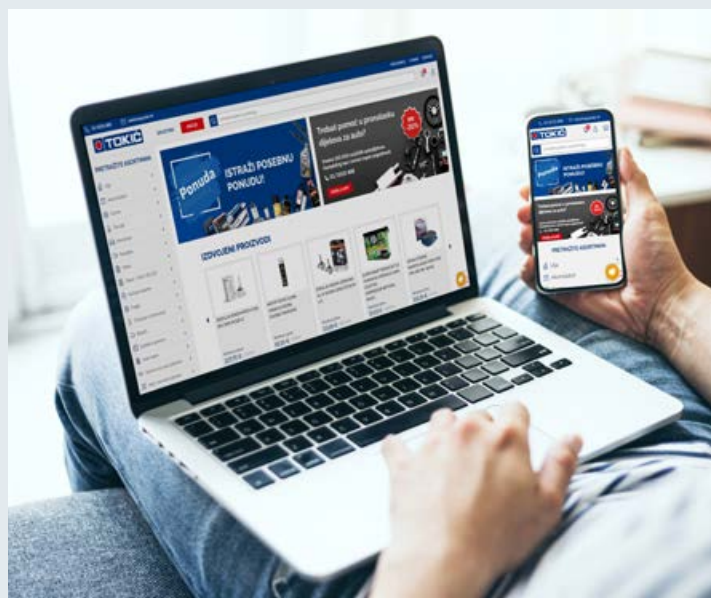
brojnih partnera. Kao poveznica s Tokić webshopom i TKAT katalogom autodijelova, aplikacija je jednako praktična i za vozače i za mehaničare. #



Tokić webshop - klikom do 400.000 artikala

Najšira ponuda asortimana i najgušća mreža poslovnica sada su upotunjeni i modernom internetskom trgovinom, kroz koju je za svakog vozača dostupno više od 300 brendova i oko 400.000 različitih artikala. Asortiman je intuitivno segmentiran, a napredne tražilice i filteri olakšavaju pretragu i pronalazak željenog proizvoda. Tokićev webshop, osim bogatog asortimana, nudi i informacije o sezonskim artiklima, popustima i akcijama, kao i opsežan savjetnik za korištenje i održavanje vozila. Jedinstveno iskustvo kupnje osigurava i direktna podrška Tokić

pozivnog centra, koja korisnicima pruža brzu i ljudsku pomoć kad god je potrebna. Za sve kupce osigurana je besplatna dostava za narudžbe iznad 50 eura, na vlastitu adresu, a tu je i opcija Click&Collect, koja omogućuje brzo preuzimanje proizvoda u najbližjoj poslovnici. Posebnu pažnju profesionalnim kupcima posvećuje internetska trgovina alata i specijalne opreme – www.tokic-alati.hr - koja nudi tehničke opise, kataloge i savjete specijalista iz Odjela alata i servisne opreme. Na taj način, kupnja profesionalne opreme postaje jednostavna, brza i pouzdana. #



Tokić Expert - napredni format poslovnice

U industrijskoj zoni nadomak Bakra i Rijeke, u Kukuljanovu, uspostavljena je prva poslovnica prema konceptu Tokić Expert, koji objedinjuje dosadašnje iskustvo prodajne mreže i nove tehnologije. Poslovnica je fokusirana na najvišu razinu usluge prema profesionalnim kupcima. S jedne strane to je izravni odnos kupca i prodavača, uz personaliziranu uslugu, ali i kombinacija velikog skladišta na više etaža te posebno odabrane zalihe nekoliko desetaka tisuća dijelova kreirane s pomoću naprednih sustava i umjetne inteligencije. Iznimna raspoloživost autodijelova upotpunjena je gumama za sve vrste vozila, gospodarskim programom te alatima i servisnom opremom. Poslovnica Tokić Expert na više od 1000 m² zapošljava čak 16 specijaliziranih zaposlenika, a roba se do mehaničara kontinuirano isporučuje s čak pet dostavnih vozila. #





AFTERMARKET

KAD KAŽEŠ KOČNICA, MISLIŠ TRW

Više od polovice svih novih vozila diljem svijeta u prvoj ugradnji opremljeno je TRW kočnicama. Naše komponente kočnica za neovisno tržište rezervnih dijelova također ispunjavaju standarde i kvalitetu dijelova za prvu ugradnju – pa čak ih i nadmašuju.

**I vi se možete osloniti na TRW
originalne dijelove u svojoj radionici.
Saznajte više na: trwaftermarket.com**



TRUE BRAKING **EXPERTS**

trwaftermarket.com

TRW



Mreža za čita

Dolazak Tokić poslovnice u novu regiju u širem kontekstu znači
- u što smo se proteklih mjeseci uvjerali u Šibeniku, Imotskom,





vu Hrvatsku

kvalitetniji život i sigurnije poslovanje za cijelu zajednicu
Novoj Gradišci, Gospiću, Našicama i Virovitici





Gospić



Svaka nova poslovnica nije samo investicija u našu mrežu, već ulaganje u naše kupce i standard regije. Nije isto raditi u centru Zagreba ili Županji, ali mi ne radimo razliku, jer želimo isti standard za sve i posvuda. Naši ljudi to zaslužuju. Dajemo važnu polugu revitalizaciji kontinentalne Hrvatske i sretni smo kad vidimo rezultate. Sretni smo kad smo blizu kupca

Kristijan Pavković, izvršni direktor prodaje za kontinentalnu Hrvatsku

Naša snaga oduvijek je bila u tome da budemo blizu vozačima – tamo gdje im je najpotrebnije. To najčešće podrazumijeva blizinu autoservisa, pa brzinu isporuke nadograđujemo i s do osam dnevnih dostava. Zato Tokić već godinama kontinuirano razvija mrežu poslovnica širom Hrvatske, od kontinentalnih do jadranskih gradova, uvijek vodeći računa o specifičnostima svake regije, navikama vozača i potrebama voznog parka. Ponekad to znači preseljenje postojeće poslovnice na obližnju, ali bolju lokaciju, odnosno otvaranje sasvim nove. Cilj je uvijek isti: da naši

mehaničari, vozači i partneri imaju najbržu isporuku, vrhunsku uslugu i bogat asortiman nadohvat ruke. U proteklm mjesecima mreža je postala bogatija upravo za poslovnice u spomenutih šest gradova.

Šest novih gradova – šest novih prilika

Svaka nova poslovnica nije samo nova adresa na karti – ona je nova prilika za povezivanje s lokalnom zajednicom, za podršku mehaničarima u svakodnevnom radu te za vozače i kompanije kojima je mobilnost oslonac života i poslovanja. Otvaranjem poslovnica zaposlili smo i brojne nove kolegice i kolege

– Imoćane u Imotskom, Ličane u Gospiću, Slavonce, Zagorce... Svaka nova poslovnica ujedno je i odraz naše otvorene poslovne kulture. Zato na svečanim otvorenjima uvijek osjetimo iskru zajedništva – razgovor o poslu prerasta u feštu, stvaraju se nova poznanstva i olakšava se buduća svakodnevna komunikacija. Znanje i energija naših zaposlenika ne obogaćuju samo tim, nego doprinose i lokalnoj zajednici koju počinjemo dijeliti.

Svečano s novim susjedima

Na svečanim otvorenjima posebno nas osnažuje što naš trud i viziju



Nova Gradiška





redovito prepoznaju predstavnicima gradova i lokalne samouprave. Redovito naglašavaju koliko im znači imati sigurnu i brzu dostupnost autodijelova, jer to doprinosi kvaliteti života, privlačenju novih investicija i većoj sigurnosti na cestama. Zato su naši simbolični protokoli na otvorenjima uvijek posebni: obraćanje vlasnika i uprave, blagoslov radionice i prigodna donacija lokalnim društvenim ustanovama. Tako smo u Šibeniku podržali Udrugu Kamenčići i Industrijsko-obrtničku školu, u Imotskom Obrtničko-industrijsku školu i Franjevački samostan sv. Franje, u Gospiću Dječji vrtić Pahuljica i Udrugu roditelja djece s

poteškoćama u razvoju „Pčelice“, a u Virovitici Osnovnu školu Vladimir Nazor i Organizaciju slijepih Virovitičko-podravskog županije. Za nas je to potvrda da poslovnica nije samo trgovina – ona je dio zajednice. Mjesto gdje naši novi susjedi, nova zajednica, znaju da će dobiti podršku, savjet i dijelove bez kojih bi svakodnevica bila teža.

Pogled prema naprijed

Dolazak poslovnice u novo mjesto tek je početak odnosa. Uz zaposlenike iz lokalne sredine i organizirane kapilarne dostave po regiji, pokrivamo i manja okolna mjesta. Većina Hrvatske danas je pokrivena

tako da se od najbliže Tokiic poslovnice nalazite udaljeni najviše pola sata – a najčešće i puno manje. Poslovnice su ujedno i centri edukacije kroz koje najnovije informacije od dobavljača prenosimo krajnjim korisnicima. Tako su ove godine održane velike edukacije u Osijeku i Splitu za sve regionalne serviseri. Razvojem mreže želimo osigurati jednaku i najvišu kvalitetu dijelova i usluge, bez obzira u kojem se dijelu Hrvatske nalazite. A ono što nas najviše veseli jest činjenica da ovu priču gradimo zajedno – svaki zaposlenik, svaka poslovnica i svaki zadovoljni kupac čine našu mrežu živom i snažnom. #

Prilagođavamo asortiman, školujemo kadrove i osnažujemo logistiku. Imamo jasnu 10-godišnju viziju razvoja, a sretni smo što i dalje gradimo uspješne partnerske odnose s našim franšizerima. Tako smo ove godine produžili ugovore s tvrtkama Trgoauto iz Umaga, Omega-auto iz Dubrovnika, kao i s Trgovačkim obrtom Stipe iz Zadra. To su naši vrijedni partneri.

Mario Jurišić, izvršni direktor prodaje za jadransku Hrvatsku



Stručni skup „Obrazovanje za održivu budućnost u prometu i logistici“

**Zelenu budućnost može napraviti samo sinergija obrazovnog
i gospodarskog sektora - dokazali učenici!**



U zajedničkoj organizaciji Škole za cestovni promet i Tokića održan je stručni skup „Obrazovanje za održivu budućnost u prometu i logistici“, na kojem su predstavljeni rezultati dvogodišnjeg europskog programa Green Skills 4 VET. Program je povezao

Kao edukacijski centar redovito surađujemo sa školama i učenicima, a ideja i format ovog stručnog skupa pokazali su na koji se način škole i nastava trebaju razvijati uz obveznu suradnju gospodarskog i obrazovnog sektora

**Mrvoje Ivančević,
direktor kontrole kvalitete
i Školskog centra TEC**

obrazovni i gospodarski sektor, uz sudjelovanje škola i kompanija iz Italije, Španjolske, Slovenije, Portugala i Hrvatske, s ciljem razvoja zelenih vještina i testiranja novih modela modularne nastave.

Završene studije slučaja

Jedna od studija slučaja iz programa bila je primjena električnih vozila u kapilarnoj dostavi. Učenici su razvili model koji se već testira u Tokiću, a predstavlja važan korak prema održivoj logistici. Također, u suradnji hrvatskih i slovenskih škola te partnera razvijene su vježbe i posebni jastuci namijenjeni očuvanju zdravlja profesionalnih vozača, čime se otvorila rasprava o važnosti ergonomije i dugoročnog očuvanja radne sposobnosti u prometnom sektoru. Stručni skup pružio je i uvid u nove metode poučavanja. Tomislav Čurković, ravnatelj Škole za cestovni promet u Zagrebu, govorio je o

modularnoj nastavi i izazovima u obrazovanju, dok su profesori predstavili primjenu metode obrnute učionice u sektoru prometa i logistike. Učenici su aktivno sudjelovali, iznoseći vlastita iskustva s projekta i rezultate koje su ostvarili tijekom dvogodišnjeg rada.

Panel rasprava O važnosti tehnologije i digitalne transformacije u logistici govorio je Luka Radoš iz Tokića, istaknuvši primjenu najnovijih rješenja te integraciju ljudi i umjetne inteligencije. Kao vrhunac stručnog skupa održana je panel-rasprava „Kako ubrzati razvoj tehnologije utječe na održivo poslovanje na primjerima iz autoindustrije“ u kojoj su, uz ravnatelja Čurkovića i Kristinu Miklaužić iz Agencije za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih, sudjelovali i predstavnici Tokićeva Školskog centra Mrvoje Ivančević i Kristian Krsnik.

Tehnološki iskorak koji smo kao tvrtka napravili primjenom naprednih tehnologija i umjetne inteligencije pokazuje da je, uz edukaciju koja mora početi vrlo rano, potreban i mindset za prihvaćanje novih stvari“

**Luka Radoš,
direktor upravljanja zalihama**

Ovaj poludnevni događaj okupio je pedesetak uzvanika, poslovnih partnera i predstavnika medija. Inicijativom Škole za cestovni promet i Tokića, ispred kojeg je projekt vodio Zdravko Tokić, stvoren je primjer dobre prakse – prvo za obrazovanje, a potom i za bolju, zeleniju budućnost gospodarstva. #

Još uvijek vozite sa
halogenim žaruljama?

**Prebacite se na homologirane
žarulje NIGHT BREAKER® LED¹**

www.osram.hr/night-breaker-led



Kada je sigurnost u vašim rukama...

Nadogradite vašu viziju na **NIGHT BREAKER® LED**
Novi asortiman cestovno homologiranih¹ LED žarulja
za nadogradnju od ledera u automobilske rasvjete.

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%² više svjetline i do 6 godina
garancije³. Novi asortiman se lagano instalira⁴, a cestovno
homologirane LED zamjenske žarulje su ultimativna nadogradnja
vozačkih performansi.



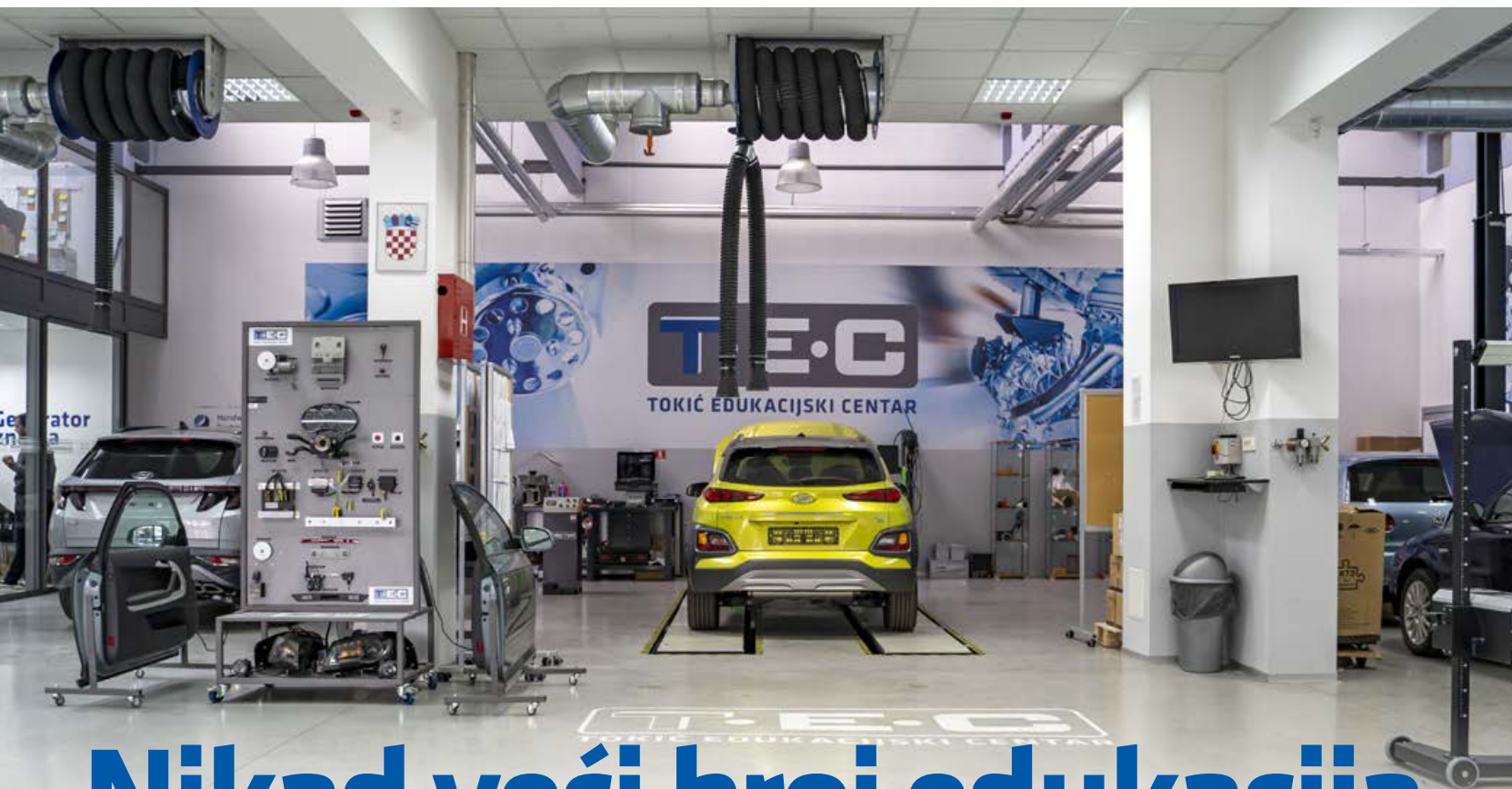
¹ Odobreni LED izvor svjetla - odnosi se samo na odgovarajuće zemlje u kojima postoji odobrenje ili na koje se primjenjuje ekvivalentno odobrenje i modele vozila i funkcije svjetla koji su trenutno navedeni u popis kompatibilnosti. Za točne uvjete pogledajte osram.com/nb-led

² U usporedbi sa minimalnim ECE R112. Dodatno sa 50% manje odsjaja. ³ Za precizne uvjete posjetite osram.com/am-guarantee.

⁴ NIGHT BREAKER® LED SPEED H7 ne zahtijeva adapter ili poklopac. Za odabrane modele vozila može biti potreban Canbus.

Budite spremni za put

100 GODINA
OSRAM
AUTOMOTIVE



Nikad veći broj edukacija

Nove tehnologije u vozilima donose izazove pred redovito obrazovanje mladih mehaničara, ali još više pred razvoj servisnih radionica, gdje Tokićev edukacijski centar preuzima ključnu ulogu u prijenosu novih znanja od dobavljača do servisa

Sprosječno 30.000 dijelova i više od 1800 modula, vozilo je najsofisticiraniji velikoserijski sustav na svijetu. Pritom je dinamika predstavljanja novih modela s osam smanjena na četiri godine, pa kroz sve češće redizajne na svake dvije. Danas pak promjene i „update softwarea“ stižu na mjesečnoj, pa čak i tjednoj bazi. Za one koji se bave održavanjem, pa i profesionalnim korištenjem vozila, potreba za edukacijom zato je neupitna i prijeko potrebna.

Više o edukacijskom centru TEC

Edukacijski centar TEC osnovan je 2014. s ciljem razvoja i kontinuirane podrške me-

haničarskim radionicama. Utemeljen je na iskustvu današnje Tokić Grupe, partnerstvu s 300 dobavljača te članstvu u vodećoj svjetskoj trgovinskoj organizaciji ATR International, čiji je Tokić Grupa dioničar. TEC i školovanja osmišljena su prema programu Obrtničke komore Dortmund iz Njemačke, a kroz desetljeće rada su optimizirana i prilagođavana novim tehnologijama, trendovima i zakonima. TEC je postao regionalni centar znanja, s iskusnim predavačima koji osiguravaju praktična rješenja za sve izazove, kroz koji su prošle tisuće mehaničara iz regije. Paralelno TEC sudjeluje i na izradi školskih kurikuluma te programa za cjeloživotno obrazovanje i regionalna natjecanja kao što

su World Skills u Hrvatskoj te Mladi mehanik u Sloveniji.

Na površini većoj od 400 m² ugodan, osvijetljen i komforan prostor edukacijskog centra opremljen je i adekvatnom opremom. Najboljom selekcijom maketa, alata, modula, učila i simulatora. Za polaznike i partnere, dobavljače i proizvođače automobila, koji redovito koriste TEC u svoje razvojne svrhe, osigurana je odvojena tiha predavaonica.

Čitav prostor osmišljen je za provođenje formata školovanja koje kombinira teorijski dio i didaktičke vježbe s aktivnostima kroz praktičan rad. Certifikati se vrednuju kao stručno usavršavanje te su priznati u svim zemljama EU, a neki su



Oprema Edukacijskog centra TEC

Pored predavaonice, sastoji se i od naprednih pomagala, automobila sa simulatorima, modula za praktični dio nastave, a po potrebi i potpuno funkcionalnih automobila iz prometa. Putem njih polaznici se upoznaju s ključnim funkcijama opreme, načinom spajanja, radom testera i druge opreme.

Dodana oprema za praktični dio nastave

- Dva vozila opremljena simulatorima grešaka putem kojih treneri praktično kreiraju svakodnevne situacije iz servisa. Na raspolaganju su i četiri makete (motor, mjenjač klimatizacijski sustav, visokonaponska instalacija, CAN-BUS elektronika)
- Dijagnostičke jedinice i moduli marke Bosch, TEXA, Launch
- Način rada, usmjerena dijagnostika i analiza putem osciloskopa
- Kompletan asortiman radioničkog alata i servisne opreme



verificirani i od strane Ministarstva znanosti i obrazovanja Republike Hrvatske.

Metodologija rada

Edukacijski centar TEC osigurava školovanje koja se sastoje od teorijskog dijela i konkretnog praktičnog rada, u okolnostima i na modulima koji odgovaraju stvarnim uvjetima automeha-

ničarske radionice. Metodologija rada uključuje korištenje tehničko – didaktičke opreme i vozila koja se koriste za simuliranje grešaka ili kvarova, koje će polaznici naučiti logičnim slijedom identificirati i ukloniti.

Kombinacijom interaktivne metodologije, uz problemsko učenje i mentorsko vođenje, nakon teorijskog dijela polaznici prelaze na praktični

dio nastave i primjere iz prakse. Tehnički treneri i predavači pritom su personalizirano posvećeni pitanjima i primjerima svakog pojedinog polaznika. Po završetku školovanja Edukacijski centar TEC osigurava odgovarajuće priznanje i certifikat, koji se za određena školovanja upisuje i u digitalnu radnu knjižicu kao mikro-kvalifikacija priznata od strane Ministarstva znanosti i obrazovanja. #

KATEGORIJE SPECIJALISTIČKIH ŠKOLOVANJA

- | | | |
|-------------------------|----------------------|------------------------|
| ➤ Dijagnostika | ➤ Električna vozila | ➤ Komforna elektronika |
| ➤ Dizelski sustavi | ➤ Električni sustavi | ➤ Menadžment servisa |
| ➤ Benzinso ubrizgavanje | ➤ Kočni sustavi | ➤ Moderna dijagnostika |

POPIS ŠKOLOVANJA

- | | |
|----------------------------------|--|
| ➤ ADAS sustavi | ➤ Klimatizacijski sustavi |
| ➤ Auto elektrika | ➤ Komforna elektronika |
| ➤ CAN/LIN bus komunikacija | ➤ Moderna dijagnostika |
| ➤ Common Rail sustavi | ➤ Osciloskop / Senzori i aktuatori |
| ➤ Digitalne servisne knjižice | ➤ Pass thru BMW, Mercedes, PSA, Renault, VAG |
| ➤ Direktno benzinso ubrizgavanje | ➤ Tesla dijagnoza |
| ➤ DPF filteri i NOx obrada | ➤ Upravljanje servisom |
| ➤ DSG mjenjači | ➤ Visokonaponski akumulatori |
| ➤ Električna i hibridna vozila | |
| ➤ ESP sustavi | |

U ovoj godini bilježimo rekordnu popunjenost termina, što je rezultat naših investicija u TEC, ali i sazrijevanje sektora koji sve više prepoznaje potrebu za kvalitetnom edukacijom

Bavimo se izazovima koji tek dolaze

Veliki je znalac iz područja automehanike, elektrike i elektronike, a njegova strast prema vozilima, auto-moto sportu i svemu što ima kotače vidljiva je u svakom razgovoru. S impresivnih 27 godina iskustva u radu usko povezanom s automobilima, i dalje ga pokreće neutaživa želja za učenjem, ali i iskrena volja da svoje znanje nesebično prenese svima koji žele učiti. Hrvoje je u Tokiću već dugi niz godina, a evo što kaže o razvoju edukacije i Tokićevog centra.

Koji su najveći izazovi pred servisnim radionicama i kako im TEC može pomoći?

Nekoliko ih je. Prvi je brza digitalizacija vozila – nova vozila opremljena su naprednim sustavima poput ADAS-a, električnih i hibridnih pogona, kompleksne senzoričke i softverskih nadogradnji. Bez dodatne edukacije i odgovarajuće opreme, mehaničarima je sve teže pratiti taj tempo. Drugi izazov je nedostatak kvalificirane radne snage. Teško je pronaći iskusne tehničare, a još teže ih zadržati, a pritom mnogima nedostaju i dodatne vještine potrebne za rad s modernim tehnologijama. Treći problem je ulaganje u dijagnostičku opremu koja se često ne koristi u punom kapacitetu zbog manjka znanja, što dovodi i do pogrešnih dijagnoza, reklamacija i nezadovoljstva korisnika. Četvrti izazov je vrijeme – vlasnici radionica često smatraju da si ne mogu priuštiti 'luksuz' slanja ljudi na edukaciju. Konačno, tu je i sve veća konkurencija, zbog koje je diferencijacija postala ključna. Edukacijski centar (TEC) pomaže rješavati sve te probleme – kroz specijalizirane edukacije za električna i hibridna vozila, ADAS kalibracije i dijagnostiku, praktične radionice na stvarnim vozilima, modularne i certificirane programe koji se uklapaju u radno vrijeme radionice, savjetovanja o

optimalnom korištenju opreme, kao i treninge poslovnog modeliranja, brendiranja i komunikacije s klijentima. Ukratko, TEC pruža i znanje i praksu koji servisima omogućuju da ostanu konkurentni i profitabilni u modernim vremenima.

Koliko je polaznika prošlo kroz TEC?

U 10-ak godina TEC-a kroz edukacije je prošlo više od 1000 servisera iz 250 različitih radionica. Uz to, valja napomenuti da je oko 300 djelatnika Tokića i Bartoga prošlo interne edukacije

iz raznih modula u ovisnosti od zahtjeva i kompleksnosti radnog mjesta. A tu je i jedan dio on-line predavanja odrađenih u razdoblju korone.

Nudi li TEC još nešto osim edukacija?

Iako je TEC formiran kao edukacijski centar, kroz proteklo vrijeme uređen je i kao showroom alata i servisne opreme Tokić asortimana, ali i kao centar interne izvrsnosti djelatnika. Uz sve to, TEC je i centralno mjesto servisnih i tehničkih informacija kako za mehaničare tako i za kolege, a često je koristan i našim vanjskim partnerima te nekim renomiranim svjetskim brendovima za edukacije, seminare i prezentacije.

Kako se TEC razvija i drži priključak s trendovima?

Stalnim istraživanjem tehnologije i vozila unaprjeđujemo postojeću opremu u TEC-u te kontinuiranim programima „train the trainer“ omogućujemo da su tehnički treneri u toku sa svim informacijama i sustavima najnovijih tehnologija. Često i ispred ovlaštenih mreža zbog dostupnosti raznih dijagnostičkih alata i opreme koje su „otvoreni“ od tvorničkih. Prije nego što neki novi sustav zaživi u autima, mi smo već spremni s informacijama.

Kakvi su planovi TEC-a i što možemo očekivati na tržištu usluge servisa?

I dalje se nastavljamo razvijati unutar Grupe, što znači da se razvijamo i na slovenskom tržištu. Uz najnoviju tehnologiju i specifična znanja, želimo postati još jače mjesto informacija i rješenja svih izazova za servisne radionice. Također, program „remote dijagnostike“ bit će potpuno nova i jedinstvena usluga tvrtke Tokić koja će omogućiti točne i sigurne popravke vozila za servisne radionice. #



U 10-ak godina TEC-a kroz edukacije je prošlo preko 250 raznih servisnih radionica te preko 1000 servisera

THE POWER OF GOLD. NAPREDNA TEHNOLOGIJA ZA xEV I START-STOP VOZILA.



U proširenom portfelju akumulatora VARTA®, zlatna boja predstavlja AGM tehnologiju. VARTA Dynamic AGM savršen je izbor za najviše energetske potrebe – bilo da se radi o napajanju dobro opremljenih Start-Stop vozila ili podršci 12-voltnih električnih sustava xEV vozila.

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

Sve počinje s



Na policama s

Kako bi se vozilo moglo servisirati ili popraviti u istom danu, pored posjeta mehaničaru i defektaže, potrebno je imati na stanju, pa u najkraćem roku pronaći i zatim dostaviti dijelove do servisa. Zato Tokić, uz najgušću mrežu poslovnica i najbržu logistiku, raspolaže i s najširim asortimanom koji pokriva sve potrebe regionalnog voznog parka

Brzina servisa moguća je samo uz bogatu i pravilno odabranu zalihu. Tokić grupa tu ne pristaje na kompromis. Za hrvatski vozni park od 2,4 milijuna vozila i još 1,8 milijuna u Sloveniji – ukupno oko 3000 različitih modela – Tokić je spreman s više od 300 brendova i 300.000 artikala. Teoretski, s polica je moguće sastaviti kompletne automobile. Asortiman za osobna vozila, koji je najveći, podijeljen je u više od 20 divizija. Kroz njih su pokriveni svi segmenti: gume, karoserija, motor, ispušni sustav, elektronika, kočnice, tekućine, ulja, maziva i dodatna oprema...

Specijalni programi

Tokić nadilazi osobni program i pokriva gospodarska vozila te moto, agro i industrijski segment. U ponudi su i alati te servisna oprema. Kontinuirano se razvijaju novi programi koji doprinose sigurnoj mobilnosti – punjači za električna vozila, nautika i edukacije.



Najveći i najbolji svjetski brendovi

Za upravljanje tolikom širinom asortimana Tokić koristi najnapredniji WMS-sustav. U procesima se oslanja na umjetnu inteligenciju i robotsku automatizaciju. Izvršnost proizlazi i iz članstva i dioničarskog udjela u ATR Internationalu AG,

najutjecajnijoj svjetskoj trgovinskoj organizaciji, ali i iz izravne desetljetne suradnje s vodećim svjetskim dobavljačima. S potpuno druge strane upravljanja zalihom stoje specijalni prodajni savjetnici, koji se nakon stručnog ulaza artikala u kompaniju brinu za jednako preciznu isporuku i zadovoljavanje potreba kupaca.



Jedna pozicija, više odgovora

Strateški orijentiran prema profesionalnom sektoru, Tokić ne zapostavlja ni privatne vozače. Za njih je razvijena politika "good-better-best", kojom se na svakoj poziciji nudi izbor i alternativa prilagođena kupovnoj moći ili želji kupca. Pritom, kao i kod najprodavanije domaće robne marke (TQ), u koju je Tokić ugradio svoje ime, kvaliteta je zajamčena u svakom cjenovnom razredu. #



**OSOBNI
PROGRAM**



**MOTO
PROGRAM**



**GOSPODARSKI
PROGRAM**



**AGRO
PROGRAM**



**NAUTIČKI
PROGRAM**

u čitava vozila



Divizije

- ❖ Spojka kvačilo
- ❖ Mjenjač i transmisija
- ❖ Upravljanje i ovjes
- ❖ Kočni sustav
- ❖ Ispušni sustav
- ❖ Autoelektrika i autoelektronika
- ❖ Kemijski proizvodi*
- ❖ Alati i servisna oprema
- ❖ Remenje i razvod motora
- ❖ Rashladni sustav i grijanje
- ❖ Klimatizacijski sustav
- ❖ Sustav opskrbe gorivom
- ❖ Filteri i sustav filtriranja
- ❖ Brisači i prateća oprema
- ❖ Akumulatori
- ❖ Ulja i maziva
- ❖ Gume
- ❖ Sajle
- ❖ Dodatna oprema
- ❖ Karoserija
- ❖ Servisna oprema
- ❖ Industrijska oprema
- ❖ Motor



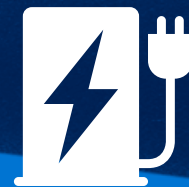
**INDUSTRIJSKI
PROGRAM**



**ALATI I SERVISNA
OPREMA**



**GUME ZA SVE
VRSTE VOZILA**



**PUNJAČI ZA
ELEKTRIČNA VOZILA**



Gume za sve vrste vozila

Snažan rast gumarskog poslovanja, generiran akvizicijom slovenskog Bartoga i razvojem hrvatskog tržišta, Tokić grupu doveo je do pozicije jednog od vodećih domaćih igrača i najjačeg regionalnog distributera guma za sve vrste vozila

Za razliku od većine specijaliziranih distributera guma, čije je poslovanje ograničeno na distribuciju, ponekad ugradnju i čuvanje guma, Tokić Grupa promatra gume kao sastavni i ključni dio cjelokupnog održavanja vozila. Integracijom gumarskog segmenta u najširu ponudu dijelova i usluga, tvrtka je osigurala cjelovitu uslugu, dodanu vrijednost i jedinstveno iskustvo na tržištu.

Poznavanje autoindustrije

Uz širok izbor vrhunskih guma, osigurane su sve vezane komponente potrebne za sigurnost i ispravnost vozila – od ovjesa i kočnica, preko alata i opreme, geometrije kotača, do stručnih edukacija. Kupci na jednom mjestu dobivaju sveobuhvatnu podršku za gume, u cjelini s ostalim vezanim dijelovima vozila. Upravo ta širina asortimana i dubinsko poznavanje autoindustrije omogućuju Tokiću

da kvalitetnije razvija gumarski dio poslovanja, brže i u skladu s potrebama tržišta.

40-ak brendova za 7 segmenata

Iskustvo u prodaji guma Tokić Grupe s akvizicijom Bartoga, kao gumarskog lidera na ovim prostorima od 1990., pokazalo je odlične rezultate. Njegovo veliko iskustvo, direktni odnosi s dobavljačima i poznavanje tržišta, rezultirali su s ukupnom prodajom više od 780 tisuća guma i naplataka, što je oko 20 posto ukupnih prihoda Grupe. Danas Tokić grupa raspolaže s 40-ak različitih brendova guma, kroz programe osmišljene u

različitim cjenovnim razredima i sektorima. S jasnom vizijom podrške tržištu i uslugom „sve na jednom mjestu“ Tokić direktno raspolaže s gumama Continental grupacije, tu su Vredestein, Michelin i Pirelli, zatim Nexen, Falken i Uniroyal, a onda i Nordexx te Auston. Jednako su bogato pokriveni i svi drugi segmenti, kao što su gospodarska vozila, agro i moto programi, industrijska vozila, damperi i viličari, pa i zračnice te gume za bicikle. Prodaju guma prati i usluga prodajnih savjetnika, vrhunskog iskusnog vodstva, koji će svakog pojedinog kupca savjetovati da izabere najbolju gumu za sebe, svoje vozilo i infrastrukturu po kojoj vozi. #



Osobna/kombi vozila

Continental, Vredestein, Michelin, Pirelli, Uniroyal, Nexen, Falken, Austone i Nordexx

Gospodarska vozila

RoadX, Austone, Nordexx, Challenger, Continental, Barum, Dunlop, Bridgestone, Apollo, Falken

Agro i industrijska vozila

MRL, Kabat, Trayal, Seha, Petlas, Continental, Mitas

Moto segment

Continental, Michelin, Mitas, Pirelli



TQ

**TOP KVALITETA
IZ POUZDANOG IZVORA!**

TQ

**TOP KVALITETA
IZ POUZDANOG IZVORA!**

TQ

Najprodavanija domaća marka

Prva privatna automobilska robna marka TQ, sve uspješnija i u izvozu, pokrenuta je 2008. i etablirala se kao najprodavanija automobilska hrvatska robna marka. TQ (Tokić Quality) jedna je od rijetkih privatnih robnih marki koja se distancira od niskobudžetne alternative te postaje prvim izborom mehaničara i privatnih kupaca.

Najveća potvrda vrijednosti robne marke TQ stigla je 2018. putem suradnje i 'cobrandinga' s renomiranim njemačkim brendom Zimmermann, koji nosi reference prve ugradnje. Riječ je o suradnji i partnerskom odnosu koji traje i danas te podiže ljestvicu kvalitete i za sve ostale proizvode koji se nalaze u asortimanu.

Brend TQ danas broji više od 5000 artikala podijeljenih u 18 divizija, čime je zadovoljeno više od 90 posto potreba prosječnog hrvatskog voznog parka. #



ATOM

Najbolji omjer kvalitete i cijene

Već gotovo deset godina tvrtka Tokić u ponudi ima i privatnu marku akumulatora Atom koja je prepoznata zahvaljujući proizvodima s izuzetnim odnosom cijene i kvalitete. #



HECTOR

Dio svake radionice

Hector je robna marka alata i servisne opreme visoke kvalitete, namijenjena svima onima koji ne pristaju na kompromise kada se govori o održavanju vozila. Hector je već dugi niz godina afirmiran te rado biran od svih profila profesionalnih serviser. Poznat je po različitim vrstama dizalica, a uključuje i široku ponudu vulkanizerskog alata. Vrlo je zanimljiva i široka ponuda stanica za servis klima-uređaja gdje su također ostvarene suradnje s priznatim europskim dobavljačima. Tu su i brojni testeri, prijenosni punjači, posude i pumpe, a od 2021. ponuda je proširena i brzim te AC-punjačima razvijenima u suradnji s hrvatskom tvrtkom Končar, namijenjenim za električna te hibridna vozila. #



SCAN ME!



GORSKI PARK KUPJAK
...gdje vaše vrijeme vrijedi više

- Smještaj i domaća kuhinja
- Outdoor aktivnosti
- Privatna i poslovna događanja
- Team building/business retreat
- Sanjkalište Gorski sjaj



+385 91 3033 029

info@gorskiparkkupjak.hr

www.gorskiparkkupjak.hr

Osigurali smo be asistenta za svak

Ovo je digitalni alat koji **pripravnika pretvara u specijalista** - edukacijski modul s nepresušnim izvorom znanja i informacija u realnom vremenu

Za profitabilnost, kvalitetu usluge i zadovoljstvo klijenta, točna informacija u ključnom trenutku nužna je i neprocjenjiva — a upravo to osigurava spajanje Tokićevog kataloga dijelova i tehničke platforme za asistenciju u servisu HaynesPro. Riječ je o integraciji sustava tehničkog savjetnika, koji značajno olakšava i unapređuje svakodnevnicu svake radionice i mehaničara.

Što to konkretno znači za mehaničara?
Da budemo konkretni. Dosad su servisi odvojeno „klikali“ i pretraživali upute, tehničke

crteže i priručnike - vezane uz popravak vozila, pa potom ponudu, zalihu i cijenu istih dijelova pretraživali u drugom katalogu. Integracijom HaynesPro sustava u Tokićev katalog TKAT sada je sve to objedinjeno i zbiva se simultano. Tako servisi štede vrijeme i novac, a usput rade preciznije i sigurnije. Korištenjem TKAT-a i HaynesPro asistenta uz nekoliko klikova dostupan je kompletan uvid u vozilo, plan održavanja i proces popravaka. Potrebno je samo slijediti upute i savjete. Izborom zahvata odmah se otvaraju informacije o potrebnim dijelovima, njihovim specifikacijama i izvedbama, dostupnosti i cijeni,



Integracijom digitalnog servisnog asistenta za popravke i održavanje vozila, u katalog dijelova TKAT, Tokić je svakom servisu omogućio da postane multibrand servis.

Korištenjem TKAT-kataloga uz najbolji omjer cijene i kvalitete proizvoda, servisi sada dobivaju i besplatnu asistenciju u poslu od 0 do 24 h

splatnog u radionicu

U jednom trenutku moguće je vidjeti cijenu dijelova, stanje na zalihi, alternativni asortiman, vezane dijelove i radove, specifikacije, tehničke upute, crteže, savjete, procijenjeno radno vrijeme, opozive i biltene. **To mijenja posao iz temelja!**

Tokić je kroz svoj katalog svim svojim kupcima osigurao digitalnog asistenta za lakše, brže i profitabilnije poslovanje

procijenjenom radnom vremenu, a po potrebi i puno dublje informacije. Dostupne mogu biti i sheme, tehnički crteži te iskustva naprednijih korisnika. Odmah su na raspolaganju i servisni biltene, opozivi, poznati slučajevi, najčešći kvarovi i posebne napomene.

Bez obzira o kojem se vozilu radi, mehaničar već sada na TKAT katalogu, uz besplatni HaynesPro dodatak, sve navedeno može prepoznati, analizirati i naručiti dijelove u svega nekoliko minuta. Preostaje mu još jedino konkretan posao, koji je utoliko lakši i brži jer može pratiti upute korak po korak.

Volimo reći kako uz TKAT i HaynesPro mehaničar nikad nije sam — to je sustav koji pripravnika pretvara u specijalista, a radionicu u profitabilnije mjesto na koje se kupci vraćaju.

Koliko je moćan i što je HaynesPro?

HaynesPro je vodeća digitalna platforma za tehničke informacije u automobilskoj industriji, namijenjena servisima, radionicama i profesionalcima koji održavaju i popravljaju osobna, laka gospodarska i teretna vozila. Na tržištu je prisutna od 1995. i koristi je većina europskih servisa. Osim opsežnosti podataka, snaga platforme je u standardizaciji i čistoći informacija koje ubrzavaju poslovanje i rasterećuju osoblje. HaynesPro svaki servis čini spremnim za podršku svim vrstama i markama automobila kroz jedno jedino sučelje — što je ključno za moderne radionice u multibrand poslovanju.

Na jednom računalu možete imati otvorene radne upute za više automobila i pratiti proces rada čitave garaže

Platforma je posebno hvaljena zbog brze identifikacije tipa vozila i samog kvara, kao i memorije o povijesti radova na konkretnom vozilu. S obzirom na brzinu razvoja autoindustrije, alata i dobavljača, ovakvi moduli bez kontinuiranog ažuriranja vrlo brzo zastarijevaju. HaynesPro se kontinuirano ažurira zahvaljujući suradnji s OEM-dobavljačima i proizvođačima vozila, što jamči točnost i relevantnost podataka — bez obzira radi li se o osobnim vozilima, motociklima, kamionima ili lakim gospodarskim vozilima. Platforma unutar kataloga omogućuje praćenje svih radova i narudžbu dijelova za više vozila istovremeno.

Besplatna, a bogata izvedba

HaynesPro, uz podršku Tokića, donosi digitalnu transformaciju u svakodnevni rad servisa — od brze identifikacije i narudžbe dijelova, preko precizne dijagnostike i popravaka, do transparentne komunikacije s klijentima. Time se povećava učinkovitost, sigurnost i profesionalnost, a istovremeno se otvaraju nove mogućnosti za rast i razvoj poslovanja. #

Dva različita paketa za profesionalce – Tokić paket (besplatni) i Ultimate!

Svi korisnici Tokićevog kataloga autodijelova TKAT automatski na raspolaganje dobivaju standardni bogati paket HaynesPro, koji serijski uključuje pristup servisnim informacijama, dok je za 37 eura mjesečno moguće doplatiti i kompletni napredni modul Ultimate



Tokić HaynesPro (besplatni) – dio svake radionice

Tokić HaynesPro je serijski integriran u katalog TKAT i svoje opcije otkriva čim se upiše željeni model vozila. Svim korisnicima omogućuje pristup najvažnijim tehničkim informacijama za održavanje, popravak i sigurnost vozila, procjenu radnog vremena te tehničke crteže.

Održavanje

- Paket uključuje preporučene servisne intervale prema originalnim podacima proizvođača i radnje za održavanje svakog vozila. Informacije o dodatnim radnjama, kapacitetima tekućina i maziva, te momentima zatezanja, temeljene na najnovijoj tehničkoj dokumentaciji.

Servisne djelatnosti – priručnici za popravak

- Pristup priručnicima za popravak s detaljnim korak-po-korak uputama za izvođenje najčešćih vrsta popravaka. Dostupni su tehnički crteži, dijagnostički postupci, vremena popravka, specijalni alati i poveznice na potrebne dijelove.

Maziva i tekućine

- Dostupni su precizni podaci o vrstama i količinama maziva i tekućina potrebnim za svako vozilo – uključujući motorna ulja, tekućine za kočnice, rashladne tekućine, ulja za prijenos i druge specifične tekućine, uz propisane količine i preporučene proizvode. Pretražite ulja po potrebnoj specifikaciji direktno iz HaynesPro prikaza.

Oprema kotača i guma

- Svi podaci i tehnički crteži vezani uz opremu kotača i guma, uključujući informacije o tlaku u gumama, postupcima zamjene, balansiranja i geometrije kotača. Tu su i podaci o servisiranju sustava nadzora tlaka u gumama (TPMS), kao i preporuke za ispravnu montažu i demontažu kotača.

HaynesPro ULTIMATE – djelatnik mjeseca za 37 eura!

Najnaprednija digitalna platforma za tehničku podršku u automobilske industriji, pored osnovnih podataka, donosi i napredne funkcije vođenja kroz priručnike za popravke i dijagnostiku vozila te izravan pristup tehničkim podacima iz kataloga dijelova.

Identifikacija vozila i dijelova

- Brza i precizna identifikacija uz pristup svim relevantnim tehničkim podacima za određeni rezervni dio, uključujući tehničke crteže, priručnike za popravak, podatke o održavanju, podešavanjima, mazivima i tekućinama.

Tehnički crteži

- Više od 100.000 visokokvalitetnih tehničkih crteža s prikazima momenta zatezanja i poveznica na povezane dijelove iz svih ključnih sustava vozila – od motora, prijenosa, ovjesa i kočnica, do interijera i eksterijera.

Vremena popravka

- Platforma osigurava precizne podatke o potrebnom vremenu za popravke, što olakšava planiranje i transparentnost prema krajnjim korisnicima.

Servisni bilteni, opozivi i poznati slučajevi

- Svi tehnički servisni bilteni (TSB) i opozivi strukturirani su po principu simptom-uzrok-rješenje, uz informacije o potrebnim dijelovima i procijenjenom vremenu popravka. Time se značajno smanjuje vrijeme potrebno za dijagnostiku i rješavanje ponavljajućih problema.

VESA™ dijagnostičke sheme i komforna elektronika

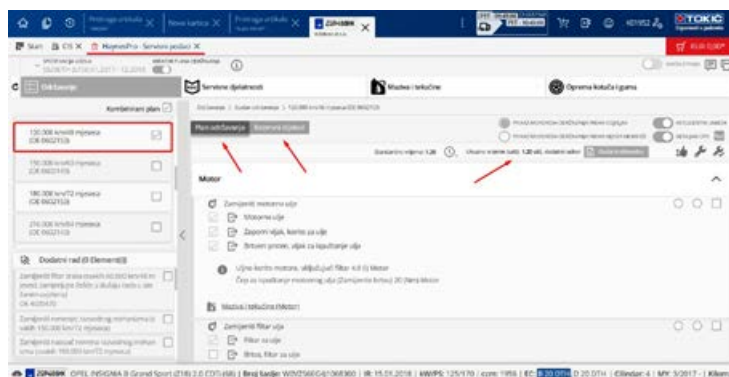
- Napredne dijagnostičke sheme za sustave poput upravljanja motorom, ABS-a, ESP-a, elektroničkog servo-upravljača, klimatizacije, elektroničke parkirne kočnice i drugih. Korak po korak vođena dijagnostika, od koda greške do otkrivanja uzroka.

Posebne napomene za hibridna i klasična vozila

- Platforma sadrži sigurnosne procedure za rad na visokonaponskim sustavima hibridnih vozila, kao i setove mehaničkih podataka za klasične automobile, s planovima za daljnje proširenje baze podataka.

Povezanost za veću učinkovitost servisa

- Automatske poveznice između rasporeda servisa, priručnika za popravak, tehničkih crteža i vremena popravka omogućuju servisima i radionicama brže i preciznije izvođenje radova.



INTERVJU NENAD JEMBRIH, SPECIJALIST ONLINE PRODAJE

Zašto je bilo potrebno integrirati modul HaynesPro u katalog kada znamo da postoji i samostalna aplikacija?

Velika je prednost integrirati takav modul u katalog, jer mehaničar tada ne mora odvojeno unositi podatke o vozilu u dva sustava. Osim toga, kad jednom unese vozilo u sustav TKAT-a, idući puta ne mora ponovno unositi sve podatke već samo odabrati istog klijenta. Na raspolaganju je najtočnija pretraga prema broju šasijske, HaynesPro podaci, grafička pretraga, vremena popravaka, povijest narudžbi i ponuda... Ovaj modul štedi vrijeme i eliminira pogreške.

Usporava li ta integracija rad kataloga ili obrnuto?

Ne, modul je integriran na način da ne utječe na usporavanje kataloga, ali višestruko ubrzava proces pretrage, identifikacije dijelova, izbora i narudžbe. Servis štedi osjetnu količinu vremena. Recimo, dovoljno je upisati servisni interval na 120.000 km i HaynesPro automatski izrađuje plan održavanja, predlaže rezervne dijelove i dodaje vremena popravaka. Sustav jednostavno sam odrađuje sve ono što bi serviser logično sam išao napraviti, a mehaničar pritom ne gubi kontrolu dodavanja ili izmjene dijelova.

Ima li neki konkretan primjer koji se učestalo pojavljuje kao greška u koracima, a koji se ne bi dogodio uz HaynesPro?

Pada mi na pamet upravo moj slučaj, greška motora koja ukazuje



na lambda sondu, koja uopće nije jeftina. Poznati slučaj iz ovlaštenih servisa kroz HaynesPro reći će vam da treba provjeriti gumicu na cijevi prema turbini. Takve stvari ne možete znati ako već nisi naletio na njih. Stranka sigurno neće biti zadovoljna ako potroši 700 eura, a žuta lampica motora i dalje bode u oko. I mehaničar tako gubi povjerenje stranke. To je samo jedan od tisuća primjera, a čak i ako iskusni vlasnik servisa to zna, to ipak ne znači da će njegov pripravnik znati – osim ako nema HaynesPro.

Koliko je taj alat sugestivan, odnosno koliko se uči na temelju

iskustva drugih naprednih korisnika i ako imaš neki primjer?

Alat je poprilično opširan, ali je intuitivan i svatko brzo usvaja sve njegove funkcionalnosti. Izrađen je po mjeri servisa i dosadašnje logike rada. Mene je najviše oduševila jednostavnost VESA-dijagnostičkog alata, koji te vodi kroz korak-po-korak do rješenja problema. HaynesPro nije zatvoren sustav i tu mu je najveća snaga. Najveći dio informacija dolazi od OE proizvođača vozila, ali ništa manje nisu bitni i komentari i iskustva nezavisnih mehaničara. U svakom trenutku korisnik može

kontaktirati njihovu službu za korisnike ako neki podatak nedostaje.

Kakva su iskustva korisnika?

Mehaničari koji koriste HaynesPro vrlo su zadovoljni i ne žele raditi bez njega. Najbolja potvrda za to je nervoza koja vlada kada im se dogodi da im istekne licenca. Jedva čekaju da im aktiviramo sustav i tada bez razmišljanja doplaćuju HaynesPro Ultimate za 37 eura. Ne koriste ga samo oni koji ga nisu isprobali jer, kažu, da nemaju vremena – što je zapravo bizarno jer bi sa sučeljem HaynesPro uštedjeli na vremenu!

Odlučuju li se korisnici na čitav paket i je li to preskupo?

HaynesPro Ultimate najčešće koriste autoservisi koji imaju više zaposlenika/mehaničara, autoelektričari i mehaničari koji rade na vozilima različitih proizvođača. I oni mehaničari koji rješavaju složenije kvarove. Ultimate paket isplativa je investicija i Tokić se angažirao da ga mehaničarima osigura po sjajnoj cijeni, pogotovo ako uzmemo u obzir da naprednu Pro-izvedbu svojim kupcima osiguravamo besplatno. Uz bogatiju izvedbu servis može nuditi i širi spektar usluga, prepoznati dodatne zahvate i proširiti poslovanje – za cijenu dva gableca mjesečno. Primjer: Na 60.000 km Haynes predlaže dodatno zamjenu svječica, a stranka je došla na mali servis. Kao vozač, ja bih pristao na dodatnu zamjenu svječica, pogotovo ako taj prijedlog vidim kao OE preporuku proizvođača u profesionalnom katalogu. #



**Za sva pitanja
vezana uz
korištenje programa
HaynesPro, pišite na
katalog@tokic.hr
ili nazovite
091 3033 090**



Usluga servisa za radionice

Pored prodaje asortimana za opremanje servisnih radionica, Tokić svakom profesionalcu osigurava i podršku instalacije, puštanja u pogon, ažuriranja, održavanja i popravaka vrijednih alata i servisne opreme

Prosječan manji auto servis raspolaže s više od 500 različitih alata, dok veći servisi lako mogu imati i dvostruko više. Pritom, iako svi alati zahtijevaju osnovnu brigu kao što je čišćenje i skladištenje, od 30 do 50 posto alata zahtijeva redovito i planirano održavanje. To uključuje dijagnostičku, pneumatsku, hidrauličnu i električnu opremu, kao i sve uređaje koji se zakonski moraju testirati i servisirati (npr. dizalice). Za svu navedenu opremu, za sve neovisne servisne radionice Hrvatske i Slovenije, Tokić osigurava cjelovitu uslugu, prateći jamstvene uvjete, servisni intervale kao i trendove koji dolaze. Kako bi radionice radile nesmetano, kontinuirano i sigurno, Tokić Grupa uslugu servisa alata i opreme osigurava specijaliziranim odjelom s desetak djelatnika, uz stručnu podršku dobavljača, odjela kontrole kvalitete i vlastitog edukacijskog centra TEC. Upravo je iz tog razloga investicija u opremanje radionice

u Tokiću mehaničarima posebno zanimljiva. „Precizan izbor servisne opreme je dugoročna investicija, jer nepažljiva kupnja vrijednog asortimana čitav servis može zakočiti u razvoju

ili čak unazaditi kroz opterećenje radionice prostorom, edukacijom i financijama“, ističu u odjelu alata i servisne opreme. Kako bi alat i oprema bili pravilno odabrani

PRIMJERI ALATA KOJI ZAHTIJEVAJU ODRŽAVANJE:

- ❖ **Dizalice** – vizualna inspekcija, podmazivanje, certifikacija (zakonska obveza u mnogim državama)
- ❖ **Moment ključ** – redovita kalibracija radi preciznosti
- ❖ **OBD dijagnostika** – softverski update i održavanje konektora
- ❖ **Kompresor zraka** – ispuštanje kondenzata, zamjena filtera i ulja
- ❖ **Pištolji za zrak** – podmazivanje i kontrola brtvila
- ❖ **Električni odvijači i bušilice** – zamjena potrošnih dijelova



Specijalni alati i oprema zahtijevaju puštanje u rad i edukaciju od strane specijalizirane osobe. Servisni tim Tokića pritom nudi uslugu servisa, kontrole i održavanja postojećih uređaja u radionici, kao i uslugu savjetovanja te kontinuirane edukacije

Ivica Gregur, voditelj servisne opreme



i potpuno iskoristivi, tehničari prije kupnje specijalnih alata, po potrebi, izlaze na teren i snimaju situaciju svake pojedine radionice. Uzevši u obzir potrebe kupca i tehničke zahtjeve opreme, osiguravaju više od savjeta prilikom izbora. Riječ je o specijalistima koji su upoznati s trendovima i najnovijim tehnologijama, pa se usluga provodi i kroz ugovorenu isporuku, profesionalnu montažu te puštanje u pogon, s kojim se osigurava jamstvo. Ako je riječ o

TOKIĆ PODRŠKA ZA DIJAGNOSTIKU

Oprema, kao i vozila postaju računala

Dijagnostički uređaji nisu upotrebljivi nakon što ih skinete s police. Prije upotrebe, potrebno ih je, kao i računala, opremiti certificiranim softverom i ažurirati. Potrebno je na ime kupca otvoriti račun kod proizvođača ili zastupnika dijagnostike. Po tom računu otvoriti licencu i instalirati softver na osobno računalo, pa tek onda učitati „firmware“ u sam modem (hardware ili kutiju). Upravo tu uslugu Tokić osigurava za svoje kupce. Pritom, u sklopu edukacijskog centra, osim tehničke podrške za dijagnostiku, osigurane su i edukacije te redoviti seminari za napredno korištenje svih dijagnostičkih uređaja, rad s osciloskopom te

sve ono što pravog dijagnostičara čini ključnim dijelom svakog servisa.

Ponuda dijagnostike pokriva kompletne programe osobnih i kombi vozila, teretnog programa, agro-programa (OHV), pa i nautičkog te moto-programa. Kupcima je na raspolaganju i dodatna oprema u vidu servisnih kabela i adaptera, napajanja te dodatnog softvera. Tu su i kabeli za prikolice, autobuse i građevinske strojeve koji samo naslućuju cjelovitost usluge, a onda i tehnička podrška stručnjaka u sklopu Tokić edukacijskog centra - uvijek spremna na telefonski poziv i intervenciju.



Nakon kupnje, dijagnostički uređaj potrebno je pokrenuti. Potrebno je na ime kupca otvoriti račun kod proizvođača ili zastupnika, otvoriti licencu i instalirati softver na osobno računalo, učitati firmware u sam modem. Zato smo mi tu, kao i za tehničku podršku i edukaciju

Damir Filipan ing., tehnička podrška za dijagnostiku

specifičnom alatu, ugovara se i edukacija vezana uz rukovanje, servis i održavanje. Na koncu, specijalni tim može osigurati i dodatne edukacije te je na raspolaganju serviseru koji je u Tokiću kupio neki alat ili servisnu opremu. #

SERVIS SERVISNE OPREME

U sklopu edukacijskog centra TEC, u Slavonskoj aveniji 3 u Zagrebu, posluje i servisna radionica, a na istoj adresi se za kupce u pogon puštaju i dijagnostički uređaji. Adresa je to na koju svaki mehaničar može svoj alat i servisnu opremu donijeti kako bi se odradila dijagnostika kvara i popravak.

Kontakti

Alati i servisna oprema
servisnaoprema@tokic.hr, 091 2658 233
 Dijagnostika
dijagnostika@tokic.hr, 091 2033 111

KATEGORIJA ALATA	POTREBNO ODRŽAVANJE	KOMENTAR
Ručni alati (ključevi, odvijači, kliješta)	Povremeno ✓	Čišćenje, podmazivanje, kontrola istrošenosti
Specijalizirani alati	Da ✓✓	Kalibracija, servisiranje, zamjena dijelova
Dijagnostička oprema	Obavezno ✓✓✓	Softverske nadogradnje, kalibracija, licenciranje
Pneumatski/hidraulični alati	Redovito ✓✓✓	Provjera brtvi, tlakova, maziva
Električni alati	Da ✓✓	Zamjena četkica, provjera kabela i sigurnosti
Uređaji za podizanje vozila	Obavezno ✓✓✓	Godišnji servis, provjera sigurnosnih mehanizama
Vulkanizerska oprema	Da ✓✓	Redovni servis i kalibracija uređaja



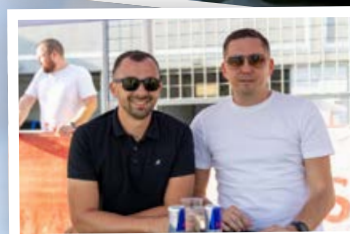
Sam Degoede, regionalni predstavnik Sonica iz Nizozemske i Igor Trzun, direktor odjela alata i servisne opreme



Edukacija uz adrenalin, za pamćenje

Sportski automobili i trkaće staze priznaju samo najbolje alate, pa je upravo na grobničkoj ljepotici organiziran event Tokića na kojem je detaljno predstavljen brend Sonic – premium marka koju biraju brojni proizvođači iz najrazličitijih industrija





Masivna, robusna, ali istovremeno okretna, uz vrhunsku završnu obradu, radionička kolica marke Sonic na pisti Grobnik zainteresirala su i one koji nisu došli na Tokićevu prezentaciju. Nimalo čudno, budući da ih biraju brojni renomirani proizvođači automobila, od Audi, BMW-a i Mercedesa, do Volkswagena i drugih. Sonic Equipment globalni je stručnjak za profesionalne ručne alate, alatna kolica i kutije te premium rješenja za pohranu. Osnovan 2004., Sonic je danas vodeći brend s prodajom u više od 65 zemalja diljem svijeta. Tijekom 20 godina razvoja alata i poslovanja stvoreni su lokalni timovi, skladišta i izložbeni prostori u Nizozemskoj (sjedište), Njemačkoj,

Austriji, Francuskoj, Tajvanu, Italiji, Hong Kongu i SAD-u.

Od bicikla do aviona i namještaja

Vizija Sonica jest pružiti savršeno rješenje za profesionalne tehničare i servisere, uvijek s pravilnom ravnotežom između kvalitete, cijene i pametnog dizajna. Osim pouzdanih proizvoda za automobilsku industriju, Sonic također aktivno sudjeluje u sektorima poljoprivrede, kamiona, industrije, pomorstva, zrakoplovstva, bicikala i motocikala.

Pored upravljanja kvalitetom koju organizacija potvrđuje certifikatom ISO 9001:2015, Sonic vrlo ozbiljno shvaća i brigu za okoliš što je certificirano po standardu ISO 14001:2015. #

Porsche 718 GT4 RS
- 500 KS, 315 km/h, ubrzanje 0-100 km/h za 3,4 s

Uz opuštanje, razgledanje, ručak i edukaciju na stazi, koja je uključivala i korisne savjete za vožnju, predstavnici Tokića imali su priliku isprobati neke od najboljih sportskih automobila današnjice. Grobničkom stazom, dugom 4,2 kilometra, vozili su Porsche 911 GT3 RS snažan 520 KS i Cayman GT4 RS snažan 500 KS. Iskustvo za pamćenje, budući da je Grobnik jedna od najbržih staza u Europi, pa su neki na ciljnoj ravlini premašivali 200 km/h.

Porsche 991 GT3 RS
- 520 KS, 312 km/h, ubrzanje 0-100 km/h za 3,2 s



Mreža koja spaja korporativnu i poduzetničku energiju

Antonio je svoju karijeru u Tokiću započeo prije 15 godina, a upravljanjem servisnom mrežom ACC i osiguravanjem podrške bavi se posljednjih sedam godina. Njegova strast i predanost prema poslu proizlazi iz vizije povezivanja korporativne i regionalne snage Tokića s servisima koji djeluju u lokalnim sredinama. Spojiti logistiku i širinu velike korporacije s energijom obiteljskog servisa, bez narušavanja autentičnog karaktera i prepoznatljivosti najveća je nagrada i suštinska vrijednost servisne mreže Auto Check Center.

Kako je ACC nastao i pojavio se u Hrvatskoj?

Auto Check Center ili ACC-mreža dio je europske servisne mreže koju razvija Autoteile Ring (ATR) iz Njemačke. Model je nastao kako bi neovisnim autoservisima, koji su najjača podrška održavanju voznog parka, omogućio pristup sustavima i standardima kakve imaju najveći europski lanci, ali uz zadržavanje njihove samostalnosti. Naš je cilj povezati kvalitetne servise koji žele raditi po europskim standardima, a pritom ostati neovisni i lokalno prisutni. Koncept je prvi puta zaživio u Njemačkoj 2001. s prepoznatljivim slovima AC, a međunarodna usluga se provodi kroz mrežu ACC koja je u Hrvatskoj prisutna od 2013. U Češkoj, Mađarskoj, Portugalu, Rumunjskoj, Srbiji i Španjolskoj posluje više stotina servisnih radionica. To je velika baza znanja i iskustva, a i nešto što jamči prepoznatljivost i sigurnost u poslovanju.

Tko su članovi ACC-servisne mreže?

Članovi ACC-servisne mreže u Hrvatskoj su neovisni autoservisi, a trenutačno ih je 40. Iako su različiti po veličini, specijalizaciji i organizaciji — od manjih lokalnih radionica do većih servisa s više zaposlenih — sve ih povezuje zajednički cilj: želja za unapređenjem svog poslovanja i rada prema definiranim standardima kvalitete. ACC okuplja servise koji žele ostati neovisni, ali istovremeno prepoznaju vrijednost rada unutar

sustava koji im pruža podršku, znanje i sigurnost. Riječ je o uspješnim servisima sjajne reputacije koje možemo preporučiti u svakom trenutku.

U čemu je posebnost ACC-servisa za vlasnike vozila, a u čemu za vlasnike servisa i mehaničare?

U ACC-servisima možete računati na sigurnu i pouzdanu uslugu, uz jasne standarde kvalitete i profesionalan pristup. Tamo će vozila uvijek biti servisirana prema propisanim tehničkim procedurama, uz stručne mehaničare i kvalitetne dijelove. Za vlasnike servisa i njihove mehaničare ulazak u ACC-mrežu znači podršku u svakodnevnom radu, pristup stručnim edukacijama, poslovnim savjetovanjima, marketinškim alatima i logističkoj podršci - sve ono što je izoliranom pojedincu teško dostupno, u našoj mreži postaje alat za posao.

Spominješ standardizaciju, pa znači li to da ne može bilo koji servis postati dio mreže? Koji su ključni kriteriji pri odabiru?

ACC-mreža nije otvorena za svakoga. Svaki servis mora zadovoljiti stroge tehničke i organizacijske kriterije, od opremljenosti i stručnosti zaposlenih do načina rada i odnosa prema klijentima. Cilj je da svi članovi dijele istu filozofiju kvalitete i usmjerenosti na korisnika. Samo tako možemo garantirati jednaku razinu usluge u svakom servisu, u svakom gradu. S druge strane, u svakom trenutku spremni smo na dijalog i možemo pomoći servisu s uvidom što sve treba napraviti da bi ušao u mrežu.

Kako osiguravate da svi servisi u mreži dosljedno prate standarde kvalitete i tehničke procedure koje propisuje franšiza?

Standardi se u mreži prate kroz sustav internih audita, kontrola

kvalitete i stalnih edukacija. Servisi dobivaju jasne procedure i priručnike koje redovito ažuriramo, a sve se to nadopunjuje individualnim pristupom i podrškom koju im pružamo.

A koje sve pogodnosti servis može ostvariti ulaskom u mrežu?

Ulaskom u ACC mrežu, servis stječe pristup ne samo tehničkim i stručnim edukacijama, već i podršci u poslovanju, marketingu i svakodnevnim izazovima vođenja radionice. Postaje i dio velikog tima. Članovi ACC-servisne mreže imaju posebne pogodnosti prilikom nabave dijelova i opreme, bolju vidljivost na tržištu, kao i pripadnost snažnom sustavu koji im pruža sigurnost, podršku i stručnu pomoć kad mu je najpotrebnija.

Jesu li servisi s ulaskom u ACC-mrežu razvili svoj posao?

Iskustva članova jasno pokazuju da im je ulazak u ACC mrežu donio konkretan napredak u poslovanju. Nisu ga svi iskoristili na isti način, ali svi su imali jednaku priliku. Sigurno jest da su svi zadržali najviše standarde i kvalitetu usluge. Svi oni rade s uvijek prisutnim potencijalom i opcijom rasta koju bi samostalno puno teže ostvarili. ACC pruža okvir i podršku, ali rezultat uvijek dolazi iz kombinacije mrežnih pogodnosti i osobnog angažmana svakog servisa.

Kakvi su planovi razvoja mreže u budućnosti?

Naš je cilj nastaviti razvoj mreže u Hrvatskoj, ali bez kompromisa u pogledu kvalitete. Želimo širiti mrežu s partnerima koji su spremni raditi po visokim standardima i dijeliti našu filozofiju. Osim toga, radimo na uvođenju novih digitalnih rješenja, jačanju edukacija i još čvršćoj suradnji s članovima kako bismo zajedno gradili mrežu koja postavlja standarde u neovisnom servisiranju vozila. Prošle smo godine redizajnirali web stranicu i dodatno podigli ljestvicu međusobne interakcije i integracije. Provođimo ankete o zadovoljstvu, potrebama i razvoju, a organiziramo i velika zajednička okupljanja gdje transparentno progovaramo o zajedničkim izazovima. #



Svaki servis mora zadovoljiti stroge tehničke i organizacijske kriterije, od opremljenosti i stručnosti zaposlenih do načina rada i odnosa prema klijentima



AUTO CHECK CENTER

UVIJEK USPUT



NAŠE USLUGE



PREGLED
VOZILA



ISPUŠNI
SUSTAVI



KLIMA
SUSTAV



GUME
I KOTAČI



DIJAGNOSTIKA
KVARA



AMORTIZERI
I OPRUGE



KOČIONI
SUSATAVI



SPOJKE/
KVAČILA

autocheckcenter.hr



Kontakt:
+385 98 930 4940
autoservis.ajeto2@gmail.com

Stup kaštelanske

Nadomak zračne luke servis ACC „A je to“ razvio se u sinergiji s okolnom poslovnom zajednicom i pritom pruža vrhunsku uslugu, osim u održavanju vozila, i brojnim specifičnostima vezanima uz mjenjače i gospodarski program vozila

Na atraktivnoj lokaciji u Kaštelima, u neposrednoj blizini zračne luke Split, gdje je i prometno te industrijsko čvorište, servis šaljivog imena „A je to“ nudi itekako profesionalnu uslugu. Štoviše, upravo taj simbolični naziv – preuzet iz popularnog animiranog češkog tv-serijala o dvojici nesprenih majstora – ironično naglašava stručnost i predanost Ante Odžaka i Jakova Oršulića.

Dva prijatelja, povezana još od mladih dana – kada je i televizijski serijal bio aktualan – osim poslovno, povezana su i obiteljski. Svojevrsnu

čaroliju danas stvaraju u svojoj servisnoj radionici, koja je s jedne strane ostvarenje njihova dječakčkog sna, a s druge važna karika u održavanju lokalne logistike i mobilnosti. Servis „A je to“ razvio se vrlo promišljeno, uzimajući u obzir specifičnosti i potencijal lokacije u Kaštel Štafilicu. Blizina splitske zračne luke, brojnih obrta duž svih sedam Kaštela, između Trogira, Solina i Splita, pretvorila ga je u nezaobilaznu adresu za flotna vozila. Isto tako i za putnike, koji svoja vozila ostavljaju na obližnjim parkiralištima – pa bi voljeli odraditi servis dok ih nema. Tu je i čitava vojska lakih i

srednjih komercijalnih vozila, koja svakodnevno prometuju ovom užurbanom regijom. Za takav opseg posla potrebno je biti „ozbiljno naoružan“ – znanjem, alatom i upornošću – pa naziv „A je to“ doista na ironičan i simpatičan način najbolje predstavlja ovaj popularni servis uz obilaznicu. Nakon 15 godina specijalizacije i iskustva u velikom ovlaštenom servisu za gospodarska vozila, kamione i tegljače, Ante Odžak danas nudi jedinstvene kompetencije na tržištu. One se savršeno nadopunjuju s preciznošću i bogatim iskustvom Jakova Oršulića, koji se uz mehaničke popravke, specijalizirao i za reparaciju ručnih mjenjača. A to je posao kojeg se mnogi ne vole niti prihvatiti.

Velika servisna hala od 400 m², vidljiva s obilaznice, gotovo je uvijek puna. Toliko da ju je izvana nemoguće fotografirati. Na parkiralištu čekaju vozila svih vrsta – od sportskih John Cooper Works modela do dostavnih vozila





mobilnosti

svih proizvođača. Bilo da je riječ o njemačkoj, talijanskoj ili francuskoj liniji prijevoznika, najčešćim modelima dostavnih Opela, Renaulta, Peugeota, Citroëna, Volkswagena, Iveca, Toyota ili Nissana – velike dizalice, specijalni alati i ogromno iskustvo tima vraćaju te radne automobile u pogon u najkraćem mogućem roku.

Fokus na ono u čemu smo najbolji

Ante i Jakov, za razliku od svojih 'animiranih kolega', jako dobro znaju što rade i fokusirani su na ono u čemu su najbolji. „Danas je problem pronaći kvalitetnog majstora, a dobar je mehaničar najvrjedniji resurs servisa“, naglašavaju, pa dodaju da je mehaničara šteta opteretiti uslugom poput šlep-službe ili nečeg sličnog. „Najvrjedniji smo pored dizalice ili uz dijagnostiku. Zato većinu sekundarnih usluga radimo u suradnji s vanjskim dobavljačima“, ističu.

S obzirom na to da posluju u turističkoj regiji, servis uvijek mora biti spreman na najmodernija vozila koja na odmor dovode turisti. Zato se prate trendovi kroz kontinuirane edukacije, a svaki potreban alat, umjesto posuđivanja, kupuje se i uvodi u radni asortiman. Kaštelanski ACC svoj daljnji razvoj vidi u podizanju standarda i organizacije, s ciljem stalnog povećanja kvalitete. Dobro ekipirani ulaze u razdoblje rasta i razvoja, uz nove zaposlenike kojima žele prenijeti svoje znanje i iskustvo. Ulazak u ACC-servisnu mrežu bio je jedan od ključnih koraka u tom smjeru, čime su dostigli višu razinu standardizacije i prepoznatljivosti, a dodatnu podršku dao im je i otvoreni Tokićev poslovni centar u Kaštel Sućurcu. Iz velike poslovnice dostave stižu svakih sat vremena, a robe nikad ne nedostaje. Zaista dobar posao radi se u Kaštelima i ne može ga narušiti ni poznata gesta (potez rukama) dvojice komičnih majstora iz serijala „A je to“. #



Partnerski iskorak u najvišu kvalitetu

Nakon razvoja vulkanizerske usluge, ACC servis Belušić stvorio je u Labinu jedinstveni centar za održavanje automobila, komercijalnih vozila i motocikala, pa i puno više od toga, po najvišim standardima

U srcu Labina, pokraj benzinske crpke i uz autopraonicu, smjestio se autoservis i vulkanizer koji se etablirao kao destinacija na kojoj ćete riješiti sve probleme vezane uz popravak i održavanje vozila. O čemu je riječ vidljivo je po samom dolasku pred lokalitet od 5000 m², gdje vas očekuje agilan tim koji se nadopunjuje kroz stručnost i uslužnost. Posve je jasno zašto je ACC Belušić postao simbol stručnosti i uslužnosti. Sve je počelo 2015. kada su Elisan Belušić i supruga Sanja odlučili krenuti ispočetka.

Elisan je dao otkaz na stalnom poslu i proveo tri mjeseca, rame uz rame s prijateljima i kolegama, uređujući prostor i infrastrukturu. Na velikoj parceli, stari lokalitet pretvorio je u servisnu stanicu koja svojom infrastrukturom olakšava put do vrhunske kvalitete usluge. Danas, desetljeće kasnije, osim što su lokacija i prostranost osigurale sve predispozicije za uspjeh, nije nestala ni energija, kao i ljubav prema poslu koja se ogleda i kroz kontinuirani razvoj i edukaciju.

Od vulkanizacije do auto centra

Prvotno poslovanje bazirano na usluzi vulkanizacije ubrzo je stvorilo široki krug zadovoljnih klijenata. Uslijedila je logična nadogradnja - otvorenje servisne radionice, a nakon pandemije poslovanje je prošireno i segmentom prodaje rabljenih vozila. Najkraće rečeno, ACC Pneumo Centar Belušić u Labinu nudi sve na jednom mjestu. Osim same usluge servisa i vulkanizacije, te velikog hotela za gume, tu je i šlep služba, zamjenska vozila te suradnja s brojnim tvrtkama.

Razliku čini i oprema

Na 300 m² samog radioničkog prostora nalazi se sedam dizalica – uključujući četiri dvostupne, dvije škaraste i specijalne za centriranje optike. Budući da je servis proizašao iz vulkanizacije, Elisan čitavom podvozju i geometriji kotača pristupa s posebnom pažnjom. ACC koristi najmodernije 3D sustave za geometriju kotača na tržištu, a vozila se prije centriranja temeljito pregledavaju, defektiraju i pripremaju za optimalno podešavanje. Gume ne mijenjaju samo da se promijene, već su tu i valjci za ispitivanje kočnica i amortizera, kao i statičke i digitalne balansirke.

Motocikli i gospodarska vozila

Upravo je takva i filigranski precizna statična balansirka za gume za motocikle, kojima se na ovoj adresi kada je riječ o vulkanizaciji pridaje jednako velika pažnja. Servis je opremljen i robotiziranim strojem za montažu run-flat guma zbog kojeg, ali i sve druge opreme, usluga uvijek podrazumijeva brzinu i kvalitetu. ACC Labin raspolaže i s tri montirke, kao i dijagnostikom za TPMS sustave. U posebnom prostoru radionice nalazi se i oprema za vulkanizacijske

Kontakt:
+385 99 470 5492
pneumo.belusic@gmail.com

**Ermenegildo
Štemberger 4,
Labin**
Radno vrijeme
pon-pet:
08-16





usluge na gospodarskim vozilima sve do veličina za kamione i utovarivače. Veliki arsenal dijagnostičke opreme i specijalnih alata ACC u Labinu čini spremnim na svaki izazov. Ljubav prema automobilima, kaže Elisan koji je od malena u servisu i preradama automobila, u njihovoj je obitelji oduvijek prisutna – i to se osjeti u svakom kontaktu, svakom zahvatu, svakom razgovoru s klijentom.

Partnerska prekretnica

Prekretnica u poslovanju, navodi Elisan, svakako je ostvarivanje dublje suradnje s Tokićem.

"Ulaskom u mrežu Auto Check Center dobili smo podršku za najveću brzinu i fleksibilnost u poslovanju", dodaje te ističe kako je ključ odnosa u sjajnoj komunikaciji s regionalnim voditeljima. Uz kvalitetne dijelove i stalno stručno usavršavanje koje osigurava edukacijski centar, ta je suradnja postala temelj za daljnji rast. U ACC servisu u Labinu susreću se strast, znanje i upornost, a ujedno je i najbolji primjer kako sve to spojiti u prepoznatljiv brend i imidž. U regiji gdje kvaliteta i povjerenje znače sve, Elisan i njegova ekipa dokaz su isplativosti. #



Iza svakog dobro odrađenog posla stoji čovjek – ili u ovom slučaju, cijeli tim ljudi gdje svi dišu kao jedan. A sve kreće od info pulta i voditelja servisa Saše, te glavnog automehaničara Mladena, neizostavnih vulkanizera Antonia, Salvadore i Miralema, a kolege Mano, Dino, Valter i sam Elisan – svi zajedno čine srce servisa. Sanja, osim što vodi računovodstvo i prijem, dodaje posebnu toplinu servisu i svakodnevno pomaže klijentima u odabiru guma i pronalaženju optimalnih rješenja



NOVO

FILTERS purflux

FILTERI MJENJAČA

Purflux predstavlja
filtre mjenjača,
u dvije različite
ponude, zavisno
o vrsti mjenjača.

EXPERT KIT



BASIC KIT



◆ BASIC TKxxx KIT

Sastoji se od filtera i brtve.

◆ EXPERT TEKxxx KIT

Sastoji se od filtera, vijaka, brtve, magneta i ostalih potrebnih dijelova za zamjenu.

PURFLUX SETOVI FILTERA MJENJAČA

Ponudite kompletan paket za optimalnu zamjenu. Potrebno je zamijeniti sve komponente filtera mjenjača (brtvilo, vijak, čep...) kako bi se osigurao ispravan rad mjenjača i izbjegao rizik od curenja i prijevremenog trošenja.

Kako bi se održao ispravan rad prijenosnog sustava i njegov životni vijek, preporučuje se zamjena filtera mjenjača u prosjeku svakih 60.000 kilometara ili barem svakih 5 godina*.

*Pogledajte preporuke proizvođača vašeg vozila



KOMPLETNA PONUDA

60% novih automobila opremljeno je automatskim mjenjačima

Preko 80 kompleta koji pokrivaju glavne aplikacije

Kompletni zamjenski setovi

Jamstvo proizvođača originalnih dijelova

www.purflux.com

FILTERS purflux

Example of a kit composition



	GEARBOX TYPE	APPLICATIONS	OE REFERENCE	KIT	PURFLUX REFERENCE
BMW MINI	Transmission 5-speed : A5S390R, 5L40E, A5S360R, GM5L40E	3 series E46, 5 series E39, X3 E83	24152333825	EXPERT KIT	TEK055
	Transmission 6-speed : 6F21WA, TF60SN	Clubman, Countryman, Cabriolet	24347566358	EXPERT KIT	TEK029
	Transmission 6-speed : GA6L45R, GM6L45	1 series E81/E82/E87/E88, 3 series E90/E91/E92/E93, X1 E84, X3 E83	24117593565	EXPERT KIT	TEK023
CITROËN PEUGEOT	Transmission 7-speed DCT : GS7D36BG, GS7D36SG	1 series E82, 3 series E92/E93, 4 series F32/F33/F82/F83, 5 series F10, 6 series F06/F12/F13, Z4 Roadster E89	28107842840+28107842828	EXPERT KIT	TEK031
	Transmission 8-speed : 8HP45Z, 8HP75Z, 8HP50Z, 8HP70Z	1 series, 2 series, 3 series, 4 series, 5 series, 6 series, 7 series, X1, X3, X4, X5, X6, X7, Z4	24115A13115	EXPERT KIT	TEK054
	Transmission 4-speed : 4HP20	C5, C8 / 407, 607	226328	EXPERT KIT	TEK021
FORD	Transmission 4-speed : AL4	C3, C5 / 207, 306	226333	EXPERT KIT	TEK022
	Transmission 4-speed : 4F27E, FN4A-EL	Fiesta VI, Focus I, Focus II, C-Max	5046305	EXPERT KIT	TEK052
	Transmission CVT : CFT23	Focus, C-Max	1406310/4M5P7B155AB +1498784/4M5P7K172AA	EXPERT KIT	TEK020
FORD RENAULT	Transmission 6-speed powershift : 6DCT450, DW6, MPS6	Renault Espace V, Grand Scénic IV, Kadjar, Mégane IV, Talisman, Trafic III / Focus, Mondeo IV, C-Max, S-Max, Galaxy	1589089/7M5R6C361AD	BASIC KIT	TK008
	Transmission 5-speed : 5HP19, 01V	A4, A6, A8 / Phaeton, Passat	01V325429	EXPERT KIT	TEK053
	Transmission 6-speed : 09D, TR60SN	Touareg / Q7 / Cayenne	09D325435	EXPERT KIT	TEK003
GROUPE VAG	Transmission 6-speed : 09G, AQ160, AQ250, TR60SN	Golf VII, Passat, Polo / Ibiza, Leon / Fabia	09G325429D	EXPERT KIT	TEK006
	Transmission 6-speed : 09G, AQ160, TR60SN	Golf VII, Polo V / Leon / Octavia III	09G325429E	EXPERT KIT	TEK007
	Transmission 6-speed : 09G, AQ250, TF60SN	A3, TT / Altea, Fabia / Golf V, Golf Plus, Polo	09G325429	EXPERT KIT	TEK004
	Transmission 6-speed : 09G, AQ250, TF60SN	Golf V, Jetta III, Passat, Touran / Leon, Altea	09G325429A	EXPERT KIT	TEK005
	Transmission 6-speed : 6HP19, 09L	A4, A6, A8 / Phaeton	09L325429	EXPERT KIT	TEK009
	Transmission 6-speed : 6HP28, 0B6	A4, A5, A6, Q5	0B6325429	EXPERT KIT	TEK014
	Transmission 6-speed DSG : 02E, 0D9, DQ250	A3, Q3, TT / Golf V-VII, Passat / Octavia, Superb / Leon	02E305051C	BASIC KIT	TK006
	Transmission 7-speed : DQ200	A3 / Golf VII, Passat, Scirocco / Leon	0AM325433E	BASIC KIT	TK007
	Transmission 7-speed DSG : DQ381, DQ400, DQ500	A3 / Golf VII	0G325183	BASIC KIT	TK011
	Transmission 7-speed S-Tronic : DSG, 0B5	A4, A6, A7, A8, Q5	0B5325429E+0B5325330A	EXPERT KIT	TEK013
	Transmission 8-speed : 0C8, AL1000	Touareg / Q7 / Cayenne	0C8325435	EXPERT KIT	TEK016
	Transmission 8-speed : 8HP55, 0BK	A4, A5, A6, A7, Q5	0BK398009A	EXPERT KIT	TEK015
	Transmission CVT : 01J	A4, A6, A8 / Exeo	01J301517D	EXPERT KIT	TEK001
	Transmission CVT : 0AW	A4, A5, A6, A7	0AW301516H	BASIC KIT	TK001
	Transmission CVT : 0AW	A4, A5, A6, A7	0AW301519C	EXPERT KIT	TEK011
MERCEDES-BENZ	Transmission 5-speed : 722.6, W5A330, W5A380, W5A580, W5A900	Classe C W202, W203, W204, W211, W212, W220, W221, W163, Sprinter	A1402770095	EXPERT KIT	TEK043
	Transmission 7-speed : 722.9, 7G-Tronic Plus	Classe C W220, W203, W211, W209, W164, W219, W171, W230	A2222772000	EXPERT KIT	TEK048
	Transmission 7-speed : 722.9, 7G-Tronic, K7C1000, W7C700, W7B700, W7X700	Classe C W220, W203, W211, W209, W164	A2212770200	EXPERT KIT	TEK047
	Transmission 7-speed DCT : 724.0, 724.1	Classe A, Classe B C117, W176, W242, W246	A2463772300	BASIC KIT	TK010
	Transmission 7-speed DCT : 724.0, 7G-DCT, K7A240, K7A350, K7X350, K7X400	Classe A, Classe B C117, W176, W242, W246	A2463772300+A2463772400	EXPERT KIT	TEK049
	Transmission CVT : 722.8	Classe A, Classe B W169, W245	A1693771395	EXPERT KIT	TEK044
NISSAN	Transmission CVT : Jatco JF015	Juke F15, Note E12, Qashqai+2 J10/NJ10/JJ10E, Qashqai II J11	317283JX0C+317263JX0A	EXPERT KIT	TEK032
	Transmission 6-speed : 6T45	Astra J, Astra K, Cascada, Insignia A, Insignia B, Mokka, Zafira C	24274649	BASIC KIT	TK003
	Transmission 8-speed : 8F35, 9T50, 9T60, 9T65, 9T45	Astra K	24297793	BASIC KIT	TK012
OPEL					



„Želimo biti najbol

Postojeća ponuda asortimana Liqui Moly u Tokić poslovnicaма ekskluzivno za vozila. Upoznajte globalni brend koji u asortimanu ima više od 4000 različitih



Kao i svaka globalno uspješna kompanija i Liqui Moly je počeo s jednim sjajnim proizvodom i jasnom vizijom s kojom je kroz desetljeća ostavio trga na globalnom tržištu. Svojim aditivom još 1957. smanjio je trenje u svim motorima i mjenjačima, a danas raspolaže asortimanom od 4000 proizvoda. Proizvodnja je u Njemačkoj, a distribucija ide u više od 150 zemalja diljem svijeta. Najveći kupci su Amerika, Turska i Poljska, a Hrvatska svoje mjesto na karti sada pronalazi i kroz distribuciju snažne mreže Tokića.

U dosadašnjoj ponudi, Tokić već duži niz godina distribuira program Liqui Molya, koji pokriva autokozmetiku, aditive za automobile i motocikle, mjenjače, hladnjake te benzinske i dizelske motore, čistače, tekućine i kemijska sredstva. Asortiman dostupan u poslovnicaма i putem web trgovine proširen je ponudom motornih ulja za segment osobnih vozila. Bez obzira o kojem dijelu asortimana je riječ, Liqui Moly prati vrhunska reputacija, podržana brojnim nagradama, priznanjima i certifikatima na svim područjima, kako u Njemačkoj tako i

ASORTIMAN PROIZVODA LIQUI MOLY

- Motorna ulja, ulja za mjenjače, hidraulička ulja, masti i paste
- Aditivi za benzin, dizel, ulje i rashladnu tekućinu
- Proizvodi za njegu automobila za vanjsku i unutarnju upotrebu
- Ljepila i brtvila
- Servisni proizvodi i setovi za popravak
- Koncepti podrške i servisa za industriju, trgovce i radionice





ji, a ne najjeftiniji“

hrvatsko tržište proširena je ponudom Liqui Moly premium uljima za program osobnih proizvoda i s razlogom je jedan od glavnih igrača u premium segmentu uljara

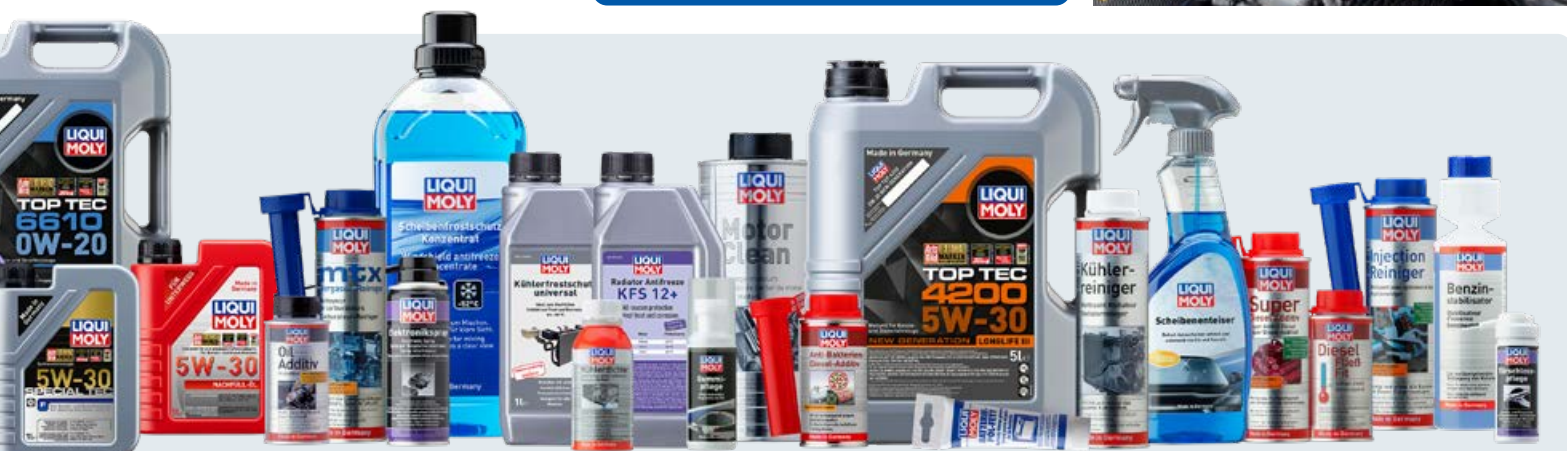
globalno. Riječ je o brandu koji kontinuirano osvaja godišnje nagrade prestižnih časopisa Auto motor i sport, Motor Klassik, Auto Bild i Auto Zeitung. Proglašen je i najboljim brendom od strane magazina Sport Auto te Motorrad, koji i sami sudjeluju u kreiranju te razvoju auto i moto industrije.

Kontinuirani razvoj za industriju

U vlastitom, najsuvremenijem laboratoriju, inženjeri Liqui Molya razvijaju nove proizvode spremne odgovoriti svim tehničkim izazovima.

VIZUALNA KLASIFIKACIJA ADITIVA

Pored motornih ulja, Liqui Moly nadaleko je poznat po aditivima za koje je razvio prepoznatljivu vizualnu diverzifikaciju po boji poklopca, odnosno čepa. Crni poklopac označuje da je riječ o aditivu za motorna ulja (plavi za benzinsko gorivo, crveni za dizelsko gorivo), dok je bijeli za rashladnu tekućinu.



Produljenje suradnje s tvrtkom Betamotor

Talijanski proizvođač motocikala Betamotor i njemački stručnjak za maziva LIQUI MOLY produžili su partnerstvo do 2029. godine. Svi Betamotor motocikli i dalje će tvornički koristiti LIQUI MOLY ulja, potvrđeno je na sajmu EICMA u Milanu.

Liqui Moly spreman za novu API SQ specifikaciju

Od 31. svibnja 2025., motorna ulja LIQUI MOLY iz serija Special Tec AA i Molygen New Generation zadovoljavaju novu API SQ normu. Ulja nude bolju zaštitu motora, veću učinkovitost i smanjeno stvaranje pepela.

Ostvaren rekordan promet od milijardu eura

Protekla 2024. godina zaključena je s rekordnim prometom od 1,03 milijarde eura, uz rast od 12,1 %. Zaposlenicima je isplaćen bonus do 7.000 eura, a broj zaposlenih narastao je na 1.200. Najveći promet ostvaren je u Njemačkoj i SAD-u.

Šire globalno partnerstvo s Liberty Walk

LIQUI MOLY postaje službeni partner Liberty Walka za maziva i aditive. Suradnja se fokusira na američko tržište, a uključuje zajedničke nastupe na sajmovima i posebnu kolekciju odjeće za fanove. Cilj je dosegnuti još više ljubitelja automobila diljem svijeta.

ODOBRENJA I SPECIFIKACIJE

Pored brojnih priznanja korisnika i medija, Liqui Moly dobio je i gotovo sva odobrenja proizvođača te najvažnijih međunarodnih institucija, koje definiraju standarde kvalitete i performansi motornih ulja

- API (American Petroleum Institute)
- ACEA (European Automobile Manufacturers' Association)
- Volkswagen (VW)
- Porsche
- Peugeot
- BMW
- Ford
- General Motors (GM)
- Mercedes-Benz
- Audi
- Toyota
- Scania
- MAN
- Iveco
- Volvo
- Renault



Tako se Liqui Moly zalaže za inovacije, poput posebnih bioloških proizvoda na bazi obnovljivih sirovina. Tvrtka igra važnu međunarodnu ulogu u području rješavanja problema u vezi s modernim razvojem motornih ulja, npr. s uljima za sprječavanje pretpaljenja pri malim okretajima (LSPI) ili uljima za uštedu goriva koja smanjuju potrošnju goriva. S time u skladu jest i izjava generalnog direktora Güntera Hiermaiera koji kaže: „Želimo biti najbolji, a ne najjeftiniji“. Liqui Moly se tradicionalno razvija i kroz blisku vezu s motorsportom, ali i društvenom zajednicom poštujući humanost. Tvrtka trenutno sudjeluje u motociklističkom prvenstvu MotoGP, u kojem svaki tim Moto2 i

Moto3 vozi s uljem Liqui Moly. Također, tvrtka je aktivna u sponzoriranju najviše discipline motosporta, Formule 1, kao i brojnih drugih sportova.

Kapaciteti za vrhunsku globalnu uslugu

Liqui Moly upravlja skladišnim kapacitetima od 18 milijuna litara na površini od 25.000 m², a kroz 11 lokacija za automotive i industrijska ulja pripremaju se pakiranja veličine od 0,5 do 205 litara. Motorna ulja Liqui Moly dostupna su u izvedbama od mineralnih i hidrorekiranih do polu- i potpuno sintetičkih formulacija. Ponuda obuhvaća širok spektar viskoznosti,



ZNAČAJNIJA SPONZORSTVA

- Sponzorstva Formula 1
- DTM
- BTCC
- GT Masters
- MotoGP, Moto2 & Moto3
- MXGP GP
- Betamotor
- Hahnenkamm Races
- FC Heidenheim, Bundesliga
- SSV Ulm 1846 Fußball
- LIQUI MOLY Starligue
- Basketball-Bundesliga



cjenovnih razreda i pakiranja, prilagođenih različitim potrebama korisnika. Sva ulja dolaze u prepoznatljivim Liqui Moly spremnicima, a nose i važeća odobrenja i specifikacije proizvođača. Proizvodnja se odvija po strogo kontroliranim standardima kvalitete i inovacijama koje prate najnoviji tehnološki razvoj. Tvrtka posjeduje međunarodne certifikate ISO 9001:2015 (upravljanje kvalitetom), ISO 14001:2015 (zaštita okoliša) i ISO 45001:2018 (zaštita zdravlja i sigurnost na radu), uz stalnu kontrolu proizvodnih procesa. Većina formulacija razvija se unutar tvrtke i osmišljena je u skladu s najnovijim zahtjevima tržišta i automobilskih proizvođača, uz čije službeno odobrenje Liqui Moly ulja i aditivi često dolaze. Kontinuirano se ulaže u poboljšanje proizvoda i procesa, uz odgovorno upravljanje energijom i prirodnim resursima. #



U Tokić poslovnicama pronađite najsuvremenija i najprodavanija ulja **Liqui Moly** poput: **Top Tec 4600 5W-30, Top Tec 4600 5W-30, Molygen New Generation 5W-40**. Tu su i ulja široke palete specifikacija i gradacija, koja će se vremenom nadopunjavati i proširivati ovisno o potrebama, zahtjevima tržišta i specifičnim odobrenjima proizvođača automobila. Ovisno o izvedbi dostupna su u pakiranjima od 1, 4, 5, 60 i 205 litara

Povijesni razvoj **LIQUI MOLY**

1957. OSNUTAK I PRVA INOVACIJA

LIQUI MOLY je osnovan u Ulmu, Njemačka, i od samih početaka donosi inovaciju u podmazivanju. Prvi proizvod bio je aditiv s molibden disulfidom (MoS_2), koji je štiti motor čak i u slučaju gubitka ulja. Koristili su ga čak i piloti. Hans Henle otkupio je prava na ime i patent – i time je započela priča LIQUI MOLY.

1970.-1980. PROŠIRENJE ASORTIMANA I POČETAK PROIZVODNJE

Tvrtka širi ponudu s aditiva na motorna ulja, sprejeve, pa čak i sigurnosnu opremu. Počinje graditi prepoznatljiv identitet i postaje pouzdan partner autoservisima, ali i industriji. Vlastita proizvodnja pokrenuta je 1978. na sadašnjoj adresi, a portfelj stalno raste.

1980.-1990. IZGRADNJA CJELOVITE USLUGE I RAST UGLEDA

Ulazak u Formulu 1 kao sponzor tima ATS. Počinje prodaja u „uradi sam“ i građevinskim trgovinama, dok se nestrateski proizvodi uklanjaju iz ponude. Već 1986. slijedi tržišni proboj kroz uslugu zbrinjavanja otpadnog ulja.

1990.-2000. TRŽIŠNA EKSPANZIJA

Liqui Moly se širi izvan Njemačke, fokusira se na kvalitetu „Made in Germany“ i jača međunarodnu mrežu partnera. Razvija vlastite maloprodajne kanale i smanjuje ovisnost o velikim kupcima. Ernst Prost preuzima vlasništvo otkupom udjela od osnivačke obitelji.

2006. ŠIRENJE KROZ PODRUŽNICE

LIQUI MOLY preuzima proizvođača ulja Meguin. Ubrzo nakon toga osniva podružnice u Južnoj Africi, Portugalu i SAD-u, čime jača globalnu prisutnost.

2010.-2020. ULAGANJA, RAST I NOVA TRŽIŠTA

Ulaganja u nova postrojenja i širenje – skladište u Dillingenu s kapacitetom od 18 milijuna litara. 2017. prvi put premašeno 50 milijuna eura prometa u jednom mjesecu. Broj zaposlenika prelazi 800. Liqui Moly 2018. ulazi u sastav Würth grupe te otvara podružnice u Italiji i Francuskoj.

2020. STABILNOST U KRIZI I NOVI REKORDI

Tijekom pandemije LIQUI MOLY ne otpušta radnike i dodatno ulaže u marketing. Postaje primjer otpornog poslovanja. Do 2024. godine bilježi rekordne rezultate i ulazi u novu fazu rasta s novim vodstvom.

OSRAM br. 1 u automobilske rasvjeti

100 YEARS

OSRAM
AUTOMOTIVE

100 godina OSRAM Automotive 100 godina inovacija i predanosti sigurnoj vožnji

Već točno sto godina OSRAM je na čelu napretka u automobilske rasvjeti i nastavlja biti pouzdan partner milijunima vozača. S fokusom na inovacije, kvalitetu i partnerstvo, odjel OSRAM Automotive podržava tvrtke, radionice i trgovce u opskrbi svojih kupaca vodećim rješenjima za naknadnu ugradnju. OSRAM Automotive nastavit će poboljšavati vidljivost za sve sudionike u prometu svojim jedinstvenim asortimanom zamjenskih žarulja i inovativnim visokokvalitetnim proizvodima za održavanje i opremanje vozila.

Više na linku: www.osram.com/100-years #



Novi OSRAM BATTERYjumpstart 500, 1000, 1500 i BATTERYjumpstart 1000TI

OSRAM Litijski pomoćni starteri nude više od same mogućnosti pokretanja akumulatora automobila. Unatoč svom kompaktnom obliku, litijski pokretači za pokretanje motora pružaju robusne performanse, brzo i učinkovito pokretanje akumulatora automobila u 60 sekundi. Višestruke zaštite koje štite korisnika od nezgoda ili nepravilnih uporaba. Mogućnost brzog punjenja modernih telefona i tableta. Kompaktna i praktična kutija za pohranu. Glavne značajke: Pokretač za 12V vozila sa do 3.0 / 5.0 /

6.0L benzinskim i 1.5 / 2.0 / 3.0L dizelskim motorima. Integrirana funkcija "Boost" – brzo pokretanje baterija od 0V. Jedinstven dizajn pametne stezaljke s integriranom sigurnosnom tehnologijom. 500 / 1000 / 1500 A vršnih ampera, te 200 / 250 / 350A početni ampera. Baterija od 6000/8000/12000mAh. USB-C ulaz / Type-C PD30W / Type-C PD60W ulaz i izlaz. LED svjetiljka, USB kabel i torba za nošenje. BATTERYjumpstart 1000TI uz gore navedene značajke i prednosti ima ugrađen i uređaj za napuhavanje guma. #

OSRAM NIGHT BREAKER® LED SMART ECE H11

Prva ECE* odobrena LED zamjenska žarulja iz OSRAM

Prvo potpuno ECE R37 homologirano rješenje za sva 12V vozila koje znatno olakšava prelazak s halogenih na LED žarulje, bez potrebe za provjerom prednjih svjetala i homologacijom. OSRAM-ove nove NIGHT BREAKER® LED SMART ECE H11 žarulje u potpunosti su homologirane prema UN ECE R37 normi i stoga odobrene za sva 12V vozila u svim državama članicama UN ECE-a, uključujući Europsku uniju i mnoge druge europske zemlje, za sve svjetlosne funkcije kao prikladna zamjena za sve H11

žarulje i H11 grla. Nude moderno i jarko bijelo svjetlo s temperaturom boje do 6000 Kelvina i impresioniraju svojim dodatnim sjajem. U usporedbi sa standardnim žaruljama, poput halogenih žarulja, ove LED zamjenske žarulje troše do 60 % manje energije zahvaljujući LED tehnologiji, te posebno razvijenom dizajnu otpornom na vibracije imaju do 6 puta dulji vijek trajanja. #





Naslijeđe preciznosti koje traje već 350 godina

Lesjöfors – Od švedske željezare do europskog lidera u proizvodnji opruga

Jeste li znali da Lesjöfors Grupa ima korijene koji sežu sve do davne 1675. godine? Tvrtka je osnovana kao klasična željezara u Švedskoj, u vremenu kada su ovakvi industrijski pogoni imali presudnu ulogu u razvoju društva. Kao tadašnji "iron mill", Lesjöfors je prerađivao željeznu rudu u metalne proizvode koristeći prirodne resurse – vodenu snagu i drveni ugljen. Povijest nas uči da su upravo takve lokacije, bogate šumom i rijekama, bile temelji za budući industrijski razvoj, što je Lesjöfors potvrdio višestoljetnim rastom i napretkom. Prijelomni trenutak dolazi 1852. godine, kada tvrtka započinje s proizvodnjom opruga. Od tada do danas, spoj zanatskog umijeća, tehničke preciznosti i inovacija oblikovao je Lesjöfors u jednog od najprepoznatljivijih globalnih proizvođača industrijskih i automobilskih opruga te otisnutih dijelova. Povijest tvrtke bogata je inovacijama: 1853. Lesjöfors isporučuje opruge za prvu švedsku parnu lokomotivu, a već godinu kasnije postaje prva tvornica za savijanje žice u Švedskoj. Godine 1866. Lesjöfors mlin postaje Lesjöfors

AB, a izgradnjom željezničke mreže 1888. i hidroelektrane 1905. dodatno jača svoju poziciju u industriji.

Danas Lesjöfors Grupa posluje na svim kontinentima, zapošljava više od 2.500 ljudi i ostvaruje godišnji promet veći od 450 milijuna eura. Lesjöfors nastavlja širenje kroz akvizicije i strateška ulaganja u nove tehnologije. Proizvodnja najčešćih vrsta opruga u promjerima žice od 0,03 do 70 mm, a industrije koje opslužujemo su telekomunikacije, elektronika, automobilska industrija, građevina, medicina itd.

Lesjöfors Automotive – Inovacije koje pokreću autoindustriju

Unutar grupe, Lesjöfors Automotive zauzima posebno važnu ulogu. Specijaliziran za ovjesne opruge za osobna i laka gospodarska vozila, ovaj segment kontinuirano ulaže u razvoj novih tehnologija, poboljšanje materijala, dizajna i proizvodnih procesa, s ciljem povećanja performansi, sigurnosti i energetske učinkovitosti. Lesjöfors Automotive ponosno nudi najveći asortiman spiralnih opruga za aftermarket tržište u svijetu. Zahvaljujući mreži distribucijskih centara u Švedskoj, Njemačkoj, Velikoj Britaniji i SAD-u,



s više od 2 milijuna opruga na skladištu, osigurana je izvrsna raspoloživost, brza isporuka i niski logistički troškovi. Kompletna proizvodnja tradicionalno se i dalje nalazi na istom mjestu gdje je sve započelo prije 350 godina – u Lesjöforsu u Švedskoj – odakle se uspješno distribuira širom svijeta.

Pouzdanost, kvaliteta i fleksibilnost

Lesjöforsova filozofija je jednostavna: proizvesti kompletan asortiman opruga i učiniti ga dostupnim diljem svijeta – brzo, pouzdano i efikasno. Čak se i artikli sa sporijim obrtajem proizvode unaprijed, jednom godišnje, kako bi uvijek bili dostupni kupcima.

Kao pouzdan partner distributerima autodijelova diljem Europe i svijeta, Lesjöfors pruža tehničku podršku, fleksibilnu logistiku i visoku razinu dostupnosti (≈99 %), čime pomaže klijentima u postizanju veće konkurentnosti i profitabilnosti. U svijetu brzih promjena i sve većih zahtjeva tržišta, Lesjöfors ostaje simbol tehničke izvrsnosti, inovacije i povjerenja – s naslijeđem koje traje više od tri stoljeća. #

ATE inicijativa za kvalitetu 2025.

Postavljanje standarda kvalitete desetljećima – ATE donosi kompetenciju originalne opreme i potpunu pokrivenost proizvoda i usluga



ATE postavlja standarde u pogledu kvalitete već gotovo 120 godina. Svojom najnovijom inicijativom za kvalitetu, premium marka ATE za kočnice ističe vrijednosti koje su potaknule njezin uspjeh i rezultirale jednim od najopsežnijih portfelja proizvoda i usluga za kočnice na tržištu automobilske dodatne opreme. ATE inicijativa za kvalitetu 2025. predstavlja ključne aspekte u četiri glavna područja, predstavljajući njezin portfelj na tržištu automobilske dodatne opreme: iskustvo, kvaliteta, portfelj i usluga.

U području kočnica, gdje je sigurnost temeljna, kvaliteta je više od pukog obilježja. To može biti ključna razlika između prosječnih i iznimnih performansi kada je to zaista važno. Kada je riječ o kvaliteti, jedna od najvećih prednosti partnerstva s tvrtkom ATE je njezino opsežno iskustvo u sektoru originalne opreme (OE). Proizvođači originalne opreme ne samo da se uvelike oslanjaju na ATE proizvode, pokazujući njihovu visoku kvalitetu, već je značajan udio proizvoda koji ulaze na tržište automobilske dodatne opreme identičan onima koji se koriste u proizvodnji originalne opreme. ATE koristi

specifikacije za razvoj i testiranje originalne opreme kako bi osigurao usporedivu kvalitetu do posljednjeg detalja. Kao rezultat toga, proizvodi traju dulje, a radionice imaju koristi od jednostavne ugradnje – što je ključno u njihovom brzom servisnom okruženju.

Potpuni portfelj proizvoda i usluga

Dugoročno znanje o proizvodima i duboko razumijevanje potreba kupaca podržani su jednim od najopsežnijih programa kočnica na tržištu automobilske opreme. Stoga, kada su u pitanju rješenja za kočnice, ATE nudi sve na jednom mjestu ne samo za radionice već i za distributere, nudeći smanjenu složenost, jednostavniju logistiku, kao i dosljednu kvalitetu proizvoda i kompatibilnost. Široki ATE portfelj rezultat je gotovo 120 godina iskustva u sektoru kočenja, uz razvijanje dugogodišnjih partnerstva. Ova stručnost ogleda se u modernim ATE-ovim proizvodima, kao što su keramičke kočnice pločice i linija New Original, koja uključuje održive inovacije za kočnice budućnosti.

Dugotrajne usluge i održivost

ATE inicijativa za kvalitetu 2025. stavlja značajan naglasak na održivost. To uključuje ne samo dugotrajan dizajn proizvoda koji učinkovito koristi resurse, već i optimizirane koncepte pakiranja korištenjem materijala za višekratnu upotrebu, limenki od bijelog lima koje se mogu reciklirati, kao i ekološki prihvatljivih boja i ljepljivosti. Ponudu proizvoda nadopunjuje širok portfelj usluga koji sadrži cjeloviti ekosustav za profesionalne automobilske usluge. To uključuje tehničku dokumentaciju, stručnu telefonsku liniju, (online) tečajeve obuke, atraktivan modul radionice i digitalnu platformu znanja – sve osmišljeno za pomoć i pripremu servisnih radionica danas i u budućnosti. #



PURFLUX proširuje ponudu filtera za automatske mjenjače

Održavanje automatskih mjenjača ključno je za očuvanje njihovih performansi i trajnosti. Stoga, osim specifičnih preporuka proizvođača, PURFLUX preporučuje zamjenu ulja svakih 5 godina ili 60.000 km, što je često zanemareno zbog neznanja ili nemara vozača. Ipak, sve veća privlačnost ove vrste prijenosa, koja nudi sve veću učinkovitost i udobnost, u kombinaciji s razvojem električnih i hibridnih vozila, znači da je više od 60 % novih registracija danas opremljeno njome u Europi. Za neovisne servise, ovaj postupak održavanja postaje pravi pokretač razvoja njihovog poslovanja.

Odgovor na nove potrebe serviseri

PURFLUX proširuje svoju ponudu u 2024. godini s više od 40 novih referenci filtera za automatske

mjenjače, s ukupno 86 referenci očekivanih do kraja godine, pokrivajući većinu automatskih mjenjača, budući da su potrebe za filtracijom ulja u ovoj vrsti

Proširenjem svoje ponude filtera za automatske prijenose, PURFLUX ponovno potvrđuje svoju inovativnost i industrijske kapacitete, ali i prilagodljivost tržištu automobila koje se stalno mijenja



kompleta. BASIC komplet, koji se sastoji od filtera i brtve, te EXPERT komplet, koji dodaje dodatne komponente potrebne prema modelu prijenosa, kao što su vijci ili brtva kartera. U oba slučaja, komplet se isporučuje bez ulja.

Jamstvo stručnjaka za prvu ugradnju

PURFLUX, kao jedna od marki PURFLUX GROUP-a, koristi znanje stečeno tijekom 65 godina poslovanja. Njegovih 3.000 zaposlenika raspoređenih na 10 proizvodnih lokacija i 3 centra za istraživanje i razvoj u 7 zemalja jamče visoku inovativnost i potpunu kontrolu nad proizvodnim procesom. S prometom većim od 600 milijuna eura u 2024. godini, PURFLUX GROUP se oslanja na svoju stručnost, istraživanje i razvoj te kontrolu nad proizvodnjom kako bi postigao cilj postati svjetski broj 1 u filtraciji na OE i IAM tržištima. Više od 28 proizvođača vjeruje PURFLUX GROUP-u i koristi filtere kao prvu ugradnju. Visoki standardi proizvođača i očekivana razina kvalitete znače da filteri PURFLUX GROUP-a moraju biti besprijekorni. Tvornice u vlasništvu grupe proizvode filtere za OEM i IAM tržišta. Isti visoki standard primjenjuje se tijekom proizvodnje filtera, bez obzira na njihovu namjenu. Zbog toga se marka PURFLUX može pohvaliti da nudi filtere OE kvalitete. #



prijenosa vrlo standardizirane. Proširenjem ponude, PURFLUX potvrđuje svoju poziciju stručnjaka za filtraciju, omogućujući odgovor na sve potrebe serviseri: zrak, gorivo, ulje, kabina i sada prijenos. Kompletan ponuda PURFLUX-a pruža jedinstveno rješenje svojim klijentima, izbjegavajući potrebu za većim brojem dobavljača i olakšavajući narudžbu, skladištenje i identifikaciju proizvoda. Svaka obitelj proizvoda ima dodijelenu boju, a s dolaskom filtera za automatske mjenjače, crna boja će se pojaviti na policama.

Dvije vrste proizvoda za sve potrebe

Prema tehničkim karakteristikama mjenjača i primjenama vozila, PURFLUX nudi dva različita tipa

Ova ponuda filtera za automatske mjenjače prirodna je evolucija ponude Purfluxa. To je također prilika da se ponovno potvrdi inovativnost i prilagodljivost marke promjenama na tržištu, od lansiranja kultnog filtera 'plissé chevron' 1956. godine, do filtera kabine CabinHepa+, 50 puta učinkovitijeg od tradicionalnog filtera kabine i proglašenog Proizvodom godine 2022. Znamo da se potrebe vozača mijenjaju zajedno s tehnologijom proizvođača. Purflux se može osloniti na industrijske kapacitete PURFLUX GROUP-a, koji ima dvije proizvodne lokacije filtera u Francuskoj, u Marcillacu u Aveyronu i u Vireu u Normandiji. Naš odjel za istraživanje i razvoj, uglavnom smješten u Vireu, radio je na razvoju ove nove ponude filtera za automatske mjenjače

PierreHenri Tinet, direktor marketinga i komunikacija PURFLUX GROUP-a



Momčad koja pobjeđuje

Tokić Racing Team (TRT) brdskog je prvaka Europe i prvog hrvatskog vozača najopasnije utrke na svijetu prepoznao prije ostvarenja njihovih uspjeha, a upravo tu leži i suština vizije samog tima – koji nije puki sponzorski tim već istinska momčad

Tokić Racing Team, koji traje već 15 godina, duboko je ukorijenjen u hrvatsku automobilističku scenu i prepoznat na europskoj razini. Njega žive i naši zaposlenici – neki aktivno sudjeluju, prisutan je na našim eventima, a u poslovanju kroz njega vježbamo i pokazujemo kako su poslovna kultura i timski duh osnova svake organizacijske strukture. Nakon prošlogodišnje sezone, vjerojatno najuspješnije od samog osnutka, 2025. je donijela gotovo jednako respektabilne rezultate.

Podsjetimo: uz brojne evente, Loris Majcan se odvažio nastupiti kao drugi Hrvat na najopasnijoj utrci na svijetu Isle of Man TT, a Matija Jurišić je zablistao na europskom tronu, stvarajući antologijske uspomene zajedno s navijačima i upravom Tokića na posljednjoj Buzetskoj utrci. Ove godine Tokić je tradicionalno bio uz brdsku utrku u Skradinu, uz Rally Kumrovec, kao i uz Street Race utrke u Osijeku i Varaždinu. U vrijeme nastajanja ovog magazina još nisu vožene buzetska utrka ni popularna Santa Domenica. #



MATIJA JURIŠIĆ

Ponovno na vrhu europske scene

Prošle godine Matija je bio senzacija: s deset pobjeda u deset utrka osvojio je europsko prvenstvo na brdskim stazama, kao vrlo mladi vozač. Taj savršeni niz, završen upravo na utrci europskog prvenstva u Buzetu, bio je signal da Hrvatska može imati vozača koji vozi na samom vrhu, redovito i sportski. Ove godine se priča o uspjehu Matije Jurišića ponovila, čime je potvrđena njegova konzistentnost i vrhunski talent. Matija je ove godine ponovno krenuo u moćan pohod i ponovno uspio. Sezonu je završio osvojivši Grupi 4, sa svojim Peugeotom 308 TCR i 3. mjesto u ukupnom poretku Europskog prvenstva na brdskim utrkama, iako nije uspio nastupiti na svim utrkama u sezoni. Buzetska utrka ponovno je završila s velikom feštom i sjajnim druženjem navijača i partnera Tokića. #





LORIS MAJCAN

Novi motocikl za novi uspjeh!

Loris je nakon prošlogodišnjeg nastupa na utrci Isle of Man TT zadržao status moto-senzacije koja nadilazi hrvatske granice. Ove je godine ponovno nastupio na najprestižnijoj cestovnoj utrci na svijetu. Nakon debitiranja i skupljanja iskustva prve godine te osvojenih nagrada Best Newcomer i RST Star of Tomorrow, podigao je ljestvicu. Nastupio je s dva motocikla u čak tri klase. S Yamahom R6 u klasi Supersport osvojio je dosad osobno najbolje 29. mjesto, dok je s Yamahom R1 u klasama Superbike i Superstock, u kojima se dosta „mučio“ s motociklom, uspio ostvariti 37. i 39. mjesto u utrkama.

Nakon dvije godine nastupanja i skupljanja iskustva na otoku Manu, treća godina bit će ključna i najvažnija dosad. Za 2026. Loris se sprema uz maksimalni angažman te očekuje veliki rezultatski napredak. „Dat ću apsolutno sve od sebe da u tom uspijem, jer smatram da je vrhunski rezultat samo pitanje vremena i odabranog trenutka“, kaže Loris. Velika je vijest da prelazi i na potpuno nov motocikl. Riječ je o najboljem i najpripremljenijem motociklu u njegovoj karijeri. To će biti najnovija Yamaha YZF-R9 2026., pripremljena po najvišoj svjetskoj World SSP specifikaciji. Motocikl će biti kupljen i pripremljen u Yamaha Austria Racing Teamu, austrijskoj tvrtki koja je aktualni prvak svijeta u FIM Endurance prvenstvu. Dakle, uz donekle tvorničku podršku i materijal, nadamo se još većem iskoraku u klasi Supersport, u kojoj će se natjecati. #

DARIO ŠAMEC

Jubilarnih 30 godina utrivanja

U velikoj karijeri Daria Šameca ovo je posebna godina jer dok Tokić slavi 35 godina postojanja Dario slavi 30 godina utrivanja. Tomu u čast napravio je veliku reviziju svoje opreme, transporta i automobila što je očito po novo oslikanim vozilima. Izgledaju sjajno!

Sezonu je otvorio odmah na Delta winter rally showu, na zabavan način s BMW-om E36, a nije propustio ni Rally Kumrovec. Godinu je uložio u evoluciju svojih vozila, pa je Peugeot 206 RC pretvoren u 206 F2000, s kojim nastupa na Croatia i međimurskom reliju. Nakon toga prelazi u BMW E36 turbo i sezonu Gravel Rally Challengea. Tijekom 30 sezona u nizu, Dario je 17. puta vozio reli, 10 godina proveo je u kartingu, 5 godina vozio je kružne utrke, 4 brdske, a osvojio je 2 zlatne kacege te 14 naslova prvaka Hrvatske. #



AK SLAVONIJA

Street Race utrke kao mega event

Jedino onaj tko je osjetio euforiju slavonske ravnice u vrijeme utrka ubrzanja, osjećkog showa, može razumjeti zašto je upravo ova automobiliska disciplina već gotovo dva desetljeća jedna od najpostojanijih i najpopularnijih u Hrvatskoj. Organizator AK Slavonija ove je godine u rujnu održao zadnji ovogodišnji 34. Street Race u Osijeku, nakon dva prethodno održana događaja također u Osijeku i Varaždinu. A to je tek dio priče – jer od 2009. godine organizirano je više od stotinu različitih evenata i utrka posvećenih automobilima. Romantična je to priča koja se nastavlja i razvija, često se naslanjajući na drift scenu, a njen sastavni dio je street style te druga popratna zbivanja. Pogotovo moto ubrzanja na kojima se posebno ističe klub DocDyna.

Scena koja okuplja ljubitelje utrke ubrzanja u Hrvatskoj okuplja oko 400 automobila, gdje oko svakog od njih stoji desetak mehaničara, prijatelja i sponzora. To je samo dio šire regionalne slike, unutar koje je Hrvatska postala svojevrsno središte zbivanja s aktivnih 5000 do 10.000 gledatelja. Osim toga, utrke ubrzanja su i legitimna sportska disciplina unutar HAKS-a, gdje se nazivaju „A10 - Utrke ubrzanja“. Organizator pritom pomiruje strast, sigurnost i sport, dozvoljavajući profesionalcima da voze unutar dvije osnovne podjele Street Legal i Pro Modified, koje se dijele na FWD, RWD, AWD i Diesel. S druge strane, klasični Street race vozi se po sekundama klase, gdje je cilj ostati u svojoj klasi do kraja. Tko još nije bio, ne bi trebao propustiti utrke iduće sezone – jer već sada se govori o još većim, pravim mega eventima. #

Brojke govore sve

Udio EV u novoregistriranim vozilima na razini EU iznosi 13,6 % i očekuje se blagi porast, ali udio na cestama još uvijek iznosi ispod 2 %. Broj punjača drastično varira, pa dok u Hrvatskoj imamo 0,5 punjača na 1000 vozila, u Nizozemskoj ih je 10. Preostale brojke govore o stabilnom i rastućem tržištu

286

milijuna

vozila nalazi se na cestama EU

13,8

milijuna

vozila proizvele su 2024. tvornice unutar EU, dok je globalno proizvedeno 92,8 milijuna vozila

17

automobila

registrira se na 1000 stanovnika u RH, dok taj broj u Sloveniji iznosi 25, a u EU 24

1,5%

prosječno raste
EU vozni park godišnje

1

milijun

vozila u EU tvornicama proizveden manje tijekom 2024. u odnosu na prethodnu godinu

19%

novih vozila proizvede se u Europi, dok se u Kini proizvodi 34 %

10,6

milijuna

novih automobila registrirano je 2024. u EU, a 92 milijuna globalno

>2%

automobila na cestama EU su čista električna vozila (BEV)

1,95

milijuna

novih gospodarskih vozila registrirano je 2024. u EU

254

tvornice

vozila nalaze se na području EU

0,4%

automobila

na hrvatskim cestama su čista električna vozila (BEV)

Keeping it Rolling

febi setovi ležajeva kotača i glavčine



- ✓ **Najviša kvaliteta** - svi febi proizvodi su dizajnirani, specificirani i proizvedeni kao izravna zamjena za originalne dijelove, a naši setovi ležajeva kotača nisu iznimka.
- ✓ **Vlastita proizvodnja** - u bilstein group engineering koristimo svoje stručno znanje u proizvodnji određenih glavčina kotača. febi je prepoznatljiv po vlastitoj proizvodnji, vještini i znanju u proizvodnji.
- ✓ **Ugradi i zaboravi** - imat ćete mir, sigurnost s našim febi setovima ležajeva kotača. Zaštićeni našim 3-godišnjim jamstvom proizvođača, svi su proizvodi precizno proizvedeni, jednostavni za ugradnju i osiguravaju najvišu razinu sigurnosti i trajnosti.

Vaš broj 1 za setove ležajeva kotača i glavčine kotača



SOLUTIONS
DRIVEN BY YOU

www.febi.com

bilsteingroup®



Svi vole pobjednike. Osim konkurencije.

Otkrijte naš asortiman guma za zimsku sezonu projektiranih u Njemačkoj koje su ostvarile vrhunske rezultate na testiranjima.

