

ŚWIAT opon

MAGAZYN BRANŻY
OPONIARSKIEJ

LATO 2020
2(36)/2020
ISSN 2449-6936

NASZ RAPORT:

Rolnik ruszył z kopyta?

Kultura techniczna na podatnym gruncie

str. 68



www.SWIATopon.info

AEZ

AEZ-WHEELS.COM



AEZ TIOGA titan

- grafitowy mat/polerowany

7,0 x 17
7,5 x 17
7,5 x 18
8,0 x 18
8,0 x 19



Member of the **ALCAR** Group

VREDESTEIN
TYRES

**NASZE OPONY
ZASŁUŻYŁY—
NA SWOJA—
REPUTACJĘ—**

WINTRAC



PRZEDSTAWIAMY

AGRI STAR II

DESIGNED TO DRIVE YOU **FURTHER**

Doskonała Trakcja ✓

Wyższa Zwrotność ✓

Długa Żywotność ✓

Prędkość D (65km/h) ✓



* Warunki zastosowania

AGRI STAR II – to zupełnie nowa opona radialna Alliance. Jako najnowasza opona radialna do ciągników na rynku, AGRI STAR II cechuje się unikalnym ułożeniem bieżnika Stratified Layer Technology (SLT) zapewniającym wysoką przyczepność nawet po długotrwałym okresie użytkowania.

 **ALLIANCE**

www.agristarll.com



Drodzy Czytelnicy

Czy można napisać kilka słów wstępu do czasopisma, nie używając słowa koronawirus? Nie bardzo. Pandemia spustoszyła wszystko i teraz te klocki trzeba układać od nowa. Branża oponiarska, chyba jak każda inna, również ucierpiała, aczkolwiek podczas przeprowadzonych przeze mnie wielu rozmów z przedstawicielami tego sektora zdarzały się i takie opinie: „Wirus nam nic nie zrobił, nas ominął, sprzedaż jest taka sama”. I to cieszy, aczkolwiek należy brać pod uwagę nadchodzące miesiące i bacznie analizować to, co się w nich może wydarzyć.

My sytuację z wirusem obserwujemy od początku roku, kiedy to jeszcze nikt się tym w Europie nie przejmował. A wiadomo było, że przy tak łatwej możliwości podróżowania w dzisiejszym świecie będzie to kwestia miesięcy, dni, a nawet godzin, kiedy wróg przekroczy granicę Unii Europejskiej. I tak też się stało... Teraz wszyscy musimy borykać się z następstwami pandemii, która wcale nie ustąpiła. A za chwilę, w sezonie jesienno-zimowym, może być jeszcze trudniej. Pożyjemy, zobaczymy. W razie czego będziemy mądrzejsi, bo już mamy na ten temat wiedzę, dzięki czemu jest łatwiej.

Å propos wiedzy. Bieżące wydanie „Świata Opon” porusza wiele interesujących kwestii dotyczących świata oponiarskiego. Od jakiegoś czasu promujemy dwa główne działy w naszym czasopiśmie: Temat numeru i Nasz raport. Ten pierwszy dział porusza kwestię opon całorocznych, drugi analizuje rynek rolniczy. Poza tym poruszamy sporo innych tematów, o których warto przeczytać. Gorąco polecamy!

Zajmującej lektury!
Miroslaw Giecwicz | redaktor naczelny

Miroslaw Giecwicz




BLACKLION
MADE IN VIETNAM



BT180 BD175 BD165 BD280

Opony objęte **5 letnią gwarancją**

WEST LAKE®

MADE IN THAILAND



WTR1 WDR1 WDL1 WTX1

Opony objęte **5 letnią gwarancją**



GOLDEN CROWN
TIRES
MADE IN THAILAND



CM335 MD777 AT557 CR926

Opony objęte **3 letnią gwarancją**



SUNRISE



A TAKŻE:

Agate

**TYRE
ADVANCE**

ROADHIKER®

KÖNIG
GERMAN TECHNIK



WYDAWCA

GoldMan S.C.
Armii Krajowej 86, 83-110 Tczew
tel./faks 58 777 01 25
redakcja@swiatopon.info
www.swiatopon.info

NASZ ZESPÓŁ

DYREKTOR

Sebastian Klauz
tel. 58 777 01 25
sebastian.klauz@goldman.pl

RADAKTOR NACZELNY

Mirosław Giecwicz
tel. 58 777 01 25
miroslaw.giecwicz@swiatopon.info

DZIENNIKARZE

Krzysztof Dulny
tel. 58 777 01 25 wew. 306
krzysztof.dulny@warsztat.pl

Rafał Dobrowolski
rafal.dobrowolski@warsztat.pl

Piotr Łukaszewicz
piotr.lukaszewicz@warsztat.pl

Grzegorz Teperek
grzegorz.tepererek@warsztat.pl

REKLAMA

Piotr Szponar
tel. 58 777 01 25 wew. 309
piotr.szponar@warsztat.pl

Mariusz Kilian
tel. 58 777 01 25 wew. 305
mariusz.kilian@warsztat.pl

Magdalena Bielawska
tel. 58 777 01 25 wew. 321
magda.bielawska@warsztat.pl

Ewa Hampel
ewa.hampel@warsztat.pl

STUDIO GRAFICZNE

Arkadiusz Grześniński – fotoedycja
tel. 58 777 01 25 wew. 320

Anna Kałdus – skład i łamanie
annakaldus@gmail.com

KOREKTA

Krzysztof Szymczyk
korektor@pressmedia.pl

Redakcja nie odpowiada za treść reklam, ogłoszeń i tekstów sponsorowanych

Uwaga!

W związku z epidemią koronawirusa,
nowy termin targów

The Tire Cologne
18-20 maja
2021 r.



46

CONTINENTAL

Zmiana pogody,
zmiana ogumienia



40

NEXEN

Sytuacja wygląda lepiej,
niż przewidywaliśmy

32



Nokian

Czas na inteligentne opony

44



Magna

Aspiracje bycia
w czołówce



Pirelli

Czas intensywnej pracy

60

Bestsellery seventy9



Zdobywające popularność felgi aluminiowe seventy9 nawiązują stylem do najlepszych przedstawicieli gatunku. Kolekcja znajduje uznanie nie tylko wśród miłośników motospportu – starannie dobrane wzornictwo podkreśli klasę wielu aut, zarówno klasy średniej, jak i kompaktowych. Prezentowane obręcze SV-A i SV-C należą do najchętniej wybieranych modeli. SV-A to obręcz 18-calowa o czarnej błyszczącej powłoce (BG). SV-C o średnicy 18 lub 19 cali, ma czarne wykończenie z polerowanym frontem (BFP), ale dostępna jest też w wersji BG. Oba modele oferują rozstaw śrub 5×120 lub 5×112. W komplecie z felgami nabywca otrzymuje śruby lub nakrętki montażowe, chromowane zawory i – jeżeli są wymagane – pierścienie centrujące.

Strona dystrybutora: www.felgeo.pl

Więcej na temat **seventy9** przeczytacie Państwo **na stronie 20**

Goodyear uruchomił w Polsce sprzedaż opon online



Cały proces zakupu jest bardzo prosty. Wystarczy, że klient wejdzie na stronę www.goodyear.eu/pl_pl/shop.html za pomocą komputera lub urządzenia mobilnego, a czytelny interfejs od początku do końca poprowadzi go dokładnie do tej opony, która najbardziej odpowiada jego potrzebom.

Po wyselekcjonowaniu odpowiedniego modelu można od razu przejść do umówienia montażu. Na stronie znajdują się propozycje dostępnych terminów w serwisach Premio położonych najbliżej miejsca zamieszkania klienta. Wszystkie koszty związane z wymianą są opłacane online z góry. Po zakończeniu transakcji użytkownik musi już tylko pamiętać o stawieniu się w serwisie na umówiony wcześniej montaż opon. Dla ułatwienia dzień przed zaplanowaną wizytą system wysyła przypomnienie, co ułatwia konsumentom organizację codziennych zadań.

Goodyear uruchomił swoją platformę e-commerce w USA w 2015 roku i zaadaptował ten model do wymagań rynku europejskiego w ramach pilotażowego projektu w Niemczech, a teraz w Polsce. Docelowo będzie on stopniowo rozwijany również w pozostałych krajach.

Drodzy mechanicy i serwisanci opon

Dziękujemy,
że podczas trwania pandemii i zagrożenia koronawirusem nie przestaliście obsługiwać pojazdów.

Realizowane przez Was wymiany i naprawy opon pomagają milionom kierowców bezpieczniej jeździć.

Widzimy, szanujemy i doceniamy Wasz ogromny wkład w bezpieczeństwo drogowe.

Jesteście wspaniali!

Logo: POLSKI ZWIĄZKOWY PRZEMISŁ Oponiarski

Logo: apollo, BRIDGESTONE, Continental, MICHELIN, GOODYEAR, HANKOOK, KUMHO, MAREK, PIRELLI, TRULSBERG, VREEMETEN



Nie musisz znać się na testach, musisz znać zwycięzców testów.

Wielokrotnie nagradzana niemiecka technologia bezpieczeństwa.

Z dumą dzielimy się tym, co kochamy w naszej pracy najbardziej. Po raz kolejny udowodniliśmy, że ambicja i oddanie popłacają. Być może już wiesz, że nasze produkty od ponad 10 lat regularnie otrzymują najwyższe noty w niezależnych rankingach. Ten nieprzerwany sukces nie jest dziełem przypadku – to wszystko zawdzięczamy pracy i wysiłkowi włożonym w każdy produkt. Te wyniki napawają nas dumą oraz motywują do dalszej pracy zwiększającej bezpieczeństwo na drogach.

Więcej informacji na www.continental.pl



GERMAN
TECHNOLOGY

Druga generacja całorocznej Bridgestone Weather Control



Nowa A005 Evo została zaprojektowana tak, aby zapewniać bezpieczeństwo przez cały rok oraz poprawić parametry opony na śniegu. Opona oferuje tę samą długość życia, co letnie modele Bridgestone klasy premium.

W porównaniu z poprzednim modelem, w zimowych warunkach nowa A005 Evo zapewnia 3% lepszą przyczepność na śniegu, krótszą o 3% drogę hamowania na ośnieżonej nawierzchni oraz o 4% skuteczniejszą trakcję w slalomie. Opona ma pełne oznakowanie zimowe 3 Peak Mountain Snow Flake (3PMSF), a także klasę A w przyczepności na mokrej nawierzchni oraz klasy B/C pod względem oporu toczenia.

Bridgestone Weather Control A005 Evo jest dostępna na rynku od lipca 2020 r. w 94 rozmiarach, od 15 do 21 cali, które pasują do większości aut osobowych i SUV-ów. W ofercie znajdzie się osiem popularnych rozmiarów wyposażonych w technologię DriveGuard Run-Flat Technology (RFT), dzięki której w przypadku uszkodzenia opony kierowcy zachowują kontrolę nad pojazdem i mogą przejechać nawet 80 km przy prędkości do 80 km/h.

Nowe rozmiary rolniczej Michelin AxioBib 2

Wraz z dążeniem rolników do większej produktywności rośnie również zapotrzebowanie na ciągniki o większych osiągnięciach i opony o wyższych indeksach nośności i prędkości. Jednocześnie rolnicy chcą mieć możliwość montowania najlepszego ogumienia na starszych ciągnikach, gdzie wykorzystywane są węższe obręcze. Gama opon Michelin AxioBib 2 jest rozwiązaniem idealnie wpisującym się w te oczekiwania. Opony są w pełni kompatybilne z 20- i 21-calowymi obręczami ciągników starszych typów oraz centralnymi systemami regulacji ciśnienia. Michelin AxioBib 2 ma wyjątkową nośność wśród opon w tych rozmiarach dostępnych na rynku oraz doskonałą trakcję w pracach polowych.

W oponach zastosowano technologię Michelin Ultraflex, która zapewnia m.in. ochronę gleby, lepszą trakcję, oszczędność paliwa i większy komfort jazdy. Wykorzystując tę technologię ogumienie umożliwia udźwignięcie podobnych obciążeń jak opony tradycyjne, nie przekraczając przy tym ciśnienia 2 barów. Mogą więc przewozić większe obciążenia, jednocześnie chroniąc glebę. Dzięki mniejszemu ugniataniu gleby, jakie zazwyczaj powodują kombajny, możliwa jest skuteczna cyrkulacja wody i powietrza na uprawianym polu, co powoduje jednolity wzrost plonów, a także ochronę zbiorów. Dzięki wykorzystaniu niskociśnieniowej technologii Michelin Ultraflex rolnicy mogą zwiększyć plony nawet o 4%.

Większy obszar kontaktu z podłożem i obniżone ciśnienie umożliwiają zmniejszenie głębokości kolein i większą przyczepność niezależnie od warunków glebowych, co pozwala oszczędzać czas i paliwo. Takie rozwiązania idą z duchem czasu, umożliwiając także zastosowanie współczesnych technik uprawy, jak na przykład zasiew bezpośredni. Zmniejszone ugniatanie w połączeniu z możliwością zastosowania wydajniejszych maszyn pozwalają uzyskać większe plony, a co za tym idzie – zyski. Nawet przy niskim ciśnieniu opony zaprojektowane w technologii Michelin Ultraflex gwarantują bezpieczniejszą jazdę po drogach publicznych i stabilność.





MAGNA TYRES POLAND

MAGNATYRES.COM

NOWOŚCI
OPONY SERII CONSTRUCTION

NOWE OPONY
MADE IN HOLLAND



MB100

MB250

MB400

M-SKID4

MA01

MA02

M-TERRAIN

Bridgestone w wirtualnej rzeczywistości

Bridgestone nawiązał współpracę z Milestone, włoskim twórcą gier komputerowych. W Ride 4, bo taki tytuł będzie nosiła najnowsza gra wyścigowa włoskiego studia, gracze będą mogli doświadczyć szybkiej jazdy na ogumieniu Bridgestone na jednym z 34 wirtualnych, skrupulatnie odtworzonych torów wyścigowych.

Gracz będzie mógł wybierać spośród licznych opon motocyklowych Bridgestone, w które może wyposażyć jeden z przeszło 250 dostępnych modeli motocykli od 22 różnych producentów. Marka oponiarska będzie obecna w cyfrowym świecie gier również za pośrednictwem sponsorowanych strojów i sprzętu, billboardów na torach wyścigowych, a także dedykowanych trybów gry.

Od wielu lat koncern Bridgestone umacnia swoją pozycję w wyścigach motocyklowych, w ostatnim czasie zdobywając m.in. miejsca na podium najważniejszych zawodów wytrzymałościowych. Jednym z trybów Ride 4 będzie Endurance World, dedykowany długodystansowym wyścigom motocyklowym. W tym trybie gracze mogą testować swoje umiejętności jazdy i koncentrację, a także faktycznie ocenić właściwości jezdne i wytrzymałość opon Bridgestone.

W grze, jak w prawdziwym życiu, zużycie opony jest jednym z najważniejszych czynników, który decyduje o sukcesie motocyklisty, a na parametry opony wpływają także styl jazdy i warunki atmosferyczne. W trakcie wyścigu gracze muszą podejmować strategiczne decyzje, aby odpowiednio zmniejszać negatywny wpływ tych czynników.

Premierę gry zaplanowano na 8 października 2020 r. w wersjach na konsolę Playstation 4, Xbox One i komputery.



Amerykański zakład Nokiana z certyfikatem ISO 9001



Nowy zakład produkcyjny Nokian Tyres w Dayton (USA) zdobył certyfikat ISO 9001. Dokument ten wymaga spełniania określonych warunków w zakresie systemu zarządzania jakością i świadczy o dbałości firmy o najwyższy poziom oferowanych produktów.

Przypomnijmy, o lokalizacji swojej północnoamerykańskiej fabryki w Dayton firma Nokian Tyres poinformowała w maju 2017 r. Z myślą o produkcji bezpiecznych opon, zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju, specjaliści Nokian Tyres niezwłocznie przystąpili do opracowywania rygorystycznych standardów zarządzania jakością. Podobne procesy i zasady obowiązują już w dwóch pozostałych zakładach firmy: w Nokii w Finlandii i we Wsiewołożsku w Rosji. Certyfikat uzyskano w niecałe pół roku od otwarcia fabryki.

– *Uznanie dla naszego systemu zarządzania jakością to dla nas zaszczyt. Choć zakład działa dopiero od kilku miesięcy, proces zarządzania jakością bazuje na ugruntowanym doświadczeniu naszych starszych obiektów* – powiedział Teppo Huovila, wiceprezes ds. jakości i zrównoważonego rozwoju.

Intensywny proces certyfikacji ISO 9001 obejmuje audyty prowadzone przez niezależną, zewnętrzną jednostkę certyfikującą oraz przeszkoleny personel wewnętrzny. Certyfikat ISO 9001 mają już wszystkie trzy fabryki Nokian Tyres na świecie.

Firma przygotowuje się do wprowadzenia w ciągu nadchodzących miesięcy nowych produktów dla kierowców północnoamerykańskich.

Więcej informacji o zakładzie można uzyskać pod adresem:
[NokianTires.com/DaytonFactory](https://www.NokianTires.com/DaytonFactory)

Opony na każde koło

Matador. Marka koncernu Continental.
www.oponymatador.pl

Zawsze
właściwe osiągi



MP47 Hectorra 3

Dla samochodów luksusowych i klasy średniej



 **PAXARO**

Zawsze bezpiecznie
do celu



Fabryka Bridgestone w Stargardzie rozpoczęła produkcję opon ciężarowych 12 lat temu i w tym czasie wyprodukowała 10 milionów opon.

Dziesięćmilionowa opona w fabryce Bridgestone Stargard



Fabryka w Stargardzie to jeden z najnowocześniejszych zakładów produkcyjnych Bridgestone w Europie. Aktualnie zatrudnia 935 pracowników i może produkować do 4400 opon na dobę. Powierzchnia użytkowa fabryki to blisko 160 tys. metrów kwadratowych, co odpowiada 22 boiskom piłkarskim. W ciągu ostatnich 5 lat powierzchnia fabryki powiększyła się o prawie 12 tys. metrów kwadratowych, a zatrudnienie wzrosło o 100 osób. Zakład przyczynia się również do realizacji ogólnoswiatowego celu, który zakłada redukcję poziomu emisji CO₂ poprzez zakup energii z gwarancją pochodzenia.

Bridgestone Stargard specjalizuje się w produkcji opon klasy premium, a blisko połowa z nich trafia na pierwszy montaż do fabryk samochodów ciężarowych. Opony produkowane w Stargardzie trafiają do najważniejszych producentów pojazdów, takich jak Daimler, Iveco, Volvo i Scania.

Jubileuszowa opona to Bridgestone Duravis R002, przeznaczona do wszystkich rodzajów pojazdów ciężarowych. Dzięki wyjątkowej wytrzymałości i długiej żywotności umożliwia flotom obniżenie kosztów przejechanego kilometra, a jednocześnie zapewnia doskonałą przyczepność przez cały rok.

Inteligentny system monitorowania uszkodzeń opony

Koncern Bridgestone opracował we współpracy z Microsoftem unikalny system monitorowania uszkodzeń opony, który wykorzystuje Microsoft Connected Vehicle Platform (MCVP). Rozwiązanie ma pomóc zwiększyć bezpieczeństwo na drodze i redukować ryzyko wypadków spowodowanych przez usterki techniczne.

Uszkodzeń opony często nie da się wykryć bez dokładnych oględzin w warsztacie, a wystąpić mogą w dowolnym momencie. Mogą być przyczyną wypadków, jak również mieć negatywny wpływ na działanie innych podzespołów pojazdu, np. kół, a co za tym idzie – mogą stać się dodatkowym czynnikiem ryzyka dla bezpieczeństwa kierowcy i pasażerów.

System monitorowania uszkodzeń opony Bridgestone pozwala kierowcy na bieżąco śledzić stan opony. System wykorzystuje MCVP i dane z już istniejących czujników i elementów wbudowanych w oponę oraz specjalne algorytmy, aby identyfikować zdarzenia, które mogą pozostawiać ślady na powierzchni opony lub naruszać jej konstrukcję. Kierowca natychmiast otrzymuje powiadomienie o zagrożeniu i może podjąć odpowiednie działania, żeby uniknąć ryzyka.

Co więcej, system nie tylko analizuje, kiedy doszło do uszkodzenia, ale też gdzie miało to miejsce. Dzięki temu pozwala zyskać szeroki ogląd warunków panujących na drodze, a zebrane informacje dotyczące występowania dziur i innych zagrożeń mogą zostać przekazane odpowiednim służbom odpowiedzialnym za przeprowadzanie prac remontowych. Z systemu skorzystają także pojazdy autonomiczne, jako że auta mogą powiadamiać innych uczestników ruchu w okolicy o zagrożeniach na lokalnych drogach, a także przekazywać informacje do bazy danych w chmurze.

System monitorowania uszkodzeń opony Bridgestone jest obecnie dostępny dla wszystkich flot i producentów wyposażenia samochodowego korzystających z MCVP.



Dobre wieści z Giti Tire

Firma Giti Tire poinformowała, że jedna z nowych opon tego producenta – GitiVanHD1 – została wybrana na pierwszy montaż w dostawczym Volkswagenie Crafterze. Opona o rozmiarze 205/70R17 C115/113R będzie montowana na przedniej i tylnej osi, a tylna oś będzie wyposażona w podwójne mocowanie do rozdzielania obciążenia na cztery opony. VW Crafter jest produkowany na rynek europejski w Polsce – we Wrześni.

GitiVanHD1, jak podkreśla w komunikacie prasowym producent, charakteryzuje się najnowszą generacją mieszanką bieżnika, gwarantującą dobrą przyczepność na mokrej nawierzchni i wysokie przebiegi, wzmocnioną konstrukcją ścian bocznych oraz solidną konstrukcją bloku bocznego dla stabilnego prowadzenia przy dużych obciążeniach. Opona została zaprojektowana i opracowana w Europejskim Centrum Badań i Rozwoju firmy Giti Tire w Hanowerze, a następnie poddana testom w ośrodku MIRA w Wielkiej Brytanii, jak również w najważniejszych lokalizacjach w Niemczech i Hiszpanii.

Firma Giti Tire zaprezentowała także szczegóły dotyczące najnowszej opony zimowej GT Radial WinterPro2 Sport, przeznaczonej na rynek UHP. To opona zaprojektowana zarówno do samochodów osobowych o dużej mocy, jak i SUV-ów klasy premium. Zakres rozmiarów felg wynosi 17–19 cali, szerokości sekcji 215–235 i wielkości serii 40–65. Opona może być wykorzystywana na rynkach, na których obowiązują przepisy dotyczące użytkowania opon zimowych.

Elementy konstrukcyjne obejmują profil kierunkowy w kształcie szabli z ostrymi krawędziami poprawiającymi przyczepność na ośnieżonej i mokrej nawierzchni oraz duże bloki boczne z wieloma teownikami zapewniającymi stabilność i precyzję prowadzenia UHP. Bardzo szerokie rowki ułatwiają szybkie odprowadzanie wody, co zapewnia stabilne hamowanie, a zoptymalizowane lamelki o głębokiej trójtrójki gwarantują wysoką przyczepność na śniegu i skuteczne hamowanie.



GitiVanHD1 została wybrana na pierwszy montaż w dostawczym Volkswagenie Crafterze



GT Radial WinterPro2 Sport to opona zaprojektowana zarówno do samochodów osobowych o dużej mocy, jak i SUV-ów klasy premium

– *Precyzyjnie dobrana mieszanka, profil i konstrukcja obniżają opory toczenia, zapewniając większą oszczędność paliwa, bez żadnych ustępstw w zakresie bezpieczeństwa jazdy* – przekonuje producent.

Opona jest oryginalnie dostępna w dziewięciu rozmiarach, z sześcioma podobnymi do siebie zamiennikami popularnej opony GT Radial Champiro Winterpro HP. Celem projektu było uwzględnienie najlepszych cech swojej poprzedniczki i ich dalsze doskonalenie. Nowa opona zimowa jest o 15% lepsza pod względem przyczepności na lodzie, o 10–15% lepsza pod względem przyczepności na śniegu, skuteczności hamowania i sterowności oraz o 7% lepsza pod względem hamowania i sterowności na mokrej nawierzchni. GT Radial WinterPro2 Sport jest już dostępna na zamówienia na sezon zimowy 2020/21. Opona została zaprojektowana i opracowana w Europejskim Centrum Badań i Rozwoju firmy Giti Tire w Hanowerze w Niemczech.

Kabat Tyre dołącza do PZPO

Do Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego dołączyła firma Kabat Tyre – producent opon rolniczych i pełnych oraz m.in. dętek, ochraniaczy i zaworów. Jej prezes Andrzej Kabat objął funkcję członka zarządu związku.

W PZPO zrzeszonych jest teraz 12 największych producentów opon, dysponujących 6 fabrykami w Polsce i zatrudniających ponad 11 tys. pracowników w produkcji i spółkach handlowych.

– *Serdecznie witamy Kabat Tyres w związku – to kolejna firma, która dzieli nasze wartości i jest zaangażowana w wypełnianie naszej misji reprezentowania branży oponiarskiej w Polsce. Prezes Andrzej Kabat ze swoim kilkudziesięcioletnim doświadczeniem w branży jest ważnym wsparciem dla zarządu w tym trudnym dla przemysłu okresie* – komentuje Piotr Sarnecki, dyrektor generalny Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego.

Wieści z ATG

tekst/zdjęcia: **ATG**

Alliance 643 Forestar III: najwyższa wydajność, atrakcyjna cena

Oprócz niezwyklej przyczepności i właściwości trakcyjnych, opony Alliance 643 Forestar III cechują się bardzo niskim zużyciem i dużą trwałością, jak również wysoką nośnością i wytrzymałością nawet w najtrudniejszych warunkach leśnych. Cechy te potwierdziły testy w terenie z wykorzystaniem forwarderów przeprowadzone w rosyjskim Koczewie oraz na terenie Polski i Finlandii. Okazało się, że opony Forestar wypadają korzystnie na tle konkurencyjnych rozwiązań premium, a zdecydowaną przewagę osiągają w zakresie stosunku jakości do ceny.

Galaxy Mighty Trac ND L-4: specjalistyczne opony całoroczne

Do ładowarek ze sterowaniem burtowym i z myślą o pracy przez cały rok stworzona została najnowsza Galaxy L-4. Opona doskonale sprawdza się na twardej nawierzchni, takich jak drogi lub utwardzone nawierzchnie w gospodarstwach, ale także w lepkiem błocie, luźnym piasku lub śniegu. Unikalny wzór bieżnika z dużymi blokami zapewnia przyczepność w każdych warunkach i niezawodne działanie przez cały rok.



Galaxy Mighty Trac ND L-4

Dłuższa gwarancja na opony pełne z serii Galaxy

Alliance Tire Group rozszerzyła gwarancję na całą serię opon pełnych Galaxy. Od 1 stycznia br. wynosi ona 5 lat.

– *Stawiamy na innowacje, najnowsze technologie oraz najwyższej jakości komponenty i jesteśmy całkowicie pewni jakości i niezawodności wyprodukowanych przez nas opon. Dlatego właśnie z początkiem 2020 roku wprowadziliśmy wiodącą w branży 5-letnią standardową gwarancję na cały segment opon pełnych serii Galaxy 2020* – podkreśla Angelo Noronha, prezes Alliance Tire Group na obszar EMEA.

Oferta Galaxy to szeroki wybór najlepszych modeli opon do różnorodnych zastosowań, np. na wózkach widłowych, maszynach sterowanych burtowo, ładowarkach kołowych, ładowarkach teleskopowych oraz pojazdach bagażowych itp.

Szersza oferta diagonalnych Galaxy Yardmaster do wózków widłowych

Ta gama pneumatycznych opon diagonalnych charakteryzuje się wytrzymałym karkasem oraz sztywnymi ścianami bocznymi, które zapewniają zarówno doskonałą stabilność, jak i dużą wygodę prowadzenia podczas podnoszenia i przesuwania – zadań wykonywanych przez średniej wielkości wózki widłowe w umiarkowanie trudnych warunkach. Urządzenia te są zazwyczaj stosowane do ładowania i rozładowywania, pracy na hali produkcyjnej oraz pracy na zewnątrz budynku na dość nierównych nawierzchniach. Opony z serii Galaxy Yardmaster charakteryzują się dobrym stosunkiem jakości do ceny oraz optymalnym profilem z gładkim, płaskim bieżnikiem, wytrzymałym karkasem, wzmocnionymi ścianami bocznymi i wzmocnieniami bloku bieżnika. Rozmiary 21X8-9 (16 PR), 7,00-12, 7,00-15 oraz 7,50-15 (wszystkie 14 PR) i 250-15 (20 PR) stanowią dalsze rozszerzenie oferty.



Test opon Alliance 643 Forestar III

Co nowego w SPIDFAIS?



tekst: **Grzegorz Krzyżanowski**

15 czerwca br. odbyło się coroczne Zwyczajne Walne Zebranie Członków Stowarzyszenia Producentów i Dystrybutorów Felg Aluminiowych i Stalowych. Było ono dość ważne, a to z racji tego, że po trzech latach działalności stowarzyszenia przyszedł zgodnie ze statutem czas na wybór jego nowych władz.

Grzegorz Krzyżanowski
prezes zarządu Stowarzyszenia

Na kolejną trzyletnią kadencję zarządu stowarzyszenia zostali wybrani: Grzegorz Krzyżanowski, pełniący obowiązki prezesa zarządu, oraz Andrzej Kurek, pełniący obowiązki członka zarządu. W tej kadencji zarząd będzie pełnił swoje obowiązki w składzie dwuosobowym. Rezygnację z pracy w zarządzie złożył Ryszard Dudanowicz, któremu serdecznie dziękujemy za ogromne zaangażowanie i którego trzymamy za słowo, że pomimo wycofania swojej kandydatury dalej będzie aktywnie uczestniczył w naszych bieżących pracach i spotkaniach.

Na kolejną trzyletnią kadencję w komisji rewizyjnej zostali wybrani: Maciej Dejewski – przewodniczący, Marek Ciechoński i Bartłomiej Baracz – członkowie.

Przed stowarzyszeniem stoi szereg nowych wyzwań, związanych z realizacją statutowych celów. Zdajemy sobie sprawę, że działanie „przy okazji” naszej normalnej codziennej pracy jest trudne, ale podjęliśmy się tego, mamy determinację i chcemy zmieniać to, co według nas jest niewłaściwe.

A spraw i tematów, które są w kręgu naszych zainteresowań, jest bardzo dużo. Począwszy od poprawy bezpieczeństwa nas wszystkich, codziennych użytkowników dróg, a skończywszy na kwestiach związanych z jednakowym traktowaniem wszystkich producentów i importerów produktów, które są przedmiotem naszej troski.

Naszym najważniejszym tematem w tym roku powinno być doprowadzenie do zmiany przepisów dopuszczających felgi zarówno aluminiowe, jak i stalowe do obrotu handlowego oraz do ich użytkowania w pojazdach na drogach. Mamy szereg pomysłów, jak to zrobić, ale wolelibyśmy przedstawić czytelnikom „Świata Opon” już dokonane fakty, a nie plany. Na pewno będziemy informować o postępie prac na bieżąco.

www.spidfais.pl

REKLAMA



Dla branży oponiarskiej

Dedykowane oprogramowanie

- Integracje z portalami branżowymi
- Projektowanie sklepów z oponami
- Sprzedażowe platformy e-commerce
- Dropshipping opon - wdrażanie systemów

www.tires.pl



ZADZWOŃ
695 195 686



Ryszard Dudanowicz
RAD (dawniej R.TEC-Hanse Polska)

Pomimo trudności **branża felg** nie próżnuje

tekst: **Ryszard Dudanowicz**

Sytuacja na rynku motoryzacyjnym w czasie pandemii nie różni się znacznie od sytuacji w innych branżach. Wiele fabryk samochodów przerwało produkcję, nie tylko w Chinach, ale w Europie również. Miało to istotny wpływ na fabryki części zamiennych, w tym głównie interesujących nas felg stalowych i aluminiowych. Czołowi producenci felg na pierwsze, fabryczne wyposażenie zmuszeni byli do zawieszenia produkcji ze względu na brak odbioru felg przez fabryki samochodów. Dostępność felg przeznaczonych na rynek wtórny ograniczona została w tych przypadkach do towarów zmagazynowanych przed zawieszeniem produkcji. Ofertę rynku wtórnego uzupełniały felgi firm wytwarzających tylko na rynek wtórny.

Załamanie rynku sprzedaży nowych aut w salonach, znacznie zmniejszony import samochodów używanych oraz niejasna sytuacja dotycząca warunków pracy serwisów wymiany opon znacznie ograniczyły popyt na felgi. Spadek popytu dotyczy zarówno segmentu hurtowego (B2B), jak i sprzedaży detalicznej (B2C).

Kolejnym czynnikiem utrudniającym handel felgami w tym okresie są problemy logistyczne. Firmy kurierskie od początku pandemii odnotowały znaczny przyrost ilości przesyłek spowodowany wielokrotnie większymi zakupami internetowymi różnych produktów. Nawet największe firmy kurierskie nie udźwi-

gnęły tak znacznego przyrostu liczby paczek. Stąd wynikają wydłużone terminy dostaw felg, szczególnie z magazynów fabrycznych z Niemiec i Austrii.

Pomimo wymienionych powyżej trudności większość producentów felg przedstawiła nowe modele na sezon wiosna/lato 2020. W przedstawionych modelach daje się zauważyć kilka trendów:

- a) Do produkowanych już modeli proponowane są dodatkowe kolory. Dominują elementy w kolorze czerwonym, stosowany jest również kolor niebieski. Przykładami takich rozwiązań są:
- Ronale: R57 MCRJB/RS, R59 MCR JBM/RR, R62 RED JBM/FC;



Brock B40



Brock RC31



Brock-B36-BCM



- Borbety: B – black rim red, B – gold rim polished, LX – red, LX – blue, LX18 – red, LX18 – yellow;
 - CMS: C25 – gold, C8 – red.
- b) Firma Brock wprowadziła nowy kolor felg – brązowy. Dostępne w tym lakierze modele to B36 BCM (Bronze Copper Matt) i B40 BCVP (Bronze Copper Voll-Poliert).
- c) Coraz więcej klientów kupuje felgi przeznaczone do samochodów dostawczych. Dotyczy to zarówno felg 5-otworowych (szeroka oferta), jak i trudniej osiągalnych felg 6-otworowych (Borbet CW6, Brock RC31, Autec Quantro).
- d) Zupełnie nowym segmentem dla felg aluminiowych są przyczepy kempingowe. Borbet oferuje model CWT w dwóch kolorach – antracyt i czarny z polerowanymi elementami. Natomiast Autec oferuje dwa modele, każdy w dwóch wersjach kolorystycznych: Tigris w wersjach grafit oraz czarny z polerowanymi elementami i Yuna w kolorach srebrnym i grafitowym z polerowanymi elementami.
- e) Kolejnym zauważalnym trendem w poszukiwaniu przez klientów felg jest chęć nabycia felg z homologacją ECE lub felg produkowanych w wersjach „serie” (felgi stosowane bez zestawów montażowych i przykręcane na oryginalne śruby). Rozwiązanie to proponuje wiele serwisów oponiarskich.
- f) Wzrasta także zainteresowanie klientów felgami do samochodów zabytkowych (old-/youngtimerów), zarówno felg oryginalnych, jak i nowych modeli nawiązujących do kultowych pierwowzorów. Rozwiązania takie oferują Borbet z modelami A i B, Ronal z modelami R9 i LS oraz CMS z modelem C25.

Pomimo dość szerokiej i ciekawej oferty producentów felg istotny wpływ na rynek zakupu felg ma czynnik finansowy. Felgi nie są produktem pierwszej potrzeby (jak żywność czy leki) ani nawet drugiej potrzeby (np. opony). Popularne powiedzenie w branży oponiarskiej brzmi: opony MUSISZ kupić – felgi MOŻESZ.

Biorąc pod uwagę powyższe czynniki, znaczna część klientów detalicznych, jeśli już szuka felg, to tanich. Drugą grupą są klienci, którzy „wiedzą czego chcą” i wybierają przede wszystkim nowości renomowanych producentów, głównie w rozmiarach powyżej 18 cali.

Jednak sytuacja w pierwszym półroczu 2020 r. w branży oponiarskiej, delikatnie mówiąc, „nie jest najlepsza”. Producenci, hurtownicy, serwisy i klienci mają nadzieję, że sezon jesień/zima 2020 będzie lepszy.

Czego Państwu i sobie życzę.

REKLAMA



Dla branży oponiarskiej

Systemy sprzedażowe opon i felg

- Integracje z hurtowniami EU i PL
- Pełna pomoc przedwdrożeniowa
- Innowacyjne autorskie rozwiązania IT
- Grafika reklamowa i marketing online



www.tires.pl

ZADZWOŃ
695 195 686

Felgi aluminiowe seventy9

- (nie)typowy aftermarket

Debiut aluminiowych felg seventy9 przypadł na dość niesprzyjające okoliczności, m.in. wykluczające planowaną promocję na targach TTM. Mimo to marka radzi sobie dobrze i notuje wzrost zainteresowania. Co przemawia na jej korzyść?

Rynek wtórny felg aluminiowych to prawdziwy galimatias, w którym przeciętnemu klientowi może być trudno się połapać i wyłuskać to, co naprawdę wartościowe. Są tu oczywiście obecni producenci godni zaufania, ale główny problem polega na szerokiej dostępności bardzo tanich felg o nieustalonej reputacji i jakości. Często sprzedawca, a zwykle pośrednik (nawet pomimo swoich najlepszych intencji), oferuje nieświadomym klientom zwykły bubel. Zresztą na łamach „Świata Opon” temat weryfikacji jakościowej felg aftermarketowych w Polsce jest często poruszany i znany stałym czytelnikom.

Felgi seventy9 to formalnie typowe obręcze aftermarketowe, pełniące rolę zamienników dla kół montowanych fabrycznie w samochodach osobowych. Określenie „typowe”, zwykle kojarzone z przeciętnością i utartym schematem, tutaj jednak wywołuje inne konotacje.



SCF-A – felga wykonana w technologii Compression Forged

tekst: **Tomasz Babiński, Felgeo.pl**



Model SV-L DHB na właściwym miejscu

Felgi sygnowane charakterystycznym logotypem przedstawiającym liczbę „79” to aftermarket przede wszystkim rzetelny, stworzony z dbałością o jakość i detale. I właśnie w tym pozytywnym sensie „typowy”. Cały sekret polega na tym, że docelową grupą są bardziej wymagający klienci. Tacy, którzy oczekują oferty wyrazistej, ale przy tym sprawdzonej i co bardzo istotne – nadal w rozsądnej cenie.

Ważną kwestią jest fakt, że seventy9 stworzył markę własną hurtowni i sklepu internetowego Felgeo.pl (m.in. największego w Polsce dystrybutora felg Borbet, oferującego również takie marki jak MAM i Keskinn). Własna marka może być sama w sobie gwarantem jakości i automatycznie wzbudzać zaufanie potencjalnego klienta (oczywiście pod warunkiem, że firma już wcześniej wypracowała odpowiedni poziom wiarygodności). Chcąc wykreować markowy produkt, którego wytworzeniem faktycznie zajmuje się ktoś inny, nie wystarczy wysłać zamówienie i czekać na towar. Tutaj potrzeba zaangażowania – nie tylko rzeczowego, ale i emocjonalnego, nowa

marka ma być „oczkiem w głowie”, a produkt odpowiednio dopieszczony przed wypuszczeniem na rynek.

Felgeo.pl od lat z powodzeniem oferuje inną własną markę felg aluminiowych (i akcesoriów do nich), która nieodmiennie zbiera dobre recenzje – Carbonado. Ale Carbonado to linia popularna, gdzie do dyspozycji mamy wybór ponad stu modeli o bardzo zróżnicowanych wzorach, rozmiarach i rozpiętości cenowej – jednym słowem dla każdego coś miłego. Felgi seventy9 to natomiast seria w zamierzeniach twórców pretendująca do miana – a czemuż by nie? – prestiżowej.



Model SV-L DHB z dekielkiem seventy9 w wersji czerwonej

Rzeczy wyjątkowe nie powinny być serwowane w nadmiarze, zatem seventy9 to raptem kilkanaście modeli, ale o starannie dobranym wzornictwie. Dzięki temu kolekcja zachowuje stylistyczną spójność, a jej siła tkwi w konsekwentnej elegancji projektów: design jest powściągliwy, odznacza się finezją i estetyczną wrażliwością. Docenią to zwolennicy dyskretnego tuningu, którego celem jest podkreślenie klasy auta, a nie zamiana go w „batmobil”. Nie ma tu mowy o przepychu i zbędnych udiwnieniach, jest za to doskonałe wyczucie formy i stylu. Od razu zaznaczmy: niebezpieczeństwo popełnienia estetycznego faux pas z felgami seventy9 jest znikome. Wystarczy odrobina zdrowego rozsądku czy też minimum wyczucia – i już jesteśmy w klubie wtajemniczonych.

Przyznajemy również, że nie jest to tylko marketingowe pustostowie. Efekt stylistyczny seventy9 uzyskano dzięki drobiazgowemu przestudiowaniu najlepszych (często uznawanych za kultowe) modeli felg, które na stałe zagościły w motoryzacyjnym kanonie. Sprawdzona tradycja po-

służyła za punkt wyjścia do wykreowania niepowtarzalnej serii zdolnej podjąć dialog ze sławnymi wzorcami. I najwyraźniej zabieg ożywienia w nowej formule klasycznego ducha zadziałał – felgi seventy9 są coraz chętniej zamawiane. Wysokiej klasy design, dotąd zarezerwowany dla nielicznych, dzięki nowej marce trafia do strzechy naszych garaży.

Urozmaiceniem kolekcji, a wręcz niespodzianką, są dwie serie felg: SV-E oraz SV-F, które przełamują lapidarną elegancję marki. Felgi te mają wzór typu „mesh” o charakterystycznym siatkowym układzie ramion, upodabniającym go do kół szprychowych stosowanych w latach trzydziestych XX w. (spotykanych też w wielu autach wytwarzanych w latach osiemdziesiątych). Ekstrawagancji przydaje tu także kolorystyka: oprócz czerni i srebra dostępne są wersje niebieskie, brązowe i czerwone. Ranty felg są zaś polerowane i przyozdobione śrubami. W modelu SV-F rant został jeszcze wydatnie poszerzony. Te modele należy dobierać ostrożnie, raczej jest to propozycja dla oldtimerów lub klasyków we współczesnym wydaniu.

Przysłowie mówi, że jeden obraz wart więcej niż tysiąc słów, dlatego też – zamiast zagłębiać się w opisy kolejnych wzorów seventy9 – proponujemy konfrontację wizualną. Nie trzeba udowadniać, jak niezwykle to istotny aspekt handlu elektronicznego, a w tej konkurencji platforma sprzedażowa firmy Felgeo.pl plasuje się w ścisłej czołówce. Zamieszczone fotografie felg są profesjonalnie wykonane i w doskonałej rozdzielczości. Każdą felgę seventy9 reprezentuje co najmniej sześć ujęć pod różnymi kątami (w tym zbliżenie). Dodatkowo w popularnym serwisie społecznościowym powstał profil 79wheels, na którym regularnie publikowane są interesujące zdjęcia plenerowe wykonane w nietypowych lokalizacjach, a także krótkie filmy.

Powstała też – jakżeby inaczej – strona poświęcona felgom seventy9, dostępna pod adresem 79wheels.com.

To, czego zaś nie widać, kryje się w technologii. Tu warto wspomnieć o modelu SCF-A, który wyróżnia metoda produkcji – Compression Forged. Polega ona na wykorzystaniu zewnętrznej siły do uformowania koła w trakcie jego walcowania na gorąco. Metoda ta stanowi kompromis pomiędzy odlewnictwem niskociśnieniowym (najbardziej rozpowszechnionym sposobem produkcji), a kuciem – zarezerwowanym dla najlepszych i najdroższych felg. W istocie Compression Forged to rodzaj flow formingu. Dzięki zwiększeniu gęstości aluminium można „odchudzić” łożo obręczy, zmniejszyć masę felgi i jednocześnie poprawić jej wytrzymałość. Rzeczywiście model SCF-A charakteryzuje się lekkością konstrukcji – tak wizualną, jak i realną.

Z kronikarskiego obowiązku należy odnotować, że felgi seventy9 występują w średnicach od 15 do 20 cali, o zróżnicowanych szerokościach i rozstawie otworów montażowych. Każda felga pakowana jest w oddzielne (ciekawie opracowane graficznie) kartonowe pudło, odpowiednio zabezpieczające obręcz na czas transportu. Wraz z felgami nabywca otrzymuje dekielki z logotypem seventy9, chromowane zawory oraz zestaw montażowy (śruby lub nakrętki, a także – gdy zachodzi konieczność dopasowania felgi do piasty w danym aucie – odpowiedni pierścień centrujący). Standardowe zawory oraz dekielki można zastąpić Pakietem Red, czyli czerwonymi zaworami X1 Series oraz dekielkiem z logo w czerwonej wersji kolorystycznej.

Reasumując: nowość od Felgeo.pl – felgi seventy9 – to dobra okazja, aby się przekonać, jak powinien wyglądać typowy aftermarket w najlepszym tego słowa znaczeniu.



Model SVB-B BFP



Rośnie sieć warsztatów Apollo Vredestein

Nowy punkt w Lublinie

rozmowa i zdjęcia: **Piotr Szponar** / opracowanie: **Piotr Łukaszewicz**

– Mamy dobre wyposażenie, wysoką jakość usług, rosnące grono zadowolonych klientów. Brakowało tylko dobrego opakowania dla tego wszystkiego. Dziś już to współgra ze sobą – mówi Andrzej Nieścior, właściciel serwisu EximAuto Lublin, który należy od niedawna do sieci warsztatów Apollo Vredestein. Braliśmy udział w oficjalnym uruchomieniu tego serwisu pod nowym szyldem.

EximAuto to rodzinna firma, którą dziś zarządzają Andrzej Nieścior z synem Łukaszem. Zaczęło się od punktu wulkanizacji w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, prowadzonego przy domu. Dwanaście lat temu podjęto decyzję o rozszerzeniu usług związanych z serwisem ogumienia na mechanikę pojazdową. W międzyczasie była oczywiście przeprowadzka. Teraz czas na kolejny krok w rozwoju – członkostwo w sieci Apollo Vredestein.

– Od lat mamy bardzo dobry kontakt z marką Vredestein. Z czystym sumieniem możemy polecać produkty tego producenta. To bardzo dobra marka, ale może trochę mniej znana. Jesteśmy po to, by ją rozpowszechnić. Ta wizualizacja na warsztacie działa właśnie w ten sposób. Klienci zapowiadają, że będą chcieli sprawdzić te opony przy najbliższym zakupie – opowiadają właściciele serwisu. Zaznaczają, że członkostwo w sieci bynajmniej nie oznacza, że opony innych producentów będą tutaj niedostępne.

– Klient będzie miał tak jak dotychczas pełen wybór. Większość naszych klientów przyjeżdża do nas raczej z pytaniem niż oczekiwaniem konkretnej marki. Szukają porady i u nas ją dostają – podkreśla Andrzej Nieścior. Zaznacza, że decyzję o członkostwie w sieci serwisów



Dla nas zawsze najważniejszy był bliski kontakt z serwisem i szybka reakcja na jego potrzeby. Rynek zmienia się i wraz ze zmianami musimy reagować na wymagania klientów – mówi Maciej Winiarz z Apollo Vredestein Opony Polska.



Andrzej Nieścior z synem Łukaszem
zarządzający rodzinną firmą EximAuto



sygnowanej logiem producenta opon konsultował ze znajomymi z branży, którzy taką decyzję podjęli wcześniej. Obawy dotyczyły tego, w jaki sposób zmiany odbiorą stali klienci, czy nie będą czuli się niejako zmuszeni czy „naciągnięci” na nowy produkt. – Okazało się, że jest wręcz przeciwnie. Klientom to bardzo odpowiada, czują się w takich miejscach jak w autoryzowanych serwisach. Zaufanie producenta opon świadczy przecież o pewnym poziomie usług – dodaje Łukasz Nieścior.

Właściciele serwisu podkreślają duże zaangażowanie polskiego oddziału Apollo Vredestein w działanie sieci. – Decyzje zapadają szybko, mamy bardzo dobre relacje. Zależało nam na tym, by w tej sieci, do której trafimy, czuć się kameralnie. Nie chcieliśmy działać w dużej korporacji. Vredestein dał bardzo dobre warunki, są one spójne z naszymi wyobrażeniami i oczekiwaniami. W końcu to też jest rodzinna firma. Kiedy mówię o zaangażowaniu przedstawicieli marki, nie mogę nie wspomnieć, że na etapie tworzenia wizualizacji naszego punktu kilkakrotnie przylatywał do nas architekt Vredestein z Holandii. Jesteśmy pod wrażeniem tej współpracy – dodaje Andrzej Nieścior.

Siedem lat sieci

W Polsce pierwszy warsztat z wizualizacją Apollo Vredestein powstał w Olsztynie w 2013 roku.

– W tej chwili serwisów zwizualizowanych w marce Vredestein w Polsce jest tylko kilka, co nie oznacza, że nasza sieć preferowanych klientów nie jest liczna. Ser-

wis oponiarski od początku naszej działalności w Polsce zawsze był na pierwszym miejscu w naszej polityce handlowej – opowiada Maciej Winiarz z Apollo Vredestein Opony Polska. – Dla nas zawsze najważniejszy był bliski kontakt z serwisem i szybka reakcja na jego potrzeby. Rynek zmienia się i wraz ze zmianami musimy reagować na wymagania klientów, sprostać tym wymaganiom. EximAuto jest idealnym modelem serwisu, z jakim chcemy współpracować. To firma rodzinna i świadcząca usługi na najwyższym poziomie. Bardzo się cieszę, że podkreśleniem tej współpracy jest otwarcie ich nowego serwisu w barwach Vredestein. Postaramy się udowodnić, że jesteśmy właściwym dla EximAuto partnerem.



W ofercie serwisu znajdziemy oczywiście opony Vredestein i Apollo, ale także wielu innych producentów – tu nic się nie zmienia

Nowe serwisy, bezpieczeństwo klientów, obniżka do 1 zł opłaty franczyzowej

tekst: (kż) / zdjęcia: arch. BestDrive

W minionych miesiącach sieć BestDrive powiększyła się o kolejne trzy serwisy, w tym jeden na Litwie.

BestDrive ASO Bińkowski w Radomiu

– W ubiegłym roku minęło 20 lat od rozpoczęcia działalności serwisu ASO Bińkowski, w nowym obiekcie, przy ulicy Warszawskiej 109 – mówi Jacek Bińkowski. – I to był dobry moment na podjęcie strategicznej decyzji gwarantującej dalszy rozwój firmy w oparciu o gotowe wzorce działania sieci BestDrive.

Przed 1999 rokiem serwis działał w innej lokalizacji i był prowadzony od lat 70. przez Krzysztofa Bińkowskiego, ojca Jacka. Ale jeszcze wcześniej, bo od roku 1927, w tym miejscu Józef Bińkowski, nestor rodu, dziadek Jacka, rozpoczął tworzenie historii branży wulkanizacyjnej w Radomiu. Fachu uczył się od mistrza z Niemiec, a maszyny sprowadzono z Czech. Najpierw naprawiano koła pełne, potem przyszła kolej na dętki i opony przypominające te współczesne. Pojawiły się też pierwsze samochody. Największe zdumienie ówczesnych klientów wywoływał tajemniczy... kompresor. Dzisiaj możemy go oglądać w radomskim Muzeum Rzemiosła, w osobnym dziale poświęconym dziejom firmy Bińkowski. Jest tam także m.in. stół do napraw wulkanizatorskich zasilany parą wodną oraz specjalne formy do wulkanizacji na gorąco. Z ciekawostek warto wspomnieć oryginalny szyld reklamy ogumienia Continental z lat 20.

BestDrive ASO Bińkowski jest zlokalizowany przy ruchliwej trasie S7 z Warszawy do Krakowa. Jego powierzchnia to łącznie 430 m² pod dachem na działce o powierzchni 2800 m², z dużym placem manewrowym. Serwis dysponuje 7 stanowiskami, w tym 2 są dedykowane geometrii kół, osobno dla samochodów osobowych i dostawczych. Pozostałe stanowiska służą do napraw motoryzacyjnych i wymiany ogumienia. Załogę stanowi 6 mechaników i 4 osoby w biurze obsługi klienta. Serwis przy Warszawskiej 109 stale się modernizuje i rozwija. W tym roku uruchomiono specjalistyczne centrum obsługi hamulców ATE.

W planach jest stacja kontroli pojazdów i ekologiczna myjnia. Kilka lat temu na dachu serwisu pojawiły się panele słoneczne, które – jak na minielektronię



BestDrive ASO Bińkowski, Radom

przystało – wytwarzają energię na własne potrzeby, a nadwyżki przekazują do sieci energetycznej. Najnowszym kierunkiem nowatorskich działań jest modernizacja systemu ogrzewania i chłodzenia obiektu serwisu poprzez zastosowanie pompy ciepłej i nowoczesnej geotermii.

BestDrive ASO Bińkowski intensywnie przygotowuje się do obsługi samochodów hybrydowych i elektrycznych, aktywnie uczestnicząc w specjalistycznych szkoleniach dotyczących tej tematyki.

BestDrive Wiol-Mar w Zielonej Górze

Historia firmy Wiol-Mar jest przykładem tego, jak bez branżowej tradycji rodzinnej, a tylko dzięki pasji, pracowitości i konsekwentnej realizacji wytyczonego planu można osiągnąć biznesowy sukces.

Wszystko zaczęło się na początku 2006 roku w hali magazynowej przy ulicy Ptasiej 2 – od sprzedaży ogumienia. Po 6 latach w tym samym miejscu został wybudowany nowoczesny serwis oponiarski z dwoma stanowiskami do obsługi samochodów, natomiast w lutym 2020 roku zakończono rozbudowę serwisu, powiększając go o dwa stanowiska obsługowe.

Aktualnie firma dysponuje obiektem o powierzchni 3 tys. m², w tym 1 tys. pod dachem. Serwis ma stanowiska wyposażone w specjalistyczne maszyny i urządzenia do obsługi aut osobowych, terenowych i dostawczych, w tym jedno przeznaczone do geometrii. Kadra firmy liczy 6 mechaników i 2 osoby w biurze obsługi klienta. Są także uczniowie odbywający tutaj praktyki zawodowe. Załoga wyróżnia się długoletnim doświadczeniem zawodowym, a najlepsi praktykanci po ukończeniu szkoły mają szansę na etat w serwisie.

Serwis specjalizuje się w dynamicznej wymianie oleju w automatycznych skrzyniach biegów. Usługa wymaga nowoczesnego technologicznie sprzętu i specjalistycznej obsługi. Cała operacja trwa od 3 do 4 godzin, a najważniejszy jest właściwy dobór oleju. W tej materii nie może być najmniejszej pomyłki.

Obok usług z zakresu serwisowania opon i felg BestDrive Wiol-Mar oferuje naprawy z zakresu pełnej mechaniki pojazdowej, tj. układów hamulcowych, układu jezdny, obsługę i naprawę klimatyzacji oraz wymianę oleju. Na miejscu działa profesjonalna przechowalnia opon. Wszystkie depozyty zawsze są dokładnie umyte i zaimpregnowane przy użyciu specjalistycznego preparatu.

– *Tym się różnimy od konkurencji, że kompleksowo poszukujemy przyczyn usterek – nigdy nie działamy tak, jak opowiadają nam klienci, którzy przyjeżdżając do nas po ratunek, odwiedzili wcześniej inne serwisy, gdzie od razu „poddawano się bez walki”, widząc bardziej skomplikowaną naprawę – mówi Wioletta Pawlak, właścicielka firmy.*



BestDrive ASO Bińkowski intensywnie przygotowuje się do obsługi samochodów hybrydowych i elektrycznych, aktywnie uczestnicząc w specjalistycznych szkoleniach dotyczących tej tematyki.

BestDrive Juta w Wilnie

Juta jest jedną z największych i najnowocześniejszych sieci serwisów motoryzacyjnych na Litwie. Działa od 1992 roku, aktualnie dysponuje 14 oddziałami regionalnymi. Od ponad 10 lat aktywnie współpracuje z Continental Opony Polska. Stąd pomysł uruchomienia na ziemi litewskiej pierwszego serwisu z szyldem BestDrive pojawił się w rozmowach biznesowych niejako naturalnie.

Nowoczesny architektonicznie obiekt, wybudowany w 2019 roku, znajduje się w Wilnie przy ulicy Naugarduko 110, głównej arterii komunikacyjnej łączącej stolicę Litwy z lotniskiem. Już z daleka zachwyca swoim widokiem. Przestronne wnętrza zagospodarowano w taki sposób, aby stały się przyjazne dla



BestDrive Wiol-Mar, Zielona Góra



BestDrive JUTA, Wilno

człowieka. Jeżeli mówimy: idealny obiekt na miarę XXI wieku – to w takim właśnie budynku otworzył podwoje serwis BestDrive.

Całkowita powierzchnia obiektu wynosi 2500 m². Warto dodać, że pod jednym dachem działają tutaj 3 firmy należące do grupy Juta. Salon i serwis samochodów Seat znajduje się na parterze, tuż obok serwisu BestDrive. Na pierwszym piętrze zlokalizowano sprzedaż aut, myjnię samochodową oraz kryty parking. Na tym samym piętrze ulokowano także salon z autami luksusowymi.



Działalność serwisów BestDrive w całej Polsce jest prowadzona z maksymalnym ukierunkowaniem na bezpieczeństwo i ochronę zdrowia klientów oraz pracowników.

Serwis zajmuje powierzchnię 700 m² i ma zdolność jednoczesnej obsługi 8 samochodów, w tym także ciężarówek. Załogę stanowi 8 mechaników, 2 osoby na zapleczu magazynowym i 5 pracowników biura obsługi klienta.

Uroczystość oficjalnego otwarcia serwisu BestDrive JUTA stała się swoistym świętem branży motoryzacyjnej na Litwie. Wśród blisko 200 gości obecni byli m.in. Norbert Lehmann z ContiTrade, Audrius Gelzinis i Kęstutis Svedas – przedstawiciele grupy Juta, Dariusz Wójcik – dyrektor generalny Continental Opony Polska, Arunas Kiausas – szef działu eksportu COP. Wśród gości liczną grupę stanowili reprezentanci polskich serwisów BestDrive, uczestnicy kolejnej edycji Forum BestDrive, zorganizowanego tym razem w Wilnie.

Warto wiedzieć, że do końca 2020 roku zostanie uruchomiony kolejny serwis z szyldem BestDrive JUTA. Tym razem w największym nadmorskim mieście – Kłajpedzie.

Ochrona zdrowia klientów w sieci BestDrive

W następstwie ogłoszonego 20 marca br. stanu epidemii koronawirusa Covid-19 działalność serwisów BestDrive w całej Polsce jest prowadzona z maksymalnym ukierunkowaniem na bezpieczeństwo i ochronę zdrowia klientów oraz pracowników. Na czas epidemii wdrożono specjalne działania opracowane na bazie zaleceń Głównego Inspektora Sanitarnego, WHO i Ministerstwa Zdrowia. Kluczowe w obecnym czasie stało się ograniczenie do niezbędnego minimum bezpośredniego kontaktu z klientami. Umawiani są oni na wizyty z bezpiecznym odstępem czasowym, tak aby nie mieli ze sobą styczności. W serwisach znajduje się kącik dezynfekcyjny, a w nim dozownik z płynem ochronnym. Pracownicy mają rękawiczki i maseczki. Przypomina się klientom o konieczności przybycia do serwisu w maseczkach. Każdy samochód jest wietrzony i dezynfekowany po przyjeździe i przed oddaniem. Klienci zostawiają kluczyki w wyznaczonym, bezpiecznym miejscu w serwisie. Na terenie serwisu obowiązuje zachowanie dystansu minimum 2 m w kontaktach między osobami. Zwiększono częstotliwość mycia i dezynfekowania pomieszczeń wspólnych. Preferowana jest płatność bezgotówkowa.

Obniżka do 1 zł opłaty franczyzowej w sieci BestDrive

Zarząd Continental Opony Polska wobec sytuacji związanej z epidemią koronawirusa Covid-19 podjął decyzję o wsparciu warsztatów partnerskich sieci BestDrive przez obniżenie opłaty franczyzowej. Taka efektywna forma pomocy pozwoli przedsiębiorcom zabezpieczyć najważniejsze w tym mo-

mencie potrzeby związane z prowadzeniem firm. Dlatego też właściciele 57 serwisów należących do BestDrive nie muszą wносить opłaty za pierwsze półrocze bieżącego roku w pełnej wysokości – zapłacą jedynie 1 zł netto. Obniżka opłaty franczyzowej ułatwi serwisom kontynuację działalności w trudnej, nieprzewidywalnej sytuacji rynkowej, w jakiej znaleźli się właściciele i pracownicy. Mniejsza liczba klientów, wydłużone czasy obsługi oraz zachowawcze podejście klientów do decyzji zakupowych to jedynie część utrudnień. Jednocześnie pojawiły się nowe, dodatkowe koszty związane z wymaganym przepisami zabezpieczeniem i ochroną klientów oraz pracowników.

– Podczas swoich wystąpień na spotkaniach sieci BestDrive Dariusz Wójcik, dyrektor generalny Continental Opony Polska, często mówił o tym, że wszyscy tworzymy rodzinę BestDrive. Stąd informację o uldze dla serwisów w tym niezwykle trudnym dla nas czasie przyjąłem z nieukrywaną radością, jako członek tej rodziny – mówi Mateusz Tymoszczyk z BestDrive Tympol w Łobzie. – Jest ciężko, walczymy o utrzymanie firmy i miejsc pracy dla załogi, dźwigamy dodatkowe ciężary codziennego funkcjonowania i wtedy rodzina przychodzi nam z konkretną pomocą. Tak zwyczajnie, po ludzku.

– Jest to miły gest, a zarazem wymierna pomoc ze strony COP – mówi Piotr Dobaczewski z BestDrive Navigator w Paprotni k. Sochaczewa. – Świadczy to o partnerskim podejściu do serwisów w momentach kryzysowych i o tym, co mnie osobiście cieszy, że z poziomu centrali dostrzegają ludzi z ich problemami.

– Cóż mogę powiedzieć o decyzji zarządu COP. Na pewno to, że nie jesteśmy sami. I to nie tylko w momentach przełomowych, nadzwyczajnych, ale także na co dzień czujemy taką bratnią więź – mówi Paweł Kuliga z BestDrive Lateks w Ligocie Zameckiej. – Decyzję odebrałem jako solidarnościowy, ludzki gest.

– Wielkie brawa dla COP za decyzję o uldze. To musiało się wydarzyć, bo przychodzi mi na myśl domowa, rodzinna atmosfera naszych corocznych konferencji, na których spotykaliśmy się z kierownictwem COP – mówi Zbigniew Gołaszewski z BestDrive Gołaszewski w Zambrowie. – Znamy się od lat i razem tworzymy grupę przyjaznych sobie przedsiębiorców. Na dobre, ale też i na gorsze czasy.

Właściciele serwisów są autentycznie poruszeni inicjatywą zarządu Continental Opony Polska. Podkreślają, że COP został także dotknięty negatywnymi skutkami „zamrożenia” aktywności gospodarczej i konsumenckiej, a mimo to podjęto decyzję o finansowej uldze dla serwisów BestDrive.

REKLAMA

Continental
The Future in Motion

Conti360°
Fleet Services

Sieć Conti360°.
Od opon do kompleksowych rozwiązań.
10 lat sukcesów w Polsce.

www.continental-opony.pl/transport



10 lat sieci Conti360° w Polsce

Obsługę aut w trasie zapewnia armada
15 000 aut serwisowych

tekst: **Redakcja**

Conti360° to sieć serwisów oponiarskich działająca w 25 krajach w Europie, która oferuje profesjonalną obsługę flot pojazdów ciężarowych.

Istnieje od ponad 40 lat – jej początki sięgają 1978 roku. Od roku 1992 zajmuje się kompleksowym zarządzaniem oponami dla klientów flotowych.

Obecnie na naszym kontynencie do Conti360° należy już ponad 7500 serwisów. Co roku cała europejska sieć obsługuje prawie 300 000 zleceń serwisowych, pomagając rocznie w ponad 29 000 awarii samochodów ciężarowych w trasie. Obsługę zapewnia armada 15 000 aut serwisowych, będących praktycznie niemal ciągle w ruchu – 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu.

Dzięki sieci Conti360° Continental obsługuje wszystkie najważniejsze szlaki i rynki transportowe w całej Europie. W 2010 roku sieć rozpoczęła działalność w Polsce i od tamtej pory nieustannie rozwija się z sukcesem, świadcząc aktywne wsparcie dla branży transportowej – co roku dołączają do niej kolejne serwisy i rośnie liczba polskich klientów flotowych korzystających z jej usług.

Doradztwo, wysoka jakość usług i bezpieczeństwo

W Polsce sieć Conti360° współpracuje z ponad 170 serwisami. W jej ramach działa ponad 200 serwisów mobilnych, czyli pojazdów serwisowych, świadczących usługi pomocy i wymiany opon na drogach. Lokalizacja punktów działających w sieci Conti360° nie jest przypadkowa – uwzględnione są wszystkie kluczowe trasy tranzytowe oraz węzły drogowe o największej gęstości ruchu w kraju. W pobliżu największych aglomeracji i centrów logistycznych w ramach sieci działa nawet po kilka serwisów.

Warsztaty działające w sieci Conti360° świadczą usługi w oparciu o trzy moduły kompleksowych rozwiązań: ContiFitment-Service™ obejmuje doradztwo zakupowe oraz montaż opon, ContiFleetCheck™ zapewnia okresowe przeglądy ogumienia, a ContiBreakdownService™ służy do zapewnienia obsługi i świadczenia pomocy w przypadku awarii na trasie.



W Polsce sieć Conti360° współpracuje z ponad 170 serwisami. W jej ramach działa ponad 200 serwisów mobilnych.



Łukasz Tymoszczyk
menedżer sieci Conti360°
w Continental Opony Polska

Gwarantowana dostępność opon przez całą dobę

– Sieć Conti360° opiera się na wysokich standardach jakości. Serwisy muszą usuwać awarie ogumienia w trybie 24/7/365, w tym także w trybie mobilnym. Muszą też być przygotowane do realizowania zleceń za pomocą systemu informatycznego CESAR, czyli naszej platformy online. W przypadku awarii ogumienia w Polsce oferujemy klientom maksymalny czas przestoju wynoszący 3 godziny i 99% zleceń jest realizowanych w tym czasie – wyjaśnia Łukasz Tymoszczyk, menedżer sieci Conti360° w Continental Opony Polska.

– W sieci Conti360° działam od ośmiu lat – praktycznie od początku działalności naszej firmy, którą współprowadzę ze swoim partnerem biznesowym. Na współpracę z Conti360° zdecydowaliśmy się na bazie własnych doświadczeń z innych serwisów – w branży pracuję od 2000 roku, więc już dwadzieścia lat. Mobilny serwis opon dla aut ciężarowych to nasza podstawowa działalność. Wykorzystujemy obecnie 7 samochodów, z czego 4 to serwisy mobilne – wszystkie nie starsze niż 5 lat – mówi Robert Skupski z firmy KAROGUM Karol Kromka, Robert Skupski S.C. z Proszowic pod Krakowem.

Monitorowanie jakości obsługi

– Serwisy oponiarskie zrzeszone w sieci Conti360° wyróżniają się nie tylko profesjonalną obsługą i sprzętem, ale także fachową wiedzą, dlatego klienci flotowi bez obaw powierzają im nawet najtrudniejsze zadania – mówi Łukasz Tymoszczyk, menedżer sieci Conti360° w Continental Opony Polska.

Zaufanie klientów i samych kierowców to ogromna nagroda dla warsztatów, które Continental dodatkowo premiuje za najwyższy standard oferowanych usług. W relacjach z serwisami działającymi w ramach sieci Conti360° firma stosuje szereg wskaźników efektywności KPI, takich jak czas administracji, kompletność i wiarygodność danych, czas reakcji i liczba odrzuconych zleceń. Prosty i czytelny system oceny jest doceniany przez partnerów – właścicieli i szefów serwisów.

– Z siecią Conti360° współpracuję od szesnastu lat. Usługi w ramach Conti360° to stała część moich obrotów. Obsługuję klientów flotowych, z którymi Conti360° ma umowę, mam także dobre warunki na opony i, co ważne, partner reaguje na przekazywane sugestie dotyczące procesu obsługi i realizacji zleceń – mówi Dariusz Majzner z firmy Wulgumex sp. z o.o. ze Szczecina.

– Warto podkreślić przejrzystość usług i wymagań programu Conti360°. Nie ma też problemów z obsługą CESARa (narzędzia online do zarządzania usługami serwisowymi dla flot). Zamykam zlecenie i zaraz mam fakturę, a w ustalonym terminie – pieniądze na koncie. Nigdy nie zdarzały się jakieś opóźnienia w rozliczaniu zleceń czy w przelewach – wyjaśnia Robert Szpotan z firmy P.H.U. OPONEX Ryszard Markiewicz z Bełchatowa.

Renoma i zaufanie jako podstawy sukcesu

– Sieć Conti360° przyczynia się też do umacniania rynkowego wizerunku marki ogumienia Continental u klientów flotowych – mówi Łukasz Tymoszczyk, menedżer sieci Conti360° w Continental Opony Polska. Dobrą jakość relacji i elastyczność we współpracy podkreślają sami partnerzy sieci Conti360°.

– Polecam dołączenie do sieci Conti360° wszystkim niezależnym warsztatom. To przede wszystkim fajni ludzie: uprzejmi, zaangażowani, gotowi do współpracy – mówi Dariusz Majzner z firmy Wulgumex sp. z o.o. ze Szczecina.

– Współpraca z Conti360° jest jedną z najlepszych. Można szybko zweryfikować zlecenie. Jeśli okazuje się, że jakiś nowy samochód z floty nie jest dopisany do programu, bo np. operator nie zdążył go dodać, to ludzie w Continental zajmą się tym, sprawdzą i sami dadzą, co trzeba, w systemie – opowiada Robert Szpotan z firmy P.H.U. OPONEX Ryszard Markiewicz z Bełchatowa.

Bliskie relacje i dobra współpraca

Cała branża transportu drogowego w Polsce stoi obecnie przed licznymi wyzwaniami, jak brexit, Pakiet mobilności, pandemia



Właściciele warsztatów i serwisanci cenią sobie współpracę z Conti360°

mobilny pracował, nie stykając się wcale z kierowcą czy nadzorującymi flotę. Wszystko odbywało się przy zachowaniu maksimum bezpieczeństwa – mówi Robert Skupski z serwisu KAROGUM Karol Kromka, Robert Skupski S.C.

Wiarygodny partner dla branży transportowej

– W ramach sieci Conti360° klienci mogą korzystać także z naszej koncepcji ContiLifeCycle™ i w jej ramach, dzięki usłudze ContiCasingManagement™, kontrolować ilość używanych karkasów oraz podejmować decyzje dotyczące tego, w jaki sposób zagospodarować używane opony – mówi Łukasz Tymoszczuk, menedżer sieci Conti360° w Continental Opony Polska.

Koncepcja ContiLifeCycle™ obejmuje cały cykl życia opony: od produkcji nowej opony, jej zakupu i montażu, przez wysokiej jakości usługę bieżnikowania ContiRe™ i ContiTread™, aż po zarządzanie karkasami, czyli ContiCasingManagement™. Usługa polega na zarządzaniu całym procesem eksploatacji karkasu opon. Na przykład internetowy system zarządzania karkasami pozwala klientom kontrolować liczbę używanych karkasów, a także podejmować decyzje dotyczące tego, w jaki sposób zagospodarować opony używane. Na życzenie klienta opony te można poddać bieżnikowaniu lub pozostawić je pod opieką Continental. Po dokładnej analizie stanu technicznego używanej opony specjaliści Continental decydują, czy dany produkt nadaje się do ponownego użycia. Na decyzję wpływa m.in. wiek opony, liczba jej napraw i uszkodzeń bieżnika, stopki, boków i warstwy butylowej. Dzięki takiej analizie można zagwarantować, że jakość rewitalizowanej opony dorówna oponie fabrycznie nowej.

Rozwiązania oferowane w ramach koncepcji ContiLifeCycle™ nie tylko przedłużają życie opon, ale także pozwalają znacznie obniżyć koszty związane z ich eksploatacją. Jednocześnie koncepcja ContiLifeCycle™ przyczynia się do ochrony środowiska naturalnego, ponieważ ponowne wykorzystanie karkasu opony oszczędza energię oraz użycie potrzebnych surowców naturalnych.

Conti360° to najstarsza sieć pomocy awaryjnej dla opon w Europie i znak najwyższej jakości. *– Cieszymy się z 10. rocznicy istnienia w Polsce – będziemy nadal blisko i aktywnie współpracować z najlepszymi serwisami, aby Continental, jako firma technologiczna i wiodąca marka opon premium, była nadal partnerem w biznesie dla polskiej branży transportowej. Jesteśmy dumni, mogąc w ten sposób napędzać biznes w Polsce – podsumowuje Łukasz Tymoszczuk, menedżer sieci Conti360° w Continental Opony Polska.*

koronawirusa. Samochodowy transport towarów to działalność obarczona wysokim ryzykiem. Wymaga stałego nadzoru i ciągłej pracy, ponieważ ciężarówki jeżdżą 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu.

– Polska jest liderem w Europie w zakresie usług transportowych, a sieć Conti360° może pomóc w utrzymaniu wysokiej pozycji przez rodzime floty – mówi Łukasz Tymoszczuk, menedżer sieci Conti360° w Continental Opony Polska.

– W codziennej współpracy z Continental cenię sobie otwartość, łatwość kontaktów i szybkość reakcji. Mogę powiedzieć, że nie tylko znamy się od lat – przyjaźnimy się – mówi Robert Skupski z firmy KAROGUM Karol Kromka, Robert Skupski S.C.

– Jak tylko wybuchła pandemia koronawirusa, od razu dzwoniłem z pytaniem, co mogą dla nas zrobić. Czy potrzebne środki do dezynfekcji, rękawiczki, maski ochronne – opowiada Dariusz Majzner z firmy Wulgumex sp. z o.o.

– Wraz z naszymi partnerami z sieci Conti360° wsparliśmy akcję #zostanwdomu, pokrywając koszty dojazdów tych partnerów do klientów, aby usługi zakupu i montażu opon podczas pandemii przebiegały bezpiecznie, w zgodzie z przepisami i bez dodatkowych kosztów. Od marca do końca maja zrealizowaliśmy blisko 170 akcji wyjazdowych. Przekazaliśmy też partnerom zestawy do dezynfekcji i dzięki temu w serwisach powstały specjalne strefy, w których można odkazić dłonie i zaopatrzyć się w rękawiczki i maski – wyjaśnia Łukasz Tymoszczuk, menedżer sieci Conti360° w Continental Opony Polska.

– Z powodu pandemii moje obroty w marcu i kwietniu spadły o około 20–30%, choć jednocześnie wzrosła marża i wartość usług. Stało się to jednak po bardzo udanym dla mnie 2019 roku. Po ogłoszeniu stanu epidemii pojawiło się więcej zleceń od dużych firm, związanych z wjazdem na bazę, na wydzielone place, gdzie serwis



Myślimy
o oponach 24/7
Abyś TY nie musiał

N FERA *Sport*

NOWOŚĆ



NEXEN NEXEN TIRE

 **HANDLOPEX** S.A.[®]

www.handloplex.pl



Czas na inteligentne opony

Jakie korzyści zapewnią technologie sensorowe użytkownikom indywidualnym?

tekst i zdjęcia: **Nokian Tyres**

Samochody autonomiczne wymagają specjalnych opon. Ważną rolę w obserwacji warunków drogowych przez maszyny zamiast przez ludzi będą odgrywać między innymi czujniki połączone z oponami. Specjalista z Nokian Tyres uważa, że opony inteligentne będą stosowane powszechnie w ciągu maksymalnie pięciu lat.

Postępująca automatyzacja ruchu drogowego narzuca nowe wymagania wobec opon. Kiedy pojazd nie jest kierowany przez człowieka, musi obserwować warunki jazdy między innymi przy użyciu czujników zainstalowanych na oponach. Do dotychczasowych, znanych cech opon, takich jak przyczepność na oblodzonej nawierzchni czy odporność na aquaplaning, dołączy wkrótce technologia generująca dane w czasie rzeczywistym.

– *Kiedy samochód nie ma kierowcy, który zadba o stosowanie odpowiednich opon, parametry bezpieczeństwa trzeba mierzyć inaczej* – mówi Mika Penttilä, dyrektor ds. technologii cyfrowych Nokian Tyres.

Po połączeniu danych odebranych z opon z informacjami o pogodzie komputer pokładowy samochodu może zbudować obraz panujących warunków na drodze i odpowiednio dostosować sposób prowadzenia pojazdu. Czujniki opon mogą także monitorować ich zużycie, ciśnienie powietrza oraz temperaturę wewnątrz opon. Wzrost temperatury w oponie może być wczesnym objawem jej uszkodzenia, dlatego jego wykrycie może pomóc w uniknięciu niebezpiecznej sytuacji na drodze.

– *Niezależnie od tego, jak inteligentny jest samochód, opony są jego jedynym łącznikiem z drogą* – mówi Jukka Kasi, starszy wiceprezes ds. produktów i marketingu Nokian Tyres.

Opona poinformuje, że czas ją wymienić

Dzięki inteligentnym oponom możliwe są nowe modele usług związanych z oponami, z których możemy zacząć korzystać, jeszcze zanim zrobotyzowane samochody pojawią się na ulicach.

– *Opony w przyszłości nadal będą się zużywać i wymagać wymiany, ale zakup nowego zestawu opon może być znacznie prostszy, a wręcz prawie niezauważalny* – mówi Penttilä.

Lodówki w przyszłości będą mogły zamawiać mleko, kiedy zacznie się kończyć, i podobnie może być z oponami. Gdy opony się zużyją, czujniki mogą powiadomić sklep, który następnie dostarczy nowy zestaw klientowi, a nawet je wymieni. Jukka Kasi wskazuje jednak, że o zużyciu opon zostanie powiadomiony w pierwszej kolejności kierowca.

Opona może przekazać dane o zużyciu do komputera pokładowego, który powiadomi kierowcę, że opon można będzie jeszcze używać bezpiecznie przez trzy miesiące. Jednocześnie system zaleci kontakt z najbliższym sprzedawcą opon i poinformuje, jak to zrobić. Współczesne samochody już teraz w podobny sposób informują kierowcę, że paliwo się wyczerpuje, i wskazują drogę do najbliższej stacji.

Konfiguracja profilaktyczna staje się szczególnie istotna w miarę wzrostu popularności car-sharingu, a tym bardziej gdy te samochody zaczną działać autonomicznie. Dzięki temu kierowcy będą mogli uniknąć przykrych niespodzianek.

Opony inteligentne pojawią się przed zrobotyzowanymi samochodami

Choć na prawdziwą rewolucję przyjdzie jeszcze poczekać, dostępne są już różne rozwiązania z czujnikami i oponami inteligentnymi. Czujniki ciśnienia powietrza w oponach TPMS są już znane użytkownikom indywidualnym, ale bardziej zaawansowane technologie były dotychczas zarezerwowane do zastosowań



Nokian Hakkapeliitta Concept

profesjonalnych. Na przykład Nokian Tyres Intuitu to koncepcja dla sektora rolnictwa obejmująca opony z czujnikami i aplikację mobilną do zbierania danych.

Jukka Kasi uważa jednak, że rozwiązania takie jak Intuitu staną się powszechne także w segmencie użytkowników indywidualnych, jeszcze zanim na drogi wjadą samochody autonomiczne.

– Opony inteligentne upowszechnią się najpierw w samochodach elektrycznych, ponieważ mają one duże opony, mnóstwo czujników i łączy z oponami. Stanie się tak w ciągu około pięciu lat – podsumowuje Kasi.

REKLAMA

KABAT
POLSKI PRODUCENT OPON I DĘTEK

KABAT TYRE sp. z o. o. sp. j. | 64-840 Budzyń, ul. Gumowa 6
tel. +48 67 283 41 00 | sprzedaz@kabat.pl | www.kabat.pl

SPOKÓJ DUCHA I WYGODA

Produkt całoroczny

tekst: Rafał Dobrowolski / zdjęcia: Bridgestone, Michelin, Pirelli, Triangle Tyre

W przeszłości od opon całorocznych oczekiwaliśmy kompromisu pomiędzy trakcją w zimie a trwałością latem. Współczesny komplet satysfakcjonuje bardziej, gdy potwierdzeniem pożądaných walorów jest symbol płątka śniegu.

Utarło się, że takie ogumienie jest wyborem ekonomicznie uzasadnionym, gdy zmotoryzowany nie pokonuje w ciągu roku więcej niż 5–8 tys. kilometrów, jeździ raczej w mieście i nie oczekuje wysokich osiągnięć. Wyznawców „złotego środka” przybywa, odkąd kolejne kraje europejskie wprowadzają regulacje ograniczające możliwość jazdy zimą na oponach całorocznych wyłącznie do produktów z oznaczeniem płątka śniegu (3PMSF). W Polsce? Póki co odczuwamy pokusę posiadania takich podczas zagranicznych wyjazdów samochodem na narty do alpejskich ośrodków sportów zimowych.

Oczywiście rosnąca popularność opon całorocznych to tendencja, którą mogliśmy obserwować jeszcze przed wybuchem epidemii. Czy w nowej rzeczywistości zyskają kolejnych fanów? Jaki będzie wpływ epidemii wirusa na popularność ogumienia całorocznego z homologacją zimową, na cały przemysł oponiarski?

– *W ostatnich latach to właśnie całoroczne ogumienie stało się punktem odniesienia dla branży oponiarskiej w Europie, wykazując tendencje wzrostu wolumenu, których żaden inny segment nie wykazał wcześniej* – podkreśla Angelo Giannangeli, dyrektor marketingu na Europę, Triangle Tyre Co., Ltd. – *Zmiany klimatyczne*



SeasonX – opony całoroczne marki Triangle zaprojektowano i przetestowano w Europie



Wolumen w segmencie całosezonowym stale rośnie

w ciągu ostatnich czterech lat z niezwykle, dwucyfrową tendencją z roku na rok – mówi Angelo Giannangeli z firmy Triangle Tyre Co.



z łagodniejszymi warunkami zimowymi skłoniły wielu konsumentów do wybrania opony całorocznej zamiast dwóch kompletów i konieczności zmiany letnich na zimowe i odwrotnie. Pandemia miała i będzie miała w najbliższych miesiącach wieloraki wpływ na rynek wymiany opon oraz na zachowania nabywcze kierowców. Po prawie trzech pełnych miesiącach kryzysu perspektywy gospodarcze Unii Europejskiej są na tyle negatywne, że wiele osób prawdopodobnie skoncentruje swoje zasoby na zakupie niezbędnych towarów i spróbuje zaoszczędzić pieniądze na bieżącym utrzymaniu pojazdów, w tym opon.

Innym ważnym efektem dla rosnącej popularyzacji takich opon jest opóźnienie sezonowej wymiany z zimowych na letnie związane z lockdownem. Produkt całoroczny może stanowić sposób pozwalający na zaoszczędzenie pieniędzy – począwszy od konieczności dokonywania zwyczajowej przekładki dwukrotnie w ciągu roku kalendarzowego. Stąd wniosek, że popyt przez cały sezon będzie większy, niż się spodziewano. W związku z czym na przykład Triangle wprowadził w ubiegłym roku pierwszą całosezonową linię produktów o nazwie SeasonX i obecnie rozszerza asortyment, aby wykorzystać możliwości, jakie daje rosnący udział takich opon w Europie.

Od razu nasuwa się myśl: czyżby produkt zyskujący rzesze fanów miał bardziej tanieć niż ogumienie letnie i zimowe? Ropa i produkty ropopochodne, ale również sadza technologiczna mocno potaniały, a skoro takiego ogumienia produkuje się coraz więcej, cena powinna lecieć w dół.

– W ostatnich miesiącach wyraźnie widoczna była tendencja do obniżania kosztów i ta sytuacja w połączeniu z koniecznością odzyskania przez większość producentów opon sprzedaży utraconej w miesiącach blokady generalnie spowodowała spadek cen – kontynuuje reprezentant azjatyckiego producenta. – Właściwie to my w Triangle nie ucierpieliśmy w Europie z powodu tej straty sprzedaży, a spowolnienie, które nastąpiło w kwietniu, zostanie w pełni odzyskane dzięki dobrym wynikom z maja i czerwca.

Można ciąć płace, ograniczać dywidendy...

...ale na pewno nie budżet działów R&D, gdy uchodzi się za producenta ogumienia klasy premium. Czyżby w obecnej sytuacji technologiczne udoskonalanie propozycji ogumienia całorocznego miało zyskać status zadania priorytetowego na tak konkurencyjnym rynku? Tu adekwatny komentarz.

– Już dziś pracujemy wraz z producentami samochodów nad nowymi oponami, które będą zjeżdżały z taśm produkcyjnych w roku 2023 – na kołach przełomowych samochodów, w tym elektrycznych, hybryd plug-in, samochodów autonomicznych i sportowych bolidów – potwierdza Grzegorz Nalewany, Product & Motorsport Manager w Pirelli Polska. – Zawirowania ekonomiczne nie spowolniły szybkiego rozwoju technologii motoryzacyjnych, a będąc zaufanym dostawcą produktów premium, musimy za tym rozwojem nie tylko nadążyć, ale też mu przewodzić.

Opublikowana rewizja strategii finansowej Pirelli zakłada wprowadzenie optymalizację kosztów komunikacji marketingowej, ale z drugiej strony także zwiększenie udziału wydatków na badania i rozwój produktów. Reprezentant włoskiego giganta przemysłu oponiarskiego potwierdza też, że struktura kosztów



Cinturato All Season Plus to produkt Pirelli oferowany kierowcom zamieszkującym obszary miejskie. Na każdy sezon i przy zwiększonej odporności na przebiecia

wytworzenia zaawansowanej opony premium jest nieco inna niż w przypadku budżetowych odpowiedników. Wysokie nakłady na badania i rozwój, nawet kilka lat testów każdej znakowanej opony homologowanej – to powoduje, że udział kosztów surowców w cenie opony się zmniejsza.

– Na tych kosztach zresztą też nigdy nie oszczędzaliśmy: stosowanie kevlaru, materiałów hybrydowych, dodatkowych, dopasowanych do konkretnego modelu wzmocnień ze stali o wysokiej wytrzymałości czy wybieranie ekologicznych plantacji najczystszej naturalnej gumy oraz dostawców najbardziej zaawansowanych polimerów – nie szukaliśmy i nie będziemy szukać na rynku dostawców najniższej ceny. To wszystko czyni oponę premium mniej wrażliwą na wahania cen surowców, na ostateczną jej cenę przełożenie mają jednak globalne i lokalne uwarunkowania ekonomiczne, a nawet kursy walut – dowodzi Grzegorz Nalewany z Pirelli.

I sugeruje pewnego rodzaju zmianę priorytetów wśród nabywców takiego ogumienia. O czym mowa? W przeszłości od opon całorocznych wymagaliśmy przede wszystkim znalezienia odpowiedniego kompromisu pomiędzy trakcją w zimie a trwałością latem. Obecnie coraz większą uwagę zwracamy na wytyczne producenta samochodu, współpracę opon z pokładowymi systemami bezpieczeństwa, a także na osiągi takie jak niska emisja hałasu czy pewne prowadzenie. I podkreśla, że kolejne kraje europejskie wprowadzają regulacje ograniczające możliwość jazdy na oponach całorocznych zimą wyłącznie do produktów z oznaczeniem płątka śniegu (3PMSF).

– Pirelli Polska już w tym roku rozszerza istotnie gamę opon całorocznych z oznaczeniem 3PMSF, koncentrując się przy tym na bieżniach Cinturato All Season Plus i Scorpion Verde All Season – z dużym naciskiem na technologię Seal Inside – dodaje Grzegorz Nalewany.

Konkurencja nie śpi. Z opon łączących zalety gum letnich i zimowych zasłynęła swego czasu francuska marka. I już w czerwcu br. ogłosiła kolejne nowości w swym programie opon z 3PMSF.

– Fabryki Michelin na całym świecie wznowiły produkcję, w tym także zakłady produkujące Michelin CrossClimate – mówi nam Ewa Konopka, rzecznik prasowy Michelin Polska SA. – Poziom produkcji zależy oczywiście od popytu, zależnego od tempa odmrażania gospodarek w poszczególnych krajach. Koordynujemy nasze łańcuchy dostaw i monitorujemy sytuację gospodarczą, aby odpowiadać na zapotrzebowanie. Pracują także nasze służby handlowe, tak by w pełni spełniać oczekiwania klientów. Uważamy, że jest za wcześnie, by zdefiniować trendy rynkowe w związku z epidemią Covid-19. Sytuacja jest bowiem bardzo zmienna i jak wszyscy wiemy, jej rozwój jest nadal trudny do przewidzenia.

W związku z rosnącą popularnością tego typu ogumienia francuski koncern poszerza gamę o nowe rozmiary. Na rynek trafia 20 nowych rozmiarów opony całorocznej Michelin CrossClimate+, która dostępna jest także w wersji do aut segmentu SUV oraz do aut dostawczych. Po rozszerzeniu gamy kierowcy samochodów osobowych mogą wybierać Michelin CrossClimate+ w rozmiarach od 14 do 19 cali, zaś właściciele SUV-ów – w rozmiarach od 16 do 20 cali.

Całoroczne to nadal wybór rynku wtórnego

Nawet najlepsze opony całoroczne nadal pozostają jakimś kompromisem, acz rynek europejski jest wybitnie chłonny na takie propozycje.

– Nasza znajomość rynku europejskiego pozwala nam stwierdzić, że wolumen w segmencie całosezonowym stale rośnie w ciągu ostatnich czterech lat z niezwyklej, dwucyfrową tendencją z roku na rok – kontynuuje Angelo Giannangeli z firmy Triangle Tyre Co., Ltd. – Opony całosezonowe stanowiły 6% rynku konsumenckiego



Opona Duravis All Season jest w pełni przystosowana do jazdy w warunkach zimowych, co potwierdzają oznaczenia 3PMSF oraz M+S

UE w roku 2016, a obecnie ich udział wynosi średnio 9%. Włochy, Francja i Niemcy – tylko w tych krajach UE udział takich opon wynosi dziś od 11 do 14%.

Podobnego zdania jest reprezentant Pirelli. – Obserwacje tendencji rynkowych w krajach, które uporały się z epidemią, wskazują na rosnące zainteresowanie klientów użytkowaniem samochodu jako zastępstwa komunikacji zbiorowej – mówi Grzegorz Nalewany. – A to oznacza, że możemy się spodziewać większej liczby samochodów eksploatowanych w mieście – doraźnie i na krótkich dystansach. To idealne warunki do użytkowania opon całorocznych. Wzrost popularności opon całorocznych nie odbywa się jednak kosztem opon zimowych – kierowcy, którzy wyjeżdżają w trasy, pokonują duże przebiegi, wciąż – i słusznie – wyposażają samochody w ogumienie sezonowe.

Podkreślił tu, że rosnący udział ogumienia całorocznego to przede wszystkim skutek dużego zainteresowania nimi użytkowników poszukujących propozycji nieangażującej z każdorazowym nadejściem wiosny czy zimy. To wybór konsumentów na rynku wtórnym. Większość producentów sprzedawanych w Europie samochodów na oryginalny montaż nadal wybiera bezkompromisowe rozwiązanie, czyli ogumienie sezonowe.

Całkowity koszt posiadania

Na pewno ciekawym głosem w dyskusji na temat ekonomiki produktu tego typu byłyby doświadczenia profesjonalistów w zarządzaniu oponami. Mowa tu o firmach z branży Car Fleet Management (CFM), które oferują usługi z zakresu tworzenia polityki flotowej, leasingu oraz serwisowania pojazdów. TCO (ang. Total Cost of Ownership) jest bardzo dobrym miernikiem porównawczym przy wyborze ogumienia, skoro prócz kosztu zakupu bierze się pod uwagę koszty eksploatacji, koszty serwisowe itd. Może się przecież okazać, że zgola inaczej wygląda likwidacja szkód (i wysokość składek ubezpieczeniowych) w związku z eksploatacją przez klientów pojazdów poruszających się na ogumieniu całorocznym i tym dopasowanym do sezonu.

– Na razie próbka, którą moglibyśmy poddać takiej analizie porównawczej, jest zbyt mała, bo mamy w kraju ledwie półtoraroczne doświadczenie z oponami całorocznymi – studzi naszą ciekawość przedstawiciel jednej z większych firm CFM w Polsce. Przyznaje ponadto, że pierwszą barierą w popularyzacji takich opon w branży CFM jest po prostu polityka koncernów motoryzacyjnych – nowe auto flotowe trafia z fabryki czy z salonu na oponach sezonowych, więc siłą rzeczy menedżerowie dokupują drugi komplet.

Na pewno wraz z gwałtownym rozwojem handlu elektronicznego i zapotrzebowaniem na ruch związany z pokonywaniem tzw. ostatniego kilometra w miastach rośnie pokusa, by zawieźć ogumieniu, które maksymalizuje dochód firmy. W nawiązaniu do powyższego odnotujemy na koniec, że gigant branży oponiarskiej właśnie ogłosił wprowadzenie swojej pierwszej całorocznej opony do samochodów dostawczych. Opona będzie dostępna w 23 rozmiarach. Nowe, większe rozmiary opon Duravis All Season firmy Bridgestone zaprojektowano z myślą zarówno o małych, jak i dużych flotach i jak czytamy w komunikacie firmy – są idealne dla profesjonalistów, którzy chcą zmaksymalizować



W rowkach nowej Michelin Agilis CrossClimate znajdują się wskaźniki zużycia bieżnika – „0,0%” oznacza, że opona osiągnęła dopuszczalny limit 1,6 mm

swoją wydajność biznesową i zachować kontrolę nad pojazdem dzięki tym samym oponom przez cały rok. Emilio Tiberio, dyrektor techniczny i operacyjny Bridgestone EMIA, skomentował premierę opon Duravis All Season spostrzeżeniem, że obecnie coraz więcej flot wybiera opony na cały sezon ze względu na wygodę, jaką zapewniają.

REKLAMA

ALLOYGATOR
TO NAJMOCNIEJSZY OCHRONIACZ
OBREČZY DOSTĘPNY NA RYNKU

- zabezpiecza naszą felgę przed uszkodzeniami
- powiększa wizualny rozmiar felgi
- dostępny w 15 kolorach
- zaokrąglony profil
- dobrą przyczepność

Poszukujemy dealerów, dystrybutorów,
sklepów internetowych oraz
instalatorów w całej Polsce!

tel. +48 91 416 15 43
georg@alloygator.pl
www.alloygator.pl
www.alekstian.pl

Michelin przedstawia nowości na lato 2020

opracowanie: **Redakcja** / zdjęcia: **Michelin**

Nowe rozmiary, nowe modele, nowe technologie. Oto przegląd nowości francuskiego koncernu na tegoroczne lato.

Zaczynamy od opon do samochodów osobowych i dwudziestu nowych rozmiarów sportowych opon MICHELIN Pilot Sport 4 S – od 18 do 23 cali. To opona do samochodów o wysokich osiągnięciach, takich jak BMW M, Ferrari, Ford, Mercedes-AMG czy Porsche. Producent podkreśla, że dzięki technologii Bi-Compound, czyli zastosowaniu w bieżniku dwóch mieszanek gumy o różnych właściwościach, MICHELIN Pilot Sport 4 S charakteryzuje efektywność hamowania zarówno na drodze suchej, jak i mokrej, co ma stanowić unikalną cechę w świecie opon sportowych. Zewnętrzna część bieżnika jest wykonana z nowej hybrydowej mieszanki kauczukowej, zapewniającej przyczepność na suchej nawierzchni, natomiast wewnętrzna część składa się z mieszanki z elastomerami funkcjonalnymi i dodatkiem krzemionki, gwarantującymi utrzymanie przyczepności na mokrym podłożu. W MICHELIN Pilot Sport 4 S zastosowano „aksamitną technologię” Premium Touch Technology, zwiększającą kontrast napisów na bokach opon.



MICHELIN Pilot Sport 4 S

Mając na uwadze fakt, iż zdecydowana większość samochodów sportowych ma koła o dużej średnicy wyposażone w opony niskoprofilowe, model ten ma praktyczne i estetyczne ranty ochronne felg, pozwalające uniknąć ich uszkodzeń o krawężniki.

Nowe rozmiary – i także w liczbie dwudziestu – również w całorocznej MICHELIN CrossClimate+, która dostępna jest także w wersji do aut segmentu SUV. Po rozszerzeniu gamy kierowcy samochodów osobowych mogą wybierać MICHELIN CrossClimate+ w rozmiarach od 14 do 19 cali, zaś właściciele SUV-ów – w rozmiarach od 16 do 20 cali.

– Gama MICHELIN CrossClimate tworzy innowacyjną kategorię opon łączącą technologie ogumienia zimowego i letniego, które dostosowują swoje właściwości do panujących warunków pogodowych dzięki zastosowaniu nowatorskiej konstrukcji bieżnika i wykorzystaniu inteligentnych elastomerów – przypomina producent i wskazuje, że osiągi uzyskiwane przez tę oponę to wynik połączenia trzech zaawansowanych technologii.

1.

Innowacyjna mieszanka bieżnika. Powierzchnia bieżnika jest wyjątkowo elastyczna, dzięki czemu może przylegać do najmniejszych nierówności nawierzchni we wszystkich warunkach. Opona ma niskie opory toczenia.

2.

Unikatowe połączenie kierunkowej rzeźby bieżnika z niestandardowym położeniem samoblokujących się lameli 3D. Te, biegnące wzdłuż klocków bieżnika, mają położenie typowe dla opony letniej, a jednocześnie cechuje je konstrukcja i skomplikowana geometria lameli zimowych Michelin. Kierunkowa rzeźba ze zmiennymi kątami położenia wydłużonych klocków optymalizuje przyczepność na śniegu. Pionowa i pozioma falistość lameli wytwarza efekt samoblokowania.

3.

Innowacyjne połączenie klocków bieżnika o ściętych krawędziach z lamelami o wysokich osiągnięciach zapewnia maksymalny kontakt z powierzchnią, co zwiększa efektywność hamowania na suchych nawierzchniach. Jednocześnie zastosowanie innowacyjnych lamelek o pełnej głębokości zapewnia doskonałe hamowanie i trakcję na śniegu.

Uzupełnieniem gamy MICHELIN CrossClimate jest opona do samochodów dostawczych – MICHELIN Agilis CrossClimate, dostępna dla kierowców w 33 rozmiarach, od 15 do 17 cali.

Na rynek wchodzi też nowe opony letnie marki BFGoodrich do samochodów osobowych oraz SUV. BFGoodrich Advantage oraz BFGoodrich Advantage SUV to modele dostępne w atrakcyjnej cenie, które zapewniają pewność prowadzenia i reakcji oraz dynamiczną jazdę. W tym roku opony będą dostępne w 120 rozmiarach, od 14 do 19 cali, w latach kolejnych ich oferta będzie rozbudowywana. Modele BFGoodrich Advantage oraz BFGoodrich Advantage SUV w odświeżonej ofercie opon letnich amerykańskiej marki o 150-letniej historii zostały stworzone z myślą o właścicielach samochodów typu sedan, hatchback i SUV.

– Nowe opony łączą wysoką przyczepność na suchej i mokrej nawierzchni z pewnością prowadzenia, większym panowaniem nad pojazdem, niskim oporem toczenia oraz prawdziwym komfortem jazdy. W porównaniu z modelami poprzedniej generacji charakteryzują się lepszymi osiągnięciami dzięki udoskonaleniu rzeźby bieżnika oraz konstrukcji samozamykających się lameli, które minimalizują ruchy klocków bieżnika – podaje firma. Innowacje te skracają drogę hamowania, w szczególności na mokrych drogach:

- BFGoodrich Advantage – droga hamowania na mokrych i suchych nawierzchniach krótsza odpowiednio o 2,4 m i 1,5 m;
- BFGoodrich Advantage SUV – droga hamowania na mokrych i suchych nawierzchniach krótsza odpowiednio o 2,9 m i 1,1 m.

Wyniki te zaowocowały przyznaniem nowym oponom BFGoodrich najwyższej w Europie klasy A w obszarze przyczepności na mokrej nawierzchni. Jednocześnie zwiększona sztywność bieżnika, którą zapewniają samozamykające się lamele, przelożyła się na zmniejszenie oporów toczenia, a tym samym mniejsze zużycie paliwa.



MICHELIN Agilis

Opony do pojazdów użytkowych

W sektorze opon dostawczych pojawiła się nowość – MICHELIN Agilis 3, o której producent mówi: trwała, bezpieczna i przyjazna środowisku. Nowa opona dzięki niskim oporom toczenia (klasa B) zapewnia mniejsze zużycie paliwa i znacznie niższy poziom emisji CO₂ pojazdu, co oznacza nawet 100 kg dwutlenku węgla rocznie mniej. Jest to porównywalne z ilością CO₂, jaką w ciągu roku absorbują trzy drzewa. Dodatkowo gama charakteryzuje się zoptymalizowaną wagą. Nowy model opony do samochodów dostawczych jest lżejszy o ok. 1,6 kg od opony poprzedniej generacji MICHELIN Agilis+, co przekłada się na mniej odpadów i mniejsze wykorzystanie zasobów naturalnych.

Co jeszcze? Michelin mówi o znakomitych osiągnięciach w zakresie hamowania na mokrej nawierzchni od pierwszego do ostatniego kilometra, dzięki zastosowaniu technologii EverGrip. W oponie zastosowano bardziej pionowe ścianki rowków, które zapewniają stałą ilość gumy na styku z podłożem i gwarantują przez to skuteczne odprowadzanie wody. Mieszanka zawiera innowacyjny polimer, pozwalający zastosować większą ilość krzemionki i sadzy, co zwiększa przyczepność opony na mokrej nawierzchni. Opona ma zapewniać przebieg większy nawet o 7% w porównaniu z oponami poprzedniej generacji. MICHELIN Agilis 3 wykonano z odpornej na otarcia mieszanki gumowej, powstałej dzięki wykorzystaniu innowacyjnej technologii stosowanej w oponach ciężarowych. Oponę wyposażono w specjalne tarcze chroniące boki opony przed uszkodzeniem. To pierwsza opona dostawcza z opatentowanymi, stosowanymi dotychczas w oponach ciężarowych ewakuatorami, które zapobiegają zakleszczaniu się kamieni w rowkach bieżnika. Opona MICHELIN Agilis 3 jest dostępna od kwietnia 2020 r. w 14 rozmiarach o średnicach osadzenia 15 i 16 cali. Uwaga: w przypadku kamperów MICHELIN zdecydowanie zaleca montaż opon z oznaczeniem CP o większej nośności, zaprojektowanych specjalnie do tych pojazdów. Oznaczenie CP mają opony gamy MICHELIN Agilis Camping.



MICHELIN CrossClimate+



N'blue 4Season

SYTUACJA WYGLĄDA LEPIEJ, NIŻ PRZEWIDYWALIŚMY

Wywiad z Piotrem Łukaszewiczem,
odpowiedzialnym za sprzedaż opon
Nexen Tire w Polsce

rozmawiają: **Mirosław Giecewicz, Piotr Szponar** / zdjęcia: **Nexen Tire**

Za nami wyjątkowo lekka zima, a tuż po niej pandemia koronawirusa. Jak wyglądała działalność firmy Nexen w Polsce i na świecie w ostatnich miesiącach?

W naszej wschodnioeuropejskiej części firmy zrealizowaliśmy zaplanowane dostawy opon do dużych odbiorców jeszcze przed pandemią. Nie było więc sytuacji, że czegoś nie dostarczyliśmy z powodu zamknięcia fabryki czy trudnej sytuacji rynkowej. Patrząc na całą firmę, trzeba powiedzieć, że problemy zaczęły się już wcześniej. Fabryka chińska wstrzymała produkcję na przełomie stycznia i lutego.

To był najtrudniejszy marzec, jaki pamiętamy. Klienci przestali odwiedzać serwisy. Niektórzy bali się policyjnych restrykcji. Działania Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego poszły w dobrym kierunku, wyjaśniły się kwestie prawne, co odblokowało rynek. Co było później? Kwiecień, pierwsza część maja – zauważyliśmy, że ruch wraca do normalności. Podsumujemy sezon letni w połowie roku, bo jest widoczne przesunięcie całego sezonu. Po zamknięciu pierwszego półrocza sytuacja będzie jasna. Ale już dziś mogę

powiedzieć, że wygląda to lepiej, niż przewidywaliśmy w marcu.

Czy otwarta w ubiegłym roku fabryka w Czechach również wstrzymała działalność?

Były dwa przestoje związane z pandemią i sytuacją rynkową, ale w tym czasie z kolei nie było też dużego zapotrzebowania na rynku. Wykorzystaliśmy przerwę na przygotowanie zakładu do produkcji nowych modeli i rozmiarów. Nie było ani jednego dnia, by fabryka była całkowicie zamknięta.

Jak oceniasz wpływ pandemii na całą branżę oponiarską?

Głosy z rynku są bardzo różne. Część dużych graczy odnotowała słaby początek, który potem szybko udało się nadgonić. Dostyc pozytywne głosy płyną z rynku detalicznego. Trudno na razie mówić o końcowych wynikach, ale chyba nie będą bardzo złe.

Jak firmy i koncerny wyjdą z kryzysu? Nie każdy poniesie takie same straty. Taka marka jak Nexen, czyli wysoka jakość produktu za rozsądną cenę, może być



Nowy Roadian MTX

w dobie kryzysu dobrym wyborem dla większego grona klientów niż chwilę wcześniej. Będziemy obserwować rynek, dostosowywać ofertę do potrzeb. W trakcie letniego sezonu wymiany opon ETRMA informowała o dużych spadkach na rynku. My tego nie odczuliśmy. To są w mojej ocenie pierwsze informacje pozytywne. Oferujemy produkt, który jest w stanie się obronić. Producenci niszowi mogą wygrać, mogą w tym układzie mieć swoje pięć minut, które trzeba wykorzystać. Na pewno będą się zmieniły łańcuchy dostaw, całe modele funkcjonowania przedsiębiorstw. Spodziewamy się, że część produkcji przeniesiona przed laty do Azji wróci do Europy. A tu naturalnym wyborem staje się Europa Środkowo-Wschodnia – z niższym kosztem pracy. Takie ruchy mogą podjąć koncerny z USA, Japonii, Korei czy nawet państw Europy Zachodniej. My w Nexen dziś doceniamy fakt, że mamy fabrykę na miejscu. Logistyka



Nexen Tire Motorsport team podczas VLN Endurance racing

z Azji jest czasochłonna i kosztowna, a w sytuacji kiedy jeden z rynków ma blokadę, pojawia się problem.

Wymieniłeś już opony? (Rozmawiamy 20 maja – przyp. red.)

Tak, jeżdżę na oponach letnich. Ale jeśli ktoś jeździ mniej, a do tego ma obawy o pracę, może tę decyzję np. o zakupie nowych opon przesunąć w czasie. Pamiętajmy też, że wzrasta tendencja wyboru opon wielosezonowych. Rynek wymiany opon zaczyna się rządzić innymi prawami niż kilka lat wcześniej. Warunki atmosferyczne w całym kraju poza górami to chyba kolejny argument dla wielu klientów. Trzeba odpowiadać na potrzeby klientów, a zapotrzebowanie na opony całoroczne wzrasta. Rozszerzamy więc rozmiarówkę. Pod koniec tego roku zaprezentujemy też nową oponę dostawczą wielosezonową. W tym segmencie coraz większa grupa klientów przechodzi na rozwiązania całoroczne.

A rynek samochodów dostawczych konsekwentnie rośnie...

Dzisiaj wzrasta sprzedaż online. Konsumenci zamawiają mnóstwo rzeczy przez internet, nawet jedzenie. Ktoś to musi dowieźć. Moim zdaniem, dla zarządzającego flotą w firmach kurierskich przejście na opony całoroczne ma coraz większy sens.

W Polsce i Europie sprzedaje się coraz mniej nowych samochodów osobowych. Jakie to ma dla Was znaczenie?

Mamy kilku dużych odbiorców na rynku pierwszego wyposażenia. Naturalnie taka sytuacja nie pozostaje bez wpływu na działalność producentów opon, takich jak my. Jeśli duże wolumeny zostają okrojone, to muszą zostać wstrzymane prace w fabrykach. Cały proces się mocno komplikuje. Jeżeli chodzi o rynek w Polsce, to dodatkowy temat stanowi import aut używanych z zagranicy. Tu również rynek mocno się skurczył, co będzie miało odbicie na rynku oponiarskim. Auto to nie jest produkt pierwszej potrzeby. Decyzję o zakupie można odłożyć na później. Zobaczmy, jak szybko rynek zacznie się odmrażać. Ludzie muszą poczuć, że ryzyko pandemii odeszło i wzrosło poczucie stabilności finansowej.

Które rynki na świecie, w ocenie firmy Nexen, ucierpiały wskutek pandemii najmocniej, a które najmniej? Gdzie na tej liście jest Polska?

Szczegółowych danych jeszcze nie mamy. Będziemy to analizować po zamknięciu półrocza, ale na pewno kraje Europy Zachodniej mocno odczuły pandemię, Stany Zjednoczone i parę tygodni wcześniej Chiny. Tak się składa, że te trzy regiony to jednocześnie bardzo duże rynki zbytu dla producentów opon.



Nexen N'Fera SUR 4G – wybór najlepszych drifterów

A Polska?

Dane ETRMA za kwiecień mówią o 47-procentowym spadku. Od początku roku sprzedano, jak dobrze pamiętam, o 1,2 miliona opon osobowych mniej. Jednak wygląda na to, że Polska nie jest na bardzo złej pozycji. Ten sezon, mimo że przesunięty, nie jest dramatyczny. Te liczby robią wrażenie, ale pytanie – na ile to jest wpływ koronawirusa? Na wynik na pewno nałożyły się zapasy rynkowe z poprzedniego sezonu letniego oraz nastąpiło wspomniane przesunięcie sezonu.

Dzisiaj rozmawiamy w domach. Nie jeździmy, nie zużywamy opon. Ile osób ma taką samą sytuację? Wiele firm uzna, że praca zdalna i ograniczanie liczby spotkań, rezygnacja z biur ma sens. Czy po pandemii może stać się tak, że w skali ogólnej będziemy jako społeczeństwo jeździć mniej? Czy liczyć się z takim „echem” pandemii?

Zauważyłem u siebie brak mobilności po wydatkach na paliwo. Paliwo jest tanie, ale co z tego, skoro go nie zużywamy? W kwietniu ani razu nie tankowałem auta. To pokazuje, jak mocno ograniczyliśmy podróżowanie, bo normalnie byłoby to 5–7 tankowań. Widać jednak, że ludzie mają coraz większą chęć do podróżowania. Trudno jest zmienić model życia na długo i do tego tak nagle.

Wiosna to zwykle czas premier nowych modeli opon. Czy w tym roku wstrzymano te działania?

Nie, my wciąż pracujemy nad nowymi modelami. Natomiast są spowolnione niektóre procesy, np. labellingu. Mamy nowe produkty na sezon zimowy (nowe rozmiary), ale są trudności w badaniach tych opon pod tym kątem. Napotykamy trudności, ale nie są one generowane przez naszą firmę.

Na koniec chcę zapytać o nagrodę dla Nexen Tire. Otrzymane przez koncern wyróżnienie iF Design Award 2020 to jedna z najbardziej prestiżowych nagród na świecie w dziedzinie wzornictwa. Ale to nie nagroda w kategorii „motoryzacja”, ale „architektura wnętrz”. I świadczy chyba o tym, że nowoczesny design i wzornictwo są dla firmy ważne...

Tak, nagrodę otrzymaliśmy za zainstalowaną w holu centrum badawczego firmy w Seulu multimedialną tablicę „The Infinity Wall” ma wymiary 30x7 metrów. To ledowa konstrukcja, naprawdę nadzwyczajny design. Wchodząc do siedziby firmy, przenosimy się w inny świat. I w rzeczywistości ten design jest dla naszej firmy niezwykle ważny. Jest duża grupa klientów, którzy kupują oczami. Nasi inżynierowie opracowują m.in. opony terenowe MTX, gdzie na tej samej oponie są do wyboru dwie różne ściany boczne. Można wybrać tę, która bardziej odpowiada charakterowi auta i kierowcy.

Dziękuję za rozmowę.



Nexen w odsłonie Mud Terrain – nowy Roadian MTX



Czas intensywnej pracy

Marcin Wieteska, Country Commercial Manager Poland and Baltics Pirelli

Rozmawiamy z **Marcinem Wieteską**,
Country Commercial Manager
Poland and Baltics Pirelli.

opracowanie: **Redakcja** / zdjęcia: **Pirelli**

Jak Pirelli budzi się do życia po kwarantannie?

Trudno mówić o pobudce. To był dla nas czas intensywnej pracy – na wszystkich szczeblach. Poza oczywistymi kwestiami, związanymi z potrzebą dostosowania się do nietypowych warunków, wprowadzamy też do naszej oferty dużo nowości produktowych. Tuż po premierze nowej zimowej P Zero Winter mamy kolejną premierę – nową Cinturato P7 – kluczową dla nas oponę letnią HP. W międzyczasie nasza gama poszerza się o nowe homologacje, wprowadzamy też opony z oznaczeniem ELECT, przeznaczone do samochodów elektrycznych i hybrydowych. O przebudzeniu można natomiast mówić na arenie motorsportu, gdzie po przerwie wracamy na trasy rajdowe i tory wyścigowe wraz z pierwszymi w sezonie imprezami.

Pirelli pozostało przy nazwie „Cinturato P7” dla swojego kluczowego produktu segmentu High Performance. Czy możemy się zatem spodziewać także innych podobieństw pomiędzy poprzednią a nową generacją tej opony?

Nazwa „Cinturato” jest głęboko zakorzeniona w historii Pirelli, a jej tradycja jest nawet dłuższa niż w przypadku kultowej „P Zero”. Pochodzi ona z języka włoskiego i odnosi się do innowacji technicznej, która stosowana jest po dziś dzień – opasania opony radialnej. Wraz z tym rozwiązaniem nazwa „Cinturato” pojawiła się na rynku na początku lat pięćdziesiątych ubiegłego wieku i pozostała symbolem zaawansowanej technologii. Kolejne generacje opon Cinturato zawsze bowiem przynosiły nowe rozwiązania i podnosiły poprzeczkę osiągnięć. Dzięki temu opony Cinturato trafiały na koła takich kultowych modeli jak Ferrari 365 GT, Lamborghini Miura, Fiat 124 czy Porsche 911 Carrera. Nowa Cinturato P7 to przede wszystkim duży skok w dziedzinie bezpieczeństwa. Dzięki nowej mieszance gumowej z funkcjonalizowanymi polimerami skróciliśmy drogę hamowania na mokrej nawierzchni o prawie 7%.

Często zwiększenie przyczepności oznacza kompromisy w kwestiach trwałości i oporu toczenia.

Z takimi dylematami i kompromisami na co dzień muszą mierzyć się producenci opon. W przypadku marek premium jest jeszcze

jedna droga – inwestowanie w badania, rozwój, innowacje i nowoczesne komponenty. To właśnie dzięki temu udało nam się skomponować mieszankę o obniżonej szybkości ścierania. To otwiera nowe możliwości – możemy np. obniżyć wysokość bieżnika, mimo to utrzymać nawet wyższą niż w standardowej oponie trwałość (przebiegi większe o 6%), ale jednocześnie zwiększyć znacznie stabilność bloków bieżnika, która przekłada się na precyzję prowadzenia. Ta mieszanka pozwala także na zmniejszenie ilości materiału bieżnika, który w czasie eksploatacji trafia do środowiska.

Jak zatem odróżnić nową Cinturato P7 od poprzedniczki, skoro mają taką samą nazwę?

Bieżnik nowej Cinturato P7 ma inny wzór – w większym stopniu przypominający bieżniki naszych sportowych produktów. W celu identyfikacji nowej opony stosowane jest także oznaczenie „P7C2” na boku opony. Pojawia się ono także w cennikach. Ściana boczna Nowej Cinturato P7 ma nowy wzór z logo Pirelli umieszczonym w dwóch miejscach (a nie jednym, jak do tej pory). Jest też znacznie gładzsza – nie tylko ze względu na estetykę, ale także w celu zmniejszenia oporu aerodynamicznego opony, który jak się okazuje – może być odpowiedzialny za ok. 4 g/km emisji CO₂.

Jak w praktyce sprawdza się Cinturato P7 w porównaniu z innymi produktami?

Współcześnie najważniejsze dla producentów opon testy porównawcze ich produktów odbywają się jeszcze na długo przed ich premierą. Mam tu na myśli testy prowadzone wspólnie z producentami samochodów, w czasie doboru opon na oryginalny montaż. Szczególne znaczenie mają tu dla nas wspólne prace nad tworzeniem znakowanych homologowanych opon do samochodów premium i sportowych. A tu mamy się czym pochwalić. W katalogu homologacji Nowej Cinturato P7 znajdziemy takie marki jak Alfa Romeo, Audi, BMW, Jaguar, Mercedes czy Volvo. A liczba homologacji Nowej Cinturato P7 rośnie wręcz lawinowo.

Wspomniał pan także o oponach do samochodów elektrycznych i hybryd plug-in. Czego nowego możemy się spodziewać na tym polu?

Samochody hybrydowe plug-in (PHEV) i elektryczne (BEV) wymagają szczególnej konstrukcji opon ze względu na potrzebę ograniczenia oporu toczenia, ale także ze względu na wysoką masę własną auta i wysoką wartość momentu obrotowego już przy bardzo niskich prędkościach obrotowych.

ELECT to technologia opracowana przez Pirelli, by zwiększyć korzyści, jakie dają kierowcom napędy elektryczne i plug-in. Symbol ELECT na boku opony oznacza, że została ona specjalnie zaprojektowana do samochodów elektrycznych lub hybryd plug-in o wysokich osiągnięciach, w zgodzie z filozofią Perfect Fit. Wśród opon z nowym oznaczeniem nie zabraknie także produktów z gamy Cinturato P7.

Ale przecież Pirelli to marka, którą kojarzymy nie tylko z oponami.

Opony są i od zawsze były w centrum naszej uwagi. Świat marki Pirelli – świat mody, stylu, sztuki i sportowej rywalizacji – to natomiast najlepsza dla nich oprawa. Kalendarz Pirelli w całej swojej historii zawsze stanowił zwierciadło zmian społecznych, z jakimi mieliśmy do czynienia. Nie inaczej będzie w nadchodzącym roku, gdyż w świetle zagrożenia Covid-19, Pirelli postanowiło anulować prace nad kalendarzem Pirelli 2021. Środki pierwotnie przeznaczone na projekt „The Cal” w kwocie 100 000 euro zostały przeznaczone na badania i zwalczanie skutków związanych z pandemią koronawirusa, uzupełniając podjęte do tej pory przez firmę inicjatywy.

Czy Pirelli planuje także ograniczenie aktywności związanej z motorsportem?

Czekaliśmy z niecierpliwością i pełną gotowością na start sezonu F1, gdzie jesteśmy wyłącznym dostawcą opon, a także na pierwsze rozgrywki WRC, gdzie jesteśmy silnie obecni, a od przyszłego roku także będziemy oficjalnym dostawcą. Sportowa adrenalina i przełomowe rozwiązania techniczne są istotą naszej działalności. Te drugie także wypracowujemy na torach i trasach rajdowych. Od ponad 110 lat aktywność w motorsporcie stanowi dla nas silnie powiązany z naszą działalnością i tożsamością obszar do gromadzenia doświadczenia, ale także ekspresji naszej miłości do samochodów. To pasja łącząca wszystkich, którzy tworzą Pirelli. Jesteśmy w pełni gotowi, by wygrywać.

Dziękuję za rozmowę.





Zmiana pogody, zmiana ogumienia

BestDrive

Pomocy w doborze odpowiedniego ogumienia udzielią fachowcy sieci BestDrive

Szeroka gama produktów Continental pozwala dobrać opony doskonałej jakości na każdą porę roku, do każdego rodzaju auta, a nawet stylu jazdy kierowcy. Jednak w kwestiach bezpieczeństwa na drodze ważną rolę odgrywa także kontrola stanu ogumienia i terminowa wymiana opon, w zależności od aktualnej pory roku i temperatury otoczenia.

Kiedy powinniśmy wymienić opony zimowe na letnie?

W Polsce ciepłe dni mamy już od dłuższego czasu, co oznacza, że już dawno powinniśmy mieć wymienione opony na letnie. Pamiętajmy bowiem, że jazda na oponach zimowych w sezonie letnim może być niebezpieczna. Jednocześnie ze wzrostem temperatury wydłuża się droga hamowania opon zimowych, a w letnich warunkach mogą one tracić sterowność w zakrętach i szybciej się zużywać.

– *Continental zaleca stosowanie „zasady siedmiu stopni”*: jeżeli średnia dobowa temperatura na zewnątrz wzrasta do około 7°C, należy wymienić opony zimowe na letnie – mówi Łukasz Kusiak, menedżer produktu w Continental Opony Polska. – *Z kolei jesienią wymiany ogumienia letniego na zimowe należy dokonać, gdy średnia temperatura spadnie poniżej 7°C.*

Ogumienie znacząco wpływa na poziom bezpieczeństwa na drodze, które zaczyna się w miejscu styku opony z nawierzchnią. Dlatego warto wymieniać opony w warsztacie wulkanizacyjnym lub u dealera, gdzie specjaliści nie tylko prawidłowo zamontują

tekst i zdjęcia: **Continental Opony Polska**



Sprawdzenie opon i doradztwo przy wymianie świadczone jest bezpłatnie we wszystkich serwisach należących do ogólnopolskiej sieci BestDrive.



Łukasz Kusiak
menedżer produktu
Continental Opony Polska

opony, ale także przed montażem sprawdzają stan bieżnika i ścian bocznych opon letnich.

– Wizyta w warsztacie jest także zalecana kierowcom, którzy jeżdżą na oponach całorocznych – jak każde inne ogumienie, opony All-Season również trzeba cyklicznie sprawdzać pod kątem uszkodzeń, zużycia i wyważenia, ponieważ wpływa to bezpośrednio na bezpieczeństwo jazdy – podkreśla Łukasz Kusiak. – Warto o to zadbać przynajmniej dwa razy do roku. Zaletą jazdy na oponach całorocznych jest fakt, że taką wizytę kontrolną możemy odbyć poza okresami sezonowej wymiany ogumienia, unikając tłoku i kolejek w serwisach. Podczas takiej wizyty warto zwrócić szczególną uwagę na głębokość bieżnika. Continental zaleca wymianę opon na nowe, gdy jego wysokość spadnie poniżej 3 mm dla opon letnich i poniżej 4 mm dla opon All-Season i zimowych.

Sprawna i bezpieczna wymiana opon w serwisach sieci BestDrive

Sprawdzenie opon i doradztwo przy wymianie świadczone jest bezpłatnie we wszystkich serwisach należących do ogólnopolskiej sieci BestDrive. Warsztaty należące do tej sieci oferują najwyższej klasy usługi oraz gwarantowaną jakość i bezpieczeństwo. Fachowcy BestDrive są szkoleni przez Continental w zakresie wiedzy produktowej, dlatego w każdym warsztacie tej sieci klienci mogą liczyć na najlepszą pomoc w doborze ogumienia odpowiedniego dla ich aut.

W czasie pandemii koronawirusa Covid-19 w serwisach i warsztatach wulkanizacyjnych ze względów bezpieczeństwa mogą być ustalone ograniczenia co do liczby klientów obsługiwanych jednocześnie. Continental zaleca umówienie się na wizytę w serwisie z wyprzedzeniem – telefonicznie lub online. To pozwoli nie tylko uniknąć czekania w kolejce, ale także usprawni i przyspieszy proces wymiany opon. Nowe ogumienie można dobrać i zamówić na stronie internetowej bestdrive.pl, na której opony grupy

Continental są oferowane w promocyjnych cenach, a także bezpośrednio w serwisach BestDrive.

Działalność serwisów BestDrive jest prowadzona z maksymalnym nastawieniem na bezpieczeństwo i ochronę zdrowia klientów oraz pracowników. Wszystkie warsztaty sieci wdrożyły specjalne zasady pracy, uwzględniające zalecenia Głównego Inspektoratu Sanitarnego, Ministerstwa Zdrowia i WHO. Specjaliści BestDrive są zaopatrzeni w rękawiczki i maseczki ochronne, wnętrze pojazdu jest wietrzone i dezynfekowane przed odbiorem auta przez klienta, kluczyki do samochodu są przekazywane w wyznaczonym miejscu, a zalecaną metodą zapłaty są płatności bezgotówkowe. Dzięki temu nawet w czasie pandemii Covid-19 wizyta w serwisie BestDrive przebiega sprawnie i bezpiecznie.

Opony Continental – jakość potwierdzona niezależnymi testami

Continental oferuje szeroką gamę opon letnich dla aut osobowych: dla miłośników szybkiej i dynamicznej jazdy – opony SportContact 6; dla tych, którzy cenią komfort i doskonałą precyzję prowadzenia – opony PremiumContact 6; a dla osób, dla których najważniejsza jest ekologia i ekonomia – opony EcoContact 6. Najważniejsze jest bezpieczeństwo, dlatego Continental poddaje opony bardzo wymagającym testom. Każda nowa opona musi pokonać setki kilometrów na głównym torze testowym Contidrom – w ubiegłym roku kierowcy testowi Continental pokonali łączną liczbę kilometrów równą odległości, jaką by przebyli, okrążając kulę ziemską 5000 razy.

Doskonała jakość ogumienia Continental jest także potwierdzona niezależnymi testami, przeprowadzanymi przez największe czasopisma motoryzacyjne i stowarzyszenia kierowców na całym świecie. Tylko w 2020 roku opony Continental wygrały już w 9 testach, a także osiągnęły liczne wysokie pozycje w 12 rankingach i 15 europejskich testach opon.

– Warto podkreślić, że w niezależnych rankingach i testach pod uwagę brane są nie tylko trzy parametry, które znajdują się na etykiecie UE (zużycie paliwa, przyczepność na mokrej nawierzchni oraz hałas toczenia), ale około 14 różnych parametrów opon, przekładających się na typowe sytuacje, które mogą zastać kierowcy na drodze – mówi Łukasz Kusiak, menedżer produktu w Continental Opony Polska. – Ponadto testy wskazują na opony najlepsze w odpowiednim sezonie: letnie, zimowe lub całoroczne. Wygrywają w testach te, które najlepiej poradzą sobie w zróżnicowanych warunkach. Dzięki temu kierowcy planujący zakup nowego ogumienia letniego, zimowego lub wielosezonowego mogą opierać się w swoim wyborze na wynikach niezależnych testów.

Wielokrotne zwycięstwo opon Continental w niezależnych testach i rankingach potwierdza, że opony tej marki to gwarantowana jakość i bezpieczeństwo na drodze w każdych warunkach. Opona Continental SportContact 6 zwyciężyła w teście opon letnich 2019 magazynu „Sportauto” (04/19) i została uznana m.in. za najlepszą oponę w testach na mokrej i suchej nawierzchni. Kolejny sukces Continental SportContact 6 to pierwsze miejsce w teście opon letnich 2020 czasopisma „AutoBild Sportscar” (04/20), w którym opona uzyskała najlepszą ocenę: „wzorowa”. „Najwyższej klasy opona sportowa, zapewniająca precyzyjne sterowanie, sportowe prowadzenie i krótką drogę hamowania na suchej nawierzchni, stabilne prowadzenie boczne na mokrej nawierzchni

i dobrą odporność na aquaplaning” – napisał magazyn, podsumowując wyniki testu.

Pierwsze pozycje w wielu niezależnych testach zajmuje letnia opona Continental PremiumContact 6, która z powodzeniem wypełnia lukę pomiędzy ogumieniem do samochodów sportowych a oponami do aut klasy średniej i luksusowych. W tym roku opona uzyskała imponujące wyniki w rankingu opon letnich organizowanym przez czasopismo „Auto Zeitung” (06/2020), najlepsze notowania w testach automobilklubów ADAC (Niemcy), ÖAMTC (Austria) i TCS (Szwajcaria) w lutym 2020 oraz pierwsze miejsce w testach opon przeprowadzonych przez niemieckie czasopismo „AutoBild” (05/20), rosyjski magazyn motoryzacyjny „Za Rullem” (3/20) oraz polski magazyn „Motor” (12/20).

Bardzo dobre wyniki w testach pokazuje także całoroczna Continental AllSeasonContact. W 2019 roku model ten został zwycięzcą testu niemieckiego stowarzyszenia ACE we współpracy z GTÜ i austriackim klubem partnerskim ARBÖ, otrzymując tytuł „Bardzo Polecana 2019”. Continental AllSeasonContact zajęła także wysokie pozycje w testach opon całorocznych pism „AutoBild” (10/19) i „AutoBild Allrad” (05/19) i uzyskała ocenę „dobra”.

Całoroczna opona Continental AllSeasonContact jest szczególnie doceniana w testach prasowych za zbalansowane zachowanie zarówno w warunkach letnich, jak i zimowych. Specjalna, wielosezonowa mieszanka Adaptive AllSeason Compound zapewnia elastyczność opony i niezwykłą przyczepność na zasnieszonych i mokrych nawierzchniach zimą, a sztywny bieżnik z minimalną liczbą lameli gwarantuje właściwe zachowanie się podczas hamowania na suchej i mokrej nawierzchni latem.

– Opony całoroczne mogą być dobrym rozwiązaniem dla kierowców, którzy mają samochód o niewielkiej mocy silnika, poruszają się nim głównie po mieście i preferują spokojny styl jazdy. Natomiast osobom, które jeżdżą dynamicznie i często pokonują dłuższe dystanse, Continental zaleca montaż opon sezonowych – wyjaśnia Łukasz Kusiak.

Wydłużona gwarancja odpowiedzi na oczekiwania klientów

Od 1 stycznia 2020 roku firma Continental Opony Polska wprowadziła 7-letnią gwarancję na opony do aut osobowych i dostawczych, obejmującą także ogumienie innych marek z grupy Continental, m.in. Barum, Semperit, Uniroyal i Viking. Bieg wydłużonej gwarancji liczy się od daty zakupu.

– Zmieniając start biegu gwarancji właśnie od daty zakupu, a nie od DOT-u (czyli daty produkcji), precyzyjnie wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom nabywców – mówi Łukasz Kusiak, menedżer produktu w Continental Opony Polska.

Siedmioletni okres gwarancyjny jest potwierdzeniem najwyższej jakości opon Continental.

– Jakość ogumienia odgrywa tu kluczową rolę, ponieważ przekłada się bezpośrednio na bezpieczeństwo jazdy – podkreśla Łukasz Kusiak.



Continental
PremiumContact 6

Wirtualna premiery Wintrac

tekst i zdjęcia: **Vredestein**

Firma Vredestein zmodernizowała swoją renomowaną oponę Snowtrac i nadała tak powstałemu modelowi nową nazwę Wintrac. Nowy model opony jest jeszcze lepiej przystosowany do obecnych zim w Europie.

Charakteryzuje się lepszymi osiągnięciami w mokrych warunkach, jednocześnie zapewniając doskonałe parametry jazdy po śniegu. Nowy model opony Wintrac miał pierwotnie zostać zaprezentowany podczas targów The Tire Cologne, które w tym roku zostały odwołane. Został on zamiast tego zaprezentowany w ramach pierwszej wirtualnej premiery produktu firmy Vredestein.

Nowy model stanowi istotną zmianę perspektywy: z opony przeznaczonej głównie do jazdy po śniegu na uniwersalną oponę zimową – stąd zmiana marki ze „Snowtrac” na „Wintrac”. Lepiej dostosowany w szczególności do warunków zimowych panujących w Europie model ten dołączy do nowej rodziny opon Vredestein Wintrac wraz z modelem Wintrac Pro (jego odpowiednikiem w segmencie Ultra High Performance).

Model Wintrac stworzono z wykorzystaniem nowej konstrukcji i nowych materiałów. Udoskonalony bieżnik wyposażono w specjalną strukturę z rowkami w kształcie litery V z otworem przelotowym, zapewniając optymalne odprowadzanie wody w kierunku wzdłużnym i poprzecznym. Kostki na krawędziach zawierają



opatentowane „adaptacyjne” lamele 3D, zwiększające całkowitą długość lametek i zapewniające doskonałe osiągi w warunkach zimowych w ciągu całego okresu użytkowania opony. Zazębiające się kostki bieżnika zapewniają dodatkową stabilność, która znacznie zwiększa przyczepność podczas jazdy na suchej i mokrej nawierzchni.

Wintrac charakteryzuje się w lepszymi w wielu aspektach osiągnięciami w porównaniu z poprzednim modelem, w tym o 10% lepszym odprowadzaniem wody (lepsza ochrona przed efektem aquaplaningu), o 5% większą długością lametek i o 5% większą powierzchnią przylegania gumy do nawierzchni, zapewniając tym samym lepszą przyczepność zarówno na mokrej, jak i pokrytej śniegiem nawierzchni. Co więcej, mieszanka polimerów i cząstek żywicy wchodząca w skład nowej generacji mieszanki krzemionkowej o dużej gęstości w połączeniu z owalną powierzchnią styku i równomiernym rozłożeniem nacisku zapewniają prawidłowe zużycie i lepsze osiągi. Dzięki temu model ten umożliwi przejechanie nawet do 10 000 km więcej i charakteryzuje się jeszcze lepszymi parametrami od wersji opony Snowtrac 5. Na koniec warto również wspomnieć, że niższy opór toczenia przekłada się na znaczne obniżenie zużycia paliwa.

Prezentacja nowej opony podczas pierwszej wirtualnej premiery udowadnia, że Vredestein idzie do przodu nawet w obliczu pandemii Covid. Pierwsza faza produkcji rozpoczęła się już w obu europejskich zakładach produkcyjnych firmy Apollo Vredestein. Nowe opony będą początkowo dostępne w rozmiarach 27, w wersjach 15- i 16-calowych. Jedna z wersji została już homologowana przez producenta oryginalnego sprzętu (konkretnie dla modelu VW Golf). Druga faza produkcji, obejmująca dodatkowe rozmiary, wejdzie w życie w roku 2021.



Wyzwanie czy szansa?

Triangle Tyre w dobie Covid-19

rozmowa: **Mirosław Giecwicz** / zdjęcia: **Triangle Tyre**

Jesteśmy gotowi zamienić wyzwania związane z trudniejszym czasem w gospodarce w szansę, zarówno dla nas samych, jako firmy produkującej opony, jak i dla użytkowników końcowych, którzy będą mieli możliwość doświadczyć wysokiej jakości opon w bardzo konkurencyjnej cenie – mówią w wywiadzie dla „Świata Opon” **Angelo Giannangeli, dyrektor marketingu Triangle Tyre Europe**, oraz **Mirco Spiniella, dyrektor ds. rozwoju biznesu w Europie Triangle Tyre**. Rozmawia red. Mirosław Giecwicz.

Jak wygląda obecnie sytuacja w Triangle Tyre i jak pandemia wpłynęła na sytuację w firmie?

Firma Triangle Tyre, będąca chińską spółką, doświadczyła pandemii już przy pierwszym wybuchu epidemii, w wyniku czego w lutym wprowadzono w kraju ograniczenia, wstrzymano produkcję w fabrykach. Okres blokady i zarządzania kryzysem w Chinach był znacznie krótszy niż w Europie. Rynek krajowy w Chinach szybko się odbudował, rozwinął i zadziałał pozytywnie dla naszej sprzedaży dokładnie w tym momencie, w którym w pozostałych częściach świata pandemia zaczęła uderzać mocniej.

Nasze europejskie biuro znajduje się w Mediolanie, we Włoszech, jednym z najbardziej dotkniętych wirusem obszarów kontynentu. Zamknęliśmy biuro wcześniej, rozpoczęliśmy pracę w domu, ale najważniejsze jest to, że kontynuowaliśmy obsługę naszych klientów w całym regionie, będąc w stałym kontakcie z każdym z nich i starając się wspólnie znaleźć rozwiązania dla tej niezwyklej sytuacji. Szczerze mówiąc, nasze działania nigdy nie ustały ani w Chinach, ani w Europie. Mieliśmy jedynie opóźnienie w ponownym uruchomieniu produkcji po chińskim Nowym Roku.

Siedziba Triangle Tyre jest w Chinach. Jak obecnie wygląda tam rynek oponiarski?

Według naszych informacji, chiński rynek opon praktycznie wrócił do normy, a w czasie kryzysu Covid-19 kraj ten doświadczył spowolnienia tylko przez kilka tygodni. Wygląda na to, że różny czas wybuchu epidemii wirusa w różnych częściach świata w zróżnicowany sposób zakłócił działalność gospodarczą i powrót gospodarczy do sytuacji sprzed pandemii będzie w Europie trwał dłużej.

Wróćmy więc teraz do Europy. Które sektory z Waszej oferty ucierpiały najbardziej, a które nie? Bochyba opony przemysłowe niekoniecznie?

W Europie mamy w swoim portfolio trzy segmenty opon: Consumer (PCR), Truck & Bus (TBR) i Off The Road (OTR). Jesteśmy niezwykle zadowoleni z wolumenów sprzedaży, jakie udało nam się osiągnąć w ostatnich miesiącach w segmencie opon konsumenckich, kiedy to nasi krajowi partnerzy nie poddali się i w pełni zrozumieli możliwości, jakie po kryzysie mogą się pojawić. Rozpoczęli oni już teraz ponownie



Mirco Spiniella
dyrektor ds. rozwoju biznesu w Europie



Angelo Giannangeli
dyrektor marketingu w Europie

działalność z naszymi produktami i złożyli już dobre zimowe zamówienia na następny sezon. W ostatnich miesiącach nasze fabryki wykorzystwały pełne moce produkcyjne, aby wygenerować część zapasów i mieć natychmiastową dostępność gotową do wysyłki. W PCR działamy zgodnie z naszym ambitnym poziomem docelowym, co stanowi znaczną poprawę w stosunku do dobrych wyników z 2019 roku.

W przypadku sektora TBR, dotkniętego falami antydumpingowymi wprowadzonymi w Europie w 2018 roku, nadal mamy dobrą sprzedaż od lojalnych klientów, którzy doceniają jakość naszych produktów. Sektor samochodów ciężarowych prawdopodobnie ucierpiał mniej w Europie, ponieważ nawet podczas blokady wiele towarów mogło być nadal dostarczanych i podążaliśmy za tym samym trendem rynku.

W kategorii Off The Road znajdujemy się w obszarze podobnych ilości w porównaniu z ubiegłym rokiem, mając na uwadze, że wraz ze spadkiem całkowitego popytu prawdopodobnie zyskamy dodatkowy udział w rynku, który jest już dwucyfrowy dla nas w kanale wymiany.

Jak obecnie wygląda oferta Triangle Tyre? Co ona zawiera?

W Triangle Tyre intensywnie pracowaliśmy nad odnowieniem oferty PCR w ciągu ostatnich trzech lat. Wprowadziliśmy na rynek nowe produkty, ale także rozszerzyliśmy asortyment o nowe rozmiary, szczególnie w UHP i SUV-ie. Celem było stworzenie kompletnego planu rozwoju produktów zorientowanego na Europę, który mógłby utrzymać nasz rozwój na najbardziej wymagającym rynku na świecie. W segmencie konsumenckim naszym celem jest w rzeczywistości stać się punktem odniesienia dla

oferty ekonomicznej, z bezkonkurencyjnym stosunkiem do osiągnięć opon. Wdrożyliśmy również dedykowane programy marketingowe, dając zarówno hurtownikom, jak i detalistom odpowiednie narzędzia, które pomogą konsumentom wybrać Triangle Tyre. Bieżniki są nowoczesne, doskonale wyglądające i dobrze wykończone, dzięki w pełni zautomatyzowanej fabryce i w pełni kontrolowanemu procesowi produkcji.

Dzięki doświadczeniu naszego europejskiego zespołu i profesjonalizmowi naszych partnerów w całej Europie oferta OTR została wzbogacona o dodatkowe rozmiary, ulepszone produkty i nowe wzory. Nasz asortyment obejmuje wszystkie zastosowania, m.in. budownictwo, kamieniołomy, kopalnie odkrywkowe i podziemne, porty i przeładunek przemysłowy.

Nasz asortyment TBR obejmuje europejskie rozmiary, mamy też wiele dostępnych wzorów odpowied-



Główna siedziba Triangle Tyre



Główna siedziba Triangle Tyre

nich do zastosowań autostradowych, regionalnych, usług mieszanych i autobusowych. Spowolniliśmy rozwój nowej generacji wzorców TBR z powodu nagłego wprowadzenia taryf antydumpingowych w 2018 roku, ale nadal prowadziliśmy prace badawczo-rozwojowe nad unowocześnieniem niektórych z naszych kluczowych europejskich produktów. Nadal też pracujemy nad nowymi propozycjami.

Co ostatnio Triangle Tyre wprowadziło do swojej oferty i czym obecnie się zajmujecie?

W PCR w roku 2020 skoncentrowaliśmy się na segmencie zimowym, wprowadzając dwa nowe bieżniki. To opona WinterX TW401, przeznaczona dla Europy Środkowej. Jednocześnie dodaliśmy nowe rozmiary w zimowym wzorze UHP, asymetrycznym PL02, który został wprowadzony na rynek w ubiegłym roku. Zaprezentowaliśmy również zupełnie nową oponę z kolcami, IcelynX TI501. To bardzo nowoczesny wzór o dużej gęstości kolców, głównie dla krajów skandynawskich, gdzie Triangle ma już spory udział w rynku.

W segmencie Off The Road wprowadziliśmy nowe produkty, a także rozszerzyliśmy i unowocześniliśmy część naszej oferty. Dobrymi przykładami naszych postępów są m.in. nowe opony do ładowarek kołowych w układzie bezkierunkowym TB598 L3 w rozmiarze 23,5R25; do przegubowych wywrotek TB598S ze zoptymalizowaną głębokością bieżnika E4 w rozmiarze 33,25R29. Niedawno wprowadzono również zupełnie nowy produkt dla żurawia samojezdnego – TB576 w rozmiarze 525/80R25, który został dodany do wychodzącego wcześniej 385/95R25.

Wszystkie te nowości miały mieć swoją premierę na targach The Tire Cologne w maju tego roku. Jak wiemy, targi zostały odwołane z powodu kryzysu wirusowego.

Jak Waszym zdaniem będą wyglądały kolejne miesiące w branży oponiarskiej w Europie?

W związku z pełnym trzymiesięcznym kryzysem w obliczu pandemii Covid-19 szacuje się, że w tym roku Europa ucierpi nawet na 10-procentową recesję. Przemysł motoryzacyjny, wraz ze wszystkimi powiązаныmi sektorami, stracił 80% swoich przychodów w marcu i kwietniu. Oczekiwano, że popyt na rynku opon spadnie od 30 do 50% w miesiącach maj – sierpień.

Pełny rok 2020 będzie prawdopodobnie niższy o około 20%, co spowoduje w drugiej połowie roku napięcie cenowe, które zwiększy konkurencyjność.

Drastyczne i nagłe załamanie gospodarki zubożyło konsumentów, a to spowoduje przesunięcie popytu w kierunku tańszych opcji, zwłaszcza w zakresie PCR. W naszym sektorze pojawią się interesujące czasy i wyzwania, z którymi musimy się zmierzyć. My jesteśmy gotowi zamienić wyzwania w szansę, zarówno dla nas samych, jako firmy produkującej opony, jak i dla użytkowników końcowych, którzy będą mieli większe szanse doświadczyć wysokiej jakości opon w bardzo konkurencyjnej cenie.

Dziękuję za rozmowę.



FELGI ALUMINIOWE SEVENTY9



SV-A



SV-B



SV-C



PERFEKCYJNY STYL
NOWOCZESNY DESIGN
BEZPIECZENSTWO UŻYTKOWE

SZEROKI WYBÓR ROZMIARÓW I WERSJI KOLORYSTYCZNYCH

www.felgeo.pl

SKLEP@FELGEO.PL • 95 752 19 90 • WYSZYŃSKIEGO 34B • 66-470 KOSTRZYN NAD ODRA

FELGEO
FELGI I AKCESORIA



2020/2021

FELGI STALOWE
DO SAMOCHODÓW OSOBOWYCH,
DOSTAWCZYCH I CIĘŻAROWYCH

ZAMÓW BEZPŁATNY KATALOG

info@pl.mw.gruppocln.com tel. +48 81 746 87 69

MW Poland Sp. z o.o.

ul. Melgiewska 7-9 · 20-209 Lublin · tel.: +48 81 7468769 · faks: +48 81 7468728 · e-mail: info@pl.mw.gruppocln.com · www.magnetto.pl

Gotowy stawić czoło nadchodzącej przyszłości

MC:01 e-URBAN, najnowsza propozycja powstała dla autobusów elektrycznych



tekst: **Rafał Dobrowolski**

zdjęcia: **Prometeon Tyre Group Polska Sp. z o.o.**

Jaosław Krzempek

dyrektor generalny firmy

Prometeon Tyre Group Polska Sp. z o.o.

Pełne pokrycie w trzech segmentach cenowych ogumienia. Ścisła współpraca z dealerami partnerskimi dla lepszego pokrycia rynku i usprawnienia usług dla użytkownika końcowego. No i rosnące – pomimo panującej sytuacji – słupki sprzedaży. Prometeon Tyre Group jest gotowy do stawienia czoła nowym wyzwaniom najbliższej przyszłości.



Prometeon Tyre Group wchodził w skład Pirelli Group do marca 2017 roku. Od tego czasu Prometeon wykorzystuje zastrzeżone technologie, aby oferować najnowocześniejsze produkty i usługi w zakresie innowacji i zrównoważonego rozwoju.

– Posiadając cztery fabryki: dwie w Brazylii, jedną w Egipcie i jedną w Turcji, Prometeon Tyre Group zatrudnia ponad 7300 osób i jest obecny na 5 kontynentach. Sercem innowacji technologicznych grupy są trzy ośrodki badań i rozwoju – we Włoszech, Brazylii i Turcji. Jest jeszcze dział badawczy w Egipcie. Łącznie zatrudnienie znajduje tam 100 inżynierów – podkreśla Jarosław Krzempek, dyrektor generalny firmy Prometeon Tyre Group Polska Sp. z o.o.

Biorąc pod uwagę cele handlowe w Europie i strategiczny charakter rynków wschodnioeuropejskich, ważne było, aby Prometeon miał lokalne zarządzanie sprzedażą i punkt odniesienia dla całego obszaru, a Prometeon Tyre Group Polska reprezentuje właśnie ten europejski oddział.

– Podczas wyboru ogumienia dla pojazdów osobowych lub jednośladów dużą rolę grają emocje i cena zakupu – wyjaśnia J. Krzempek. – Z bardzo nielicznymi wyjątkami w tym przypadku konsument nie jest ekspertem od produktu. Wybór opon dla floty pojazdów ciężarowych opiera się na szerszej ocenie ekonomicznej, uwzględniającej osiągi opony i jej trwałość, osiągnięty przebieg, ekonomiczność pokonanych kilometrów. Ponadto, użytkownicy końcowi (floty) są zdecydowanie bardziej ekspertami w dziedzinie opon ciężarowych.

Biznes po polsku od Estonii po Cypr

Zgodnie z wizją firmy Prometeon – dealerzy odgrywają istotną rolę. Wynika to z ich szerokiej obecności i głębokiej wiedzy na temat terytorium, na którym działają. Prometeon dalej rozwija i wzmacnia synergiczną współpracę z lokalnymi sprzedawcami detalicznymi, ponieważ uważa ich za prawdziwych partnerów w swojej strategii dostarczania zintegrowanej oferty produktów i usług flotom.

Przypomnijmy, że firma gwarantuje od 2019 roku pełne pokrycie w trzech segmentach cenowych ogumienia, od propozycji budżetowych, przez segment medium aż po premium. W klasie budżetowej do wyboru są aż cztery marki opon: Anteo, Pharos, Eracle i Tegrys. Formuła to propozycja klasy średniej (medium). Prócz bieżników szosowych dostępne są też aplikacje do jazdy w terenie, na drogi regionalne, jak i trasy długodystansowe, na mokre i zaśnieżone nawierzchnie. Po dziś najbardziej wszechstronną oponą z gamy Pirelli jest Triathlon. Ten produkt klasy premium jest doskonały od trzech lat. Niedawno dodano nowe rozmiary o niskich profilach. W tym roku oferta firmy została wzbogacona o linię Proway dla transportu dalekobieżnego. Opona ta została skonstruowana tak, aby przebyć największą możliwą liczbę kilometrów. Jeszcze lepszy wskaźnik efektywności paliwowej idzie w parze z rekordowym przebiegiem.

– Nie zapominamy też o transporcie pasażerskim. Wprowadziliśmy do naszego portfolio kolejne opony typu Coach do dalekobieżnych autokarów w rozmiarach 295/80 i 315/80. Obie na obręcze 22,5 cala charakteryzować się będą zwiększonym indeksem nośności. A już niedługo można oczekiwać absolutnej nowości: propozycji dla autobusów elektrycznych. Jako pierwszy model z nowej gamy zadebiutuje w Polsce MC:01 e-URBAN – kontynuuje nasz rozmówca.

Ta opona charakteryzuje się nawet o 10% niższym oporem toczenia (w stosunku do poprzedniej generacji opony MC:01), klasyfikując go jako najlepszy w swojej klasie, z klasą efektywności energetycznej B. Dzięki temu MC:01 e-URBAN przyczynić się ma do zwiększenia autonomii autobusów miejskich i skrócenia cykli ładowania akumulatorów dla pojazdów z napędem elektrycznym, a tym samym do zmniejszenia emisji CO₂.

Rozbudowa fabryk i rekord w czasach pandemii

Wrażenie robi nie tylko wszechstronna propozycja rynkowa. W latach 2017–2020 w zakładzie w tureckim mieście Izmit zwiększono moce produkcyjne aż o 70%. We współpracy z centrum badawczo-rozwojowym w Mediolanie fabryka ta produkuje opony przeznaczone dla autokarów i transportu miejskiego.

– I tylko w tym segmencie odczuliśmy spadki sprzedaży w związku z ograniczeniami w dziedzinie mobilności w okresie panującej pandemii. Czego nie można powiedzieć o pozostałych liniach produktowych. Czy to marzec, czy kwiecień, czy maj tego roku – odnotowaliśmy dwucyfrowe wzrosty sprzedaży w porównaniu z analogicznymi miesiącami roku ubiegłego – nie kryje satysfakcji nasz rozmówca. – Rynek europejski ogólnie przeżywa moment kryzysu z powodu pandemii, co dotyczy też Polski. Natomiast my jako Prometeon w Polsce mamy pozytywne wyniki i oczekujemy poprawy w stosunku do ubiegłego roku.

– Gdzie upatrywałbym sukcesu rynkowego naszej propozycji? Na pewno tak satysfakcjonujące wyniki są efektem pracy niezwykle młodego zespołu. Dość powiedzieć, że średnia wieku pracowników w warszawskiej centrali nie przekracza trzydziestki – podsumowuje Jarosław Krzempek, dyrektor generalny firmy Prometeon Tyre Group Polska Sp. z o.o.



Ogumienie Proway dla transportu dalekobieżnego

Serwis mobilny Camso Solideal

tekst: **Camso**

Od początku globalnego kryzysu do chwili obecnej **Camso było w stanie prowadzić swoją działalność i dostosować procesy serwisu Solideal**, aby zapewnić wydajny, płynny i bezkontaktowy montaż opon do wózka widłowego.

montażem starej opony z felgi i utylizacją opon. We wszystkich przypadkach internetowe przetwarzanie zamówień umożliwia bezkontaktową i wydajną obsługę.

Bezpieczeństwo stało się priorytetem dla personelu, klientów i społeczności

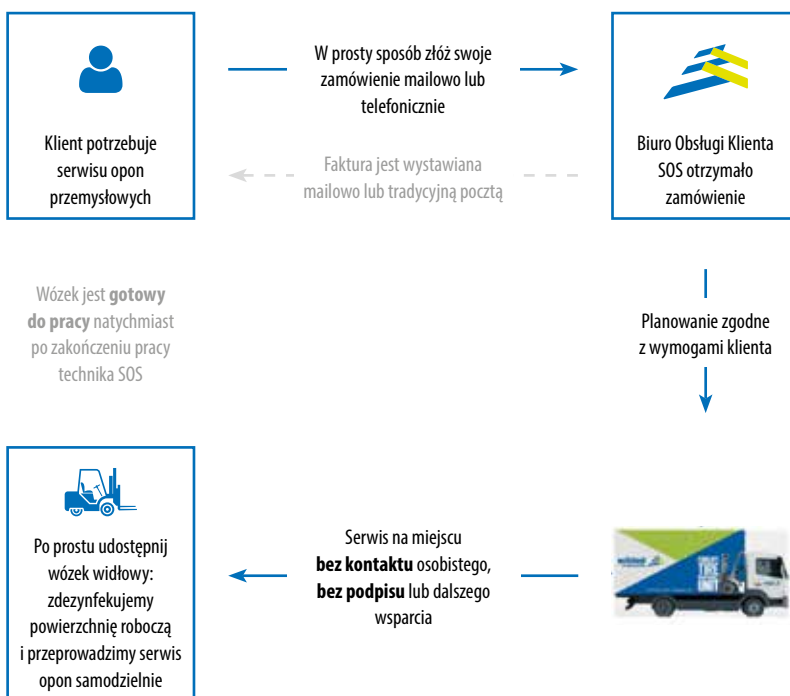
Od początku pandemii Covid-19 Camso koncentruje swoje wysiłki na jednym priorytecie: zapewnieniu zdrowia i bezpieczeństwa swoim pracownikom, klientom i społecznościom, których wszyscy są członkami. Producent opon dostarcza i serwisuje jedne z najważniejszych usług w różnych branżach, takie jak obsługa portów, logistyka, farmaceutyki, usługi zdrowotne, przemysł spożywczy, siły bezpieczeństwa i firmy energetyczne. – *Rozumiemy zasadniczy charakter działań naszych klientów i zależy nam na sukcesie branży transportu wewnętrznego (Material Handling). Obsługa i zaopatrzenie tych sektorów ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia ciągłości ich działalności i przyczynienia się do globalnego wysiłku przeciwko pandemii* – wyjaśnia Torsten Müller, dyrektor wykonawczy linii usług w Camso.

Aby nadal wspierać swoich klientów, Camso dostosowało procesy biznesowe i wdrożyło nowe standardy zdystansowania społecznego, a także ponownie uruchomiło produkcję w różnych fabrykach. – *Naszym celem jest jak najskuteczniejsze przyczynienie się do odzyskania środków finansowych w branży, bez narażania na szwank działalności gospodarczej, zdrowia i bezpieczeństwa ludzi* – podsumowuje Torsten Müller.

Dzięki wprowadzeniu nowych procedur w wybranych europejskich spółkach Grupy Camso nie ma potrzeby osobistego kontaktu z klientami, którzy mają potrzebę wymiany opon do wózków widłowych: zamówienia są przetwarzane online lub telefonicznie, co inicjuje usługę mobilną zaplanowaną na moment, w którym można odizolować wózki widłowe. Technicy SOS, bez wyjątku, wykonują pełną bezkontaktową usługę wymiany opon, dba-

jąc o dezynfekcję maszyn przed pracą i po ich użyciu. Klient nie wymaga dalszego wsparcia ze strony serwisu Solideal.

Dla klientów, którzy chcą samodzielnie zamontować opony, serwis Solideal udostępnił również drugą opcję: usługę dostawy gotowych kół. W takim przypadku opony są dostarczane do lokalizacji klienta już zamontowane na feldze wymiennej dostarczonej przez klienta. Klienci odsyłają stare koła, a technicy SOS zajmują się de-



RYZYKOWNE NAPRAWY OPON

tekst i zdjęcia: **Jan Pluta, Vegas Opony**

Prowadząc serwis specjalizujący się w naprawie opon, bardzo często spotykamy się z oponami po nieudanych i nieskutecznych naprawach „do poprawki”. Nie ma szkół przygotowujących do pracy wulkanizatora, więc wszyscy muszą się szkolić na różnych kursach przygotowujących do zawodu, toteż pomysłowość ludzka nie zna granic.

Trafiają do nas opony naprawdę z bardzo dziwnymi sposobami naprawy, niepopartymi żadnymi testami skuteczności, niezgodnymi z technologią, rzetelnością i profesjonalizmem, świadczącymi o braku wiedzy na temat konstrukcji opony i jej budowy. Poniżej prezentujemy kilka najdziwniejszych przypadków, jakie trafiły do serwisu Vegas Opony.

Opona ciężarowa z uszkodzeniem bocznym, naprawiona kołkiem. To kardynalny błąd! Naprawa kołkiem jest możliwa tylko w obszarze czoła opony. Niedozwolone jest stosowanie kołka z łatką w obszarach bliskich barku, jak również na boku opony. Ważne, aby przy tym zwracać uwagę na fakt, że im większy jest współczynnik prędkości opony, tym mniejszy jest zakres powierzchni czoła opony, który może podlegać naprawie kołkiem (fot. 1).

Niezaoczkowane i niezabezpieczone kołkiem lub wulkanizacją przecięcie powoduje korozję w części stalowej i dalsze postępujące uszkodzenie. Ważnym elementem każdej naprawy jest ustabilizowanie uszkodzonych linek i precyzyjne ich zaoczkowanie. Przy wycinaniu linek należy uważać, aby nie naruszyć zdrowej linki karkasu, gdyż powoduje to niepotrzebne jej osłabienie i zwiększa wymaganą wielkość wkładu naprawczego. Pominięcie tego ważnego punktu przy naprawie spowoduje stopniowe powiększanie się uszkodzenia. Poniżej widoczne uszkodzenie po gwoździu, niezabezpieczone wulkanizacją, doprowadziło do przerdzewienia i powiększenia otworu (fot. 2).

Zszywanie lub skręcanie opony drutem nie jest najlepszą metodą naprawy (fot. 3–6).

Nie powinno się naprawiać opony diagonalnej łatką radialną i odwrotnie. Przy doborze wkładu naprawczego podczas naprawy należy wziąć pod uwagę konstrukcję opony, dla opon diagonalnych stosowane są wkłady krzyżowe, a dla opon radialnych – najprościej opisując – wkłady „prostokątne”. Ważny jest też kierunek wklejenia wkładu. Kierunek nitek kordowych wkładu naprawczego musi być zgodny z linkami osnowy opony, a środek miejsca uszkodzenia musi odpowiadać środkowi wkładu naprawczego (fot. 7–9).



Fot. 1



Fot. 2



Fot. 3



Fot. 4



Fot. 5



Fot. 6



Fot. 7



Fot. 8



Fot. 9

Błędem jest stosowanie wkładu naprawczego po zewnętrznej stronie opony (fot. 10–11).

Niewłaściwe jest zastosowanie wkładu naprawczego zrobionego ze starej opony oraz przykręcenie go śrubami (fot. 12–13).

Wśród handlujących oponami używanymi powszechny jest cytat: „Z łatą się nie sprzeda”. Stosowanie zbyt małych wkładów naprawczych, aby ukryć wielkość uszkodzenia, powoduje nieodwracalne straty w oponie (fot. 14–16).

Nie jest dobrym pomysłem naklejanie na siebie kolejno trzech wkładów naprawczych (fot. 17).

Nie ma technologii pozwalającej naprawić przeciętą drutówkę w stopce (fot. 18–19).

Opony z przeciętą drutówką w stopce nie nadają się do naprawy. Jednak mamy przykład naprawy również tej strefy opony. Osoba, która wdrożyła taką metodę odbudowy drutówki w stopce opony, wykazała się niezwykłą pomysłowością i pracowitością. Do wykonania rekonstrukcji tej nienaprawialnej części opony użyto misternie wyprofilowanej blachy oraz bardzo dużej ilości śrub i nakrętek. Faktem jest, że i tak na tej oponie nie udało się jeździć. Drutówka w stopce opony jest jak kręgosłup u człowieka.



Fot. 10



Fot. 11



Fot. 12



Fot. 13



Fot. 14



Fot. 15



Fot. 16



Fot. 17



Fot. 18



Fot. 19

Niedopuszczalne jest naprawianie przeciętej drutówki w stopce opony ani jej skręcanie, spawanie, zszywanie itp. O ile drutówka w stopce opony jest nienaruszona, to konstrukcje tekstylne kordu radialnego albo diagonalnego można odbudować zgodnie z technologią TAP-RAP. Na oponach nie tylko jeździ się po polu, ale uczestniczą one również w ruchu drogowym, z tego względu opona musi być naprawiona tak, aby zapewniała bezpieczeństwo i nie stwarzała zagrożenia dla innych uczestników ruchu.

Powyższe bardzo oryginalne pomysły naprawy opon okazały się w konsekwencji nieskuteczne. Bardzo często po takich próbach napraw opony trafiają do nas „do poprawy”. To wymaga dużo większego nakładu pracy, sporych umiejętności i pochłania dużo więcej materiałów naprawczych, przez co staje się bardzo kosztowne. Niezwykle istotne jest, aby naprawę uszkodzonej opony zlecać wyspecjalizowanym warsztatom. Naprawę powinien wykonywać pracownik przeszkolony, stosować dokładnie instrukcje naprawy, a przede wszystkim znać dobrze budowę opony i stosować sprawdzone materiały, narzędzia i maszyny.

Wiele opon podczas użytkowania ulega różnego rodzaju uszkodzeniu mechanicznym, które można poddać skutecznej naprawie i użytkować opony dalej zgodnie z ich pierwotnym przeznaczeniem. Ważne jest, aby naprawy były wykonane w sposób prawidłowy. Nieodpowiednio naprawiona opona może przynieść więcej złego niż dobrego. Niezastosowanie się do zasad prawidłowej technologii naprawy opony prowadzi do powiększania się pierwotnego uszkodzenia, które w konsekwencji powoduje wykluczenie takiej opony z dalszej eksploatacji. W dobie nacisku na ochronę środowiska i dbania o ekologię powinniśmy naprawiać opony skutecznie.

Więcej informacji:
www.vegas-otr.pl

NEWS >>>

Ronal R65 w trzech kolorach

Trzech nowych wersji doczekała się obręcz Ronal R65 – obok dotychczasowych wersji srebrnej i jetblack-mat dostępna jest teraz również w kolorze Cerium Grey.

Ronal R65 to klasyczna obręcz o podwójnych ramionach we współczesnej interpretacji. W nowej odsłonie, z ekskluzywną powłoką lakierniczą Cerium Grey, stanowi perfekcyjne połączenie formy, funkcjonalności i designu. Pięć podwójnych ramion, biegnących aż do zewnętrznego obrzeża, nadaje obręczy smukły i dynamiczny wygląd.

Nowy kolor dobrze komponuje się zarówno z ciemnymi, jak i z jasnymi pojazdami, a przeznaczony jest zarówno na lato, jak i na zimę. Obręcz dostępna jest w rozmiarach od 16 do 18 cali i z wybranym rozmieszczeniem otworów mocujących, co czyni ten model bardzo uniwersalnym.



ASPIRACJE BYCIA W CZOŁÓWCE

rozmawiał: **Mirosław Giecwicz** / zdjęcia: **Magna Tyres Poland**

Rozmawiamy z **Marcinem Kochaniakiem**, prezesem zarządu **Magna Tyres Poland**.





Magna – specjalistyczny producent mieszanek gumowych – przekształcił się w ciągu dekady w producenta opon. Z 14 biurami sprzedaży na całym świecie i oponami eksploatacyjnymi w ponad 130 krajach Magna jest poważnym graczem w branży. Co tak naprawdę powinniśmy jeszcze wiedzieć o Magna Tyres?

Dla firmy Magna zawsze w centrum uwagi pozostawały opony OTR. To w zasadzie się nie zmieniło, ale od czasu, kiedy zaczęliśmy kilkanaście lat temu, mając w ofercie kilka opon w podstawowych rozmiarach, asortyment wzrósł kilkakrotnie. Nie jest to nic dziwnego w przypadku firmy bardzo młodej w porównaniu z najważniejszymi graczami tego rynku.

Motorem naszych działań, i to nie tylko w kwestii asortymentu, ale również rozwiązań logistycznych, marketingu czy wsparcia administracyjnego, jest dorównanie najlepszym i największym. Stąd między innymi inwestycja w bardzo duży i nowoczesny punkt logistyczny w centrali firmy w Waalwijk w Holandii. Od marca tego roku operujemy z nowego obiektu o powierzchni blisko 60 000 m².

Jak szeroka jest dziś oferta Magna Tyres i dla jakich sektorów rynku dostarczacie opony?

Tak jak mówiłem, wciąż dla nas najważniejszym elementem oferty są opony wielkogabarytowe dla przemysłu ciężkiego, górnictwa, hutnictwa, budownictwa czy usług portowo-terminalowych. Ostatni rok to także początek sprzedaży opon serii construction, przeznaczonych do mniejszych maszyn budowlanych, takich jak koparki, koparkoładowarki, ładowarki teleskopowe, miniładowarki czy walce. Poza tym mniejsza, jeśli chodzi o wolumen, natomiast bardzo dla firmy ważna z punktu widzenia przychodów jest sprzedaż specjalistycznych opon pełnych – superelastycznych. Mam tu na myśli duże opony do ciężkich maszyn – w tym asortymencie jesteśmy absolutnym liderem – oraz mniejsze opony, w tym szczególnie do maszyn przeładunkowych.

Marcin Kochaniak



Opona Magna 27.00-49 MB410 na maszynie do obsługi hut KRESS 180CT Slag Pot Carrier

Nasza sprzedaż, także na pierwszy montaż, jest wsparta rozwiązaniami, które pozwalają nam dostarczyć klientowi kompleksowy produkt. Standardowo dostarczamy zestawy kołowe z felgą do maszyn przeładunkowych, już złożone, gotowe do przykręcenia do maszyny, a opony pełne wielkogabarytowe potrafimy zamontować od ręki, dzięki wydajnym prasom hydraulicznym. Jedną z nich, chyba największą, funkcjonuje zresztą w naszym oddziale w Rudawie koło Krakowa. Poza tym wciąż oferujemy pełny asortyment opon pełnych i pneumatycznych do wózków widłowych.

Celem firmy jest bycie jednym z globalnych liderów rynku opon OTR w zakresie górnictwa i budownictwa, gospodarki odpadami i recyklingu oraz przeładunku materiałów. Gdzie dziś jesteście, jeśli chodzi o rynek światowy i polski?

Na tak zadane pytanie odpowiadam zwrotem wymyślonym przez szefa naszej grupy i właściciela Magny Michaela de Ruijtera: jesteście tym producentem opon klasy OTR, który notuje najszybszy obecnie wzrost sprzedaży. To, jak wiadomo, nie oznacza, że jesteście najwięksi, ale podkreśla nasze aspiracje bycia w czołowie producentów w najbliższych latach. Szybki rozwój Magny został osiągnięty

dzięki strategii Michaela, polegającej na szybkim podejmowaniu decyzji oraz elastyczności w produkcji, aby spełnić wymagania klientów. Nasza wizja i koncepcja biznesowa są bardzo proste. Słuchamy naszych klientów i koncentrujemy się na ich potrzebach. Magna jest zawsze blisko użytkowników końcowych z kilkunastoma biurami regionalnymi. W mojej opinii właśnie bezpośrednia współpraca z użytkownikami opon to klucz do naszego sukcesu.

Co się najlepiej sprzedaje z Waszej oferty w Polsce?

Trudno odpowiedzieć na tak zadane pytanie. Obserwujemy stabilną sprzedaż całego asortymentu, natomiast nie sposób nie zauważyć, jak ważnym składnikiem tego miksu stają się mniejsze opony ze wspomnianej serii construction. Ze względu na różnorodność bieżników i wprowadzenie w tej gamie również opon radialnych, sprzedaż w 2020 roku na pewno będzie kilkakrotnie wyższa niż w zeszłym, który był dla nas pierwszy z tym asortymentem.

Warto też wspomnieć, iż mimo że jesteśmy producentem opon marki Magna i w zasadzie ich dystrybuowanie przez firmę Magna Tyres Poland to podstawa naszej działalności w Europie Środkowej, to bardzo ważnym elementem w naszych przychodach jest również sprzedaż opon

innych marek, takich jak Bridgestone czy Michelin. Dzięki swoim kontaktom na całym świecie pozyskujemy je w bardzo dobrych cenach.

Czy rynek polski różni się jakością od innych europejskich rynków?

Od kiedy zakończyłem wiele lat temu mój epizod zawodowy w jednej z hurtowni opon w Polsce, w zasadzie przestałem interesować się mocniej globalnym czy europejskim rynkiem. Moja praca skupia się na jak najlepszej penetracji rynku polskiego czy krajów sąsiednich, gdzie prowadzimy dystrybucję jako Magna Polska. To, co przewija się w rozmowach z innymi uczestnikami rynku, to na pewno fakt niezaprzeczalny, że Polska cechuje się bardzo niskimi marżami. Wiedząc w gruncie rzeczy, jak niszowy jest rynek opon przemysłowych w Polsce, i znając większość sprzedawców, zastanawiam się czasami nad ich motywacją. Teraz, kiedy dostęp do wszelkiego rodzaju sprawozdawczości finansowej jest uproszczony i dostępny online, widać jak na dłoni, kto chce, lubi i potrafi zarabiać. To po prawdzie mój największy dylemat od kilku lat.

Obserwuję z zazdrością też inne branże, gdzie standardem są przedpłaty, wysokie marże i długie terminy oczekiwania na dostawę produktów czy usług. Z całą pewnością można powiedzieć, że nasza branża jest niezwykle konkurencyjna. Oferuje obsługę praktycznie zawsze i wszędzie w trybie 24/7 i w dodatku godzi się na przeciągane tygodniami i tak już długie terminy płatności. Trudno nie zauważyć, że od co najmniej 10 lat ceny związane z obsługą opon OTR również stoją w miejscu. Usługa montażu czy naprawy opony jest dwukrotnie tańsza niż w Europie Zachodniej.

Na początku 2018 roku Magna Tyres Group rozpoczęła produkcję nowych opon „Made in Holland” w fabryce Hardenberg w Holandii. Proszę powiedzieć coś więcej na ten temat.

Tak, to chyba największy powód do dumy dla szefa naszej grupy. Produkcja w Holandii przewidziana była głównie do zaspokojenia popytu z rynku Stanów Zjednoczonych, gdzie funkcjonują bardzo duże bariery podatkowo-celne dla produktów z Chin. Można powiedzieć, że timing w tych okolicznościach był dla naszej firmy kluczowy. Jeśli chodzi o Polskę, to my również czerpiemy z zasobów holenderskiej fabryki. Aktualnie około 30% sprzedawanych przez nas opon ma etykietę „Made in Holland”. Ta tendencja ma charakter wzrostowy. Pozyskujemy z fabryki w Hardenbergu podstawowe rozmiary od 17,5R25 do 29,5R25.

Czy udało Wam się ostatnio wprowadzić na rynek jakieś ciekawe nowości?

Tak jak już mówiłem, nowością są opony serii construction – podstawowe rozmiary, takie jak 12,5/80R18, 16,9-28, 460/70R24, 10.00-20, i wiele innych do mniejszych maszyn. Wkrótce również pojawią się dwie nowe opony naszej marki MTP w rozmiarze 23,5R25 i 26,5R35 z bieżnikiem w klasie E4/L4. Na pewno wzrost różnorodności asortymentu nie będzie już tak spektakularny jak w latach poprzednich, po prostu dlatego, że większość najważniejszych rozmiarów już funkcjonuje.

Z całą pewnością nasza firma globalnie widzi swoje cele w oponach do największych maszyn, szczególnie wozideł sztywnoramowych o średnicach osadzania 51 czy 57 cali. Potencjał rynku jest ogromny, sam często dostaję monitoringi przebiegu naszych opon z kopalni Dalekiego Wschodu czy w byłych republikach radzieckich, gdzie w ramach jednego tylko oddziału funkcjonuje kilkadziesiąt 200-tonowych wozideł. W tym asortymencie nowością będzie opona M-Rigid, dostępna od rozmiaru 27.00R49 do 40.00R57.

Ostatnie miesiące to nie najlepszy czas dla światowej gospodarki. Koronawirus zburzył dotychczasowy porządek. Jak odbiło się to na Waszej działalności?



Opona Magna 26,5R25 MA08 L5 na ładowarce CAT966



Opona Magna 29,5R25 M-TERRAIN L4 na ładowarce Volvo L220

Paradoksalnie na pewno zamkniemy pierwsze półrocze z większym przychodem niż w tym samym okresie roku 2019. Jest to powód do dumy i moja osobista satysfakcja, że wszelkiego rodzaju tarcze kryzysowe nam się po prostu nie należą, ale nie znaczy to, że jestem optymistą co do drugiej połowy roku. Obawiam się, że budżet nie jest z gumy i przyjdzie ten moment, kiedy zapotrzebowanie na kamień spadnie, spowolni budowa dróg, ograniczone zostaną przetargi. Jak by to powiedzieć – okres wyborów nie sprzyja transparentności przekazu o stanie budżetu...

Dodatkowo kwestia samego wirusa Covid jest mało przewidywalna. W pierwszych miesiącach 2020 r. wirus rozprzestrzenił się na całym świecie, a jego nega-

tywny wpływ objął wiele krajów. Wydaje mi się, że zły wpływ na handel światowy i na naszą firmę może być poważniejszy, niż pierwotnie oczekiwano. Kursy walut, z których korzystamy, są wysokie, a przy osłabieniu popytu ceny towarów mogą ulegać znacznej obniżce.

Plany na najbliższe miesiące to...

Mimo niezbyt optymistycznych przewidywań po raz kolejny stosuję strategię ucieczki do przodu. Do tej pory zawsze okazywało się to skuteczne. I tak w najbliższym czasie zatrudniam wysokiej klasy specjalistę do naprawy opon OTR, zwiększając w dobie widma kryzysu zatrudnienie, i powołuję do życia kolejne regionalne biuro handlowe w Europie centralnej.

POLSKA MA DLA NAS NAJWIĘKSZE ZNACZENIE

rozmowa: **Mirosław Giecewicz** / zdjęcia: **Alliance Tire Group**

Z **Prabhakarem Garimellą, Head od Sales Central and Eastern Europe for Alliance Tire Group** stacjonującym w Warszawie, rozmawia red. Mirosław Giecewicz.

Alliance Tire Group (ATG) jest spółką zależną będącą całkowitą własnością japońskiej firmy Yokohama Rubber Company (YRC). Proszę opowiedzieć nam o firmie ATG.

Alliance jest w pełni członkiem grupy Yokohama od 2016 roku. Oryginalnie była to marka izraelska, nasz dział badawczo-rozwojowy i jedna z fabryk nadal znajdują się w Izraelu. Ta ostatnia weszła w skład grupy Alliance w 2007 roku po przejęciu przez hinduską rodzinę Mahansaria. Następnie, w latach 2009 i 2015 wybudowaliśmy dwie fabryki o dużych możliwościach produkcyjnych w Indiach, co zwiększyło naszą obecność na świecie i udział w rynku międzynarodowym. Obecnie Alliance to silna globalna marka obecna w 120 krajach na całym świecie.

Czym zajmuje się firma ATG, jaką ofertę proponuje, szczególnie na rynku europejskim?

Alliance Tire Group specjalizuje się wyłącznie w segmencie OTR (off the road). Mając najobszerniejsze portfolio produktów w branży – przeszło 3500 pozycji! – oferujemy największy wybór opon do maszyn

i pojazdów rolniczych, leśnych, budowlanych i przemysłowych.

Przodujemy we wdrażaniu najnowszych trendów i innowacji w branży, co roku wprowadzamy na rynek dziesiątki nowych bieżników, sięgając nawet 300 nowych rozmiarów i typów opon. Nasza oferta koncentruje się na innowacji i wartości dla użytkowników końcowych: produkty wysokiej jakości po atrakcyjnej cenie.

Wiedza specjalistyczna i wsparcie firmy Yokohama zwiększyło pewność dobrej jakości naszych produktów, dlatego oferujemy najdłuższy w branży okres gwarancyjny: do 10 lat dla opon do pojazdów rolniczych (stan na 2019 r.) i do 5 lat dla opon przemysłowych pełnych (stan na 2020 r.).

Firma ATG jest właścicielem kilku marek opon: Alliance, Galaxy i Primex. Proszę powiedzieć coś więcej na ten temat.

Grupa jest właścicielem trzech znanych na całym świecie marek: Alliance, Galaxy i Primex. Alliance to jedna z najsilniejszych marek rolniczych, zajmująca wiodącą pozycję w segmencie opon IF/VF do traktorów, opon flotacyjnych oraz opon do upraw rzędowych (tzw. Row Crop). Co więcej, Alliance jest jednym z trzech liderów rynku opon do pojazdów leśnych na świecie.

Galaxy to marka bardziej rozpoznawana w segmencie opon do pojazdów przemysłowych; oferujemy pełny asortyment opon radialnych OTR oraz opon pełnych, a także bogaty wybór opon do podnośników

ATG



Prabhakar Garimella

widłowych i opon do pojazdów portowych. Primex to także opony do pojazdów przemysłowych, budowlanych, ale obecna głównie na rynkach amerykańskich.

Na ile ważny jest dla ATG rynek europejski, a zwłaszcza polski, w porównaniu z innymi regionami?

Rynek europejski jest kluczowy dla ATG. Generuje firmie około 45% obrotu i 50% przychodów grupy. Pol-

ska ma dla nas największe znaczenie jako jeden z najważniejszych rynków rolniczych i maszyn rolniczych w Europie. Znaczenie Polski podkreśla fakt, że mamy w tym kraju duży zespół lokalny (dwóch menedżerów sprzedaży i dyrektora sprzedaży) oraz strategiczną współpracę z trzema znanymi i profesjonalnymi dystrybutorami opon: Bohnenkamp, JMK i Opmax.

W ciągu ostatnich pięciu lat nasz udział w rynku wzrósł z 2 do 8%, przy czym największy wzrost, o ponad 25%, nastąpił w 2019 roku. Naszym celem jest osiągnięcie w ciągu 3 do 5 lat 13–15% udziału w rynku polskim. Uważamy, że jest to wykonalne, ponieważ mamy wszystko, czego potrzebujemy do dalszego rozwoju: koncentrację na właściwych celach, właściwe produkty i zespół oraz właściwych partnerów dystrybucyjnych.

Jakie nowe produkty wprowadziła niedawno na rynek firma ATG i który z nich jest dla niej najważniejszy?

Największą nowością roku 2020 jest AGRI STAR II – gwiazda wśród opon ciągnikowych! W Polsce wprowadziliśmy ją na rynek dopiero od lutego, a już jest bestsellerem. W oponie wykorzystano unikalną tech-



Alliance Tire Group specjalizuje się wyłącznie w segmencie OTR (off the road). Oferuje najobszerniejsze portfolio produktów w branży – przeszło **3500 pozycji!**



Najnowocześniejsza opona do pojazdów leśnych na rynku (model ten był testowany w Polsce)

nologię warstwową (Stratified Layer Technology), która zapewnia doskonałą trakcję przez cały okres eksploatacji opony. Ponadto ma indeks prędkości D, a jest to wyjątkowa nota w segmencie standardowych ciągnikowych opon radialnych.

Inną ważną innowacją jest opona Forestar 643 do harwesterów i forwardeków – to najnowocześniejsza opona do pojazdów leśnych na rynku, która miała premierę w 2019 roku. Model ten był testowany w Polsce i staje się coraz popularniejszy w całej Europie Wschodniej.

Główną nowością w segmencie opon do pojazdów przemysłowych jest Alliance 585 do ładowarek teleskopowych. To prawdziwy mistrz wszystkich powierzchni: placów budowy, terenów rolniczych czy stref przemysłowych.

Nie zapominajmy też o naszej rewolucyjnej Alliance 398 – jedynej oponie, która w zeszłym roku otrzymała nagrodę AGRITECHNICA Innovation Award. To pierwsza opona rolnicza, która może osiągnąć prędkość do 100 km/godz. na autostradzie, zatem wyposażone w nie pojazdy mogą przewozić plony prosto z pola, co przyspiesza transport produktów. Obecnie te opony stosuje się w ciężarowych pojazdach rolniczych nowej generacji MAN i IVECO.

Czy koronawirus wpłynął na działanie Waszej firmy? Co się zmieniło?

Naturalnie koronawirus wpłynął na naszą fizyczną obecność, ale nie na ducha. Mieliśmy pewne problemy związane z dostawami i logistyką, ale na szczęście nie wpłynęło to na naszą działalność w Polsce. Nasi partnerzy dystrybucyjni doskonale spisali się z planowaniem i mieliśmy wystarczający zapas opon. Na rynku nie zabrakło naszych produktów i mogliśmy zapewnić rolnikom pełne wsparcie w szczycie sezonu. Ten czas wykorzystaliśmy do nawiązywania kontaktów z dealarami pojazdów i dystrybutorami opon poprzez wirtualne szkolenia produktowe i warsztaty techniczne.

Dziękuję za rozmowę.

Największą nowością roku 2020 jest AGRI STAR II – gwiazda wśród opon ciągnikowych



CAMSO MPT 553R

CAMSO MPT 793S

CAMSO MPT 753

CAMSO MPT 552

CAMSO MPT 532R

NASZE NOWE I ULEPSZONE OPONY WIELOZADANIOWE MPT

Odkryj naszą pełną ofertę opon wielozadaniowych (MPT), dostępnych w różnych rozmiarach oraz technologiach wykonania; w tym diagonalnej, pełnej i radialnej, by spełnić zapotrzebowanie większości maszyn kompaktowych dostępnych na rynku.



Podnośniki
teleskopowe



Kompaktowe
ładowarki kołowe



Mini-wywrotki



Koparko-
ładowarki



Betoniarki
samoładownicze

Aby zapoznać się z pełną ofertą naszych opon MPT odwiedź stronę mpt.camso.co



Camso Polska S.A.
ul. Trakt Brzeski 35
05-077 Warszawa
tel. 22 783 35 89, 783 35 90
biuro@camso.co

camso.co



TECHNOLOGIA



BEZPIECZEŃSTWO



WYDAJNOŚĆ

WYBIERZ NOWĄ *Cinturato P7*[™]
I PRZEJMIJ KONTROLĘ



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

ROLNIK RUSZYŁ Z KOPYTA?

Kultura techniczna na podatnym gruncie

tekst: **Rafał Dobrowolski** / zdjęcia: **Apollo Vredestein, Continental**

Sprzedaż w kanale tradycyjnym z uwzględnieniem serwisu wymiany opon w tym segmencie rynku ma największe znaczenie. Związane jest to z koniecznością szczegółowej analizy potrzeb gospodarstw rolnych oraz uwzględnieniem wielu zmiennych. Czy Covid-19 coś zmienił?

W gronie producentów i dostawców interesującego nas tu ogumienia spróbowaliśmy dostarczyć jak najwięcej opiniotwórczych komentarzy na temat sytuacji, biorąc za punkt wyjścia obostrzenia związane z pandemią. Zaczniemy od tego, który rzuca więcej światła na specyfikę owego sektora gospodarki.

– *Wieś, w odróżnieniu od miast i metropolii, nie ucierpiała tak bardzo z powodu pandemii koronawirusa SARS-CoV-2, zwłaszcza w sferze produkcji rolnej* – zauważa na samym wstępie Marcin Cywiński, regionalny kierownik sprzedaży w Continental Opony Polska Sp. z o.o. – *Na wsiach życie toczyło się i toczy dalej, w trybie zbliżonym do tempa przed pandemią. Prace polowe trzeba było rozpocząć niezależnie od pandemii. Innymi słowy, rolnictwo działało i musi działać nieprzerwanie.*

I dodaje, że z uwagi na lockdown, ograniczenia w przemieszczaniu i turystyce, Covid-19 wpłynął najbardziej na gospodarstwa agroturystyczne, zwłaszcza podczas Wielkanocy i majówki, ale miesiące letnie już zapowiadają się dobrze. Pomóc tu może tendencja do spędzania wakacji w kraju zamiast wyjazdów zagranicznych. Z kolei dla producentów zbóż, warzyw i owoców oraz hodowców zwierząt był to dobry czas na przeglądy parku maszyn i zaplanowanie napraw, w tym wymiany opon.

– *I dlatego jako firma oponiarska nie widzimy spadku na rynku ogumienia rolniczego – segment ten jest na*



Głęboki bieżnik nowej opony zawsze będzie lepiej sobie radził w polu niż zużyta opona. Kiedy jest susza, wystarczą opony, które mają 20–40% głębokości bieżnika



Marcin Cywiński

regionalny kierownik sprzedaży
w Continental Opony Polska Sp. z o.o.

Wpływ pandemii jest złożony i przejawia się w wielu aspektach. Continental ma w Polsce biuro handlowe, więc naszych pracowników w kraju nie dotknęły bezpośrednio ograniczenia produkcji. Od początku pandemii skupiliśmy się na zdrowiu pracowników i utrzymaniu dostaw. Dzisiaj musimy zapewnić rolnikom dostępność produktów, żeby zabezpieczyć ich mobilność i ciągłość produkcji rolnej. Mamy zapasy ogumienia oraz dobrze przygotowany magazyn i oferujemy dostawy w 24 godziny, możemy więc swobodnie zaopatrywać naszych klientów w szczycie sezonu żniwnego. Sprzedaż, zarówno dla rolników, jak i do dealerów pojazdów, sprzedawców opon oraz warsztatów wulkanizacyjnych, jest zapewniona stale.



stabilnym poziomie, jeśli chodzi o zakupy opon – podkreśla reprezentant marki Continental.

Odnotujemy kolejny powód optymizmu. W kwietniu bieżącego roku zarejestrowano 458 sztuk przyczep rolniczych – to o 62 sztuki więcej niż w tym samym miesiącu roku ubiegłego. Od początku tego roku rolnicy kupili 515 przyczep więcej niż przed rokiem, co daje wzrost o 38%. Nieco słabiej jest na rynku wtórnym, ale i tak po pierwszym kwartale br. notuje się wzrost transakcji o 11%. Skądinąd także ciągniki z drugiej ręki nadal sprzedają się dobrze. Rynek importowanych w pierwszym kwartale w 2020 roku to 4688 sztuk, podczas gdy w tym samym okresie roku poprzedniego 4757 sztuk. Ale najciekawsze doniesienia płyną z rynku pierwotnego. W kwietniu sprzedaż nowych traktorów rolniczych wyniosła 724 sztuki. Był to drugi najlepszy miesiąc pod względem sprzedaży w tym roku.

Powyższe skonfrontujemy z krajem, który uchodzi za wzór kultury technicznej. W takiej Holandii sprzedaż nowych traktorów kuleje. Od stycznia do kwietnia 2020 w Holandii sprzedano 836 traktorów, a w tym samym okresie zeszłego roku aż 992.

– Jakby tego było mało, w kwietniu br. zarejestrowano zaledwie 218 używanych traktorów, a rok wcześniej o tej samej porze 317, co sprawia, że rok 2020 jest jak dotąd najgorszym u nas od wielu lat – informuje nas Enno Schottert, kierownik działu opon rolniczych w holenderskiej hurtowni Heuver.

New Holland, FENDT, Deutz-Fahr, Kubota... – wyborem polskich rolników w marcu i kwietniu jest zdecydowanie markowy sprzęt. Jest jeszcze jeden powód, dla którego producenci ogumienia klasy premium upatrują swych szans właśnie w Polsce.

Cyfryzacja i automatyzacja

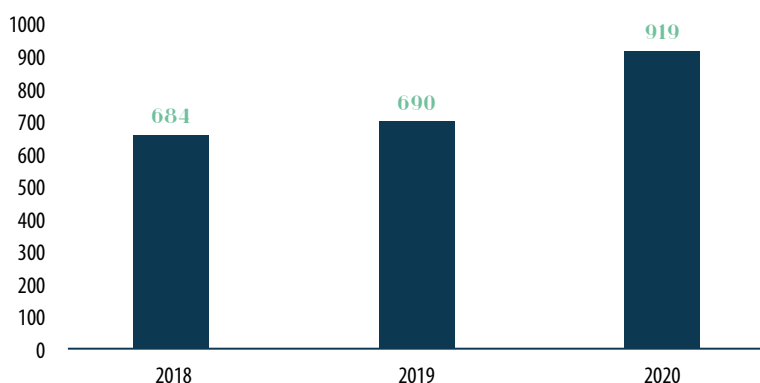
Rolnictwo już od dłuższego czasu przechodzi wielką przemianę, a globalne trendy, takie jak postępująca urbanizacja czy stały wzrost liczby ludności, wymagają podjęcia zrównoważonych działań w celu zapewnienia dostaw żywności oraz środków utrzymania obecnym, jak również przyszłym pokoleniom. Pandemia może jeszcze przyspieszyć ten rozwój, skoro wiele sfer życia (zakupy!) przeniosło się do internetu.

– Tak stało się też w rolnictwie, gdzie zamiast tradycyjnych aukcji mamy aukcje internetowe – kontynuuje Marcin Cywiński z firmy Continental. – Młodzi mieszkańcy wsi są bardziej otwarci na takie nowinki i paradoksalnie stan epidemii jeszcze przyspieszył ten trend. Nasze technologie są dobrą odpowiedzią i wpisują się doskonale w ten kierunek. Cyfrowe, zintegrowane systemy są bowiem dla Continentala kluczem do wydajnego, bezpiecznego oraz zrównoważonego rolnictwa.

Nasz rozmówca podkreśla, że pandemia może pobudzić popyt na inteligentne rozwiązania, jak

Sprzedaż ciągników w maju w latach 2018–2020

Źródło: na podstawie danych CEPIK



Maj br. także był bardzo dobrym miesiącem, jeżeli chodzi o rejestracje nowych ciągników w Polsce

ContiPressureCheck™ (dla jednego pojazdu) i ContiConnect™ (dla całego parku maszyn), skoro już dziś umożliwiają zdalną analizę danych o warunkach pracy opon w polu przez portal internetowy ContiConnect™, który nie tylko zbiera historię pomiaru ciśnienia w oponach pojazdów, ale również pozwala na monitorowanie osiągnięć i wydajności całego parku maszyn dla uzyskania najlepszych wyników.

– Można powiedzieć, że to jeden z pierwszych kroków w stronę rolnictwa 4.0. W przyszłości czujniki w oponach dostarczą dane np. na temat usług w terenie lub wilgotności gleby, a nawet ostrzeżenia przed możliwym utknięciem w gruncie wskutek opadów – zapowiada Marcin Cywiński z firmy Continental.

Ostatni z wymienionych walorów cyfryzacji jest wybitnie na czasie, patrząc na rodzimy sektor rolnictwa, który od kilku lat trapiiony był suszami, a ostatnio alertami pogodowymi. Od czerwca br. ciągle słychać o nawałnicach i podtopieniach, które nie pozostawiają wątpliwości, że na łysych oponach w grząskim terenie żaden sprzęt nie ujedzie.



Tegoroczna wiosna przyniosła upragnione przez rolników opady, a u dostawców produktów klasy premium zapisała się wzmożonym zainteresowaniem na „inteligentne” ogumienie

A po suszy przychodzi dzień...

Powwyższa przestroga nabiera znaczenia, odkąd IMGW opublikował długoterminową prognozę pogody na lato 2020 roku. W niektórych regionach kraju może wystąpić susza, ale także w lipcu należy się spodziewać gwałtownych burz z silnymi opadami deszczu, zwłaszcza na wschodzie kraju. Czy to nie wystarczający powód, by popyt na nowe bieżniki był nadszpodziejanie wysoki?

– Oczywiście, od dawna zauważamy ogromną zależność między sprzedażą nowych opon a występowaniem opadów – im bardziej mokro w polu, tym większa potrzeba posiadania wysokiego bieżnika w oponach, który pozwala na uzyskanie pożądanej trakcji umożliwiającej wykonanie prac polowych – potwierdza Paweł Gontarz, Business Development Manager OHT Apollo Vredestein Opony Polska Sp. z o.o. – Zauważamy, że coraz więcej rolników traktuje zakup opon nie jako wydatek, ale inwestycję, tzn. opłaci się kupić oponę droższą np. o 20%, ale zrobić na niej nawet 80–100% godzin więcej. Dodatkowo, podczas użytkowania opon premium cieszyć się można lepszym komfortem jazdy, mniejszym zużyciem paliwa oraz mniejszą podatnością na uszkodzenia mechaniczne. Tak naprawdę koszt opony możemy wyliczyć dopiero po jej zużyciu, gdzie cenę, jaką zapłaciliśmy, dzielimy przez wykonaną liczbę motogodzin.

Może faktycznie jest powód, by uznać ten rok za przełomowy. Gdy zbieraliśmy opinie o rynku, rolnicy spieszyli się, by do końca czerwca złożyć wnioski (online) na działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” oraz „Restrukturyzacja małych gospodarstw”. Zainteresowanie było ogromne. Jak wynika z danych ARiMR, tylko do 23 czerwca zarejestrowano ponad 6 tys. wniosków od rolników chcących rozwijać swoje małe gospodarstwa i prawie 3,6 tys. od tych, którzy planują gospodarstwo zmodernizować.

60 czy 200 tysięcy albo i pół miliona zł

Maksymalna kwota dofinansowania na zakup maszyn i urządzeń to 500 tys. zł. W tym roku, w związku z pandemią, Komisja Europejska przyjęła rozporządzenie umożliwiające państwom członkowskim zwiększenie zaliczek na płatności bezpośrednie i rozwój obszarów wiejskich przed zakończeniem kontroli na miejscu. Ma być elastyczniej... i mniej kontroli na miejscu. A to dość istotna zmiana.

– Zakupy nowego sprzętu w znakomitej większości oparte są na funduszach unijnych, co wiąże się z dużą ilością „roboty papierkowej”, i decyzja o zakupie np. ciągnika zapadała nawet kilka miesięcy wcześniej, stąd jeżeli będzie można mówić o wpływie epidemii na zakupy, to będzie on opóźniony – ocenia sytuację Paweł Gontarz z firmy Apollo Vredestein.

I dodaje, że teraz jest o tyle inaczej, że niektóre fabryki zostały zamknięte i rolnicy już z pewnym opóźnieniem dostali lub dostaną nowe maszyny. Niema-

jąca precedensu sytuacja globalna to jedno. Ale jest jeszcze jedna przesłanka, która w sytuacji niepewności może napędzić koniunkturę. Tym razem dostawcom ogumienia na rynek wtórny. Wiadomo, że skoro rośnie popyt na nowe maszyny, to stare trafiają na rynek wtórny. I raczej z bieżnikiem już mocno zużytym. Co wtedy? Najczęstszym wyborem nowego właściciela były tańsze opony.

– Rynek wtórny to głównie handlarze sprzętem używanym, często są to firmy, które poczynią np. niezbędne naprawy, doprowadzą ciągnik do porządku pod względem technicznym, mogą również wymienić opony na nowe. Jednak najczęściej w przypadku dalszej odsprzedaży sprzętu używanego stosuje się najtańsze opony, które mają wyglądać na nowe, prezentować „wysoki klocek” i być takim niby przypadkowym dodatkiem do maszyny, czyniącym jej zakup atrakcyjnym dla nowego właściciela – kontynuuje Paweł Gontarz.

Ów wątek rozwija reprezentant rodzimego przemysłu oponiarskiego. Punktem wyjścia jest konstatacja, że recesja zwykle charakteryzowała się tym, że rolnicy chętniej inwestowali swoje środki w tańsze produkty. W przypadku uszkodzenia częściej łąta się oponę i wstawia nową dętkę, żeby zaoszczędzić i jakoś przeczekać trudny okres.

– Okres pandemii niestety nie pozwolił na wzrosty w sprzedaży ogumienia do ciągników – rozwiewa wątpliwości Tomasz Polaszek, dyrektor sprzedaży w firmie Kabat Tyre. – Rolnictwo nie ucierpiało z powodu koronawirusa tak bardzo jak inne sektory przemysłu, ale nadal możemy odczuć recesję. Trudno powiedzieć, czy jest ona spowodowana pandemią, czy naturalnym cyklem koniunktury. Stale obserwowanym trendem jest napływ produktów z Azji. Są to produkty bardzo różnej jakości, jednak często w niskiej cenie. Musimy oczywiście konkurować z tymi produktami, ale w pierwszej kolejności jakością.



Paweł Gontarz

Business Development Manager OHT Apollo
Vredestein Opony Polska Sp. z o.o.

W związku z epidemią klienci wydawali się dobrze rozeznani w sytuacji i nie przeciągali decyzji o zakupie. Jeżeli w najbliższej perspektywie mieli obowiązkową wymianę opon, nie zwlekali, wiedząc, że taniej to już było. Jeżeli chodzi o nasz dział rolniczy, to uważamy, że epidemia nie będzie miała większego wpływu na sprzedaż opon, bo wszystkie prace polowe muszą być zrobione, sprzęt rolniczy musi wypracować swoje godziny w ciągu roku, a co za tym idzie – ogumienie zużywa się w sposób ciągły. A jak na razie „mokry rok” również będzie sprzyjał większej sprzedaży opon. Na pewno zmianie ulegnie specyfika pracy oraz kontaktów z użytkownikami czy dystrybutorami, jednak myślimy, że wspólnie poradzimy sobie z tym problemem i osiągniemy założone cele.

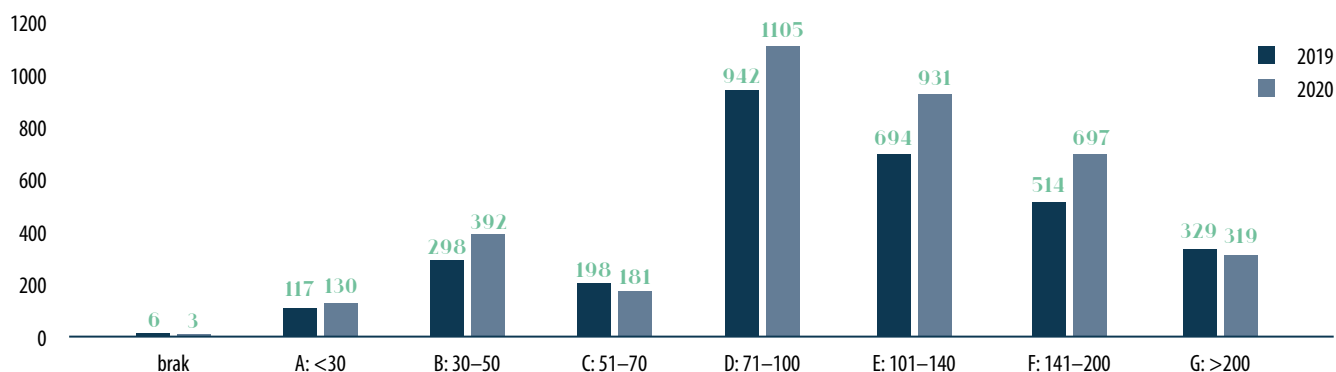
Niepokojące statystyki

Głosy o przeciągającej się dekonunkturze w sektorze interesującego nas tu ogumienia korespondują z „rozzarowującymi” statystykami. Według Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego i na podstawie danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Opon i Gumy (ETRMA), w pierwszym kwartale 2020 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali spadek sprzedaży we wszystkich segmentach opon, oprócz przemysłowych.

– W rolnictwie spadek ten sięga 15% do tego samego okresu rok wcześniej i jeżeli dodamy do tego fakt, że w roku 2019 w porównaniu z 2018 sprzedaż opon rolniczych w Polsce spadła o 17%, to być może zaczynamy

Sprzedaż ciągników w kategorii mocy w okresie styczeń–maj 2019–2020

Źródło: na podstawie danych Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych



Utrzymuje się generalny trend coraz to mocniejszych ciągników. W najwyższej kategorii powyżej 200 KM, pierwsze miejsce zajmuje marka John Deere, acz po pierwszych pięciu miesiącach roku liderem sprzedaży pozostaje New Holland, który polepszył swój udział w rynku do 20,8%



Tomasz Polaszek
dyrektor sprzedaży w firmie
Kabat Tyre

Założone plany wzrostu musieliśmy niestety zrewidować. Na szczęście specyfika branży, jaką jest sektor rolniczy, pozwoliła nam na utrzymanie nie najgorszych wyników sprzedaży, choć niestety są one dalekie od ambitnych założeń przygotowywanych z końcem roku 2019. Firma Kabat aktualnie ma w swojej ofercie oprócz setek typorozmiarów dętek również ponad 80 typorozmiarów opon diagonalnych. W związku z tym jesteśmy w pewnym sensie przygotowani na różny rozwój wydarzeń, jednak oczywiste jest, że najbardziej cieszy, gdy sytuacja rynku jest dobra, a siła nabywcza wysoka. Musimy być przygotowani na różny rozwój wydarzeń. Tym bardziej że sprzedajemy produkty do ponad 80 krajów na świecie.

mieć do czynienia z niepokojącym trendem – komentuje sytuację Włodzimierz Gałka, dyrektor ds. opon rolniczych i przemysłowych w firmie JMK w Wolsztynie.

W konkluzji słyszymy, że wśród przyczyn spadku sprzedaży opon rolniczych, który ma swój początek długo przed epidemią, należy upatrywać przede wszystkim niekorzystne warunki pogodowe, a wyciąganie wniosków na temat kondycji branży rolniczej tylko na podstawie ilości zarejestrowanych nowych maszyn może być błędne, ponieważ nieustannie windowane normy emisji spalin wymuszają na dilerach ich rejestrację.

Posłaliśmy tropem emisji spalin, bo też Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych w zwią-

ku z epidemią skierowała pismo do rządu z prośbą o przesunięcie o rok (z 1 stycznia 2021 r. na 1 stycznia 2022 r.) obowiązywania nowych norm emisji spalin dla pojazdów rolniczych i leśnych. To o tyle istotne, że od 1.01.2021 r. będą mogły być rejestrowane wyłącznie ciągniki spełniające kolejne wymogi normy emisji spalin Stage V. Na przełomie marca i kwietnia PIGMiUR przeprowadziła badanie dotyczące obecnej i przewidywanej koniunktury w branży. Dużo, bo aż 37,8% firm obawia się problemów z dostawami części zamiennych, komponentów, podzespołów czy gotowych produktów. To co najmniej zastanawiające, gdy się ma w pamięci statystyki PZPO/ETRMA. Jak tu rozumieć obawy o deficyt ogumienia?

– *Branża rolnicza cechuje się bardzo dużą sezonowością, być może nawet większą niż w oponach osobowych* – wyjaśnia Włodzimierz Gałka z firmy JMK. – *Są produkty, na które zapotrzebowanie trwa 2–3 tygodnie w roku, np. opony do kombajnów buraczanych. Jako dystrybutor musimy zapewnić dostępność tych produktów naszym klientom, tym samym bierzemy na siebie ryzyko magazynowania bardzo drogich opon.*

Wspomnijmy, że firma poza markami premium oferuje opony takich marek jak Alliance Cultor, Mitas czy Speedways, co w połączeniu z siecią Opony Express zapewnia dotarcie do klienta nie tylko z samym produktem, ale również z fachową obsługą.

Nie tylko na wyzwania pogodowe

Dostawcy ogumienia nie tylko wzbogacają portfolio produktów, ale też mocno kuszą swą klientelę korzystniejszymi warunkami zakupów. I tak np. Apollo Vredestein, od wielu lat współpracujący z producentami maszyn rolniczych, w ostatnim okresie wydłużył okres ochrony gwarancyjnej o dwa lata.

– *Dzięki temu, że jesteśmy niedużą firmą, możemy sobie pozwolić na indywidualne podejście do każdego użytkownika, a współpraca działu sprzedaży i działu technicznego powoduje, że żaden z użytkowników naszych opon nie czuje się jedynie klientem, ale również partnerem. Często nasze opony obejmujemy monitoringiem, odwiedzamy użytkowników, sprawdzamy ciśnienie, sposób użytkowania, analizujemy sposób zużycia się opon, doradzamy dobór właściwego ciśnienia, wyliczamy liczbę motogodzin, jaka została do końca życia opony. Przede wszystkim jesteśmy obecni w terenie, nie w biurze* – podkreśla Paweł Gontarz z firmy Apollo Vredestein.

Continental konsekwentnie wzbogaca ofertę ogumienia dla maszyn rolniczych. W ostatnich kilkunastu miesiącach o trzy modele: Tractor85, Tractor70 i TractorMaster. Ta pierwsza jest odpowiednia na każdą porę roku i wszystkie nawierzchnie – zarówno na glebę, jak i asfalt czy inne twarde powierzchnie. Ostatnia z wymienionych wygrała niedawno w serii



W przypadku mobilnych wymian opon w gospodarstwach i firmach rolnych dziś dominuje dystansowanie społeczne – maszyna zostaje ustawiona w umówionym miejscu, serwis dokonuje wymiany opon, telefonicznie zgłasza zakończenie pracy, odjeżdża, po pewnym czasie pracownik odbiera maszynę, a wszelkie dokumenty przesyłane są zdalnie



Krzysztof Załuski
Sales Manager Heuver
na Polskę

Pandemia nie mogła nie zweryfikować naszych planów, głównie w kwestii poszerzenia rynku zbytu. Stawiamy na stabilną współpracę z naszymi dotychczasowymi klientami. W poprzednim roku uruchomiliśmy nowy sklep internetowy, który cieszy się dużym zainteresowaniem oraz uznaniem wśród naszych klientów, szczególnie w tym trudnym okresie, w którym preferowane są zakupy online. Nie skupiamy się na sprzedaży jak największej ilości opon, lecz staramy się działać spokojnie, precyzyjnie odpowiadając na zapotrzebowanie naszych klientów. Nie martwi nas fakt, że obroty z niektórymi klientami spadły, cieszymy się, kiedy jest stały kontakt i są zamówienia, choć często zdecydowanie mniejsze, ale stabilne.

testów Niemieckiego Towarzystwa Rolniczego (DLG), a wkrótce concern wprowadzi do swej oferty nową oponę Continental VF TractorMaster Hybrid do pracy na terenach zielonych i do transportu.

– Jeszcze w styczniu bieżącego roku wprowadziliśmy nową, wydłużoną do 10 lat gwarancję. Dotyczy ona radialnych opon rolniczych wyprodukowanych po 1 sierpnia 2017 roku, z widocznym numerem DOT i logotypem „Engineered for Efficiency”. W przypadku uznania reklamacji będziemy rekompensować koszt zakupu opony, pomniejszony o kwotę odpowiadającą procentowemu stopniowi uznania reklamowanego produktu. Do tej pory w Polsce nie odnotowaliśmy ani jednego przypadku reklamacji dotyczącej wad produkcyjnych, co dowodzi wysokiej jakości naszych opon rolniczych produkowanych w fabryce Continental w Lousado w Portugalii – podsumowuje Marcin Cywiński z firmy Continental.

Kabát rozwija asortyment opon rolniczych, szczególnie o duże rozmiary (30–34 cale) diagonalne do ciągników rolniczych. Stosunkowo młodym produktem firmy są wąskie opony do upraw międzyrzędowych. W przygotowaniu jest jeszcze kilka nowych rozmiarów do przyczep.

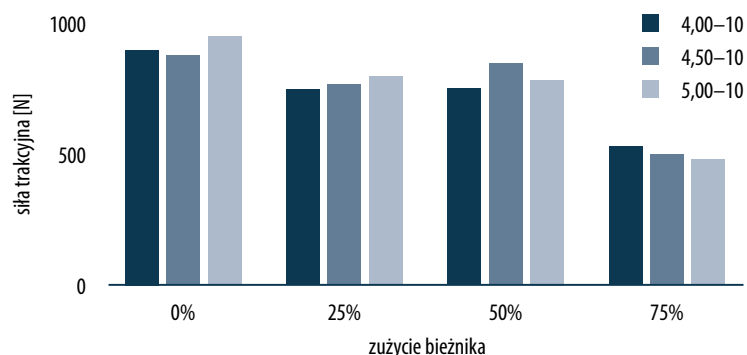
Wspomnijmy też o nowej propozycji Heuvera – Barkley BLF01 powstała dla naczep, zbudowana jest na stalowym karkasie, przez co idealnie nadaje się do ciężkiego transportu i pokonywania długich dystansów.



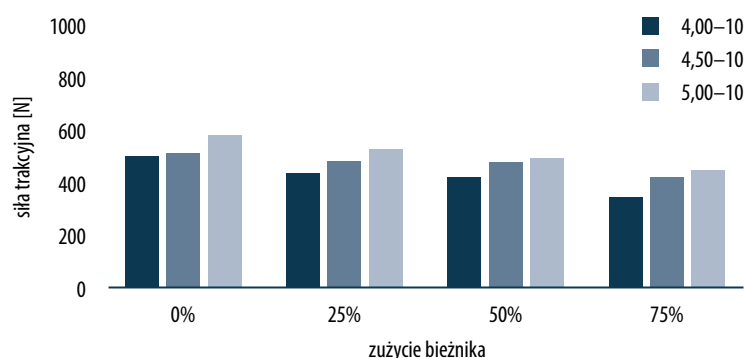
Włodzimierz Gałka
dyrektor ds. opon rolniczych i przemysłowych
w firmie JMK w Wolsztynie

Sprawne zarządzanie firmą, niewielkie korekty procesów sprzedażowych już od pierwszych dni kryzysu, szybka optymalizacja magazynu, skutecznie prowadzone rozmowy z wszystkimi partnerami handlowymi – zarówno po stronie dostawców, jak i odbiorców – sprawiły, że wspólnie poradziliśmy sobie na tyle dobrze, że możemy pozostawić zatrudnienie na niezmiennym poziomie. Najważniejszym wyzwaniem dla firmy zajmującej się dystrybucją będzie teraz nie tylko sprzedaż, ale odpowiednie zarządzanie magazynem. Żle zaplanowana rotacja w połączeniu z kolejnym lockdownem może się odbić w wielu firmach na utracie płynności finansowej. Obecnie analizujemy kilka modeli, które pozwolą nam odpowiednio przygotować się na ewentualną powtórkę z tego, co wydarzyło się wiosną.

Zestawienie maksymalnych sił trakcyjnych na darni



Zestawienie maksymalnych sił trakcyjnych na glebie



Wartości maksymalne sił trakcyjnych przedstawiają zależność siły trakcyjnej opony o poszczególnych stopniach zużycia bieżnika. Z powyższych zestawień wynika, że wzrost zużycia bieżnika powoduje spadek wartości sił trakcyjnych dla opon na obu podłożach, w obu przypadkach największe spadki wystąpiły po przekroczeniu zużycia równego 50%, przy czym większe wartości spadków dla opon na podłożu zadarnionym

Źródło: na podstawie doświadczeń testów Instytutu Inżynierii Rolniczej Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu

Jak zadbać o podnośnik w wulkanizacji

tekst: **Tomasz Szymański, Karolina Sagan**

Niesprawny podnośnik w wulkanizacji to duży problem, niezależnie od tego, czy jest to jednoosobowa firma, czy duży serwis z kilkoma stanowiskami. Awaria potrafi skutecznie zdeorganizować pracę firmy. I choć podnośniki wulkanizacyjne przystosowane są do intensywnej pracy w serwisie opon, to jednak warto zapewnić im konserwację przynajmniej w podstawowym zakresie. W jaki sposób zadbać o dwa najbardziej podstawowe urządzenia w serwisie opon, jakimi są podnośniki nożycowe oraz bałwankowe?

Zabiegi, które tu opisujemy, oparte zostały na rekomendacjach przekazanych przez serwisantów P.H.U. Szczepan. Firma jest dystrybutorem maszyn wulkanizacyjnych REDATS.

Jak działa podnośnik nożycowy

Podnośnik nożycowy może mieć jedną bądź dwie platformy. To elementy, które umożliwiają podniesienie samochodu na określoną wysokość. Konstrukcja tego urządzenia powoduje, że sprawdzi się ono idealnie przy pracach typowo wulkanizacyjnych, czyli np. wymianie opon. Sprzęt podnosi auto na wybraną wysokość, a operator zyskuje wygodny dostęp do kół. Całość jest zasilana elektrycznie.

Generalnie cała konstrukcja jest względnie prosta, lecz aby mieć pewność jej bezawaryjnego działania, trzeba regularnie sprawdzać stan głównych jej elementów. Poniżej opisujemy, które z nich wymagają uwagi:

- rampy,
- pomost podnoszący,
- system hydrauliczny,
- poziom oleju w silniku,
- elektryka.

Opisane poniżej czynności nie wymagają przeprowadzania żadnych skomplikowanych prac mechanicznych. Są jednak niezbędne do tego, aby zapobiec znacznie poważniejszym wydatkom, wynikającym na przykład z uszkodzenia urządzenia.

Rampy – jak je kontrolować

Elementy podnoszące pojazdy to jedne z najbardziej narażonych na uszkodzenia części podnośnika. Warto je regularnie kontrolować na obecność deformacji i innych uszkodzeń. I nie chodzi tu bynajmniej o odpryski farby – jeżeli nagle zmieniły kształt rampy, należy skontaktować się z serwisem.

Jak często kontrolować rampy? Dla własnego bezpieczeństwa warto robić to każdego dnia, po zakończeniu pracy. Przypadki, gdy uległy one deformacjom, są na szczęście rzadkie, niemniej jednak sprawdzenie stanu ramp jest na tyle proste i tak mało czasochłonne, że nie warto ryzykować – lepiej to po prostu zrobić. Wystarczy kontrola wzrokowa.

Pomost podnoszący

Użytkując podnośnik nożycowy, warto pamiętać również o sprawdzeniu pomostu podnoszącego. Ten element również nie ma prawa nosić śladów jakichkolwiek uszkodzeń. Użytkownik musi też dbać o jego czystość. Jakiegokolwiek zabrudzenia mogą przedostawać się do części sterujących podnośnika. W rezultacie mogą one zaburzyć w istotny sposób działanie całego mechanizmu, na przykład blokując go.

Takie czynności również warto wykonywać każdego dnia.

Hydraulika – podstawa pracy

Warto regularnie sprawdzać, jak działają siłowniki hydrauliczne w podnośniku nożycowym. Rzeczy, które powinny zwrócić uwagę operatora, to przede wszystkim:

- wycieki,
- nieszczelności,
- zacięcia w trakcie pracy podnośnika.

Jeżeli zauważymy jeden z opisanych wyżej objawów, warto od razu skontaktować się z serwisem dystrybutora.

Przynajmniej raz na kwartał należy sprawdzać uszczelki w siłownikach. Warto sprawdzić, czy nie uległy one deformacji lub nie noszą znacznych śladów zu-

życia. Zdecydowanie lepiej wymienić uszczelkę wartą kilka złotych, niż martwić się wyciekami z układu.

Kotwy – umieszczenie podnośnika

Jeżeli mamy podnośnik nożycowy, który jest mocowany do podłoża, przynajmniej raz w miesiącu warto sprawdzić dokręcenie kotew. Jeżeli pojawi się taka potrzeba – dokręć je. Zanim to zrobisz, sprawdź zalecane wartości momentu obrotowego dla danej kotwy i z takimi je dokręcaj.

Bez oleju podnośnik nie podziąta!

Przynajmniej raz na pół roku warto sprawdzić poziom oleju (o ile producent nie zaleca robienia tego częściej) i ewentualnie go uzupełnić. Podnośnik, jak każdy układ hydrauliczny, nie może pracować „na sucho”, bo szybko się zatrze.

Przy okazji warto sprawdzić poprawność działania elektryki. Sprawdź, czy bezpieczniki nie są przepalone. Wszystkie przewody muszą być w idealnym stanie – w żadnym miejscu nie może być przerwana ich izolacja.

Co roku

Raz w roku warto sprawdzić szczelność siłownika. Jeżeli pojawi się taka potrzeba, koniecznie trzeba go uszczelnić. Przy okazji warto sprawdzić, czy nie ma wycieków oleju.

Podnośnik nożycowy – czy praca z nim jest bezpieczna?

Współcześnie produkowane podnośniki nożycowe mają cały szereg rozwiązań, które zwiększają bezpieczeństwo pracy. Jednym z zagrożeń przy pracy z takim podnośnikiem jest ryzyko zgniecenia stóp, gdy podnośnik obniża się do minimalnej wysokości. Dobre podnośniki (np. wyższe modele marki REDATS, takie jak L-550 czy L-600) wyposażone są w specjalne brzęczyki ostrzegawcze. Aktywują się w chwili, gdy nożyce obniżają się od 10 centymetrów w dół.

Warto też pamiętać o tym, by nie przekraczać udźwigu podnośnika. Czyli jeżeli urządzenie ma udźwig rzędu 3 ton (a taki podnośnik pozwoli obsłużyć praktycznie każdy samochód osobowy oraz większość lekkich dostawczych), to nie należy na nim umieszczać aut cięższych.

Warto również pamiętać o tym, by miejsce montażu podnośnika spełniało parametry:

- beton klasy B20/B25,
- strefa dookoła podnośnika: 1 m (nie mniej),
- zasilanie: 400 V,
- beton: minimum 15 cm grubości (zawsze dopytaj sprzedającego o wymagania dla konkretnego modelu).

Oczywiście mówimy tu o podnośnikach, które wymagają montażu. Warto pamiętać, że istnieją również



REDATS L-550 (górne zdjęcie) i REDATS L-600 (dolne zdjęcie) wyposażone są w brzęczyki ostrzegające o obniżaniu nożyc

podnośniki mobilne, które będą idealnym rozwiązaniem dla firm, które nie chcą inwestować w wylewkę (bo np. wynajmują przestrzeń). Takie modele (np. REDATS L-520) nie wymagają mocowania do podłoża, a poza tym w każdej chwili można też je łatwo przesunąć. Jak to działa? REDATS L-520 ma składane koła ryglowane bolcem, zaś od przodu znajduje się uchwyt, który po połączeniu z trzpieniem znajdującym się w kolumnie sterowniczej sprawia, że podnośnik opiera się na kołach, co pozwala na manewrowanie nim.

Podnośniki do wulkanizacji – nie tylko „nożycówki”

W serwisie opon przydają się nie tylko podnośniki nożycowe, ale także pneumatyczne, często określane jako „bałwankowe”. Pozwalają szybko i bezpiecznie unieść pojazd, celem na przykład wymiany opon. Zapewniają też niezłą stabilność podnoszonemu autu (duża powierzchnia podparcia). Idealnie sprawdzą się więc zarówno jako wyposażenie wulkanizacji stacjonarnej, jak i mobilnej.



Podnośnik mobilny nożycowy REDATS L-520 3T



Podnośniki w wulkanizacji są każdego dnia narażone na różne uszkodzenia.

I choć ich konstrukcja jest dostosowana do ciężkiej pracy przy podnoszeniu różnego typu pojazdów, regularna kontrola ich stanu pozwoli uniknąć kosztownych awarii czy wręcz niebezpiecznych sytuacji.

Wybierając podnośnik pneumatyczny, zwróć uwagę na:

- udźwig,
- wysokość podnoszenia.

Jeżeli chodzi o udźwig, to na rynku znaleźć można cały wachlarz urządzeń, od dwóch nawet do kilkunastu ton udźwigu. Wybór konkretnego podnośnika zależy przede wszystkim od tego, jakie auta będą najczęściej obsługiwane w wulkanizacji. Dla serwisu obsługującego głównie auta osobowe dobrym wyborem będzie bałwanek o udźwigu 3 ton. Koszt zakupu takiego podnośnika jest względnie niewielki. Taki podnośnik pozwoli podnieść praktycznie każdy po-

jazd osobowy, jak również większość busów. Do serwisu mobilnego, który naprawia opony w pojazdach ciężarowych, zdecydowanie przyda się urządzenie podnoszące do 8 ton (przykładowy model: podnośnik poduszkowy REDATS 8T, podnosi na ok. 39 cm). Taki podnośnik można wybrać również w wersji z dodatkową nakładką, umożliwiającą podniesienie na kolejne 8 cm.

Wysokość podnoszenia

To, na jaką wysokość unosi dany podnośnik, ma bezpośrednie przełożenie na komfort pracy. Ogólnie bałwanek podnoszące na ok. 40 cm powinny bez problemu wystarczyć do większości prac wulkanizacyjnych. A jeżeli czasem potrzebujesz unieść auto trochę wyżej, zawsze możesz zaopatrzyć się w bałwanek z dodatkową nakładką. W zależności od modelu daje to od 7 do 10 dodatkowych centymetrów przy podnoszeniu. Takim podnośnikiem jest choćby REDATS LS-230. Obecna w nim nakładka pozwoli unieść pojazd na dodatkowe 8,2 centymetra, dzięki czemu sam podnośnik podnosi na 48 cm.

Jak zadbać o taki podnośnik

Podnośniki pneumatyczne to proste układy, które nie są jakoś specjalnie awaryjne. Aby jednak zapewnić sobie odpowiedni poziom bezpieczeństwa w pracy z nimi, należy pamiętać o trzech zasadach:

1. Chroń bałwanek przed działaniem agresywnej chemii – nie służy ona elementom metalowym, może też uszkodzić gumowe miechy.
2. Sprawdzaj połączenia gwintowane.
3. Warto zachować czystość całego układu – zabrudzenia mogą spowodować uszkodzenie.



REDATS 8T z nakładką podwyższającą 8 cm



REDATS LS-230 z nakładką podwyższającą 8 cm

Doskonała alternatywa dla oryginalnych części zamiennych

tekst i zdjęcia: **Hengst**

Czy wiesz, że filtry Hengst produkowane są zgodnie ze specyfikacją OE i OES, dzięki czemu pod żadnym względem nie ustępują produktom sygnowanym logo producenta samochodu?

Firma Hengst jest znanym producentem wyposażenia na pierwszy montaż oraz partnerem rozwojowym największych światowych producentów silników i pojazdów silnikowych. Płynące z tej współpracy doświadczenie i wiedza stanowią podstawę przy tworzeniu filtrów samochodowych sprzedawanych pod marką własną.

Od przygotowania materiału filtracyjnego aż do wykończenia poszczególnych elementów filtra i złożenia go w gotową

całość – cały cykl produkcyjny w fabrykach realizowany jest w oparciu o specyfikację OE. Rygorystycznie wyselekcjonowane, wykonane z pierwszorzędnych i dobranych do danego typu silnika surowców materiały filtrujące, plisowania, przetłaczanie, stabilizacja plis, optymalnie dobrana powierzchnia filtracyjna, rdzeń wzmacniający oraz unikalna metoda zgrzewania i impregnowania gwarantują optymalną wydajność separacji, dłuższe okresy między wymianami i minimalną różnicę ciśnienia. Produkcja seryjna odbywa się tylko w jakości premium. To wszystko stanowi gwarancję precyzji i najwyższej jakości zarówno procesów wewnętrznych, jak i produktów końcowych opatrzonych logo Hengst Filter.

Filtry Hengst są identyczne z wyposażeniem oryginalnym i produkowane zgodnie ze specyfikacją OE i OES, co zapewnia szybką wymianę, idealne dopasowanie oraz parametry pracy. Wyczerpująca gama produktów do wszystkich popularnych typów silników obejmuje ponad 2700 filtrów do samochodów osobowych, pojazdów użytkowych, maszyn rolniczych oraz budowlanych, a wśród nich filtry oleju, filtry paliwa, filtry powietrza, filtry kabinowe, filtry płynów przekładniowych i specjalne filtry wykonane na zamówienie – od filtrów oleju hydraulicznego po wirówki filtrów oleju.



Szeroka dostępność, doskonale dopasowanie, ale przede wszystkim jakość OE czynią z filtrów Hengst doskonałą alternatywę („The SMART Alternative”) dla oryginalnych części zamiennych

Przyszłość TPMS

tekst: **Grzegorz Krzyżanowski** / zdjęcia: **ALCAR**

Od końca 2014 roku obowiązek montowania systemu kontroli ciśnienia w oponach we wszystkich nowych pojazdach osobowych stał się faktem, wiedzą o tym wszyscy. Natomiast nie wszyscy wiedzą o tym, że od 1 lipca 2020 r. ALCAR ma w swojej ofercie nowoczesny produkt kolejnej generacji z segmentu TPMS – do pojazdów osobowych obsługiwanych w ramach rynku wtórnego.

Jako europejski lider na rynku wtórnym felg aluminiowych i stalowych ALCAR proponuje najnowocześniejszy czujnik zgodny ze standardami jakości pierwszego montażu. Skuteczny programator, nowe zestawy montażowe części zamiennych, szeroki zakres usług dodatkowych oraz najlepszy na rynku konfigurator dopełniają nowe portfolio ALCAR w zakresie TPMS.

Grupa ALCAR była na tyle przewidująca w kwestiach TPMS, że już w 2012 roku tak projektowała swoje felgi aluminiowe i stalowe, żeby nie było najmniejszego problemu przy montażu w nich czujników bezpośredniego pomiaru ciśnienia w kołach. W roku 2014, w wyniku wprowadzenia obligatoryjności systemów TPMS, segment ten stał się dodatkowym polem strategicznego działania dla całej grupy ALCAR, istotnie wpływając na zwiększenie zakresu jej konkurencyjności.

Przyszłość TPMS

Z początkiem lipca 2020 grupa ALCAR jeszcze bardziej wzmocniła swoją pozycję w tym segmencie. Sven Müller, dyrektor handlowy działu TPMS, powiedział: – *Celem naszym jest przeorientowanie ALCAR w sposób umożliwiający nam wzmocnienie naszej pozycji na europejskim rynku wtórnym oraz ekspansja w nowe produkty, oferowane kolejnym grupom klientów. Poprawiliśmy nasze produkty, cały czas mając na uwadze potrzeby naszych partnerów handlowych oraz wymagania rynku. Idąc tą drogą, będziemy w stanie zrealizować rosnące oczekiwania klientów i ustanowić nowe standardy. Nasza nowa strategia jest związana również z rosnącą popularnością i rozpoznawalnością marki ALCAR.*



Czujnik ALCAR Universal z szarym zaworem metalowym



Czujnik ALCAR Universal z czarnym zaworem gumowym



Czujnik ALCAR Universal ze srebrnym zaworem metalowym



*Jako europejski lider na rynku wtórnym felg aluminiowych i stalowych **ALCAR** proponuje **najnowocześniejszy czujnik** zgodny ze standardami jakości pierwszego montażu.*



Grzegorz Krzyżanowski
dyrektor zarządzający
ALCAR Polska

Nasze nowe czujniki charakteryzują się:

- zwiększonym pokryciem aut dla czujników Plug & Drive i Universal,
- najkrótszym czasem bezprzewodowego programowania wśród wszystkich czujników,
- dużą kompatybilnością z większością dostępnych na rynku programatorów TPMS,
- zwiększoną do 300 km/h dopuszczalną prędkością użytkową.

Czujnik ALCAR

Pomimo coraz trudniejszych warunków ekonomicznych na większości europejskich rynków oraz rosnącej konkurencji we wszystkich segmentach motoryzacyjnych, ALCAR przygotował się z wyprzedzeniem do wprowadzenia zmian w swojej ofercie. Rozszerzając gamę produktową i włączając w nią nowy czujnik marki ALCAR, firma oferuje teraz swoim klientom również najnowocześniejszą technologię TPMS, wspartą profesjonalnym serwisem, w bardzo atrakcyjnych cenach.

Trzy nowości certyfikowane przez TÜV

Nowy czujnik ALCAR Plug & Drive jest preprogramowany, w związku z czym gotowy do natychmiastowego użycia. Zwalnia to serwis wykonujący usługę z dodatkowego programowania czujników. Bazując na sześciu numerach artykułów, czujnik znany pod skrótem P&D oferuje 96-proc. pokrycie wszystkich aut* dostępnych na europejskim rynku i nie wymaga ani programowania, ani dodatkowej konfiguracji. Motto czujnika Plug&Drive to: montuj i jedź. Jednakże czujnik jest cały czas programowalny i może funkcjonować jak czujnik ALCAR Universal, będąc w dalszym ciągu jednym z najszybciej programowalnych czujników dostępnych na rynku TPMS.

Czujnik ALCAR Universal Sensor oferuje maksimum elastyczności dzięki pokryciu 99% aut*. Przy czasie programowania wynoszącym 3 do 4 sekund czujnik jest obecnie najszybciej programowalnym czujnikiem na rynku. Dodatkową jego zaletą jest to, że programowanie może odbywać się przy użyciu wielu dostępnych na rynku programatorów TPMS. Czujnik ten dostępny jest w czte-



DOTZ Suzuka black z czujnikiem ALCAR Universal z czarnym zaworem metalowym



DOTZ Lime Rock grey z czujnikiem ALCAR Universal z szarym zaworem metalowym



DEZENT TA silver z czujnikiem ALCAR Universal ze srebrnym zaworem metalowym

rech różnych wersjach, związanych z typem zaworu: metalowy srebrny, metalowy czarny, metalowy szary i gumowy czarny.

Nowy czujnik ALCAR Single jest preprogramowanym czujnikiem, zamiennikiem czujników OE. Absolutnie identyczny z czujnikiem OE, stuprocentowo skuteczny i gotowy do natychmiastowego użycia. Dostępny do większości popularnych europejskich aut, jest ekonomiczną alternatywą dla każdego. Znajdzie zastosowanie głównie przy montażu pełnych kół oraz przy większych zamówieniach dedykowanych.

Wszystkie nowe czujniki ALCAR charakteryzują się zwiększoną żywotnością baterii dzięki wprowadzeniu systemu smart battery management oraz podwyższonymi dopuszczalnymi prędkościami dla zaworów metalowych (do maks. 300 km/h). Nowa generacja czujników ALCAR gwarantuje jakość OE, co zostało potwierdzone bardzo surowymi testami przeprowadzonymi w ekstremalnych warunkach, których owocem jest certyfikat TÜV SÜD.

Wiele wyzwań – proste rozwiązanie

ALCAR oferuje dedykowane rozwiązanie: równolegle z wprowadzeniem nowych czujników, w kooperacji ze światowym specjalistą w dziedzinie diagnostyki TPMS – firmą Bartec, ALCAR proponuje nowoczesny programator TPMS. Dzięki Tech600 serwisanci będą teraz mieli do dyspozycji kompletne urządzenie diagnostyczno-programujące, oferujące wiele dodatkowych opcji.

Nowy ALCAR Tech600 ma m.in. kolorowy wyświetlacz, wi-fi, Bluetooth OBDII, bezprzewodowe ładowanie oraz odporną na uszkodzenia obudowę. Dzięki poprawionej nawigacji, dostępności wielu języków, bieżących aktualizacji poprzez wi-fi, jak również opcji diagnostycznych dzięki OBD, nowy programator zdecydowanie upraszcza codzienne rutynowe czynności. Należy do tego dodać automatyczne rozpoznawanie czujników, multiprogramowanie, integrację ERP oraz ogromną bazę procedur wczytywania, jak również trzyletnią licencję. Dodatkowo jedno-

razowy upgrade ALCAR pozwala na obsługę większości popularnych czujników z całego świata.

– Rynek oraz jego potrzeby cały czas ewoluują – mówi Michael Lenikus, dyrektor zarządzający ALCAR Wheels. – Przygotowaliśmy całkowicie nową rodzinę produktów w oparciu o najnowsze rozwiązania technologiczne stosowane w OE w celu wsparcia naszych klientów w maksymalnym możliwym dla nas zakresie. We współpracy z firmą Bartec jesteśmy teraz w stanie zaoferować nie tylko atrakcyjne, ale przede wszystkim technicznie zaawansowane przemysłowe rozwiązanie.

Konfigurator ALCAR TPMS

Pomimo tego, że nie widać tego z zewnątrz na pierwszy rzut oka, czujniki TPMS są podzespołami auta odpowiadającymi za jego bezpieczeństwo oraz dość złożonymi, dobrze funkcjonującymi urządzeniami, jedynie pod warunkiem, że są odpowiednio dobrane do właściwych opon i felg. Jako specjalista od felg i systemów TPMS, ALCAR bez wyjątku oferuje wszystkim swoim partnerom stuprocentową, technicznie zweryfikowaną i łatwą w odbiorze informację o czujnikach w swoim Konfiguratorze ALCAR TPMS, gdzie wszystkie dane na ich temat są dostępne 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu. Są tam również procedury wczytywania do wszystkich aut, zestawy narzędzi oraz części zamienne.

ALCAR jako odpowiedzialny partner

Zgodnie ze swoim sloganem firmowym – Your Wheel Partner – dzięki nowemu kompletnemu rozwiązaniu TPMS ALCAR jako jedyny producent felg stara się kompleksowo pomóc wszystkim swoim klientom w otrzymaniu właściwych produktów w każdym miejscu w kraju, w możliwie jak najkrótszym czasie. Testowane i certyfikowane przez TÜV.

* Odnosi się to do modeli aut wyprodukowanych od 2018 r.



**Dariusz Walisiak**

Eastern European Business Development
Manager, Hamaton Limited

Jak zostać specjalistą w obsłudze systemów kontroli ciśnienia

część 1 TPMS?

tekst i zdjęcia: **Dariusz Walisiak**

Wprowadzenie elektronicznych systemów kontroli ciśnienia (TPMS) to wynik regulacji UE, która ma zapewnić większe bezpieczeństwo poprzez wczesne wykrywanie utraty ciśnienia powietrza w kołach oraz mniejsze zużycie paliwa dzięki właściwemu ciśnieniu w oponach, co w konsekwencji ma pozytywny wpływ na większe przebiegi opon oraz ochronę środowiska.

Obowiązek montowania czujników we wszystkich nowo homologowanych modelach aut od 1 listopada 2012 r., a następnie we wszystkich produkowanych autach od 1 listopada 2014 r. zmienił w dużym stopniu sposób obsługi aut oraz wpłynął na procedury ich serwisowania. Czy aby we wszystkich warsztatach? Spora część serwisów w dalszym ciągu ucieka przed tym tematem, nie widząc potrzeby zakupu urządzenia diagnostycznego oraz dodatkowych narzędzi potrzebnych do ich obsługi. Brak możliwości obsługi aut wyposażonych w czujniki TPMS oznacza utratę coraz większej liczby klientów oraz zmniejszenie przychodów związanych z ich obsługą.

Obsługa czujników jest szansą dla serwisów oponiarskich na wypracowanie dodatkowego zysku ze sprzedaży czujników, ich serwisowania oraz świadczenia dodatkowych usług. Umiejętność serwisowania czujników jest również potwierdzeniem wiedzy i kompetencji firmy jako specjalisty w zakresie kompleksowej obsługi opon.

Dobra opinia o serwisie, dotycząca m.in. umiejętności radzenia sobie z każdym problemem związanym ze źle funkcjonującymi czujnikami TPMS, wymianą na nowe, ich aktywacją oraz serwisowaniem, zamieszczona na forach lub w portalach społecznościowych w internecie, może przyciągnąć nowych klientów, o co na pewno warto zabiegać.

Coraz częściej serwisy zauważają, iż brak możliwości sprzedaży oraz serwisowania czujników przyczynia się do utraty możliwego zarobku na rzecz konkurencyjnych warsztatów nie tylko związa-

nego z serwisowaniem TPMS. Serwis traci często możliwość dodatkowej sprzedaży innych produktów oraz oferowanych usług na rzecz innego serwisu, w którym klient postanawia się serwisować ze względu na większy profesjonalizm, wiedzę oraz zakres oferowanych usług, w tym obsługi TPMS. W tym kontekście bardzo cieszy w ostatnim okresie bardzo duże zainteresowanie serwisów zakupem urządzenia diagnostycznego do obsługi TPMS.

Powszechna obecność czujników kontroli ciśnienia oznacza dla wielu klientów dodatkowe koszty, związane m.in. z koniecznością ich zakupu do drugiego kompletu opon, a także zakup zestawów serwisowych z elementami, które powinny być wymieniane co najmniej raz w roku (najlepiej w momencie wymiany opon zimowych na letnie). Wpływa ona również na zmianę procesu obsługi klienta. Serwisy powinny wyliczyć koszty dodatkowej pracy i uwzględnić je w swoich cennikach, zakupić urządzenia diagnostyczne do programowania czujników, wdrożyć nowe procedury serwisowe oraz pamiętać o uczestnictwie w szkoleniach. Bardzo ważny jest również dostęp do procedur przyuczania czujników do auta wraz z informacją nt. procedur samoczynnego przyuczania Auto-Self, dzięki której serwis może zaoszczędzić sporo czasu i pieniędzy oraz wygenerować dodatkowy przychód poprzez zwiększenie liczby obsługiwanych klientów.

Czujnik oryginalny czy uniwersalny?

Na rynku jest ok. 190 referencji czujników montowanych na pierwszym wyposażeniu (OE) w wersji europejskiej. Żaden serwis nie jest w stanie posiadać nawet po jednym komplecie tych czujników, ponieważ musiałby wydać na nie fortunę. Czujniki do aut obsługiwanych najczęściej powinny znajdować się w serwisie w większej ilości. Oczywiście trudno jest przewidzieć, jakie auta będą odwiedzały nas najczęściej.

Pomimo malejącego udziału w sprzedaży czujników, czujniki oryginalne na rynku wtórnym w dalszym ciągu stanowią spory odsetek w całości sprzedaży. Duże firmy sprzedające części za-

mienne posiadają na magazynie najczęściej około 20–40 referencji. Firma Hamaton opracowała zamienniki czujników oryginalnych pod nazwą OE-R, które stanowią dla nich dużą konkurencję. Pozwalają one zaoszczędzić koszty związane z zamawianiem oryginalnych czujników od wielu dostawców lub autoryzowanych stacjach obsługi producentów pojazdów, które nie zawsze znajdują się w pobliżu.

Czujniki oryginalne są w większości czujnikami działającymi, nie wymagającymi aktywacji tak samo jak ich zamienniki OE-R. Czujników OE-R nie trzeba aktywować za pomocą urządzenia diagnostycznego, co jest ważne szczególnie dla serwisów, które nie posiadają takich urządzeń. Ponadto każdy z nich ma indywidualny numer, który musi zostać wprowadzony do ECU pojazdu, co wymaga zastosowania odpowiedniej procedury przyłączenia czujników do auta, przewidzianej przez producenta pojazdu. W przypadku niektórych samochodów z procedurą Auto-Self następuje to automatycznie. W innych nie obędzie się bez podłączenia złącza OBDII albo przejścia przez mniej lub bardziej skomplikowaną procedurę manualną, co może być uciążliwe i często znacznie wydłużać czas obsługi auta oraz powodować różne problemy w przypadku braku wiedzy dotyczącej procedur.

Aby zaoszczędzić czas i zwiększyć przychody serwisu, szczególnie w okresach sezonowej wymiany opon, warsztat może zaopatrzyć się w czujniki konfigurowalne, takie jak np. EU-Pro Hybrid 3.5, których czas programowania jest najkrótszy spośród czujników dostępnych na rynku (1–3 sek.). Są to czujniki „3 w 1”:

1.

Konfigurowalne – mają one już dane aut, do których są przeznaczone. Dlatego też czas ich przygotowywania jest krótszy, dzięki czemu serwis jest w stanie obsłużyć dodatkowych klientów w ciągu dnia.

2.

Programowalne – nowe modele aut, które pojawiły się na rynku po wyprodukowaniu czujnika, można dodawać do czujnika poprzez jego programowanie. Oznacza to, że firma nie wypuszcza co chwilę kolejnej wersji czujnika z powiększoną bazą aut, dzięki czemu nie trzeba co jakiś czas nabywać kolejnych wersji czujnika. Dzięki temu ilość referencji na magazynie może być mniejsza i nie ma potrzeby

wyprzedawania starszych wersji produktu, jak również porównywania ich między sobą.

3.

Funkcja multiprotocol – oznacza to, że czujnika nie trzeba konfigurować do dużej liczby modeli aut, m.in. w markach Mercedes oraz BMW. Jeżeli auto występuje na udostępnionej przez producenta czujnika liście, czujnik taki można zamontować w obręczy bez jego wcześniejszej konfiguracji. Wystarczy tylko przychyć czujniki wg procedury zalecanej przez danego producenta pojazdu. Dzięki temu proces przyłączania czujników do auta może zostać przyspieszony, a osoba przygotowuje czujniki do wydania dla montażysty, nie musi tracić czasu na znalezienie urządzenia oraz dodatkową konfigurację czujników. Pełna lista pojazdów znajduje się pod linkiem www.hamaton-tpms.com/downloads/multi_app/Hamaton_Multi_Sensor_3.5_200309.pdf.

Krótki czas programowania czujników jest szczególnie istotny w okresie wzmożonej liczby przekładek opon letnich na zimowe. Zapewniają one duże (realne) pokrycie aut, wynoszące 99% dla samochodów wyprodukowanych w ostatnich latach i ok. 96% dla wszystkich aut produkowanych od 1995 roku (nie wszyscy producenci biorą pod uwagę wszystkie pojazdy wyposażone w czujniki TPMS, stąd też procent pokrycia dla ich czujników nie musi być prawdziwy). Mają dobry stosunek jakości do ceny oraz można je programować za pomocą urządzeń czołowych producentów urządzeń diagnostycznych do obsługi TPMS. Ich zaletą jest również możliwość przygotowania kopii czujników oryginalnych poprzez manualne skopiowanie numerów ID czujników lub ich bezpośrednie skopiowanie z ECU pojazdu poprzez OBDII. Pozwala to na zaoszczędzenie sporej ilości czasu, ponieważ koła można wymieniać sezonowo bez potrzeby ponownego przyłączania czujników do auta (wczytywania do ECU) przy zastosowaniu odpowiednich procedur.

W przypadku aut wyposażonych w procedurę Auto-Self sytuacja jest jeszcze prostsza. Czujniki Hybrid 3.5 mają wszystkie systemy (WAL, PAL, LOS, SAL) wykorzystywane w czujnikach oryginalnych montowanych na pierwszym wyposażeniu. Dzięki temu można skorzystać z procedury automatycznego przyłączania Auto-Self. W przypadku niektórych aut montujemy czujniki,



Czujnik konfigurowalny Hamaton EU-Pro Hybrid 3.5 Clamp-In



Czujnik konfigurowalny Hamaton EU-Pro Hybrid 3.5 Clamp-In (opakowanie)



Czujnik Hamaton OE-R Clamp-In (zamiennik czujnika oryginalnego)



Czujnik Hamaton OE-R Clamp-In w opakowaniu (zamiennik czujnika oryginalnego)



Zawór aluminiowy szary Clamp-In



Zawór aluminiowy czarny Clamp-In



Zawór aluminiowy grafitowy Clamp-In



Zawór gumowy Snap-In

a ich przyuczenie do pojazdu nastąpi podczas pierwszych przejechanych kilometrów, bez żadnych dodatkowych warunków. W przypadku innych modeli aut z taką procedurą, aby je przyuczyć, będziemy musieli jechać z prędkością powyżej 20 km/h przez 15 minut, tak jak np. w przypadku modelu Suzuki Baleno.

Wybór urządzenia diagnostycznego

Od wyboru właściwego urządzenia zależy, czy serwis będzie w stanie wykorzystywać większą liczbę czujników uniwersalnych dostępnych na rynku wtórnym, takich jak np. EU-Pro Hybrid 3.5, T-Pro Hybrid 3.5, Schrader EZ-Sensor, HUF Intellisens, Alligator Sens.it, oraz czy będzie skazany tylko na jedną markę, niekoniecznie tę najbardziej konkurencyjną jakościowo.

Czujniki EU-Pro Hybrid 3.5 mają pokrycie do 99% aut wyprodukowanych w ostatnich latach (96%, biorąc pod uwagę wszystkie auta wyposażone w bezpośredni system kontroli ciśnienia). Będziemy mogli je wykorzystywać pod warunkiem, że pozwoli na to nasze urządzenie. Czujniki te mogą być obsługiwane przez urządzenia czołowych producentów, takich jak: ATEQ, Hamaton, Huf, VDO, Tecnomotor, Texa, Brain Bee, Snap-On oraz ADE.

Ważnym argumentem przemawiającym za wyborem urządzenia diagnostycznego jest możliwość obsługi dużej liczby czujników programowalnych oraz konfigurowalnych. Wśród liderów można wymienić takie urządzenia jak ATEQ VT56, ATEQ VT46, Hamaton H46 oraz Hamaton H47. Obsługują one największą liczbę czternastu najbardziej popularnych uniwersalnych czujników. Wszystkie urządzenia odczytują 100% czujników montowanych na pierwszym wyposażeniu (OE). Nie każde urządzenie może poszczycić się takim wynikiem. Mniejsze możliwości odczytania czujników z pierwszego wyposażenia oznaczają większe kłopoty w przypadku próby ich serwisowania lub stworzenia kopii do drugiego kompletu kół. Możliwość wyboru innego czujnika może z kolei przydać się w momencie, kiedy posiadany przez nas czujnik nie posiada pokrycia do konkretnego auta.

Wybierając urządzenie, powinniśmy pamiętać również o tym, aby posiadało ono dodatkowo takie funkcjonalności jak:

1.

Największa ilość oraz jakość dostępnych procedur OBDII

Firma ATEQ opatentowała technologię SyncID, dzięki której użytkownicy otrzymują największą liczbę procedur OBDII spośród wszystkich urządzeń dostępnych na rynku. Przydadzą

się one szczególnie w przypadku aut posiadających podstawową procedurę Trigger, która jest najbardziej skomplikowaną procedurą i często przysparza wiele problemów. Procedura OBDII jest bardzo prosta i można w 5 minut przeszkolić z jej korzystania każdego pracownika w serwisie. Przyda się również często w przypadku aut, które, wydawałoby się, mają prostą procedurę przyuczania Auto-Manual, ale z jakiegoś powodu nie udaje się klientowi przyuczyć czujników do auta podczas jazdy.

2.

Odblokowania ECU

Jest to funkcja niezbędna w przypadku zablokowania ECU w modelach takich marek, jak Lexus i Toyota. W przypadku tych aut często dochodzi do zablokowania ECU po naciśnięciu przycisku stosowanego podczas wymiany letniego kompletu kół na zimowy lub po zresetowaniu systemu po zmianie ciśnienia w kołach. W takim przypadku transfer danych przez OBDII zostaje zatrzymany i potrzebne jest odblokowanie ECU, aby umożliwić przyuczenie czujników do pojazdu.

3.

Możliwość ręcznego skopiowania ID czujnika

Funkcja ta przydaje się w przypadku, kiedy oryginalny czujnik przestał działać ze względu na wyczerpaną baterię lub uszkodzenie mechaniczne. Umieszczony na obudowie czujnika numer decymalny lub heksadecymalny pozwala na stworzenie kopii czujnika.

4.

Możliwość skopiowania ID czujnika z ECU pojazdu

Dzięki tej funkcji skopiowanie kompletu ID czujników bezpośrednio z ECU pojazdu przez złącze OBDII zajmuje mniej niż 2 minuty. Jest to najszybsza możliwość skopiowania czujników bez możliwości popełnienia błędu podczas ręcznego wpisywania numeru czujnika kopiowanego w urządzeniu.

Przy wyborze urządzenia diagnostycznego klienci kierują się najczęściej takimi motywami zakupu jak:

1.

Najlepsze urządzenie diagnostyczne dostępne na rynku

Biorąc pod uwagę możliwości urządzeń dostępnych na rynku, ich możliwości, największą liczbę przydatnych funkcji, łatwość w użytkowaniu, największą liczbę obsługiwanych uni-

wersalnych czujników, liczbę dostępnych procedur OBDII (do 90% aut) oraz poprawność ich funkcjonowania, dostępność procedur przyuczania do aut, możliwość identyfikacji kodów błędów, szybkość odczytywania czujników i odczytywania za pierwszym razem, możliwość aktualizacji oraz przesyłania danych przez wi-fi, najlepiej ocenianym urządzeniem przez klientów oraz firmy dystrybuujące różne urządzenia jest ATEQ VT56 z OBDII.

Dobry stosunek jakości do ceny

2. Wśród urządzeń, które najlepiej spełniają ten warunek, można wymienić następujące urządzenia:

- a) Hamaton H46 z OBDII w opcji – urządzenie w wersji podstawowej może pracować z czujnikami T-Pro Hybrid 3.5 oraz EU-Pro Hybrid 3.5. W każdej chwili można przeprowadzić upgrade do wszystkich najpopularniejszych uniwersalnych czujników. Urządzenie posiada w wersji podstawowej 5-letnią darmową aktualizację oraz 2-letnią gwarancję. Przy 99-procentowym pokryciu aut z ostatnich lat (96% dla wszystkich aut wyposażonych w czujniki na pierwszym wyposażeniu) dla czujników Hybrid 3.5 można się zastanowić, czy warto to robić. W przypadku auta, do którego czujnik Hybrid 3.5 nie ma pokrycia, można kupić czujnik dedykowany, a następnie przyuczyć czujnik do auta przy pomocy tego urządzenia.
- b) Hamaton H47 z OBDII w standardzie – urządzenie występuje tylko w wersji z czujnikami T-Pro Hybrid 3.5 oraz EU-Pro Hybrid 3.5. Ma 5-letnią darmową aktualizację oraz 2-letnią gwarancję. Urządzenie to jest oferowane w zestawach w bardzo korzystnej cenie, z 8, 16 lub 24 czujnikami.

Urządzenie najlepsze i najtańsze

3. Jeżeli głównym argumentem jest cena zakupu – z zachowaniem jakości oraz funkcjonalności urządzenia, najlepszym rozwiązaniem będzie zakup urządzenia Hamaton H46 z OBDII, które ma bardzo konkurencyjną cenę w stosunku do innych dostępnych na rynku urządzeń pracujących tylko z jed-

nym typem czujnika. Oferowane w bardzo korzystnych promocjach, w zestawach z 8, 16 lub 24 czujnikami. W przypadku promocji np. z 8 czujnikami zakup urządzenia zwróci się w ponad 70–80% po ich sprzedaży.

Innymi ważnymi czynnikami, o których nie mówią sprzedawcy urządzeń, jest szybkość, z jaką urządzenie odczytuje czujniki, oraz to, czy robi to za pierwszym razem. Testy przeprowadzone w jednej z największej sieci obsługi aut osobowych wykazały, że spośród trzech czołowych urządzeń najlepsze wyniki uzyskało urządzenie firmy ATEQ.

Nowa technologia NFC

Co prawda technologia NFC jest już znana od kilku lat i znalazła różne zastosowania, to jednak firma Hamaton jako pierwsza zintegrowała funkcję NFC z uniwersalnym czujnikiem TPMS szóstej generacji EU-Pro Hybrid NFC.

NFC jest innowacyjną technologią, która zrewolucjonizuje rynek części samochodowych, sprawiając, że obsługa oraz serwisowanie TPMS staną się dostępne dla wszystkich serwisów, które do tej pory nie mogły rozpocząć obsługi aut ze względu na brak urządzenia diagnostycznego.

Darmowa aplikacja nie zastąpi urządzeń diagnostycznych, które w dalszym ciągu będą potrzebne do diagnostyki oraz przyuczania czujników TPMS do auta. Każdy serwis w dalszym ciągu będzie zobligowany do posiadania urządzenia diagnostycznego do obsługi czujników TPMS, dzięki któremu będzie w stanie odczytać czujniki oraz zaprogramować znajdujące się już czujniki w kole poprzez oponę. Urządzenie diagnostyczne będzie w dalszym ciągu niezbędne podczas przyuczania czujników do auta, szczególnie w przypadku aut z procedurą OBDII, ale również innych procedur, takich jak Trigger czy Auto-Manual.

Nowe czujniki Hybrid NFC oraz aplikacja do ich konfigurowania pozwolą wielu warsztatom na szybsze rozpoczęcie obsługi TPMS i uświadomią właścicielom potrzebę posiadania urządzenia diagnostycznego marki ATEQ lub Hamaton.



Urządzenie diagnostyczne ATEQ VT56 z OBDII



Urządzenie diagnostyczne Hamaton H46 z OBDII



Urządzenie diagnostyczne Hamaton H47 (OBDII na wyposażeniu)



Nowy czujnik Hamaton Hybrid NFC konfigurowalny za pomocą aplikacji na telefon z systemem Android



Konfigurowanie czujnika Hybrid NFC z wykorzystaniem aplikacji na telefon z systemem Android

Już wkrótce użytkownicy będą mogli szybko skonfigurować/zaprogramować czujnik Hamaton nowej generacji za pośrednictwem bezpłatnej aplikacji – do pobrania z Google Play – za pomocą telefonu z systemem Android obsługującym NFC. Dodatkowo będzie dostępna podkładka do programowania czujników Hybrid NFC, którą będzie można podłączyć do komputera.

W drugiej części artykułu, w kolejnym wydaniu „Świata Opon” przeczytacie o:

- Narzędziach niezbędnych do serwisowania czujników TPMS
- Prawidłowym montażu oraz serwisowaniu czujników TPMS
- Potrzebie wymiany zużywających się elementów
- Procedurze obsługi auta wyposażonego w czujniki TPMS
- Potrzebie zdobywania wiedzy podczas szkoleń
- Wyszukiwarce czujników oraz części wymiennych do aut
- Procedurach wczytywania (przyuczania do auta) czujników TPMS
- Wycenie usług serwisowych
- Czy warto zająć się obsługą TPMS

Zainteresowanych tematem TPMS zapraszam do kontaktu:

tel. **+48 722 33 00 00**, email: dariusz.walisiak@hamaton-tpms.com

Zachęcam do dołączenia do zamkniętej grupy TPMS dla specjalistów znajdującej się na FB: <https://www.facebook.com/groups/tpms.eu/>

NEWS >>>

Nowa generacja opon ciężarowych

BFGoodrich Cross Control 2 to nowa gama opon do użytku na placach budowy oraz dojazdów do nich. Wytrzymałość, wysokie osiągi oraz dobry stosunek jakości do ceny to ich najważniejsze zalety.

Udoskonalona konstrukcja zapewnia odporność na uszkodzenia, a także trakcję na różnorodnym terenie oraz w różnych warunkach pogodowych. Opony są odpowiednie również do użytku zimą, co potwierdza oznaczenie 3PMSF.

BFGoodrich Cross Control 2 dostępne są na rynku europejskim w rozmiarach 315/80 R 22.5 oraz 13 R 22.5 z przeznaczeniem na koła sterujące i napędowe. Opony mogą być pogłębiane i bieżnikowane dla jeszcze większej żywotności.

REKLAMA

EMERA A1
DESIGNED TO PERFORM.

KENDA

KENDA Rubber Industrial Co. Europe GmbH | kendatire.com |
Tel: +49 (0) 8642 5 97 14 90 | info@kendaeurope.eu



Wojciech Jacewicz
Felgeo.pl

Kącik porad TPMS

Procedury stosowane przy „przyuczaniu” auta do nowych czujników (Opel)

tekst: **Wojciech Jacewicz**

Serwisanci coraz częściej poszukują fachowej pomocy oraz wiedzy z zakresu obsługi TPMS. W sytuacji wymiany

czujników ciśnienia na nowe często zachodzi potrzeba „przyuczenia” auta do nowych czujników, a to wymaga informacji, które nierzadko pozostają trudno dostępne. Stara się temu zaradzić „Kompendium wiedzy z zakresu TPMS”, w którym opisano zestawy odpowiednich procedur.

Autorami są eksperci z firmy Felgeo.pl, będącej wyłącznym dystrybutorem marki CUB w Polsce. W porozumieniu z nimi regularnie udostępniamy Państwu tę wiedzę na łamach „Świata Opon”.

Tym razem zajmiemy się czujnikami TPMS stosowanymi w autach marki Opel. Czujniki ciśnienia można już spotkać w modelach tej marki pochodzących z 2005 roku (Antara, Corsa). Obecnie system TPMS oparty na czujnikach ciśnienia montowany jest praktycznie we wszystkich modelach. Większość pojazdów marki Opel ma możliwość adaptacji czujników poprzez wykonanie odpowiedniej procedury, która w przypadku większości pojazdów jest taka sama. Procedura polega na zainicjowaniu resetu systemu TPMS (funkcja dostępna w menu pojazdu) i wykonaniu aktywacji czujników programatorem TPMS (lub też innym urządzeniem zdolnym aktywować czujniki w odpowiedniej kolejności). Procedura ta nie należy do trudnych i wykonuje się ją sprawnie i szybko.

W autach marki Opel fabrycznie montowane są przeważnie czujniki Schrader, choć w najnowszych modelach, jak Insignia B oraz Astra K, pojawiły się czujniki HUF. W starszych modelach montowano czujniki Schrader, w których zawór jest niewymienny i w przypadku jego uszkodzenia należy dokonać wymiany całego czujnika z zaworem. W nowszych modelach z czujnikami Schrader zawór jest wymienny (gumowy) – typu TPMS-04 (oznaczenie Felgeo.pl), a w przypadku czujników HUF mamy do czynienia z zaworem TPMS-13 (oznaczenie Felgeo.pl).

Model	Początek produkcji	Koniec produkcji	Tryb przyuczenia	Numer części OEM	Typ czujnika OEM	Producent czujnika OEM
ADAM	07/2014	09/2019	O(OP-1)/S(OP-3)	13581561	433 MHz	SCHRADER
ADAM	01/2012	06/2014	A(OP-1)/S(OP-3)	13581562	433 MHz	SCHRADER
ADAM S & ROCKS S	07/2014	09/2019	O(OP-1)/S(OP-3)	13581560	433 MHz	SCHRADER
AMPERA	07/2005	12/2015	A(OP-2)/O(OP-1)	13348393	433 MHz	SCHRADER
AMPERA-E	01/2017	06/2020	S(OP-3)	13598773	433 MHz	SCHRADER
ANTARA	06/2014	06/2020	S(OP-3)/A	13581561	433 MHz	SCHRADER
ANTARA	01/2011	05/2014	A	20922901	433 MHz	SCHRADER
ANTARA	08/2006	12/2010	S(OP-3)	25789964/ 13581561	433 MHz	SCHRADER
ASTRA K (FACELIFT)	08/2019	12/2020	A	39186445	433 MHz	Huf
ASTRA K	10/2015	06/2020	S(OP-3)/O(OP-1)	13506028	433 MHz	SCHRADER
ASTRA J	06/2014	12/2017	S(OP-3)/O(OP-1)	13581560	433 MHz	SCHRADER
ASTRA J	01/2009	05/2014	O(OP-1)	13348393	433 MHz	SCHRADER
ASTRA H	01/2004	08/2009	S(OP-3)	13354312	433 MHz	SCHRADER
CASCADA	06/2014	12/2019	S(OP-3)/O(OP-1)	13581560	433 MHz	SCHRADER
CASCADA	01/2013	05/2014	A	13348393	433 MHz	SCHRADER
CORSA E	11/2014	05/2019	O(OP-1)	13581561	433 MHz	SCHRADER
CORSA E 1.4 TURBO/OPC	11/2014	05/2019	O(OP-1)	13581560	433 MHz	SCHRADER

Model	Początek produkcji	Koniec produkcji	Tryb przyłączenia	Numer części OEM	Typ czujnika OEM	Producent czujnika OEM
CORSA D	01/2006	10/2014	A(OP-2)	13581560	433 MHz	SCHRADER
COMBO D	03/2011	06/2018	A	53104671/ 68241067AA/ 05154876AA"	433 MHz	SCHRADER
INSIGNIA B	08/2019	12/2020	A	39186445	433 MHz	Huf
INSIGNIA B	06/2017	07/2019	A(OP-2)/O(OP-1)	13597645	433 MHz	SCHRADER
INSIGNIA A	05/2014	05/2017	O(OP-1)/S(OP-3)	13581560	433 MHz	SCHRADER
INSIGNIA A	01/2008	04/2014	A(OP-2)	13348393	433 MHz	SCHRADER
KARL/VIVA	01/2015	06/2020	S(OP-3)/O(OP-1)	13589601/ 13598773	433 MHz	SCHRADER
MERIVA B	07/2014	06/2017	S(OP-3)	13581561/ 25789964/ 22853740	433 MHz	SCHRADER
MOKKA X	10/2016	06/2020	S(OP-3)/O(OP-1)	22853740/ 25789964/ 13581561	433 MHz	SCHRADER
MOKKA	01/2012	09/2016	S(OP-3)/O(OP-1)	22853740/ 25789964/ 13581561	433 MHz	SCHRADER
MOVANO B	01/2010	06/2020	A/O(OP-1)	407001628R/ A4539051701/ 407009322R	433 MHz	SCHRADER
SIGNUM	08/2002	08/2009	A(OP-2)	PA66CF35	433 MHz	SCHRADER
VECTRA	08/2002	08/2008	A(OP-2)	PA66CF35	433 MHz	SCHRADER
VECTRA ESTATE	08/2009	01/2014	A(OP-2)	PA66CF35	433 MHz	SCHRADER
VIVARO B	03/2014	03/2019	A(122)/O(OP-1)	407001628R/ A4539051701/ 407009322R	433 MHz	SCHRADER
ZAFIRA C	06/2014	07/2019	O(OP-1)/S(OP-3)	13581560/ 13598775	433 MHz	SCHRADER
ZAFIRA C	09/2009	05/2014	O(OP-1)	13348393	433 MHz	SCHRADER
ZAFIRA B	06/2014	12/2014	O(OP-1)	13581560	433 MHz	SCHRADER
ZAFIRA B	01/2004	12/2013	O(OP-1)	13354312	433 MHz	SCHRADER

Procedury

OP-1

1. Napompuj koła do odpowiedniej wartości ciśnienia.
2. Odczytaj wszystkie numery ID czujników programatorem.
3. Podłącz urządzenie pod złącze OBDII.
4. Zapisz numery ID w ECU pojazdu.
5. Wyłącz zapłon.
6. Odczekaj 5 minut.
7. Wykonaj jazdę ze średnią prędkością powyżej 30 km/h.

OP-2

1. Po zamontowaniu nowych czujników odczekaj 20 minut.
2. Wykonaj jazdę ze średnią prędkością powyżej 30 km/h.
3. Adaptacja czujników nie powinna trwać dłużej niż 20 minut.

OP-3

1. Zaciągnij ręczny hamulec.
2. Napompuj koła do odpowiedniej wartości ciśnienia.
3. Włącz zapłon.
4. Używając przycisku MENU na dźwigni kierunkowskazu, wybierz „Vehicle Information Menu”.
5. Włącz kalibrację kół w „Tyre Pressure Menu”.
6. Wciśnij i przytrzymaj przycisk „SET/CLEAR”.
7. Potwierdź zamiar adaptacji czujników.
8. Za pomocą programatora aktywuj lewy przedni czujnik, samochód zatrąbi jeden raz.
9. Powtórz czynność w kolejności: prawe koło przednie, prawe tylne, lewe tylne (po ostatnim kole samochód zatrąbi 2 razy).
10. Wyłącz zapłon w celu zakończenia procedury.

Tryb przyłączenia

Tryb automatyczny

- A Należy odbyć jazdę samochodem z prędkością powyżej 30 km/h.

Tryb OBD

- O Wymagane dopisanie numerów nowych czujników do sterownika w aucie.

Procedura stacjonarna

- S Reset systemu TPMS poprzez konsolę w samochodzie.

(OP-X) Numer procedury

Myjka w każdym dobrym serwisie

Porady dotyczące wyboru
urządzenia, montażu, użytkowania

tekst: **Małgorzata Matuszak** / zdjęcie: **KART**



Dlaczego koła warto umyć przed ich serwisowaniem? Przede wszystkim po to, aby diagnoza i serwis były dokładniejsze i łatwiejsze. Także po to, aby przedłużyć żywotność maszyn, na których serwisuje się koła. Praca na umytych kołach przyczynia się do poprawy warunków pracy serwisantów, jak również podniesienia jakości obsługi klientów.

Myjka do kół stała się obowiązkowym elementem wyposażenia każdego nowoczesnego warsztatu czy serwisu ogumienia. Jedynym producentem automatycznych myjek do kół w Polsce jest firma KART, właściciel marki WULKAN, która ma w tej działalności już 20 lat doświadczenia. W Polsce ponad 1000 warsztatów samochodowych posiada myjki WULKAN. Produkty te cenione są także za granicą. Firma dostarcza je do 40 krajów na świecie.

Firma KART regularnie prezentuje swoje myjki na targach Automechanika we Frankfurcie, a jej stoisko zawsze cieszy się ogromnym zainteresowaniem. Jako pierwsza w branży wprowadziła zintegrowany system ogrzewania wody, a modele serii 500 do kół autobusowych są od lat absolutnie unikalne w skali światowej. Szeroka oferta modeli myjek do kół WULKAN, które charakteryzują się łatwą instalacją i obsługą oraz bezawaryjną pracą, to odpowiedź na zróżnicowane zapotrzebowanie klientów pod względem wymagań i oczekiwań.



Myjki WULKAN – sposób działania

Stosowana tu metoda mycia polega na uderzaniu w obracające się koło sprężoną pod ciśnieniem mieszką wody (zimnej lub podgrzanej), plastikowego granulatu z dodatkiem specjalnego koncentratu. Myjka pracuje w obiegu zamkniętym, nie wymaga więc stałego podłączenia dopływu i odpływu wody. Skuteczność mycia technologicznego w myjkach WULKAN jest, jak zapewnia producent, w pełni wystarczająca, aby poddać koło wszelkim czynnościom serwisowym. W ostatnim czasie firmie KART udało się zmodyfikować konstrukcję systemu mycia tak, aby maksymalnie skoncentrować zasięg czynnika roboczego. Dzięki temu ok. 30% więcej trafia w obracające się koło i pod znacznie większym ciśnieniem. Myjki z tym rozwiązaniem spełnią oczekiwania najbardziej wymagających klientów, a mieszanka wody podgrzanej do temperatury 50 stopni, tworzywowego granulatu i koncentratu myjącego, uderzająca pod ciśnieniem w obracające się koło, umyje skutecznie

nawet bardzo zabrudzone koła. W myjkach do kół WULKAN można umyć i wysuszyć koło już w 45 sekund! Czas mycia dobiera się w zależności od stopnia zabrudzenia. W ciągu minuty koło obraca się aż 60 razy, co zapewnia jego dokładne umycie. Myjka do kół WULKAN jest przygotowana na pracę ciągłą nawet w najbardziej ruchliwym warsztacie. Suszenie włącza się automatycznie tuż po zakończeniu wybranego cyklu mycia.

Wanna i komora mycia, czyli części mające kontakt z wodą, wykonane są ze stali nierdzewnej najwyższej jakości renomowanych europejskich producentów, co zapewnia długi cykl życia. Co ważne, wszystkie myjki mają rolki gumowe zabezpieczające felgę przed ewentualnym uszkodzeniem czy zarysowaniem.

Myjki samochodowe znajdują zastosowanie nie tylko w warsztatach, ale też na stacjach obsługi samochodów, stacjach benzynowych, w przechowalniach opon, zajezdniach autobusowych.

Montaż i użytkowanie

Najważniejsze wskazówki instalacyjne, przygotowane przez ekspertów firmy na podstawie dotychczasowych doświadczeń, to m.in. informacja, by przed podłączeniem zapoznać się z instrukcją. Podłączenie powinno być wykonywane wyłącznie przez wykwalifikowanego elektryka. Należy pamiętać o sprawdzeniu kierunku obrotów silnika.

Najważniejsze wskazówki dotyczące użytkowania to stosowanie wyłącznie oryginalnych materiałów i części producenta. Nie należy dopuszczać do zamarznięcia wody w myjce (właściwa temperatura otoczenia), trzeba regularnie sprawdzać poziom wody



Praca na umytych kołach powoduje, że diagnoza i serwis są dokładniejsze oraz łatwiejsze.

w myjce, nie dopuszczać do gromadzenia się piany oraz regularnie kontrolować ilość zanieczyszczeń i usuwać brud. Najważniejsze wskazówki dotyczące konserwacji to regularna wymiana wody i czyszczenie, okresowa kontrola stanu dokręcenia przewodów. Wszelkie problemy należy zgłaszać jak najszybciej.

Najczęstsze błędy i problemy? To błędy w podłączeniu, zatkanie dysz (nieusunięcie ruchomych elementów z koła przed włożeniem do myjki), zbyt mała ilość wody, niedostateczna lub nadmierna ilość materiałów eksploatacyjnych, zbyt rzadkie czyszczenie myjki.

Wybór myjki do serwisu

Wybierając konkretny model, należy zwrócić uwagę na natężenie ruchu w warsztacie, liczbę kół obsługiwanych w ciągu roku, rodzaje i parametry kół obsługiwanych w warsztacie. Ekspersi firmy służą fachową poradą. Modele różnią się także ceną.

Jeżeli chodzi o zastosowanie, to modele WULKAN 200, 300 i 300H przeznaczone są do kół osobowych i dostawczych. Modele 360P, 360HP, 4x4HP obsługują ponadto koła terenowe, SUV itp., w których istnieje również możliwość instalacji windy. Model COMBO Q dodatkowo może również myć niektóre koła wyścigowe z oponą niebieżnikowaną. Model F1 RACE przeznaczony jest wyłącznie do kół samochodów wyścigowych i bolidów. Modele serii 500 przeznaczone są wyłącznie do kół samochodów ciężarowych i autobusów.

Litera H w nazwie modelu oznacza, że myjka posiada system ogrzewania wody oraz sterowanie komputerowe (dotyczy również modeli COMBO Q oraz F1 RACE):

- prosta obsługa za pomocą panela sterowniczego z wyświetlaczem,
- jeszcze dokładniejsze i skuteczniejsze mycie dzięki podgrzanej do 50°C wodzie,
- możliwość dowolnego ustawiania parametrów mycia i suszenia,
- możliwość zaprogramowania pracy myjki na cały tydzień,
- stały podgląd liczby umytych kół.

Litera P w nazwie modelu oznacza, że myjka posiada pneumatyczny system stabilizacji koła (dotyczy również modelu COMBO Q):

- utrzymuje nawet największe koła w bezpiecznej, pionowej pozycji,
- zapobiega przewróceniu koła i blokadzie myjki,
- dodatkowy element izolacji akustycznej ograniczający hałas pracującej myjki,
- dodatkowe zabezpieczenie przed mechanicznymi uszkodzeniami i zarysowaniami tarczy mytych kół,
- szersza komora mycia również do kół terenowych i SUV do 360 mm szerokości,
- możliwość instalacji windy do kół.

W modelach ciężarowych WULKAN 500HP **litera P** oznacza, że myjka posiada pneumatyczny system wypychania koła z komory mycia:

- wyjmowanie koła ciężarowego po umyciu bez wysiłku fizycznego – bezpieczna obsługa nawet największych kół,
- prosta obsługa za pomocą jednego przycisku – wystarczy nacisnąć przycisk, aby koło wytoczyło się z komory mycia na klapę, oraz dwa typy obrotowej windy z dźwignią sterującą:
- z uchwytem felgi – obrotowa końcówka umożliwiająca łatwy i bezpieczny uchwyt lub podparcie koła,
- lub z pojemnym koszem na koło – obrotowy kosz umożliwiający łatwy i bezpieczny załadunek i rozładunek koła, bez względu na rodzaj felgi i opony.

Jakie dodatkowe rozwiązania można znaleźć w myjkach WULKAN osobowo-dostawczych?

Podwójny napęd w modelach COMBO Q oraz F1 RACE:

- możliwość obsługi kół wyścigowych z oponą niebieżnikowaną,
- zabezpieczenie struktury opony przed uszkodzeniem,
- cichsza praca myjki.

System mobilności w postaci specjalnych, wytrzymałych kółek – dotyczy wszystkich modeli z wyjątkiem 200 i ciężarowych:

- dowolne i łatwe manewrowanie mobilną myjką na kółkach,
- przednie kółka wyposażone w hamulce,
- możliwość korzystania z myjki na zewnątrz od wiosny do jesieni.

Czasomat – urządzenie na monety do wszystkich modeli myjek:

- możliwość odpłatnego korzystania z myjki,
- możliwość samodzielnej obsługi myjki przez klientów serwisu,
- opłata obejmuje dowolny cykl mycia wraz z osuszaniem.

Portal zakupowy dla branży motoryzacyjnej

Szukamy
dostawców!

- ✓ Wiodąca platforma B2B handlu oponami, felgami i częściami zamiennymi
- ✓ Ponad 40.000 zarejestrowanych klientów w całej Europie
- ✓ 100.000 zamówień dziennie



Zostań dostawcą już teraz
i sprzedawaj w całej Europie

tyre24.alzura.com

PIRELLI

TRUCK BUS AGRO OTR

H:01™ PROWAY™**Napędza sukces Twojej firmy.**

Mniejsze zużycie paliwa.

Większa efektywność na autostradach.

Znakomite osiągi w warunkach zimowych.



FH:01

TH:01



KM

PROMETEON

Tyre Solutions for Professionals