

KAJ ČAKA MEHANIKE V PRIHODNOSTI?

INTERVJU WARREN ESPINOZA,
IZVRŠNI DIREKTOR ATR INTERNATIONAL



BARTOG
INFO

ŠTEVILKA 7



EKFC
TOOLS OF THE FUTURE

**AVTO SHOW ZA
PROFESIONALCE**

NAJVEČJI REGIONALNI SEJEM AVTOMOBILSKEGA AFTERMARKETA JE ZBRAL NAJVEČJE
SVETOVNE DOBAVITELJE IN TISOČE MEHANIČEV S HRVAŠKE IN IZ SLOVENIJE



ŽARNICE ZA MOTOCIKLE

Test H4 in H7 žarnic



NAJBOLJŠI MLADI MEHANIČI

Tekmovanje Mladi mehanik Slovenije



RECIKLIRANJE BATERIJ

Katera metoda je najboljša?



ELEKTRIČNA VOZILA

Zakaj jih ne more popravljati vsak?

ODLIČNOST ZMOGLJIVOSTI:

FALKEN PNEVMATIKE



AZENIS FK520

Falken s svojimi visoko zmogljivimi pnevmatikami AZENIS FK520 predstavlja naslednjo generacijo tehnologije športnih gum za na cesto. Novi standardi oblikovanja, najvišja raven varnosti, optimiziran kotalni upor in manjša teža, zagotavljajo dodatno učinkovitost in več zabave med vožnjo.

Več informacij: falkentyre.com



ZIEX ZE310

Pnevmatike FALKEN so vedno idealna izbira za športne, dinamične voznike in za voznike kompaktnih ter srednje velikih avtomobilov. Letne pnevmatike FALKEN, razvite z visoko napredno tehnologijo nudijo odlično vodljivost na suhi podlagi, odličen oprijem na mokri podlagi, majhen kotalni upor in udobje pri vožnji. Najnovejša generacija naše visokozmogljive poletne linije modelov vsebuje novo inovativno zmes, zasnovano za izboljšanje varnosti in večjo samozavest voznika.

FALKEN

EXPO

Pregled velikega hišnega poslovnega sejma



MOTO ŽARNICE

Primerjava H4 in H7 žarnic za motocikle

Partnerji in dobavitelji Asortiment in tehnologije	4
Intervju Zoran Žeželj, direktor Bartoga	14
Expo Tools of the future Tisoče obiskovalcev	16
Expo – razvoj poslovanja Povezanost z avtomehaniki	18
Expo – razstava, ki jo bomo pomnili Dobavitelji in izobraževanja	20
Expo – avtomobili Avtomobilske zvezde razstave	38
Expo – gala večerja V družbi največjih	40

PNEVMATIKE

Vredstein premium pnevmatika, ki združuje udobje in zmogljivosti



SVETOVALEC

Servis električnih vozil, uvod v izobraževanje

Expo – intervju Warren Espinoza	42
Expo – zabava Večerni zabavni program	44
Bartog in družba Izobraževanja, sejmi, Minicity	46
Najboljši mladi mehaniki Tekmovanje Mladi mekanik Slovenije	48
Tehnologije Recikliranje baterij	50
Intervju – Tihomir Vusić Gumarsko poslovanje	52
Moto pnevmatike Prioritete pri izboru	54
BHS servis Drev Kleparske, ličarske in mehanične storitve	62

Pravi čas za nas

To je leto, ko dogodki na družbeni ravni zelo močno odmevajo, in zdi se, da povezujejo ljudi v skupnosti močneje kot prej. Zato smo izjemno ponosni in veseli, da smo tudi v skupini Tokić organizirali nepozaben dogodek, ki nas je povezal. Povezali smo hrvaški in slovenski trg, mehanike in zaposlene Tokića ter Bartoga, globalne dobavitelje in blagovne znamke. Naš regionalni domači sejem »Expo Tools of the future« so namreč obiskovalci po njegovi organizaciji, vsebini in obiskanosti prepoznali kot nov zagrebški avto show za profesionalce. To je pomembna stvar, ki ne bi bila izvedljiva brez naše organizacijske kulture, ki spodbuja predvsem timski duh in ekipe, priznava pa tudi posameznike. Kaj je za nami, boste izvedeli na straneh revije, skozi vsebino pa boste spoznali tudi vrednost in moč naše blagovne znamke. Ta vrednota nam prinaša visoka pričakovanja kupcev, a tudi odgovornost do dobaviteljev in partnerjev. Zato po izjemno uspešnem lanskem letu in tudi prvem polletju tekočega nadaljujemo z rastjo mreže in razvojem poslovanja. Poleg tega nam napredne tehnologije, ki jih uporabljamo v logistiki in načrtovanju, omogočajo, da spoznamo potrebe in priložnosti v posamezni regiji, za to pa potrebujemo tako posameznike kot ekipe. Na srečo jih imamo in zato bi se ob tej priložnosti še enkrat zahvalil vsem za sodelovanje na Hrvaškem in v Sloveniji. Za zaupanje in sodelovanje se zahvaljujem tudi partnerjem, predvsem mehanikom in kupcem. Še enkrat bom omenil naš sejem, ki je najbolj pokazal, kako tesno smo povezani. Vendar nas ta povezava

zavezuje tudi za prihodnje obdobje. Storitvene dejavnosti se soočajo z zahtevnimi časi, o katerih že nekaj časa poglobljeno razmišljamo in o katerih je Warren Espinoza delno spregovoril v intervjuju, ki ga tudi lahko preberete v tej številki. Lahko rečem, da živimo v zanimivem prehodnem obdobju, ki počasi prehaja v zaključni del, in sicer v fazi priprav na spremembo, ki se bo zaključila z implementacijo pridobljenih izkušenj ter vseh orodij in dodanih vrednosti. Soočili se bomo z razvojem in elektrifikacijo voznega parka, digitalizacijo poslovanja, izzivi z delovno silo, povezovanjem sistemov in podatkov, zakonodajo, razvojem kitajskih avtomobilov ... Vseeno pa mislim, da nam ni treba skrbeti, ker stojimo ob strani največjim svetovnim dobaviteljem in partnerjem, s katerimi se poslovno povezujemo in skupaj iščemo rešitve. Čas še imamo, na nas pa je, da ga pravilno izkoristimo.

Ivan Šantorić
predsednik uprave skupine Tokić



IMPRESSUM



www.bartog.si

IZDAJA

Bartog d.o.o.
Obrtniška ulica 18, 8210 Trebnje

UREDNIKI

Glavni urednik Marko Tomac

IZVRŠNI UREDNIK

Matko Jović

KONTAKT

info@bartog.si

MARKETING

marketing@bartog.si

REDAKCIJA

Bojan Jerman, Janez Cvek,
Iztok Pukšič, Igor Slatinek,
Tamara Franjić

TISK

KERSCHOFFSET d.o.o.

GRAFIČNA OBDELAVA IN PRIPRAVA

Business Media Croatia d.o.o., Metalčeva 5, Zagreb, Hrvaška

BartogINFO je interna strokovna brezplačna revija podjetja Bartog, ki se distribuira prek mreže podružnic. Vse založniške pravice, logotipi in imena so last podjetja Bartog. Vsaka uporaba ali kopiranje materialov brez dovoljenja urednikov je prepovedana.

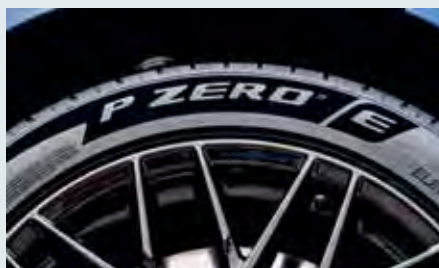
PIRELLI V BARTOGU

Top izvedba z značajem



Dolgoletna tradicija in reference prve vgradnje na številne vrhunske modele in superšportne avtomobile so poskrbele, da so Pirellijeve pnevmatike že leta zaželeni obutev za avtomobile. Zaradi tega lahko v Bartogovih poslovalnicah ali v spletni trgovini najdete najzanimivejše Pirellijeve modele po konkurenčnih cenah. V širokem naboru pnevmatik izstopa model Pirelli Cinturato all Season SF3 z najboljšim rezultatom pri kombiniranem zaviranju na suhi, mokri in zasneženi podlagi. Obenem je pnevmatika SF3 zelo udobna za vožnjo ob zelo nizki ravni hrupa, pri čemer ohranja nadpovprečno vodljivost. Za tiste, ki ne pristajate na kompromise in ste se znašli za volanom električnih vozil, je tu vsekakor pnevmatika P ZERO E, ki zagotavlja optimalno zaviranje, udobje in ultra nizko porabo energije z razredom AAA na oznaki EU.

Za tiste, ki iščete najboljše, je vedno na voljo brezkompromisna rešitev za najmočnejša vozila z izjemno visokimi zmogljivostmi. Četrta generacija P ZERO™ je izdelek, ki najbolje združuje Pirellijevo znanje, pridobljeno v tekmovalnem motošportu, s Pirellijevim zavezništvom z vrhunskimi proizvajalci avtomobilov, kar zagotavlja popolno prilagoditev zmogljivostim vsakega avtomobila. #



SVETOVNA PREMIERA

Schaeffler začenja s serijsko proizvodnjo sistema za upravljanje zadnjih koles

Pri Schaefflerju začenjajo serijsko proizvodnjo lastnega mehatronskega sistema krmiljenja zadnjih koles, ki bo novemu električnemu modelu SUV mednarodnega proizvajalca omogočal boljše okretnost v ovinkih in vrhunsko vodljivost pri mestni vožnji. Z dodano funkcijo krmiljenja zadnje osi nova Schaefflerjeva tehnologija izboljša vodljivost v mestnem prometu in stabilnost pri menjavi voznega pasu ter olajša parkiranje. To, kar ta sistem krmiljenja zadnjih koles ločuje od drugih podobnih sistemov, je uporaba planetnega vijačnega gonila – tega so po zaslugi visokonatančnega inženiringa iz lastnih proizvodnih obratov prvi na svetu uporabili na ta način. Končni rezultat je zelo kompakten in lahek sistem s tihim delovanjem, optimiziran za enostavno vgradnjo v avtomobile. Uporaba planetarnega vijačnega pogona je ključni detajl, ki ta krmilni sistem loči od podobnih sistemov drugih proizvajalcev, ki tradicionalno uporabljajo trapezni vijačni pogon. S tem je mogoče izpolnjevati najstrožje varnostne standarde v avtomobilski industriji (Automotive Safety Integrity Level, ASIL, raven D), hkrati pa dosegati bistveno boljše učinkovitost, zmanjšati trenje in skrajšati odzivni čas sistema. Na ta način tehnologija Schaeffler omogoča natančno in zelo zanesljivo vožnjo vozila.

To je še posebej pomembno za voznike električnih avtomobilov, saj so baterijski sklopi največkrat vgrajeni v pod, kar v primerjavi z vozili, opremljenimi s klasičnimi pogonskimi motorji, posledično pomeni podaljšano medosno razdaljo. Zaradi daljše medosne razdalje se poveča tudi obračalni krog in poslabša vodljivost. Z vgradnjo Schaefflerjevega sistema za krmiljenje zadnjih koles to težavo premagamo na več načinov. Prvič, pri menjavi voznega pasu pri višjih hitrostih sistem obrača zadnji kolesi v isto smer kot sprednji, s čimer poveča stabilnost, udobje in varnost. Poleg tega se pri vožnji skozi ostre ovinke izboljša okretnost na način, da zadnji kolesi zavijeta v nasprotno smer kot prednji kolesi. S tem dosežemo tako imenovano navidežno zmanjšanje medosne razdalje, in sicer za dinamično kontrolo v ovinkih, in polmera obračanja. In končno, ta tehnologija izboljšuje zmogljivost aktivnega posredovanja avtomatiziranih sistemov za pomoč pri menjavi voznega pasu. #



ATE BRAKECLEANER PRO

Gre tudi z narobe obrnjenim

Pri ATE-ju z novim ATE Brakecleaner PRO predstavljajo rešitev, ki ne le da izpolnjuje visoke zahteve, ampak zapolnjuje vrzel v portfelju izdelkov ATE. Doze s čistilom za zavore ATE Brakecleaner PRO vam ni treba držati pokončno, ampak jo lahko uporabljate tudi obrnjeno navzdol. To je praktična podrobnost, ki olajša čiščenje zavor v različnih položajih in kotih. Visok tlak pršenja zagotavlja optimalno učinkovitost čiščenja tudi na težko dostopnih mestih in abrazivni prah še bolje očisti. Pri ATE so izbrali visokokakovosten postopek litografije za privlačen videz novih posod za čiščenje zavor. Na ta način ATE ne zagotavlja zgolj, da pločevinka izpolnjuje najstrožje specifikacije na ciljnih trgih, ampak navduši tudi s svojim videzom visoke kakovosti. ATE Brakecleaner PRO so razvili in izdelali v Nemčiji. ATE uporablja za mednarodni trg štiri različne kataloške številke, vsako s prilagojenimi informacijami o nevarnih snoveh v 22 različnih jezikih. ATE prodaja 500-ml čistilo za zavore izključno v skatlah po 24 kosov, kar ne le zmanjšuje okoljski vpliv, ampak pokriva tudi redne zahteve delavnic. Pokrove pločevink izdelujejo iz 100-odstotno reciklirane plastike in jih zaradi varovanja okolja namerno ne barvajo. #

VARTA

AGM – za najzahtevnejšo uporabo

Vartine baterije AGM za uporabo v vseh vrstah elektrificiranih avtomobilov so pri Clariosu razvili skupaj z vodilnimi proizvajalci avtomobilov. V skladu s tem uporabljamo Varto Silver Dynamic AGM za posebno zahtevne platforme vozil in aplikacije z lastnostmi, idealnimi za vozila z visokimi energetskimi zahtevami – od start-stop do vseh potreb električnih vozil. Laboratorijski in terenski testi so dokazali vrhunsko delovanje.

Poseben material AGM absorbira vse kisline v akumulatorju, kar zagotavlja visoko ciklično stabilnost. Na ta način lahko baterijo večkrat polnimo in praznimo, pri čemer se ohranja njena visoka stopnja učinkovitosti in hkrati se prepreči izguba kapacitete zaradi razslojevanja kisline in baterije. Baterija AGM tako zdrži do trikrat dlje kot običajne baterije.

»Zaradi daljše življenjske dobe je baterija AGM stroškovno učinkovitejša od običajnih baterij,« poudarja Dirk Goebbels, direktor produktnega inženiringa EMEA pri Clariosu. Zasnova, ki ne pušča, omogoča, da baterijo AGM namestite na mesta v avtomobilu, kjer običajna baterija morda ni primerna – na primer v prtljažnik ali pod sedež. Njihova nizka izguba napolnjenosti med zastoji zagotavlja stabilno delovanje tudi pri povečani obremenitvi. Baterije Varta AGM se med življenjsko dobo učinkoviteje regenerirajo kot običajne baterije, kar pomeni, da se baterija polni hitreje tudi med pogostimi kratkimi stiki, izleti in mestno vožnjo. Ohišje iz ojačenega polipropilena in močni spoji, preizkušeni na slabih cestah, prav tako zagotavljajo odlično odpornost na vibracije. Poleg tega zmogljivosti baterij AGM ostajajo stabilne skozi celotno življenjsko dobo. #



INA

Maziva za najnovejše motorje VW

Novi proizvod, INA Extreme Syn 0W-20, je vrhunsko sintetično motorno olje, namenjeno mazanju najnovejše generacije visokozmogljivih bencinskih in dizelskih motorjev osebnih avtomobilov. Zasnovano je posebej za najnovejše Volkswagrove motorje, njegova formula pa z odlično oksidacijsko in termično stabilnostjo zagotavlja visoko zaščito vseh delov motorja pred obrabo. Visokozmogljivi aditivi preprečujejo nastajanje usedlin na batih in vbrizgalnih ventilih ter bistveno zmanjšajo nastajanje usedlin in saj. Zaradi nizke viskoznosti se olje hitro porazdeli po vseh mazalnih točkah, kar pri hladnem zagonu zmanjša obrabo na minimum. Gradacija olja 0W-20 je zaslužna za znatne prihranke goriva in zmanjšanje emisij CO₂. To motorno olje je primerno za uporabo v sodobnih tipih motorjev s tehnologijo start-stop. #





FEBI

Vzmetenje po najvišjih standardih

Febi ponuja enega najširših izborov izdelkov za vzmetenje z več kot 10.000 artikli, ki pokrivajo vse priljubljene vrste evropskih in azijskih vozil. Poleg tega zaradi pristopa »fast-to-market«¹ Febi nenehno vlaga v raziskave in razvoj, da zagotovi prave dele ob pravem času.

Najvišji standardi kakovosti veljajo za celotno ponudbo. Febi je sinonim za dele vzmetenja, najvišjo raven kakovosti ter za zanesljivost proizvodnje in vgradnje. Z

intenzivnim testiranjem in deli, ki ustrezajo kakovosti originalne opreme, zagotavlja Febi izdelke visoke kakovosti po najvišjih standardih.

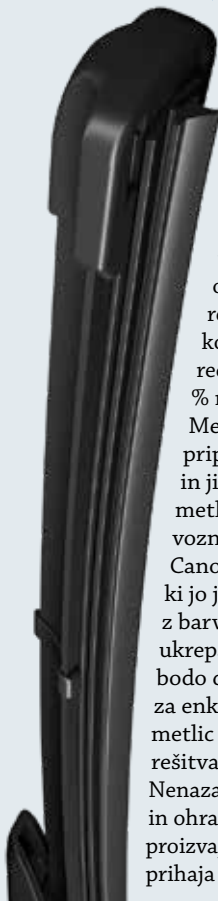


V skladu z referencami kakovosti originalne opreme (OE) se deli vzmetenja Febi natančno ujemajo z zahtevanimi specifikacijami brez kakršnih koli sprememb predvidene in izvirne

zasnove. Febi zagotavlja, da so izdelki natanko takšni, kot jih je zasnoval proizvajalec vozila, kar lastniku vozila zagotavlja popolno raven udobja in varnosti. #

VALEO

Canopy – prva metlica brisalca, oblikovana za znižanje emisije CO₂



Pri Valeu so lansirali Canopy, prvo metlico brisalcev, ki so jo zasnovali za kar 61-odstotno znižanje emisij CO₂ v primerjavi s klasičnimi metlicami Valeo, ki jih večinoma prodajajo na evropskem trgu, kar je potrdila neodvisna organizacija Bureau Veritas.

Gumijasti profil Valeo Canopy izdelujejo iz več kot 80 % naravnih, obnovljivih ali recikliranih materialov, kot so sladkorni trs, rastlinska olja ali saje iz recikliranih pnevmatik. Delež recikliranih materialov so povečali tudi v drugih komponentah metlic brisalcev Canopy (do 15 % recikliranega jekla v kovinskih strukturah in do 50 % reciklirane plastike v končnih spojih).

Metlice brisalcev Valeo Canopy dostavljajo pripravljene za uporabo brez dodatnih adapterjev in jih je zelo enostavno namestiti. S temi metlicami pokrivajo 95 % vozil v evropskem voznem parku. Valeo se pri tem ne ustavi, saj Canopy prihaja v 100-odstotni kartonski embalaži, ki jo je mogoče v celoti reciklirati in je natisnjena z barvami na vodni osnovi brez topil. Poleg tega ukrepa pri liniji Canopy so se pri Valeu zavezali, da bodo do konca leta 2024 v Evropi plastično embalažo za enkratno uporabo odpravili pri vseh svojih serijah metlic brisalcev in jo nadomestil z bolj trajnostnimi rešitvami iz kartona.

Nenazadnje Valeo s Canopyjem spodbuja industrijo in ohranja delovna mesta v Evropi, saj ta izdelek proizvajajo v tovarni v Isoiru v Franciji, od koder že prihaja večina brisalcev Valeo za evropski trg. #



QUARTZ
ENGINE OIL

Inovativna ponudba
z najsodobnejšo tehnologijo.



TotalEnergies

lubricants.totalenergies.com

CONTINENTAL

Sistem za izpiranje v škatli – TOOL BOX W04

Pri mnogih novejših motorjih, kot sta EA288 in EA288 evo, proizvajalci po zamenjavi izmenjevalnika toplote, vodne črpalke, hladilnika polnilnega zraka in drugih naprav zahtevajo izpiranje hladilnega sistema. Razlog: sodobni hladilni sistemi so zelo kompleksni in jih je mogoče popolnoma očistiti le s temeljitim izpiranjem. Le tako lahko zagotovimo protikorozijsko zaščito in popravilo pravilno opravimo v skladu z danimi smernicami in določili. Težava: do sedaj so imele naprave, potrebne za izpiranje, samo pooblaščen delavnice. Sistem za pranje v škatli TOOL BOX W04 ponuja neodvisnim delavnicam kompaktno, visokokakovostno rešitev. Primeren je tudi za številna vozila: omenjena motorja EA288 in EA288 evo najdemo na primer pod

pokrovi priljubljenih vozil, kot sta Golf VI in VII, pa tudi v številnih vozilih Audi, Škoda in Seat ter v gospodarskih vozilih Caddy in Crafter. Univerzalna škatla TOOL BOX W04 je idealna tudi za vsa druga vozila po izteku garancije in razumna naložba za vsako delavnico, kajti brez

ustrezne naprave za izpiranje bi morala delavnica takšna naročila zavrtniti. To pomeni mesečni izpad dohodka v višini stotine evrov. Velja pa tudi obratno: nakup ustreznega sistema za izpiranje se običajno povrne po drugem popravilu.

Naprava za izpiranje se namreč povrne veliko prej, saj je izpiranje smiselno, tudi če ga proizvajalec ni izrecno predpisal s specifikacijo. Predvsem pri starejših ali rabljenih vozilih: je morda prejšnji lastnik točil trdo vodo namesto destilirane? Ali pa je prejšnja servisna delavnica med namestitvijo uporabila tesnilno pasto, ki sedaj onesnažuje hladilno tekočino? S škatlo TOOL BOX W04 lahko povezana tveganja odpravite enkrat za vselej in se tako zaščitite pred odškodninskimi zahtevki. Ta občutek pa je praktično neprecenljiv. #



ZF AFTERMARKET

Arhitekt in oblikovalec trendov za naslednjo generacijo

Ne glede na vaše potrebe in ne glede na vaš cilj je ZF Aftermarket zaupanja vredna blagovna znamka, ki ponuja vrsto originalnih kakovostnih izdelkov in servisnih rešitev, s katerimi bo vaše podjetje vodilo pred drugimi. Hkrati zagotavlja inovacije in vizijo prihodnosti za mobilnost naslednje generacije. Vodilni portfelj rešitev za vozni park in poprodajne storitve ZF Friedrichshafen AG temelji na njegovih močnih blagovnih znamkah: Lemförder, Sachs, TRW in WABCO. Širok nabor izdelkov in storitev, napredne povezavalne rešitve za upravljanje z digitalno mobilnostjo in globalno servisno omrežje podpirajo ter izboljšujejo

zmogljivost in učinkovitost vseh vrst vozil skozi njihov celoten življenjski cikel. ZF Aftermarket je hkrati arhitekt in oblikovalec trendov za naslednje generacije. Je prednostni partner za flote in dobavitelj nadomestnih delov za stranke po vsem svetu. ZF Aftermarket je 3 milijarde evrov vredno podjetje s kombinirano ekipo okoli 8.000 zaposlenih. Deluje na 120 lokacijah v 40 državah po vsem svetu, vključno z 90

logističnimi centri ter več kot 650 servisnimi partnerji z močno prisotnostjo na avtomobilskem in industrijskem trgu. Zaradi tega je ZF Aftermarket druga največja organizacija na poprodajnem trgu na svetu. ZF Aftermarket se naslanja na več kot 100 let inovacij, tehnologije, strokovnega znanja in izkušenj pri razvoju delov v kakovosti originalne opreme OE. Njihov cilj v avtomobilskem in industrijskem sektorju je

zmanjšati porabo goriva in hrup, poenostaviti upravljanje ter nadzor vozil in strojev ter povečati učinkovitost in varnost. Vsak izdelek ZF na avtomobilskem in industrijskem trgu je glede kakovosti preizkušen z najnovejšo opremo za najboljši možni nadzor. ZF je dobavitelj originalne opreme za več kot 55 avtomobilskih znamk. Kupci kupujejo originalno opremo pri številnih vodilnih proizvajalcih originalne opreme za avtomobile. Zaključimo lahko naslednje: če priznani proizvajalci avtomobilov in gospodarskih vozil po vsem svetu zaupajo izdelkom ZF za svoja vozila, potem jim lahko tudi vsi kupci. #



AFTERMARKET

LEMFÖRDER



SACHS

TRW

WABCO

TQ

OE KVALITETA KONTROLIRANEGA IZVORA.
PROIZVEDENO V EU.





MAHLE

Popolna storitev? Imamo jo!

Mahlejev portfelj Aftermarket obsega več kot 80.000 izdelkov, od delov motorja, komponent za toplotno upravljanje in filtracijo do zaganjalnikov in alternatorjev ter delov za električna in hibridna vozila. Torej, če iščete del za avto, gospodarsko vozilo, kombi ali motorno kolo, je odgovor skoraj vedno enak: imamo ga! To je precej dobro, vendar ne dovolj dobro za Mahle.

Deli so le del rešitve

Sodobna vozila postajajo vse udobnejša, varnejša in bolj funkcionalna, kar povečuje tudi njihovo kompleksnost in s tem zahteve po vzdrževanju. Zato danes pri Mahleju poleg visoke kakovosti ponujamo dodatne komponente, pa tudi celovite rešitve z izdelki, delavnicami, opremo in dopolnilnimi storitvami.

Vemo, o čem govorimo

S strokovnim znanjem na ravni proizvajalca prve vgradnje in več kot stoletnimi izkušnjami ima Mahle obsežno znanje. Z veseljem gremo skozi to: na spletu in zunaj njega, v naših centrih za usposabljanje ali neposredno z našimi strankami v njihovih delavnicah, z izobraževanji in tečaji, videi, možnostmi e-učenja, brošurami in letaki ali našo pomočjo skozi klicni center. Naše storitve prihranijo delavnicam dragoceni čas, jim pomagajo



pri profesionalnem reševanju zahtevnih tehničnih težav, kar jim omogoča nadgradnjo in širitev strokovnega znanja.

Natančna diagnostika, popoln servis

Oprema za delavnice podjetja Mahle Service Solutions vsebuje vse naše izdelke in znanje o delavnicah, tako da skupaj z rezervnimi deli in dodatnimi storitvami zagotavlja popolne rešitve za širok nabor izzivov v delavnicah. Od diagnostičnih enot za vozila, servisa klimatskih naprav do enot za kalibracijske sisteme asistenčnih sistemov: z inovativno tehnologijo, visoko kakovostjo in intuitivnim delovanjem naše servisne naprave

avtomobilskim strokovnjakom omogočajo lažje in hitrejšo delo.

Ena od mnogih rešitev Mahle Aftermarket

Servis klimatskih naprav je donosen posel za delavnice, serviserji pa lahko v programu Mahle najdejo vse, kar potrebujejo. Z obsežnim paketom oglasnih materialov naše partnerje podpiramo online in offline pri oglaševanju servisiranja klimatskih naprav. Z A/C servisnimi enotami Mahle ArcticPRO® je servisiranje klimatskih naprav preprosto, učinkovito in ekonomično. Dodaten izdelek, kot je kabinski zračni filter, ali dodatna storitev, kot je kemično čiščenje notranjosti vozila z Mahle OzonePRO®

enoto, omogoči popolno storitev.

Mahle ima vse ustrezne komponente, ki so potrebne za pravilno vzdrževanje hladilnega sistema, od ekspanzijskega ventila za kompresorje klimatskih naprav do širokega nabora storitev za podporo servisnih delavnic pri njihovem delu. To vključuje tudi tehnične plakate, priročnike za hladilnike in kompresorje klimatskih naprav. Na voljo je Mahlejevo orodje TechTool s periodičnimi informacijami, ki so dostopne v obliki tehničnih sporočil ali kot neposredna pomoč strokovnjakov iz delavnic v našem klicnem centru za prodajne storitve. Na kratko: popolna storitev? Imamo jo! #





MAZIVA IN TEHNIČNE TEKOČINE

**ZANESLJIVOST IN KAKOVOST
PO NAJVIŠJIH STANDARDIH.**



BOSCH

Testiranja pri Boschu strožja od evropskih zakonskih norm



več kot 95-odstotna pokritost trga samo v Evropi.

Zavore so izpostavljene ekstremnim obremenitvam in napreženjem, ki se razlikujejo glede na znamko in model vozila. Varnosti pri zaviranju ni mogoče doseči samo z eno formulo. Iz velikega števila razpoložljivih mešanic materialov

ta uredba zahteva testiranje strižne trdnosti, občutljivosti na pritisk in toplotne stabilnosti, so zahteve Boschevega testiranja veliko obsežnejše. Testirajo občutljivost na povišanje temperature, zmanjšanje zavornega učinka, prevajanje toplote, vibriranje zavor, karakteristike hrupa pri zaviranju, obrabo zavornih diskov in ploščic ter vse ovrednotijo skozi primerjavo z originalno opremo. Del testnega programa je tudi simulacija situacij ekstremnega zaviranja. Ti testi lahko trajajo tudi ves dan, medtem ko teste po ECE R90 lahko zaključijo v šestih urah. S takšnim testiranjem Boscheve zavorne ploščice zagotavljajo voznikom dodatno varnost na cesti in visoko raven dolgoročnega zadovoljstva. #

Bosch kot eden vodilnih svetovnih proizvajalcev komponent zavornega sistema izdeluje svoje zavorne sisteme v skladu s strogimi smernicami kakovosti v tovarnah v Juarezu (v Mehiki) in Nanjingu (na Kitajskem). V razvojnih laboratorijih v Karlsruheju (v Nemčiji) in Chicagu (v ZDA) Boschevi inženirji pripravljajo nove mešanice materialov za zavorne ploščice, ki ustrezajo specifičnim zahtevam vsakega modela vozila. Boscheva ponudba vključuje več kot 1500 kompletov zavornih ploščic. Rezultat tega je

za zavorne ploščice z optimalnimi lastnostmi izberemo najprimernejše za izdelavo zavornih ploščic. Visoke standarde je mogoče doseči le z brezhibnim razmerjem med tornim koeficientom, udobjem pri vožnji in obrabo zavornih ploščic.

Uredba ECE R90 predpisuje merila za ocenjevanje tehničnih lastnosti tornih komponent. Za odobritev plaseranja na trg so zavore in zavorne ploščice podvržene strogemu testiranju v skladu s to uredbo. Medtem ko



NPK

Vse, kar potrebujete – komplet rezervnega kolesa



Ste res pomislili na vso opremo v vašem vozilu? Počena pnevmatika med vožnjo je ena najhujših nočnih mor vsakega voznika, še posebej ko vas čaka dolga pot in pri sebi nimate vsega, kar potrebujete, da bi jo zamenjali in varno nadaljevali vožnjo. Rezervna pnevmatika je pri večini novejših avtomobilov redek pripomoček in zelo pogosto jo nadomestijo s tekočino za krpanje pnevmatik, popularno imenovano tekoča guma. Vendar tekočina pomaga le pri manjših poškodbah, za resnejše poškodbe je vseeno treba imeti rezervno kolo. Da bi preprečili neugodne situacije, smo v našo ponudbo vključili set NPK z rezervnim kolesom. Set vsebuje vse, kar potrebujete za zamenjavo pnevmatike na cesti:

- torbo,
- prostorsko varčno rezervno kolo,
- dvigalko,
- univerzalni ključ,
- torbo za orodje,
- povezovalni trak,
- rokavice.

Komplete je mogoče dobiti za skoraj vse evropske modele avtomobilov. S kompletom NPK ste varni in pripravljeni na vsako nezgodo s pnevmatikami. #



MICHELIN ANAKEE ROAD

**ZANESLJIVA STABILNOST
NA CESTI**



Moja formula sta strast in delovna etika

S strastjo do motociklov in dirkanja, nasploh do športa in aktivnega življenjskega sloga, je novi direktor Bartoga Zoran Žeželj v Mirni Peči našel skupni jezik z ljudmi in okoljem.

Zorana, ki s seboj prinaša izjemno bogate izkušnje, sodelavci v Bartogu in Sloveniji že poznajo po njegovem delu pri širitvi izvoznih aktivnosti v skupini Tokić. Svojo predanost natančnosti in disciplini iz zasebnega življenja prenaša na pot poslovnega uspeha, pri čemer poudarja pomen strasti in delovne etike. Še preden je prevzel vlogo direktorja, je Zoran uspešno razširil in stabiliziral Bartogovo izvozno dejavnost, spoznaval nove sodelavce in slovenski trg. Svoje vodstvene sposobnosti in strokovno znanje je razvijal skozi številne projekte. Kot komercialni vodja v industriji, povezani z nafto, je podjetje obogatil z mednarodnimi izkušnjami po vsem svetu – od Libije do Anglije. Z njegovim prihodom bodo pri Bartogu nadaljevali z napredkom in optimizirali rezultate na ravni skupine.

Bartog Info: S seboj prinašate mednarodne izkušnje iz poslovanja v industriji, povezani z nafto. V podjetje Bartog ste prišli s štiriletnimi izkušnjami na področju avtomobilske poprodaje. Kakšne so razlike in podobnosti v izzivih teh panog?

Ti panogi je težko neposredno primerjati, saj sem, recimo, v podpornih dejavnostih naftne industrije delal na področju storitev inženiringa, Bartog in Tokić pa delujeta v segmentu trgovine. Po drugi strani sta omenjeni panogi na splošno povezani in spremembe v eni močno vplivajo na drugo. Obe panogi kot osnovo za uspeh zahtevata razmeroma visoko raven strokovnega znanja. Podobnosti v izzivih so pri upravljanju človeških virov, in to prihaja vedno bolj v ospredje. Nenehno moramo ustvarjati klimo, v kateri se bodo odlični posamezniki želeli razvijati, kar pomeni tudi nenehne spremembe. Danes je to skupno vsem, in to je ena glavnih nalog menedžmenta.

Kateri so, glede na izkušnje v izvoznem segmentu avtomobilskih delov, največji izzivi na slovenskem trgu avtomobilskih delov?

Izvozna prodaja po modelu »cross border sales« je načeloma veleprodaja, dostop do trga pa je koncentriran na interakcijo z manjšimi trgovci. Ker se prek teh manjših trgovcev kanalizirajo tudi izzivi celotnega trga, je sosednje trge mogoče relativno natančno primerjati. Recimo madžarskega in avstrijskega s slovenskim trgom, kjer Bartog gradi maloprodajno mrežo. Decentralizacija v Sloveniji je podobna kot v Avstriji, v primerjavi z Madžarsko pa na bistveno višji ravni. Po drugi strani je razmerje med številom registriranih vozil in skupnim številom

Če oseba premore ali je pripravljena razviti določeno stopnjo delovne etike, bomo v Bartogu to prepoznali in takemu posamezniku ponudili konkurenčne pogoje ter možnost učenja in razvoja na poklicni ravni.

prebivalcev v Avstriji in na Madžarskem podobno, za razliko od Slovenije, kjer je to razmerje bistveno višje. Po življenjskem standardu in kupni moči se Slovenija umešča med Madžarsko in Avstrijo. Z drugimi besedami, pomembno je biti blizu tistemu končnemu uporabniku, ki si v Sloveniji zelo želi imeti svoje vozilo in ga servisirati pri svojem mehaniku. Izziv je, kako

na ekonomsko smiselan način biti prisoten v večjem številu manjših skupnosti.

Kdo so Bartogovi kupci in zakaj je dobro biti Bartogov partner?

Do nedavnega so bili Bartogovi kupci predvsem vulkanizerji, danes pa so to tako vulkanizerji kot avtomehaniki, hkrati pa smo partner voznikom. Ob nedvomni podpori dobavitelja, ki omogoča nadaljnjo krepitev Bartoga na trgu pnevmatik in avtomobilskih delov, se bomo vedno trudili nenehno izboljševati raven kakovosti storitev za stranke. Po tem se na trgu razlikujemo od drugih in od tega imajo koristi tudi naši kupci oziroma partnerji. S partnerskim odnosom prinašamo stabilnost in varnost vsem poslovnim deležnikom, saj ne zanemarjamo nobenega vidika razvoja. Tehnološko in logistično se razvijamo z bogatimi izkušnjami, zato tudi v nepredvidljivih okoliščinah, kot smo jim bili priča v preteklih letih, zagotavljamo zanesljiv partnerski odnos.

Kako pri Bartogu načrtujete razvijati svoje odnose z vozniki in avtomehaniki?

Uvedli smo že Program zvestobe, z nadaljnjo digitalizacijo in tehnološkim razvojem podjetja pa bomo še izboljšali tisto, kar vsak kupec najbolj potrebuje – hitrost, natančnost, poznavanje ponudbe in izobraževanje. Pri nas kupec na trgu ni sam, nudimo mu dobro osnovo in podporo za nadaljnji razvoj servisne dejavnosti oziroma upravljanja flot. S tem prispevamo k brezhibnosti, kakovosti in varnosti slovenskega voznega parka. Odnos do voznikov in avtomehaničev je večplasten, tako kot odnos do družbene skupnosti, in ga je treba graditi postopoma. Želimo se približati mladim in izobraževalnemu sistemu, kot to počnemo na Hrvaškem. Zato smo letos sklenili partnerstvo z organizacijo Mladi mehanik, kjer tekmujejo najboljši mladi avtomehaniki. Vsekakor se pri tem ne nameravamo ustaviti.

Delodajalci po vsej Evropi se soočajo z velikimi izzivi, kar zadeva zaposlene, kako je torej s tem v Bartogu? Kaj lahko sporočite sedanjim in novim zaposlenim?

Večina zgodb ima dve plati. Pri zaposlenih so ena plat njihova pričakovanja in predstave, druga stran pa produktivnost, na katero delodajalec lahko računa, in stroški, ki jih povzročajo. V Bartogu poteka projekt sistematizacije delovnih mest, s katerim bomo povečali pozornost tudi v zadovoljstvo zaposlenih kot enega ključnih predpogojev za funkcionalno organizacijo. To poteka na več ravneh, od razvoja komunikacije do delovnih koristi in spodbujanja poslovne kulture. Pričakujemo, da bomo v prihodnje na trgu dela še bolj zanimiv delodajalec, kot smo.

Katere bodo po vašem mnenju v prihodnje najpomembnejše vrednote zaposlenih?

Delovna etika je ključna. Če oseba premore ali je pripravljena razviti določeno stopnjo delovne etike, bomo v Bartogu to prepoznali in takemu posamezniku ponudili konkurenčne pogoje ter možnost učenja in razvoja na poklicni ravni. Umetna inteligenca se bo v prihodnje neizogibno srečala s socialno inteligenco in

izkušnjami, izziv pa bo doseči to v isti osebi z razvito delovno etiko.

Kako preživljate prosti čas?

Večinoma aktivno – kolikor le lahko. Moja velika strast je vožnja z motociklom, pri čemer mislim na dinamiko premikanja na dveh kolesih, pa tudi na razumevanje mehanike, ki to omogoča. Če bi to počel že prej, bi se verjetno ukvarjal s kakšno panogo tekmovalnega motociklizma. Ker pa nisem, mi preostane rekreativno uživanje z motorjem znotraj meja varnosti. To je moj izpušni ventil, a na nek način tudi moj navdih.

Torej vam niti mehanika niti hitrost nista tuji?

Predvsem je pomembno strast povezati s poslom. Skozi svoj hobi imam zelo dober vpogled v stanje na terenu, trende in okoliščine, ki mučijo vsakega voznika in mehanika. To mi zelo pomaga, da ostajam povezan z realno situacijo.

Moramo vam postaviti še nekaj „LinkedIn“ vprašanj, zato nam povejte, s kom bi najraje šli na poslovno večerjo in katero knjigo bi priporočili vsem?

Hmm ... težko vprašanje. Mislim, da bi bilo zanimivo prisluhniti Igorju Akrapoviču, saj je iz strasti začel proizvajati najboljše izpušne sisteme in s tem ustvaril posel, hkrati pa se razvil v enega najbolj zaželenih delodajalcev v Sloveniji, ki ga pozna ves svet. Glede knjig mislim, da je priporočilo odvisno od stopnje, na kateri se trenutno nahaja vsak posameznik. Včasih bi bila to knjiga o motociklih, a ko gre za vprašanja o vrsti »LinkedIn«, je to recimo Shoe dog avtorja Phila Knighta – zanimiva zgodba o uspehu. Pripoveduje, kako je nekdo s strastjo in življenjsko predanostjo ideji preizkusil vse metode in uspel ter ustvaril eno najbolj znanih blagovnih znamk in edinstveno organizacijsko strukturo. Preprosta knjiga, ki lahko navdihne vsakogar. #





Tisoče obiskovalcev n regionalnem poprodaj



Več kot 6.000 profesionalcev, povezanih z avtomobilsko industrijo, se je v soboto zbralo na zagrebškem velesejmu, kjer je potekal sejem Tokić in Bartog Expo Tools of the future 2024. Po gala večerji z vodilnimi svetovnimi dobavitelji so za serviserje in avtomekanike s Hrvaške in iz Slovenije organizirali največji regionalni



a najvećem nem sejm

sejem avtomobilske poprodaje. Sejem se je zaključil ob ugotovitvi številnih obiskovalcev, da se je rodil novi zagrebški "Auto show za profesionalce".

Na tem edinstvenem dogodku se je na 6500 m² prostora zbralo več kot 120 razstavljalcev, med katerimi je bilo kar 90 vodilnih blagovnih znamk avtomobilske

poprodajne opreme. Praktično vsi hrvaški in slovenski serviserji so spoznali najnovejšo ponudbo in neposredno od dobaviteljev slišali najnovejše izkušnje. Sejem so odprli ob donacijah predstavnikov izobraževalnih sistemov Hrvaške in Slovenije, obiskovalci pa so v nagradni igri dobili priložnost za osvojitve nagrad, vrednih več kot 20.000 evrov. Sejem je ob vsakodnevnih vprašanih avtomehaničkov ponudil tudi odgovore na izzive, ki prihajajo z elektrifikacijo voznega parka, in na avtomatizacijo – tako vožnje kot poslovanja. To se je videlo na razstavnem prostoru izobraževalnega centra TEC in pri stojnici servisne mreže ACC, ki deluje pod okriljem podjetja Tokić.

Expo Tools of the future so zaključili s skupno zabavo več tisoč prisotnih serviserjev in dobaviteljev v družbi z zaposlenimi iz podjetij Tokić in Bartog.



Od majhne poslovalnice do vodilnega v regiji



S stalnim vlaganjem v zaposlene in tehnologijo so pri Tokiću prišli do najgostejše prodajne mreže z najmočnejšo logistično podporo. Sejem Tokić & Bartog Expo »Tools of the future« 2024 je krona naložb tega velikega in tradicionalnega družinskega podjetja.

Razvoj domačega voznega parka, vključno s prometno varnostjo, je v veliki meri odvisen od angažiranosti distributerjev, ki skrbijo za izobraževanje velikih kupcev, avtomehaniikov in tudi voznikov. Prav v tem je pomembna vloga skupine Tokić, ki je svojo pot s takšnim poslanstvom začela pred 34 leti z odprtjem prve poslovalnice v Zagrebu. Takratni poslovni razvoj v času nastanka države je hrvaškimi voznikom prinesel prve možnosti izbire in alternativ in ponudbi. Skozi odnose z dobavitelji in po vzoru najboljših evropskih distributerjev je Tokić v hrvaške servise prinesel najkakovostnejši program in od takrat naprej skrbi za njegov razvoj. Danes se rezultati odražajo v ponudbi več kot 300.000 različnih delov in 300 blagovnih znamk v več kot 130 poslovalnicah na Hrvaškem

in v Sloveniji, kjer skupina Tokić od leta 2020 deluje kot Bartog. Z leti je podjetje nenehno raslo in razvijalo svojo mrežo. Prvi korak so leta 2005 storili z razvojem posebnega franšiznega poslovnega modela, tako da je Tokić leta 2008 postal član in delničar ATR International, vodilne svetovne trgovske organizacije distributerjev avtomobilskih delov. S to poslovno odločitvijo so najsodobnejše tehnologije in deli postali dostopni hrvaškemu trgu, leta 2014 pa so odprli TEC-izobraževalni center in zaživela je mreža servisnih delavnic najvišjega standarda Auto Check Center. Zaradi stalne rasti prihodkov in obsega poslovanja so potrebovali nove upravne prostore in več kot 25.000 m² velik logistični center v Zagrebu. Z izobraževanjem zaposlenih

in dvigom izkušenj pri nakupu avtomobilskih delov na najvišjo evropsko raven je Tokić s prevzemom slovenskega Bartoga vstopil na mednarodno sceno. Komplementarna integracija je na slovenski trg prinesla strokovno znanje s področja avtomobilskih delov, orodij in gospodarskih programov, Bartog pa je kot slovenski strokovnjak za gumarsko poslovanje s 30-letnimi izkušnjami na Hrvaško prinesel najširšo ponudbo pnevmatik za vse tipe vozil, in sicer od skuterjev in avtomobilov do tovornjakov, kombajnov in bagrov. Rodila se je skupina, ki igra ključno vlogo pri ohranjanju varnosti prometa in s tem poslovanja, saj je skupina Tokić partner skoraj vseh velikih transportnih podjetij, na katerih sloni gospodarstvo.

Skupina Tokić danes upravlja z najgostejšo mrežo poslovalnic in najmočnejšo logistiko pri distribuciji avtomobilskih delov. Vsak serviser

ŠTEVILO POSLOVALNIC



Razvoj mreže poslovalnic po letih. Rast njihovega števila se nadaljuje tudi to leto.



„S sistematičnim in nenehnim vlaganjem v zaposlene in tehnologijo skupina Tokić kot članica svetovne trgovske organizacije ATR International prevzema odgovornost pri razvoju in izobraževanju regionalne panoge vzdrževanja vozil. Expo Tools of the future 2024 je najboljši primer, o kakšnem tržnem in komunikacijskem obsegu govorimo, zato se zahvaljujem vsem zaposlenim, partnerjem in dobaviteljem za podporo.“

Ivan Šantorić, predsednik uprave skupine Tokić



lahko pride do zelenega artikla v le nekaj urah, kar neposredno vpliva na kakovost in hitrost storitve vsakega voznika. Danes je v Tokiću

v primerjavi z letom 2019, ko je bil zadnji Expo, samo v prodaji zaposlenih več ljudi, kot jih je bilo pred petimi leti vseh skupaj.

POSLOVNI PRIHODKI



Skupina Tokić skupaj z zaposlenimi v Bartogu v Sloveniji zaposluje skupaj 1.300 ljudi, prav v času sejma Expo 2024 pa je število zaposlenih na Hrvaškem preseglo 1.000. Dodani vrednosti, ki jo Tokić zagotavlja vsem svojim kupcem, sta poleg hitrosti dostave, preverjenega asortimaja zagotovljeni tehnična podpora in izobraževanje. Hkrati samo v klicnem centru približno 30 zaposlenih odgovarja na povpraševanja vseh zainteresiranih, posebno poglavje pa predstavlja izobraževalni center TEC, kjer so tehnični vodje v sodelovanju z izobraževalnimi sistemi v skladu z regulativo EU certificirali prvi seminar za vzdrževanje električnih vozil na Hrvaškem, ki ga vpisujejo v delovno knjižico posameznika. V skupini Tokić letno izvedemo na stotine izobraževanj, prenos

znanja pa poteka do te mere, da se prodajalci v poslovalnicah izobražujejo in razvijajo v prodajne svetovalce. Hkrati je to način, ki jim daje priložnost za napredovanje do vodstvenih položajev. To z vstopom v poslovalnice skupine Tokić lahko prepozna vsak kupec, prav tako z nakupom v spletnih trgovinah ali z uporabo mobilne aplikacije programa zvestobe. Strateško organizirana, da je pripravljena na vsako spremembo in tržne izzive, ima skupina Tokić lastna oddelka za tehnologijo in razvoj. Pri svojem poslovanju se naslanja na strojno učenje in umetno inteligenco ter najnaprednejša orodja za upravljanje zaloga na svetu. Vse zato, da je vsak od 300.000 artiklov na pravem mestu, za pravo stranko, v pravi količini in ob pravem času. #

„Prispevek naših zaposlenih in partnerjev je neizmeren in se jim zahvaljujemo za podporo. Veliko jih je z nami že od vsega začetka. Verjamem, da smo z mednarodnim poslovnim sejmom, na katerem so se zbrali vsi vodilni svetovni dobavitelji avtomobilske industrije, našim partnerjem in kupcem pokazali, kako živimo svoje temeljne vrednote. Partnerski odnosi so za nas najpomembnejši, a tudi ključni pri prenosu znanja na avtomehanike in pri ohranjanju voznega parka ter krepitvi prometne varnosti.“

Ilija Tokić, ustanovitelj in lastnik



120 razsta za najboljše servisne storitv

Pod geslom »Tools of the future« se je na sejmu zbralo bili na voljo vsem serviserjem in partnerjem podjetij program pa so spremljali hrvaški in slovenski mediji. Skupina Tokić na ta način prispeva tako k dvigu



Dva najpomembnejša regionalna avtomobilistična vplivneža, Ciril Komotar (Komotar minuta) in Juraj Šebalj, sta odlično prikazala sinergijo slovenskega in hrvaškega trga ter podjetij Bartog in Tokić.



vljavcev e v Sloveniji in na Hrvaškem

več kot 120 dobaviteljev, ki so ob najnovejšem asortimanu z vsemi potrebnimi informacijami Tokić in Bartog. V času sejma so se razstavljalci predstavili tako posamično kot organizirano, Več kot 6.500 specializiranih obiskovalcev je dobilo odgovore na vsa svoja vprašanja. kakovosti storitev v regiji kot tudi k višji ravni varnosti v cestnem prometu.





ATE & CONTINENTAL

Kot del skupine Continental so pri ATE specialisti za zavorne sisteme. Nemško podjetje močno temelji na več kot 200-letni tradiciji. ATE s ponosom ponuja celovite rešitve za zavorne sisteme, ki so prvi vgrajeni v vozila vodilnih svetovnih proizvajalcev. Poleg diskov, ploščic in zavornih tekočin so na voljo sistemi ESP druge generacije, pa tudi patentirane rešitve, kot so keramične ploščice, ki oddajajo bistveno manj zavornega prahu. Kot ContiTech so v avtomobilskem sektorju specializirani za visokokakovostne pogonske jermene (zobate jermene, klinaste jermene, valje, črpalke hladilne tekočine itd.). Serviserjem in končnim kupcem pa njihovo delo olajšuje dejstvo, da so v enem paketu kompleti z vsemi potrebnimi komponentami skupaj s podrobnimi navodili za vgradnjo.



Aftermarket elita pod

Intuitivno zasnovana razporeditev dobaviteljev v največjem paviljonu zagrebškega velesejma je obiskovalce vodila skozi grupirane programe dobaviteljev. Obiskovalci sejma Expo Tools of the future so po stojnicah in predstavljenem načrtu izobraževanja lahko v najkrajšem možnem času spoznali vse trende v sorodni avtomobilski industriji.

S poudarkom na dragocenem času vsakega obiskovalca, serviserja in partnerja so bila organizirana izobraževanja vodilnih dobaviteljev zasnovana skozi kratke »sloste«, na katere se je lahko vsak zanesel pri prenosu informacij. Tako predstavitev na največjih stojnicah ni bila enkratna, ampak so jo v času sejma ponovili štirikrat po 15 minut.

VALEO

Iz majhne delavnice na obrobju Pariza, ki je svoja vrata odprla davnega leta 1923, se je Valeo profiliral kot eden vodilnih na področju inovacij v mobilnosti. Lani so praznovali 100. rojstni dan. Morda so najbolj znani po metlicah brisalcev, s katerimi se je vsak avtomobilist srečal vsaj enkrat v življenju. Je pa ponudba francoskega podjetja veliko širša in kompleksnejša. Podjetje je eno izmed pionirjev elektromobilnosti (e-axle) in tudi priznan proizvajalec številnih komponent, kot so radarji, lidarji, senzorji, inverterji, telematski sistemi, zasloni head-up, multimedijski zasloni, digitalni instrumenti itd. Še ena njihova posebnost so sistemi osvetlitve tako za notranjost vozila kot tudi napredne zunanje luči s projektorji in dinamičnimi funkcijami, ki so trenutno najbolj zastopane v električnih vozilih.





ZF & TRW

Kot pravi velikan in eno vodilnih svetovnih podjetij na področju poprodajnih storitev se ZF razvija z močnim poudarkom na novi mobilnosti oziroma elektrifikaciji. Na njihovem razstavnem prostoru na sejmu Tokić & Bartog Expo so pokazali, kako pri ZF-u gledajo v prihodnost z investicijami v digitalizacijo in asistenčne sisteme (ADAS), skozi specializacijo v proizvodnjo

kamer, radarjev, lidarjev, različnih vrst senzorjev in tudi krmilnih enot, ki jih vgrajujejo v avtonomna vozila do ravni 4. Sestrsko podjetje TRW je zadolženo tako za izdelavo zavornih sistemov kot tudi komponent vzmetenja oziroma krmilnih sklopov za osebna in gospodarska vozila, ki so na cestah že desetletja. Zanje zagotavljajo enako kakovostno in celovito ponudbo poprodajnih rešitev.



eno streho

Preostali čas so namenili individualnemu pristopu do strank. Na ta način so si obiskovalci lažje organizirali svoj čas na sejmu in izbrali svoje prioritete.

Poleg vodilnih razstavljalcev spremljajoče avtomobilske industrije, ki ustvarjajo avtomobile in mobilnost, je sejem ponudil tudi dodatne vsebine. Obiskovalci so se srečali z

12 zanimivimi stojnicami, ki so združevale izobraževanje, tehnologijo in mobilnost. Posebej zanimiv je bil prostor z naprednim simulatorjem vožnje v vrednosti dobrih 30.000 evrov. Na njem so se v reli vožnji pomerili ambiciozni vozniki, svoje rezultate pa so zabeležili tudi vozniki Tokić Racing Teama. Prostor z VR opremo je odprl nov pogled za vse tiste, ki še niste izkusili, kako izgleda virtualna resničnost. Vsak trenutek je bil lahko napolnjen z izobraževanjem, zabavo ali sproščanjem, kajti posebni del razstavnega prostora je zajemal okrepčilo s hrano in pijačo za vse obiskovalce sejma.



CASTROL

Leto 2024 je za Castrol praznično, saj obeležujejo svojo 125. obletnico. Naftno podjetje je bilo že od vsega začetka tesno povezano s svetom motošporta in dirkanja na sploh, pa tudi z letalsko industrijo, kjer se od olja zahteva največja zmogljivost tako pri hladnem zagonu kot pri zelo visokih

delovnih temperaturah in obremenitvah. Ustanovitelj Charles Wakefield je to dosegel z dodajanjem določene količine ricinusa, od koder je prišel navdih za ime blagovne znamke. Danes je Castrol močno okoljsko ozaveščeno podjetje z novo pametno embalažo, ki vsebuje manj plastike. Osvežili so prepoznavni rdeče-zelen logotip, racionalizirali in skrajšali pa so tudi imena izdelkov. V skladu s tržnimi trendi so v novi ponudbi visokokakovostna olja, posebej namenjena tako hibridnim vozilom kot tudi vozilom s sistemom start-stop, pri katerih motorna olja doživljajo velika temperaturna nihanja.

FEBI

Kot pionir na trgu rezervnih delov z več kot 50.000 tehničnimi komponentami za osebna, lahka gospodarska in tovorna vozila se Febi lahko pohvali, da s Tokićem sodeluje že 15 let. Febi je del mednarodne skupine Bilstein, s svojimi predstavništvi pa so prisotni v več kot 170 državah po svetu.

Poleg odlične pokritosti trga v sklopu Tokićeve prodajno-servisne mreže so v Febiju še posebej zadovoljni s skupnim izobraževanjem zaposlenih in serviserjev, saj na ta način odličnost zaposlenih dvigujejo na najvišjo možno raven. Na razstavnem prostoru sejma so obiskovalci lahko videli in izvedeli marsikaj novega o zavornih sistemih, razvodnih sistemih v motorjih, električnih komponentah, hlajenju motorja, klimatskih napravah in o drugih sistemih, ki jih najdemo v osebnih avtomobilih.



SCHAEFFLER

Podjetje Schaeffler se lahko pohvali z bogatim znanjem in s 40-letnimi izkušnjami na trgu nadomestnih delov. Schaeffler je na sejmu Tokić & Bartog Expo predstavil izdelke, ki so najmočnejši te znamke. Številni obiskovalci so si lahko ogledali in se seznanili z delovanjem različnih delov menjalnika, kot so mehanske sklopke, e-pogonske gredi, menjalniki, pretvorniki navora ali samodejni menjalniki CVT. Schaeffler je predstavil tudi dele motorja, krmilne mehanizme, krmilne ventile, hladilne sisteme, kot tudi komponente podvozja, in sicer od kolesnih ležajev, pogonskih gredi do nosilcev amortizerjev.





CLARIOS

Clarios je vodilni dobavitelj baterijskih rešitev za osebna in gospodarska vozila, v športu in tudi v vsakdanjih dejavnostih ljudi ter njihovih hobijih. Pri Clariosu so predstavili svojo ponudbo akumulatorjev Varta za osebna in gospodarska vozila. Poleg klasičnih akumulatorjev s tekočim elektrolitom so predstavili baterije Clarios AGM (dry type), ki ne zahtevajo vzdrževanja. Predstavljena je bila tudi nova generacija visokozmogljivih litij-ionskih baterij, ki jih odlikuje predvsem zelo nizka masa, zato so pogosta izbira v svetu motošporta. Clarios je sestavil tudi portfelj nizkonapetostnih baterij xEV, ki z visokonapetostno baterijo delujejo v popolnem tandemu, kar pomaga zagotoviti optimalno zmogljivost vozila, stalno moč in varnostno funkcionalnost za hibridna vozila, priključne hibride in baterijska električna vozila.



MAHLE

Še en velikan na svetovnem trgu avtomobilskih delov je predstavil svoje ključne izdelke, ki jih skozi Tokičevo prodajno mrežo že vrsto let trži na hrvaškem trgu. Največ pozornosti so na sejmu pritegnili klimatski sistemi, različni elektronski in mehatronski elementi ter batni mehanizmi in ventilski sklopi. Poleg tega se je Mahle predstavil tudi s svojimi e-izdelki, obiskovalci pa so imeli priložnost spoznati nove koncepte električnih pogonov, pa tudi električne pomožne naprave, e-polnilnike, rešitve za toplotno upravljanje itd. Mahle se je med drugim pohvalil z novo generacijo pogonskega sistema za električna kolesa.



BOSCH

Pri Bosch ponujajo širok izbor OEM in poprodajnih delov, rešitev za popravila in opreme za delavnice, kot sta diagnostična programska in strojna oprema. Na sejmu so predstavili novo generacijo polnilnikov C-Line, kar glede na trenutne zahteve ni presenetljivo, saj morajo akumulatorji oziroma baterije slediti vse večjim energetskim zahtevam sodobnih avtomobilov. Na voljo je pet modelov za različne potrebe, vključno z dvema za litij-ionske baterije. Celo osnovni C10 ponuja samodejni nadzor polnjenja, zaščito pred iskenjem in pregrevanjem ter je odporen na prah in vodo (IP65). Močnejši modeli dodatno ščitijo pred zamenjavo polarnosti ter imajo spominsko in regenerativno funkcijo. Bosch je pred kratkim predstavil nov napreden kabinski filter Filter+pro, ki nadgrajuje sedanjo ponudbo in občutno zmanjša droben prah, alergene, mikrobe in neprijetne vonjave. Veliko zanimanja obiskovalcev je pritegnila tudi ugodna akcijska ponudba diagnostične naprave Bosch KTS s triletno naročnino na diagnostično programsko opremo ESI(tronic), ki omogoča hiter in intuitiven dostop do vseh podatkov o vzdrževanju in servisiranju več kot 150 različnih znamk vozil.



CONTINENTAL

To nemško podjetje so ustanovili pred več kot 150 leti v Hannovru in je od takrat preraslo v globalno tehnološko podjetje z več kot 200.000 zaposlenimi. Continental danes razvija napredne tehnologije, izdelke in storitve za trajnostno ter omreženo mobilnost ljudi in blaga. Nedvomno so danes pnevmatike izdelek, ki ga kupci najbolj povezujejo z zvenečim imenom, kar ni presenetljivo, saj je v svetu transporta prav pnevmatika tista, ki ustvari vitalni stik med vozilom in cesto. Tokić Expo je bil idealna priložnost za predstavitev široke palete izdelkov za osebna in gospodarska vozila, številni zainteresirani pa so lahko iz prve roke spoznali tehnologije, proizvodnjo in zmogljivosti, ki uvrščajo Continental med vodilne svetovne proizvajalce. Pri programu za osebne avtomobile poleg delitve na letne in zimske modele segmentirajo pnevmatike glede na zeleno zmogljivost, in sicer od brezkompromisnih športnih modelov do tistih, ki so usmerjeni v učinkovito porabo goriva in čim nižjo raven hrupa, pa vse do poudarjene vzdržljivosti.



SOGEFI

Sogefi je v družbi vodilnih svetovnih dobaviteljev originalnih in nadomestnih delov specialist za filtracijske sisteme, ki so predstavljali tudi glavno vsebino njihovega razstavnega prostora. Pomembno je izpostaviti še druge poslovne segmente, povezane s komponentami fleksibilnega vzmetenja in hladilnimi sistemi. Skupina Sogefi je v vseh poslovnih sektorjih močno usmerjena v razvoj, optimizacijo delovanja in podaljševanje življenjskega cikla posameznega izdelka ter skrbi za varovanje okolja. Proizvajalci avtomobilov, ki so za dobavitelja izbrali Sogefi, lahko računajo na najvišje standarde OEM-kakovostnih izdelkov. Po vsem svetu imajo 37 tovarn, kar pomembno poveča integracijo, torej skrajša logistične procese in hkrati čas dobave.



UŽIVAJ NA SVOJEM POTOVANJU



NS9000

Pri Nordexu verjamemo, da mora biti vožnja varna, varčna in prijetna! Dokaz tega je NS9000. S to pnevmatiko je vsako potovanje po cesti prijetno. NS9000 se odlično ujame, tako s športnimi vozili, kot s kompaktnimi avtomobili, za izboljšanje vaše vozne izkušnje.

NORDEX

Oglejte si dodatnih 90 stojnic dobaviteljev, kako so bile postavljene, pred prihodom 6.500 gostov. Gostje so pokazali veliko zanimanje in razstavijalce okupirali ves čas sejma



AC AUTO



AIC



AMZS



ASSO MARMITTE



BORGWARNER



BUDWEG



CORTECO



DATACOL



DAYCO



DENSO



DIGITALNI TAHOGRAF

**DRIV****ELRINGKLINGER****EXIDE****FAI****FALKEN****FAST****FISCHER****FRIG AIR****GKN****GOVONI****HAK**

Najširša ponudba izdelkov v regiji tvori širino blagovnih znamk za vse potrebe trga, tako da kupec lahko izbira med cenovnimi razredi, kakovostjo in hitrostjo dostave z zagotovljenimi dobavnimi verigami.

Poleg različnih skupin ponudbe delov smo posebno pozornost namenili orodjem in servisni opre. Serviserji so jo lahko delno spoznali na veliki stojnici Tokića ali s podporo strokovnjakov neposredno pri dobavitelju.



HAZET



HELLA



HENKEL



HERTH+BUSS



HORVAT



INA MAZIVA



INGERSOLL RAND



JBM



KAMAR



KARCHER



KS TOOLS

AC HYDRAULIC
ACAUTO BORKOWSKI
ZAJKOWSKI
AIC GERMANY
AMZS - AVTO-MOTO

ZVEZA SLOVENIJE
ASSO MARMITTE
AUSTONE - PRINX
BEISSBARTH
BORG AUTOMOTIVE

BORGWARNER
AFTERMARKET
BUDWEG
CASTROL
CELKAR

CLARIOS - VARTA
CONTINENTAL - ATE &
CONTITECH
CONTINENTAL ADRIA
CORTECO

DATA COL
DAYCO
DENSO
DENSO THERMAL
DIGITALNI TAHOGRAF

**KYB****LANDPORT****LAUNCH****LESJÖFORS****LIQUI MOLY****LPR****MAGNETI MARELLI****MAKITA****MANN HUMMEL****METELLI****MEYLE**

S strokovnjaki in tehničnim osebjem so lahko obiskovalci na stojnicah reševali večne dvome glede določenih artiklov ali težav z montažo.

- DRIV
- DYNABRADE
- ELRINGKLINGER
- EXIDE
- FAI AUTOMOTIVE

- FALKEN
- FEBI - FERDINAND BILSTEIN
- FERODO
- FILCAR
- FISCHER

- FOOD CORNER
- FRIG AIR
- FSB RACING TEAM
- GKN AYRA SERVICIO
- GOVONI

- HAK
- HAZET
- HELLA
- HENKEL CROATIA
- HERTH+BUSS

- HORVAT
- INA MAZIVA
- INGERSOLL RAND
- JBM
- KAMAR

Poseben del sejma je bil namenjen industriji pnevmatik, kjer so poleg znamk, kot so Continental, Falken, Nexen, Nordexx, Vredestein, MRL in Traya, izpostavili kmetijski in motociklistični program Tokića in Bartoga.


MOTIP DUPLI

MS MOTOSERVICE

NEXEN

NRF

NITERRA - NGK & NTK

NOCO

NORDEXX

OE GERMANY

ORBICO-SHELL

PARTSLIFE

PENA KOZMETIKA

KARCHER
KNIPEX
KS TOOLS
KYB
LANDPORT

LAUNCH
LESJÖFORS
LIQUI MOLY
LPR
LUMILEDS (PHILIPS)

MAGNETI MARELLI
MAHLE
MAKITA
MANN HUMMEL
MANNOL

METELLI
MEYLE
MOBIL PLATTNER
MOOG
MONROE

MOTIP DUPLI
MS ENERGY
MS MOTOSERVICE
MULTIAIR
NEXEN

**PHILIPS****PLATTNER****PRINX****PRO MIMATO****SCANGRIP****SCHRADER****SKF****SNR-NTN****SONAX****SONIC****STABILUS**

Ob boku vodilnim svetovnim dobaviteljem so se na sejmu predstavile tudi hrvaške blagovne znamke in podjetja, ki dokazujejo visoko stopnjo razvoja poslovanja in konkurenčnosti.

NEXION
 NISSENS
 NITERRA - NGK & NTK
 NOCO
 NORDEXX

NRF
 NTN
 OE GERMANY
 PARTSLIFE
 PENA KOZMETIKA

PRO MIMATO
 REINZ DICHTUNGS
 RIMAC AUTOMOBILI
 ROBERT BOSCH
 SCANGRIP

SCHAEFFLER AUTOMOTIVE
 SCHRADER
 SHELL ORBICO
 SKF
 SOGEFI GROUP

SONAX
 SONIC
 STABILUS
 STC
 STERTIL KONI

Karoserijski deli, oprema za avtodome in prikolice, diagnostika, vrhunske blagovne znamke in globalni oljarji, industrija in vse, kar je potrebno za vzdrževanje celotnega voznega parka.



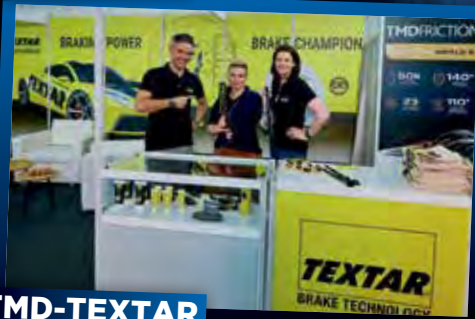
SW STAHL



TEHNOLUB-MOTUL



TEXA



TMD-TEXTAR



TMI



TOTAL ENERGIES



TRAYAL



TRISCAN



TYC



VALERYD



VAN WEZEL

- SW STAHL
- TEHNOLUB - MOTUL
- TEXA
- TIP TOPOL (NEOTEC)
- TMD - TEXTAR

- TOTAL ENERGIES
- TRAYAL
- TRISCAN
- TRW & ZF
- TYC

- VALEO
- VALERYD
- VAN WEZEL
- VERIGA
- VREDESTEIN

- VSG (SPACE)
- WABCO
- WAI GLOBAL
- WALKER
- WISTRA

- WORLD RALLY CHAMPIONSHIP
- YACCO
- ZAS
- ZIMMERMANN



Veliko prednosti, medtem ko ni veliko slabosti. PRO kompleti znamke Continental

Poleg zobatega jermena, nekateri motorji potrebujejo tudi drugi jermen – na primer, za pogon vodne črpalke. Continentalovi PRO kompleti so zasnovani natanko za takšne primere uporabe. Poleg dveh pasov, komplet vsebuje tudi vse potrebne vijake in manjše rezervne dele, vključno z vodno črpalko. Nakratko - vse na dosegu roke.

www.continental-engineparts.com



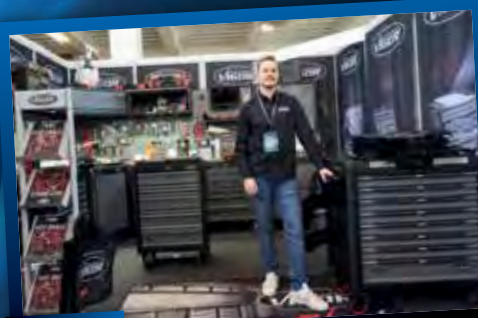
Razstavljalci so se s svojo ponudbo prilagodili temi sejma »Tools of the future«. Očitno je, da bo za uspeh v prihodnosti za kar najhitrejši prenos znanja ključna tovrstna neposredna komunikacija.



VERIGA



VICTOR REINZ



VIGOR



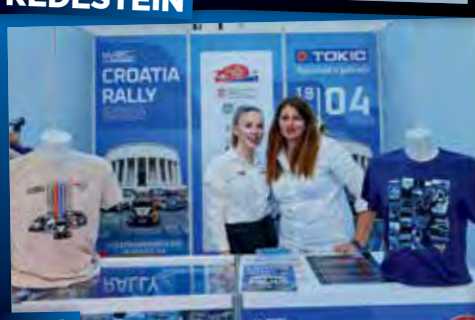
VREDESTEIN



WABCO



WAI



WRC



YACCO



ZIMMERMAN



Sejem so obiskali učenci, ki se bodo v svetu spremljajoče avtomobilske industrije in trgovine šele začeli razvijati, svečanega odprtja se je organizirano udeležil tudi razred Trgovske šole Zagreb.

petlas
TRACK OF TRUST

THE SOIL SMILE GUARANTEED



www.petlas.com
   /petlastires



Od AC Cobre prek Formule 1 do Rimac Nevere

Dobavitelji zagotavljajo proizvajalcem avtomobilov dele, iz katerih sestavljajo svoje proizvode. Toda šele ko najkakovostnejše dele sestavijo v vrhunsko vozilo, lahko pride mo do senzacije. In na sejmu smo lahko videli več takšnih avtomobilov. Poleg tega je Expo gostil danes verjetno najbolj ekskluziven serijsko izdelan avtomobil Rimac Nevero, o katerem ni treba prav veliko govoriti. Navor 2340 Nm in pospešek 8,56 sekunde na 400 metrov razkrivata vse, kar morate vedeti. Zanimivo pa je bilo videti tudi Alpine A110S, reinkarnacijo legende iz šestdesetih let prejšnjega

stoletja, ki temelji na izkušnjah in znanju Renault Sporta, za katerega Pruflux ponuja celotno linijo filtrov. Znan gost sejma je bil tudi Budwegov VW Transporter prve generacije, popularni Bulli v značilni barvi. Pravzaprav gre za premično stojnico, ki je tudi znotraj zanimivo okrašena, podobno kot precej novejši VW Transporter na stojnici Clariosa. Castrol je v svojih barvah razstavil atraktivnega Renault Clia, s katerim nastopa na relijih, kjer z njim spodbuja mlade voznike. Vsi so opazili znano silhueto AC Cobre, ki je vse pozdravila na sejemskem vhodu.



TOKIĆ BARTOG
EXPO
 TOOLS OF THE FUTURE

TOKIĆ
Racing

NOVO

FILTERS purflux

FILTRI MENJALNIKA

Purflux predstavlja filtre menjalnika sestavljene z dvema različnima ponudbama, glede na vrsto menjalnika.

EXPERT KIT



BASIC KIT



♦ **THE BASIC TKxxx KIT**
Sestavljen iz filtra in tesnila.

♦ **THE EXPERT TEKxxx KIT**
Sestavljen iz filtra, vijakov, tesnila, magnetov in ostalih potrebnih delov za menjavo.

PURFLUX TRANSMISSION FILTER KITS

Ponudite celoten paket za optimalno zamenjavo. Potrebno je zamenjati vse komponente filtra menjalnika (tesnilo, vijak, čep ...), da zagotovite pravilno delovanje menjalnika in se izognili tveganju puščanja in prezgodnje obrabe.

Da bi ohranili pravilno delovanje menjalniškega sistema in njegovo življenjsko dobo, je priporočljivo zamenjati filter menjalnika v povprečju vsakih 60.000 kilometrov ali vsaj vsakih 5 let*.

*Glejte priporočila proizvajalca vašega vozila



KOMPLETNA PONUDBA

60 % novih avtomobilov je opremljenih z avtomatskimi menjalniki
Več kot **35 kompletov**, ki pokrivajo glavne aplikacije
Celotni kompleti za zamenjavo
Garancija od **OE** proizvajalca

www.purflux.com

FILTERS purflux



Strategija v gala

Dan pred sejmom je na ekskluzivni večerji v hotelu Hilton v družbi predstavnikov vodilnih svetovnih dobaviteljev poprodajne industrije tradicija ponovno srečala tehnologijo. Ne le ob robotih, ki so se premikali med visokimi gosti in vodstvom skupine Tokić, ampak tudi skozi program večernega dogajanja.

Predvečer velikega dne za regijsko poprodajo avtomobilskega sektorja je bil pravi trenutek za razpravljanje o strategiji in razvoju trga ter o temeljnih vrednotah, na katerih temeljita Tokić in Bartog. Direktor skupine Tokić Ivan

Šantorčić je ob napovedi programa za naslednji dan, ki je kasneje presegel vsa pričakovanja, opozoril na glavne stebre razvoja družbe na Hrvaškem in v Sloveniji. »Velika moč sinergije, ki je z Bartogom prinesla gumarsko strokovno znanje na Hrvaško, in velike izkušnje pri prodaji avtodelov



atmosferi

v Slovenijo so ustvarile regionalnega tržnega vodjo, na katerega se lahko zanesejo tako kupci kot dobavitelji,« je poudaril Šantorić in predstavil nadaljnje usmeritve rasti podjetja in razvoja trga.

Vizija prihodnosti poprodajnega trga

Warren Espinoza, izvršni direktor ATR International, je v zanimivi predstavitvi spregovoril o globalnem razvoju trendov neodvisnega poprodajnega trga (IAM). Z vozili, ki v povprečju zdržijo do 25 let, in voznim parkom, ki se nenehno stara, lahko dobavitelji, distributerji in delavnice računajo na varno obdobje pred nami. Obstajajo pa velike regionalne razlike, tako da se starost vozila glede na državo razlikuje od nizke 8 do visoke približno 17 let.

Warren je poudaril tudi očitno rast "povezljivosti" v vozilih, sistemih ADAS in elektrifikaciji, skupaj z naraščajočim izzivom kibernetске varnosti in razpoložljivosti podatkov. Trenutno še obstajajo ovire za dostop do podatkov v realnem času in prenos znanja končnim uporabnikom. Poleg tega je pomembno upoštevati občutno rast

deleža flotnih vozil, kar implicira potrebo po kompleksnejši storitvi, ki jo manjši servisi težko zagotovijo. V zaključku je Warren poudaril izjemen pomen in vrednost odnosov med dobavitelji in distributerji, kot sta Tokić in Bartog.

Orodja prihodnosti in temeljne vrednote

Vrhunec večera je bil nastop Ilije Tokića pred avditorijem najuglednejših gostov. Ko je nazorno opisal, kako izgleda nastanek velikega podjetja, je natančno podčrtil, da so ključ do uspeha vsakega podjetja temeljne vrednote. Posredno je torej zaključil, da bodo naslednji dan na sejmu videli orodja prihodnosti, a da so najpomembnejše orodje prihodnosti ljudje. Jelena Glišić, ki je moderirala mednarodno srečanje, je poskrbela, da je večer minil v pravem gala okolju, Marko Tolja pa je poskrbel za prefinjene note in pravo vzdušje. V izjemno pozitivnem in evforičnem okolju se je srečanje pokazalo za najboljšo pripravo na Expo Tools of the future, ki se je resnično izkazal kot najpomembnejši dan za poprodajni trg v regiji. #



"Pred servisi je

Po 25 letih na trgu avtomobilskih rezervnih delov in v vodstvenih funkcijah na mednarodni ravni je Warren Espinoza zadnja tri leta na čelu ATR International. Gre za mednarodno trgovinsko kooperacijo za avtomobilске dele, skupnost največjih svetovnih distributerjev, katere član in delničar je skupina Tokić od leta 2008.

Eden najpomembnejših mejnikov v Tokićevi zgodovini je bil prehod na poslovanje pod ATR International.

Vzdrževanje odnosov z vodilnimi dobavitelji in blagovnimi znamkami na način, ki ga zagotavlja ATR, še naprej dokazuje svojo vrednost. To potrjuje stalna rast in razvoj skupine Tokić, prav tako pa izhod iz kriznih situacij v trenutkih, kot je pretrganje dobavnih verig med pandemijo in vojno. Ker je bil Warren gost na sejni Tokić & Bartog Expo Tools of the future v Zagrebu, smo izkoristili odlično priložnost za intervju in mu zastavili ključna vprašanja s perspektive hrvaških in slovenskih avtomehaničkov.

INFO: Z veseljem smo vas gostili v Zagrebu na sejni Tokić & Bartog Expo. Menite, da so tovrstni dogodki eno ključnih orodij pri prenosu znanja in tehnologije v servise ter do avtomehaničkov? Oziroma, če vemo, da so distributerji tisti, ki prenašajo znanje, kakšni so trendi in dobre prakse pri tem prenosu, pripravi in podpori avtomehaničkom?

Začetno tehnično znanje, povezano z novimi tehnologijami, je v rokah tistega, ki te tehnologije razvija, bodisi proizvajalca delov bodisi proizvajalca vozila. Ključnega pomena je, da te informacije pridejo do neodvisnih servisnih mehaničkov in tehnikov. Toda proizvajalci vozil nimajo največjega interesa, da bi te informacije delili zunaj svojega uradnega omrežja, zato morajo to omogočiti proizvajalci delov in

distributerji. Prav to se dogaja na dogodku, kot je Tokić & Bartog Expo, ki dobaviteljem olajša komunikacijo in ponudi priložnost, da predstavijo svoje nove tehnologije in trg ter kje in kako se lahko izobražujejo. Čeprav ima veliko proizvajalcev za to izobraževalne zmogljivosti, je izobraževalni center Tokić odličen primer, kako lahko distributer nudi dodatno podporo skupnosti kupcev.

INFO: Kateri so največji izzivi za mehanike, ki jih prinašajo nove tehnologije v avtomobilih? Elektromotorji niso nič novega ali kompleksnega, so pa radarji, upravljanje podatkov in tehnični pripomočki novost v garažah.

Mnogi menijo, da znanje o vzdrževanju in podpori novih tehnologij v vozilih pripada proizvajalcem avtomobilov. Izziv, s katerim se sooča neodvisna delavnica, je, kako ostati na tekočem z napredno tehnologijo, imeti dostop do podatkov, ki jih generira vozilo, kako priti do prave diagnostične opreme ter do usposabljanja in prenosa splošnega znanja. Ključnega pomena je, da avtomobilski aftermarket (IAM) spremeni to napačno percepcijo in vsem pokaže svoje strokovno znanje ter kompetence.

INFO: Se vam zdi, da je pomp okoli električnih avtomobilov že doživel svoj vrhunec? Rezultat je, da je danes na cestah le okoli 5 odstotkov vozil VIO EV in PHEV, včasih več, včasih manj ... Na Hrvaškem manj kot 0,5 %. Ta delež zagotovo še leta ne bo drastično narasel.



Res je, da je delež električnih vozil v voznem parku še vedno razmeroma majhen, vendar opažamo, da se odstotek novih registracij EV in PHEV vsako leto povečuje, kar se bo sčasoma seveda poznalo v voznem parku. Morda je rast počasna, a spremembe so gotovo pred nami. Nekatere države bodo prešle na električna vozila hitreje kot druge, zato se lahko od tistih učimo, da bomo trende bolje razumeli. Mislim, da je to sporočilo, da ni prostora za paniko, imamo čas, da se pripravimo na napovedana prevladujoča električna vozila v prihodnosti.

INFO: Kako vidite dolgoročni razvoj avtomobilске industrije in mobilnosti? Bo nova medijska osredotočenost naklonjena vodik, sintetičnim gorivom, hibridom ...? Ali

morda vrnitvi ideologije motorjev ICE?

Na voljo so dokazi, ki podpirajo stališče, da prehod na električna vozila v veliki meri poganjajo zakonodaja in spodbude, toda z zniževanjem stroškov, razvojem tehnologije baterij in vzpostavljanjem infrastrukture, potrebne za podporo električnim vozilom, bo zagon naraščal. Verjamem, da bodo dolgoročno prevladala električna vozila, ne verjamem pa, da bo to edina tehnologija. Vemo, da mora biti prihodnja mobilnost bolj trajnostna, z odpravljenimi ali bistveno zmanjšanimi emisijami CO₂. Vsa alternativna goriva, ki ste jih omenili, vključno z ICE, bodo po mojem mnenju del prihodnje mobilnosti z dominantnim položajem električnih vozil.

čas za pripravo"

INFO: Kakšne so vaše napovedi glede zakonodajnih pritiskov na vozila na ICE?

V veljavi je zakonska ureditev, po kateri od leta 2035 ne bo več možna registracija novih vozil ICE z emisijami CO₂. To pomeni, da so motorji z notranjim zgorevanjem z nično emisijo še vedno dovoljeni. Poleg tega je vprašljivo, ali bo infrastruktura, potrebna za podporo več električnih vozil, pripravljena. To pomeni, da ne bi staval proti morebitni zamudi ali sprostitev predpisov v prihodnosti. Ne gre samo za emisije CO₂, treba je upoštevati veliko širši družbeni vpliv.

INFO: Če bi bili lastnik manjšega servisa, v kaj bi najprej investirali? Seveda je odvisno od velikosti trga in trendov, ali bi investirali v opremo, v ljudi, ali vstopili v franšizo, ali ...?

To je zelo odvisno od specifičnih okoliščin, v katerih deluje servisna delavnica. Podprl bi naložbe v vse tri našteje sklope, vendar je moje najpomembnejše mnenje, da morajo biti naložbe v ljudi vedno prednostna naloga. Ob tem verjamem, da bi ob izzivih, s katerimi se v delavnicah soočamo danes in v prihodnje, vključitev v preizkušen koncept gotovo prispevala k njeni uspešnosti. Prepoznavnost blagovne znamke bolj privabi stranke, vpliva zaupanje lastnikom voznih parkov ali voznikom vozil in bi morala zagotoviti povečan obisk strank v delavnici. Poleg tega lahko ugleden koncept zagotovi prepotrebne nasvete o tem, v katero opremo in diagnostiko investirati.

INFO: Kam gre vzdrževanje vozil v smislu dovoljenj, podatkov, orodij, programske opreme ...? Proizvajalci vse bolj zapirajo protokole motorjev, zaradi česar je globlja diagnostika nemogoča. Kaj lahko pričakujejo avtomehaniki?

V prihodnosti bo vzdrževanje vozil postalo bolj digitalno, dostop do vozil pa bo imel vedno več omejitev. Programsko zasnovano vozilo prihodnosti bo potencialno omogočalo brezžične nadgradnje in posege. Kibernetska varnost, ki je že tako vroča tema, bo postala pomembnejša, saj bi lahko prispevala k omejevanju dostopa do vozila in njegovih ustvarjenih podatkov. Vse to bo izziv za neodvisne mehanike, ki bodo morda morali biti preverjeni in registrirani za dostop do potrebnih podatkov o vozilu, do informacij o popravilih in vzdrževanju (RMI) ter do instalacijskih kod, potrebnih za podporo teh vozil. FIGIEFA je kot mednarodna federacija in politični predstavnik neodvisnih distributerjev aftermarketa do EU in mednarodnih institucij aktivno vključena v Evropsko komisijo. Zagovarja regulativo, ki bi zagotovila enak dostop vsem akterjem neodvisnega avtomobilskega aftermarketa. To je le en vidik tega, kaj lahko mehaniki pričakujejo v prihodnosti.

INFO: Kitajski proizvajalci vozil se v Evropi krepijo. Kako bo to vplivalo na razvoj evropskega neodvisnega trga avtomobilskih delov?

Cenovno ugodna mobilnost je



ključna, zato je konkurenca dobra, delež cenejših kitajskih vozil pa v Evropi narašča. Čeprav je nižja cena privlačna, se morajo potencialni lastniki vozil zavedati, da veliko trgov še vedno nima popolnoma vzpostavljene mreže in podpore za dobavo teh vozil. To bo imelo posledice za lastnike, ko se bodo ta vozila starala, kar je potencialna priložnost za IAM. To priložnost je vseeno treba omiliti z možnostjo dostopa do delov in podatkov za popravila.

Če pogonske baterije ni mogoče popraviti, je v primeru okvare potrebna njena popolna zamenjava, kar pa je, kot vsi vemo, drag poseg. Bodoči kupci bi se morali pri nakupu električnega vozila tega zavedati. IAM je pomembna komponenta za ohranjanje dostopnosti mobilnosti. Iz tega sledi, da bo zakonodaja

morala biti specifična glede možnosti popravil kitajskih komponent vozil, dostopa do zahtevanih delov/komponent in podatkov RMI za ta vozila. To bo potrebno za omogočanje razvoja IAM brez omejitev.

INFO: Mogoče kaj zasebnega. Kaj vam je osebno všeč v trenutni avtomobilski industriji? Dirkanje, avtonomna vožnja, terenska vozila ...? Kaj vam je pri avtomobilih in mobilnosti najbolj všeč?

Rad gledam dirke F1 in moto GP, kadar koli imam priložnost. Ko sem živel v Južni Afriki, sem pogosto užival v terenskih vožnjah s pogonom 4x4, toda odkar sem se preselil v Evropo, razen na gorskem kolesu nisem imel priložnosti zapeljati izven cest. #

Avtomobilski aftermarket je pogosto opisan, kot da je v nasprotju z uradnimi kanali proizvajalcev avtomobilov, vendar je v resnici razmerje videti bolj kot simbioza, saj lastniki za vzdrževanje in popravilo vozil v celotnem življenjskem ciklu potrebujejo podporo obeh strani.

Warren Espinoza, izvršni direktor ATR International





Zabava po meri Expa!

Pri Tokiću so poznani po najširšem asortimaju in prodajni mreži, poznani pa so tudi po največjih zabavah po dobro opravljenem delu. In sejem je bil več kot dobro opravljen s strani vseh deležnikov, zato ni presenetljivo, da je več tisoč kupcev, dobaviteljev in zaposlenih priredilo največjo zabavo v državi.

V času trajanja sejma so za vse obiskovalce organizirali dve veliki nagradni igri s skupnim skladom več kot 20.000 evrov. Vsi, ki so na sejmu kaj kupili in so

svojo vstopnico vstavili v skrinjico, so lahko (ob veliki meri sreče) vse kupljeno prejeli brezplačno, vsak do zneska 5.000 evrov. Prav tako so bili lahko vsi tisti, ki





so zbirali žige na stojnicah prodajalcev, izžrebani in osvojili električni skiro, skuter ali motocikel. Za žreb sta poskrbela posebna gosta. Juraj Šebalj, medijsko najbolj izpostavljen hrvaški avtomobilist, ki mu je na sejmu sledila kolona obiskovalcev, željnih fotografij, si je nadel Tokićeve delovne hlače. Na drugi strani se mu je na sejmu in odru pridružil Ciril Komotar (Komotar minuta) z Bartogovimi naramnicami. Ta je v Sloveniji podobno priljubljen blogger kot Šebalj na Hrvaškem in je prav tako delil desetine "selfijev". Fantastična dvojica je ob žrebanju nagrajencev s svojimi avtomobilskimi zgodbami navduševala približno 4000 gostov velike zabave. Prav ta dva sta na najboljši možen način povezala hrvaško in slovensko

zgodbo, Tokić in Bartog ter vse voznike. Pripravila sta pravo podlago za slovensko glasbeno zasedbo Polkaholike, ki so v hipu "ustvarili ritem" in dvignili vzdušje. Slovenska priredba in hrvaške melodije so zagotovo nekaj, kar je presenetilo vse prisotne in veliko dvorano Gastro Globusa spremenilo v plesišče. V pravi meri, ravno takšni, kot je treba! In potem je prišel priljubljeni pevec, ki obožuje avtomobile in motorje, ime mu je Jole. Tako kot je Expo Tools of the future dvignil lestvico, ko gre za poslovne aktivnosti, bo nora zabava 2024 ostala v spominu kot nepozabna. Zaplesali so dobavitelji z vsega sveta, kupci s Hrvaške in iz Slovenije ter zaposleni v Tokiću in Bartogu, in to dolgo v noč.



Juraj Šebalj – najbolj znani hrvaški – in Ciril Komotar (Komotar minuta) – najbolj znani slovenski avtomobilistični vplivnež – sta podelila tri vrednostne bone, sledili pa so še električni skuter, skuter in motocikel.



MINICITY – obiščite Bartog za mlade!

Minicity je veliko več kot igralnica. Za najmlajše člane skupnosti je morda prvi pravi korak v svet odraslih. Minicity otrokom interaktivno in intuitivno približa življenjske veščine, ki jih bodo potrebovali v poslovni skupnosti. Pomembno je, da se to dogaja skozi igro in dodelan didaktični pristop.



Prav zato je Bartog v sklopu igrišča Minicity v nakupovalnem središču BTC v Ljubljani pripravil tudi svoj prostor. Gre za vulkanizersko delavnico, ki je hkrati tudi trgovina, kjer lahko otroci skozi igro spoznavajo orodja, akumulatorje, pnevmatike, olja in vse to ob sponzorstvu blagovnih znamk Total Energies, Continental in Sogeffi. #



SEJMI – skozi sejme za skupnosti

Sejmi ne pokažejo le ponudbe, ki jo imajo podjetja, temveč seznanijo goste, kupce z zaposlenimi in kulturo podjetja. Zato v Bartogu že leta tradicionalno gostujemo na mednarodnih sejmih in razstavljamo na nacionalnih, domačih sejmih. Tako spoznavamo skupnost, obenem pa ji nudimo tudi neposredno programsko podporo.

Sejem v Komendi

Po sejmu v Komendi vemo, da se je začela pomlad. Ta prireditev tradicionalno zbere vse kmete in kmetijske partnerje na območju hipodroma in konjeniškega kluba, ki je hkrati organizator. Na letošnjem sejmu, 29. po vrsti, se je zbralo več kot 600 najpomembnejših razstavljavcev kmetijske in gozdarske mehanizacije, suhe robe, tekstila in avtomobilov. Seveda je imel svoje mesto na razstavi Bartog, ki je na svojem prostoru razstavljal kmetijske pnevmatike, olja, akumulatorje, orodje, pa tudi zanimiv tovarni program. Poleg artiklov in posebnih prodajnih akcij so se obiskovalci lahko seznanili s celotno ponudbo pnevmatik in delov za vse tipe vozil.

Gregorjev sejem

Tudi letos kupcem na jugovzhodu Slovenije nismo pozabili predstaviti svoje ponudbe na Gregorjevem sejmu v Šentjernej. Tega že 28 let organizira Kmetijska zadruga Trebnje-Krka. Sejem je obiskalo več kot 20.000 zainteresiranih, ki so si lahko ogledali artikle več kot 160 razstavljavcev. V sosesčini uprave Bartog, ki se nahaja v Mirni Peči, kot tudi območne službe v Trebnjem je bilo spet odlično. #





Bartogov piknik za Jesenice

Znana jeseniška poslovalnica, ki je bila prenovljena pred dvema letoma, je ravno to pomlad praznovala desetletnico delovanja in povezovanja s tamkajšnjo skupnostjo. Nismo potrebovali boljšega razloga, da so prizadevni zaposleni v poslovalnici prevzeli vlogo gostiteljev pri organizaciji prvega letošnjega piknika za vse njihove stranke, partnerje in mehanike. Lepo vreme in velik odziv gostov sta nas spomnila, kako radi se družimo in kako povezani smo. #



IZOBRAŽEVANJA – Ate, Meyle, Michelin, NRF, Total in Varta

Izobraževanje je sestavni del Bartogovega poslovnega razvoja, zato je v prvem delu letošnje sezone skozi posebna izobraževanja in tehnične delavnice šlo več kot 100 zaposlenih. Gre za vodje poslovalnic, komercialiste in regionalne vodje, ki po izobraževanju o najnovejših produktih, tehnologijah in aktualnih temah kasneje posredujejo informacije vsem zaposlenim v poslovalnicah. Na ta način med drugim razvijamo kakovost storitev in podpore voznikom ter mehanikom.

Da bi bili pripravljeni na sezono, so zaposleni poslušali usposabljanja NRF, ki se nanašajo na hladilnike in klimatske naprave. Pri Varti so izpostavili novosti v ponudbi akumulatorjev, pri ATE-ju pa osvežili podatke o zavornih sistemih. Podjetje Meyle je pripravilo izobraževanje o avtomatskih menjalnikih, obiskali pa so nas tudi strokovnjaki iz Totala in Michelina. #





Najboljši mladi mehaniki

Tekmovanje Mladi mehanik Slovenije je že četrtrič zapored odkrivalo mlade avtoserviserje, ki bodo skrbeli za varnost avtomobilov v prihodnosti.

Za povezovanje gospodarstva in izobraževalnega sistema je ključni vzvod dolgoročnega razvoja skupnosti. Prav zato je Bartog s posebnim veseljem podprl organizacijo tekmovanja Mladi mehanik Slovenije uredništva revije Tranzit in v sodelovanju s partnerji Volvo, Unior, Continental, Zavarovalnica Triglav, Produkt in Avtotehna Vis. V odlični organizaciji in prijetnem vzdušju je potekalo že četrto zaporedno tekmovanje Mladi mehanik Slovenije, ki je namenjeno dijakom drugega in tretjega letnika srednje šole za avtoserviserje. Sodelovalo je 12 šol s skupno 24 tekmovalci iz cele Slovenije. Tekmovanje je bilo sestavljeno iz

teoretičnega in praktičnega dela (menjava pnevmatike, menjava vložka sušilnika zraka na tovornem vozilu Volvo ter priprava in izklop električnega vozila Peugeot 2008 pred servisom). Naziv Mladi mehanik Slovenije 2024 si je prislužil Tobija Fabčič, dijak Šolskega centra Postojna. Na drugo in tretje mesto sta se z minimalno razliko v skupnem seštevku uvrstila Nejc Furman iz Tehniškega šolskega centra Maribor in Matic Doberšek iz Šolskega centra Celje. Posebno priznanje podjetja Volvo za najhitreje opravljeno nalogo na njihovem tovornjaku je prejel Mark Šilc, dijak srednjega poklicnega izobraževanja iz Ljubljane,

priznanje Zavarovalnice Triglav za najhitrejšo menjavo pnevmatik brez napak pa Jonatan Kogelnik, ki obiskuje strojno šolo v Velenju. Ob podpori tekmovanja je vodja tehnične službe v Bartogu Janez Cvek mladim mehanikom predstavil trg in poslovanje podjetja Bartog. Tamara Franjič, direktorica marketinga in spletne prodaje: »Vedno je veselje biti navijač, sploh ko gre za mlajše generacije, ki izžarevajo entuziazem. Bartog in celotna industrija imata veliko odgovornost pri zagotavljanju podpore pri prenosu znanja, pa tudi pri celovitem razvoju mladih mehanikov, zato smo zelo veseli, da smo tukaj.« #



PRECIZNA IZDELAVA PREMIUM OE KAKOVOST



Mednarodni standardi in nemške korenine. Dobrodošli v Frankfurtu, domu ATE. Naš ključ do uspeha: pozornost do podrobnosti in maksimalna natančnost. Zato kupci po vsem svetu zaupajo naši tehnologiji zavornih sistemov.

ATE. Razvito v Nemčiji.

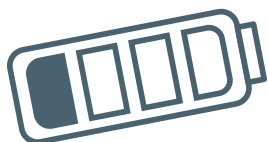


www.ate-brakes.com



Brakethrough Technology

Recikliranje kot ključ do prihodnosti



Tokrat se ukvarjamo s 'perečimi' vprašanji! Kateri je najboljši način recikliranja baterije? In kako dobro so zaščitene pred termičnimi okvarami in samovžigom?

Nekaj več kot dva milijona ton bo masa baterij električnih avtomobilov, ki jih bodo leta 2040 reciklirali v Evropi. Vsaj tako napoveduje študija Fraunhoferjevega inštituta za sistemske raziskave in inovacije (ISI) v Karlsruheju. Gneča bo torej huda, a do takrat imamo na voljo še veliko časa – na srečo, ker je recikliranje baterij še 'v povojih'. Vozni park električnih avtomobilov v Evropi je še 'mlad', večina vozil je starih dve do tri leta. Strokovnjaki ocenjujejo, da bodo pogonske baterije zdržale približno deset let, nato pa bi

njihova zmogljivost lahko padla na približno 75 odstotkov. Po tem bo veliko baterij svojo življenjsko dobo nadaljevalo v stacionarnih misijah 'Second-Life', približno tako dolgo, kot so bile pred tem v avtomobilih. Ne pozabite, za napajanje celotnega energetskega sistema družinske hiše (brez zimskega ogrevanja) je dnevno dovolj že 20 kWh.

Razmere se bodo po letu 2030 zaostrovale

Ne glede na to, ali so v majhnem obsegu ali kot resni 'hraničniki' v električnem omrežju, lahko baterije 'Second-Life' znatno prispevajo k energetskega prehodu. Toda

primeri uporabe so, kolikor je danes mogoče predvideti, zelo omejeni. Večina rabljenih avtomobilskih akumulatorjev naj bi torej šla naravnost v reciklažo. Ta posel bo tako dobil velik zagon v zgodnjih tridesetih letih 21. stoletja. In kdo ga bo prevzel: avtomobilska podjetja, dobavitelji baterij ali strokovnjaki za recikliranje? Evropska unija zaenkrat ne določa nobenih pogojev. Po letu 2027 pa zakonodaja zahteva visoke kvote – 90 odstotkov niklja in kobalta iz starih avtomobilskih baterij je treba reciklirati, prav tako pa 50 odstotkov litija. Nove baterije bodo morale imeti določeno vsebino in

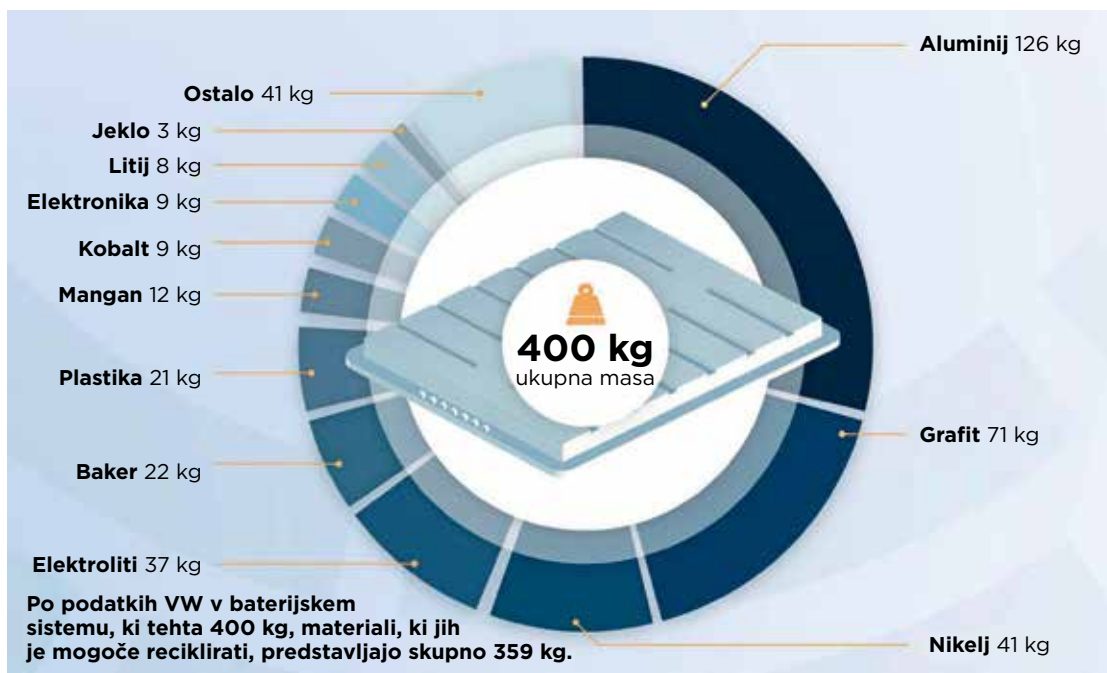
delež recikliranih materialov, ki pa bo do leta 2036 ostal na nizki ravni. Skupini VW in Mercedes se že ogrevata za prihodnost recikliranja. VW cilja na letno zmogljivost 1.500, Mercedes na 2.500 ton.

Toda ne glede na to so v igri tudi nova, majhna podjetja za recikliranje, kot je Cylib v Aachnu, in uveljavljena podjetja za recikliranje kovin v štirimestnem tonskem razponu. Primera tega sta Accurec v Krefeldu ali Duesenfeld v Wendeburgu blizu Braunschweiga.

Vročje ali mokre?

Accurec in Duesenfeld uporabljata različni metodi dela, ki ponazarjata trenutno stanje tehnike. Samo prvi korak, razstavljanje akumulatorskega sistema, je enak. Iz ohišja in kablov je že mogoče pridobiti velike količine aluminija in bakra, vendar se metode tehnično diametralno razlikujejo. Pri Accurecu uporabljajo tradicionalno tehnologijo pirolize in baterije talijo pri 600 stopinjah.





Nikelj, mangan, kobalt in baker ter nekaj litija in grafita je mogoče postopoma pridobiti iz NMC izdelkov. Gori pa tekoči elektrolit, pa tudi kontinuirne peči porabijo veliko energije. Pri Duesenfeldu so izbrali novejši 'mokri' kemični postopek, ki poteka pri nizkih temperaturah. Osrednji vmesni korak v tem procesu

je tvorba črnega smodnika. Po različnih kislih kopelih lahko vse kovine zberemo kot soli. Obdrži se tudi elektrolit, stopnja recikliranja pa naj bi znašala visokih 91 odstotkov. Start-up podjetje Cylib lahko nadomesti nekatere kisline in alkalije z okolju nevtralno vodo. V tej tekmi bodo na koncu verjetno zmagali 'mokri' kemični procesi. Zanesljivih napovedi o razvoju celotne industrije skorajda ni. V Nemčiji za razliko od Kitajske ali ZDA za kaj takega še vedno ni dovolj starih baterij. Reciklažnih obratov, ki imajo po izračunih ADAC-a kapaciteto okoli 50.000 ton, še ni mogoče izkoristiti v celoti.

Vendar so to zgolj projekcije. Fraunhofer ISI v Karlsruheju do leta 2040 pričakuje kar šest milijard evrov naložb. Zelo drag projekt za prihodnost je tudi logistična mreža za zbiranje in transport starih baterij. Poleg tega nemški proizvajalci težko postavljajo lastne giga tovarne za nove artikule, kar posledično zmanjšuje interes za zbiranje materialov, ki so lahko vredni okoli 1000 evrov na enoto NMC baterije.

Zakaj baterije gorijo?

Recikliranje baterij torej še vedno ni pereč problem. Po drugi strani pa je bil medijsko zelo izpostavljen

požar, ki je konec julija izbruhnil v Severnem morju na tovorni ladji Fremantle Highway. Vzrok je še danes nejasen. Suma, da je zagorel akumulator v enem od približno 500 električnih avtomobilov na krovu, še niso potrdili. Načelno se lahko litij-ionska baterija vname kadar koli in brez zunanjih vplivov. Zakaj? Nevarnost se imenuje – litij! Če baterijo pogosto polnimo z visokim tokom ali pri nizkih temperaturah, lahko na površini anode nastanejo drobni prameni kovinskega litija. V najslabšem primeru lahko ti dendriti prebijajo izolacijsko membrano med elektrodama in tako povzročijo kratek stik v baterijski celici. Tak kratek stik predstavlja veliko nevarnost za NMC baterije, vendar obstaja še ena pomanjkljivost. Če se člen segreje nad 70 do 80 stopinj zaradi prevelikega polnjenja ali majhnih nečistoč, začne elektrolit, sestavljen iz ogljikovodikov, izhlapevati. Takrat se tlak v baterijski celici poveča in pri nekaj več kot 200 stopinjah pride do 'toplotnega razpada' – celica se vname in povzroči verižno reakcijo. V zelo kratkem času se lahko v obliki toplotne energije sprosti šest- do desetkratna zmogljivost baterije. Ogenj je težko pogasiti, ker se hrani s kisikom, ki je vezan v materialu katode. Litij-železo-fosfatne baterije (LFP) so toplotno stabilnejše od NMC baterij. Tveganje njihovega samovžiga je minimalno, saj njihova kemija sprošča malo ali skoraj nič kisika. #





Igralci na dolge proge

Pnevmatike so najbolj občutljiv del poslovanja in asortimana spremljajoče avtomobilske industrije ter zahtevajo specifičen pristop. Da bi izvedeli več o tem, smo se pogovarjali s Tihomirjem Vusićem, izvršnim direktorjem gumarske dejavnosti na ravni skupine Toki, ki nam je razkril nekaj trendov in zakonitosti poslovanja. Ob tem se je ozrl nazaj na razlike v tem, kako je bilo delati za globalne znamke, kot sta Bridgestone in Continental, na evropski ravni in zdaj v skupini Toki.

Kako je po delu na globalni ravni v vrstah vodilnih multinacionalnih znamk videti delo v Tokiju? Kaj je največja razlika?

Tihomir: »Posebnost Tokija in Bartoga je, da pnevmatike prodajamo po različnih distribucijskih kanalih pravnim osebam, pa tudi voznikom kot končnim uporabnikom. Po vseh kanalih služimo vsem vrstam strank. To pomeni izjemno dinamičnost in veliko fleksibilnost, pa tudi hitrost pri odločanju, ki zahteva strokovno ekipo in podporo celotnega podjetja, ki jo Toki zagotavlja tako zaposlenim kot kupcem. Po drugi strani pa globalne blagovne

znamke, od koder prihajam, sodelujejo z izbrano in vzpostavljeno mrežo distributerjev, prek katere uresničujejo svojo prodajno politiko. Torej so oni tisti, ki na poti do kupca izberejo Toki, ker se na Toki lahko zanesejo. Zato lahko sklepam, da je veliko bolj razburljivo delati v Tokiju in Bartogu, ker delo vključuje strategijo in pravi 'feedback' s terena, in to je ključ do uspeha.«

In koliko so se stvari spremenile pri konkretnem poslu s pnevmatikami, torej, kaj je največja razlika v primerjavi s časom pred elektrifikacijo in covidom?

Tihomir: »Z večjo izbiro več kot 100 znamk je za povprečnega kupca vse podobno kot pred 20 leti. Kitajci so zelo napredovali v kakovosti in njihove pnevmatike so vse bolj konkurenčne tudi na evropskem trgu. Kot v kateri koli industriji so okoljske zahteve za pnevmatike pomembne. Danes je cilj proizvajati pnevmatike z manjšim kotalnim uporom in večjo vzdržljivostjo ter z ohranjenimi voznimi lastnostmi, predvsem na mokri podlagi. Avtomobili na električni pogon so prinesli vrsto novih zahtev pri pnevmatikah, kar se posredno preliva tudi v proizvodnjo vseh ostalih

pnevmatik. Tu govorimo o nosilnosti, kotaljenju, hrupu in odpornosti na velike sile zaradi navora. Potem so tu še podnebne spremembe, ki spreminjajo občutljivost trga za zimske oziroma letoletne pnevmatike. Na večini evropskih cest sploh ni snega, temperature so višje kot prej in glavni trgi se močno obračajo na letoletne pnevmatike. Pri nas je zastopanost letoletnih pnevmatik manj kot 10-odstotna, a tudi ta iz leta v leto narašča. Razlika je v tem, da tudi kupci bolj razmišljajo o pnevmatikah, bodisi zaradi cene bodisi zaradi kakovosti. Zagotovo so bolj informirani, in to nas veseli.«

Koliko so se izboljšale pnevmatike? Novi modeli prihajajo redno, podražili so se, a koliko boljše so pnevmatike?

Tihomir: »Pnevmatika mora slediti razvoju avtomobila. Klasični avtomobili postajajo vse večji in zmogljivejši, zahtevajo pnevmatike velikosti do 24 palcev, medtem ko UHP in UUHP (high performance) pnevmatike prevzemajo prednost pred manjšimi 15- in 16-palčnimi pnevmatikami, zmanjšuje se tudi delež RFT (runflat) pnevmatik. To pove veliko o napredku. Dandanes ni nenavadno, da avtomobili do 100 km/h pospešijo v 5 sekundah in zavirajo v manj kot 35 metrih od 100 km/h. Nekoč so bile to ekskluzivne izvedbe, danes pa se ljudje s takšnimi avtomobili odpravijo z družino na morje in njihove pnevmatike držijo več sezon. Mislim, da lahko rečem, da je današnja pnevmatika srednjega razreda boljša od najboljših pnevmatik izpred 10–15 let.«

Kateri so najpomembnejši trendi v razvoju pnevmatik?

Tihomir: »Vedno večje je zanimanje za celotne pnevmatike. Tehnologija izdelave celoletnih pnevmatik je v zadnjih desetih letih močno napredovala z boljšimi zmesmi, inteligentnimi vzorci in močnejšo konstrukcijo. Ljudje radi rečemo: »Niso zimske za pozimi, niti letne za poleti,« a vsako leto vidimo vse boljše rezultate. Čeprav celoletne pnevmatike dejansko niso najbolj posrečene za proizvajalce in za nas prodajalce, je neizpodbitno, da povpraševanje narašča. Po drugi strani pa dinamični kompromis še vedno obstaja, saj se hitreje obrabijo.«

Kaj pa digitalizacija? Ali prihaja tudi k pnevmatikam?

Tihomir: »V gumarski industriji so pomembni premiki. Pri večini novejših avtomobilov je že dalj časa v uporabi senzorski nadzor tlaka v pnevmatikah ali prek ABS. Vsi največji proizvajalci pnevmatik se že leta ukvarjajo s tako imenovanimi koncepti NPT (non pneumatic tire), kjer so Michelin, Goodyear in še nekateri šli najdlje, čeprav je za zdaj najpogostejša uporaba v specializiranih vojaških in podobnih vozilih, ker je komercializacija zelo draga. Česar ni opaziti, je digitalizacija v proizvodnji, saj lahko zdaj proizvajalci prek simulatorjev veliko hitreje razvijejo popolnoma novo pnevmatiko. Na milijone kilometrov je mogoče prevoziti 'čez noč' na računalnikih in v laboratorijih, računalniki pa lahko opravijo pomemben del testov. Resnično testiranje seveda ostaja, a digitalizacija omogoča pospešen razvoj, kar zagotovo pripomore k vse boljšim celoletnim pnevmatikam.«

Kje je Tokić glede prodaje pnevmatik na trgu (Hrvaška/Slovenija)?

Tihomir: »Skupini Tokić (Tokić, Bartog) gre zelo dobro pri prodaji pnevmatik na obeh trgih. Obrnili smo trende in v letu 2023 uspeli izpolniti zelo zahteven načrt. Našim strankam in voznikom želimo zagotoviti vse na enem mestu, s storitvami in podporo, ki so je vajeni pri avtodelih. Zelo dobro poznamo avtomobile in trg delov, zato lahko strankam ponudimo točno tisto, kar potrebujejo. Asortiment se bo vedno širil, mi pa smo pripravljeni tudi na eksperimentiranje, če bo to s ceno ali alternativo dobro za kupca. Ker pnevmatika ni vezana na kataloško številko, torej na številko šasije vozila, ampak je izbrana s kombinacijo lastnosti in dimenzij, menimo, da vozniki tukaj potrebujejo podporo. Zato smo ustanovili institucijo inovativnega prodajnega svetovalca, ki združuje specifična znanja iz industrije pnevmatik po meri povprečnega voznika. Prepričani smo, da je to najboljša dodana vrednost za kupca, ki sicer zelo težko izbere najboljšo pnevmatiko zase, za avto in ceno, po kateri se vozi. Za uspešnost tega posla so pomembne vse komponente in oddelki podjetja, ki sodelujejo v procesu od nabave, prodaje in izterjave terjatev, marketinga, logistike, skladišča in drugih. Pnevmatike se starajo, zato s pametnim upravljanjem zalog olajšamo življenje sebi in svojim strankam. Smo igralci na dolge proge in naši partnerji lahko računajo na nas brez presenečenj.

Ali bodo vozila s Kitajske in električna vozila vplivala na razvoj in ponudbo pnevmatik ali bodo novi trendi ogrozili voznike klasičnih vozil?

Tihomir: »Električna vozila beležijo velik porast prodaje, vendar njihovi tržni deleži še vedno niso pomembni. Mislim, da ne bo prevelikega prodora na evropski trg, proizvajalci pnevmatik pa so s svojo ponudbo že pripravljeni na te izzive, tako da v prihodnjih letih ne pričakujem ogrožanja voznikov klasičnih vozil.«

Kako vidite razvoj poslovanja skupine Tokić na gumarskem področju?

Tihomir: »Postavljeni so temelji za nadaljnji razvoj gumarske dejavnosti v skupini Tokić, ki bo v sinergiji z dejavnostjo rezervnih delov prispevala k izboljšanju programa pnevmatik, in sicer vseh programov od moto in avtomobilskih pnevmatik, tovornih pnevmatik, pa vse do agro in velikih damper pnevmatik. Prav tako in obratno bodo pnevmatike prispevale

k izboljšanju storitev z avtodeli. Moč skupine so vsi zaposleni, vključeni v vse procese dela s pnevmatikami, ki jih podpirajo gumarski strokovnjaki, ki jih imamo v Bartogu in v gumarskem oddelku v Tokiću.«

Za konec, kaj vam je pri delu v Tokiću najljubše?

Tihomir: »Rekel bi, da je prvo leto ali več mojega dela v Tokiću švignilo, kar pomeni, da sta dinamičnost in

intenzivnost dela zelo veliki, kar mi je še posebej všeč. Skupina Tokić raste v vseh segmentih, velike stvari so pred nami in vesel sem, da sem del te ekipe in teh procesov. Najraje delam in sodelujem z vsemi sodelavci v obeh naših podjetjih, ki pravzaprav dihaata kot eno in pomagam, kadar, kjer in komur lahko. V veselje mi je delati v našem oddelku za pnevmatike, kjer smo zbrali strokovnjake za pnevmatike. Imamo zelo pozitivno klimo in energijo.« #

Vzpostavili smo inštitut svetovalca za prodajo pnevmatik, ki združuje specifična znanja iz industrije pnevmatik po meri povprečnega voznika. Tako lahko končno kupec pnevmatik dobi, kar hoče, po dani ceni, pa tudi pnevmatiko, ki jo resnično potrebuje, saj je na kocki varnost.



Pnevmatiko kupim zase, ne za motocikel!

Stik med motociklom in cesto znaša zgolj dve površini velikosti kovancev. Za izbiro najboljših pnevmatik za varno vožnjo v poslovalnicah Bartog in v spletni trgovini poiščite najširšo ponudbo in upoštevajte nasvete, ki jih podajamo v nadaljevanju.

Zaradi kompleksnosti postopka pravilne izbire pnevmatik za motorizirana dvokolesna vozila je najbolje ravnati po filozofiji – pnevmatiko kupujem zase, ne za motocikel! Z drugimi besedami, izbira pnevmatik je zelo individualna zadeva, vsak voznik naj izbere pnevmatiko glede na svoj stil vožnje, ne glede na tip motocikla, ki ga ima. Če voziš športen motocikel, to ne pomeni nujno, da potrebuješ športne pnevmatike. Po drugi strani pa, če se imate za zelo hitrega voznika, a 100 odstotkov svojega časa preživite na cesti, hiper športna pnevmatika morda ni najboljša izbira, še posebej če večino leta vozite pri nizkih temperaturah in je asfalt moker. Cestne pnevmatike, ki so izpeljanka dirkalnih/trackday pnevmatik, imajo namreč visoko delovno temperaturo in pri vsakodnevni uporabi boste vozili na hladnih ali mlačnih pnevmatikah, ki se ne bodo najboljše izkazale. #

1

Pnevmatiko velja izbrati glede na voznikove želje

Vprašajte se, kakšen profil voznika ste in v kakšnih razmerah prevozite največ kilometrov.

Z drugimi besedami, kako pomembne so lastnosti pnevmatike na mokri podlagi in njena vzdržljivost ter celotna zmogljivost v hladnejšem letnem času. Po oblikovanju odgovorov boste iskanje idealnega kompleta bistveno zožili.

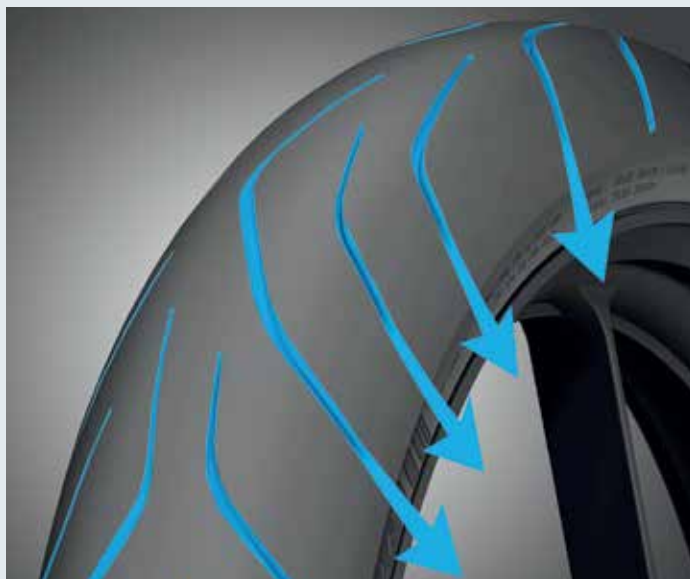


2

Izberite pnevmatiko, ki je najboljša na mokri podlagi

Morali bi znati brati teste pnevmatik v specializiranih revijah, kot je domača Motorevija.

Skupni zmagovalac testa morda ni najboljša izbira za vas. Zavedajte se, da se vse pnevmatike premium proizvajalcev na suhi podlagi odlično znajdejo in so razlike med njimi resnično zanemarljive. Izberite komplet, ki ima najboljše rezultate v dežju.



3

Ne 'žrejo' jih samo kilometri

Veliko število motoristov letno prevozi zelo malo kilometrov. Motocikel jim služi kot užitek za vožnje ob koncih tedna, zato menijo, da pnevmatik zaradi malo prevoženih kilometrov ni treba redno menjavati. Pnevmatike imajo življenjsko dobo, in če so na motociklu že dlje časa, jih je najbolje zamenjati z novimi. Po določenem času, petih ali več letih, pnevmatika izgubi zmogljivosti zaradi sprememb kemične strukture in zmanjšanja elastičnosti, varnost na motociklu pa ni nekaj, s čimer bi tvegali.

4

Ne nameščajte širše zadnje pnevmatike

Nekateri vozniki športnih motociklov se odločajo za širše zadnje pnevmatike, pri čemer jih vodi predvsem estetski vidik. Poleg tega, da to na tehničnem pregledu pomeni takojšnjo napako, poslabša tudi vozne lastnosti. Če je proizvajalec predpisal dimenzije zadnje pnevmatike 160/60-17, to pomeni, da se motocikel s to dimenzijo tudi najbolje obnaša. Z vgradnjo širše pnevmatike 180/55-17 bi bil motocikel bolj okoren pri spremembah smeri, vožnja z njim pa nasploh manj harmonična.



5

Tlak v pnevmatikah preverite vsaka dva tedna

Avtomobili morda niso tako občutljivi na izgubo tlaka za 0,3 bara, motocikli pa so. Sprednja pnevmatika namreč prenaša velike obremenitve pri močnejšem zaviranju, zadnja pnevmatika pa pri močnejšem pospeševanju. Premalo napolnjene pnevmatike se rade pregrevajo, zato redno preverjajte tlak v njih in se držite tovarniških priporočil za solo vožnjo oziroma vožnjo v dvoje. Igranje s tlaki je rezervirano za dirkališče.



Šport na udoben način

Pri Vredesteinu so s predstavitvijo nove visokozmogljive letne pnevmatike Ultrac Pro združili športne zmogljivosti, varstvo okolja, udobje in varnost ter ponudili še pnevmatiko za električna vozila – izdelali so tri pnevmatike v eni.

Športno pnevmatiko potrebuje avtomobil v tolikšni meri kot voznik. Tudi če voznik vozi avtomobil zmerno, nastavitve športnega podvozja, izbruh moči, navor, razporeditev mase in zmogljivosti zahtevajo ustrezno kakovost, ki bo to dinamiko ohranila v mejah varnosti. Tudi če ne gre za športne modele, ampak za močnejša premium vozila, so za varno vožnjo potrebne pnevmatike UHP (ultra high performance). Njihova namestitev je bistvenega pomena za zagotovitev polnega prenosa moči, nizke ravni hrupa, dovolj velike zavorne sile, bočnega pospeška in vsega, zaradi česar slovijo premium vozila.

Zmogljivost ob udobju

Kot proizvajalec, ki je del skupine Apollo, se je Vredestein

že zdavnaj uveljavil v premium segmentu – predvsem kot pionir s celoletnimi pnevmatikami, s katerimi je nizal rekorde in se

prebijal v nove segmente. Točno to zdaj počne s popolnoma novim modelom pnevmatik Ultrac Pro. Nova letna pnevmatika je namenjena zmogljivim, zahtevnim in športnim avtomobilom, katerih lastnikom poleg dinamike vožnje veliko pomenijo tudi udobje, varstvo okolja, hrup in obnašanje na cesti v težkih vremenskih razmerah. Tudi ko so temperature za »poletni čas« nizke, Ultrac Pro nudi visoko stopnjo varnosti. Slednje

**+85%
vzvojnna
trdnost**

**Raven
deformacije**

**Širši
biserni
snop**

**Širši in
krajši
vrh**

na EU nalepki potrjuje uvrstitev v razred A. Športne pnevmatike, ki so oblikovane in dimenzionirane tudi za dirkaško stezo, so po drugi strani lahko v takšnih razmerah precej nevarne. Pnevmatike Ultrac Pro smo preizkusili tudi na dirkališču. Pri modelih Porsche Cayman, BMW M4, Mercedes AMG GT in razred A AMG A45 je očitno, da njihovi vozniki ne bodo imeli

težav s pregrevanjem, obremenitvami in pospešeno obrabo. Pri Vredesteinu pravijo, da primerjava s pnevmatikami Direct Premium Comfort dokazuje, da je Ultrac Pro v svojem razredu najboljši.

Navajajo tudi, da v primerjavi s premium športnimi pnevmatikami Vredestein le

9%
boljša vodljivost

8%
boljše udobje

9%
**boljši oprijem
na mokrih
površinah**

4%
**boljši oprijem
na suhi podlagi**

4%
**boljša pri
vzdolžnem
akvaplaningu**

12%
**boljša pri prečnem
akvaplaningu**

Nabor velikosti pnevmatik Ultrac Pro sega od 18 do 24 palcev in ko bo izpopolnjen, bo zadovoljeval potrebe za 102 modela avtomobilov.



en proizvajalec ponuja za odstotek boljše vodljivost, vendar pri udobju prepričljivo zmaga Ultrac Pro. Nove vrhunske rezultate na zahtevnih cestah so pri Vredesteinu dosegli s stoletnimi izkušnjami pri proizvodnji pnevmatik, zagotovo tudi skozi desetletne izkušnje z modelom pnevmatik Ultrac Vorti, s katerim so leta 2012 v Monaku predstavili Rimac Concept

One. Skozi generacije je bila ta pnevmatika na evropskih testih zadnjič nagrajena leta 2022. Z modelom Ultrac Pro se Vredestein loteta revizije celotne ponudbe, zato bo sčasoma v vseh segmentih poleg klasičnih modelov Vredestein ponudil tudi različice Pro. Tako bodo lahko že v naslednji sezoni modele pnevmatik Ultrac, Vorti+ in Vorti R+ zamenjali z Ultrac in Ultrac Pro.



Giugiaro za vrhunec dizajna pnevmatik

Vredestein je znan po svoji osredotočenosti na dizajn, saj trdi, da je bočnica pnevmatike sestavni del celotnega videza avtomobila. Od leta 1999 nizozemski proizvajalec pnevmatik sodeluje z italijanskim oblikovalcem Giugiarom. Pnevmatika Ultrac Pro je pokazala vrhunec oblikovanja. Stilizirana je tako, da grafično spominja na kronometer analogne ure, kot sugestijo za hitrosti pa so uporabili tudi grafiko digitalne štoparice. #



Kako so prišli do novih zmogljivosti in udobja?

Kot osnova za izdelavo pnevmatike na Ultrac Pro je znatno (+85 %) ojačan obroč – jedro pnevmatike (noga), ki je v stiku s platiščem. Na ta način so vzvojno togost pnevmatike povečali do maksimuma. Izdelali so tanjše bočnice, ki so ob uporabi boljših materialov močnejše. Tako so dosegli, da je odzivna pnevmatika hkrati tudi udobna, ki zlahka absorbira neposredne udarce in blaži neravnine. Obenem je pnevmatika Ultrac Pro zaradi nove zmesi in večje trdnosti tudi »EV ready«, torej je primerna za vgradnjo na električna vozila. Da bi to dosegli, so lamele na tekalni površini oblikovali tako, da zmanjšajo hrup, zmanjšali pa so

tudi kotalni upor kot prispevek k znižanju porabe energije.

Različne sprednje in zadnje pnevmatike pri akvaplaningu

Premium in športna vozila imajo pogosto različne dimenzije pnevmatik na prednji in zadnji premii. Pri Ultrac Pro so upoštevali tudi to, zato so zadnje pnevmatike dimenzionirali z bolj plosko tekalno plastjo s kvadratnim desnom za višjo stopnjo oprijema. Obenem imajo sprednje pnevmatike ovalni desen in tako bolje preprečujejo akvaplaning. Tako vodo iztisnejo na površino v isti liniji kot širše zadnje pnevmatike. Pri naročilu določene velikosti obvezno navedite, če gre za sprednje ali zadnje pnevmatike. #

Fisichella za dokaz moči in hitrosti

Ferrari 488 GTB so dali v roke Giancarlu Fisichelli, vozniku formule 1, ki ni varčeval ne s pnevmatikami ne z avtomobilom. Vožnja na sami meji zmogljivosti je bila najboljša uvertura za novo pnevmatiko Ultrac Pro. Dokazal je, da gre za udobno pnevmatiko UHP, ki zdrži tudi mučenje na dirkališču. #



Majhen vložek za boljšo vidljivost

Luč na motociklu igra dve zelo pomembni vlogi – videti in biti viden. In to je izjemno pomembno v delu leta, ko so dnevi kratki in noči dolge. V praktičnem preizkusu žarnic H4 in H7 smo našli najboljše.



Krpo v roke in začnimo z brisanjem! Sliši se banalno, a s temeljitim čiščenjem žarometov oziroma svetlobne leče lahko učinkovitost osvetljevanja povečamo tudi do 20 odstotkov. Mogoče pa je narediti še bolj zapleten korak. Če konstrukcijska rešitev to dopušča, lahko žaromet razstavimo in očistimo. To pomeni, da ga operemo z veliko vode, v katero damo le nekaj kapljic detergenta za pomivanje posode. Kljub temu, da je ohišje žarometa pred vdorom vlage in prahu zaščiteno, se z leti na notranjih stenah nabere plast umazanije. V tako nečistem okolju lahko žarnica močno svetli, vendar se svetloba ne odbije točno tam, od koder bi se morala. Ko že govorimo o žarnicah,

je treba poudariti, da niso vse enake, niti približno. Zadnja leta je tehnologija izdelave halogenskih žarnic močno napredovala. Na trgu najdemo takšne z asociativnimi imeni, med katerimi ima morda najbolj zvenečega Osramova 'Night Breaker'. V vsakem primeru gre za zelo smiselno nadgradnjo, ki ne zahteva velikega denarnega vložka, kot protivrednost pa lahko veliko dobimo. Tu se velja osredotočiti na preverjene, torej kakovostne blagovne znamke. Eno od vprašanj, ki si ga morate zastaviti, je, ali želite najmočnejšo svetlobo, kar pomeni nekoliko krajšo življenjsko dobo žarnice, ali žarnico z dolgo življenjsko dobo, ki bo (časovno) svetila dvakrat dlje, a ne tako močno. Da bi se

lažje odločili, smo v našem laboratorijskem testu gostili šest žarnic vrste H4 in H7, ki sta še vedno najpogostejša vira svetlobe – z izjemo najnovejših motociklov, ki jih običajno opremijo z LED lučmi. Še malo o številkah – nekatere znamke na embalaži poudarjajo, da njihova žarnica daje 100 ali celo 230 odstotkov močnejšo svetlobo od zakonskega minimuma za halogenske žarnice, kar je velika razlika. Prav tako se je začel močno razvijati trg nadomestnih LED žarnic za halogenske žaromete, vendar so potrebne homologacije in atesti ustreznih služb. Te ugotovijo, če je vse v skladu z direktivami EU in državno zakonodajo. Ampak to je tema za enega od naslednjih prispevkov. #

Žarnice H4: Klasična halogenska žarnica z dvema žarilnima nitima

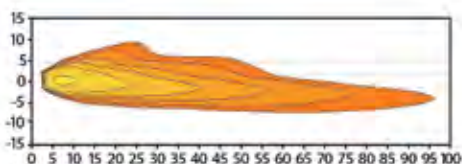
Žarnica H4 ima v steklenem ohišju dve žarilni nitki – po eno za dolge in kratke luči (60 ali 55 W). Prav tako je to sijalko bilux mogoče prepoznati po treh priključnih polih. Žarnice blagovnih znamk Bosch, Osram, Philips in General Electric so v laboratorijskem testu dosegle prepričljive rezultate.

BOSCH PLUS 150 GIGALIGHT

Dobavitelj: Bosch, www.boschaftermarket.com

Cena: 12,50 € (dvojni paket za 20,58 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 20,92/25,61/17,92 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 21,34 luksa; največ 27,44 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: odličen doseg (dolžina svetlobnega snopa) 84 m (skupaj z Osram Night Breaker 200) predstavlja najvišjo vrednost testa. Ne približa se največjim vrednostim Osrama, je pa lahko cenejša – zato priporočljiv nakup!

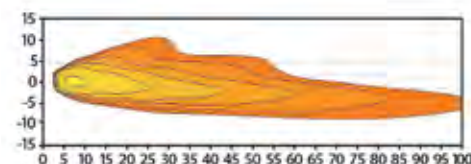
Ocena: Zelo dober

OSRAM NIGHT BREAKER 200

Dobavitelj: Osram, www.osram.hr

Cena: 10,78 € (dvojni paket za 21,00 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 21,79/28,59/16,19 luksov (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 22,09 luksa; največ 31,74 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: zagotavlja vrhunski doseg 84 m (kot pri vseh žarnicah z oceno dobro ali zelo dobro) in odlično porazdelitev svetlobe. Zmago ji je zagotovila najboljša povprečna vrednost, izražena v luksih.

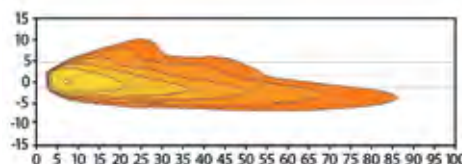
Ocena: Zelo dober

OSRAM COOL BLUE INTENSE

Dobavitelj: Osram, www.osram.hr

Cena: 7,99 € (dvojni paket za 16,47 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 15,41/19,49/12,08 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 15,60 luksa; največ 22,94 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: veliko hladne modre barve, vendar splošne zmogljivosti niso na ravni sestrskega modela Nightbreaker. Razpon 78 m je še kar sprejemljiv, kar velja tudi za razporeditev svetlobe.

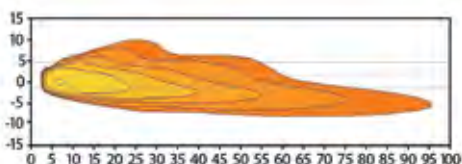
Ocena: Dober

PHILIPS RACINGVISION GT200

Dobavitelj: Philips, www.philips.hr

Cena: 13,99 € (dvojni paket za 19,34 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 14,90/21,35/12,72 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 15,97 luksa; največ 27,39 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: vrednost 75 na desni je nekoliko pod povprečjem, vendar GT200 druge vrednosti dosega podobno kot konkurenca, s sprejemljivim dosegom 78 m, v celoti gledano nespektakularno dobra žarnica.

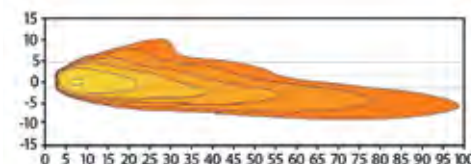
Ocena: Dober

PHILIPS VISION

Dobavitelj: Philips, www.philips.hr

Cena: 2,99 € (Amazon, november 2023)

Meritve: 17,50/22,06/11,94 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 17,25 luksa; največ 26,42 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: cenovno zelo ugodno žarnico običajno prodajajo posamično. Sestrski model GT200 je bistveno dražji, a skupne zmogljivosti niso bistveno boljše, kar velja tudi za doseg.

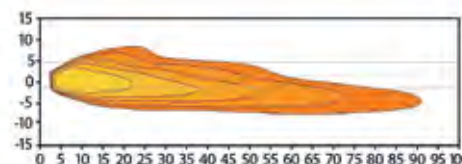
Ocena: Dober

GE/TUNGSRAM MEGALIGHT ULTRA +130

Dobavitelj: Tungsram, www.tungsram.com

Cena: 9,50 € (dvojni paket za 22,09 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 18,09/22,69/13,69 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 18,14 luksa; največ 24,58 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: žarnica, izdelana na Madžarskem, je na voljo tudi v embalaži znamke GE. Je soliden izdelek s skupnim dosegom 80 m, po karakteristikah pa se uvršča v zlato sredino.

Ocena: Dober

Žarnice H7: nadaljnji razvoj s samo eno žarilno nitko

Halogenska žarnica H7 ima samo eno žarilno nitko in se uporablja za kratko ali dolgo luč. Prepoznamo jo po dveh priključnih polih, je manjša in običajno svetlejša od žarnice H4. Tudi tu so Bosch, Osram in Philips še posebej prepričljivi.

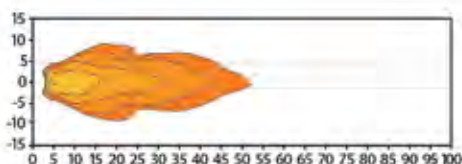
BOSCH PLUS 50

Dobavitelj: Bosch,

www.boschaftermarket.com

Cena: 11,82 € (dvojni paket ni na voljo, Amazon, november 2023)

Meritve: 6,77/10,88/11,52 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 8,99 luksa; največ 16,21 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: za deset evrov lahko dobite velik domet (skoraj 53 m) in veliko boljšo osvetlitev, predvsem pri daljših razdaljah. Odlično za nočno uporabo na podeželskih cestah.

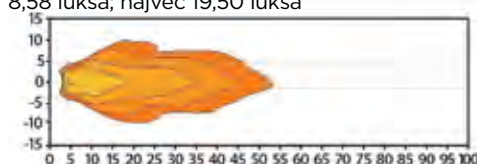
Ocena: Zelo dober

BOSCH PLUS 150 GIGALIGHT

Dobavitelj: Bosch, www.boschaftermarket.com

Cena: 13,84 € (dvojni paket za 20,58 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 5,29/11,67/12,06 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 8,58 luksa; največ 19,50 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: z nekaj več kot 53 m ima malenkost večji doseg kot nekoliko cenejša sestra Plus 50 in nudi tudi malo več svetlobe v srednjem delu – zmagovalec testa (skupaj z Osramom).

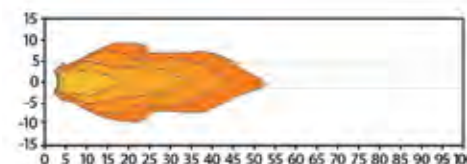
Ocena: Zelo dober

PHILIPS RACINGVISION GT200

Dobavitelj: Philips, www.philips.hr

Cena: 15,82 € (dvojno pakiranje 24,50 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 5,38/10,86/11,79 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 8,35 luksa; največ 18,99 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: vrhunski Philipsov model igra vlogo v isti, višji ligi kot Boschova izdelka, razlike so zanemarljive. To je tudi vodilna žarnica glede na doseg do 53 m.

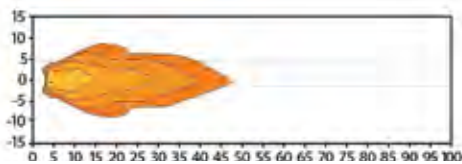
Ocena: Zelo dober

PHILIPS LONGLIFE ECOVISION

Dobavitelj: Philips, www.philips.hr

Cena: 7,90 € (dvojno pakiranje za 13,48 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 4,38/8,21/8,61 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 6,40 luksa; največ 13,92 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: izdelek blagovne znamke iz kategorije 'najboljše spletno nakupovanje'. Težko boste našli cenejšo žarnico H7, ki bi bila povsem sprejemljiva za večino vsakodnevnih voznikov v smislu splošnih zmogljivosti in dosega.

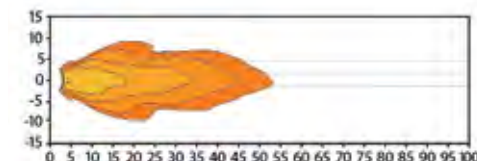
Ocena: Dober

OSRAM NIGHT BREAKER 200

Dobavitelj: Osram, www.osram.hr

Cena: 15,30 € (dvojno pakiranje za 26,85 €, Amazon, november 2023)

Meritve: 5,81/11,47/11,79 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 8,72 luksa; največ 18,88 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: Kar Bosch in Philips dosegata s svojimi top modeli, lahko tudi Osram: 53-metrski (svetlobni) snop in vrhunski vrednost v smislu osvetlitve. Nagrada? Zmaga na testu (skupaj z Boschem).

Ocena: Zelo dober

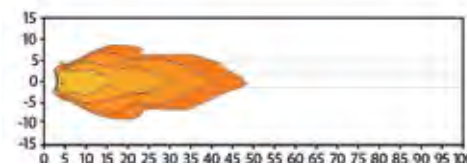
HELLA STANDARD

Dobavitelj: Hella,

www.hella.com

Cena: 2,99 € (Amazon, november 2023)

Meritve: 4,34/8,24/8,72 luksa (75 desno/50 desno/50 spredaj); povprečna vrednost 6,41 luksa; največ 15,02 luksa



Oddaljenost v metrih

Sklep: Proizvod dobre blagovne znamke iz kategorije 'najugodnejši spletni nakupi'. Težko boste našli cenejšo žarnico H7, ki je po celotnih zmogljivostih in dolžini (svetlobnega) snopa povsem sprejemljiva za večino vsakodnevnih voznikov.

Ocena: Dober

VREDESTEIN
TYRES

ULTRAC PRO



THE FACE OF
BEAUTY

THE HEART OF A
BEAST

Doživite neprimerljivo
eleganco in udobje
ob vsaki vožnji z
novim Ultrac Pro.

Odkrijte vrhunsko
zmogljivost in izjemno
športnost v vsakem ovinku
z novim Ultrac Pro

Vredestein.com/UltracPro



Servis Drev – evolucija vrhunskih storitev

Pogovarjali smo se z Darjo Drev, direktorico podjetja Servis Drev, ki nam je opisala razvoj centra.

Leta 1969 je Marin Drev v Drešnji vasi, ki se nahaja med Žalcem in Celjem, začel z obrtno avtokleparsko delavnico. Da bi strankam lahko zagotovil celovito kleparsko-ličarsko storitev, je kmalu vstopil še na področje avtoličarstva. Postavili so nove delavnice, nabavili pa so tudi eno prvih lakirnih komor v okolici. V tistih časih je bilo nekaj takega izvedljivo le s »pionirskimi pristopi«, saj so komoro po sestavnih delih, kos po kos, vozili iz Italije in jo tukaj sestavili. V tistih časih je bilo težko priti do opreme, orodja in nadomestnih delov. Večino so nabavljali v Italiji. Ekipa je rastla in podjetje se je razvilo v center, ki je zaposloval 4 avtokleparje in 4 avtoličarje.



Svoje storitve so leta 2000 razširili še z dejavnostjo avtomehanike. Z letom 2003 so postali eden prvih partnerjev Porsche Slovenija, ki je prek preoblikovanja preostankov podjetja TAS (Tvornica avtomobila Sarajevo), licenčnega proizvajalca vozil Volkswagen, začel s formiranjem pooblaščenega mreže v Sloveniji. V tistem času so kot prvi v Sloveniji sami začeli tudi z uvozom in prodajo avtomobilov znamke Seat prek avstrijskega pooblaščenega prodajalca. V Avstrijo so hodili po vse nadomestne dele in po vsak avto posebej. V tistem času so bila vozila Seat, ki so takrat imela še licenčni Fiatov motor, pri nas še precej neznana. Prodajni hit je bila Cordoba rdeče barve za 15.000 DEM (nemških mark), kar pa se je večkrat izkazalo za izziv, saj je bilo število Cordob rdeče barve omejeno. V tistih časih ni bilo ne kreditov in ne leasingov za motorna vozila, tako da so se ta kupovala pretežno iz »prihrankov v nogavicah«. Servis Drev je kasneje postal pooblaščen prodajalec in serviser vozil Seat, po čemer so s svojo zagnanostjo in vrhunskimi storitvami

kmalu postali še bolj poznani v bližnji in tudi širši okolici. V okviru pooblaščenega mreže so pridobili zelo veliko znanja o servisiranju vozil skupine Volkswagen, vendar so se zaradi velikih stroškov, ki nastanejo z vzdrževanjem standardov pooblaščenega mreže in samo eno blagovno znamko, leta 2023 razšli z distributerjem Porsche Slovenija. Nosilec franšize pooblaščenega mreže je poleg velikih stroškov vzdrževanja franšize in majhnih dohodkov v zvezi s prodajo vozil izpostavljen tudi nihanju prodajnega uspeha nekega modela oziroma blagovne znamke, ki je ciklično. Navadno novi modeli vstopajo na trg z večjo ceno, ki se skozi prodajno dobo nekega modela znižuje. Tak model ima v času prodajnega cikla lahko na nekem trgu odličen, lahko pa tudi slab uspeh. Pooblaščen prodajalci, ki zastopajo samo eno blagovno znamko, so tako ob velikih stroških vzdrževanja franšize izpostavljeni velikemu tveganju uspeha neke znamke na trgu. Z direktorico Darjo sva se pogovarjala še o izzivih, ki spremljajo kleparsko-ličarsko delavnico, predvsem v zvezi s stroški dela, orodja in materiala, ki nastajajo ob kakovostnem delu in nerazumevanju zavarovalnic. Zavarovalnice večinoma pokrivajo te stroške prek zavarovanj, ta pa se nenehno dražijo. Zavarovalnice, ki spremljajo svoj interes, nimajo posluha za bolj realno oceno dejanskih stroškov, ki nastajajo ob tovrstnem delu. Ta način pušča veliko kleparsko-ličarskih delavnic na meji rentabilnosti delovanja. Veliko upanja polagajo v društvo SDA (Slovensko društvo avtostroke), ki pomaga kleparsko-ličarskim podjetjem pri pogajanjih z zavarovalnicami. Pri svojem delu stavijo na bolj kakovostne nadomestne dele in dobro opremljenost vseh njihovih delavnic, kar je osnova za kakovostno delo in posledično zadovoljne stranke. Kot primer mi je predstavila robotka Geniusa, s pomočjo katerega lažje določijo osnove barv, ki jih je treba zmešati v sodobni mešalnici, da bi ujeli odtenek strankinega vozila za barvanje. Seveda pa poudari, da na koncu ustreznost ujemanja barvnega odtenka presodi oko ličarja in stranke. Danes je Servis Drev razdeljen na kleparsko, ličarsko in mehanično delavnico ter na prostor za sprejem strank s salonom za štiri vozila. V centru ponujajo vse vrste avtomobilističnih storitev, in sicer od vulkanizacije, servisa klimatskih naprav, mehaničnih in vzdrževalnih delov na vozilu, avtopralnice, poliranja in



hladnega ravnanja pločevine, kleparskih del do ličarske delavnice z lakirno komoro in mešalnico barv. Zaposlujejo 13 ljudi, od tega 3 avtokleparje, 3 avtoličarje in 3 avtomehanike. Sodelujejo z zavarovalnicami, pri njih pa lahko kupite tudi novo ali rabljeno vozilo. Stranke obravnavajo celostno, kar pomeni, da se nanje lahko obrnete s kakršno koli težavo, ki jo imate z vašim vozilom, pri tem pa vam bodo svetovali in skupaj boste našli najboljšo rešitev. V mrežo neodvisnih servisov BHS so pristopili zaradi prepoznavnosti, saj vidijo prednost pri možnostih povezovanja distribucije

avtomobilskih delov in servisa. Podjetje Bartog jim je bil od nekdaj blizu, saj ponuja široko paleto in kakovost izdelkov. Njihove izkušnje z drugimi dobavitelji niso bile vedno zadovoljive. Pomembno jim je, kje kupujejo, ne samo zaradi kakovosti ponujenih izdelkov, ampak tudi zaradi možnosti uspešnega uveljavljanja reklamacij, kadar pride do tega. Poslovalnica Bartog v Žalcu jim ustreza logistično zaradi bližine in zaradi ekipe, s katero se dobro razumejo. Ker je mreža BHS v sklopu podjetja Bartog, pričakujejo tudi povezovanje med poslovalnicami Bartoga in servisi BHS kot del celostne ponudbe za končne kupce. Servis Drev kot zanesljiv in zelo sposoben partner s celovito ponudbo servisiranja vozil predstavlja pomemben člen v celoviti ponudbi mreže BHS za končne stranke. Cilj podjetja je, da kot neodvisna delavnica deluje na trgu tako lokalno kot širše v regiji. Prepoznavnost in zadovoljstvo strank zagotavljajo s korektno opravljenimi storitvami, in sicer od svetovanja do izvedbe. Povečevanje števila zadovoljnih strank jim daje dodatno motivacijo pri delu. Njihova vizija je, da nabor strank še razširijo s ponudbo vzdrževanja navtičnih vozil in motociklov. #

Servis Drev
Drešnja vas 46A
3301 Petrovče
servis@avtohis-a-drev.si
Tel: 03/713 60 50





Zakaj ne morejo vsi p električnih in hibridni

Čeprav imajo električna vozila enostavnejšo strukturo kot klasična bencinska in dizelska vozila, njihovo vzdrževanje zahteva posebna znanja in certifikate, ki jih zagotavlja tudi Bartog.

V nasprotju s klasičnimi vozili imajo električna in hibridna vozila električne inštalacije in porabnike, ki delujejo z napetostjo, nevarno za življenje ljudi. Kot taka se šteje enosmerna napetost, višja od 60 V, zato imajo po zakonskih določilih tudi strokovne delavnice predpisan postopek popravila in vzdrževanja električnih vozil, in sicer na način, da lahko izklop visoke napetosti na vozilu pred začetkom del opravi le strokovno usposobljena in pooblaščen oseba. Brez tako usposobljenega delavca delavnica ne bi smela izvajati posegov na električnem vozilu. Pravzaprav se za električno vozilo uporabljajo vsi veljavni predpisi in varnostni ukrepi, tako kot za vsako drugo (hišno ali industrijsko) napravo, ki deluje pri visoki napetosti. Praktično enaka pravila

veljajo za hibridna vozila, ki poleg klasičnega motorja vsebujejo vse elemente izključno električnega vozila. Izjema so le »blagi hibridi«, ki delujejo z napetostjo 48 V, kar ni življenjsko nevarno.

Najbolj nevarno za mojstre 'naredi sam'

Teh dejstev se uporabniki in vozniki električnih vozil ne bi smeli bati. Zanje so popolnoma neškodljivi in varni. Pogled pod pokrov motorja in dolivanje na primer tekočine za pranje stekel nas ne bosta ogrozila. Vsi elementi pod visoko napetostjo so zelo dobro izolirani in zaščiteni, tako da tudi ob nenamernem dotiku ne boste ogroženi. Težava je le v 'naredi sam' postopkih, ki so še vedno priljubljeni na starih bencinskih in dizelskih motorjih. Prednosti e-vozil (recimo jim tako) so znane pri porabi, izpustu

škodljivih snovi, moči, pospeških ... Medtem ko je treba klasična bencinska ali dizelska vozila do največje moči pripeljati postopoma, je navor pri elektromotorjih na voljo takoj. Že ko speljete z mesta! Tehnično gledano klasičnih ICE motorjev ni mogoče uporabljati brez menjalnika, medtem ko je pri e-pogonih menjalnik pravzaprav nepotreben. Tudi vožnja nazaj je tehnično enostavna, saj je dovolj, da obrnete smer toka in motor se zavrti v drugo smer.

Prav tako maksimalen izkoristek elektromotorja doseže 98 %, medtem ko je izkoristek klasičnih motorjev z notranjim zgorevanjem komaj 45-%.

Manj delov

Število delov in elementov v e-vozilih je nekajkrat manjše. Govora je o veliko bolj kompaktni in preprosti zasnovi. Za primerjavo, medtem ko na klasičnih pogonih najdemo okoli 1.800 vrtljivih delov, jih je na električnih pogonih



opravljanje h vozil?

skupaj lahko okoli 2,5-krat manj. Navsezadnje že več kot stoletje spremljamo električne pogone v vlakih, tramvajih in drugih vozilih s patenti Nikole Tesle. Največji izzivi elektrifikacije niso v elektromotorju, temveč v bateriji, transportu in proizvodnji električne energije.

Nova, a tudi obstoječa tehnologija

Čeprav pri e-vozilih govorimo o napeljavah in visoki napetosti, ki

doseže 400 in celo 800 voltov, še vedno uporabljajo tradicionalno 12-voltno napeljavo in dodatno 12-voltno baterijo. Ta z elektriko napaja vse sisteme, ki jih imamo običajno v vozilu, kot so osvetlitev, zaklepanje in električni pomik stekel, infotainment sistem ... Visoka napetost je rezervirana le za pogon elektromotorja, za kar se enosmerni tok iz visokonapetostnega akumulatorja pretvori v izmenični trifazni tok. Ta nato poganja znane sinhronne ali

asinhronne elektromotorje, tako kot v vlakih, tramvajih in drugih znanih električnih vozilih.

Glavne lego komponente

Čeprav se morda zdijo zapletena, so za razliko od standardnih vozil električna vozila v resnici zelo preprosta in vsebujejo enake sestavne dele 'lego' kock. To so baterija, notranji polnilnik, pretvornik, električni motor, krmilnik motorja, ki krmili motor, polnilna vtičnica in to je skoraj vse. Sama baterija je poglavje zase, sestavljena iz velikega števila manjših baterij – členov, ki so med seboj skrbno uravnoteženi prek ustrezne elektronike v bateriji, in sicer tako, da se sproti enakomerno praznijo in polnijo ter tako podaljšujejo življenjsko dobo celotne baterije. To omogoča, da z diagnostičnimi napravami ugotovimo, kateri člen je morebiti poškodovan, zato lahko z zamenjavo razmeroma poceni popravimo baterijo, brez drage celotne menjave. Čeprav je splošno prepričanje, da so baterije nevarne

in vnetljive, so izjemno dobro mehansko in sistemsko zavarovane pred preobremenitvijo in udarci. Poleg tega so baterija, motor in pretvorniki hlajeni s hladilno tekočino, njihova temperatura pa je stalno kontrolirana, tako kot pri klasičnem motorju. Navsezadnje že najmanjša nepravilnost v pogonskem sistemu sproži proces odklopa varnostnih relejev znotraj akumulatorja in tako vozilo ostane brez napajanja. Ne glede na to, ali gre za okvaro, nesrečo ali kakšen drug izreden dogodek. Ravno zato obstajajo posebna stikala, ki smo jih omenili na začetku te zgodbe, s katerimi usposobljena oseba izklopi napajanje, da lahko vozilo nemoteno dela. Zato neusposobljene in ne kvalificirane osebe pri teh inštalacijah res nimajo kaj iskati, tako zaradi lastne varnosti kot zaradi dobrega počutja vozila. Kot smo rekli, je večina naših najljubših del 'DIY' vključevala tista redna servisna in vzdrževalna dela, ki tukaj niso potrebna. #

Seminar s certifikatom

Udeleženci seminarja **Diagnostika in servisiranje električnih ter hibridnih vozil** se bodo usposobili za vzdrževanje posameznih elementov električnih in hibridnih vozil, uporabo ustreznih orodij in opreme, diagnostiko okvar, zamenjavo komponent na visokonapetostnih sistemih in za postopke vzdrževanja, specifične za vozila, ki delujejo pod visoko napetostjo. Poleg teoretičnega dela programa ponuja Bartog delo na najnaprednejšem modelu električnega vozila s simulatorjem napak. Program je zasnovan in opredeljen po EU standardih, vse dodatne informacije pa lahko dobite na elektronskem naslovu: janez.cvek@bartog.si. #



Izbrane prve nagrade programa zvestobe Bklub

Bartogov program zvestobe, osredotočen na mehanike in velike stranke, po ustanovitvi konec lanskega leta vstopa v novo akcijo. Vsak mesec vas čakajo nove ugodnosti in blagovne znamke, ki vstopijo v točkovni sistem. Spremljajte novice prek www.bklub.si.

IZBRANE NAGRADE



371 potrebne točke
AIRBUDS 2 BLUETOOTH
SLUŠALKE



3.647 potrebne točke
ANDROID TV 43E635BFS +
DARILNO TV STOJALO



2.847 potrebne točke
APARAT ZA ESPRESSO PRIMA
LATTE



1.678 potrebne točke
APARAT ZA PEČENJE KRUHA
BM1500WG



Bklub je bil zasnovan tako, da bi bili serviserji čim bolj natančno obveščeni o aktualni ponudbi v asortimanu, ki ga kupujejo, hkrati pa nagrajeni s točkami in nagradami. Članstvo v novem klubu zvestobe dosežete s preprosto prijavo v katerikoli Bartogovi poslovalnici ali prek uradne spletne strani www.bklub.si, z včlanitvijo pa je vsak nakup v Bklubu dobesedno

vreden več. Za člane Bkluba je opredeljen sklad več kot 500 nagrad, poleg orodja in servisne opreme pa so na voljo tudi izdelki za gospodinjstvo, družino in otroke ter vedno potrebna bela tehnika in multimedija. Bklub je bil zasnovan kot podpora Bartogovim partnerjem v poslu, pa tudi kot osebna dodana vrednost njegovim strankam v njihovem vsakdanjem življenju.

500
bogatih nagrad
50
svetovnih
blagovnih znamk
kontaktni center
dostava nagrade
na vaš naslov



Po registraciji stranke, članice Bkluba, nimajo več nobenih obveznosti. Točke se samodejno beležijo in arhivirajo na njihovem računu Bklub. Točke lahko kadarkoli preverite z registracijo na spletni strani bklub.si in jih mimogrede, če jih bo dovolj, zamenjate za katero od nagrad.

Kako zbirati točke?

Zelo preprosto. Z registracijo v Bklub vsak kupec takoj postane član programa zvestobe in začne zbirati točke! Prijavite se lahko v poslovalnici ali prek spletne strani www.bklub.si, dodatne informacije pa dobite na telefonski številki 07 3462 460.

Ob nakupu določenega izdelka, ki je trenutno v akciji, za vsakih porabljenih 24 evrov v Bartogu pridobite od 1 do 5 točk, s tem da se pri izdelkih iz gospodarskega programa točke potrojijo (x3). Vse informacije o razponu, ki prinaša tako točke kot tudi nagrade, so jasno poudarjene na strani Bklub. Tam vas čaka pregleden prikaz nagrad po kategorijah. Izbrane nagrade bodo v najkrajšem možnem času dostavljene na vaš prag, dom ali v delavnico. #





Prehod iz stranskega igralca, v igralca, ki oblikuje trg – MRL Tires Limited

Ta dosežek je dokaz naše neomajne predanosti in vizionarskega vodenja naše ekipe. Še naprej se osredotočamo na premikanje meja inovativnosti, zagotavljanje kakovostnih izdelkov in utiranje poti za nadaljnjo rast in uspeh.

Doslej nas je naša pot pripeljala do pomembne rasti in številnih mejnikov. Ponosni smo, da upravljamo dva najsodobnejša proizvodna obrata za pnevmatike, opremljena z napredno tehnologijo, ter namenski in popolnoma opremljen center za raziskave in razvoj. Ta infrastruktura nam omogoča nenehne inovacije in zagotavljanje vrhunskih rešitev. Vpliv MRL se razteza na vse segmente poslovanja s pnevmatikami za terenska vozila in služi različnim industrijam in aplikacijam. Z našo obsežno izbiro več kot 2.500 SKU-jev ponujamo enega najširših izborov posebnih pnevmatik za te industrije. Ta paleta izdelkov nam omogoča, da izpolnimo edinstvene potrebe in zahteve naših strank, s čimer krepiamo naš položaj enega vodilnih dobaviteljev na trgu terenskih pnevmatik.

Izjemno smo ponosni na uspeh, ki ga je dosegel MRL. Za vse zaposlene ustvarjamo motivacijsko in privlačno delovno okolje, saj se zavedamo, da je vsak posameznik sestavni del uspeha podjetja. Poleg tega smo trdno zavezani zmanjšanju vpliva naših proizvodnih dejavnosti na okolje ter izboljšanju zdravja in varnosti naših zaposlenih. Aktivno si prizadevamo za razvoj vedno bolj vzdržljivih pnevmatik, ki lahko zagotavljajo visoko zmogljivost brez škode za okolje. Trajnost je sestavni del našega korporativnega poslanstva in še naprej vlagamo v inovativne rešitve za spodbujanje bolj zelenega in trajnostnega sveta.

MRL je uspešna blagovna znamka v industriji terenskih pnevmatik, zahvaljujoč naši močni globalni prisotnosti tako v serijski proizvodnji kot na poprodajnem trgu, kjer sodelujemo s partnerji v 124 državah. Ta obsežen tržni doseg, skupaj s kakovostjo naših izdelkov in storitev, nam je omogočil odličen ugled v industriji. Vzpon katere koli blagovne znamke zahteva leta neomajne predanosti, enournega truda in predanosti odličnosti. Nenehno stremimo k širitvi naše palete izdelkov, ne samo v smislu kakovosti izdelkov, temveč tudi v smislu obsega in trajnosti naše ponudbe. Naše prizadevanje za odličnost ne pozna meja, saj si nenehno prizadevamo preseči svoja prejšnja merila in dvigniti standarde naše industrije. Izdelava visokokakovostne pnevmatike zahteva veliko pozornosti vsakemu vidiku njenega ustvarjanja, od pridobivanja visokokakovostnih surovin, ustvarjanja napredne proizvodne infrastrukture in izvajanja strogih postopkov procesne kontrole kakovosti. Poleg tega ima izjemno število kvalificiranih delavcev nepogrešljivo vlogo pri iskanju odličnosti pri proizvodnji pnevmatik.

Če gledamo v prihodnost, bomo še naprej vlagali v raziskave in razvoj, vrhunsko tehnologijo in učinkovite marketinške strategije. Odločeni smo, da nenehno presegamo pričakovanja naših strank in krepiamo svoj položaj v industriji terenskih pnevmatik.



Varna vožnja še nikoli ni bila boljša.

Odkrijte tehnologijo pnevmatik, razvito v Nemčiji.

continental-tires.com

