



**SERVISNA MREŽA
AUTO CHECK CENTER**



NAJBOLJŠA STORITEV S PODPORO BARTOGA

HaynesPro

Temeljita sprememba v
poslovanju



DIGITALNA IN LOGISTIČNA PODPORA ZA VSAKEGA VOZNIKA IN MEHANIKA



NOVI KATALOG ZA MEHANIKE
Novo najboljše digitalno orodje v
vašem servisu



BARTOG APLIKACIJA ZA VOZNIKE
Najboljša cena in storitev
v vašem žepu



NAKUP PNEVMATIK V BARTOGU
Najširša ponudba pnevmatik in nasveti
prodajnih svetovalcev



STORITEV SERVISA ZA DELAVNICE
Aktivacija, montaža, vzdrževanje
in servis orodja in opreme



Dosledna kakovost. Pika!

febi zavorni deli

Ko zavirate, šteje vsak centimeter. Zato so v febi ponudbi zavor le izdelki kakovosti, primerljive z originalno opremo (OE).

Ponujamo več kot 2.900 izdelkov zavornega trenja in skoraj 1.000 zavornih čeljusti za priljubljena vozila, ki pokrivajo več kot 98 % vseh vozil na evropskih cestah od leta 2000 dalje, ko gre za zavorne ploščice in diske. Trgovci na debelo in servisi bodo pri febi našli vse, kar potrebujejo.

Your No.1 for Braking



Skenirajte QR kodo, da si ogledate novi promocijski video o febi zavorah ali pa si ga oglejte na spletu na: youtube.com/ferdinandbilstein



SOLUTIONS
DRIVEN BY YOU

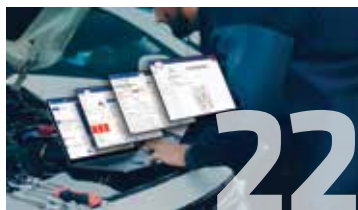
www.febi.com

bilsteingroup®

INTERVJU: IVAN ŠANTORIČ,
DIREKTOR SKUPINE TOKIĆ
Prva javna ponudba delnic
Skupine Tokić



HAYNESPRO DIGITALNI
TEHNIČNI SVETOVALEC
Zagotovili smo brezplačnega
asistenta za vsako delavnico.



MOTORJI Z ZOBATIM
JERMENOM V OLUJU
V čem je težava in kako jo je
mogoče na koncu razrešiti?



NAKUP PNEVMATIK
V BARTOGU
Najširša ponudba pnevmatik in
nasveti prodajnih svetovalcev.

Bartog in družba	4	OSRAM	30
Bklub	6	100 let inovacij in predanosti varni vožnji.	
Rekordna rast števila članov.		Tehnično izobraževalni center	36
Auto Check Center	8	Ključna vloga pri prenosu novega znanja.	
Bartog je prevzel razvoj servisne mreže Auto Check Center.		Intervju: Drey Nitrous	38
Nov center avtodielov	14	Ustanovitelj 32nd Drift Squadron.	
Novi regionalni logistični in distribucijski center.		Intervju: Laura in Mitja –	40
Intervju: Dražen Jurković,	16	Bartog marketing tim	
član uprave Skupine Tokić		Bartog Power Duo za marketing.	
Z delničarji živimo strategijo trajnostne rasti.		Orodje in dodatna oprema	42
Bartogov digitalni katalog	18	Desetih zanimivih izdelkov, med sto tisoči Bartogovimi artikli.	
Novo najboljšo orodje v vašem servisu.		Nova poslovalnica v	44
Nova Bartogova aplikacija	20	Novem mestu – Cikava	
Najboljša cena in storitev v vašem žepu.		Še boljša podpora kupcem na Dolenjskem.	
Storitev servisa za	26	Nova poslovalnica v	46
delavnice		Slovenj Gradcu	
Podpora pri aktivaciji, montaži, vzdrževanju in servisu opreme.		Poslovalnica odprla vrata na novi lokaciji.	
Veriga	28	Baterije v električnih avtih	66
Več kot 100 let tradicije.		Dobavna veriga baterij v EU in odvisnost od uvoza.	

Nova poslovna miselnost

Bartog vsakodnevno postaja vse močnejši sinonim za podporo mobilnosti družinskih voznikov, pa tudi gospodarskega sektorja. Z najširšo ponudbo izdelkov, zbranih pod geslom 'vse na enem mestu', so naše poslovalnice bogatejše kot kadar koli prej, a tudi bolj pripravljene zadovoljiti potrebe celotnega voznega parka Slovenije. Ne glede na to, ali gre za motorna kolesa, avtomobile ali tovornjake, je naš cilj trgu zagotoviti celotno potrebno ponudbo, pa tudi storitev, ki vključuje natančno in hitro dostavo s svetovanjem in tehnično podporo. Da bi pri tem napredovali, je treba izpolniti ključne in pomembne predpogoje, in to je nekaj, po čemer si bomo zapomnili obdobje, ki je za nami. Zato vsem našim zaposlenim čestitamo, da je uvedba sistema WMS v prodajno mrežo zaključila prehod v visoko standardizacijo poslovalnic. Ustvarili smo platformo za pospešen nadaljnji razvoj. Vendar pa je pravo zadovoljstvo in uspeh v tem procesu pravzaprav v zorenju podjetja in spreminjanju miselnosti zaposlenih. Ker je odpor do novosti naraven, so naši ljudje prepoznali in sprejeli sodobnejši način poslovanja. Bartog je tako v preteklem letu postal sodobnejše podjetje, vendar ne le z uvajanjem novih tehnologij, temveč z novo poslovno miselnostjo zaposlenih. Vsakodnevno poslovanje nam je prineslo nove poslovalnice na ključnih lokacijah v Novem mestu in Celju. Vendar mreža ne miruje, zato smo na Ptuj, v Slovenj Gradcu in Ivančni Gorici dvignili kakovost storitev s selitvijo v boljše in sodobnejše prostore. Tu se ne ustavljamo, soočamo se z dodatnim digitalnim korakom naprej in vstopamo v servisne delavnice, zato bo leto 2026 prineslo številne

novosti v storitvah in podpori Bartoga na tem področju. Po vzoru preizkušenih evropskih prodajnih spletnih katalogov za profesionalne stranke smo lansirali Bartogov katalog BKAT. Razvit za servise in mehanike, poleg možnosti iskanja in naročanja delov ponuja številne funkcionalnosti. Med drugim prinaša integriranega in naprednega digitalnega tehničnega svetovalca, pravzaprav digitalnega asistenta za vzdrževanje in popravilo vozil, z nasveti, navodili, skicami ... Z njim je Bartog vsaki delavnici zagotovil brezplačno podporo pri vodenju servisa, sprejemanju strank in razvoju njihovega poslovanja, na kar smo izjemno ponosni. Nismo zanemarili niti zasebnih voznikov, za katere je bila razvita praktična mobilna aplikacija. Ker gre za kompleksna in zelo dragocena digitalna orodja, so podrobno opisana na straneh naše revije. V luči komunikacije smo zaposlenim zagotovili sodoben intranetni vmesnik. Bartog je kot del skupine Tokić postal tudi javno podjetje, ki kotira na borzi, kar celotni organizaciji predstavlja velike priložnosti, nove razvojne možnosti, a tudi še višjo raven odgovornosti in transparentnosti. Hvala za vaše zaupanje in partnerstvo pri posodobitvi in krepitvi vloge Slovenije na področju mobilnosti.

Zoran Žeželj
direktor Bartoga



IMPRESSUM



www.bartog.si

IZDAJA

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

GLAVNI UREDNIK

Marko Tomac

IZVRŠNI UREDNIK

Matko Jović

KONTAKT

info@bartog.si

MARKETING

marketing@bartog.si

REDAKCIJA

Janez Cvek, Bojan Jerman,
Mitja Novak Hudoklin,
Laura Prosenik

TISK

Radin print d.o.o., Gospodarska ul. 9, 10431, Sveta Nedelja, Hrvaška

GRAFIČNA OBDELAVA IN PRIPRAVA

MONOPOSTO, obrt za usluge i savjetovanje
Prevoj 25, 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.



Vsak nasmeh je bil opomnik, da je za vsakim podjetjem najlepša zgodba – ljudje in njihove družine.

V Bartogu smo doživeli prav poseben dan – Otroški dan, namenjen sodelavcem in njihovim družinam. To je eden od tistih dni, ki nas spominjajo, zakaj je naš vsakdan več kot le delo – je skupnost, povezanost in iskren nasmeh. Na Otroškem dnevu v Bartogu so naši najmlajši stopili v svet svojih staršev in za nekaj ur postali pravi mali sodelavci, seveda skozi igro. Ko otroci vidijo, kje njihovi starši preživijo del dneva, in ko zaposleni skozi otroške oči znova pogledamo svoje delo, se zgodi nekaj čarobnega – spomnimo se, da delo ni le obveznost, ampak priložnost, da gradimo nekaj dobrega tudi za prihodnost naših najmlajših. Hvala vsem staršem in otrokom, ki ste s svojo prisotnostjo napolnili Bartog upravno stavbo s toplino, energijo in lepimi spomini. #



Continental dan na Vranskem – znanje, vožnja in varnost v praksi



V četrtek, 25. septembra 2025, smo v sodelovanju z družbo Continental v Centru varne vožnje AMZS na Vranskem izvedli Continental dan, namenjen mehanikom, vulkanizerjem in zaposlenim v podjetju Bartog. Dogodek je združil izobraževanje, prakso in varno vožnjo.

Po uvodnem programu in pozdravih predstavnikov Bartoga ter Continentala je sledila dinamična vožnja z Andrejem Jerebom, večkratnim državnim prvakom v reliju. Udeleženci so se nato izmenjevali med štirimi voznimi moduli, pri čemer so preizkusili zaviranje, vožnjo z različnimi pnevmatikami, obvladovanje zdrsa ter vožnjo po mokrem cestišču. Vaje so poudarile pomen

kakovostnih pnevmatik, tehničnega znanja in pravih reakcij v zahtevnih razmerah.

Del dneva je bil namenjen tudi predstavitvi Continentalovih pnevmatik, med katero so udeleženci spoznali najnovejšo tehnologijo in inovacije. Dogodek je potekal v dveh terminih, skupaj pa se ga je udeležilo 64 gostov. Za prijetno vzdušje je poskrbela odlična kulinarika, dan pa se je zaključil z druženjem in simboličnimi darili.

V Bartogu se zahvaljujemo vsem udeležencem in partnerju Continentalu za uspešno sodelovanje. Verjamemo, da so vsi domov odšli bogatejši za nova znanja in izkušnje – ter še bolj prepričani o pomenu varne vožnje. #

Skupina Tokić na 29. Ljubljanskem maratonu



Ljubljanski maraton je po svoji tradiciji tekaški in športni praznik. Ulice slovenske prestolnice vsako leto konec oktobra preplavijo množice tekačev.

Kot Tokić skupina, ki jo tvorita podjetji Bartog in Tokić, smo se tudi mi udeležili Ljubljanskega maratona. V čudovitem vzdušju in pravem športnem duhu smo skupaj zastopali skupino, se spodbujali

na progi ter uživali v vsakem koraku. Naši sodelavci so s svojo energijo, nasmehi in ekipnim duhom pokazali, da nas povezuje več kot le delo – tudi strast do gibanja, skupnih dosežkov in pozitivne energije. Iskrena hvala vsem udeležencem za odlično vzdušje in ponosno zastopanje podjetja. Komaj čakamo na naslednji športni izziv! #

Night Strike 2025 – avtomobilski spektakel v Krškem



Od 3. do 5. oktobra je steza Raceland Krško znova gostila spektakularni avtomobilski dogodek Night Strike, ki je tudi letos privabil množico ljubiteljev hitrosti, dima in adrenalina. Obiskovalci so uživali v drift vožnjah, tekmovanjih v pospeševanju ter atraktivnih nočnih predstavah pod reflektorji. Dogodek, znan po edinstveni kombinaciji

avtomobilskega šova, glasbe in druženja, ostaja eden izmed najbolj prepoznavnih tuning dogodkov v Sloveniji. Podjetje Bartog je kot glavni sponzor pomembno prispevalo k uspešni izvedbi. Na naši razstavni točki so obiskovalci lahko spoznali Textar zavorne diske, Total olja, promocijske izdelke in Toyota Supro. Kot glavna atrakcija na našem razstavnem prostoru pa je bil simulator vožnje, ki je pritegnil tako mlade kot tudi starejše udeležence dogodka. Naši predstavniki so svetovali pri izbiri izdelkov, pripravili nagrade in poskrbeli za dodatno popestritev dogajanja. S svojo prisotnostjo smo v Bartogu znova dokazali, da ostajamo zanesljiv partner avtomobilске skupnosti in podpiramo dogodke, ki spodbujajo tehnično znanje, varnost in strast do avtomobilizma. Organizatorji so se zahvalili podjetju Bartog za podporo in poudarili, da brez zvestih sponzorjev takšni spektakli ne bi dosegli tako visoke ravni izvedbe. Night Strike 2025 se je znova zapisal med najuspešnejše avtomobilске prireditve leta. #



Mladi talenti na obisku – Super potencial v Bartogu



Srečanje prevoznikov

Tudi letos smo se predstavili na tradicionalnem, že 8. Srečanju prevoznikovskih družin in podjetij Slovenije, ki je potekalo v soboto, 27. septembra, na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani. Na našem razstavnem prostoru smo obiskovalcem predstavili široko ponudbo izdelkov in storitev za vzdrževanje tovornih vozil ter najnovejše rešitve za učinkovito in varno mobilnost.

Dogodek je bil odlična priložnost za druženje s partnerji, strankami in kolegi iz panoge. #



Nedavno smo imeli na našem sedežu podjetja prav poseben obisk. Otroci iz Športnega kolesarskega društva Super potencial, ki ga s ponosom tudi sponzoriramo, so napolnili prostore v Mirni Peči z energijo, radovednostjo in pristnim navdušenjem.

Ob sprejemu smo jim predstavili, kako deluje naše podjetje – od zalednih procesov do vsakodnevnih aktivnosti, ki skrbijo, da stranke vedno prejmejo kakovostne izdelke in storitve. Mladi kolesarji so se skupaj z nami sprehodili skozi prostore, se seznanili z zanimivostmi iz naše panoge ter postavljali vprašanja, ki so pokazala, da se v njih skriva res veliko potenciala.

Največ smeha in navdušenja je požel prav poseben del obiska – snemanje zabavnega videa, v katerem so otroci s svojimi kolesi spretno skakali čez pnevmatike ter ob tem gledalce povabili k nakupu pnevmatik. Njihova energija in ustvarjalnost sta dokaz, da je sodelovanje z mladimi vedno navdihujoče, še posebej, ko združimo šport, igro in promocijo varnosti.



V Bartogu smo izjemno ponosni, da lahko kot sponzorji podpiramo delo društva Super potencial. Vsakodnevno spremljamo, kako otroci napredujejo, rastejo in razvijajo svoje športne sposobnosti, hkrati pa z nami širijo pomembno sporočilo o varnosti na cesti.

Za nas je to čast – priložnost, da pomagamo mladim na njihovi poti in sooblikujemo okolje, v katerem bodo lahko samozavestno kolesarili na vseh svojih podvigih. Otroci iz društva Super potencial so nas navdihnili in napolnili z optimizmom – verjamemo, da bomo tudi v prihodnje ustvarjali projekte, ki bodo povezovali šport, skupnost in varnost v prometu. #





Nagrada za prispevek k razvoju kapitalskega trga

'Nagrada za prispevek k razvoju kapitalskega trga' Zagrebske borze za podjetje Tokić, d. d., je zagotovo lepo, a tudi zavezujoče nadaljevanje zaključenega postopka prve javne ponudbe delnic in uvrstitve na borzo. Nagrado je predsedniku uprave skupine Tokić, Ivanu Šantoriću, na slovesnosti v zagrebškem hotelu The Westin v imenu Zagrebske borze izročila Ivana Gažić, predsednica uprave ZSE. Številnim gostom so se v imenu skupine Tokić pridružili član uprave Dražen Jurković, izvršni direktor za trženje in razvoj poslovanja Nikola Jelić ter direktor kontrolinga Tomislav Šarlija. Enako priznanje kot podjetju Tokić je bilo podeljeno podjetjema Žito, d. d., in ING-GRAD, d. d., saj si bomo leto 2025 zagotovo zapomnili po skoraj hkratni uvrstitvi omenjenih podjetij

na borzo in njihovem prispevku k razvoju kapitalskega trga. Prav te aktivnosti so hrvški trg postavile na eno od vodilnih mest na evropskem investicijskem zemljevidu – je bilo poudarjeno na podelitvi nagrad.

Tokić že 35 let nenehno raste v obsegu poslovanja in prihodkih, tudi preteklo leto pa se je končalo rekordno. In zato takšne nagrade najbolj podpirajo Tokićev položaj na trgu, ki že dolgo ni več izzivalni, ampak je postal vodilni položaj.

»V veliko čast mi je prejeti to nagrado v imenu našega podjetja. Uvrstitev na Zagrebško borzo je bila za nas strateški korak naprej, ki je potrdil našo dolgoročno zavezanost transparentnosti, odgovornemu upravljanju in ustvarjanju vrednosti za delničarje. Ta

nagrada je dodatna potrditev, da smo na pravi poti, in nas motivira pri našem vsakodnevem operativnem in strateškem poslovanju. Rad bi se zahvalil Zagrebski borzi in zagotovo vsem zaposlenim, partnerjem in delničarjem za njihovo podporo – brez njih ta uspeh ne bi bil mogoč,« je dejal Ivan Šantorić. #



B2B BKlubZaTOPkupce

Rekordna rast števila članov in naročil



Ponosno sporočamo, da BKlub, program zvestobe za profesionalce, velike stranke in mehanike, še naprej beleži izjemno rast in angažiranost svojih članov. Od začetka pred enim letom je klub zrasel na približno 1.000 članov. Z nakupovanjem v trgovini Bartog samodejno zbirajo točke, ki jih lahko nato zamenjajo za nekatere od številnih dragocenih nagrad.

Rezultati zadnjih mesecev leta 2025 kažejo občuten napredek: število zbranih točk se je povečalo za 250 %, število strank za 14 %, povprečno število točk na stranko pa za 207 %. Do decembra 2025 je bilo 26 % točk že zamenjanih za nagrade, kar kaže, da člani prepoznajo vrednost programa in naročajo nagrade že precej pred rokom za naročilo. Trenutno je zbrane točke mogoče zamenjati

za nagrade do 31. marca 2026, vrednost nagrad, ki so jih člani osvojili v zameno za točke, pa znaša 15.660 evrov. Do sedaj je 36 različnih strank naročilo 128 nagrad, pri čemer so najbolj priljubljene kategorije še vedno orodja in praktični izdelki za delavnico in gospodinjstvo.

Glavni razlog za tako občutno povečanje aktivnosti in zbranih točk je večje število dobaviteljev, vključenih v BKlub. Letos se je programu pridružilo 32 dobaviteljev s 46 različnimi blagovnimi znamkami, ki prepoznajo prednost BKlub-a in njegovo vrednost za svoje partnerje.

BKlub ni le program nagrajevanja – je sistem, ki uspeh temelji na sodelovanju, zaupanju in dolgoročnem partnerstvu. Vaša zvestoba se resnično obrestuje in vsaka točka prispeva k ustvarjanju skupnosti strokovnjakov, ki delijo znanje, izkušnje in vrednost nagrad. Hvala vsem članom, ki že sodelujejo – in dobrodošli vsi, ki se nam šele pridružujete! #

Še vedno vozite s
halogenskimi žarnicami?

**Preklopite na homologirane
žarnice NIGHT BREAKER® LED¹**

www.osram.com/am/night-breaker-led-slovenija.jsp



OSRAM



Ko je varnost v vaših rokah...

Nadgradite svoj pogled z **NIGHT BREAKER® LED**.

Nova ponudba cestno homologiranih¹ LED žarnic za
nadgradnjo – vodilnih v avtomobilski razsvetljavi.

Nadgradite svoj pogled na LED in izkusite zaupanje, ki prihaja iz
vedenja, da ste pripravljeni – ne glede na to, kaj vas čaka na cesti.

Široka združljivost, do 450 %² več svetlobe in do 6 let garancije³.
Nova ponudba se enostavno namesti⁴, homologirane LED
nadomestne žarnice pa so vrhunska nadgradnja vozni
zmogljivosti.

¹ Odobrene LED žarnice svetijo – odvisno se samo na odgovarjajoče zemlji u kojimi postoji odobrenje ili na koje se primenjuje ekvivalentno
odobrenje i modele vozila i funkcije svetla koji su trenutno navedeni u popisu kompatibilnosti. Za točne uvjete pogledajte osram.com/nb-led
² U usporedbi sa maksimalnim ECE R112. Dodatno sa 50% manje odziva. ³ Za procjene svetlosti posjetite osram.com/led-guarantee.
⁴ NIGHT BREAKER® LED SPEED H7 ne zahtijeva adapter ili poklopac. Za odabrane modele vozila može biti potreban Canbus.

Bodite pripravljeni na pot.



100 LET
OSRAM
AUTOMOTIVE



Bartog je prevzel razvoj mednarodne servisne mreže Auto Check Center v Sloveniji

Bartog širi servisno mrežo ACC v Sloveniji – s pomočjo evropske podpore ATR, izkušenj s sosednjih trgov in vrhunskih strokovnjakov šolskega centra TEC, kakovostne delavnice spreminja v visoko standardizirane storitve.

Znana evropska blagovna znamka servisnih delavnic Auto Check Center (ACC) se na slovenskem trgu še naprej razvija pod okriljem Bartoga. Gre za franšizni model servisne mreže, ki

ga je na evropski ravni zasnovalo in vzpostavil ATR International AG, najplivnejše trgovsko združenje distributerjev avtomobilskih delov. Bartog je njegov član in prek skupine Tokić delničar od leta 2008.

Preizkušen evropski koncept delavnic

ACC-servis je eden izmed najbolj prepoznavnih evropskih konceptov neodvisnih avtoservisnih delavnic, v Nemčiji dobro znan pod imenom





Vsem servisom ACC smo zagotovili podporo, prepoznavnost in vidnost, kakršne še niso imeli, s čimer smo zgradili mrežo najboljših servisov v Sloveniji. Vrhunska oprema v delavnicah in izobraženi, izkušeni mehaniki zagotavljajo najvišjo raven storitev. Prek Bartoga jim je zagotovljena tudi močna podpora skupine Tokić, vodilnega ponudnika na trgu avtomobilskih delov v regiji, naši predstavniki pa so na voljo vsak dan za vse potrebe. Prepričan sem, da se bo s tovrstno podporo mreža ACC v Sloveniji razvijala še hitreje in kakovostneje.»

Aleš Jerman, vodja servisne mreže ACC

AC Auto Check, ki se že več kot dve desetletji uspešno razvija po vsem svetu. Servisna mreža v Sloveniji je bila vzpostavljena pod imenom 'Auto Check Center', tako kot na hrvaškem trgu, kjer obstaja od leta 2013 in združuje okoli 40 geostrateško pozicioniranih servisov. Mreža je prisotna tudi v Srbiji, kjer deluje okoli petdeset servisov, na evropski ravni pa jo sestavlja več sto visoko standardiziranih delavnic. Moč storitev ACC temelji na jasno opredeljenih standardih, sistematični podpori Bartoga in ATR ter infrastrukturi, ki omogoča neodvisnim servisom raven kakovosti in organizacije, primerljivo s pooblaščenimi servisi. S fleksibilnostjo in avtentičnostjo, ki jo lahko zagotovi lokalna, družinsko vodena delavnica. Do omrežja ACC nimajo dostopa vsi servisi; dostop imajo le delavnice, ki izpolnjujejo začetne zahtevane standarde, ki se nato v sodelovanju z Bartogom dodatno razvijejo in dvignejo na višjo raven.

Podpora Bartoga

Bartog vsem novim članom omogoča edinstven dostop do izobraževanja prek lastnega

šolskega centra TEC s preverjenimi programi in povezavami z dobavitelji, ki edini lahko zagotovijo informacije iz prve roke o novih tehnologijah. Na voljo je tudi spletna podpora na

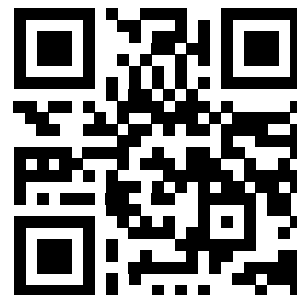


področju prepoznavnosti in prodaje, pogodbene finančne ugodnosti, mreženje z drugimi servisi in bazo znanja, dostop do velikih strank ter skupna druženja in obiski tovarn in drugih lokacij, ki povezujejo skupnost serviserjev.

Dobrodošlica za dva nova člana

Razvoj servisne mreže ACC, ki je na slovenskem trgu že znana, je Bartog začel v drugi polovici leta 2025. Po vzpostavitvi standardizacije procesov in podpore lahko že pozdravimo dva nova člana mreže. To sta Avtocenter Vodopivec iz Postojne in Avtoservis Jaka Mavri iz Jesenic. Zaradi močne podpore sodelovanja ATR International, izkušenj z drugih evropskih trgov in poslovnih baze v Bartogu, ki zagotavlja celotno paleto avtodielov in pnevmatik, je servisna mreža ACC v Sloveniji izjemno privlačen vzvod za nadaljnji razvoj servisov in varno poslovanje. Prav zaradi tega že v začetku prihodnjega leta pričakujemo, da bo servisna mreža imela deset novih članov. #

Vse dodatne informacije in prijavo lahko najdete na uradni spletni strani:
www.autocheckcenter.si



Začenjamo največji inve

O viziji prve javne ponudbe delnic, naložbenih ciljih in pomenu novih vlagateljev in delničarjev smo se pogovarjali z Ivanom Šantorićem, izvršnim direktorjem skupine Tokić na Hrvaškem in v Sloveniji, ki poudarja, da je to »trenutek največje profesionalne odgovornosti in potrditev neprekinjene rasti od ustanovitve Bartoga in Tokića«.

Kotacija Tokića in Bartoga na borzi je eden izmed najpomembnejših trenutkov za regionalni trg servisov, rezervnih delov in celotne mobilnosti. Z mrežo več kot 120 poslovalnic, skoraj 1.400 zaposlenimi, sodelovanjem z večino domačih servisov in neposrednimi partnerstvi z več kot 300 svetovnimi proizvajalci Skupina danes uspešno združuje močno družinsko dediščino, sodobno upravljanje in inovativne tehnološke rešitve.

Z vstopom na javni trg kapitala se še bolj poudarja družbena odgovornost, zdaj tudi do več kot 1.700 malih in velikih vlagateljev ter delničarjev.

Kapital, zbran z IPO, omogoča izvedbo številnih strateških projektov, del naložb pa se še vedno financira iz močnega poslovanja. Prejšnji lastniki ohranjajo približno 70 odstotkov deleža, s čimer potrjujejo zaupanje v dolgoročni razvoj podjetja in nadaljevanje dosledne politike reinvestiranja –



Investicijski cikel

temelj uspešne rasti v zadnjih štirih desetletjih in jasno zagotovilo za nadaljevanje te poti.

Kaj pomeni trenutek vstopa na borzo za vas osebno in za podjetje?

Zame osebno je IPO trenutek največje profesionalne odgovornosti, v katerem se srečata vizija ustanovitelja in odgovornost do zaposlenih in vlagateljev. Vstop na borzo je najboljši preizkus in potrditev vsega, kar smo delali do sedaj. Za podjetji Bartog in

Tokić je to pričakovani korak naprej, saj imamo zrelo organizacijo s procesi, ki ustrezajo ravni profesionalnosti, ki se pričakuje od podjetij na borzi. Naše poslovanje, ki je zelo kompleksno, se je nenehno razvijalo skozi vse finančne, tehnološke in pandemične izzive. Kot organizacija smo zgradili trajnostni poslovni model, zato je dokapitalizacija z IPO naraven proces. Nadaljevanje razvoja, ki sledi, poleg sredstev novih vlagateljev, temelji tudi na financiranju iz lastnih sredstev, v veliki meri iz poslovanja, družina pa bo nadaljevala svojo trenutno naložbeno politiko. Skupina je organizacijsko, tehnološko in s svojo poslovno kulturo pripravljena na pričakovano rast. Nihče ni tak sinonim za rezervne dele in servis na Hrvaškem kot Tokić, Bartog pa to postaja tudi v Sloveniji.

Kako je potekala strateška pot do odločitve o vstopu na borzo – kdaj ste vedeli, da je podjetje pripravljeno?

Razumeti je treba, da uspešna podjetja ne gredo na borzo, da bi se rešila. Nasprotno, to je potrditev in korak k uspehu, poslovna odločitev o obliki financiranja novih ciljev, ki smo si jih zastavili. So veliki, a vemo, kako jih doseči! Obstajalo je več možnosti, ki smo jih upoštevali, prehod v delniško družbo in vstop na borzo pa je le ena od oblik financiranja. Za skupino Tokić, kot regionalno regulirano organizacijo z najmočnejšo mrežo v regiji, ki bo kmalu dosegla 1.500 zaposlenih, je to logičen korak v nadaljnjem razvoju poslovanja. Naša transparentnost in raven tehnološkega razvoja ter skrb za zaposlene so že sedaj take kot v podjetjih, ki so že na borzi. Poleg tega si naši partnerji, stranke in zaposleni zaslužijo priložnost, da z nakupom delnic delijo skupni uspeh. Da smo pripravljeni na nov korak naprej in novo raven, smo spoznali kmalu po integraciji Bartoga v poslovanje, kar je bilo pred skoraj tremi leti.

Katere ključne cilje želite doseči s prvo javno ponudbo delnic – kje vidite podjetje čez pet let?

Razvoj z zdravo organsko rastjo na vseh poslovnih področjih. Od ponudbe izdelkov in servisne mreže, prek izobraževalnega centra in storitev z dodano vrednostjo. Vse to bomo bistveno pospešili z neposrednimi naložbami v tehnologijo, kjer nismo začetniki, saj ima skupina v svojih tehnoloških oddelkih že približno 30 zaposlenih. Mislim na razvoj novih digitalnih platform, tehnologij RPA in AI ter celo na uporabo sistemov »oddaljene diagnostike« v majhnih servisih – po katerih kliče trg. Delamo tudi na razvoju tehnoloških izkušenj B2C, in tu je naša največja naložba v logistiko. V nov LDC za regijo, ki je prav tako naložba v tehnologijo, saj novo skladišče prinaša visoko stopnjo avtomatizacije in robotizacije. Spremljamo tudi ducat potencialnih tarč, ki bi jih pridobili in ki bodo gradile na načrtovani organski rasti mreže. Natančneje, čez pet let bo skupina Tokić vodilna, ne le po tržnem deležu, kjer pričakujemo, da bomo dosegli pol milijarde evrov, ampak tudi tehnološko in organizacijsko. Trg servisov bomo prilagodili novim tehnologijam in ohranili najvišji evropski standard storitev.

Kaj pomeni novi LDC za Bartog v Sloveniji?

Novi LDC bo Bartogu prinesel neposredne in zelo konkretne prednosti. Omogočil bo močno povečanje razpoložljivosti blaga – hitrejšo dostavo, širšo paleto izdelkov in stabilnejše zaloge v vseh ključnih kategorijah. S centralizacijo dela zaloga na Hrvaškem, pri čemer bo slovensko skladišče pnevmatik razbremenjeno za regijo, bomo dosegli optimalno ravnovesje: vse, kar je sezonsko in količinsko zahtevno, ostane v Sloveniji, medtem ko nam bo novi LDC omogočil še širšo in globljo razpoložljivost preostalega asortimana. Na ta način postajamo še boljši v stvarih, v katerih smo že zelo dobri, to sta logistika in natančna hitrost dostave. Z novim LDC-jem, poleg Zagreba, dejansko zaključujemo ustvarjanje enotnega, sodobnega in popolnoma integriranega trga Slovenije in Hrvaške.

Kako IPO prispeva h krepitvi zaupanja med partnerji, strankami in zaposlenimi?

Izstop na borzo pomeni nenehen javni nadzor poslovanja, tako rekoč dejanje najvišje stopnje transparentnosti, ki vsem pošilja sporočilo verodostojnosti. Tokić je v tem pogledu doslej užival najvišji ugled, tako med strankami kot dobavitelji, pa tudi v finančnem sektorju. Že deset let organiziramo skupno srečanje, na katerega so vabljeni vsi predstavniki finančnega sektorja Slovenije in Hrvaške. Po drugi strani pa se Bartog in Tokić razvijata v tesnem sodelovanju s skupnostjo, kar potrjujejo številne donacije in aktivnosti z lokalnimi pobudami. V obeh podjetjih vlada podjetniško vzdušje. Pravzaprav naši obiskovalci pogosto ne morejo verjeti, kako odprti, vsestranski in agilni smo, čeprav smo tradicionalni. Da bi bili sodobni, se vam ni treba odpovedati svojim vrednotam – tako ohranjate pristnost. Imamo zelo izkušeno vodstvo, ki je pripravljeno prevzeti odgovornost, izstop na borzo pa nas je še dodatno povezal.

Ali Skupina ohranja nadzor nad upravljanjem ali odpirate prostor za širšo investicijsko skupnost?

Tudi po vstopu na borzo skupina ohranja stabilen in trden nadzor nad upravljanjem podjetja. Prejšnji lastniki so še vedno obdržali približno 70 % delnic, kar pomeni, da strateška usmeritev, ključne odločitve in dolgoročna vizija ostajajo v rokah ljudi in profesionalnega vodstva, ki je v zadnjih desetletjih ustvarilo in vodilo skupino. Po drugi strani pa nam je prva javna ponudba delnic odprla prostor, da v naš razvoj vključimo širšo investicijsko skupnost – od zaposlenih in malih vlagateljev do institucionalnih vlagateljev iz Hrvaške in Slovenije. Njihov vstop ne spreminja identitete podjetja, nam pa daje dodatno moč, kapital in obveznost, da smo še bolj transparentni, učinkoviti in odgovorni. Na ta način združujemo najboljše iz obeh svetov: ohranjamo kontinuiteto upravljanja in kulturo, ki nas je pripeljala do uspeha, hkrati pa gradimo širše partnerstvo s kapitalskim trgom, ki nam omogoča pospešeno, a trajnostno rast v prihodnjih letih.

Omenjate pomen skupnosti, s katero sta povezana Bartog in Tokić? Kaj točno mislite s tem?

Rekel bi, če izvzamemo velike trgovske verige, da nobeno podjetje v Sloveniji ali na Hrvaškem ni v tako

Ko je ime vašega podjetja sinonim za to, kar počnete, to pomeni, da imate močan veter v hrbet.

neposrednem stiku s širšo javnostjo. Skoraj vsi vozniki, družine imajo v garaži več kot en avto in vsi so z nami že tako ali drugače poslovali. Kot podjetje ali kot voznik. Na podežlju ali v mestu. Na regionalni ravni imamo samo v programu zvestobe več kot 250 tisoč strank. Sodelujemo s kmeti, gradbeništvo, industrijo, odpiramo pa tudi nove posebne programe. Vsakič, ko greste na tehnični pregled ali se vam na žalost pokvari vozilo, vstopite v naš posel. Odprtje poslovalnice Bartog v manjših skupnostih ustvarja novo poslovno dimenzijo in priložnost za to lokacijo. Z našo storitvijo je varnejši razvoj, ne le za mehanike, ampak za vsako podjetje, ki se zanaša na mobilnost – in to je skoraj vsako. Bartog lokalno ustvarja dodano vrednost za družbo s storitvami, z delovnimi mesti, pa tudi z vzvodom gospodarskega razvoja.

Kako se sodelovanje med slovensko in hrvaško ekipo izboljšuje z naložbami?

Naša strategija je jasno osredotočena na centralizacijo ključnih procesov. To so logistika, distribucija, nabava in upravljanje zalog prek bodočega LDC in enotnega sodobnega IT-okolja. To Bartogu in Tokiću omogoča delovanje kot enotna entiteta, z usklajenim sistemom, skupnimi standardi in učinkovitimi procesi. Že dosegamo opazne izboljšave, tako na področju zalog in logistike kot tudi na področju centralizirane nabave, obdobje popolne

digitalne sinhronizacije pa šele prihaja. Napredek je viden vsak dan z dvostranskim povezovanjem najboljših praks. Tokić je tako v veliki meri profitiral od prodaje pnevmatik, ki je na hrvaškem trgu večkratno zrasla. Po drugi strani pa je Bartog pridobil široko paleto avtoodelov in drugih posebnih programov, razvija pa se tudi slovenska servisna mreža ACC, program zvestobe BKLUB, začenja se nova aplikacija za voznike, za vse profesionalne stranke pa uvajamo nov digitalni katalog in servisnega asistenta. V leto 2026 vstopamo z veliko novostmi.

Kakšna je vaša vizija organizacijske kulture in vodenja v javnem podjetju – se kaj spreminja v načinu vodenja?

Naša poslovna miselnost se ne spreminja. Tokić je bil pred pandemijo razglašen za 'oblikovalca prihodnosti' in eno od 50 najbolj inovativnih podjetij v Evropi. Prejeli smo nagrado Londonske borze, združenje neodvisnih strokovnjakov 'Who is Who' nas je prepoznalo kot enega izmed najpomembnejših distributerjev neodvisnega trga rezervnih delov v Evropi, organizirali pa smo tudi največje sejme IAM v regiji. Obiskali so nas nemški ministri za gospodarstvo, smo pa tudi člani treh upravnih odborov, za digitalizacijo, za razvoj konceptov delavnic in orodij ter servisne opreme – pri najplivnejšem trgovinskem sodelovanju ATR International, katerega delničarji

smo tudi mi. Vse to so značilnosti korporacije z jasno vizijo in strukturo. Hkrati spodbujamo kulturo odprtih vrat, skozi katere lahko naši zaposleni vsak dan pridejo v pisarne vodstva ali lastnika. Pravzaprav, če pomislimo, so vrata skoraj vedno odprta. Negujemo dvosmerno komunikacijo, za to imamo posebna orodja, zaposleni pa se lahko tudi anonimno pritožijo. Zavedamo se, da ne moremo imeti izjemnih strokovnjakov s karakterjem, ljudi, ki oblikujejo trg in trende, ne da bi jim dali veliko zaupanja in svobode. Seveda je profesionalni poslovni okvir zelo dobro opredeljen, vendar smo skupina, v kateri se sliši in prepozna 'mali delavec'. Hkrati imamo veliko kolegov, ki so danes na visokih položajih in so napredovali z najnižjih operativnih položajev. Bartogova poslovna kultura je edinstvena in pristna, in prepričan sem, da je to 'naše gorivo', s katerim zmagujemo.

Kakšno je stanje in položaj Bartovega poslovanja glede na trende in nove tehnologije na trgu?

Zelo dobro oziroma odlično. Veste, ko se je pojavil zavorni sistem ABS ali napredno vbrizgavanje, v tistem trenutku nihče ni vedel, kako bi to popravil. Vendar neodvisni mehaniki uspešno dohitevajo nove tehnologije in lahko vzdržujejo vsa vozila. Vozni park bo vedno odvisen od neodvisnih servisov, pooblaščen mreža pa komaj opravlja svoj del. V to vstopamo s

posebnim poudarkom na izobraževanju, dostopnosti delov in prenosu znanja med dobavitelji in servisi. Navsezadnje je na slovenskem in hrvaškem trgu približno 4 milijone vozil, v povprečju starih 12 let, njihovo število narašča, njihova življenjska doba se prav tako povečuje in vsako leto prevozijo vedno več kilometrov. Hkrati pa so prav naši dobavitelji tisti, ki proizvedejo približno 70 odstotkov delov za vsa ta vozila, medtem ko jih proizvajalci (avtomobilske znamke) v glavnem oblikujejo in sestavljajo. Z dobavitelji smo v neposrednem in vsakodnevnem stiku in skupaj sledimo trendom, preden pridejo do novih avtomobilov. V bistvu nam ni pomembno, ali so na cestah evropski, azijski ali ameriški avtomobili. Zagotoviti moramo le široko paleto izdelkov, učinkovito 'dobavno verigo'. In tukaj smo z uporabo umetne inteligence že odlični! Pripravljeni smo tudi s sodobno opremljenim šolskim centrom, ki se na Hrvaškem razvija že 10 let in je zdaj na voljo tudi na slovenskem trgu prek podjetja Bartog – za izobraževanje in predstavitev najnovejših tehnologij. Z novim LDC-jem gremo še korak dlje, morda celo tri. Poleg tega naša trajnostna poslovna politika strankam zagotavlja tudi cenovno ugodno alternativno ponudbo, ne glede na stopnjo motenj na trgu. Za nas je stranka vedno na prvem mestu, kar pomeni, da sta lahko tako voznik kot mehanik prepričana, da bosta v Bartogu vedno našla rešitev. #



Na mednarodnem forumu ATR International IPAS so predstavniki skupine Tokić podelili priznanje za 35 let odličnosti. (Na sliki od leve proti desni: Vanja Vuljak, Ivica Tomljenović, Josip Tokić, Ivan Šantorić, Warren Espinoza, Wolfgang Menges in Alexander Birnstein)



PRIHAJA ZIMA



OEM ODOBRITVE.



VARNO ZA DPF/GPF



EKONOMIČNOST
GORIVA



Nov center avtodelov v regiji!

Skupina Tokiic gradi nov, visoko avtomatiziran logistični in distribucijski center na strateški regionalni lokaciji, kot naložbo, ki prinaša močan korak naprej v poslovanju in storitvah za stranke.

Po 35 letih nenehne rasti in razvoja začnjenja Skupina Tokiic novo poglavje z izgradnjo sodobnega logistično-distribucijskega centra, ki bo v veliki meri izboljšal učinkovitost, kakovost storitev in zadovoljstvo vseh strank. Novi regionalni center, lociran v Sessvetskem Kraljevcu, v neposredni bližini avtoceste in Zagreba, prinaša močan korak naprej na številnih poslovnih področjih. Dragocena naložba v logistiko in infrastrukturo bo omogočila večjo hitrost, natančnost in fleksibilnost, kar je ključnega pomena za razvoj malih in velikih servisov ter njihovih storitev za končnega uporabnika. Center s površino 44.437 m² bo nudil močno podporo podjetjem na Hrvaškem, v Sloveniji in na izvoznih trgih ter zagotavljal najvišjo raven operative in finančne učinkovitosti. Gradnja objekta po visokih energetskih in okoljskih standardih, z lastno sončno elektrarno, je predvidena za

začetek leta 2026. Sodobna infrastruktura objekta bo z integracijo obstoječih tehnologij in umetne inteligence omogočila najnaprednejše upravljanje zaloga. Novi center prinaša visoko stopnjo avtomatizacije, avtonomni robotski sistem AutoStore, gravitacijski sistem KDR za škatle in mrežo tekočih trakov za prenos artiklov. Na novem naslovu ne bo le logistični prostor, saj bo poleg skladišča združeval vse podporne oddelke in administracijo ter ponujal še večji in sodobnejši izobraževalni center, ki še dodatno krepi skupino Tokiic kot središče kompetenc. Z najgostejšo mrežo poslovalnic in satelitskih lokacij HUB v regiji ter številnimi dnevnimi in nočnimi dostavami je novi center naložba, ki koristi vsem. Od največjih do najbolj oddaljenih servisov, od družinskih voznikov do velikih prevoznikov. Zasnovan je za zadovoljstvo ljudi: vseh strank skupine Tokiic, pa tudi vseh, ki bodo tam delali. #



VREDESTEIN
TYRES

SKOZI ZIMO S TESTNIM ZMAGOVALCEM IN PRIPOROČENIMI PNEVMATIKAMI —



Z delničarji živimo strategijo trajnostne rasti

Po uvrstitvi na borzo, kot najpomembnejšem koraku naprej za Skupino in Bartog, smo se pogovarjali z Draženom Jurkovićem, članom uprave in glavnim finančnim direktorjem (CFO) Skupine Tokić – ki govori o finančnih kazalnikih, strateškem razvoju, transparentnosti in poudarja pomen zaposlenih.

Skupina Tokić od ustanovitve beleži stalno rast prihodkov, Bartog pa je od pridružitve skupini Tokić prihodke podvojil. Kaj lahko pričakujemo zdaj, ko sta skupina Tokić in z njo Bartog postala javna delniška družba na borzi?

Uvrstitev na borzo je enako pomembna za Bartog in skupino na splošno. Gre za mejnik, ki odpira pomembne priložnosti za pospešeno, a trajnostno rast. Kot javno podjetje smo pridobili dostop do kapitala in likvidnosti, ki ju prej nismo imeli, kar nam omogoča strateške naložbe v večjem obsegu in hitreje: logistiko, distribucijo, tehnološke in digitalne nadgradnje ter prevzeme.

Za Bartoga to pomeni, da lahko računa na močnejšo

podporo centralne strukture skupine – stabilnejše zaloge, učinkovitejšo nabavo in distribucijo ter boljše ponudbe in storitve. To povečuje našo konkurenčnost na domačem trgu, hkrati pa tudi našo sposobnost odzivanja na naraščajoče povpraševanje ter širitve naše ponudbe in servisnih zmogljivosti.

Za Bartog to pomeni tudi nadaljnjo dolgoročno in stabilno rast s še močnejšim integracijskim zagonom. Prav tako je Bartog kot del skupine Tokić podvržen vsem standardom in obveznostim javnega poročanja na borzi, kar pomeni natančnost poročanja ter preglednost in poslovno higieno na najvišji ravni.

Na ravni skupine kot javnega podjetja pa dodaten



razvoj organizacijskega delovanja z upravljanjem in preglednostjo, kot dolgoročno gradnjo stabilnosti in zaupanja.

Kako dolgo ste se pripravljali na kotacijo na borzi?

Dejansko so operativno delo in priprave, neposredno povezane z IPO, trajali več kot 12 mesecev, vključno s podrobnim skrbnim pregledom, skladnostjo z regulatornimi zahtevami HANFA ter sodelovanjem z revizorji, finančnimi svetovalci in pravnimi ekipami. Oblikovali smo posebno ekipo za IPO, ki je koordinirala vse aktivnosti, od priprave in izdelave obsežne dokumentacije do komunikacije s trgom.

Kdo so novi lastniki skupine Tokić?

Z javno ponudbo delnic smo dosegli cilj širitve lastniške strukture ob hkratnem ohranjanju stabilnosti upravljanja. Poleg obstoječih lastnikov, ki so obdržali 71,7-odstotni delež, so novi lastniki tri skupine delničarjev: zaposleni na Hrvaškem in v Sloveniji, mali vlagatelji (na drobno), ki jih je skupaj več kot 1.700, in institucionalni vlagatelji. Še posebej nam je pomembno, da so naši zaposleni postali solastniki podjetja, saj prav oni ustvarjajo rezultate in najboljše razumejo smer, v katero gremo. Hkrati je vstop priznanih institucionalnih vlagateljev močna potrditev kakovosti našega poslovnega modela in dolgoročne vzdržnosti strategije razvoja na hrvaškem in slovenskem trgu.

Kakšna je politika dividend in ali obstaja načrt izplačil v bližnji prihodnosti?

V okviru priprav na prvo javno ponudbo delnic (IPO) je uprava sprejela odločitev o politiki izplačila dividend, ki je javna in odraža osredotočenost družbe na dolgoročno in trajnostno rast. Družba je bila v svoji zgodovini vedno osredotočena na rast in razvoj, pri čemer je dajala prednost in vlagala ustvarjeni dobiček predvsem v širitev maloprodajne mreže, razvoj tehnologije, obratni kapital in izobraževanje ter izboljšanje finančnega položaja zaposlenih. Soočamo se z največjim investicijskim ciklom v zgodovini družbe, zato je bila politika izplačila dividend v naslednjih dveh letih ustrezno prilagojena. Kot je bilo napovedano, bo to za leta 2026 in 2027 približno 15 % čistega dobička, za leto 2028 in prihodnja leta pa med 20 in 40 %. Konkretni zneski dividend so vedno pogojeni z investicijskimi načrti družbe in trenutno stopnjo likvidnosti. Politika izplačila dividend je okvir oziroma strateška usmeritev, ki vodi vodstvo pri predlaganju izplačila dividend, končno odločitev pa vedno sprejme skupščina delničarjev.

Kateri so največji izzivi, s katerimi ste se morali soočiti v tem procesu, in na kaj ste najbolj ponosni?

Najprej bi rad omenil predpogoje, zaradi katerih je bilo podjetje pripravljeno na IPO. To so predvsem dobri poslovni rezultati, ugled na trgu ter učinkovita in motivirana organizacija. Dobri poslovni rezultati doslej, še posebej pa v zadnjih dveh letih, ko smo dosegli najvišje absolutne zneske tako prihodkov kot dobička, vlagateljem pošiljajo jasen pozitiven signal o upravičenosti vlaganja v skupino Tokić. Ugled na trgu se je gradil skozi leta, od začetkov obeh podjetij. Zato bi rekel, da smo lahko ponosni na vse zaposlene

v skupini, saj so omogočili IPO. Vsekakor bi rad čestital ekipi za IPO, ki je poleg svojih rednih nalog vsak dan predano delala na zelo zahtevnem procesu priprave na IPO.

Kot glavni finančni direktor, kako gledate na izkušnjo vstopa skupine na borzo?

Z veseljem in prepričanjem, da je bila prva javna ponudba delnic (IPO) pravi in strateški korak. Odobritev prospekta in uvrstitve na trg s strani HANFA potrjuje, da je družba Tokić, d. d., izpolnila visoke standarde transparentnosti in korporativnega upravljanja. Rezultat prve javne ponudbe delnic je popoln vpis vseh milijon novih delnic ter veliko zanimanje za obstoječe delnice, kar kaže, da trg prek vlagateljev vidi vrednost v našem poslovnem modelu in načrtih.

S finančnega vidika prva javna ponudba delnic prinaša kapitalsko moč in več priložnosti za financiranje rasti družbe – zaradi česar smo bolj odporni na tržna nihanja in omogoča hitrejšo strateško odločanje.

Katere so ključne naložbe skupine in katere bodo vplivale na Bartog?

Glede na prospekt in načrte, objavljene ob prvi javni ponudbi delnic, je primarni cilj izgradnja novega logistično-distribucijskega centra (LDC) v bližini Zagreba, ki z visoko stopnjo avtomatizacije in zmogljivosti predstavlja temelj za učinkovito distribucijo, centralizacijo in optimizacijo dobavne verige na regionalni ravni.

Poleg tega so načrtovane naložbe v digitalizacijo in tehnološke nadgradnje – avtomatizacijo procesov, napredne sisteme WMS, optimizacijo zaloga, integracijo IT-sistemov – kar bo omogočilo učinkovitejše nabave, hitrejšo dostavo, boljše preglednost in nadzor stroškov. Obstaja tudi možnost strateških prevzemov.

Za Bartog ima vse to neposredno vrednost: boljša logistika, širša in ažurnejša razpoložljivost asortimana, optimizirana nabava, hitrejša oskrba Slovenije, možnost širitve ponudbe, boljša storitev. Dolgoročno gledano ta infrastruktura in naložbe tvorijo hrbtenico trajnostne rasti in konkurenčne prednosti v regiji.

Tokić je prvo podjetje, ki je objavilo prospekt na slovenski borzi – kaj to pomeni?

Obvestilo o prospektu za slovenski trg pomeni, da smo slovenskim vlagateljem (tako institucionalnim kot malim) formalno omogočili dostop do dokumentacije in možnost sodelovanja v javni ponudbi. S tem smo potrdili, da Hrvaško in Slovenijo dojemamo kot enoten, integriran trg, kar je za Bartog strateškega pomena.

To je jasen signal trgu in zaposlenim: kažemo, da poslujemo v okviru predpisov EU, da nam je mar za preglednost in da želimo vključiti vse delničarje, ne glede na državo, iz katere prihajajo. Za slovenske partnerje, stranke in zaposlene je to potrditev, da so enakopravni udeleženci rasti skupine. Navsezadnje to še dodatno krepi dožemanje Bartoga kot regionalnega podjetja z ambicijami dolgoročne prisotnosti in integracije – ne le kot domačega distributerja, temveč kot relevantnega akterja na širšem trgu. #

Gre za mejnik, ki odpira pomembne priložnosti za pospešeno, a trajnostno rast.



Skupina je v zadnjih dveh desetletjih dosledno dosegala letno rast prihodkov. V tem obdobju so prihodki skupine rasli s pomembno povprečno letno stopnjo 17 odstotkov, pri čemer je nenehno ustvarjala dobiček.

Novo najboljše orodje v vašem servisu

BKAT

FUNKCIONALNOSTI ZA NADALJNJE IZBOLJŠANJE STORITEV

- ❖ Arhiv vnesenih vozil, naročil in del
- ❖ Hiter kalkulator z indikatorjem delov
- ❖ Tehnični asistent HaynesPro
- ❖ Program za iskanje v tovrnem programu TM Truck
- ❖ Modul za pnevmatike

Bartogov novi digitalni katalog za profesionalne stranke (BKAT) prihrani čas, zmanjša napake in pospeši natančno dostavo naročenega asortimana.

Vsak serviser dobro ve, kako zapleteno je lahko najti pravi del za vozilo. Glede na to, da imajo vozila do 35.000 različnih delov, iskanje včasih vključuje razstavljanje delov pred

naročilom. Zato Bartog ponuja za izboljšanje storitev za vse svoje mehanike učinkovitejšo rešitev: BKAT – napreden spletni katalog, ki ponuja tudi tehnično pomoč med popravili, združuje vse ključne funkcije za izbiro in naročanje delov ter celo upravljanje servisa.

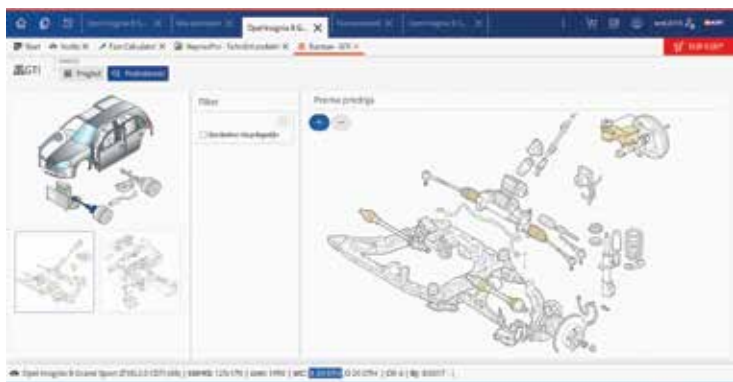
Pomoč pri naročanju, pa tudi pri popravilih

BKAT ponuja sodoben pristop iskanja in številne funkcionalnosti. Dele je mogoče iskati po številki šasijske, modelu, motorju in opremljenosti vozila, po potrebi pa tudi vizualno. Po tehničnih risbah, prek 'indikatorja delov' ali naprednega servisnega asistenta Haynes Pro – o katerem

lahko več preberete na naslednjih straneh. Novi katalog je opremljen s podrobnimi tehničnimi informacijami, prinaša pa tudi module, kot je TM Truck za napredno iskanje tovrnega programa, na voljo so Autodata, HC CarGo in Mannol ter drugi.

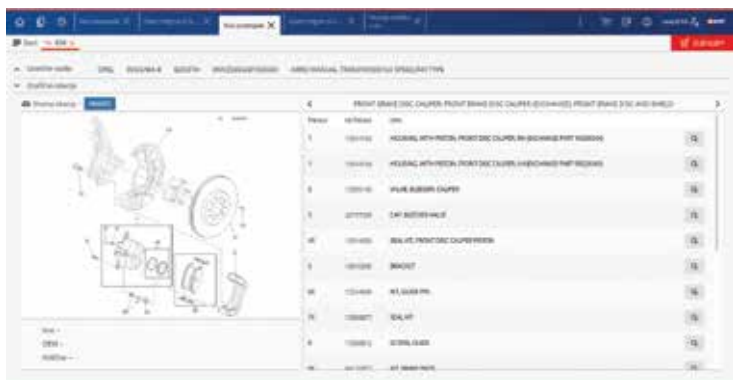
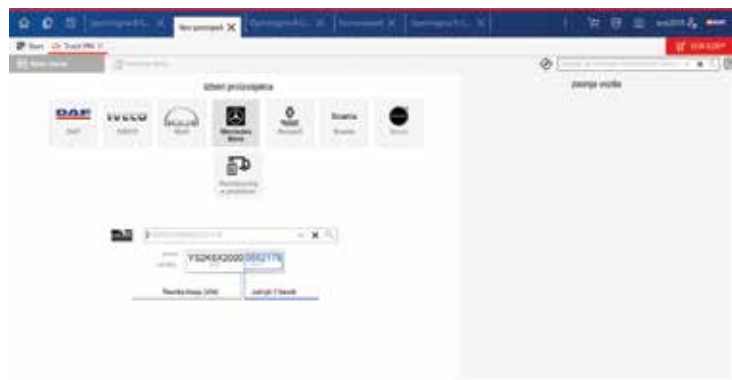
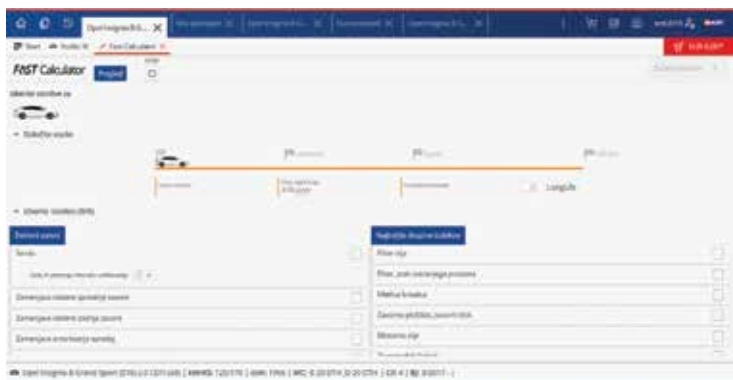
Alternativni deli in izdelava ponudb

BKAT zmanjšuje možnost napak pri izbiri in naročanju delov, s čimer neposredno prihrani čas in denar mehanikom ter gradi zadovoljstvo voznikov kot končnih strank. Med uporabo kataloga možnost 'Kazalnik delov' vedno prikaže TOP 10 najbolj prodajanih skupin izdelkov za konkretno vozilo ali najpogostejša delovna opravila.



KLJUČNE PREDNOSTI BKAT-A ZA SERVIS

1. Iskanje po številki šasijske, modelu in opremljenosti, prek Haynes pro ali grafično
2. Hitro preverjanje zaloga v realnem času
3. Tehnični svetovalec Haynes Pro je sestavni del kataloga
4. Grafična in tehnična identifikacija delov
5. Skupna in individualna košarica za več vozil
6. Izdelava ponudb in cenikov z dodajanjem lastnega asortimana
7. Modul za delovne ure in cene
8. Pošiljanje ponudb prek WhatsAppa, e-pošte, povezave, PDF-ja...
9. Integracija promocijskih akcij, ponudbe izobraževanja
10. Program kavcij



Katalog vam omogoča izdelavo ponudb in stroškovnikov, dodajanje lastnega asortimana v ponudbo, vključevanje delovnih ur in cen. Vse je mogoče prilagoditi in ustvariti skupinske ali individualne ponudbe (košarice) za več vozil hkrati.

Komunikacija in akcije

Natančna razpoložljivost blaga je vidna v realnem času, komunikacijski modul pa omogoča pošiljanje ponudb strankam prek WhatsAppa, e-pošte ali PDF-ja

in kopiranje povezav. V katalog so integrirane trenutne trženjske akcije, informacije o programu kavcij in dostop do usposabljanja v izobraževalnem centru. Podpora je zagotovljena za vsakega uporabnika prek regionalnega prodajnega predstavnika in prek najbližje poslovalnice Bartoga. BKAT je veliko več kot le digitalni katalog – je celovit prodajni in servisni pomočnik, ki pomaga hitreje organizirati delo, izbrati dele in izboljšati storitev. #



Prejšnja rešitev Distrikat delavnicam ni omogočala spremljanja lastnega poslovanja prek kataloga in so morale vedno znova vnašati vozila svojih strank. Novi katalog BKAT ponuja številne nove in zelo uporabne funkcionalnosti.

Josip Kelava, direktor tehnologije pri skupini Tokić





Najboljša cena in storitev v vašem žepu

Z aktivacijo mobilne aplikacije Bartog dobi vsak voznik v Bartogu do 20 odstotkov trajnega popusta na celotno ponudbo, dostop do posebnih kuponov, pa tudi telefonsko podporo prodajnega svetovalca, skupaj z dodatnimi funkcionalnostmi za lažje vzdrževanje vozila.

Bartog je predstavil novo mobilno aplikacijo, namenjeno voznikom, ki na enem mestu združuje trajne popuste, personalizirane kupone, digitalne račune in hitro komunikacijo s strokovnimi svetovalci. Z aktivacijo aplikacije vsak uporabnik samodejno prejme trajni popust do 20 % na celotno ponudbo avtodielov in pnevmatik Bartog, poleg tega pa ima dostop do

posebnih ponudb in ekskluzivnih promocij. Z nameščanjem aplikacije v trgovini ali prek spletne trgovine stranke takoj prejmejo popust na trenutni nakup, vse njihove prihodnje ugodnosti pa so samodejno povezane z njihovo digitalno osebno izkaznico Bartog. Aplikacija omogoča tudi hiter dostop do posodobljenih promocij, kuponov in ključnih informacij o izdelkih.

Digitalni sovoznik, ki olajša skrb za vozilo

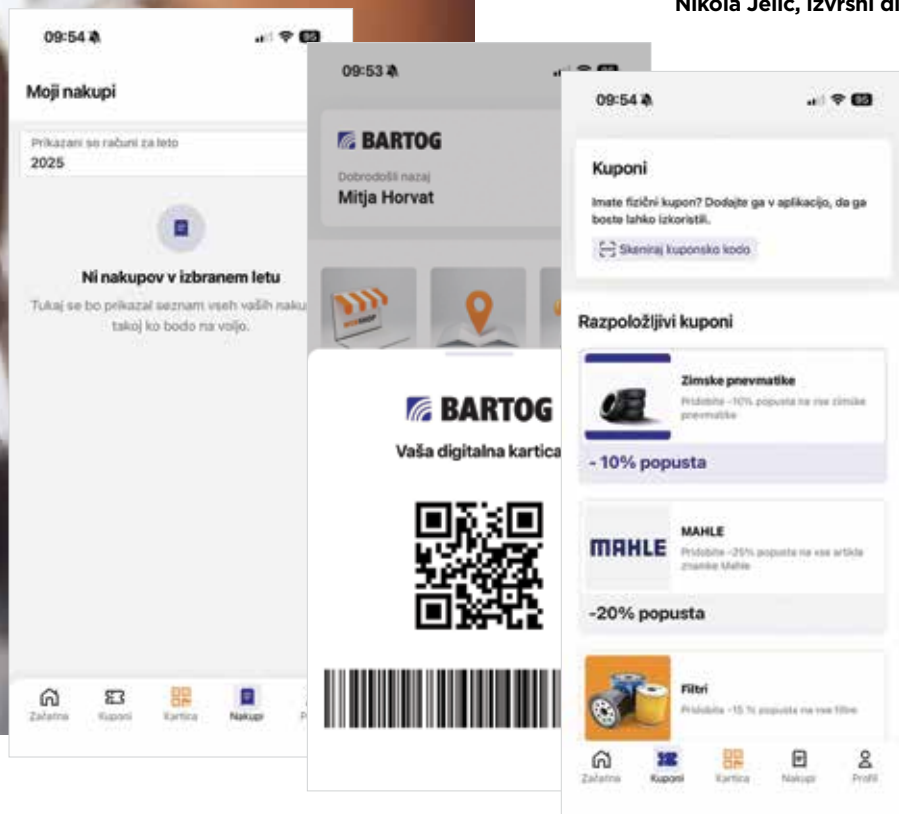
Nova aplikacija predstavlja pomemben korak v razvoju Bartogovega programa zvestobe za voznike in je del širše vizije ustvarjanja 'digitalnega sopotnika'. Uporabniki imajo kadar koli dostop do arhiva računov, seznama nakupov in informacij, potrebnih za pravilno vzdrževanje vozila – vse na enem mestu in brez papirjev.

Ta digitalizacija dodatno olajša izpolnjevanje garancijskih pogojev, saj aplikacija trajno shrani vse račune, s čimer se poveča varnost in preglednost nakupov.

Aplikacija je na voljo za vse pametne telefone prek trgovin App Store in Google Play, pri čemer voznikom ponuja neposreden dostop

Aplikacija Bartoga za voznike, pa tudi program zvestobe za profesionalne stranke BKLUB, vključujeta bogate izkušnje z razvojem storitev na Hrvaškem. Pomembno je poudariti, da se bodo naši trenutni digitalni izdelki nenehno razvijali in prinašali nove funkcionalnosti, pri čemer bodo sledili zakonitostim in trendom na slovenskem trgu.

Nikola Jelić, izvršni direktor marketinga in razvoja poslovanja



do poslovalnic Bartog prek integriranega zemljevida ter hitro telefonsko podporo svetovalcev klicnega centra.

Del širše strategije digitalnega razvoja

Predstavitev mobilne aplikacije je usklajena z Bartogovimi digitalnimi rešitvami za profesionalce, vključno s katalogom BKAT in digitalnim asistentom za mehanike, s čimer je ustvarjen povezan sistem, namenjen vsem udeležencem na poprodajnem trgu. Nova aplikacija gradi na izkušnjah skupine Tokić, ki je prek podobnega modela združila več kot 50.000 voznikov na hrvaškem trgu. Sčasoma bo aplikacija pridobila dodatne funkcije, s ciljem še bolj poenostaviti vsakdanje življenje voznikov – od nakupa delov do spremljanja servisa in vožnje vozila.



Ključne funkcionalnosti

1. Najboljše cene in trajne ugodnosti

Uporabnik prejme svojo digitalno Bartogovo osebno izkaznico, ki trajno aktivira najboljše cene s popusti do 20 odstotkov.

2. Ponudba avto delov in pnevmatik v vašem žepu

Uporabniki si lahko kadar koli ogledajo ponudbo avtomobilskih delov in pnevmatik, primerjajo cene, dobijo priporočila prodajnih svetovalcev in najdejo najbližjo poslovalnico za prevzem.

Z aktivacijo aplikacije vsak uporabnik samodejno prejme trajni popust do 20 %.

4. Kuponi in aktualne promocije

Posebni kuponi, dodatni popusti in prilagojene ugodnosti so na voljo neposredno vsem, ki imajo aplikacijo.

5. Arhiv nakupov in digitalni računi

Vsi nakupi so shranjeni na enem mestu – pregledna zgodovina računa. Poleg okoljske prijaznosti digitalni arhiv zagotavlja izpolnjevanje garancijskih pogojev ali vračil.

6. Hiter dostop do spletne trgovine, poslovalnic in svetovalcev

Na voljo so: integriran zemljevid poslovalnic, kontaktni podatki in neposreden klic na strokovno podporo ter povezava do spletne trgovine Bartog.

7. Integracija za profesionalce: bližnjica BKLUB in BKAT

Poenostavljen dostop za profesionalce, s katerim se mehaniki prek aplikacije neposredno povežejo z digitalnim katalogom BKAT. #

Zagotovili smo br asistenta za vsak

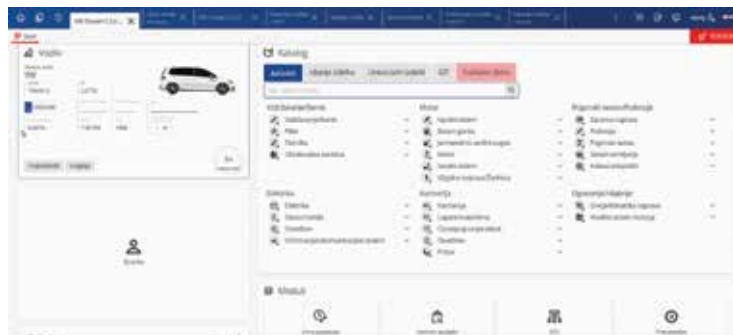
To je digitalno orodje, ki **pripravnika spremeni v specialista** – izobraževalni modul z neizčrpnim virom znanja in informacij v realnem času.

Za dobičkonosnost, kakovost storitev in zadovoljstvo strank so natančne informacije v ključnem trenutku nujne in neprecenljive – in prav to zagotavlja združitev Bartogovega kataloga delov in platforme za tehnično pomoč HaynesPro v servisu. Gre za integracijo sistema tehničnega svetovalca, ki bistveno olajša in izboljša vsakdanje življenje vsake delavnice in mehanika.

Kaj konkretno to pomeni za mehanika?

Da smo konkretni. Do sedaj so servisi 'klikali' ločeno in iskali navodila, tehnične risbe in

priročnike – povezane s popravilom vozil, nato pa iskali ponudbo, zalogo in ceno istih delov v drugem katalogu. Z integracijo sistema HaynesPro v Bartogov katalog BKAT je vse to zdaj poenoteno in se dogaja hkrati. Na ta način servisi prihranijo čas in denar, hkrati pa delujejo natančneje in varneje. Z uporabo BKAT in asistenta HaynesPro je na voljo popoln vpogled v vozilo, načrt vzdrževanja in postopek popravila z le nekaj kliki. Vse, kar morate storiti, je, da sledite navodilom in nasvetom. Z izbiro postopka se takoj odprejo informacije o zahtevanih delih, njihovih specifikacijah in izvedbah, razpoložljivosti in ceni, predvidenem času dela in po potrebi še



Z integracijo digitalnega servisnega asistenta za popravila in vzdrževanje vozil v katalog delov BKAT je Bartog omogočil, da vsak servisni center prevzema servis več blagovnih znamk. Z uporabo kataloga BKAT, poleg najboljšega razmerja med ceno in kakovostjo izdelkov, servisni centri zdaj prejema jo tudi brezplačno pomoč pri svojem delu 0-24h.

ezplačnega o delavnico

Bartog je s svojim katalogom vsem svojim strankam zagotovil digitalnega pomočnika za lažje, hitrejše in donosnejše poslovanje.

veliko podrobnejše informacije. Na voljo so lahko tudi sheme, tehnične risbe in izkušnje naprednejših uporabnikov. Servisni bilteni, vpoklici, znani primeri, najpogostejše okvare in posebne opombe so prav tako takoj na voljo. Ne glede na to, za katero vozilo gre, lahko mehanik zdaj prepozna, analizira in naroči dele v le nekaj minutah z uporabo kataloga BKAT z brezplačnim dodatkom HaynesPro. Ostane le še konkretno delo, ki je še toliko lažje in hitrejše, ker lahko korak za korakom sledi navodilom. Radi rečemo, da s BKAT in HaynesPro mehanik ni nikoli sam – to je sistem, ki vajenca spremeni v specialista, delavnico pa v bolj donosen prostor, kamor se stranke vračajo.

Kako zmogljiv je in kaj je HaynesPro?

HaynesPro je vodilna digitalna platforma za tehnične informacije v avtomobilski industriji, namenjena servisom, delavnicam in strokovnjakom, ki vzdržujejo in popravljajo osebne avtomobile, lahka gospodarska vozila in tovornjake. Na trgu je od leta 1995 in jo uporablja večina evropskih servisov. Poleg celovitosti podatkov je moč platforme tudi v standardizaciji in preglednosti informacij, kar pospeši poslovanje in razbremeni osebje. HaynesPro omogoča, da je vsak servis pripravljen na podporo vsem tipom in

Na enem računalniku imate lahko odprta delovna navodila za več avtomobilov in spremljate delovni proces celotne delavnice.



V hipu je mogoče videti cene delov, stanje zaloge, alternativni asortiman, povezane dele in opravlila, specifikacije, tehnična navodila, risbe, nasvete, ocenjene delovne ure, vpoklice in obvestila. **To je temeljita sprememba v poslovanju!**

znamkam avtomobilov prek enotnega vmesnika – kar je ključnega pomena za sodobne delavnice v poslovanju z več blagovnimi znamkami. Platforma je še posebej pohvaljena zaradi hitre identifikacije tipa vozila in same napake ter hranjenja zgodovine del na konkretnem vozilu. Glede na hitrost razvoja avtomobilске industrije, orodij in dobaviteljev takšni moduli brez stalnih posodobitev hitro zastarajo. HaynesPro se nenehno posodablja zaradi sodelovanja z dobavitelji originalne opreme in proizvajalci vozil, kar zagotavlja točnost in ustreznost podatkov – ne glede na to, ali gre za osebni avtomobil, motorno kolo, tovornjak ali lahko gospodarsko vozilo. Platforma znotraj kataloga omogoča spremljanje vseh del in naročanje delov za več vozil hkrati.

Brezplačna, a zelo zmogljiva

HaynesPro s podporo Bartoga prinaša digitalno transformacijo v vsakodnevno delo servisa – od hitre identifikacije in naročanja delov, preko natančne diagnostike in popravil, do transparentne komunikacije s strankami. To povečuje učinkovitost, varnost in profesionalnost, hkrati pa odpira nove priložnosti za rast in razvoj poslovanja. #

Dva različna paketa za profesionalce – paket Bartog (brezplačen) in Ultimate!

Vsi uporabniki Bartogovega kataloga avtodelov BKAT samodejno prejmejo standardni, bogati paket HaynesPro, ki vključuje dostop do servisnih informacij, medtem ko je za 37 evrov na mesec mogoče dodatno kupiti celoten napredni modul Ultimate.

Bartog HaynesPro (brezplačni) – del vsake delavnice

Bartog HaynesPro je serijsko integriran v katalog BKAT in razkrije svoje možnosti takoj, ko je vnesen želeni model vozila. Vsem uporabnikom omogoča dostop do najpomembnejših tehničnih informacij za vzdrževanje, popravila in varnost vozil, oceno delovnega časa in tehnične risbe.

Vzdrževanje

- ❖ Paket vključuje priporočene servisne intervale v skladu z originalnimi podatki proizvajalca in vzdrževalna dela za vsako vozilo. Informacije o dodatnih delih, količinah tekočin in maziv ter navorih privijanja na podlagi najnovejše tehnične dokumentacije.

Servisne dejavnosti – priročniki za popravila

- ❖ Dostopajte do priročnikov za popravila s podrobnimi navodili po korakih za izvajanje najpogostejših vrst popravil. Na voljo so tehnične risbe, diagnostični postopki, časi popravil, posebna orodja in povezave do potrebnih delov.

Maziva in tekočine

- ❖ Na voljo so natančne informacije o vrstah in količinah maziv in tekočin, potrebnih za vsako vozilo – vključno z motornimi olji, zavornimi tekočinami, hladilnimi tekočinami, olji za menjalnike in drugimi specifičnimi tekočinami, skupaj s predpisanimi količinami in priporočenimi izdelki. Olja po specifikaciji, ki jo potrebujete, lahko poiščete neposredno na zaslonu HaynesPro.



Oprema za kolesa in pnevmatike

- ❖ Vsi podatki in tehnične risbe, povezane z opremo za kolesa in pnevmatike, vključno z informacijami o tlaku v pnevmatikah, postopkih zamenjave, uravnoteženju in geometriji koles. Na voljo so tudi informacije o servisiranju sistema za nadzor tlaka v pnevmatikah (TPMS) ter priporočila za pravilno namestitvev in odstranitev koles.

HaynesPro ULTIMATE – Delavec meseca za 37 evrov!

Najnaprednejša digitalna platforma za tehnično podporo v avtomobilski industriji poleg osnovnih podatkov prinaša tudi napredne funkcije za vodenje skozi priročnike za popravilo in diagnostiko vozil ter neposreden dostop do tehničnih podatkov iz kataloga delov.

Identifikacija vozila in delov

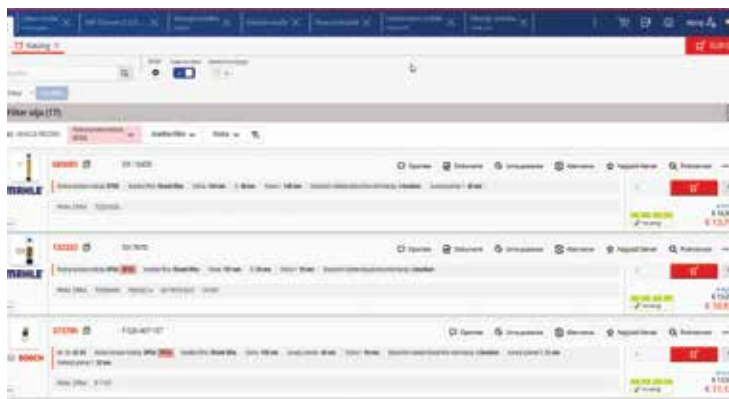
- ❖ Hitra in natančna identifikacija z dostopom do vseh ustreznih tehničnih podatkov za določen rezervni del, vključno s tehničnimi risbami, priročniki za popravilo, podatki o vzdrževanju, nastavitvami, mazivi in tekočinami.

Tehnične risbe

- ❖ Več kot 100.000 visokokakovostnih tehničnih risb z diagrami navorov in povezavami do sorodnih delov vseh ključnih sistemov vozila – od motorja, menjalnika, vzmetenja in zavor do notranjosti in zunanosti.

Časi popravil

Platforma zagotavlja natančne podatke o času, potrebnem za popravila, kar olajša načrtovanje in preglednost do končnih uporabnikov.



Servisni bilteni, vpoklici in znani primeri

❖ Vsi tehnični servisni bilteni (TSB) in vpoklici so strukturirani po načelu simptom-vzrok-rešitev, z informacijami o potrebnih delih in predvidenim časom popravila. To občutno skrajša čas, potreben za diagnostiko in reševanje ponavljajočih se težav.

Diagnostične sheme VESA™ in elektronika za udobje

Napredne diagnostične sheme za sisteme, kot so upravljanje motorja, ABS, ESP, elektronsko servo krmiljenje, klimatska naprava, elektronska parkirna zavora in drugi. Diagnostika po korakih, od kode napake do iskanja vzroka.

Posebne opombe za hibridna in klasična vozila

❖ Platforma vsebuje varnostne postopke za delo na visokonapetostnih sistemih hibridnih vozil ter nabore mehanskih podatkov za klasične avtomobile, s planom za nadaljnjo širitev baze podatkov.

Povezljivost za večjo učinkovitost storitev

❖ Samodejne povezave med servisnimi urniki, priročniki za popravila, tehničnimi risbami in časi popravil omogočajo tehnikom in delavnicam hitrejšo in natančnejšo opravljanje dela.

6 NAJPOGOSTEJŠIH VPRAŠANJ

Zakaj je bilo treba modul HaynesPro integrirati v katalog, če vemo, da obstaja tudi samostojna aplikacija?

Velika prednost je integracija takega modula v katalog, saj mehaniku potem ni treba ločeno vnašati podatkov o vozilu v dva sistema. Poleg tega, ko vozilo enkrat vnese v sistem BKAT, mu naslednjič ni treba znova vnašati vseh podatkov, ampak le izbrati isto stranko. Na voljo je natančno iskanje po številki šasije, podatkih HaynesPro, grafično iskanje, časa popravila, zgodovina naročil in ponudb ... Ta modul prihrani čas in prepreči napake.

Ali ta integracija upočasni katalog ali obratno?

Ne, modul je integriran tako, da ne vpliva na delovanje kataloga, vendar večkrat pospeši postopek iskanja, prepoznavanja delov, izbiranja in naročanja. Rešitev prihrani veliko časa. Na primer, dovolj je vnesti servisni interval 120.000 km in HaynesPro samodejno ustvari načrt vzdrževanja, predlaga rezervne dele in doda čase popravil. Sistem preprosto naredi vse, kar bi serviser

logično naredil sam, medtem ko mehanik ne izgubi nadzora nad dodajanjem ali zamenjavo delov.

Imate kakšen konkreten primer, ki se pogosto pojavlja kot postopkovna napaka, kar pa se pri HaynesPro ne bi zgodilo?

Na misel mi pride moj primer, napaka motorja, ki kaže na lambda sondo, kar sploh ni poceni. Znan primer iz pooblaščenih servisov prek HaynesPro vam bo rekel, da preverite gumo na cevi do turbine. Takšnih stvari ne morete vedeti, če se z njimi še niste srečali. Stranka zagotovo ne bo zadovoljna, če bo zapravila 700 evrov, rumena lučka motorja pa bo še vedno svetila v oči. In mehanik na ta način izgubi zaupanje stranke. To je le eden od tisočih primerov, in čeprav izkušen lastnik servisa to ve, to še ne pomeni, da bo vedel tudi njegov vajenec – razen če ima HaynesPro.

Kako sugestivno je to orodje oziroma koliko se uči na podlagi izkušenj drugih naprednih uporabnikov in ali

imate kakšne primere?

Orodje je precej obsežno, vendar je intuitivno in vsi hitro osvojijo vse njegove funkcionalnosti. Razvit je po meri servisa in dosedanje logike dela. Najbolj me je navdušila preprostost diagnostičnega orodja VESA, ki vas korak za korakom vodi do rešitve težave. HaynesPro ni zaprt sistem in to je njegova največja prednost. Večina informacij prihaja od proizvajalcev originalne opreme za vozila, vendar komentarji in izkušnje neodvisnih mehanikov niso nič manj pomembni. Uporabnik se lahko kadar koli obrne na njihovo podporno službo za uporabnike, če manjkajo kakršni koli podatki.

Kakšne so uporabniške izkušnje?

Mehaniki, ki uporabljajo HaynesPro, so zelo zadovoljni in ne želijo delati brez njega. Najboljša potrditev tega je živčnost, ki vlada, če se zgodi, da jim poteče licenca. Komaj čakajo, da aktiviramo njihov sistem, nato pa brez pomisleka plačajo 37 evrov za HaynesPro Ultimate. Ne uporabljajo ga le tisti, ki ga še niso preizkusili, ker, pravijo, nimajo časa

– kar je pravzaprav bizarno, saj bi z vmesnikom HaynesPro prihranili čas!

Ali se uporabniki odločijo za celoten paket ali jim je predrag?

HaynesPro Ultimate najpogosteje uporabljajo serviserji z več zaposlenimi/mehaniki, avtoelektrikarji in mehaniki, ki delajo na vozilih različnih proizvajalcev. Pa tudi tisti mehaniki, ki rešujejo bolj kompleksne okvare. Paket Ultimate je naložba, ki se povrne in Bartog se je angažiral, da ga mehanikom zagotovi po odlični ceni, še posebej glede na to, da svojim strankam brezplačno zagotavlja napredno zmogljivost Pro. Poleg bogatejšje zmogljivosti lahko storitev ponudi tudi širši nabor storitev, opredeli dodatne postopke in razširi poslovanje – za ceno dveh malic na mesec. Primer: Pri 60.000 km Haynes predlaga dodatno zamenjavo svečk, stranka pa je prišla na manjši servis. Kot voznik bi se strinjal z dodatno zamenjavo svečk, še posebej, če ta predlog vidim kot priporočilo proizvajalca za originalno opremo v profesionalnem katalogu. #



Za vsa vprašanja
v zvezi z uporabo
programa HaynesPro
pišite na
info@bartog.si
ali pokličite
07 34 62 400



Storitev servisa za delavnice

Poleg prodaje palete izdelkov za opremljanje servisnih delavnic nudi Bartog vsem strokovnjakom tudi podporo pri namestitvi, zagonu, posodabljanju, vzdrževanju in popravilih dragocenega orodja in servisne opreme.

Povprečna majhna avtomehanična delavnica ima več kot 500 različnih orodij, večje delavnice pa jih imajo zlahka dvakrat več. Medtem ko vsa orodja zahtevajo osnovno nego, kot sta čiščenje in shranjevanje, pa 30 do 50 odstotkov orodij zahteva redno in načrtovano vzdrževanje. To vključuje diagnostično, pnevmatsko, hidravlično in električno opremo ter vse naprave, ki jih je treba po zakonu testirati in servisirati (npr. dvigalke). Za vso navedeno opremo Bartog za vse neodvisne servisne delavnice na Hrvaškem in v Sloveniji zagotavlja celovito storitev, pri čemer upošteva garancijske pogoje, servisne intervale in prihajajoče trende. Da bi delavnice delovale nemoteno, neprekinjeno in varno, skupina Tokić zagotavlja specializiran oddelek s približno desetimi zaposlenimi za servisanje orodja in opreme, s strokovno podporo dobaviteljev, oddelkom za nadzor

kakovosti in lastnim izobraževalnim centrom TEC. Zaradi tega je naložba v opremljanje delavnice v Bartogu še posebej zanimiva za

mehanike. »Natančna izbira servisne opreme je dolgoročna naložba, saj lahko nepreviden nakup dragocenega asortimana upočasni

PRIMERI ORODJA, KI ZAHTEVAJO VZDRŽEVANJE:

- ❖ **Dvigala** – vizualni pregled, mazanje, certificiranje (zakonska zahteva v mnogih državah)
- ❖ **Momentni ključ** – redna kalibracija za natančnost
- ❖ **Diagnostika OBD** – posodobitev programske opreme in vzdrževanje konektorjev
- ❖ **Zračni kompresor** – odvajanje kondenzata, zamenjava filtra in olja
- ❖ **Zračne pištole** – mazanje in pregled tesnil
- ❖ **Električni izvijači in vrtalniki** – zamenjava potrošnih delov



Za posebno orodje in opremo sta potrebna zagon in usposabljanje s strani zunanje specializirane osebe. Servisna ekipa Bartog ponuja servis, pregled in vzdrževanje obstoječih naprav v delavnici, pa tudi svetovanje in stalno izobraževanje.



BARTOG DIAGNOSTIČNA PODPORA

Oprema, pa tudi vozila postajajo računalniki

Diagnostične naprave niso uporabne, ko jih vzamete z nakupovalne police. Pred uporabo jih je treba opremiti s certificirano programsko opremo in jih posodobiti, tako kot računalnike. Pri proizvajalcu ali prodajalcu diagnostike je treba odpreti račun na ime stranke. S tem računom odprete licenco in namestite programsko opremo na osebni računalnik, šele nato pa v sam modem (strojno opremo) naložite 'firmware'. Prav to storitev Bartog zagotavlja svojim strankam. Poleg tehnične podpore za diagnostiko izobraževalni center ponuja tudi usposabljanja in redne seminarje za napredno uporabo vseh diagnostičnih naprav, delo z osciloskopom in vse tisto, zaradi česar je pravi diagnostik ključni element vsakega servisa. Ponudba diagnostike zajema celotni program za osebna vozila in kombije, tovornjake, kmetijski program (OHV) ter celo navtične in motoristične programe. Stranke imajo dostop tudi do dodatne opreme v obliki servisnih kablov in adapterjev, napajalnikov ter dodatne programske opreme. Tu so še kabli za priklole, avtobuse in gradbeno mehanizacijo, kar le namiguje na popolnost storitve, nato pa je tu še



tehnična podpora strokovnjakov znotraj Izobraževalnega centra – vedno pripravljenih na telefonski klic in intervencijo.

Po nakupu je treba diagnostično napravo zagnati. Odpreti je treba račun na ime kupca pri proizvajalcu ali zastopniku, odpreti licenco in namestiti programsko opremo na osebni računalnik, nato pa naložiti firmware v sam modem. Za to smo tukaj mi, pa tudi za tehnično podporo in izobraževanje.

Janez Cvek, vodja tehnične službe Bartoga

razvoj celotnega servisa ali ga celo zavre nazaj, saj delavnico obremeni s prostorom, izobraževanjem in financami,« poudarjajo v oddelku za orodje in servisno opremo. Da bi bila orodja in oprema pravilno izbrana in v celoti uporabna, tehniki pred nakupom specialnega orodja po potrebi odidejo na teren in zabeležijo stanje v vsaki posamezni delavnici. Ob upoštevanju potreb stranke in

tehničnih zahtev opreme pri izbiri nudijo več kot le svetovanje. Gre za strokovnjake, ki poznajo trende in najnovejšo tehnologijo, zato se storitev izvaja tudi s pogodbeno dostavo, profesionalno montažo in zagonom, kar zagotavlja garancijo. Če gre za specifično orodje, se uredi tudi usposabljanje v zvezi z ravnanjem, servisiranjem in vzdrževanjem. Ne nazadnje lahko specialna ekipa izvede

dodatno usposabljanje in je na voljo serviserju, ki je v Bartogu kupil orodje ali servisno opremo. #

SERVIS SERVISNE OPREME

V okviru izobraževalnega centra TEC se na naslovu Slavonska avenija 3 v Zagrebu nahaja tudi servisna delavnica, na istem naslovu pa so za stranke pripravljajo tudi diagnostične naprave. To je naslov, kamor lahko vsak mehanik prinese svoje orodje in servisno opremo za diagnosticiranje in popravilo napak.

Kontakti

Servisne storitve

e-mail: servisna.oprema@bartog.si

telefon: 07 34 62 491

KATEGORIJA ORODJA	ZAHTEVANO VZDRŽEVANJE	OPOMBE
Ročno orodje (ključ, izvijač, klešč)	Občasno ✓	Čiščenje, mazanje, kontrola obrabe
Specializirana orodja	Da ✓✓	Kalibracija, servisiranje, zamenjava delov
Diagnostična oprema	Obvezno ✓✓✓	Nadgradnje programske opreme, kalibracija, licenciranje
Pnevmatsko/hidravlično orodje	Redno ✓✓✓	Preverjanje tesnil, tlakov, maziv
Električno orodje	Da ✓✓	Zamenjava krtačk, kontrola kablov in varnostni pregled
Naprave za dvigovanje vozil	Obvezno ✓✓✓	Letni servis, preverjanje varnostnih mehanizmov
Vulkanizerska oprema	Da ✓✓	Redni servis in kalibracija naprav

VERIGA, podjetje s stoletno tradicijo



Podjetje Veriga iz Lesc uspešno deluje že več kot 100 let. V vseh teh letih se je proizvodni program dopolnjeval, razvijal in danes se lahko pohvali z vrsto kakovostnih produktov, s stabilno strukturo, prepoznavno blagovno znamko in moderno proizvodnjo.

Tovarna Veriga je bila ustanovljena daljnega leta 1922. Takrat je proizvodni program zajemal vijake, odkovke, težke sidrne verige, gozdarske vlečne verige, transportne verige za rudarstvo ter raznovrstne metrske verige različnih debelin. Kasneje pa se je proizvodnja razširila na zaščitne verige za traktorje in delovne stroje ter snežne verige za avtomobile. Danes proizvodni program obsega štiri linije – VERIGAsnow, VERIGAforest, VERIGAtpc in VERIGAsport. Več kot 90 % proizvedenega izvaža po vsem svetu, poleg najrazličnejših verig pa je poznana po derezah za vsakdanjo rabo. Vizija podjetja je postati eden od treh največjih proizvajalcev kolesnih verig na svetu, zato so v konstantnem razvoju novih izdelkov in

izboljšav obstoječih produktov s poudarkom na enostavnosti uporabe, podpori strankam in skrbi za okolje. Poslanstvo je stalno izboljševanje kakovosti izdelkov in približanje le teh uporabniku, s ciljem zagotavljanja celostne in kakovostne rešitve.

Linija verig TRACTIVA

Po letih izkušenj, raziskovanj, testiranj in potrebi trga, je nastala nova linija snežnih verig – Tractiva. Zajema tako verige za avtomobile, lažja dostavna vozila in avtodome kot tovornjake. Posebnost te verige je, da se nič več ne vpenja zadaj in tako ne posega v kolotek vozila. Montaža je tako hitra, zelo enostavna, veriga pa je samozatezna. Vse verige iz te linije imajo tudi certifikate Ö-Norm.



1. Posebnosti:

SAMODEJNA MONTAŽA – učinek vzmeti. Skrivnost hitre samozatezne montaže je v jeklenih rokah, kaljenih po posebnem postopku, ki s svojim vzmetnim učinkom pričvrstijo verigo na kolo.

2. BREZ POSEGANJA V KOLOTEK – za vse vrste avtomobilov

Ker ne sega na notranjo stran kolesa, je primerna tudi za vozila, na katera ni mogoče namestiti klasičnih verig, saj bi ta lahko ovirala delovanje prenosila ali zavor.

3. BOLJŠI OPRIJEM – na snegu in ledu

S pomočjo posebnih poliuretanskih vodil in bodic iz volframovega karbida ima Veriga Tractiva izjemen oprijem na spolzkih površinah. Dodaten oprijem v najzahtevnejših razmerah zagotavljajo posebni kvadratno oblikovani odseki verige s prečno postavljenimi kovinskimi profili.

4. SAMODEJNO ZATEZANJE – primerno za vse pnevmatike

Posebni gumijasti zatezni elementi na Tractivi omogočajo uporabo in prileganje verige tako na novih kot tudi na že obrabljenih pnevmatikah, pametna samozatezna funkcija pa poskrbi za popolno pričvrstitev.

5. CELOSTNA PONUDBA – za vsa osebna vozila

Poleg tega pa obstaja velika verjetnost, da bo en komplet verig Tractiva ustrezal več vozilom oz. da v primeru menjave vozila ne bo treba menjati tudi verig.

6. HITRA MONTAŽA – sistem pritrjevanja Tractiva.

Na voljo so:

- ☑ za avto program: Tractiva Auto, Sport in SUV
- ☑ za lažja transportna vozila, avtodom: Tractiva VAN
- ☑ za tovornjake: Tractiva Cargo in Pro. #

AIC GERMANY: DELI, KI OHRANJAJO VAŠE DELAVNICO V POGONU.



KO VRATA REČEJO NE, AIC REČE DA.

Zanesljive nadomestne ključavnice vrat za hitra in enostavna popravila: preprosta namestitev, popolno prileganje in preverjena kakovost, ki ohranja vašo delavnico v gibanju.

VČASIH MORA BITI PREPROSTO OE.

Visokokakovostni kompleti verig krmiljenja za gladko in zanesljivo delovanje motorja – na voljo pri AIC Germany, s popolnim prileganjem, dolgo življenjsko dobo in zaupanja vredno podporo za delavnice.



FROM COMPETENCE
TO EXCELLENCE.

OSRAM št. 1 v avtomobilski razsvetljavi

100 YEARS
OSRAM
AUTOMOTIVE

100 let OSRAM
Automotive – 100 let
inovacij in predanosti
varni vožnji

Že natanko sto let je OSRAM vodilni na področju napredka v avtomobilski razsvetljavi in še naprej zanesljiv partner milijonom voznikov. S poudarkom na inovacijah, kakovosti in partnerstvu oddelek OSRAM Automotive podpira podjetja, delavnice in trgovce pri dobavi vodilnih rešitev za naknadno vgradnjo svojim strankam. OSRAM Automotive bo še naprej izboljševal vidnost za vse udeležence v prometu s svojo edinstveno ponudbo nadomestnih žarnic ter inovativnih in visokokakovostnih izdelkov za vzdrževanje in opremljanje vozil. Več na povezavi: www.osram.com/100-years#



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

OSRAM litijevi zaganjalniki nudijo več kot le možnost zagona avtomobilskega akumulatorja. Kljub svoji kompaktni obliki litijevi zaganjalniki motorjev zagotavljajo robustno zmogljivost ter hiter in učinkovit zagon avtomobilskega akumulatorja v 60 sekundah.

Večkratne zaščite ščitijo uporabnika pred nesrečami ali nepravilno uporabo. Omogočajo tudi hitro polnjenje sodobnih telefonov in tablic. Kompaktna in praktična škatla za shranjevanje.

Glavne značilnosti:

- Zaganjalnik za 12V vozila z do 3.0 / 5.0 / 6.0L bencinskimi in 1.5 / 2.0 / 3.0L dizelskimi motorji.

- Integrirana funkcija »Boost« – hiter zagon baterij z napetostjo 0V.
- Edinstvena zasnova pametne klemne z integrirano varnostno tehnologijo.
- 500 / 1000 / 1500 A največjega toka in 200 / 250 / 350 A zagnanskega toka.
- Baterija s kapaciteto 6000 / 8000 / 12000 mAh.
- USB-C vhod / Type-C PD30W / Type-C PD60W vhod in izhod.
- LED-svetilka, USB-kabel in torbica za prenašanje.

Model BATTERYjumpstart 1000TI ima poleg navedenih lastnosti in prednosti tudi vgrajeno napravo za napihovanje pnevmatik. #

OSRAM NIGHT BREAKER® LED SMART ECE H11

Prva ECE odobrena nadomestna žarnica LED iz OSRAM-a*

Prva popolnoma homologirana rešitev po standardu ECE R37 za vsa 12V vozila, ki bistveno olajša prehod s halogenskih na LED-žarnice – brez potrebe po preverjanju številke žarometov ali dodatni homologaciji. Nove OSRAM NIGHT BREAKER® LED SMART ECE H11 žarnice so v celoti homologirane po standardu UN ECE R37 in zato odobrene za vsa 12 V vozila v vseh državah članicah UN ECE, vključno z Evropsko unijo in številnimi drugimi evropskimi državami – za

vse svetlobne funkcije kot ustrezna zamenjava za vse H11 žarnice in grla H11.

Ponašajo se z modernim in svetlim belim svetlobnim snopom s temperaturo barve do 6000 Kelvinov, ki navduši s svojo svetilnostjo.

V primerjavi s standardnimi, halogenskimi žarnicami te LED-nadomestne žarnice porabijo do 60 % manj energije zaradi LED-tehnologije, ob tem imajo zaradi posebej razvite zasnove, odporne proti vibracijam, do 6-krat daljšo življenjsko dobo. #





**PRISOTNI SMO V 40
POSLOVALNICAH PO CELI SLOVENIJI**

Vizija Bartoga je že od samega začetka biti med najbolj prisotnimi na trgu v državi in izven, zato je pred desetimi leti začel odpirati poslovalnice po celi Sloveniji. Tako danes posluje s štiridesetimi poslovalnicami, razporejeno po vseh slovenskih regijah in s tem zagotavlja enakomerno pokrivanje celotne Slovenije. Z mrežo podružnic, ki imajo bogat asortiman s preko 300.000 artikli, lahko konkurira še tako zahtevnemu kupcu širom Slovenije. S svojo logistično službo zagotavlja nemoteno in ažurno dostavo blaga. Blago iz logističnega centra Mirna peč dnevno dostavlja z več kot 70 dostavnimi

mi vozili. V odličnem sodelovanju z matičnim podjetjem Tokić d.o.o. podjetje zagotavlja dostavo tudi na področje Hrvaške in še v nekatere druge države. Tako sta upravni stavbi Bartog d.o.o. in Tokić d.o.o. integrirani v logistiko distribucijskih centrov na Hrvaškem in v Sloveniji, medsebojno sta oddaljeni dobrih 100 km, neposredna lokacija obeh ob avtocesti povezuje oba podjetja ter obema družbama daje prednost pri doseganju dobrih rezultatov poslovanja.

2026



Januar

P	T	S	Č	P	S	N
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Februar

P	T	S	Č	P	S	N
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

Marec

P	T	S	Č	P	S	N
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Julij

P	T	S	Č	P	S	N
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Avqust

P	T	S	Č	P	S	N
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

September

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				



BARTOG

April

P	T	S	Č	P	S	N
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Maj

P	T	S	Č	P	S	N
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Junij

P	T	S	Č	P	S	N
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Oktober

P	T	S	Č	P	S	N
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

November

P	T	S	Č	P	S	N
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

December

P	T	S	Č	P	S	N
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			



NOV PROGRAM ŠOLANJA

GENERATOR ZNANJA

Tehnična in praktična znanja za izvrstno poslovanje vsakega servisa

- Najmodernejša oprema
- Vrhunski predavatelji



Cenik in ponudba seminarja

PRIJAVE NA

TEHNIČNO IZOBRAŽEVALNI CENTER - TEC / Slavonska avenija 3 / HR-10000 Zagreb / mob: +385 91 2033 117 / e-naslov: infoteccentar@tokic.hr
www.tokic.hr/tec

Seminarji se izvajajo po programu in so verificirani s strani ZIRS fakultete. Na koncu se izda certifikat o uspešno zaključenem seminarju.

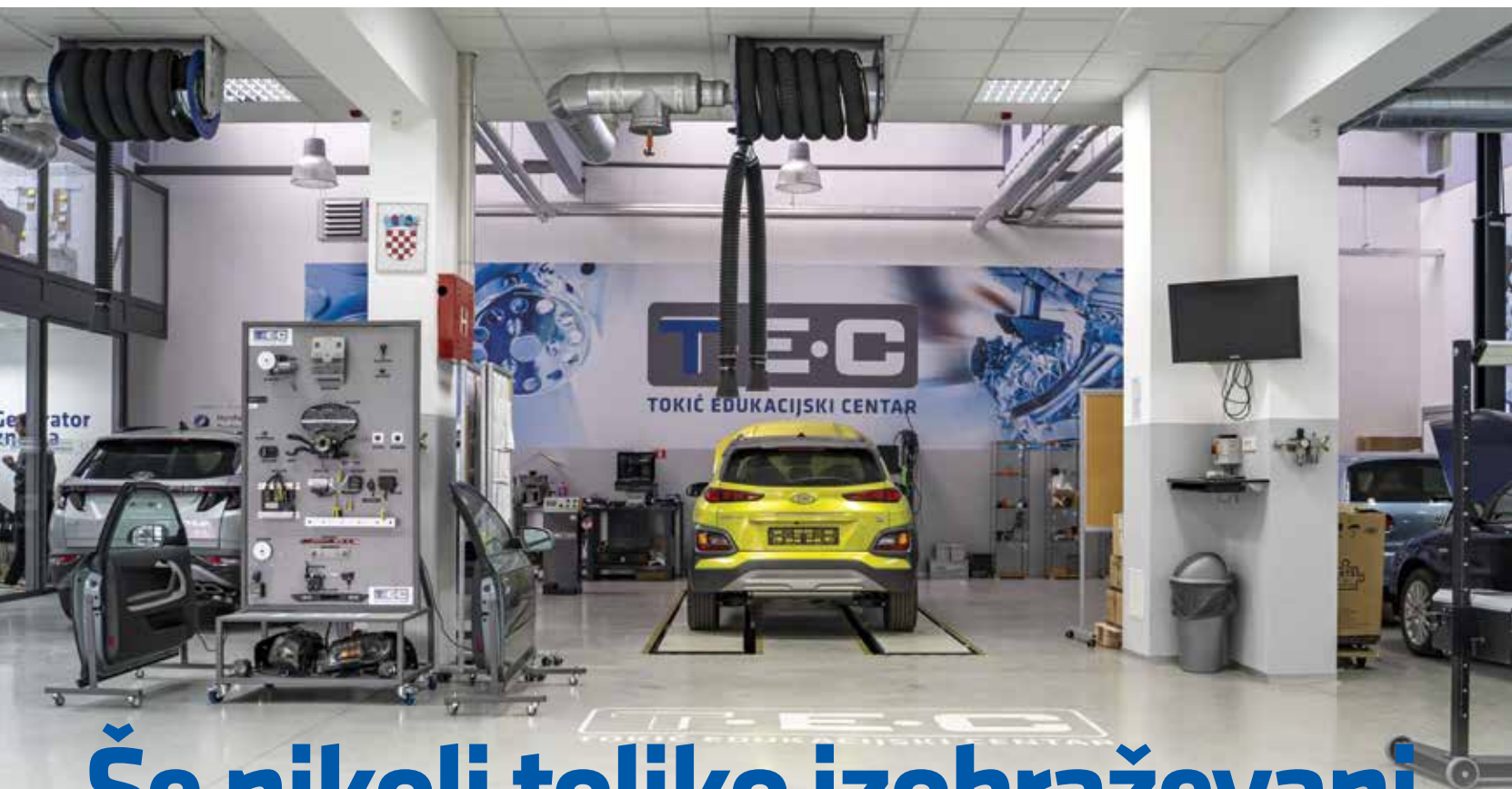




Driven by Improvement



**AC AUTO – VAŠI NADOMESTNI DELI ZA
KOMPRESORJE KLIMATSKIH NAPRAV**



Še nikoli toliko izobraževanj

Nove tehnologije v vozilih prinašajo izzive za redno izobraževanje mladih mehanikov, še bolj pa za razvoj servisnih delavnic, pri čemer Izobraževalni center TEC prevzema ključno vlogo pri prenosu novega znanja od dobaviteljev do servisnih delavnic.

S povprečno 30.000 deli in več kot 1.800 moduli je vozilo najkompleksnejši serijsko proizveden sistem na svetu. Hkrati se je dinamika predstavljanja novih modelov zmanjšala z osmih na štiri leta, z vse pogostejšimi prenovami pa na vsaki dve. Danes spremembe in posodobitve programske opreme prihajajo mesečno ali celo tedensko. Za tiste, ki se ukvarjajo z vzdrževanjem in profesionalno uporabo vozil, je potreba po izobraževanju zato nedvomna in zelo potrebna.

Več o izobraževalnem centru TEC

Izobraževalni center TEC je bil ustanovljen leta 2014 z namenom razvoja in nenehne

podpore mehaničnim delavnicam. Temelji na izkušnjah današnje skupine Tokić, partnerstvu s 300 dobavitelji in članstvu v vodilni svetovni trgovinski organizaciji ATR International, katere delničar je skupina Tokić. TEC in tečaji usposabljanja so bili zasnovani po programu Obrtne zbornice Dortmund iz Nemčije, v desetletju dela pa so bili optimizirani in prilagojeni novim tehnologijam, trendom in zakonodaji. TEC je postal regionalni center znanja z izkušenimi predavatelji, ki ponujajo praktične rešitve za vse izzive, skozi katere so šli tisoči mehanikov iz regije. Vzporedno TEC sodeluje tudi pri razvoju šolskih učnih načrtov in programov vseživljenjskega učenja ter

regionalnih tekmovanj, kot sta World Skills na Hrvaškem in Mladi mehanik v Sloveniji. Na površini več kot 400 m² je prijeten, osvetljen in udoben prostor izobraževalnega centra opremljen z ustrezno opremo. Najboljša izbira modelov, orodij, modulov, učnih pripomočkov in simulatorjev. Za udeležence in partnerje, dobavitelje in proizvajalce avtomobilov, ki redno uporabljajo TEC za svoje razvojne namene, je na voljo ločena tiha predavalnica. Celoten prostor je zasnovan tako, da izvaja format usposabljanja, ki združuje teoretični del in didaktične vaje z aktivnostmi skozi praktično delo. Certifikati so vrednoteni kot strokovno usposabljanje in so priznani v vseh



Oprema izobraževalnega centra TEC

Poleg učilnice so na voljo tudi napredna orodja, avtomobili s simulatorji, moduli za praktični del pouka in po potrebi popolnoma delujoči avtomobili iz prometa. Udeleženci se seznajajo s ključnimi funkcijami opreme avtomobila, načinom povezovanja, delovanjem testerjev in druge opreme.

Dodatna oprema za praktični del pouka

- Dve vozili, opremljeni s simulatorji napak, s katerimi trenerji praktično ustvarijo vsakdanje situacije iz servisa. Na voljo so tudi makete (motor, menjalnik, klimatska naprava, visokonapetostna inštalacija, elektronika CAN-BUS)
- Diagnostične enote in moduli znamk Bosch, TEXA, Launch
- Način delovanja, ciljna diagnostika in analiza z osciloskopom
- Celovita ponudba delavniškega orodja in servisne opreme



državah EU, nekateri pa so verificirani tudi s strani Ministrstva za znanost in izobraževanje Republike Hrvaške.

Metodologija dela

Izobraževalni center TEC izvaja usposabljanja, ki so sestavljena iz teoretičnega dela in konkretnega praktičnega dela, v okoliščinah in na modulih, ki ustrezajo dejanskim pogojem avtomehanične delavnice. Metodologija dela

vključuje uporabo tehnične in didaktične opreme ter vozil, ki se uporabljajo za simulacijo napak ali okvar, katere se bodo udeleženci naučili prepoznavati in odpravljati v logičnem zaporedju.

Z združevanjem interaktivne metodologije, problemskega učenja in mentorstva, udeleženci po teoretičnem delu preidejo na praktični del pouka in primere iz prakse. Tehnični trenerji in predavatelji se osebno posvetijo vprašanjem in

primerom vsakega posameznega udeleženca. Po zaključku usposabljanja Izobraževalni center TEC zagotovi ustrezno priznanje in certifikat, ki se za določene tečaje usposabljanja vpiše tudi v digitalni delovni zvezek kot mikrokvalifikacija, ki jo priznava Ministrstvo za znanost in izobraževanje. #

Letos beležimo rekorden vpis, kar je posledica naših naložb v TEC, pa tudi zorenja sektorja, ki vse bolj prepoznava potrebo po kakovostnem izobraževanju.

KATEGORIJE SPECIALISTIČNEGA IZOBRAŽEVANJA

- | | | |
|------------------------|----------------------|-----------------------|
| ➤ Diagnostika | ➤ Električna vozila | ➤ Elektronika udobja |
| ➤ Dizelski sistemi | ➤ Električni sistemi | ➤ Upravljanje servisa |
| ➤ Vbrizgavanje bencina | ➤ Zavorni sistemi | ➤ Sodobna diagnostika |

SEZNAM IZOBRAŽEVANJ

- | | |
|-----------------------------------|---|
| ➤ ADAS sistemi | ➤ Klimatske naprave |
| ➤ Avtoelektrika | ➤ Udobna elektronika |
| ➤ Komunikacija CAN/LIN bus vodila | ➤ Sodobna diagnostika |
| ➤ Sistemi Common Rail | ➤ Osciloskop / Senzorji in aktuatorji |
| ➤ Digitalne servisne knjižice | ➤ Vozila BMW, Mercedes, PSA, Renault, VAG |
| ➤ Neposredno vbrizgavanje goriva | ➤ Diagnostika Tesla |
| ➤ DPF filtri in obdelava NOx | ➤ Upravljanje servisov |
| ➤ Električna in hibridna vozila | ➤ Visokonapetostni akumulatorji |
| ➤ ESP sistemi | |



Vonj po gumi in bencinu

Ko se volan obrne v nasprotno smer, večina voznikov panično zavira. Drey Nitrous pa takrat šele začne dihati s cesto. Ustanovitelj 32nd Drift Squadron in lastnik delavnice Avto Baza – Hitri servis in vulkanizerstvo živi za trenutek, ko se zadek avtomobila odlepi od oprijema, volan postane čopič, asfalt pa platno. Z njim smo se pogovarjali o hitrosti, disciplini in umetnosti nadzora v kaosu.

Drey, za začetek – kako bi se opisal v treh besedah, ko si za volanom?

V dirkalcu? Predvsem svoboden.

Se spomniš trenutka, ko si prvič začutil, da je drift tvoja stvar?

Iskreno, ne. Bila je nekakšna blaga tranzicija – dirkanje me je zanimalo že od nekdaj, potem pa sem spontano in brez posebnega načrta zaplaval v svet drifta.

Kako se tvoje telo odzove med dirko – gre za adrenalin, mir ali popolno zbranost?

Pred vsakim tekmovalnim delom

poskusim glavo in telo kar se da umiriti in stabilizirati, a vseeno napet do prave mere, da pridem v tisto svojo cono. Na startu je adrenalin verjetno na blokadi, dokler noga ne stopi s sklopke in se zavrtijo kolesa, od tega trenutka dalje je samo še svoboda.

Kakšen je občutek, ko se zadek avta popolnoma odlepi od oprijema, pa vseeno držiš linijo?

Predvsem zabavno. Eden izmed najboljših občutkov, vsekakor.

Povej nam nekaj o tvojem stroju – katera zver te trenutno spremlja na pisti? Kakšne modifikacije ima podvozje, motor, gume?

Na dirkah vozim Nissan Silvia S14, ki smo jo po vzoru vojaškega lovca F14 poimenovali TOMCAT. Od originalnega cestnega vozila je praktično ostala le osnova, avto je vizualno dodobra predelan. Poganja ga kovan RB25 motor iz Nissan Skylinea in ga krmili LINKov ECU, trenutno porine nekaj 550 konjskih moči in okoli 640 nm navora s pomočjo Garrettove GT3076 turbine. Za driftanje zelo pomembna stvar –



diferencial, ki je prav tako iz Skylinea, a GTR modela in ima lamelno zaporo. Podvozeje je popolnoma predelano za popolno nastavljalivost – vzmeti in amortizerji so od Yellow Speed Racing, Track Day Performance nastavljuje roke spredaj in Wisefab zadaj. Pnevmatike so širine 235/40 R18 spredaj in 265/34 R18 zadaj. Seveda pa je tudi poskrbljeno za varnost po vseh aktualnih FIA standardih v drift disciplini.

Kaj je tvoja najljubša modifikacija, ki si jo kdaj dodal avtomobilu – in zakaj?

Nekako nimam posamične modifikacije, ker gre vedno za določen sklop predelav, da pripeljejo avto do perfekcije. Ena stvar mora biti skladna z drugo, te obe s tretjo in tako dalje. Bodisi vizualno bodisi tehnično, v hecu bi pa rekel, da je nepogrešljiv člen na mojih avtomobilih t. i. underglow – osvetlitev podvozja (haha).

Kaj je najpomembnejša lastnost dobrega drift avtomobila – moč, uravnoteženost ali občutek v volanu?

Kot pri vsakem dirkalnem avtomobilu je kompromis vsega. Vsekakor pa bi pred močjo motorja postavil uravnoteženost, ker če te ni, tudi vsi tisti konji ne pomagajo za kontrolirano drsenje.

Ali veliko sodeluješ pri pripravi in nastavitvah vozila? Si bolj »voznik« ali »mehanik v duši«?

Po pravici povedano zadnje čase bolj malo, saj je treba poleg vožnje in priprave vozila poskrbeti še za veliko drugega znotraj ekipe. Se pa pred vsakim posegom pobriferamo, kaj in kako se česa lotiti, kako pripraviti in na kakšen način.

Poleg drifta te poznamo tudi po delavnici Avto Baza – Hitri servis in vulkanizerstvo. Kako se je vse skupaj začelo?

Ne ravno načrtno. Zabredli smo v drift do te mere, da se je pokazala potreba po prostoru, kjer bi lahko pripravljali in vzdrževali avto, skladiščili dele, pnevmatike in opremo. Ker nam proračun ni dovoljeval, da bi prostor uporabljali le zase, smo bili nekako prisiljeni zaplavati tudi v poslovne vode servisa in vulkanizacije.

Je Avto Baza nastala iz strasti do avtomobilov ali iz potrebe, da imaš popoln »pit stop« zase in za ekipo?

Kot omenjeno iz čiste nuje, je pa prostor tudi naš »hang-out spot«, da



ne visimo kot v starih dobrih časih na ulicah in po lokalih, haha.

Bi rekel, da se filozofija drifta – natančnost, hitrost in nadzor v kaosu – odraža tudi v tvoji delavnici?

Vsekakor. Ta pečat se pozna vizualno, tehnično in strukturno. Seveda pridejo dnevi, predvsem po dirkah, ko moramo malo zadihati in vse spet pospraviti na svoja mesta.

Kako bi opisal kulturo v 32nd Drift Squadron?

32nd Drift Squadron ima svojo nit. Svoj stil, svoj pristop, svoj ritem. Ne sledimo drugim – raje ustvarjamo po svoje in vpeljujemo svoje trende. Od vizualne podobe avtomobilov do načina, kako gradimo dogodka, vse

ima naš podpis. Vsak detajl odraža našo energijo – prepoznaven stil.

Koliko pomena ima ekipni duh v športu, ki navzven deluje tako individualno?

Veliko. Res je, da pri driftu posameznik sedi sam v avtu, na stezi, a za vsem tem zadaj mora stati močna ekipa, ki poskrbi za dobro podporo, pripravo, analizo in psihično oporo.

Katera pista ali dogodek ti je ostal najbolj v spominu – in zakaj?

Najlepši dogodki so tisti pred domačim občinstvom in to je zagotovo Night Strike.

Kako bi opisal glavno idejo oziroma vizijo za dogodek Night Strike?

Night Strike je zasnovan skozi oči avtomobilističnega entuzijasta, na eni strani dirkača, na drugi strani lastnika predelane avtomobila in spet na tretji obiskovalca, ki se navdušuje nad avtomobili in avtomobilistično kulturo. Poustvariti nepozabno doživetje.

Kaj želiš, da obiskovalci začutijo, ko pridejo na Night Strike?

Da začutijo, kako posebna je avtomobilistična scena – da jih navdušimo, inspiriramo in jim ustvarimo vikend, ki si ga bodo zapomnili.

Kako pomembna je zate skupnost, ki se ustvarja okoli dogodka Night Strike?

Brez skupnosti že v sami osnovi ne bi bilo Night Strikea. Takšnega, kot ga poznamo, ne.

Kam želiš peljati Night Strike v prihodnjih letih – imaš kakšno dolgoročno vizijo?

Nadaljevati, razvijati, vsekakor ga ohraniti v Sloveniji. Če se pojavijo pravi partnerji ali investitorji, pa bi ga z veseljem pripeljali tudi v Ljubljano.

Kje vidiš prihodnost drifta – gre v smer spektakla, tehnologije ali čiste vozniške spretnosti?

Drift je v zadnjih desetletjih dosegel vrhunec – vsaj v tujini. Z njim so zrasli tudi stroški in proračuni, potrebni za celotno sezono, kar je postalo enormno. Mislim, da se bo prihodnost usmerila v iskanje načinov, kako omejiti stroške in s tem ohraniti dostopnost športa.

Napotki za driftanje za začetnike (tips and tricks)?

Predvsem ne poskušajte tega na javnih površinah. Odpravite se na stezo ali primeren poligon, začnite postopoma osvajati dirkaške osnove in nato to znanje nadgrajujte v smeri drsenja skozi ovinek. #



Power duo



Tradicionalno podjetje z modernim pridihom – to je nekaj, kar je Bartog vedno cenil, in z aktivacijo mlade marketinške ekipe, s podporo skupine Tokić, je to zdaj bolj vidno kot kadar koli prej. Preberite, kaj o tem pravita Laura in Mitja, Bartogov Power Duo.

Že nekaj časa Bartogovi vizuali in dogodki izžarevajo novo energijo. Mladostno, odprto in iskreno. To se vidi tudi na družbenih omrežjih, kjer se komunicira v jeziku, ki je vseh tako občinstvu kot algoritmu, ter v vsebini na Bartogovih dogodkih. Na koncu je novi pristop opazen tudi na službenem vozilu marketinga, ki je videti tako dobro, da se za njim ozrejo celo resni tunerji. Spoznajte Lauro Prosenik, specialistko, in Mitjo Novaka Hudoklina, vodjo marketinga Bartoga, ki deluje v okviru Skupine Tokić.

Vaš dvobarvni avtomobil deluje kot jin-jang – sta tudi vidva takšna? Na kratko se predstavita in povejta, od kod prihajata.

Laura: Prihajam iz manjšega, a srčnega kraja v Beli krajini. Stara sem 25 let. Marketing je moj poklic in čeprav je Bartog moj prvi uradni »pit stop« v karieri, imam občutek, da sem se nanj pripravljala že leta: kot mentorica na taborih, organizatorica koncertov in članica mladinskih ekip in odborov, ki vedno znova premikajo meje v lokalnem okolju. Rada imam dinamiko, ustvarjanje in ljudi.

Mitja: Že od nekdaj imam rad avtomobile

in fotografijo. Delal sem v banki, pa tudi kot komercialist pri vulkanizerju, tako da lahko rečem, da združujem gume in denar (hahaha). V Bartog sem prišel pred približno letom in pol. Sprva sem predvsem opazoval, kako stvari potekajo ... Treba je spoznati zakonitosti te industrije – nabavo, zaloge, skladišče, teren ... Šele nato sem lahko prevzel odgovornost vodje. Star sem 32 let. Imam dolgoletne izkušnje z videoprodukcijo, marketingom in delom z ljudmi. Sem predsednik gasilskega društva PGD Orehovica in že 12 let operativni član tega društva.



Nista povedala, sta različna, kot je tudi avto črno-bel ali se takoj strinjata glede idej in izvedb projektov?

Laura: Vedno se strinjava!

Mitja: Ona reče levo, jaz desno, ampak na koncu greva levo, hahaha.

Kaj vam je bilo do sedaj v Bartogu najljubše, da sta naredila? Ena velika stvar in ena majhna stvar?

Mitja: Večja stvar, da smo spremenili koncept celotnega marketinga, manjša stvar, da smo pripeljali še en avtomat s pijačo v jedilnico, haha.

Laura: Zame je bil največji uspeh, da sva se zelo dobro povezala z vsemi oddelki v podjetju, najbolj pa med seboj. Res sva velikokrat kot najin avto »črno-bela« a vedno najdeva tisto vmesno sivo, da uspešno izpeljeva projekte in sva na koncu oba zadovoljna. Avtomat s pijačo v jedilnici je res zakon! Hahaha.

Imate dobro mešanico znanj in spretnosti, ampak pri čem najbolj uživate?

Mitja: Najraje ustvarja novo zgodbo samega branda, ki bo Bartog vodila k večji prepoznavnosti.

Laura: Se strinjam. Avtodeli in pnevmatike so tradicionalna industrija, v kateri vidim ogromno



priložnosti za sveže ideje, oprijeme in močne zgodbe. Tukaj ne gre samo za gumo in kovino, temveč za svet, v katerem prav kot marketing lahko pokažemo, koliko konjskih moči ima blagovna znamka v resnici.

Kaj menita o trendih v avtomobilski industriji in slovenskih voznikih?

Ali obstajajo avtomobilska scena in avtomobilski navdušenci?

Mitja: Mislim, da da. Tako kot v drugih športih se tudi tukaj Slovenija širi na tem področju.

Laura: Avtomobilska industrija gre v smer, kjer so avtomobili včasih pametnejši od voznikov. Avtomobilska scena pri nas vsekakor obstaja – le malo bolj skrita je, a polna pravih navdušencev, ki te z veseljem presenetijo in ti razložijo stvari, za katere nisi vprašal, hahaha.

Kaj menita, v katero smer se razvija B2B in v katero B2C marketing?

Laura: B2B marketing gre vedno bolj v smer personalizacije, dolgoročnih odnosov in podatkovno vodenih odločitev, medtem ko B2C postaja hitrejši, bolj čustven in močno odvisen od trendov ter družbenih omrežij. Na kratko – B2B gradi zaupanje, B2C pa ustvarja trenutek.

Mitja: Na kratko – B2B igra šah, B2C pa PlayStation, hahaha. B2B marketing gre v smer natančnih podatkov, dolgih pogovorov in še daljših PowerPointov, medtem ko je B2C bolj 'instant všeček' – hitri trendi, hitre reakcije in veliko kreativnega kaosa.

Zakaj je delo v Bartogu posebno in zakaj je dobro delati v Bartogu iz vajine perspektive?

Mitja: Bartog je poseben zaradi svoje dinamike in hitrosti. Tukaj nič ne stoji na mestu – vsak dan se nekaj dogaja, kar me motivira, da rastem in se nenehno učim. Všeč mi je tudi, da smo kot ekipa zelo neposredni, operativni in povezani; če imaš idejo, jo lahko hitro realiziraš. Delo ni nikoli monotono,

sproti vidiš rezultate svojega truda, hkrati pa imaš podporo sodelavcev. Zaradi tega imam občutek, da sem del ekipe, ki res nekaj spreminja.

Laura: Zame je Bartog poseben predvsem zato, ker je vsak projekt nova priložnost, da prispevam svoje ideje in soustvarjam zgodbe, ki imajo dejanski vpliv na trg. Sodelovanje med oddelki je izjemno dobro, kar omogoča, da marketing deluje kot most med poslovnimi cilji in potrebami kupcev. Pomemben dejavnik je tudi odprta komunikacija in podpora vodstva, ki razume, da je močna blagovna znamka dolgoročna investicija. Zaradi takšnega okolja lahko resnično izražam svojo kreativnost, hkrati pa prispevam k merljivim in strateškim rezultatom podjetja.

Kako vidita sinergijo s skupino Tokić?

Mitja: Sinergija s skupino Tokić raste iz dneva v dan. Skupaj dokazujemo, da se premikamo proti temu, da postanemo največji igralec na Balkanu

— kar je izjemen odriv tako za Bartog kot tudi za Tokić. Ustvarjamo nove trende v Sloveniji in na Hrvaškem, kar potrjujejo tudi številke ... in, priznajmo, rahlo »švicanje« konkurence, haha. Energičen razvoj, drzni projekti in skupna vizija nam dajejo občutek, da smo šele na začetku zelo velike zgodbe.

Laura: Iz moje perspektive je sinergija s skupino Tokić izjemno pozitivna in dolgoročno zelo strateška. Sodelovanje nam omogoča, da združujemo znanje, izkušnje in najboljše prakse obeh trgov, kar pospešuje razvoj inovacij in krepi našo konkurenčno prednost. Posebej cenim, da lahko v tem okolju gradimo kulturo odprte komunikacije, medsebojnega zaupanja in jasne vizije, kar je ključno za trajnostno rast. Rezultati so vidni — ne le v številkah, temveč tudi v tem, kako usklajeno delujemo in kako hitro se prilagajamo spremembam. Verjamem, da smo s skupino Tokić ustvarili odnos, ki ne temelji le na poslovnih priložnostih, temveč na skupni ambiciji postati vodilna regijska referenca. In to je pot, na kateri vidim ogromno potenciala.

S čim se najraje ukvarjata v prostem času?

Laura: Ko imam prosto, me skoraj nikoli ni doma. Najraje pobegnem na kakšno potovanje, kjer raziskujem nove kraje, njihovo kulturo, arhitekturo, lokalne okuse in spoznavam ljudi z vseh koncev sveta. Rada sem v naravi – od plavanja in supanja po Kolpi ali morju do dolgih pohodov s svojo psičko in prijateljicami, kjer nikoli ne zmanjka dobre volje. Pozimi obožujem smučanje, v toplejših mesecih pa se usedem na kolo in raziskujem nove poti. Skratka, če je aktivno, zabavno in zunaj, sem takoj za stvar.

Mitja: Moj prosti čas je rezerviran za polnjenje baterij na način, ki me najbolj osrečuje: z ljudmi, ki mi največ pomenijo. Rad grem v fitness, kjer se resetiram in uredim misli, ko pa si želim malo pobega iz realnosti, me najdete v svetu videoiger. Tam se sprostim, tekmujem, zmagujem (ali pa tudi ne, haha), predvsem pa uživam v dobri družbi in dobri igri. #



Vse na enem mestu

Med sto tisoči artikli, ki jih lahko kupite v trgovinah Bartog, je skoraj nemogoče izpostaviti nekaj posebnih artiklov. Vendar vam prinašamo ponudbo desetih zanimivih izdelkov, ki potrjujejo, da v Bartogu lahko najdete vse, kar potrebujete, ko gre za vozila in mobilnost.

Bojan, katerih 10 najljubših artiklov bi lahko izpostavil iz prodajnega asortimana Bartoga?

Marko, težko izluščim meni najljubše artikle, ker imamo več 100.000 artiklov nenehno na zalogi. Navdušen sem, da lahko Bartog s prenovo trgovin ponudi kupcem tako veliko širino artiklov, kjerkoli smo prisotni. Ker me sprašuješ, katerih 10 artiklov je meni najljubših, si me postavil v zelo neugoden položaj. Kako izluščiti 10 artiklov izmed množice odličnih, uporabnih artiklov, ki jih imamo dnevno na zalogi? Začnimo na začetku: Voznik začetnik potrebuje ...

678473 **L magnetna tabla**

Tabla je namenjena začetnemu uvajanju naših bodočih partnerjev v mobilnost na štirih kolesih. V Sloveniji lahko voznik začetnik, star 16 let, naredi veliko kilometrov v spremstvu skrbnika. To voznikom začetnikom omogoča varno nabiranje prepotrebni kilometrov.



676074 **SONAX Beast 1l Čistilo**

Za platišča: meni je vedno izziv očistiti platišča, saj se ostanki zavornih oblog »zapečejo na feltno«. Posebna brezislinska formula se ob topljenju umazanije obarva rdeče, kar je preprost indikator, kje na vozilu so ostanki kovinskih oksidov. Primerno za čiščenje aluminijastih, kromiranih, lakiranih, matiranih in jeklenih platišč.



Tipske prevleke

Veliko je potreb po zaščiti ali obnovi sedežev. Ljudje si želijo popolno prilagajanje, visoko funkcionalnost, hitra izdelava. Bartog lahko ponudi več tisoč krojev tipskih prevlek za sedeže različnih vozil. Potrebujemo samo: tip vozila, nekaj slik notranjosti vozila z odprtimi nasloni za roke in mizicami, predvidena barvna kombinacija ter kontakt stranke.



700371 **KS TOOLS LED naglavna širokokotna svetilka**

Super mi je, ker je izredno lahka. Poleg dolgega snopa ima tudi širokokoten LED-trak, ki osvetljuje celotno vidno polje. Posebnost te luči je, da ima tudi rdečo svetlobo, kar je zelo primerno pri opravilih, kjer se ti očesne zenice ne smejo zmanjšati zaradi močne bele svetlobe (nočno jadranje, nočni off road sprehodi ...)



77996 **Bazooka top za vpih:**

Pri večjih dimenzijah gum potrebujemo enkratne velike kapacitete zraka, da zagotovimo tesnost. Ta Bazooka je zelo enostavna in varna za uporabo. Zaradi posebnega ventila jo trdno držimo z obema rokama. Posebna šoba nam omogoča, da se ne dotikamo platišča ali

gume. Vse naredimo z zadostno oddaljenostjo (5 cm) od reže guma-platišče. Na ta način preprečimo poškodbe.



17276 **CEM odstranjevalec ostankov betona**

Me je prvič presenetil, ko smo morali očistiti zelo zanemarjeno avtopralnico polno kamna od trde vode. Rezultat je bil neverjeten. Visoko aktivne snovi CEMu omogočajo učinkovitostjo topljenja betonskih ostankov na gradbeni mehanizaciji (mešalne žlice, betonski mikserji, hruške)



504667 **Navozno škarijasto dvigalo HECTOR**

Je spuščeno visoko samo 12 cm. Ker je navozno, se ga vgrajuje predvsem v objekte, kjer lastnik ne želi izvajati grobih posegov v objekt. Idealno razmerje med vloženi sredstvi in delom, ki ga lahko po končani investiciji opravljamo.



207764 **Teleskopsko strgalo in metlica za sneg ROBUST**

Na cesti je veliko SUV-vozil, ki so visoka in z navadnim strgalom praktično ne pridemo več do sredine vetrobranskega stekla. ROBUST strgalo je teleskopsko in se ga raztegne do 110 cm. To nam omogoča čiščenje celotnega vozila,

tudi strehe. Poleg tega je zelo kompaktno in lahko razbije tudi kakšno »kepo«.



858908 **Inverterski agregat Stanley 230V 2,7kW**

Všeč mi je, ker v svojem kompaktnem ohišju skriva veliko moč, ki jo lahko uporabimo preko dveh 230 V vtičnic za napajanje ob izpadih omrežja. Integriran rezervoar nam omogoča 6h avtonomnost brez naknadnega polnjenja goriva.



821983 **Zimske zaščitne rokavice Milwaukee**

Toplota, a vseeno ti puščajo občutek v prstih. Debelina rokavic ni prevelika in lahko vse naredimo, ne da bi jih morali sneti z rok. Material na prstih omogoča uporabo ekranov na dotik.



840384 **Žarnica LED Osram H7 NIGHT BREAKER SPEED**

Danes si lahko enostavno kupiš več svetlobe na cesti v treh korakih. Najprej preveriš, ali obstaja homologacija za tvoje vozilo. Vgradiš LED-žarnico Osram NIGHT BREAKER SPEED. Opraviš vpis homologacije na tehničnem pregledu in imaš več svetlobe na cesti.



Našel sem le nekaj artiklov in upam, da sem se z vsakim od njih dotaknil velike širine produktov, ki jih imamo v stalnem asortimaju. #

TEXTAR
BRAKE TECHNOLOGY

V PRIZADEVANJU ZA POPOLNO POKRITOST



Ne glede na vrsto, znamko ali model lahko zaupate Textarju, saj pokriva več kot **99 % vseh vozil** v evropskem voznem parku – **več vozil kot katerakoli druga blagovna znamka zavor v prodaji**. Ne glede na to, ali gre za osebni avtomobil, tovorno vozilo ali električno vozilo, gremo vedno korak dlje in nenehno širimo naš portfelj varnih, trajnostnih in zmogljivostno naravnanih zavornih rešitev – **v prizadevanju za popolno pokritost**.

www.textar.com



#InPursuitOfExcellence

Odprtje nove poslovalnice Bartog v Novem mestu – Cikava



Vsredo, 11. septembra 2025, je Novo mesto še uradno dobilo novo prodajno točko podjetja Bartog, d. o. o. Otvoritev poslovalnice na Gosjakovi ulici 2, na Cikavi, se je začela ob 15. uri in privabila številne obiskovalce ter poslovne partnerje, ki so z navdušenjem pozdravili nov korak našega podjetja v lokalnem okolju.

Eni od naših temeljnih vrednot sta spoštovanje in skrb za okolje, v katerem delujemo, zato smo ob odprtju prenovljene poslovalnice z velikim veseljem predali tudi dve donaciji. Sredstva smo namenili Šolskemu centru Novo mesto, kjer jih bodo uporabili za podporo dela v delavnicah in pomoč otrokom iz socialno šibkejših okolij. Donacijo je prevzel Mitja Veber, vodja Medpodjetniškega izobraževalnega centra. Drugo donacijo smo predali PGD Smolenja vas, ki s svojim predanim in nesebičnim delom skrbi za varnost ljudi v naši okolici. V njihovem imenu jo je prevzel poveljnik Tadej Kos.

Za simbolično popotnico in uspešno delovanje poslovalnice v skladu z našimi vrednotami je gospod župnik Gregor Kos blagoslovil nove prostore ter sodelavce, ki bodo v njih vsak dan skrbeli za naše stranke.



Raznolik in energičen spremljevalni program

Po uradnem delu se je dogajanje preselilo na ploščad pred poslovalnico, kjer je obiskovalce pričakalo sproščeno, a hkrati energično vzdušje. Program je bil izjemno pester:

- ⊕ adrenalinska vožnja v drift simulatorju,
- ⊕ predstavitev vrhunskega diagnostičnega orodja Texus,
- ⊕ energična glasbena kulisa DJ programa,
- ⊕ razstava osupljivih dirkalnih avtomobilov,
- ⊕ razstavnimi prostori partnerjev in dobaviteljev, med njimi Milwaukee, Febi, Autoklime Pro, TotalEnergies ter Datacol s strokovnim predavanjem,
- ⊕ odlična hrana in osvežilna pijača,
- ⊕ dodatno navdušenje pa so poželi gokarti in driftanje na označenem delu ploščadi.

Obisk je bil izjemno dober, kar nas v Bartogu še posebej veseli – dokaz, da smo poslovalnico predstavili natanko v duhu, ki ga živimo: z ljubeznijo do avtomobilizma, inovacij in skupnosti.

Več kot poslovalnica – zaveza lokalnemu okolju

Novo odprta poslovalnica Bartog v Novem mestu – Cikava, ni le še ena prodajna enota. Je pomemben korak v povezovanju z lokalno skupnostjo in dokaz, da lahko s sodelovanjem gradimo boljše, varnejše in bolj trajnostno prihodnost mobilnosti. Veselimo se prihodnjih skupnih projektov in priložnosti, da še naprej prispevamo k razvoju okolja, v katerem delujemo. #



HOFFER[®] PRODUCTS

SINCE 1999



Skenirajte kodo QR
za ogled našega kataloga

40.000
referenc

150
linij izdelkov

AUTOMOTIVE EXCELLENCE

Via Emanuele Petri, 8 10028 - Trofarello (Torino) - info@hoffer-products.com - www.hoffer-products.com

PE Slovenj Gradec na novi lokaciji



Naša poslovalnica v Slovenj Gradcu je s ponosom uradno odprla vrata na novi lokaciji.

Dogodek je prerasel v pravo praznovanje povezovanja, tradicije in družbene odgovornosti.

Otvoritvena slovesnost se je začela v spoštljivem vzdušju ob poslušanju slovenske himne. Navzoči gostje, med katerimi ni manjkalo strank, poslovnih partnerjev in predstavnikov lokalne skupnosti, so s tem simboličnim dejanjem poudarili povezanost podjetja z lokalnim okoljem.

V imenu podjetij Bartog in Tokić je zbrane nagovoril direktor Zoran Žeželj, ki je izpostavil pomen nove lokacije za nadaljnji razvoj podjetja. Poudaril je zavezanost kakovosti in dostopnosti storitev ter vlogo, ki jo ima

podjetje pri podpori lokalnega gospodarstva. Posebno mesto na dogodku sta zasedali dve donaciji, ki odražata Bartogovo predanost družbeni odgovornosti.

Tretja osnovna šola Slovenj Gradec, šola za otroke s posebnimi potrebami, je prejela prvo donacijo. Prevezel jo je pomočnik ravnateljice Miran Vrabič. Gre za ustanovo, ki otrokom in mladostnikom nudi varno okolje za rast, učenje in igro – ne glede na njihove posebnosti. Druga donacija je bila namenjena Šolskemu centru Slovenj Gradec, prevzela pa jo je direktorica Gabrijela Kotnik. Podpora izobraževalnim institucijam je pomemben del zavezanosti podjetja k razvoju kadrov in prihodnosti stroke.

Po uradnem delu je poslovalnica prejela tudi blagoslov, ki je simbolično zaznamoval začetek

njenega delovanja. Sproščenemu druženju ob dobri glasbi, okusni hrani in pijači je sledil še izjemen spektakel: skoki z jadrlnim padalom, okrašenim z Bartogovo zastavo. Ta je pritegnil pozornost vseh obiskovalcev in dodal dogodku prav poseben pečat.

Z uradno otvoritvijo se je za Bartog v Slovenj Gradcu začelo novo poglavje. Nova poslovalnica predstavlja več kot le delovni prostor – je most, ki še naprej povezuje podjetje s strankami, partnerji in širšo skupnostjo.

S svojo predanostjo profesionalnosti, kakovosti in družbeni odgovornosti podjetje dokazuje, da rast ni mogoča brez ljudi – in da je prav lokalna skupnost tisti temelj, na katerem stoji vsaka uspešna zgodba.

Bartog v Slovenj Gradcu – kjer se tradicija sreča z napredkom, podjetje pa s srcem. #



LESJÖFORS

Popolni dobavitelj vzmeti.

Lesjöfors se ponaša z največjim izborom vijčnih vzmeti na svetu, ki pokriva več kot 10.000 aplikacij za evropska in azijska vozila.

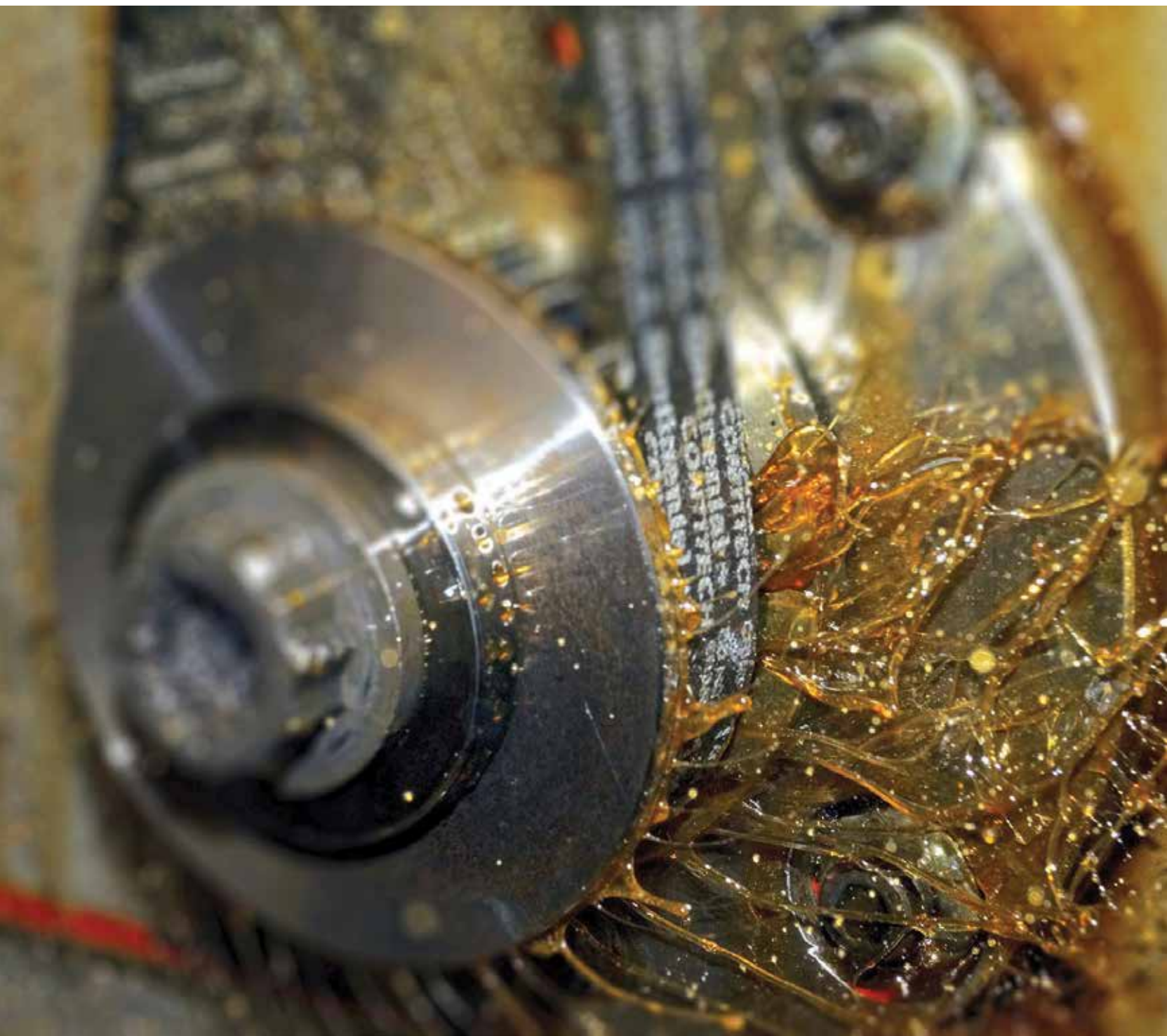
Vsaka vzmet ima napredno zaščito pred korozijo z oblogama iz cinkovega fosfata in epoksi prašnega premaza, kar zagotavlja vzdržljivost, poleg tega pa vključuje triletno garancijo proizvajalca na vse vijčne vzmeti iz vzporedne žice.

Kakovost, enakovredna OE standardom, omogoča uporabo v delavnicah brez kakršnihkoli garancijskih omejitev, zaradi česar je Lesjöfors zanesljiva izbira za profesionalne monterje!

Poleg vijčnih vzmeti Lesjöfors ponuja tudi vodilno paleto listnatih vzmeti za vozila s štirikolesnim pogonom in lahka gospodarska vozila, proizvedenih po OE standardih, z enoletno garancijo proizvajalca ter popolnoma vulkaniziranimi pušami, pripravljeni za takojšnjo montažo.

Lesjöfors prav tako proizvaja obsežen nabor plinskih vzmeti za pokrove prtljažnika in motornega prostora, ki so prednapolnjene na OE vrednost potisne sile (newtonov), opremljene s končnimi nastavki in z dvoletno garancijo.

Zavezanost Lesjöforsa kakovosti, enakovredni OE standardom, postavlja njihove vzmeti med prednostno izbiro lastnikov vozil in profesionalnih monterjev, ki iščejo zanesljive, visokokakovostne dele vzmetenja.



Morilec motorjev?

Zamišljen je bil kot ukrep za povečanje učinkovitosti, vendar so ga z leti opustili – zobati jermen v olju je vzrok za zaskrbljenost lastnikov in sproža veliko vprašanj kupcev rabljenih avtomobilov. Kateri motorji so prizadeti, v čem je težava in kako jo je mogoče na koncu razrešiti?

Resnično impresivno – batni motorji z notranjim zgorevanjem, ki temeljijo na 150 let starih izumih gospodov Otta in Diesla, postajajo vse bolj učinkoviti. Pri tem je jasno kot beli dan – lažje kot se nekaj premika, manj energije potrebuje za to. Ravno zato se dirkalna kolesa z ozkimi pnevmatikami razlikujejo od gorskih koles, opremljenih s širokimi pnevmatikami.

Med delovanjem motor porabi veliko energije za pogon odmične gredi, kar zahteva gorivo. Medtem ko ogromni motorji tovornjakov z zelo dolgo življenjsko dobo in ogromnim navorom poganjajo svoje odmične gredi prek kaskade neuničljivih zobnikov, osebna vozila za vožnje na dolge razdalje za enako delo uporabljajo dvojne verige širine prsta, so se drugi proizvajalci odločili za gumijaste zobate jermene. Ti delujejo tišje od verig, za zagon potrebujejo manj energije, so bistveno cenejši za proizvodnjo, lažje jih je namestiti in so tudi lažji.

Njihova edina pomanjkljivost je, da jih je treba preventivno zamenjati po nekaj letih ali po določenem številu prevoženih kilometrov – običajno pri okoli 100.000 kilometrih (včasih več, včasih manj). Bistvo je, da se vsaka guma sčasoma postara, izgubi prožnost in postane porozna, torej krhka. Različno odpornost na te pojave poznamo iz vsakdanjega življenja – od avtomobilskih pnevmatik do gumijastih tesnil na vratih ali brisalcev.

Menjava je nujna, saj je ta jermen edini del, ki drži motor 'v fazi' – ventili se morajo odpreti

in zapreti točno v določenem trenutku, torej ko je ročična gred v zelenem položaju. Poleg tega ta jermen pogosto poganja vodno črpalko. Ko nastopi čas menjave, se praviloma – poleg jermena – menja tudi črpalka hladilne tekočine motorja, vendar je to vprašanje vnaprej znanih stroškov, s katerimi je treba računati. V motorjih se uporabljajo številne različice gumijastih jermenov, vendar so ti zobati jermeni vedno ojačeni, da prenesejo vse, kar se od njih pričakuje in se praviloma ne morejo zlomiti.

Lov na učinkovitost

V želji, da bi prihranili vsako kapljico goriva, inženirji razvijajo različne rešitve. Nekateri dosežejo svoj cilj na kratek rok, vendar se na dolgi rok izjalovi. Spomnimo se znamk BMW in VW okoli leta 2010. Takrat so začeli uporabljati vedno ožje in lažje krmilne verige, ki so potem povzročale drage okvare, saj so se – ali raztegnile ali preprosto pretrgale – namesto da bi zdržale obljubljeno življenjsko dobo motorja brez vzdrževanja.

Leta 2009 je avtomobilski dobavitelj Continental, natančneje njegovo podjetje, specializirano za jermenske prenose ContiTech Antriebssysteme, predstavil 'Conti Oil Runner', novo vrsto zobatega jermena, razvitega posebej za stalni stik z oljem. Proizvajalec je nato izjavil, da lahko njegov jermen zanesljivo deluje v pogojih, ki so enaki okolju verige (temperatura olja 120 stopinj) in bo trajal dlje od življenjske dobe motorja. Poleg tega naj bi zmanjšana širina jermena

in stalno mazanje prinesla opazno povečanje učinkovitosti v primerjavi s konvencionalnimi načini prenosa.

Še tisto leto je VW svoje motorje EA189 začel opremljati s takim jermenskim pogonom za oljno črpalko pri motorjih 1.6 TDI. Novost so vgradili v leta 2012 predstavljenega naslednika EA288 in tako dosegli dvolitrsko različico. Oba motorja najdemo v neštetih modelih koncerna pod znamkami VW, Audi, Seat in Škoda. Ford je sprva ubral drugačno pot in uporabil Oil Runner za pogon visokotlačne črpalke pri 1,8-litrskem dizelskem motorju Endura-DI. S črpalke je suhi jermen naprej prevzel pogon odmične gredi. Poleg tega je Ford leta 2012 predstavil takrat izjemno hvaljen trivaljnik ecoBoost z razlogom, ki še danes velja kot merilo premišljenega in uspešnega downsizinga. Oljni jermen je namreč uporabljal tako za pogon oljne črpalke kot za pogon odmičnih gredi.

Nekako v istem času je PSA (danes Stellantis) predstavil svoj novi 1,2-litrski trivaljnik PureTech, ki ga od takrat vgrajujejo v vse modele koncerna. Obenem gre, tako kot pri Fordu, za konceptualno skoraj enak trivaljnik z dobrim razmerjem med močjo in porabo ter, kot je bil zasnovan, nezahtevnim vzdrževanjem in zanesljivostjo.

Veliko pozneje sta se Honda in General Motors odločila uporabiti tehniko Wet-belt (znano tudi kot Belt in oil) pri svojih trivaljnih motorjih. Tresljaje, ki so neizogibna posledica razmeroma dolgega intervala vžiga trivaljnika,

Zobati jermen povezuje obe odmični gredi in ročično gred (prerez Forda 1.0 EcoBoost, tip Fox)



KAKO DELUJE ZOBATI JERMEŃ?

Kakšna je pravzaprav funkcija zobatega jermena? In zakaj je njegova okvara smrtna obsodba za motor?

Številni ljudje primerjajo delovanje bencinskega ali dizelskega motorja z zračno črpalko. Zrak mora vstopati in izstopati iz zgorevalne komore. Med tema dvema fazama mora biti zgorevalna komora zaprta in popolnoma zatesnjena – to je naloga ventilov.

Ventil se mora odpreti ob določenem času, ostati odprt določen čas in se nato ob določenem času zapreti. Med tem časom se bat v valju premika gor in dol. Zato se mora odpiranje ventila zgoditi sočasno z gibanjem bata. Ventil odpre odmično gred, ki se vrti in pritisne na ventil, tako da ga odpre.

Odmično gred poganja ročična gred, na katero so pritrjeni bati. Zato govorimo o pogonu krmiljenja z uporabo ročične gredi. Ta pogon je lahko prek verige, jermena, sklopa zobnikov ali ročic. Če se ta pogon prekine med delovanjem motorja, se bo ventil ustavil, bat pa ne in stik je neizogiben. Glede na kompresijsko razmerje in kot vgradnje ventila je lahko intenzivnost udarca v bat večja ali manjša. Če je intenzivnost udarca manjša, je motor običajno mogoče popraviti, če pa je bil udarec močnejši, pa najpogosteje ne. V vsakem primeru so stroški (zelo) visoki.

Tu je vgrajen problematični jermen

Najpogostejši motorji, ki uporabljajo jermen v olju na enem mestu

Ford 1.0 i 1.5 Ecoboost

Trivaljni motor, tip Fox, vgrajen med letoma 2012 in 2019 v modele Fiesta, Focus, B-Max, C-Max, Ecosport, Puma, Mondeo, Kuga, Transit/Tourneo Courier, Transit/Tourneo Connect. Pogon samo oljne črpalke od leta 2019 (Dragon). Ne sme se zamenjati s štirivaljnim 1,5-litrskim Ecoboostom, ki ima suh zobati jermen.



Ford 1.8 TDCI

Štirivaljni motor, tip Endura – DI, vgrajen med letoma 2009 in 2013 v modele Galaxy, S-Max, Mondeo, Transit/Tourneo Connect. Jermen v olju poganja visokotlačno črpalko in prek nje (posredno) ventile. Prizadet tudi – 2.0 Ecoblue, štirivaljni dizelski motor, tip Panther, vgrajen od leta 2016 v modele Focus, Kuga, Transit, Transit/Tourneo Custom, Ranger. Pogon oljne črpalke z jermenom.

Honda 1.0 VTEC turbo

Trivaljni motor, tip P10A2, vgrajen med letoma 2017 in 2021, Civic (10. generacija). Jermen v olju za pogon krmiljenja. Kot produkt namenjen najmanjšim japonskim avtomobilom imenovanim Kei-Car se je ta motor v Evropi redko uporabljal in to izključno v Civicu.



Opel 1.2/1.4 Direct Injection Turbo

Trivaljni motor, tip F12SHL/F12SHT/F12SHR/F14SHT, vgrajen med letoma 2019 in 2021 v Astro K. Jermen v olju za pogon krmiljenja motorja. To je drugačen motor od tistega, ki se je v istem obdobju vgrajeval v Corso, Crossland in druge (1.2 Turbo od PSA/Stellantis).

Stellantis 1.2 PureTech

Trivaljni motor, tip EB2, vgrajen med letoma 2012 in približno 2022 v Citroën in DS (skoraj vsi modeli kot 1.2 PureTech), Fiat Doblò, Jeep Avenger, Opel Corsa F, Crossland, Mokka B, Grandland, Peugeot (skoraj vsi modeli kot 1.2 PureTech), Toyota Proace City. Jermen v olju za pogon krmiljenja motorja.



Volkswagen 1.6 i 2.0 TDI

Štirivaljni motor, tip EA288 (kot 1.6 TDI od leta 2009 do 2012 kot tip EA189), vgrajen v skoraj vse modele Audi, Seat, Škoda in VW z oznakama 1.6 in 2.0 TDI. Pogon oljne črpalke poteka z jermenom, potopljenim v olje. Krmilni mehanizem poganja običajni suhi zobati jermen.

delno dušimo z jermenom v olju. To v primerjavi z neelastičnim verižnim prenosom zagotavlja tišje delovanje v prostem teku. GM-ov motor je k Oplu prišel kmalu po prevzemu od PSA leta 2017 in se je vgrajeval samo v Astro K, ki je bila zamenjana že leta 2021, ko je njen naslednik začel uporabljati francosko platformo. Zato je ta motor razmeroma redek in ga ne smemo mešati z motorji PureTech.

Kje je problem

Ford, Volkswagen, Stellantis, Honda in GM – nekateri največji svetovni proizvajalci so tako izkoristili prednosti zobatega jermena v olju. Uspešno? Ti motorji so stari že deset let in vtis je malo zbledel.

Že od začetka je bilo znano, da je za uporabo jermenov v olju natančna specifikacija olja izjemno pomembna oziroma ključna. Olje mora imeti dodatke, ki preprečujejo korozijo gume. Pozor! Specifikacija ni razred viskoznosti (kot 5W-30)! Poleg klasifikacije Evropskega združenja proizvajalcev ACEA (torej ACEA A5/B5 za bencinske motorje oz. ACEA C3 za dizelske motorje) proizvajalci navajajo tudi lastne kode za predpisana, tj. dovoljena olja. Natančneje – PSA B71 2312 pri Stellantisu, WSS-M2C948 – B pri Fordu, VW-Norm 507.00 ali novejši pri Volkswagnu, Dexos1 Gen2 ali OV0401547 pri Oplu. Zato so te kode ključne in jih je treba upoštevati pri nakupu olja

Vsaka kapljica olja, ki ne ustreza tem specifikacijam, torej tudi nekaj nenačrtovanega polnjenja na bencinski črpalki na dolgi poti, zmanjša kemično odpornost jermena na razgradnjo. Pri Fordu pa navajajo, da je med servisnim intervalom dovoljeno doliti 0,5 litra olja druge specifikacije, pri Oplu en liter, če je specifikacija osnovnega olja v motorju pravilna. Toda sčasoma je pri rabljenih vozilih, ki so imela prejšnje lastnike, težko biti prepričan, katero olje je bilo uporabljeno, saj je bilo največkrat po preteku garancije uporabljeno cenejše od predpisanega.

Še več – tudi pri motorjih z ustreznimi servisnimi evidencami se pojavljajo težave, bodisi krmiljenje ni več 100-odstotno pravilno bodisi se prižge lučka za tlak motornega olja. Zaščitna plast jermena, ki naj bi ga ščitila pred kemično razgradnjo, namreč ne zdrži dolgo in se sčasoma začne obrabljati, običajno na robovih.

Posledično začne struktura jermena korodirati in se ta deformira – postane širši in daljši. Slednje je za motor bolj nevarno, saj čas odpiranja ventilov ni več natančen. Najhuje pri tem je, da se sčasoma upor jermena zmanjša in se začne obrabljati – zobje se lahko popolnoma obrabijo ali pa se jermen popolnoma odlepi, kar bo v trenutku uničilo motor. Stellantis je zato sčasoma skrajšal interval menjave jermena s prvotnih 12 let ali 240.000 kilometrov na pčli dve leti in 70.000 prevoženih kilometrov.



Pretrgan jermen za pogon oljne črpalke motorja VW TDI. Nenehen stik z oljem povzroča korozijo materiala jermena.



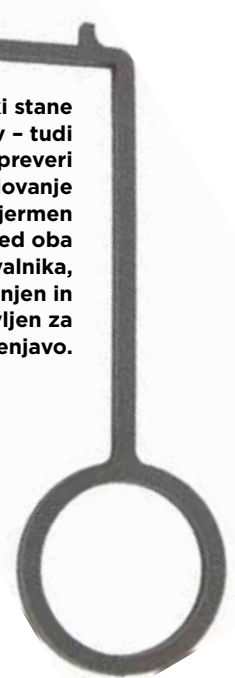
Nevarnost pri sesanju – oljna črpalka vsesava olje s plavajočimi delci, ki se usedejo na sito in blokirajo pretok.



Ni več kritična točka – zamenjana oljna črpalka z verižnim pogonom podjetja MIK kot nadomestilo za zobati jermen.



Orodje, ki stane deset evrov – tudi laik lahko preveri pravilno delovanje jermena. Če jermen ne sede med oba omejevalnika, je raztegnjen in pripravljen za zamenjavo.



Odprtina za dolivanje olja pri motorju 1.2 PureTech omogoča pogled na zobati jermen. Orodje (zgoraj) lahko vstavite tukaj za preverjanje stanja jermena.

Slab pretok olja

Vendar se težave tu ne končajo. Poleg nevarnosti preskakovanja, tj. pretrganja jermena, obstaja še dodatna težava. Vsak jermen, s kemično razgradnjo ali brez nje, sčasoma proizvaja odpadke. Pri suhem jermenu je to prah, podoben zavornemu prahu, ki se ujame na pokrov in se sprošča v okolje, zato to ni problem. Pri mokrem jermenu bi se ti odpadki teoretično morali izprati iz motorja skupaj s starim oljem, ki se iz njega izprazni, ali pa bi jih moral ujeti oljni filter. Če pa se ta razgradnja sčasoma nadaljuje in stopnjuje, se koščki gume vedno bolj povečajo. Odpadki niso več fin prah, temveč koščki gume in ojačitvena mrežica jermena. Ti koščki so tako veliki, da ne morejo preiti skozi sesalno sito oljne črpalke, kjer se usedejo in primejo. Tudi menjava olja ne pomaga in ti koščki gume ostanejo v motorju. Nevarno postane, ko kopičenje teh ostankov začne ovirati pretok olja (zato se prižge lučka za tlak motornega olja, vendar je to običajno znak, da je že prepozno). Zmanjšan pretok olja skozi črpalko povzroči nezadostno količino olja v motorju, mazanje postane pomanjkljivo in oljni film se začne tu in tam trgati. Motor je pravkar resno 'zbolel' in mu z vsakim kilometrom grozi 'smrt', saj se pospešeno mehansko obrablja. Edini učinkovit protiukrep je demontaža oljne črpalke (kar zahteva demontažo ohišja

motorja, pod katerim običajno poteka izpušna cev, ki jo je prav tako treba demontirati) in temeljito čiščenje sita, pod pogojem, da črpalka deluje pravilno. Kako lahko laik prepozna ta učinek? Če, po navadi pozimi, nekaj sekund po zagonu motorja na armaturi še vedno ne ugasne rdeča lučka za tlak olja, je to prvo (in verjetno tudi zadnje) opozorilo, da je treba avtomobil takoj z avtovleko odpeljati na servis. Vsak dodaten zagon motorja je škodljiv.

Kontrola

Možnost pravočasnega pregleda brez demontaže je trenutno mogoča le pri motorjih PureTech (Stellantis, glej zgoraj). Skozi odprtino za dolivanje olja je viden jermen na jermenici sesalne odmične gredi. Tja se lahko vstavi poceni merilno orodje, s katerim se preveri, ali je jermen že nabrekli. V tem primeru merilne nogice ne ustrezajo več. Tudi pri nas relativno redki Hondini trivaljni motorji omogočajo ogled jermena, vendar merilne naprave zanj ni. Vizualni pregled pri Fordu (za pogonski jermen odmične gredi) in Oplu zahteva odstranitev pokrova ventilov. Pri VW je treba najprej odstraniti rebrasti in suhi zobati jermen, nato pa še oljno korito in tesnilno ploščo. Šele nato si je mogoče ogledati oljno črpalko in njen pogonski jermen. Kdor je prišel že tako daleč, bi moral vsekakor takoj zamenjati jermen.

Ali obstaja rešitev?

Za številne motorje skupine VW z občutljivimi motorji TDI ponuja MIK motors iz Osnabrücka (<https://mikmotoren.de>) komplet za predelavo, ki ga sestavlja veriga in zobnik, ki nato poganja oljno črpalko. Poleg tega je bilo nekoliko spremenjeno prestavno razmerje, tako da se črpalka vrti hitreje in zagotavlja višji tlak, kar dodatno ščiti motor. Komplet stane od 849 evrov navzgor (odvisno od motorja). Poleg tega bi bilo priporočljivo zamenjati tudi odmično gred, kar je bila v skupini VW vedno tema, kar bo ceno celotne rešitve zvišalo na približno 2.000 evrov. Tovarna za zdaj ne načrtuje nobenih posegov. Rešitev za pogon ventilov z mokrim jermenom in naknadno vgradnjo verižnega kompleta v obstoječe motorje obstaja za motorje Stellantis in jo ponuja nizozemsko podjetje na spletnem naslovu: www.puretechtimingchain.com. Ford je leta 2018 pri svojem EcoBoostu zamenjal jermenski pogon z verižnim. Motor je bil popolnoma preoblikovan, zato se verižni pogon pri prenovljenem modelu nahaja na strani menjalnika. Vendar pa je oljni jermen za oljno črpalko ostal. Družina motorjev se je preimenovala iz Fox v Dragon in je tudi vizualno drugačna (turbopolnilnik je zdaj na zadnjem delu motorja, zato izpušna cev ne poteka več pod ohišjem motorja). Vsi enolitrski motorji z verižnim pogonom so opremljeni ali pripravljeni na funkcijo izklopa



Majhen primer iz prakse – gre za zamenjavo zobatega jermena. Poleg njega je pametno zamenjati tudi napenjalce in valjčke, pa tudi vodno črpalko. Zato sama zamenjava jermena ni ravno poceni.



Pred zamenjavo jermena je treba pri vseh motorjih odstraniti pokrove in zaščite ter izprazniti hladilni sistem. Neizogiben korak je fiksiranje ročične gredi in krmilnega mehanizma ...



... v zgornji mrtvi točki z uporabo predpisanega orodja. Noben del motorja se ne sme premikati brez jermena. Fotografija prikazuje zamenjavo klasičnega, suhega zobatega jermena.

enega valja, ki je bila medtem umaknjena iz ponudbe. Podobno je s Stellantisom – tam je jermen zamenjala veriga, vendar to na prvi pogled ni vidno. Kodi motorjev EB2LTED in EB2LTEDH2, ki se uporabljata od sredine leta 2022, skrivata verižni pogon. Zaradi številnih modelov koncerna ni mogoče na podlagi modela z gotovostjo trditi, ali ima motor verigo ali jermen – v pooblaščenih mreži se je treba pozanimati na podlagi številke šasije vozila, da ugotovite, kateri tip motorja je vgrajen.

V vsakem primeru kupcem rabljenih vozil svetujemo, da v svoj proračun za nakup vozila, za vse zgoraj omenjene motorje, takoj vključijo menjavo jermena, ne glede na teoretično preostalo deklarirano življenjsko dobo jermena. Le tako lahko zmanjšajo tveganje večjih okvar v prihodnjih letih. Medtem Continental kot dobavitelj jermena Belt in Oil ponuja izboljššan jermen (model CT1288 namesto prejšnjega CT1188). Conti trdi, da lahko tudi stari motorji s tem jermenom dosežejo veliko

prevoženih kilometrov, vendar poudarja, da je ključnega pomena vzdrževanje pravilne specifikacije olja. Zamenjava jermena stane približno 1.250 evrov. Pri Fordu celoten paket zamenjave obeh jermenov z vsemi originalnimi deli v pooblaščenih mreži stane približno 1.600 evrov. Lastniki se lahko z mislijo na preostalo vrednost avtomobila sami odločijo, ali se bodo teh posegov lotili ali pa jih bodo prepustili naslednjemu lastniku, ki mora nato opraviti isto nalogo. #

ZAKLJUČEK

Teorija in praksa sta pri oljnih jermenih žal precej daleč narazen. Zamisel o zmanjšanih izgubah v sistemu krmiljenja in mazanja se je sčasoma izkazala za šibko točko motorja. Žal to prizadene več sto tisoč lastnikov rabljenih avtomobilov, ki se soočajo s povečanim številom okvar motorja, katerih odprava je izjemno draga. Le natančno vzdrževanje in pravočasna zamenjava prizadetih delov ohranjata težave pod nadzorom.



ZA VSAKO TVOJE POTOVANJE

N'BLUE 4Season 2



NEXEN
NEXEN TIRE

 **BARTOG**

BARTOG d.o.o. Trebnje

Obrtniška ulica 18, 8210 Trebnje

☎ 07 3435330 ✉ info@bartog.si www.bartog.si

Nakup pnevmatik s pravim nasvetom

Prava izbira pnevmatik, skupaj z velikostjo, je odvisna od vrste in teže avtomobila, načina vožnje, vrste ceste in vremenskih razmer. Da bi vam pomagali izbrati najboljšo pnevmatiko za vas in vaše vozilo, vam je v poslovalnicah Bartog na voljo najširša ponudba pnevmatik in prodajnih svetovalcev – ki so vedno v bližini.

Usposobljeni svetovalci za prodajo pnevmatik vam bodo svetovali in predlagali najboljše pnevmatike za vas in vaše vozilo. Seznani vas bodo s specifikacijami in oznakami na nalepkah EU. Poleg dimenzij in oznak nosilnosti ter datuma izdelave

na pnevmatiki nalepka razkrije, v katerega od petih razredov spada pnevmatika glede na porabo goriva in vozne lastnosti na mokri podlagi. Na voljo pa so tudi oznake za raven hrupa, ki ga proizvaja pnevmatika. To je šele začetek. Prodajalec vam bo glede na vaš slog vožnje in regijo,

v kateri se najpogosteje vozite, ponudil najboljšo izbiro pnevmatik v danem cenovnem razredu, v katerem kupujete za svoje vozilo. Takoj lahko pregledate ponudbo platišč in okrasnih pokrovov ter verig in druge zimske opreme. Ker je Bartog specializiran tudi za avtomobilске

dele s celovito ponudbo za serviserje in vzdrževanje vozil, vam bodo svetovalci odgovorili tudi na vsa druga vprašanja, povezana s podvozjem, zavorami, motorjem, varnostjo in servisiranjem vozila. Pri Bartogu niso na enem mestu le vsi deli, temveč tudi vse informacije. #

Kaj pa, če kupim rabljene pnevmatike?
Tudi če plačate pol manj, kot stanejo nove, in vozite bistveno krajši čas, boste vozili s pnevmatikami, ki so izgubile svoje lastnosti in ne poznate njihove natančne zgodovine.

Ali bom prihranil denar z izbiro celoletnih pnevmatik?
Samo če ste kandidat za celoletne pnevmatike. Če jih obrabite v treh letih namesto v petih, kolikor zdržijo zimske pnevmatike, jih boste morali menjati pogosteje in se v kritičnih trenutkih ne boste počutili varno.

Na kaj moram biti pozoren pri testih pnevmatik?
Včasih imajo lahko cenejše in ugodnejše pnevmatike boljše ocene v kategorijah, ki so za vas pomembnejše. Tu je prostor za prihranek, saj je vedno pomembna zmogljivost na mokri podlagi in snegu, zlasti v zimskih razmerah.

Ali bom prihranil denar z nakupom manjše dimenzije?
Preverite, ali je avto tovarniško homologiran za manjšo dimenzijo. Z manjšimi pnevmatikami boste izgubili natančnost upravljanja in dinamiko, moč se bo težje prenašala na tla, poraba goriva pa bo manjša. Računajte še na strošek nakupa novih platišč.

Varna vožnja še nikoli ni bila bolj ša.
Bridgestone PremiumContact 7

NEXEN TIRE

Developed for Porsche Panamera N'FERA Sport

TIRE

N'FERA

GEOTECH

Mitas



Kliknite za nakup pnevmatik!

V spletni trgovini Bartog poiščite natančen iskalnik pnevmatik po velikosti in vseh drugih lastnostih, z brezplačno dostavo na vaš naslov v 48 urah ali celo hitreje, če za dostavo izberete eno od poslovalnic Bartog.



Kje, kdaj in kontakt!

Najbližjo poslovalnico poiščite prek povezave s QR-kodo. Poslovalnice so odprte med tednom od 8.00 do 18.00, ob sobotah pa od 8.00 do 12.00. Vse informacije lahko dobite tudi prek profesionalnega kontaktnega centra na telefonski številki **07 34 62 4000** ali **info@bartog.si**.

Varno po snegu in ledu



SMER VRTENJA

Tako naj bi bil videti vzorec tekalne plasti nove pnevmatike, gledano s sprednje strani vozila. Če je pnevmatika nameščena obrnjeno, kot je prikazano na spodnji sliki, ne more pravilno delovati.

Obrabljene pnevmatike na pogonski osi, nepravilna namestitvev glede smeri vrtenja ali poskus uporabe snežnih verig na letnih pnevmatikah – izogibajte se klasičnim zimskim napakam, ki so lahko zelo nevarne.

Zimske in celoletne pnevmatike so specialisti za spolzke ceste. Vendar imajo veliko bolj občutljiv profil kot letne pnevmatike, saj so fini rezi v blokkih tekalne plasti, tako imenovane lamele, namenjene povečanju oprijema in s tem zagotavljanju najboljše možne interakcije tekalne plasti s cestiščem. Tudi geometrija tekalne plasti je zasnovana za najboljši možen oprijem in optimalno premikanje vode in brozge. Da bi dosegli najboljši možen oprijem, je za zimske in celoletne pnevmatike uveljavljen puščičasti dizajn tekalne plasti (vzorec V), ki ga je treba tako usmeriti tudi pri montaži. Globoki utori v središču tekalne plasti dinamično prenašajo vodo ali brozgo navzven. Vendar le, če je smer kotaljenja pnevmatike pravilna in če se pnevmatika vrti tako, da tekalna plast potiska vodo in brozgo navzven, ne pa nepravilno proti sredini tekalne plasti. Napake, kot so nepravilno



SPREDNJE ALI ZADNJE?

Slabe pnevmatike spredaj ali zadaj? Iskreno, raje bi imeli slabši oprijem kot znatno prekrmljenje!

nameščene pnevmatike, se lahko zgodijo že pri montaži zimskih pnevmatik oziroma platišč na vozilo – dovolj je, da se zmedete in zamenjate levo in desno stran. V nadaljevanju vas bomo opozorili tudi na druge pogoste napake, njihov vpliv na vozne lastnosti in kako jih lahko kot voznik prepoznate in se jim izognete.

Nepravilna namestitvev

Kolesa nameščena v nasprotni smeri vrtenja? Zamenjali smo desno in levo kolo, zato so konice V-profilov usmerjene navzgor, gledano s sprednje strani vozila. To je napaka, ki je merljiva pri zaviranju in vožnji po utrjenem snegu, vendar je komaj opazna. Drugače pa je pri zavijanju in krmiljenju. Tukaj ima pnevmatika opazno manj oprijema. Prav tako je nemogoče iztisniti vodo in brozgo navzven, pri akvaplaningu zgubijo stik 10 km/h prej, na snegu pa se zavorna pot podaljša za približno pet metrov.

Boljše spredaj?

V redu, zimske pnevmatike so obrabljene. Sprednje so na meji obrablenosti, zadnje pa bi zdržale še eno zimo. Smo varčni, zato kupimo le dve novi pnevmatiki. Ali naj jih namestimo na sprednjo ali zadnjo os? Za stabilnost vožnje je običajno priporočljivo namestiti boljše pnevmatike na zadnjo os. Vendar pa se bodo s tem poslabšali zaviranje, bočna stabilnost, pri vozilih s pogonom na sprednji kolesi pa tudi oprijem pozimi in na mokrih površinah. Trpi tudi varnost pred akvaplaningom, zlasti pri zavijanju. Vendar je stabilnost vozila boljša – tveganje za prekrmljenje, tj. zdrs zadnjega dela avtomobila, je manjše. A zato avtomobil pogosto podkrmari in drsi s sprednjimi kolesi. Ali bi morale biti na sprednji osi še vedno boljše pnevmatike? Naše priporočilo je, da kupite vse štiri nove!

Šokantne razlike pri zaviranju

Ni dvoma, da letne pnevmatike niso kos zimskim razmeram na cestah. Šokantno je, koliko daljše so zavorne poti na snegu, pri 50 km/h je razlika 20 metrov, kar je skoraj dvakrat več! Vožnja navkreber je prav tako nemogoča, še posebej, če gre za desetmetrski izvoz iz podzemne garaže.

Kako voziti s snežnimi verigami?

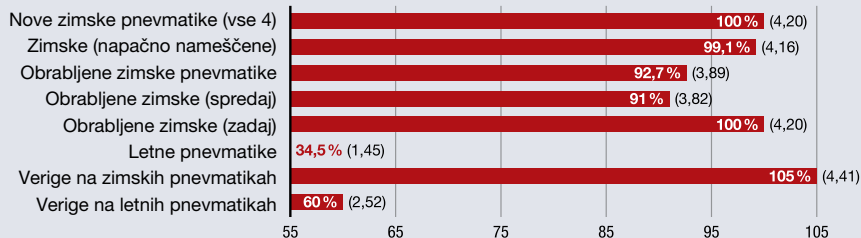
Ko jih potrebujete, je običajna tema, sneži in piha veter. Zato vadite nameščanje doma in jih nato zategnite, še posebej na notranji strani pnevmatike, kar je pri avtomobilu s pogonom na zadnja kolesa nekoliko bolj zapleteno. Ohlapna veriga lahko



Na testu smo uporabili zimske pnevmatike, umetno obrabljene na štiri milimetre preostanka profila.

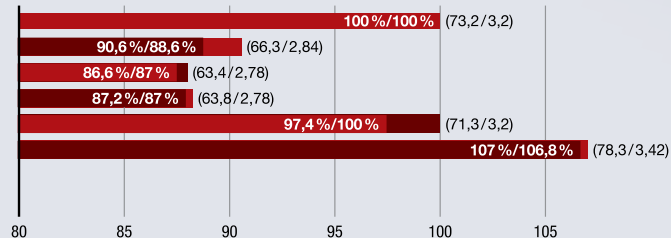
POSPEŠEVANJE NA SNEGU 0-50 km/h

Preizkus pospeševanja avtomobila na zbitem snegu. Povprečje 10 veljavnih meritev z aktiviranim sistemom ASR (protizdrsni sistem). Pri snežnih verigah je ASR deaktiviran, pri čemer je zdrs največji. Podatki v odstotkih predstavljajo primerjavo z zimskimi pnevmatikami. V oklepaju: pospešek v m/s^2 .



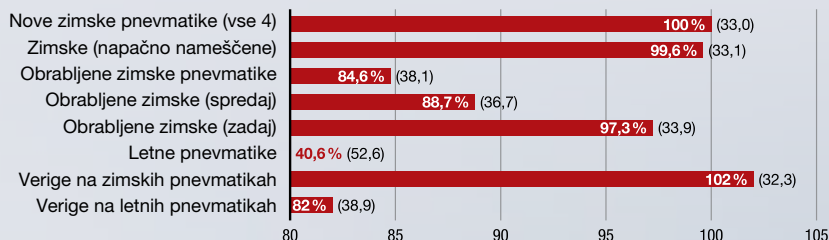
AKVAPLANING VZDOLŽNO/ZAVOJ

Vzdolžno: hitrost, pri kateri pride do akvaplaninga v km/h pri 15 % zdrs, globina vode 9 mm. Zavoj: vožnja v krogu radija 200 metrov, preden pride do akvaplaninga, globina vode 5 mm. Vrednosti v oklepajih: vzdolžna hitrost v km/h / največji prečni pospešek v m/s^2 .



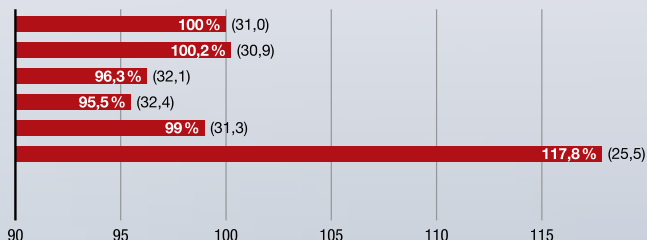
ZAVIRANJE NA SNEGU 50-0 km/h

Zavorna pot na zasneženi cesti pri hitrosti 50 km/h . Povprečje 10 veljavnih meritev. Meritve zaviranja s sistemom ABS. Relativna vrednost v primerjavi z zimskimi pnevmatikami (100 %). V oklepajih je zavorna pot v metrih.



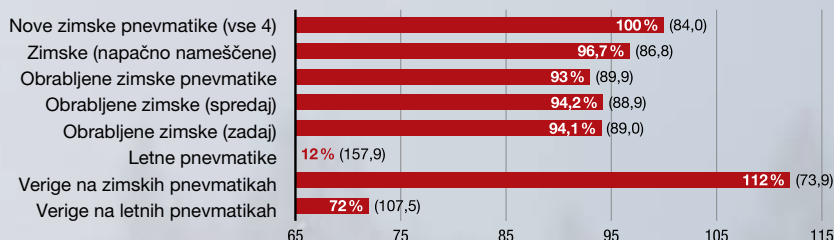
ZAVIRANJE NA MOKREM ASFALTU 80-0 km/h

Zavorna pot na mokrem asfaltu od 80 km/h , povprečje 10 meritev z ABS. Relativni pojemek je izražen v odstotkih. V oklepajih je zavorna pot v metrih. Letne pnevmatike brez lamel imajo tukaj očitno prednost.



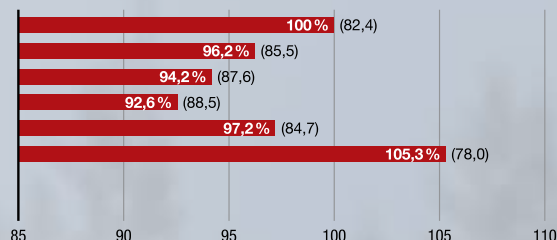
HANDLING NA SNEGU (POLIGON 1,14 km)

Izkušeni testni voznik se med bojem s štoparico pelje po vijugasti, zasneženi stezi. ESP je izklopljen za boljšo oceno zmogljivosti. Podatki se primerjajo z zimskimi pnevmatikami (100 %), časi krogov (v oklepajih) pa so izraženi v sekundah.



HANDLING NA MOKREM ASFALTU (POLIGON 1,6 km)

Izkušeni testni voznik se v boju s štoparico loti vožnje po umetno namakani asfaltni stezi. ESP je za boljšo oceno zmogljivosti izklopljen. Podatki se primerjajo z zimskimi pnevmatikami (100 %), časi krogov (v oklepajih) so izraženi v sekundah.



*Vse meritve in testiranja so izvedli testni vozniki revije Auto Motor in Sport

poškoduje zavorne cevi, senzorje in komponente vzmetenja. Če želite iz verige iztisniti polno zmogljivost, izklopite sistem za nadzor zdrs pogonskih koles (ASR) in računajte, da boste morali pri zavijanju močnejše zavrteti volan.

Ali verige delujejo na letnih pnevmatikah?

Preprosto – ne! Veriga ne more popolnoma oprijeti letne pnevmatike. Pnevmatika se v verigi nenadzorovano vrti tako med zaviranjem kot med vožnjo, zaradi česar je neučinkovita. In še en razlog, zakaj snežne verige nimajo mesta na letnih pnevmatikah – os brez verig sploh nima oprijema

– zaradi česar je avtomobil težko krmiliti in je zelo nevaren. Torej, bolje jih je uporabljati na zimskih pnevmatikah!

Redno preverjajte pnevmatike

Za resnično varno zimsko vožnjo mora biti oprema ne le v dobrem stanju, ampak tudi pravilno uporabljena, preverjena in vzdrževana. Redno vizualno preverjanje bočnic pnevmatik in tekalne plasti glede morebitnih poškodb in obrabe je prav tako pomembno kot redno preverjanje tlaka v pnevmatikah. Kot voznik ste to dolžni sebi, svojim sopotnikom in vsem drugim udeležencem v prometu. #

IZRABLJENE PNEVMATIKE
Sprednje pnevmatike na meji izrabljenosti so slabe pri zaviranju v mokrem. Če je pnevmatika nepravilno nameščena, sta ogrožena varnost pred akvaplaningom in oprijem v zavojih.



Izberite pnevmatike glede na svoje vozne navade

Pri izbiri zimskih pnevmatik lahko prihranite le, če natančno veste, kaj potrebujete. Izbira napačne pnevmatike ne pomeni prihranka denarja. Ravno nasprotno! Ponujamo vam najboljša priporočila glede na vaš proračun, pričakovanja glede zmogljivosti in vrste avtomobila.

Najboljša pnevmatika za vaš avto je običajno ena od najdražjih. Tukaj ni velike dileme, a če veste, kaj potrebujete, in razmišljate o svojem proračunu, obstajajo pnevmatike, s katerimi lahko pridobite največ tam, kjer to potrebujete. Da bi vam pomagali pri izbiri pnevmatik, smo v sodelovanju s strokovnjaki iz podjetja Bartog in ob

upoštevanju človeškega dejavnika in cen pripravili vodnik za nakup najboljših pnevmatik. Pri izbiri pnevmatike je pomembno vedeti, da samo ime pnevmatike ne daje popolnih informacij, saj se lahko glede na dimenzijo, indeks hitrosti in nosilnost ter specifičen namen pnevmatike na cesti pokažejo precejšnje razlike. Zato v priporočilih po osnovnih in najpogostejših kategorijah isto

ime pnevmatike za mestna vozila in poslovne limuzine ne pomeni enake kakovosti storitve. Čeprav je ime pnevmatike enako, je vsak model pnevmatike prilagojen potrebam specifične dimenzije in razreda vozila, na katerega je nameščena. Zaradi tega so skoraj vse znamke pnevmatik na voljo v skoraj vseh dimenzijah, splošni nasvet pa je, da je v težkih razmerah nova zimska

pnevmatika vedno boljša od letne ali obrabljene zimske pnevmatike. Poleg tega je pri izbiri pnevmatik najpomembnejše, da se zavedate svojih voznih preferenc, pa tudi podlage in pogojev, v katerih boste vozili, ter navsezadnje tudi značilnosti samega avtomobila. Nekdo, ki vozi le na kratke razdalje, je morda pripravljen na večje kompromise, vendar varnost ne sme biti nikoli ogrožena!#





MESTNI/CROSSOVERJI

Škoda Fabia/Kamiq, VW Polo/T-Cross, Citroen C3/Aircross, Hyundai i20...

Najpogostejše dimenzije:

175/65R14 - 185/60R15 - 185/65R15 - 195/55R16

Mestni modeli in njihove povišane različice, ustvarjene na isti tehnični platformi, so že zdavnaj presegli namen čiste mestne vožnje. Z lahkoto služijo kot edini avtomobil v družini in omogočajo dolga potovanja. Poleg zelo dobrih voznih lastnosti zagotavljajo tudi solidno zmogljivost, zato lahko nakazujejo potrebo po bolj zmogljivih pnevmatikah.

NAJBOLJŠA IZBIRA	PRIPOROČA BARTOG
➤ MICHELIN PILOT ALPIN 5 ➤ CONTINENTAL WINTERCONTACT TS870 ➤ VREDESTEIN WINTRAC	
ZELO PRIPOROČLJIVE	
➤ NEXEN WINGUARD SNOW G3 ➤ UNIROYAL WINTEREXPERT ➤ FALKEN EUROWINTER HS02	
PRIPOROČLJIVE	
➤ AUSTONE SP 901 ➤ NORDEXX WINTERSAFE 2	
CELOLETNE	
➤ NEXEN N'BLUE 4 SEASON ➤ UNIROYAL ALLSEASON EXPERT 2 ➤ FALKEN EUROALLSEASON AS210	

Mestni modeli, ki se uporabljajo predvsem v mestu in prevozi majhno število kilometrov, se lahko varno zanesejo na izbiro celoletnih pnevmatik, ki se ne bodo hitro obrabile, ker na daljših razdaljah ne dosegajo visokih hitrosti. Najboljše razmerje med ceno in kakovostjo, pa tudi vse prednosti novih zimskih pnevmatik, bosta zagotovili pnevmatiki Austone in Nordexx. Zmogljivejše in bolj opremljene modele z večjimi kolesi, ki se uporabljajo kot službena vozila ali se pogosto odpravljajo na daljše poti, je optimalno opremiti z modeli Nexen, Falken ali Uniroyal.



KOMPAKTNI RAZRED

VW Golf, Renault Megane, Opel Astra, Škoda Octavia, Ford Focus...

Najpogostejše dimenzije:

195/65 R15 - 205/55 R16 - 225/45 R17 - 225/50 R17 - 225/40 R18 - 225/45 R18

Kompaktni modeli ponujajo najširši nabor pogonskih sklopov in cestnih zmogljivosti. Opremljeni so lahko s šibkejšimi atmosferskimi motorji z močjo manj kot 100 KM, ali pa zmogljivejšimi z več kot 200 KM in 400 Nm navora. Nekateri ponujajo celo štirikolesni pogon, obstajajo pa tudi dvignjene izvedbe karavanov z večjo maso. Največji modeli, kot je Škoda Octavia, so že na meji razreda poslovnih limuzin.

NAJBOLJŠA IZBIRA	PRIPOROČA BARTOG
➤ MICHELIN PILOT ALPIN 5 ➤ CONTINENTAL WINTERCONTACT TS870 ➤ VREDESTEIN WINTRAC	
ZELO PRIPOROČLJIVE	
➤ NEXEN WINGUARD SNOW G3 ➤ NEXEN WINGUARD SPORT 2 ➤ UNIROYAL WINTEREXPERT ➤ FALKEN EUROWINTER HS02	
PRIPOROČLJIVE	
➤ AUSTONE SP 902 ➤ NORDEXX WINTERSAFE 2	
CELOLETNE	
➤ CONTINENTAL ALLSEASON CONTACT ➤ VREDESTEIN QUATRAC ➤ NEXEN N'BLUE 4 SEASON ➤ UNIROYAL ALLSEASONEXPERT 2	

Najšibkejši kompaktni avtomobili z zmogljivostmi na ravni mestnih modelov si zaslužijo priporočila v cenovnem razredu znamke Nordexx, kjer je razmerje med ceno in kakovostjo glavni faktor. Najpogostejši pogonski sklopi, z motorji v razredu 1,6-litrskega dizla z okoli 250 Nm navora, pomenijo tudi solidne zmogljivosti in nakazuje izbiro pnevmatik Nexen, Falken ali Uniroyal. Najmočnejše različice, s katerimi se redno vozite po odprti cesti ne glede na vreme, pa tudi številna službena vozila, si zaslužijo vrhunske pnevmatike, kot so Michelin, Vredestein in Continental.



KOMPAKTNI SUV-RAZRED

Škoda Karoq, VW Tiguan, Hyundai Tucson, Kia Sportage...

Najpogostejše dimenzije:

195/60R16 - 205/60R16 - 205/55R17 - 215/55R17 - 215/45R18

Čeprav s svojo idejo in dizajnom nakazujejo terenske zmogljivosti, modeli kompaktnih športnih terencev najpogostejše niso opremljeni s štirikolesnim pogonom. Trendovskega razreda načeloma ne poganjajo zelo zmogljivi motorji, z nekaj izjemami, a je zaradi vsestranskosti in funkcije edinega vozila v družini pametno kompaktni športni terenec opremiti z ustreznimi pnevmatikami. Modeli, namenjeni terenski vožnji, si zaslužijo izbiro pnevmatik z oznako 4x4.

NAJBOLJŠA IZBIRA	PRIPOROČA BARTOG
➤ MICHELIN PILOT ALPIN 5 ➤ CONTINENTAL WINTERCONTACT TS870 P ➤ VREDESTEIN WINTRAC	
ZELO PRIPOROČLJIVE	
➤ NEXEN WINGUARD SNOW G3 ➤ NEXEN WINGUARD SPORT 2 ➤ UNIROYAL WINTEREXPERT ➤ FALKEN EUROWINTER HS02	
PRIPOROČLJIVE	
➤ NEXEN WINGUARD SPORT 2 SUV ➤ FALKEN EUROWINTER HS01 SUV	
CELOLETNE	
➤ CONTINENTAL ALLSEASON CONTACT2 ➤ VREDESTEIN QUATRAC PRO+ ➤ NEXEN N'BLUE 4 SEASON 2 ➤ FALKEN EUROALLSEASON AS210	

Dvignjene karoserije razreda kompaktnih SUV-jev narekujejo načela višjega težišča, in ker podvoze ni dimenzionirano s ciljem vrhunske vodljivosti, je priporočilo nekoliko usmerjeno k višjemu cenovnemu razredu pnevmatik. Če se pogosto uporabljajo kot mestna vozila, in ne prevozi veliko kilometrov, jih je dobro opremiti tudi s celoletnimi pnevmatikami. Mimogrede, zaradi svoje konstrukcije se na slabem terenu obnesejo bolje kot visokozmogljive letne pnevmatike. Redki modeli s pogonom na vsa kolesa, v tem razredu je to na primer Dacia Duster, pa si zaslužijo pnevmatiko z oznako 4x4.



VELIKI SUV-RAZRED

VW Tuareg, Škoda Kodiaq, Peugeot 5008, Audi Q5...

Najpogostejše dimenzije:

215/65R17 - 225/55R18 - 235/55R18 - 235/50R19 - 255/55R19

NAJBOLJŠA IZBIRA

PRIPOROČA
BARTOG

- MICHELIN PILOT ALPIN 5
- CONTINENTAL WINTERCONTACT TS870 P
- CONTINENTAL WINTERCONTACT 8
- VREDESTEIN WINTRAC PRO+
- VREDESTEIN WINTRAC PRO XL

ZELO PRIPOROČLJIVE

- NEXEN WINGUARD SNOW G3
- UNIROYAL WINTEREXPERT
- FALKEN EUROWINTER HS02

4 X 4

- CONTINENTAL 4X4 WINTER CONTACT

Luksuzni avtomobili v razredu velikih SUV-jev lahko tehtajo dve toni, imajo zmogljive motorje, štirikolesni pogon in se pogosto uporabljajo za vleko prikolic. Zaradi svoje zmogljivosti in zmogljivega podvozja si zaslužijo najboljše pnevmatike, da ne bi omejili namena vozila.

Ta razred je najboljše opremljen s premium pnevmatikami, kot so Continental, Michelin ali Vredestein. To so vrhunski modeli za dolge vožnje, njihove lastnosti pa bi morale podpirati vrhunske pnevmatike, ki v veliki meri izravnavajo višje težišče karoserije in podpirajo dinamiko dobrega vzmetenja. Preprosto škoda je sklepati kompromise pri voznih lastnostih. Večja masa in močnejši motorji pomenijo hitrejše segrevanje in obrabo pnevmatik, zato je treba v tem razredu pri morebitni izbiri celoletne pnevmatike pričakovati njihovo krajšo življenjsko dobo. Modeli s pogonom na vsa kolesa si zaslužijo ustrezne pnevmatike, pozornost pa je treba nameniti tudi indeksu nosilnosti in morebitni uporabi na terenu.



POSLOVNE LIMUZINE

BMW Serije 5, Audi A6, Mercedes razred E...

Najpogostejše dimenzije:

225/50R17 - 225/55R17 - 245/45R18 - 245/45R19

NAJBOLJŠA IZBIRA

PRIPOROČA
BARTOG

- MICHELIN PILOT ALPIN 5
- CONTINENTAL WINTERCONTACT TS870 P
- CONTINENTAL WINTERCONTACT 8
- VREDESTEIN WINTRAC PRO

ZELO PRIPOROČLJIVE

- FALKEN HS02 PRO
- NEXEN WINGUARD SPORT 2
- UNIROYAL WINTEREXPERT

CELOLETNE

- CONTINENTAL ALLSEASON CONTACT
- VREDESTEIN QUATRAC PRO
- NEXEN N'BLUE 4 SEASON

Velike in poslovne limuzine običajno tehtajo več kot 1,5 tone, kar s štirimi potniki presega skupno maso dveh ton. Hkrati so limuzine s športnim podvozjem, nastavljenim za težke obremenitve, močjo v povprečju nad 170 KM in 300 Nm navora, sposobne močnega pospeševanja in zaviranja, ki ga morajo prenesti pnevmatike.

Razred, ki vključuje velike sile med močnim pospeševanjem in zaviranjem, z močnimi bočnimi obremenitvami v ovinkih, predstavlja izzive v prometu predvsem za modele premium pnevmatik z ustreznimi indeksi hitrosti in nosilnosti. Hkrati je treba upoštevati, da gre pogosto za modele s pogonom na zadnja kolesa, kar je včasih treba poudariti pri izbiri pnevmatike. To je razred, v katerem se ne sklepajo kompromisi, tako pri zmogljivosti in udobju kot pri varnosti. Še posebej pri starejših generacijah vozil, kjer sistem ESP ne deluje na ravni najsodobnejših.



NOVA GENERACIJA DINAMIČNIH ZIMSKIH PNEVMATIK ZA OSEBNA IN SUV-VOZILA

FALKEN TYRES



EUROWINTER HS02 PRO

Napredna zmes 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 visokim indeksom obremenitve, kot so SUV-i in CUV-i.



NAJBOLJŠE IZBIRE za vsak avto in voznika

Vsaka od navedenih zimskih pnevmatik je na voljo v skoraj vseh velikostih od 15 do 20 palcev, a ko boste odgovorili na vprašanja, za kaj potrebujete pnevmatiko, za kateri avto, kako jo boste uporabljali in kakšen je vaš proračun, se bodo razkrila optimalna priporočila za vsakega voznika. Z najširšo ponudbo pnevmatik, ki vas čaka v poslovalnicah Bartog, spoznajte letošnjo izbiro priporočil in možnosti.

AUSTONE SP-901

Model SP-901 je zimska pnevmatika za osebne avtomobile in športne terence, ki ponuja soliden kompromis med vsakodnevno uporabo in specializirano zimsko zmogljivostjo. Asimetričen profil tekalne plasti omogoča ustrezno obnašanje na snegu in mokrih površinah, hidrokanali pa prispevajo k zmanjšanju tveganja za akvaplaning.



AUSTONE
TIRES

AUSTONE SP-902

SP-902 je zimska pnevmatika, namenjena kombijem/lahkim dostavnim vozilom, z močnim poudarkom na varnosti v zasneženih in mokrih razmerah. Značilnosti, kot sta posebna silika zmes in 3D-lamele, pomagajo povečati oprijem, pnevmatika pa zagotavlja bolj mirno vožnjo in boljšo odpornost proti obrabi. Idealna je za voznike, ki iščejo zanesljivo zimsko pnevmatiko za vsakodnevno vožnjo.



AUSTONE
TIRES

CONTINENTAL Winter -Contact 8 S

Najnovejši model premium pnevmatike, ki je bil prvič nameščen na modelih BMW, pokriva dimenzije 19 do 22 palcev, širine 225 do 315 mm in prečne prereze 30 do 60. Pnevmatika, primerna za najzahtevnejše težke in športne avtomobile, je izdelana iz nove posebne polimerne matrice in izboljšanega silicija, ki poleg voznih lastnosti na snegu zagotavlja tudi izjemno učinkovito zaviranje na mokri cesti. V primerjavi s prejšnjim modelom pnevmatike TS860 S so bile največje izboljšave dosežene na področju zaviranja na mokri in suhi cesti, vodljivosti na suhi in mokri cesti ter zunanega hrupa. Ta pnevmatika je primerna tudi za električna vozila.



Continental

CONTINENTAL 4x4 Winter -Contact

Visokozmogljiva pnevmatika z izjemnimi zmogljivostmi, razvita in dimenzionirana za namestitev na SUV-je in vozila s pogonom na vsa štiri kolesa. Ker so to pnevmatike in vozila, ki so najbolj primerna za zimo, je logično pričakovati najboljši oprijem od te pnevmatike, ko razmere postanejo najtežje. Zagotavlja vrhunsko zaviranje na snegu in zaščito pred akvaplaningom, je pogosta izbira pri premium modelih s štirikolesnim pogonom in jo spremlja zelo nizka raven hrupa. To je pnevmatika, ki pride do izraza, ko temperature padejo, saj napredna zmes silike ustvarja oprijem na zmrznjenih, ledenih in mokrih cestah.



Continental

CONTINENTAL

Winter Contact TS 870

Naslednica pnevmatike TS860 je zasnovana tako, da ponuja vodilno zmogljivost v svojem razredu, ki jo ponuja proizvajalec vrhunskih pnevmatik. V primerjavi z izjemno prejšnjo generacijo ponuja TS870 pet odstotkov krajšo zavorno pot na ledu in boljšo vodljivost na snegu, sedem odstotkov daljšo življenjsko dobo ter na splošno izboljšano vodljivost na mokrem in suhem. Vsekakor izjemna pnevmatika za luksuzna vozila in hitre voznike, ki jih slabo vreme ne ustavi pri potovanju.



CONTINENTAL

AllSeason-Contact

Celoletna pnevmatika se je uveljavila kot ena izmed najboljših v svojem razredu, saj pokriva razpon velikosti od 14 do 18 palcev in hitrostni indeks do 240 km/h. Gre za pnevmatiko z izjemno odpornostjo proti akvaplaningu in zelo dobrimi voznimi lastnostmi na suhih in še posebej mokrih površinah, med najboljšimi pa je tudi glede nizkega kotalnega upora, kar ima za posledico manjšo porabo goriva. Odkar je na voljo, je bila nagrajena predvsem zaradi svoje uporabnosti v težkih vremenskih razmerah, na snegu in mokrih površinah.



CONTINENTAL

WinterContact TS 870 P

Razlika v eni črki, a bistvo je jasno. Continental TS 870 je namenjena avtomobilom, TS 870 P pa športnim terencem in križancem. TS 870 P ima v skladu s svojim namenom ojačeno konstrukcijo in večjo nosilnost, primerno za težja vozila, pri čemer obe pnevmatiki ponujata odlično zimsko varnost, vendar z različnimi vzorci tekalne plasti, ki ustrezajo njenemu namenu. Inovativna tekalna plast zagotavlja velike prednosti, zlasti v mokrem vremenu, z učinkovitim preprečevanjem akvaplaninga.



FALKEN

Eurowinter HS02 PRO

Do 14 odstotkov manjša teža pnevmatike kot pri prejšnjem modelu zagotavlja nižji kotalni upor, s čimer prihrani gorivo, medtem ko asimetrični triconski vzorec profila poveča odvajanje vode na 101 l/s, kar opazno izboljša zmogljivost na mokrih cestah. Izjemna zimska zmes v kombinaciji z inovativnimi lamelami v večsmerni razporeditvi zagotavlja neverjetno ravnesje med oprijemom na snegu ter mokrem in suhem asfaltu.



FALKEN

Euroall season AS210

V-dizajn te celoletne pnevmatike s tehnologijo 4D-Nano Design zagotavlja izboljšano zmogljivost na mokri podlagi in izboljša odpornost proti akvaplaningu, medtem ko spremenljiva globina mini utorov zagotavlja optimalno vodljivost in zavorno zmogljivost v vseh vremenskih razmerah ter zagotavlja enakomerno obrabo. Večsmerna postavitev lamel (MDS) zagotavlja vrhunski oprijem na snegu in vodljivost v vseh vremenskih razmerah.



FALKEN

Euroall season AS220 PRO

Celoletna pnevmatika, razvita za dinamično vožnjo, z asimetričnim profilom, ki zagotavlja močan oprijem na suhih, mokrih in zasneženih površinah. Notranji del tekalne plasti je optimiziran za sneg in brozgo, zunanji del pa za mokre in suhe površine. Optimizirane lamele izboljšajo stabilnost v ovinkih, napredna zmes 4D-Nano pa zagotavlja krajšo zavorno pot, manjšo porabo goriva in enakomerno obrabo skozi vse leto.



FALKEN**Eurowinter HS02**

Model zimskih pnevmatik Eurowinter HS02 je nadomestil priljubljeni HS01 in je zasnovan za vozila različnih razredov, s širokim razponom velikosti od 14 do 19 palcev. Zasnova tekalne plasti omogoča odlično odvajanje vode v kontaktni površini, povečana togost blokov pa izboljša stabilnost vožnje na meji oprijema.

**NEXEN****Winguard Snow G3**

Usmerjen vzorec tekalne plasti, ki je odprt proti bočnicam, je zasnovan za odvajanje vode in vrhunsko odpornost proti akvaplaningu. 3D-lamele v ramenskih blokih pnevmatike in standardni vzorec na osrednjem delu izboljšajo oprijem na snegu. Večja togost pnevmatike je bila dosežena z uporabo podaljšanih blokov.

**NEXEN****Winguard Sport 2**

Visokozmogljiva zimska pnevmatika, zasnovana s sinusoidnimi 3D-lamelami, zagotavlja nadpovprečen oprijem in prenos moči na zasneženih površinah. Hkrati togi bloki zagotavljajo stabilnost in odzivnost v suhih razmerah in pri višjih hitrostih. Spremlja jih izjemna stabilnost in zelo dobre lastnosti na mokrih površinah.

**NEXEN****Winguard Sport 2 SUV**

Odlična osnova pnevmatike Winguard Sport 2 v različici SUV je posebej zasnovana za potrebe večjih in težjih vozil z višjim težiščem in pogonom na vsa kolesa. Obodni utor pnevmatike optimizira odpornost proti akvaplaningu in poveča količino oprijema pri vožnji po snegu, enakomernost stične ploskve po celotni površini pnevmatike pa pozitivno vpliva na stabilnost vožnje.

**NEXEN****N'blue 4 Season**

Celoletna pnevmatika z ukrivljenim vzorcem tekalne plasti je opremljena s 3D-lamelami, ki hkrati zagotavljajo trdnost, togost in prožnost. Enoten vzorec tekalne plasti optimizira oprijem po celotni površini, optimalno celoletno uporabo pa zagotavlja različna sestava lamel na zunanjih in osrednjih mestih. Odlični rezultati testov pnevmatik v vseh referenčnih medijih potrjujejo odličnost na vseh vrstah površin.

**NORDEXX****Wintersafe 2**

Skandinavska znamka pnevmatik je optimizirana za osebne avtomobile v zimskih vremenskih razmerah. Zato so te pnevmatike kitajske izdelave prejele vse evropske in ameriške certifikate, ki potrjujejo njihovo pričakovano kakovost. Namenjene so lažjim vozilom z manjšimi kolesi, testi pa so pokazali predvidljivost in prehodnost v najtežjih razmerah.



UNIROYAL Winter-expert

Nova zasnova tekalne plasti in tehnologija Shark Skin zagotavlja odlično vodljivost na mokrih cestah in zmanjšujeta tveganje za akvaplaning. Zaradi edinstvene 3D- 'cikcakaste' strukture utorov ta pnevmatika zagotavlja odličen oprijem in vodljivost na snegu, izboljšan kotalni upor pa zagotavlja izjemno veliko prevoženih kilometrov. Inovativna zmes s silicijem zmanjšuje izgubo energije, hkrati pa zagotavlja dobro zavorno zmogljivost.



UNIROYAL Allseason Expert 2

Celoletna pnevmatika Allseason Expert 3 zagotavlja brezskrbnost skozi vse leto tudi v zimskih razmerah, z odlično zaščito pred akvaplaningom in skrajšano zavorno potjo na zasneženih cestah. Enakomerna gostota dezena tekalne plasti je zasnovana za stabilno in varno vožnjo pozimi, medtem ko posebna geometrija blokov in večnamenski koncept lamel zagotavlja stiskanje snega in odlično zavorno zmogljivost na snegu.



VREDESTEIN Wintrac

Pnevmatika z izjemno dobrimi voznimi lastnostmi v težkih in zahtevnih vremenskih razmerah. Zagotavlja zelo dobro zaviranje na zasneženih površinah, je natančna v ovinkih in dinamična na mokrih površinah. Pri testiranju na ledeni površini je prejela najboljše ocene, pohvalili pa so jo tudi zaradi nizke ravni kotalnega upora, ki neposredno vpliva na porabo goriva.

VREDESTEIN



VREDESTEIN Wintrac Pro+

Najboljša zimska pnevmatika za visokozmogljive avtomobile in športne terence. Izkusite vrhunsko varnost in krajšo zavorno pot z 20 odstotki boljšo vodljivostjo na snegu. Wintrac Pro+ nadaljuje zapuščino svojega predhodnika z odlično varnostjo na mokrem asfaltu, z zmanjšanim kotalnim uporom (do 7 odstotkov) pa se podaljša življenjska doba pnevmatike. Če vozite v razmerah, kjer je zima hujša in ne želite sklepati kompromisov, je to modra izbira.

VREDESTEIN

VREDESTEIN Quatrac

Vredestein, specialist za celoletne pnevmatike, z modelom Quatrac, ki je naslednik modela Quatrac 5, zagotavlja izboljšave na suhih in mokrih površinah ter na zasneženih površinah. Novi model ima 20 odstotkov daljšo življenjsko dobo in 10 odstotkov boljši rezultat pri odpornosti proti akvaplaningu. Testi so pokazali zelo dobre rezultate na mokrih površinah in dobre rezultate na suhih in zasneženih površinah, zato je to pnevmatika, ki se vedno uvrsti med najboljše.



VREDESTEIN

VREDESTEIN Quatrac Pro

Posebnost tega modela je, da gre za celoletno pnevmatiko, ki je primarno zasnovana za segment ultra visokozmogljivih vozil. Namenjena je predvsem velikim SUV-jem s poudarjenimi športnimi lastnostmi in je na voljo v velikostih od 17 do 21 palcev. Še posebej zanimivo je, da je ocenjena kot pnevmatika, ki vozniku prenaša izjemno količino povratnih informacij s ceste. Spremljajo jo odlične ocene za oprijem na mokri podlagi.



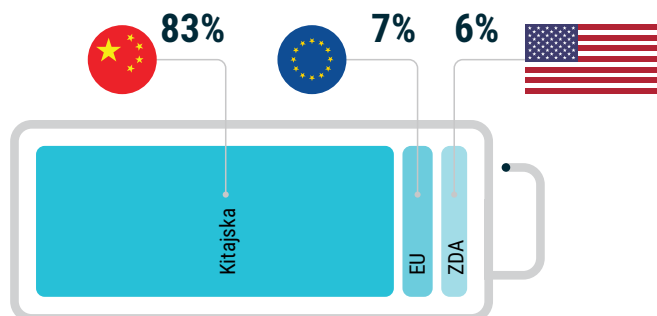
VREDESTEIN

Dobavna veriga baterij v EU in odvisnost od uvoza

Sestavljene baterije

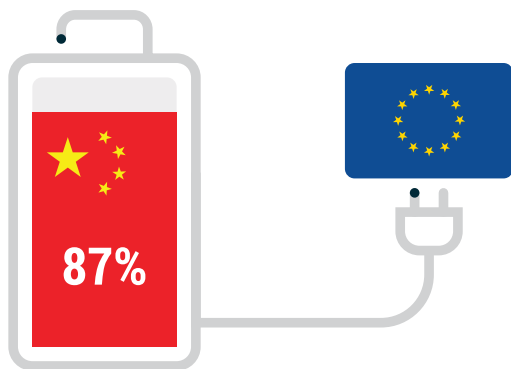
Proizvodnja

- Kitajski proizvajalci so leta 2023 predstavljali 83 % svetovne proizvodnje. EU: 7 % svetovne proizvodnje. ZDA: 6 % svetovne proizvodnje.
- V EU: 15 % proizvodnih zmogljivosti baterij upravljajo podjetja s sedežem v Evropi. 75 % jih je v lasti korejskih podjetij.



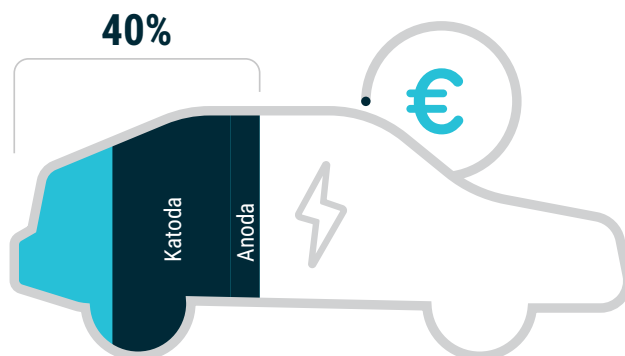
Uvoz

- EU je leta 2023 uvozila baterije v vrednosti približno 27 milijard evrov.
- Približno 90 % tega uvoza je prišlo iz le treh azijskih držav, pri čemer je Kitajska predstavljala 87 % celotnega uvoza.
- Kitajska je največji svetovni izvoznik baterij za električna vozila, saj izvozi približno 12 % svojih baterij za električna vozila.



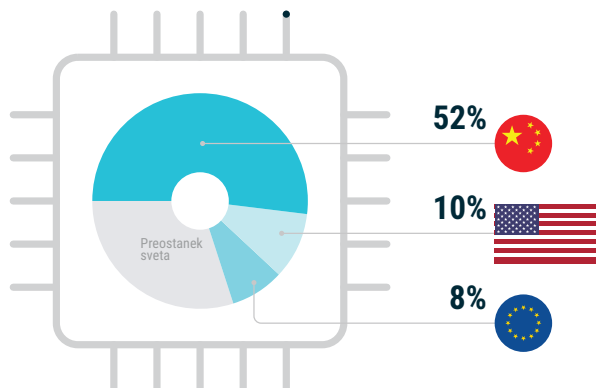
Baterijske komponente in celice

Baterijske celice predstavljajo do 40 % povprečne vrednosti električnega avtomobila. Aktivni materiali anod in katod predstavljajo približno 10 % oziroma 50 % proizvodnih stroškov baterijskih celic.



- Kitajska ima skoraj 90 % svetovne proizvodne zmogljivosti aktivnih katodnih materialov in več kot 97 % proizvodne zmogljivosti aktivnih anodnih materialov.
- Kitajska proizvede 76–85 % baterijskih celic na svetu (odvisno od vira). EU in ZDA: približno 5 % vsaka.

PROJEKCIJA POVEČANJA ZMOGLJIVOSTI POLPREVODNIŠKIH KOMPONENT ZA LETO 2028:



SUROVINE ZA BATERIJE

Odvisnost EU od uvoza ključnih surovin za baterije:



PREDELAVA IN RAFINIRANJE

Odvisnost EU od uvoza rafiniranih materialov:



- Predelava kobalta: EU predstavlja 12 % svetovne proizvodnje.
- Vse druge faze rafiniranja (litij, grafit, nikelj itd.) so pod nadzorom Kitajske. Kitajska nadzoruje več kot 50 % svetovne predelave litija in kobalta.
- Kitajska in ZDA predstavljata 87 % svetovne proizvodne zmogljivosti v dobavni verigi (EU le 7 %).

Vir: ACEA

NEMŠKI PROIZVAJALCI KI ZAUPAJO PURFLUX GROUP

MODELI Z VGRAJENIM OE FILTROM PURFLUX GROUP



FA6784ECO



AUDI

(8W) S4, RS4, A5 (F5) S5, RS5,
A6 (4A) S6, RS6, S5 Tfsi, A7
(4KA) S7, RS7, Q5 (FY) SQ5



PORSCHE

Cayenne III 2.9S, 3.0 E-Hybrid,
4.0S, Macan (95B) 2.9 GTS,
3.0S, Panamera (971) 2.9
E-Hybrid, 4.0 T E-Hybrid



VOLKSWAGEN

Touareg (CR7) 3.0 TSi



FT6134



AUDI

A1 (8X) 1.4 Tdi



VOLKSWAGEN

Polo (6R) 1.4 Tdi



FA6885ECO



MERCEDES BENZ

S-Class (W221) S580, S63AMG,
SL (R232) 55AMG, 63AMG



FA6086ECO



MERCEDES BENZ

A-Class (W177) A160, A180,
A200 Mild-Hybrid, A250e, B-Class
(W247) B180, B200, B200
Mild-Hybrid, GLA (X247) 200,
250e, Citan (W420) 110, 112, 113



FP9655



BMW

X1 (U11) 18d, 20d Mild-Hybrid,
23d Mild-Hybrid, 2' series
(U06) 218d, 223 d Mild-Hybrid



FA6941ECO



OPEL

Zafira Life 1.5 CDTi, Vivaro Life
1.5 CDTi



FT5656



OPEL

Astra L 1.2, Combo E 1.2,
Crossland 1.2 Puretech, Corsa
F 1.2 Puretech, 1.2 MHEV,
Mokka II 1.2



PA7739



OPEL

Crossland 1.2 Puretech, Corsa F
1.2 Puretech

COOPERSFIAAM, THE ESSENTIAL IN FILTRATION

DOWNLOAD
OUR APP



www.coopersfiaam.com

PURFLUX GROUP





**Vsi imajo radi zmagovalce.
Razen konkurence.**

**Prvovrstna izbira zimskih pnevmatik.
Zasnovane v Nemčiji, nagrajene po celem svetu.**

