

# ŚWIAT opon.

MAGAZYN BRANŻY  
OPONIARSKIEJ

WIOSNA 2021  
1(39)/2021  
ISSN 2449-6936

## Klienci widma w hotelach

Mienie zapomniane  
kosztuje

**str. 60**

[www.SWIATopon.info](http://www.SWIATopon.info)





**to teraz**



**Interpneu**  
Polska

**Nowe logo, ten sam wysoki  
standard obsługi!**

# VREDESTEIN

## TYRES

NOWOŚĆ  
NOWOŚĆ  
NOWOŚĆ



### ULTRAC

NASZE OPONY ZASŁUŻYŁY  
NA SWOJĄ REPUTACJĘ—



#### PARAMETRY



Lepsze o 15% właściwości jezdne na suchych i mokrych nawierzchniach\*



Lepsza o 10% skuteczność hamowania na suchych i mokrych nawierzchniach\*



Większy komfort o 5% i cichsza jazda\*

#### DNA OPON ULTRAC



Komfort i bezpieczeństwo na pierwszym miejscu



Estetyczny wygląd

#### ZALETY



Nowe żłobienie bieżnika z bardziej kwadratową powierzchnią styku



Mieszanka nowej generacji oraz sztywniejsze segmenty bieżnika



Zoptymalizowana budowa ściany bocznej z większą strefą elastyczną

#### ETYKIETA\*\* (225/45 R17 94Y XL)



PROWADŹ SAMOCHÓD  
JAK NIGDY DOTĄD—

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

### DZIENNIKARZE

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

Rafał Dobrowolski  
rafal.dobrowolski@warsztat.pl

Piotr Łukaszewicz  
piotr.lukaszewicz@warsztat.pl

Grzegorz Teperek  
grzegorz.tepererek@warsztat.pl

### REKLAMA

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

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

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

Ewa Hampel  
ewa.hampel@warsztat.pl

### STUDIO GRAFICZNE

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

Anna Kaldus – skład i łamanie  
annakaldus@gmail.com

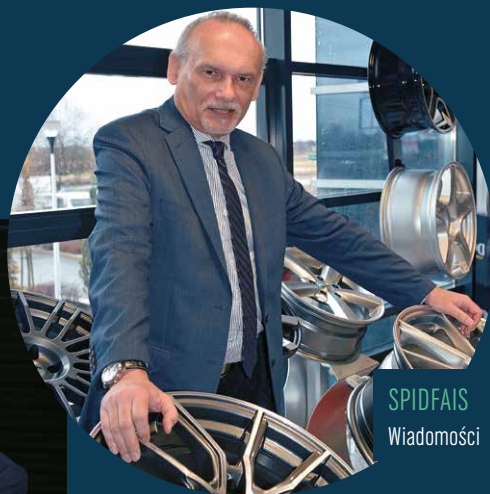
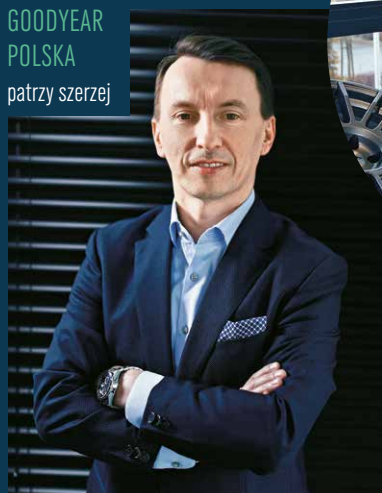
### KOREKTA

Krzysztof Szymczyk  
korektor@pressmedia.pl

# 24

GOODYEAR  
POLSKA

patrzy szerzej



SPIDFAISS  
Wiomości

# 16

# 30



NOKIAN TYRES  
Hiszpański ośrodek

# 74



NASZ RAPORT  
Rekordy rozbudzają apetyty

# 48

NEXEN TIRE

Rozpoznawalność  
zdecydowanie wzrosła



PRONAR  
uruchomił  
hurtownię opon

# 72



# Drodzy Czytelnicy

Zaczynamy rok 2021 mocnym uderzeniem, bo wiosenne wydanie „Świata Opon” ma aż 100 stron. Cieszy nas to, że tak wiele firm z branży oponiarskiej nam zaufało i jest z nami na dobre i na złe. Dzięki temu możemy na bieżąco przekazywać Państwu najnowszą wiedzę i branżowe doniesienia. To ważne tym bardziej, że obecna sytuacja wciąż jest niezwykle trudna dla gospodarki, a wiele firm ma duże problemy i żyje w wielkiej niepewności z dnia na dzień.

Ale do rzeczy. Rynek oponiarski doczekał się w końcu prawdziwej zimy. Doświadczenia ostatnich lat pokazują, że prawdopodobnie mało kto się tego spodziewał. Wcześniejsze zimy przypominały raczej jesień, w związku z czym rumieńców nabierała dyskusja poświęcona oponom całorocznym. Teraz było inaczej. Białe, mroźno, niskie temperatury, a w warsztatach praca na pełnych obrotach. Tak to właśnie powinno wyglądać!

Stowarzyszenie Producentów i Dystrybutorów Felg Aluminiowych i Stalowych (SPIFAIS), którego jesteśmy partnerem, aktywnie prowadzi swoją działalność i regularnie opisuje na naszych łamach istotne kwestie i problemy. Tym razem Grzegorz Krzyżanowski podjął temat jednej z autoryzowanych stacji obsługi, która zakwestionowała zasadność montażu felg aluminiowych z tzw. rynku wtórnego. Szczegóły tej sprawy znajdziecie na str. 16. Jeśli mieliście podobne doświadczenia, koniecznie napiszcie do nas w tej sprawie!

To tyle tytułem wstępu. Zapraszamy do wiosennego wydania „Świata Opon”.

Zajmującej lektury!  
Mirosław Giecwicz | redaktor naczelny

## Hankook Tire dzieli się wynikami



Skonsolidowana globalna sprzedaż wyniosła 6454 miliardy KRW (4794 mln EUR), a zysk operacyjny 628 miliardów KRW (ok. 466 mln EUR) – podzieliła się swoimi wynikami finansowymi za rok 2020 firma Hankook. Mimo gospodarczego spowolnienia spowodowanego pandemią spółka utrzymała swój wzrost jakościowy, ponieważ tegoroczny zysk z działalności operacyjnej wyniósł 9,7% i odnotowano zaledwie marginalny spadek zysku ze sprzedaży w porównaniu z zeszłym rokiem. W szczególności do wzrostu przyczyniła się sprzedaż wysokoprofilowych opon o średnicy 18 cali lub większej, która stanowi około 35% łącznej sprzedaży opon do samochodów osobowych, co stanowi wzrost o 3 punkty procentowe w porównaniu z tym samym okresem roku ubiegłego. Kolejnym motorem wzrostu jest zwiększająca się sprzedaż opon zapasowych, co jest szczególnie zyskowne w regionach takich jak Europa i Ameryka Północna. Stabilizacja w zakresie kosztów surowców przyczyniła się również do wzrostu zysku operacyjnego.

## Pirelli nagrodzony...

...za działania na rzecz zrównoważonego rozwoju. W Roczniku Zrównoważonego Rozwoju 2021, publikowanym przez S&P Global i uwzględniającym profile zrównoważonego rozwoju ponad 7000 firm, Pirelli otrzymał „Wyróżnienie Klasy Złotej” – jako jedyna firma z sektora części samochodowych na świecie.

Rankingi przygotowywane są każdego roku na podstawie oceny SAM Corporate Sustainability Assessment dla indeksów S&P Global Dow Jones Sustainability. W 2020 roku firma Pirelli otrzymała potwierdzenie pozycji lidera w branży z wysokim łącznym wynikiem 84 punktów, podczas gdy średnia dla całej branży wynosi 35 punktów.



## Felgi Carbonado w rozmiarze 18 × 8 cali



Sezon wiosenny przynosi wiele nowości w ofercie Carbonado, m.in. nowe felgi w rozmiarze 18 × 8 cali o rozstawie otworów mocujących 5 × 112. Jedną z nich jest Stunt BFP – obręcz z pięcioma podwójnymi ramionami w kolorze czarnym z polerowanym frontem. Inna felga w tym rozmiarze to Hamburg BFP, wyposażona w piętnaście asymetrycznie ułożonych ramion oraz specjalny dekielek maskujący nie tylko otwór centralny, ale także otwory mocujące. Wykończona została tak samo jak Stunt BFP. Oba prezentowane modele pasować będą przede wszystkim do mercedesów i aut z grupy VAG (marki: Audi, BMW, Škoda, SEAT i VW). Felgi aluminiowe Carbonado dostarczane są w zestawie z chromowanymi zaworami, a także – gdy zachodzi taka konieczność – z pierścieniami centrującymi.

# Continental zmniejsza liczbę naklejek na oponach

Producent zrezygnował z jednej z dwóch naklejek na oponach, dzięki czemu uniknie około 110 ton odpadów z tworzyw sztucznych rocznie. Taśmy z naklejkami na folii podkładowej mają w sumie długość około 6,4 km, czyli ponad trzy razy więcej niż bulwar Avenue des Champs-Élysées w Paryżu.



Dotychczas na oponach firmy Continental umieszczane były dwie naklejki. Na pierwszej – wymaganej przez prawo Unii Europejskiej i w niektórych innych krajach etykiecie dla opon – znajdują się informacje potrzebne w sprzedaży, takie jak marka, rozmiar, numer artykułu i inne dane. Druga naklejka, która od stycznia 2021 nie jest już używana, dodatkowo nosiła logo odpowiedniej marki należącej do grupy, takie jak Continental, Uniroyal, Semperit lub Barum.

– Rezygnując z tych naklejek, robimy ważny krok w kierunku naszego korporacyjnego celu, jakim jest zrównoważony rozwój, oraz pomagamy zmniejszyć i zastąpić udział paliw kopalnych w naszej światowej produkcji – komentuje Claus Petschick, szef działu zrównoważonego rozwoju w Continentalu. – Jesteśmy w trakcie wprowadzania zrównoważonych materiałów w całym łańcuchu produkcyjnym. Unikanie odpadów, a w szczególności odpadów z tworzyw sztucznych, jest najlepszym krokiem na tej drodze, ponieważ pomaga również chronić zasoby naturalne.

# Stawiają na zrównoważony rozwój

Ponad 80 różnych rozmiarów i modeli opon dostarczył 13 producentom samochodów dział OE Bridgestone EMIA w roku 2020. Ogumienie trafiło do ponad 30 różnych modeli pojazdów.

Bridgestone był marką najchętniej wybieraną przez BMW, Audi, SEAT i Toyotę, jednocześnie będąc głównym dostawcą dla producentów takich jak Volkswagen, Skoda czy Mercedes. Ponad 60% dostarczonych opon stanowił rozmiar felgi 18 cali i większy (HRD+). Około 30 procent wszystkich nowych rozmiarów na OE w 2020 r. zostało stworzonych specjalnie z myślą o pojazdach elektrycznych.

Opatentowana przez Bridgestone technologia cyfrowego projektowania opon umożliwia firmie stworzenie wirtualnej wersji opony, tym samym zmniejszając liczbę fizycznych prototypów, a w konsekwencji potrzebnych surowców. Dzięki temu czas produkcji opony skraca się nawet o połowę. Ponadto w latach 2019–2020 Bridgestone zredukował liczbę kilometrów przejechanych na torze testowym o 25%.

Dzięki rewolucyjnej technologii Enliten firma zredukowała zużycie surowców do produkcji opon: wszystkie letnie i całoroczne opony Bridgestone EMIA wprowadzone na rynek w 2020 r. ważyły średnio o 10% mniej w porównaniu z tymi samymi produktami z 2019 r.

Również w 2020 r. Bridgestone został wybrany na wyłącznego dostawcę opon do supersamochodów: Lamborghini Huracán STO oraz Maserati MC20.

– Rok 2020 był poświęcony spojrzeniu na wszystkie nasze projekty (...) przede wszystkim przez pryzmat zrównoważonego rozwoju – mówi Steven De Bock, VP Consumer Replacement i OE w Bridgestone EMIA. – Podejmując świadome wysiłki, aby zużywać mniej surowców, opracowywać i stosować zrównoważone technologie opon, takie jak Enliten, na coraz większej liczbie opon, poczyniliśmy ogromne postępy w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Dostarczamy nowe, przełomowe produkty opracowywane w bardziej zrównoważony sposób, aby oferować coraz bardziej zrównoważoną wydajność. To fantastyczne, że mogliśmy współpracować z czołowymi światowymi producentami samochodów, aby osiągnąć nasze wspólne cele środowiskowe i kształtować bardziej zrównoważoną przyszłość mobilności.



## 10 lat gwarancji na opony rolnicze



Od bieżącego roku wszyscy klienci Bridgestone mogą skorzystać z 10-letniego planu wsparcia gwarancyjnego na wszystkie radialne opony rolnicze. Systemem objęte są radialne opony rolnicze kupione po 1 stycznia 2021 na terenie Unii Europejskiej, Islandii, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Norwegii, Serbii oraz Bośni i Hercegowiny. Warunki? Opony muszą być kupione bezpośrednio od dealera opon z Grupy Bridgestone lub stanowić pierwszy montaż nowego pojazdu (pod warunkiem braku oddzielnych gwarancji). Opony muszą mieć ponadto nienaruszony numer seryjny/DOT i nie mogą być poddane naprawom, pogłębieniu lub bieżnikowaniu.

Każdy klient, którego wniosek zostanie rozpatrzony pozytywnie, może liczyć na rozliczenie gwarancji. W zależności od stopnia zużycia opony, rozliczenie nastąpi przez wymianę opony na nową lub odpowiednie zmniejszenie ceny zakupu nowej opony, lub naprawę reklamowanej opony na koszt producenta.

## Opony Alliance 585 na wyposażenie fabryczne

Gama opon Alliance 585 uzyskała oficjalną homologację Manitou do użytku jako opcja w ładowarkach teleskopowych MLT NewAg i NewAg XL tego producenta.

Firma Alliance Tire Group (od 2021 roku Yokohama Off-Highway Tires) zyskała już uznanie Manitou, zdobywając tytuł dostawcy roku 2019. Rozszerzenie gamy opcji fabrycznych o kolejne modele opon Alliance to kolejny dowód stabilnej i pomyślanej współpracy między firmami.

*– Odnawiamy coraz większe zainteresowanie maszynami sprawdzającymi się w różnych zadaniach, czyli takimi, które umożliwiają załadunek i rozładunek w różnym otoczeniu, mogą służyć do wykonywania prac w gospodarstwach rolnych oraz do transportu drogowego, a ich zastosowanie może się zmieniać każdego dnia, a nawet co godzinę – podkreśla Kristoff van der Burght, dyrektor ds. OEM na Europie, Yokohama Off-Highway Tires. – Do spełnienia takich wymagań niezbędne są maszyny gwarantujące prawdziwą wszechstronność – takie jak ładowarki teleskopowe – oraz opony umożliwiające doskonałą realizację zadań niezależnie od warunków. Opony Alliance 585 zapewniają to wszystko.*

Opony Alliance 585 dostępne są w 13 rozmiarach, m.in. 460/70R24, 500/70R24, 440/80R24, 400/80R24, istotnych pod kątem możliwości użycia w ładowarkach teleskopowych.



## Triangle Tyre: nowość dla vanów

ConneX Van to najmłodsze dziecko w rodzinie opon do vanów w grupie Triangle Tyre. To opona opracowana z myślą o nowoczesnych samochodach dostawczych o dużej ładowności i mocnych silnikach zdolnych do osiągnięcia wysokich prędkości. Doskonale przebiegi ma gwarantować wzór bieżnika, dzięki czemu opona ma się zużywać znacznie wolniej. Producent informuje też o specjalnej konstrukcji wzmacniającej rowki bieżnika, co ma zapobiegać ich pękaniu. Boczne skośne rowki opony mają zapewniać komfort akustyczny.

Seria opon ConneX Van jest obecnie dostępna w 16 rozmiarach od 14 do 16 cali.





# WE DRIVE YOUR BUSINESS

## TM09



Walce



Wozy  
asenizacyjne



## MT72



Ładowarki  
kotowe



Ładowarki  
teleskopowe



## T109



Koparko  
ładowarki



## IT30F



Wózki widłowe

## R60



Wozy  
asenizacyjne



Prasy



Przyczepy



Rozrzutniki



## FL09



Prasy



Przyczepy



Maszyny  
uprawowe



# TVS EUROGRIP

We support Polish agriculture since 2008



PRONAR  
WHEELS  
.COM



@pronar.wheels

opony@pronar.pl



pronar.wheels

+48 85 682 72 08

## Szafka warsztatowa z drzwiczkami bocznymi

Praktyczna i pojemna – taka jest nowa szafka narzędziowa marki Höger Technik. Jak na mebel warsztatowy przystało, charakteryzuje się solidną konstrukcją i ergonomią.



4 kółka skrętne, w tym 2 z hamulcami, umożliwiają sprawne manewrowanie szafką oraz zabezpieczenie jej przed przypadkowym przesuwaniem. Prezentowany model ma 7 wysuwanych szuflad: 6 o wysokości 50 mm i maksymalnym obciążeniu 15 kg oraz jedną o wysokości 130 mm i obciążeniu do 25 kg – wszystkie wyposażone w indywidualne zamknięcia zabezpieczające przed samoczynnym otwarciem oraz wypełnione z pianki EVA. Możliwość pełnego otwarcia szuflad ułatwia dostęp do narzędzi, a prowadnice szuflad z łożyskami kulkowymi gwarantują długotrwałe użytkowanie nawet przy wysokim obciążeniu.

Istotnym udogodnieniem jest boczny schowek zamykany na kluczyk – to dodatkowa przestrzeń na puszkę czy butelkę z płynami, które należy przechowywać w pozycji stojącej. Zamknięcie szafki na klucz zabezpiecza narzędzia przed kradzieżą oraz przed otwarciem szuflad podczas transportu. Do szafki i do drzwiczek bocznych dołączone są po 2 kluczyki. Dodatkowo wzmocniony blat z tworzywa PP, z uformowanymi wgłębieniami, ułatwia segregację drobnych elementów odkładanych na blat.

Szafka warsztatowa z drzwiczkami bocznymi HT7G049 dostępna jest w sprzedaży od lutego br. u dystrybutorów marki Höger Technik na terenie całego kraju.

Lista dystrybutorów znajduje się na: [www.hoegert.com](http://www.hoegert.com)

## Najnowsze porsche 911 GT3 na michelinach

Michelin został dostawcą ogumienia do najnowszej wersji kultowego modelu Porsche. Michelin Pilot Sport Cup będą jednymi z opon montowanych jako element oryginalnego wyposażenia w siódmej generacji Porsche 911 GT3 (992). Dodatkowo opony Michelin Pilot Sport Cup 2 R Connect będą dostępne jako opcja oferowana przez dealera kierowcom, którzy chcą podnieść osiągi na torze do granic możliwości.

Opony Michelin Pilot Sport Cup 2 montowane jako oryginalne wyposażenie zostały zaprojektowane specjalnie dla ostatniej generacji Porsche 911 GT3. Wykonano je z nowo opracowanej podwójnej mieszanki gumy oraz zastosowano w nich najbardziej zaawansowane technologie stworzone na potrzeby sportów motorowych, co jest zgodne z filozofią Michelin, zakładającą przenoszenie innowacji z toru wyścigowego na drogi. Dzięki temu technologie te są dostępne dla każdego kierowcy, umożliwiając mu czerpanie korzyści z najwyższej trwałości, przyczepności, sterowności i bezpieczeństwa – zarówno podczas codziennej jazdy, jak i w bardzo wymagających warunkach na torze wyścigowym.

Podczas testów na 20,8-kilometrowym torze Nürburgring Nordschleife w Niemczech samochód wyposażony w opony Pilot Sport Cup 2 R Connect osiągnął czas okrążenia 6 minut i 59,927 sekundy. W czasie przygotowań do próby na tym obiekcie Porsche przetestowało opony trzech różnych producentów na torze wyścigowym w Hockenheim, a następnie wybrało Michelin Pilot Sport Cup 2 R Connect, które zapewniały najlepsze osiągi.

Przypomnijmy, z początkiem października 2020 r. umowa o współpracy pomiędzy Porsche AG a Michelinem została przedłużona na kolejne cztery lata. Oprócz partnerstwa w sektorze pojazdów produkcyjnych potwierdzono również po raz kolejny współpracę w sportach motorowych: Michelin został wyłącznym partnerem Porsche Motorsport w programie roboczym GT WEC i większości międzynarodowych serii pucharowych Porsche, w tym Porsche Mobil 1 Supercup.



**DOTZ**  
WHEELS



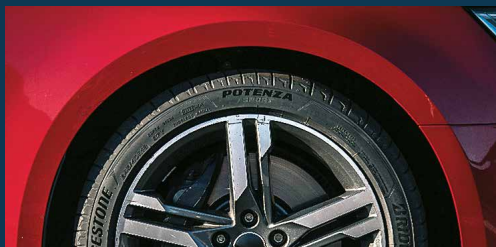
**SPA** DARK



Kolor: czarny polerowany | Felga aluminiowa dostępna w rozmiarach od 17" do 19"  
[www.alcar.pl](http://www.alcar.pl)

**SPA**

## Bridgestone Potenza Sport



Korzystając z doświadczenia wynikającego z wie-  
loletniego zaangażowania w wyścigi Formuły 1  
oraz ścisłej współpracy z producentami supersa-  
mochodów, Bridgestone opracował najnowocze-  
śniejszą oponę o wysokich osiągnięciach: Bridgestone  
Potenza Sport.

W testach przeprowadzonych przez TÜV SÜD  
opona osiągnęła najlepsze wyniki na tle konku-  
rencji z segmentu premium w zakresie hamo-  
wania na suchej nawierzchni (najkrótsza droga  
hamowania na suchym podłożu), stabilności  
pojazdu podczas jazdy na wprost oraz precyzji  
prowadzenia na zakrętach (zarówno na wprost,  
jak i w zakrętach). Potenza Sport oferuje również  
doskonałe osiągi na mokrej nawierzchni, co po-  
twierdza klasa A na etykiecie UE we wszystkich  
rozmiarach oraz odpowiednie testy wykonane  
przez TÜV SÜD.

Nowa opona zapewnia również lepsze wyniki  
niż poprzedni model bieżnika – Potenza S001,  
zarówno na suchej, jak i mokrej nawierzchni, jak  
również w zakresie trwałości. Wpływ na to mają  
innowacyjne technologie, które Bridgestone  
zastosował we wzorze bieżnika, w tym lamele 3D  
oraz specjalna mieszanka. Producent wykorzy-  
stał również nowe, hybrydowe wzmocnienie  
konstrukcji opony, aby zmaksymalizować jej  
stabilność przy dużych prędkościach. W oponach  
zastosowano także sportową budowę karka-  
su, aby zwiększyć stabilność i reakcję układu  
kierowniczego, jednocześnie optymalizując opór  
toczenia.

Potenza Sport wybrana została jako pierwsze  
wyposażenie supersamochodów prestiżowych  
marek, w tym Maserati MC20, Lamborghini Hu-  
racán STO czy BMW serii 8. Opona dostępna jest  
w 96 rozmiarach, od 17 do 22 cali, a przeznaczo-  
na do samochodów sportowych, luksusowych  
sedanów i SUV-ów.

## Nexen dostarczy opony dla nowego Audi A3

Czwarta generacja Audi A3, która miała premierę w marcu ubiegłego roku, będzie  
wyposażona fabrycznie w opony Nexen Tire. Niemiecki producent samochodów  
zatwierdził trzy modele opon: N’Fera Sport, N’Blue S i Winguard Sport 2.

Audi A3 Sportback, zbudowane na platformie MQB Grupy Volkswagen,  
to luksusowo wyposażony samochód kompaktowy, który ma dawać kom-  
fort jazdy i dynamiczne osiągi. Na jakich oponach? Sprawdźmy.

N’Fera Sport to sportowa opona klasy premium w europejskim stylu, która  
może poszczycić się doskonałymi osiągnięciami na mokrych i suchych nawierzch-  
niach. Charakteryzuje się zwiększoną stabilnością podczas szybkiej jazdy  
i lepszymi właściwościami jezdny, a także przyczepnością i siłą hamowania.

Z kolei N’Blue S to odpowiedź na zaostżone w Europie przepisy dotyczą-  
ce emisji dwutlenku węgla. Niższe opory toczenia to oczywiście nie jedyny  
argument za tym produktem. Nexen Tire poprawił również poziom hałasu  
i efektywność paliwową. Poprawiono też odprowadzanie wody przy dużych  
prędkościach oraz siłę hamowania podczas deszczu w porównaniu z istnie-  
jącymi produktami w tej linii.

I wreszcie Winguard Sport 2 to zimowa opona klasy premium, która oferuje  
stabilne, wysokie osiągi w zakresie prowadzenia i hamowania zarówno na  
mokrej, jak i suchej nawierzchni. Została opracowana z myślą o zapewnieniu  
właściwych wrażeń z jazdy na oblodzonych i zaśnieżonych nawierzchniach.

Opony N’Fera Sport są dostępne w rozmiarze 225/45R17 91Y, N’Blue  
S – w rozmiarze 205/55R16 91V, a Winguard Sport 2 – w rozmiarze  
205/55R16 91H.

## Nokian Hakkapeliitta 10

Nowe opony Nokian Hakkapeliitta 10 do samochodów osobowych  
oraz Nokian Hakkapeliitta 10 SUV do SUV-ów i crossoverów zapewniają  
najwyższy poziom bezpieczeństwa w decydujących sytuacjach.

Ta flagowa rodzina zimowych opon z kolcami nie tylko zapewnia  
znakomitą przyczepność na drodze zimą oraz komfort jazdy, ale jest  
też proekologiczna. Nowością jest również Nokian Hakkapeliitta 10 EV  
– specjalna wersja opony do pojazdów elektrycznych i hybrydowych.  
Producent po raz pierwszy wprowadza też model przeznaczony specjalnie  
na rynek rosyjski: Nokian Hakkapeliitta 10p.

Znakomitą przyczepność produkty z nowej rodziny zawdzięczają  
nowoczesnej metodzie kolcowania Nokian Tyres, rygorystycznym testom  
i nieustającym pracom badawczym. Specjalna technologia podwójnego  
kolcowania zapewnia maksymalne bezpieczeństwo na lodzie i śniegu,  
ponieważ środkowe kolce poprawiają przyczepność podczas przyspieszania  
i hamowania, a kolce na barkach opony maksymalizują przyczepność  
podczas skrętów i zmiany pasa ruchu.

# ŚWIĘTUJEMY 25 LAT

## FIRMY CONTINENTAL W POLSCE

i **150 lat** istnienia marki na świecie

### Weź udział w loterii

**1000** nagród **natychmiastowych**

**100** nagród **gwarantowanych**

**25** nagród **głównych** o wartości 10 000 zł

Szczegóły na: [contiloteria.pl](http://contiloteria.pl)



**Partnerzy akcji:** Handlopex S.A., InterCars S.A., Latex S.A., Boma, AutoGum, Moto Budrex Sp. z o.o., Interland, JMK Sp. z o.o., Motohurt S.A., Walmar-Drazba Sp.J., Oponet, Quin-Gum S.C., Martex Sp. z o.o., Autos Sp. z o.o., Opoltrans Sp. z o.o., Pneuhave Sp. z o.o.

## Martins Industries dla serwisów



Kanadyjska firma zajmująca się wyposażaniem warsztatów wprowadza na rynek 17 nowych produktów w trzech nowych kategoriach: rozpieraki do opon, podnośniki podłogowe wraz z akcesoriami oraz narzędzia do montażu i demontażu opon ciężarowych. Produkty te są już dostępne zarówno online, jak i u dilerów.

Firma nie ukrywa, że będzie rozszerzać ofertę dla warsztatów samochodowych i serwisów oponiarskich. – *Nabywcy sprzętu z tego sektora regularnie nas informują, że po złożeniu u nas pierwszego zamówienia i przekonaniu się o szybkości działania i niezawodności produktów sprawdzają naszą pełną ofertę i szukają produktów przydatnych w ich biznesach* – mówi prezes firmy Martin Depelteau. – *Takie komentarze nigdy nie pozostają bez echa.*

W grudniu 2020 roku firma wprowadziła na rynek dwa modele rozpieraków do opon: jeden do opon pojazdów osobowych (PCR i SUV), a drugi wyspecjalizowany do opon półciężarowych (TBR). W kolejnych miesiącach firma wprowadziła na rynek profesjonalną serię hydraulicznych podnośników podłogowych oraz rozpoczęła działalność w sektorze ręcznych narzędzi do zmiany opon, oferując narzędzia do montażu i demontażu standardowych opon większych. – *I to nie koniec* – dodaje prezes.

## Nowe warianty Galaxy HTSR 400

Wprowadzona na rynek w 2019 Galaxy HTSR 400 (E-4/L-4) to jedna z najbardziej nowoczesnych terenowych opon radialnych dla branży górniczej. Teraz dostępna jest w dwóch nowych wariantach wykonania, zapewniających odporność na przecięcia i wysokie temperatury.

Klienci obsługujący wozidła przegubowe (E-4), pracujące w kopalniach, mogą wybrać model HTSR 400 z masą kauczukową odporną na wysokie temperatury. Odporne na przecięcia i kruszenie powinny być z kolei opony ładowarek kołowych (L-4), pracujących często na nierównym, trudnym terenie, np. w kamieniołomach. Masa odporna na przecięcia pomaga dodatkowo ograniczyć zużycie opon, zwiększyć ich trwałość i wydłużyć okres eksploatacji.

## Michelin dla przemysłu lotniczego

Air France zdecydował o rozszerzeniu umowy z Grupą Michelin, która przez najbliższe 10 lat będzie wyposażać flotę przewoźnika w opony lotnicze. Celem współpracy będzie również rozwój usług i rozwiązań z myślą o bardziej zrównoważonym przemyśle lotniczym.

Umowa obejmuje dostarczanie opon nowych lub bieżnikowanych do krótko-, średnio- i długodystansowych (oprócz Boeinga 787) samolotów przewoźnika. Maszyny Air France wyposażone będą w najnowocześniejsze opony lotnicze, takie jak radialne opony Michelin Air X z technologią NZG (Near Zero Growth), zapewniającą oponom lotniczym większą trwałość i wyjątkową odporność.

Umowa, która obowiązywała między firmami w latach 2010–2020, umożliwiała Air France korzystanie ze wszystkich najnowszych technologii opracowanych przez Michelin. Planem na kolejną dekadę jest kontynuowanie prac nad zmniejszeniem śladu węglowego. Grupa Michelin już teraz bierze aktywny udział w europejskich programach badawczych i pracuje nad technologiami dla dalszego obniżania wagi opon oraz mechanicznego zmniejszania zużycia paliwa i emisji CO<sub>2</sub> podczas każdego lotu.

W ramach podpisanej umowy firmy rozszerzą współpracę m.in. o usługi dodatkowe. Oferta Michelin przygotowana dla Air France obejmuje takie rozwiązania jak innowacyjne kanały recyklingu, wysokowydajne żywice ekologiczne oraz druk 3D z metalu i plastiku. Poszerzenie zakresu partnerstwa było możliwe dzięki niedawnej dywersyfikacji obszarów działalności i know-how Michelin. Tego typu inicjatywy pomogą Air France osiągnąć założone cele z obszaru zrównoważonego rozwoju, w tym 50-procentowej redukcji emisji CO<sub>2</sub> na pasażera/km do 2030 roku.



Gislaved

Gislaved. Marka koncernu Continental.

NORDIC  
MASTER



Gislaved Nordic Master  
Odkryj wyjątkowe osiągi



DYSTRYBUTOR OPON GISLAVED

HURTOWNIA OGUMIENIA BOMA

KATOWICE, KRAKOWSKA 162

TEL. 32 204 97 00 MAIL: HURT@BOMA.PL



# SPIIDFAIS

wiadomości

**Grzegorz Krzyżanowski,**  
dyrektor zarządzający ALCAR Polska



## Co jakiś czas do Stowarzyszenia Producentów i Dystrybutorów Felg Aluminiowych i Stalowych (SPIDFAIS) docierają sygnały z rynku, że któraś z autoryzowanych stacji obsługi kwestionuje zasadność montażu felg aluminiowych z tzw. rynku wtórnego na swoich autach, szczególnie w okresie trwania gwarancji fabrycznej producenta pojazdu.

tekst: **Grzegorz Krzyżanowski** / zdjęcia: **SPIDFAIS**

Jak to możliwe? Czyżby właściciele autoryzowanych serwisów nie znali przepisów dyrektywy unijnej GVO? Wraz z wprowadzeniem w życie dyrektywy GVO (oraz obecnie obowiązującej dyrektywy 461/2010, czyli tzw. nowe GVO), w Polsce ograniczone zostały monopolistyczne prawa koncernów samochodowych dotyczące serwisowania samochodów w okresie gwarancyjnym. Głównym celem wprowadzenia GVO była ochrona praw właścicieli samochodów do swobodnego wyboru miejsca serwisowania pojazdu. Zatem w myśl przepisów obowiązujących po wprowadzeniu „nowego GVO”, poprawnie wykonany pod względem technicznym przegląd w serwisie nieautoryzowanym nie może być powodem odmówienia posiadaczowi samochodu praw wynikających z udzielonej mu gwarancji. Przy czym za poprawny pod względem technicznym przegląd uznaje się taki, w którym stosuje się procedury serwisowe i który został wykonany przy użyciu części zamiennych o jakości porównywalnej z jakością części oryginalnych. Znaczący to, że tańszy zamiennik musi odpowiadać normom i parametrom technicznym (potwierdzonym certyfikatami jakości) wyznaczonym przez producenta samochodów.

I tutaj dochodzimy do sedna sprawy, czyli informacji, że użyte części zamienne (w naszym przypadku felgi) powinny mieć jakość porównywalną z jakością części oryginalnych, odpowiadającą normom i parametrom technicznym (potwierdzonym certyfikatami jakości) wyznaczonym przez producenta samochodów. W praktyce bywa oczywiście różnie i konsultant w danym ASO nie ma wiedzy, skąd i na jakiej zasadzie zostały pozyskane felgi do danego auta.

Takim zero-jedynkowym wyznacznikiem, czy dane felgi zostały właściwie dobrane do naszego auta, jest np. przyjęty w Niemczech i w Czechach certyfikat TÜV (Raport Techniczny o Zgodności), stosowany w przypadkach, gdy elementy tuningowe (do których zaliczają się również felgi) wymagają sprawdzenia ich

jakości i porównania z określonymi dla danych produktów standardami. To właśnie producent samochodów wyznacza normy, jakie muszą spełnić w ramach TÜV certyfikowane produkty, jaką muszą mieć nośność, ile muszą wytrzymać cykli tzw. bębna i pod jakim naciskiem, jakie i ile testów solankowych muszą przejść, jakim momentem je obciążyć w ramach tzw. testu zginającego oraz wiele innych.

Niestety w Polsce mamy z tym problem, gdyż do dzisiaj nie udało nam się przeforsować wprowadzenia jakichkolwiek badań i certyfikatów o standardzie TÜV lub, idąc na skróty, wprowadzenia obowiązku jego posiadania. W związku z tym skąd konsultant ASO ma wiedzieć, czy zamontowane felgi są odpowiednie czy nie. Taki dylemat by zniknął, gdybyśmy w Polsce wprowadzili wymóg legitymizacji jakości felg. Z jakichś powodów temat ten okazuje się bardziej skomplikowany, niż początkowo jako członkowie Stowarzyszenia Producentów i Dystrybutorów Felg Aluminiowych i Stalowych (SPIDFAIS) sądziliśmy. Wprowadzenie takich standardów rozwiązałoby wiele kwestii, ale prawdopodobnie skomplikowałoby życie wielu importerów felg nieposiadających z jakichś powodów certyfikatów TÜV.

Być może potrzebna będzie jakaś oddolna inicjatywa ludzi zainteresowanych poprawą bezpieczeństwa w naszym kraju i rozpoczęcia „pełzającego” procesu posługiwania się takimi certyfikatami w codziennym życiu, chociażby w opisanej na początku tego tekstu kwestii stwierdzenia jakości użytych zamienników przez konsultanta ASO w trakcie wizyty auta w autoryzowanej stacji obsługi danej marki. Okazanie certyfikatu TÜV, który można pobrać przy okazji zakupu felg, a który jednoznacznie dokumentowałby właściwe powiązanie danego auta z danym modelem felg, byłoby wystarczającym dowodem ich odpowiedniej jakości.

Obecnie, na prośbę naszych klientów, w przypadku kwestionowania montażu naszych felg, piszemy w imieniu firmy Alcar Polska odpowiednie pismo wyjaśniające procedurę doboru felg do auta i fakt posiadania certyfikatu TÜV stwierdzającego prawidłowość takiego doboru. Wiem, że pracownicy innych firm, będących członkami naszego stowarzyszenia, piszą podobne pisma wyjaśniające prawidłowość doboru swoich felg poprzez fakt posiadania odpowiednich certyfikatów TÜV. Jednakże wszystko to wydaje się mało profesjonalne i ewidentnie odczuwamy brak stosownych przepisów w jednoznaczny sposób rozwiązujących ten problem.

Pomimo wszystkich napotykanych trudności nie poddajemy się i działamy dalej. Wszyscy marzymy o tym, żeby żyć w pięknym, bezpiecznym i poukładanym kraju, a to jest jeden z drobnych elementów, który ma nas do tego celu doprowadzić.

# The Tire jednak za rok

Hybrydy nie będzie

## Organizatorzy targów The Tire w Kolonii poinformowali o odwołaniu tegorocznej edycji wydarzenia.

Wcześniej zapowiadano spotkanie hybrydowe – część gości i wystawców spotkałaby się fizycznie w Kolonii, ale równolegle odbywałaby się elektroniczna wersja wystawy.

Z tegorocznej edycji zrezygnowano i oficjalnie rozpoczęto sprzedaż miejsc na targach w maju 2022 roku. Jak czytamy w komunikacie, nie nastąpiła niestety „spodziewana, większa poprawa sytuacji w Niemczech, Europie i na całym świecie”.

– *Koncentrujemy teraz naszą uwagę na imprezie w 2022 roku, będziemy ponownie pozycjonować The Tire jako wiodące globalne targi branżowe. Wracamy do cyklicznego, równego rytmu* – mówią wspólnie cytowani w komunikacie prasowym Oliver Frese, dyrektor zarządzający Koelnmesse, oraz Yorick M. Lowin, dyrektor zarządzający BRV.

Targi pozostaną w swoim zwyczajowym rytmie, co oznacza, że impreza będzie się odbywać zawsze w parzystych latach kalendarzowych na przełomie maja i czerwca w Kolonii. Okres wakacyjno-letni od dziesięcioleci silnie zakorzeniony jest w międzynarodowym przemyśle oponiarskim jako czas targowy.



The Tire wraca do ustalonej wcześniej formuły. Targi co drugi rok, w latach parzystych

tekst: **Piotr Łukaszewicz** / foto: **The Tire Cologne**

– *Jedno jest pewne: targi są potrzebne i niczym nie da się ich zastąpić* – mówi Oliver Frese, podkreślając rolę takich wydarzeń dla utrzymania istniejących kontaktów i rozpoczynania nowej działalności gospodarczej dla wielu przedsiębiorców i firm.

## Sukces pierwszej edycji

Przypomnijmy, że to odbywające się co dwa lata wydarzenie pierwotnie miało mieć miejsce w czerwcu 2020 roku. Już wiele miesięcy przed targami poinformowano o deklarowanym udziale 500 wystawców z 40 krajów. Wydarzenie to cieszy się bardzo dobrą opinią i dużym zainteresowaniem tak wystawców, jak i gości. Zainteresowanie drugą edycją wynika z sukcesu pierwszej. Targi od początku zdobyły uznanie i tytuł jednej z najważniejszych, międzynarodowych imprez branżowych. Łącznie na pierwszej edycji w roku 2018 zaprezentowały się 533 różne firmy, zademonstrowano 70 marek z aż 40 krajów. Imponująca była również liczba zwiedzających: 16 000 ze 113 krajów. Około 60% z nich to goście zagraniczni.

Targi organizuje spółka Koelnmesse oraz Stowarzyszenie Niemieckich Sprzedawców i Serwisów Branży Oponiarskiej (BRV). Do kogo są kierowane? Chociażby do producentów i sprzedawców opon, warsztatów i wszystkich pozostałych firm związanych z branżą oponiarską i samochodową.

# SPRZEDAŻ OPON W 2020 ROKU

Piotr Sarnecki, dyrektor generalny PZPO

## Pierwsza połowa roku bardzo zła, kolejne kwartały coraz lepsze

tekst i zdjęcia: PZPO

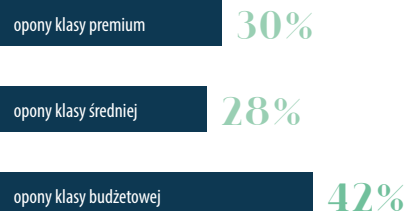
**Według danych Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego (PZPO)** w czwartym kwartale 2020 roku widać częściowe odbicie sprzedaży opon na rynku – wzrosty zanotowano w segmencie opon motocyklowych (+45,6%), rolniczych (+21,2%), ciężarowych (+19,8%), przemysłowych (+10,4%) i do SUV-ów (+1,8). To trendy zapoczątkowane w trzecim kwartale i kontynuowane do końca roku – podobnie jak w Europie, co potwierdzają dane Europejskiego Związku Producentów Opon i Gumy (ETRMA).

W całym 2020 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali spadki sprzedaży sięgające średnio -13% niemal we wszystkich segmentach. Jedynie sprzedaż opon całorocznych wzrosła aż o +48,4%, motocyklowych o +11%, zaś ciężarowych o +1,9%. Najmniejszy spadek notowano w segmencie przemysłowym (-2,2%) i premium (-4,9%), a największy w segmencie opon do samochodów lekkich dostawczych (-17,3%). Sprzedaż opon do aut osobowych spadła o -14,9%, a do SUV-ów o -13,7%.

*– Branża motoryzacyjna jest wielkim poszkodowanym pandemii Covid-19. Ogromne spadki produkcji i sprzedaży, zerwane łańcuchy dostaw i okresowe*

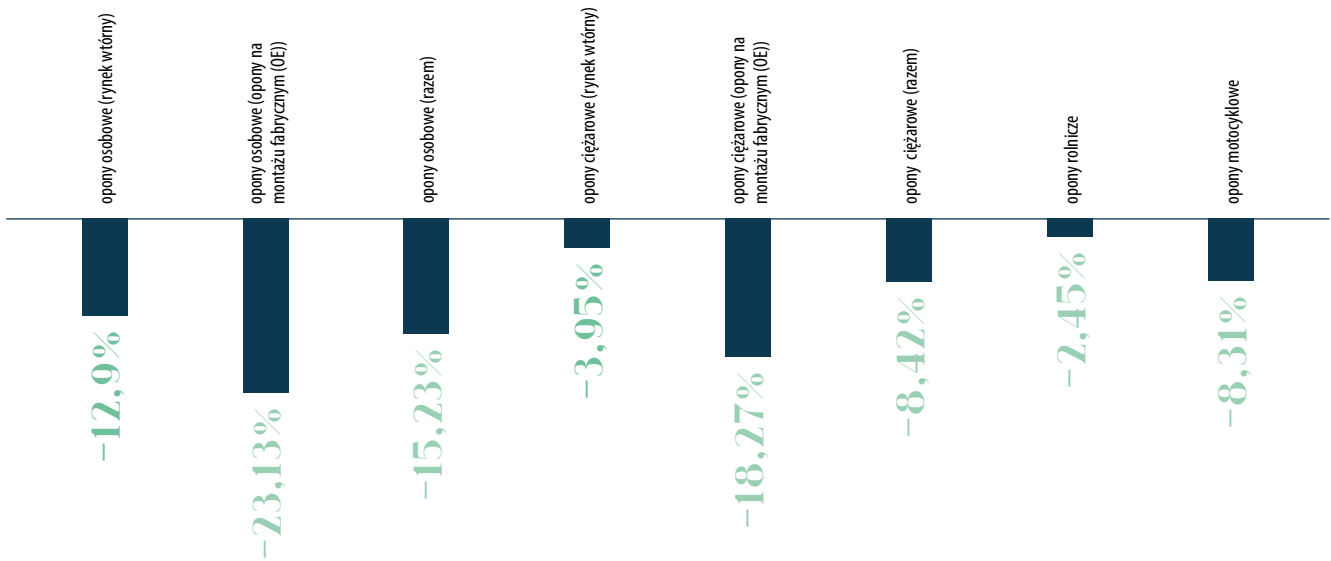
### Klasy opon do samochodów osobowych w 2020 roku – udział w rynku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA



## Sprzedż opon w Europie w 2020 roku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA



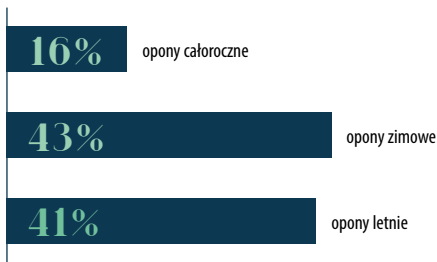
przeboje w produkcji oznaczają straty, których nie da się szybko odrobić – zwraca uwagę Maciej Winiarz, prezes zarządu Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego (PZPO). – To przekłada się także na producentów opon. Mamy nadzieję, że delikatne odbicie w czwartym kwartale będzie zwiastunem poprawy w 2021 roku. Priorytetem w branży oponiarskiej było

które w tak dużym stopniu zależy właśnie od opon – dodaje Piotr Sarnecki, dyrektor generalny PZPO.

Mniej podatne na kryzys były także opony motocyklowe, ciężarowe, rolnicze i przemysłowe. Można uznać, że te segmenty funkcjonowały w miarę normalnie – nie poddając się wpływowi pandemii. Natomiast bardzo duży spadek sprzedaży opon zimowych to nie tylko efekt zmiany tendencji w kierunku opon całorocznych. Wygląda na to, że rynek nie spodziewał się ostrej zimy – wielu dystrybutorów musiało potem domawiać towar i odprawiać klientów z kwitkiem.

## Opny do samochodów osobowych, SUV, dostawczych w 2020 roku – udział w rynku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA

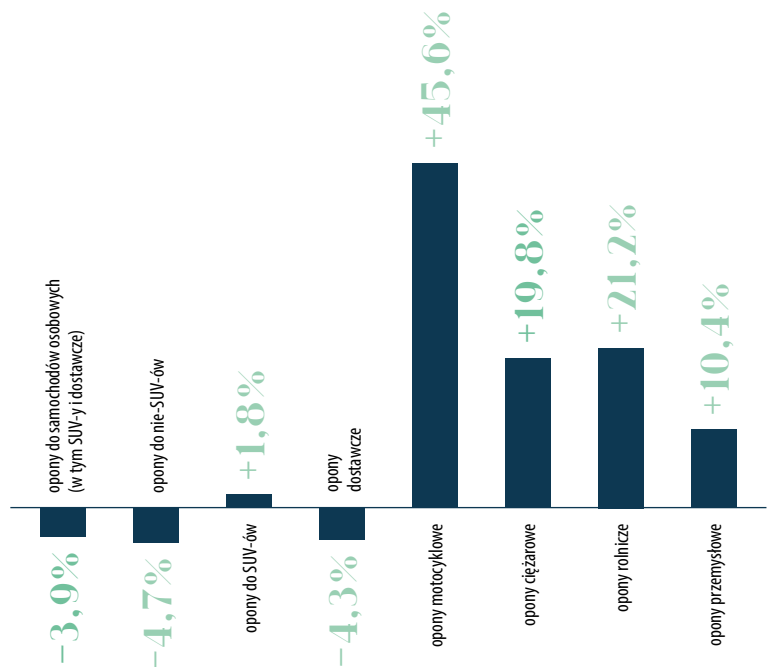


utrzymanie miejsc pracy, mamy nadzieję, że w tym roku sytuacja pandemiczna i gospodarcza umożliwią kontynuowanie tego założenia oraz stopniowy powrót na ścieżkę wzrostu.

– Czwarty kwartał 2020 roku rzeczywiście przynosi nadzieję na powrót optymizmu – zahamował częściowo spadki sprzedaży opon i potwierdził już wcześniej obserwowane trendy rosnącej popularności opon całorocznych, premium i do SUV-ów. Udział opon całorocznych w ogólnej sprzedaży wzrósł już do 16%. Bardzo cieszy duży udział opon premium w ogólnej sprzedaży, który sięgnął aż 30%. To pokazuje, że kierowcy zaczynają bardziej doceniać jakość i bezpieczeństwo na drodze,

## Sprzedż opon w Europie IV kwartał 2020 roku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA



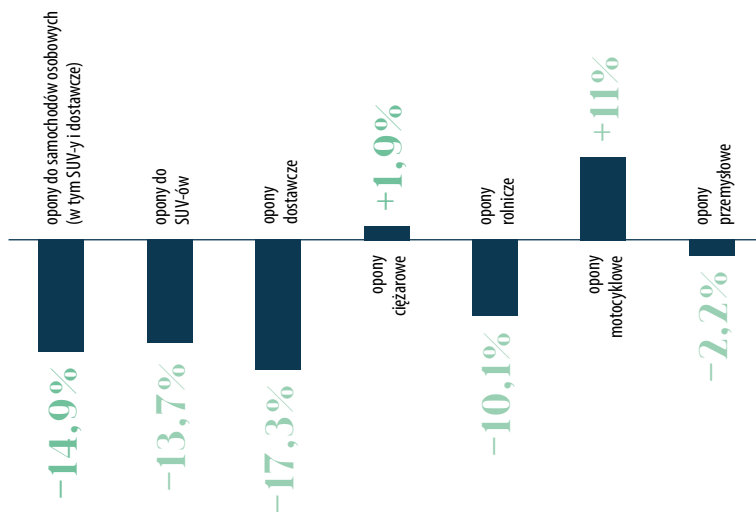
## Europejski rynek opon

Także w całej Europie rok 2020 był dla branży oponiarskiej bardzo trudny. Opony na montaż fabryczny (OE) zostały najbardziej dotknięte skutkami pandemii, odnotowując spadek o -23% dla opon do samochodów osobowych i -18% dla ciężarówek. Również na rynku

Więcej informacji:  
[www.pzpo.org.pl](http://www.pzpo.org.pl)

## Sprzedż opon w Polsce w 2020 roku

Opracowanie: PZPO na podstawie danych ETRMA



wtórny sprzedaż opon do osobówek odnotowała dwucyfrowe obniżki na poziomie -12%, w tym -20% w przypadku opon zimowych i -13% letnich. Jedynie sprzedaż opon wielosezonowych utrzymała pozytywny trend. W segmencie opon ciężarowych odnotowano spadek o -4%, a opon motocyklowych o -9%, podczas gdy sprzedaż opon rolniczych pozostawała na poziomie podobnym jak w roku ubiegłym.

– *Pandemia Covid-19, powtarzające się lockdowny i konsekwentnie nakładane ograniczenia mobilności, a także kryzys gospodarczy – który nastąpił po zamknięciu niektórych fabryk – wywarły silny wpływ na sektor oponiarski, nie tylko pod względem sprzedaży, ale także pod względem utraconych miejsc pracy. Niestety, ogromny spadek cen opon do nowo produkowanych samochodów osobowych nie jest zaskoczeniem, a bezpośrednią konsekwencją spadku produkcji o -23,7%, ogłoszonego na 2020 r. przez przemysł samochodów osobowych w UE w związku z pandemią Covid-19. Dla naszego sektora kluczowe będzie kontynuowanie współpracy z instytucjami Unii Europejskiej i rządami krajowymi w celu opracowania programów ułatwiających ożywienie, aby wesprzeć gospodarkę i społeczeństwo w wyjściu z tego bezprecedensowego kryzysu – powiedziała Fazilet Cinaralp, sekretarz generalna Europejskiego Związku Producentów Opon i Gumi (ETRMA).*

REKLAMA

**YOKOHAMA**  
Off-Highway Tires

[www.yokohama-oht.com](http://www.yokohama-oht.com)

## NAJMOCNIEJSZA GAMA OPON RADIALNYCH OTR ZAPROJEKTOWANE DO CIĘŻKIEJ PRACY BEZ PRZESTOJÓW



Marcin Młodożeniec | +48 500 317 450 | [mmlozozeniec@yokohama-oht.com](mailto:mmlozozeniec@yokohama-oht.com)  
Jerzy Kałucki | +48 500396207 | [jkalucki@yokohama-oht.com](mailto:jkalucki@yokohama-oht.com)

**GALAXY**  
APPLICATION SPECIFIC, PURPOSE BUILT.



TYRE24

**Michael Saitow**  
CEO i założyciel Tyre24

# Tyre24: Nowa zintegrowana funkcja ratingowa

tekst: **Redakcja** / zdjęcie: **Tyre24**

## Platforma B2B Tyre24 oferuje nabywcom komercyjnym w Polsce nową funkcję ratingową dla zamówień.

Po każdym zamówieniu artykułu, niezależnie od tego, czy chodzi o opony, felgi, części zamienne do samochodów czy akcesoria, kupujący mogą ocenić zamówienie, zapewniając w ten sposób przejrzystą i szczegółową informację zwrotną dla wszystkich pozostałych kupujących.

Kupujący mogą wyrazić swoje osobiste doświadczenia dotyczące konkretnego zamówienia za pomocą pięciogwiazdkowego systemu ratingowego. Kryteria oceny obejmują „szybkość realizacji zamówienia”, „otrzymanie faktury”, „komunikację ze sprzedawcą” i „jakość towaru”. Pięć gwiazdek to najlepsza ocena, jedna – najgorsza. Jeśli klient chciałby podzielić się doświadczeniami dotyczącymi danego zamówienia, które nie są objęte wymienionymi kryteriami, może napisać komentarz.

Firma Tyre24 wykorzystuje szczegółowe ratingi w celu zapewnienia jakości dostaw. Kryteria obejmują wysoką dostępność produktów, stałą aktualizację zapasów i cen oraz szybką realizację przychodzących zamówień, a także oferowanie odpowiednich marek na rynku w atrakcyjnych cenach. Zespół account managerów o międzynarodowej pozycji osobiście zajmuje się pozyskiwaniem, wsparciem i rozwojem dostawców i sprawdza ich poziom jakości jeszcze przed uruchomieniem ich na platformie.

– Z recenzji bardzo szybko dowiadujemy się, kto pasuje do Tyre24 jako dostawca, a także dostarcza jakość oczekiwaną przez kupującego – mówi Michael Saitow, założyciel i prezes Saitow AG, operatora platformy B2B Tyre24. – Oceny odgrywają coraz ważniejszą rolę w zakupach internetowych. Nawet w sektorze B2B użytkownicy korzystają z opinii innych klientów jako źródła informacji i pomocy przy podejmowaniu decyzji przed złożeniem zamówienia u dostawcy. W związku z tym recenzje online są obecnie jednym z najważniejszych źródeł badawczych przy wyborze dostawcy. Logiczne jest, że ci dostawcy, którzy oferują najlepszy całościowy pakiet cenowy i jakość usług, osiągają dobre wyniki.

Tyre24 kontynuuje pracę nad codziennymi kontrolami jakości, na podstawie których dokonywana jest wewnętrzna ocena wydajności dostawców na platformie (np. ocena przyczyn rezygnacji lub reklamacji itp.). Pozwala to bardzo szybko wskazać, który sprzedawca działa w interesie kupującego, a który nie. Jeśli sprzedawca przyciąga negatywną uwagę, interweniuje odpowiedzialny opiekun klienta sprzedawcy i omawia z nim sytuację oraz możliwe rozwiązania.

**LAT**  
GWARANCJI

# GWARANCJA PIRELLI.

PEŁEN SPOKÓJ PRZEZ OKRĄGŁE 7 LAT.



Okres gwarancji liczony jest od daty zakupu  
i obowiązuje na opony kupione od 01.06.2020 r.



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

# GOODYEAR PATRZY SZERZEJ

tekst: **Redakcja** / zdjęcia: **Goodyear Polska Sp. z o.o.**

Z **Leszkiem Szafranem**, dyrektorem zarządzającym Biznesu Opon Osobowych Goodyear w Europie Wschodniej, rozmawia red. Mirosław Giećwicz



**Sytuacja na rynku jest nietypowa. Chyba nikt z nas nie przypuszczał, że ta rzeczywistość, którą znamy z filmów, zagości do naszego życia. Pierwsze miesiące były dla nas nowością, teraz umiemy już trochę lepiej poruszać się w tym świecie. Jak Pan ocenia rynek oponiarski w roku 2020?**

Był to dynamiczny rok, który przyniósł ze sobą mnóstwo wyzwań dla całej światowej gospodarki, której istotną częścią jest branża motoryzacyjna. Problemy związane z rozprzestrzenianiem się pandemii, ograniczoną mobilnością, transportem towarów i ogólną niepewnością na rynkach – wszystko to wpływało także na branżę oponiarską.

Opublikowane przez PZPO wyniki sprzedaży w 2020 roku mówią same za siebie. Rynek opon osobowych zanotował spadki, aczkolwiek od trzeciego kwartału widać było już pozytywne zmiany i poprawę wyników. Z kolei rynek opon ciężarowych wzrósł, co pokazuje, że firmy transportowe nie dały się pandemii i zapotrzebowanie na opony było tam nadal wysokie. Przewóz towarów, jak wiemy, jest niejako krwiobiegiem gospodarki, dlatego mimo obostrzeń transport dóbr był kontynuowany. Wszystkie zdarzenia związane z pandemią w 2020 r. były swoistym testem dla firmy. Biznes musiał przestawić się na pracę w nowych warunkach i wykazać ekstremalną elastyczność w swoim działaniu na wielu frontach: od kultury organizacyjnej i spraw pracowniczych, przez produkcję, logistykę i oczywiście współpracę z partnerami handlowymi.

**Jak Goodyear przetrwał ten czas i jak sobie radzicie obecnie? Czy pandemia mocno zmieniła Wasz światopogląd?**

Od początku pandemii na pierwszym miejscu stawialiśmy na bezpieczeństwo naszych pracowników, klientów i partnerów biznesowych. Z jednej strony – tak jak wiele innych firm – musieliśmy szybko przenieść się do świata wirtualnego i korzystać z nowych rozwiązań IT. Tutaj wszystko zadziało bardzo sprawnie i mogę z dumą powiedzieć, że stanęliśmy na wysokości zadania zarówno pod kątem naszych systemów i rozwiązań, jak i adaptacji naszych pracowników do nowej rzeczywistości. Praktycznie bez żadnych problemów zaczęliśmy niemal z dnia na dzień funkcjonować zdalnie. Oczywiście przyniosło to także pewne wyzwania, ponieważ w naszym biznesie relacje i kontakt z klientami biznesowymi są kluczowe, a w czasach dystansu społecznego bywało to trudne do wykonania. Nasze siły sprzedaży zostały jednak szybko przygotowane do pracy w „nowej rzeczywistości” i stosując nowoczesne rozwiązania, utrzymaliśmy bliski kontakt z naszymi partnerami handlowymi, utrzymując reżim sanitarny.

I to właśnie razem z naszymi partnerami, niemal ramię w ramię, dostosowaliśmy się do nowej sytuacji i wypracowaliśmy najlepsze rozwiązania dla naszych biznesów. To było dla mnie także bardzo budujące doświadczenie, ponieważ pokazało, że nasze relacje – budowane latami – są właśnie w takich trudnych warunkach jednym z kluczowych czynników powodzenia na rynku. Wiem, że po raz kolejny udowodniliśmy naszym klientom, że Goodyear potrafi szybko i elastycznie odpowiadać na każde, nawet najtrudniejsze wyzwania i jest zawsze blisko swoich partnerów.

W świecie produkcyjnym natomiast przez pewien czas na początku pandemii fabryki Goodyear, jak również fabryka w Dębicy wstrzymały produkcję, jednak na szczęście był to jednorazowy epizod w 2020 r. Wprowadzone szybko zasady reżimu sanitarnego, wykorzystanie procedur zapewnienia ciągłości działania (tzw. business continuity) oraz bardzo odpowiedzialne zachowanie całej załogi pozwoliło nam na szybkie wznowienie i kontynuowanie produkcji.

**W ciągu ostatnich lat wiele się mówiło o tym, że nie ma już zim, że dla branży oponiarskiej nie jest to dobre zjawisko. Ale w tym roku sytuacja się odmiała. Czy to swoisty oddech dla naszego sektora?**

Myślę, że tegoroczna zima przypominała wielu kierowcom, jak ogromne znaczenie odgrywają opony. I nie chodzi tu tylko o aspekt „sprzedażowy”. Zawsze przypominam, że opona to jedyny punkt styczności pojazdu z drogą, dlatego odpowiednio dobrane ogumienie jest kluczowe zarówno dla naszego bezpieczeństwa, jak i komfortu jazdy. My, jako „oponiarze”, doskonale to wiemy. A z drugiej strony – mimo że bardzo dużo konsumentów deklaruje swoją świadomość tego tematu – według obserwacji warsztatowych przytaczanych przez PZPO nadal około 30% kierowców jeździ zimą na oponach letnich. Myślę więc, że w tym roku znalazło się bardzo wiele osób, które po „przejażdżce” na śniegu na oponach letnich zmieniły swoje nastawienie do sezonowej wymiany. Dzięki temu więcej kierowców będzie wymieniało opony na zimowe, co przełoży się na bezpieczeństwo na drogach. A już my, jako producent wysokiej jakości opon, zadbamy, żeby konsument mógł wybrać sobie najwyższej jakości ogumienie idealnie dopasowane do jego auta, stylu jazdy oraz portfela.

**Jak polski rynek oponiarski radzi sobie obecnie w porównaniu z innymi rynkami europejskimi?**

Polski rynek, pomimo ciągle obowiązujących ograniczeń w mobilności, odrabia straty i wszystko na to wskazuje, że ten rok będzie okresem odrabiania tego, co straciliśmy w roku 2020, i nie powinniśmy tutaj istot-



Goodyear Blimp

nie się różnić od reszty Europy. Cały czas świetnie sobie radzi segment opon do samochodów ciężarowych.

**Opona całoroczna, rozwijana już od dawna, z impetem zdobywa rynki europejskie. Oczywiście wiemy doskonale, że nie jest to produkt idealny ani na lato, ani na zimę. W interesie producentów opon byłoby też lepiej, aby klient zmieniał opony dwa razy do roku, a nie – jak w przypadku opon całorocznych – np. raz na trzy lata. Jak Pan myśli, czy projektantom opon uda się kiedyś stworzyć produkt prawie doskonały?**

My jesteśmy dumni z naszych opon całorocznych i jako Goodyear mamy prawie 40-letnie doświad-

czenie w badaniach, rozwoju oraz opracowywaniu innowacji technologicznych dla tego rodzaju opon. Przykładowo nasz najnowszy model Goodyear Vector 4Seasons Gen-3 zapewnia użytkownikom jeszcze lepsze osiągi na śniegu oraz mokrej i suchej nawierzchni, co zostało potwierdzone zwycięstwami w testach niemieckiego Auto Bild i brytyjskiego Tyre Reviews. Oczywiście opony całoroczne to kompromis, a wpływ na „korzyści” z jeżdżenia na takich oponach ma kilka czynników, np. styl jazdy, roczne przebiegi czy miejsce jeżdżenia (miasto czy dalsze wyprawy). Sugerujemy zawsze przeanalizować zwyczajowo pokonywane przez siebie trasy i zastanowić się, czy jazda na oponach, które planujemy kupić, będzie odbywać się głównie w mieście czy też na dłuższych dystansach. Na pewno taka ocena pomoże właściwie dopasować ogumienie do potrzeb kierowcy.

Na pewno konsument powinien mieć wybór pomiędzy oponami zimowymi i letnimi a całorocznymi. My ze swojej strony oferujemy całą gamę wysokiej jakości opon, a wśród marek koncernu Goodyear można znaleźć zarówno bardzo dobre i nagradzane „zimówki”, jak i sprawdzone opony całoroczne (także naszej rodzimej marki Dębica Navigator 3).

**Jakie bolączki dręczą dziś rynek oponiarski? Jakie sprawy, według Pana, mają najwyższy priorytet?**

Można tutaj wspomnieć o niepewności, którą nadal się odczuwa, jeśli chodzi o pandemię. Oczywiście możemy mówić, że przez ostatni rok nauczyliśmy się z nią żyć i działamy już w ramach „nowej normalności” – i to jest prawda. Pamiętajmy jednak, że globalna gospodarka to sieć naczyń połączonych i czasami pewne skutki odczuwa się z opóźnieniem. Wszyscy widzieliśmy, jak wyglądały np. spadki sprzedaży nowych aut



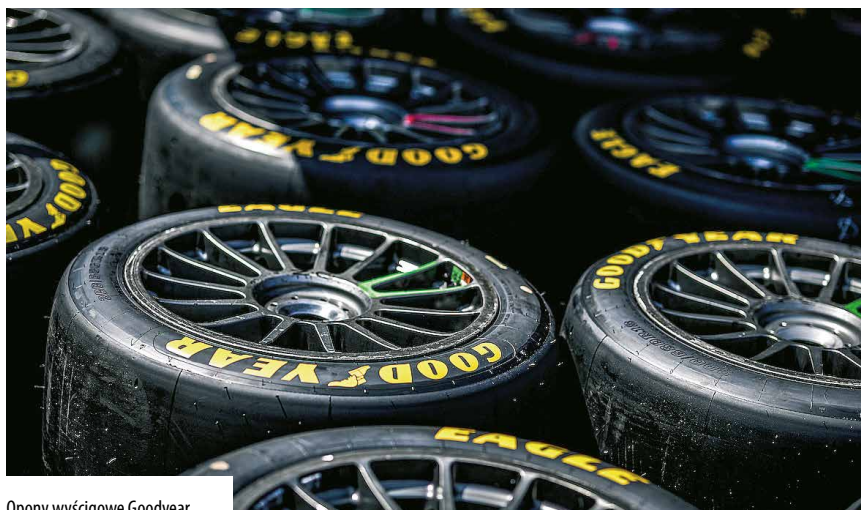
Symulator jazdy DiM250 DYNAMIC firmy VI-grade z Centrum Innowacji Goodyear w Colmar-Berg w Luksemburgu

w zeszłym roku, chwilowe ograniczenia w transporcie, a przez pewien czas nawet wizyty w serwisach oponiarskich stały pod znakiem zapytania (to akurat szybko zostało wyjaśnione).

To sprawia, że firmy muszą pozostawać przygotowane na dynamicznie zmieniające się okoliczności, dbać o bliską współpracę z klientami, elastycznie i szybko reagować na zmiany, pilnować swojej płynności finansowej, a przy tym nie zapominać o ofercie produktowej i właściwym odpowiadaniu na zmieniające się potrzeby konsumentów.

### Czym Goodyear chce się wyróżnić na rynku w 2021 roku?

Stawiamy na przywództwo przez innowacje, zarówno jeśli chodzi o produkt, jak i sposób obsługi klienta. Na pewno czytelnicy „Świata Opon” dobrze pamiętają nasze coroczne, zaskakujące, futurystyczne wizje opon prezentowane dotychczas podczas targów w Genewie. Co prawda targi zostały odwołane w zeszłym i tym roku, jednak my jako Goodyear nie zwalniamy tempa, a nasze podejście do innowacji jest wielowymiarowe i długofalowe. Nie chodzi tylko o innowacje w produktach, bo te – o czym doskonale wiedzą nasi konsumenci – są naszpikowane nowoczesnymi technologiami. Goodyear patrzy szerzej i mocno angażuje się w działania i inicjatywy związane ze zrównoważoną mobilnością przyszłości. To wszystko się dzieje pomimo pandemii.



Opony wyścigowe Goodyear

Wystarczy wspomnieć ostatnie informacje np. o zainstalowaniu najnowocześniejszego wirtualnego symulatora jazdy DiM250 Dynamic w naszym Centrum Innowacji w Luksemburgu. Taki poziom możliwości symulacyjnych to nasza wyraźna przewaga technologiczna. Z drugiej strony w 2020 r. powstał Goodyear Ventures – specjalny fundusz inwestujący w startupy z obszaru nowoczesnej mobilności. W ramach tego funduszu w lutym br. Goodyear dodał do swojego portfela inwestycyjnego firmę Starship, która rewolucjonizuje branżę autonomicznych dostaw poprzez sieć samojezdnych robotów, które przewożą



Goodyear będzie dostawcą opon w inauguracyjnym sezonie BMW M2 Cup



**Kuba Przygoński**  
w projekcie „Gotowi na Motorsport”

i dostarczają paczki, artykuły spożywcze i żywność bezpośrednio do klientów. Podobna inwestycja to TuSimple, firma z branży autonomicznego transportu pojazdami ciężarowymi. To niesamowite i może nie wszyscy czytelnicy jeszcze o tym wiedzą, ale Goodyear oprócz oferowania świetnych opon i ikonicznych marek inwestuje w tak fantastyczne i innowacyjne startupy wykraczające daleko poza tematykę opon.

A tak już bliżej samych opon, to w tym roku usłyszymy o kolejnych nowych produktach i wielu innych mocnych akcentach zwiększających naszą konkurencyjność, chociażby w homologacjach zdobywanych w dynamicznie rozwijającym się segmencie samochodów z napędem elektrycznym. Opony Goodyear

regularnie zyskują akceptację na pierwsze wyposażenie do takich samochodów. Z kolei w segmencie aut premium przykładowo Goodyear Eagle F1 SuperSport R zyskał akceptację na wyposażenie do najnowszej edycji Porsche 911 GT3.

### **A co z Waszym powrotem do motorsportu?**

Jest to nadal kierunek dla nas bardzo ważny. Mamy to zresztą wpisane w nasze DNA. Goodyear powrócił do światowych i europejskich wyścigów jako dostawca opon i partner czterech serii wyścigowych – WEC, ELMS, WTCR oraz Pure ETCR, podkreślając technologiczne zaawansowanie swoich produktów w segmentach UUHP, endurance i aut elektrycznych. Aby przybliżyć piękno motorsportu także polskim widzom, wraz ze znanym wszystkim kierowcą rajdowym Kubą Przygońskim stworzyliśmy serię filmów „Gotowi na Motorsport”, gdzie postanowiliśmy uchylić rąbka tajemnicy jak wyglądają przygotowania do sezonu rajdowego (wyścigowego) od kuchni. W kolejnych odcinkach tej serii Kuba zdradza nie tylko najważniejsze informacje, ale też ciekawostki ze świata motorsportu, o których na co dzień się nie mówi. Cała seria dziesięciu odcinków jest już dostępna za darmo w internecie na naszym kanale na YouTube Goodyear Polska.

Warto również wspomnieć niedawne wydarzenia – Goodyear został oficjalnym partnerem Nürburgringu, przedłużając swoją wieloletnią współpracę z tym słynnym niemieckim torem. Wszystkie pojazdy firmowe zaliczane do floty toru Nürburgring zostaną wyposażone w opony Goodyear. Dzięki temu nasza marka zwiększy swoją obecność na jednym z najsłynniejszych i najtrudniejszych torów wyścigowych na świecie. Będziemy także partnerem oponiarskim zupełnie nowego cyklu BMW M2 Cup. Dzięki Goodyearowi początkujący kierowcy mogą polegać na nas jako doświadczonym partnerze oponiarskim. Udział w BMW M2 Cup jest kontynuacją wieloletniej współpracy BMW i Goodyeara. Ponadto po wznowieniu naszej kultowej współpracy w 2019 r., ponownie łączymy siły z legendarną firmą Brabham Automotive, aby wyposażyć drogowy model BT62R w opony Eagle F1 SuperSport RS. To wszystko potwierdza, że Goodyear jest bliskim partnerem największych i najbardziej prestiżowych producentów aut nie tylko pod kątem opon na pierwsze wyposażenie, ale także innych ważnych inicjatyw.

Co ważne, wielu imprezom motorsportowym będzie towarzyszyć także nasz legendarny symbol – sterowiec Goodyear Blimp, którego niesamowita, ponadstuletnia historia jest tematem na osobną rozmowę. Na pewno warto w tym roku obserwować europejskie niebo.



24-godzinny wyścig Le Mans 2020. Fot. Clement Marin

**Dziękuję za rozmowę.**

# WYŻSZE PRZEBIEGI ZA TE SAME PIENIĄDZE.

## Sport Control 2

Doskonała równowaga pomiędzy osiąganymi, oszczędnością paliwa a przebiegami.

Dowiedz się więcej na [fulda.com](http://fulda.com)



**CZARNA.  
SZEROKA.  
MOCNA.**

 **FULDA**  
GERMAN HIGH TECHNOLOGY

[www.fulda.com](http://www.fulda.com)

# Hiszpański ośrodek Nokian Tyres

Z wizytą w prowincji Toledo

**Budowa obiektu zostanie ukończona w 2021 roku,** ale już teraz wiadomo, że pierwszym oficjalnym kierowcą testowym na nowym torze został nie kto inny jak Mika Häkkinen. 18 lutego br. podczas internetowej konferencji prasowej poznaliśmy szczegóły spektakularnej inwestycji o wartości 60 mln euro.

tekst: **Rafał Dobrowolski**  
zdjęcia: **materiały prasowe Nokian Tyres**

Punktualnie o godzinie 14 czasu europejskiego kilkunastu dziennikarzy z całego świata gościło „wirtualnie” w Hiszpanii, w Santa Cruz de la Zarza, miasteczku położonym około godziny drogi od Madrytu. Oprócz ośrodka testowego działa tu będzie także centrum dla gości, w którym będą organizowane premiery nowych produktów oraz szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne. W celu podkreślenia fińskich korzeni firmy nie zabraknie tu tradycyjnej drewnianej sauny.

Budowa ośrodka testowego Nokian Tyres rozpoczęła się w maju 2018 r. Gdy inwestycja o wartości 60 mln euro dobiegnie końca, Santa Cruz de la Zarza będzie trzecim takim obiektem Nokian Tyres. Stanowi on dopełnienie dotychczasowej sieci testowania opon w Finlandii, która obejmuje 700-hektarowy ośrodek w Ivalo oraz ośrodek w pobliżu siedziby głównej firmy w Nokii. Skąd pomysł, by fińskie opony testować akurat w Hiszpanii? Na tak postawione pytanie dało się słyszeć, że jednym z kierunków rozwoju



7-kilometrowy owal głównego toru będzie służyć testom sterowności przy prędkości przekraczającej nawet 300 km/h

w Nokian Tyres jest gwajula – roślina, która może stać się surowcem do produkcji opon. Koncern jest zaangażowany w uprawę tej rośliny oraz w badania nad nią wraz z lokalnymi uczelniami i partnerami, upatrując w niej źródła kauczuku wysokiej jakości. Plantację prowadzą lokalni rolnicy.

– Gwajula to roślina, z której uzyskuje się naturalny lateks służący do produkcji niezbędnych mieszanek stosowanych w oponach. Badamy możliwość adaptacji tej rośliny do klimatu środkowej Hiszpanii, abyśmy mogli ją uprawiać na większą skalę. Dotychczasowe wyniki są bardzo obiecujące – wyjaśniał Daniel Rodriguez, dyrektor Ośrodka Testowego Nokian Tyres w Hiszpanii.

Firma wygospodarowała tu 25 hektarów terenu z myślą o ochronie fauny. Zbudowano między innymi domek lęgowy dla jastrzębi i sów, a także konstrukcje wodne dla ptaków, które będą monitorowane przez kolejne trzy lata.

Dodajmy, że Santa Cruz de la Zarza – gmina w Hiszpanii, w prowincji Toledo – posiada na swoim terytorium obszary wchodzące w skład europejskiego obszaru chronionego Natura 2000, który rozciąga się na wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej i ma na celu zagwarantowanie naturalnej różnorodności biologicznej kontynentu. A przede wszystkim utrzymanie siedlisk przyrodniczych i gatunków chronionych. Nie tak dawno, gdy wbijano tu symboliczną pierwszą łopatę, przedstawiciel rządu hiszpańskiego w prowincji Toledo nie krył, jak wielkie nadzieje pokłada w badaniach skoncentrowanych na poszukiwaniu naturalnych substytutów tradycyjnej gumy właśnie dzięki gatunkom krzewów występujących na tym obszarze.



Punktualnie o godzinie 14 czasu europejskiego podczas internetowej konferencji prasowej poznaliśmy szczegóły spektakularnej inwestycji



– To dla nas ważne osiągnięcie i największa inwestycja w testowanie opon w historii firmy – powiedział Daniel Rodriguez, dyrektor Ośrodka Testowego Nokian Tyres w Hiszpanii.



Testy opon w Santa Cruz de la Zarza zainaugurował  
**Mika Häkkinen**

### Testowanie kluczem do bezpiecznych i przyjaznych opon

Podczas sesji pytań nasi gospodarze wielokrotnie podkreślali „przyjazny klimat” inwestycji. Owszem, by powstał 300-hektarowy obszar z 10 torami testowymi, wycięto 10 drzew, ale w zamian posadzono wokół ośrodka 302 drzewa oliwne i 60 dębów! Najbardziej spektakularny, 7-kilometrowy owalny tor, na którym można przeprowadzać testy przy szybkości przekraczającej nawet 300 km/h, można bez przeszkód obserwować z przeszklonego budynku. Centralnie usytuowany budynek zwieńczony będzie białym zadaszeniem, co pozwoli zredukować emisję CO<sub>2</sub>. W obrębie owalnego toru znajdzie się docelowo kilka innych torów testowych, umożliwiających badanie opon pod względem prowadzenia na nawierzchni mokrej i suchej, podczas prób hamowania i aquaplaningu. Służyć one będą także do prac nad spełnieniem norm dotyczących hałasu i przyczepności na mokrej nawierzchni. Przede wszystkim dla aut osobowych.

– Ciepły klimat sprzyja testowaniu naszych opon w różnych warunkach. Niespodzianką były obfite opady śniegu w styczniu, ale doskonale pasowały do naszego sloganu: spokój i bezpieczeństwo w każdych warunkach – mówił menedżer ds. testów Nokian Tyres Jouni Kainulainen. I dodał, że w ośrodku badane będą głównie opony letnie i całoroczne, a także opony o wysokim indeksie prędkości. Ale nie tylko takie. Z racji swego mikroklimatu także hiszpański ośrodek Nokian Tyres będzie się specjalizował w określaniu cech bezpieczeństwa każdego produktu przez cały rok, w związku z czym będą tu także testowane... opony zimowe. Docelowo przeprowadzać będzie się tu także testy homologacyjne.

Niby drobiazg, ale woda używana do nawadniania nawierzchni będzie w 90% poddawana recyklingowi. Do pełni obrazu, jak restrykcyjne wytyczne narzucił sobie fiński koncern, by stworzyć w pełni przyjazne dla środowiska centrum testowe ogumienia, dodajmy ponad 1000 ekranów paneli fotowoltaicznych. Tu wspomnijmy, że 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. Producent uzyskał pełne 100 punktów w kategoriach: zarządzanie jakością i wycofywaniem produktów, sprawozdawczość środowiskowa, polityka środowiskowa i zarządzanie oraz sprawozdawczość społeczna.

### Na wycieczkę zabiera nas Mika Häkkinen

Największa inwestycja w testowanie opon w historii firmy nie mogła oczywiście ująć uwadze tego, kto daje poczucie, że wszystko działa jak należy. Pierwszym oficjalnym kierowcą testowym na nowym torze był mistrz Formuły 1 Mika Häkkinen, który miał okazję sprawdzić na nim opony Nokian Powerproof. Nie krył entuzjazmu, gdy towarzyszący mu w czasie próbnego przejazdu dyrektor ośrodka Daniel Rodriguez oznajmił, że docelowo można tu będzie testować około 20 tysięcy opon w ciągu roku. – To naprawdę bardzo przyjazne miejsce pracy – skwitował, wizytując na wskroś nowoczesny obiekt. Krótco przed zakończeniem konferencji prasowej padło skądinąd zapewnienie, że jeśli ktoś szuka pracy i chce uczestniczyć w rozwoju nowych produktów, które umocnią pozycję koncernu, wystarczy, że skontaktuje się z dyrektorem Ośrodka Testowego Nokian Tyres w Santa Cruz de la Zarza.



# NOKIAN<sup>®</sup> TYRES



## TWOJA WSPANIAŁA PODRÓŻ

### OPONY LETNIE NOKIAN WETPROOF

Ciesz się ulotną chwilą. Wiosną zaczerpnij świeżego powietrza w górach, latem korzystaj z ciepłych wieczorów i nie obawiaj się jesiennej sły. Na oponach letnich **Nokian Wetproof** możesz podążać za głosem serca i ruszyć na spotkanie przygody.

**NOKIANTYRES.PL**



# Continental zmienia się dla klientów

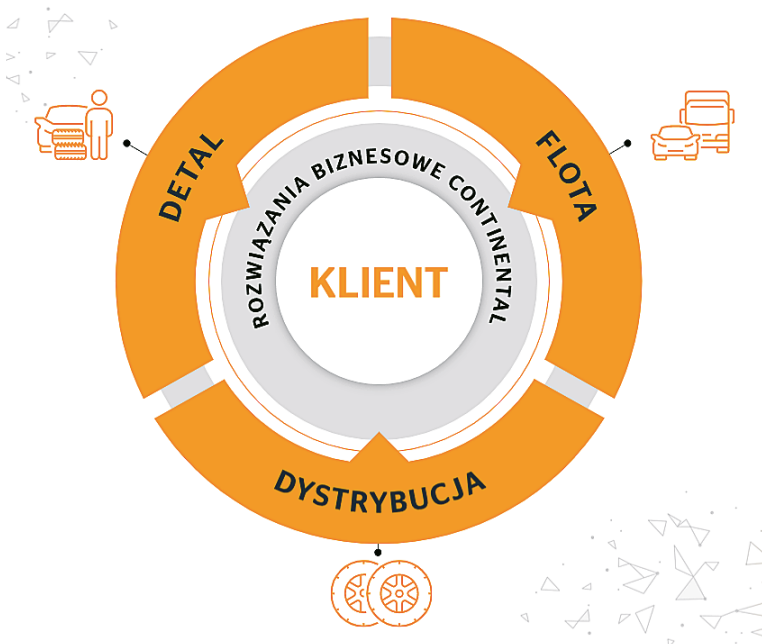
Nowa struktura polskiego oddziału

tekst i zdjęcia: **Continental Opony Polska**

**Od 1 stycznia 2021 roku zmieniła się struktura organizacyjna w Continental Opony Polska – sprzedaż opon do pojazdów osobowych, dostawczych i ciężarowych została zintegrowana w trzech nowych obszarach obejmujących: dystrybucję, sprzedaż detaliczną i sprzedaż flotową.**

W 2021 roku Continental, firma technologiczna i producent opon premium, obchodzi jubileusz 150 lat działalności – to historia innowacji i postępu, ciągłej zmiany i rozwoju. Sukces ten nie byłby możliwy bez umiejętności wsłuchiwania się w stale zmieniające się potrzeby klientów i dostarczania im rozwiązań najwyższej jakości. Dlatego, odpowiadając na obecne trendy zarówno globalne, jak i lokalne, koncern zdecydował o zmianie struktury organizacyjnej i postanowił skoncentrować swoją uwagę przede wszystkim na modelach biznesowych swoich klientów, a nie na produktach. Decyzja ta jest odpowiedzią na nasilające się – także w Polsce – tendencje rynkowe, obejmujące m.in. zmiany w strukturze właścicielskiej pojazdów, dynamiczny rozwój usług leasingowych, flotowych, rent-a-car, a także rosnącą sprzedaż online, trendy ekologiczne i coraz większe zapotrzebowanie na transport.

– *Uważamy, że kluczem do sukcesu jest jak najlepsze zrozumienie modeli biznesowych naszych klientów i aktywne wspieranie ich w stawianiu czoła wyzwaniom oraz dostosowywaniu się do trendów rynkowych. Dlatego zmieniamy także naszą polską organizację – mówi Dariusz Wójcik, dyrektor generalny Continental Opony Polska, który od 1 stycznia w nowej strukturze objął także stanowisko dyrektora sprzedaży. – Połączony od nowego roku, sprzedaż opon do pojazdów osobowych, dostawczych i ciężarowych została zintegrowana, a zarządzanie nią odbywa się w trzech kluczowych obszarach: dystrybucji, klientów deta-*



Trzy obszary sprzedaży: dystrybucja, detal, floty



**Krzysztof Otrząsek**  
dyrektor Działu Sprzedaży Flotowej



**Dariusz Wójcik**  
dyrektor generalny Continental Opony Polska

licznych i klientów flotowych. W tym celu stworzyliśmy trzy wyspecjalizowane zespoły, które skoncentrują się na tworzeniu rozwiązań przeznaczonych dla naszych partnerów działających w ramach tych właśnie modeli biznesowych. Jesteśmy przekonani, że w każdym z nich nasi klienci potrzebują odpowiedniego wsparcia, zgodnego ze specyfiką biznesu.

Zgodnie z nową strukturą, od 1 stycznia br. zarządzanie sprzedażą w Continental Opony Polska odbywa się poprzez trzy nowe działy: Dział Klientów Strategicznych, zajmujący się szeroko pojętą dystrybucją, którego dyrektorem jest Andrzej Mazur; Dział Sprzedaży Detalicznej, którego dyrektorem został Cyprjan Osowski, oraz Dział Sprzedaży Flotowej, którym zarządza Krzysztof Otrząsek.

Dział Klientów Strategicznych skoncentruje się na wsparciu partnerów zajmujących się dystrybucją opon Continental, w zakresie sprzedaży zarówno tradycyjnej, jak i online. – Rynek dystrybucji opon nieustannie się zmienia. Kiedyś zakup ogumienia był złożonym procesem, który wymagał od użytkownika wielu działań i czasu: pozyskania wiedzy, znalezienia oferty, sfinalizowania zamówienia. Dzisiaj można to robić z poziomu telefonu, nie ruszając się z domu. Nowe okoliczności i narzędzia w naturalny sposób wymusiły zmiany w dotarciu do klienta przez wszystkich uczestników dystrybucji – wyjaśnia Andrzej Mazur, dyrektor Działu Klientów Strategicznych. – Zmieniła się także rola producenta, który z pozycji dostawcy staje się coraz bardziej doradcą swoich partnerów biznesowych, wspierając ich w zakresie sprzedaży, działań marketingowych czy łańcucha dostaw. Będziemy to robić poprzez intensywne szkolenia produktowe, kontakt z zespołami handlowymi, aktywną promocję w serwisach oponiarskich i szybkie przekazywanie niezbędnych informacji.

Dział Sprzedaży Detalicznej zajmie się wsparciem klientów detalicznych. Sektor ten zmienia się w Polsce bardzo dynamicznie, wraz z nawykami zakupowymi użytkowników. Liczą się przejrzyste ceny, szybkość realizacji i wysoka jakość obsługi. Do tego dochodzą trendy w zakresie sposobu użytkowania pojazdów oraz rosnąca sprzedaż opon all-season. – To tylko niektóre ze zjawisk, z którymi muszą się zmierzyć nasi klienci, np. serwisy oponiarskie – mówi Cyprjan Osowski, dyrektor Działu Sprzedaży Detalicznej. – Wygrają ci, którzy zapewnią najwyższą jakość usług, a my w Continentalu jakość mamy wpisana w DNA, co udowadniaemy codziennie od 150 lat. Dlatego będziemy wspierać naszych klientów – to oni są naszą wizytówką i reprezentantami marki Continental w oczach końcowego użytkownika. Chcemy współpracować z najlepszymi serwisami w kraju, chcemy dawać wsparcie i narzędzia do pracy, a także dzielić się wiedzą, by wspólnie jak najlepiej odpowiadać na potrzeby nowoczesnych klientów. Trendy rynkowe wymuszają również na nas zmianę modelu biznesowego. Dziś odchodzimy od sprzedaży transakcyjnej, która kończy się na sprzedaży produktu. Będziemy się koncentrować na sprzedaży mobilności.

Sprzedażą dla flot zarządzać będzie Dział Sprzedaży Flotowej. Integracja produktów dla samochodów osobowych, dostawczych i ciężarowych sprawi, że klienci będą mieli do dyspozycji o wiele szerszą gamę usług i produktów, dopasowanych do swoich potrzeb. – Mój dział będzie korzystał z pełnego spektrum rozwiązań oferowanych przez Continental dla całego cyklu życia opon: zaczynając od pierwszego wyposażenia w fabryce, przez niezawodną sieć warsztatów partnerskich, a kończąc na zapewnieniu oponom drugiego życia – mówi jego nowy szef Krzysztof Otrząsek. – Biznes flotowy jest dla nas strategicznym obszarem



**Cyprian Osowski**

dyrektor Działu Sprzedaży Detalicznej



**Andrzej Mazur**

dyrektor Działu Klientów Strategicznych

rozwoju, ponieważ rosnąca ciągle presja kosztowa wymaga ciągłej zmiany i innowacji, aby odnosić sukcesy. Oferując kompleksową obsługę w zakresie opon i usług, opartą na wiedzy i analizie danych, budujemy wspólnie z naszymi klientami większą wartość ich firm, a także zwiększamy ich konkurencyjność na tym trudnym rynku. Uważamy, że tworzenie rozwiązań skrojonych na miarę zaczyna się od wsluchania w potrzeby klientów. Nie mogą powstawać w próżni. Dlatego praktycznie we wszystkie projekty rozwojowe zaangażowani są nasi klienci, a wiele z nich zostało zainicjowanych i wdrożonych po to, aby spełnić ich konkretne wymagania.

Nowa struktura Continental Opony Polska nie ogranicza się do samej sprzedaży – znajdzie odzwierciedlenie w całej firmie, we wszystkich obszarach jej działalności. – Nasza transformacja ma znacznie szerszy zasięg i dotyczy całej naszej organizacji, ma wpływ na budowanie rozwiązań i nowych procesów we wszystkich

działach Continental Opony Polska – podkreśla Dariusz Wójcik, dyrektor generalny i nowy dyrektor sprzedaży COP. – Jesteśmy przekonani, że dzięki temu będziemy dla naszych klientów jeszcze większym wsparciem jako partner strategiczny, co przełoży się na nasz wspólny sukces.

### Zgodnie ze strategią „Wizja 2030”

Zmiana struktury organizacyjnej Continentalu w całym obszarze EMEA jest zgodna z ogłoszoną niedawno strategią koncernu „Wizja 2030”, której celem jest systematyczny rozwój rozwiązań zorientowanych na klienta we wszystkich aspektach działalności biznesowej, a także dalszy wzrost rentowności Działu Opon. W ramach tej strategii producent ogumienia premium chce także intensywnie wdrażać inteligentne rozwiązania cyfrowe w zakresie opon oraz być liderem zrównoważonego rozwoju wśród najlepszych firm w swojej branży.

## NEWS >>>



## Teraz również w rozmiarze 19 cali

Elegancka, o podwójnych ramionach, dostępna w trzech kolorach: srebrny, Jetblack-mat i Cerium Grey – obręcz Ronal R65 oferowana jest teraz w jeszcze szerszej rozmiarówce. Obok dotychczasowych 6,5×16, 6,5×17 i 7×18 cali dostępna jest teraz również w rozmiarze 8×19 cali, do wybranych kół, osi otworów i w rozmiarze seryjnym do określonych modeli pojazdów, a także z dopuszczeniem ECE do aktualnego BMW serii 1, Hyundai'a i30 i Mercedesa Vito. Wszystkie obręcze Ronal produkowane są w Europie z zachowaniem najściślejszych procedur kontrolnych i w jakości wyposażenia fabrycznego.

# BEZPIECZNY WYBÓR

TAKŻE DO SAMOCHODÓW O WYSOKICH OSIĄGACH

16 LAT W POLSCE, NAJWIĘKSZY PRODUCENT OPON W CHINACH, BARDZO DOBRE PARAMETRY

# GOODRIDE®

*PERFORMANCE TYRES*

BEZPOŚREDNI IMPORTER OPON GOODRIDE  
HURTOWNIA OGUMIENIA BOMA KATOWICE, UL. KRAKOWSKA 162

[WWW.BOMA24.PL](http://WWW.BOMA24.PL) TEL. 32 204 97 00 MAIL: [HURT@BOMA.PL](mailto:HURT@BOMA.PL)



**GOOD  
POWER**

PRODUKTY GOODRIDE NALEŻĄ DO PROGRAMU GOODPOWER  
PROGRAM OFERUJE DODATKOWE RABATY I WSPARCIE MARKETINGOWE  
DLA STAŁYCH ODBIORCÓW. O SZCZEGÓŁY ZAPYTAJ HANDLOWCÓW  
LUB ODWIEDŹ NAS NA [BOMA24.PL](http://BOMA24.PL)

# Inteligentny bieżnik, inteligentna mieszanka

tekst: Redakcja / zdjęcia: Pirelli

**14,2 litra wody na sekundę ma odprowadzać nowa całoroczna opona Pirelli.** Za sprawą adaptacyjnego bieżnika również pewne prowadzenie jak latem Cinturato All Season SF2 ma zapewniać także zimą. Gdzie? Głównie na ulicach europejskich miast. Na wirtualnej konferencji zaprezentowano nowość od Pirelli – wielosezonową oponę z adaptacyjnym bieżnikiem.

## Trzy trendy

Eksperti Pirelli wskazali trzy trendy w europejskim ogumieniu. To oczywiście opony całoroczne, ale rosnącą sprzedaż notują też opony do aut elektrycznych i SUV-ów. – *Odpowiadamy swojej ofercie na wszystkie te potrzeby rynku* – mówił podczas wirtualnej prezentacji Francesco Sala z centrali Pirelli. Jak podano, rynek opon całorocznych to w Niemczech i Włoszech po 22%, we Francji 14%, w Polsce 16%. Te rozwiązania są natomiast nieco mniej popularne w Wielkiej Brytanii (5%) i Hiszpanii (7%).

Pirelli szacuje, że w 2025 roku sprzedaż opon całorocznych będzie stanowić 20% całej sprzedaży opon w segmencie osobówek. W tej grupie swoją rolę z pewnością odegra Cinturato All Season SF2, która dostępna jest w 65 rozmiarach, od 15 do 20 cali. Do dilerów i dystrybutorów trafiła już w styczniu, więc powinna być już dostępna w sprzedaży.

## Jak stworzyć dobrą oponę całoroczną?

Duże różnice temperatur oraz nawierzchni, od suchej, przez mokrą, po śnieg. – *By połączyć tyle oczekiwań kierowców w jednej oponie, musieliśmy zastosować tzw. technologię adaptacyjną* – mówił podczas prezentacji ekspert Pirelli, Pierangelo Missani.

Technologia adaptacyjnego bieżnika uzyskana została zarówno przez dobór mieszanki, jak i wzór



Cinturato All Season SF 2 – opona dla Europejczyków przemieszczających się głównie w miastach



Opona jest dostępna także w technologii Elect, a więc w wersji do samochodów elektrycznych, które ze względu na baterię są cięższe

bieżnika. Opona automatycznie dostosowuje się do różnych wartości temperatur w okresie letnim i zimowym. Podczas jazdy w warunkach zimowych, przy niskich temperaturach, lamelki bieżnika pozostają otwarte, aby zapewnić lepsze hamowanie na śniegu. Zamykają się one natomiast podczas hamowania na mokrej i suchej nawierzchni, usztywniając bloki bieżnika i zapewniając lepszą przyczepność do nawierzchni. Ten adaptacyjny system wywodzi się z technologii lamelek 3D, które zamykają się, gdy nie ma potrzeby gromadzenia śniegu, przekształcając w ten sposób zimowy wzór bieżnika w oponę letnią i umożliwiając lepszą kontrolę nad pojazdem na mokrej i suchej nawierzchni. Rozszerzające się ku barkom rowki poprzeczne i szeroki rowek środkowy gwarantują efektywne odprowadzanie wody podczas deszczu, poprawiając bezpieczeństwo i odporność na aquaplaning.

Mieszanka ma dwojaką naturę: jest miękka i dostosowuje się do zimnych i mokrych warunków, ale jest też sztywna i stabilna, gdy nawierzchnia jest sucha. Dzieje się tak dzięki innowacyjnym komponentom samej mieszanki, w tym dwufazowemu materiałowi polimerowemu połączonym chemicznie z cząsteczkami krzemionki. Taka kompozycja mieszanki zapewnia również niższy opór toczenia i mniejsze zużycie paliwa lub adekwatnie większy zasięg podczas jazdy samochodem elektrycznym.

## Solidnie przetestowana

All Season SF2, najmłodsze dziecko z rodziny Cinturato, to rozwiązanie dedykowane kierowcom poruszającym się głównie w miastach. Profil, struktura i wzór bieżnika przyczyniają się do poprawy parametrów jazdy dzięki uzyskaniu równomiernej i dużej powierzchni styku opony z nawierzchnią. Pozwala ona także poprawić trwałość opony, która jest nawet o 50% wyższa niż w przypadku poprzedniczki. Na ten imponujący wynik wpływ miały także nowe komponenty mieszanki oraz punktowa poprawa sztywności bloków bieżnika.

Adaptacyjny bieżnik ma także niższe opory toczenia niż w przypadku konkurenek, na co wskazują testy Dekry. Niski opór toczenia to także dobre parametry środowiskowe oraz możliwość uzyskania w tej kategorii klasy „B” na dominującej większości etykiet rozmiarówki.

Testy porównawcze z kluczowymi konkurentami, przeprowadzone przez organizację Dekra, pokazały, że All Season SF2 jest najcichszą oponą w swojej klasie. Co ważne, opona ta jest również dostępna z technologiami Pirelli Seal Inside i Run Flat – obie umożliwiają kierowcom kontynuowanie jazdy nawet po przebiciu opony. Kolejna jest technologia Elect, czyli specjalnie zaprojektowany wariant przeznaczony wyłącznie do pojazdów elektrycznych i hybrydowych typu plug-in.

– To opona bezpieczna, sprawdzona przez dwa niezależne ośrodki badawcze – podsumowywał trzeci z ekspertów Pirelli podczas wirtualnej prezentacji, Aldo Nicotera. Oponę testowała wspomniana już Dekra oraz TÜV SÜD, który niedawno przyznał nowemu Cinturato „Znak osiągow”.



Oponę zaprezentowano podczas wirtualnej konferencji Pirelli, poświęconej bezpiecznej mobilności

# Współpraca dała efekt

Nowa technologia produkcji  
opon Bridgestone

opracował: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Bridgestone**

**Niższe zużycie paliwa i wyższy przebieg opony** – to dwie główne zalety nowej technologii produkcji opon, o której poinformował w ostatnich tygodniach Bridgestone. Czym jest i jak działa Techsyn?

Chemicznie zoptymalizowany kauczuk syntetyczny i odpowiednio dostosowana krzemionka, współdziałające na poziomie molekularnym – tyle wiemy w teorii, bo oczywiście nie wszystkie aspekty techniczne trafiły do przestrzeni publicznej. Dużo więcej na wirtualnej konferencji prasowej poświęcono efektom, jakie ma dać ta tajemnicza technologia. Do 30% lepsza odporność na zużycie opony i zmniejszone



Nową technologię produkcji opon poznaliśmy podczas wirtualnej konferencji, w której wzięli udział przedstawiciele wszystkich firm zaangażowanych w projekt



opory toczenia nawet o 6% – wszystko to w porównaniu z konwencjonalnymi letnimi produktami Bridgestone EMIA. Co ważne, przy podniesieniu wyników wspomnianych parametrów nie ucierpiały pozostałe, co ma się przekładać na rzadszą wymianę opon i mniejsze zużycie surowców w perspektywie długoterminowej. Czyli to, co dla każdego producenta jest dziś kluczowe – ekonomia i ekologia.

Materiały wchodzące w skład Techsyn zostały opracowane równoległe przez trzy firmy. Efekty dała współpraca trwająca zaledwie dwa lata. Do Bridgestone w pracach nad Techsyn dołączyły firmy Arlanxeo, producent kauczuku syntetycznego, oraz Solvay, jedna z czołowych firm naukowych i światowy lider w produkcji krzemionki wysokodispersyjnej.

– Łącząc umiejętności i kreatywność trzech światowych firm, udało nam się opracować przełomową technologię, która oferuje nowe sposoby rozwiązywania problemów charakterystycznych dla branży oponiarskiej – mówi dyrektor Arlanxeo, Donald Chen.

Bridgestone podaje, że wysoka odporność na zużycie opony w tej technologii może zostać przekształcona w większą przyczepność na mokrej nawierzchni. – Ta wszechstronność nowej technologii jest możliwa dzięki unikalnym rozwiązaniom Solvaya w produkcji krzemionki, doświadczeniu Arlanxeo

w opracowywaniu nowych polimerów oraz innowacyjnej technologii mieszanek gumowych Bridgestone – podaje w oficjalnych komunikatach producent ogumienia. Co ważne, Techsyn może być stosowany w połączeniu z innymi technologiami opon Bridgestone. Na przykład w połączeniu z technologią Enliten możliwe jest obniżenie wagi opony przy jednoczesnym zachowaniu jej osiągow.

– W Bridgestone wierzymy, że przełomowe innowacje i przyszłość mobilności w transporcie nie mogą być osiągnięte bez współpracy. Partnerstwo, w którym Techsyn ma swoje korzenie, stało się jednym z najbardziej wyjątkowych, w jakie kiedykolwiek byliśmy zaangażowani – komentuje Laurent Dartoux, dyrektor zarządzający Bridgestone EMIA.

– Aby chronić naszą jedyną planetę, musimy współpracować i współtworzyć rozwiązania, które pozwolą nam zaprojektować czystsza mobilność jutra. Jestem dumny ze wszystkich zespołów, które przyczyniły się do realizacji tego projektu, a w szczególności z szybkości, z jaką wprowadziły tę innowację w życie – dodaje dr Ilham Kadri, dyrektor firmy Solvay.

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](http://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**

# Niemiecka **tradycja** i **jakość** od 120 lat

opracował: **Krzysztof Dulny** / materiały: **Goodyear Polska Sp. z o.o.**

**Dokładnie 120 lat minęło w ubiegłym roku od momentu powstania Zakładów Gumowych Fulda (Gummi Werke Fulda). Specjalizująca się początkowo w ogumieniu do wózków dziecięcych i powozów konnych firma szybko przebrnęła się na producenta opon samochodowych, motocyklowych i rowerowych, które wkrótce stały się jej głównym przedmiotem działalności. Obecnie Fulda jest jedną z najważniejszych niemieckich marek oponiarskich, a jej produkty od lat cieszą się popularnością w całej Europie.**

W latach 1907–1909 Fulda produkowała pełne opony gumowe do pojazdów ciężarowych i autobusów w dziesięciu rozmiarach, eksportując je do zagranicznych przedsiębiorstw autobusowych w Londynie i Mediolanie. Pierwszą pełną oponę z gumy syntetycznej (Buna) Fulda opracowała w roku 1914 r., co zbiegło się w czasie z przestawieniem produkcji dla samochodów ciężarowych z opon pełnych na bardziej elastyczne – zapewniło to wyrobom firmy ponadprzeciętną żywotność i uznanie na rynku. Już w roku 1915 do masowej produkcji weszła opona ciężarowa Fulda Sembusto ze sprężynami w obręczy dla dodatkowej amortyzacji, która uchodzi za pierwszą nowoczesną oponę tego producenta.

Innowacje do dziś pozostają ważnym elementem tożsamości Fuldy. Opony do samochodów osobowych i ciężarowych z opasaniem tekstylnym, których produkcja ruszyła w 1961 r., czy wprowadzone na rynek sześć lat później ogumienie z opasaniem stalowym do pojazdów ciężarowych i autobusów to tylko dwa przykłady z brzegu. O innych, tych najnowszych, piszemy poniżej.

## **Idealnie zbilansowane**

Niemiecka marka nieustannie wprowadza innowacje, czego świadectwem kolejne wprowadzane na rynek nowości – jak choćby opony EcoControl HP2 i EcoControl SUV, za sprawą których Fuldzie udało się uzyskać równowagę między osiąganymi, efektywnością paliwową i przebiegiem. Pierwsza z wymienionych opon wyróżnia się nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi w zakresie bieżnika i konstrukcji, druga – dzięki nowej, lekkiej konstrukcji – oferuje jeszcze lepszy komfort jazdy.

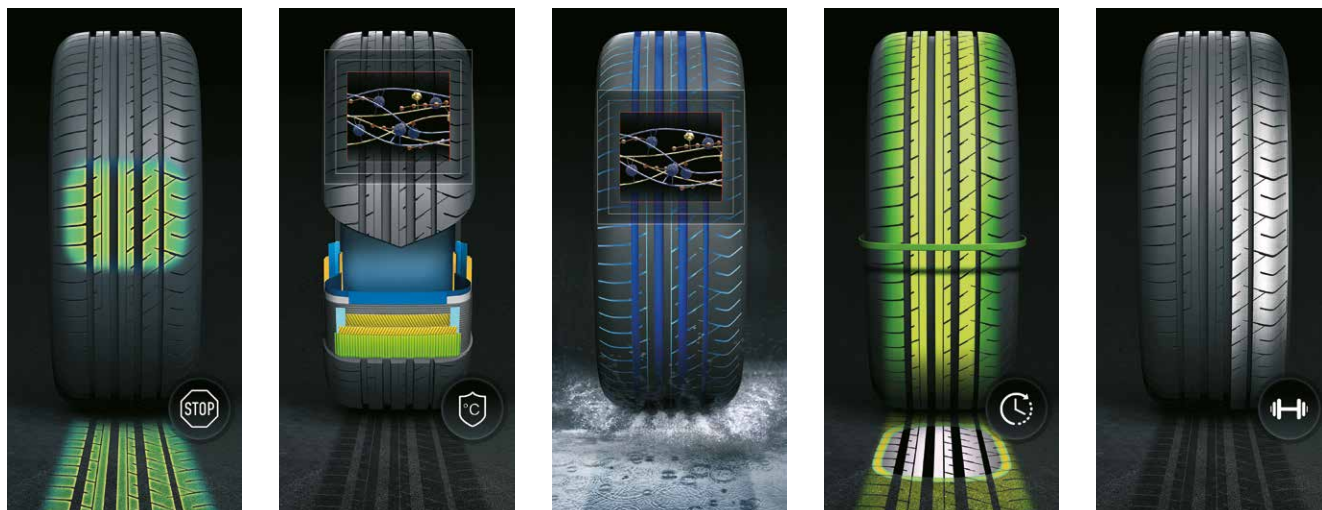
Nowa EcoControl HP2 daje większą precyzję kierowania i kontrolę zarówno na mokrej, jak i suchej nawierzchni. Zoptymalizowany kontur bieżnika



Fulda EcoControl SUV



Fulda EcoControl HP2



W SportControl 2 zastosowano szereg technologii, które pozytywnie wpływają na zachowanie opony na drodze

i nowa konstrukcja opony sprawiają, że formuje się kwadratowy odcisk, przez co opona osiąga większą powierzchnię styku. Skrócić drogę hamowania na mokrej nawierzchni pozwala zastosowanie ulepszonej mieszanki gumowej z dodatkiem krzemionki. Poprawia ona też kontakt ogumienia z podłożem, zwiększając pewność prowadzenia pojazdu w zakrętach. Wyższa głębokość bieżnika – zwiększona dzięki wysokości żeber – wydłuża żywotność opony. Z kolei zoptymalizowana konstrukcja i mieszanka bieżnika działają synergicznie, aby ograniczyć straty energii, tym samym zwiększając oszczędność paliwa.

Dostępna w 24 rozmiarach opona przeznaczona jest do każdego stylu jazdy i docenia ją zarówno kierowcy z bardziej umiarkowanym podejściem, jak i lubiący dynamiczniejszą jazdę.

### Uwolnij moc swojego SUV-a

Jazda SUV-em może być jeszcze płynniejsza i przyjemniejsza dzięki EcoControl SUV. Opona wyróżnia się lżejszą konstrukcją, która wpływa na niższe opory toczenia, a w konsekwencji lepszą efektywność paliwową. Nowe ogumienie oferuje też lepszą przyczepność – to zasługa adhezyjnej mieszanki krzemionkowej, która znacznie poprawia hamowanie i prowadzenie. Dodatkowo ulepszona konstrukcja w połączeniu z trwałą mieszanką bieżnika zwiększa powierzchnię styku opony z podłożem, tym samym poprawiając przebiegi.

Opona dostępna jest w 15 rozmiarach, w tym 14 nowych.

### Najwyższe osiągi

Jeszcze lepsze osiągi na mokrych i suchych nawierzchniach\* zapewnia letnia SportControl 2. To opona klasy UHP, ale oferująca znakomity stosunek ceny do jakości. Swoje właściwości zawdzięcza

zaawansowanym rozwiązaniom, jak choćby wzór bieżnika, który optymalizuje powierzchnię kontaktu opony z drogą i równomiernie rozprowadza ciśnienie w ogumieniu – to dzięki niemu udało się inżynierom Fuldy osiągnąć krótki dystans hamowania na suchej nawierzchni. Z kolei dzięki zredukowanej podatności na odkształcenia, osiągniętej poprzez zastosowanie szerokiej i sztywnej części barkowej, opona zapewnia większą precyzję kierowania, umożliwiając osiągnięcie wysokich osiągnięć na suchej nawierzchni.

Szybkie usuwanie wody, a co za tym idzie – trakcję na mokrej nawierzchni – zapewniają liczne rowki AquaFlow. Mieszanka gumowa na bazie krzemionki poprawia panowanie nad pojazdem na tego rodzaju powierzchni. Potwierdzeniem doskonałej przyczepności są oceny na europejskiej etykiecie opon – ponad 75% rozmiarów ma w tym zakresie najwyższą kategorię A.

Dodajmy, że opona wyróżnia się zoptymalizowaną powierzchnią kontaktu z nawierzchnią i równomiernym zużyciem bieżnika, a obniżona waga oraz zastosowanie nowej mieszanki gumowej zapewniają mniejsze straty energii, co z kolei przekłada się na mniejsze opory toczenia, a tym samym – niższe zużycie paliwa\*.

SportControl 2 dostępna jest w 43 rozmiarach.



Fulda SportControl 2

\*W porównaniu z poprzednim modelem

# Suwy, vany, ciężarówki

## Falken rozszerza ofertę

opracował: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Falken Tyre**

**Tegoroczna wiosna to czas wielu nowości w ofercie Falken Tyre. Ten wywodzący się z Japonii producent, który ma dziś już kilkanaście zakładów produkcyjnych na całym świecie, odgrywa na europejskim rynku coraz większą rolę.**

Nowości w ofercie Falken to opony letnie i całoroczne do samochodów osobowych, suwów, vanów i pojazdów ciężarowych. Wśród nich jest dziesięć nowych wariantów Falken Azenis FK510, a kolejne dwa są w trakcie opracowywania. Ta opona z bardzo cichym bieżnikiem ma zapewniać doskonałe prowadzenie na mokrej i suchej nawierzchni i jest teraz dostępna w rozmiarach od 205/50ZR17 93Y XL do 255/35ZR 18 (94Y) XL. Wiosną tego roku do oferty dołączy również wariant Azenis FK510SUV o parametrach 215/50R 18 92W.

Falken rozszerza też ofertę opony całorocznej Falken Euroall Season AS210 o 22 nowe warianty. Uniwersalna opona na każdą pogodę, także zimową aurę, oznaczona symbolem płatka śniegu (3PMSF) będzie dostępna w znacznie szerszej gamie. Wszystkie nowe

produkty będą oznaczone symbolem „XL”, oznaczającym wysokie obciążenia, i będą obejmować produkty o parametrach od 175/65 R 15 88H XL do 255/45 R 20 105V XL. W ofercie są już cztery kolejne warianty tego uniwersalnego produktu.

Wprowadzając 17 nowych wariantów, Falken znacznie rozszerza również ofertę opony z mocnym bieżnikiem Wildpeak A/T AT3WA, przeznaczonej do samochodów typu SUV i 4x4. Ten model opony całorocznej jest również oznaczony symbolem płatka śniegu (3PMSF). Najnowsza wersja 255/55 R 20 110H XL wchodzi do produkcji w marcu tego roku.

Wraz z oponami, które znajdą się w sprzedaży od marca, dostępnych jest 40 wariantów opon Wildpeak A/T AT3WA, przeznaczonych na wszystkie drogi we wszystkich warunkach pogodowych przez cały rok. Opony mają szerokość od 195 do 275 milimetrów, przekrój od 85 do 55 procent i średnicę od 15 do 20 cali.

Ponadto Falken rozszerza ofertę opon do vanów. Od wiosny dostępne będą cztery nowe warianty bieżnika letniego Linam VAN01. Rozmiar 235/65 R 16 C wytrzymałej opony letniej do lekkich samochodów dostawczych został wzmocniony i ma teraz wyższy indeks nośności (121/119R). Inne dodatkowe warianty opony LINAM VAN01 to: 225/60 R16 C 105/103 T, 235/60 R 17 C 117/115 S oraz 225/55 R 17 C 109/107 H. Kolejną nowością to siedem nowych wariantów opony Euroall Season Van11, która jest oponą całoroczną, również z homologacją zimową: 185/75 R 16 C 104/102 R, 195/70 R 15 C 104/102 S, 215/70 R 15 C 109/107S, 225/70 R 15 C 112/110 R, 225/60 R 16 C 105/103 T, 235/65R16C 121/119R i 225/75R16C 121/120R.

Marzec tego roku to także czas planowanego rozpoczęcia produkcji wielu nowych wariantów opon do pojazdów ciężarowych. W produkcji seryjnej znajduje się już opona Falken BI856 o parametrach 295/60 R22.5 150/147 L na oś napędową o wysokiej trójtraktacji, przeznaczona do zastosowań lokalnych i ponadregionalnych. W produkcji są również dwa supersingle oznaczone symbolem płatka śniegu o nazwie GI378.



Opona Wildpeak A/T AT3WA dostępna jest w aż 40 wariantach od 15 do 20 cali



Falken Azenis FK510 to opona z bardzo cichym bieżnikiem do aut typu SUV

Opona na oś kierowaną i oś przyczepy, która sprawdziła się na placach budowy i w ruchu lokalnym, jest teraz dostępna również w wariantach 425/65 R 22.5 165 K i 445/65 R 22.5 169 K. Rozpoczęcie produkcji opon 385/65 R 22.5 o podwyższonym indeksie nośności 164 K planowane jest na kwiecień. Opona GI388 w wariantach 13R 22.5 156/150K (154/150L), która jest idealna do pojazdów budowlanych z napędem na wszystkie koła, pojawi się latem. Opona Falken GI368 w wariantach 385/65 R 22.5, jak deklaruje producent, jest idealna do zastosowań przy dużych obciążeniach powodujących silne zużycie na osiach kierowanych i osiach przyczep. Od teraz może również przyjąć większe obciążenie dzięki indeksowi 164 (indeks prędkości K).

Firma Falken opracowała również nowe warianty, jak podkreśla producent, trwałego i wydajnego bieżnika RI128. Z myślą o transporcie regionalnym do oferty dodano opony o parametrach 245/70 R 17.5 143/141J, 285/70 R 19.5 150/148J i 275/70 R 22.5 152/148J. Opona 245/70 R 19.5 jest dostępna z podwyższonym indeksem nośności (141/140 J). Opona 385/65 R 22.5 została podobnie zmodernizowana i jej indeks nośności wynosi teraz 164 K (158 L). Falken oferuje również trzy nowe warianty modelu RI151,



Falken BI856 to opona dostępna w parametrach 295/60 R22.5 150/147 L na oś napędową o wysokiej trakcji, przeznaczona do zastosowań lokalnych i ponadregionalnych



Euroall Season Van11 ma 7 nowych wariantów

opony na oś kierowaną i przyczepę do zastosowań lokalnych. Tutaj ofertę uzupełniają: 215/75R17.5 128/126M, 265/70 R 17.5 140/138 M, 255/70 R 22.5 140/137 M i 295/60 22.5 150/147 L. Co więcej, indeks nośności opony 385/65 R 22.5 wzrasta w przypadku tego bieżnika do 164 K.

REKLAMA

WYPOSAŻENIE WARSZTATOWE  
www.stix.pl



STIX  
Tool

PNEUPRO

STT-17



OŚWIETLENIE  
STANOWISKA

TACKA  
NARZĘDZIOWA

6-8 BAR  
CIŚNIENIE ROBOCZE

11"-24"

SREDNICA OSADZENIA  
OPONY NA FELDZE

145-275 mm  
SZEROKOŚĆ OPONY



MAX 1700 Nm

8500 RPM

TWIN  
HAMMER

REGULOWANY  
MOMENT  
OBROTOWY

Pneumatyczne klucze STT

- STT-15 1/2" 1500 Nm
- STT-17 1/2" 1700 Nm
- STT-22 3/4" 2200 Nm

NOWOŚĆ!

**PNEUPRO**  
Pneumatyczny rozpierak do opon

**STT-17**  
Pneumatyczny klucz udarowy

Felgeo.pl Sp. z o.o. Sp. k. • 66-470 Kostrzyn nad Odrą • ul. Wyszyńskiego 34b • 95-752-19-90 • stix@felgeo.pl • f @stixautomotive

# Nowy standard rezerwacji usług

tekst: **Andrzej Skowron** / zdjęcia: **PSO**

**Nasze życie coraz bardziej się digitalizuje i nie jest to tylko hasło.** Wskutek dotykających cały świat obustrzeń związanych z pandemią w ostatnim roku ten proces uległ ogromnemu przyspieszeniu. Duża część społeczeństwa nie tylko uczy się i pracuje w domu, ale już większość zakupów robi online. Internet nie służy już tylko do poszukiwania informacji czy rozrywki, ale również jest miejscem, w którym zamawiane i realizowane są usługi i towary, bo w zasadzie każdy produkt dostępny jest już w sieci.

W branży oponiarskiej również mamy do czynienia z ogromnym wzrostem popularności sklepów internetowych. Udział sprzedaży online w całkowitej sprzedaży opon na rynku polskim szacowany jest na poziomie ok. 40%. Jednak sama usługa wymiany, montażu i wyważenia opon musi się odbyć w wyspecjalizowanym warsztacie i tutaj dostrzeżliśmy szansę zaistnienia na rynku z naszym nowym projektem – wymianaopon.pl.

Dzięki tej aplikacji potencjalny klient może znaleźć odpowiedni warsztat, umówić się o dogodnej dla niego porze na wykonanie usługi, wybierając sobie dzień i godzinę, z góry znając już poziom cenowy poszukiwanych usług. I wszystko to online, za pomocą kilku kliknięć. Jest to niesamowita oszczędność czasu dla klientów, ponieważ warsztat można wyszukać, używając aż 4 różnych kategorii – terminu, lokalizacji, ceny i opinii. W sezonach wymian można w ten sposób uniknąć stania w kolejkach i związanego z tym niepotrzebnego stresu. Klienci dostają przypomnienie o wybranej usłudze drogą mailową oraz SMS-em, a w przypadku niemożności przyjazdu w określonej godzinie mogą spokojnie zmienić termin wizyty lub z niej zrezygnować.

Warsztat, dołączając do wymianaopon.pl, otrzymuje nowoczesne narzędzie do zarządzania warsztatem i obsługą klientów.

Najważniejszy jest oczywiście terminarz z czytelnym rozbićciem na miesiące, tygodnie, dni, z dogodnym podziałem na godziny i stanowiska pracy. Przy każdej umówionej wizycie warsztat ma wgląd w dane klienta i rodzaj usługi, jaką wybrał. Szybko może tworzyć nowe rezerwacje i weryfikować te, które już są.

Serwis otrzymuje także narzędzie do obsługi depozytów – docelowo z możliwością migracji z innych systemów do terminarza. Może szybko wprowadzić nowy depozyt po wymianie, a później wygodnie nim zarządzać.





*Rezerwacja usług online to obecnie standard. Każdy z nas korzysta już z kalendarza online, rezerwując wizytę u lekarza, fryzjera czy kosmetyczki.*

Dzięki aplikacji wymianaopon.pl warsztat zyskuje opcje automatycznej komunikacji z klientem, np. potwierdzanie i przypominanie o terminie wizyty w serwisie czy ocena wykonania usługi. W każdym momencie może umieścić na swojej stronie internetowej system rezerwacji w postaci prostego widgetu. A jeśli nie ma własnej strony, wizytówkę swojego warsztatu w naszej aplikacji może traktować jak swoją stronę i w postaci linku przesyłać klientom lub umieszczać w mediach społecznościowych.

By usprawnić obsługę klientów, warsztat może drukować rezerwacje na dany dzień dla poszczególnych stanowisk. Na bieżąco widzi także obłożenie stanowisk, dzięki czemu może organizować pracę serwisu tak, by każdy klient został obsłużony.

Poza narzędziami wspierającymi pracę wymianaopon.pl daje możliwość promowania warsztatu i pozyskiwania nowych klientów. A najprostszą metodą pozyskania nowego klienta są opinie, które wystawią zadowoleni klienci, sprawiając, że serwis będzie wyróżniał się na tle innych. Inną metodą pozyskania

klientów jest promocja na wymianaopon.pl, dzięki której warsztat będzie się wyróżniał w wynikach wyszukiwania.

Obsługa aplikacji jest prosta i intuicyjna, a dodatkowo warsztat zawsze może liczyć na pomoc we wdrożeniu czy darmowych szkoleniach online dla siebie lub swoich pracowników. Aktualne terminy szkoleń dostępne są na: [wymianaopon.pl/szkolenia](http://wymianaopon.pl/szkolenia).

Wymianaopon.pl otrzymała już szereg pochlebnych opinii – można się z nimi zapoznać na [wymianaopon.pl/strefa\\_serwisow](http://wymianaopon.pl/strefa_serwisow).

Rezerwacja usług online to obecnie standard. Każdy z nas korzysta już z kalendarza online, rezerwując wizytę u lekarza, fryzjera czy kosmetyczki. Ceniemy sobie przypomnienia o zbliżającym się terminie, gdyż nie musimy już pamiętać o tysiącach rzeczy, które zaprzątają naszą głowę. A gdy wypadnie nam coś pilnego, w każdym momencie możemy anulować lub zmienić termin na dogodniejszy, dlatego też ten standard wprowadzamy w sferę oponiarską, by klient czuł się komfortowo.

REKLAMA

**Czas na zmianę,  
która przełoży się  
na Twoją pracę**

Prowadź zapisy na wymianę opon online i zyskaj nowych klientów!

**wymianaopon.pl**

**Testuj przez miesiąc!**

# ROZPOZNAWALNOŚĆ ZDECYDOWANIE WZROSŁA

rozmowa: **Mirosław Giecwicz**

zdjęcia: **Piotr Łukaszewicz**

**Z Piotrem Łukaszewiczem,**  
Country Sales & Marketing Managerem  
Poland & Baltic states Nexen Tire,  
rozmawia red. Mirosław Giecwicz

**Nexen Tire jako brand jest coraz mocniejszy zarówno w Polsce, jak i na świecie. Producenci pojazdów wybierają go na pierwsze wyposażenie, co jest jedną z najlepszych rekomendacji dla koreańskiego producenta. Czy możesz powiedzieć coś więcej na ten temat?**

Tak, to prawda. Nexen coraz częściej wybierany jest na pierwsze wyposażenie – to bardzo istotny czynnik dla rozwoju firmy. Posiadanie szerokiego portfela klientów OE wspiera budowanie świadomości marki Nexen na rynku, zapewnia stałe wolumeny sprzedażowe, ale też wymaga intensywnej pracy inżynierskiej, aby sprostać wymaganiom producentów samochodów. A to wszystko jest niezbędne do dynamicznego rozwoju marki Nexen.

Bardzo duża liczba modeli nowych aut marek Hyundai i Kia wyjeżdża z fabryki na oponach Nexen. Ale nie ograniczamy się tylko do marek pochodzenia koreańskiego. W gronie klientów możemy znaleźć takie marki europejskie jak Renault, Dacia czy Fiat. Z kolei na rynku amerykańskim na oponach Nexen

opuszczają swoje fabryki auta marek Jeep, Chrysler, RAM czy Dodge (ten ostatni montuje nasze opony w swoim kultowym Challengerze). Warto wspomnieć także o kwitnącej współpracy z grupą Volkswagena. Nasze opony obecne są w pojazdach marek Škoda, Seat i Volkswagen (niedawno rozpoczął się montaż dwóch modeli Nexen do nowego Golfa). Wielkim sukcesem było przekonanie marki Porsche do rozpoczęcia współpracy, która zaowocowała pierwszym wyposażeniem na modelach Cayenne i Macan (Nexen N'Fera RU1). Natomiast ostatnim projektem, który niedawno komunikowaliśmy, jest wybór trzech modeli opon Nexen do nowego Audi A3. Wciąż trwa praca nad kolejnymi modelami aut i wkrótce będziemy informować o poszerzeniu grona naszych klientów.

**Przed chwilą skorzystałem z wyszukiwarki Opono.pl i Nexen ukazał mi się w kategorii „klasa ekonomiczna”, podczas gdy mamy jeszcze dwie klasy wyższe: średnią i premium. Nie do końca mnie to przekonuje, że producenci pojazdów, o których wspominasz, świadomie wybierają na pierwsze wyposażenie markę ekonomiczną. Dodajmy, że w tej samej wyszukiwarce i w tej samej kategorii razem z Nexenem są takie marki jak Zee-tex, Kormoran czy Imperial. Jak to jest obecnie z postrzeganiem marki Nexen na rynku polskim?**

Temat pozycjonowania marek w poszczególnych segmentach jest dosyć skomplikowany i dla wielu marek nie jest oczywisty. Należy na niego patrzeć przez pryzmat jakości produktów, ceny, świadomości marki, ak-





## OFFICIAL PARTNER OF MANCHESTER CITY FOOTBALL CLUB



**Piotr Łukaszewicz**, Country Sales & Marketing Manager Poland & Baltic states Nexen Tire

tywności marketingowej. Nexen dostarcza produkty najwyższej jakości, wyprodukowane z wykorzystaniem zaawansowanych technologii oraz know-how. Przekłada się to na przykład na wyniki testów opon, w których wielokrotnie konkurujemy na równi z produktami segmentu premium. Zwiększona od kilku lat aktywność marketingowa oraz szeroka obecność na pierwszym montażu lokuje markę Nexen jako silnego gracza w segmencie medium. I właśnie w segmencie środka na razie dobrze się czujemy. Nexen dostarcza klientom bardzo dobre „value for money”, czyli wysoką jakość w rozsądnej cenie.

Wracając do pytania – pracujemy nad zmianą pozycjonowania w wyszukiwarce Oponeo.pl (która wynika m.in. z bardzo korzystnego parametru cenowego naszych produktów) i mam nadzieję, że wkrótce zajmiemy tam bardziej „dopasowaną” pozycję. Pozostali dystrybutorzy na polskim rynku w większości prezentują Nexena jako markę medium. Najbardziej cieszy mnie fakt, że wśród użytkowników ostatecznych (kierowców) świadomość marki Nexen i jej rozpoznawalność zdecydowanie wzrosła w ciągu ostatnich kilku lat.

### **Wspominałeś wcześniej, że Porsche wyposaża swojego luksusowego Macana w opony Nexen N’Fera RU1. Jak to jest? „Klasa ekonomiczna” w luksusie? Coś mi tu nie pasuje...**

W przypadku Porsche proces wprowadzenia nowej marki na pierwsze wyposażenie naprawdę nie jest łatwy. Trzeba spełnić wyśrubowane oczekiwania,



dostosować produkt do charakteru pojazdu, a przed uzyskaniem ostatecznej akceptacji opony są wielokrotnie testowane. Fabryka produkująca ogumienie podlega audytowi przez producenta aut. Finalnie Porsche montuje ogumienie marki Nexen do dwóch swoich modeli. Świadczy to tylko i wyłącznie o jakości naszych produktów, które zyskały zaufanie w oczach managerów oraz inżynierów tego niemieckiego producenta aut premium. Jak wspomniałem wcześniej, Nexen to mocny gracz w segmencie medium. Tak więc – wszystko pasuje.

**Z czego wynika rosnąca popularność marki Nexen wśród producentów pojazdów? Jakie argumenty przeważają?**

Jakość. To główny argument, który przekonuje producentów aut. Kolejny to bardzo szeroka gama produktowa z modelami o różnicowanej charakterystyce. Najtrudniej jest zawsze na początku – przekonanie pierwszego, a następnie kolejnego odbiorcy. W tej chwili, gdy możemy pochwalić się szeroką paletą modeli pojazdów, w których Nexen występuje na pierwszym montażu, poszerzanie grona zadowolonych klientów z sektora OE jest zdecydowanie łatwiejsze. Tym bardziej że zwiększa się grono producentów z segmentu premium. Jak wspomniałem, pracujemy już z Porsche oraz Audi, co ułatwia nam rozpoczęcie współpracy z innymi producentami samochodów najwyższej klasy światowej. Dodatkowo doskonała lokalizacja fabryki w Czechach, od której w promieniu 400 km zlokalizowanych jest trzydzieści fabryk motoryzacyjnych, jest absolutnym atutem. Szybkość i elastyczność dostaw to dla producentów aut niepodważalny argument.

**Czy ostatnio wydarzyło się coś ciekawego w Nexen Tire, o czym warto poinformować naszych czytelników?**

Ostatnią nowinką jest rozpoczęcie przez naszą nowoczesną fabrykę w Žatec w Czechach dostaw na OE. Pierwszy model, do którego opony marki Nexen będą dostarczane na oryginalny montaż, to Hyundai Tucson. Jest to milowy krok w życiu tego zakładu. Spodziewam się, iż wkrótce kolejne modele aut będą wyposażane w opony „Made in Czech Republic”. Wzrost zainteresowania produktami z naszej najnowszej fabryki wymusił podjęcie decyzji o jej rozbudowie. Inwestycja powinna się rozpocząć najpóźniej w roku 2022, po jej zakończeniu zdolność produkcyjna wyniesie 11 milionów sztuk opon rocznie.

**Jest nowy rok, zatem pewnie będą i nowości. Czy zdradzisz, jakie premiery zostały przez Was przygotowane na nadchodzące miesiące?**

W Nexen Tire praca nad nowościami trwa „na okrągło”. Nasze hasło „Myślimy o oponach 24/7. Abyś Ty nie musiał” to rzeczywistość, a nie tylko slogan. Jesienią wprowadziliśmy na rynek nową oponę wielosezonową do pojazdów dostawczych – N’blue 4Season Van. Opona od razu okazała się hitem sprzedażowym. Na nadchodzący sezon letni proponujemy nowość do segmentu SUV – N’Fera Sport SUV. To nowoczesna opona o sportowej charakterystyce. Prace nad kolejnymi modelami trwają i będziemy je mogli ogłosić w najbliższych miesiącach.

**Dziękuję za rozmowę.**





Myślimy  
o oponach 24/7  
Abyś TY nie musiał

**N FERA** Sport



**NEXEN** NEXEN TIRE

NEXEN TIRE EUROPE s.r.o.  
Bucharova 1314/8, 158 00 Praha 13, Czech Republic  
E-mail [piotr.lukaszewicz@nexentire.com](mailto:piotr.lukaszewicz@nexentire.com) [www.nexentire.com/pl](http://www.nexentire.com/pl)



# INNOWACJE Z KOREI

opracował: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Kumho Tyre**



**Pierwsza na świecie 32-calowa opona UHP,** pierwsza na świecie opona o profilu 15 oraz czerwone, niebieskie i żółte opony dymne do zawodów driftowych. Co łączy te innowacyjne produkty? Wszystkie powstały w Kumho Tyre. To koreański producent ogumienia, który może się pochwalić także tym, że jest jednym z pierwszych na rynku, którzy opracowali oponę run flat na rynek części zamiennych oraz był pierwszym koreańskim producentem opon, który wyposażył Mercedesa-Benza klasy A w opony z certyfikatem UE (185/65 R15 88H Solus KH15 MO) w 2007 r.

Kumho Ecsta PS71 to jeden z flagowych produktów Kumho Tyre. Na takich oponach w rozmiarze 205/60 R16 92V wyposażona jest fabrycznie najnowsza Škoda Octavia



Nowa Škoda Octavia oraz nowe Audi Q5 wyjeżdżają z salonów na oponach Kumho Tyre

## Zaczęło się od niezadowolenia

Wszystko zaczęło się od południowokoreańskiej firmy transportowej Kwangju Buslines, która była bardzo niezadowolona z opon wykorzystywanych w taksówkach i autobusach. Właściciel firmy założył więc własny zakład produkcji opon. Dziś Kumho Tyre to 8 zakładów produkcyjnych w Korei, Wietnamie, Chinach i USA. Kumho posiada również centra badawczo-rozwojowe w Korei, Europie, Chinach i Ameryce Północnej.

Asortyment Kumho obejmuje wszystkie rodzaje opon, od sportowych, UHP, poprzez opony do aut osobowych na lato i zimę, opony całoroczne i do samochodów dostawczych. Kumho oferuje też specjalną oponę do pojazdów elektrycznych o nazwie Wattrun VS31.

## Nowości na rynku

Jedną z najciekawszych w ofercie tego producenta jest Solus 4S HA32. To opona całoroczna wysokich osiągnięć przeznaczona na rynek europejski. Zaprojektowana specjalnie z myślą o klimacie i warunkach drogowych w Europie, ma oferować stabilne i doskonałe osiągi nie tylko na mokrych i suchych nawierzchniach, ale także na ośnieżonych drogach. Nowa mieszanka i zryzgowaty wzór w kształcie litery V mają zwiększać przyczepność i wydajność na mokrej nawierzchni, poprawiając skuteczność hamowania o ponad 15% w porównaniu z poprzednimi modelami i przyczyniając się do uzyskania klasy B przyczepności na mokrej nawierzchni w ramach unijnego systemu etykietowania opon. Optymalna rzeźba bieżnika z trójwymiarowymi 3D sa-

moblokującymi lamelami zapewnia doskonale hamowanie i znakomite prowadzenie w każdej porze roku. Opona Solus 4S HA32 jest dostępna w wersji europejskiej w 42 wariantach o rozmiarach od 14 do 18 cali.

Producent regularnie chwali się nagrodami. Wzory bieżników wielu opon UHP, takich jak Ecsta PS91, Ecsta PS71 i SUV Crugen HP71 czy wspomniana całoroczna Solus 4S HA32, zostały wyróżnione nagrodą Design Awards. Prestiżowa, międzynarodowa nagroda iF-Design Award, a także Red Dot Design Award i IDEA Design Award należą do trzech najważniejszych wyróżnień w dziedzinie wzornictwa na świecie. Obok samego projektu, nadesłane produkty są sprawdzane pod kątem wielu innych czynników, takich jak materiał, innowacyjność, przyjazność dla środowiska, funkcjonalność, komfort i bezpieczeństwo.

## Pasjonat innowacji

Kumho odgrywa również ważną rolę na rynku opon koncepcyjnych do samochodów przyszłości. Innowacyjna opona terenowa do koncepcyjnego SUV-a Hyundai „Carlino” znajduje się również na liście innowacyjnych opon, podobnie jak niepneumatyczna opona koncepcyjna Kumho „BON Birth on Nature”. Opony niepneumatyczne pojawiają się coraz częściej w branży w ramach studiów koncepcyjnych. Powody są oczywiste – opony tego typu są mało podatne na przebicie i nie ulegają rozerwaniu. Opony niepneumatyczne zapewniają doskonałą stabilność podczas jazdy i nie wymagają obsługi wynikającej z regulacji ciśnienia powietrza w oponie. W przeciwieństwie do konwencjonalnych opon, które po okresie użyt-

kowania ze względu na zużycie bieżnika muszą być zdemontowane, opony te mogą być używane prawie bez przerwy poprzez prostą wymianę bieżnika. Ta technologia bieżnikowania jest przyjazna dla środowiska naturalnego i portfela kierowcy. Oczywiście w porównaniu z oponami pneumatycznymi, opony bez ciśnienia powietrza mają na ogół znacznie niższe osiągi w zakresie trwałości, hałasu, wibracji i oporów toczenia. Jednak jak deklaruje Kumho, dzięki testom i symulacjom dotyczącym kształtu, materiału i sposobu produkcji szprych, opona e-NIMF zapewnia zbliżone osiągi jezdne jak opony pneumatyczne.

### Kubica też jeździł

Kumho jest ważnym graczem w międzynarodowych sportach motorowych, firma była wyłącznym



Kumho Crugen HP91

dostawcą opon dla „Masters of Formula 3” w latach 2002-2016. Kilku znanych kierowców F1 położyło podwaliny pod swoją karierę, rywalizując na oponach wyścigowych slick Kumho. W tej grupie są Lewis Hamilton, Sebastian Vettel, Nico Rosberg, Robert Kubica, Valtteri Bottas.

Firma informuje także o sukcesach na polu współpracy z producentami aut. Wszyscy koreańscy producenci samochodowi są zaopatrywani przez Kumho Tire w oryginalne wyposażenie, m.in. Hyundai, Kia i Ssang-Yong! Także w Europie Kumho Tire zaopatruje firmy Volkswagen, Mercedes-Benz i Renault w opony do takich modeli samochodów jak VW Polo, Mercedes-Benz klasy G oraz Renault Captur. Ostatnie wieści dotyczą Audi Q5, które fabrycznie jest wyposażane w model Kumho Crugen Premium KL33 w rozmiarze 235/55 R19 101H. Kumho Ecsta PS71 w rozmiarze 205/60 R16 92V trafia natomiast na pierwsze wyposażenie do Škody Octavii. Od teraz Škoda Octavia będzie wyposażana w opony Kumho Ecsta PS71 w rozmiarze 205/60 R16 92V. – Wyposażenie czwartej generacji Octavii w nasze opony ma ogromne znaczenie, ponieważ poprzednie jej modele cieszyły się bardzo dużą popularnością, a ostatnia wersja ma być modelem jeszcze bardziej obiecującym na rynku europejskim. Poza tym Kumho jest sponsorem lokalnego klubu piłkarskiego FK Mladá Boleslav, którego głównym partnerem jest Škoda. Mamy nadzieję, że ten mariaż pozwoli nam zbudować jeszcze silniejsze partnerstwo z producentami samochodów – mówi Insoo Kim, senior vice-president w Kumho Tyre. A skoro o sporcie mowa, warto dodać, że Kumho Tyre jest też sponsorem m.in. angielskiego klubu Tottenham Hotspur oraz niemieckiego Bayer 04 Leverkusen. W USA Kumho jest oficjalnym dostawcą opon dla NBA od 2014 roku.

REKLAMA

ŚWIAT  
**opon**  
MAGAZYN BRANŻY  
OPONIARSKIEJ

Twórz wspólnie z nami  
unikalną społeczność  
związaną z przemysłem  
oponiarskim w Polsce!

[www.linkedin.com/company/czasopismo-świat-opon](http://www.linkedin.com/company/czasopismo-świat-opon)

Opony na każde koło

Matador. Marka koncernu Continental.  
[www.oponymatador.pl](http://www.oponymatador.pl)

Zawsze  
właściwe osiągi



### MP47 Hectorra 3

Dla samochodów luksusowych i klasy średniej



Zawsze bezpiecznie  
do celu



# Najlepsze

## pod względem przebiegu

zdjęcia: **Goodyear**

**Największe europejskie stowarzyszenie motoryzacyjne ADAC ogłosiło wyniki intensywnego testu trwałości,** przeprowadzonego z użyciem różnych marek opon w segmencie HP. Opona Goodyear EfficientGrip Performance 2 zajęła w nim pierwsze miejsce, osiągając ponaddwukrotnie dłuższy przebieg niż niektóre konkurencyjne marki.

W teście porównano piętnaście marek opon o wysokich osiągnięciach w najpopularniejszym rozmiarze na wielu europejskich rynkach 205/55R16, powszechnie stosowanym w szerokiej gamie rodzinnych hatchbacków i sedanów. Badanie przeprowadzono z wykorzystaniem najlepiej sprzedającego się samochodu w Europie – Volkswagena Golfa.

Po przetestowaniu opony Goodyear EfficientGrip Performance 2 eksperci ADAC docenili jej szczególnie wysoką odporność na zużycie, krótką drogę hamowania i dobrą sterowność na mokrej nawierzchni. Szczegółowa analiza wyników pokazuje, jak duże były różnice w teście zużycia. Jedna z marek osiągnęła limit zużycia po przejechaniu zaledwie 24 800 km, podczas gdy w identycznych warunkach opona Goodyear EfficientGrip Performance 2 wykazała się wynikiem ponaddwukrotnie lepszym. Aby zilustrować, jak wyraźna jest przewaga trwałości opony Goodyear, wystarczy zauważyć, że trzy konkurencyjne marki z trudem osiągnęły 50% przebiegu opony amerykańskiego producenta.

Wyniki ADAC potwierdzają imponujące ustalenia innych przeprowadzonych niedawno testów przebiegu opony Goodyear EfficientGrip Performance 2. Badania wewnętrzne i niezależny test wykonany przez TÜV SÜD wykazały, że przebieg tej opony

był o około 50% dłuższy niż w przypadku poprzedniego modelu i o 20% dłuższy w porównaniu z oponą Michelin. W tych samych testach opona Goodyear odnotowała także najkrótszą drogę hamowania na mokrej i suchej nawierzchni w porównaniu z czterema testowanymi konkurentami, udowodniając, że zwiększona trwałość nie ma negatywnego wpływu na przyczepność na mokrej nawierzchni i bezpieczeństwo.

Opona EfficientGrip Performance 2 dostępna jest w 45 rozmiarach, na obręcze od 15 do 18 cali. Najlepsze wyniki przebiegu w testach osiąga dzięki zastosowaniu szeregu innowacyjnych rozwiązań, w tym wysokiej elastyczności i sprężystości bieżnika. Przekłada się to na mniejsze zużycie opon, spowodowane trudnymi warunkami drogowymi, bez pogorszenia osiągnięć na mokrej i suchej nawierzchni.



Opona EfficientGrip Performance 2  
dostępna jest w 45 rozmiarach,  
na obręcze od 15 do 18 cali



# Pandemia nie zaszkodziła

Zdrowa, rentowna firma

rozmawiał: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **Deldo**

**Z Maciejem Szargutem, menedżerem sprzedaży na Europę Środkową i Wschodnią w Deldo, rozmawia red. Piotr Łukaszewicz**



**Maciej Szargut**

menedżer sprzedaży na Europę Środkową i Wschodnią,  
Deldo Autobanden N.V.

## **Jak pozycję rynkową Deldo ocenia Pan dziś w Polsce, a jak na świecie?**

Będę nieskromny, ale szczerzy. Deldo Autobanden N.V. to jeden z największych sprzedawców hurtowych opon na świecie. Firma działa w branży nieprzerwanie od 1973 roku, usytuowana jest w Antwerpii w Belgii. Sprzedajemy rocznie 5–7 mln sztuk opon. Jesteśmy liderem sprzedaży opon klasy budżetowej w Europie. Posiadamy w swoim portfolio wiele marek własnych. Magazyny Deldo to łącznie ponad 105 000 metrów kwadratowych (80 000 ma magazyn główny, 25 000 – magazyn buforowy). Mamy też ponad 2 miliony opon na stanach magazynowych. W Polsce, jak i w każdym innym kraju europejskim staramy się skupić naszą uwagę przede wszystkim na kluczowych partnerach długoterminowych związanych z naszymi markami prywatnymi.

## **Jakie są to marki? Które z nich są najpopularniejsze w Polsce?**

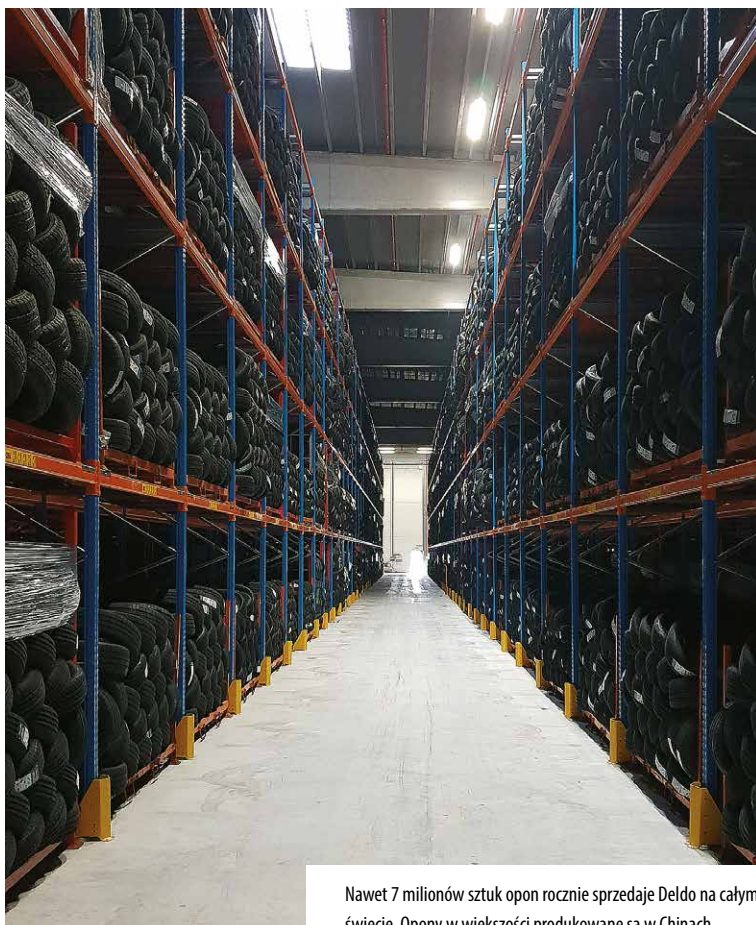
Nasze marki własne to: Atlas, Minerva, Tristar, Imperial, Fortuna, Superia, Duraturn, Wanli. Każda z nich ma w sobie coś unikatowego, specjalnego i charakterystycznego. Na przykład Minerva to najstarsza marka prywatna naszej firmy, stworzona w 1992 roku i produkowana przez nas nieprzerwanie przez 29 lat! Superia – ze względu na nasze partnerstwo z najlep-

szą fabryką opon w Chinach – ma wyjątkowo dobry stosunek jakości do ceny. Imperial to jedna z marek o największym portfolio, jeśli chodzi o rozmiary. Jest wersja zimowa, letnia, wielosezonowa. To również pierwsza marka produkowana w Chinach, która miała w swojej ofercie pełnoprawną oponę wielosezonową (nie tylko spośród naszych marek, ale generalnie wszystkich marek chińskich). Nasza firma w swoich markach prywatnych jako pierwsza na świecie zaprezentowała też oponę typu run flat w segmencie opon produkowanych w Chinach. W naszym kraju największą popularność oraz pochlebne opinie klientów zyskały marki Imperial, Minerva oraz Tristar.

**DELDO**  
the global tyre expert

## Co jest dziś największym wyzwaniem dla dystrybutora ogumienia w Polsce i innych krajach europejskich? Jakie zagrożenia i wyzwania Pan widzi?

W dłuższej perspektywie zagrożenie, jakie mnie osobiście trapi, to coraz mniejsze przebiegi roczne prywatnych aut osobowych. Myślę, że to właśnie one będą największym wyzwaniem dla wszystkich graczy na rynku opon. Według prognoz, samochód jako środek transportu już teraz traci na popularności, więc w ciągu najbliższych 5–10–15 lat liczba kilometrów pokonywanych przez samochody znacznie się zmniejszy. Dzieje się tak głównie ze względu na coraz mocniejszy trend ekologiczny oraz świadomość społeczną z tym związaną. Wystarczy popatrzeć już dziś na większe miasta Europy Zachodniej. Generalną tendencją jest tworzenie terenów zielonych kosztem ulic i miejsc parkingowych oraz zniechęcanie ludzi do wjazdu do centrów dużych miast poprzez opłaty wjazdowe, podatki, drogie parkingi, brak możliwości wjazdu starych samochodów oraz jednocześnie zachęcanie do korzystania z transportu miejskiego poprzez parkingi na przedmieściach typu park & go, zwiększanie siatek połączeń transportu miejskiego, rozwijanie sieci ścieżek rowerowych. Coraz częściej ludzie z przedmieść porzucają idee dojazdu samochodem do pracy na rzecz transportu publicznego czy jazdy rowerem. Tę samą tendencję możemy obserwować w transporcie międzymiastowym w obrębie danego kraju czy międzynarodowym. Coraz większa dostępność tanich połączeń lotniczych czy kolejowych ma istotny wpływ na wybór alternatywnego środka transportu na dłuższe odległości dla samochodu osobowego. Tutaj należy również wspomnieć o niewielkim jeszcze zasięgu oraz długim czasie ładowania coraz to bardziej popularnych w Europie Zachodniej aut elektrycznych, co niejako zmusza zwolenników tych samochodów do podróży na dal-



Nawet 7 milionów sztuk opon rocznie sprzedaje Deldo na całym świecie. Opony w większości produkowane są w Chinach

sze odległości alternatywnymi środkami transportu. Innym czynnikiem jest rosnąca idea carsharingu oraz świadome ograniczanie liczby pojazdów w danym gospodarstwie domowym z jakże popularnego modelu dwóch aut na rodzinę do jednego, ze względu na świadomość ekologiczną oraz czystą ekonomię.

Jednocześnie w tym samym trendzie widzę szanse dla rynku opon zbiorowego transportu publicznego oraz transportu towarów, które już teraz rozwijają się znacznie. Coraz więcej i chętniej kupujemy przez internet (spotęgowane to ostatnio zostało przez panującą pandemię), co będzie miało bezpośrednie przełożenie na zapotrzebowanie na opony w tym sektorze.

### **Pandemia z pewnością przemodelowała wiele biznesów, ale nie wszystkim zaszkodziła. Jak to było w przypadku Deldo?**

Najgorszy – myślę, że dla prawie wszystkich – był początek pandemii. W tym czasie odnotowaliśmy również duży spadek wolumenu i obrotów, ponieważ kilka naszych kluczowych rynków zostało zamkniętych. Zaliczam do nich Belgię, Francję, Włochy, Wielką Brytanię. Mogliśmy jednak zachować rentowność, zmieniając bieg w różnych przepływach łańcucha dostaw. Po kilku tygodniach zauważyliśmy, że liczby rosną. Jesteśmy bardzo dumni, że mimo trwającego ciężkiego kryzysu



Główny magazyn firmy znajduje się w Antwerpii, na północy Belgii

osiągnęliśmy podobny wynik jak w 2019 roku. Najważniejsze jest to, że pozostajemy rentowni: naszym celem jest pozostać bardzo zdrową firmą pod każdym względem (a przede wszystkim finansowym), abyśmy mogli zapewnić zatrudnienie wszystkim naszym pracownikom na długie lata. Właściciele naszej firmy zawsze podkreślają, że od 1973 roku nikt w naszej firmie nie został zwolniony ze względów ekonomicznych.

**Zajmuje się Pan rynkami Europy Środkowej i Wschodniej. Jak na tym rynku wypada Polska? Czy zauważalne trendy w ogumieniu, jak np. opony całoroczne, są takie same dla całego regionu?**

Oczywiście z jednej strony rynki CEE charakteryzują się dużymi podobieństwami do siebie ze względu na nasze podobne uwarunkowania geograficzne oraz ekonomiczne. Jednakże każdy z tych rynków ma swoje specyficzne „smaczki” i różnice. Polska przede wszystkim jest największym rynkiem w naszym regionie i ze względu na to przez kraje Europy Zachodniej traktowana jest często jako tzw. wyznacznik rynku całej wschodniej części Unii Europejskiej, co nie zawsze jest słuszne. Mówiąc tutaj o „smaczkach”, mam na myśli choćby regionalne czy narodowe przywiązanie do pewnych konkretnych marek. W Polsce klient końcowy jest bardziej skory do wyboru spośród dostępne-

go asortymentu opon marki Dębica czy Kormoran ze względu na jej pochodzenie i historię. To samo można zauważyć w Czechach dla marki Barum. Słowacja to oczywiście Matador czy marka Sava w Słowenii. Jednocześnie należy wspomnieć o regionalizacji pewnych rozmiarów. Znacząco większa procentowo będzie sprzedaż kultowego rozmiaru 185/65 R15 (montowanego w Dacii Logan) w Rumunii niż w Polsce, to samo tyczy się rozmiaru kół w Dacii Duster. Innym dobrym, lecz historycznym przykładem jest sytuacja sprzed lat, kiedy cała oponiarska Europa wiedziała, że sprzedaż rozmiaru 135/80 R12 to w 90% Polska. To oczywiście rozmiar opon do naszego malucha. W mniejszym stopniu, ale jednak to samo możemy zauważyć w Czechach i Słowacji w rozmiarach dla Škody Fabii oraz Octavii.

Odnosnie do opon całorocznych to ich popularność rośnie znacznie w całym regionie ze względu na ocieplanie się klimatu. Tutaj bardziej można zauważyć trendy regionalne w obrębie danego kraju. Co oczywiste, dużo łatwiej sprzedają się opony całoroczne w regionach nizinnych i dużych ośrodkach miejskich, gdzie warunki zimowe nie są aż tak dotkliwe, niż na południu Polski, w pobliżu gór.

**Dziękuję za rozmowę.**

REKLAMA

# WE

# ARE

# TYRES



**DELD**  
the global tyre expert

**Twój partner  
marek  
premium  
i budget**





maciej@deldo.com | +48 664 189 136 | www.deldo.com

# Klienci widma w hotelach opon

Mienie zapomniane kosztuje

tekst: **Rafał Dobrowolski** / zdjęcia: **archiwum „Świata Opon” i Arcom Sp.j**

**Oferując usługę przechowywania opon, zyskasz pewność, że przynajmniej ci klienci, którzy pozostawili u ciebie swoje opony, wrócą za kilka miesięcy. Czy jednak na pewno wszyscy wrócą? Hotel dla opon bywa wyzwaniem, a w niemałym stopniu okazuje się niepowetowaną stratą.**

Pełna obsługa przechowalni opon wraz z relokacjami kompletów – za każdym razem szybko identyfikowalnych według intuicyjnego klucza? Oprogramowanie, które automatycznie generuje protokoły przyjęcia, wydania, które przydziela i identyfikuje depozyt? To pewnie marzenia niejednego przedsiębiorcy.

Wraz z pandemią i lockdownem w europejskiej gospodarce ze zdwojoną mocą ujawniły się słabości tradycyjnego podejścia do zagadnień magazynowych. A tymczasem jednym z filarów nowego podejścia mają być magazyny całkowicie zautomatyzowane, których walory odkryjemy na polu optymalizacji wy-



korzystania przestrzeni i optymalizacji procesów. Cel to maksymalne ułatwienie i przyspieszenie pracy. W zasygnalizowanej problematyce idzie o ewidencjonowanie owych depozytów i kontrolowanie czasu ich składowania. Jeśli założyć, że przywiązanie klienta jest głównym motywem świadczenia usługi przechowywania opon – wszak w dużej mierze to inicjatywy punktów ASO, placówek wulkanizacyjnych, warsztatów zorientowanych na tzw. szybkie naprawy – to w pierwszym rzędzie należałoby się zastanowić nad wdrożeniem narzędzia gwarantującego podgląd historii klienta oraz wszystkich wymian ogumienia deponowanego w hotelu. Czego może dowieść kontrola płatności za zdeponowane komplety ogumienia?

## **Na 10% szacuje się udział mienia zapomnianego**

1 na 10 kompletów ogumienia w hotelu opon czeka na swych klientów indywidualnych dłużej niż 12 miesięcy. Skali problemu dowodzą sygnały, że niektóre opony nie były użytkowane przez pięć i więcej lat! Bywają oczywiście przypadki losowe – klient sprzedał auto i zapomniał o komplecie kół korzystających z hotelu dla opon, zmarł, zmienił miejsce zamieszkania, przeoczył kilka sezonów z różnych powodów, a teraz skalkulował, że naliczone koszty przewyższają wartość depozytu.

Z pozoru błąh problem, ale duże liczby robią wrażenie. „Mam średniorocznie ok. 5000 kompletów opon czy kół w hotelu przywarsztatowym i przy okazji inwentaryzacji kolejny raz w ciągu 10 lat okazało się, że jakieś 500 kompletów przechowujemy na własny koszt dłużej niż rok, a bywają rekordziści – dłużej niż



Kontrolowanie płatności, nadzorowanie czasu (do kiedy depozyt jest opłacony) – o to najtrudniej, gdy depozyt stanowi mienie klienta indywidualnego



**Magdalena Krawczak**

prowadząca kancelarię adwokacką  
i ekspert Business Centre Club

5 lat! Wspomnę tylko, że w ciągu tych 10 lat dwukrotnie zmieniałem siedzibę warsztatu wulkanizacyjnego i kolejny raz przymierzam się do gruntownego remontu zabudowań, wymiany czy renowacji stelaży magazynowych” – dzieli się swą obserwacją przedsiębiorca z punktu kompleksowych usług ogumienia z Krakowa.

Idąc tym tropem, zadaliśmy pytanie o skalę problemu prowadzonej przez P.H.U. Szczepan grupie na Facebooku, zrzeszającej kilkuset wulkanizatorów z całej Polski. Daniel z Lublina zauważa, że w 2020 „(...) średnia wyniosła nawet więcej niż 1/10, które leżały dłużej niż rok”.

Owszem, skala problemu wydaje się mniejsza, gdy spytać świadczących usługi przechowywania dla klientów flotowych. Tu adekwatny komentarz:

– Nasze doświadczenia są inne, w serwisach Euro-master klienci wracają po swoje opony. Śmiało możemy stwierdzić, że 95% klientów wraca po zostawione w przechowalni opony – dowodzi Marek Banaś, operational director w Euromaster Polska Sp. z o.o. – Przechowalnie opon to dobry biznes pod warunkiem, że cały proces został dobrze przemyślany. Największy koszt przechowalni stanowi powierzchnia magazynowa. Jeśli serwis nie ma własnego budynku, tylko wynajmuje magazyn i koszt opłat jest wysoki, to faktycznie może to nie mieć sensu, trzeba to dobrze przekalkulować.

Dlaczego problem ten nie jest tak uciążliwy, gdy umowę na przechowywanie zawierają strony na zasadach B2B?

– Jeśli już klient zapłacił za tę usługę, a w 99% płatność jest z góry, tj. przy oddawaniu opon, to nie ma żadnego interesu w tym, żeby nie wrócić po opony. Za-

przedstawiona problematyka możliwości, którymi dysponuje przedsiębiorca prowadzący tzw. hotel dla opon, i uwarunkowań ich zastosowania tylko z pozoru jest prosta. Nie ulega wątpliwości, iż na zasadach ogólnych wynikających z przepisów kodeksu cywilnego przedsiębiorca ma podstawę dochodzenia od klienta zapłaty za czas przechowywania opon przekraczający termin uprzednio umówiony. Należy się jednak zgodzić z tym, że droga ta z reguły będzie dość czasochłonna oraz kosztowna i w praktyce nie będzie rozwiązywać problemów. Dlatego też przedsiębiorca prowadzący hotel dla opon, dążąc do zapewnienia sobie skutecznych narzędzi wobec klientów nieodbierających – na czas lub w ogóle – przechowywanych opon, powinien zawczasu zdecydować się na zawieranie pisemnych umów z każdym klientem (oczywiście według ustalonego wystandaryzowanego wzoru), która nie tylko zapewni przedsiębiorcy informację o niezbędnych danych klienta, ale przede wszystkim jednoznacznie rozstrzygnie o prawach i obowiązkach obu stron. Technicznie można sobie wyobrazić również wypracowanie regulaminu świadczonych usług przechowania (doręczanego każdemu klientowi), do którego nawiązywać będzie zawierana umowa. Konkretnie zapisy muszą być redagowane z dużą ostrożnością, mając na względzie, iż częstokroć drugą stroną umowy będzie konsument. Ponad wszelką wątpliwość niedopuszczalne byłyby zapisy przewidujące np. automatyczne przejście prawa własności przechowywanych opon na przedsiębiorcę po upływie okresu, na który została zawarta umowa, bądź też przewidujące uprawnienie do zbycia czy zutilizowania opon w ww. terminie czy też po upływie określonego czasu od jego upływu. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorca jest całkowicie bezradny. Wzór umowy czy też regulaminu powinien być jednak zredagowany przez adwokata lub radcę prawnego.

bezpieczeństwo stanowią również umowy na przechowanie, w Euromaster mamy przygotowaną taką umowę. Umowa zabezpiecza obie strony, zarówno klienta, jak i serwis – jasno określa, ile czasu po jej zakończeniu serwis może zutilizować nieodebrane przez klienta opony. Wszystko jest jasne – zapewnia Marek Banaś.

### Z zebranych wypowiedzi wyłania się taki oto obraz

Jak kraj długi i szeroki, przedsiębiorcy rzadko potrafią skutecznie egzekwować zobowiązania wynikające z regulaminu hotelu dla opon, gdy umawiają się z klientem indywidualnym. Czy na przykład pona-



**Tomasz Duda**  
Global Sales Transsystem Spółka Akcyjna

*Jako firma oferująca kompleksowe systemy transportu opon dla ich producentów, nie badaliśmy rynku pod kątem tego, jak wiele opon „widm” pozostaje na magazynach w serwisach zajmujących się wymianą i przechowywaniem opon. Niemniej jednak sytuacja jest warta przeanalizowania i ewentualnego wsparcia większych magazynów w systemy automatycznego transportu oraz magazynowania. Oczywiście taki system wymagałby skanowania opon po każdorazowym wysłaniu ich do magazynu, aby w łatwy sposób można było „przywołać” daną oponę z powrotem w chwili, kiedy klient przyjedzie ponownie na wymianę. Taki system skanowania umożliwiłby również zbudowanie bazy danych, która informowałaby operatora/zarządcę takiego magazynu: ile czasu, jakie opony i w którym miejscu są w nim składowane.*

*W mojej opinii przyczyniłoby się to do szybszej możliwości informowania klientów o tym, że ich opony nadal czekają na odbiór bądź wymianę, oraz szybszego podejmowania decyzji, co z takimi oponami zrobić, kiedy nikt po ich odbiór się nie zgłasza. System taki mógłby wykorzystywać już nadane oponom w czasie produkcji kody kreskowe lub kody RFID (ale to wymagałoby głębszej analizy, czy można wykorzystać dane z tych kodów, poza ich producentem), ewentualnie zakład mógłby zostać wyposażony w system, który tworzy własne unikalne kody kreskowe i mogłyby te kody być np. naklejane podczas demontażu opon i przekazywaniu ich do magazynu. Wówczas analogicznie można utworzyć bazę danych dla tych kodów i na ich podstawie monitorować czas ich składowania, czas od wymiany do wymiany, ale również zakodować dane klienta, jego numer telefonu itd., a system np. sam wysyłałby informacje za pośrednictwem maila czy wiadomości tekstowej na telefon o konieczności wymiany lub odebrania kompletu opon z przechowalni czy magazynu.*

*Taki system mógłby znacznie ułatwić życie wszystkim zarządzającym magazynami składowania opon, ze względu na rosnące potrzeby i ograniczone miejsce.*

glenie wysłane przez bramkę SMS ma moc prawną? A może musi być kontakt telefoniczny/mailowy?

– Przedsiębiorcy prowadzący tzw. hotel dla opon muszą podchodzić z bardzo dużą ostrożnością do kształtowania warunków świadczonych usług dla klientów, w szczególności konsumentów. Swobodne zbycie czy zutilizowanie opon nieodebranych w terminie może nieść za sobą bardzo poważne konsekwencje, w skrajnych przypadkach nie tylko odszkodowawcze – zwraca uwagę Magdalena Krawczak, prowadząca kancelarię adwokacką z siedzibą w Warszawie, ekspert Business Centre Club.

Cóż, nie ma jednego wypracowanego rozwiązania takich sytuacji. Jak podkreśla jeden z uczestników dyskusji, „brak pomysłu na to, żeby w świetle prawa było wszystko OK”. Niektórzy stosują taką oto procedurę: „Wysyłamy trzy monity celem uregulowania zaległości za depozyt. Trzeci, ostatni, zawiera informację, że jeśli w ciągu tygodnia nikt się nie skontaktuje celem uregulowania sprawy, opony zostaną poddane utylizacji. Plussem jest, gdy ich stan nadaje się do sprzedaży i ewentualnego odzyskania poniesionych strat. Gorzej, jak stan opon jak bardzo średni – wtedy jestem w plecy”.

Nawet gdyby tak pewnego dnia rozpocząć wykonywanie telefonów: „Panie Józefie, opony czekają już nadto długo, więc co robimy: pobieramy płatność za ich utylizację albo płaci Pan i odbiera” – łatwo sobie wyobrazić pracochłonność takich wysiłków. Gdy mamy 500 klientów „widm”, to zadanie na wiele dni, a i tak ktoś wytłumaczy się potrzebą „przespania się z tematem”, a ktoś inny po prostu pozostanie głuchy na telefon. A to o tyle przecież irytujące, że hotel opon nie jest darmową usługą. Koszt przechowalni opon i kół to najczęściej od 80 do 120 zł za komplet (koszt uzależniony jest również od rozmiaru opon/kół).

Nieopłacone, zalegające depozyty wydają się wystarczającą przesłanką, by już dziś zmierzyć się z problemem. Nader pożądane będą w związku z tym moduły rezerwacji online – nie tylko wizyt, ale też wolnych miejsc w hotelach opon.



Realia każą oszacować stratę z tytułu klientów „widm”. Może warto więc wdrożyć cyfrowe rozwiązania, które usprawnią efektywność (rentowność) hotelu opon?

# Michelin X Multi Energy

## Paliwooszczędna opona w nowym rozmiarze

tekst i zdjęcia: **Michelin**

**O model 315/80 R 22.5 na osie prowadzącą i napędową** rozrosła się dotychczasowa oferta popularnej opony ciężarowej Michelin X Multi Energy, przeznaczonej do transportu międzynarodowego, krajowego i regionalnego.



Jak zapewnia producent, opona w istotny sposób obniża zużycie paliwa oraz charakteryzuje się trwałością i wydłużonym czasem użytkowania, co przekłada się bezpośrednio na niższe koszty przewoźników. Michelin X Multi Energy w nowym rozmiarze zużywa nawet o 0,7 l paliwa na 100 km mniej niż jej poprzedniczka (na podstawie kalkulacji z VECTO\*).

Obniżenie zużycia paliwa, długi przebieg oraz znakomita wytrzymałość opony zapewnione zostały dzięki zastosowaniu czterech innowacyjnych technologii Michelin: Infinicoil, Regenion, Powercoil i Duracoil.

- **Infinicoil** to kord stalowy o długości do 400 metrów, nawinięty na całym obwodzie opony, który oprócz wzmocnienia jej konstrukcji zapewnia większą stabilność, mniejsze zużycie paliwa i trwałość opony.
- **Regenion** – technologia oparta na druku 3D form wulkanizacyjnych tworzywami metalicznymi, umożliwiającą otrzymanie w klockach bieżnika rowków, które otwierają się wraz ze zużyciem się opony. Dzięki temu rzeźba bieżnika gwarantuje efektywne odprowadzanie wody spod opony oraz przyczepność przez cały okres jej użytkowania.
- **Powercoil** to bardziej wytrzymały, lżejszy stalowy kord osnowy nowej generacji. Oprócz niższej wagi opony charakteryzują się większą wytrzymałością i niższym oporem toczenia.
- **Duracoil** (w profilu 80) to stopka opony usztywniona i wzmocniona tkaniną nylonową. Rozwiązanie pozwala na podniesienie indeksu nośności i bieżnikowalności opony.

Michelin X Multi Energy jest przystosowana do pogłębiania i bieżnikowania, co również przekłada się na oszczędności związane z użytkowaniem ogumienia. Oznaczenia 3PMSF i M+S informują o bardzo dobrej przyczepności opony w każdych warunkach pogodowych, co z kolei wpływa na bezpieczeństwo użytkownika.

Wprowadzenie nowego rozmiaru Michelin X Multi Energy jest odpowiedzią na potrzeby producentów pojazdów, którzy muszą spełnić wymagania ujęte w nowych regulacjach europejskich dotyczących obniżenia emisji CO<sub>2</sub>. Przynosząca oszczędności gama Michelin X Multi Energy o wyjątkowo niskim oporze toczenia otrzyma homologacje wszystkich najważniejszych producentów samochodów ciężarowych w 2021 roku (rozmiar 315/80 R 22.5).

\*VECTO – symulator do obliczania zużycia paliwa i emisji CO<sub>2</sub> samochodów ciężarowych, owoc prac Komisji Europejskiej nad planem redukcji śladu środowiskowego w transporcie drogowym.

# BestDrive

## 10 lat w Polsce

### Widoczni z daleka

**Na pytanie, skąd pomysł na wstąpienie do sieci serwisów BestDrive, Laryssa Najda-Węglarz i Grzegorz Węglarz, właściciele firmy Car-Kris w Cieszynie, jednomyślnie odpowiedzieli, że zadecydowały trzy czynniki: zaufanie, ludzie, produkt.**

tekst: (kż) / zdjęcia: BestDrive

Obok serwisów BestDrive, działających w różnych miejscach na świecie, trudno przejść obojętnie. Jest to efekt atrakcyjnego i wyrazistego oznakowania, w czym pomagają pomarańczowe i czarne barwy nawiązujące do logo koncernu Continental – właściciela marki. Jednak nowoczesne serwisy BestDrive to także specjalistyczne wyposażenie w maszyny i urządzenia, bogata oferta produktów motoryzacyjnych i usług oraz perfekcyjna jakość obsługi klienta

– *Przystępując do BestDrive, stałem się partnerem potężnego, światowego koncernu* – mówi Marek Jędrzejczyk, właściciel firmy MIK w Wyszku, który w 2011 roku zapoczątkował polski rozdział w historii marki BestDrive. – *Mam ułatwiony dostęp do wysokiej jakości produktów i nowoczesnych technologii – czyli idę do przodu, doskonalam się i rozwijam. Nie bez znaczenia są regularne szkolenia i praktyczne wsparcie marketingowe ze strony Continental Opony Polska.*

Dzisiaj pod szyldem BestDrive działa na świecie ponad 2000 serwisów. Polska jest jednym z 14 krajów europejskich, gdzie marka jest znana. Obecnie zmotoryzowanych klientów obsługuje sieć 60 serwisów, równomiernie rozlokowanych na terenie całej Polski.

Pod koniec 2013 roku do grupy serwisów BestDrive dołączyły Auto Expert z Koszalina i Firma Makulski z Kołobrzegu. – *To były decyzje, które cały czas procentują* – mówi Andrzej Makulski, właściciel obu firm. – *Serwisy na dobre wkomponowały się w lokalne pejzaże. Przyjeżdżają do nas klienci z odległych zakątków miast, bo dobrze wiedzą, że gwarantujemy najwyższą jakość wykonywanych usług. Przyciąga ich także wizu-*



BestDrive Vulkanex, ul. Sanocka 25, Rymanów





BestDrive X-Car, ul. Warszawska 11, Grójec-Szczęсна

alizacja obiektów z widocznym z daleka logo koncernu Continental.

Czym wyróżnia się BestDrive spośród innych sieci patronackich? Przede wszystkim konsekwentnym, stabilnym rozwojem sieci. Roczna liczba nowych partnerów przystępujących do sieci umożliwia precyzyjne skupienie się na jakości wprowadzanych zmian. Oznaczają one dla nowego partnera m.in. zmianę wyglądu zewnętrznego i wewnętrznego serwisu, wdrożenie nowoczesnego systemu informatycznego oraz cykl wielotematycznych szkoleń – to ważne – dla wszystkich pracowników.

Oferta BestDrive nie jest kopią działań biznesowych importowaną z innych, odległych rynków, ale powstała na podstawie solidnej analizy potrzeb i oczekiwań właścicieli polskich serwisów. Na uwagę zasługuje m.in. unikatowa wizualizacja, zawsze projektowana indywidualnie dla każdego obiektu. Tym sposobem serwisy z szyldem BestDrive są naturalnie wkomponowane w otoczenie.

– Kiedy dzwoni klient, aby umówić się na wizytę, i pyta, jak do nas dojechać, wtedy wystarczy, że wspomnę o kolorystyce serwisu, i zaraz słyszę: oczywiście, że wiem, gdzie to jest – mówi Piotr Dobaczewski, właściciel firmy Navigator z Teresina. – Jednak najbardziej zapamiętałem klientkę, która przyjechała do serwisu, ponieważ przeprowadziła się w nasze okolice z południowej Polski, a tam korzystała z usług sieci BestDrive i zapamiętała wysoki standard usług.

Każdy serwis pracujący pod szyldem BestDrive dalej jest w 100 procentach prywatną firmą, wykorzystującą w codziennej pracy bardzo dobrą znajomość uwarunkowań lokalnego rynku. Przykłady warsztatów, których dotychczasowe osiągnięcia zostały – z sukcesem – wsparte szyldem BestDrive, świadczą o tym, że można zaskoczyć konkurentów, umocnić swoją pozycję na rynku, rozszerzyć zakres świadczonych usług.

– Zdarza się, że w ciągu tygodnia obsługujemy trzy pokolenia jednej rodziny – mówi Paweł Kuliga, współ-



BestDrive Fenix Auto, ul. Łopuszańska 31A, Warszawa



BestDrive Ba-Mar, ul. Marii Kownackiej 3, Mosina

właściciel firmy Lateks z Kluczborka. – *Przyjeżdżają do nas nestorzy rodu, ich dorosłe dzieci, a także nastoletnie wnuki, które również mają swoje auta. To miłe, że dobra opinia o naszym serwisie jest przekazywana w rodzinach oraz wśród przyjaciół i znajomych.*

Omarce Continental świadczą nie tylko wysokiej jakości produkty, ale również ludzie i usługi oferowane przez partnerów biznesowych w serwisach BestDrive. Dlatego też od 2018 roku Continental Opony Polska realizuje projekt pod nazwą „Dzień techniczny w BestDrive”, obejmujący cykl szkoleń mających na celu sprawdzenie oraz potwierdzenie wzorowej jakości usług wykonywanych w konkretnych serwisach i na urządzeniach tam dostępnych. Bezpośredni nadzór nad tym przedsięwzięciem sprawuje Dział Techniczny COP.

– *Od początku działalności serwisu, każdego dnia realizujemy zasadę, która głosi, że w Epo-Trans-Serwis w Tychach obowiązuje jakość! Stąd wszyscy pracownicy dbają o to, aby w kontaktach z klientami nie zagubić jednej, ale jakże ważnej końcowej litery w tym słowie –* mówi Piotr Ozimek, współwłaściciel firmy.

W minionych latach dwukrotnie w ciągu każdego roku właściciele serwisów działających pod szyldem BestDrive spotykali się na specjalnie organizowanych konferencjach (krajowych bądź zagranicznych). To forum dyskusyjne służyło poszerzeniu wiedzy fachowej uczestników, prezentacji kolejnych etapów rozwoju sieci BestDrive, a także umożliwiło bezpośrednią wymianę poglądów i doświadczeń zawodowych. Dobre, sprawdzone rozwiązania z powodzeniem stosowane w codziennej pracy serwisów były propagowane wśród uczestników spotkań.

– *Potwierdzam te praktyczno-edukacyjne rezultaty naszych spotkań, ale też chciałbym zwrócić uwagę na rodzinną atmosferę towarzyszącą konferencjom –* mówi Zbigniew Gołaszewski, właściciel Centrum Ogumienia w Zambrowie. – *Wszyscy znamy się od lat, razem tworzymy dużą serwisową rodzinę BestDrive, więc i aura spotkań jest domowa. Jeżeli chodzi o nowinki techniczne, to korzystam z nich w codziennej pracy serwisu.*

Jesienią 2021 roku minie 10 lat od uruchomienia pierwszego serwisu BestDrive w Polsce. – *Obrazy na początku kierunku działania pokazuje, że trafiliśmy z naszym pomysłem do wielu pasjonatów biznesu motoryzacyjnego, którzy chcą się doskonalić i rozwijać wspólnie z nami –* mówi Dariusz Wójcik, dyrektor generalny Continental Opony Polska. – *Wykorzystujemy bogate doświadczenie koncernu Continental w branży automotive, dlatego w serwisach BestDrive oprócz opon istotnym elementem jest mechanika. Nasz model świadczenia usług oponiarskich i mechanicznych, czyli tworzenie kompleksowych rozwiązań i serwisów, gdzie klient może przyjechać z większością usterek – to sprawdzony przepis na dobry biznes. Niezwykle ważne jest przy tym, aby każda z wykonywanych usług była na maksymalnie wysokim poziomie. Już dzisiaj widać wyraźnie, że logo BestDrive obecne w 60 serwisach stało się wizytówką koncernu Continental w Polsce.*



BestDrive Car-Kris, ul. Bielska 107, Cieszyn

**Barum**

# Poznaj rodzinę Barum!

Bezpieczna jazda w każdych warunkach.

GWARANCJA

**7**  
lat

OD DATY ZAKUPU



Bravuris 5<sup>HM</sup>

Bravuris 3<sup>HM</sup>

Brillantis 2

Bravuris 4x4

Quartaris 5

Dobre opony. Dobra cena.

Barum. Marka koncernu Continental.

## Zostań partnerem

### BestDrive

autoryzowanej sieci serwisów samochodowych Continental



Produkty **Continental**  
w preferencyjnych cenach



Własny **sklep internetowy**  
i **strona www**

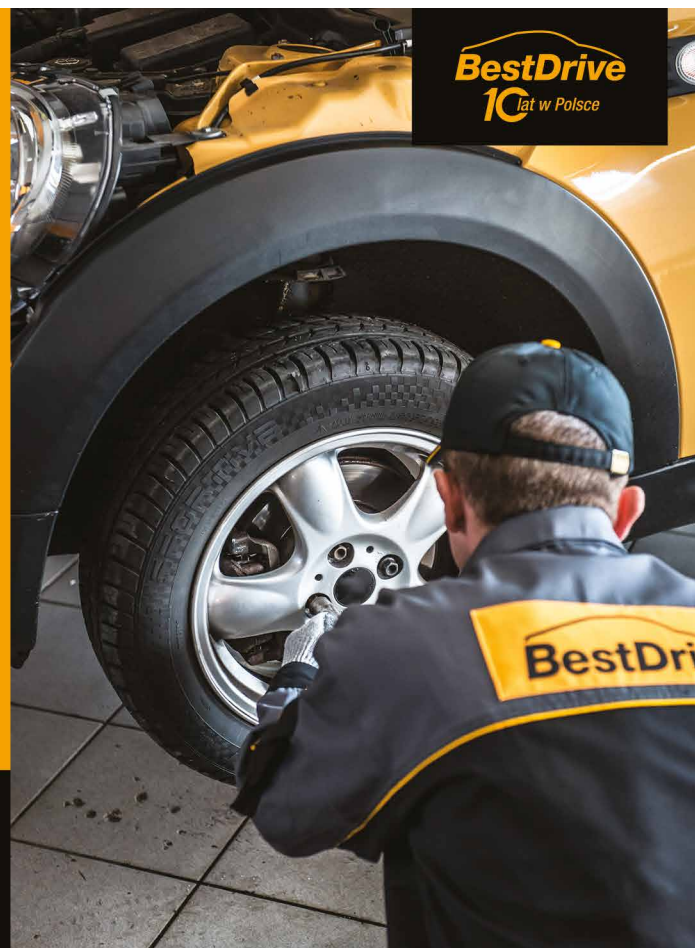


Atrakcyjne oznakowanie  
serwisu

Dołącz do najlepszych!

[bestdrive.pl/zostan-partnerem](http://bestdrive.pl/zostan-partnerem)

**BestDrive**  
10 lat w Polsce





# PRESTIŻ, PRODUKT I WIEDZA NA WYCIĄGNIĘCIE RĘKI

Dlaczego dobrze prosperujące serwisy wchodzą do sieci?

rozmowa: **Mirosław Giecewicz** / zdjęcia: **Driver**

**– Driver dał naszej firmie drugie życie –** mówi w rozmowie ze „Światem Opon” Wojciech Puławski, szef serwisu Motoguma we Wrocławiu. To miejsce, które powstało z miłości do motocykli, ale zachęceni wysoką jakością usług szybko pojawili się tu także kierowcy samochodów osobowych.

*– Brakowało nam doświadczenia, więc Driver wydawał się idealnym uzupełnieniem. Skierował do nas ogromną liczbę klientów flotowych, dał nam prestiż, szkolenia, wsparcie marketingowe i poczucie przynależności do wielkiego europejskiego projektu.*

## **Pasja właściciela**

Kilkanaście tysięcy kilometrów rocznie na motocyklu – to średnia Wojciecha Puławskiego z ostatnich lat. Prawdziwy pasjonat, który z miłości do motocykli zrobił też sposób na życie. – *Wielokrotnie miałem problem z serwisowaniem opon moich motocykli, dlatego w 2009 roku postanowiłem otworzyć we Wrocławiu profesjonalny serwis opon motocyklowych. Postawiliśmy na wyposażenie z najwyższej półki, dostosowane do wszystkich rodzajów motocykli oraz na szybką i profesjonalną obsługę. Założenie było i nadal jest takie, że Motoguma ma być serwisem działającym niczym pit stop. Każdy motocyklista mający problem z ogumieniem ma być obsłużony tego samego dnia. Pracujemy według niemieckich norm, a więc przednich opon nie naprawiamy. Bez wyjątków – opowiada. Wysoka jakość usług i profesjonalne podejście do pracy zawsze przekładają się na zainteresowanie klientów. Nie inaczej było tutaj. Mało tego, klienci wręcz wymusili na firmie obsługę ogumienia także w samochodach osobowych.*



**Wojciech Puławski**  
Motoguma

– I zdecydowaliśmy się na to w lipcu 2018 roku, ale obaw nie brakowało – mówi szef Motogumy.

### Dla kogo sieć?

Jeśli jesteś ambitny i nie chcesz być właścicielem jednego z bardzo wielu standardowych serwisów, zacznij współpracować z profesjonalistami – w taki sposób Wojciech Puławski odpowiada na pytanie, czy poleca dziś innym serwisom członkostwo w sieci. Ale przestrzega: – Jeśli myślisz, że po przyłączeniu się do sieci Driver, bądź jakiegokolwiek innej, zajmiesz się już tylko liczeniem pieniędzy, to zdecydowanie musisz zmienić postrzeganie współpracy sieciowej. Driver pomoże ci zrealizować twoje nawet bardzo ambitne plany, jednak nie robi nic za ciebie. Potrzebne jest zaangażowanie każdej strony. Po trzech latach współpracy jestem w pełni świadomy, że nasz serwis nawet za dziesięć lat nie wyglądałby tak jak dzisiaj, gdybyśmy wtedy nie nawiązali tej współpracy. Jest inaczej, nowocześniej i bardziej profesjonalnie. Osiągnięcie bardzo dobrych wyników sprzedażowych byłoby znacznie trudniejsze, tak samo jako trudno byłoby utrzymać wśród moich pracowników wysokie zaangażowanie i radość z pracy. Co było dla mnie zawsze ważne, Driver od początku nie ingerował w naszą niezależność i autonomię. Zaproponowana oferta sprawdzała się, bo generowała korzyści dla obu stron, co w naszym rozumieniu jest podstawą każdej relacji handlowej. Driver jest organizacją, która we współpracy z silną marką, jaką jest Pirelli, umożliwia stale podnoszenie jakości świadczonych przez nas usług, wspiera w realizacji projektów rozwojowych i marketingowych – podsumowuje.

### **Bartłomiej Michalak,** Retail Network Manager

Dzięki współpracy z siecią Driver serwis otrzymuje możliwość czerpania z zasobów, nad którymi pracujemy od lat. Łatwo sobie wyobrazić, jak olbrzymia kopalnia doświadczeń, wiedzy oraz pomysłów na przyszłość stoi za grupą tworzoną przez ponad 1000 punktów sprzedaży z kilku krajów Europy. Jak często wspominam, Driver to projekt miękkiej franczyzy. Projekt, który podpowiada przedsiębiorcom, jak prowadzić biznes, by dotrzymać kroku europejskim standardom, zachowując jednocześnie niepowtarzalną tożsamość i markę własną firmy. To przecież na nią pracuje się latami. Nie bez kozery użyłem słowa „podpowiada”, gdyż naszą rolą jest właśnie profesjonalne doradztwo, optymalizacja oferty, promocja serwisu na szeroką skalę, nie zaś arbitralne zarządy niepozostawiające miejsca na autonomiczne decyzje. By powyższe wspomniane działania przyniosły efekt, potrzebne jest zaangażowanie trzech stron: serwisu, Drivera i Pirelli. Sieć Driver w dużej mierze tworzą ludzie, którym nie można odmówić determinacji do pracy. To dlatego każdego roku inwestujemy setki tysięcy złotych w modernizację serwisów, akcje marketingowe czy podnoszenie kwalifikacji osób obsługujących klientów. Oczywiście każdy medal ma dwie strony, dotyczy to również nas. Są jednostki, z którymi podejmujemy rozmowy weryfikujące obecny stan współpracy i jej przyszłość. Kooperacja z firmami takimi jak Motoguma jest dla nas wiatrem w żagle. Satysfakcja właściciela serwisu, wyrazy uznania płynące ze strony klientów, wzrosty sprzedaży – to konsekwencje decyzji, które wspólnie podejmujemy od kilku lat. To dla nas najcenniejsze trofeum.

Continental



**dr Stefan Habicht,**  
odpowiedzialny za rozwój nowego produktu

## Opony z nowym indeksem HL

tekst i zdjęcia: **Continental Opony Polska**

**Continental wprowadza pierwszą oponę z nowym indeksem nośności przeznaczoną do pojazdów elektrycznych, hybrydowych oraz SUV-ów.**



Produkty o nowej maksymalnej nośności mają umieszczony kod HL na ścianie bocznej przed rozmiarem

Duże, mocne samochody i SUV-y z napędem elektrycznym lub hybrydowym znacznie bardziej obciążają nawierzchnię niż konwencjonalne pojazdy. Jednocześnie modele te oferują niewielkie możliwości montażu większych opon o większej nośności. W odpowiedzi Continental wprowadza pierwszą oponę do samochodów osobowych z nowym indeksem nośności HL. Napompowane do tego samego poziomu ciśnienia opony te mają większą nośność niż te wyprodukowane zgodnie ze standardem XL. Produkty o nowej maksymalnej nośności mają umieszczony kod HL na ścianie bocznej przed rozmiarem, np. „HL 245/40 R 19 101 Y XL”. Nośność opony HL wynosi 825 kg (indeks nośności 101), co stanowi wartość o 10% wyższą w stosunku do znanego standardu XL, umożliwiającego obciążenie do 750 kg (indeks 98). Zbudowane zgodnie ze standardem SL opony tej wielkości, odpowiednie dla wielu samochodów – włącznie z modelami klasy średniej, przyjmują maksymalne obciążenie w wysokości 670 kg (indeks 94). Nośność nowych opon HL jest zatem o prawie jedną czwartą wyższa. Uwzględniając rozwijające się trendy rynkowe, Continental spodziewa się rosnącego popytu ze strony producentów oryginalnego wyposażenia aut (OEM) na opony z nowym kodem HL.

Zwiększenie nośności przy jednoczesnym spełnieniu innych oczekiwań klientów wymagało szeregu zmian zarówno w konstrukcji opony, jak i w mieszance gumowej. – *Musieliśmy znaleźć optymalne rozwiązania na bardzo wysokim poziomie, uwzględniając konieczne kompromisy* – wyjaśnia dr Stefan Habicht, który był odpowiedzialny za rozwój nowego produktu. – *Jeśli chodzi o konstrukcję, wzmocniliśmy stopkę i ulepszyliśmy kontur opony, aby zmniejszyć poziom hałasu. Jednocześnie zoptymalizowaliśmy wzór bieżnika i mieszankę. W rezultacie udało nam się osiągnąć niskie opory toczenia, zapewnić precyzyjne prowadzenie i utrzymać przebieg na wysokim poziomie.*

Continental produkuje obecnie pierwsze opony w nowym standardzie HL jako oryginalne wyposażenie, ale będą one również dostępne na rynku wymiany ogumienia.



**driver**<sup>™</sup>  
OPONY I SERWIS



# PARTNERSTWO PODSTAWĄ ROZWOJU

Dowiedz się więcej na [driver.pl](http://driver.pl) lub napisz do nas na [info@driver.pl](mailto:info@driver.pl)





Centrum Montażowe Pronar Wheels dostarcza kompletne koła ogumione

# Pronar uruchomił hurtownię opon

tekst: **Rafał Mazur** / zdjęcia: **Pronar**

**Trwająca już od roku pandemia wielu producentom zaburzyła lub wręcz przerwała wypracowywane przez lata łańcuchy dostaw.**

Przyczyną tego są m.in.: likwidacja lub ograniczone możliwości działania dostawców, problemy z transportem (lądowym i morskim), a przede wszystkim brak wolnych kontenerów oraz ograniczona przepustowość portów. Wszystkie te czynniki spowodowały, że wiele firm, nie otrzymując dostaw komponentów, zatrzymało procesy wytwórcze.

Producenci muszą stale dbać o optymalizację łańcuchów dostaw. Aby zwiększyć pewność terminowości dostaw, przedsiębiorstwa powinny sprawdzać obecnych i potencjalnych kooperantów z wielu rejonów świata lub rozważyć nawet posiłkowanie się dodatkowym źródłem zaopatrzenia poza głównym kooperantem. Takie podejście z pewnością może pomóc w dywersyfikacji łańcucha dostaw. Pronar, dzięki podjętym wiele lat temu strategicznym decyzjom o uniezależnieniu swojej produkcji, przechodzi ten trudny okres obronną ręką.





*Dzięki ścisłej współpracy z producentami opon, takimi jak Michelin, Bridgestone i TVS Eurogrip, koła tarczowe Pronar Wheels są dostarczane wraz z oponami do wielu globalnych producentów maszyn.*



**Rafał Mazur**  
szef sprzedaży i marketingu  
Pronar Wheels

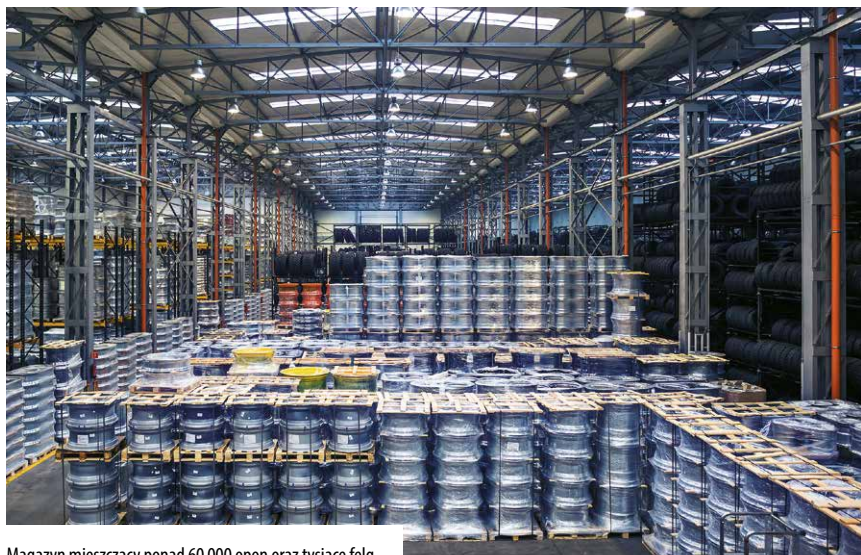
Od początku działalności Pronar Wheels jest wiarygodnym partnerem biznesowym i terminowym dostawcą. Nie zakłóciły tego liczne problemy związane z lockdownami wprowadzanymi w różnych rejonach świata. Takie działania przynoszą efekty. Globalni producenci sprzętu rolniczego stają się nowymi klientami Pronaru. Dotychczasowa współpraca tych producentów z tańszymi dostawcami z Dalekiego Wschodu została poddana weryfikacji z uwagi na nowe warunki biznesowe, a także nieprzewidywalność kolejnych dostaw. Firma z Narwi jest postrzegana jako stabilny partner o ugruntowanej pozycji w międzynarodowym biznesie.

W niesprzyjających okolicznościach związanych z pandemią Pronarowi nie tylko udało się utrzymać pozycję na globalnym rynku kół tarczowych, ale także rozpocząć produkcję felg w wielu wcześniej nie wytwarzanych rozmiarach. Dzięki ścisłej współpracy z producentem opon TVS Eurogrip (Indie) koła tarczowe Pronaru są dostarczane wraz z oponami do wielu globalnych producentów maszyn.

W styczniu Pronar utworzył nową jednostkę organizacyjną – hurtownię opon, która będzie prowadzić sprzedaż opon do maszyn rolniczych i przemysłowych, w tym wielkogabarytowych (OTR). Doskonała znajomość rynku felg stalowych, opon oraz kompletnych produktów w postaci kół ogumionych, a także ścisła współpraca z TVS Eurogrip powoduje, że Pronar Wheels wychodzi z szeroką ofertą kół nie tylko do stałych nabywców, ale także pozyskuje nowych kontrahentów.



Główna fabryka Pronar w Narwi to również siedziba Pronar Wheels



Magazyn mieszczący ponad 60 000 opon oraz tysiące felg

# REKORDY ROZBUDZAJĄ APETYTY

Przedsiębiorcy rolni  
wciąż inwestują

**Prowadzenie działalności rolniczej wiąże się między innymi z kupowaniem różnych opon. Rolnicy oczekują generalnie, by opony rolnicze miały jeszcze większą wydajność. I jakkolwiek nadal bieżnik eksploatuje się u nas „o jeden dzień dłużej”, to miniony rok dostarczył nader satysfakcjonujących wyników sprzedaży nowego ogumienia.**

tekst: **Rafał Dobrowolski** / zdjęcia: **materiały prasowe firm: Apollo Vredestein Opony Polska sp. z o.o., Continental Opony Polska, Heuver, Kabat Tyre spółka, Michelin Polska, Pronar Wheels**

Pożądane ogumienie do ciągników rolniczych to przede wszystkim takie, które nie ugniata gleby i nie dewastuje plonów podczas wykonywania prac polowych. Oczywiście, że koszt zakupu ma ogromne znaczenie, ale coraz częściej w rozmowach z doradcami przewijają się takie wymagania jak możliwie wysokie prędkości i jak najwyższe przebiegi na obniżonym ciśnieniu. Wybierając zamiennik opony rolniczej, coraz częściej rolnik pyta nie tylko o cenę, ale też o zwiększoną czy po prostu ponadstandardową efektywność. Ważnym kryterium staje się wtedy porównanie interesujących nas tu produktów pod kątem zużycia paliwa podczas pracy na polu i na drodze, przyczepności i wydajności w czasie prac polowych. Pod uwagę bierze się też komfort jazdy. Cennych informacji, bo korzystając z nowoczesnych technologii pomiarowych i metod testowania zbliżonych do warunków polowych, dostarczają stale realizowane testy, podczas których odnośnikiem jest opona referencyjna. Takie pomiary prowadzone zgodnie ze standardami międzynarodowymi, jak również w oparciu o autorskie metody badań realizują inżynierowie niemieckiego instytutu



Segment agro miniony rok zalicza do nader satysfakcjonujących, mając na uwadze ogólnoswiatowe zawirowanie związane z pandemią Covid-19. Fabryki w Europie wykorzystały perturbacje w transporcie dalekomorskim. Padły rekordy produkcji (także felg – na zdjęciu montaż kół skręcanych w technologii Pronar Multifit), a i tak do dziś odczuwa się wzmożony popyt wśród rolników. Zwłaszcza na produkt klasy premium. I to pomimo rosnącej ceny ogumienia

## W ten rok wchodzimy z mieszanymi uczuciami

*Z jednej strony cieszy nas zakontraktowany gigantyczny portfel zamówień, więc teoretycznie pozostawałoby się tylko cieszyć.*

*Przeszkodą czy obawą są jednak zaburzenia w logistyce.*

*Chcąc dostarczać opony czy dętki na inne kontynenty, czekamy nawet po kilka tygodni na kontenery. To nie jest normalna sytuacja.*

*A też koszty frachtów rosną niebotycznie. Z kolei na rodzimym rynku nie idzie nam już o pobicie kolejnego rekordu dostaw, ale o utrzymanie poziomu obsługi satysfakcjonującego naszych partnerów biznesowych. A przecież mocno rosną ceny surowców, by wspomnieć 40-procentową podwyżkę kordu.*

*Do tego dochodzi absencja pracowników, która jest pochodną kwarantanny i automatycznie rosną koszty pracy. Tymczasem zaczynamy nasz ambitny plan wdrażania opon radialnych.*

*Zespół projektowy już powstał i mamy nadzieję w ciągu kilkunastu miesięcy dopracować pierwsze prototypy.*

**Tomasz Polaszek**, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu spółki Kabat Tyre



badawczego DLG (Deutsche Landwirtschafts Gesellschaft). To punkt odniesienia w dziedzinie certyfikacji techniki rolniczej – o czym za chwilę.

Rynek opon typu agro w Polsce zmienia się bardzo szybko, każdy rok w tej branży jest inny. A jak zapamiętamy ten miniony? Patrząc z perspektywy „polskiego podwórka”, zauważmy, że w ciągu całego 2020 roku zarejestrowano 9937 sztuk nowych ciągników rolniczych (wg danych CEPIK). Nie udało się co prawda przekroczyć bariery 10 tysięcy sztuk, ale i tak jest to najlepszy wynik z ostatnich trzech lat. W stosunku do roku 2019, kiedy zarejestrowano 8714 nowych ciągników, to wzrost o 1223 sztuk, co oznacza 14% więcej.

– Oczywiście tak jak w innych branżach, także w oponach nie dało się nie zauważyć kryzysu. Dlatego wyniki sprzedaży ciągników cieszą, bo pokazują, że nawet w trudnych czasach nasi rolnicy i przedsiębiorcy rolni inwestują w zwiększenie efektywności gospodarstw i produkcji – dowodzi Piotr Sarnecki, dyrektor generalny Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego. – Ten trend potwierdzają także dane dotyczące sprzedaży opon. Sprzedaż tych najlepszych, a zatem też najdroższych opon radialnych do maszyn rolniczych i leśnych wzrosła o ponad 10% względem roku 2019. W tym czasie sprzedaż opon diagonalnych spadła o ponad 30%. To pokazuje też stały wzrost świadomości gospodarzy i przedsiębiorców rolnych na temat ogumienia. Tanie jest po prostu kosztem.

Jeszcze nie raz usłyszymy, że droższe modele – choć mają swoją cenę – są traktowane coraz częściej jako inwestycja: w większą efektywność paliwową, żywotność, a też w większą wydajność produkcji rolnej z hektara. Opony premium nie ubijają tak ziemi i pozwalają oszczędzić paliwo dzięki lepszemu przełożeniu momentu obrotowego silnika na glebę.

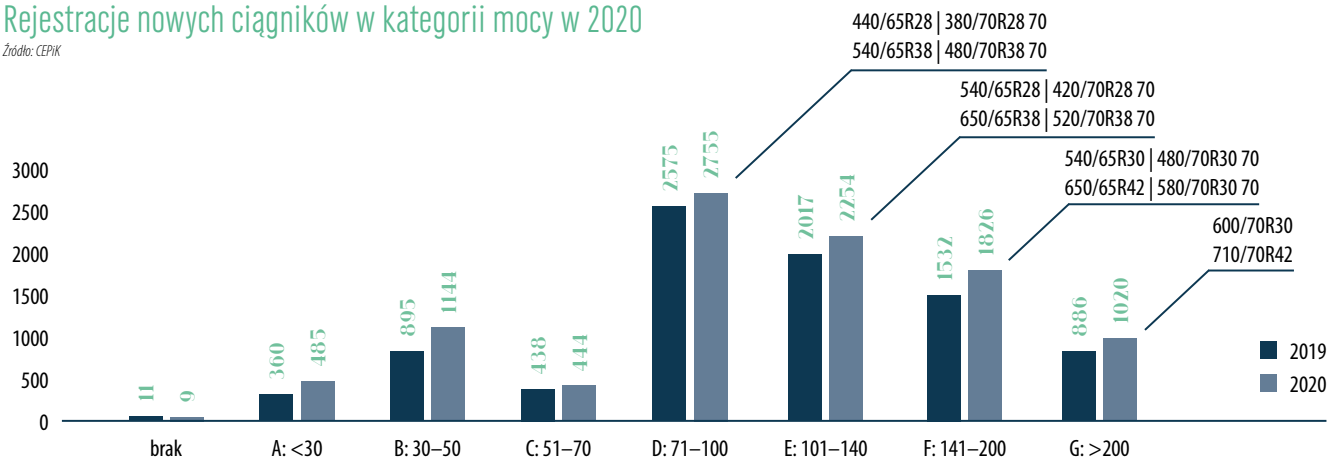
## Mniej łysych, bo to strata energii (kół)

Powyższe potwierdzają przepytani przez nas producenci i dystrybutorzy ogumienia rolniczego. Zaczniemy od rodzimego producenta.

– Miniony rok był oczywiście bez precedensu, ale że rolnictwo jako sektor gospodarki cały czas funkcjonowało pomimo dwóch lockdownów, a my koncentrujemy się na rynku wtórnym, to montaż nowych opon do maszyn rolniczych odbywał się w sposób zaplanowany i bez przeszkód. Powiem więcej: nigdy wcześniej nie wyprodukowaliśmy i nie sprzedaliśmy tak dużej ilości ogumienia! – nie kryje satysfakcji Tomasz Polaszek, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu spółki Kabat Tyre. – W marcu 2020 roku właściciele firmy, panowie Andrzej i Tadeusz Kabat, podjęli decyzję – mimo lockdownu i wstrzymania dostaw do większości naszych klientów w 70 krajach – o nieograniczeniu produkcji i utrzymaniu pełnego zatrudnienia. Dzięki temu, mając większe stoki od połowy kwietnia,

## Rejestracje nowych ciągników w kategorii mocy w 2020

Źródło: CEPIK



Pomimo przyrostu liczby ciągników o mocy do 70 KM rynek buduje przede wszystkim sprzedaż ciągników o mocach od 71 KM w górę. Dodatkowo na wykresie naniesiono informacje o najczęściej montowanych rozmiarach opon w ciągnikach o podstawowym i bogatszym wyposażeniu fabrycznym

### W magazynach już ich brakuje, a ceny rosną

Na sprzedaż opon istotny wpływ ma pogoda i sposób eksploatacji. Spadki w minionych latach wiązały się z dotkliwą suszą, która miała miejsce w Europie i w Polsce od 2018 roku. Praca na wysuszonej glebie nie wymaga ogumienia tak wysokiej jakości jak wówczas, gdy grunt jest lepki i mokry, a ciągnik się kopie. Rok 2021 zapowiada się na bardzo mokry. A im bardziej mokra gleba, tym większe jest zapotrzebowanie na wysokiej klasy jakościowe, przede wszystkim nowe opony, o głębokim bieżniku i szerokiej powierzchni roboczej przy niskim ciśnieniu. Na grząskim gruncie po prostu nie da się pracować zużytą oponą o płytkim bieżniku. Dlatego ten rok zapowiada się interesująco, także w kontekście zauważalnego wzrostu sprzedaży ciągników rolniczych. Ponadto na rynku odczuwalny jest deficyt opon rolniczych produkowanych w Europie czy importowanych drogą morską.

**Marcin Cywiński**, Area Sales Manager Continental Agro & MPT Tires w spółce Continental Opony Polska

skorzystaliśmy na nienotowanym dotąd popycie na dętki do traktorów i przyczep rolniczych, a po chwili – na opony do maszyn różnego typu i przeznaczenia. W tych dwóch segmentach rok zakończył się dla nas rekordowymi wynikami. Produkcja i sprzedaż dętek wzrosła o ponad 10% r/r, a opon pneumatycznych o blisko 30%.

Dyrektor dodaje, że na tak dobrą koniunkturę dla rodzimego producenta niemały wpływ miały ograniczenia w imporcie hinduskich i tureckich produktów przemysłu oponiarskiego.

Myliłby się ten, kto by podejrzewał, że bestsellerem rynku stała się opona radialna. Współcześnie produkowane maszyny wychodzą co prawda z fabryk na ogumieniu radialnym, ale królem rynku wtórnego jest diagonalna.

– Diagonalna dla ciągników rolniczych trzyma się mocno, to nadal ponad 2/3 rynku. Owszem, nieco mniejszy jest jej udział w traktorach, zwłaszcza nowych, rejestrowanych w ostatnich latach, ale w dużej mierze zakłada się takie do starszych ciągników, jak również do przyczep rolniczych – podkreśla Tomasz Polaszek.

Powyższe nie oznacza, że firma Kabat nie ma powodów do narzekania. Jest przecież także dostawcą mieszanek gumowych, które w ramach zakontraktowanych umów trafiają do dwóch światowych gigantów przemysłu oponiarskiego produkujących opony PCR i TBR, a że produkcja pojazdów osobowych czy ciężarowych spadła, toteż w tej grupie produktów miniony rok zapisał się spadkiem dostaw o kilkadziesiąt procent.

Zasięgnęliśmy oczywiście informacji, przepytując reprezentantów firm obecnych na rynku pierwszego wyposażenia.

Continental, jako firma technologiczna, która w tym roku świętuje 150 lat działalności, jest obecna



Miniony rok to prawdziwa gorączka zakupowa wśród rolników. I ten wzmożony popyt się utrzymuje. Czasami zastosowanie innego rozmiaru opony rolniczej jest wymuszone charakterem prac polowych, np. uprawy międzyrzędowe. Częściej potrzeba szerszych opon o lepszej trakcji

na rynku pierwszego wyposażenia, współpracując na tym polu z dużymi producentami: John Deere, Valtra, Claas i Fendt.

– W przypadku tej ostatniej marki w opony Continental są fabrycznie wyposażane nowe modele ciągników serii 200 i 300, które zadebiutowały na rynku jesienią 2020. Z kolei z firmą Valtra współpracujemy od jesieni 2018 – informuje Marcin Cywiński, Area Sales Manager Continental Agro & MPT Tires w spółce Continental Opony Polska. – Kontrakty te dowodzą, że czołowi producenci w bardzo krótkim czasie docenili nasze nowe modele opon rolniczych, które wprowadziliśmy na rynek, i dzięki temu znów jesteśmy coraz mocniej obecni na rynku wyposażenia oryginalnego. W ubiegłym roku wzrosły zanotowaliśmy we wszystkich wymienionych tu firmach. Istotną rolę w tym trendzie odgrywa też zaufanie rolników do naszej marki, co jest dla nas szczególnym powodem do satysfakcji. Continental okazał się marką licznie wybieraną przez samych rolników, jako preferowane ogumienie w oryginalnym wyposażeniu. Podobnie jest w przypadku drugiego dużego producenta, John Deere, gdzie jesteśmy obecni w segmencie najchętniej kupowanym przez klientów, czyli ciągnikach o mocy od 70 do 100 KM serii 6. Modele 6R wraz z serią 6M stanowią około 75% całej sprzedaży, a aż jedna trzecia produkcji serii 6 wyjeżdża z fabryki na oponach Continental.

### Rolnik do dziś nienasycony

Nie mniejszy entuzjazm da się wyczuć w wypowiedzi reprezentanta firmy Vredestein. Co stanowiło istotną zmianę?

– Miniony rok był najlepszy, jeżeli chodzi o poziom sprzedaży opon rolniczych w naszej firmie – informuje Paweł Gontarz, Business Development Manager OHT w Apollo Vredestein Opony Polska sp. z o.o. – Skupiając się tylko na czynnikach zewnętrznych, można stwierdzić, że covid nam w tym poniekąd pomógł, gdyż azjatyckie fabryki zostały (i niektóre są nadal) dotknięte przez pandemię, a na pewno cierpią na duże przestoje, mają braki kadrowe wśród pracowników produkcji. Dodajmy do tego zaburzony łańcuch dostaw surowców.

Tych kilka czynników spowodowało, że magazyny w Europie zaczęły pustoszeć – najpierw zniknęły najtańsze marki. A potem zaczął wzrastać popyt na produkty europejskie (z powodu deficytu marek budżetowych). Popyt wśród rolników w krajach UE skutkowało wzrostem produkcji w fabrykach europejskich.

– Z pewnym opóźnieniem uderzyły w nas braki w dostawach surowców do produkcji i jakkolwiek my również mieliśmy w Europie pewne przestoje produkcyjne, co zaczęło powodować braki na rynku opon, to właśnie niejaka panika wśród użytkowników sprawiła, że rozpoczęło się kupowanie opon z wyprzedzeniem. A nie –



## 200S 300

Vario

Vario

TractorMaster

TractorMaster

540/65R34

600/65R38

+

+

440/65R24

540/65R24

Fendt 200 Vario (od 79 KM do 124 KM) i Fendt 300 Vario (od 113 KM do 152 KM) wyposaża się fabrycznie w ogumienie marki Continental. Nowa technologia modelowania klocków bieżnika D.fine sprawiła, że w oponach TractorMaster powierzchnia styku opony z nawierzchnią w jej środkowej części jest o 5 proc. większa niż w przypadku standardowych opon. Zmniejsza to zagęszczenie gleby, w efekcie czego opony są mniej szkodliwe dla upraw



Nowa opona rolnicza Kleber Topker IF zaprojektowana do wszechstronnego użytku w maszynach rolniczych o mocy powyżej 200 KM

## Czarna, okrągła... i najtańsza już niekoniecznie

Wśród rolników rośnie świadomość zagadnień związanych z ogumieniem rolniczym, co też potwierdzają statystyki sprzedaży marek premium w ogólnej puli dostępnych opon. Oczywiście na przeciwnym biegunie jest nadal spora część użytkowników, którzy przy wyborze ogumienia kierują się możliwie niską ceną zakupu. Na szczęście ta grupa coraz bardziej się kurczy. Nie bez powodu bardzo mocno rozwijamy gamę opon w technologii VF do największych maszyn, która umożliwia jazdę na niższym niż standardowe ciśnieniu, co powoduje m.in. mniejsze zużycie paliwa, szybsze wykonanie prac polowych oraz zmniejszenie ugniatania gleby. Gospodarstwa rolne w Polsce specjalizują się i zwiększają swą wydajność, wobec czego rolnicy wymagają od opon dużo więcej. Cieszymy się z rosnącej popularności naszych opon szczególnie w największych gospodarstwach.

**Paweł Gontarz**, Business Development Manager OHT w Apollo Vredestein Opony Polska sp. z o.o.

*jak było do tej pory – w ostatniej chwili – dodaje Paweł Gontarz.*

I potwierdza, że także jego koncern (Apollo Vredestein dostarcza opony napędowe m.in. do fabryk takich marek jak John Deere, New Holland, Case, Steyr, Claas – przyp. red.) odnotował większe zapotrzebowanie na rynku pierwszego wyposażenia. Co więcej, pojawiły się zapytania od chętnych do nawiązania współpracy w zakresie dostaw na rynek pierwotny.

Na deficycie odczuwalnym przez rynek OE skorzystał też holenderski Heuver. Hurtownia o zasięgu europejskim dostarcza opony i kompletne koła również na rynek pierwotny.

– *W tym segmencie skupiamy się głównie na naszych markach flagowych, na które mamy wyłączność nawet*

*w całej Europie. A w 2020 roku nasza firma poczyniła inwestycję, przejmując firmę Bevri Group – informuje Krzysztof Załuski, account manager polskiego oddziału hurtowni Heuver.*

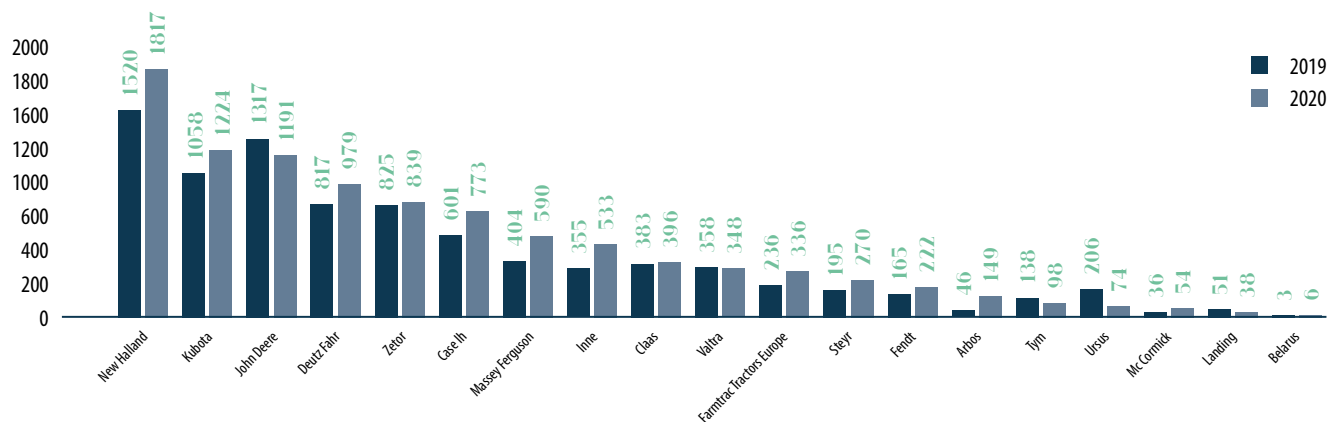
Bevri Group zajmuje się produkcją felg rolniczych i przemysłowych oraz dostawami gotowych kół dla klientów pierwszego wyposażenia. Zarówno koła Bevri, jak i opony Bevri należą teraz do grupy Heuver.



Jednym z najpopularniejszych bieżników produkowanych przez firmę Kabat Tyre jest bieżnik SGP-04, zwany popularnie „jodełką”. Bieżnik stosowany jest w oponach napędowych o udoskonalonej konstrukcji diagonalnej. Wyjątkowo wysokie oraz wydłużone klocki bieżnika zapewniają dużą siłę uciążu oraz skuteczne samooczyszczanie

## Liczba rejestracji nowych ciągników (w szt.) z podziałem na marki w latach 2019 i 2020

Źródło: CEPIK



New Holland poprawił pozycję lidera. Na koniec 2019 posiadał 17,4% udziałów rynkowych, w 2020 roku było to 18,3%. John Deere, marka kojarzona z ciągnikami o dużej mocy, jest w Polsce liderem we wszystkich kategoriach wiekowych poza najstarszą – powyżej 20 lat. W końcówce roku John Deere stracił pozycję wicelidera rynku pierwotnego na rzecz Kuboty. Dopiero na piątym miejscu jest marka Zetor, która straciła 4. miejsce na rzecz Deutz Fahr, a daleko w tyle jest Ursus, którego udział w rynku znacznie zmalał w ubiegłym roku

## Zakupy zakupom nierówne

Generalnie można przyjąć zależność, że cena opon rośnie proporcjonalnie do mocy ciągnika. Przykładowo: komplet ogumienia do ciągnika o mocy 30 KM możemy kupić już za ok. 3000 zł netto. Będą to opony diagonalne. Na drugim biegunie, bo do ciągnika o mocy 300 KM, taki komplet może kosztować ok. 50 000 zł netto. W poszczególnych segmentach opon cena najtańszego kompletu w stosunku do najdroższego może być nawet dwukrotnie niższa.

– Można też przyjąć pewną zasadę, że opony statystycznie drożeją według czasu pojawiania się technologii, więc najtańsze będą opony diagonalne, następnie radialne serii 85, kolejno: seria 70, seria 65, a potem opony w kategorii XXL. Te do najmocniejszych maszyn można uszeregować w podgrupy, wyróżniając: opony standardowe, następnie niskociśnieniowe IF. Generalnie generacja VF będzie grupą opon najdroższych. Te postrzega się nie w kategorii „wydatku na opony”. Tu mówi się wręcz o inwestycji w opony. Inwestycji w produkt, który będzie procentować w przyszłości – wyjaśnia Paweł Gontarz z Apollo Vredestein Opony Polska.

Powyższa z grubsza wzięta kalkulacja jest o tyle istotna, że każdy ciągnik wcześniej czy później będzie wymagał wymiany ogumienia. Raz jeszcze wróćmy do wyników rejestracji w Polsce. Gdy mowa o rozmiarach opon i kategoriach mocy ciągników, nadal najbardziej liczny jest przedział 71–100 KM, w minionym roku obejmował ponad ¼ wszystkich rejestracji. Średnia moc ciągników w 2020 roku dla całego kra-

## Naszym celem jest wsparcie partnerów handlowych

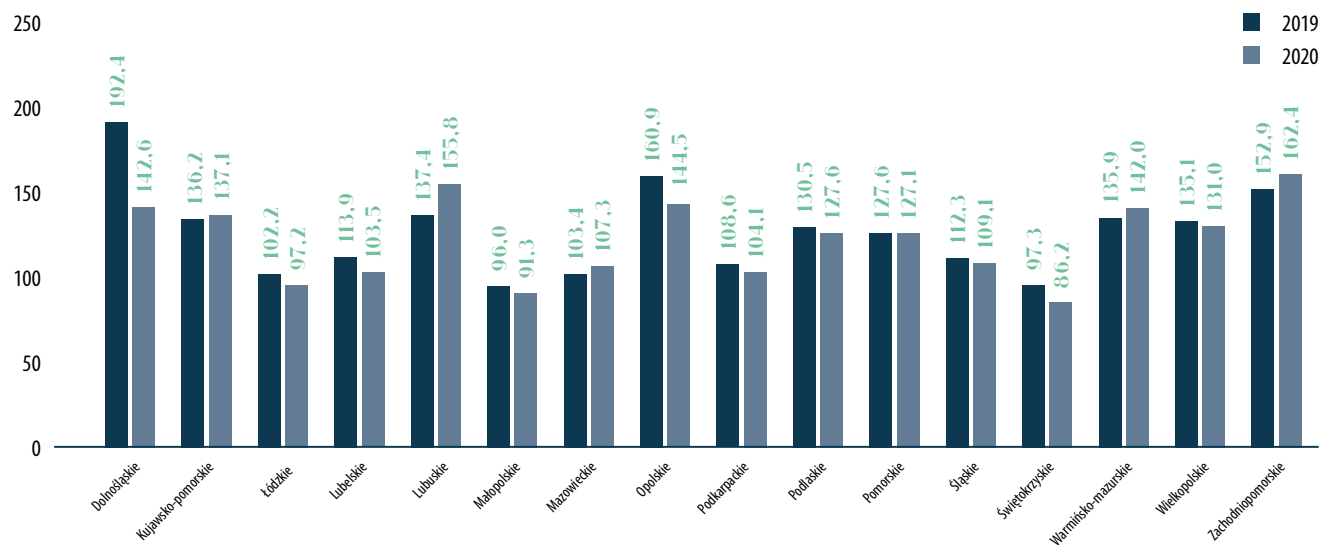
Nasza firma jest hurtownią współpracującą z klientami w każdym kraju w Europie. Mamy jasno sprecyzowany kanał dystrybucji. Dostarczamy opony do dalszej odsprzedaży za pośrednictwem naszych partnerów handlowych, takich jak serwisy, hurtownie, dealerzy i producenci maszyn rolniczych. Dlatego też możemy zaoferować klientom kompleksową opiekę serwisową, ale wyłącznie przy współpracy z naszymi partnerami handlowymi. Doceniliśmy w czasach covidu nasze duże inwestycje w najnowsze rozwiązania IT, które ułatwiają klientom realizację zamówień. Pracując nad bardzo nowoczesnymi rozwiązaniami internetowymi, nie wiedzieliśmy, że w 2020 roku okażą się one tak bardzo przydatne, niemniej jednak widać, że zrobiliśmy to we właściwym czasie. Choć nowe rozwiązania IT nigdy w pełni nie zastąpią personalnego kontaktu z naszymi klientami, to jednak bardzo nam pomogły w utrzymaniu dobrego wyniku.

**Krzysztof Załuski**, account manager polskiego oddziału hurtowni Heuver

ju wyniosła 117,5 KM i była niższa niż w 2019, kiedy notowaliśmy wynik 120,9 KM. Geografia rynku ma znaczenie. Przykładowo: średnia moc ciągników nowo rejestrowanych była najwyższa w województwie zachodniopomorskim i wyniosła ponad 162 KM, podczas gdy w takim woj. łódzkim tylko 97 KM. A teraz skonfrontujmy te dane z najnowszymi wynikami ankiet, jakie zrealizowano na zamówienie firmy Kabat Tyre w połowie minionego roku wśród 1980 rolników.

## Średnia moc ciągników (w KM wg danych Polskiej Izby Gospodarczej) w województwach w 2020

Źródło: CEPiK



162,4 KM – to statystyczna moc ciągnika zarejestrowanego w 2020 roku w województwie zachodniopomorskim.  
192,4 KM – to statystyczna moc ciągnika zarejestrowanego w 2019 roku w województwie dolnośląskim. To może tłumaczyć, dlaczego generalnie na rynku wtórnym pożądana są coraz to większe rozmiary opon

## Felgi stalowe rozszerzamy o portfolio ogumienia

Rok 2020 mimo wielu problemów, które dotknęły nas wszystkich, był rokiem rekordów oraz wielu sukcesów. Pronar Wheels, dzięki podjętym wiele lat temu strategicznym decyzjom o uniezależnieniu swojej produkcji, przechodzi ten trudny okres obronną ręką. Od początku działalności Wydział Kół Tarczowych jest wiarygodnym partnerem biznesowym i terminowym dostawcą. Nie zakłóciły tego liczne problemy związane z lockdownami wprowadzanymi w różnych rejonach świata. Działania Pronaru już zaczęły przynosić efekty – globalni producenci sprzętu rolniczego stają się nowymi klientami firmy z Narwi. Dotychczasowa współpraca tych producentów z tańszymi dostawcami z Dalekiego Wschodu została poddana weryfikacji z uwagi na nowe warunki biznesowe, a także nieprzewidywalność kolejnych dostaw. Natomiast Pronar jest postrzegany jako stabilny partner o ugruntowanej pozycji w międzynarodowym biznesie.

**Mateusz Gudź**, OEM Sales Manager w firmie Pronar Wheels



W dotychczas produkowanych oponach niskociśnieniowych obciążenie decydowało o ciśnieniu roboczym i było praktycznie niezależne od prędkości, wobec czego prace polowe, które wymagały niskiego ciśnienia na polu, aby zapobiegać ugrzęźnięciu ciągnika (np. podczas rozlewania gnojowicy), powodowały szybsze zużycie opon, gdy rolnikowi przyszło przemieszczać się po drogach w celu napełnienia beczki i powrotu na pole. Zdjęcie opony Traxion Optimall doskonale ukazuje jej ugięcie pod obciążeniem. Produkowana w holenderskiej fabryce Apollo Vredestein, ma możliwość zwiększenia ciśnienia na czas transportu, co powoduje m.in. zmniejszenie oporów toczenia, niższe zużycie paliwa, większą żywotność samych opon

Aż 1380 z nich ma ciągnik marki Ursus. Na drugim miejscu – ponad 500 sztuk – jest Zetor i dopiero na trzecim miejscu popularności pojawia się propozycja zachodniego producenta.

– Co ciekawe, większość rolników korzysta nie z jednego, ale z dwóch albo i więcej ciągników w gospodarstwie, a ponad 65% ciągników ma moc do 100 KM, niecałe 25% 100–140 KM, zaś sprzęt o mocy ponad 200 KM to raptem 2% użytkowanych w Polsce – zauważa Tomasz Polaszek z Kabat Tyre.

Cóż, średnie gospodarstwo w Polsce ma ok. 11 ha (raport GUS jeszcze kilka lat temu mówił o średniej 9 ha). Wniosek? O ile konsolidacja gospodarstw postępuje i coraz więcej mamy prawdziwych farmerów użytkujących na dużych arealach – ze wspomnianych ankiet wynika, że 45% respondentów jest w posiadaniu gospodarstw o powierzchni 20 i więcej hektarów – to nadal polskie rolnictwo jest rozdrobnione. I tu należałoby szukać powodów, dla których zakup jednej, mocnej maszyny, która z powodzeniem zastąpi dwie mniejsze, nie jest dominującym motywem na rynku pierwotnym i wtórnym.

## Kultura agrarna. Gdzie najciekawszy klient?

No dobrze, a gdzie – biorąc pod uwagę geografie rynku – najłatwiej realizować profesjonalne umowy sfinalizowane kontraktem na dostawy według reguły „takie a takie ogumienie, bo inwestycja, a nie koszt!”? Jeżeli chodzi o największą specjalizację, co często wiąże się również z największymi powierzchniami gospodarstw, możemy wyszczególnić kilka województw.

– Dolnośląskie, opolskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie. To tu w największych gospodarstwach, gdzie duży nacisk kładzie się na zwiększanie wydajności, co przekłada się na konkretne pieniądze, rolnicy są coraz bardziej świadomi w kwestii możliwości technicznych opon. Po prostu zdają sobie sprawę z przewagi opon premium, tych niskociśnieniowych, na przykład typu VF – podpowiada Paweł Gontarz z Apollo Vredestein Opony Polska.

Jego zdaniem to właśnie w tych regionach kultura agrarna stoi wysoko. Tutaj też możemy zauważyć największe zainteresowanie oponami do największych ciągników – od 38 cali w górę, jeżeli chodzi o tylną oś, i od 28 cali w górę, jeżeli chodzi o oś przednią. Statystycznie rzecz biorąc, na tych terenach jest dużo wyższy odsetek sprzedawanych opon segmentu premium niż w pozostałej części Polski.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że nadchodzący sezon będzie raczej mokry niż suchy, w takich okolicznościach zastosowanie nowych opon wysokiej jakości, których ciśnienie rolnik może obniżyć do



0,4 bara – nawet dla profilu 85, stanie się wręcz koniecznością.

– Jeśli rolnik będzie chciał mieć pewność, że prace przebiegną bez problemów i opóźnień, to Continental jest właściwym wyborem, przede wszystkim dlatego, że na wszystkie nasze opony dajemy dziesięć lat gwarancji, co daje rolnikom spokój i pewność, że w razie jakiegokolwiek wady produktu mogą oponę przez tak długi czas reklamować – zapewnia Marcin Cywiński. – Dodam, że radialne opony Continental TractorMaster są wyprodukowane z użyciem nylonowego karkasu N.flex. Wysoka rozciągliwość tego materiału sprawia, że są wytrzymałe i odporne na odkształcenia.

Przy okazji odnotujemy, że rozszerzoną gwarancję (do 9 lat) z tytułu wad produkcyjnych i materiałowych stosuje też Michelin. Pakiet ten jest bezpłatny i zapewne dlatego w ubiegłym roku – dopóki nie zaczęli z niego korzystać pierwsi rolnicy – został on przyjęty przez klientów z niedowierzaniem.

Ciągle mowa o ogumieniu. A jak wygląda sytuacja na rynku felg? Pronar Wheels jest obecny na rynku pierwszego wyposażenia (OEM). Dzięki ścisłej współpracy z producentami opon takimi jak Michelin, Bridgestone, TVS Eurogrip (Indie) koła tarczowe Pronaru są dostarczane wraz z oponami do wielu producentów maszyn rolniczych, takich jak traktory Zetor Tractors czy Ursus, a także m.in. marki Kubota, Kioti, Valtra, John Deere. I tu miniony rok upłynął pod znakiem rekordów oraz wielu sukcesów.

– W styczniu Pronar utworzył nową jednostkę organizacyjną – Hurtownię Opon, która będzie prowadziła sprzedaż opon rolniczych, przemysłowych i OTR. Była to odpowiedź na rosnącą ilość zapytań o możliwość zakupu opon do wszystkich możliwych rodzajów maszyn – informuje Mateusz Gudź, OEM Sales Manager w firmie Pronar Wheels. – Doskonała znajomość rynku felg stalowych, opon oraz kompletnych produktów w postaci kół ogumionych pomagają nam w odpowiednim doborze produktów dla klientów. Razem z naszym strategicznym partnerem biznesowym, firmą TVS Eurogrip z Indii, wdrażamy opony, które przede wszystkim mają się bronić jakością.

Mateusz Gudź dodaje, że w kolejnych miesiącach zadebiutuje sklep internetowy, który usprawni system zamawiania opon uzupełnionych o kolejne pozycje.

Uważny czytelnik zwróci uwagę, że w naszym raporcie w ogóle pominęliśmy rynek przyczep rolniczych, nowych i używanych. A i tu w minionym roku odnotowano znaczne wzrosty rejestracji (odpowiednio o 23% i 9,7%). Doprawdy wiele wskazuje na to, że 2020 rok okazał się bardzo satysfakcjonujący dla dostawców ogumienia.

Tyre construction	Bias	Static loaded radius	610 mm
Recommended rim width	W12	Rolling circumference	3920 mm
Permitted rim width	W11, W12L	Load capacity at 30 km/h	2650 kg
Tread depth	36 mm	Load capacity at 30 km/h	1765 kg
EAN Tube	8714692239786	Load capacity at 40 km/h	1650 kg

#### 14.9 - 28 8 PR / 130 A8 TT FAKTOR-S

EAN	8714692291999	Section width	375 mm
Nominal tyre pressure	1,8 bar	Overall diameter	1360 mm
Tyre construction	Bias	Static loaded radius	635 mm
Recommended rim width	W13	Rolling circumference	4080 mm
Permitted rim width	W11, W12L, DW130	Load capacity at 10 km/h	3055 kg
Tread depth	36 mm	Load capacity at 30 km/h	2035 kg
EAN Tube	8714692239793	Load capacity at 40 km/h	1900 kg

#### 16.9 - 28 10 PR / 139 A8 TT FAKTOR-S

EAN	8714692322273	Section width	430 mm
Nominal tyre pressure	2,0 bar	Overall diameter	1435 mm
Tyre construction	Bias	Static loaded radius	670 mm
Recommended rim width	DW15L	Rolling circumference	4305 mm
Permitted rim width	WDW14L, W15L	Load capacity at 10 km/h	3900 kg
Tread depth	37 mm	Load capacity at 30 km/h	2600 kg
EAN Tube	8714692239809	Load capacity at 40 km/h	2430 kg

#### VF 900/60 R 42 PFO NRO 189 D TL Traxion Optimal

EAN	8714692350771	Section width	875 mm
Nominal tyre pressure	2,0 bar	Overall diameter	2145 mm
Tyre construction	Radial	Static loaded radius	920 mm
Recommended rim width	DW30B	Rolling circumference	6315 mm
Permitted rim width	DW28B (NRO)	SRI	1025
		Tread depth	64 mm
		75% of the tyre volume	1112 l

		Tyre pressure (bar)									
		0,60	0,80	1,00	1,20	1,40	1,60	1,80	2,00	2,20	2,40
Speed (km/h)	10L	5780	6670	7510	8405	9300	10140	11030	11875	12325	12875
	10H	5445	6355	7260	8170	9080	9990	10565	11125		
	25	5495	6415	7330	8245	9160	10085	10660	11225		
	30	5445	6355	7260	8170	9080	9990	10565	11125		
	40	5295	6180	7060	7945	8825	9715	10270	10815		
	50	5195	6060	6925	7790	8655	9530	10075	10610		
	65	5045	5885	6725	7565	8405	9250	9780	10300		
	70	4590	5355	6120	6885	7650	8420	8900	9375		

Obie tabele ilustrują postęp technologiczny w segmencie ogumienia typu agro. Z jednej strony mamy rozmiar 14.9-28 opony diagonalnej, jakże popularnej w legendarnej „sześćdziesiątce” (Ursus C-360). Symbol mechanizacji rolnictwa w PRL ma bardzo ograniczone możliwości. W górnej tabeli umyślnie zakreślono interesujące nas tu osiągi – tylko standardowe ciśnienie i duża zależność obciążenia od prędkości. Tabela na dole prezentuje oponę radialną w rozmiarze 900/60 R42 do największych ciągników. Tu obciążenie zależy nie tylko od prędkości, skądinąd zdecydowanie wyższych. Otóż znacząco podniesiemy właściwości trakcyjne, skoro możemy w takim szerokim zakresie korzystać z ciśnienia roboczego



Nadrzędnym celem dla producentów i dystrybutorów jest dziś posiadanie opon w magazynie, tak aby móc sprostać oczekiwaniom rolników w kwestii dostępności. Wśród polskich użytkowników świadomość właściwego doboru opon cały czas rośnie

# Dla skuterów i motocykli

opracował: **Piotr Łukaszewicz** / zdjęcia: **materiały producentów**

Po zaskakująco „zimowej” zimie wraz z wiosną rozpoczynamy **sezon motocyklowy**. Zapraszamy na przegląd oferty na rok 2021 firmy Olek Motocykle, specjalizującej się w ogumieniu do jednośladów. W ofercie znajdziemy opony klasy premium, jak i tańsze rozwiązania, dla profesjonalistów i amatorów.

## Pirelli Diablo Rosso™ IV

To najbardziej sportowa opona Pirelli przeznaczona do użytku drogowego – gotowa na różne warunki pogodowe, dzięki najnowszym technologiom. Wśród nich wyróżnić warto lamelle w kształcie błyskawic, dodatkowe lamelle poprzeczne, dwie mieszanki opony przedniej, mieszanki opony tylnej w układzie „Cap&Base”, nowe profile opracowywane na WSBK, nowe materiały osnów. Właściwości tylnej opony są „szyte na miarę” – silnie zależą od danego rozmiaru, a więc tym samym potencjalnych zastosowań. Opona ta jest skierowana zarówno dla „sportowych dusz”, ceniących emocje i osiągi na motocyklach Supersport i Naked, jak i dla weekendowych podróżników oraz wszystkich tych, których cieszy połączenie długich podróży z dynamicznym pokonywaniem zakrętów w głębokim pochyleniu.

## Michelin Road Classic

To następcza Pilot Activ. Road Classic została zaprojektowana w najnowszej technologii, z zachowaniem bieżnika w stylu retro. Jest przeznaczona do klasycznych motocykli oraz nowych maszyn w oldskulowym stylu, mających średnicę kół 17, 18 i 19 cali.

## Metzeler Tourance Next 2

To najnowsze wcielenie legendarnej Tourance™ Next – opony, która po raz kolejny podnosi poprzeczkę w kwestii przyjemności z jazdy po każdej drodze. Składa się na to, jak podaje producent, kilka kluczowych cech, takich jak pewne prowadzenie, bezpieczeństwo na mokrej nawierzchni, stałość osiągow, niezwykle komfort. Połączenie osnów Metzeler i nowych mieszanek gumowych pozwoliło na uzyskanie stabilności i pewnego utrzymania toru jazdy, niezależnie od obciążenia. Jazda dzięki temu jest komfortowa i bezpieczna zarówno bez ładunku, jak i z pasażerem i sakwami.

## Dunlop Trailmax Meridian

Sprzedaj maszyn do jazdy po drodze i w terenie, takich jak BMW GS, Honda Africa Twin, Suzuki V-Strom i Triumph Tiger, rośnie szybciej niż cały rynek. Ich



Pirelli Diablo Rosso IV



Michelin Road Classic



Metzeler Tourance Next 2



Dunlop Trailmax Meridian

właściciele oczekują od pojazdów i opon większej wszechstronności. Odpowiedzią ma być ten produkt. O 15% wydłużone przebiegi potwierdzone w testach. Wzór bieżnika zaprojektowany tak, aby efektywnie usuwać wodę z dużą prędkością, ale przy zachowaniu wysokiego poziomu przyczepności na suchej nawierzchni. Jest to możliwe dzięki technologii Dunlop MultiTread.

### Dunlop Trailmax Mission

To opona opracowana dla motocyklistów długodystansowych, pozwalająca jednocześnie w każdej chwili zjechać z ubitych dróg. Producent informuje o wysokich przebiegach, trwałości i wytrzymałości, a także komforcie jazdy podczas długodystansowych tras. Przednia opona ma symetryczny wzór bieżnika, który pomaga zmniejszyć nierównomierne zużycie. Rozmiary 19 cali mają wydrążone bloki, które tworzą dodatkowe krawędzie dla przyczepności i giętkości rzeźby bieżnika, co daje lepsze osiągi w terenie. 21-calowa opona przednia osiągnęła cele wydajności Dunlop bez tego dodatkowego szczegółu, ponieważ większy rozmiar bloków bieżnika zapewniał pożądany poziom przyczepności bez potrzeby stosowania wgłębień.



Dunlop Trailmax Mission



Bridgestone Battlax Sport Touring T32

### Bridgestone Battlax Sport Touring T32

To opona do motocykli turystycznych, wyznaczająca nowe standardy w dziedzinie bezpieczeństwa i komfortu podróżowania. Zmodernizowana rzeźba bieżnika, wyposażona w technologię Pulse Groove, przyspiesza odprowadzanie wody, radykalnie zwiększając przyczepność na mokrej nawierzchni. Udoskonalenia w konstrukcji i mieszance oznaczają nawet o 7% krótszą drogę hamowania i o 13% większą powierzchnię styku z podłożem. Wariant T32 GT, ze zwiększonym o 10% w stosunku do poprzedniego modelu T31 przebiegiem, to propozycja dla motocykli o masie ponad 250 kg.

Opracowano na podstawie materiałów producentów

REKLAMA

**NOWOŚĆ**

**ROAD CLASSIC**

**OFICJALNY IMPORTER**  
**OLEK MOTOCYKLE**  
BIELSKO-BIAŁA, UL. SZKLANA 17, TEL. 33 497 95 50 | SHOP.OLEKMOTOCYKLE.COM

**MICHELIN**

# Mocne wejście w sezon

Carbonado Blast BFP

**Mogłoby się wydawać, że początek roku jest dla firmy związanej z branżą wulkanizacyjną czasem wytchnienia pomiędzy sezonami sprzedażowymi. A już szczególnie w trakcie ogólnokrajowego spowolnienia „pandemicznego”.  
Nic bardziej mylnego.**

## W oczekiwaniu nawałnicy

Zmniejszony ruch w serwisach oponiarskich w styczniu i lutym to tylko pozorna przesłanka do ogłoszenia ferii u dostawcy materiałów naprawczych do opon, felg i akcesoriów. Naturalnie po jesiennym wzmożeniu następuje okres krótkiej flauty, ale już po chwili pojawia się znajoma presja. W firmie Felgeo.pl doskonale wiemy, jak ważne jest wcześniejsze rozpoznanie rynku przed wiosenną nawałnicą ze strony warsztatów i właścicieli pojazdów. Ciężarków do wyważania, różnego typu zaworów, łałek i wkładów wulkanizacyjnych, śrub i nakrętek do kół, narzędzi – tego wszystkiego nie może zabraknąć, gdy kierowcy zaczną formować kolejki przed serwisami.

## Rozwiązanie łamigłówki

Sprawne zapełnienie magazynów standardowymi wyrobami, które z automatu mają zapewniony stały zbył, to tylko połowiczne rozwiązanie zadania. Intensywnie rozwijający się rynek motoryzacyjny bez ustanku podnosi poprzeczkę i tylko przedsiębiorstwa zdolne aktywnie reagować na zmiany mogą sprostać „żywotnym potrzebom” nabywców. Szczególnie aluminiowe felgi to asortyment, którego byt jest silnie uzależniony od aktualnie panujących trendów, indywidualnych preferencji estetycznych, ale też od stale udoskonalanych technologii wytwarzania. Ten splot uwarunkowań sprawia, iż przygotowanie do sezonu

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

kolorystycznych: lśniąca czarna (BG), czarna z polerowanym frontem (BFP) oraz srebrna (QS). Obie przywołane serie obręczy sygnowane logo Seventy9 dostępne są w rozmiarach 18, 19 i 20 cali, a zainteresowanie powinny wzbudzić u właścicieli szerokiej gamy modeli Audi, BMW, Infinity lub Mercedesa.

### Polerowane fronty od Carbonado

Nowy sezon nie może się obyć bez zmian w katalogu Carbonado. Ta obecna od początków istnienia Felgeo.pl marka obręczy oferuje od lat najszerszy wybór modeli i wariantów rozmiarowych. W tym sezonie do kolekcji dołączyło kilkanaście modeli, w tym między innymi felgi Blast, Hamburg i Stunt. Te akurat tylko w jednej, za to niezmiennie popularnej wersji BFP – czarne z polerowanymi frontami. Wiele felg otrzymało nowe wykończenia, na przykład Wealthy – SFP (srebrne, front polerowany), Reptile – AFP (antracytowe, front polerowany). Ciekawostką jest felga Crow (wersja BFP), reprezentująca klasyczny, pięcioramienny wzór. Za sprawą rozmiaru wynoszącego trzynaście cali Crow to ukłon w stronę posiadaczy mniejszych pojazdów lub przyczep.

### Wrath omija trzynastkę

Niniejszy tekst ukazuje raptem kilka przykładów nowinek, a przecież Felgeo.pl to „Wszystkie felgi w jednym miejscu” i tysiące oferowanych modeli. Wśród dystrybuowanych marek obecni są tacy producenci, jak Borbet, Keskin Wheels, Brock, Diewe Wheels, Enkei, RC-Design, Barracuda czy MAM. W ofercie są też produkty brytyjskiej marki Wrath Wheels, która zadebiutowała w 2019

Seventy9 SV-AR DMB



to faktyczna łamięłówa. Trzeba antycypować wzory i wersje kolorystyczne, które mają szansę „wypalić” w nadchodzącym sezonie. Podjąć ryzyko i postawić na czarnego konia, którego będą gonić inni gracze. Dlatego Felgeo.pl przed każdym sezonem z wyprzedzeniem analizuje portfolio felg, planuje zmiany i wprowadza konieczne modyfikacje do oferty. Wyznaczani są kandydaci zasługujący na wzmocnienie nowymi wariantami. Feruje się wyroki na modele mniej rokujące – „karą” będzie wygaszanie i wyprzedaż. Jednak crème de la crème tych działań to wybór nowości, które zasilą kolekcję i napędzą sezon.

### Złoto od Seventy9

Przejdźmy do konkretów i sprawdźmy, co nowego proponuje zorientowana na miłośników tuningu marka Seventy9. W jej ramach rozwijana jest charakterystyczna seria felg SV-AR, których wzór odwołuje się do obręczy wieloczęściowych. Doszły tu kolejne wersje kolorystyczne. Uwagę przyciąga matowa czarna felga SV-AR DMB z wewnętrznym ciemnozłotym rantem i tak samo barwionymi krawędziami ramion. Natomiast z nowości wymiemy serię SV-P. To felgi o dziesięciu podwójnych ramionach w kształcie litery Y, symetrycznie ułożonych, w trzech wersjach



Seventy9 SV-P QS

roku i może pochwalić się starannie dopracowaną, ekskluzywną kolekcją aluminiowych felg serii WF. Na sezon wiosenny przygotowała nowe modele WF-11, WF-12 i WF-14 (trzynastkę ostrożnie pominięto). Wszystkie obręcze od Wrath Wheels wykonywane są w technologii Flow Formed, czyli metodą zwiększającego wytrzymałość rolowania.

### Narzędziowe niespodzianki

Na koniec należy wspomnieć o dwóch nowościach w kategorii wyposażenie warsztatów. Do Felgeo.pl należy wszak marka Stix Tool, grupująca coraz szerszy asortyment narzędziowy. Wulkanizatorów powinien zainteresować pneumatyczny rozpierak do opon Pneupro. Umożliwia w dogodny sposób stabilne zamocowanie opony i rozparcie jej boków za pomocą pneumatycznego siłownika. Mechanizm uruchamia się przez wciśnięcie jednego z dwóch pedałów (drugi służy do zwolnienia opony). Oświetlenie miejsca naprawy zapewni przymocowana do korpusu lampa na elastycznym pałąku. Rozpierak obsługuje opony o średnicy osadzenia na feldze mieszczącej się w zakresie od 11 do 24 cali i o szerokości od 145 do 275 milimetrów. Drugim novum jest Hi-Lift 3T, czyli podnośnik farmerski o rozmiarze 60 cali. Tym sa-



Carbonado Reptile AFP



Carbonado Reptile BFP

mym rodzina podnośników Stix Tool zostaje uzupełniona o przyrząd niezastąpiony do unoszenia pojazdów z wysoko zawieszonym podwoziem: aut terenowych, maszyn i urządzeń rolniczych. Hi-Lift 3T umiejętnie użyty pozwoli też na wykonanie wielu innych prac: rozpierania, zaciskania czy wyciągania.

## NEWS >>>

## Ruszyły dostawy na pierwszy montaż

To kamień milowy w historii europejskiej produkcji Nexen Tire. Po raz pierwszy od otwarcia zakładu w czeskim Žatecu w 2019 roku fabryka dostarcza opony na oryginalne wyposażenie. Pierwszym odbiorcą jest Hyundai Tucson czwartej generacji, a opona to N'Fera Primus.

Jak podkreśla producent, czeska fabryka – mimo trudnych czasów – działa bardzo stabilnie. N'Fera Primus to opona klasy premium o ultrawysokich osiągnięciach. Producent informuje m.in. o znakomitych parametrach hamowania i doskonałym odprowadzaniu wody. Opona ta będzie montowana w rozmiarach 215/65R17, 235/55R18 i 235/50R19 w modelu Hyundai Tucson sprzedawanym na Bliskim Wschodzie, w Afryce i Ameryce Łacińskiej.

Nexen Tire dostarcza opony na pierwszy montaż producentom samochodów z całego świata od 2012 roku. Na tej liście znajdują się m.in. Volkswagen czy Audi. Fabryka firmy w Žatecu jest strategicznie położona w sercu Europy, co pozwala jej sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu w regionie. Daje to firmie dostęp do około 30 producentów samochodów znajdujących się w promieniu 400 km.



Felgeo.pl Sp. z o.o. Sp. k.  
ul. Wyszyńskiego 34b  
66-470 Kostrzyn nad Odrą  
sklep@felgeo.pl • 95 752 19 90

**FELGEO**  
FELGI | AKCESORIA

**SEVENTY9**

ALUMINIOWE FELGI STWORZONE DO TUNINGU

SV-P BFP



SV-AR BFP



SV-B BFP



SV-C BFP



SV-AR BGMR



SV-B DHB



SV-C BG

79 - design dla wymagających

79wheels.com

@79wheels



@79wheels



Felgeo.pl Sp. z o.o. Sp. k.  
ul. Wyszyńskiego 34b  
66-470 Kostrzyn nad Odrą  
sklep@felgeo.pl • 95 752 19 90

**FELGEO**  
FELGI | AKCESORIA

**CARBONADO**

ALUMINIOWE FELGI / AKCESORIA MONTAŻOWE / ZAWORY DO KÓŁ

BLAST BFP



GENEROUS BFP



LUXURY AFP



REPTILE AFP



HAMBURG BFP



MONACO BFP



STUNT BFP

Carbonado - setki modeli i wariantów

carbonado.pl

@carbonadowheels



@felgeopl





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

# Felgi po zimie

tekst: **Ryszard Dudanowicz**

**W tym sezonie ponownie mieliśmy w wielu rejonach kraju warunki zimowe z wszelkimi ich symptomami**, tj. śniegiem, lodem, błotem pośniegowym i środkami chemicznymi do utrzymania przejeźdności dróg. Najbardziej z tego powodu tradycyjnie ucierpiały podzespoły jezdne naszych aut – głównie koła. Powoli zbliża się okres wymiany ogumienia na letnie. Powstaje pytanie: jak zadbać o felgi eksploatowane w sezonie zimowym?

Niezależnie od tego, jaki rodzaj felg (stalowe czy aluminiowe) były użytkowane w okresie zimowym, wszystkie były narażone na wpływ czynników, które niekorzystnie oddziaływały na ich wygląd oraz trwałość. Przedstawię cztery podstawowe kroki dbania o felgi po sezonie zimowym.

1.

## Weryfikacja

W zależności od tego, czy mamy do dyspozycji drugi komplet kół (zimowe i letnie), czy tylko jeden komplet kół (opony całoroczne) lub jeden komplet felg (przekładanie opon zimowych na letnie na te same felgi), będą różnice w procesie i czasie wykonania tych czynności.

Bez względu na to, jaki mamy zestaw kół, wszystkie koła zdjęte po eksploatacji zimowej należy dokładnie umyć. Można to zrobić w serwisie, w specjalnej myjce do kół, myjni samoobsługowej lub we własnym zakresie. Ważne jest usunięcie wszelkich zanieczyszczeń chemicznych z dróg (sól) lub eksploatacyjnych (pył

z hamulców). Pozwoli to na lepszą weryfikację stanu powłoki lakierniczej oraz przygotuje koła (felgi) do przechowania przez okres letni.

Jeżeli posiadamy drugi komplet kół, mamy więcej czasu – do następnej wymiany sezonowej, tj. do października lub listopada. Jeżeli używamy kompletu kół z oponami całorocznymi, procesy te możemy wykonać w dowolnym momencie. Jeżeli zaś przekładamy tylko opony na ten sam komplet felg – mamy wówczas ograniczony czas na te czynności.

Podstawową czynnością w każdym z tych przypadków jest sprawdzenie parametrów technicznych koła (felgi), tzn. niewyrównoważenia (w gramach) i odchyłek kształtu (w mm) za pomocą pomiarów na wyważarce. Jeżeli wyniki pomiarów przekroczą dopuszczalne normy, należy wykonać NAPRAWĘ felgi (patrz krok 4).

Proces weryfikacji obejmuje weryfikację parametrów technicznych oraz stanu powłoki lakierniczej.

2.

## Pielęgnacja

W przypadku zachowania parametrów technicznych (brak odchyłek i bicia) i braku uszkodzeń lakierniczych, pozostaje PIELĘGNACJA. Do pielęgnacji powłoki lakierniczej felg zaleca się stosowanie specjalnych środków przeznaczonych do tego procesu. Na rynku dostępnych jest wiele rodzajów preparatów, zawierających m.in. silikon, wosk itp.

3.

## Regeneracja

W sezonie zimowym często dochodzi do uszkodzenia powłok lakierniczych felg. Może to być wynikiem kontaktu powierzchni felgi ze zmrożonym śniegiem, otarcie o przysypane śniegiem krawężniki lub dziury w jezdni, a także niewłaściwie



Felgi po renowacji



dobrych lub nieprawidłowo zamontowanych łańcuchów śniegowych.

Jeżeli powłoka lakiernicza ma ślady uszkodzeń, rozwiązaniem jest proces regeneracji felg. Polega ona na usunięciu dotychczasowej powłoki lakieru (piaskowanie, usuwanie chemiczne, polerownie wibracyjne) i położeniu nowej. Istnieje kilka metod renowacji powłok lakierniczych felg. Klient ma do wyboru całą gamę kolorów, możliwość uzyskania poszczególnych elementów felgi w wersji polerowanej (ranty, powierzchnie ramion lub cała felga) lub polakierowania części polerowanych na inny kolor (felgi dwukolorowe). Na rynku działa wiele firm specjalizujących się w regeneracji felg stalowych i aluminiowych. Proces regeneracji felg trwa kilka dni. W przypadku posiadania dwóch kompletów kół nie stanowi to problemu. Problem pojawia się w przypadku jednego kompletu felg. Część firm regenerujących felgi pożyczka klientom na czas naprawy własne felgi.

4.

#### Naprawa

W przypadku stwierdzenia uszkodzeń felgi, zmieniającej jej kształt (przeważnie rant zewnętrzny) lub rozkład masy, pozostaje ostatni krok, tzn. NAPRAWA. Polega ona na przywróceniu feldze kształtu i właściwego rozkładu masy. Uszkodze-



Prostownica rolkowa



Polerowanie wibracyjne

niom ulegają najczęściej ranty felg (stalowych i aluminiowych). Do naprawy takich usterek służą głównie prostownice rolkowe. Jednocześnie zwracam uwagę na to, że nie wszystkie uszkodzenia felg nadają się do naprawy. Przede wszystkim decyduje bezpieczeństwo użytkownika naprawianej felgi.

Życzę Państwu jak najmniej problemów z kołami po sezonie zimowym i bezpiecznej jazdy na ładnych felgach w sezonie letnim.

REKLAMA

**OLEK MOTOCYKLE**

NAJWIĘKSZA OFERTA OPON MOTOCYKLOWYCH I ATV W POLSCE!

NAJLEPSZA DOSTĘPNOŚĆ!

JAKO JEDYNI MAMY KONTROLĘ NAD ROCZNIKAMI OPON!

WIESZ ZA CO PŁACISZ!

SHOP.OLEKMOTOCYKLE.COM

CENTRALA BIELSKO-BIAŁA, UL. SZKLANA 17, 43-300 BIELSKO-BIAŁA, TEL. 33 497 95 50, 33 497 95 51, TEL. +48 512 154 721



CENTRALA BIELSKO-BIAŁA  
DOT

# RUN FLAT INDICATOR

U źródeł satysfakcji

tekst: **Rafał Dobrowolski** / zdjęcia: **Bridgestone, Nokian Tyres**

**Trudno chyba o gorszy scenariusz, gdy przy dużej prędkości przyjdzie opanować kierownicę po wystrzale opony. Co znaczy złapać gumę w najmniej sprzyjających okolicznościach, wie ten, kto nie korzysta z opon w technologii run flat. Ta technologia ma w sobie ogromne rezerwy bezpieczeństwa.**

Na coraz większą skalę rozwiązanie to stosuje się w samochodach osobowych od końca lat osiemdziesiątych. Ogumienie typu run flat często było i jest stosowane na pierwszy montaż. W dosłownym tłumaczeniu angielskie określenie „run flat” to „jazda bez powietrza”, dosłownie – „płaskie prowadzenie”. Najogólniej mówiąc, to technologia umożliwiająca kontynuowanie jazdy po przebiciu opon – po uszkodzeniu ostrym przedmiotem (np. gwoździem albo odłamkiem szkła). Gdzie źródło satysfakcji z posiadania takich opon? To komfort i bezpieczeństwo.

W razie utraty powietrza w oponach pojazd utrzymuje pełną stateczność i jest sterowny. W przypadku takich opon nie doświadczymy sytuacji krytycznych, tj. nagłej utraty zdolności manewrowania ani stabilności



Charakterystyczną cechą opon typu run flat są żebra chłodzące na ścianie bocznej. Ich zadaniem jest redukcja temperatury mieszanki gumy podczas jazdy na zbyt niskim ciśnieniu powietrza

kierunkowej jazdy. Nie są konieczne żadne ratujące nas z opresji manewry kierownicą, ponieważ systemy ABS, ASC i DSC zachowują pełną funkcjonalność, wspierając kierowcę. Zastosowane rozwiązania sprawiają, że nagła utrata ciśnienia jest dla kierowcy niemal niewyczuwalna. Stąd też konieczność stosowania czujników pomiaru ciśnienia. W przeciwnym razie mógłbyś zupełnie nie mieć świadomości, że z któregoś z kół uchodzi powietrze i zostaje zaangażowana technologia run flat. I ciężko pracuje. Najgorzej, gdy w pocie czoła.

Po przebiciu opony takie koło nieco „przysiada”, ale ponieważ ściany boczne są wzmocnione, opona z łatwością utrzymuje ciężar auta. „Run Flat Indicator” – taki komunikat sygnalizuje błąd w działaniu systemu odpowiedzialnego za poprawną pracę ogumienia bezciśnieniowego. Poprawnie działające i skalibrowane czujniki ciśnienia TPMS są nieodzowne, by w najmniej oczekiwanych momentach skorzystać z ich funkcjonalności. Skoro gwarantują jazdę nawet przy zerowym ciśnieniu powietrza we wszystkich kołach, to nieświadomi tego faktu moglibyśmy w krótkim czasie każdą oponę bezpowrotnie zniszczyć. A to na skutek wzrostu temperatury toczących się kół. To dlatego też trwają nieustanne wysiłki inżynierów, by oddalić możliwość przegrzania mieszanki gumowej. Jeśli przyjąć, że wskaźnik wzrostu temperatury po spadku ciśnienia w oponach RFT Bridgestone Run Flat Tyre pierwszej generacji wynosił 100%, to przy drugiej generacji spadł do 85%, a w trzeciej do zaledwie 42%.

Czy warto w nie zainwestować? Jakkolwiek technologia run flat podraża produkcję ogumienia i propo-



Przekrój opony konwencjonalnej vs opona typu run flat. Wzmocnienia ściany bocznej sprawiają, że po utracie powietrza można kontynuować jazdę. Byle naszym najbliższym celem był wulkanizator

zycje takie są na ogół droższe o przynajmniej 20–25%, to już sumaryczny koszt serwisowania takich opon spada. Korzyści, jakie niesie ze sobą jazda na oponach run flat, są bezsprzeczne. W razie przebicia tradycyjnej opony dalsza jazda jest zazwyczaj niemożliwa. Pozostaje sięgnąć po lewarek i zapas lub zestaw naprawczy do uszczelnienia koła standardowego bez konieczności demontażu. A przecież przebicie opony może zdarzyć się w najmniej odpowiednim miejscu i czasie – na przykład w tunelu albo podczas nocnej jazdy w ulewnym deszczu. I tu właśnie niedościgniona przewaga technologii opon samonośnych.

### Czy warto zainwestować w RFT (Run Flat Tire)?

Na pewno warto zadać sobie pytanie: czy mój warsztat jest przygotowany na wizyty klientów korzystających z technologii gwarantującej dotarcie do serwisu oponiarskiego z zerowym ciśnieniem powietrza w oponie? Warto, bo takiego ogumienia jest bez liku. Extended Mobility Tyre, Run Flat Tyre, SelfSupportingRunflat, RCS Run Flat System Component, Zero Pressure, Run on flat – to szereg modeli opon samonośnych swoście oznaczanych, by wspomnieć: Run Flat Tire (np. Bridgestone), RunOnFlat (np. Goodyear), Self Supporting Runflat (np. Michelin). Taki koncern Pirelli chwali się, że w swym portfolio ma już ponad

500 uzyskanych homologacji – ponad 320 opon letnich, 100 opon zimowych oraz 90 opon typu all season. A wszystkie typu run flat.

Pod względem komfortu użytkowania technologia run flat jest nie do zdarcia. I zyskała już dawno wierne grono fanów. Szacuje się, że w latach 2008–2018 liczba aut skrojonych fabrycznie pod komplet kół umożliwiający kontynuowanie jazdy z przebitym czołem opony uległa podwojeniu. Samochody wyposażane w opony o wzmocnionych bokach wymagają bowiem adaptacji podwozia i zawieszenia już na etapie konstrukcyjnym. Producenci samochodów specjalnie dostrajają zawieszenia modeli, w których na pierwszy montaż stosuje się takie opony. A są one montowane w większości pojazdów BMW, Mercedes-Benz i Mini. Run flat jest odpowiedzią na wymagania producentów samochodów segmentu luksusowego oraz premium. W topowych modelach aut luksusowych, sportowych i SUVach o niskim profilu i dużej szerokości to niebywały komfort i bezpieczeństwo. Samonośne z funkcją jazdy awaryjnej to „kolejna korzyść z zakupu oryginalnych opon BMW oznaczonych gwiazdką” – zachęcają foldery reklamowe.

Opona Michelin Zero Pressure powstała w 1995 roku i bardzo szybko zdobyła niszę na rynku północnoamerykańskim. Jest dostępna również w Europie i posiada homologacje techniczne do takich samochodów jak BMW serii 1, 3, 5, 6, 7, X5, Mini One, Mini Cooper, Mini Cooper S oraz w specjalnej wersji ZPSR do Mercedesa E i Coupe CLS. A trwają prace nad kolejnymi rozmiarami opon Michelin ZP oraz współpraca

O ile zwalniamy nas z konieczności wożenia koła zapasowego i podnośnika, to nie zwalniamy nas z odpowiedzialności. Taką oponę po prostu trudniej jest ocenić pod względem naprawy, ponieważ często nie widać zmian termicznych





Producenci opon typu run flat na ogół dopuszczają wykonywanie napraw drobnych uszkodzeń w obrębie bieżnika (powstałych na przykład wskutek przebiecia opony gwoździem), acz np. Nokian Tyres nie zaleca wykonywania jakichkolwiek napraw opon o wyższych kategoriach prędkości (V/W/Y).

z producentami samochodów nad nowymi modelami pojazdów. Rośnie też gama rozmiarów opon ZP w wersji zimowej.

Generalnie im nowsza generacja opony run flat, tym lepsze opinie użytkowników. Z najnowszych dostępnych badań konsumenckich wynika, że poziom satysfakcji zmotoryzowanych diametralnie wzrósł. Tu dygresja o postępie technologicznym w kwestii nie pogarszania komfortu. Jeśli przyjąć, że sztywność opony klasycznej (tradycyjnej) wynosi 100%, to w RFT Bridgestone Run Flat Tyre pierwszej generacji sięgała 120%, w RFT drugiej generacji wynosi 115%, a RFT trzeciej generacji (od 2009 r.) tylko 105%.

### Przejęła ciężar, bezpiecznie i komfortowo dowiozła. I co dalej?

Gdy z któregoś z kół uchodzi powietrze, technologia run flat zostaje zaangażowana. I to dosłownie, skoro z przejęciem ciężaru na swe



barki rosną opory i temperatura.

Jak nie do dopuścić do degradacji opon, które gwarantują nam mobilność

po utracie ciśnienia? Ograniczając prędkość

jazdy do 80 km/h (50

Ze względów bezpieczeństwa opony typu run flat można montować wyłącznie w samochodach wyposażonych w system monitorowania ciśnienia w oponach TPMS, który jest zintegrowany z komputerem pokładowym – lub posiadających jakikolwiek inny system, który ostrzega o zmieniającym się ciśnieniu w oponach – oraz elektroniczny system kontroli trakcji (ESP)

mph) na dystansie do 80 kilometrów (50 miles). To standard. I jakkolwiek niektórzy producenci deklarują, że bez przeszkód można w ten sposób przejechać dystans nawet 200 km, to podkreślmy, że największym wrogiem dla opon run flat będzie właśnie wzrost temperatury toczących się kół po utracie ciśnienia. Dlatego też sugeruje się ograniczyć prędkość (do np. 50 km/h) w okresie upałów. Dlatego też zimą mocno oddaliśmy ryzyko przegrzania ogumienia. Przyjęło się, że optymalne warunki pracy opon działających odtąd na zerowym ciśnieniu to temperatura powietrza 10°C. Najgorsze warunki to jazda w upale po dziurawej drodze i z dużym obciążeniem (np. wyjazd całą rodziną na wakacje).

Generalnie warto jechać wówczas z umiarkowaną prędkością, by jadąc wolniej, pomniejszyć ryzyko degradacji „zapracowanej technologii”. Im bliżej punkt naprawy, im mniejszy dystans – tym lepiej.

### Naprawa opon run flat

Dla klienta taka usługa jest na pewno kusząca. Co więc stoi na przeszkodzie, by zamiast kupować nową oponę, podjąć się naprawy tej przebitej? Taką oponę po prostu trudniej jest ocenić pod względem naprawy, ponieważ często nie widać zmian termicznych. To, czy naprawimy uszkodzoną, zależy też od wytycznych producenta.

– Zgodnie z warunkami gwarancji Continental, ogumienie naprawiane traci gwarancję – zauważa Łukasz Kusiak, product manager w Continental Opony Polska.

Koncerny oponiarskie zdają się komunikować: nie jesteśmy w stanie sprawdzić, jaką odległość przejechano na przebitej oponie bez powietrza i czy nie doszło do separacji w obszarze ściany bocznej lub przegrzania mieszanki gumowej. I nic dziwnego, że usłyszymy i takie komentarze: Bridgestone nie rekomenduje naprawy, ale pozostawia tu decyzję serwisowi. To on jest odpowiedzialny za jej wykonanie, dobór materiałów naprawczych i technologii. „Opony RFT należy montować tylko w takich warsztatach, które mają odpowiedni sprzęt (ramię dodatkowe w montażownicy) oraz przeszkolonych serwisantów. Sieć serwisów FirstStop posiada autoryzację do obsługi kół typu run on flat” – z dobrze poinformowanych źródeł wiadomo, że naprawa takich opon nie jest może rekomendowana, ale też nie jest zabroniona. Największe ryzyko podjęcia się naprawy? Degradacja termiczna struktury opony podczas jazdy przy zerowym ciśnieniu (bez zachowania zasady 80/80). Za każdym razem decyzja o naprawie powinna zależeć od indywidualnej oceny profesjonalnego serwisu oponiarskiego. Rozległość uszkodzeń? Znaczący temat twierdzą, że takie opony kwalifikuje się do naprawy według tych samych reguł, co ogumienie standardowe.

## BKT wprowadza nową oponę EARTHMAX SR 412

Wytrzymały karkas i pasy „All Steel”, jak zapewnia BKT, pozwalają oponie EARTHMAX SR 412 transportować ciężkie ładunki, bez rozdarć i przebić. Bieżnik ma unikalną konstrukcję o głębokości E-4, gwarantującą bardzo dobrą trakcję i dużą odporność na wysokie temperatury, a kwadratowy bark ma zapewniać solidną przyczepność do podłoża, co będzie się przekładać na większą kontrolę i zwrotność. Opona EARTHMAX SR 412 jest dostępna w rozmiarach 29,5 R 25 i 750/65 R 25.

Nowy produkt dołącza do rodziny EARTHMAX, gamy opon radialnych OTR zaprojektowanych do pracy w najbardziej ekstremalnych i niekorzystnych sytuacjach. To produkty zaprojektowane specjalnie dla wywrotek, ładowarek kołowych, spycharek i równiarek. Mają gwarantować tym pojazdom lepsze rozłożenie ciężaru na podłożu oraz zapewniać komfort, bezpieczeństwo i stabilność użytkownikom końcowym.

Wprowadzona na rynek w 2008 roku linia opon EARTHMAX obejmuje obecnie ponad dwadzieścia różnych wersji produktów w wielu modelach i rozmiarach. Wspomniana wcześniej konstrukcja „All Steel”, która charakteryzuje wszystkie opony z tej gamy, sprawia, że różne modele EARTHMAX są szczególnie odpowiednie do pracy na dużych placach budowy, w kamieniołomach i kopalniach, odporne na przebicia czy inne uszkodzenia karkasu.

Wprowadzenie na rynek nowego produktu, które nastąpiło zaledwie kilka miesięcy po ogłoszeniu prototypu gigantycznej opony EARTHMAX SR 468, największej opony wyprodukowanej kiedykolwiek przez BKT, świadczy o dużym tempie pracy i rozwoju zespołu badawczo-rozwojowego grupy.



## Opony dla zrównoważonego rozwoju transportu

Rozporządzenie UE w sprawie emisji obowiązuje od sierpnia 2019 r. Zegar tyka – emisja CO<sub>2</sub> musi zostać radykalnie zredukowana do 2030 r. Aby ten cel osiągnąć w praktyce, Komisja Europejska wprowadziła narzędzie symulacyjne Vecto.

Continental regularnie aktualizuje i uzupełnia szczegółowe informacje o Vecto na poświęconej temu narzędziu stronie internetowej [wszystkoovecto.pl](http://wszystkoovecto.pl). Firma przedstawia na niej rozporządzenie UE i jego znaczenie dla sektora logistyki i rynku wtórnego. Odwiedzający witrynę dowiadują się, jak działa Vecto i jaką rolę mogą odegrać opony w obniżaniu emisji CO<sub>2</sub>.

Poziom dwutlenku węgla emitowanego przez flotę jest bezpośrednio związany ze zużyciem paliwa i oporem toczenia opon w jej pojazdach. Opór toczenia to jeden z głównych czynników wpływających na koszty paliwa. Może stanowić nawet 30% całkowitych kosztów operacyjnych floty. Czym dokładnie są opory toczenia, jakie elementy o nich decydują i na jakie inne parametry opon wpływają, wyjaśnia Continental na [ww.wszystkoovecto.pl](http://ww.wszystkoovecto.pl) stronie internetowej. Łatwy do zrozumienia film przedstawia, w jaki sposób opory toczenia pomagają oszczędzać paliwo, a tym samym zmniejszać emisje.

Wybór opon jest kluczową zmienną dla producentów samochodów ciężarowych i operatorów flot w ich wysiłkach na rzecz osiągnięcia ambitnych celów UE w zakresie emisji. Aby im to umożliwić, Komisja Europejska nawiązała współpracę z Uniwersytetem w Grazu, której rezultatem jest narzędzie symulacyjne Vecto. Vecto może przewidywać emisje CO<sub>2</sub> i zużycie paliwa w poszczególnych konfiguracjach ciężarówek. Za pomocą swojej strony [wszystkoovecto.pl](http://wszystkoovecto.pl) Continental przynosi odpowiedzi na kluczowe pytania, wyjaśniając, jak działa Vecto, dla jakich pojazdów jest to odpowiednie narzędzie oraz jak opony mogą pomóc zmniejszyć zużycie paliwa i całkowite koszty operacyjne floty.

– Standaryzacja sposobu pomiaru emisji CO<sub>2</sub> przez pojazdy ciężarowe o dużej ładowności za pośrednictwem Vecto powinna przynieść istotne korzyści dla flot pojazdów. Może pomóc również w obniżeniu kosztów operacyjnych i spowodować, że zarządzający flotami będą mogli łatwiej porównywać różne konfiguracje pojazdów – wyjaśnia Krzysztof Otrząsek, Fleet & Digital Solutions Manager CVT w Continental Opony Polska.



**Wojciech Jacewicz**  
Felgeo.pl

# Kącik porad TPMS

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

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”.

Mitsubishi to japońska marka, której nazwa i znak firmowy tłumaczone są jako „trzy diamenty”. Czujniki ciśnienia w autach tej marki stosowane są od 2014 roku. Są to czujniki wyłącznie jednego producenta – VDO. Spotkać można tutaj tylko dwa typy czujników:

- TPMS-03 (oznaczenie Felgeo.pl) – czujnik o numerze OEM 4250C477 (z zaworem aluminiowym),
- TPMS-15 (oznaczenie Felgeo.pl) – czujnik o numerze OEM 4250C275 (z zaworem gumowym).

Przyuczenie auta do nowych czujników w pojazdach Mitsubishi odbywa się poprzez wgranie identyfikatorów czujników za pomocą programatora podłączonego do złącza OBDII. Ciekawostką jest to, że większość modeli Mitsubishi pozwala na zapisanie w pamięci dwóch kompletów czujników. Możemy wtedy przełączać się pomiędzy nimi z poziomu menu auta. Informacja o tym, czy dany pojazd ma możliwość zapisania dwóch kompletów, znajduje się w tabelce w kolumnie „Liczba zestawów”.

W zależności od urządzenia, którym dysponujemy, w trakcie procedury wgrwania identyfikatorów dodatkowo może być konieczna aktywacja czujników. Na przykład w urządzeniach CUB typu Sensor AID, po zapisaniu identyfikatorów poprzez OBDII pojawia się informacja, aby odłączyć urządzenie od modułu OBDII i następnie wykonać wzbudzenie – diagnozę każdego czujnika w odpowiedniej kolejności. Kolejność ta jednak w przypadku aut Mitsubishi jest inna niż zazwyczaj, a mianowicie poruszamy się według litery Z (lewy przód > prawy przód > lewy tył > prawy tył).



TPMS-03

TPMS-15

Model	Początek produkcji	Koniec produkcji	Tryb przyłączenia	Numer części OEM	Liczba zestawów	TYP czujnika OEM	Producent czujnika OEM	Zawór
ASX	10/2014	06/2021	O(MI-1)	4250C477	2	433 MHz	VDO	TPMS-03
ATTRAGE	10/2014	06/2021	O(MI-2)	4250C275	b.d.	433 MHz	VDO	TPMS-15
ECLIPSE CROSS (kluczowy)	01/2018	06/2021	O(MI-1)	4250C275	1	433 MHz	VDO	TPMS-15
ECLIPSE CROSS (bezkłuczowy)	01/2018	06/2021	O(MI-1)	4250C275	2	433 MHz	VDO	TPMS-15
I-MIEV	10/2014	06/2021	O(MI-1)	4250C477	b.d.	433 MHz	VDO	TPMS-03
LANCER	10/2014	06/2021	O(MI-1)	4250C477	2	433 MHz	VDO	TPMS-03
L200	10/2014	06/2021	O(MI-1)	4250C477	b.d.	433 MHz	VDO	TPMS-03
MIRAGE	10/2014	06/2021	O(MI-1)	4250C275	2	433 MHz	VDO	TPMS-15
OUTLANDER (kluczowy)	01/2017	06/2021	O(MI-1)	4250C477	1	433 MHz	VDO	TPMS-03
OUTLANDER (kluczowy)	10/2014	12/2016	O(MI-1)	4250C477	2	433 MHz	VDO	TPMS-03
OUTLANDER (bezkłuczowy)	10/2014	06/2021	O(MI-1)	4250C477	2	433 MHz	VDO	TPMS-03
PAJERO/SHOGUN/MONTERO	10/2014	03/2019	O(MI-1)	4250C275	2	433 MHz	VDO	TPMS-15
SPACE STAR	10/2014	06/2021	O(MI-1)	4250C275	2	433 MHz	VDO	TPMS-15

### Procedury

#### MI-1

- Wybierz prawidłową markę, model i rok produkcji pojazdu.
- Odczytaj ID czujników z wszystkich kół.
- Podłącz moduł OBD do pojazdu.
- Włącz zapłon.
- Wybierz opcję zapisu ID.
- Postępuj zgodnie z instrukcją danego urządzenia.
- Wyłącz zapłon i odczekaj 5 minut.
- Wykonaj jazdę ze średnią prędkością ok. 20 km/h.

#### MI-2

- Wybierz prawidłową markę, model i rok produkcji pojazdu.
- Odczytaj ID czujników z wszystkich kół.
- Podłącz moduł OBD do pojazdu.
- Włącz zapłon.
- Wybierz opcję zapisu ID.
- Wyłącz zapłon i odczekaj 5 minut.
- Wykonaj jazdę ze średnią prędkością ok. 20 km/h.

### Tryb przyłączenia

#### Tryb automatyczny

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

#### Tryb OBD

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

#### Procedura stacjonarna

- S Reset systemu TPMS poprzez konsolę w samochodzie.

- (MI-X) Numer procedury

REKLAMA

**Czas na zmianę,  
która pomoże Ci dotrzeć  
do nowych klientów**

Wypróbuj pakiet na [wymianaopon.pl](http://wymianaopon.pl) za darmo!

Testuj przez miesiąc!

[wymianaopon.pl](http://wymianaopon.pl)

# ŚWIAT OPON.info

PORTAL BRANŻY OPONIARSKIEJ

*Z nami biznes  
możesz prowadzić  
wszędzie!*

[www.swiatopon.info](http://www.swiatopon.info)



# Nowa etykieta UE dla opon

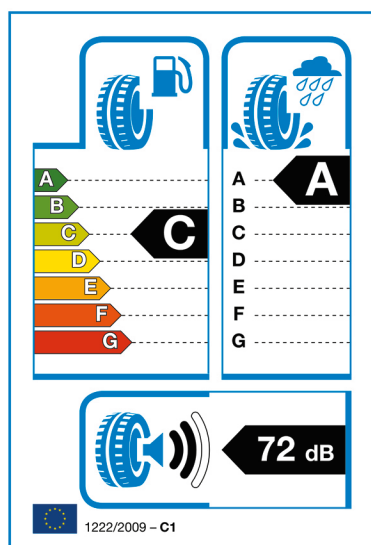
Więcej informacji, łatwiejszy wybór

tekst i zdjęcia: **Continental Opony Polska**

**W maju 2021 r. wprowadzona zostanie nowa unijna etykieta dla opon, która zapewni konsumentom bardziej wyczerpujące informacje na temat wybranych właściwości ogumienia. Na nowej etykiecie uproszczono klasyfikację oporów toczenia i skuteczności hamowania na mokrej nawierzchni, podczas gdy poziom hałasu wskaże liczba decybeli i litery A, B lub C. Użytkownicy końcowi będą mogli uzyskać dostęp do dodatkowych informacji o wybranej przez siebie oponie w bazie danych UE, skanując kod QR na etykiecie.**

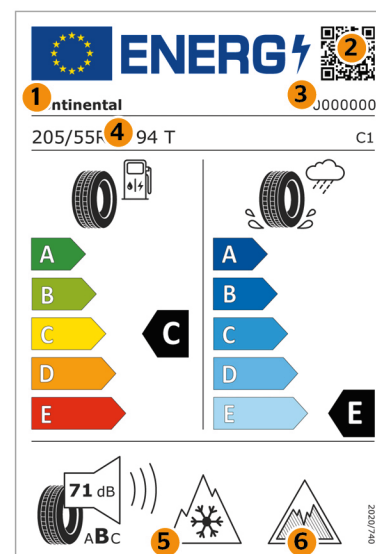
Kolejną nowością to dwa piktogramy, które wskazują, czy jest to opona samochodowa z przyczepnością na zaśnieżonej nawierzchni odpowiadająca unijnym normom homologacji dla danego typu, oznaczana wcześniej symbolem płatka śniegu, czy opona bez kolców, która oferuje przyczepność na lodzie zgodnie z nową normą ISO. Od maja 2021 r. unijna etykieta UE musi być również dostępna dla ciężkich opon do pojazdów użytkowych (klasa C3).

Na nowej etykiecie klasy od A do C pozostaną niezmienione. W przypadku opon C1 i C2, odpowiednio dla samochodów osobowych i dostawczych, te, które wcześniej miały klasę E w zakresie oporów toczenia i przyczepności na mokrej nawierzchni, zostaną przypisane do klasy D, która była wcześniej pusta. Te natomiast, które wcześniej oznakowane były jako F i G, zostaną przypisane do klasy E. Dzięki temu etykieta będzie jaśniejsza i łatwiejsza do interpretacji.

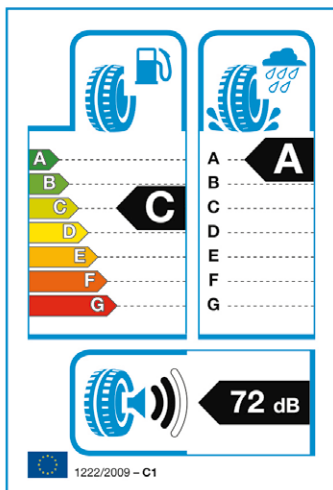


Stara etykieta

- 1 Producent / marka
- 2 Kod QR (bezpośredni dostęp do publicznej bazy danych produktu UE)
- 3 Identyfikacja typu opony (numer pozycji)
- 4 Rozmiar opony, indeks nośności, indeks prędkości
- 5 Piktogram zimowy: 3PMSF
- 6 Piktogram przyczepności na lodzie



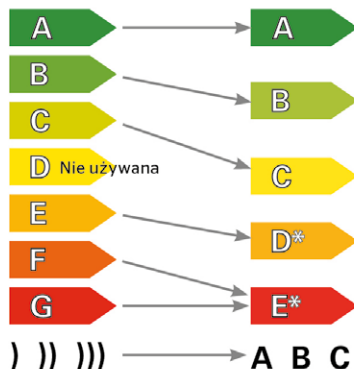
Nowa etykieta



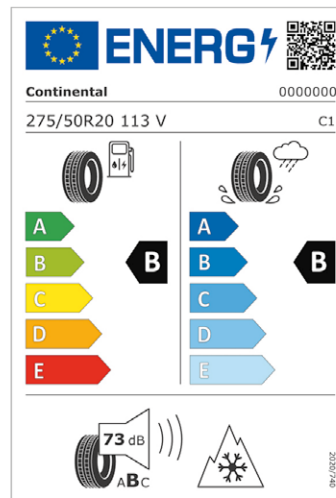
Stara etykieta

Zmiana w klasach wydajności oraz w przedstawieniu wartości dotyczących głośności. Przejście z fal dźwiękowych na oznaczenie literowe.

(EG) No. 1222/2009 (EU) 2020/740



\* Nieznaczne zmiany w obrębie klasy dla opon C2



Nowa etykieta

Nowa etykieta unijna – klasyfikacja

Konsumenci będą mogli pobrać więcej informacji na temat każdej opony, skanując kod QR, który znajduje się w prawym górnym rogu etykiety. Kod QR zawiera łącze do bazy danych EPREL (Europejski Rejestr Etykiel Energetycznych), w której umieszczona jest karta informacyjna produktu. Pokazuje ona wszystkie wartości etykiety dla konkretnej opony, a także początek i koniec produkcji danego modelu. Wszystkie karty informacyjne produktu, podobnie jak przypisanie do odpowiedniej klasy etykiet, są wprowadzane do bazy danych EPREL indywidualnie przez producenta opon.

Nowa unijna etykieta opon ma na celu pomoc konsumentom w wyborze bardziej paliwooszczędnych opon, a jednocześnie uzyskać informacje o drodze hamowania. Zarówno dla użytkowników końcowych, jak i operatorów flot wybór opon o niższych oporach toczenia może oznaczać znaczne oszczędności kosztów paliwa, a także obniżenie emisji CO<sub>2</sub>. Z kolei jasne informacje na temat przyczepności na mokrej nawierzchni zapewnią większe

bezpieczeństwo na drodze, a informacje na temat hałasu mają na celu zmniejszenie zanieczyszczenia hałasem powodowanym przez ruch drogowy.

– Wprowadzone w 2012 roku jako obowiązkowe oznaczenie opon etykiety w naszej ocenie bardzo ułatwiły konsumentom wybór odpowiedniego ogumienia do ich pojazdu zgodnie z preferencjami zarówno pod kątem stylu jazdy, jak i ekologii – mówi Łukasz Kusiak, product manager COP. – Z naszej strony od lat produkujemy opony o najlepszych cechach pod kątem zarówno bezpieczeństwa, czego dowodzą świetne parametry w klasie hamowania na mokrej nawierzchni, jak i dbałości o środowisko – dzięki niskim oporom toczenia. Widać to doskonale na przykładzie opon nowej generacji EcoContact 6, dla których większość rozmiarów posiada oznaczenie na etykiecie A/A.

Więcej informacji na: <https://www.continental-opony.pl/samochod/opony/wsparcie-techniczne/nowa-etykieta-opon-eu>

REKLAMA

DOŁĄCZ DO SPOŁECZNOŚCI

ŚWIAT  
opon

MAGAZYN BRANŻY  
OPONIARSKIEJ

[www.facebook.com/czasopismoSwiatopon](https://www.facebook.com/czasopismoSwiatopon)



ALZURA.COM

TYRE 24<sup>®</sup>  
INSIDE

# 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](https://tyre24.alzura.com)

KUMHO TYRE

All-Ways. Go With you

KUMHO TYRE

czas na  
**BEZPIECZEŃSTWO  
i JAKOŚĆ**

**ECSTA** PS71



**ecowing** ES31



**SOLUS** 4S HA32



**ADAC**

ADAC Online 02/2021  
W teście 17 rodzajów  
letnich opon  
**KUMHO**  
**Ecsta PS 71**  
Rozmiar 225/50 R 17 98 Y  
Etykieta opony C/A/72

Test



dobre (2,3)

[www.kumhotire.com/pl](http://www.kumhotire.com/pl)

Kumho Tire Global



reddot winner 2020