

ŚWIAT opon.

MAGAZYN BRANŻY
OPONIARSKIEJ

ZIMA 2020

4(38)/2020

ISSN 2449-6936



NASZ RAPORT:

Ten niemający precedensu rok

– bilans zysków i strat
w branży oponiarskiej

str. 50

www.SWIATopon.info

Myślimy o oponach 24/7 Abyś TY nie musiał



WINGUARD Sport 2



NEXEN NEXEN TIRE

 **HANDLOPEX** S.A.

www.handloplex.pl

NOKIAN[®] TYRES



TWOJA WSPANIAŁA PODRÓŻ

Nowe opony zimowe **Nokian Snowproof P** powstały w Arktyce, ale świetnie się sprawdzą na drogach w całej Europie. Zapewniają najlepsze osiągi w śnieżycy i na błocie pośniegowym. Połączenie znakomitej sterowności i przyczepności gwarantuje maksimum bezpieczeństwa w każdych zimowych warunkach.

NOKIANTYRES.PL



NOWOŚĆ

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

REDAKTOR NACZELNY

Miroslaw Giecewicz
tel. 58 777 01 25
miroslaw.giecewicz@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 Grzesiński - fotoedycja
tel. 58 777 01 25 wew. 320

Anna Kaldus - skład i łamanie
annakaldus@gmail.com

KOREKTA

Krzysztof Szymczyk
korektor@pressmedia.pl

OKŁADKA

NOKIAN TYRES

Redakcja nie odpowiada za treść reklam, ogłoszeń i tekstów sponsorowanych

18

ALLEGRO
SPADEK DYNAMIKI
SPRZEDAŻY OPON



24

ALCAR
FELGI GOTOWE
NA ZIMĘ

58

OPONY LOTNISKOWE
Od wolnobieżnych po
sprint do „setki”



64

CONTINENTAL
Wsparcie dla transportu



MICHELIN
OPONA (NIE TYLKO)
DLA ŚRODOWISKA

42



Drodzy Czytelnicy

To już ostatnie wydanie czasopisma „Świat Opon” w tym roku. Zamykamy ten bardzo trudny okres dla całej gospodarki i z niecierpliwością czekamy na nowy czas. Doświadczeni trudem ostatnich miesięcy wiemy już lepiej, jak funkcjonować w tej wciąż nowej dla nas rzeczywistości. Mamy wielką nadzieję, że jesteśmy na dobrej drodze do normalności, za którą wszyscy teraz tęsknimy. Jedno w tym wszystkim pozostaje niezmiennie: my cały czas dostarczamy Państwu informacje rynkowe, tak jak zawsze, na bieżąco i bez żadnych zmian. Przynajmniej to się nie zmieniło.

Niestety trzeba też podkreślić, że mocno ucierpiała branża targowa. Brak takich imprez jest mocno odczuwalny i każdy, kto brał regularnie udział w tych wydarzeniach, wie, w czym problem. Internet nigdy nie zastąpi osobistych spotkań, a targi takie jak The Tire Cologne są niezastąpione. To właśnie w takich miejscach załatwia się interesy, poznaje ludzi, dyskutuje o problemach i dowiaduje o wszelkich nowinkach rynkowych. Liczymy, że kolejny rok przyniesie poprawę w tej kwestii, chociaż pewnie nastąpi to dopiero w jego drugiej połowie.

Bieżące wydanie „Świata Opon” to już tradycyjnie pigułka wiedzy o rynku. W wydaniu jesienym pisaliśmy o oponach do samolotów. Obecnie kontynuujemy ten temat i w dziale „Nasz raport” skupiamy się na oponach i felgach do pojazdów obsługi naziemnej, czyli tych wszystkich pracujących na płytach lotnisk. Z kolei „Nasz temat” to artykuł poświęcony bilansowi zysków i strat w branży. Przedstawiciele sektora oponiarskiego odpowiadają na nasze pytania, oceniając rok 2020. Szczególnie polecamy ten materiał.

Wszystkiego najlepszego w nowym roku!
Miroslaw Giecewicz | redaktor naczelny

Bridgestone na wyposażeniu nowego Lamborghini

Bridgestone będzie wyłącznym dostawcą opon do najnowszego supersamochodu Huracán STO, który pojawi się na rynku w 2021 roku. Firma wyprodukuje niestandardowe opony, które są w stanie zmaksymalizować osiągi tego wyjątkowego auta.

„Szyta na miarę” Potenza to wynik współpracy między dwoma liderami branży. Kluczem do sukcesu okazało się połączenie unikatowych nacięć bieżnika z najnowszą technologią produkcji opony. W modelu tym zastosowano asymetryczny wzór bieżnika, zapewniający lepszą reakcję układu kierowniczego i większą stabilność na zakrętach. Dzięki nowo opracowanej mieszance zwiększającej przyczepność oraz wewnętrznemu wzorowi bieżnika, który równomiernie rozprowadza nacisk opony na podłoże na zakrętach, Potenza jest oponą wysokich osiągow, która zapewnia optymalne połączenie kontroli, prędkości i stabilności.

Aby znaleźć idealne dopasowanie dla Lamborghini, producent przetestował w wirtualnym środowisku wiele kombinacji i zintegrował zachowanie opon z systemem pojazdu. Proces wdrażania opony przebiegał od początku do końca w symulatorze, co pomogło zminimalizować negatywny wpływ na środowisko naturalne.

Lamborghini rozpocznie produkcję Huracán STO na początku 2021 roku. Oprócz specjalnie opracowanego modelu Potenza, homologowanego do jazdy po drogach publicznych, Bridgestone dostarczy również torową wersję opony.

Flota Globaltruck na goodyearach

Goodyear nawiązał wyłączną współpracę z jednym z największych przewoźników FTL w Rosji i wiodącym przewoźnikiem FTL na Uralu i Syberii. Około 3000 pojazdów Globaltruck – 1305 nowoczesnych ciągników i 1457 naczep – wyposażonych zostanie w najnowsze opony Fuelmax Gen-2 na osie: kierowaną, napędową i naczep.

Grupa Globaltruck realizuje przewozy między centralną Rosją a Uralem, Syberią, Dalekim Wschodem i krajami Unii Europejskiej. Wśród klientów znajdują się tysiące firm, m.in. z branży handlu detalicznego, FMCG, przemysłu, a także e-commerce i dostaw paczek.

– Dostawcę opon wybraliśmy w otwartym przetargu, w którym Goodyear przedstawił najlepszą ofertę, odpowiadającą na większość naszych potrzeb i wymagań – komentuje Ilya Sattarov, dyrektor generalny Globaltruck. – Oczekujemy, że opony będą oferowały lepszą efektywność paliwową w połączeniu ze zwiększonym przebiegiem i dobrą trakcją. Mamy nadzieję, że najnowsza linia opon szosowych Goodyear Fuelmax Gen-2 spełni nasze oczekiwania w zakresie oszczędności finansowych, a jednocześnie poprawi ekologiczny wymiar transportu.



Na emeryturę po 23 latach

Z ostatnim dniem grudnia 2020 roku Jerzy Mendala, dyrektor handlowy działu opon osobowych i członek zarządu Continental Opony Polska, kończy pracę w spółce, przechodząc na zasłużoną emeryturę.

Z polskim oddziałem koncernu Continental AG związany był niemal od samego początku działalności, czyli od 23 lat. W 1997 roku został wybrany spośród zatrudnionych w czeskim oddziale koncernu i jako jeden z pierwszych rozpoczął pracę w nowo utworzonym polskim biurze. Na stanowisku dyrektora handlowego i członka zarządu odpowiedzialny był za strategię sprzedaży w Polsce, a także wspieranie rozwoju sprzedaży koncernu w krajach bałtyckich. Ważnym obszarem jego działalności była także rozbudowa zespołów sprzedażowych.

– Kiedy myślę o Jerzym Mendali, przede wszystkim widzę jego ogromny wpływ na DNA polskiej spółki koncernu Continental – mówi Dariusz Wójcik, dyrektor generalny Continental Opony Polska. – Budował tę firmę od podstaw, a jego wysoki profesjonalizm, bogate doświadczenie oraz styl zarządzania i umiejętność budowania relacji opartych na wzajemnym zaufaniu przyczyniły się do rozwoju i sukcesów Continental Opony Polska.



Jerzy Mendala

Opony Kumho z nagrodami za wzornictwo



Kumho został w 2020 r. laureatem najbardziej prestiżowych nagród w świecie designu. Oprócz iF Design Award i Red Dot Design Award z Niemiec oraz IDEA Design Award z USA firma otrzymała niedawno nagrodę Good Design Award 2020 (G-Mark) dla dwóch swoich produktów: Solus 4S HA32 (Solus HA 32) do samochodów osobowych i przeznaczonych do samochodów dostawczych Winter PorTran CW11.

Zaprojektowana z myślą o europejskich użytkownikach Kumho Solus HA 32 zapewnia stabilną jazdę i skuteczne hamowanie przez cały rok. Najnowsza technologia mieszanki i wzór 3D lameli samoblokującej, przypominający literę V, zapewniają doskonałe hamowanie oraz świetne prowadzenie, dzięki czemu opona może być stosowana we wszystkich warunkach pogodowych i przystosowana jest do różnych warunków drogowych, takich jak drogi pokryte deszczem i śniegiem oraz błotem pośniegowym. Opona ta zdobyła również tegoroczną nagrodę Red Dot Design Award w kategorii transportowej.

Opona Winter PorTran CW11 zoptymalizowana jest pod kątem użytkowania na oblodzonych drogach w najzimniejszych rejonach Europy. Zaprojektowana do samochodów dostawczych opona zapewnia zimą doskonałe właściwości jezdne na zaśnieżonych i oblodzonych nawierzchniach. Wzmocnione centralne klocki rzeźby bieżnika i solidna konstrukcja opasania poprawiają przyczepność i stabilność jazdy. Zygzakowate rowki na środku i na barkach opony zapewniają lepsze odprowadzanie wody i poprawiają przyczepność na zaśnieżonych drogach. Wzór 3D przypominający zestaw kostek lodu umieszczony na barkach opony stanowi element dekoracyjny oraz pochłania hałas wydobywający się na zewnątrz.

Kumho Tyre dla nowej Škody Octavii

Ogumienie koreańskiego producenta trafi na oryginalne wyposażenie nowej Škody Octavii. Kumho Ecsta PS71 to opona sportowa premium wysokich osiągnięć, zapewniająca doskonałe prowadzenie i stabilność podczas dynamicznej jazdy. W stosunku do poprzednika (Ecsta KU39 LE Sport) zwiększono przebieg oraz skrócono drogę hamowania na mokrej nawierzchni. Stabilne klocki bieżnika oraz zwiększona wytrzymałość opasania i stopek opony pozwalają na dynamiczne i precyzyjne prowadzenie, a optymalna konstrukcja każdego żebra opony zapewnia stabilną jazdę przy dużych prędkościach. Na ścianie bocznej i bieżniku umieszczone są ikony flagi z czarną szachownicą zaczerpnięte ze sportów motorowych, które pomagają utrwalić wizerunek sportowej opony UHP.

Za swój design Ecsta PS71 otrzymała w 2017 r. nagrodę iF Design Award. Opona dostępna jest w 44 specyfikacjach, które można zastosować w bardzo wielu modelach samochodów osobowych, począwszy od kompaktów, poprzez klasę średnią, aż po duże i szybkie sedany.



Najlepsza w teście opon całorocznych

Całoroczna Quatrac firmy Vredestein nie przestaje zbierać pozytywnych recenzji w mediach branżowych. W ramach corocznego prestiżowego testu opon czasopisma „Auto Bild Allrad” opona była jednym ze zwycięzców spośród jedenastu testowanych modeli, wśród których znalazły się opony większości dużych producentów. Opona uznana została za wzorcową pod względem wielu parametrów i była najwyżej lub drugim najwyżej ocenianym modelem w każdej z czternastu kategorii.

W towarzyszącym testowi artykule zwrócono uwagę na potencjalne korzyści wynikające ze stosowania opon całorocznych, a konkretnie – na oszczędność czasu i pieniędzy wynikającą z braku konieczności zmiany opon dwa razy w roku na zimowe lub letnie. Podkreślono również wagę tego, aby opony spełniały surowe kryteria związane z warunkami pogodowymi w Europie kontynentalnej. Według autorów wyniki testów pokazują, że ewolucja opon całorocznych potoczyła się w dobrym kierunku. Jako przykład podali doskonale osiągnięcia opony Vredestein Quatrac zarówno na suchej, jak i na mokrej powierzchni, bez jednoczesnej utraty wydajności podczas jazdy na śniegu.



Wrath Wheels WFX

Stylowa WFX, którą zaprezentowała brytyjska marka Wrath Wheels, to kolejna ekskluzywna obręcz aluminiowa dla klientów wymagających najwyższych standardów estetycznych i użytkowych. Model ten wykonany został w technologii Flow-Forming, co oznacza, że felga jest lekka i niezwykle wytrzymała. WFX dostępna jest w rozmiarach 18, 19 i 20 cali, w trzech wariantach kolorystycznych: czarny BLK, czarny z polerowanym frontem BP oraz jasny srebrny SP (także z polerowanym frontem). Rozstaw otworów montażowych wynosi 5 × 112 lub 5 × 120, co oznacza, że powinni się nimi zainteresować zwłaszcza posiadacze pojazdów marek Audi, Mercedes i BMW. Felgi dostarczane są wraz z dekielkiem producenta, chromowanymi zaworami oraz zestawem montażowym (komplet śrub lub nakrętek). Jeśli wymaga tego dopasowanie do konkretnego modelu auta, klient otrzymuje także odpowiednie pierścienie centrujące.

Więcej informacji na:
felgeo.pl



Nowa obręcz Ronal R65

Elegancja zimą – pod takim hasłem reklamowana jest obręcz Ronal 65. I faktycznie elegancji odmówić jej nie sposób. Jest też wytrzymała, a dostępna także w wariantcie plug-and-drive w niewymagających osobnej homologacji standardowych wymiarach dla modeli VW Golf VIII, Seat Leon (KL) oraz Skoda Octavia (NX).

Za sprawą świadectwa homologacji ECE obręcz ta idealnie odpowiada obręczom OE i może zostać szybko i bezproblemowo zamontowana z dopuszczonymi oponami. Co to oznacza dla kierowcy? Część nie musi być poddana dodatkowym testom czy procedurom administracyjnym.

Ta klasyczna obręcz o podwójnych ramionach dostępna jest także w rozmiarach od 16 do 18 cali z wybranymi rozstawami otworów mocujących w wersjach kolorystycznych: srebrnej, Jetblack-mat oraz Cerium Grey.





HURRRA ZIMA!

WINTER SOTTOZERO™ 3
SPRAWDŹ JĄ TEJ ZIMY

Bazując na swoim ponad 100-letnim doświadczeniu w sportach motorowych, Pirelli stworzyło oponę zimową pozwalającą czerpać podobną frajdę z jazdy także na co dzień, nawet w zimowych warunkach. Pirelli Winter Sottozero™ 3 uczyni Twój samochód bezpiecznym i zapewni mu optymalne osiągi zimą. Dzięki kierunkowemu bieżnikowi ze wzorem podwójnej strzały i nowej technologii lameli 3D uzyskaliśmy nie tylko doskonałą przyczepność na pokrytych śniegiem nawierzchniach, ale także świetną precyzję prowadzenia na suchym asfalcie. Zoptymalizowane, szerokie kanały obwodowe skutecznie usuwają wodę spod opony, zapewniając krótszą drogę hamowania na mokrych nawierzchniach. Z Pirelli Winter Sottozero™ 3 zima to przyjemność!



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

Nowe otwarcie duńskiej marki Nordexx



Nowy wizerunek, nowa strategia marketingowa i nowe produkty w ofercie – w taki sposób duńska marka Nordexx zaznacza swoją obecność na światowym rynku oponiarskim.

– Chcemy zaoferować naszym dystrybutorom większe wsparcie i sprawić, by marka Nordexx była bardziej rozpoznawalna. Naszą ambicją w Grupie NDI jest silniejsza obecność na globalnym rynku opon – wyjaśnia kierownik ds. eksportu Nordexx, Admir Ramic. – Oprócz nowego wizerunku i silniejszego zaplecza marketingowego dążymy również do dalszego rozwoju naszej oferty produktowej. Obecnie dysponujemy asortymentem opon letnich, zimowych i całorocznych, a także uważnie śledzimy rynek i nowe trendy, aby mieć pewność, że nasze nowości odpowiadają na bieżące potrzeby branży.

Grupa NDI, która jest właścicielem marki Nordexx, jest największym dostawcą opon, felg i kół w regionie i istnieje od 1970 roku. – Dlatego też Nordexx opiera się na wieloletnim doświadczeniu i know-how, a dystrybutorzy i partnerzy firmy mają dostęp do działu eksportu, w którym pracują specjaliści mówiący w dziesięciu językach – mówi Admir Ramic. – Skupiamy się bardziej na dostarczaniu rozwiązań, które są dostosowane do potrzeb naszych dystrybutorów, dzięki czemu otrzymują oni pakiet odpowiadający ich potrzebom na danym rynku.

Testy na znanych europejskich torach

Prinx Chengshan, producent opon z Hongkongu, poinformował o zakończeniu testów opon całorocznych w Europie. Próbom poddano ponad 400 produktów dla aut osobowych. Testy przeprowadzono na najbardziej znanych europejskich torach, w fińskim Ivalo oraz na torze Idiada w Hiszpanii.

Opony całoroczne były testowane na samochodach VW Golf VII 1.4 TSi. Jak informuje producent, wyniki końcowe „potwierdziły pozytywne opinie i świetne wyniki w stosunku do marek referencyjnych użytych podczas testów”.

– Obecnie produkty są dystrybuowane w Europie poprzez naszą sieć partnerów, pod markami Austone, Fortune i Chengshan. Opony zostały zaprojektowane tak, aby zapewnić optymalne działanie przez cały rok, w każdych warunkach pogodowych, osiągając najlepsze wyniki przy konkurencyjnej cenie wśród najlepszych chińskich producentów – mówi Thomas Wohlgemuth, dyrektor zarządzający europejskiego oddziału firmy.

Plany firmy obejmują nową linię produktów dla pojazdów użytkowych, a także kompleksową rozbudowę obecnych linii produktów dla aut pasażerskich i SUV-ów.

Testowane opony całoroczne zostały zaprojektowane i opracowane przez liczący 120 osób zespół badań i rozwoju. Jak dodaje producent – przy wykorzystaniu najbardziej zaawansowanych technologii.

Zoptymalizowany wzór w kształcie litery V, wykorzystujący oddzielne strefy dla warunków letnich i zimowych, zapewnia optymalne bezpieczeństwo i komfort we wszystkich warunkach pogodowych, poprawiając właściwości jezdne, które sprawdzają się zarówno w warunkach suchych, jak i mokrych.

Kierunkowy wzór bieżnika z szerokimi rowkami poprawia odprowadzanie wody i błota pośniegowego, zmniejszając ryzyko aquaplaningu. Zastosowanie technologii lameli 3D redukuje hałas, a także zapewnia doskonałą przyczepność i trakcję w warunkach zimowych. Cała gama opon ma certyfikat 3PMS.

Gama produktów All-Season – w rozmiarach od 13 do 21 cali – została wprowadzona na rynek w październiku 2018 r.





Matador. Marka koncernu Continental.
www.matador-opony.pl



Opony na każde koło



Mocne
w zimie

MP92 Sibir Snow

Dla samochodów luksusowych i klasy średniej



www.oponypaxaro.pl

Zawsze bezpiecznie
do celu



www.grupahandlopex.pl

www.handlopex.pl

Gwarancja bezpieczeństwa od Vredestein

Wintrac dla osobówek
i Wintrac Pro
dla najmocniejszych aut

tekst: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Vredestein**

Wydłużona żywotność, zwiększona odporność na aquaplaning, krótka droga hamowania – o takich zaletach swoich zimowych opon Wintrac oraz Wintrac Pro przekonuje ich holenderski producent.

Zacznijmy od przeznaczonej dla najmocniejszych aut, zaprojektowanej przez słynne biuro Giugiaro opony Wintrac Pro. W porównaniu z poprzednikiem, oponą Wintrac Xtreme S, nowa opona gwarantuje lepsze prowadzenie na śniegu o ponad 15% oraz 10-procentową poprawę hamowania na mokrej nawierzchni. Porównania przeprowadzono na rozmiarze 225/50 R 17 98V XL. W tej oponie indeks prędkości Y (do 300 km/h) dostępny jest dla wielu rozmiarów.

Holenderski producent w komunikatach dotyczących opony podkreśla jej przyczepność podczas pokonywania zakrętów, krótką drogę hamowania na mokrych nawierzchniach oraz doskonałe prowadzenie, nawet przy dużych prędkościach.

Jak jest zbudowana opona do mocnych aut? Spójrzmy na wzór bieżnika. Tu uwagę zwracają rowki centralne o ostrych kątach i lamelle na barkach opony, które mają zapewniać optymalne prowadzenie na śniegu. Lamelle poziome w centralnej części będą z kolei umożliwiać maksymalną skuteczność hamowania i przyspieszenie. Długi owalny kształt powierzchni styku opony zapewnia lepsze odprowadzanie wody z bieżnika. Okrągły kształt powierzchni styku opony z podłożem ma zapewniać bezpośrednią reakcję na ruchy kierownicy oraz dobre działanie w zakrętach. Żywica oraz wysoka zawartość krzemionki w bieżniku mają poprawiać prowadzenie pojazdu i hamowanie na mokrej nawierzchni, śniegu i lodzie.

Główną zaletą opony zimowej do standardowych aut osobowych Wintrac ma być wydłużona nawet o dodatkowe 10 tysięcy kilometrów żywotność. Takie wyniki dało porównanie z poprzednikiem, oponą Snowtrac 5 w rozmiarze 205/55 R16. Ma to wynikać z wyjątkowej mieszanki polimerów i cząsteczek żywicy. Ten



Opona Wintrac



Opona Wintrac PRO

sam test porównawczy pokazał o 10% zwiększoną odporność na aquaplaning, czego efektem jest oczywiście lepsza przyczepność na mokrych nawierzchniach. Opona bardzo dobrze ma sobie radzić także na śniegu, m.in. za sprawą większych klocków bieżnika, zwiększających długość lameli o 5%.

Parametry tej opony, na które zwraca uwagę producent w prasowych komunikatach, to mieszanka nowej generacji na bazie krzemionki i o wysokiej gęstości, udoskonalony wzór bieżnika z opatentowanymi lamelami 3D. Część bieżnika, która styka się z nawierzchnią, zwiększono o 5% w porównaniu z poprzednikiem.

Jak pracuje ten bieżnik? Zaokrąglony kształt powierzchni styku z podłożem i równomierne rozłożenie nacisku mają zapewniać równe zużycie i lepszą wydajność. Niskie opory toczenia przekładają się oczywiście na zmniejszone zużycie paliwa. Zastosowanie konstrukcji rowków w kształcie litery V w konstrukcji podstawy zapewnia optymalne odprowadzanie wody w kierunku wzdłużnym i poprzecznym. Kostki na krawędziach zawierają opatentowane „adaptacyjne” lamelle 3D, zwiększające całkowitą długość lamelek w ciągu całego okresu użytkowania się opony. Ma to zapewniać doskonałe osiągi w okresie zimowym podczas całego okresu użytkowania opony.

Zazębiające się kostki bieżnika zapewniają dodatkową stabilność, która zwiększa przyczepność podczas jazdy na suchej i mokrej nawierzchni.

Opona Wintrac jest dostępna już w pierwszym roku w 27 rozmiarach 15–16", w indeksach od T do H, natomiast Wintrac PRO w 98 rozmiarach w zakresie 17–22", w indeksach od H do Y.

DOTZ
WHEELS



SUZUKA
DARK



Kolor: czarny polerowany | rozmiary od 18" do 20"

www.alcar.pl

SUZUKA

SPRZEDAŻ OPON PO TRZECH KWARTAŁACH 2020 ROKU

Piotr Sarnecki, dyrektor generalny PZPO

tekst i zdjęcia: **PZPO**

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego (PZPO) po trzech kwartałach 2020 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali spadki sprzedaży na rynek sięgające -20% w niemal wszystkich segmentach opon.

Jedynie sprzedaż opon motocyklowych wzrosła o +7%, a w samym trzecim kwartale o +57%. W trzecim kwartale zwiększyła się też sprzedaż opon ciężarowych (+15%) i rolniczych (+11), co ograniczyło spadki w tych segmentach od stycznia odpowiednio do -3% oraz -17%.

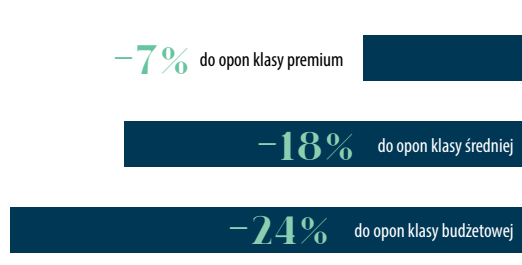
Sytuacja na rynku opon jest podobna w całej Europie, co potwierdzają dane Europejskiego Związku Producentów Opon i Gumy (ETRMA).

– Rynek opon w Polsce został bardzo dotkliwie doświadczony przez pandemię, co było szczególnie widoczne w pierwszym półroczu bieżącego roku – mówi Andrzej Włodarczyk, prezes PZPO. – Wiele zakładów musiało przerwać produkcję z powodu spadku zamówień zarówno z rynku pierwszego wyposażenia, jak i rynku wymiany. Dynamika sprzedaży w trzecim kwartale pozwoliła zmniejszyć spadki z pierwszego półrocza praktycznie we wszystkich segmentach – ale obserwując dynamiczny rozwój sytuacji epidemicznej w ostatnich tygodniach i biorąc również pod uwagę sytuację gospodarczą, możemy założyć, że rok 2020 będzie bardzo trudny.

Jak dodaje Piotr Sarnecki, dyrektor generalny PZPO, drugie półrocze w przemyśle oponiarskim zapowiada się jedynie trochę lepiej niż pierwsze. – Obawiamy się, że zamknięcie gospodarki znów mocno uderzy w branżę motoryzacyjną i oponiarską. Pozytywne sygnały w sprzedaży opon ciężarowych, rolniczych i motocyklowych w trzecim kwartale są raczej sezonowym wy-

Klasy opon do samochodów osobowych I-III kwartał 2020 roku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA



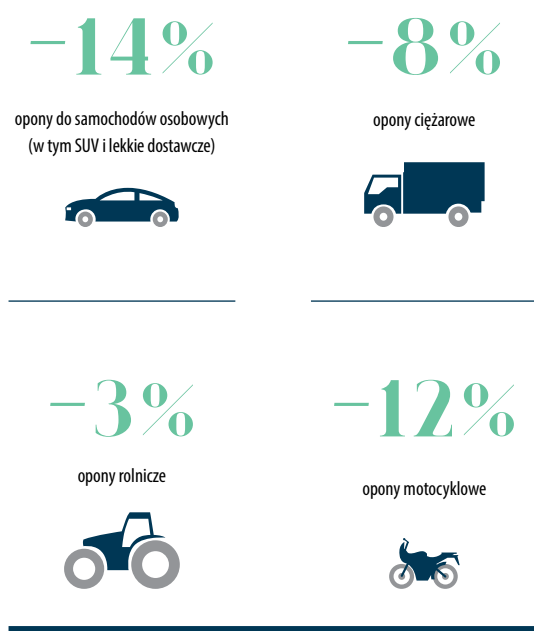
łomem niż trwałym trendem. Nawet zakupy opon przed sezonem zimowym nie zrekompensują tak głębokich spadków. Budujący jest najmniejszy ubytek – tylko o -7% – zakupów opon w segmencie premium oraz wzrost o 3% sprzedaży opon rolniczych radialnych. To ważne, że użytkownicy inwestują w opony dobrej jakości.

Europejski rynek opon

Drugi kwartał 2020 roku pokazał wyraźne spowolnienie sprzedaży spowodowane przez Covid-19, ale jest ono jeszcze bardziej widoczne po trzech kwartałach. Wszystkie segmenty sprzedaży opon w 2020 roku notują spadki, a można oczekiwać dalszego pogorszenia sprzedaży ze względu na ograniczenia w przemieszczaniu się w całej Europie, a także zmniejszony tranzyt towarów. Niewielkim sygnałem pozytywnym

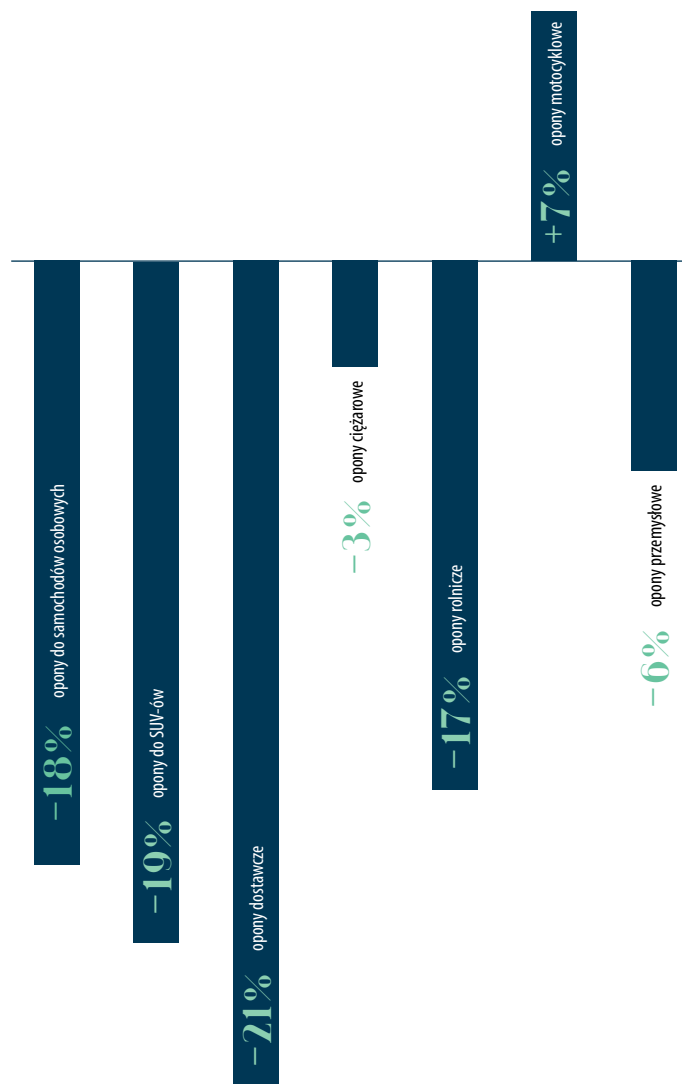
Sprzedaż opon w Europie I-III kwartał 2020 roku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA



Sprzedaż opon w Polsce I-III kwartał 2020 roku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA



jest – podobnie jak w Polsce – wzrost sprzedaży opon ciężarowych, rolniczych i motocyklowych w trzecim kwartale.

– Jak pokazują liczby, kryzys uderza w naszą branżę dość mocno, a sytuacja nie ma perspektyw na polepszenie – podkreśla Fazilet Cinaralp, sekretarz generalna ETRMA. – Najbardziej dotknięty sektor opon do samochodów osobowych (konsumencki) spadł jak dotychczas o -14,4% w porównaniu z III kwartałem 2019 roku w segmencie wymiany ogumienia przez użytkowników aut. Natomiast w obszarze zamówień do nowych aut spadek wyniósł aż -30,4%. Mamy nadzieję, że sytuacja zdrowotna się poprawi, jednak wyraźna jest pilna potrzeba wsparcia przemysłu oponiarskiego w celu zachowania miejsc pracy w tym sektorze. Perspektywy na koniec roku pozostają złe, z dwucyfrowym spadkiem sprzedaży spodziewanym we wszystkich segmentach.

Więcej informacji:
www.pzpo.org.pl

25 lat w Olsztynie Jubileusz Michelina

tekst: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Michelin**

Pięć tysięcy zatrudnionych osób, 187 hektarów powierzchni, 11 milionów produkowanych opon rocznie, eksportowanych na wszystkie kontynenty. Tak w liczbach prezentuje się olsztyńska fabryka Michelin. 2 grudnia minęło 25 lat, odkąd zakład ten stał się częścią Grupy Michelin. Dziś jest nie tylko największym producentem ogumienia w Polsce, ale jednocześnie jedną z największych fabryk w całym koncernie.

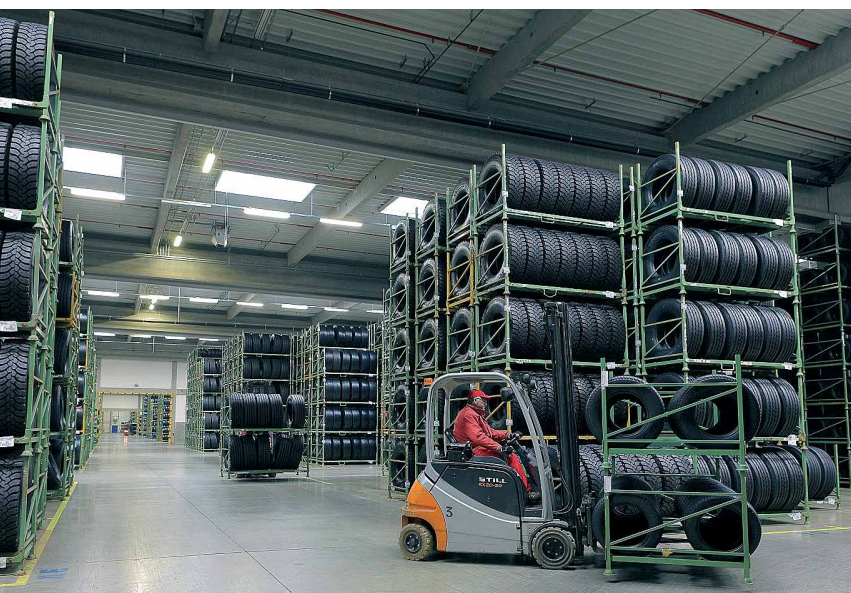


– To, co nas najbardziej uderzało w Olsztynie, to bardzo dobra praca załogi, wysoka jakość i dążenie do zadowolenia klientów – mówił 25 lat temu François Michelin. Jego wypowiedź, cytowaną wówczas w „Teleexpressie”, przypomniano podczas uroczystej, choć wirtualnej, gali z okazji 25-lecia obecności Michelina w stolicy Warmii i Mazur.

– To François Michelin osobiście podjął decyzję o zakupie akcji olsztyńskiego Stomilu. Mawiał, że tak samo Michelin potrzebuje Stomilu, jak Stomil potrzebuje Michelina. Wciąż tworzymy tu miejsca pracy, łącząc cele biznesowe z działaniami na rzecz mieszkańców regionu. Ostatnie 25 lat to ogromne inwestycje Michelina w Polsce. Od połowy lat dziewięćdziesiątych Grupa Michelin zainwestowała w Olsztynie ponad miliard euro – mówił Jarosław Michalak, dyrektor generalny Michelin Polska.

Grupa Michelin rozpoczęła działalność handlową w Polsce w 1994 roku, a 2 grudnia 1995 r. ówczesny dyrektor zarządzający Grupy Michelin François Michelin podpisał z Ministerstwem Przekształceń Własnościowych umowę prywatyzacyjną, na mocy której Michelin objął większościowy pakiet akcji Stomilu Olsztyn. Dwa lata później powstała tu nowa hala zakładu opon rolniczych. Rok później zbudowano jeden z najnowocześniejszych w koncernie zakład produkcyjny form. Kolejne lata i kolejne inwestycje – w zakład opon osobowych i dostawczych, centrum logistyczne, infrastrukturę siedziby.

Fabryka jest dziś jedną z najnowocześniejszych i najbardziej zaawansowanych technologicznie na



Centrum logistyczne Michelin w Olsztynie ma powierzchnię 90 tysięcy metrów kwadratowych



Produkowana w Olsztynie opona MICHELIN Latitude Sport na Porsche Macan



świecie. Powierzchnia zakładu to 187 hektarów. Jako największa fabryka opon w Polsce zakład Michelin produkuje codziennie 35 tysięcy opon, czyli około 11 milionów opon rocznie. W Olsztynie wytwarzane jest ogumienie do samochodów osobowych, 4x4, dostawczych, ciężarowych oraz do pojazdów rolniczych marki Michelin, a także marek Kleber oraz BFGoodrich, również należących do Grupy Michelin. W fabryce powstają także formy do produkcji opon, kordy i mieszanka gumowa. Fabryka ma duży wpływ

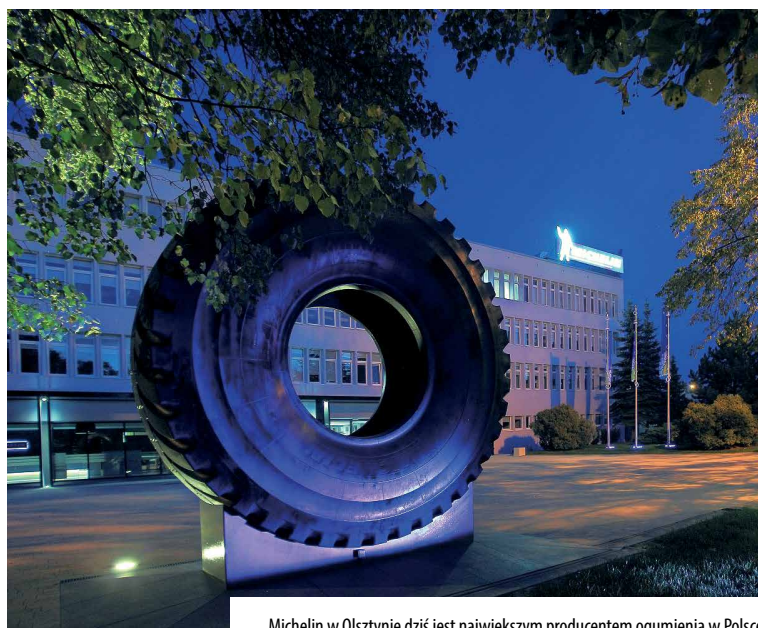
na gospodarkę regionu, ponieważ współpracuje z kilkuset podwykonawcami, których znaczna część to firmy z Warmii i Mazur.

Do fabryki należy też nowoczesne Centrum Logistyczne o powierzchni 90 tys. metrów kwadratowych, które jest jednym z największych magazynów Michelin na świecie i największym w Europie Środkowo-Wschodniej. Dyrekcja handlowa firmy znajduje się w Warszawie.

– *Od 25 lat trzy słowa animują olsztyński zakład: transformacja, wyniki i zaangażowanie* – mówił podczas gali Florent Menegaux, dyrektor zarządzający Grupy Michelin

Michelin w Olsztynie inwestuje w liczne rozwiązania ekologiczne. Trwa budowa nowoczesnej ciepłowni, która umożliwi fabryce przejście na przyjazną dla środowiska energię gazową i spełnienie przyszłych wymagających norm unijnych. Firma wprowadza auta elektryczne w transporcie wewnętrznym, stosuje transport intermodalny, czyli połączenie transportu kolejowego i kołowego. Dzięki inwestycjom środowiskowym w ostatnich kilku latach fabryka dwukrotnie zmniejszyła zużycie wody, znacznie też ograniczyła ilość odpadów i zmodernizowała technologię ich utylizacji. Fabryka jest zakładem, który niemalże nie odnotowuje jakichkolwiek emisji na zewnątrz i ma wszystkie wymagane certyfikaty środowiskowe.

Jako największa firma w regionie Michelin Polska S.A. aktywnie wspiera lokalne placówki służby zdrowia, współpracuje z Uniwersytetem Warmińsko-Mazurskim i szkołami technicznymi, wspiera działalność społeczną i sportową. Jest mecenasem wielu instytucji kulturalnych. W czasie minionych 25 lat Michelin zorganizował wiele akcji i programów edukacyjnych o zasięgu ogólnopolskim i lokalnym. Można tu wymienić wieloletnie kampanie promujące bezpieczeństwo drogowe „Ciśnienie pod kontrolą” i „Junior Bike” czy „Kilometry Pomocy”, wspierające zakup najnowocześniejszego sprzętu leczniczego dla szpitali na Warmii i Mazurach.



Michelin w Olsztynie dziś jest największym producentem ogumienia w Polsce



Robert Krotoski,
dyrektor działu Motoryzacja na Allegro.pl

Spadek dynamiki sprzedaży opon nie tylko w sklepach „offline”

tekst: **Mirosław Giecwicz** / zdjęcie: **Allegro**

Rozmawiamy z **Robertem Krotoskim,** dyrektorem działu Motoryzacja na Allegro.pl.

Allegro to m.in. dział „Opony i felgi”. Ostatnie miesiące zakłócone przez koronawirusa spowodowały, że odnotowano zwiększony ruch w internecie. Proszę powiedzieć, czy miało to jakiś wpływ na sprzedaż opon poprzez Allegro?

Rok 2020 jest rokiem szczególnym dla całego handlu w Polsce. W wyniku pandemii Polacy zmuszeni byli zmodyfikować swoje zwyczaje zakupowe. Szczególnie w okresie wiosennym podczas kwarantanny konieczne było znalezienie alternatywnych miejsc, w których mogliśmy dokonywać bieżących zakupów. Jednocześnie Polacy skupili się na zaspokojeniu podstawowych potrzeb zakupowych związanych z produktami spożywczymi oraz higienicznymi. Samochody poszły w odstawkę, co jest dosyć naturalne. Zostaliśmy w domach dla dobra nas wszystkich.

Zdecydowanie w Allegro odczuliśmy efekty pandemii i nie jesteśmy tym zaskoczeni. Ogłoszenie kwarantanny zbiegło się z sezonową wymianą opon z zimowych na letnie. W efekcie, szczególnie w marcu i w kwietniu, odnotowaliśmy istotny spadek zainteresowania zakupem opon. Spadek ten był zdecydowanie bardziej dotkliwy w sklepach stacjonarnych, tzn. działających offline. Zgodnie z przewidywaniami sprzedaż ruszyła wraz z luzowaniem obostrzeń. W maju i w czerwcu odnotowaliśmy wzrosty powyżej 40% r/r, dzięki czemu pierwsze półrocze zamknęliśmy z satysfakcjonującym wynikiem. Druga fala pandemii nastąpiła

w sezonie jesiennej wymiany opon, co w połączeniu z warunkami atmosferycznymi w październiku i listopadzie spowodowało, że ponownie odnotowaliśmy spadki w dynamice sprzedaży. Dało się jednak zaobserwować, że Polacy nauczyli się już radzić sobie w tych szczególnych czasach. Wpływ na sprzedaż opon nie był tak dotkliwy jak wiosną.

Czym jest dziś Allegro na rynku? Jaki to według Pana kanał sprzedaży i gdzie obecnie jest jego miejsce?

Allegro w rynku sprzedaży opon cieszy się coraz większym zaufaniem klientów i z roku na rok wzmacnia swoją pozycję. Zakup opon przez internet staje się normą. Dziś jesteśmy dla klientów alternatywnym wyborem względem wyspecjalizowanych sklepów zajmujących się stricte oponami. Klienci wybierają Allegro, ponieważ „pod jednym dachem” znajdują nie tylko szeroki wybór opon w bardzo atrakcyjnych cenach, ale wszystko, czego tylko potrzebują do swojego auta: od części zamiennych po wszelkie akcesoria.

Czego najczęściej ludzie szukają na Allegro w dziale opon? Jak wygląda u Was sprzedaż opon w porównaniu z latami wcześniejszymi?

Nie będzie zaskoczeniem, że na Allegro w ramach opon sprzedają się przede wszystkim opony do samochodów osobowych. Obserwujemy utrzymujący się bardzo pozytywny trend sprzedaży opon całorocznych na poziomie +50%. Cieszą nas również dyna-

miczne wzrosty w oponach motocyklowych (+40%) i ogumieniu do maszyn rolniczych (+60%).

Proszę powiedzieć: kto sprzedaje opony poprzez Allegro? Czy można pokusić się o stwierdzenie, że każdy?

Bardzo istotna jest dla nas współpraca z czołowymi markami z branży oraz dystrybutorami. Allegro stało się doskonałym miejscem do komunikacji na linii marka-klient, jak również idealnym kanałem dystrybucyjnym dla firm z branży. W Allegro jest miejsce dla każdego, od dużego hurtownika po przysłowiowego Kowalskiego, któremu zalega komplet kół po sprzedanym aucie.

Co chcielibyście osiągnąć w sektorze oponiarskim poprzez Wasz kanał?

Celem Allegro jest dostarczanie klientowi jak najlepszego doświadczenia zakupowego. Zależy nam nie tylko na tym, aby klient znalazł wszystko, czego szuka, w atrakcyjnej cenie. Chcemy, aby jego doświadczenie związane z zakupem było pozytywne również w takich aspektach jak: dogodne metody płatności, opcje finansowania, dostawa czy serwis posprzedawczy.

Naszą aspiracją jest dalsze doskonalenie się w tych aspektach, aby naszym klientom kupowało się jeszcze lepiej, a naszym sprzedającym – w jak najkorzystniejszych warunkach prowadziło biznes.

Dziękuję za rozmowę.

REKLAMA

Felgi aluminiowe

Wealthy SFP



Atrakcyjne ceny – sprzedaż detaliczna i hurtowa

Kilkaset modeli o różnych rozmiarach i kolorystyce

Nowoczesne wzornictwo zgodne z najnowszymi trendami

Akcesoria do felg – śruby, nakrętki, pierścienie centrujące, zawory



Luxury BFP



Rennes AFP



Lynx BFP



Monaco BFP



Tape BFP



Generous AFP

FELGEO
FELGI I AKCESORIA

sprawdź nowe modele

carbonado.pl



Seventy9 model SV-AR BFP

Trafna ekspozycja aluminiowej felgi

tekst i zdjęcia: **Tomasz Babiński, Felgeo.pl**

Właściwa prezentacja produktu to klucz do biznesowego powodzenia przedsięwzięcia, jakim jest sklep internetowy. Niewątpliwie felgi aluminiowe należą do tych wyrobów, w przypadku których wygląd odgrywa decydującą rolę podczas podejmowania decyzji o ich zakupie.

Estetyka felg aluminiowych, czyli kombinacja takich cech jak styl, wzór, kolorystyka, jakość i rodzaj powłok, to bardzo ważne kryterium decydujące o ich zakupie. Wyroby z wysuwającą się na pierwszy plan funkcją reprezentacyjną kupujemy oczami. Felgi to szczególny produkt: decydujących o bezpieczeństwie parametrów technicznych i właściwości użytkowych nie sposób przecenić (bez względu na to, czy nas to interesuje, czy nie), jednak kwestie te stanowią najczęściej tylko początkowy etap procesu zakupowe-



Seria zdjęć produktowych felgi na przykładzie modelu SV-B BG marki Seventy9

go. Dla większości kupujących technikalnia to przede wszystkim metoda na odfiltrowanie felg pod względem dopasowania montażowego. Sprawdzane są: średnica i szerokość felgi, rozstaw otworów mocujących, wymiar otworu centralnego i wartość odsadzenia ET. Czasem pada także pytanie o potwierdzenie deklarowanych standardów jakościowych. Kolejnym czynnikiem ograniczającym wybór na tym etapie jest cena felg.

Do tego momentu selekcja przebiega sprawnie, bez większych wątpliwości. Pomagają w tym odpowiednie filtry zaimplementowane na stronach sklepów internetowych. Najprostszy w zastosowaniu jest filtr wskazujący model naszego auta. W rezultacie otrzymujemy zwykle setki propozycji i solidną porcję dylematów estetycznych. Dobrze, jeśli obfitość wyników można zawęzić filtrem wersji kolorystycznych, ale nie wszyscy z góry przesądzą o rodzaju wykończenia felgi.

„Wybierz to, co dobrze skomponuje się z moim autem i trafi w mój gust” – to hipotetyczny filtr rozwiązujący łamigłówkę estetyczną, który niestety nie istnieje. Jesteśmy zdani wyłącznie na własne wycucie stylu, a strona oferująca felgi może jedynie ułatwić decyzję poprzez odpowiednie ich wyeksponowanie.

Dobra prezentacja to zdjęcia w odpowiednio dużej rozdzielczości i przedstawiające wygląd felgi pod różnymi kątami. Dobrze, jeśli udostępnione są też zbliżenia pozwalające lepiej ocenić detale rantu, ramion i części centralnej. Standardem powinny być fotografie wykonane przez profesjonalne studio, dysponujące specjalnym oświetleniem i doświadczeniem w fotografii produktowej. Polerowane powierzchnie lub wykończenie na wysoki połysk znakomicie komplikują wierne odtworzenie rzeczywistej kolorystyki felg na zdjęciu. Łatwym zadaniem nie jest także oddanie różnicy pomiędzy zbliżonymi wariantami kolorystycznymi – grafitowym, antracytowym, szarym czy diamentowym. Problem pogłębiają ekrany i wyświetlacze, które w różny sposób odtwarzają barwy.

Ciekawym i atrakcyjnym uzupełnieniem galerii mogą być niestandardowe fotografie felg wykonywane w zaskakujących lokalizacjach i niekoniecznie

zamontowanych na pojazdach. Nietypowe tło buduje interesujący klimat, a plenerowy kadr może dodatkowo uwiarygodnić wygląd obręczy, która nadal zachowuje świetną prezentację, nawet poza studyjnymi warunkami. Tutaj liczą się inwencja, trochę też łut szczęścia, ale paradoksalnie dobre plenerowe ujęcie nie będzie łatwiejsze w wykonaniu niż sesja studyjna.

Maksimum starań w zakresie prezentacji felg ze stopów lekkich to dziś powinność internetowych sprzedawców tego asortymentu. Ułatwia to nabywcy wybór i zmniejsza ryzyko nieporozumień. Sklep prowadzony przez Felgeo.pl niezmiennie kładzie nacisk na ten aspekt, dzięki czemu wyróżnia się nie tylko przyjaznym układem graficznym strony, ale przede wszystkim klarowną ekspozycją felg. Każdy model reprezentowany jest przez serię trafnych ujęć w udany sposób oddających jego charakter. Co ważne, zachowano powtarzalność kadrów i jednolite reprodukcje poszczególnych wariantów wykończenia. Zalety takiego podejścia to możliwość wiarygodnego porównywania różnych modeli i łatwiejszy wybór felg aluminiowych. Tych upragnionych.





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

Historia kołem się toczy

tekst: **Ryszard Dudanowicz**

Koło uważane jest przez wielu za jeden z największych wynalazków człowieka. Zostało wynalezione dawno temu, według niektórych źródeł – 4000 lat p.n.e., według innych – już 6500 lat p.n.e.

Początkowo koła wykonywano jako koła pełne, z kamienia lub drewna. Były więc ciężkie. Około XX w. p.n.e. zaczęto modyfikować ten wynalazek w celu zmniejszenia jego ciężaru. Wybierano część materiału z wnętrza kół, tworząc w ten sposób koła szprychowe. Najpierw były to proste, 4-ramienne konstrukcje, później zaczęły powstawać koła o większej liczbie szprych. Podstawowym materiałem konstrukcyjnym było drewno. W celu wzmocnienia koła nabijano na obwód obręcz (metalowe taśmy) wzmacniające.

Według dzisiejszej terminologii ówczesne koła były obręczami (tarczami kół).

Nie tak dawno

Zasadnicze zmiany w konstrukcji koła nastąpiły na przełomie XIX i XX wieku. Wynalazek opon pneumatycznych i rozpoczęcie produkcji automobili całkowicie zmieniło konstrukcje i przeznaczenie koła jezdnego. Ewolucyjnie również obręcze kół jezdnych samochodów (potocznie zwanych felgami). W początkowych latach rozwoju automobilizmu pojazdy były wyposażone w koła pneumatyczne na drewnianych szprychowych felgach. Dostępne były też felgi stalowe.

Całkiem niedawno

W drugiej połowie XX wieku rynek felg do aut osobowych zdominowały felgi ze stopów lekkich, zwane popularnie alufelgami. Początkowo w latach sześćdziesiątych odlewano je metodami grawitacyjnymi. Dopiero wprowadzenie metody odlewów niskociśnieniowych spowodowało gwałtowny rozwój produkcji felg aluminiowych. Powstało wiele fabryk – zarówno potentatów w tej dziedzinie, istniejących do dzisiaj, jak również niewielkich firm dziś już niefunkcjonujących.

Wzornictwo i rozmiary felg związane były nierozłącznie z produkowanymi w tym czasie samochodami, których konstruktorzy narzucali wymiary kół. Dominowały koła o wąskich oponach i wysokich profilach. Znaczna większość kół montowana była na felgach stalowych. Felgi aluminiowe były luksusem. Wzornictwo felg aluminiowych opierało się głównie na modelach 5-ramiennych i modelach „CUP” – felg z zewnętrznym rantem (często polerowanym). Dominował kolor srebrny. Jest jednak kilka modeli felg z tamtego okresu, które przetrwały do dzisiaj i uważane są za ikony klasycznego wzornictwa felg. Należą do nich: ATS Classic (Kafer), BBS RS, Borbet A, OZ Superturismo, Ronal Turbo i R9.

Średnice felg w większości samochodów tamtych lat były niewielkie i mieściły się w przedziale 13–17 cali. Bardzo dynamicznie rozwijał się za to tuning samochodowy. Ponieważ koło jest podstawowym elementem tuningu, pojawiły się specjalne serie felg.



Ford T – obręcze szprychowe drewniane

Przykładami takich produkcji były felgi: 7×13 Rial RS, 8×14 Borbet T, 9×16 ATS Sky, Borbet T, Azev E, 10×17 Artec Edition.

Dzisiaj

Dzisiejszy rynek felg aluminiowych jest kształtowany kilkoma czynnikami:

- wymaganiami konstrukcyjnymi pojazdów,
- możliwościami technologicznymi produkcji felg,
- modą i trendami designerskimi.

Aktualnie produkowane samochody, szczególnie modne auta SUV, van i crossover, wymagają felg o średnicach 19–21 cali. Większość felg produkowana jest w technologii monoblok (jednoczęściowe). Zwiększenie szerokości felg (często ponad 10 cali) spowodowało rozwój produkcji felg wieloczęściowych (skręcanych). Felgi takie składają się z tarczy oraz oddzielnej obręczy (felgi dwuczęściowe) skręconych ze sobą śrubami. Felgi 3-częściowe mają tarczę oraz dwie części obręczy (zewnętrzną i wewnętrzną). Umożliwia to znaczne poszerzanie szerokości obręczy, stosowanie felg o różnych szerokościach na obu osiach oraz znacznie większy zakres wyboru ET w felgach. Liderami w produkcji felg wieloczęściowych są Oxigin oraz OZ.

Kolejną zmianą technologiczną jest metoda flow-forming, która polega na produkcji obręczy felg metodą rolowania. Powoduje to zwiększenie wytrzymałości obręczy oraz zmniejszenie masy felgi.

Oczywisty wpływ na rynek felg mają sporty motorowe. Wymagania wytrzymałościowe felg do sportu samochodowego wymusiły zastosowanie nowych materiałów – stopów magnezu. Felgi magnezowe są lżejsze i bardziej wytrzymałe od felg ze stopów aluminium, lecz także znacznie droższe.

Kolejną metodą produkcji felg o większej wytrzymałości to metoda kucia. Stop aluminium jest zagęszczany za pomocą pras i dopiero z tego zagęszczonego półproduktu wykrawana jest felga. Zapewnia to bardzo wysoką wytrzymałość felg – oczywiście za bardzo wysoką cenę.

Kolejnym trendem dzisiejszego rynku felg aluminiowych jest wygląd. Dotyczy to zarówno kształtu felgi, jak i koloru. Praktycznie każdy producent felg wprowadza rocznie od 2 do 8 nowych wzorów. Dodając do tego całą paletę lakierów (praktycznie wszystkie kolory) i rodzaje lakieru wierzchniego (połysk lub mat)



Kamienne koła sprychowe

oraz technologię wykończenia powierzchni (lakierowana, polerowana, kopiowana), klient ma do wyboru bardzo szeroką ofertę i co za tym idzie – bardziej utrudniony wybór. Aktualnie popularność zyskują kolory czarne i grafitowe (dominuje nadal srebrny) oraz coraz częściej wykończenia lakierem matowym.

Zauważalna staje się również tendencja do zmniejszania szerokości felg przy dużych średnicach. Dotyczy to głównie pojazdów elektrycznych, ale także „zwykłych” aut. Coraz więcej jest felg o wymiarach: 5×19, 6,5×17, 7,5×19, 7,5×20.

Jutro

Jaka będzie przyszłość felg, zależy od konstruktorów zarówno felg, jak i samochodów. Aktualnie wytwarzane są już felgi z tworzyw sztucznych – włókna węglowego. Liderem w produkcji takich felg jest australijska firma Carbon Revolution, której wyroby montowane są do samochodów m.in. Ferrari. Prace homologacyjne swojej felgi z karbonu prowadzi polska firma Fibratex z Gdyni.

Trudno dzisiaj przewidzieć, jak będą wyglądały felgi za kilka, kilkanaście lat. Z jakiego materiału i w jakiej technologii będą wytwarzane. Od czasu wynalezienia koła pełni tę samą funkcję. Zmieniły się pojazdy, technologie wytwarzania, wygląd, ale jedno pozostaje niezmiennie – jest okrągłe, a zgodnie z twierdzeniem starożytnych okrąg jest figurą doskonałą. Życzę zatem, aby Państwa felgi również takie (doskonałe) były.



Felgi karbonowe

Felgi gotowe na zimę

tekst: Karolina Chodak, Alcar / zdjęcia: Alcar

Dotz Suzuka Black na Audi RS5

Aluminiowe czy stalowe? Wbrew krążącym wśród kierowców mitom, alufelgi również są odporne na zimowe warunki i mogą być używane jako całoroczne z takim samym powodzeniem jak felgi stalowe. Przy zakupie i użytkowaniu felgi aluminiowej trzeba jednak o kilku rzeczach pamiętać. A co z felgami stalowymi? One też mają swoje miejsce na rynku.

Wybór to podstawa

Wybierając felgi aluminiowe, których kierowca chce używać zimą, trzeba uwzględnić przynajmniej trzy istotne kwestie, które mają ogromny wpływ na ich żywotność. Po pierwsze, warto zwrócić uwagę, czy felga jest pokryta jednobarwnym lakierem. Najbardziej sprawdzają się felgi, które mają klasyczne srebrne wykończenie, w kolorze czarnym bądź grafitowym. Ewentualnym przeciwwskazaniem do stosowania felg aluminiowych w zimie jest właśnie ich wersja polerowana (czarno-srebrna), która w wyniku procesu technologicznego jest pozbawiona warstw ochronnych lakieru od frontu felgi. W miejscu tym bezbarwny lakier akrylowy jest położony bezpośrednio na aluminium, przez co jego uszkodzenie może doprowadzić do inicjacji procesu korozji tego surow-



Mieszanie kurzu, brudu drogowego, soli, błota pośniegowego oraz osadzającego się pyłu hamulcowego ma istotny wpływ na żywotność naszych felg aluminiowych.

we najbardziej narażają felgę na uszkodzenia jej powierzchni, dlatego warto wybierać te modele, których konstrukcja nie pozwoli, aby zabrudzenia gromadziły się zbyt łatwo. Dlatego też godne polecenia są wzory o prostej, klasycznej budowie z niewielką ilością detali. Świetnie sprawdzą się więc modele z szerokiej oferty felg aluminiowych DEZENT.

Na przestrzeni lat zmieniła się technologia produkcji felg aluminiowych. Dzięki zastosowaniu specjalnej powłoki SRC obręcze aluminiowe od ALCAR mają perfekcyjną ochronę niezależnie od pory roku, a jej zastosowanie wzmacnia i wspiera „naturalne procesy ochronne” felgi oraz chroni przed niekorzystnym działaniem soli drogowej, promieniami UV oraz małymi zadrapaniami na jej powierzchni.

Aby ułatwić sobie wybór felg aluminiowych na zimę, warto skorzystać z profesjonalnego konfiguratora doboru felg np. od ALCAR. Zawiera on rozwiązanie, które ma pomóc wybrać te felgi aluminiowe, które szczególnie dobrze sprawdzą się w zimie.

Dla kogo stalowe?

To oczywiście, że nie proponujemy felg stalowych właścicielowi nowiutkiego Audi Q7, wartego kilkaset tysięcy złotych, ani do zupełnie innego auta felg aluminiowych, które znacznie przewyższą jego wartość. W przypadku producenta felg takiego jak ALCAR, posiadanie w ofercie felg stalowych umożliwi znalezienie odpowiedniego rozwiązania na każdą kieszeń i aktualne wymagania. Posiadamy więc pełen program felg do prawie wszystkich samochodów, które są badane i certyfikowane przez niemiecką jednostkę kontroli technicznej TÜV. Obecnie w naszej ofercie można znaleźć ponad 80 wzorów felg aluminiowych AEZ, DOTZ i DEZENT do samochodów osobowych, terenowych i dostawczych w rozmiarach od 14 do 22 cali, o klasycznym i prostym wzornictwie, dyskretnej elegancji i wykończeniu w kolorze srebrnym.

ca. Efekt ten jest szczególnie widoczny w przypadku tanich felg sprowadzanych z Dalekiego Wschodu, które technologicznie nie spełniają wysokich standardów produkcyjnych stosowanych w fabrykach europejskich.

Po drugie, felga aluminiowa powinna być pokryta lakierem odpornym na sól drogową. Wybierając sprawdzonego producenta, mamy pewność, że felgi przeszły odpowiednie badania pod tym kątem. Dlatego też felgi aluminiowe ALCAR zabezpieczone są innowacyjną, wysokiej jakości powłoką SRC. Mimo że aluminium nie ulega korozji tak jak żeliwo lub stal, to jednak oksydacja może doprowadzić do powstania niekorzystnie wyglądającej warstwy szarego nalotu. Zastosowanie SRC na naszych obręczach wzmacnia i wspiera „naturalne procesy ochronne” felgi i ochroni ją przed niekorzystnym działaniem soli drogowej oraz małymi zadrapaniami na jej powierzchni.

Po trzecie, podstawą jest właściwa pielęgnacja! W celu utrzymania powierzchni felg w stanie nienaruszonym, należy pamiętać, aby usuwać z nich pozostałości brudu – soli drogowej czy osadzającego się pyłu hamulcowego. Jeżeli nie wyczyszcimy swoich obręczy, brud dosłownie się w nie wgryzie, a co za tym idzie – oczywiście je uszkodzi. Warto także zwrócić uwagę, iż to zalegające w zakamarkach sól i błoto pośniego-



Dezent TR Silver na Audi A4

Dla tych, którzy cenią sobie ciekawe, oryginalne dodatki do swojego auta, mamy także felgi grafitowe, antracytowe, czarne, „gun metal”, brązowe, polerowane, lub jednobarwne. Jesteśmy producentem felg na rynek wtórny, jednak w swojej bogatej ofercie posiadamy także stale powiększający się asortyment tzw. felg ECE oraz obręcze dedykowane konkretnym mo-

delom aut. Najwięcej referencji ECE można znaleźć pośród felg marki DEZENT. Produkt oznaczony jako zgodny z ECE nie potrzebuje ani weryfikacji TÜV, ani wpisywania takiej akceptacji w dokumentach pojazdu, gdyż spełnia on standardy OE (pierwszego montażu). Felgi ECE są bardzo wygodne w użyciu, a ich dobór jest niezwykle prosty i dający gwarancję 100% kompatybilności z autem. Nie wymagają zestawów montażowych, a kołpaczki są dopasowane wymiarem do standardów producenta danego auta, dzięki czemu można w łatwy sposób je zamienić. Oprócz felg aluminiowych w naszym portfolio produktów znajdują się także felgi stalowe ALCAR Stahlrad oraz felgi hybrydowe ALCAR. Te pierwsze słyną z jakości i dopasowania do niemal wszystkich samochodów na całym świecie.

Nasze felgi stalowe nie tylko spełniają normy OE, z uwagi na formę, wymiary i materiał, z którego są wykonane, ale także są badane i certyfikowane przez niemiecki TÜV Certification Institutes i The German Federal Department of Motor Vehicles (KBA), aby upewnić się, że spełniają najbardziej surowe kryteria w zakresie jakości. Oferta ALCAR STAHLRAD obejmuje samochody osobowe, a także lekkie samochody ciężarowe, a ponad 600 różnych numerów artykułów obejmuje całe spektrum pojazdów. Druga grupa felg to tzw. hybrydy, czyli felgi stalowe, które wyglądem przypominają aluminiowe i stanowią idealną oraz atrakcyjną cenowo ich alternatywę. Podobnie jak felgi ALCAR STAHLRAD, hybrydy to również wysokiej jakości produkcja do samochodów osobowych i samochodów terenowych. Ponadto spełniają wszystkie wymagania OE i są projektowane i produkowane zgodnie z obowiązującymi normami europejskimi.



AEZ Tioga Graphit na Mercedesie CLA



AEZ North Dark na Range Rover

Felga wymaga opieki

Mieszanka kurzu, brudu drogowego, soli, błota pośniegowego oraz osadzającego się pyłu hamulcowego to tylko jedno z nielicznych czynników środowiskowych, które mają istotny wpływ na żywotność naszych felg aluminiowych. Zwłaszcza pyłki i brud pozostały po klockach hamulcowych, który pokrywa obręcz nieeleganckim czarnym nalotem i dosłownie spala się na warstwie lakieru. Pomimo faktu, iż felgi ALCAR mają trzy warstwy zapewniające im optymalną ochronę – uparty i dokuczliwy brud nie odpuszcza i czasem zdarza się, że nawet po przejechaniu kilku kilometrów na świeżo umytych obręczach pojawia się nieestetyczny nalot. Przygotowaliśmy więc garść wskazówek z zakresu efektywnego czyszczenia felg, niezależnie od pory roku.

Krok po kroku

- Nigdy nie używaj gąbki z szorstką powierzchnią lub ostrych przedmiotów do usuwania uporczywych zabrudzeń.
- Nigdy nie używaj do felg środków czyszczących, które zawierają kwasy, ponieważ mogą one uszkodzić zarówno powierzchnię, jak i farbę.
- Najlepiej jest, aby na wstępie porządnie namoczyć przednie felgi, gdyż zazwyczaj to na przodzie znajduje się więcej brudu, a następnie rozpocząć właściwy proces usuwania brudu od tylnych kół.

Poniższe wskazówki dotyczące właściwej pielęgnacji felg aluminiowych odnoszą się zasadniczo do wszystkich produktów do czyszczenia obręczy, dostępnych w dowolnym dobrze zaopatrzonym specjalistycznym sklepie. Przypominamy również, że każdy środek do

czyszczenia obręczy wymaga odpowiedniego stosowania, zgodnie z zaleceniami producenta! Poniżej poszczególne etapy pielęgnacji/czyszczenia felg:

1.

Najpierw należy nałożyć preparat przeznaczony do czyszczenia felg zgodnie z instrukcją producenta.

2.

Usuujemy gruboziarnisty brud, taki jak błoto, piasek czy ziemia, za pomocą myjki wysokociśnieniowej. Należy pamiętać, aby zachować odpowiednią odległość minimum 40–50 cm podczas wykonywania tej czynności!

3.

Używamy odpowiedniej szmatki lub specjalnej szczotki do czyszczenia felg, aby usunąć uporczywe zabrudzenia, szczególnie w trudno dostępnych miejscach, takich jak załamania ramion bądź krawędzie.

4.

Płuczemy felgi czystą wodą, aby przywrócić im blask.

5.

Aby uniknąć smug i plam po wodzie, **usuujemy i polerujemy powierzchnię** felg miękką i delikatną ściereczką.

6.

Po takim czyszczeniu, które zostało przeprowadzone w prawidłowy i zalecany sposób, **szybkie mycie** – co oznacza gąbkę nasączoną odpowiednim szamponem samochodowym – zwykle wystarcza na następne kilka razy.

Dodatkowo warto wspomnieć, że nakładanie warstwy wosku na obręcz przyczynia się do zapobiegania osiadaniu się brudu i pyłu, a także zapewnia dodatkowy połysk felgom aluminiowym. Co więcej, taki zabieg zadba też o prawidłowe uszczelnienie oczyszczonej powierzchni i zapewni dodatkową ochronę.

Serwisy **BestDrive** zawsze do pomocy

tekst: (kż) / zdjęcia: **BestDrive**

Sieć należąca do koncernu Continental rośnie w siłę. Jesienią dołączyło do niej pięć kolejnych firm motoryzacyjnych.

BestDrive Fenix Auto

Warszawski serwis Fenix Auto z ulicy Łopuszańskiej lubi wyzwania w postaci nietypowych zleceń. Z dużą pieczołowitością jest tutaj przywracana świetność motoryzacyjnym klasykom. Mało tego, czasami klasyki są w nietypowy sposób modyfikowane. Tak było m.in. ostatnio w przypadku modelu BMW E39, rok produkcji 1998. Jego właściciel najpierw zlecił wymianę wahaczy, a następnie zapytał szefa serwisu, czy podejmie się montażu w tym aucie zestawu regulowanego zawieszenia śrubowego. Zlecenie było nietypowe i wymagało wielu godzin pracy, ale końcowy efekt wywołał nieukrywaną radość właściciela samochodu.

Jednak zanim w tym miejscu we wrześniu br. uruchomił działalność serwis BestDrive, długie lata była tutaj... Ameryka, a dokładniej – amerykańska motoryzacja. Oto bowiem w 1992 roku Jan Raniecki, teść dzisiejszego współwłaściciela serwisu, kupił działkę wraz z halą warsztatową przy ulicy Łopuszańskiej 31a. Dobudo-

wał biuro oraz magazyn i od 1993 roku prowadził znany w stolicy serwis aut amerykańskich pod szyldem „USA Cars Center”.

Pan Jan wiele lat przepracował w USA. Po powrocie do ojczyzny sprowadził kilka „krążowników szos” i szybko się przekonał, że w stołecznej Warszawie nie ma gdzie takich aut serwisować. Brakowało także części zamiennych. Dlatego już niebawem rozpoczęła działalność firma „Fenix Auto Parts”, importująca części i podzespoły zza oceanu. Obie firmy aktywnie działały do 2010 roku. Później teren przy Łopuszańskiej został wydzierżawiony na działalność usługową.

W okolicach 2015 roku zapadła decyzja o budowie nowoczesnego, dopracowanego w każdym szczególe serwisu. Zaplanowana na etapy inwestycja trwała 18 miesięcy. Gdy budowa zmierzała do finału, Maciej Piekarski, współwłaściciel nowo powstałego obiektu, uznał, że warto połączyć biznesowe siły z mocnym technologicznie i solidnym we współpracy partnerem. Wśród firm branż pod uwagę ostatecznie na placu boju pozostał koncern Continental, którego wysłannicy przedstawili realną perspektywę nowoczesnej, sprawnie funkcjonującej firmy pod znakiem BestDrive.

Serwis ma pięć stanowisk do napraw mechanicznych, dwa do prac typowo oponiarskich i jedno przeznaczone do geometrii. Na uwagę zasługuje fakt wyposażenia placówki w liczne urządzenia testujące i diagnostyczne. Jest tutaj m.in. wyważarka Hunter z testem drogowym, a także praktyczne podnośniki podpodłogowe, które – gdy nie są używane – nie zajmują miejsca w warsztacie.

BestDrive Moto-Trak

Wielu właścicieli serwisów motoryzacyjnych z pewnością chciałoby usłyszeć od przybywających do nich klientów następującą historię: *Byłem/byłam już w kilku serwisach, a tam tylko rozkładali ręce nad moim problemem. Jednak w ostatnim powiedzieli, że jak Moto-Trak nie pomoże w tej sprawie, to należy się poddać.*

I tak już od wielu lat Moto-Trak z Chrzanowa (woj. małopolskie), który od września br. dołączył do sieci serwisów BestDrive, skutecznie pomaga kierowcom w nietypowych, wyjątkowo złośliwych czy też zbyt skomplikowanych i pracochłonnych dla innych mechaników przypadkach z samochodami.

– Większość 11-osobowej załogi serwisu to pracownicy z wieloletnim stażem. Niektórzy są w firmie od ponad 20 lat – mówi Mariusz



BestDrive Fenix Auto



BestDrive Moto-Trak

Bębenek, właściciel firmy. – *Jesteśmy firmą rodzinną. Razem ze mną pracują synowie i inni członkowie rodziny.*

Aktualnie serwis przy ulicy Wodzińskiej 1 oferuje usługi oponiarskie, naprawy mechaniczne i kompleksową obsługę klimatyzacji. Na miejscu działa dobrze zaopatrzony sklep z częściami i akcesoriami do samochodów. BestDrive Moto-Trak dysponuje trzema stanowiskami na potrzeby aut osobowych i pięcioma dla samochodów terenowych, dostawczych i ciężarowych. Należy zwrócić uwagę na liczne urządzenia testujące i diagnostyczne, które stanowią cenne wsparcie przy profesjonalnej obsłudze i naprawach współczesnych samochodów. Działa tutaj m.in. zautomatyzowana montażownica Corghi do kół osobowych o wielkości do 24 cali. Od 1995 roku świadczy usługi serwis mobilny, który był jednym z pierwszych w rejonie Chrzanowa.

Wśród bardzo wielu ciekawych i nowoczesnych rozwiązań projektowo-technicznych w serwisie warto zwrócić uwagę na przeszkloną ścianę oddzielającą poczekalnię dla klientów od hali warsztatowej, a także system kamer zainstalowanych przy stanowiskach obsługi samochodów. Te na bieżąco przekazują klientom, na ekran monitora zainstalowanego w poczekalni, obraz postępu prac przy ich autach.

Serwis BestDrive Moto-Trak jest doskonale widoczny kierowcom podróżującym autostradą A4 między węzłami Trzebinia/Chrzanów a Oświęcimiem. Do serwisu przyjeżdżają już kolejne pokolenia klientów. Zmieniają się modele samochodów, ale ich

właściciele to dobrzy znajomi. Wracają tutaj, bo dobrze wiedzą, że każdy problem zostanie prawidłowo zdiagnozowany i skutecznie rozwiązany.

BestDrive Truck Gumer

Jest w Polsce serwis oponiarski, który tydzień pracy zaczyna od... walca. I to wyjątkowego, bo 60-letniego klasyka. Jak to możliwe? Odkrywając tajemnicę, należy napisać, że sędziwy, ale ciągle waleczny walec przyjechał tutaj na lawecie, pokonując kilkudziesięciokilometrową trasę. Znalazł się w tym miejscu, ponieważ w Gumerze pracują wyjątkowi specjaliści naprawiający – w tym przypadku – jedno z czterech przednich kół walca drogowego. Oczywiście jak miało się coś zepsuć, to uszkodzeniu uległo jedno ze środkowych kół.

– *Przyjeżdżają do nas klienci z całej Lubelszczyzny, chociaż mijają po drodze inne serwisy* – mówi Robert Kuźmiak, właściciel firmy Gumer w Międzyrzeczu Podlaskim, która od września pracuje pod szyldem BestDrive Truck. Jest to pierwszy tego rodzaju polski serwis w sieci należącej do koncernu Continental.

Firma Gumer powstała w 2004 roku z ukierunkowaniem na obsługę transportu ciężarowego. Był to świadomy wybór jej właściciela, biorącego pod uwagę fakt, że Międzyrzec Podl. i okolice są zagłębiem firm transportowych. Siedziba serwisu znajduje się przy ulicy Radzyńskiej 4 w niedalekiej odległości od węzła komunikacyjnego łączącego drogą krajową 19 prowadzą-



BestDrive Truck Gumer



BestDrive Kompleks

cą z Białegostoku przez Lublin do Rzeszowa z międzynarodową 2 na odcinku z Warszawy do granicy z Białorusią. Przestronny plac manewrowy umożliwia obsługę zestawów ciężarowych bez konieczności zawracania. Infrastruktura serwisu pozwala na jednoczesną wymianę opon w dwóch ciężarówkach i samochodzie osobowym, gdyż i takie stanowisko się tutaj znajduje. Załogę stanowi 6 osób łącznie z właścicielem. Wyposażenie firmy skompletowano w taki sposób, aby zapewnić niezawodne działanie serwisu w myśl zasady, że zawsze należy być w pełnej gotowości do obsługi biznesu transportowego. Potwierdzeniem tego jest np. montażownica firmy Cemb, zwana w Gumerze „maskotką”, która ma już ponad 20 lat i ciągle perfekcyjnie działa jako sprzęt zapasowy. Znajduje się tam też montażownica gigant do kół w ekstremalnie szerokim zakresie od 4 do 58 cali, obsługująca m.in. nowoczesne kombajny rolnicze, których właściciele także upodobał sobie Gumera.

Kierowców z awariami w trasie ratuje samochód mobilny ze specjalistyczną zabudową i wyposażeniem. – *Przyzwyczajaliśmy się do sytuacji, gdy w okresach świątecznych, kiedy cała Polska odpoczywa, mało kto reaguje na dzwonek telefonów alarmowych. Natomiast my zawsze otrzymujemy jakieś nadzwyczajne zadania do wykonania* – mówi Tomasz Jędruchniewicz, dyrektor operacyjny w BestDrive Truck Gumer. – *Tak było podczas tegorocznej Wielkanocy. Zaraz po świątecznym śniadaniu wyjechaliśmy ratować ogromną cysternę, której kierowca po zatankowaniu w centrum*

przeladunkowym stwierdził poważne uszkodzenie jednego z kół. Dodam nieskromnie, że byliśmy jedyną firmą, która zareagowała w tym dniu na telefon z prośbą o pilną pomoc. Wcześniej kierowca bezskutecznie dzwonił do wielu innych miejsc, które miały pełnić dyżur świąteczny. Jak sięgam pamięcią, podobne akcje ratunkowe przeprowadzaliśmy również w wieczory wigilijne lub w ostatnim dniu roku, ale nigdy nie zdarzyło się, aby w tym czasie nasz telefon alarmowy został profilaktycznie wyłączony. Dobrze wiemy, że transport drogowy odbywa się na okrągło, więc awarie są nieuniknione.

Na pytanie, jak zareagowali klienci na zmiany w serwisie związane z przystąpieniem do sieci BestDrive Truck, otrzymałem odpowiedź, że... czynem! Po prostu teraz odwiedzają Gumera częściej niż dotychczas. Korzystając z okazji, że są w okolicy, podjeżdżają na Radzyńską 4 porozmawiać towarzysko, a przy okazji napić się aromatycznej kawy w biurze obsługi klienta. Jednak gdy zajdzie potrzeba eksploatacyjno-techniczno-oponiarstwa, zawsze znajdują tutaj fachowe doradztwo oraz profesjonalną pomoc w jakości BestDrive.

BestDrive Kompleks

– *Mimo że regularnie serwisujemy koła w takich limuzynach jak Bentley czy Maybach, to często naprawiamy także auta z długą historią i pokaźną liczbą kilometrów na liczniku* – mówi Sławomir Rompczyk, właściciel gdańskiej firmy Kompleks, która w październiku dołączyła do sieci serwisów BestDrive. – *Wtedy naradzamy się z właścicielem samochodu w sprawie kosztów naprawy, które niestety mogą przekroczyć wartość pojazdu. Jeżeli widzimy, że takiego klasyka na czterech kołach właściciel traktuje jak... członka rodziny, to staramy się – w miarę naszych możliwości – wspólnie znaleźć dobre rozwiązanie pomocne w reaktywacji auta.*

Historia firmy Kompleks zaczyna się w 1989 roku, kiedy to rozpoczął działalność warsztat wulkanizacyjny prowadzony przez Henryka Rompczyka, ojca pana Sławomira. Po kilku latach doszła sprzedaż opon, a potem naprawy zawieszenia i układu hamulcowego oraz wymiana oleju. Z czasem w działalność warsztatu aktywnie włączyli się synowie: Sławomir i Witold.

Ważną datą w dziejach Kompleksu był rok 2007. Wtedy to firma wygrała konkurs na wsparcie finansowe z funduszy Unii Europejskiej w programie rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości. Za uzyskane dofinansowanie zakupiono urządzenia w technologii 3D do geometrii kół oraz urządzenia do kompleksowej obsługi klimatyzacji, a także nowoczesne testery diagnostyczne pomagające przy profesjonalnej obsłudze i naprawach współczesnych samochodów.

W 2013 roku otworzył swoje podwoje rozbudowany i unowocześniony obiekt serwisu, niezmiennie przy ulicy Niedźwiednik 5. Obok usług oponiarskich Kompleks oferuje naprawy hamulców, klimatyzacji, elektryki, układu jezdnego, wymianę oleju – w myśl hasła sieci BestDrive: wszystko, czego potrzebuje Twoje auto! Do dyspozycji klientów przygotowano jedno stanowisko z kanałem, trzy stanowiska z podnośnikami kolumnowymi i jedno diagnostyczne z podnośnikiem nożycowym. Załogę stanowią dwie osoby w biurze obsługi klienta oraz pięciu mechaników i serwisantów.

Przy podejmowaniu strategicznej decyzji o przystąpieniu do sieci serwisów z szyldem BestDrive nie bez znaczenia okazały się



BestDrive Mroczek

wcześniejsze kontakty z Continental Opony Polska (COP), które datują się na początek lat dziewięćdziesiątych. Według oceny przedsiębiorcy z Gdańska, COP to solidna firma, z którą współpraca oparta jest – co ważne – na stabilnych, partnerskich zasadach. W ten sposób można budować spokojną biznesową przyszłość.

BestDrive Mroczek

– Gdy serwis zyskał barwy sieci BestDrive, przekonałem się o tym, że specjalnie dobrane odcienie kolorów pomarańczowego i czarnego znalazły się tutaj nie przypadkiem, a były wynikiem realizacji starannie dopracowanej koncepcji wizualizacji – mówi Łukasz Mroczek, właściciel katowickiego serwisu przy ulicy św. Huberta 4, który w październiku przystąpił do sieci BestDrive.

Historia dzisiejszej firmy BestDrive Mroczek jest przykładem tego, jak bez branżowej tradycji rodzinnej, dzięki pasji, pracowitości i konsekwentnej realizacji wytyczonego planu można osiągnąć sukces w biznesie. Łukasz Mroczek od młodości pasjonował się motoryzacją, szczególnie interesowało go serwisowanie i naprawy „czterech kółek”.

W pierwszym serwisie oponiarskim przepracował 5 lat, w drugim 9. Ścieżkę zawodową zaczynał od stanowiska serwisanta, a kończył jako kierownik dużego serwisu. Gdy w 2014 roku zapadła decyzja o zamknięciu tego właśnie serwisu, uznał, że do odważnych świat należy, i bez wahania podjął decyzję o przejęciu likwidującej się firmy. Jednak w pojedynkę trudno byłoby kon-

tynuować działalność serwisu. Dlatego też z dwoma kolegami, z którymi dotychczas pracował, uzgodnił, że razem będą mogli zrealizować nowy plan biznesowy.

W lipcu 2014 zarejestrowano nową firmę, a w październiku do zespołu dołączył kolejny pracownik, tak więc w pierwszym sezonie oponiarskim pracowały łącznie cztery osoby. Dużą wartością dla nowo powstałej firmy byli klienci, którzy długie lata znając Łukasza Mroczka i jakość wykonywanych przez niego usług, zostali wierni ekipie z ulicy św. Huberta. Nie mogło być inaczej, bo czy może być źle wykonana praca w firmie, której właściciel codziennie realizuje zasadę: jak napracuję się fizycznie, to jednocześnie odpocznę psychicznie? Stąd często można go spotkać w kombinezonie przy podnośniku zamiast w fotelu za biurkiem. Klienci to widzą i doceniają. Wśród wielu obsługiwanych aut zaobserwujemy takie marki aut jak: Aston Martin, Maserati czy też najbardziej luksusowe modele BMW, Mercedesa i Audi.

W serwisie działa przechowalnia opon mieszcząca 2 tys. kompletów. Przed oddaniem klientowi ogumienia jest ono starannie myte i dokładnie weryfikowane pod kątem ewentualnych uszkodzeń.

– Mimo że w sieci BestDrive jestem od niedawna, już teraz mogę z pełnym przekonaniem stwierdzić, że logo koncernu Continental widoczne w wizualizacji warsztatu budzi pozytywne emocje i zwiększa zainteresowanie nowych klientów naszym serwisem – mówi Łukasz Mroczek.

REKLAMA



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

SuperTruck

Z ziemi włoskiej do Polski

Prometeon Tyre Group otwiera sieć SuperTruck w naszym kraju podczas wirtualnej konferencji prasowej. Działająca dotychczas we Włoszech struktura powiększa swą sieć dystrybucyjną, której zasięg w niedługim czasie pozwoli objąć całą Europę i rozbudować bazę jej obecnych członków.

tekst: **Rafał Dobrowolski** / zdjęcia: **R. Dobrowolski**,
www.prometeon.com

Punktualnie o godzinie 11 dnia 6 października 2020 r. przedstawiciele mediów branżowych uczestniczyli w wirtualnej konferencji prasowej Prometeon Tyre Group. W sumie 40 osób wysłuchało prelegentów z Mediolanu i polskich reprezentantów firmy – ci ostatni łączyli się z Warszawy. Najważniejszy komunikat dotyczył rozszerzenia strefy działania sieci SuperTruck.

Przypomnijmy: SuperTruck łączy niezależnych dealerów, specjalizujących się w produktach i usługach dla branży transportu drogowego. Przynależność do sieci pozwala jej członkom prowadzić działalność zarówno w charakterze podmiotów niezależnych, jak i przedstawicieli SuperTruck, oferując pakiety usług i produktów dostępnych wyłącznie dla swoich partnerów. Jednym z takich produktów jest dedykowana sieci SuperTruck linia opon. Sieć wspiera swoich członków w rozwoju, zapewniając im dostęp do najnowszych technologii i specjalistycznej wiedzy, jak również do wielu usług Prometeon. W ramach sieci oferują oni pakiety produktów. Jednym z takich produktów są marki Pirelli, Formula, Anteo, Tegrys, Eracle – linia opon dedykowana sieci SuperTruck. To także szeroko rozumiane wsparcie. Finansowe, ale również techniczne w zakresie wyposażenia warsztatowego czy usług, by wspomnieć systemy telematyczne i ich obsługę.

Prometeon Tyre Group deklaruje pomoc w prowadzeniu biznesu, angażując się po stronie komunikacji. Z powodzeniem wzmacnia działania marketingowe realizowane przez swych członków na szczeblu lokalnym, a aktywności wizerunkowej w mediach społecznościowych towarzyszy dbałość o wizualizację budynków. Pakiet korzyści jest więc niemały.



Włoskie konsorcjum, dzięki nowej umowie ze swoimi Partnerami SuperTruck, inauguruje swój debiut poza granicami

SuperTruck

Wprowadzenie sieci SuperTruck na szybko rozwijającym się rynku polskim oznacza dla firmy przedłużenie ważnego węzła logistycznego, co jest sygnałem silnej ekspansji w branży samochodów ciężarowych.

– *Strategia handlowa Prometeon Tyre Group w Europie zmierza właśnie w tym kierunku – mówi Marco Solari, CEO Prometeon Tyre Group Europe. – Naszym celem jest uzyskanie dzięki SuperTruck globalnego zasięgu usług, które zapewnią lepsze wsparcie europejskim firmom transportowym poprzez wzmocnienie niezależnych podmiotów, czerpiących korzyści z obecności w sieci i ze specjalistycznej wiedzy technologicznej Prometeon. W rzeczywistości Prometeon, poprzez SuperTruck, ma na celu zwiększenie wsparcia dla europejskich przedsiębiorstw transportowych.*

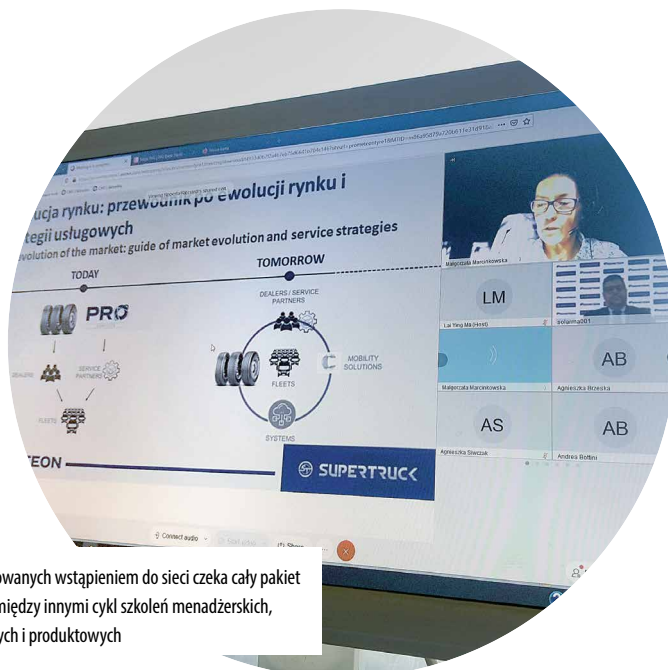
Marco Solari twierdzi, że SuperTruck to idealne rozwiązanie, gwarantujące niezależność, koordynację i wsparcie działań jej członków. Sieć gwarantuje przejrzystość, jasne zasady i wspólne plany działania z poszanowaniem indywidualności każdego z członków. Z kolei CEO Prometeon Tyre Group East Europe podkreślił walory inauguracji nowego kierunku ekspansji sieci. – *Jestem dumny, że mogę zainaugurować tę nową drogę razem z naszymi Partnerami SuperTruck i jestem przekonany, że w kontekście scenariusza gospodarczego realizowanego obecnie przez nasz sektor możliwość wspólnego działania zwiększy nasz potencjał, pozwalając nam lepiej sprostać wyzwaniom rynkowym przy jednoczesnym poszanowaniu dla niezależności każdego z członków – mówi Jarosław Krzemppek.*

Fundamentalną wartością dodaną ma być właśnie fakt, że dzięki nowej umowie dystrybucyjnej z włoskiej firma dotarła na słowiańską, poczynając właśnie od Polski.

Entuzjastyczna reakcja polskich dealerów

Podczas konferencji wielokrotnie przewijał się wątek entuzjastycznej reakcji polskich dealerów na inaugurację sieci SuperTruck.

– *To dla nas kolejny dowód, że współpraca i działanie zespołowe mają ogromne znaczenie w kontekście zaspokajania indywidualnych potrzeb biznesowych – mówił Francesco Antonacci, prezes SuperTruck Consortium Italy.*



Zainteresowanych wstąpieniem do sieci czeka cały pakiet korzyści, między innymi cykl szkoleń menadżerskich, technicznych i produktowych

To o tyle istotne, że celem organizatorów sieci jest jej rozwój w innych krajach poprzez dostosowanie standardów i modeli działania do potrzeb poszczególnych rynków.

We Włoszech działa dziś 96 firm – w sumie 122 autoryzowane przez sieć punkty sprzedaży ogumienia. Z racji kompetencji PTG, wśród zaangażowanych w budowę jej struktur znajdziemy warsztaty wulkanizacyjne wyspecjalizowane nie tylko w ogumieniu do aut ciężarowych. Nierzadko działają one w ramach umów na pełen pakiet usług dla swych klientów – od sprzedaży po serwisowanie i regenerację. Prócz firm flotowych obsługują one także np. kopalnie czy różnego rodzaju instytucje, a włoskie konsorcjum zapewnia swoim członkom między innymi także cenne informacje o przetargach publicznych.

Prometeon Tyre Group

PTG to jedyny światowy producent opon przeznaczonych wyłącznie na rynek przemysłowy, w tym opon do samochodów ciężarowych, opon do autobusów, opon rolniczych i OTR. Oferta grupy Prometeon funkcjonuje na wielu poziomach, a portfolio produktów obejmujące marki Pirelli i Formula, dostępne na podstawie licencji, a także Anteo, Tegrys i Eracle.

Grupa posiada cztery fabryki (dwie w Brazylii, jedną w Egipcie i jedną w Turcji), trzy centra badawczo-rozwojowe (we Włoszech, Brazylii i Turcji) oraz jedno centrum rozwojowe w Egipcie, które odgrywa kluczową rolę w obszarze innowacji. Grupa Prometeon zatrudnia ponad 7000 pracowników na pięciu kontynentach.



W niektórych sytuacjach niezbędna jest typowo sezonowa opona

Opony zimowe czy całoroczne?

tekst i zdjęcia: **Pirelli**

Wybrać komplet opon całorocznych czy postawić na pełnoprawne opony zimowe? To pytanie, które zadaje sobie co roku wielu kierowców, jednak uniwersalna na nie odpowiedź po prostu nie istnieje.

Kierowca powinien odpowiedzieć sobie najpierw na pytania: gdzie, kiedy i w jaki sposób będzie korzystał ze swojego samochodu. Należy również wziąć pod uwagę, że opony całoroczne bardzo dobrze sprawdzają się w większości sytuacji, z wyjątkiem tych bardziej wymagających, w których typowo sezonowa opona jest niezbędna dla uzyskania wysokich osiągnięć samochodu. Niezależnie od typu opon, jeśli podróżujemy do kraju, w którym obowiązkowe jest posiadanie opon zimowych, bok opony musi mieć oznaczenie M+S lub 3PMSF (w zależności od lokalnych przepisów), które identyfikuje typ opony, pozwala uniknąć mandatów i gwarantuje bezpieczeństwo nawet w warunkach zimowych.

Opony zimowe dla dynamicznych kierowców

Opony zimowe są zdecydowanie rekomendowanym wyborem, jeśli zimą przejeżdża się wiele kilometrów, czy to w celach biznesowych, czy turystycznych. Zimowe ogumienie jest również polecane kierowcom, którzy wymagają najlepszych osiągnięć. Dzięki miększej mieszance, która zachowuje się bardzo dobrze przy temperaturach poniżej zera, opony zimowe gwarantują optymalne trzymanie się drogi, przyczepność i hamowanie nawet na nawierzchniach o niskiej przyczepności. Wszystko to przekłada się na większe bezpieczeństwo i większy komfort. Odpowiednio dobrany skład chemiczny mieszanek zimowych skraca drogę hamowania zarówno na mokrej

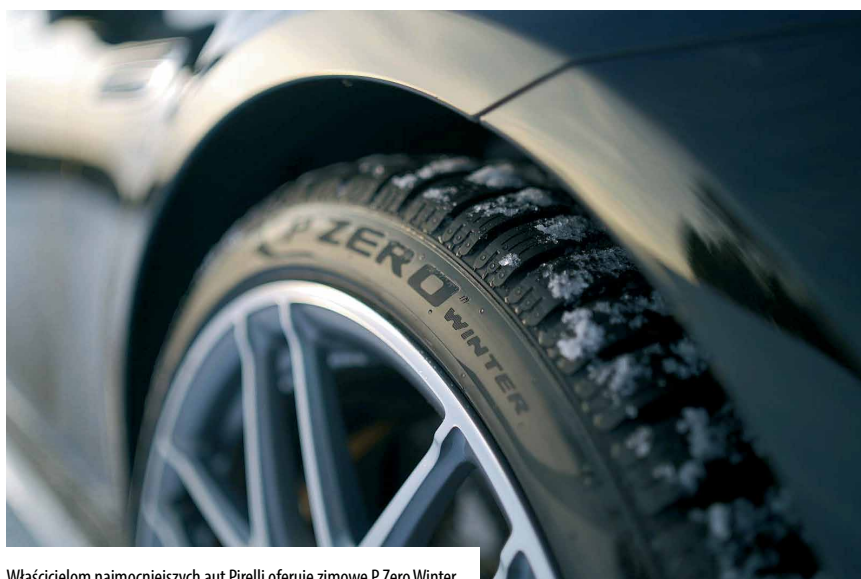
(nawet o 15%), jak i na zaśnieżonej nawierzchni (nawet o 50%) w porównaniu z oponą letnią. Specyficzny wzór bieżnika stosowany w oponach zimowych poprawia również ich osiągi. To przede wszystkim zasługa tzw. lamelek, które zostały zaprojektowane w taki sposób, aby zatrzymywały śnieg i poprawiały przyczepność dzięki efektowi tarcia zapewnianemu przez kontakt „śnieg ze śniegiem” – i to bez użycia łańcuchów śniegowych. Głębokie rowki bieżnika umożliwiają również szybkie i skuteczne odprowadzanie wody podczas deszczu, zmniejszając ryzyko wystąpienia zjawiska aquaplaningu i zapewniając bezpieczniejszą jazdę na mokrej nawierzchni. Opony zimowe wyróżniają się oznaczeniami M+S lub M&S i M-S (oznaczającymi błoto i śnieg). Niemal zawsze towarzyszy mu symbol 3PMSF (ang. three peak mountain snowflake – trzy szczyty i płatek śniegu), który przedstawia zarys góry i umieszczony w nim płatek śniegu. Są to znaki potwierdzające osiągi właściwe dla opon zimowych.

Oferta opon zimowych Pirelli

Właścicielom najmocniejszych aut Pirelli oferuje zimowe P Zero Winter – opony, które zostały opracowane we współpracy z producentami samochodów, zgodnie ze strategią Pirelli „perfect fit”, która oznacza opony zaprojektowane specjalnie do samochodów, w których są montowane. Dla samochodów segmentu premium dostępne są zapewniające wysoki poziom osiągnięć opony zimowe Winter Sottozero 3, podczas gdy opony Cinturato Winter przeznaczone są dla kierowców samochodów miejskich oraz małych i kompaktowych SUV-ów. W dużych SUV-ach najnowszej generacji świetnie sprawdzą się opony Scorpion Winter, a opony Carrier Winter to propozycja Pirelli skierowana do użytkowników samochodów dostawczych.

Opony całoroczne dla kierowców jeżdżących w mieście

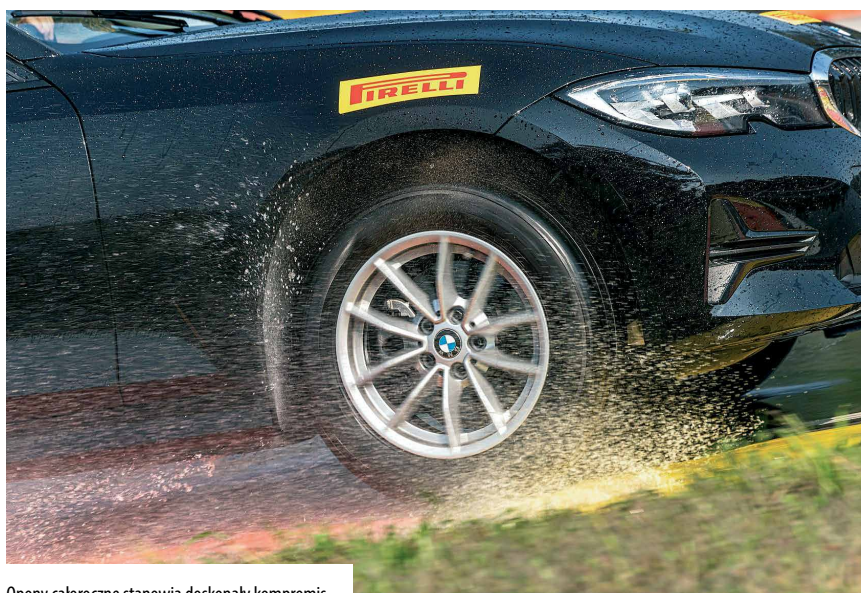
Jeżeli wykorzystujemy samochód głównie do jazdy miejskiej, z dala od górskich regionów, w temperaturach od -5°C do $+25^{\circ}\text{C}$, i pokonujemy nim mniej niż 25 tysięcy kilometrów w ciągu roku, do spokojnego, bezproblemowego poruszania się najlepszym wyborem będą opony całoroczne. Charakteryzują się one konstrukcją i rzeźbą bieżnika, która jest na tyle wyważona, że dobrze sprawdza się zarówno w niskich, jak i wysokich temperaturach, zarówno na mokrym, jak i suchym asfalcie. Ich ogólne osiągi plasują się na dobrym poziomie, a mocną stroną jest właśnie wszechstronność zastosowania. Należy jednak pamiętać, że ten typ opon nigdy nie dorówna osiągom oponom letnim w warunkach letnich i oponom zimowym w warunkach zimowych, chociaż stanowią doskonały kompromis we wszystkich opisanych sytuacjach.



Właścicielom najmocniejszych aut Pirelli oferuje zimowe P Zero Winter

Oferta opon całorocznych Pirelli

Oferta opon całorocznych marki Pirelli jest bardzo szeroka i obejmuje praktycznie wszystkie segmenty samochodów. Opony Cinturato All Season Plus zostały zaprojektowane z myślą o kierowcach, których samochody mają felgi w rozmiarach od 15 do 20 cali i są używane głównie w miastach. Dla kierowców crossoverów lub SUV-ów Pirelli produkuje opony Scorpion Verde All Season SF, a dla użytkowników samochodów dostawczych dostępne są opony Carrier All Season. Cinturato All Season Plus i Scorpion Verde All Season SF są również dostępne z technologią samoczynnego uszczelniania przebić Seal Inside, która pozwala kontynuować jazdę przy przebicciu nie większym niż cztery milimetry, natomiast opony Scorpion Verde All Season są dodatkowo opcjonalnie wyposażone w technologię run flat.



Opony całoroczne stanowią doskonały kompromis

W oponie też liczy się wnętrze

Bezpieczna jazda z technologią Continental

tekst i zdjęcia: **Continental Opony Polska**

Opony samochodowe są jednym z najważniejszych elementów zapewniających bezpieczeństwo w samochodzie. Na ich jakość i zastosowane w nich technologie producenci samochodów zwracają coraz większą uwagę, starannie wybierając fabrycznie montowane ogumienie, tak aby jak najlepiej pasowało do wyśrubowanych parametrów pojazdu. Jednocześnie kierowcy często nie zdają sobie sprawy z tego, co kryje się w oponach w ich nowym aucie. Tymczasem to właśnie dzięki zastosowaniu odpowiedniego, nowoczesnego ogumienia można zwiększyć bezpieczeństwo podróżujących.

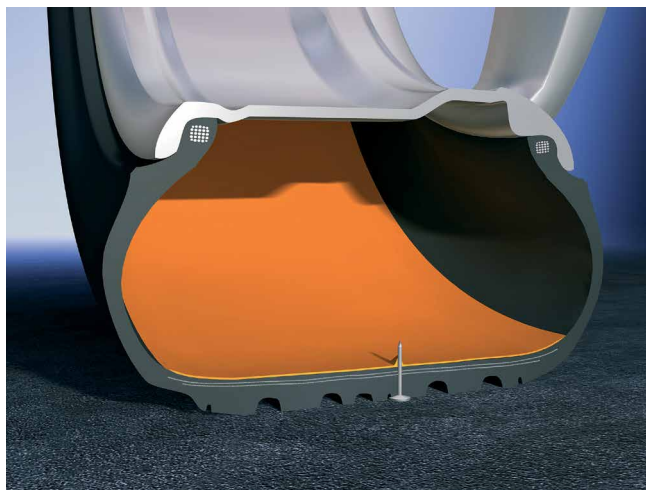
Do najważniejszych rozwiązań niewidocznych na pierwszy rzut oka, które są najczęściej wykorzystywane w oponach stosowanych na pierwszy montaż, możemy zaliczyć technologie takie jak ContiSeal™ oraz SSR.

Jak działa technologia ContiSeal™

ContiSeal™ to system bezpieczeństwa opracowany przez koncern Continental, dzięki któremu kierowca może uniknąć nieprzyjemnej i potencjalnie groźnej sytuacji, jaką jest nagła utrata ciśnienia w oponie po jej przebiciu. Dzięki temu rozwiązaniu nie ma też potrzeby przerywania jazdy i zatrzymywania pojazdu na poboczu, często w miejscu, które nie jest najbezpieczniejsze, w wymiany przebitej opony w trakcie podróży.

Czasami to, czego nie widać, jest najważniejsze. Tak jest też z technologią ContiSeal™. Zamknięta we wnętrzu opony warstwa klejąca zapobiega wydostawaniu się powietrza po przebiciu, nawet jeśli przedmiot, który uszkodził oponę, zostanie usunięty. Kupując nowy samochód, nie mamy okazji zajrzeć do wnętrza opon, dlatego warto zapytać sprzedawcę, czy opony wykorzystane na pierwszy montaż są wyposażone w dodatkowe systemy bezpieczeństwa. Głównym odbiorcą opon Continental z technologią ContiSeal™ jest grupa Volkswagen. Opony z uszczelniaczem są fabrycznie montowane m.in. na pojazdach takich jak Volkswagen Golf i Passat czy najnowszy elektryczny model ID.3. Opony Continental z uszczelniaczem ContiSeal™ występują zarówno w ofercie letniej, jak i zimowej. Ostatnio, w związku z rosnącą popularnością opon całorocznych, technologia ContiSeal™ jest obecna także w tym segmencie ogumienia. Dzięki temu kierowcy mogą korzystać z samouszczelniających się opon o każdej porze roku.

W celu sprawdzenia, czy używane ogumienie jest wyposażone w warstwę uszczelniacza, można samodzielnie poszukać na ścianie bocznej opony odpowiedniego oznaczenia lub zapytać



Technologia ContiSeal™ zapobiega wydostawaniu się powietrza po przebiciu ściany czołowej ogumienia, nawet jeśli przedmiot, który uszkodził oponę, zostanie usunięty



Czasami to, czego nie widać, jest najważniejsze. Tak jest z technologią ContiSeal™. Zamknięta we wnętrzu opony warstwa klejąca zapobiega wydostawaniu się powietrza po przebiciu, nawet po usunięciu przedmiotu, który uszkodził oponę.



Łukasz Kusiak
Product Manager
Continental Opony Polska



Specjalne oznaczenie na ścianie bocznej opony Continental wyposażonej w technologię ContiSeal™

o to podczas wymiany opon, kiedy ogumienie jest zdjęte z felgi i można dokonać inspekcji wnętrza opony.

SSR – opona typu run flat

Drugim z rozwiązań ukrytych w ogumieniu i coraz częściej stosowanym przez producentów samochodów, szczególnie w modelach sportowych i klasy premium, jest technologia SSR.

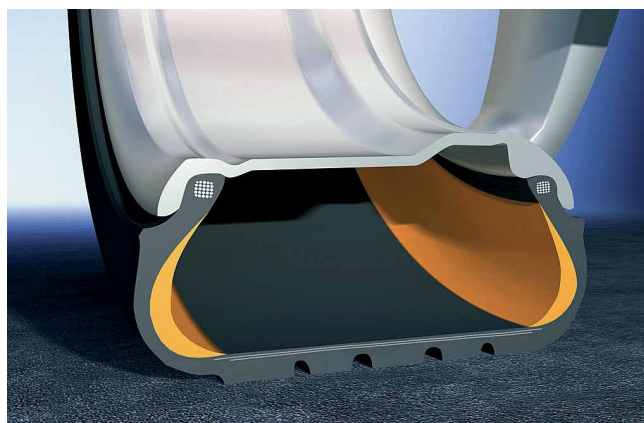
Opony typu SSR są jednym z najdłużej obecnych na rynku systemów zapewniających mobilność pojazdu nawet po przebiciu opony i całkowitej utracie ciśnienia. Zasada działania opon tego typu opiera się na dodatkowych wkładkach umieszczonych wewnątrz opony, w sekcji ściany bocznej. Wkładki wykonane z grubej, sztywnej gumy są w stanie utrzymać ciężar pojazdu, gdy w oponie nie ma już powietrza. Takie rozwiązanie pozwala na kontynuację jazdy nawet przez 80 kilometrów. Dzięki temu możemy bez obaw znaleźć odpowiedni serwis oponiarski, np. z sieci serwisów BestDrive, gdzie dokonamy wymiany opony na nową. Należy pamiętać, że opony Continental z technologią SSR nie podlegają naprawie. Z technologii SSR możemy skorzystać tylko jeden raz, a uszkodzoną oponę należy wymienić na nową.

System bezpieczeństwa SSR w oponach znajdziemy głównie w pojazdach marki BMW, ale to nie jedyny producent, który stosuje to rozwiązanie w oponach na pierwsze wyposażenie. Wśród innych marek pojazdów, do których Continental dostarcza ogumienie tego typu, są także Audi, Mercedes-Benz czy Ford.

Podobnie jak w przypadku opon z warstwą uszczelniającą ContiSeal™, technologię SSR możemy znaleźć w ofercie letniej i zimowej opon Continental. Ze względu na zwiększoną masę

tych opon oraz nieco zmniejszony komfort, wynikający z zastosowania dodatkowego wzmocnienia ściany bocznej, obecnie opony wyposażone w technologię SSR są najbardziej popularne w pojazdach typu SUV, gdzie inna charakterystyka opony nie ma istotnego wpływu na komfort jazdy. Warto dodać, że według raportu PZPM „Branża motoryzacyjna 2020/2021” wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y oraz crossovery były najchętniej kupowane w ubiegłym roku. Rejestracje aut z segmentu „mały SUV” wykazały największą dynamikę wzrostu sprzedaży takich pojazdów ze wszystkich segmentów samochodów osobowych. Udział tego typu aut w całości rynku wyniósł 36,3%. Skoro są one coraz częściej kupowane, tym samym rośnie szansa, że kupując nowy pojazd z tego segmentu, odbierzemy go na oponach wyposażonych właśnie w jedną z opisanych wyżej technologii.

Na zakończenie dodam, że przed sezonową zmianą opon warto się głębiej zastanowić nad nowym zakupem i wybrać rozwiązanie, które oferuje nam większe bezpieczeństwo na drodze.



Ogumienie zaopatrzone w technologię SSR jest w stanie utrzymać ciężar pojazdu, gdy w oponie nie ma już powietrza

Czym się kierować przy wyborze opon?

tekst i zdjęcia: **Vegas Opony**

Kupującym, jak i sprzedającym chcielibyśmy przybliżyć rynek opon osobowych. Ich produkcją zajmuje się około 45 koncernów z ponad 100 markami opon pod różnymi nazwami, co wśród dokonujących zakupu może powodować chaos i dezorientację. Największe światowe koncerny oponiarskie, takie jak Michelin, Goodyear, Bridgestone czy Continental, mają w swojej ofercie około 10 różnych marek opon, np. grupa Michelin ma: Michelin, BFGoodrich, Kleber, Riken, Kormoran, Tigar, Stomil Olsztyn, Taurus, Warrior i Orium, które podzielone są na trzy segmenty: premium, klasa średnia i budżetowa. Dodatkowo nastąpiła duża ekspansja producentów z Bliskiego i Dalekiego Wschodu, z Japonii, Indii, Korei oraz z innych państw tego regionu. W samych Chinach jest 13 koncernów produkujących opony osobowe.

Gdy cena stanowi jedyny wyznacznik

Mówiąc o jakości w kontekście opony, mamy na myśli jej stopień zaawansowania technologicznego, unikatowość zastosowanych materiałów i rozwiązań w jej produkcji, ale także estetykę wykonania. Opony klasy premium cechują się najbardziej pionierskimi i zaawansowanymi rozwiązaniami, począwszy od rzeźby bieżnika, poprzez skład mieszanki i użyte materiały. To właśnie w modelach segmentu premium pojawiają się nowości i rozwiązania poprawiające parametry opon. Z tego względu opony te są droższe od opon klas niższych. Ogumienie premium zapewnia najlepsze osiągi. Wybierane są do samochodów średniej i wyższej klasy, pokonujących w ciągu roku duże dystanse. Opony z tego segmentu zapewniają najlepsze właściwości w każdych warunkach.

Opony klasy średniej oferują najkorzystniejszy stosunek ceny do parametrów. W tym segmencie znajdują się najczęściej opony z rozwiązaniami i patentami, które kilka lat wcześniej debiutowały w segmencie premium. Opony te wybierane są zarówno do kilkuletnich dużych samochodów, jak i aut miejskich. Nie zawsze jest to dobrym rozwiązaniem, gdyż auta o dużych mocach wymagają opon jakości premium.

Opony z segmentu ekonomicznego/budżetowego to najtańsze opony na rynku. W tym przypadku cena ma istotne przełożenie na parametry i osiągi tych opon, które są adekwatne do jakości. Opony te polecane są do małych aut miejskich, które pokonują niewielkie dystanse. Opony tego segmentu produkowane są według sprawdzonych technologii, mają jednak znaczące braki w kluczowych parametrach, jak prowadzenie na mokrej nawierzchni, długość drogi hamowania, opory toczenia czy hałas.

Opony na pierwsze wyposażenie, a co potem?

Odpowiedzialny za wybór właściwego kompletu opon jest producent samochodu, który decyduje o fabrycznym wyposażeniu. To on najlepiej dopasowuje opony do możliwości i przeznaczenia pojazdu. W starszych modelach samochodów producenci umieszczali informację o zalecanych rozmiarach opon na tablicach znamionowych, w instrukcji obsługi lub w książce serwisowej pojazdów. W najnowszych modelach dostęp jest tylko przez aplikację doboru opon.

Do konkretnej marki i modelu samochodu dedykowane są opony. Mówimy wówczas o oponach homologowanych, czyli zaprojektowanych jako oryginalne wyposażenie auta. Model homologowany daje gwarancję dobrych i zrównoważonych osiągnięć. Modyfikacji poddawana jest najczęściej rzeźba bieżnika, konstrukcja wewnętrzna oraz rodzaj zastosowanej mieszanki gumowej. Opona taka jest testowana przez producenta co do zgodności wymiarów, hamowania, wytrzymałości, głośności i wielu innych czynników. Opony homologowane nierzadko okazują się zupełnie nowym produktem stworzonym we współpracy pomiędzy producentami pojazdu i ogumienia. Jeżeli opona jest homologowana dla danego auta, posiada odrębne oznaczenie na boku. Na przykład dla samochodów marki Mercedes-Benz oznaczenie to wygląda następująco, w zależności od producenta opon: Pirelli M0, M01; Michelin M0; Goodyear i Continental MO.

W samochodach wyższej klasy najczęściej występują dwa rozmiary opon, np. w Mercedesie klasy C z przodu jest opona 225/45R18, z tyłu natomiast – 245/40R18.

Należy w tym miejscu podkreślić, że opony bez homologacji mogą różnić się obwodem toczenia i wysokością od opon, które mają homologację. Z tego względu niezwykle istotne jest, aby w samochodach klasy VIP, takich jak Ferrari, Porsche czy Maserati,



Bieżnik symetryczny



Bieżnik kierunkowy



Bieżnik asymetryczny

czyli w autach o dużej mocy, ściśle zastosować się do wytycznych z homologacji, bo ma to wpływ na układ przenoszenia napędu, co może skutkować nieprawidłowym działaniem lub drogimi naprawami w serwisach ASO.

Co wówczas, gdy zużycie bieżnika wskazuje na to, że nadeszła pora na wymianę opon? Użytkownik pojazdu jest tym ogniwem, które decyduje o wtórnym wyposażeniu w ogumienie. Kluczową informacją w tym przypadku jest rozmiar opony. Dane takie można przeczytać na oponie, na której jeździliśmy do tej pory. Właściwy rozmiar opon warunkuje prawidłową pracę układu kierowniczego czy poziom amortyzacji poszczególnych elementów zawieszenia.

Wielkość ogumienia ma też duży wpływ na zapotrzebowanie silnika na paliwo. Jeżeli wybierzesz opony szersze i niższe, niż określił to producent samochodu, kierownica zacznie pracować z większym oporem, a jednostka napędowa będzie spalała większe ilości paliwa. Rozmiar opon jest niezwykle ważnym elementem doboru ogumienia, ale należy pamiętać nie tylko o nim. Istotny jest indeks nośności, na którego podstawie określa się maksymalne obciążenie pojazdu i wytrzymałość ogumienia oraz indeks prędkości określający poziom maksymalnej prędkości, przy której jazda na danej oponie jest bezpieczna i nie grozi utratą kontroli nad torem jazdy przez kierowcę oraz przegrzaniem i niekontrolowanym wystrzałem.

Jaki wzór bieżnika wybrać?

Ważną cechą opony, którą należy wziąć pod uwagę przy doborze opon, jest rzeźba bieżnika. Warto podkreślić, że bardzo rzadko zwraca się uwagę na rozmieszczenie kłoców, rowków, lameli czy żeber, a to właśnie ich układ ma kluczowe znaczenie i odpowiada za parametry danej opony. W samochodach osobowych możemy spotkać się z trzema rodzajami bieżnika: symetrycznym, kierunkowym i asymetrycznym. Bieżnik ma za zadanie zapewnienie odpowiedniej przyczepności pojazdu do nawierzchni, co pozwala przenieść moc oraz zapewnić możliwość sterowania. Zróżnicowane warunki na drogach zmuszają do właściwego doboru wzoru bieżnika, aby odpowiednio odprowadzać wodę deszczową, błoto i poprawić bezpieczeństwo jazdy na ośnieżonym asfalcie, tłumić drgania wynikające z nierówności nawierzchni, wpływając na stabilność i komfort jazdy.

W bieżniku symetrycznym układ bloków oraz rowków jest symetryczny, ze względu na prosty proces produkcji najczęściej pojawiają się w oponach budżetowych. Opony takie sprawdzają się w mniejszych autach i samochodach miejskich, które pokonują krótkie odcinki. Zaletą bieżnika symetrycznego są stosunkowo niskie opory toczenia, a wadą – niskie parametry trakcyjne. Nie są zalecane do dynamicznej jazdy z dużymi prędkościami.

Bieżnik kierunkowy w układzie rowków przypomina literę „V” lub „U”. Poprzeczne rowki są ułożone symetrycznie i ustawione w stosunku do siebie pod takimi samymi kątami, co zapewnia wysoką stabilność i trakcję. Opony takie sprawdzają się najlepiej na mokrej nawierzchni, cechują się skutecznym hamowaniem i precyzją kierowania. Stanowią dobry wybór dla samochodów sportowych i pojazdów o dużej mocy silnika. Minusem ich użytkowania jest dość głośna praca.

W oponach z bieżnikiem asymetrycznym rzeźba po lewej i prawej stronie różni się od siebie. Strona wewnętrzna została zaprojektowana z myślą o skutecznym odprowadzaniu wody przez głębokie rowki, gdy jedziemy na wprost, aby zachować odpowiednią przyczepność na mokrej nawierzchni, natomiast zewnętrzna odpowiada za bezpieczeństwo jazdy w zakrętach. Bieżnik asymetryczny gwarantuje dobre właściwości trakcyjne przy wyższych prędkościach oraz wysoki komfort jazdy dla pokonujących długie dystanse. Przeznaczone są do aut średniej i wyższej klasy. Atutem opon jest równomierne zużywanie się bieżnika i mniejsza podatność na zjawisko ząbkowania, zapewniając mniejszy hałas.

W tym artykule nie jesteśmy w stanie odpowiedzieć na pytanie, jakie opony są najlepsze, ponieważ dobór opon zależy od wielu czynników, takich jak: dynamika jazdy, ilość pokonywanych kilometrów, warunki terenowe, moc silnika, parametry techniczne samochodu i indywidualne upodobania kierowcy.

A opony osobowe to tylko niewielka część w gamie produktów koncernów oponiarskich, które produkują opony dla rolnictwa, przemysłu ciężkiego w kopalniach oraz dla zakładów pracy korzystających z transportu ciężarowego i wewnętrznego, typu wózki widłowe itp.

W kolejnych wydaniach postaramy się przybliżyć **temat opon off-the-road**, czyli poruszających się poza drogami utwardzonymi.

Wymiana opon

Okazja do przedzimowego przeglądu!

Zalety jazdy na zimówkach w porze zimowej są oczywiste i nie do przecenienia. Moment wymiany opon to także doskonała okazja do przeglądu zawieszenia pneumatycznego, jeśli nasz samochód jest w nie wyposażony. Kiedy samochód jest na podnośniku, a koła są zdjęte, łatwo jest przeprowadzić inspekcję kolumn, amortyzatorów i miechów.

tekst i zdjęcia: **Arnott - Air Suspension Products**

O czym trzeba pamiętać?

Przed rozpoczęciem czynności serwisowych należy sprawdzić, czy pojazd ma tak zwany „tryb podnośnika” (ang. „jack mode”). Jeśli tak, należy go aktywować przed podniesieniem pojazdu. Jeśli nie, pojazd może być podniesiony bez uruchamiania dodatkowych zabezpieczeń. Niektóre systemy automatycznie wykrywają, że samochód jest unoszony, i utrzymują odpowiednie ciśnienie w miechach.

Po serwisie nigdy nie należy w pełni opuszczać pojazdu bez wcześniejszego napompowania miechów zgodnie z zaleceniami książki serwisowej danego pojazdu. Najpierw samochód należy opuścić do poziomu fabrycznego, uruchomić silnik na 2 minuty, a dopiero potem powoli opuścić pojazd całkowicie.

Nienapompowany rękaw miecha może się nieodpowiednio ułożyć lub wygiąć, a w niektórych przypadkach wysunąć się spod opaski zaciskowej. Dodatkowo kompresor może nie być

w stanie unieść pojazdu z poziomu podłoża. Podczas długotrwałej pracy sprężarki może dojść do uszkodzenia przekładnika, a w najgorszym razie kompresor może ulec spaleniu podczas unoszenia pojazdu.

O co zapytać klienta?

Właściciel pojazdu zwykle niewiele wie o funkcjonowaniu zawieszenia pneumatycznego w pojeździe i jest to zupełnie naturalne. Wystarczy jednak proste pytanie o to, czy samochód opuszcza się samoczynnie przez noc o 2–3 centymetry lub czy nie „opada” któraś strona, aby dowiedzieć się, czy występuje problem.

Co sprawdzić w warsztacie?

Tak jak w przypadku wielu podzespołów pojazdu, również elementy zawieszenia pneumatycznego są narażone na negatywny wpływ ujemnych temperatur. W takich warunkach twardnieje nieco guma miechów, co wpływa na jej elastyczność. Jeśli miech ma już swoje lata i występują na nim małe rozdarcia, mróz na pewno przyspieszy proces ich powiększania się i miech może „wystrelić”. Jeśli zauważymy niewielkie nawet pęknięcia miecha czy miechów, warto doradzić klientowi ich wymianę.

Do zlokalizowania nieszczelności zwykle wystarczy roztwór wody z mydłem, jednak trzeba być czujnym! Nie zawsze pęknięcia są łatwe do odnalezienia. Takie rozdarcie może się na przykład ukrywać w fałdzie gumy, która przy normalnej wysokości

nadwozia jest podwinięta! Zawsze warto również sprawdzić stan kolumn i amortyzatorów na obecność wycieków oleju czy nadmiernej korozji.

Jeśli to możliwe, warto przyjrzeć się przewodowi dolotowemu powietrza do sprężarki. Kombinacja niskich temperatur i wibracji może spowodować jego pęknięcie. Wówczas kompresor zamiast czystego zasysa powietrze wraz z brudem i wodą. Może się to wydawać nieistotne, ale w rzeczywistości ma ogromny wpływ na funkcjonowanie układu zawieszenia pneumatycznego. Zbyt wiele wilgoci powoduje korozję i awarie bloków zaworowych. Nie jest wówczas możliwe osiągnięcie fabrycznego poziomowania i pojawia się komunikat błędu.

Efekt

Standardowe sprawdzenie podzespołów zawieszenia pneumatycznego odsłoniętego przy okazji sezonowej wymiany opon może zaoszczędzić późniejszych kłopotów klientowi, a także działa in plus na wizerunek warsztatu w oczach klienta. Kilka prostych kroków i klient jest pewny, że wyjeżdża sprawnym samochodem i może uniknąć kosztownej naprawy w niedalekiej przyszłości.

Dla warsztatu oznacza to nie tylko wykonanie kompleksowej usługi na wysokim poziomie, ale może także oznaczać spory zysk z dodatkowej usługi, jeśli się okaże, że przeprowadzona kontrola wykryła uszkodzenia elementów, które wymagają wymiany.

REKLAMA

KUMHO TYRE
Better, All-Ways

WinterCraft

ACE TEST
Kategorie – 235/55 R 17
192817
empfehlenswert
Kumho WinterCraft WF71

EMPFEHLENSWERT
Best Performance Award
GTÜ

www.kumhotire.com

Opona (nie tylko) dla środowiska

Oto MICHELIN e.Primacy

Opony o niskich oporach toczenia, dające w efekcie niższe zużycie paliwa i mniejszy wpływ na środowisko, ma w swojej ofercie wielu producentów premium. Na tym konkurencyjnym rynku wyróżnia się jednak nowość od francuskiego koncernu – MICHELIN e.Primacy, przy czym zalety tego produktu nie ograniczają się bynajmniej do aspektów środowiskowych.

rozmawiał: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Michelin**

Ekologia zawsze była ważna

Na początek liczba, która robi wrażenie. Pokonanie oporu toczenia opony, jak wyliczono w centrach technologicznych Michelin, pochłania 20–30% paliwa. Stąd decyzja, że warto iść w tym kierunku. Środowisko to jedno, a portfel kierowcy drugie. Oba argumenty mają znaczenie. W 1992 r. Grupa Michelin wprowadziła na rynek pierwszą na świecie tzw. zieloną oponę, która cechowała się niskim oporem toczenia.

e.Primacy

Michelin otwiera nowy rozdział – tak o tej nowości mówiono podczas niedawnej premiery w Paryżu. MICHELIN e.Primacy może się pochwalić najniższymi oporami toczenia w swojej kategorii. Co ważne, testom poddano oponę nową oraz z bieżnikiem startym maszynowo do 2 milimetrów. Porównywano oba parametry z wynikami innych producentów premium. Wyników e.Primacy nie powtórzył żaden z produktów konkurencji. To 5,58 kg/t w przypadku opony nowej, oraz 5,13 kg/t w oponie zużytej. Testy przeprowadzono latem tego roku na maszynie Applus Idiada na zlecenie Michelin.



Scott Clark

Wiceprezes Marek Samochodowych, Sportów Motorowych oraz Regionu Ameryka Północna i Południowa.
Członek Komitetu Wykonawczego Grupy Michelin

Producent podaje, że współczynnik oporu toczenia opony MICHELIN e.Primacy jest niższy średnio o 2 kg/t od opon konkurentów. Oznacza to ograniczenie zużycia paliwa nawet o 0,21 l/100 km, a wraz z nim obniżenie emisji CO₂ o 5 g w testowanym Volkswagencie Golfie 7 1.5 TSI. W przypadku wersji elektrycznej tego auta efektem jest zwiększenie zasięgu o 7%.

Interesujących liczb jest więcej. Niższe zużycie paliwa przekłada się na ograniczenie emisji CO₂. Korzyść dla środowiska to 174 kg mniej dwutlenku węgla w atmosferze w całym okresie eksploatacji opony. To ilość, jaką emituje pojazd z silnikiem spalinowym na dystansie 1600 km.

Osiągi pozaśrodowiskowe

MICHELIN e.Primacy ma w efekcie oczywiście klasę A efektywności energetycznej i klasę B przyczepności na mokrej nawierzchni. To jeden z najlepszych wyników na rynku, zważywszy na to, że opony klasy A oporów toczenia i klasy A lub B przyczepności na mokrej nawierzchni stanowią mniej niż 1% opon dostępnych na rynku.

Michelin wielokrotnie podkreśla własne starania, by opona dawała maksimum bezpieczeństwa podczas całego cyklu użytkowania, aż do zużycia bieżnika. Jak w tych testach wypada e.Primacy? Producent informuje, że nawet po przejechaniu 30 000 km opona z powodzeniem przechodzi europejski znormalizowany test hamowania na mokrej nawierzchni przyjęty w regulaminie nr 117 EKG ONZ i stosowany w procesie homologacji opon.

MICHELIN e.Primacy będzie dostępna w sprzedaży od marca 2021 r. w 56 rozmiarach, od 15 do 20 cali, dzięki czemu będzie ją można montować w najpopularniejszych modelach samochodów z silnikiem spalinowym i elektrycznym – do samochodów miejskich, sedanów i kompaktowych SUV-ów



MICHELIN e.Primacy to pierwsza przyjazna dla środowiska opona MICHELIN zaprojektowana z uwzględnieniem oceny cyklu życia, czyli oddziaływania na środowisko w całym okresie eksploatacji. MICHELIN e.Primacy, w której zastosowaliśmy cały pakiet zaawansowanych technologii, zapewnia najwyższe osiągi w swojej kategorii opon w zakresie niskich oporów toczenia, dzięki czemu opona jest bardziej przyjazna dla środowiska i kieszeni użytkownika, ale także zapewnia bezpieczeństwo, przyczepność i trwałość, czyli osiągi, z których słyną opony marki MICHELIN.

Co więcej, MICHELIN e.Primacy opracowaliśmy w taki sposób, aby w momencie zakupu opona była neutralna pod względem emisji CO₂, co uwzględnia wszystkie etapy produkcji: od pozyskiwania surowców po transport gotowych opon do odbiorców. To pierwsze na świecie rozwiązanie, które zapoczątkuje nową generację produktów.

Nowa opona jest żywym dowodem na to, że kwestie środowiskowe mają priorytetowe znaczenie w planach strategicznych Grupy Michelin. Przyspieszamy także działania zmierzające do ograniczenia oddziaływania zakładów Grupy Michelin na środowisko naturalne. Zobowiązaliśmy się do obniżenia do 2030 r. emisji CO₂ we wszystkich naszych fabrykach o 50% w stosunku do emisji z 2010 roku. Za cel ostateczny przyjęliśmy osiągnięcie neutralności węglowej Grupy Michelin do 2050 roku. Pracujemy także nad rozwiązaniami pozwalającymi produkować opony z materiałów odnawialnych lub pochodzących z recyklingu. Do 2030 r. efektywność energetyczna opon MICHELIN będzie o 20% wyższa od efektywności energetycznej naszych opon produkowanych dziesięć lat temu.

Jutro wszystko będzie zrównoważone!



Opona będzie dostępna w 56 rozmiarach, od 15 do 20 cali

Rekord świata pobity dzięki Nokian Tyres

Pchanie samochodu wymaga
umiejętności, a nie tylko siły

W Finlandii pobito nowy rekord Guinnessa – w pchaniu samochodu na czas na dystansie jednej mili (1,6 km). Rekord ten ustanowił Jussi Kallioniemi, który uznał ten wyczyn nie za zwykłą próbę siły, ale za niesamowitą łamigłówkę. Kluczowym elementem tego przedsięwzięcia były opony zimowe Nokian Hakkapeliitta R3 SUV o niezwykle niskich oporach toczenia.

13 minut i 26 sekund. Tyle właśnie zajęło Jussiemu Kallioniemi z miasta Nokia przepchanie samochodu osobowego ważącego 2100 kg na dystansie jednej mili (czyli dokładnie 1609,34 m) w celu pobicia rekordu świata. Poprzedni rekord został tym samym poprawiony o niemal dwie minuty. Guinness oficjalnie potwierdził światowy rekord w kategorii „Pchanie samochodu na czas na dystansie jednej mili”.

Rekord został pobity w sobotę 24 października 2020 r. na torze testowym Nokian Tyres w Nokii. Do wyczynu Kallioniemi użył własnego samochodu – Saaba z 2006 roku pieszczotliwie zwanego „Röhkö”. W fotelu kierowcy zasiadł menedżer ds. obsługi technicznej klientów Nokian Tyres Matti Morri.

– Ludzie często mi mówią, że nie wyglądam na strongmana – i nim nie jestem. Był to wyczyn porównywalny z biegiem na średnim dystansie, a nie pokaz siły. Istnieją dwa sposoby na uzyskanie potrzebnej siły: zwiększyć ją w sobie lub zmniejszyć opór – mówi Kallioniemi.

tekst i zdjęcia: **Nokian Tyres**



Podczas pchania samochodu ważne jest pokonywanie oporu toczenia, dlatego im niższy opór toczenia opon, tym łatwiej będzie się poruszać samochód. Opór toczenia oznacza energię pochłanianą przez deformację opony podczas kontaktu z nawierzchnią drogi. Jest to też ważna kwestia dla zwykłych kierowców. Opona o niskim oporze toczenia to wybór ekologiczny i ekonomiczny.

– Nawet starsze samochody toczą się lekko na bezpiecznych i wygodnych oponach zimowych wysokiej klasy bez kolców, takich jak Nokian Hakkapeliitta R3 SUV. Zakładając odpowiednie ciśnienie, dzięki oponom o niskim oporze toczenia można zaoszczędzić 0,5 litra paliwa na 100 km lub znacznie wydłużyć zasięg samochodu elektrycznego – nawet zimą. Jednocześnie chroni się środowisko dzięki niższej emisji CO₂ – mówi Morri.

Dobre samopoczucie i rozwiązanie problemu

Pomysł pchania samochodu narodził się przez przypadek. Jussi Kallioniemi cierpiał na bóle pleców i rozpoczął rehabilitację polegającą na pchaniu ciężkiej skrzyni na siłowni. Po pewnym czasie zaczął się zastanawiać, co jeszcze mógłby robić, i w witrynie internetowej Guinnessa znalazł pomysł na pchanie samochodu.

Kallioniemi twierdzi, że nie interesuje go zbytnio to, czy ukończy wyścig pierwszy czy ostatni. Interesuje go za to rozwiązywa-

nie problemów i szersza perspektywa. Efektem projektu jest nawet wynalazek oczekujący na patent. Wraz z kolegą Kallioniemi opracował pilota, którym mógł zdalnie kręcić kierownicą podczas treningów, bez pomocy kierowcy.

– Gdyby chodziło o samą siłę, to nie miałbym tyle energii do realizacji tego projektu. Moja motywacja wynika ze znajdowania nowych problemów do rozwiązania. Kiedy bierzesz na siebie ekstremalne zadania, liczą się nawet jedno- czy dwuprocentowe ułatwienia – mówi Kallioniemi. – Pracowaliśmy bardzo systematycznie i wytrwale. Przechodziliśmy od większych bloków problemowych do coraz drobniejszych szczegółów. Przeciętny mężczyzna w średnim wieku może pobić rekord świata, jeżeli weźmie wszystko pod uwagę i postara się potoczyć samochód jak najlżej.

Współpraca oparta na dążeniu do rozwoju

Kallioniemi trenuje na torze testowym Nokian Tyres w fińskiej Nokii, gdzie znajduje się siedziba fińskiego producenta opon wysokiej klasy. Rekordzistę świata i firmę słynącą z opon na całym świecie łączy podobne nastawienie.

– Nasza pasja do rozwijania opon przypomina pasję Jussiego do trenowania. Swoje produkty poddajemy ekstremalnym testom we wszelkich warunkach. Ważne jest też dla nas samopoczucie lu-

dzi. Ciało i umysł muszą być w równowadze, by przeistoczyć nasze skandynawskie know-how i kreatywność w najbezpieczniejsze i najbardziej ekologiczne na świecie opony. Zapewnia to nam wszystkim poczucie spokoju – mówi Matti Mori z Nokian Tyres.

Wszechstronne dane z rekordowego wyczynu

Podczas udanej próby pobicia rekordu wykorzystano i zgromadzono wiele różnych rodzajów danych. W projekcie uczestniczyła też firma Myontec Oy, która specjalizuje się w inteligentnej odzieży i monitorowaniu pracy mięśni, a także firma z branży elektroniki sportowej Polar Electro Oy.

– Jussi używał do treningów monitora Polar i skontaktował się z nami w sprawie pomiarów podczas próby bicia rekordu świata. Łątwo nam było się zaangażować, ponieważ widzieliśmy, że próba ta ma solidne podstawy dzięki dobremu, wszechstronnemu treningowi. Produkty Polar od lat znajdują wszechstronne zastosowanie, w tym w kosmosie i w samochodach Formuły 1, dlatego pomiar próby pobicia rekordu świata stanowił ciekawe wyzwanie. Podczas tego wyczynu Jussi ściśle przestrzegał planu i nie rozpoczął zbyt ostro. Dane generowane przez wieloczuJNIKOWE urządzenie mierzące wysiłek

Jussiego były wysyłane w czasie rzeczywistym na serwer przy użyciu najnowszej technologii radiowej internetu rzeczy (IoT) – mówi menedżer ds. inteligentnego treningu z firmy Polar Ville Uronen.

Maksymalny poziom tętna podczas próby pobicia rekordu był bardzo niski – zaledwie 164 uderzenia na minutę, choć na pierwszych 100 metrach szybkość chwilowo wzrosła i osiągnęła 10,4 km/h. Aktywność mięśni wyniosła około 41% mierzonej wartości maksymalnej. Około połowy próby Jussi wykorzystywał 35% mocy mięśni.

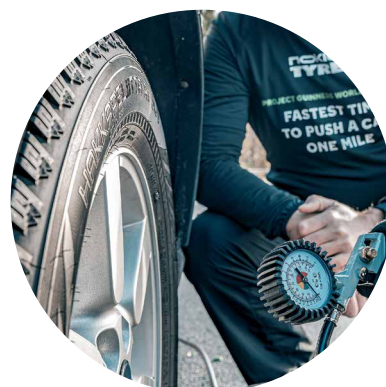
– Poziom aktywności był wyższy po lewej stronie, w przednich i tylnych mięśniach uda oraz pośladkowych, co wskazuje na równowagę pracy mięśni, ale też prawdopodobnie wpływ miał na to kolisty kształt toru. Obciążenie mięśni pozostawało umiarkowane, dzięki czemu wysiłek był zrównoważony i udało się uniknąć silnego zmęczenia mięśni. Trening Jussiego był bardzo skuteczny. Podczas próby pobicia rekordu Jussi wykazał się godną podziwu kontrolą nad siłą, ponieważ pchał samochód, używając jedynie 35–40% swojej maksymalnej siły – mówi specjalistka Heidi Jarske z firmy Myontec. – Sukces dodaje mi energii i radości. To tak, jakby dołożyć ostatni element układanki – mówi Kallioniemi.



Jussi Kallioniemi



Samochód „Röhhkö”
użyty do pobicia rekordu



Opona zimowa
Nokian Hakkapeliitta R3 SUV

- 47 lat, mieszka w Nokii z rodziną
- rekordzista świata w kategorii „Pchanie samochodu na czas na dystansie jednej mili”
- poprzednio rekordzista w kategorii „Najszybszy maraton z obciążeniem 60 funtów (27,2 kg)”: 4 h 34 min 24 s
- zwiększył siłę mięśni i wytrzymałość szczególnie w 2019 r.
- ćwicząc pchanie samochodu w roku 2020, przebył dystans 600 km
- wynalazł pilota do zdalnego sterowania podczas treningu, który oczekuje na patent

- Saab 97-X 5.3i Arc
- silnik: 5,3 l V8, 304 hp
- masa 2170 kg
- przebieg ponad 211 000 km (131 000 mil)
- spala biogaz
- podczas uruchamiania sympatycznie postępuje („röhhkäisy” po fińsku)

- nordycka opona zimowa bez kolców, zwycięzca wielu testów
- doskonałe połączenie bezpieczeństwa i komfortu jazdy w każdą zimową pogodę
- cząstki Cryo Crystal 3 w mieszance gumowej zwiększają przyczepność do nawierzchni
- chwytaki Snow Claws między blokami bieżnika dodatkowo zwiększają przyczepność
- zapewnia oszczędność paliwa i zwiększa zasięg samochodów elektrycznych
- najlepszy wybór do bardziej ekologicznej jazdy
- opona użyta do pobicia rekordu: 255/55 R18

Na każde warunki pogodowe

Marka Dębica wprowadza na rynek oponę całoroczną Navigator 3 z homologacją zimową 3PMSF. Nowy model bazuje na nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych i oferuje sprawdzone osiągi na mokrych drogach, pewną kontrolę na śniegu, a przy tym jest trwały i efektywny paliwowo. Opona będzie dostępna w 29 pozycjach asortymentowych, w tym na obręcze 17 i 18 cali.

Segment opon całorocznych jest jednym z najszybciej rozwijających się w branży oponiarskiej. Jak pokazują badania, 3 na 4 konsumentów zainteresowanych jest oponami całorocznymi*. Kupujący tego typu ogumienie poszukują trzech podstawowych cech: pełnej kontroli w każdych warunkach pogodowych, efektywnego hamowania i przyczepności na mokrej nawierzchni oraz równie dobrego zachowania na suchej nawierzchni. Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, Dębica opracowała nową oponę Navigator 3, która zastępuje dotychczasową Navigator 2.

„Trójka” oferuje sprawdzone osiągi na mokrej nawierzchni, w czym zasługa znacznie wyraźniejszej rzeźby bieżnika w kształcie litery V, która zwiększa odporność na aquaplaning i zdolność opony do wcześniejszego odprowadzania wody z bieżnika, co z kolei poprawia przyczepność na mokrej nawierzchni i lepsza hamowanie.

Linia opon Dębica Navigator 3 obejmuje **29 nowych rozmiarów****, w tym 17 i 18 cali, które będą sukcesywnie wprowadzane na rynek w ciągu najbliższych miesięcy.

Nowa opona oferuje też pewną kontrolę na śniegu, a to za sprawą dodanego falistego kształtu lameli, które w połączeniu z prostymi i podłużnymi lamelami powodują, że krawędzie są pochylone w wielu kierunkach. Poprawia to zdolność opony do wgrzyzania się w śnieg i wpływa na lepszą przyczepność.

Co ważne, opona jest trwała i oszczędna paliwowo, za co odpowiada mieszanka polimerowa. Odporność mieszanki na ścieranie pozwala na dłuższe przebiegi, a jej zdolność do generowania mniejszej ilości ciepła i zużywania mniejszej ilości energii zwiększa efektywność paliwową opony.

– *Intensywnie pracowaliśmy nad stworzeniem nowej opony całorocznej, która połączy w sobie najważniejsze dla użytkowników cechy, a przy tym będzie atrakcyjna kosztowo. Udało nam się osiągnąć ten balans* – komentuje Marta Kosyra, Consumer Brand Marketing Manager EEN Goodyear.



* Badanie opon całorocznych IPSOS, grudzień 2019, kraje objęte badaniem: Niemcy, Włochy, Wielka Brytania, Polska; n=5005

** Opony w rozmiarach 165/70R14 81T, 175/65R14 82T, 205/55R16 94V i 185/65R15 88H są już dostępne na rynku.

ROLNICZE Więcej rozmiarów NOWOŚCI OD VREDESTEIN

tekst: redakcja / zdjęcia: Vredestein



Vredestein poinformował o wprowadzeniu nowych rozmiarów opon rolniczych. Traxion Optimall VF ma trzy nowe rozmiary do zastosowań związanych z orką. Natomiast linię Traxion 65 wzbogacono o piętnaście rozmiarów, dzięki czemu obejmuje ona teraz pełny zakres od 16 do 42 cali.

Idealne dla orki

Nowe w ofercie opony Traxion Optimall VF650/85R42 i VF650/85R38 mają maksymalną szerokość 65 cm i doskonale pasują do bruzd w ziemi, podobnie jak opony przednie VF600/70R34. W procesie orki przydatność mają też kolejne cechy tej serii, takie jak właściwości samoczyszczące oraz przyczepność.

Dzięki zastosowaniu technologii F+ opona zachowuje dużą nośność nawet przy bardzo niskim ciśnieniu. Elastyczna ściana boczna zapewnia równomierny rozkład obciążenia na powierzchni styku, zapobiegając występowaniu obciążeń maksymalnych na krawędzi opony przy niskim ciśnieniu. Gwarantuje to ochronę gleby oraz doskonałą siłę uciążu – właściwości maksymalizowane przez zakrzywiony bieżnik, który w barkach posiada klocki ułożone poprzecznie do

kierunku jazdy. Duża przyczepność oznacza mniejszy poślizg i niskie zużycie paliwa, a właściwości samoczyszczące opony wynikają z odległości pomiędzy klockami bieżnika, która wzrasta w miarę przesuwania się od środka do barku opony.

Środkowy obszar bieżnika opony Traxion Optimall VF zawiera więcej gumy, co zapewnia stały kontakt z podłożem i wysoki poziom komfortu podczas jazdy. Co więcej, dzięki technologii F+ krawędzie opon pozostają stabilne przy niskim ciśnieniu podczas prac transportowych wymagających jazdy z dużą prędkością. Ze względu na dużą powierzchnię styku i odpowiednio dobrany skład mieszanki gumy opony Traxion Optimall charakteryzują się o 30% dłuższym okresem eksploatacji niż konkurencyjne opony klasy premium.

Szerokość 65 cm oraz duża nośność przy niskim ciśnieniu sprawiają, że nowe rozmiary opon Traxion Optimall stanowią doskonały wybór również do opryskiwaczy samojezdnych i ciągnących.

Ciche opony do ciągników

Oferta opon do ciągników Vredestein Traxion 65, którą zaprezentowano po raz pierwszy na targach Agri-technica 2019, ma piętnaście rozmiarów, a więc pełen zakres od 16 do 42 cali. Opony we wszystkich 19 roz-



Opona Vredestein Traxion Optimall VF650/85R42 idealnie wpasowuje się bruzdę w ziemi, dzięki czemu doskonale nadaje się do orki

miarach są dostępne na rynku wtórnym, jak również są także montowane fabrycznie w wielu nowych ciągnikach różnych marek.

Seria Traxion 65 to kontynuacja popularnego modelu Traxion+ firmy Vredestein, który przeprojektowano przy użyciu najnowszych technologii opracowanych dla modelu Vredestein Traxion Optimall VF. Rozwiązania, które bardzo dobrze sprawdziły się w poprzednich modelach – takie jak zakrzywiona forma klocków bieżnika i duża powierzchnia styku na czole opony – zostały zachowane.

Duża powierzchnia styku opon Traxion 65 zapewnia niezrównany komfort jazdy oraz to, że opona jest wyjątkowo cicha. Testy przeprowadzone na torze testowym RDW (certyfikat ISO: ISO10844:2014) wykazały, że poziom hałasu w kabinie jest niższy o co najmniej 29% w porównaniu z oponami produkowanymi przez jednego z głównych konkurentów firmy Vredestein. Korzystny wpływ na poziom komfortu pracy kierowców ciągników, którzy często muszą spędzać długie godziny za kierownicą, jest oczywisty, a redukcja hałasu generowanego przez przejeżdżający pojazd o 22% w porównaniu z oponami oferowanymi przez konkurencję może przynieść znaczne korzyści również osobom znajdującym się w otoczeniu ciągnika.

Ciesząc się uznaniem zakrzywione klocki bieżnika w oponach Vredestein są ułożone niemal prostopadle do kierunku jazdy, dzięki czemu opony Traxion 65 cechuje imponująca siła uciągu. Ponieważ odległość pomiędzy blokami bieżnika w miarę przesuwania się od środka do boku opony zwiększa się przy końcu, opona ta charakteryzuje się bardzo dobrymi właściwościami w zakresie samooczyszczania, zwłaszcza na ciężkich glebach. Umożliwia to zachowanie przyczepności przy jednoczesnym zmniejszeniu ilości błota pozostawianego na drodze. Połączenie unikalnej mieszanki bieżnika z wyjątkowym profilem zapewnia dłuższą o co najmniej 30% żywotność opony Traxion 65 w porównaniu z jej najlepszymi konkurentami na rynku.



Vredestein Traxion 65. Zakrzywione klocki bieżnika są ułożone niemal prostopadle do kierunku jazdy, co dobrze wpływa na siłę uciągu

TEN NIEMAJĄCY PRECEDENSU ROK

– bilans zysków i strat w branży oponiarskiej

tekst: **Rafał Dobrowolski**

Głęboki spadek popytu na nowe samochody spowodował załamanie na rynku opon. A na rynku wtórnym? Jakkolwiek trudno jest dziś oszacować długofalowe skutki pandemii koronawirusa, to wybranych reprezentantów przemysłu – także dostawców felg – przepytaliśmy na okoliczność spowolnienia i ożywiania biznesu. Padło też sporo komentarzy na temat największego ryzyka niekorzystnej zmiany.

Wprowadzeniem do poniższych podsumowań wysiłków czynionych w mijającym roku niech będą sygnały z giełd światowych. Ceny kauczuku? Jeśli za kurs odniesienia przyjąć ten z początku grudnia 2019 roku (188,70 pkt), to w ciągu minionych 12 miesięcy odnotowano zmianę o blisko 32%. Od marca br. mieliśmy niebotyczne spadki. Minimum (139,90 pkt) przypadło na 20 kwietnia br. W październiku nastąpił powrót do cen z grudnia minionego roku i odtąd kursy mocno rosły! To o tyle istotne, że udział surowców do wytworzenia ogumienia budżetowego jest znaczny. Wielekroć większy niż budżety marketingowe czy wydatki na badania i rozwój producentów opon klasy premium. Od listopada i grudnia 2020 r. przybywa komunikatów o dużych wzrostach kosztów produkcji w azjatyckich fabrykach. Kto w porę zakontraktował tam produkcję na rok 2021, ten może czuć się lepiej przygotowany na... kolejne fale pandemii, które będą drenować kieszenie zmotoryzowanych. A jak wyglądają perspektywy dla producentów felg?

– *Trudno przewidzieć, co nas czeka w kolejnym roku* – oznajmia Grzegorz Krzyżanowski, dyrektor generalny Alcar Polska. – *Nikt nie wie, jak długo będziemy się borykać z wirusem i czym nas jeszcze może zaskoczyć. Najgorsza jest właśnie ta niewiedza i ryzyko związane z brakiem podstawowych przesłanek do skutecznego planowania przyszłorocznego budżetu. Wszystko opiera się na dobrze przygotowanym planie budżetowym: przychody, wydatki, planowane kampanie reklamowe, cała strategia działania. Bez tego skazani jesteśmy na improwizację. Jedno jest pewne: nie*

będziemy działać zachowawczo, a raczej kierować się rozsądnym optymizmem.

I od razu dodaje, że rok 2020 był chyba najbardziej nietypowym rokiem w ponad dwudziestoletniej działalności na polskim rynku. Podkreślił: nie oznacza to bynajmniej, że był on nieudany czy stracony. Był po prostu inny.

– *Wpłynęło na to wiele różnych okoliczności, takich jak zmiany przepisów celnych na niektóre typy felg, wprowadzenie nowych produktów do naszej oferty, zmiany w naszych relacjach z car dealerami, ale przede wszystkim zmiany związane z pandemią i to w otoczeniu wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Zmiany te na pewno wymagały od nas wzmoczonego wysiłku i zaangażowania* – kontynuuje Grzegorz Krzyżanowski.

Co istotne, jeżeli chodzi o sprzedaż felg stalowych, to producent nie odnotował spadków rok do roku. Wręcz przeciwnie, skoro przez pewien czas nie nadążano za popytem na większe felgi, od 19 cali wzwyż. Co innego felgi aluminiowe. Oznaki kryzysu sprawiły, że te nie są towarem pierwszej potrzeby i można bez nich żyć.

Już wiemy, że budżet Alcar Holding na kolejny rok będzie uwzględniał wszystkie potencjalne scenariusze i będzie na tyle elastyczny, żeby zapewnić producentowi w każdej sytuacji ciągłość dostaw. Co nie będzie łatwe, skoro mowa o 19 firmach w 15 państwach, z których każda ma nieco inną specyfikę działania i inne pomysły na radzenie sobie z pandemią.

– *Ogromnym atutem grupy Alcar jest bardzo rozbudowany dział IT, oraz wszelkich narzędzi internetowych* – podkreśla Grzegorz Krzyżanowski. – *Handel w coraz większym stopniu przenosi się do sieci i propozycja gotowych rozwiązań B2B czy B2C jest bardzo cenna. My takie rozwiązania mamy. Własny sklep internetowy? To jest spory wydatek. My proponujemy gotowe, nieodpłatne rozwiązania. W naszej obecnej ofercie mamy felgi stalowe do aut osobowych, dostawczych i ciężarowych, felgi hybrydowe, felgi stalowe do przyczep, felgi aluminiowe do aut osobowych i dostawczych, kołpaki do felg stalowych, zabezpieczenia przed kradzieżą do aut osobowych i dostawczych. W planie na najbliższe lata mamy wprowadzenie systemów TPMS do pojazdów ciężarowych i autobusów. Wszystko to oferujemy naszym partnerom również w ramach projektów internetowych.*

Wspomnijmy, że firma wprowadziła tymczasem nowe produkty, takie jak np. nowy programator TECH600 niemieckiej firmy Bartec oraz nowe czujniki TPMS Alcar Universal, które wymagały często bezpośredniej prezentacji, co oczywiście nie było łatwe w dobie panujących ograniczeń.

Powyższe skonfrontujemy z komentarzami reprezentanta Felgeo.pl, hurtowni z felgami, wyposażeniem warsztatowym, materiałami wulkanizacyjnymi i elementami systemu TPMS.



Grzegorz Krzyżanowski
dyrektor generalny Alcar Polska Sp. z o.o.

Mamy ogromną satysfakcję, że udało nam się przejść początkową fazę pandemii z pełną załogą, bez konieczności zwalniania pracowników. Działamy na polskim rynku od 21 lat w prawie niezmienionym składzie i redukcja etatów byłaby ogromną stratą dla naszej firmy. Cieszy nas bardzo atrakcyjna oferta nowych wzorów felg aluminiowych, przygotowana na wiosnę 2021. Projektanci naszego holdingu uwzględnili wszystkie nasze sugestie i zaproponowali na kolejny sezon bardzo ciekawe modele felg, wpisujące się w najnowsze trendy modowe. Będzie to dla nas ogromne ułatwienie w tych trudnych czasach, gdyż z taką ofertą powinniśmy dotrzeć również do tych mniej zdecydowanych klientów.

– *Upływający 2020 rok możemy zaliczyć do udanych* – *notujemy wzrost obrotów na podobnym poziomie jak w latach ubiegłych* – mówi Robert Różalski, menedżer Felgeo.pl. – *Nie jest tajemnicą, że obostrzenia pandemiczne działają stymulująco na handel internetowy, który otrzymuje silny bodziec do szybszego rozwoju. Bardziej moglibyśmy obawiać się łagodniejszych zim, wszak część profitów uzależniona jest od sezonowej wymiany ogumienia. Na szczęście sezon wiosenny (choć spóźniony) dopisał wręcz nadzwyczajnie i ze spokojem oczekujemy jesienno-zimowego ożywienia w branży. Cieszy nas udana promocja i sukces nowej marki felg aluminiowych Seventy9.*



Robert Różalski
menedżer Felgeo.pl

Do sukcesów zaliczamy m.in. kontynuowanie inwestycji w zaplecze logistyczne. Zwiększamy sukcesywnie powierzchnie magazynowe i automatyzujemy procesy związane z pakowaniem i spedycją. Obszar ten wymaga nieustannych nakładów, gdyż branża e-commerce stale się rozwija i wprowadza coraz to nowe rozwiązania. Zostaliśmy także beneficjentem funduszy europejskich na wsparcie wizerunku marki Felgeo.pl, w tym także marek własnych na światowych rynkach. Projekt zakłada rozwój eksportu poprzez dotarcie do nowych klientów w ramach imprez targowych i misji handlowych. I to jest jedno z naszych wyzwania na przyszły rok – dotrzeć z naszymi produktami do najdalszych zakątków świata.



Radosław Bótkowski
prezes Bridgestone w Regionie Europy
Wschodniej



Dariusz Wójcik
dyrektor generalny Continental Opony Polska

Najwyższej jakości opony, których oczekują kierowcy, to podstawa, ale równie ważna jest strategia wsparcia naszych bezpośrednich klientów. W tym zakresie udoskonalamy nasze systemy i rozwijamy nasze dwa flagowe projekty – Pasja Bridgestone w oponie osobowej i Bridgestone Truck dla klientów opon ciężarowych. Niepewność i ryzyko, jakie towarzyszyć nam będzie w sezonie zimowym, sprawia, że najważniejszym wyzwaniem jest zapewnienie płynności finansowej. Dlatego wspólnie z dystrybutorami VIP utrzymujemy odpowiednie stany magazynowe opon zimowych, aby móc elastycznie reagować na potrzeby. By ograniczyć ryzyko budowania własnych magazynów.

W 2021 roku wyzwaniem będzie zachowanie spokoju w prowadzeniu biznesu przez naszych partnerów i odbudowa ich pewności w działaniu. I inwestycji w kanałach najbardziej dotkniętych spadkami w ostatnich miesiącach. Dlatego będziemy się jeszcze uważniej wsłuchiwać w potrzeby klientów, aby zachować stabilność i dalszy rozwój całej branży. Warto pamiętać, że kryzys jest zawsze szansą na weryfikację tego, co robiło się do tej pory – dlatego warto zrobić przegląd kosztów organizacji, zmapować nierentowne obszary, pozbyć się rozwiązań, które są w negatywnym trendzie. Jesteśmy przekonani, że nasi partnerzy będą w stanie wyjść z tej sytuacji mocniejsi.

Firma intensywnie rozwija też ofertę Stix Automotive Equipment, czyli narzędzia warsztatowe i materiały dla wulkanizatorów.

Kwarantanna w wiosennym sezonie wymiany

Jak pamiętamy, działania podjęte przez PZPO pozwoliły uniknąć lockdownu w branży i wymiana opon z zimowych na letnie była możliwa. Niemniej jednak sprzedaż nowych opon osobowych w pierwszym półroczu zmalała o ponad 20%, a motocyklowych o 8%.

– Co ciekawe, najmniej skutki kryzysu odczuł segment opon premium i opon wielosezonowych – zauważa Radosław Bótkowski, prezes Bridgestone w Regionie Europy Wschodniej. – Sezon uległ przesunięciu na maj i czerwiec, dzięki czemu częściowo odrobiliśmy straty. Mimo dużej niepewności branża oponiarska potwierdziła, że stanowi ważny element funkcjonowania gospodarki i bezpieczeństwa Polaków.

I dodaje, że mimo pandemii Bridgestone nie przestaje inwestować, by wspomnieć wprowadzenie ulepszonej wersji opony wielosezonowej A005 EVO czy zimową ofertę Firestone wzbogaconą o nową Winterhawk 4. Pada też zapewnienie, że fabryki po okresie przymusowego ograniczenia produkcji osiągnęły już pełną wydajność, kontynuują rozpoczęte inwestycje i... zwiększają zatrudnienie!

A w segmencie opon ciężarowych? – *Dynamiczny rozwój biznesu flotowego w oponach ciężarowych wymaga zastosowania coraz bardziej zaawansowanych metod obsługi. W tym celu stworzyliśmy cyfrową platformę BridgestoneTruck.pl, która pozwala zarządzać*

trójstronnymi kontraktami, monitorować zakupy obsługiwanych flot i uczestniczyć w promocjach sprzedażowych – podkreśla Radosław Bótkowski.

W tym roku rynek opon ciężarowych poradził sobie lepiej niż rynek opon osobowych – tak konstatuje sytuację firma Continental.

– *Jeśli porównamy dane po trzech kwartałach rok do roku, widzimy, że sprzedaż zmalała tylko o 3,4%* – informuje Dariusz Wójcik, dyrektor generalny Continental Opony Polska. – *Widać też, że polskie firmy przewoźne są coraz bardziej zainteresowane oponami z segmentu premium i środkowego, a w mniejszym stopniu najtańszymi produktami z Azji. Świadomie wybierają opony, które pozwalają zaoszczędzić na kosztach spedycji: sprzedaż w segmencie premium utrzymała udziały oraz nieznacznie wzrosła w segmencie środka (o 3,2%).*

Dyrektor od razu zastrzega, że pełny obraz będziemy mieli w styczniu, gdy znane będą dane z czwartego kwartału, w tym dotyczące sprzedaży opon zimowych.

I tu wdrożono nowe formy komunikacji z rynkiem, by wspomnieć wydarzenie online, jakim było spotkanie sieci BestDrive. Przy okazji odnotujemy, że ogólnopolska sieć we wrześniu i październiku 2020 powiększyła się o kolejnych pięć nowych warsztatów: w Warszawie, Chrzanowie, Katowicach, Gdańsku i Międzyrzeczu Podlaskim. Na zlecenie firmy powstał raport „Nowe strategie na trudne czasy” ICAN Research, z którego wynika m.in., że opony są jednym z kluczowych elementów optymalizacji kosztów flotowych.

– *Szansą dla rozwoju jest także przyspieszająca digitalizacja. To najszybciej rozwijający się obszar, który*

daje nam wiele możliwości rozwoju naszej działalności w znacznie szerszym ujęciu niż tylko w zakresie ogumienia. Jesteśmy przecież dostawcą cyfrowych rozwiązań telekomunikacyjnych i telemetrycznych, zarówno dla odbiorców flotowych, jak i dla producentów pojazdów – podkreśla Dariusz Wójcik.

W planach na przyszły rok są zmiany reorganizacyjne w firmie, zgodnie z założeniami proklienckiej zasady „Customer centricity” w ramach kanałów sprzedaży.

Międzynarodowy import/eksport i aftermarket

Deldo Autobanden N.V. z siedzibą w Antwerpii (Belgia) to największy sprzedawca hurtowy opon w Europie oraz właściciel wielu marek prywatnych. Rokrocznie sprzedaje ponad 5 mln sztuk opon, więc jego ogląd sytuacji pozwala spojrzeć szerzej na rynek aftermarket.

– Oczywiście my, jak i wszyscy uczestnicy rynku, otrzymaliśmy poważny cios podczas lockdownu mającego miejsce w marcu i kwietniu, kiedy to zamknięto kilka naszych kluczowych rynków, a nasze wolumeny i obroty znacznie spadły – mówi Maciej Szargut, sales manager CEE Deldo Autobanden N.V. – Jednak od maja wróciliśmy do naszego wcześniejszego poziomu, z bardzo dobrymi miesiącami czerwcem i lipcem. Co więcej, kryzys związany z epidemią zwiększył popyt na opony budżetowe, co doprowadziło do zwiększenia zamówień przedsezonowych pochodzących od dealerów naszych marek prywatnych na opony zimowe na sezon 2020 r. Dzięki temu spodziewamy się uzyskać nieco mniejszy, ale bardzo podobny wynik jak w 2019 r. zarówno pod względem wolumenu, obrotów, jak i zysku – co w obecnej sytuacji rynkowej oznacza, że zdobyliśmy udział w rynku.

Gdzie firma wzmocniła swą pozycję? Zwłaszcza w Polsce, Czechach, Słowenii, Niemczech i Włoszech. Największym wyzwaniem był lockdown w marcu i kwietniu, kiedy to odnotowano duży spadek wolumenu i obrotów na kluczowych dla firmy rynkach zbytu, by wspomnieć belgijski, francuski czy ten w Wielkiej Brytanii. Lider sprzedaży opon klasy budżet dowodzi, że wyraźny wzrost sprzedaży opon budżetowej wynikać ma m.in. z faktu, że producenci premium wyprodukowali zbyt mało opon w segmencie C. Menedżerowie Deldo Autobanden N.V. spodziewają się, że niższe przebiegi samochodów prywatnych, jak i służbowych oraz prawdopodobny brak aktywności ludzi podczas świąt oraz ferii zimowych zmniejszy zapotrzebowanie na opony zimowe i całoroczne. Obojętne, czy przyjdzie nam się zmierzyć czy nie z trzecią falą pandemii w okolicach wiosny 2021 roku, dość realny jest scenariusz, że w dłuższej perspektywie dla wszystkich graczy na rynku opon będą właśnie mniejsze przebiegi roczne aut.

– Według prognoz samochód jako środek transportu już teraz traci na popularności, więc w ciągu najbliższych 5–10 lat liczba kilometrów pokonywanych przez



Maciej Szargut

sales manager CEE, Deldo Autobanden N.V.

Jesteśmy bardzo dumni, że mimo trwającego ciężkiego kryzysu osiągniemy podobny wynik jak w 2019 roku. Najbardziej spektakularne jest to, że pozostajemy rentowni. Właściciele naszej firmy zawsze podkreślają, że od 1973 roku nikt w naszej firmie nie został zwolniony ze względów ekonomicznych. Do 2021 roku mamy zaplanowane imponujące rozszerzenie dostępnych rozmiarów we wszystkich naszych prywatnych markach. Wprowadzimy ponad 50 nowych rozmiarów w takich markach jak: Imperial, Minerva i Tristar oraz ponad 60 w markach: Atlas, Fortuna i Superia. Dzięki ogromnej palecie rozmiarowej pomożemy naszym partnerom zwiększyć wolumen i udział w rynku w naturalny sposób.



Tomasz Drzewiecki

dyrektor ds. rozwoju sieci detalicznej Premio Opony-Autoserwis na Czechy, Słowację, Polskę, Węgry i Ukrainę

Obecny rok przebiega w cieniu obostrzeń epidemicznych w gospodarce. Mijające miesiące pokazały, że sezon letni się opóźnił, natomiast po oczywistym gwałtownym spadku w marcu i kwietniu wzrosła mobilność indywidualna, a w ślad za tym sprzedaż usług. Kolejne miesiące pozwoliły nam w dużym stopniu na skompensowanie spadków sprzedaży produktów i usług w serwisach. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, którzy coraz chętniej załatwiają swoje sprawy za pośrednictwem internetu, uruchomiliśmy sprzedaż opon i usług serwisowych online. Dzięki e-sklepowi konsumenci zyskali dostęp do szerokiej oferty produktów i usług.

Samochody zmniejszy się. Obecny kryzys epidemiczny przyspiesza ten proces: ludzie pracują więcej z domu niż kiedykolwiek i będzie to raczej trend postępujący. Ogromny wpływ na to będzie również miała sytuacja ekonomiczna, ponieważ gospodarstwa domowe będą miały mniejszy budżet do wydania – dodaje Maciej Szargut.

Czy rodziny nadal będą mogły mieć po 2–3 samochody? A może wrócimy do czasów posiadania (najwyżej) jednego? To właśnie największe ryzyko niekorzystnej zmiany!

Nowa sytuacja wymaga nowych metod pracy

Społeczna odpowiedzialność biznesu to troska o bezpieczeństwo firm działających w ramach sieci. Premio to przecież sieć franczyzowa wspierana przez firmę Goodyear, zrzeszająca blisko 150 rodzinnych firm zlokalizowanych w dogodnych dla klientów punktach na terenie całego kraju.

– Cieszymy się, że mogliśmy kontynuować realizację strategicznych projektów zapoczątkowanych w 2019 roku – mówi Tomasz Drzewiecki, dyrektor ds. rozwoju sieci detalicznej Premio Opony-Autoserwis na Czechy, Słowację, Polskę, Węgry i Ukrainę. – Mam tu na



Mindaugas Kelpsa
dyrektor zarządzający Euromaster Polska

Przez cały rok 2020 koncentrowaliśmy się na rozwoju naszych rozwiązań cyfrowych obejmujących segmenty zakupów, szkoleń, obsługi klientów detalicznych, jak i flotowych oraz CRM. Będzie to także naszym priorytetem na rok 2021, aby zapewnić sieci możliwość nieprzerwanej i efektywnej pracy bez względu na sytuację. Nasze działania zostały zauważone zarówno przez naszych partnerów, jak i nowe firmy, które zdecydowały się dołączyć w tym roku do naszej sieci. Myślę, że w tym trudnym czasie dostrzegły one, że łatwiej prowadzi się biznes, będąc częścią silnej, międzynarodowej marki, której zespoły pracowników wspierają ich działania we wszystkich obszarach.



Ewa Konopka
rzecznik prasowy Michelin Polska S.A.

Okolo 70% produkcji zakładu w Olsztynie trafia na eksport, a fabryka opiera się też na dostawach materiałów z wielu miejsc na świecie – stąd utrzymanie funkcjonowania fabryki zatrudniającej około 5 tysięcy osób to wielkie wyzwanie organizacyjne i logistyczne. Dalsza sytuacja na rynkach jest obecnie uzależniona od tak wielu złożonych czynników zewnętrznych, że trudno stawiać jednoznaczne prognozy dotyczące przyszłości, ale nie tylko w obszarze przemysłu, lecz także w obszarze handlu. Dysponując dużym portfolio najwyższej jakości produktów, staramy się spełniać oczekiwania naszych klientów. Mimo ogólnoświatowego kryzysu patrzymy w przyszłość z optymizmem.

myśli inwestycje w rozwój systemów informatycznych, których używają serwisy Premio, a także uruchomienie dwóch platform sprzedaży online: goodyear.pl i premio.pl. Sukcesem jest też dalszy rozwój sieci i powiększenie jej o dziesięciu nowych partnerów. W 2021 roku przede wszystkim zamierzamy skupić się na wykorzystaniu posiadanych narzędzi, aby jeszcze sprawniej obsługiwać klientów indywidualnych i flotowych.

Za każdym razem, gdy spytać o największe wyzwania w mijającym roku, pada odpowiedź, że pandemia zrewidowała podejście do organizacji pracy. Kazała w pierwszym rzędzie skoncentrować się na zdrowiu i bezpieczeństwie pracowników oraz na działaniach prewencyjnych chroniących klientów.

– W każdym serwisie sieci Euromaster przygotowaliśmy i udostępniiliśmy materiały i odpowiednie instrukcje z nowymi wytycznymi dla serwisów i pracowników obsługi klienta, co pozwoliło nam i naszym franczyzobiorcom przejść przez ten pierwszy trudny okres pandemii, a żaden z serwisów naszej sieci nie został zamknięty – oznajmia Mindaugas Kelpsa, dyrektor zarządzający Euromaster Polska. – Zespołowi flotowemu udało się „otworzyć drzwi” dla świadczenia dodatkowych usług SMR, które są dostępne do natychmiastowego wykonania w każdej kluczowej flocie, to pozwoliło nam zarządzać sezonem letnim w bardziej efektywny sposób. Od początku drugiej połowy roku zanotowaliśmy duże ożywienie w segmencie opon ciężarowych, dzięki czemu zwiększyliśmy w naszej sieci sprzedaż wszystkich kategorii tych opon, zarówno premium, medium jak i budżetowych.

W trzecim kwartale Euromaster skupił się na dostępności produktu dla swych franczyzobiorców dzięki bardzo bliskiej współpracy z grupą Michelin. Tu adekwatny komunikat:

– Fabryka opon Michelin w Olsztynie pracuje tak jak zwykle, czyli na trzy zmiany, a nasi pracownicy przestrzegają bardzo rygorystycznych norm sanitarnych – potwierdza Ewa Konopka z Michelin Polska S.A.

Swoją drogą da się jednak zauważyć spadek produkcji mieszanek gumowych dla światowych koncernów oponiarskich, które zmniejszyły swoją produkcję opon osobowych i ciężarowych, a tym samym zakupy u dostawców zewnętrznych, takich jak np. Kabat Tyre.

– Tymczasem w eksporcie utrzymaliśmy poziomy sprzedaży na wszystkich rynkach zarówno w oponach, jak i w dętkach, a nawet dotarliśmy do kilku nowych rynków, takich jak Syria, Sudan, Kostaryka, a też umocniliśmy swą pozycję w Kanadzie i RPA – wylicza sukcesy swej firmy Tomasz Polaszek, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Kabat Tyre.

I potwierdza, że na początku roku, kiedy jeszcze pandemia nie uderzyła w Europę, pod znakiem zapytania stały dostawy surowców, w które polski pro-



Tomasz Polaszek
dyrektor ds. sprzedaży
i marketingu Kabat Tyre

Co nas cieszy? W miarę bezboleśnie przetrwaliśmy dotychczasowy etap pandemii. Udało nam się utrzymać poziom sprzedaży, a nawet go zwiększyć. Nie utraciliśmy ani żadnego z rynków, ani żadnego z klientów. W przyszłym roku planujemy umocnienie naszej pozycji w oponach rolniczych i przemysłowych, a też rozwój nowych rozmiarów opon pneumatycznych. Chcielibyśmy również powrócić do strategii sprzedaży sprzed pandemii, tzn. dalszej ekspansji na rynkach Afryki subsaharyjskiej oraz na dalekowschodnich rynkach azjatyckich. W tych rejonach produkt europejski może stanowić ciekawą niszę. Przez anulowanie wielu imprez targowych strategia ta została niestety odroczone.

ducent zaopatruje się w dużej mierze na Dalekim Wschodzie. Później najważniejszym problemem stał się brak przewidywalności i możliwości planowania czy przewidywania sytuacji w oparciu o doświadczenie i racjonalne przesłanki. Z kolei w IV kwartale br., gdy przyszła druga fala pandemii, zakłady Kabat Tyre odczuły zwiększenie absencji swej załogi, co w dużej mierze wiąże się z efektem kwarantanny.

W rozmowach z producentami przewija się pogląd, że w dużo gorszej sytuacji są kontrahenci producentów ogumienia. Całkowity lockdown mógłby wielu z nich doprowadzić do bankructwa.

– *Pod wieloma względami rok 2020 jest nieporównywalny z żadnym innym* – potwierdza Marcin Bardecki, prezes zarządu Nokian Tyres Polska. – *Bezsnieżna zima zaowocowała spadkiem sprzedaży w pierwszym kwartale. Dzięki działaniom podjętym przez PZPO udało się uniknąć lockdownu w branży i wymiana opon z zimowych na letnie była możliwa. Bardzo pomogło to nam i innym producentom.*

I nie bez satysfakcji dodaje, że w tych trudnych warunkach Nokian odnotował wzrost sprzedaży, a także znaczny wzrost udziału w rynku.

Podsumowując

Kończący się rok jest – jak w wielu branżach – także dla przemysłu oponiarskiego bardzo trudny.

– *Jeszcze dobrze nie przeanalizowaliśmy roku 2019, kiedy nadeszła pandemia Covid-19 i uderzyła w sprzedaż opon tuż przed wiosennym sezonem wymiany*



Marcin Bardecki
prezes zarządu Nokian Tyres
Polska Sp. z o.o.

Nokian przestaje być marką kojarzoną wyłącznie z oponami zimowymi. Odnotowaliśmy dwucyfrowy wzrost sprzedaży opon letnich pomimo znacznego spadku popytu na rynku. Produkty, które w zeszłym roku wprowadzaliśmy jako nowości, zostały dobrze przyjęte przez użytkowników. Od kilku lat wzrasta sprzedaż opon całorocznych. Najważniejszym, ale nie jedynym czynnikiem napędzającym ten trend jest postępujące ocieplenie klimatu. Liczba sprzedanych opon wielosezonowych przekroczyła już granicę 1,2 miliona sztuk i ta wartość mogłaby być o wiele wyższa, gdyby nie ograniczenia w podaży. W segmencie opon całorocznych prawie podwoiliśmy sprzedaż.



Piotr Sarnecki
dyrektor generalny Polskiego Związku
Przemysłu Oponiarskiego

W bieżącym roku skupiliśmy się szczególnie na promocji Certyfikatu Oponiarskiego PZPO wśród kierowców, klientów serwisów oponiarskich i dealerskich oraz na zachęcaniu warsztatów do zgłaszania się do audytów certyfikacyjnych. Te zachęty to także rozpoczęcie współpracy z flotami oraz ubezpieczycielami. Oczywiście musieliśmy także reagować na sytuację epidemiczną. Stąd np. nasze interwencje w rządzie na wiosnę i na jesień i doprowadzenie do tego, że wymiana opon jest dozwolona także w trakcie ograniczeń związanych z pandemią. W roku 2021 planujemy kontynuację kampanii promocyjnej Certyfikatu Oponiarskiego oraz działań zwiększających świadomość kierowców.

opon – wspomina Piotr Sarnecki, dyrektor generalny Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego. – *Z tego powodu spadek sprzedaży w większości segmentów w I–II kwartale roku osiągnął historycznie głębokie poziomy – minus 20%, momentami nawet minus 30% rok do roku. Niestety pandemia dosięgnęła niemal wszystkich fabryki opon w naszym kraju.*

Oznaki spowolnienia produkcji w Polsce – czy to przez zmniejszane z dnia na dzień zamówienia z fabryk pojazdów spowodowane zerwaniami globalnych łańcuchów dostaw, czy też poprzez działania ograniczające ryzyko epidemii – są faktem.

Heuver pobił rekord w Black Friday

tekst i zdjęcia: **Heuver**

Black Friday nie jest obcy branży oponiarskiej, czego doświadczył Heuver. W tym dniu zostało sprzedanych poprzez sklep internetowy więcej opon niż kiedykolwiek. Jest to punkt kulminacyjny wzrostu sprzedaży, który widoczny jest od marca. Przez Covid-19 liczba zamówień online wzrosła. Widać też, że nowy sklep internetowy jest zauważalny i klienci nie mają problemów z trafieniem do niego. Zamówienie można złożyć za pomocą trzech kroków.

– Platforma internetowa zbudowana jest na najnowocześniejszych technologicznie narzędziach, tak aby klienci szybko i łatwo znaleźli właściwe opony oraz zawsze mieli dostęp do aktualnego stanu magazynowego, cen i informacji technicznych. Inteligentny system wyszukiwania sprawia, że składanie zamówień w Heuver jest wygodne i proste. Możliwe również za pomocą smartfonu lub tabletu – wyjaśnia Dennis Heerink, specjalista ds. e-commerce w Heuver.

Najlepszy serwis

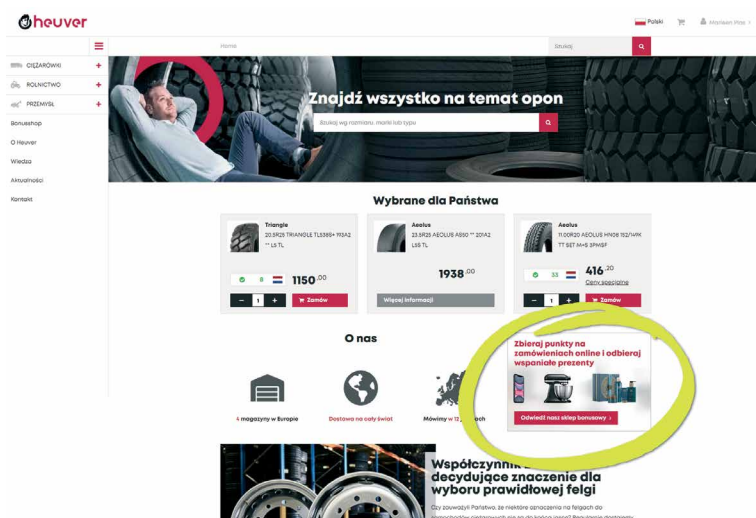
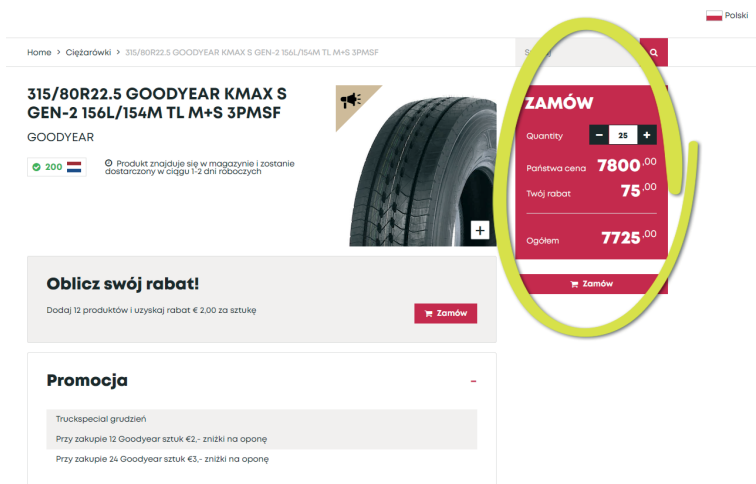
– Wygoda, szybkość i przejrzystość to najważniejsze elementy naszej platformy internetowej – dodaje Bertus Heuver, dyrektor. – Ponieważ nasze motto brzmi: „najprzyjaźniejsza dla klienta hurtownia opon”, konsekwentnie i ciągle kierujemy się nim we wszystkim, co robimy. Dlatego oferujemy naszym klientom ogrom artykułów merytorycznych w dziedzinie opon ciężarowych, przemysłowych i rolniczych. Uważamy to za najlepszą usługę.

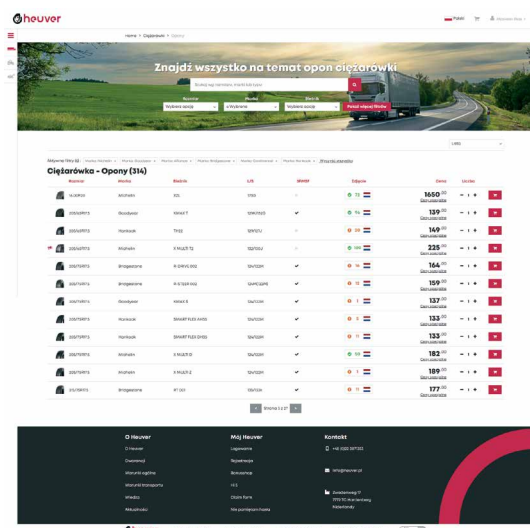
Online zawsze taniej o 1 euro

W porównaniu z zamówieniami składanymi przez telefon klienci przy zamówieniach online oszczędzają 1 euro na oponie. Niższa cena obowiązuje na wszystkie opony ciężarowe. Oprócz tego Heuver używa dodatkowych rabatów ilościowych na wszystkie marki. Również to przyczyniło się do rekordowej sprzedaży podczas Black Friday.

Punkty bonusowe do każdego zamówienia

Znany już wszystkim program bonusowy istnieje specjalnie po to, żeby dodatkowo nagrodzić klientów. Dzięki systemowi zbierania punktów klienci mogą wybrać dowolny prezent, np. telefon, telewizor lub narzędzia. Do każdego zamówienia na heuver.pl za każde wydane 10 euro otrzymujemy 1 punkt bonusowy. Punkty bonusowe przypisywane są automatycznie, a prezent wysyłany jest bez dodatkowych kosztów przesyłki.





Zawsze w procesie rozwoju

Za pomocą platformy internetowej Heuver oferuje wgląd do aktualnych stanów magazynowych i cen. Obecnie trwają prace nad ostatnią fazą portalu dla klienta: „Mój Heuver”. W tej przestrzeni klient będzie mógł łatwo znaleźć swoje listy przewozowe oraz historię faktur. – *Wciąż się rozwijamy i robimy wszystko, co możemy, aby móc świadczyć usługi na najwyższym poziomie* – dodaje Bertus Heuver.

HEUVER

Firma Heuver rozpoczęła działalność w 1966 roku w Den Ham w Holandii. Przedsiębiorstwo zajmuje się projektowaniem i dystrybucją opon ciężarowych i do przyczep, a także opon EM, przemysłowych i rolniczych w dużej części Europy. Od 2006 roku siedziba firmy mieści się w Hardenberg w Holandii, gdzie dysponuje ona dużym centrum logistycznym o powierzchni 43 000 m², posiadając na stanie średnio 110 000 sztuk opon. Oprócz tego centra dystrybucyjne znajdują się w Bayreuth (Niemcy), Saint Quentin Fallavier (koło Lyonu, Francja) oraz w Cluj-Napoca (Rumunia). Heuver jest również wyłącznym importerm na Europę kilku marek opon i felg, m.in. Aeolus, Barkley, Jantsa, Alliance i Athlete. Firma zaspokaja wszystkie potrzeby związane z oponami.

Heuver zatrudnia 320 osób, w tym zespoły w krajach Beneluksu, Niemczech, Austrii, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Francji, we Włoszech, Hiszpanii, Grecji, Polsce, Bułgarii, Rumunii i Skandynawii.

W Holandii Heuver posiada 14 siedzib Profile Tyrecenter i Profile Car & Tyreservice dla klientów biznesowych, jak i prywatnych.

REKLAMA

www.osram.pl/am

Nowe akcesoria OSRAM do akumulatorów

- BATTERYcharge
Inteligentne prostowniki i urządzenia do konserwacji akumulatorów 4A, 6A i 8A
- BATTERYstart
Bezpieczne i kompaktowe jump startery litowo-kobaltowe do uruchamiania pojazdów 12 V o pojemności do 8l
- BATTERYstart PRO
Profesjonalny rozrusznik litowy z baterią litowo-żelazowo-fosforanową (LiFePO4)

OSRAM

OPONY LOTNISKOWE

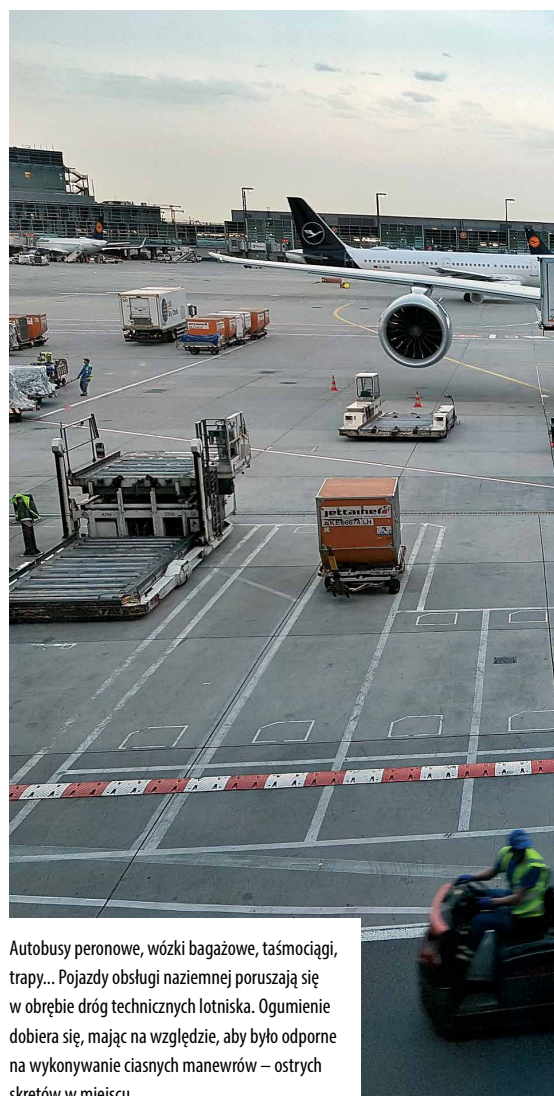
Od wolnobieżnych po sprint do „setki”

tekst: **Rafał Dobrowolski** / zdjęcia: **R. Dobrowolski**
i materiały **Continental, Trelleborg, WISS**

W poprzednim wydaniu szeroko potraktowaliśmy tematykę ogumienia do statków powietrznych. Tym razem przedmiotem zainteresowania są opony i felgi do pojazdów obsługi naziemnej (GSE – Ground Service Equipment), zatem z definicji pracujących na płytach lotnisk.

Każdy kolejny sprzęt na kołach musi spełniać wymóg integracji z tym już posiadanym przez nabywcę. Każdy pojazd i urządzenie kołowe zaliczane do kategorii obsługi naziemnej statków powietrznych musi cechować się wymaganym poziomem bezpieczeństwa i niezawodności. Bezpieczeństwo maszyn do spełniania założonych funkcji z wystarczającym ograniczeniem ryzyka opisuje norma ISO 12100. Kolejna, ISO 13850:2015, powstała dla urządzeń do zatrzymywania awaryjnego. Kojarzona jest nie bez powodu z działaniem inicjowanym przez jednego człowieka (sterowanie włączone/wyłączone, „czerwony przycisk”).

Skoro mowa o awaryjnym zatrzymaniu: właściwości przeciwpoślizgowe nawierzchni lotniskowych są jednym z kluczowych czynników mających wpływ na bezpieczeństwo ruchu lotniczego w naziemnym polu manewrowym. Współczynnik tarcia stanowi stosunek siły nacisku koła na nawierzchnię do siły tarcia powstałej na powierzchni ich styku. Zagadnienia te wszechstronnie reguluje Europejska Agencja Bezpieczeństwa Lotniczego (EASA), normując kwestię urządzeń do ciągłego pomiaru współczynnika tarcia (z ang. Continuous Friction-Measuring Equipment – CFME). Najczęściej urządzeń kołowych w postaci aparatury pomiarowej ciągniętej z prędkościami od 30 do 120 km/h za pojazdem. Wszelkie nierówności powierzchni decydują nie tylko o komforcie ruchu statku powietrznego po nawierzchni lotniska, ale



Autobusy peronowe, wózki bagażowe, taśmociągi, trapy... Pojazdy obsługi naziemnej poruszają się w obrębie dróg technicznych lotniska. Ogumienie dobiera się, mając na względzie, aby było odporne na wykonywanie ciasnych manewrów – ostrych skrętów w miejscu

w niemałej mierze wpływają na stopień degradacji ogumienia pojazdów realizujących rozliczne zadania w ramach tzw. służby zarządzania płytą postojową, by wspomnieć na przykład przydział stanowisk postojowych.

Koordinowanie ruchu na płycie to także oczywiście wskaźniki ekonomiczne. Obsługa naziemna statków powietrznych ma istotny wkład w rozwój i sukcesy linii lotniczych. A składają się na nie takie elementy jak: bezpieczne i sprawne przemieszczanie się pojazdów, spełnienie kryteriów przydziału (np. maksymalizacja wykorzystania stanowisk kontaktowych, minimalizacja liczby holowań), minimalizacja ryzyka niepowodzenia przydziałów między kolejnymi alokacjami, przyloty i wkołowanie samolotów na stanowiska postojowe.

Paliwo trzeba dowieźć do samolotu

Na początku awiacji wystarczały beczki z paliwem, olejem i smarami, które wkładano na wóz z zaprzęgiem konnym. W latach trzydziestych XX wieku zaczę-

ły się pojawiać wyspecjalizowane firmy zajmujące się tankowaniem samolotów. Dziś mamy autocysterny i dystrybutory paliw.

Początkowo autocysterny tankujące samoloty były takie same jak te, które dostarczają paliwa do samochodowych stacji paliw. Pojawienie się w latach sześćdziesiątych ogromnych samolotów transportowych zmusiło firmy tankujące samoloty do poszukiwania znacznie większych autocystern. Dziś naczepy mają do 62 000 litrów, więc są trzyosiowe. Pierwsza oś – skrętna, druga – napędowa z bliźniakami, trzecia – z kołami pojedynczymi podnoszonymi – tak wygląda dominujący układ jezdny ciągników siodłowych. W niektórych portach lotniczych rozwinięto system podziemnych rurociągów paliwowych. Dostarczają one paliwo do miejsca postojowego samolotu. Końcówka rury zakończona zaworem nie wystaje ponad nawierzchnię. Do tankowania samolotu potrzebny jest dystrybutor zamontowany na niewielkim samochodzie ciężarowym. System taki można wykorzystywać także do roztankowywania samolotów. Eliminuje więc transport po płycie peronowej ogromnych cystern-dystrybutorów. A to oznacza mniejsze zapotrzebowanie na typowe ogumienie drogowe.

Wielkie samoloty, zarówno cywilne, jak i wojskowe, zabierają 180–230 tysięcy litrów paliwa. Każdy port lotniczy prowadzący działalność komercyjną musi spełniać przepisy wydane przez Organizację Międzynarodowego Lotnictwa Cywilnego (International Civil Aviation Organization, ICAO). ICAO ustaliła zakres i sposób przeprowadzania działań ratowniczo-gaśniczych w zależności od wielkości (kategorii) lotniska oraz ustaliła niezbędne minimalne siły i środki. To o tyle istotne, że ze statystyk pożarów i katastrof samolotów wynika, że 75% z nich zdarza się na lotnisku lub w jego sąsiedztwie. W takiej sytuacji załoga samolotu i pasażerowie mogą liczyć na naziemne służby ratownicze. Czas likwidacji pożaru w 90% nie powinien przekraczać 60 sekund, a całkowite ugaszenie powinno trwać poniżej 120 sekund. To dlatego wiele portów lotniczych ma dwie remizy. Stacjonujące tu wozy bojowe od ponad półwiecza mocno się różnią od tych spotykanych na drogach. Produkcją takich wozów zajmuje się bardzo szczupłe grono firm. Polska firma Wawraszek Inżynieria Samochodów Specjalnych (WISS) należy do ścisłej światowej czołówki.

Lotniskowa straż pożarna

Ogumienie wozów bojowych musi zapewnić szybką i dynamiczną jazdę zarówno po utwardzonych drogach lotniska, jak i po nieutwardzonych terenach otaczających lotnisko.

– *Właściwie dobrana opona ma ogromny wpływ podczas testowania pojazdów, zarówno na zgodność*



z normą ICAO 9137 Part 1, jak i z normą NFPA 414, gdzie testowane są: prędkości, przyspieszenia, hamowania, jazdy po okręgu, wykonywanie manewru tpu „J-turn” – informuje nas biuro prasowe WISS. – Opony w samochodach niekomercyjnych montowane są głównie na felgach dzielonych. Poprzez zastosowanie w kołach tego typu felg dajemy odbiorcy/użytkownikowi pojazdu możliwość serwisowania czy też wymiany opon w dowolnym warsztacie wulkanizacyjnym specjalizującym się w serwisie pojazdów ciężarowych. Felga dzielona znacznie upraszcza wymianę opony, co przy kołach o tak znacznych średnicach ma istotne znaczenie.

Napęd na wszystkie osie, kąty natarcia/zejścia min. 30 stopni, pożądane przyspieszenie (0–80 km/h) i prędkość maksymalna pojazdu 115 km/h – nie lada wyzwaniem jest dobór odpowiedniego ogumienia dla pojazdów opartych na podwoziach dedykowanych (niekomercyjnych), gdzie montowane są osie o nośności dochodzącej do 13 ton. Zwłaszcza dla pojazdów 8x8 o dmc 52 ton. W pojazdach typu Felix, w zależności od firmy dostarczającej podwozie, montujemy koła w rozmiarze 16.00 R20 bądź 445/95 R25 X-Crane. Możliwe są także inne opcje, jak np. 445/80 R25 XGC czy 24.00 R21 XZL. Wszystko jest ustalane indywidualnie według potrzeb klienta i w oparciu o obowiązujące przepisy. Za każdym razem kwestią najtrudniejszą do spełnienia są właściwości bieżnika, koniecznie typu „all terrain”. Nie potrzeba tłumaczyć, dlaczego taki samochód pojedzie czasem na skrót. Wszystkie wozy bojowe są też oczywiście zdolne do poruszania się po drogach publicznych i dlatego są zarejestrowane. Wszak terenem ich działania jest także obszar do kilkunastu kilometrów od lotniska.

– To zamawiający określają dokładny typ opon. Bazują na stosowanych już wcześniej modelach, żeby umożliwić

liwić sobie ciągłość dostaw oraz możliwość uzupełnienia stanów magazynowych w czasie „życia produktu”, dlatego często w zamówieniu określają nie tylko typ opon, ale także chcą, żeby zagwarantować dostępność dostaw przez kolejnych 10 czy 20 lat – precyzuje biuro prasowe WISS.

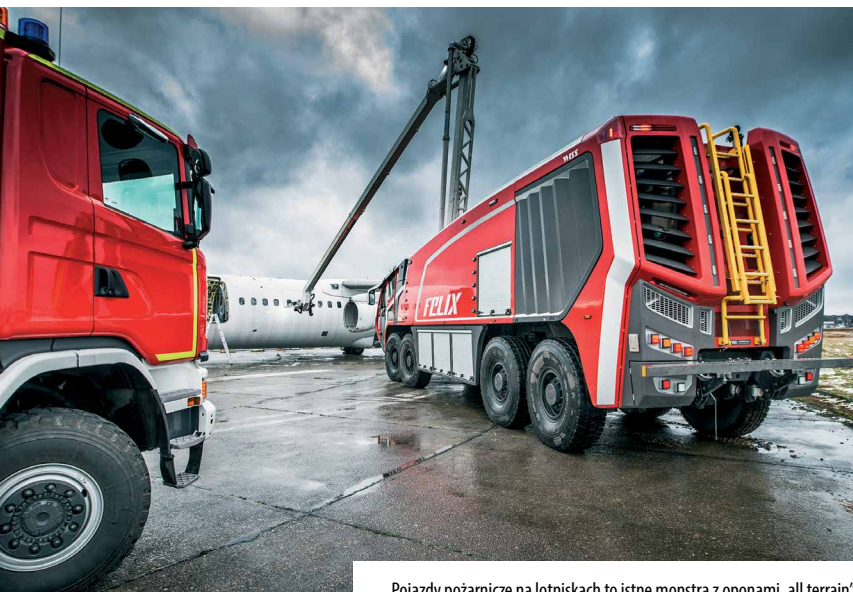
Obsługa naziemna samolotów i pasażerów, ale również bagaży oraz ładunków, sprzętanie, odladanie... – zadań, które mają pojazdy techniczne na płytach lotnisk, jest mnóstwo.

Usuwanie śladów gumi z pasa startowego

Łądowanie samolotów degraduje bieżniki opon, a ponieważ pochodzące stąd zanieczyszczenia gromadzą się na nawierzchni drogi startowej, to zmniejszają odpływ wody i tarcie do krytycznego punktu, w którym bezpieczeństwo może zostać zagrożone. Myjki, mobilne śrutownice, szlifierki oraz frezarki do betonu i asfaltu – te i inne maszyny do konserwacji i poprawy poziomu tarcia powierzchni angażuje się okresowo na podstawie statystyk liczby lądowań samolotów: raz na rok przy liczbie od 16 do 30 lądowań na dzień; co dwa miesiące, gdy lotnisko notuje więcej niż 210 lądowań dziennie. Z rodzimych producentów pojazdów i maszyn do okresowego oczyszczania pasa startowego wymienimy firmę Blastrac. Specjalnością firmy Dobrowolscy jest odśnieżanie płyt lotnisk.

Wymagania wobec opon specjalistycznych są zróżnicowane. Prędkość, odległość, obciążenie, temperatura, warunki gruntowe... – to tylko niektóre z wielu czynników, które charakteryzują wyzwania, z jakimi muszą mierzyć się opony w sprzęcie do obsługi naziemnej. Ciągniki lotnicze, rękawy na czas boardingu (pomosty pasażerskie) i ładowarki boczne często muszą pokonywać krótkie dystanse z małą prędkością. Dlatego opony specjalnego przeznaczenia są narażone na duże obciążenia podczas częstych skrętów w miejscu. Podczas gdy opony diagonalne są znane ze swoich właściwości tłumiących, a opony radialne sprawdzają się przy wysokich prędkościach, technologia V.ply łączy w sobie zalety obu tych typów opon poprzez połączenie splotu różnych kordów pod określonym kątem. Mowa tu o technologii wdrożonej od września br. także dla ogumienia TerminalMaster V.ply marki Continental. Do tej pory opona portowa StraddleMaster+ była przeznaczona przede wszystkim do użytkowania w portowych samojezdnych, zautomatyzowanych wózkach AGV (Automated Guided Vehicles).

– Po intensywnych testach laboratoryjnych oraz w warunkach rzeczywistej eksploatacji u klientów opona ta jest teraz zalecana do stosowania również na lotniskach i w ciężkim transporcie w sektorze przemysłowym – czytamy w najnowszym komunikacie firmy.



Pojazdy pożarnicze na lotniskach to istne monstra z oponami „all terrain”

Karkas opony V.ply składa się z maksymalnie 20 warstw włókien polimerowych, przymocowanych do trzech drutówek. Ponieważ kord stalowy nie pozwala na optymalne połączenie karkasu z powłoką gumową, w technologii V.ply zastosowano polimer o wysokiej wytrzymałości. W przeciwieństwie do konwencjonalnych opon diagonalnych krzyżujące się warstwy tekstylne opony V.ply są ułożone pod kątem około 30 stopni. W połączeniu z warstwami bocznymi zapewnia to zwiększoną sztywność opony i umożliwia uzyskanie większej stabilności i trwałości podczas nagłych manewrów. Wzór bieżnika ContainerMaster został opracowany specjalnie dla podnośników widłowych o dużej nośności i wózków typu ReachStacker. Opona ma nadzwyczaj wytrzymałą ścianę, która zabezpiecza przed uszkodzeniami.

Osiągi na krótkich dystansach i przy małych prędkościach pod dużym obciążeniem – to według takich kryteriów najczęściej projektuje się i dobiera ogumienie do pozostałych zastosowań, takich jak na przykład schody i pomosty pasażerskie. Opony do tego typu urządzeń naziemnych (także wind i wózków bagażowych) to specjalność Trelleborg Industrial & Construction Tires. Gama ogumienia o nazwie Kargo Passenger Boarding Bridge (PBB), w przeciwieństwie do pompowanych, wytrzymałe do 10 lat intensywnej eksploatacji. Z kolei te o konstrukcji radialnej (np. Trelleborg Elite XP Premium) – począwszy od najmniejszej 4.00-4 na felgach 2.50C-4, aż po 16.00-25 na felgach 11.25-25 – mają wskaźnik zużycia Pit Stop Line. Te o największych rozmiarach deklarują się maksymalnym obciążeniem statycznym 18 875 kg. Wiadomo, że największą siłę trzeba przyłożyć do ruszenia samolotu z miejsca. By ruszyć z miejsca samolot Boeing B.747, potrzeba około 255 kN!

Ciągniki samolotowe typu „push-back”

Ciągnik samolotowy typu „push-back” pozwala na wyprowadzenie samolotu na drogę kołowania bez konieczności uruchamiania silników samolotu. Taki pojazd musi być bardzo niski, by „podejść z dyszlem” pod nos samolotu i nie uszkodzić go. Ciągnik musi być maksymalnie ciężki, dlatego zawiera konstrukcję balastową o masie 50 i więcej ton. To bardzo niszowa produkcja. Rocznie buduje się kilkanaście sztuk tego typu pojazdów. Dominującym ich dostawcą jest dziś francuska firma Tracma, ale również TLD, MAK, Schopf-Rofan, Mulag, Grupa Goldhofer i Douglas Equipment Limited.

Opony do takich ciągników muszą mieć jak najmniejszą średnicę, a jednocześnie możliwie największą szerokość. Ta szerokość wynika z potrzeby uzyskania jak najlepszej przyczepności do podłoża. Przykładem tak specjalistycznego ogumienia jest

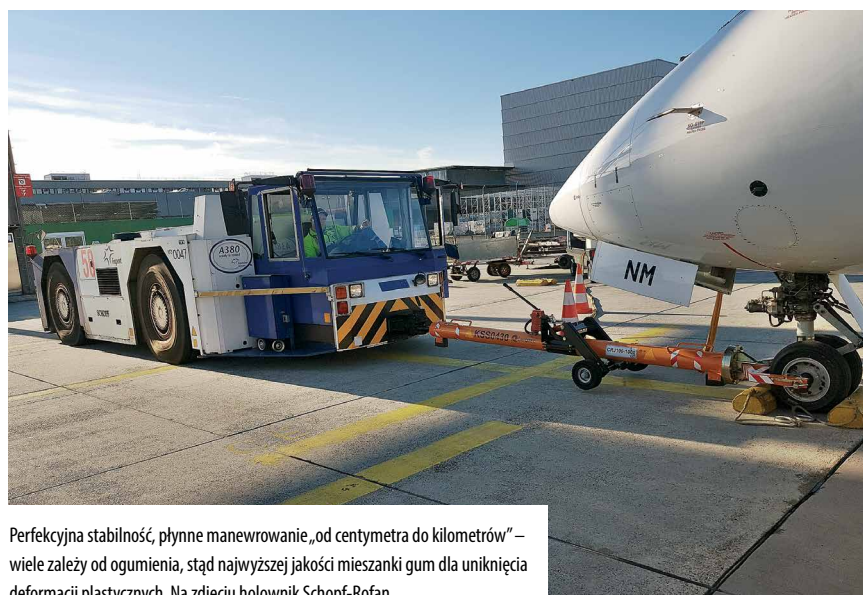


Ciągniki lotnicze, rękawy na czas boardingu (pomosty pasażerskie) i ładowarki boczne często muszą pokonywać krótkie dystanse z małą prędkością. Dlatego opony specjalnego przeznaczenia są narażone na duże obciążenia podczas częstych skrętów w miejscu.

ContiRV20. Jej żebrowa konstrukcja ogranicza wibracje i nierównomierne zużycie, zapewnia pożądane przebiegi oraz komfort pracy. Dzięki innowacyjnej mieszance bieżnika ContiRV20 oferuje niskie opory toczenia, które ograniczają zużycie paliwa i emisję CO₂ pojazdu. Solidna konstrukcja opony minimalizuje uszkodzenia ścian bocznych i zapewnia doskonałą trakcję.

Opony do ciągników typu „push-back” dostępne są jako opony bezdętkowe. A kto je serwisuje na płycie lotnisk? Z globalnych graczy wymienimy Interfit. To najważniejsza na świecie firma zajmująca się serwisem opon i kół do wózków widłowych oraz partner w globalnym przemyśle urządzeń do transportu wewnętrznego i obsługi naziemnej.

Wspomnieliśmy o walorach felg dzielonych. W produkcji takich felg – stalowych, o ponadstandardowym maksymalnym obciążeniu – specjalizuje się



Perfekcyjna stabilność, płynne manewrowanie „od centymetra do kilometrów” – wiele zależy od ogumienia, stąd najwyższej jakości mieszanki gum dla uniknięcia deformacji plastycznych. Na zdjęciu holownik Schopf-Rofan

firma Whyres. Debiutowała w 2006 roku z produkcją specjalnych kół do rozścielaczy asfaltu i walcarek grawitacyjnych dla grupy Rammax, a dziś wraz ze swymi partnerami z firm Komachi, Carlisle i Özka oferuje kompletne moduły napędowe ze wstępnie zmontowanymi kompletnymi kołami, np. dla wózków bagażowych. Te ostatnie od 1962 roku są specjalnością firmy Wilcox. Są o tyle ciekawe, że mogą zostać wywrócone do góry nogami, a i tak system sprzęgania pozwoli kontynuować jazdę. Ogumienie do takich wózków powstaje w 100% z naturalnej gumy, co ma dawać najniższy opór toczenia spośród wszystkich dostępnych opon pełnych. Konkurencyjne proponuje Emerald Tyres Europe BVBA.

Pracownicy obsługi naziemnej

Nowoczesny sprzęt obsługi naziemnej musi integrować coraz więcej funkcji, a sam produkt (względnie

usługa) za każdym razem musi być dopasowany do indywidualnych potrzeb klientów. Wspomnieliśmy, że nowe systemy muszą spełniać wymóg integracji ze sprzętem już posiadanym przez lotnisko. Jak już wiemy, od dostawców wymaga się zwykle późniejszego serwisowania sprzętu, wsparcia technicznego w obsłudze i szkoleń. W lotnictwie cywilnym obowiązuje VCC (Vocational Competence Certificate) – jednolity system kształcenia i certyfikacji kwalifikacji zawodowych. Idea VCC narodziła się w 2007 roku. Powstała z myślą o współdziałaniu i integracji wiedzy i umiejętności zawodowych z potrzebami przedsiębiorstw na międzynarodowym rynku pracy. Profesjonalizacja wymaga, by starający się o serwisowanie takiegoż ogumienia deklarowali się kompetencjami potwierdzonymi przez egzamin VCC Select Competences. Oczywiście z obsługi naziemnej statków powietrznych.

Opony superelastyczne Kargo Press-On PBB marki Trelleborg redukują opory i naprężenia w wolnobieżnych urządzeniach o napędzie elektrycznym, by wspomnieć manewrowanie rękawami lotniczymi (pomostami pasażerskimi). Standardowo przewidywany okres żywotności takich opon wynosi od 6 do 10 lat



Opona ContiRV20 przeznaczona jest do ciągników holowniczych, ale również innych pojazdów pracujących na płytach lotnisk

Magneti Marelli **HC1224LL** PRO LINE

Automatyczna
montażownica do opon

KOD MM: 007935017775

HC1224LLTI z inflatorem

KOD MM: 007935017865

HC1224LL2V 2 prędkości

KOD MM: 007935017875

HC1224LLTI2V z inflatorem i 2 prędkości

KOD MM: 007935017885



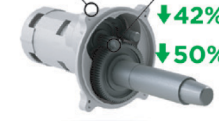
NOWOŚĆ



ZINTEGROWANY NAPĘD

Zintegrowany napęd

Przekładnia o wysokiej efektywności



↓42% Zmniejszone straty
↓50% Zmniejszony poziom hałasu

↑20% Prędkość stołu

↑60% Dłuższy okres użytkowania

↑50% Oszczędność energii

ITALIAN QUALITY

Magneti Marelli **HC1024LFA** PRO LINE

Wyważarka do kół

KOD MM: 007935017805

ITALIAN QUALITY



NOWOŚĆ



002 System ramienia pomocniczego



Opatentowany projekt obudowy
Unikalna trapezowa konstrukcja zapewnia mocne wsparcie podczas wymiany opon.



Zbiśnik do opon regulowany w czterech pozycjach.



17-calowy monitor LCD: Wyświetlanie i wizualizacja interfejsu operacyjnego do wyboru trybów wyważania.



Uchwyt narzędziowy: Możliwość powieszenia stożków dla różnych trybów felg.
Przyborek na narzędzia: Możliwość odkładania narzędzi podczas pracy.



Automatyczny pomiar szerokości.
Dzięki elektronicznemu pomiarowi odległości, średnicy i szerokości, można automatycznie wprowadzić parametry obręczy.

Wsparcie dla transportu

Continental zbadał potrzeby polskich flot

tekst: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Continental Opony Polska**

Branża transportowa nie ma lekko i to abstrahując nawet od skutków pandemii koronawirusa. Covid-19 oczywiście utrudnia tę działalność, przywracając w niektórych sytuacjach kontrole graniczne czy ograniczając działalność firm – zleceniodawców. Ale i bez tego było trudno – trzeba nadążać za unijnymi regulacjami dotyczącymi chociażby czasu pracy czy emisji dwutlenku węgla. Podsumowując...

– *Firmy transportowe potrzebują w tym wszystkim wsparcia* – mówi wprost Stanisław Rosół, dyrektor handlowy działu opon użytkowych w Continental Opony Polska.

W październiku 2020 polski oddział Continental zorganizował konferencję online, której głównym tematem była kondycja branży transportowej, wyzwania, jakie przed nią stoją, i rozwiązania Continental, które są odpowiedzią na potrzeby właścicieli flot.

Polski rynek

Na zlecenie Continental Opony Polska ICAN Research opracował raport „Nowe strategie na trudne czasy”, który m.in. mówi o wyzwaniach branży transportowej w Polsce na najbliższe lata. To, poza skutkami pandemii, redukcja emisji CO₂ przez pojazdy ciężarowe, brexit i tzw. pakiet mobilności.

Z badania ICAN Research wynika, że tylko co dziesiąta badana firma w Polsce postrzega tzw. pakiet mobilności jako dużą trudność. To dla prezesów firm

raczej „zagrożenie, które bacznie obserwują”. Niektóre firmy pracują obecnie nad strategią dostosowania się do nowych wymagań unijnych, inne obserwują postępy prac nad regulacją. Tymczasem zdaniem ekspertów nawet 20% polskich przewoźników świadczących usługi na rynku europejskim może sobie nie poradzić z tym wyzwaniem. Co interesujące, wyniki badania ICAN Research pokazują też, że polskie firmy z sektora transportu są bardzo elastyczne i potrafią w krótkim terminie dostosować się do zachodzących na rynku zmian wywołanych pandemią. Zdecydowana większość (73%) firm zweryfikowała „dojrzałość biznesową” w sytuacji kryzysowej, wdrożyła plan działań (73%) i zakomunikowała go wewnątrz swojej organizacji (72%). Nieco mniej firm przeprowadziło analizę różnych scenariuszy rozwoju kryzysu (65%), a w co trzeciej (36%) powołano zespół do zarządzania trudną sytuacją. Wielu przewoźników szuka nowych rozwiązań, pozwalających zwiększyć uzyskiwaną marżę, na przykład poprzez poszerzenie oferty, jej dywersyfikację lub specjalizację.

A opony? Z badania wynika, że co piąta firma wymienia opony jako elementy, które najłatwiej poddają się optymalizacji. Ankietowani podkreślali, że właściwy dobór ogumienia pozwala obniżyć poziom zużycia paliwa nawet o 10%, a zdecydowana większość badanych (97%) uważa, że optymalizacja kosztów związanych z oponami jest ważna w zarządzaniu kosztami floty. Zdaniem właścicieli największych polskich firm transportowych, w ciągu ostatnich pięciu lat ceny ogumienia wzrosły o ok. 10–15%, jednak za tym idzie lepsza jakość, a także większa wydajność i eko-



Krzysztof Otrząsek

menedżer ds. flot i rozwiązań cyfrowych
w Continental Opony Polska



Stanisław Rosół

dyrektor handlowy działu opon użytkowych
w Continental Opony Polska

logiczność opon – mniejsza ścieralność i niższa emisja zanieczyszczeń. Dwie trzecie przedstawicieli firm (67%) uważa, że wzrosła żywotność opon oraz liczba możliwych do przejechania kilometrów. Według 61% ankietowanych poprawił się także wpływ opon na poziom zużycia paliwa, co oznacza, że ogumienie lepszej jakości pozwala zaoszczędzić na paliwie.

Optymalizacja kosztów związanych z oponami jest możliwa dzięki serwisowi: praktycznie wszyscy badani prowadzą przeglądy i bieżący serwis opon, aby przedłużyć ich żywotności. Najczęściej (98%) przeglądy dotyczą monitorowania ciśnienia w oponach, które odgrywa bardzo ważną rolę w zakresie optymalizacji kosztów flotowych. Odpowiednie ciśnienie przyczynia się do zmniejszenia oporów toczenia, co pozytywnie wpływa na poziom spalania paliwa i minimalizuje awaryjność ogumienia. Szczególną popularnością wśród klientów cieszą się technologie do monitorowania parametrów funkcjonowania opony, polegające na montażu czujników i udostępnianiu platformy do kontroli ciśnienia w oponach, takich jak rozwiązania Continental ContiConnect™ i ContiPressureCheck™.

Optymalizacja kosztów dotyczących ogumienia jest możliwa także przez wybór produktu: wszyscy ankietowani przy zakupie opon biorą pod uwagę cenę zakupu, a zdecydowana większość respondentów uwzględnia także liczbę kilometrów możliwych do przejechania (95%) i wpływ opon na spalanie (95%). Optymalnym rozwiązaniem dla polskich firm transportowych są produkty marek zapewniających najlepszy stosunek ceny ogumienia do liczby możliwych do przejechania kilometrów.



Według analiz Continentala opony rzutują nawet na 40% kosztów operacyjnych floty, na które składa się zużycie paliwa (30%), koszty napraw i konserwacji (5%) oraz cena samego ogumienia (5%). I od razu propozycja od niemieckiego koncernu – nowa linia opon Conti EcoRegional, którą zaprojektowano z myślą o zmniejszeniu zużycia paliwa, a w efekcie końcowym także emisji CO₂

– Ogumienie jest jednym z elementów branych pod uwagę w symulacji komputerowej VECTO – narzędzie to uwzględnia rozmiar opon i ich opory toczenia. Wprowadzając na rynek opony Conti EcoRegional, Continental odpowiada na wymagania stawiane przez Unię Europejską w zakresie redukcji emisji dwutlenku węgla przez pojazdy ciężarowe. Nowe modele Conti EcoRegional HS3 i Conti EcoRegional HD3 zapewniają niskie opory toczenia i zmniejszone zużycie paliwa zarezerwowane wcześniej dla opon dalekobieżnych, przy zachowaniu wydajności i przebiegów opon przeznaczonych do ruchu regionalnego Conti Hybrid HD3. Ogumienie Continental to efektywne ekonomicznie rozwiązanie dla flot, które pozwala ograniczać koszty, a także wnosi rzeczywisty wkład w realizację globalnych trendów eko – mówi Krzysztof Otrząsek, menedżer ds. flot i rozwiązań cyfrowych w Continental Opony Polska.

Conti EcoRegional

Conti EcoRegional, jak informuje producent, zapewnia zmniejszone zużycie paliwa i niskie opory toczenia przy zwiększonej wydajności i dłuższych przebiegach w transporcie regionalnym. „Nowy proces produkcji, innowacyjna konstrukcja bieżnika opon dla osi prowadzącej oraz mieszanka gumowa zoptymalizowana pod kątem oporów toczenia opon dla osi napędowej



Wprowadzając na rynek linię opon Conti EcoRegional, Continental prezentuje produkty dostosowane do nowych regulacji unijnych dotyczących norm emisji dwutlenku węgla dla producentów samochodów ciężarowych



Conti EcoRegional HD3

czynią opony Conti EcoRegional HS3 i Conti EcoRegional HD3 najlepszym rozwiązaniem w zakresie redukcji emisji CO₂” – czytamy w komunikatach prasowych.

Opony na oś prowadzącą Conti EcoRegional HS3 są wyprodukowane z zastosowaniem nowej technologii Conti Diamond, polegającej na dłuższym procesie wulkanizowania opony w stosunkowo niskich temperaturach, dzięki czemu składniki mieszanki mają więcej czasu na połączenie się ze sobą i skuteczniejsze, trwałe związanie. Opony Conti EcoRegional HS3 charakteryzują się zoptymalizowanym wzorem bieżnika, który zapewnia doskonałą przyczepność w każdych warunkach pogodowych i duży przebieg na drogach regionalnych.

W oponie Conti EcoRegional HD3 zastosowano wzór bieżnika ze sprawdzonej opony Conti Hybrid HD3, zapewniający maksymalne osiągi na pagórkowatych, krętych drogach. Dzięki nowej, innowacyjnej mieszance Conti InterLock opona Conti EcoRegional HD3 charakteryzuje się niskimi oporami toczenia przy takim samym przebiegu na drogach regionalnych i autostradach. Mieszanka Conti InterLock zawiera nowy polimer, o lepszych właściwościach wiążących, które pomagają mu skuteczniej łączyć się z materiałami wypełniającymi. Optymalne połączenie między składnikami mieszanki zapewnia mniejsze tarcie wewnętrzne i niższe opory toczenia.



Wprowadzając na rynek linię opon Conti EcoRegional, Continental prezentuje produkty dostosowane do nowych regulacji unijnych dotyczących norm emisji dwutlenku węgla dla producentów samochodów ciężarowych. Uruchomione przez Komisję Europejską narzędzie symulacyjne VECTO ma na celu zapewnienie realizacji ambitnych europejskich celów w zakresie redukcji emisji CO₂.

VECTO pomoże?

Zgodnie z porozumieniem paryskim, w celu ograniczenia globalnego ocieplenia Komisja Europejska wprowadziła w 2019 r. pierwsze przepisy dotyczące norm emisji dwutlenku węgla dla nowych pojazdów ciężarowych o dużej ładowności. Oznacza to, że średnia emisja CO₂ przez nowe ciężarówki ma być zmniejszona o 15% do 2025 r. i o 30% do 2030 r., w porównaniu z okresem referencyjnym trwającym od lipca 2019 r. do czerwca 2020 r. Obecnie rozporządzenie UE 2019/1242 dotyczy samochodów ciężarowych z konfiguracją kół 4x2 i 6x2 o masie całkowitej powyżej 16 ton, natomiast Komisja Europejska rozważa rozszerzenie tego dokumentu w przyszłości.

Przyszłość branży? Eksperti Continental przewidują, że nasili się zainteresowanie zrównoważonym rozwojem, dzięki wykorzystaniu paliw alternatywnych, technologii cyfrowych do optymalizacji przebiegów

oraz zaawansowanego ogumienia zapewniającego dłuższe przebiegi i niższe koszty eksploatacji. – *Rozwiązania służące optymalizacji kosztów flotowych przyniosą firmom transportowym wyższe marże, a także przyczynią się do ograniczenia emisji dwutlenku węgla, realizując w ten sposób założenia porozumienia paryskiego* – mówi Stanisław Rosół.

– *Z naszej ankiety przeprowadzonej wśród przewoźników jasno wynika, że kluczowymi elementami, jakimi kierują się przy zakupie nowych pojazdów, są koszty eksploatacji, cena i konieczność spełniania norm. Wyniki ankiety pokazują, że firmy transportowe chętniej sięgają po rozwiązania przyjazne środowisku, jeszcze zanim staną się wymagane przez normy, pod warunkiem, że poprawia to ich efektywność kosztową. Oferując produkt, który nie tylko spełnia normy, ale również zmniejsza koszty prowadzenia działalności, przyspieszamy pozytywny wpływ zmian na środowisko* – wyjaśnia Krzysztof Otrząsek.

Obaj eksperci wskazują, że kluczem do prawidłowego opracowania modelu biznesowego firmy transportowej będzie digitalizacja. Symulację komputerową w tym aspekcie umożliwi unijne narzędzie VECTO. Continental uruchamia stronę internetową www.wszystkoovecto.pl, gdzie przedsiębiorcy z branży znajdą praktyczne informacje na temat najnowszych przepisów unijnych dotyczących emisji CO₂ przez pojazdy ciężarowe.

– *Polskie firmy transportowe pozostaną liderami europejskich autostrad, ponieważ są w stanie stawić czoło wyzwaniom digitalizacji swojego biznesu. Rodzimi przewoźnicy są niezwykle elastyczni i potrafią się szybko dopasowywać do zmieniających się warunków gospodarczych. Widać to m.in. po działaniach optymalizacyjnych, podejmowanych jeszcze w niełatwym*



– *Firmy transportowe potrzebują wsparcia* – podkreślali eksperci Continental Opony Polska podczas wirtualnej konferencji prasowej

poprzednim roku oraz szczególnie wiosną 2020, już w trakcie pandemii koronawirusa SARS-CoV-2. Muszą teraz wykorzystać swoją elastyczność, aby szybciej wdrożyć nowe modele biznesowe bazujące na narzędziach cyfrowych. Jestem przekonany, że z aktualnej sytuacji branża wyjdzie wzmocniona, a w przyszłości nasi klienci flotowi będą radzić sobie jeszcze lepiej niż dotychczas – podkreśla Stanisław Rosół.

Na stronie www.wszystkoovecto.pl są filmy video wyjaśniające, w jaki sposób działa narzędzie symulacyjne VECTO i co dokładnie jest

brane pod uwagę w wyliczeniach norm dla pojazdów HDV. Eksperti wyjaśniają, dlaczego branża transportowa i społeczeństwo muszą podjąć działania już teraz. Są informacje o skutkach ekonomicznych dla operatorów flot, z uwzględnieniem aspektów związanych z efektywnością paliwową i większą przejrzystością w procesie zakupu pojazdu ciężarowego.

– Z naszych rozmów z klientami wynika, że w całej Europie istnieje duże zainteresowanie ze strony operatorów flot ciężarowych. Wiemy, że VECTO jest ważne nie tylko przy zaku-

pie nowej ciężarówki, ale również przy wymianie opon. Dlatego chcemy dostarczyć operatorom flot ważnych informacji o tym, jak VECTO wpływa na ich działalność i jak mogą najlepiej wykorzystać to narzędzie. Widzimy siebie jako konsultantów serwisowych, szczególnie w zakresie doboru właściwych opon, zarządzania oponami i tego, jak odpowiednie ogumienie pomaga obniżyć koszty operacyjne floty i ograniczyć emisję dwutlenku węgla – podkreśla Constantin Batsch, szef działu Truck Tires Replacement w Continental w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA).

Parlament Europejski stwierdza, że 25% CO₂ z transportu jest emitowanych przez pojazdy ciężarowe o dużej ładowności (HDV). Jeśli producenci samochodów ciężarowych nie zastosują się do nowych przepisów unijnych, będą ponosić kary pieniężne za każdy nowy pojazd. Kolejne regulacje prawne, które mogą mieć bezpośredni wpływ na floty, są obecnie przedmiotem dyskusji.

Utrzymamy pozycję?

– Obecnie na rynku wzmacnia się trend wyboru dostawcy kompleksowych rozwiązań, a nie tylko dostawcy usługi czy jednego komponentu. Duże firmy mają szersze spojrzenie na sytuację na rynku, dlatego wybierają dostawców nie tylko ze względu na cenę, ale także na inne ważne czynniki, takie jak na przykład obniżenie emisji CO₂ – mówi Stanisław Rosół i dodaje: – Brexit, pakiet mobilności, koronawirus, konieczność ograniczenia emisji spalin – to trudności, z którymi polski transport będzie się zmagał. Po rozmowach z liderami branży jesteśmy przekonani, że wyjdzie z tej walki zwycięsko i będzie w 2030 roku wciąż dominował na europejskim rynku.



Conti EcoRegional HS3

REKLAMA

DOŁĄCZ DO SPOŁECZNOŚCI 

ŚWIAT
opon

MAGAZYN BRANŻY
OPONIARSKIEJ

www.facebook.com/czasopismoswiatopon 

Rodzina kompresorów TYREinflate

tekst i zdjęcia: **materiał producenta**

Regularna kontrola ciśnienia w ogumieniu jest oczywiście niezwykle ważna, ale nie zawsze dostępna. Rozwiązaniem jest nowa rodzina mobilnych produktów od OSRAM – TYREinflate.

Ciśnienie w oponach powinniśmy kontrolować nawet raz w miesiącu i za każdym razem przed dłuższą podróżą. Obecnie na większości stacji benzynowych są kompresory, co znacznie ułatwia sprawdzenie stanu napompowania opon, jednak jeszcze łatwiej byłoby mieć zawsze przy sobie narzędzia do kontroli ciśnienia. Z taką propozycją wychodzi do kierowców firma OSRAM, która właśnie wprowadziła produkty do konserwacji ogumienia, pozwalające na wyrównanie ciśnienia w każdych warunkach – rodzinę

Opony są jedynym punktem kontaktu pojazdu z powierzchnią drogi. Dlatego utrzymanie w nich właściwego ciśnienia to podstawa bezpieczeństwa i odpowiedniej przyczepności na drodze, ale to nie wszystko. Odpowiednio napompowane koła to także dłuższa ich trwałość i mniejsze zużycie paliwa.

To, jak bardzo na bezpieczeństwo wpływa stan kół, zbadał ADAC. W swoich testach niemiecki automobilklub potwierdził, że zbyt niskie ciśnienie w oponach, choćby o 0,3 bara, może stanowić zagrożenie. To dlatego, że w ciągu 20 minut dochodzi do wzrostu temperatury o 120°C, a to grozi zniszczeniem opony. Jeżeli natomiast ciśnienie w przednich oponach spadnie o 1 bar, droga hamowania na mokrej nawierzchni będzie o 10% dłuższa. Przy dużej prędkości może to stanowić ogromną różnicę. W rezultacie kierowca może łatwo stracić kontrolę nad pojazdem, pojawia się ryzyko zbiegnięcia z drogi lub wpadnięcia w poślizg. Zagrożenie wypadkiem jeszcze bardziej wzrośnie, gdy samochód będzie bardzo obciążony.



Nowość OSRAM – TYREinflate 450



TYREinflate 450 wyposażony jest m.in. w cyfrowy wyświetlacz



Po osiągnięciu ustalonego ciśnienia kompresor sam się wyłącza



Kompresor może pompować koła, ale też sprzęt sportowy, pontony, materace



Atutem tego produktu jest podświetlenie LED

pewnia maksymalną stabilność podczas pompowania.

Wersja TYREinflate 450 to urządzenie z cyfrowym wyświetlaczem zwiększającym dokładność i ułatwiającym odczyt wyniku.

kompresorów TYREinflate. To poręczne, lekkie i kompaktowe urządzenia, wygodne w przechowywaniu i transporcie.

W zależności od potrzeb, klienci mają do wyboru trzy różne produkty. Najprostszy z nich model TYREinflate 200 ma manometr analogowy i pozwala na napompowanie opony w niecałe 5 minut (dla opony 13" do 2,4 bar). Trzymetrowy zwijany przewód zasilający ułatwia przechowywanie, a płaska obudowa za-

pewnia maksymalną stabilność podczas pompowania. Wersja TYREinflate 450 to urządzenie z cyfrowym wyświetlaczem zwiększającym dokładność i ułatwiającym odczyt wyniku. Po osiągnięciu odpowiedniego ciśnienia, dzięki wbudowanej funkcji auto-stop, kompresor sam przestaje pompować, a ustawioną wartość zapamiętuje do kolejnego użycia. Czas pompowania opony wynosi do 3,5 minuty. W warunkach gorszego oświetlenia pomocną okaże się możliwość użycia światła LED, a gwintowane złącze ułatwi dotarcie do niewygodnie umieszczonych zaworów opon.

TYREinflate 1000 to najszybszy z proponowanych kompresorów. Jest w stanie napompować oponę w ciągu 2 minut, a duży cyfrowy wyświetlacz ze wskaźnikiem napompowania pozwala śledzić postęp pracy. Jasne, kierunkowe światło LED zapewnia maksymalne oświetlenie tam, gdzie jest to potrzebne. Wygodne pokrętko szybkiego ustawiania wartości ciśnienia i automatyczne zatrzymanie po osiągnięciu wymaganej wartości sprawiają, że pompowanie jest intuicyjne i bezproblemowe. Do zestawu dołączono pokrowiec, rękawiczki lateksowe i zapasowe kapturki.

Dzięki trzyczęściowemu zestawowi adapterów, kompresorami OSRAM można napompować także opony motocyklowe, rowerowe, te do przyczep, a nawet wózków (o ile są wyposażone w koła pneumatyczne). Zawsze gotowe do pracy przydadzą się także do napełnienia powietrzem sprzętu sportowego, pontonów, piłek, materacy czy wodnych zabawek.



Najszybszy z proponowanych kompresorów, TYREinflate 1000, jest w stanie napompować oponę w ciągu 2 minut

ŚWIAT OPON.info

PORTAL BRANŻY OPONIARSKIEJ



www.swiatopon.info

ZAZIELENIMY SIĘ JUŻ WKRÓTCE!

Z wizytą w Geyer & Hosaja

tekst i zdjęcia: **Rafał Dobrowolski**

Partynia, Przeworsk, Mielec, Warka. **Jesteśmy największą bieżnikownią w Polsce** i jednym z największych producentów wyrobów gumowych w środkowej części Europy. Grupy produktowe? Jesteśmy przekonani, że niejednym potrafimy zaskoczyć... – nie bez satysfakcji oznajmiają reprezentanci rodzinnej firmy z 30-letnimi tradycjami i zapraszają naszą redakcję na zwiedzanie zakładu, który daje drugie życie oponom różnego typu i przeznaczenia.

Na zaproszenie firmy Geyer & Hosaja nasza redakcja miała okazję poznać zaplecze zakładu w Mielcu. Drugi pod względem wielkości, ma dwie linie mikserowe. Większy zakład, z trzema mikserami, mieści się nieopodal w Partyni, gdzie powstają także dywaniki samochodowe. W województwie podkarpackim działa też trzeci pod względem zatrudnienia i wielkości zakład – w Przeworsku, a najmniejszy – w Warce pod Warszawą – zajmuje się tylko bieżnikowaniem w technologii na zimno.

Firma mocno inwestuje w najnowszy sprzęt laboratoryjny. Tylko w ubiegłym roku wydano na ten cel milion euro, m.in. na chromatograf gazowy. W laboratoriach Geyer & Hosaja pracuje liczna, bo 30-osobowa kadra inżynierów i techników. To dużo, gdy mieć na uwadze zatrudnienie pracowników na liniach pro-

dukcyjnych. W ciągu ostatnich pięciu lat firma dość mocno się rozrosła.

– *Nowe biznesy, nowe hale, nowe linie produkcyjne... Zatrudnienie skoczyło z 600 do 850, a przyjęlibyśmy do pracy choćby od zaraz jeszcze przynajmniej 50 osób – oznajmia Krzysztof Pawlak, dyrektor ds. biznesu operacyjnego. – Potrzeby kadrowe są niemałe, bo też nasza firma jest dobrze zdywersyfikowana, co pozwoliło nam nieustannie rozwijać się przez te lata. Od zarania nie zmieniło się jedno: tak jak u fundamentów firmy, założonej przez dwóch polskich udziałowców, tak dziś Geyer & Hosaja to prototypowanie i wdrażanie nowych aplikacji dla mieszanek gumowych, które w stu procentach są naszym know-how.*

Dyrektor od razu dodaje, że jego firma może poszczycić się niemałym zagospodarowaniem odpa-





Kilkanaście procent produkcji opon bieżnikowanych (na zimno i na gorąco) trafia na eksport. Zakłady produkują też materiały do bieżnikowania dla firm zewnętrznych

dów poprodukcyjnych. Na przykład ścier powstający na etapie szorstkowania karkasów w Mielcu trafia do Przeworska, by przybrać postać regeneratu gumowego. Taki surowiec nie może wrócić do produkcji opon ani materiałów wulkanizacyjnych do bieżnikowania opon. Jako dewulkanizat, ma gorsze właściwości niż mieszanka zrobiona z pierwszogatunkowych surowców. Ale jest za to idealnym składnikiem do wytwarzania wielu mniej zaawansowanych technicznie produktów.

– Aplikacji tego rodzaju jest bez liku. Dziś aż 18% odpadów zagospodarujemy we własnym zakresie w produkt o kolejnym zastosowaniu – podkreśla Piotr Koliś, specjalista ds. sprzedaży i marketingu w Geyer & Hosaja. – A poziom realizacji paradygmatu gospodarki o obiegu zamkniętym będzie jeszcze wyższy w miarę realizacji kolejnych prośrodowiskowych inwestycji. Lada moment rozpoczniemy instalację fotowoltaiki o mocy 2 megawatów, a w strategii Geyer & Hosaja zapisaaliśmy, by do roku 2030 połowa produkcji odbywała się w ramach recyklingu własnych wyrobów.

Goszczący nas w Mielcu przekonują, że dziś nie ma innego efektywniejszego i bardziej ekologicznego sposobu zagospodarowania zużytych opon niż ich

bieżnikowanie. Stąd przywiązanie firmy do dobrych jakościowo karkasów. Tylko i wyłącznie z półki premium. I tylko bieżnikowanych dwukrotnie. Po raz pierwszy w technologii na gorąco, drugi raz – na zimno.

Redukcja śladu węglowego i zielona fabryka

Firma Geyer & Hosaja rokrocznie produkuje ok. 60 000 000 kg gumy, co plasuje spółkę wśród największych producentów wyrobów gumowych w środkowej części Europy. W samym tylko Mielcu skrupulatnie bada się 150 000 karkasów. A nasi rozmówcy są pewni – czasy lockdownu stanowią niebywały impuls dla mody na ogumienie, któremu nadaje się drugie życie. W przypadku ogumienia typu OTR karkasy są tu bieżnikowane nawet czterokrotnie, pozostałe – dwukrotnie. Bieżnikowanie na zimno? Rodzimy rynek dostarcza wystarczającą ilość karkasów dobrej jakości. Zupełnie inaczej jest z bieżnikowaniem na gorąco. Precyzyjne formy i materiały wulkanizacyjne „od stopki do stopki” każą zaopatrywać się w karkasy skupowane poza granicami kraju. – I mimo że jesteśmy największą bieżnikownią w Polsce, to ciągle szukamy nowych aplikacji dla naszych mieszanek gumowych – podkreślają nasi rozmówcy.



Wizytowaliśmy Geyer & Hosaja Zakłady Gumowe w Mielcu Sp. z o.o. – firmę zajmującą się bieżnikowaniem opon do samochodów ciężarowych, OTR, a od niedawna także do aut dostawczych i terenowych

– W przypadku bieżnikowania opon ciężarowych pracowaliśmy kompleksową usługę w obiegu zamkniętym – opowiada Krzysztof Pawlak. – Przeszkoleni przez nas handlowcy odwiedzają firmy, tj. przewoźników i warsztaty wulkanizacyjne, i po wstępnej weryfikacji odbierają zużyte ogumienie, by wrócić do nich ze zregenerowanymi. To bardzo satysfakcjonująca naszych klientów propozycja, skoro cena usługi jest w kalkulowana w transport w obie strony. I skoro 80% zużytych opon, które odbierają nasi kierowcy, faktycznie jest na tyle

zadbane, że nadaje się do regeneracji. A wspomnijmy, że w naszym portfolio jest około 70 bieżników, które są podobne do wiodących na rynku dla aut ciężarowych.

Tylko około 2% ze 150 000 karkasów nie nadaje się do bieżnikowania. Kryteria jakościowe są w Mielcu nieubłagane. Szerografy – najnowszej generacji oprzyrządowanie – są pierwszym sprawdzianem dla każdej opony. Jak realizowane są procesy technologiczne, których finałem (najczęściej) jest nowa opona?

Stara warstwa i najnowsza półka technologiczna

Każda zweryfikowana pozytywnie u klientów opona trafia do strefy badań na szerografie. Odtąd też jest na każdym kolejnym etapie identyfikowalna z użyciem dokumentacji technologicznej i nadawany jest niepowtarzalny numer, który znaczy się w okolicach stopki. W ten sposób rejestrowana jest każda opona. Dwukrotnie. Na czas kwalifikacji czy też nie do etapu produkcji. A drugi raz – po procesie wulkanizacji. To bardzo ważny wydział, bo od interpretacji wyników przez doświadczonych fachowców zależy, czy karkas przedstawia sobą walor propozycji podatnej na procesy regeneracji.

– Szerograf prześwietla oponę. Separacje czy rozwarstwienia gumy są dokumentowane w poszczególnych sektorach opony – przybliża obowiązujące standardy Krzysztof Pawlak. – Każda z takich ćwiartek stanowi dowód i wraz z kartą technologiczną tworzy historię procesów regeneracji – od momentu wejścia karkasu na teren fabryki mamy pełną kontrolę nad poszczególnymi etapami. Taka kompleksowa ewidencja przydaje się nie tylko nam. Także naszym klientom w kwestii ewentualnych reklamacji.

Druga linia szerografów pracuje w Warce. Tam bada się największe opony.

Stara warstwa i najnowsza półka technologiczna

Prócz tego obowiązuje inspekcja na rozwierakach. I tak też na wszystkich kolejnych etapach procesu – pracowników obowiązuje organoleptyczna ocena ogumienia. Nim karkas zostanie przygotowany do bieżnikowania, trafia jeszcze do strefy, gdzie realizowana jest próba ciśnieniowa. To kolejny egzamin. I zdarza się, że dwa czy trzy razy do roku po hali niesie się huk wystrzału.

Czy to w technologii na zimno czy na gorąco, opona trafia w końcu do szorstkowania. I tu kolejny dowód na to, że w Geyer & Hosaja mamy maszyny z najwyższej półki technologicznej. Proces ten w całości realizuje automat. Z wielką precyzją zdiera warstwy gumy, oczywiście bacząc, by zachować wymiary robocze. Rola operatora sprowadza się do zamontowania opony i zdjęcia jej po ukończeniu procesu. I kolejna obiegówka dokumentująca proces trafia z tak przygotowanym karkasem na stanowisko, gdzie po



Od 1998 roku firma posiada certyfikat ISO 9001, więc kryteria jakościowe są nieubłagane – tu pokazano nam obraz z szerografu (widać na wycinku zdjęcia opony oznaki separacji mieszanki gumowej)



Chińska opona? Nawet gdy będzie uszanowana, to nie została zaprojektowana na „drugie życie”. To też sygnał rynkowy dla końcowych użytkowników – warto inwestować w ogumienie klasy premium, bo koszt przejechanego kilometra okazuje się najniższy, gdy takie poddać bieżnikowaniu w Geyer & Hosaja Zakłady Gumowe w Mielcu Sp. z o.o.



Geyer & Hosaja to także marka własna Gepard, a też coraz bogatsza w rozmiary propozycja w szerokim asortymencie ogumienia zimowego do aut dostawczych. Za każdym razem mowa o produktach bieżnikowanych na karkasach tyłko i wyłącznie segmentu premium

ewentualnym uzupełnieniu ubytków – najczęściej w przypadku opon OTR – następuje cementowanie karkasu. W końcu ogumienie trafia do bieżnikowania. Dużo bardziej skomplikowana jest technologia na gorąco. To programy komputerowe decydują o nałożeniu warstw gumy na karkas. Nasi rozmówcy zwracają nam uwagę na strefę regeneracji opon wielkogabarytowych.

– Tu angażujemy elitę wśród naszych fachowców – oznajmia Piotr Kolisz. – Do regeneracji OTR używa się nawet siedmiu różnych mieszanek gumowych. To wyższa szkoła jazdy, bo osobna mieszanka trafia na czoło karkasu, a zupełnie inna na stopkę. Łącznie aż 300 kg mieszanki gumowej na jeden tylko egzemplarz. Z racji wagi i dużych gabarytów używa się segmentów, które niczym puzzle nakłada się na karkas.

Opony ciężarowe to dominująca propozycja firmy, ale trzeba wiedzieć, że od kilku lat w zakładach powstaje także ogumienie dla aut dostawczych.

Gepard – kiedyś auto, dziś opona dla aut dostawczych

Polski pomysł na samochód typu roadster z lat dziewięćdziesiątych powstawał w zabudowaniach fabryki w Mielcu. Po krótkiej historii marki samochodowej prawa do niej nabyła firma Geyer & Hosaja. Logiem „Gepard” opatrzone były wiele dywaników samochodowych. Od 2016 roku także opony dla aut dostawczych.

– Nasze opony do pojazdów ciężarowych jeżdżą dziś nie tylko w Polsce, ale również w krajach bałtyckich, na Ukrainie, w Rosji, na zachodzie Europy. Coraz lepiej

rozpoznawalni jesteśmy w krajach Europy południowej. Idąc tym tropem, mocno ostatnimi czasy inwestujemy w rozpoznawalność marki Gepard i opon do aut terenowych – podsumowuje Krzysztof Pawlak.

A na koniec naszej wizyty w fabryce podkreśla, że maszyny z testem drogowym – mowa o profesjonalnych wyważarkach – są najlepszym dowodem na to, że wyważanie opon bieżnikowanych nie jest już zajęciem pracochłonnym w warsztatach oponiarskich. O ile bowiem technologia regeneracji opon nie zmieniła się specjalnie na przestrzeni lat, to doważanie każdej bieżnikowanej opony czyni ją produktem i ekonomicznym, i tak przyjaznym jak ten z fabryki.



Szorstkowanie opon przebiega w sposób zautomatyzowany. Tzw. ścier jest zagospodarowany w zakładach w Partyni. Przedsiębiorstwo jest również liczącym się wytwórcą mieszanek gumowych i wyrobów formowych dla drogownictwa, a także największym producentem pełnego asortymentu dywaników do samochodów osobowych – w 85% na rynek oryginalnego wyposażenia (OEM)



Wojciech Jacewicz
Felgeo.pl

Kącik porad TPMS

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

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”.

Kia to marka koreańskich samochodów osobowych cieszących się bardzo dużą popularnością w naszym kraju. Bezpośredni system kontroli ciśnienia pojawił się w tych autach w 2009 roku w modelu Kia Ceed – ProCeed, a od 2012 roku był już dostępny w większości aut tej marki. W najnowszym roczniku Kia Rio, jak i w nowym modelu Kia Stonic, zastosowano system pośredni pomiaru ciśnienia w kołach.

W autach marki Kia można spotkać czujniki od trzech producentów: Schrader, TRW oraz VDO. W przypadku czujników Schrader możemy spotkać modele czujników snap-in z wymiennym zaworem gumowym TPMS-04*. Przy czujnikach marki TRW występuje wkręcany w obudowę czujnika, skręcany zawór aluminiowy TPMS-12*. Natomiast w przypadku czujników VDO jest to model TG1C z aluminiowym zaworem wymiennym TPMS-03*.

Głównym trybem przyuczenia o nowe czujniki występującym w autach marki Kia jest tryb automatyczny. Po zamontowaniu czujników i ustawieniu odpowiedniego ciśnienia w oponach wystarczy wykonać jazdę z prędkością powyżej 30 km/h przez kilkanaście minut w celu zresetowania i zaadaptowania nowych czujników. Alternatywnie można wykonywać adaptację czujników przez złącze OBDII, co przyspiesza cały proces adaptacji czujników w aucie.

W przypadku marki Kia występuje podział modeli pod względem wyposażenia:

- High-Line – wersja bogatsza wyposażeniowo i w większości przypadków w tej wersji informacja o ciśnieniu prezentowana jest na wyświetlaczu komputera pokładowego;
- Low-Line – wersja uboższa, tutaj zazwyczaj informacja o stanie czujników prezentowana jest tylko za pomocą kontrolki.

Należy zwrócić uwagę, że czujniki obecne w wersji Low-Line w większości przypadków nie są kompatybilne z czujnikami z wersji High-Line.

*oznaczenie Felgeo.pl



TPMS-03



TPMS-04



TPMS-12

Model	Początek produkcji	Koniec produkcji	Tryb przyzuczenia	Numer części OEM	Typ czujnika OEM	Producent czujnika OEM
CARENS	01/2012	12/2018	A/O(KA-2)	529333N100 529332J100529333N100 529332J100	433 MHz	VDO
CEED – PROCEED	07/2018	12/2020	A(KA-1)	52940J7000	433 MHz	PACIFIC
CEED – PROCEED	04/2017	06/2018	A/O(KA-2)	52933B1100	433 MHz	VDO
CEED – PROCEED	03/2012	03/2017	A/O(KA-2)	529333N100	433 MHz	VDO
CEED – PROCEED	07/2009	08/2012	A/O(KA-2)	529332L600 529332L000529332L600 529332L000	433 MHz	VDO
NIRO	07/2016	12/2020	A(KA-1)/O(KA-2)	52933D4100	433 MHz	VDO
OPTIMA	10/2015	12/2020	A(KA-1)/O(KA-2)	52933D4100	433 MHz	VDO
OPTIMA	08/2013	09/2015	A(KA-1)/O(KA-2)	529333N100	433 MHz	VDO
OPTIMA	03/2012	07/2013	A/O(KA-2)	529331J000	433 MHz	VDO
PICANTO	06/2014	03/2017	A/O(KA-2)	529333N100	433 MHz	VDO
RIO	01/2012	06/2014	A/O(KA-2)	529333X300	433 MHz	TRW
RIO(Low LINE)	06/2014	01/2017	A/O(KA-2)	529333X305 529333X306529333X305 529333X306	433 MHz	TRW
RIO(HIGH LINE)	06/2014	01/2017	A/O(KA-2)	529333V600	433 MHz	TRW
SORENTO	05/2017	04/2020	A/O(KA-2)	52933B1100	433 MHz	VDO
SORENTO	09/2014	04/2017	A(KA-1)/O(KA-2)	529333N100	433 MHz	VDO
SORENTO	07/2012	08/2014	A(KA-1)/O(KA-2)	52933A5100	433 MHz	VDO
SORENTO	06/2010	06/2012	A/O(KA-2)	529331J000	433 MHz	VDO
SOUL	04/2019	12/2020	A/O(KA-2)	52933D4100	433 MHz	VDO
SOUL	10/2013	03/2019	A/O(KA-2)	52933B2100 529332V10052933B2100 529332V100	433 MHz	SCHRADER
SOUL 1.6 CWT	06/2010	09/2013	A/O(KA-2)	529331J000	433 MHz	VDO
SPORTAGE	02/2016	12/2020	A(KA-1)/O(KA-2)	52933D9100	433 MHz	VDO
SPORTAGE	01/2014	01/2016	A/O(KA-2)	529332S410	433 MHz	TRW
SPORTAGE	2010	2013	A(KA-1)/O(KA-2)	529333M000	433 MHz	TRW
STINGER	10/2017	12/2020	A(KA-1)/O(KA-2)	52933J5000	433 MHz	SCHRADER
VENGA	04/2017	06/2020	A/O(KA-2)	52933B1100	433 MHz	VDO
VENGA	05/2014	03/2017	A/O(KA-2)	529333N100 529332M650529333N100 529332M650	433 MHz	VDO
VENGA	06/2010	04/2014	A/O(KA-2)	529331J000	433 MHz	VDO
XCEED	09/2019	12/2020	A(KA-1)	52940J7000	433 MHz	PACIFIC

Procedury

KA-1

1. Ustaw odpowiednie ciśnienie w kołach.
2. Zaparkuj samochód oraz zablokuj centralny zamek na 20 minut.
3. Wykonaj jazdę samochodem przez ok 20 minut.
4. Jedź z prędkością średnią powyżej 30 km/h.

KA-2

1. Napompuj wszystkie koła.
2. Odczytaj numery ID wszystkich czujników urządzeniem.
3. Podłącz urządzenie do portu OBDII.
4. Za pomocą urządzenia wykonaj wpisanie numerów ID czujników do sterownika pojazdu.
5. Wyłącz i włącz zapłon.
6. Odczekaj 5 minut.
7. Wykonaj jazdę z prędkością średnią powyżej 30 km/h przez ok. 20 minut.

Tryb przyzuczenia

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.

- (KA-X) **Numer procedury**

PIRELLI ELECT

tekst i foto: **Pirelli**

Niski opór toczenia przekładający się na większy zasięg, zmniejszony hałas drogowy zapewniający najwyższy komfort, przyczepność pozwalająca natychmiast w pełni wykorzystać moc podczas szybkiego startu oraz specjalna konstrukcja zaprojektowana tak, aby sprostać masie pojazdu wyposażonego w akumulatory. Są to kluczowe cechy opon Pirelli wyposażonych w technologię Elect, opracowanych przez włoską markę wraz z wiodącymi producentami samochodów w celu spełnienia specyficznych wymagań technicznych pojazdów elektrycznych i hybrydowych typu plug-in.

Opony te wyróżnia oznaczenie „ELECT” umieszczone na ich boku. Po raz pierwszy zostało ono zaprezentowane podczas Salonu Samochodowego w Genewie w 2019 roku, dziś już jest dostępne jako oryginalne wyposażenie najnowocześniejszych samochodów poruszających się po drogach.

P Zero z technologią Elect

Inżynierowie Pirelli opracowali specjalną oponę P Zero z technologią Elect dla Porsche Taycan, która pozwala w pełni wykorzystać niezwykle osiągi tego samochodu. Opona została opracowana zgodnie z filozofią Pirelli „perfect fit” (ogumienia zaprojektowanego specjalnie do samochodu, w którym jest montowane), co skutkowało mieszanką, konstrukcją i wzorem bieżnika stworzonymi specjalnie z myślą

o modelu Taycan. Zapewnia ona niski opór toczenia, aby zmaksymalizować zasięg samochodu oraz zredukować hałas drogowy i zwiększyć komfort w kabinie. Przy imponującej mocy i natychmiast dostępnym momencie obrotowym w modelu Taycan, konieczne było także zapewnienie maksymalnej przyczepności w celu zwiększenia jego właściwości jezdnych. Dzięki Pirelli Elect każdy, kto wybiera Porsche Taycan, może być pewien, że posiada samochód, a także opony, które zostały opracowane specjalnie tak, by w pełni czerpać korzyści z napędu elektrycznego.

Elect na najtrudniejsze warunki

Na aktualny sezon zimowy Pirelli stworzyło specjalne wersje Elect opon Winter Sottozero 3, Scorpion Winter i P Zero Winter. Ten ostatni model jest dostępny dla Porsche Taycan w rozmiarach 19 i 20 cali.

Opony zimowe polecane są do samochodów elektrycznych i hybrydowych pokonujących spore odległości w warunkach zimowych oraz gdy ich kierowcy wymagają jak najlepszych osiągnięć nawet w najtrudniejszych warunkach. Gdy jesień przechodzi w zimę, a temperatura spada poniżej siedmiu stopni Celsjusza, opony letnie nie są już w stanie osiągać najlepszych wyników, dlatego wymagający kierowcy preferują opony zimowe. Dzięki bardziej miękkiej mieszance, która działa dobrze nawet przy temperaturach spadających poniżej zera i przy ograniczonej przyczepności nawierzchni, opony zimowe zapewniają doskonałe trzymanie się drogi, trakcję i pewne hamowanie. Jest to szczególnie trudne w przypadku samochodów elektrycznych, które wymagają specjalnie zaprojektowanych opon, które muszą dopasować się do wyjątkowej charakterystyki „elektryków”.



Antoni Kuryło
 właściciel firmy Elkur

Podejmujemy wyzwania, spełniamy marzenia

rozmawiał: **Rafał Dobrowolski**

zdjęcia: **R. Dobrowolski i materiały prasowe
 firmy Elkur**

Firma Elkur z siedzibą w Jarosławiu już od 27 lat jest partnerem w branży wyposażenia warsztatów. Lata zdobywanych doświadczeń to także nasza marka własna i niejedno spełnione marzenie o rentownym biznesie – o tym, jak profilować działalność na rynku aftermarket i w jaki sprzęt inwestować, rozmawiamy z **Antonim Kuryło**.

Wyposażamy warsztaty i serwisy naszych klientów nie tylko w narzędzia i sprzęt niezbędny do pracy, ale także „spełniamy ich marzenia”. Taka maksyma przewija się na witrynie Państwa sklepu internetowego. A to oznacza...?

To oznacza, że przez te 27 lat obecności na rynku wyposażenia warsztatów nie tylko ugruntowaliśmy naszą pozycję, ale z sumy doświadczeń wiemy, gdzie ulokować pieniądze i w co inwestować.

W wulkanizacji „siedzimy” co prawda dopiero od 12 lat, ale że od zawsze naszą specjalnością jest wyposażanie warsztatów, to mamy spore doświadczenie i wiemy: jakie maszyny do obsługi kół są rozsądnym wydatkiem, a co jest marketingowym blichтром. Ugruntowaliśmy naszą rynkową pozycję z chwilą debiutu własnej marki. To dziś nie tylko podnośniki dwukolumnowe czy nożycowe, ale cała „rodzina” montażownic i wyważarek oraz stacje do obsługi klimatyzacji samochodowej. Decyzja, by w swoim portfolio mieć także markę własną, to nie spełnienie ambicji czy też kwestie wizerunkowe. To ekonomia, bo dzięki temu mamy kontrolę nad jakością produktów. Produktów projektowanych i wytwarzanych wyłącz-

nie dla naszej sieci dystrybucji, która obejmuje swym zasięgiem całą Polskę. Jakość i funkcjonalność wyposażenia warsztatowego weryfikuje praktyka. Zbieramy więc opinie z rynku. Dzięki nim możemy wpływać na produkt finalny. Bywa, że ulepszymy pierwotny zamysł naszego producenta.

Hasło „spełniamy marzenia” ukuliśmy kilka lat temu, gdy rokrocznie kontraktowaliśmy wyposażenie dla 60–100 warsztatów, które debiutowały na rynku aftermarket. W szczycie dotacji z urzędów pracy na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej kwotę rzędu 20 tys. złotych z powodzeniem kalkulowaliśmy tak, by każdy, kto marzył o własnym biznesie, miał szansę zaistnieć na trudnym i wymagającym rynku usług motoryzacyjnych.

Marka własna ELPRO to także stacje do obsługi klimatyzacji, więc pewnie nie tylko szansa spełnienia marzeń wulkanizatora czy mechanika.

Nasza marka w przyszłości to cały szereg maszyn i sprzętów służących w warsztacie, ale nie tylko... Slogan, że spełniamy marzenie o rentownym biznesie, zyskuje dziś po raz drugi na aktualności. Zauważamy rosnące i skądinąd słuszne decyzje biznesowe, by punkty z sezonową obsługą rozlicznych flot pojazdów dywersyfikować o usługi mobilne. Stacja do obsługi klimatyzacji, montażownica, wyważarka... Te i inne urządzenia wykorzystane mobilnie do obsługi maszyn i sprzętu rolniczego, budowlanego doskonale uzupełnią, a nawet zdominują czas pracy. Warto zauważyć, iż przeniesienie usługi do odbiorcy podniesie u niego znacznie komfort, a my będziemy mo-



Walorem montażownic i wyważarek (na zdjęciu) ELPRO ma być prostota i niezawodność

gli nieco inaczej podejść do jej wyceny. I faktycznie, dziś częściej po prostu spełniamy... drugie marzenie naszych klientów. Usatysfakcjonowani ze współpracy z nami, gdy debiutowali jako wulkanizatorzy, wracają do nas z zapytaniami o ofertę na skompletowanie wyposażenia mobilnego. Zresztą w firmie Elkur sami korzystamy z mobilnych warsztatów.

To ciągle przyszłość usług na rynku aftermarket. Gdybym miał podpowiadać, to warto inwestować

w mobilne usługi napraw klimatyzacji w pojazdach. Sprawna klimatyzacja to priorytet dla rolnika w sezonie prac. Farmer może się martwić, jaka będzie pogoda jutro, ale nie może sobie pozwolić na niesprawnny układ klimatyzacji w maszynie, która musi w sezonie na siebie zarabiać.

Czy w sytuacji lockdownu przedsiębiorcy faktycznie nadal tak chętnie inwestują w wyposażenie swych warsztatów?

Muszę przyznać, że pandemia w dużym stopniu zweryfikowała pomysły biznesowe naszych partnerów. W marcu i kwietniu br. mało kto decydował się kupować co kosztowniejsze maszyny. Dziś wszyscy roztropniej podchodzimy do jakichkolwiek zakupów. Tym bardziej widzimy tu szansę dla naszej marki własnej. W bardzo korzystnej relacji ceny do jakości. Prosty i bezawaryjny. Na przykład nasza propozycja wyważarki do kół za ok. 8 tys. złotych odpowiada funkcjonalności tych konkurencyjnych, tyle że za takie trzeba by zapłacić ok. 4 tys. zł więcej. Chciałbym również zwrócić uwagę na naszą stację ELPRO FREDDO do obsługi klimatyzacji sprzętu rolniczego czy budowlanego. To produkt w 100% „made in Italy”. Z włoskimi specjalistami ustaliliśmy założenia technologiczne dla takiej maszyny. Zadebiutowała na początku tego roku. Na przestrzeni tego sezonu dostarczyliśmy naszym partnerom już ponad 80 takich urządzeń! Bardzo cieszy nas tak dobre jej przyjęcie na rynku, zdominowanym przez chińskich producentów. To nasza flagowa propozycja, dzięki której warsztaty borykające się z sezonowością na obsługę kół mogą skutecznie rozbudować swe usługi i wychodzić naprzeciw popytowi. Wychodzić dosłownie, inwestując w warsztaty w pełni mobilne.

Proste i bezawaryjne, a konkretnie jakie?

Pośród montażownic wprowadziliśmy na polski rynek cztery modele. Poczynając od podstawowego: automatycznej montażownicy ELPRO T200, która jest najtańsza, lecz jak każda z wyższej półki cenowej, może być doposażona w ramię do niskich profili. ELPRO T201.2VI ma m.in. dwa biegi, automat do pompowania i inflator. Prócz najtańszej, wszystkie obsługują koła do 26 cali. Wszystkie modele montażownic produkuje jedna firma, przez co łatwiej o utrzymanie kontroli jakości, nie bez znaczenia jest powtarzalność i dostęp do części zamiennych.

Mamy trzy modele wyważarek. Cenę najprostszej, ELPRO B201, skalkulowaliśmy na poziomie 3 tys. zł. Wyższy model, ELPRO B202LS, to trzy pomiary automatyczne, a też laser pokazujący miejsce doklejenia ciężarka. Najwyższy model to ELPRO B203ML, w cenie poniżej 9 tys. złotych, jej główne atuty to trzy pomiary automatyczne, monitor LCD, sonar, laser. Dwa najwyż-



Partnerzy firmy coraz częściej inwestują w sprzęt mobilny do obsługi maszyn rolniczych



ELPRO – marka własna firmy Elkur to także podnośniki nożycowe

sze modele dzięki zaawansowanej technologii i oprogramowaniu są wysoce funkcjonalne i niezawodne. W tym względzie możemy porównać je z produktami znanych i uznanych światowych producentów. Jedyną ceną znacząco od nich odbiega – są znacznie tańsze.

Co jeszcze wyróżnia firmę Elkur na tak konkurencyjnym rynku wyposażenia warsztatów?

Podkreśliłbym, że jakkolwiek zrezygnowaliśmy z budowy struktur sieciowych, więc autoryzowanych punktów sprzedaży, to nie jesteśmy firmą wirtualną. Na witrynie www.elkur.pl stworzyliśmy w pełni profesjonalny sklep, gdzie można filtrować interesujące nas wyposażenie według ceny, według producenta. Mamy zawsze aktualne promocje. A przede wszystkim służymy profesjonalnym doradztwem. Doradzimy w doborze sprzętu, wyposażymy go w całą otoczkę, tak by każdy mógł kupić wszystko, czego potrzebuje, w jednym miejscu, dzięki czemu oszczędzi swój czas i pieniądze. Nasze wszechstronne wsparcie dla partnerów biznesowych to także zobowiązanie: w sezonie dostarczymy maszynę zastępczą, gdyby z jakichś powodów ta posiadana wymagała naprawy. Nie trzeba się też martwić o zapasowe części w okresie gwarancyjnym i pogwarancyjnym.

NEWS >>>

Obroż normalna dla środowiska

Ronal Group wprowadza na rynek produkt – innowacyjną i całkowicie zrównoważoną Ronal R70-blue. Obroż wyprodukowana została w Niemczech z wykorzystaniem w 100% ekologicznego prądu i w większości składa się z odzyskanego aluminium, które w 100% może podlegać recyklingowi. Przypomnijmy, że Ronal Group już od 2018 roku jest członkiem organizacji Aluminium Stewardship Initiative (ASI), która czuwa nad przestrzeganiem rygorystycznych kryteriów zrównoważonego rozwoju i wytwarzania wysokiej jakości aluminium.

– Tworząc obroż R70-blue, kierowaliśmy się podejściem „cradle to cradle” (gospodarki w obiegu zamkniętym), które zakłada wypracowanie regeneracyjnego systemu korzystania z zasobów i ich odzysku. Aluminium jest materiałem nadającym się w 100% do recyklingu, podobnie jak nasza R70-blue – każda obroż może zostać przetworzona na nową – tłumaczy ideę stojącą za tym produktem

Patrick Lämmler, Executive Vice President Group Sales.

Obroż R70-blue dostępna będzie w rozmiarze 7,5x18 cali, pasować będzie do wielu pojazdów z mocowaniem na 5 śrub – szczególnie do nowej generacji aut elektrycznych i hybrydowych.

Do sprzedaży trafi w styczniu 2021 roku.





Nokian Tyres ponownie wyróżniony

tekst i foto: **Nokian Tyres**

Firma Nokian Tyres czwarty rok z rzędu została ujęta na liście DJSI World wśród przedsiębiorstw wyróżnionych przez Dow Jones za zrównoważony rozwój. Trafiła także na listę DJSI Europe, na której obowiązują jeszcze bardziej rygorystyczne kryteria.

Oznacza to, że Nokian Tyres należy do firm mających największe osiągnięcia pod względem zrównoważonego rozwoju na świecie. Firma uzyskała pełne 100 punktów w kategoriach: zarządzanie jakością i wycofywaniem produktów, sprawozdawczość środowiskowa, polityka środowiskowa i zarządzanie oraz sprawozdawczość społeczna.

W ciągu sześciu lat firma Nokian Tyres zmniejszyła emisję CO₂ związane z produkcją o 44%. Opór toczenia opon Nokian Tyres zmniejszył się średnio o 8%, co przekłada się na eliminację spalin z 65 000 samochodów rocznie. Celem tych zdecydowanych działań jest zwiększenie zalet ekologicznych produktów bez kompromisów pod względem bezpieczeństwa.

Nokian Tyres na listach najlepszych firm pod względem zrównoważonego rozwoju

Indeks DJSI World obejmuje firmy produkujące pod względem zrównoważonego rozwoju na świecie, wyznaczone przez SAM, obecnie spółkę należącą do S&P Global. SAM ocenia co roku po-

nad 7300 firm z całego świata. Ocena Corporate Sustainability Assessment już od 1999 roku opiera się na kryteriach branżowych oraz istotnych z finansowego punktu widzenia.

Dla inwestorów jest to wartościowa i wszechstronna ocena zrównoważonego rozwoju firmy. Podstawą tegorocznej oceny firm były ich wyniki z roku 2019. Na listach uwzględniane są tylko produkuje firmy z poszczególnych branż.

– Jesteśmy dumni z pozycji lidera w dziedzinie zrównoważonego rozwoju i z uzyskanego wyróżnienia. W maju 2020 r. Nokian Tyres został pierwszym producentem opon, który uzyskał oficjalne zatwierdzenie swoich celów popartych naukowo (Science Based Targets) w zakresie redukcji emisji CO₂. Nasz globalny zespół nie szczędzi starań, by osiągnąć te cele i nieustannie się doskonalić pod względem zrównoważonego rozwoju.

Jukka Moisio prezes i dyrektor generalny

TYRE 24[®]
ALZURA.COM

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



„Wzorowa”
205/55 R 16

„Bardzo dobra”
235/40 R 18

„Zwycięzca testu”
205/55 R 16 H

Każda opona wydaje się zwykła, dopóki nie wybierzesz tej najlepszej w testach.

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 zimowe opony regularnie otrzymują bardzo wysokie noty w niezależnych rankingach od ponad 10 lat. Ten nieprzerwany sukces nie jest dziełem przypadku, to wszystko zawdzięczamy pracy i wysiłkowi włożonym w każdy produkt. Tak uzyskaliśmy najmocniejszy argument sprzedażowy – oficjalnie nagradzane bezpieczeństwo.

Te wyniki napawają nas dumą i motywują do dalszej pracy zwiększającej bezpieczeństwo na drogach.

Więcej informacji na www.continental.pl



GERMAN TECHNOLOGY