

PNEVMATIKE

KAKO IZBRATI
NAJBOLJŠI MODEL ZA
SEBE IN SVOJE VOZILO?



BARTOG
INFO

ŠTEVILKA 4
JESEN/ZIMA
2022/2023

GENERACIJE IN KOMUNIKACIJE

Z DOBRO KOMUNIKACIJO SMO VSI USPEŠNEJŠI.



T1 MEETUP 2022

Čas za tehnološko prilagoditev



NOVE POSLOVALNICE

Kamnik in Maribor



NASVETI

Okvare, ki jih ne marajo niti serviserji



AKUMULATORJI

Sedem stvari, ki jih morate vedeti



KO TEŽKO DELO POSTANE LAHKO

Video posnetki »WATCH & WORK« (»Glej in naredi«)

Težka opravila postanejo preprosta z našimi videoposnetki v storitvi »Watch & Work« (Glej in naredi). Vsaka epizoda je profesionalna in praktična ter nudi mehanikom priročne nasvete za izvajanje kompleksnih del na sistemih jermenskega pogona. In vsaka je prilagojena specifičnemu motorju. Videoposnetke si oglejte kadar koli na našem YouTube kanalu ali na www.continental-ep.com/waw.



T1 MEET UP

Kriza je aktualna, pred nami je desetletje za tehnološko prilagoditev.



PNEVMATIKE

Kako izbrati zimsko pnevmatiko za sebe in svoje vozilo.

GENERACIJE IN KOMUNIKACIJE

Kaj je pomembno vedeti, da bi bili boljši sodelavec.



INTERVJU: IGOR SLATINEK

Služba, šport in igra – kako delati stvari enostavno in drugače.

Vsi smo občinstvo!

Živiljenjska in poslovna obdobja pogosto radi nazorno povezujemo s športom – prvi polčas, drugi polčas, napad, menjava, podaljški ... Ker v športu najdem svoj osrednji navdih, bi ga najraje uporabil tudi v tem besedilu. A ker prvič pišem uvodnik za časopis, ki na Hrvaškem izhaja že desetletje, v Sloveniji pa drugo leto in vem, da ga berejo na različnih instancah, se bom tokrat osredotočil na tribune in občinstvo. Za športne analogije pri vodenju ekip bo še čas, saj je delo končnica finala, ki se tako ali tako nikoli ne konča. A tako kot v športu smo tudi tu zaradi občinstva, vendar želim poudariti, da to občinstvo niso le naši kupci, ampak tudi naši zaposleni in partnerji. Navidez tri skupine, ki v nekem trenutku ločeno stojijo na različnih straneh pulta in blagajne, a hkrati postanejo ena bistveno povezana skupina, v kateri so vsi odvisni drug od drugega. Zaradi njih sta Bartog in Tokić Group tam, kjer sta. Zaradi zaupanja strank v naše zaposlene in zaradi zaupanja zaposlenih v vodstvo podjetja ter navsezadnje zaradi zaupanja lastnikov v svoje zaposlene. Prav v teh odnosih se želim kot novi predsednik uprave vsem zahvaliti za dosedanje zaupanje in partnerstvo, družini in lastnikom pa za zaupanje in veliko odgovornost. Kot nekdanji izvršni direktor poslovanja Tokić zelo dobro poznam potenciale in izzive, s katerimi se podjetje sooča. Vem tudi, da smo skupaj močnejši, ker podjetja temeljijo na znanju, ki se v obeh državah razvija že več kot 30 let, pri čemer ni zanemarljiv noben vidik poslovnega razvoja. Kako širok je spekter

dejavnosti Bartoga, se lahko najbolje prepričate na straneh naše revije, pa tudi v vsaki poslovalnici in celo v vsakem avtoservisu. Z asortimanom, izobraževanjem, hitrostjo dostave in dostopnostjo, ki nam vsem predstavlja posebne izzive. S ciljem zagotavljanja mobilnosti kot temeljne človekove pravice bo Bartog v leto 2023 vstopil kot podjetje s poudarkom na mehanikah in vozniških, predvsem pa na človeku na obeh straneh pulta. Kot je zaključila naša nedavna konferenca, so pomembni tudi programi B2B in B2C, vendar nikoli ne pozabite na P2P kot "od osebe do osebe" ali "oseba osebi". Tega so nas naučile okolišrine preteklosti, pa tudi sedanjega časa, ki je sicer ustvaril zelo visoke poslovne ovire, a porušil tudi nekatere meje med ljudmi, zaradi katerih smo si lahko še bližje in še boljši.

Ivan Šantorić

predsednik Uprave Tokić Grupe



PR Kotiček

Valeo, ATE test zavor, Continental, Exide

4

T1 MeetUp 2022

Čas za tehnološko prilagoditev

6

Bartog in družba

Sejem Komenda

10

Bartog in družba

Srečanje prevoznihskih družin in podjetij Slovenije

12

Nove poslovalnice

Kamnik

14

Dobavitelji in partnerji

AIC Nemčija

16

Generacije in komunikacije

Ne razumem. In to je OK?

18

Pnevmatike

Kako izbrati zimsko pnevmatiko

20

Bartog in družba

Brez kolesa ne gre

26

Nasveti

Okvare, ki jih ne marajo niti serviserji

28

Intervju: Igor Slatinek

Služba, šport in igra – kako delati stvari enostavno in drugače

30

Bartog in družba

Obisk študentov Ekonomske Fakultete

32

BHS mreža

Pooblaščen in nepooblaščen servisi

34

Akumulatorji

Sedem stvari, ki jih morate vedeti

36

Orodje in servisna oprema

Polnilci in servisna oprema

38

Bartog in družba

Vožnja z mestnimi avtobusi

40

Nasveti

Priprava avta na zimo

42

Dijagnostika

Kibernetska varnost

44

Dijagnostika

Tehnična podpora in asistenca

46

Poslovalnice

Maribor

48

Zanimivosti

Statistika voznega parka

50



IMPRESSUM

IZDAJA

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

UREDNIKI

Glavni urednik Marko Tomac, namestnica
glavnega urednika Sabina Gosencan

IZVRŠNI UREDNIK

Matko Jović

KONTAKT

info@bartog.si

MARKETING

marketing@bartog.si

REDAKCIJA

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

TISK

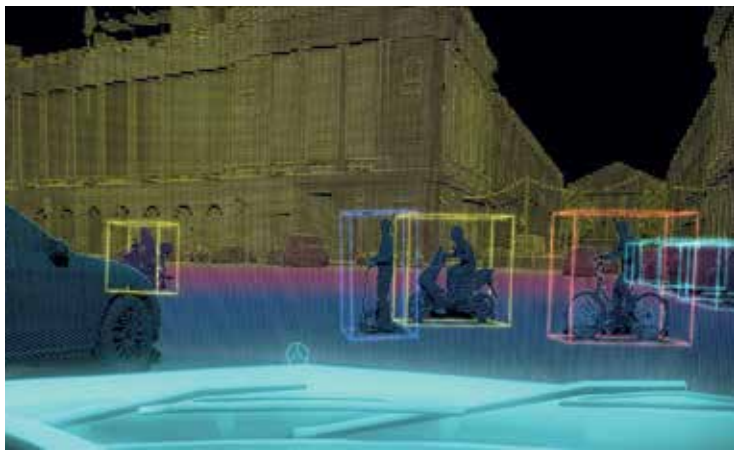
KERSCHOFFSET d.o.o.

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.





VALEO

Prvak elektrifikacije

Soočena z izrednimi razmerami podnebne krize, mobilnost v celoti prevzame električni pogon za zmanjšanje deleža emisij. Vsi novi predpisi gredo v to smer. Proizvajalci avtomobilov oblikujejo in obnavljajo svojo ponudbo z uporabo elektromotorjev. Trg elektrifikacije naj bi se potrojil na okoli 90 milijard evrov do leta 2025. Valeo se je za ta preobrat pripravil več kot deset let. Z združevanjem strokovnega znanja na področju pogonskih in toplotnih električnih sistemov, nizke in visoke napetosti, je Valeo postal električni prvak mobilnosti. V začetku julija 2022 je bil Valeo Siemens eAutomotive, vodilni v visokonapetostni elektrifikaciji, integriran v poslovanje Powertrain Systems, kar je še dodatno okrepilo položaj Valea kot glavnega igralca elektrifikacije. Valeo zdaj ponuja vrsto tehnologij ki pokrivajo vse potrebe in uporabo v povezavi z elektrifikacijo. Njegove tehnologije, ki vključujejo algoritme in programsko opremo umetne inteligence, zdaj najdemo v vseh vozilih in vseh novih oblikah mobilnosti, njegove rešitve

pa pokrivajo potrebe vseh vrst vozil, od majhnih, popolnoma električnih mestnih vozil, do tovornjakov za dolge razdalje. Portfelj izdelkov Vale izpolnjuje vse potrebe trga, povezane z električnim pogonskim sklopom, električnim motorjem (srce pogonskega sklopa), pretvorniki (mozgani, ki transformirajo tok in upravljajo z elektromotorjem), reduktorji (enakovredni menjalniku v tradicionalnem avtomobilu), vgrajenim polnilcem in pretvorniki električne energije (varno in učinkovito napajajo visokonapetostno baterijo in električno omrežje na krovu). Je vodilni svetovni proizvajalec sistemov za pomoč voznikom (ADAS), kjer je prisoten že od 1991, ko je izdelal prve asistenčne sisteme pri parkiranju. V programu ADAS upravlja celotne sisteme, od strojne opreme, z najnaprednejšim in celotnim portfeljem senzorjev na svetu, do centralnih elektronskih krmilnih enot. Valeo ima najpopolnejši portfelj senzorjev na trgu (ultrazvočni senzorji, kamere, radarji in LiDAR), programsko opremo in pripadajoče inteligence. #

ATE
TEST ZAVOR

Podloga ATE Ceramic zmagovalec testa

V znamenitem testu zavor ADAC, so zavorne obloge ATE Ceramic premagale pet drugih znamk – s skupno oceno 1,7 (dobro) - in zasedle prvo mesto. ADAC je testiral skupno šest različnih zavornih oblog in zavornih diskov, med njimi en izdelek proizvajalca originalne opreme, različne brendirane in športne zavore, ter eno zavoro iz budget razreda.

Na testu so navdušile zavorne obloge ATE Ceramic v kombinaciji z ATE Original zavornimi diski in to v kategoriji porabe, kjer so prevladali z izrazito razliko v primerjavi z vsemi ostalimi konkurenti: na testu v realnih zavornih ciklih pod visoko obremenitvijo so si zagotovili skupno oceno 1,0 - za več kot eno oceno so bili od naslednjega najboljšega izdelka. Za zavorno pot so dosegli drugo najboljšo oceno (1,5) in pokazali dobre torne lastnosti.

ATE je blagovna znamka družbe Continental, tehnološkega koncerna in dobavitelja za avtomobilsko industrijo. »Keramične zavorne obloge ATE zagotavljajo oboje: visoko stopnjo varnosti, kot kažejo rezultati testa zavor, pa tudi vzdržljivost. Zahvaljujoč posebni mešanici, iz katere je izdelana, ima ATE Ceramic obloga zelo nizek abrazivni učinek in tako ustvarja manj zavornega prahu. To zmanjšuje obrabo

in je koristen za okolje, prinaša pa tudi v delavnico zadovoljne stranke,« pravi Maik Spengel, odgovorni produktni vodja v Continentalu. »Še posebej smo veseli, da je 10 let po prejemu nagrade za inovativnost na sejmu pnevmatik v Essenu zdaj tudi ADAC potrdil odlične lastnosti podloge ATE Ceramic – to dokazuje, da se Continental tudi v prodajnem segmentu storitev osredotoča na inovativnost in trajnost. Rezultati testov kažejo, da tudi zavorne obloge ATE niso v ničemer slabše od originalne opreme,« dodaja Peter Wagner ki v Continentalu vodi oddelek OE & Prodajne storitve. #



CONTINENTAL

Na prvem mestu po ADAC, ÖAMTC in TCS

Pnevmatika Continental WinterContact TS 870 je v testih zimskih pnevmatik, ki so jih konec septembra objavili največji avtomobilistični klubi v Nemčiji, Avstriji in Švici, zasedla prvo mesto pri vseh testiranih dimenzijah.



Največ pohval je šlo na račun njene uravnoteženosti, učinkovitosti in obrabe. Klub Touring Club Switzerland (TCS) je pnevmatik v obeh dimenzijah dosodil oceno "zelo priporočljiva", nemški klub ADAC in avstrijski klub ÖAMTC pa sta jima dodelila oceni 2,1 (215/60 R16) in 2,2 (185/65 R15). Pri klubu TCS so zlasti pohvalili uravnoteženost. Pnevmatika WinterContact TS 870 se je zelo prepričljivo izkazala na suhih in mokrih cestah, obenem pa je pokazala svoje zmogljivosti tudi na snegu in ledu, poleg tega pa je tudi energijsko učinkovita in se malo obrablja. Kluba ADAC in ÖAMTC sta prišla do podobnih rezultatov ter sta poudarila varnost v zimskih razmerah in uravnoteženost na vseh podlagah. Vsakoletni testi, ki jih opravijo naštetih trije avtomobilistični klubi, veljajo za merilo aktualnega prodajnega programa zimskih pnevmatik. Letos so ti klubi



preverili skupno 33 modelov pnevmatik v dimenziji 185/65 R15, ki je priljubljena pri manjših avtomobilih, ter v dimenziji 215/60 R16, za katero se odločajo lastniki športnih terencev in kompaktnih vozil. Pnevmatika WinterContact TS 870 se je kot najboljša izkazala že na testu specializirane revije Auto Express iz Združenega kraljestva: "Continental je sopomenka za varnost poleti in pozimi. Prvo mesto na testih vodilnih avtomobilističnih klubov potrjuje naš slogan o prvovrstnih pnevmatikah in pomeni velik poklon naši razvojni ekipi za ves

njen trud," je povedal Andreas Schlenke, razvojniak pnevmatik pri Continentalu. Continentalovi strokovnjaki so pnevmatiko WinterContact TS 870 v celoti prenovili. V ta namen so razvili nove zasnovane tekalne plasti, konstrukcijo in gumeno zmes. V primerjavi s svojo predhodnico zato nova pnevmatika WinterContact TS 870 lahko ponudi tri odstotke krajšo zavorno pot na ledu ter pet odstotkov boljše vodljivost na snegu. Obenem pnevmatika lahko prevozi do 10 odstotkov več kilometrov ter ima izboljšan oprijem na snegu. #

EXIDE

Niso vsi AGM akumulatorji enaki. A niso vsi Exide AGM

Globalna sprememba, ki so jo uvedli evropski proizvajalci z uvedbo sistema start-stop, zahteva posebno vrsto akumulatorjev – tistih najmočnejših in najvzdržljivejših modelov, ki lahko zagotovijo več tisoč zagonov motorja po rednih mestnih postankih, ko je start-stop sistem aktiviran.

Če se vrnemo v preteklost, je Citroën prvi

leta 2004 komercializiral start-stop avtomobile. In prav Exide, kot Citroënov razvojni partner in dobavitelj originalne opreme, je izdelal prvi AGM akumulator za te nove modele. V letih, ki so sledila, je prodaja start-stop avtomobilov še naprej rasla, kar je povzročilo povečanje povpraševanja po AGM akumulatorjih na

trgu rezervnih delov. Delavnicam in serviserjem je pogosto težko najti pravi AGM akumulator za strankin start-stop avto. AGM akumulator mora zdržati zelo visoke zahteve start-stop režima dela, sicer se bo v nekaj tednih degradiral in ne bo dosegel pričakovane manjše porabe goriva. Cenejše in manj znane blagovne znamke pogosto temeljijo na zastarelih tehnologijah



in komponentah nižje kakovosti. Exide Technologies kot proizvajalec originalne opreme za velike proizvajalce vozil in industrije je le eden od majhnega števila proizvajalcev, ki je izpolnil tehnologijo AGM in izpolnjuje današnje zapletene specifikacije originalne opreme. Exideovo strokovno znanje in številne izkušnje z izdelki za shranjevanje energije za avtomobilske in industrijske aplikacije postavlja podjetje v privilegirani položaj pri razvoju start-stop akumulatorjev, namenjenih zmanjšanju porabe goriva in emisije CO2. Exide akumulator zagotavlja najboljšo zmogljivost zagotavljanja nižjih stroškov goriva za potovanje. #





Kriza je aktualna, pred nam za tehnološko prilagoditev

Po veliki spomladanski tehnološki konferenci in poletni, ki se je ukvarjala z izzivi v nabavi, je zadnja konferenca T1 Meetup skupine Tokić odprla pomembna vprašanja na temo prodaje v družbi vodilnih svetovnih znamk, kot so ATE, Continental, Exide in Valeo, pa tudi v družbi izkušenih strokovnjakov Tokića in Bartoga.

V tehničnem centru Renaulta v Mirni Peči v Sloveniji, nedaleč od upravne stavbe Bartog, je ob 250 zaposlenih v Skupini Tokić in neposrednem prenosu potekala 4. konferenca T1 Meetup. Tematsko zasnovana

v kontekstu aktualnih tržnih izzivov je odprla številna vprašanja prodajnih aktivnosti, pa tudi samih voznikov kot končnih kupcev rezervnih delov. Ravno v času cenovnih nihanj na trgu poprodajnih avtomobilov, pa tudi Automechanike kot

Danes mora biti vsak pripravljen na prihodnje delo, pa tudi na današnje potrebe. V tej luči smo zelo veseli in ponosni, da je Tokić Grupa del naše organizacije že 14 let, in lahko rečem, da je neverjetno, v kaj se je podjetje razvilo.

Wolfgang Menges, izvršni direktor nabave/IT, ATR International AG

največjega sejma za dobavitelje avtomobilske industrije, so razstavljavci Tokića, Bartoga in tuji partnerji s svojimi predstavitvami ponudili

PRESTIŽNO PRIZNANJE V LETU 2022 – „WHO IS WHO?“

Skupina Tokić na zemljevidu najboljših distributerjev

Nenehna rast in razvoj poslovanja sta skupino Tokić v letošnjem letu postavila na prestižen zemljevid najpomembnejših distributerjev, ki pokriva 35 evropskih držav. Gre za ekskluziven in konkreten plakat »Who is Who«, ki nastaja kot produkt poglobljene tržne raziskave strokovnjakov z različnimi metodologijami in postopki. Raziskavo izvaja Wolk After Sales Experts kot vodilno podjetje na področju raziskav avtomobilskega poprodajnega trga, ki s svetovalnimi storitvami ustvarja nevtralen pregled trga. Prav zato je to pozicioniranje Skupine Tokić, s podjetjema Tokić na Hrvaškem in Bartog v Sloveniji, pod okriljem globalne kooperacije ATR International AG, odlična potrditev dobrega dela in veter v hrbet nadaljnjemu razvoju. #





ni pa je desetletje

natančna razmišljanja o trenutnem stanju, pa tudi napovedi razvoja domačega, regionalnega in celo svetovnega trga avtomobilskih delov.

Nepredvidljivost z optimizmom

Povsem jasno je, da se posledice v dobavnih verigah še vedno čutijo, čeprav je po krizi COVID-19 na vidiku začetek bolj optimističnega obdobja za podjetja. Poleg tega na nihanje cen pomembno vplivajo razmere v Ukrajini, vsekakor pa rast cen energije in surovin. Natančnim dolgoročnim napovedim ne pripomorejo niti nihanja cen prevozov, ki - čeprav so cenejši - povzročajo tudi različne odzive dobaviteljev zaradi nakopičenih (in včasih dragih) zalog, ali priprave na vrnitev kitajskih znamk. Nepredvidljivost je torej na svetovnem trgu še vedno močno prisotna. Vendar razlogi za optimizem so in temeljijo na poglobljenem poznavanju situacije, veščinah in strokovnosti ter tudi na odlični komunikaciji, ki smo ji bili priča na zadnjem T1 Meetupu.

Spričo današnjih izzivov je najbolj pomembno, da uspemo ohraniti fleksibilnost, vendar se morajo vsi zavedati, da danes vsi v verigi prevzemamo odgovornost. Nihče ni izvzet iz ogromnih tveganj, zato je tudi za poprodajno industrijo pomembno, kako se bo odzval trg originalne opreme. Je pa tudi prostor za optimizem, saj ni pričakovati, da bo vse kar naenkrat drastično padlo.»

Patrick Moritz, vodja prodaje za jugovzhodno Evropo, ATE

Ne smemo pozabiti, da bodo klasične baterije potrebne tudi v čisto električnih vozilih. Kot vodilni proizvajalec baterij, ki je opremil prvo raketo na Luno in prvo hibridno Toyoto, je Exide pripravljen na vse. Po drugi strani pa so bili postavljeni zelo optimistični cilji glede čisto električnih vozil, na katere niso vsi pripravljeni.

Giuseppe Bordini, vodja izvozne prodaje in koordinator, EXIDE

Šahovski pristop

Vzporedna digitalna transformacija, ki je dobila veter v hrbet v zadnjih dveh letih zaprtega poslovanja zaradi COVID-19, je tudi nepogrešljiva spremenljivka v razvoju vsakega proizvajalca, dobavitelja in tudi distributerja.

5 hitrih zaključkov

- ❶ Izzivi se počasi spreminjajo v priložnosti za dobavitelje in distributerje, tako kot se prodaja izdelkov že nekaj časa spreminja v zagotavljanje storitev in izbire. Ideja sicer ni nova, vendar se koncept storitve ob samem izdelku počasi spušča v najbolj trivialne dele.
- ❷ Tehnologija prihaja in se razvija hitro, hitreje, kot jo je mogoče uporabiti v vsakdanjem življenju. Izziv predstavlja tudi dejstvo, da nove in učinkovitejše tehnologije pridejo še preden se sedanje implementirajo in preživijo svoj življenjski cikel testiranja, prilagajanja in izkoriščanja.
- ❸ Trajnost kot globalna iniciativa, ki se izvaja z namenom razvoja ekologije, družbenih razmer in upravljanja, pušča pečat na vseh vidikih poslovanja in na začetku zagotovo zmanjša učinkovitost in dobičkonosnost. Vsi pa so prepričani, da bo, ko bo zares zaživela, pozitivno vplivala na vsakdanje življenje ljudi, pa tudi na pravo dodano vrednost izdelka in celo na ceno.
- ❹ Neizogibna je konsolidacija trga in partnerjev na najvišji možni stopnji digitalizacije, pa tudi s komplementarnim razvojem in transparentnostjo. Medtem ko posel prežemajo stalni izzivi in spremembe, je ključnega pomena ohraniti razpoložljivost izdelkov.
- ❺ Kljub nenehnemu razvoju digitalizacije, vključno z robotiziranimi procesi, ki jih je danes v Skupini Tokić več kot 200 in opravijo preko 5 milijonov nalog letno, poleg B2B in B2C poslovanja ne smemo pozabiti in moramo vsi razvijati P2P (person to person) poslovanje - od osebe k osebi.





Potpis

Tehnologija gre z velikimi koraki naprej in čeprav se zdi, da požira vse več, saj je tega vedno več, je dejstvo, da vsi sistemi postajajo vse bolj učinkoviti. To se vidi predvsem pri osvetlitvi. Prvi valovi bodo prinesli občutno povečanje deleža hibridov, ki uporabljajo tudi znane tehnologije, čisti EV pa bodo v večjem številu prispeli šele nato. Imamo desetletje, da se prilagodimo, vendar moramo začeti delati na tem zdaj. Gre za zelo velik izziv v izobraževanju in pravni ureditvi.»

Arnaud Malherbe, direktor prodaje Grčija in Balkan, Valeo



Električna vozila in inovacije res prinašajo veliko sprememb. Električni motorji v električnih vozilih so na primer odlični za zaviranje, ker nimajo potrošnih delov, a je potrebnih še deset let za razvoj zanesljivih izdelkov. Velika razlika je, ali zavirate pri 30 ali 150 km/h, sile morajo biti enakomerno razporejene, uskladiti je treba stroške razvoja in serijske proizvodnje, potem pa je tu še zakonodaja, zakonodaja, ki bo še dolgo vključevala obstoječe stopnje varnosti in mehanske povezave.

Dejan Todorović, regionalni manager, ATE

En kot da to ne bi bilo dovolj, razvojno enačbo dodatno zapleta okoljsko-elektrifikacijska pobuda, ki avtomobilski trg intenzivno pripravlja na prihod električnih avtomobilov. Ravnesje med vsemi temi okoliščinami nikakor ni enostavno, vendar se ustvari skupna ugotovitev, ki se je počasi zave vsak voznik: »Prvi koraki digitalizacije nikoli niso privlačni, a preobrazba vedno poteka postopoma, zato si bodo tisti, ki se prilagajajo in ustvarjajo dodano vrednost s trajnostnim poslovanjem, ustvarili svoj prostor na trgu in obdržali kupca. Spremembe so neizogibne in kdor hoče s prilagajanjem uspeti, mora takoj začeti vleči poteze, medtem ko razmišlja o naslednjih. Tako kot v šahu.»

Vse se da, a nič brez ljudi

V kakšnem vzdušju bo potekala konferenca, je postalo jasno že po nagovoru vodstva, torej po prvih predstavitvah. Bartogova sodelavca, direktor maloprodaje Igor Slatinek in izvršni direktor veleprodaje Primož Ramovš, sta letvico dvignila zelo visoko, po predstavitvah razstavljalcev (ATE, Continental, Exide in Valeo) je nadaljevala ekipa Tokića pod vodstvom izvršnih direktorjev prodaje Maria Jurišića in Kristiana Pavkovića, nato pa sta predstavitev zaključila direktor izvoza Zoran Žeželj in izvršni direktor posebnih prodajnih poti Zvonko Bajcer. Poleg nagovora vodstva in čestitk za rezultate je bila vesela okoliščina tudi veliko število zaposlenih, ki so v času konference praznovali rojstne dneve. In to se seveda ni pozabilo... #



Kristian Pavković



Mario Jurišić



Primož Ramovš



Zoran Žeželj



Zvonko Bajcer

Kot v večini primerov so razmere na poprodajnem trgu tako zapletene, da je možna le evolucija, ne revolucija. Tako bo tudi v servisnih delavnicah, kjer se bo vse bolj razvijal koncept servisa in povezovanja z distributerji. Tako kot pri razvoju spletne trgovine, ki bo morala na avtomobilskem poprodajnem trgu vključevati vedno širšo storitev, povezano z izdelkom.»

Vilmos Tokaji, vodja prodaje za Jugovzhodno Evropo, Continental

DINAMIČNA ZIMSKA ZMOGLJIVA PNEVMATIKA ZA AVTOMOBILE IN SUV



NEW

**EUROWINTER |
HS02 PRO**

Napredna zmes pnevmatike EUROWINTER HS02 PRO dosega popolno ravnovesje med snegom in mokrim oprijemom ter lahko prenese vse vrste zimskih razmer. Idealna izbira za športne avtomobile z visoko hitrostjo in z visokim indeksom nosilnosti, kot so SUV in CUV.



FALKEN
TYRES

falkentyre.com



26. Jesenski kmetijsko obrtni Sejem Komenda

V dneh od 7. do 9. oktobra smo se udeležili 26. jesenskega kmetijsko obrtnega Sejma Komenda.

Na sejmu, ki velja za enega največjih tovrstnih sejmov v Sloveniji in ga že več kot četrto stoletje prireja Konjeniški klub Komenda in občina Komenda, smo na našem razstavnem prostoru predstavili širok Bartog asortiman in naše dobavitelje ter si z obiskovalci izmenjali mnenja in izkušnje. Bartog ekipa pa tokrat ni le predstavljala ponudbe, ampak se je po svojih najboljših močeh trudila tudi za čim boljšo prodajo na licu mesta. S tem smo v Bartogu

naredili korak naprej v primerjavi s spomladanskim sejmom, kjer same prodaje na prizorišču nismo imeli. Zahvaljujemo se vsem, ki ste si vzeli čas in obiskali naš razstaveni prostor, pa tudi Bartog ekipo, ki je delala na sejmu oziroma bila vpeta v organizacijo le-tega. #



AGM akumulatorji niso vsi enaki.



Vendar tudi niso vsi Exide AGM.

Če ne izberete originala, kako ste potem prepričani, da boste vgradili pravi akumulator AGM v avtomobil vaše stranke?

Pogosto cenejše, manj znane znamke, temeljijo na:

- zastarelih dizajnih
- manj natančnih proizvodnih procesih
- komponentah nižjega razreda

AGM akumulator mora prenesti zelo visoke zahteve po delovanju funkcije Start-Stop, sicer se bo v nekaj tednih razgradil in ne bo izpolnil pričakovanih glede prihranka goriva.

Vaša stranka bo plačala na črpalki!

Exide je eden izmed redkih akumulatorjev proizvajalca, ki je izpopolnil tehnologijo AGM za izpolnjevanje današnjih zapletenih specifikacij OE.

Exide na etiketi je vaše zagotovilo

To je edini znak, ki ga potrebujete vi in vaše stranke, da se prepričate o najboljši uspešnosti in, kar je najbolj pomembno, nižjih stroških goriva za nadaljnjo pot.



Ustvarjanje prihodnosti – način Exide:



Inovativnost



Zanestljivost



Družbena
odgovornost



Visoka zmogljivost

Iskalnik Exide akumulatorjev



exidegroup.com

**ENERGIZING
A NEW
WORLD**

EXIDE
TECHNOLOGIES



Srečanje prevozniških družin in prevozniških podjetij Slovenije

Tudi letos se je Bartog ekipa udeležila tradicionalnega Srečanja prevozniških družin in prevozniških podjetij Slovenije, ki je v soboto, 10. septembra, potekalo v Šenčurju. Gre za sejamsko družabni dogodek, ki na enem mestu združuje prevoznike, njihove družinske člane ter poslovne partnerje, obiščejo pa ga tudi najvišji predstavniki države.

Medsebojno druženje in medgeneracijsko povezovanje ostaja osnovna ideja dogodka, ki ga enkrat letno, in sicer že peto leto zapored, organizira Sekcija za promet pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije in Združenje za promet pri Gospodarski zbornici Slovenije.

»V družinska podjetja, še posebej prevozniška, je praviloma vpeta celotna družina, zato je

prav, da se v celoti spoznajo tudi med seboj. Srečanje, kakršno je bilo in bo tudi v prihodnje, je pravo okolje za prijetno druženje in izmenjavo izkušenj ter sklepanje tako poslovnih dogovorov kot novih prijateljstev družinskih članov vseh generacij,« so prepričani organizatorji.

Predstavili aktualen GP katalog

Med več kot 50-imi podjetji, ki so se predstavila v Šenčurju, je imel svoj razstaveni prostor tudi Bartog. Kot je povedal vodja Gospodarskega programa v Bartogu Primož Lončar, so našim kupcem in drugim obiskovalcem srečanja med drugim predstavili tudi nov GP katalog, ki je aktualen od 10. septembra do 10. decembra 2022 in v katerem ponujamo nagrade ob nakupu pnevmatik, nadomestnih delov, akumulatorjev, olja...



Tudi eminentni gostje v Bartogovem razstavnem prostoru

Čas za klepet in kratko druženje na našem

razstavnem prostoru v sklopu obiska tega srečanja so si vzeli tudi visoki gostje, na čelu s predsednikom

Republike Slovenije Borutom Pahorjem. Z našo ekipo pa so nekaj besed izmenjali tudi minister za infrastrukturo mag. Bojan Kumer, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Matjaž Han, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Blaž Cvar in drugi. #





OSRAM NIGHT BREAKER® LED¹

Pionirska inovacija, ki pritegne pozornost –
OSRAM zakonite nadomestne LED cestne luči*

Fascinantna revolucija v tehnologiji in dizajnu: legalne LED nadomestne luči OSRAM za ceste iz serije NIGHT BREAKER® LED². Doživite vrhunsko zmogljivost najnaprednejše tehnologije osvetlitve, ki ponuja do 230 % močnejšo svetlobo** in večji kontrast. Zdaj lahko vidite dlje in hitreje reagirate. Te nadomestne LED žarnice so odporne na tresljaje in energetsko učinkovite ter zasnovane tako, da trajajo do 5-krat dlje***.

Dvignite dizajn vašega vozila na naslednjo raven s temi novimi privlačnimi nadomestnimi LED lučmi.
Vztrajajte pri OSRAM-u, številki 1 v avtomobilski razsvetljavi.

Svetloba je OSRAM

OSRAM



www.osram.hr/night-breaker-led



*Vredniti za dovoljeno dolžino, ker je to zakonito dovoljeno, ter za modelno vozilo za modelno vozilo, ki so uvedeni, ne smejo biti soropni svet. Točno pogoji razpisa na spletni strani www.osram.hr ali na spletni strani OSRAM-a.
**V primerjavi z minimalnimi normami ECE R112. Na voljo do 50 % več svetlobe.
***V primerjavi z minimalnimi normami ECE R112. Na voljo do 50 % več svetlobe.

Nova poslovalnica v Ka

Četrtek, 22. septembra, je bil poseben dan. V Kamniku smo se namreč družili z našimi poslovnimi partnerji in zaposlenimi ter mimoidočimi, ki so prišli na otvoritev naše nove poslovalnice - PE KAMNIK. Po Novi Gorici je to druga lastniška poslovalnica Bartoga.



"Vesel sem, da je prišlo do tega dne, ko lahko ponosno na zemljevid Bartogovih poslovalnic dodajamo še PE KAMNIK. To je druga lastniška poslovalnica Bartoga - sodobno urejena in dobro založena, na dobri lokaciji, z majhno, a prijazno in strokovno ekipo, ki se bo po najboljših močeh trudila za zadovoljstvo kupcev in uspešno poslovanje," je ob odprtju nove poslovalnice izpostavil direktor maloprodaje Igor Slatinek. Poslovalnica v Kamniku je velika približno 470 m², v ponudbi je širok nabor artiklov (več kot 6.800), ki bo zadovoljil tudi najzahtevnejše stranke. Poslovodja PE Kamnik je Uroš Perko, regijski vodja pa Aleš Jerman. #



Poslovodja PE Kamnik Uroš Perko, regijski vodja Aleš Jerman in prodajalec Anže Jančar

mniku



Igor Slatinek (na sredini) z Urošem Perkom (levo) in še enim prodajalcem – Anže Jančar.

Ljubljanska
cesta 24b,
Kamnik
01/28-02-285
kamnik@bartog.si
Delovni čas:
pon-pet: 08-18 /
sub: 08-12



AIC Nemčija: Od kompetentnosti do odličnosti

Nemška blagovna znamka s širokim portfeljem izdelkov se uvršča med uveljavljene dobavitelje nadomestnih avtodielov visoke vrednosti.

Pet desetletij uspeha

Podjetje Jürgen Liebis GmbH, ustanovljeno leta 1975 sredi Hamburga kot podjetje z dvema zaposlenima, je zrastle v uspešno, srednje veliko podjetje za neodvisni avtomobilski poprodajni trg. Leta 2004 je padla odločitev za distribucijo izdelkov pod lastno blagovno znamko AIC Nemčija. Naše poslovne dejavnosti vedno vodijo dokazane hanzeatske vrline. Od Hamburga do vseh koncev sveta - zanesljivo, prizemljeno in pristno.

Z našimi dolgoletnimi izkušnjami na trgu smo eden od uveljavljenih dobaviteljev nadomestnih delov velike vrednosti po vsem

svetu. Danes delujemo iz našega najsodobnejšega logističnega centra v mestu Glindede pri Hamburgu v Nemčiji. Uvedba avtomatiziranega skladišča drobnih delov (AS/RS) v letu 2019 nam bo omogočila hitro in učinkovito pobiranje majhnih delov s pomočjo 42 robotov. Pri komisioniranju in pakiranju skrbimo za kakovost izdelkov in varnost vsakega posameznega zaposlenega v vseh naših procesih po principu dvojnega nadzora.

Z našim širokim portfeljem izdelkov v več kot 100 skupinah izdelkov in več kot 13.000 izdelki ustvarjamo rešitve za neodvisni poprodajni

Naša prioriteta je in ostaja kombinacija visokokakovostnih izdelkov in poštenih cen, da tudi starejša vozila ostanejo uporabna.



trg. Naša prioriteta je in ostaja kombinacija visokokakovostnih izdelkov in poštenih cen, da tudi starejša vozila ostanejo uporabna. Za nas je pomembno, da se fleksibilno odzivamo na potrebe trga in že v zgodnji fazi prepoznavamo nove trende. Pri tem imamo koristi od partnerskega sodelovanja z našo mednarodno mrežo dobaviteljev in strank.

Temeljna kompetenca se sreča s kakovostjo

Uspeh našega podjetja temelji ne nazadnje na visoki kakovosti naših izdelkov in visokem standardu storitev. Kakovost in varnost na vseh področjih sta naši glavni prioriteti, od strokovnega znanja zaposlenih do delovnih procesov in vzdrževanja različnih partnerstev s proizvajalci originalne opreme, kot so iwis, Dunlop Suspension Systems in Olsa. Vse to je podprto z našim prefinjenim in TÜV odobrenim sistemom vodenja kakovosti. Naš cilj je nenehno izboljševanje kakovosti ter sistematično odkrivanje, analiziranje in zmanjševanje napak. To ne velja le za naše izdelke in procese, ampak tudi za ljudi, ki delajo v podjetju, in za naše okolje. Delamo vse, da našim strankam ponudimo kakovostno in primerno rešitev za poprodajni trg. #



Novost!
Posodobljen
program.

VAŠE REŠITVE ZA JASEN POGLED.

Z brisalno tehniko AIC boste varno
in čisto prišli skozi jesen.



Kdor potuje z avtomobilom, mora vedno preveriti, ali sistem za pranje vetrobranskega stekla deluje. Če je treba zamenjati enega ali več delov sistema brisalcev vetrobranskega stekla, AIC ponuja vsestransko in široko paleto izdelkov, vključno z rezervoarji za tekočino za pranje, motorji za brisalce, povezavami za brisalce, podložkami šobe za tekočino, ročice brisalcev in še veliko več. Preprosto si oglejte katalog rezervnih delov ali vprašajte veletrgovca, ki mu zaupate.



FROM COMPETENCE
TO EXCELLENCE.

www.aic-germany.de

Ne razumemo. In to je OK?

Ogromno energije in sredstev vlagamo v vse vidike življenja in dela, a v tisto, kar nam je najbolj naravno, to je komunikacija in opazovanje, pogosto vlagamo najmanj. V nadaljevanju si preberite, kaj je pomembno vedeti, da bi bili boljši sodelavec.





Zanj je pomembno, da ima fiksni delovni čas, njej pa, da lahko v pižami in copatah sproščeno hodi po pisarni. Ob tem sploh ni pomembno, kdo sta »on« in »ona«, temveč gre za pripadnika dveh različnih generacij. Zdi se, da nam življenjske preference določa predvsem letnica našega rojstva. Ne more biti tako, je logično razmišljati, a če upoštevamo dinamiko spreminjajočih se tehnologij in trendov, ki smo jim (bili) izpostavljeni, ter okoliščine vzgoje, je očitno, da je letnica rojstva ključna. Če dobro pomislimo, je povsem logično, da 'ekipa', ki se je strinjala, da gre ven 'brez mobilnega telefona', ceni točnost bolj kot 'mobilne generacije', ki se gladko prilagajajo do zadnjega trenutka. Popolnoma jasno je, da je starejši predavatelj, ki je vajen javnega nastopanja, veliko težje prenaša učenje preko spleta oziroma online sestanke. Popolnoma jasno je, da frajer iz 80-ih, ki je vadil obračanje avta z ročno zavoro, drugače dojema mobilnost kot Z- generacija, ki živi z javnim prevozom, uporablja platformo Uber itd. Primerov je nešteto, razlike med nami pa so postale tako očitne, da so se izoblikovale skupine ljudi, ki jih definira letnica rojstva. Te razlike so tako velike in pomembne, da jih ne moremo (niti ne smemo) zanemarjati, ne glede na to, ali govorimo o zasebnih ali poslovnih odnosih. Tehnologija se spreminja veliko hitreje kot se sistematično uporablja v izobraževanju, in to z že znanimi prednostmi in pomanjkljivostmi, katerih posledice so vidne v odraščanju novih generacij. Gre za lastnosti, zaradi katerih smo si med sabo tako zelo različni, da lahko vsi skupaj pridobimo le, če o njih razmislimo pred začetkom dialoga. Pa ne bomo pridobili le mi, temveč vse, kar sledi iz tega: prodaja, ljubezenski odnos, partnerstvo, igra, predstavitev, delovna mesta, odpovedi, darila...

Datum rojstva kot črna koda?

Včasih se zdi, da je velika razlika v tem, ali je oseba rojena leta 1974 ali 1982. In dejansko je. Najstarejšo generacijo, ki je bila kategorizirana, imenujemo 'boomerji'. To so ljudje, rojeni med letoma 1946 in 1964, ki jih motivira lojalnost in timsko delo. Najraje komunicirajo v živo



Če upoštevamo dinamiko spreminjanja tehnologije in trendov, ki smo jim bili izpostavljeni, pa tudi okoliščine, v katerih so nas vzgajali, je povsem očitno, da je letnica rojstva ključnega pomena.

iz oči v oči in so zvesti tradiciji. Kaj potem lahko pričakujemo, ko enkrat »Boomerjev« sodelavec postane nekdo iz generacije Z? Recimo mladenič, ki najraje komunicira z emotikoni preko družbenih omrežij, ceni neodvisnost in inovativnost, njegov vzor pa se ekstrovertirani voditelj? On občuduje voditelje, ki kljubujejo vsem korporativnim standardom in vrednotam, ki so »do včeraj« nekaj pomenile. Nedvomno te vrednote še danes nekaj pomenijo, a vprašanje

Ljudje se staramo, rojstni dnevi ostanejo

Morda boste prepoznali malo drugačno in natančnejšo delitev generacij. Družba se spreminja, generacija Z pa je bila v danem trenutku mišljena kot najmlajša generacija. No, vmes se je rodila generacija Alfa, ki zajema rojene v letih od 2012 do 2025. Rojene v tem obdobju bodo v enem delu življenja zaznamovale gibanja za družbeno odgovornost, Trump, Brexit, svetovna pandemija, pa tudi nova napredna tehnologija. Poleg tega, vsakogar od nas oblikuje tudi prejšnja generacija. Obstajajo izračuni, koliko je katera generacija vredna, v smislu tega, koliko zasluži, pa tudi kakšne potrošniške, varnostne in finančne afinitete ima. #



7 sekund za napačen prvi vtis

Kako kompleksno je področje komunikacije razkriva raziskava, ki pravi, da 93% prvega vtisa, ki je najpomembnejši, pravzaprav nima nobene veze s tem, kar govorimo. Na to, kakšen bo prvi vtis, ki se večinoma ustvari v prvih desetih sekundah, kar v 55% vpliva vizualna podoba (slika), 38% tonska vsebina (zvok), le 7% pa besedna komunikacija (informacije). Zato – verjemite svoji intuiciji, izkušnjam in prvemu vtisu, ampak vedno si zagotovite še drugo priložnost. #



Najstarejšo kategorizirano generacijo imenujemo »boomers«. To so ljudje, rojeni med leti 1946 in 1964, ki jih zaznamuje lojalnost in timsko delo.

komu in v kolikšni meri. Ne glede na to, kako velika je razlika, potrošniška ali socialna, starejši kolega je odraščal v obdobju hladne vojne, mladi hipster pa se je oblikoval v času razvoja družbenih omrežij.

Napredna komunikacija kot dolžnost

Ne glede na razliko je očitno, da je – ne glede na to, ali je formalna ali neformalna, korporativna, interna ali eksterna – komunikacija tista, s pomočjo katere lepše živimo. To, da znamo dobro komunicirati, je pravzaprav naša dolžnost. To je najmanj, kar lahko naredimo za druge, posredno pa tudi zase. Če sistem, ali pa mi sami, toliko vlagamo v realizacijo šolstva, v doseganje ciljev in realizacijo projektov, potem je vsekakor slaba ali napačna komunikacija tista, ki lahko ogrozi uspeh. Z dobro komunikacijo lahko popravimo odnos z otroki in partnerjem, pa smo potem bolj zadovoljni in učinkoviti tudi v službi. In velja tudi obratno. Z dobro komunikacijo lahko popravimo odnos s sodelavci in potem še bolj uživamo v odnosih z najdražjimi. Je torej smiselno zanemarjati

Popolnoma razumljivo je, da frajer iz 80-ih, ki je vadil obračanje avtomobila z ročno zavoro, drugače zaznava mobilnost kot Z generacija, ki živi v času javnega prevoza, Uberja, souporabe avta in podobno.



Boomers 1946.-1964.

Pogled na svet: delo je pomembno življenjska vrednota

Komunikacija: iz oči v oči, telefon

Pod vplivom: druga svetovna vojna, hladna vojna, hipijevsko gibanje

Motivacija: zvestoba, obveznosti, timsko delo

Generacija X 1965.-1980.

Pogled na svet: osebni interesi na prvem mestu, življenjsko ravnanje

Komunikacija: iz oči v oči, telefon

Pod vplivom: konec hladne vojne, razvoj osebnih računalnikov, občutek izgubljenosti med dvema velikima generacijama

Motivacija: odpor do sprememb



pomen dialoga? Nikakor! Še posebej zato, ker je za popoln uspeh potrebno le dobro poslušati, biti empatičen ter se znebiti ega. Potem je enostavno ugotoviti, kaj druga oseba potrebuje, in glede na to, iz katere generacije prihaja (Boomers, X, Y ali Z), bomo vedeli tudi, kako z njo odprto komunicirati. To je že veliko, a je šele začetek.

Si, kakršen si, a lahko si boljši, če se tega zavedaš

»Lažje je tistim, ki znajo lepo govoriti,« so prepričani mnogi. V resnici pa je lažje tistim, ki znajo dobro poslušati. Hkrati se, upoštevajoč generacijske značilnosti in pomen komunikacije, odpirajo nova poglavja o tipih ljudi. Obstajajo različni modeli in delitve, različne metodologije. A sodobni psihologi zatrjujejo, da je na svetu pet tipov ljudi, ki jih določa njihova osebnost. Skozi osebnost se kažejo prednosti in slabosti vsake osebe, z osebnostjo se predstavljamo svetu. Zato še preden začnemo razmišljati o tem, kakšna je osebnost naših sodelavcev ali partnerjev, je pomembno, da prepoznamo lastno osebnost. Šele ko prepoznamo sebe in

Šele ko prepoznamo sebe in svoje osebnostne lastnosti, lahko postanemo boljši delodajalec, zaposleni, starš ali otrok.



svoje osebnostne lastnosti, lahko postane mo boljši delodajalec, zaposleni, starš ali otrok. Šele nato lahko prepoznamo tudi druge. Ta članek niti ni odprl vseh poglavij, a če vam da samo misliti o tem, kako govorite in poslušate ter s kom se pogovarjate, ste že naredili velik korak k napredku v osebnem razvoju. Ker šele ko ugotovimo, da se ne razumemo najbolje in da so nam pomembne različne stvari, takrat se pravzaprav šele lahko začnemo pogovarjati. #

Generacija Z 1997. – 2012.

Pogled na svet: raznolikost, personalizacija, varnost in denar

Komunikacija: orodja za klepet, SMS, socialna omrežja

Pod vplivom: pametni telefoni, finančne težave staršev, družbena omrežja

Motivacija: neodvisnost, inovativni sodelavci in tehnologije

Generacija Y 1981.-1996.

Pogled na svet: edinstvene poslovne izkušnje, lastnosti vodje

Komunikacija: SMS, orodja za klepet, e-pošta, multimedija

Pod vplivom: Velika recesija, tehnološke eksplozije interneta in družbena omrežja, terorizem

Motivacija: priložnost za razvoj, poslovno-zasebno ravnotežje



Lahko si želiš biti drugačen, ampak dejansko je to nemogoče

Sodobna psihologija opredeljuje pet različnih tipov osebnosti, ki so prisotne v vsakem človeku, a z različno intenzivnostjo. Gre za pristop, imenovan »MODEL 5 FAKTORJEV« in zelo dobro opisuje, kako gremo skozi zasebno in poslovno življenje. Osebnost se oblikuje do 7. leta starosti in se kasneje v življenju ne spremeni zlahka.

1. Vestnost

Visoka stopnja vestnosti pomeni učinkovitost, dobro organiziranost, zanesljivost in neodvisnost. Take osebe rade načrtujejo in si postavljajo visoke cilje in pričakovanja. Včasih se nižja stopnja vesti odraža kot trma in obsedenost.

2. Ekstrovertnost

Študije so pokazale, da so moški z najmočnejšim stiskom roke praviloma ekstrovertirani, kar pomeni, da bodo črpali energijo iz družbenih dejavnosti. Na splošno so zgovorni in se najbolje počutijo, ko so v središču pozornosti.

3. Družabnost

Zanesljivi, prijetni in privrženi ljudje so pogosto predani prostovoljnemu delu ter altruističnim dejavnostim. Pogosto jih označujejo za naivne in pasivne, a v resnici so varni finančni partnerji, ki ne bodo prevzeli velikega finančnega tveganja.

4. Odprtost do izkušenj

Visoka stopnja odprtosti v osebnosti pomeni široko paleto interesov in bujno domišljijo. So radovedni in ustvarjalni ljudje, ki niso ljubitelji togih rutin. Drugim se morda zdijo nepredvidljivi in neosredotočeni ter so znani po samouresničevanju skozi intenzivne izkušnje.

5. Nevrotizem

Za nevrotične ljudi je značilna visoka stopnja čustvene nestabilnosti. Obstaja velika verjetnost, da se bodo odzvali na razdražljiv način, z negativnimi čustvi in tesnobo. Po eni strani jih imajo za nestabilne in negotove, po drugi strani pa govorimo o ljudeh, ki objavljajo največ slik na družbenih omrežjih, ampak ne komentirajo.

Do boljše pnevmatike z enakim stroškom

Načeloma, če ste za zimo izbrali zimsko pnevmatiko, ki ima poleg oznake M+S tudi piktogram 3PMSF, ste že naredili dober posel v primerjavi z vožnjo z letnimi pnevmatikami. Vendar pa poleg izbire prave dimenzije in indeksa hitrosti obstaja še veliko drugih informacij in okoliščin, zaradi katerih je nakup dober ali celo odličen.

O dločitev za nakup zimskih pnevmatik je v prvi vrsti stvar posameznika, saj – upoštevajoč zakonodajo – zimske razmere lahko preživite na cestah tudi z novjšimi letnimi pnevmatikami.

Pod izrazom 'zimski oprema' se v Sloveniji razumejo tehnično pravilne zimske ali letne pnevmatike z globino profila 4 mm, vključno z verigami v prtljajniku. Samo to. Toda... saj nočete biti eden tistih ljudi, ki hitijo na sestanek ali v bolnišnico ali eden tistih, ki vozijo počasi, ko so ceste prekrite s snegom in ledom. Pravzaprav, dovolj je že, da temperatura pade pod 7°C in zimske pnevmatike so takrat popolnoma smiselne.

Zakaj in kako izbrati zimske pnevmatike?

Zato se poraja upravičeno vprašanje – po katerem ključu izbirate zimske pnevmatike? Medtem ko nekateri kupijo pnevmatike, ki so jih že imeli na avtomobilu ali ostanejo zvesti proizvajalcu, drugi kupujejo izključno po akcijskih cenah, nekateri iščejo zmagovalce testov, drugi poslušajo sosedo, tretji pa kupujejo rabljene pnevmatike. Najboljša pot je vsekakor informiranost, do nje pa se pride z združevanjem odgovorov na naslednja vprašanja, s poznavanjem sebe kot voznika in samega vozila. Če boste dobro premislili, boste morda privarčevali, pa še boljšo pnevmatiko glede na svoje potrebe boste dobili. #

1. Nakup rabljenih pnevmatik - izračun daje jasen odgovor

Ideja o nakupu rabljenih pnevmatik obstaja iz jasnega razloga, namreč dejstvo je, da so cenejše od novih. In zato je pomembno, da se najprej vprašate – koliko cenejše

so? Če govorimo o mlajših in dobrih pnevmatikah, prihranek ni velik. Če predpostavimo, da so cenejše celo 50 odstotkov, izračun razkrije naslednje: Poznate samo starost pnevmatike in globino vzorca. Ampak ne

morete vedeti, koliko natančno je prepotovala pnevmatika, niti kako agresivno se je vozil kakšen avto. Njeno pravo stanje ni mogoče določiti z laičnim iskanjem njenih poškodb. Ne veste niti, kako je bila skladiščena tekom leta, kakor tudi ne, ali se je uporabljala med letom. Ker če je poletne mesece preživela na

avtocesti, verjetno nima več dobrih zimskih lastnosti in pozimi ne bo dobra, čeprav ima globok vzorec. Nekateri testi so pokazali, kako povprečna zimski pnevmatika s polnim profilom (približno 8 mm) na mokri podlagi vozilo pri 100 km/h ustavi čez približno 50 metrov, medtem ko starejša zimski

DEJSTVO!

Kolikor rabljeno pnevmatiko plačate manj, toliko manj časa jo vozite, ker je v slabšem stanju.



pnevmatika s 3 mm globokim profilom zaviranje podaljša na več kot 80 metrov. Globina vzorca je torej še kako pomembna za zimske pnevmatike.

Načeloma z nakupom rabljenih pnevmatik sprva privarčujete. Toda če je nekdo s temi pnevmatikami pred vami vozil dve do pet let, ostane pred vami polovica obdobja izkoriščanja. To pomeni, da morda jih boste res plačali po 50% nižji ceni, ampak jih boste tudi uporabljali polovico manj časa. Ne boste prihranili, boste se pa ves čas vozili s slabšimi, že rabljenimi pnevmatikami. S tem pa boste vplivali na slabše delovanje vašega vozila, in kar je najbolj pomembno, ogrozili boste svojo varnost, varnost svojih najdražjih in drugih udeležencev v prometu. Konec koncev, pod pasom – ker so še vedno OK – bi lahko kupili tudi rabljene zavore. #



2. Zimska, letna ali zimsko – celoletna?



in zimo, a vseeno je bolje prilagoditi obutev glede na letni čas. Koža na nogah se znoji, izgublja čvrstost, lahko razpoka, se okuži in pregreje. Enako je s pnevmatikami: pnevmatike na vozilu se pregrevajo, dobijo poškodbe, otrdijo in izgubljajo svoje primarne lastnosti. Toda proizvajalci so res dosegli odlične kompromise z naprednimi zmesmi pnevmatik (nekateri uporabljajo več kot 200 snovi) ter izdelali celoletne pnevmatike, ki so se po svojih zmogljivostih povsem približale

zimskim in poletnim modelom. Pomembno je vedeti, da se zimska pnevmatika kupi za najslabšo možno situacijo, v kateri se lahko znajdete, ne pa za vse suhe in hladne dni. Zato je pomembno ugotoviti, kako zahtevne so razmere v teh kritičnih situacijah v vašem osebnem

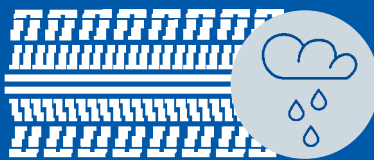
Sklenili ste – navsezadnje si vsi okoli vas zaslužijo, da pozimi ne vozite z letnimi pnevmatikami. Potem se zastavlja vprašanje – ali potrebujete zimske ali celoletne pnevmatike? Obstaja več pravih odgovorov, ampak samo dejstvo, da obstaja možnost 'celoletne' ali 'vse vremenske' pnevmatike, ne pomeni, da je alternativa tudi optimalna izbira. Če živite v Piranu ali v Kopru, verjetno ne boste pomislili na nakup zimskih pnevmatik, če pa živite na Gorenjskem, pa letne ali celoletne pnevmatike pozimi niso prava izbira. Obstajajo najboljše pnevmatike za toplo vreme in najboljše pnevmatike za zimske razmere, vse ostalo so kompromisi.

Tudi otroci lahko v supergah preživijo poletje

primeru. Če se nekaj kilometrov dnevno vozite samo po kraju bivanja ali pa živite celo v obmorskem mestu, je celoletna pnevmatika lahko dober izbor. Toda, kaj pa če se sredi zime znajdete z družino na avtocesti, v osrednjem, celinskem delu Slovenije? Takrat se strošek štirih zimskih pnevmatik ne zdi visok glede na to, kako pomembna in dragocena je v tistih trenutkih, ko so razmere lahko povsem zimske, varnost. In to še ni vse. Največje vprašanje je vzdržljivost celoletnih pnevmatik. Tudi če predpostavimo, da so dobre (skoraj) tako kot zimske in letne, že zaradi kompromisne sestave ne morejo biti enako obstojne.

Če bo pozimi njihove lamele na tekalni plasti obrabil sneg, jih bodo poleti hitreje obrabile visoke temperature in večje hitrosti. In nenazadnje, če se nameravate voziti samo s celoletnimi pnevmatikami, se boste z njimi vozili vsaj 30% več kot bi se z letnimi, ki bi jih pozimi zamenjali. In tako boste morali celoletne pogosteje menjati. Vsaj 30 odstotkov pogostejše zaradi vrtljajev in še najmanj za 10-20% zaradi hitrejši obrabe, ki jo povzročijo temperature. Še vedno pa ostaja tudi dejstvo, da v nekaterih primerih je celoletna pnevmatika najboljša rešitev. #

DEJSTVO! Vsekakor je treba razlikovati med celoletnimi (all season) in vse-vremenskimi (all-weather) pnevmatikami ter pravimi zimskimi pnevmatikami.



3. Kakršen voznik, takšna pnevmatika

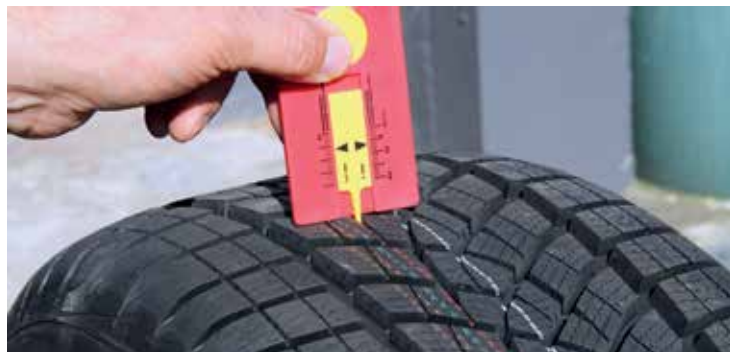
Ta trditev drži iz več razlogov. Vesten in odgovoren voznik namreč nikoli ne bo vozil avta z izbrljenimi pnevmatikami, ker ne bo ogrožal svoje varnosti ali varnosti drugih. Da bi izbrali pravo pnevmatiko, morate poznati – najprej sebe kot voznika, nato

tehnične lastnosti vozila, in ceste, po katerih boste vozili.

Pomembno je, v kakšnem stanju je vzmetenje in kakšni so amortizerji, je to novi avto z ESP-jem ali kakšen starejši, je vozilo zelo težko in ali ima veliko navora. Ker se pnevmatika ne kupi samo za sneg (to ni primarna vloga zimskih pnevmatik), je pomembno, kako nameravate voziti: Ali hitite skozi ovinke? Vas čakajo veliki vzponi na poti domov? Ali tam vozi

plug? Kako pogosto naletite na luže na cesti (akvaplaning) itd.? Če imate veliko in težko vozilo ter pogosto potujete pozimi, potrebujete vrhunsko zimsko pnevmatiko z indeksom visoke hitrosti.

Če imate velik SUV, boste potrebovali pnevmatiko s povečano nosilnostjo (XL), dobrodošla je tudi specifikacija na pogon za vsak kolesa. Danes imajo namreč določeni proizvajalci poseben program pnevmatik za terenska vozila. Vsekakor je treba vedeti, v kakšnih okoliščinah, v katerem avtomobilu in kako uporabljati zimske pnevmatike. Potem ste že zelo blizu dobre odločitve in ste pripravljeni na branje testov pnevmatik. #



DEJSTVO! Ne glede na enake dimenzije, pnevmatike različnih indeksov nosilnosti in hitrosti pomenijo popolnoma drugačno delovanje v praksi.

4.

Testi pnevmatik veliko povedo, toda – jih znate prebrati?



Kaj pravijo testi pnevmatik? Katere so najboljše? Katere je treba kupiti? Gre za merila, ki se jih že na začetku lahko napačno razume. Ne vedno, pogosto pa, in to ne zaradi testov samih, temveč zaradi načina, kako se teste bere oziroma kako se interpretira rezultate. Zmagovalne pnevmatike so nedvomno odlične, a morda zate ne najbolj ustrezne.

Če je vozniku pomembno, da je pnevmatika tiha in dobra pri akvaplaningu, medtem ko je dinamika na ledu in po suhi cesti



drugotnega pomena, potem je morda zanj boljše pnevmatika, ki je slabše pozicionirana od zmagovalne. Testi pnevmatik so namreč sestavljeni iz ocen, za katere se po suhem, mokrem in po snegu ovrednoti (subjektivno in objektivno) zaviranje, oprijem, hrup, obraba gume, stranski

DEJSTVO! Poleg tega, da vrstni red na testu velja za točno določeno dimenzijo, je pomembno, da so rezultati testa popolnoma veljavni za tisti tip avtomobila, na katerem so bile pnevmatike testirane. Vseeno pa velja, da so testi merodajni.

oprijem... Poleg tega se testi izvajajo na točno določenem tipu avtomobila ter na točno določenih dimenzijah in karakteristikah pnevmatik. Najboljša pnevmatika je nedvomno zmagovalka testiranja, ni pa nujno, da bi bila zmagovalna tudi v kakšni drugi kategoriji (dimenziji), na kakšnem drugem avtu in z drugačnim indeksom hitrosti. V preteklosti se je že večkrat zgodilo, da določena pnevmatika preprosto »ne diha« v določeni dimenziji, temveč deluje neharmonično in ne

daje občutka dobre vodljivosti. Testi pnevmatik vsekakor so pokazatelj kakovosti, vendar jih je treba brati po kategorijah, ovrednotiti medsebojne odnose pnevmatik, videti razlike v točkah ter nato izbrati pnevmatike glede na svoje prioritete. Z upoštevanjem vseh prejšnjih meril, poznavanjem sebe, avtomobila in okoliščin, pa tudi s pravilno interpretacijo rezultatov testiranja. Ob upoštevanju cenovnega razreda boste zagotovo lahko izbrali najboljšo možno pnevmatiko zase. #



Odločitev o pravilni izbiri zimskih pnevmatik je pogosto najboljšo prepustiti **strokovnjaku oziroma prodajnemu svetovalcu v Bartog poslovalnici**, ki bo poiskal najboljši model za vaše potrebe.



Brez kolesa ne gre

več let po tistem, ko je zaključil kariero vrhunškega športnika, ostaja zvest kolesarstvu in se rad udeležuje tekmovanj, tistih, namenjenih rekreativcem, seveda. Letos je med drugim zmagal na Istrskem kolesarskem maratonu, ki poteka po zaledju slovenske obale. Teden dni pred tem pa je sodeloval na posebnem maratonu – Istria 300. Gre za največji in najbolj ekstremen maraton v regiji. Na njem sodeluje približno 4.000 kolesarjev, ki lahko izbirajo trase v dolžini 300, 230 in 155 km. »Glede na to da sem bil lani tretji, sem imel letos privilegij, da štartam v VIP coni. Konkurenca je izredno močna, praktično tekmujejo kolesarji iz vsega sveta. Letos sem uspel 300 km traso končati kot 5. Zame je to velik uspeh glede na to, da so bili pred mano samo štirje "profiji",« je povedal Fajt in dodal: »Po končani karieri mi kolo pomeni veliko predvsem v smeri iskanja vsakdanjega ravnovesja v tem kaotičnem svetu. Ko pa se pojavim na štartu, se vedno v meni zbudi tekmovalni instinkt, ki ga ne morem ustaviti.« Dodajmo, da sta na Istria

300 sodelovala tudi produktni vodja Gašper Erman in vodja produktnega managementa Tim Vuga, ki sta prav tako navdušena rekreativna kolesarja. Kot zatrjujejo vsi trije, se tudi v prihodnjem letu nameravajo lotiti več zanimivih kolesarskih podvigov. #



Mnogi zaposleni v Bartogu so navdušeni športniki, nekateri med njimi pa celo nekdanji profesionalci. Eden takšnih je Kristjan Fajt, Primorec, ki ga je ljubezen pred mnogimi leti pripeljala na Dolenjsko. Vrsto let je bil Kristjan, v Bartogu zaposlen v oddelku Logistike, profesionalni kolesar, član KK Adria Mobil. Tudi



Podpiramo mlade športnike

Jasni cilji, osredotočenost, vztrajnost, disciplina... vse to so vrline, ki vodijo k uspehom. Ni pomembno, koliko smo stari ali s čim se ukvarjamo, vsekakor pa je pomembno, da smo ustrezno opremljeni in pripravljeni na izzive. V Bartogu se zavedamo tega in podpiramo mlade, ki svoj prosti čas namenjajo športu oziroma aktivnemu življenjskemu slogu. To jesen smo tako podprli tudi tiste, ki so

sodelovali na kolesarski dirki za Knobleharjev pokal v Občini Škocjan ter na dirki za Pokal Občine Straža. Obe dirki sta potekali pod okriljem Kolesarskega kluba Adria Mobil iz Novega mesta.

Če ste tudi vi pred novimi izzivi ali vas čakajo kakšne pomembne naloge, ki so del poti do zastavljenih ciljev, vam želimo vse dobro in veliko uspehov! #



Trdno stoj



WinterSafe 2

Za osebna vozila in kombije

V Nordexxu verjamemo v to, da mora biti vožnja hkrati varna in ekonomična.

Ne glede na vaše prepričanje, stojte trdno za njim in tudi trdno na cesti. Z izboljšano stabilnostjo in dizajnom tekalne plasti pnevmatike Nordexx WinterSafe 2 zagotavljajo v zimskih razmerah boljšo povezavo med vašim vozilom in cesto.





In kje boli? Ne vem...

Občasno se žal pojavljajo tudi takšne težave na vozilih, ki jih mehaniki ne marajo in se jih niti malo ne razveselijo. Razlog je preprost – ni mogoče hitro in nedvoumno diagnosticirati in ugotoviti, kaj je treba zamenjati ali popraviti. Takšne težave so tako na mehaniki kot na električni vozila in poskušali bomo opisati nekatere od njih.

Težave z elektriko in elektroniko vozila se pogosto pokažejo z burno reakcijo različnih signalov opozorila na instrumentni plošči. To vas kot voznika lahko prestraši in vas usmeri v delavnico po najkrajši poti. Čeprav ni opazno neko čudno obnašanje vozila ali odsotnost kakšne od funkcij, pa alarmi še vedno opozarjajo, da je nekaj narobe. Ti alarmi zagotovo niso brez razloga. Njihova vloga je preprečevanje večje škode in težav, še posebej, če okvara lahko vpliva na varnost vožnje. A se običajno zgodi, da ob prihodu v delavnico na prvi pogled ni jasnih znakov, kaj je narobe. Diagnostika je v takšnih primerih ključna, ker zaznava napake in poročila iz več različnih sistemov vozila. In tu se začne problem, ki ga mehaniki ne marajo.

Stvar je v tem, da protokoli v avtu že dolgo časa niso enoznačni. Recimo, ko vklopimo luči, brisalce ali ventilator, mi pravzaprav nismo tega storili preko stikala. Ta naš ukaz je samo posredovan preko komunikacijske mreže vozila





(CAM – BUS) do določenega procesorja, ki šele takrat resnično vključi stikalo.

85 odstotkov okvar na elektriki so težave z žicami in kontakti

Iz tega razloga, v času prekinitve, četudi samo začasne, alarmi sporočajo napake v tej komunikaciji med sistemi. Situacija - prišel sem pri zobozdravniku in zob ne boli več. Zato se zdi v tem trenutku to iskanje šivanke v kupu sena. Poraba časa v diagnostiki je velika in jo je težko obračunati. V tem času bi lahko naredili več drugih posegov, ki delavnici prinašajo veliko boljši dobiček. Na drugi strani pa delavnice, ki se ukvarjajo z 'lovom na neznano, vlagajo v tisto najvrednejše – v spodbujanje lastnega znanja in samozavesti. To so delavnice, kamor se boste vedno znova vračali!

Zato je ključno, da se takih stvari ne rešuje na pamet ali po sistemu izločanja. Če uporabljamo tehnično dokumentacijo in električne sheme vozila, s poznavanjem principov in načinov delovanja sistemov, potem je odkrivanje vira



težave veliko hitrejše.

Statistika kaže, da 85% okvar v elektriki avtomobila povezanih predstavljajo težave s povezavo oziroma s samim ožičenjem. Če dela na pamet, se lahko zgodi, da je mehanik na koncu jezen sam nase, ker po daljšem času težko zaračuna združitev pretrgane žice ali kontakta v konektorju. Zato se šele s preverjanjem in uporabo dokumentacije lahko izognemo nepotrebnim potratom časa oziroma menjavi komponent, kar ne bo rešilo težave, lahko pa poveča stroške popravila.

Dober posluh za pogon in vzmetenje

Tudi mehanika ima svoje skrivnostne okvare, ki jih je težko odkriti. V veliki večini so povezani s pojavom čudnih zvokov iz motorja, podvozja ali nekega drugega dela vozila. Seveda, ko vozilo miruje ali je na dvigalki, kjer se vzmetenje sprostí, elementi pa spremenijo položaj, težko je reči, od kje prihajajo težave. Pogosto tudi po testni vožnji nismo prepričani, od kod zvok prihaja. Menjava delov, ki so vprašljivi, pogosto ne da rezultatov in se zato podaljša čas popravila. Zato je treba narediti temeljito triažo, da bi ugotovili, ali prihajajo zvoki iz vzmetenja ali pogona – kar je izhodiščna točka.

Če je treba, je bolje vozilo postaviti npr. na tester blažilnikov in spremljati učinek treslajev in zvokov, namesto da se ure in ure mučimo. Testna vožnja na varnem mestu, čez hribe in doline, ali s spremembo obremenitve, bo pomagala, da se kanalizira problem. Tudi vsa opažanja voznika – zvoki pri hladnem ali toplem vozilu, pri pospeševanju ali zaviranju, na neravninah, pri obračanju – vse to vpliva na hitrejšo diagnozo. Pa vendar, večina zvokov, ki jih je težje zaznati, izvira iz vzmetenja zaradi dotrajanosti nekaterih sferičnih elementov ali gumijasto – kovinskih sklepov. Zato jih je vedno dobro zamenjati na obeh straneh, kakor tudi sosednje elemente, na katere so vezani (npr. kroglice, mandlji in vilice), ker tudi oni niso več v popolnem stanju. Tako se tudi bodoči zvoki rešujejo po istem postopku.

Sliši se, dokler voziš, a ne vedno. Ko ustaviš – tišina

Zvoki motorja so pogosto veliko intenzivnejši in niso odvisni od stanja ceste ali spremembe smeri. Treba jih je pozorno poslušati. Lahko se jih sliši tudi v delavnici, še posebej, če prihajajo iz nekaterih kotalnih elementov - jermenski ležaji, vodilo verige ipd. Zvoki lahko izvirajo tudi iz menjalnika in največkrat izginejo v mirovanju. Tudi sunki pri premikanju so lahko povezani s sklopko, pa tudi z oslabiljenim nosilcem motorja, zaradi česar ima motor večjo toleranco. Kakorkoli že, takšne težave potrebujejo čas in zato je potrebno dobro analizirati zvoke, da ne bi izgubljali časa pri menjavi delov. Pogosto je zamenjan del majhen in poceni, zato pa je več vreden novonastali odnos med mehanikom in voznikom. Prav tako ne smemo pozabiti, da pravočasno odpravljanje tovrstnih težav preprečuje večjo škodo in stroške, saj so pogosto skrivnostni zvoki samo napoved večjih težav. #



Kako razmišljajo pravi voditelji in kako so to postali? Vedno aktualna tema vodenja v teh zahtevnih časih, ko so potrebne hitre in natančne odločitve, razkriva ljudi s pravimi lastnostmi kapetanov. Zato smo se o odločanju in vodenju, pa tudi o osebnem razvoju takšnih ljudi, pogovarjali z Igorjem Slatinkom, prekaljenim analitikom, timskim igralcem in direktorjem maloprodaje v Bartogu.

Služba, šport in igra – kako delati stvari enostavno in drugače

Pogovarjali smo se o vsem, kar je potrebno, da posameznik deluje v svoji ekipi in ekipa v podjetju. Igor ima za seboj, poleg številnih nagrad in impresivnih rezultatov, 24 let izkušenj na poprodajnem trgu avtomobilskih rezervnih delov in opreme. A kot se za pravega vodjo spodobi, tukaj ni govoril o svojih rezultatih, temveč o sebi znotraj ekipe in receptih za uspeh, ki jih sam pogosto najde v športu.

Kateri so mejniki v vašem poslovnem razvoju?

Na naše odločitve vplivajo že najmanjše stvari, ki se jih pogosto ne zavedamo, zato se nekatere velike prelomnice pravzaprav ne zgodijo

naenkrat, ampak se vrstijo skozi leta. Moja največja prelomnica je bila, ko sem po 20 letih zamenjal službo. Takšne spremembe človeka močno pretresejo, ne glede na to, ali jih je povzročil delodajalec ali zaposleni, zato je najpomembneje, kaj se iz njih naučimo. Če je človek stabilen, se vsaka sprememba dobro konča in spoznal sem, kako pomembno je, da imamo v življenju težave oziroma izzive, ki jih je mogoče rešiti. Da je reševanje problemov generator zadovoljstva in tisto, zaradi česar ne moremo spati. Velika osebna in poslovna nevarnost je, ko človek zaspi. Po tej menjavi službe sem dobil potrditev, da sem pripravljen na »naslednji nivo«. Seveda, v prodaji!

Ali moraš biti prodajalec, da si direktor maloprodaje?

Moraš! To je moje mnenje. A danes je še bolj pomembno, da si univerzalec. Nekoč je življenje pomenilo specializacijo določene veščine in čisto osredotočenost, a danes, ko živimo v času globalizacije, interakcije in mreženja, je potreben cel spekter veščin. Moje znanje in izkušnje v nabavi mi zagotovo pomagajo pri prodaji. Poznavanje »pricinga« ne bo motilo nobenega direktorja prodaje, potem pa sta tu še trženje in komuniciranje, ki sta danes del vsega. Nekdo, ki je vsega po malo, še najmanj pa prodajalec, če je pošten in dobro obveščen, bo boljši prodajalec kot čisti prodajalec. Pravzaprav mora biti danes trgovec vsak, ki želi biti uspešen.

Živite športno življenje. Koliko je šport vplival na vaš poslovni razvoj?

Za šport se odločamo iz več razlogov, največkrat pa zato, ker se v športu počutimo dobro in svobodno. Šport človeku pomaga zbistriti misli za boljše odločitve, zato je šport na ta način pomembno vplival na moje življenje. Šport in delo sta eno in isto, če človek delo, ki ga opravlja, ljubi. To je potem igra. Manj ljubezni do dela, manj igre. Skoraj nemogoče je igrati šport, ki ga ne maraš, kajne? Zakaj potem marsikdo opravlja delo, ki mu ni všeč? Takšni ljudje ne morejo dati vse od sebe, ker medtem ko premikajo meje in morajo začeti od začetka, potrebujejo dejavnik igre in zadovoljstva, brez katerega ni popolne motivacije.

Torej se igrate v službi?

Ja (smeh). Igra zahteva tudi razmišljanje, kalorije, fokus, trening, spretnost, inteligenco ... Igra je dejavnost ali proces, v katerem se zabavate. Recimo, vzpenjati se s kolesom z morske gladine na 1340 metrov je težko izvedljivo, če nisi treniral, če nisi že poskusil česa podobnega. Če nisi dobro pripravljen boš pred koncem omahnil in odnehal. Tako je tudi v poslu, saj ti niti najboljše kolo ne pomaga, lahko pa ti

pomagajo kolegi, ki te bodrijo, kar je enako kot v športu.

Kako najdete meje v službi ali športu?

Vsekakor moraš poznati sebe in svojo ekipo, brez katere ne moreš narediti nič! Spletno poslovanje je dober primer tega. Tam ti vedno rečejo – moraš eksperimentirati! Moraš poskusiti malo močnejše, malo šibkeje, malo v levo ... Nič ni brez tveganja in eksperimentiranja, skozi izkušnje pa veš, kdaj ti lahko počti mišica ali kdaj boš od svojih ljudi zahteval preveč. Ključna sta pogum in cilj, ki mora biti dober tako za ekipo kot za podjetje, v katerem delaš. Na primer na kolesarskih dirkah si nagrado deli celotna ekipa voznikov, ne le zmagovalec, saj so vsi ti v neki fazi dirke delali za tistega, ki je zmagal. In da lahko postaneš zmagovalec, moraš odvreči svoj ego.

Kakšna je najbolj zaželeno mešanica osebnosti, ki se bo dobro počutila v vaši ekipi?

Vse osebnosti so na neki točki potrebne. To je človeška lepota, a raje povem, česa si ne želim v svoji ekipi. Nočem jamranja in stokanja... Kajti, da bi bil srečen in uspešen, mora biti vsak človek "svoj človek" in svoj človek ne bo prišel do stopnje jamranja, ampak bo problem skušal rešiti oziroma, če bo potrebno, poiskal pomoč. Zavedati se je treba svoje odgovornosti in če si poleg tega še pripravljen na učenje in sprejemanje tujih mnenj – to je praviloma zrela, popolna in velika oseba. S samospoštovanjem in odnosom takšni ljudje nimajo težav, ko se znajdejo pred izzivi, ampak se z rezultatom prebudijo, živijo in hranijo. Ko gremo kolesariti, ne iščemo spustov, ampak vzpone...

Koliko se vodja lahko spreminja oziroma koliko bi se moral, ter koliko njegova ekipa?

Vsi se staramo in zorimo, torej se spreminjamo, a v bistvu smo enaki. Mislim, da ljudem ni treba spreminjati korenin, ampak se raje znebiti svojega ega in se enostavno prilagoditi. Če se bomo spreminjali na silo, ne bomo mogli dati vsega od sebe, ampak bomo iz Ferrarija naredili Fičota.

Kateri so po vašem mnenju najboljši načini za povečanje učinkovitosti ekipe?

Psihološka varnost in odprta komunikacija! Timi uspevajo, ker imajo člani občutek, da si lahko zaupajo, da se lahko pogovarjajo odprto in brez strahu pred posledicami. Vodja ekipe je tisti, ki



Skoraj nemogoče je igrati šport, ki ga ne maraš, kajne? Zakaj potem marsikdo opravlja delo, ki mu ni všeč?

pripravi teren za nastanek psihološke varnosti. Poleg psihične varnosti je pomembna tudi odprta komunikacija. Nič se ne da skriti. Niti občutkov, niti poslovnih podatkov. Natančna in odprta komunikacija je bistvenega

pomena za razvoj in učinkovitost, saj že najmanjši izpusti (neprenesene informacije) ustvarjajo izgubo, žrtev, neuspeh ... Ne bi rekel, da je dober vodja soigralec. Dober vodja je trener ali



coach. Prepoznati mora problem, vedeti, kam gre, in postavljati prava vprašanja. To je edino, kar je treba storiti – postaviti prava vprašanja. Ljudje morajo nato ugotoviti, kaj potrebujejo. Najpogostejše vprašanje v moji ekipi je »Zakaj?« in ko se navadiš, je super! Na ta način odpade problem »ležernosti« zaposlenih, ki je najbolj nevaren za tim in podjetje. Poleg tega ljudi ne rabimo »izzivati« z nemogočimi izzivi, temveč s tem, kaj počnejo in v čemer so najboljši.

Nekateri si želijo kratke hlače v službi, glasbo, svobodo.

Kako vidite prerez trga dela in razlike med generacijami X, Y, Z, milenijci ...? Kako ravnati z vsemi enako?

V prodaji je to nekaj normalnega. Če spoštujemo vsako stranko, potem moramo sprejeti tudi vsakega prodajalca v svojo ekipo. Včasih je bila pomembna le plača, danes pa ljudi zanima, kaj še imajo od tega. Po drugi strani pa se je v Sloveniji zadnji dve leti trg dela zelo spremenil, saj je brezposelnost le 5,5-odstotna, tako da vedno obstaja alternativa. Moram reči, da sem ponosen, da o tem ne razmišljamo, ker nam razlike niso pomembne, pomembno nam je, kaj lahko človek naredi za Bartog in ali ga lahko naredimo zadovoljnega v temu kar dela. Kriterij je, da mora biti ta oseba tudi timski igralec, potem pa se bomo o vsem dogovorili. Aja, recimo, sem se spomnil, pred kratkim smo zaposlili človeka, ki mu manjkata dve leti do upokojitve. Super je, tako kot cela ekipa okoli njega!

Kaj vas navdihuje?

Težko vprašanje. Navdihuje me, da imam nadzor nad časom in svojim življenjem. Ne moreš upravljati časa, lahko pa upravljaš življenje in vse, kar mi lahko pomaga, me navdihuje. Stvari je treba narediti drugače in preprosto, to je moja formula s pripombo, da premalo skrbimo zase. Obsedajo nas za naše življenje nepomembne novice z vseh strani, na lastno telo pa pogosto pozabimo.

Kako vidite prihodnost poprodajnega dela avtomobilске industrije in Bartoga?

Vse, kar so govorili, da se bo zgodilo pred 5 leti, se ni zgodilo. Mislim, da imamo vsi svetlo prihodnost. Obstajajo težave, kot je konsolidacija trga in podobno, ampak kot smo rekli – tukaj smo, da rešujemo te izzive in se ob tem dobro počutimo. Bartog ima ekipo ljudi, ki je kos vsemu, in ponosen sem na vse svoje sodelavce. #



Obisk študentov Ekonomske Fakultete

V septembru je naš Logistično distribucijski center v Mirni Peči obiskala skupina študentov Ekonomske Fakultete Univerze v Ljubljani. Šlo je

za obisk v okviru raziskave Digitalna

transformacija v podjetjih, ki bo podrobneje predstavljena 18. novembra na Poslovni konferenci v Portorožu.

Skupino študentov je pozdravil direktor Logistike Matjaž Aljančič, podjetje pa je predstavila vodja kadrovske službe Lana Novaković. Josip Kelava iz Tokića je izvedel spletno predavanje na temo Digitalne transformacije na ravni Skupine Tokić, vodja spletne prodaje v Bartogu Luka Pate pa jim je predstavil našo spletno prodajo in tehnologijo za spletno prodajo in marketing.

Med drugim so študenti v sklopu teh predavanj izvedeli več o pomenu digitalne transformacije za razvoj novih izdelkov, izboljšave procesov, organizacije in razvoj novih poslovnih modelov, o uporabi univerzalnih tehnologij v tekočem poslovanju. Pogovarjali so se tudi o izzivih, ovirah in rešitvah na področju razvoja in izvajanja digitalne strategije, pa tudi o človeških virih - kako pritegniti, prekvalificirati in

izobraziti ljudi za digitalno preobrazbo ter o tem, kakšno tehnologijo uporabljamo za spletni portal, s kakšnimi težavami se srečujemo in kakšne implementacije smo uvedli za izboljšanje.

V sklopu obiska so si študenti v spremstvu vodje skladišča Boštjana Kladnika ogledali tudi prostore našega skladišča in logistično – distribucijskega centra. #



Z novimi znanji do uspešnejšega dela

Konec septembra je v Mirni Peči in Škofji Loki potekalo izobraževanje na področju avtomobilskega klimatskega sistema. Predaval je Marko Jačimović, tehnični inštruktor v podjetju NRE.

Izvedeno je bilo šolanje s področja servisiranja avtomobilskih klimatskih naprav. Poudarek je bil na ključnih točkah, ki zagotavljajo ustrezno vgradnjo AC komponent in odpravo napak na AC sistemih. Sledil je prikaz uporabe orodja – prikazno steklo, diagnoza in iskanje vzroka okvare na kompresorju ter pogoste napake pri montaži AC komponent.

»Šolanja se je udeležilo več kot 40 oseb, tako serviserjev kot profesorjev srednjih tehničnih šol in Bartogovih zaposlenih. Udeleženci so izpostavili odličen prikaz možnih okvar kot posledic neustreznega vzdrževanja/popravila



AC sistema,« je povedal Janez Cvek, vodja tehnične službe. Vodja trženja nadomestnih delov Robert Rosnaky pa je ob tem dodal: »Tehnično znanje bomo tudi v prihodnje črpali na strani dobaviteljev, prisotnih v prvi vgradnji, oziroma tistih, ki s svojim razvojem pripomorejo k kvalitetnejši storitvi ter ga posredovali našim kupcem.« #



**Vsi imamo radi zmagovalce.
Razen konkurenca.**

Continental WinterContact™ TS 870



GERMAN
TECHNOLOGY





Razlika med pooblaščenim in nepooblaščenim servisom (Kam peljati svoj avto?)

Mobilnost je v današnjem svetu nujna. Ali je to prevoz na delovno mesto, razvoz tovara ali oseb, razvažanje otrok, obisk trgovine, prevoz na razne prostočasne dejavnosti. Prevozno sredstvo je postalo neke vrste družinski član, na katerega bi se vedno radi zanesli. Tako pri temperaturi -20°, kot pri temperaturi +50°. Kadar vozilo potrebujemo, se ne moremo spraševati, ali nas bo do cilja pripeljalo ali ne. Naš jekleni konjiček je izpostavljen dežju, toči, sevanju sonca, kamenčkom s ceste, snegu in izjemoma tudi kakšni nezgodi. Si še sploh lahko predstavljamo, kaj se dogaja z našim avtom, ko se v suhi kabini, pri temperaturi 23° vozimo po avtocesti s hitrostjo 100 km/h, zunaj pa pri 4° pada dež s snegom pri bočnem vetru 50 km/h? Zato je nujno, da vozilo na vse te izzive tudi primerno pripravimo.

V oktobru 2022 se je podjetju Bartog kot vodja BHS mreže servisov pridružil Iztok Pukšič. Iztok ima več kot 20 let delovnih izkušenj v mednarodnih avtomobilskih podjetjih, kot vodja pooblaščenih trgovsko servisnih mrež v regiji na prostoru bivše Jugoslavije, Madžarske, servise pa je razvijal tudi v Albaniji. Med drugim je delal za znamke Ford, Land Rover, Jaguar in Iveco, kjer je med drugim skrbel za zadovoljstvo strank, izpolnjevanje standardov proizvajalcev in učinkovitost ter dobičkonosnost trgovcev in serviserjev.

Z nami v tokratni številki Bartog INFO deli svoje razmišljanje o razliki med pooblaščenimi in nepooblaščenimi servisi ter načrtih o prihodnosti BHS mreže.



Moja profesionalna pot me je peljala preko renomiranih proizvajalcev vozil, ki so s pooblaščenimi mrežami krojili pogoje in cene storitev na trgu. Te so bile v primerjavi z nepooblaščenimi servisi vedno precej višje. Od nekdaj me je zanimalo, zakaj te razlike nastajajo. Razlaga, ki sem jo dobil, je bila da je kader v pooblaščenih delavnicah visoko usposobljen z znanjem o najnovejših tehnologijah vozil, da uporabljajo specialna orodja, ki so zelo draga, ter da stranke pridejo v lep prostor, katerega ureditev seveda stane. Ker sem se ukvarjal tudi z ureditvijo tovrstnih pooblaščenih delavnic, nabavo specialnih orodij in šolanjem mehanikov, sem ugotovil, da so cene storitev pri tovrstnih servisih, kljub temu zelo visoke. Na svoji profesionalni poti pa sem srečal tudi izjemnega človeka, ki je imel globlji uvid v dogajanje v avtomobilski industriji. Bil je pooblaščen prodajalec za dve avtomobilski znamki ter za znamko tovornih vozil. Sodelovala sva pri izgradnji in opremljenosti njegovega izjemno sodobnega in velikega salona ter servisa, katerega izdelava je bila zelo draga. Minimalne zahteve proizvajalcev po izpolnjevanju standardov je pri gradnji avtosalona in servisa krepko presegel. Nekoč sem ga vprašal, čemu se je spustil v takšno investicijo, ko pa le-ta ni zahtevana s strani proizvajalcev. Odgovoril mi je: »Kupec je vernik, ki verjame v blagovno znamko avtomobila, ki ga je kupil. Vernik potrebuje cerkev. In jaz sem zgradil katedralo. Ko vernik pride v katedralo, ne gleda naravnost, temveč navzgor. In ko se pred znamko počuti majhnega,

se ne sprašuje več zakaj je cena tako visoka«. Izkazalo se je, da je imel prav. Nov salon in servis je bil magnet za kupce in z dobrim delom so investicijo povrnili v nekaj letih. Četudi so zdaj drugi časi, se mi je njegova izjava vtisnila v spomin. Sam namreč verjamem, da moramo stroške, ki jih imamo v življenju razumno racionalizirati.

Pri svojem raziskovanju o razliki v ceni servisne storitve sem kasneje ugotovil, da le-ta v veliki meri izvira iz razlike v ceni nadomestnih delov med originalnimi deli in neoriginalnimi nadomestnimi deli. Seveda, saj proizvajalec izdeluje prave, natančne in kvalitetne dele za svoja vozila. No, kmalu sem ugotovil, da proizvajalci vozil sploh ne izdelujejo delov za vozila, temveč svoja vozila sestavljajo iz delov, ki jih zanje izdelajo pogodbeni podjetja. Velikokrat se zgodi tudi, da posamezen del ustreza zelo različnim znamkam vozil. Proizvajalci vozil na tak del vtisnejo svojo blagovno znamko, ga zapakirajo v embalažo z blagovno znamko vozila ter prodajo po drugačni ceni, kot je cena enakega nadomestnega dela brez znamke vozila na trgu.

Kakšna je razlika med pooblaščenimi in nepooblaščenimi servisi?

Pri pooblaščenih servisih so prostori namenjeni strankam opremljeni po standardih proizvajalca. Enako velja za komunikacijo, ki se vrši s samo stranko pri prevzemu in predaji vozila. Mehaniki so usposobljeni glede tehnologij na vozilih, pri popravilih uporabljajo originalne nadomestne dele. V kolikor vozilo servisiramo na pooblaščenih servisih, smo upravičeni do garancijskih popravil, če je vozilo v garancijski dobi.

Pri nepooblaščenih servisih ni prostorov namenjenih strankam prilagojenih posamezni blagovni znamki, saj večinoma v takih delavnicah servisirajo več znamk vozil. Komunikacija na visokem nivoju je danes standard tudi za večino nepooblaščenih delavnic. Mehaniki so prav tako večinoma visoko usposobljeni. Evropska unija je prepoznala previsoke cene, ki veljajo za uporabnike storitev servisov pri pooblaščenih delavnicah, zato je sprejela direktivo, ki določa, da so do garancije pri pooblaščenih servisih upravičeni tudi tisti, ki so vozilo servisirali na nepooblaščenih servisih. Nadomestni deli so enaki oziroma »enake kvalitete«. Seveda obstajajo tudi nadomestni deli nižje kvalitete, ki jih glede na moje izkušnje v delavnicah vgrajujejo le na izrecno željo strank, ki želijo dodaten prihranek.

V bistvu sem našel le dve razliki. Prva je razlika v ceni servisne ure in uporabljenih nadomestnih delov, druga je v usposobljenosti mehanikov. Le-ta je večinoma na enakem nivoju pri obeh vrstah delavnic, vendar pri pooblaščenih delavnicah za znanjem servisiranja na svojih servisih stoji blagovna znamka pooblaščenega servisa. Ravnanje kupcev servisnih storitev kaže na to, da so tudi sami mnenja, da je strošek popravil in vzdrževanja vozila na



Iztok Pukšič, novi vodja BHS mreže servisov, ima več kot 20 let izkušenj v mednarodnih avtomobilskih podjetjih

pooblaščenih servisih po njihovem mnenju previsok. Upad obiska pooblaščenih servisov po izteku garancijske dobe je pri različnih znamkah različen, vendar pri vseh presega 80% vozil. Da bi stranke zadržali, se proizvajalci vozil poslužujejo različnih prijemov. Eden od njih je podaljšana garancija pri nakupu novih vozil, v oglasih pa lahko slišimo tudi za posebne ugodnosti za »starejša« vozila, to so tista, ki jim je garancija že potekla. Znižanja stroška servisov za taka vozila so tudi do 50%. Ne glede na to, da se lahko upravičeno vprašamo o vzroku za takšno razliko v ceni, ki je nastala v trenutku, ko je vozilu prenehala garancija, je strošek servisa za enako storitev še vedno višji kot na nepooblaščenem servisu.

Zakaj BHS mreža?

Zavedamo se, da bo naše podjetje uspešno, če bo vaše vozilo vzdrževano na način, da boste zadovoljni. K temu smo pripomogli na način, da vam v naši mreži pogodbenih partnerjev serviserjev BHS ponujamo najvišje standarde znanja, kvalitetne nadomestne dele in dobro izkušnjo servisiranja. Naš cilj je, da v naši servisni mreži za primerno ceno ponudimo boljši nivo vašega servisa, kot bi ga bili deležni drugje, pa naj bo to nepooblaščen ali pooblaščen servis. To bomo dosegli s strateškim pozicioniranjem naših pogodbenih servisov, ki naj bi bili na primerni razdalji od kraja, kjer jih potrebujete. Z izobraževanjem mehanikov, lastnikov delavnic in sprejemnega osebja bomo omogočili vzpostavitev najvišjih standardov servisiranja, za katere bomo jamčili tudi s svojim dobrim imenom. In vse to za ugodno ceno. #

Sedem stvari, ki jih morate vedeti, ko menjate akumulator

Nekoč smo jih menjavali brez pretirane pozornosti, polnili na balkonih in si jih izposojali. Vendar se stvari spreminjajo, zato je pri sodobnih vozilih treba imeti zadostne informacije in znanje, če jih boste kupovali in menjali sami.

Povsem logično je, da je akumulator najbolje zamenjati z izdelkom enakih specifikacij, pri tem pa bodite pozorni tudi na vrsto oziroma sestavo akumulatorja. Niso vsi modeli akumulatorjev enaki! Novejša vozila imajo različne načine delovanja in polnjenja akumulatorja ter so opremljena s številnimi potrošnimi materiali, ki zahtevajo "močnejši" AGM (absorbent glass mat ali vpojna steklena volna) ali EFB akumulator (Enhanced Flooded Battery ali izboljšana zmogljivost s tekočim elektrolitom). Klasičnega svinčenega akumulatorja

v takšna vozila ni zaželeno vgraditi, ni pa dovolj niti samo to, da ga vgradite, treba je tudi ponastaviti elektroniko - tega pa ne morete narediti sami. Preberite sedem stvari, ki jih morate vedeti, ko menjate akumulator.

1 Tehnični podatki

Vsak akumulator ima poleg nazivne napetosti 12V (če gre za avtomobilski akumulator) poudarjeni še dve vrednosti - kapaciteto v Ah (amper-urah) in največji tok v amperih (A). Akumulator z višjo vrednostjo Ah lahko zagotavlja enako količino toka dlje časa ali višjo količino toka v istem času, merjeno v primerjavi z akumulatorjem z nižjo kapaciteto. Največji tok, ki ga lahko zagotovi akumulator, je tehnični podatek, ki pove o največji možni kratkotrajni obremenitvi, potrebni za zagon motorja.

2 Da se, s prijavo v sistem

Pri menjavi akumulatorja je priporočljivo zamenjati EFB-akumulator z EFB-akumulatorjem. Možno ga je zamenjati tudi z AGM-akumulatorjem, ker imata

podobne načine delovanja, vendar mora biti to potem registrirano v sistemu vozila. Akumulator AGM je treba zamenjati izključno z AGM, da ohranite potrebno moč.

3 Modernen ni dober v starem

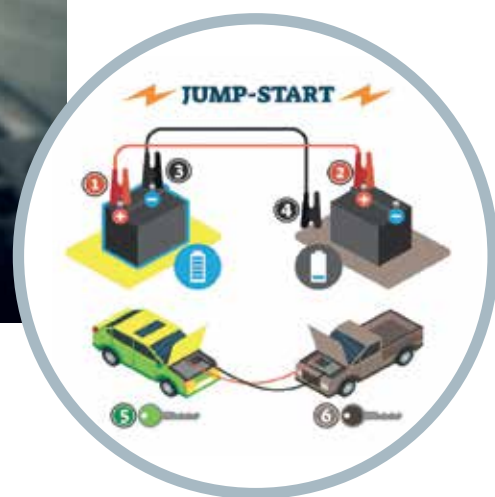
Zamenjava klasičnega svinčenega akumulatorja s sodobnejšim AGM ali EFB akumulatorjem ni priporočljiva. Poleg dejstva, da so takšni modeli dražji, obstaja tudi potencialna težava združljivosti polnilne moči in zmogljivosti. Težavo bo povzročalo tudi dejstvo, da bodo akumulatorji AGM ali EFB v vozilu, namenjenem navadnemu akumulatorju, izpostavljeni prepogostemu in prekomernemu polnjenju, kar jih bo hitro iztrošilo.

4 Svinčeni bo v modernem vozilu lačen

Kratkoročno se ne bo zgodilo nič, če zamenjate AGM- ali EFB-akumulator s klasičnim svinčnim akumulatorjem, bo pa ta zelo hitro postal "lačen", saj se pri starejših vozilih agregat nenehno polni, pri modernejših vozilih pa tega ni.

5 Ne povežite se z "minus"

Pri povezovanju kablov na novih vozilih, ki imajo krmilni elektronski modul vgrajen na minus "sponko" vozila, se je zato treba izogibati neposredni povezavi na minus sponko. Črni kabel z minus sponko vozila, ki »daruje« električno, mora biti priključen na podvoze vozila. Takšna mesta so že predvidena in so jasno označena v motornem prostoru in v navodilih za samopomoč v navodilih za uporabo vozila. Upoštevati je treba tudi vrstni red priklopa in odklopa.



Začeti je treba s pozitivnega (+) pola polnega akumulatorja (1) na pozitivni pol praznega (2), nato pa minus pol (3) polnega akumulatorja priključiti na maso ali maso (4) vozila s praznim akumulatorjem. Vozilo nato zaženite s polnim akumulatorjem (5) in šele nato s praznim (6). Vrstni red odklopa je nasproten.

6 Večji in močnejši akumulator nima smisla

Vgradnja dražjih in večjih akumulatorjev, če je to dimenzijsko možno, ni nujno boljša rešitev. Morda generator v vozilu ni dovolj zmogljiv, da bi podpiral večji in močnejši akumulator, zato bo ta zaradi šibkeje napolnjenosti čez čas odpovedal.

7 Nič več porivanja

Z željo po zaščiti prenosnega mehanizma, menjalnika ter distribucije in pogona zobatega jermena, ni priporočljivo zagnati vozila s porivanjem. Razlog je nenaden sunek, ki se pojavi pri tem in lahko poškoduje te dele. Različni prenosni ojačevalniki so danes vsepovsod prisotni. #



SAMO ZAVORNE ČELJUSTI



Zavorne čeljusti najvišje kakovosti

- Paleta izdelkov pokriva 98 % osebnih vozil v Evropi
- 4200 modelov čeljusti in 2400 kompletov rezervnih delov
- Stopnja reklamacijskih zahtevkov pod 0,3 %
- 5 let garancije

BUDWEG

BETTER BE SAFE

www.budweg.com

V mraz s stabilno napetostjo

Hitrost kot ključ do kakovostne storitve pomeni tudi vrhunsko servisno opremo, predvsem ob nizkih temperaturah in zimskih razmerah, ko najpogostejšo težavo v mobilnosti povzročajo izpraznjeni akumulatorji. Zato je tu bogata ponudba vrhunskih servisnih in mobilnih polnilnikov preverjenih znamk, kot sta Deca in Hector.

ŠTARTER/POLNILEC
AKUMULATORJEV 12V/24V

DECA 363500

Številka artikla: 539730

- Polnilec 12 / 24V z boosterjem
- Učinkovito polnjenje 105A
- Za akumulatorje od 30 do 800 Ah

Cena: 2.590,00 kn / 343,75 €



ŠTARTER/POLNILEC
AKUMULATORJEV 12V/24V

DECA 353700

Številka artikla: 539729

- Polnilec 12 / 24V z boosterjem
- Učinkovito polnjenje 35A
- Pomoč pri zagonu 200-300A
- Za akumulatorje od 30 do 400 Ah

Cena: 1.450,00 kn / 192,45 €



POLNILEC AKUMULATORJEV

DECA 303500

Številka artikla: 539731

- Polnilec akumulatorjev 12 / 24V 130W
- Polnilni tok 6A / 9A
- Za akumulatorje od 15 do 140Ah
- Za svinčene, WET, AGM,
- Start Stop akumulatorje
- Zaščita pred preobremenitvijo
- Zaščita zamenjave polov
- Regulacija toka

Cena: 390,00 kn / 51,76 €



POLNILEC AKUMULATORJEV

DECA 303200

Številka artikla: 539732

- Polnilec akumulatorjev 12V 110W
- Polnilni tok 6A / 9A
- Za akumulatorje od 15 do 120Ah
- Za svinčene, WET, AGM, Start Stop akumulatorje
- Zaščita pred preobremenitvijo
- Zaščita proti zamenjavi polov

Cena: 260,00 kn / 34,51 €



PRENOSNI ŠTARTER BOOSTER 12V

HECTOR HE-12V

Številka artikla: 538511

- HECTOR powered by LEMANIA - prenosni štarter - booster za osebna vozila 12V
- Zagonska moč 2500A
- Obvezno polnjenje BOOSTER-ja enkrat mesečno.

Cena: 1.199,00 kn / 159,13 €



TESTER ZA AKUMULATORJE S TISKALNIKOM

HECTOR HE-TEST12-24

Številka artikla: 539829

- HECTOR powered by LEMANIA - tester akumulatorjev in analizator električnega sistema.
- 12V/24V akumulatorji za osebna vozila in motorje
- Popoln grafični vmesnik, LCD zaslon, integrirani tiskalnik.
- Touchpad s senzor tehnologijo
- Spomin izpisov
- Test alternatorja 12V / 24V
- Prenos podatkov na PC
- Torbica

Cena: 1.450,00 kn / 192,45 €



POLNILEC/VZDRŽEVALEC AKUMULATORJEV

BOSCH 018999901M

Številka artikla: 206903

- ❖ Za 12V akumulatorje
- ❖ Osnovni model za polnjenje in vzdrževanje akumulatorjev (tudi za tehnologijo EFB)
- ❖ Samo en način delovanja
- ❖ Polnilec C1 je še posebej enostaven za uporabo
- ❖ Polnjenje popolnoma izpraznjenih akumulatorjev z najmanj 4,5 V
- ❖ Kapaciteta baterije: 120Ah
- ❖ Zaščita pred kratkim stikom, zamenjavi polov in pregrevanjem
- ❖ Ohišje odporno proti prahu / vlagi
- ❖ Priključki neposredno povezani s kablom

Cena: 220,00 kn / 29,20 €



POLNILEC/VZDRŽEVALEC AKUMULATORJEV

BOSCH 018999903M

Številka artikla: 205215

- ❖ Za 6V - 12V akumulatorje
- ❖ Za avtomobilске akumulatorje (tudi za tehnologijo AGM ali EFB), kot tudi za motorna kolesa, mopede in skuterje
- ❖ Samodejno zaznavanje tipa akumulatorja - svinčenega, EFB, AGM, klasičnega, ali GEL - in načina polnjenja
- ❖ Ko je polnilec povezan z vozilom, funkcija vzdrževanja nenehno ohranja visoko raven napolnjenosti akumulatorja, npr. pozimi in tako podaljša življenjsko dobo le tega
- ❖ Zaščita pred kratkim stikom, zamenjavi polov in pregrevanjem
- ❖ Ohišje odporno proti prahu / vlagi
- ❖ Zimski način / AGM način
- ❖ Pomnilniška funkcija

Cena: 269,00 kn 35,70 €



POLNILEC/VZDRŽEVALEC AKUMULATORJEV

BOSCH 018999907M

Številka artikla: 360795

- ❖ Za 12V - 24V akumulatorje
- ❖ Za zagonske akumulatorje (AGM ali EFB) pod visoko obremenitvijo, ki se uporabljajo v lahkih gospodarskih vozilih, počitniških prikolicah in velikih motornih kolesih
- ❖ Impulzno polnjenje
- ❖ Funkcija obnovitve za popolnoma izpraznjene baterije
- ❖ Zimski način dela
- ❖ Samodejno zaznavanje vrste akumulatorja
- ❖ Funkcija pomnilnika
- ❖ Zaščita pred kratkim stikom, zamenjavi polov in pregrevanjem
- ❖ Ohišje odporno na prah / vlago

Cena: 425,00 kn / 56,41 €



POLNILEC AKUMULATORJEV

DECA 319800

Številka artikla: 539733

- ❖ Polnilec akumulatorjev
- ❖ Elektronski nadzor polnjenja in ohranjanje polnjenja
- ❖ Napetost: 6-12-24V,
- ❖ Polnilni tok: 3,5-7-15 A
- ❖ Za GEL, AGM, LIQUID akumulatorje

Cena: 985,00 kn / 130,73 €



POLNILEC/TESTER AKUMULATORJEV

DECA 302500

Številka artikla: 636034

- ❖ Za akumulatorje 12V, 14-150 Ah
- ❖ Avtomatski polnilec in tester akumulatorjev s programom za ohranjanje napolnjenosti akumulatorja
- ❖ Za avtomobile, lahka gospodarska vozila, motorna kolesa, plovila in delovne stroje
- ❖ Za vse vrste akumulatorjev WET, AGM, GEL, CALCIUM
- ❖ Tester akumulatorja in alternatorja
- ❖ S pulznim polnjenjem ohranja baterijo pripravljeno za uporabo
- ❖ Zaščita elektronike vozila
- ❖ Polnilnik se samodejno vklopi / izklopi glede na napetost akumulatorja
- ❖ Zaščita pred zamenjavo polov
- ❖ Zaščita pred kratkim stikom
- ❖ Pri odklopu akumulatorja ne pride do izgube podatkov v avtomobilskem računalniku

Cena: 590,00 kn / 78,31 €



PRENOSNI ŠTARTER / BOOSTER

DECA 380800

Številka artikla: 563581

- ❖ FAST štarter/BOOSTER za hiter zagon
- ❖ Zaščita pred preobremenitvijo, zaščita pred kratkim stikom
- ❖ 12V, 1500A
- ❖ Za hiter zagon motornih koles, osebnih avtomobilov in lahkih gospodarskih vozil 12V
- ❖ Komplet kablov
- ❖ Možno je polnjenje mobilnih telefonov, prenosnikov, tablic in drugih prenosnih naprav
- ❖ LED svetilka

Cena: 750,00 kn / 99,54 €



Bogato ponudbo orodja in servisne opreme preverite v vseh Bartog poslovalnicah po Sloveniji. Če imate kakšno vprašanje, pa jim pišite na servisna.oprema@bartog.si



**Spremljajte nas
na Facebooku,
Instagramu in
LinkedInu!**



Vožnja z mestnim avtobusom je nekaj posebnega...

Jesen nas je razvajala z nadpovprečno visokimi temperaturami in precejšnjo količino sončnih dni. A zima pride... in prinese s sabo tudi nevšečnosti na cestah. Le nekaj dni po 15. novembru, ko je zakonsko določena uporaba zimske opreme, smo po večjem delu Slovenije dočakali prvi sneg. Večjih nevšečnosti v prometu na srečo ni povzročil. Če na vašem jeklenem konjičku še nimate zimskih pnevmatik, imate pa

v prtljažniku verige, ste lahko brez skrbi. Kazen vas v tem primeru ne more doleteti, vsaj ne zaradi avtomobilске opreme. Drži tudi to, da četudi sneži, pa nimate ustrezne opreme, greste lahko naokrog... A seveda v tem primeru izberite drug prevoz oziroma se odpravite peš. Za varnost je treba poskrbeti! Za popestritev prometa v dveh največjih slovenskih mestih pa to jesen poskrbi tudi Bartog. #



CENTER ZA POMOČ IN NAROČANJE UPORABNIKOM

TEL. ST.
07 34 62 400

E-POŠTA:
info@bartog.si

PON - PET
8:00 - 18:00

SOBOTA
8:00 - 12:00



<https://www.facebook.com/trgovinabartog>
<https://www.linkedin.com/company/bartog/>
https://www.instagram.com/bartog_official/

ADVANCED —
BY — TECH
NOLOGY —



VREDESTEIN
TYRES

Skrb v zimskem času, varčevanje poleti

Čeprav je dobro znano, kako zima in zimske razmere vplivajo na vožnjo in vozilo samo, večina voznikov minimalno prilagodi svoje navade in pristop k vožnji, bodisi tako da izberejo zimske gume bodisi z uporabo tekočin, ki so odpornejše na mraz. A jasno je, skrb pozimi pomeni prihranek poleti.



Zvoki spreminjajo svoje frekvence, zmogljivost akumulatorja se zmanjša, odstotek vlage v zraku je veliko višji, spreminja se viskoznost tekočin in elastičnost gumijastih delov, mazanje je slabše in celo kovinski deli spremenijo svoje lastnosti ... Upoštevajoč vse to postane popolnoma jasno, da avto, ki ga voziš pozimi, ni enak tistemu, ki ga voziš poleti.

Za to ni kriv samo akumulator

Čeprav za težaven zagon motorja vsi najprej in najraje krivijo akumulator, pa le-ta ni edini krivec za »neprijetno situacijo« in nezmožnost prižiga motorja. Na žalost to sprejmemo šele takrat, ko z nakupom in vgradnjo novega

akumulatorja dojamemo, da problem ni rešen. Vzrok šibkega oziroma težkega vrtenja električnega zaganjalnika ni nujno, da je izključno v akumulatorju. Zaganjalnik motorja v vozilu je največji porabnik električne energije in razlog, zakaj morajo biti akumulatorji dovolj zmogljivi, da bi lahko zagnali bate z namenom vžiga, da bi se ustvarila kompresija in dovolj visoka temperatura za vžig zmesi goriva in zraka. Samo pomislite, kaj vse mora prenesti električni zaganjalnik, da se motor vrti do kakšnih 250 obratov/min? Premagati mora odpornost hladnih delov, goste olje, nizke temperature in zaradi tega, pa tudi zaradi drugih obremenitev, se električni zaganjalnik z leti obrabi. In če ne deluje pravilno, se tudi sam prekomerno troši in pospešuje praznjenje akumulatorja. Prav zato bi vas morala sprememba zvoka med »verglanjem« napotiti k serviserju, da ne boste nepotrebno trošili drag akumulator. Težava je lahko tudi v alternatorju kot generatorju, ki z električno energijo zalaga ves potrošni material na vozilu, tudi akumulator. V primeru, da je v slabem stanju, luči ne bodo svetile s polno močjo, če jih boste prižgali pred vžigom motorja.

Kosti pozimi škripljejo

Vsak mejni zvok, ki se poleti lahko absorbira v mehkejših pnevmatikah, lahko v zimskih

razmerah pride bolj do izraza. To še posebej velja za zvoke iz podvozja in osnega sklopa zaradi manjše togosti materiala v zimskem času ter mehanske odpornosti v strukturnih elementih. Čeprav so prilagodljivi in gibljivi v več smeri, so vsi ti elementi pravzaprav tesno povezani. Zato vsak »nov« zvok kaže na obrabo. Izvora zvoka ni enostavno določiti, ker običajno se pojavi pri kakšni večji obremenitvi delov vzmetenja - vožnja čez neravnine, luknje in podobno, voznik pa lahko iz notranjosti vozila prepozna le smer, iz katere prihaja zvok. Vendar je to normalno, saj se zvoki prenašajo skozi kovinsko strukturo in jih je težko locirati vedno na isti način. Zato je treba vozilo v delavnici dvigniti na žerjav in postaviti diagnozo, najprej z optičnim





oddajali čudne zvoke. Test amortizerjev in pregled vzmetenja bodo opravili na vsakem tehničnem pregledu, ne glede na to, ali je tudi sicer čas za podrobnejši tehnični pregled. Mehanizem upravljanja je povezan tudi s pomočjo krogličnih zglobov in če pri obračanju volana na mestu ali med vožnjo zaslišimo kakršno koli klikanje ali trkanje, je treba preveriti volanske povezave, saj v nasprotnem primeru tvegamo odpoved dela volana, kar pa ima lahko hude posledice. Ko je zaznan element, ki proizvaja zvok, je zelo verjetno, da tudi sosednji elementi ne delujejo več optimalno in so morda tudi rahlo poškodovani. Upoštevajte tudi, da so deli zglobov, naj bodo levi ali desni, vedno menjajo skupaj – tako kot pri čevljih, ko vedno zamenjamo ali kupimo nov par, ne le enega čevlja.

Stekla se ne rosijo po naključju

Boj z zarošenimi stekli je prav tako eden od indikatorjev težav ali zgolj pokazatelj napačnega pristopa, z izjemo nekaterih vozil, ki so opremljeni s prešibkim kompresorjem klimatske naprave, pa s štirimi potniki v

vozilu enostavni nimajo dovolj velikih kapacitet sušenja zraka. Do rosenja stekel pride zaradi velike temperaturne razlike v kabini oziroma zunaj vozila zaradi kondenzacije vlage na steklih. Vlago ustvarjajo naša telesa z dihanjem, številne stvari, ki jih imamo lahko v prtljažniku ali pod sedežem, kanali, ki so zamašeni z jesenskim odpadnim listjem, pa voda zaradi tega ne odteka iz njih. Tudi vrata so pogosto polna vode. Da bi preprečili rosenje stekel, je treba je zagotoviti dober pretok zraka v vozilu, tukaj pa na sceno stopi tudi prezračevanje oziroma klimatizacija naprava, ki suši zrak tako, da se vlaga iz zraka kondenzira na uparjalniku in pušča pod vozilom kot kondenzat. V primeru, da se težava z rosenjem še vedno pojavlja, je treba preveriti prepustnost sistema ogrevanja, ki se izvaja preko toka ogrete hladilne tekočine motorja skozi grelec, ki se nahaja pod armaturno ploščo v kabini vozila. Če pri tem opazimo izgubo ali padec ravni hladilne tekočine motorja, je to verjetno zato, ker je grelec v kabini postal porozen in pušča tekočino za hlajenje, zato pa ventilator kar naprej piha to vlažno izhlapelo tekočino na stekla. Nakup rabljenega avtomobila z zarošenimi stekli je lahko velik strošek, saj je pri nekaterih modelih težavno možno rešiti le z odstranitvijo celotnega kokpita, to pa za sabo potegne več ur dela. #

pregledom in nato z izzivom obremenitve z gibanjem posameznih delov. Kroglični zglobovi vilic s kolesnim tulcem kot tudi povezave ravnotežne ročice so še posebej občutljivi na udarce in pojav rračnosti, oziroma vrzeli v njih, kar se takoj manifestira s tapkanjem. Ker mora biti prožen v vse smeri, je kroglični zglob tovarniško trajno namazan in zaščiten z gumijastim pokrovom. Poškodba tega pokrova tudi še pred pojavom zvokov je znak za menjavo, ker je tedaj že prodrla v notranjost vlaga in sol s cestišča ter so najverjetneje poškodovali zglob. Amortizerji, ki ne morejo več ublažiti moč udarcev ali pa so na njih vidne sledi maščobe zaradi puščanja, in če so hkrati poškodovani tudi njihovi gumijasti nosilci, bodo prav tako



Znana priporočila in obvezne točke zimske kontrole:

- ❖ Preverjanje hladilne tekočine, odporne na zmrzovanje
- ❖ Čiščenje vetrobranskega stekla, ki mora biti odporno proti zmrzovanju
- ❖ Čiščenje filtra goriva zaradi vode, ki bi lahko zmrznila
- ❖ Bodite pozorni na enostaven zagon motorja
- ❖ Zaščita kablov z namenom prodiranja vlage
- ❖ Kontrola akumulatorja, ki bi moral imeti več kot 12,2 V
- ❖ Akumulator s samo 11,9 V je zagotovo prazen
- ❖ Preverjanje vžigalnih svečk na starejših bencinskih motorjih
- ❖ Gumijasta tesnila je potrebno ustrezno namazati
- ❖ Tlak v zimskih pnevmatikah pomaga trakciji, ki je pozimi pogosto »na meji«
- ❖ Pozimi je bolje voziti s polnim rezervoarjem goriva
- ❖ Metlice brisalcev boste pogosto uporabljali, zato je pomembno, da so ustrezne.





Ali je vozilo osebni

Smer razvoja diagnostike vozil razkriva tudi smer razvoja avto industrije in z njo povezanih uredb, varnosti in povezav s proizvajalci vozil.

Če se lahko brezžično povežete na vaše vozilo, potem lahko enako stori tudi nekdo drug, enako velja za vse prodajne aktivnosti, vezane na vozilo (posodobitve programske opreme in servisni postopki...). Zato se osebno vozilo tretira kot osebni računalnik, proizvajalci vozila pa ščitijo krmilne enote na način, da lahko vidijo, kdo

in na kakšen način je izvedel povezavo. S tem ciljem je bila leta 2017 sprejeta Evropska uredba o dostopu do podatkov na vozilu, vezana na zaščito osebnih podatkov, ki jo je sestavila delovna skupina UNECE Svetovnega foruma za usklajevanje uredb s področja motornih vozil www.unece.org z oznako WP.29.

Razlog za tako uredbo obstaja; posebej, če

vzamemo v obzir podatke Upstream platforme za kibernetno varnost povezanih vozil, da je med 2018 in 2021 pogostost kibernetnih napadov na avtomobile porasla za 225 odstotkov.

Uredba stopi v veljavo 2024

Vse večje število hekerjev in kibernetnega kriminala ni tema, o kateri se samo govori – tako bo uredba najkasneje v juliju 2024 stopila v veljavo za vsa novo proizvedena vozila. Obsegala bo zaščito t.i. SGW (security gateway), ki jo bo mogoče odkleniti z diagnostično opremo, v določenih primerih pa bo zato potreben tudi

Kaj prinaša evropska uredba o zaščiti vozila pred vdori?

Razmere na področju diagnostike še niso povsem usklajene, so pa zastavljene smeri razvoja in implementacije novih sistemov. V tem trenutku je s programom diagnostike ESI 2.0 prišel najdlje Bosch.

- S tem programom se lahko serviserji neposredno povežejo z večino vozil proizvajalca in odklenejo varnostni prehod SGW..
- Neodvisni mehaniki se predhodno prijavijo na servisnih straneh proizvajalca z namenom pridobitve dovoljenja
- Določene diagnostične funkcije se dodatno zaračunajo s strani proizvajalca
- S prijavo in registracijo na spletni strani proizvajalca servis samostojno dostopa do vpisovanja elektronskih servisnih knjižic vozil (BMW)
- S prijavo in registracijo na spletni strani proizvajalca servis dostopa do kodiranja ter osveževanja in posodabljanja programske opreme.





računalnik?



dostop do portala proizvajalca vozila. Gre za koncept SDA »secure diagnostic access« (varen diagnostični pristop), ki ga že uporablja FCA-konzern (Fiat-Chrysler) v nekaterih vozilih, prisoten pa je tudi v VW, BMW, Mercedes, Ford, Renault in vozilih PSA-konzerna.

Kaj je »zaklenjeno« in kaj ne?

Nedostopnost nekaterih diagnostičnih funkcij in postopkov se bo odražala tudi v samem obsegu servisnih uslug in kvaliteti izvedenega servisa vozila, s tem pa tudi na trgu dela serviserjev diagnostikov. Zaščitene funkcije bodo obsegale aktivno diagnozo kot so aktivacije in brisanje napak, nastavitve asistenčnih sistemov vozila in ponastavitve servisnih intervalov. Dostopne bodo ostale le pasivne funkcije kot so identifikacija vozila, branje napak in parametrov.

Proizvajalci bodo sčasoma razvili sistem kontrole povezovanja preko OBD komunikacijskega priključka na vozilu, ampak nekateri sistemi so že obstoječi. Zaščita v določenih primerih že določa tip povezovanja ali pa je to možno samo proti plačilu proizvajalca vozila. V določenih primerih moramo, da bi se povezali preko OBD-porta in izvajali diagnostične postopke, plačati znesek na OEM-portal u samega proizvajalca vozila. Tako nam je hitro lahko jasno, da bi brez združevanja postopkov in brez uredb obstajalo ogromno različnih portalov, namenjenih omenjenim plačilom proizvajalcem vozil. Zato je pobuda Evropske uredbe vsekakor dobrodošla, ker določa enoten dostop do diagnoze različnih proizvajalcev in s tem skrajša čas, poveča učinkovitost in zagotavlja konkurenčnost na področju servisiranja vozil. #



Protokoli diagnoze, s katerimi se srečujejo servisne delavnice

Diagnostika je dandanes tako napredovala, da je komunikacija intuitivna, informacije so zlahka berljive, ne glede na tip opreme – preko prenosnega računalnika ali posebej v ta namen izdelane prikazne enote. Za namen prenosa podatkov vozilu in proizvajalcu, odvisno od tipa naprave, s katero izvajamo diagnozo, se uporabljajo različni komunikacijski protokoli s katerimi diagnostika komunicira s centralno krmilno enoto v vozilu. Ko govorimo o vozilih, proizvedenih po letu 2017, gre govora o protokolih kot so Pass-Thru, DoIP, Fast CAN (CAN FD), ki nadomeščajo starejše protokole OBD-II, Can-bus, KWP2000...

Passthru

S pomočjo PASS-THRU protokola servisna delavnica pridobi možnost vpisa v elektronsko servisno knjigo, pregled vgrajenih sistemov in komponent in v nekaterih primerih tudi kodiranja in prilagoditve ključev. Uporaba portala proizvajalca vozila je zaščitena s komunikacijskimi moduli najnovejše generacije, ki uporabljajo pass-thru protokol v skladu z normo SAE J2534. Tako tudi neodvisne servisne delavnice pridobijo dostop do informacij proizvajalca vozila, serviserji pa so obveščeni na internetnih straneh omenjenih portalov proizvajalcev vozil.

DoIP- diagnostic over internet protocol

Protokol diagnoze ECU-enote preko interneta olajša uporabo diagnostičnih enot, dostopnih preko UDS-a, preko TCP/IP-ja in preko Ethernet kot povezave računalnika v lokalni mreži LAN. V primerjavi s klasično diagnostiko, ki je temeljila na CAN povezavi, DoIP omogoča hitrejši prenos podatkov ob nizki ceni hardware-ja oz. strojne opreme. To je vzrok, da je DoIP protokol zanimiv današnjim proizvajalcem vozil.

CAN FD

Diagnostični komunikacijski protokol, dan v uporabo s strani korporacije GM, Jaguar in Land Rover, je vse bolj prisoten po letu 2020. CAN FD (Controller Area Network Flexible Data-rate) je poseben v tem, da omogoča tudi preko 200-krat hitrejši prenos podatkov med diagnostično napravo in vozilom. CAN FD je kompatibilen s CAN komunikacijo, obratno pa ne.

Ne gre za nakup »kupiš in neseš«...

S ponudbo diagnostičnih naprav Bartog zagotavlja tudi tehnično podporo in pomoč pri nakupu in nadaljnjem delovanju naprave.



Ni treba posebej poudarjati, da servisi danes ne morejo delovati brez ažurirane diagnostične opreme, ki mora biti v določenih primerih povezana tudi s proizvajalci vozil. Prav zato je sestavni del ponudbe v Bartogu tudi pestra paleta diagnostičnih naprav priljubljenih blagovnih znamk Texa, Launch in Bosch. Ponudba obsega popoln program osebnih vozil in kombijev, tovorni program, agro program in celo navtični ter motoristični program. Strankam je na voljo tudi dodatna

oprema v obliki servisnih kablov in adapterjev, oprema za napajanje in dodatna programska oprema.

"Mi" jo bomo prižgali, namestili in posodobili...

Poleg vrhunske opreme in stalno posodobljene programske opreme se prava vrednost nakupa diagnostike v Bartogu pokaže s storitvijo tehnične podpore. Ob pomoči ekipe v Bartogu, ki stalno spremlja trende in komunicira s proizvajalci opreme, bo stranka vedno natančno informirana in vodena skozi

TEHNIČNA PODPORA ZA DIAGNOSTIKO VKLJUČUJE:

- prodajnega svetovalca in pomoč pri izbiri naprave
- obvezno aktivacijo programske opreme in posodobitev naprave pred začetkom dela zaradi personalizacije in izpolnjevanja garancijskih pogojev
- tehnično podporo pri nadaljnji uporabi diagnostične programske opreme

Ob pomoči ekipe v Bartogu, ki stalno spremlja trende in komunicira s proizvajalci opreme, bo stranka vedno natančno informirana in vodena skozi proces nakupovanja na način, da bo izbrala najboljše zase.

Janez Cvek, vodja BTECH



Tehnična podpora za diagnostiko v Bartogu: Odgovorna oseba: Janez Cvek
E-NASLOV: servisna.oprema@bartog.si



proces nakupovanja na način, da bo izbrala najboljše zase. Glede na to, da profesionalne legalne diagnostike fizična oseba sama niti ne more zagnati, tehnična podpora za diagnostiko v Bartogu poskrbi, da pred dostavo kupcu odklene diagnostiko ter jo personalizirano opremi s posodobljenimi programi. Treba je poudariti, da diagnostične naprave seveda niso standardne naprave, ki se iz Bartog poslovalnic selijo direktno v servis, temveč se vedno, v sodelovanju s kupcem, za delo pripravijo v Tehnični službi Bartoga. Tudi po dostavi naprave kupcu se odnos tu ne konča, saj lahko prav vsi uporabniki računajo na našo tehnično podporo.

... če se zatakne pri delovanju in pomoči

Sistem zagona diagnostike ni tako preprost kot se zdi, saj je na ime kupca treba odpreti račun pri proizvajalcu ali zastopniku diagnostike. V sklopu tega je treba pridobiti/ imeti licenco in namestiti programsko opremo na osebni računalnik, šele nato se naloži programska oprema v sam modem (vmesnik, ki ga običajno imenujemo diagnostična naprava). V sklopu sodelovanja z izobraževalnim centrom TEC Tokić so poleg tehnične podpore pri diagnostiki zagotovljena tudi izobraževanja in redni seminarji za napredno uporabo vseh diagnostičnih naprav, delo z osciloskopom in vse ostalo, zaradi česar je diagnostični tehnik nepogrešljiv del vsakega servisa. #

Popravilo motorja pravilno in prvič

Ni časa za napačen del motorja.
Ni časa za poskuse in napake.



[Poiščite svoje dele
na vsm.skf.com](https://vsm.skf.com)

Ne le nova lokacija, tudi lepša podoba za še boljše delo

Bartog je v drugem največjem slovenskem mestu s svojo poslovalnico prisoten od leta 2017. Od letošnjega 21. oktobra pa PE Maribor deluje na NOVI LOKACIJI, ki je za stranke dostopnejša, sama poslovalnica pa vizualno precej modernejša. Na tak način omogoča prijetnejšo uporabniško izkušnjo, zaposlenim pa delo v prijetnih, sodobno urejenih prostorih.



slabih 100 m² velik prodajni prostor, skupno pa obsega 488 m². Nova poslovalnica vsekakor omogoča prijetnejšo uporabniško izkušnjo. Strankam je na voljo širok asortiman: orodje, servisna oprema, pnevmatike in avtodeli, v PE Maribor je na voljo tudi Gospodarski program.

Poslovodja Bartog PE Maribor je Vojko

Ferš, ekipo svojih sodelavcev pa opisuje »kot mešanico starosti in mladosti. Fantje so zagnani, radi imajo svoje delo, lačni so znanja, prijazni do strank... Skratka, smo ekipa kot se šika.«

Delovni čas poslovalnice ostaja nespremenjen: ob delovnikih je odprta od 8. do 18. ure, ob sobotah od 8. do 12. ure. #

»**N**a trenutni lokaciji beležimo že takoj po otvoritvi bistveno več končnih kupcev, kot jih je bilo na stari lokaciji – prostor je večji, lokacija pa bolj frekventna,« pravi Tomaž Kirm, vodja maloprodaje v Bartogu. Prejšnja lokacija je bila razdeljena na tri ločene dele, od tega je bil del v kleti. Prodajni prostor, kjer je bil kupec, pa je bil velik zgolj 20 m². Nova poslovalnica ima

Bartog
PE Maribor
Perhavčeva ulica 2
Maribor
02 80 50 565 /
02 333 81 70
maribor@bartog.si
Delovni čas
pon-pet: 08-18 /
sob: 08-12



20 let MEYLE HD.

Načelno.



#HD20YRS



Pri nas obožujemo tehniko in trajnostni razvoj. Zato smo pred 20-imi leti z MEYLE HD na cesto postavili tehnično optimizirane nadomestne dele s 4-letno garancijo*, ki so bolj zanesljivi in vzdržljivi od originalne opreme (OE). Naši inženirji še danes pri razvoju izdelkov MEYLE HD zastavljajo nova merila. MEYLE HD je prva certificirana podnebno nevtralna linija izdelkov za področji podvozij in krmilja. Drugače pač ne moremo. Načelno.

www.meyle.com/HD20



Klimatsko nevtralen
Izdelek
ClimatePartner.com/15325-2205-1001

MEYLE
DRIVER'S BEST FRIEND

* Naše garancijske pogoje najdete na spletni strani www.meyle.com/guarantee-certificates

Slovenija je med najbolj motoriziranimi

Lani je bilo po svetu prodanih več kot 66 milijonov novih vozil, od tega 11,6 milijona v EU. Pri teh številkah nimamo pomembnejšega deleža, saj so naše številke precej manjše: skupno le okoli 65 tisoč prodanih vozil in 1,2 milijona osebnih vozil v voznem parku.

Statistika je neizprosna, a tudi zelo zanimiva, sploh če pogledamo mejne vrednosti. Zanimivo je, da se na svetovni ravni letno proizvede okoli 79 milijonov vozil, od tega v EU okoli 12 milijonov vozil, skoraj toliko, kolikor se jih proda (11,6 milijona). Nekatere države spremljajo tudi statistične podatke o številu proizvedenih avtomobilov na zaposlenega v proizvodnji vozil. Povprečje EU je 7,1 vozila na zaposlenega in zelo zanimivo, prva ni Nemčija (5,4), ampak Španija s 17,7 vozila na zaposlenega v avtomobilski tovarni, tako da je očitno, kje so avtomobilске tovarne.

EU povprečje

Če pogledamo starost voznega parka, je ta v povprečju v EU 11,8 let (osebna vozila), 11,9 (kombiji), 14,1 let (tovorna vozila). V Sloveniji so osebni avtomobili v povprečju stari 12 let, kombiji 9,6 let, tovorna vozila pa 9,8 let. Gre za študijo (ACEA, po državi iz leta 2020), pri čemer velja omeniti, da nekatere druge študije pravijo, da so naša vozila mlajša.

Če pogledamo novejšo domačo statistiko, je vozni park osebnih vozil v Sloveniji star 11,7 let. Stanje pa je zanimivo, ker so denimo tovornjaki v Italiji stari 18,5 let, v Grčiji pa čez 20. To je dvakrat več kot v Sloveniji.

Razlike razkriva tudi število novih avtomobilov na 1000 prebivalcev, ki je v EU 22 vozil, medtem ko smo Slovenci ob Italiji in Avstriji kupili kar 26 vozil na 1000 prebivalcev. Nad povprečjem EU je Slovenija tudi po skupnem številu vozil na 1000 prebivalcev. Povprečje EU je 641, Slovenija pa ima kar 661 vozil na 1000 prebivalcev, od tega 7 v EU. #

OSEBNA VOZILA

11.8

LAHKA GOSPODARSKA VOZILA

11.9

TOVORNJAKI

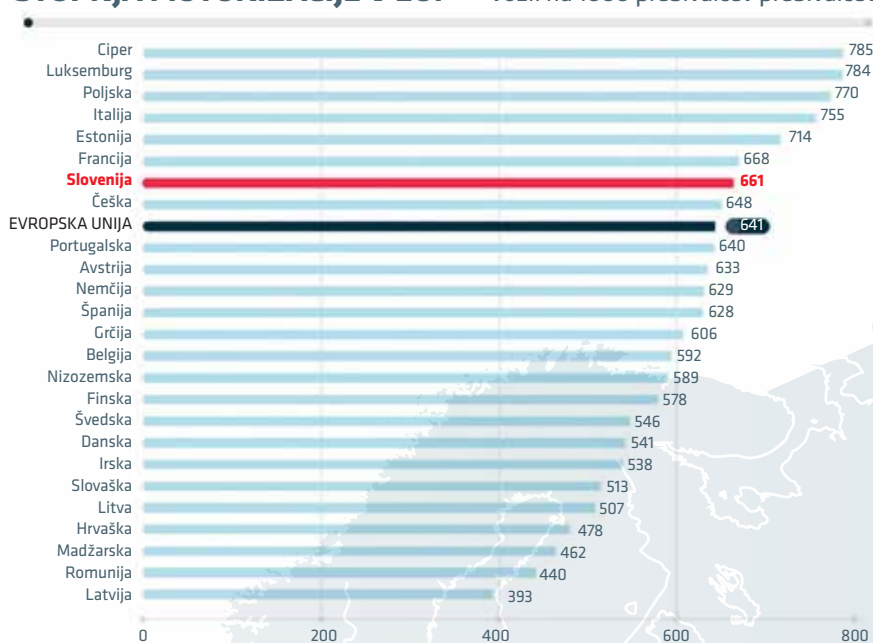
14.1

AVTOBUSI

12.8

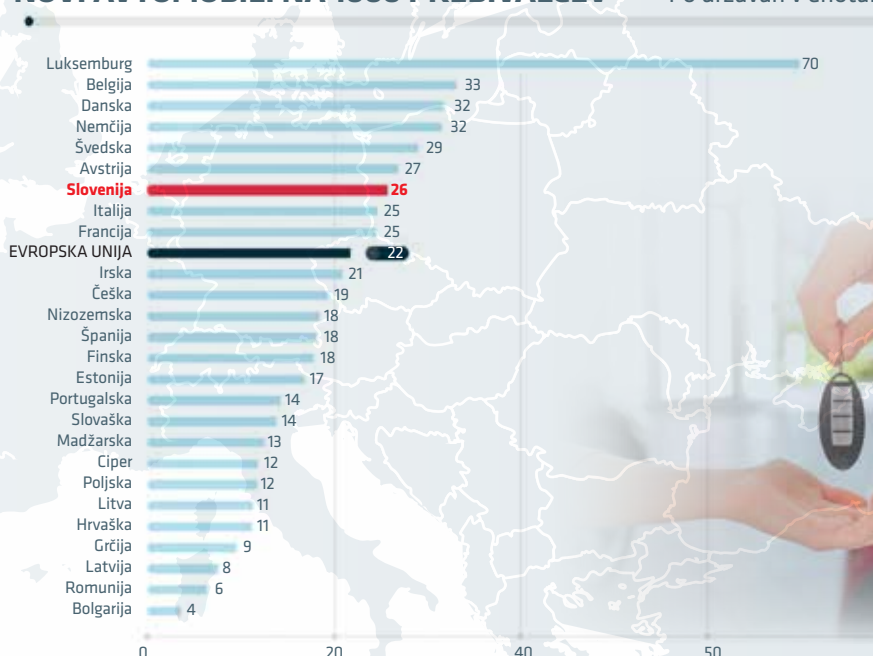
STOPNJA MOTORIZACIJE V EU:

Vozil na 1000 prebivalcev prebivalcev / 2020



NOVI AVTOMOBILI NA 1000 PREBIVALCEV

Po državah v enotah





PRAVI STROKOVNJAKI ZA ZAVORE

TRW načrtuje in proizvaja OE disk zavorne sisteme za najboljše svetovne proizvajalce vozil že skoraj 100 let.

Naši poprodajni deli so razviti, zasnovani, izdelani in preizkušeni za vaše stranke s popolnoma enako stopnjo strokovnega znanja in natančnosti.

- Zavorne obloge
- Zavorni diski
- Zavorne čeljusti
- Zavorni pribor, sistemi aktiviranja in potrošni material.

Ne sklepamo kompromisov. Niti jih ne bi smeli vi.

Namestite TRW True Originals v vašo delavnico.





Vse zimske pnevmatike so enake.
Dokler sneg ne pobeli cest.

Continental WinterContact™ TS 870 in TS 870 P.