

2016/2 XVIII. évfolyam

Következő megjelenés továbbra is **DÍJTALANUL** szeptember közepe

# Piac

# GUMI

## MAGAZIN

„ITT MINDEN A KERÉK KÖRÜL FOROG”

[www.gumipiacmagazin.hu](http://www.gumipiacmagazin.hu)



**Interpneu**





# Az én oldalam

## Tisztelt Olvasók!

XVIII. évfolyam  
2016/2  
85. szám

### Mit Láttam!

Az idei évben rendezték meg utoljára az esseni gumibroncs világiállítását, két év múlva már Frankfurt ad otthont a kiállításnak. Essenbe utazva végig azon gondolkodtam az úton, vajon milyen újdonságot tudnak még mutatni nekem. A válasz megérkezésemmel azonnal meg is érkezett, amikor a kiállítás helyszínére érkeztem... - Bemutatkoznak az afrikai gumibroncs gyártók? - Így a kiállítói katalógust már sokkal nagyobb érdeklődéssel kezdem lapozgatni. A katalógus átvezése arra engedett következtetni, hogy a nagy gyártókon kívül, jelentős létszámban lesznek kínai, indiai, és kelet-európai gyártók is. Nagy számban voltak még jelen a felni gyártók, akik szinte már egy gondoltból is képesek alufelint csinálni. A garázsipari berendezés gyártók és javítóanyag technológiákat forgalmazók jelenléte számomra most nem volt olyan erős, mint amilyen az elmúlt években volt. Akiik viszont hatalmas energiával és nagyon komoly jelenléttel mutatták meg magukat, azok a TPMS gyártók, valamint az elektronikus kereskedelemmel foglalkozók nagykereskedők voltak.

Én jelen pillanatban azt látom, hogy ez a TPMS hűlyeség egy ideig még marad, hiszen az EU-s szabályokat nem szokták olyan gyorsan váltogatni, főleg, ha ez a nagy cégeknek még plusz bevételt is jelent. A következő nagyon szembe ötlő dolog az internetes kereskedelem még nagyobb mértékű terjedése, és az arra való hatalmas technikai háttérfejlődés volt. Multi vállalatok vásárolják fel a jól működő és **NAGY vevői adatbázissal** rendelkező web-áruházakat, nyugtatva a gumibroncs kereskedőket, hogy csak a vevői szokásokat szeretnék jobban megismerni. Megkérdeztem, hogy akkor inkább miért nem csinálnak piaci felméréseket? A válasz a mai napig még nem érkezett meg!

A harmadik dolog, amiről részletes tájékoztatást kaptam, az az volt, hogy hogyan tud egy nagykereskedő ennyi szervizt egyszerre ellátni, egyszerűen üzemeltetni. Meglepő, de tanulságos válaszokat kaptam. A nagykereskedők minden technikai és termék hátteret megadnak, de csak annak, **aki valóban elkötelezett feléjük**. Működtetik a kereskedők weboldalait, nyílt hozzáférést biztosítanak a raktárkészletekhez, egységes árakkal jelenek meg a piacon.

Menjünk sorba. A gumibroncs gyártók szinte mindegyik a **négyévszakos** abroncsaira helyezte a fő hangsúlyt. Olyan gyártók, akik eddig elzárkóztak ettől szegmenstől, hatalmas sikerként mutatták be, hogy már nekik is van ilyen abroncsuk.

Csak néhány elgondolkodtató információ. A gyárak nem mennek oda a hálózat „kis gumisaikhoz” ajánlatokkal, hanem inkább a termék promóciókat segítik, nem raktárkészletet akarnak mindenkire ráerőltetni, hiszen tudják, ha ezt tennék, akkor a nagykereskedők már másnap leállítanák a vásárlásaikat tőlük!

**TPMS.** Erről egy rövid beszélgetésemet had oszthat meg Önökkel. A vevőtálalkozók időszakában leültem beszélgetni kollégákkal miket láttam a kiállításon. Elmondtam, hogy szerinte már egy komoly műhely nem létezhet ilyen szolgáltatás nélkül. - Hááát, amit ezután kaptam azt nem tettem zsebre. Drága, nem mutatatta meg még senki hogyan kell szerelni, csak azt, hogy működik a készülék, van a szomszéd gumisnak, megvárom, ameddig lecseng ez a hülyeség.

Másik példa az „egy táborhoz” tartozásról. Aki szeretne szorosabb kapcsolatot egy nagykereskedővel, az megvesz egy alap készletet kb. 2 millió forint értékben és ezt a készletet forgatja. Amikor elad egy abroncsot, a központi raktárban látják az értékesítést és másnap már érkezik is a pótlás, mindentéle fax, email, vagy telefonos rendelés nélkül. Itt kerültem én is egy kicsit kellemetlen helyzetbe a beszélgetés során, mert azt kérték, hogy mondjak legalább 20 olyan gumiszervizt, akik szerintem alkalmasak lennének ezt a módszert alkalmazni és velünk együtt dolgozni. - Megmondom őszintén nem sikerült! De szeretném, ha lenne legalább 20 ilyen szerviz és bebizonyíthatnánk, hogy mi is alkalmasak vagyunk olyan rendszereket működtetni, ami Európában már 40 éve működik!

**Csak néhány gondolat a kifogásokra:**  
A készülék a drága, - vagy az, ha emiatt nem jönnek be az ügyfelek?

Várom a jelentkezéseket a **+36305620602**-es telefonszámra!!!

### Tartalom:

- Interpneu ..... 1.
- Essen – Gumibroncs kiállítás ..... 2.
- Az én oldalam ..... 3.
- Hunter – Weszti hírek ..... 4-5.
- Bridgestone gyártótogatás ..... 6-7.
- Kánikulai gumiteszt ..... 8-9-10.
- Interjú Kannan Prabhakart úrral ..... 12-13.
- Bridgestone Battlax ..... 14-15.
- Bemutatkozik a Reifen Gundlach ..... 16-17.
- TIP TOP a prémium javítóanyag ..... 18-19.
- Stratégiai együttműködés ..... 20-21.
- Yokohama - Chelsea együttműködés ..... 22-23.
- 25 év 3 napba sűrítve ..... 24-25.
- Nem fizet a biztosító ..... 26.
- HTA hírek ..... 28-29.
- Hírek ..... 32-34.
- Gt Radial ..... 35.
- Bohnenkamp ..... 36.



GumiPiac Magazin  
Díjtalan szakmai és hirdetési magazin

Lapkiadó: File Gábor  
A szerkesztőség címe: 8151 Szabadbattyán, Veres P.u.11.  
Telefon: 06-30-562-0602  
e-mail: info@gumipiacmagazin.hu

[www.gumipiacmagazin.hu](http://www.gumipiacmagazin.hu)

A hirdetések tartalmáért a szerkesztőség nem vállal felelősséget!



# HUNTER hírek

## Új! Road Force Elite műszaki újdonságok a Hunter szabadalmaztatott mérőrendszerében!

Az új Road Force Elite az iparág leggyorsabb diagnosztikai kerékkiegyensúlyozója, amely kiegyensúlyozást és terheléses abroncs tesztelést végez, kevesebb idő alatt, mint egy hagyományos kiegyensúlyozás.

A Hunter új szabadalmaztatott mérőrendszere (Vision System) automatikusan méri a kerék méreteit és a kerék-ütést, így időt takarít meg. Csökkenti az adatbeviteli hiba lehetőségét és fokozza az egyszerű használatot. Az új mérőrendszer (Vision System) a kerék 3 D-s szkennelését is elvégzi. A szkennelés növeli a Hunter szabadalmaztatott Smartweight kiegyensúlyozási technológiájának pontosságát, így adva az iparág leghatékonyabb és legpontosabb eszközét. A rendszer továbbá automatikus küllő felismerést végez, amely segíti a felhasználót, hogy a súlyt a küllők mögé tudja elhelyezni.

A Road Force Elite a Hunter ötödik generációs terheléses abroncs vizsgálója, azóta, hogy az eszköz 1997-ben be lett mutatva a nagyközönség számára. A Road Force Elite terhelő görgője 600 kg nyomóerőt képes kifejteni az abroncsra, melynek köszönhetően az abroncs úgy vizsgálható mintha a járművön lenne, vezetés közben. Kizárólag ezzel a mérési technikával érhető el a kerék tényleges vizsgálata!



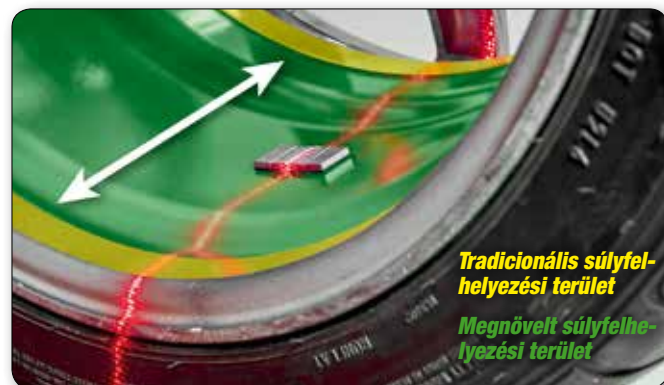
Martin Auto Szerviz – Anna, Illinois állam – már a legújabb Hunter Road Force Elite-t használja, amely gyorsabban végez terheléses vizsgálattal kombinált kiegyensúlyozást, mint egy hagyományos kiegyensúlyozás.



- Kerék méretek**  
**AUTOMATIKUS**  
Automatikus kerék méret leolvasás
- Mérőprogram kiválasztás**  
**AUTOMATIKUS**  
Automatikus mérőprogram kiválasztás
- Felni ütés**  
**AUTOMATIKUS**  
Erőpárosítás (Force Match) kalkuláció
- Küllő lokáció**  
**AUTOMATIKUS**  
Automatikus súly küllő mögé rejtés
- SmartWeight optimalizálás**  
**AUTOMATIKUS**  
Több súly megtakarítást tesz lehetővé
- Felni profil**  
**AUTOMATIKUS**  
A felni háromdimenziós lemodellezése



A Kanadai Auto Delaer magazin bemutatja a Road Force Elite-t a 2016-os NADA Show-n



Tradicionális súlyfelhelyezési terület  
Megnövelt súlyfelhelyezési terület

## A John Deere gyár Hunter Quick Check-et használ minden permetező traktor minőség ellenőrzésére



John Deere audit minden egyes öntöző traktor esetén - az Iowai gyárban - Quick Check rendszerrel történik, mielőtt az a forgalmazókhoz kerül.

A John Deere Des Moines városában (Iowa állam) található gyárában egy sokkal pontosabb és megbízhatóbb megoldást kerestek az újonnan gyártott permetező traktorok ellenőrzésére. Egy olyan mérési technológiára volt szükségük, amely könnyedén alkalmazható a permetező traktoroknál mielőtt elhagyják a gyárat.

Steven Rodriguez, Bob Bucklin, Mike Koman és Sherm Strootman Hunter képviselők együtt dolgoztak egy egyedülálló Quick Check és WinAlign HD konfiguráción. Ennek köszönhetően a John Deere a Hunter specifikációkat saját rendszerébe tudta integrálni és könnyedén állíthatják valamennyi gyártó szalagot elhagyó Permetező Traktor futóművének szögeit a gyártás utolsó fázisaként.

Egy év után, a John Deere nagyon elégedett volt a Hunter Quick Check rendszerrel, ezért egy második eszközt rendeltek a kisebb permetező traktorok gyártó részlegére. A Hunter képviselői ismét kreatívan dolgoztak, hogy egy áthajtásos Quick Check rendszer konfigurációt szállítsanak a John Deere részére.

A Hunter Engineering Quick Check rendszere felfedi a szükséges szervizelést kevesebb, mint két perc alatt. Maga a rendszer ellenőrzi a futóművet, az abroncs profil mélységét, keréknyomást, akkumulátor állapotot, diagnosztikai kódokat és a fékezési eltéréseket.

## A Hunter Engineering csúcstechnológiás felfogó kúpgyártó kamrát helyezett üzembe!

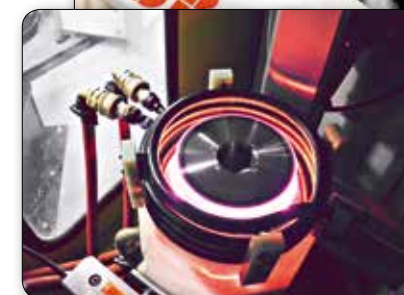
A Hunter Engineering saját gyártósorán készíti a csúcskategóriás prémium kerékkiegyensúlyozó kúpjait. Ehhez egy ikerforgású esztergagépet helyezett üzembe Bridgetoni (U.S.A.) gyárában.

A Hunter duplafalú felfogó kúpok kiváló központosítást biztosítanak, csökkentve a nem megfelelő felfogásból származó pontatlanságot és maximális rugónyomást garantálnak a megfelelő központosítási erőhöz.

Az új gyártókamrával a Hunter Engineering 90 másodperc alatt gyárt le egy duplafalú kúpot.



Fent: A robotkar végigviszi a kúpot a nyolclépéses gyártási folyamaton.



Balra: A gyártási folyamat alatt a kúpok felületét 200 000 watt elektromosság melegíti fel.



Hunter duplafalú kúpok optimális felfogást biztosítanak a kiegyensúlyozás alatt.



A Hunter gyártási folyamata 90 másodperc alatt állít elő egy kúpot.



# A Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. megnégyszerezheti gyártókapacitását 2020-ra

## A vállalat egy éven belül 20 százalékkal tervezni növelni alkalmazottai létszámát

A jelenleg is zajló kapacitásbővítő beruházásnak köszönhetően a Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. 20 százalékkal tervezi megnövelni alkalmazottainak számát, továbbá 2020-ig megnégyszerezheti abroncsgyártó kapacitását, így termelését a jelenlegi évi 1,8 millió abroncsról 7,2 millióra növeli. A vállalat a közelmúltban Bridgestone belső auditálása során eredeti beszállítói tanúsítást szerzett, és a Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. tervei között szerepel, hogy 2017-től vezető autómárkák számára közvetlenül szállítson gumibroncsokat.



### Nem csak abroncsgyártás

A Bridgestone Corporation-t, a világ piacvezető gumi és gumibroncs gyártó vállalatát 1931-ben alapította Shojiro Ishibashi. A cég megörökölte alapítója nevét: a „ishi” japánul „követ” jelent, míg a „bashi” japán jelentése „híd”. A Bridgestone nem csak abroncsokat gyárt: teljes termékportfóliója 84%-át alkotják különböző gumibroncsok (gépkocsi, motor, teherautó, mezőgazdasági, munkagépekre tervezett, sőt repülőgép abroncsok), míg portfóliójának fennmaradó 16%-át olyan termékek teszik ki, mint a gépkocsi alkatrészek (zajcsillapítók, kormánykerekek), ipari gumitermékek (pl. tetőszerkezetek és szigetelőanyagok), vegyszerek (pl. építőanyagok és habok), sőt, még sporttermékek (kerékpárok, golf-labdák, szőrfdeszkák és csónakok) is.



A négy évvel ezelőtt megkezdett kapacitásbővítő beruházásnak köszönhetően a vállalat mind a gyártókapacitás, mind pedig az alkalmazottak létszámában jelentős bővülést ért el. Jelenleg több mint 230 abroncsméret készül a cég teljesen automatizált BIRD-X (Bridgestone Innovative and Rational Development) gyártósorán, valamint az újonnan telepített gyáregységében, így 2015-ben összesen 1,8 millió db ultra magas teljesítményű (magas sebességindex, nagyméretű, elsősorban prémium kategóriás autókra gyártott) abroncs készül a Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. üzeméből. Ahogyan a hagyományos gyártóüzemben folyamatosan bővül a már aktív és működő gyártósorok száma, a vállalat gyártókapacitása is ennek megfelelően, dinamikusan bővült: 2020-ra a Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. tervei szerint a jelenleg gyártott abroncsok számát megnégyszerezheti, vagyis évente 7,2 millió darab legyártott abroncsra emelheti.

### Globális export helyi beszállítókkal Tatabányáról

A Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. teljes termelési volumenének 99,96%-át exportálja. A vállalat legfontosabb exportpiacai Németország, Lengyelország, Olaszország, Spanyolország és Franciaország, de termékei értékesi-

tésre kerülnek tengeren túli piacokon is, köztük is elsősorban Mexikóban, az Egyesült Államokban, Japánban és Törökországban.

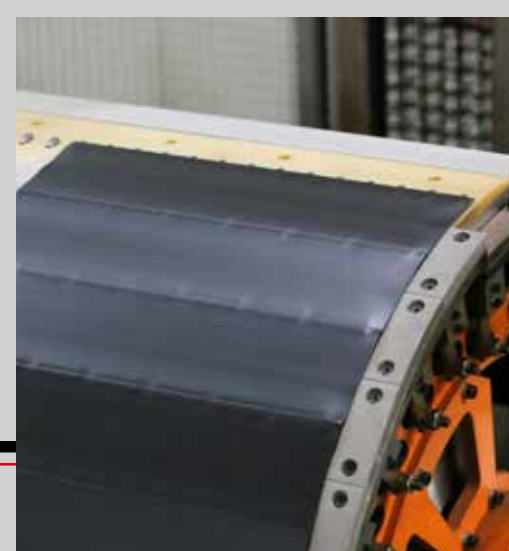
Termékei előállításához a Bridgestone Tatabánya elsősorban helyi és regionális beszállítóktól szerzi be az alapanyagot. A vállalat több mint 700 magyar beszállítóval áll szerződéses kapcsolatban, amelyek rövid szállítási határidővel, a termeléshez rugalmasan igazodva és a rövid ellátási útvonal miatt alacsony szén-dioxid kibocsátás mellett képesek biztosítani a gyár alapanyag ellátását. *“A folyamatban lévő kapacitásbővítő beruházásnak köszönhetően vállalatunk már most teljesíti a korábban meghatározott legfontosabb célkitűzéseit, miközben további növekedési lehetőségek kapujához ért. A 2016. áprilisban megszerzett OEM (eredeti beszállító) minősítés lehetővé teszi számunkra, hogy már 2017-től vezető nemzetközi autógyártók számára is szállítsunk gumibroncsokat, amivel párhuzamosan elérjük azt az üzleti célnkat is, hogy gyártókapacitásunk 2020-ra a jelenlegi négyszeresére bővüljön. Vállalatunk célja az, hogy a Bridgestone Csoport meghatározó, legfejlettebb technológiával rendelkező európai gyárává váljon, amely folyamatban elsősorban képzett munkatársainkra valamint a helyi önkormányzatokkal és országosan is elismert egyetemekkel megkötendő jövőbeni megállapodásainkra építünk.” – mond-*

ta Fernando del Cerro, a Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. gyárigazgatója.

### Együttműködésen alapuló humán erőforrás stratégia

Komárom-Esztergom megyében számos nagyvállalat szembesül azzal a kihívással, hogy növekedési terveinek megvalósításához egyre nehezebben talál szakképzett munkaerőt. E kihívásra válaszul a Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. egy integrált humán erőforrás stratégiát alakított ki. Ennek keretében a vállalat együttműködik Tatabánya Önkormányzatával a megfelelő képzettségű szakemberek megtalálásában, akik technikai ismereteit és felkészültségét az Edutus Főiskolával együttműködve igyekszik fejleszteni, mindezek mellett pedig támogatja műszaki és angol nyelvi továbbképzéseket és tréningek megvalósítását is. A vállalat célja, hogy ezt az együttműködési modellt kiterjessze műszaki egyetemre és főiskolák körére is, annak érdekében, hogy a végzős mérnökhallgatók számára gyakornoki pozíciókat tudjon felajánlani.

A Bridgestone jó úton halad afelé, hogy a Magyar Kormányval 2012-ben megkötött stratégiai partnerségi megállapodásban meghatározott foglalkoztatási célokat teljesítse. A vállalat magasan képzett munkavállalóinak száma jelenleg közel 700 fő, amelyet a cég 2017-re, 20%-al 840 főre tervez emelni.





# Kánikulai gumiteszt 2015

## Az Autónavigátor.hu és a Nonstopgumi.hu valóságtesztje

*Gyilkos különbségek: a hőség az abroncsok tudását is jelentősen befolyásolja. Kihasználták a kánikulát, a forróságban is összevetettek néhány gumiabroncsot, hogy megtudják, mit várhatunk tőlük a hőségben.*

Teljes egészében nem ismételték meg tavasszal szokásos nyárgumi-tesztjüket, de ismét kivitték a nonstopgumi csapatát és néhány abroncs szettet a Hungaroringre, hogy megnézzék, miként viselkednek kánikulában az abroncsok. A tavasszal, 25 Celsius fokos aszfalthőmérsékleten legjobbnak találtatott Goodyear EfficientGrip Performance mellett egy olcsó kínai nyári gumi, az Infinity Ecosis, valamint egy négyévszakos, a tavasszal sem remekelő Kumho Solus Vier KH21, egy közép kategóriás téli, a Kleber Krisalp HP2, valamint első ízben a Michelin új „csodaabroncsa”, az állítólag minden időjárási körülmény között helytálló CrossClimate is szerepelt. Tavasszal utóbbi még nem volt elérhető, de most bizonyíthatott. Hogy ne csak a többi gumival vessék össze, vittek a tavasszal próbált, akkor a középmezőnyben végző Michelin Energy Saver+ sorozatból is,



*Ezúttal a kánikulában mérték a szokott csapattal, a nonstopgumi.hu abroncsaival és szerelésével, a Hungaroring Tanpályáján, kiszolgált rendőrségi Ford Focusokkal, hazai, valós körülmények között.*

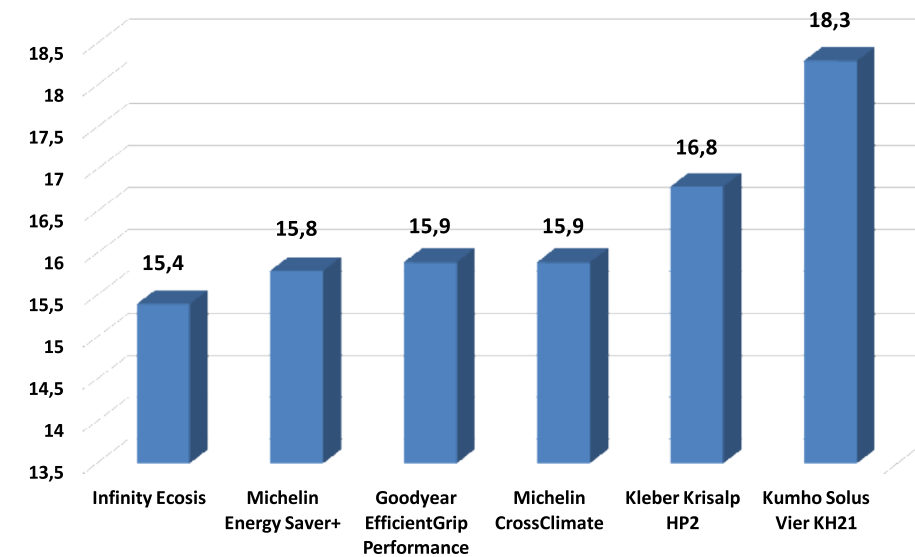


*Testünk egyértelműen megmutatta, hőségben minden abronccsal egy kicsikét nagyobb fékutat kapunk, mint enyhébb hőmérsékleten. A próbált klasszikus négyévszakos abroncs még a tesztelt télinél is jobban elvázott*

így összesen hat széria szerepelt a kánikulai teszten.

Mivel a Forma-1 előtt a Hungaroringre már nem hajthattak fel, ezúttal csakis a Tanpályán mérték, s csupán 60 km/órás tempóról vészfékezve, valamint körpályán tudtak adatokat gyűjteni. A méréseket természetesen száraz és vizes aszfalton is elvégezték, a szokott módszerrel, ötszöri ismétléssel és precíz, GPS alapú méréssel, a GPS Aréna műszereivel. Bár a tavaszi tesztnél megszokottnál kevesebb lépéssel vallatták az abroncsokat, így is nagyon látványos különbségeket kaptak. Például azt, hogy míg tavasszal 60 km/órától a legjobb gumikkal szárazon 14,2-14,3 méter alatt meg tudunk állni, 25 helyett 50 Celsius fokos aszfalthőmérsékleten (nem is vészes, 33 Celsius fokos levegőhőmérséklet mellett) legkevesebb 15,4 méterre volt szükség. Önmagához

+50 Celsius fokon mértünk

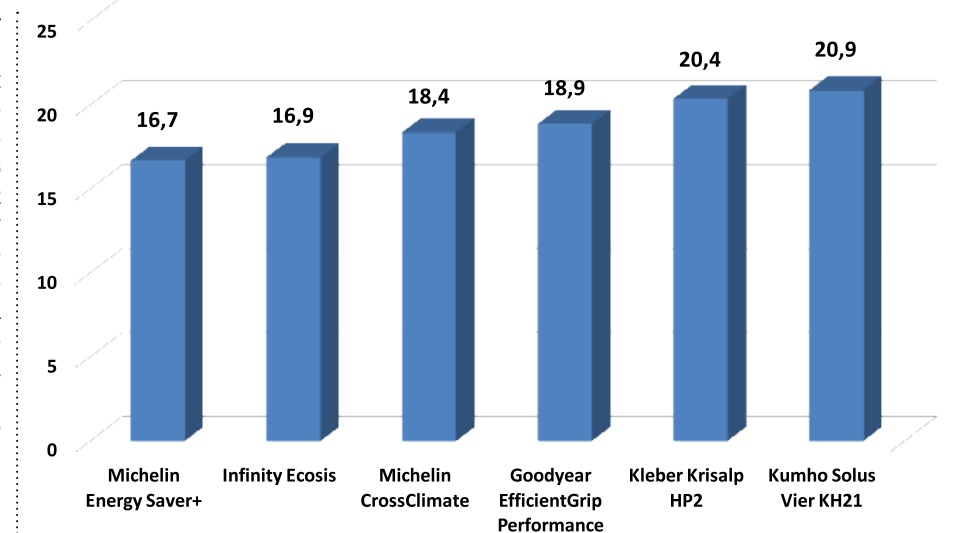


*A diagramról jól leolvasható az egyes abroncsokkal 60 km/órától adódott fékút. A Michelin CrossClimate jól vizsgázott, a négyévszakos és a téli abroncs többletét nem érdemes bevállalni. Megdöbbenő az Infinity kimagasló eredménye, viszont a kopása is*

kénti gumicserét. És egyelőre azt kell mondjuk, valóban félhetnek tőle. A nyári teszt alapján ugyanis ígéretesnek tűnik. A nyári gumikhoz mérten száraz úton minimális lemaradása volt, nedves aszfalton pedig hajszalnyi előnnyel a Goodyear EfficientGrip Performance előtt végzett. A nedves körpályán elérhető kanyarsebességben pontosan azt - a legjobbnak számító - eredményt tudta, amit a Michelin Energy Saver+. Ha a téli teszten is ilyen jól, vagy akár csak közel ilyen jól szerepel majd, akkor a keveset autózók számára akár ajánlható is lesz. Persze igencsak kompromisszumos és sok feltétellel. Hátra vannak még a téli mérések, ott is jól szerepeljen ahhoz, hogy valóban ajánlható legyen. A sokat autózók számára vélhetően nem lesz opció, hiszen kopása a teszt szerint jelentősebbnek tűnik, mint egy jó nyári abroncsé, akár a Michelin nyári abroncsáé. A CrossClimate ára pedig igencsak magas,

mértén a tavaszi tesztgyőztes Goodyear szárazon fékezésben 1,6 métert romlott, míg az Infinity csupán 1 métert, s most jobban szerepelt, mint a Goodyear. Ez bizony nem kis szó! Nedves úton még nagyobb volt a Goodyear lemaradása: 4,6 méteres többletet hozott saját magához képest a hőségben. A tavaszi bajnok így a szerényebb hátrányt, azaz stabilabb teljesítményt mutató Michelin és Infinity nyári abroncsoktól érezhetően lemaradva most a legrosszabb nyári gumiként szerepelt, de természetesen jobban, mint a téli Kleber vagy a négyévszakos Kumho, ami egészen egyszerűen elvázott a forró aszfalton.

Nagy kérdés volt, hogy mit tud a nem négyévszakosnak hívott, hanem minden időjárási körülmény között megfelelőként hirdetett Michelin CrossClimate, ami persze a gumisok rémálma lehet, hiszen fölöslegessé teheti a szezon-



*Ha nem is a legjobb nyári gumik szintjét hozta a Michelin CrossClimate, de így is a tavasszal legjobb Goodyear EfficientGrip Performance elé került a vizes úton. A Michelin stabil teljesítményével most remekelt, de esetében is nagyobb a fékút hőségben*



míg az Energy Saver+ 21 ezer forint körül megkapható, a CrossClimate kiskereskedelmi ára a tesztelt 195/65 R15 méretben 35 ezer forint. Szerény a két jó garnitúra felára, amivel biztosak lehetünk abban, hogy mindig megfelelő tudású abroncs lesz autónkon. Az is igaz persze, hogy a mai, gyakorta változó időjárásban sokszor jönne jól az „univerzális” abroncs, meg amúgy is nagy kényelem lenne az



Egységes körülmények között, végig 50 Celsius fokos aszfalton mértünk

átszerelés megspórolása, de várjuk csak meg a téli tesztet! Ami viszont egyértelműen és támadhatatlanul kiderült az egyrészt az, hogy a klaszszikus négyévszakos és a téli abroncsok



Érdekes a Michelin CrossClimate mintázata, nyáron jól teljesített, de kopása jelentősebb, mint a nyári Micheliné. A drága abroncs csak a nagyon keveset autózók számára lehet majd megoldás - amennyiben téli jellemzői is megfelelőek lesznek

**Azonos abroncsokkal eltérő hőmérsékleten mért fékutat (méter)**

Fékút száraz aszfalton 60 km/órától	25 °C	50 °C	Különbség
Goodyear EfficientGrip Performance	14,2	15,9	1,6
Infinity Ecosis	14,4	15,4	1,0
Kumho Solus Vier KH21	16,8	18,3	1,5
Michelin Energy Saver+	14,4	15,8	1,3

Fékút vizes aszfalton 60 km/órától	25 °C	50 °C	Különbség
Goodyear EfficientGrip Performance	14,3	18,9	4,6
Infinity Ecosis	15,5	16,9	1,4
Kumho Solus Vier KH21	17,2	20,9	3,7
Michelin Energy Saver+	14,3	16,7	2,4

a kánikulában hasonlóan veszélyesek, mint télen a nyári gumik. Száraz aszfalton a Kumho Solus Vier KH21 a legjobb nyárihoz mérten csaknem 3 méterrel, azaz 16 százalékkal, nedves aszfalton több mint 4 méterrel, 20 százalékkal hosszabb fékutat adott. Ezek olyan különbségek, amelyek kapcsán bizonyára belátja min-

nem a zsúfolt autópályákon jellemzően látott, az ideálisnál is szerényebb, hanem sokkal inkább nagyobb követési távolságokat kell hagyni. A kánikula nem csak az emberi szervezetet, az abroncsokat is meggyötri. Összértékelésünk, a fékutat 30-30%-os, a nedves aszfalton mért kanyarjellemzők és a kopásállóság 20-

**A tesztelt abroncsok árai, gyári besorolásai**

	Gyári címkebesorolások			Ár/db
	Gördülési ellenállás	Tapadás nedves úton	Zaj dB(A)	
Infinity Ecosis (91T)	C	C	71	14 157 Ft
Goodyear EfficientGripPerformance (91H)	B	A	69	18 552 Ft
Kleber Krisalp HP2 (91H)	C	A	69	20 580 Ft
Kumho Solus Vier KH21 (91H)	C	C	73	20 563 Ft
Michelin Energy Saver+ (91T)	C	A	70	21 011 Ft
Michelin CrossClimate XL (95V)	C	A	69	34 747 Ft

denki azt, hogy a gumin nem szabad spórolni, hiszen sokkal több múlik rajta, mint amennyibe maga az abroncs kerül.

De nem csak az egyes abroncsok közötti tudáskülönbséget kell szem előtt tartani, hanem azt is, hogy (ahogyan az a fenti táblázatból kiolvasható) a legjobb, márkás, akár tavaszi körülmények között tesztgyőztes abroncsok jellemzői is megváltoznak a kánikulában. Ezért aztán

20%-os súlyozása alapján most is a prémiummárkás nyári abroncsok végeztek az élen, meglepetés volt a kínai Infinity és a Michelin CrossClimate jó teljesítménye is, de talán még az is, hogy a téli Kleber jobban szerepelt, mint a négyévszakos Kumho.

Köszönjük a lehetőséget a cikk megjelenéséhez: [autonavigator.hu](http://autonavigator.hu), [nonstopgumi.hu](http://nonstopgumi.hu)

**ÖSSZÉRTÉKELÉS**

	Értékelés	Súlyozott eredmény (%-ban)*
Michelin Energy Saver+	● Nagyon jó	97%
Goodyear EfficientGripPerformance	● Nagyon jó	95%
Michelin CrossClimate	● Jó	90%
Infinity Ecosis	● Jó	85%
Kleber Krisalp HP2	● Nem ajánlott	77%
Kumho Solus Vier KH21	● Nem ajánlott	68%

\* A száraz úton és a nedves aszfalton mért fékezhetőség 30-30%-os, a nedves aszfalton mért kanyarjellemzők, valamint kopásállóság 20-20%-os súlyozásával

**Az Ön professzionális nagykereskedelmi partnere**

**Nálunk minden a kerék körül forog**



- Saját raktárkészlet, több mint 1,2 millió abronccsal és 300 000 felniel
- Rendkívül magas áruehertőség, csúc szezonban is
- A legnevesebb gyártók termékeinek széles választéka
- Két saját kereskedelmi márka: Platin és Premada
- Megbízható és gyors ügyfélszolgálat
- Napi 24 órás rendelési lehetőség webáruházunkban [www.interpneu.de](http://www.interpneu.de) aktuális napi árakkal
- Egyéni terméktanácsadás a TPMS funkcióval ellátott komplett kerék konfigurátorunk segítségével
- Gyors leszállítás hatékony logisztikai rendszerünknek köszönhetően
- Speciális ajánlatok és mennyiségi kedvezmények az egész év során

Igényelje még ma email-en ingyenes hozzáférést a webáruházunkhoz és a kerékkonfigurátorhoz [ip-export@pneu.com](mailto:ip-export@pneu.com)  
Több nyelven beszélő ügyfélszolgálatunk minden kérdésben rendelkezésére áll a [+49 721 6188-111](tel:+497216188111) telefonszám alatt!

Interpneu Handelsgesellschaft mbH | An der Rossweid 23-25 | 76229 Karlsruhe | Németország | Tel.: +49 721 6188-111 | E-Mail: [ip-eastern-europe@pneu.com](mailto:ip-eastern-europe@pneu.com) | [www.interpneu.de](http://www.interpneu.de)

Az Ön abroncs-, felni- és komplettkerék-nagykereskedője – [www.interpneu.de](http://www.interpneu.de)



**Nyugdíjazás miatt eladó saját tulajdonú 2001 óta működő autószerelő és autókozmetika, gumi és felni szerviz, autoklíma szerviz, 20 db garázs. Minden egység saját tulajdonlappal és villanyórával rendelkezik. Az ingatlan Bp. XV. kerületében kiemelt főútvonal mellett helyezkedik el. A műhelyben gáz circo fűtés, telefon, internet, távfelügyeletre bekötött riasztó, kamera rendszer van telepítve. A telek (1575 m<sup>2</sup>) térföldvezett, parkosított, fákkal beültetett. A főút mellett kb. 6 m<sup>2</sup> világító reklám, az épületen körben élfény van. A cég Bisnode "A" creditworthy tanúsítvánnyal rendelkezik. Az ingatlan akár a működő céggel is eladó. Minden megoldás érdekel. Ára: céges eladás esetén 550 000 Euro, egyéb esetben +ÁFA**

**Érdeklődni lehet: Jankovics István 06 20 9380 955 [istvan.jankovics@palotagarage.hu](mailto:istvan.jankovics@palotagarage.hu)**





# KICSIT MAGYAR GUMIABRONCS IS LESZ AZ APOLLO



*Jövőre kezdik meg az Apollo abroncsok gyártását Gyöngyöshalászon, az üzem a létező legmodernebb technológiával dolgozik majd. A magyar gyártás valószínűleg előnyt jelent a márkának a piacon, miközben Gyöngyös mellől az egész világra szállítanak majd. Évente 5,5 millió személyautó- és kisteherjármű-, valamint 675 000 darab busz- és tehergépjármű-abroncsot fog előállítani az üzem. Kannan Prabhakart, az Apollo Tyres Hungary Kft. ügyvezető igazgatóját kérdeztük.*

**A nemzetközi vállalat 2009-ben vásárolta fel a Vredesteint, ennek segítségével kezdték meg az Apollo márka forgalmazását is Európában. Hol tartanak most?**

A Vredestein 2009-es felvásárlásának önmagában nem az volt a célja, hogy az Apollo számára piacot teremtsen. A felvásárlás óta az Apollo Tyres "kétmárkás" stratégiát követ, mindkét márka, tehát a Vredestein és az Apollo tekintetében is komoly befektetéseket hajtott végre. Arra számítunk, hogy Európában továbbra is a Vredestein lesz a domináns védjegy, az Apollo támogató szerepet kap a zászlóshajó márka mellett.

**Az Apollo Tyres tehát a Vredestein tulajdonosa is. Hogyan fér meg a két márka egymás mellett a piacon?**

Ahogy említettem, az Apollo Tyres kétmárkás stratégiát követ. Ennek megfelelően a két márkát eltérően pozicionáljuk, különböző piacokra szánjuk. Így például az Apollo a tehergépjármű szegmenst szolgálja ki, illetve a cég általános személyautó-abroncs márkája lesz. A Vredesteintől azt várjuk, hogy egyre jelentősebb szereplő legyen prémium piacon Európában és azon túl. Ezért azt tervezzük, hogy a Vredestein számára új értékesítési csatornákat keresünk,



Kannan Prabhakar, az Apollo Tyres Hungary Kft. ügyvezető igazgatója

így például első szerelésű abroncsok beszállítói lehetünk, új ügyfélszerzési programokat indítunk és új értékesítési formákat keresünk. A közelmúltban a Vredestein esetében olyan kezdeményezések sorával mutattuk meg, hogy mit jelent a márka új pozicionálása, mint például a "Rock The Road" digitális kampányunk.

**Az Apollo hazájában, Indiában piacvezető. Mi a legfontosabb különbség az indiai és az európai piac között?**

A két piac között hatalmas különbségek vannak. Az érett, illetve fejlett és egyben változatos európai piachoz képest az indiai piac még mindig fejlődik. Indiában az abroncsokat nem a sebesség szempontjából ítélik meg, inkább az élettartam, a futásteljesítmény a döntő szempont. Indiában – ellentétben Európával – nem alakult ki az abroncsok tesztelésének erős hagyománya sem. Indiában a vásárlók a márka alapján választanak abroncsot, illetve még ennél is fontosabb a kereskedő ajánlása. Európában a teszteredmények fontos szerepet játszanak és meghatározóak egy termék sikerében.

**A gyöngyöshalászi gyár építése a terveknek megfelelő ütemben halad és több száz embernek ad majd munkát Magyarországon. Hogyan alakul a kiválasztási folyamat?**

A cég magyarországi alkalmazottainak száma folyamatosan növekszik, már 225 felett jár. Technikusaink indiai és hollandiai képzéseken vettek részt. Az Apollo Tyres toborzása során kifejezetten számít a pályakezdőkre. Részt veszünk a duális képzésben két Heves megyei

középfiskolával, illetve együttműködési megállapodásunk van a Miskolci Egyetemmel, ami a mérnökök új generációjának képzését szolgálja. Jó tapasztalatokat szereztünk a kiválasztási folyamat során, hiszen jól képzett, angolul beszélő diákokat találtunk. Felkészültségük pozitív meglepetést jelentett számunkra. Márciusban például 40 technikussal írtunk alá megállapodást, melynek részeként ösztöndíjjal támogatjuk őket, akik cserébe arra vállalkoztak, hogy karrierjüket az Apollo Tyres gyöngyöshalászi gyárában indítják útjára. A gyárat a legmodernebb technológiával szereljük fel. Az automatizálás egy olyan ideális szintjét alakítjuk ki, ami egyszerre szolgálja a csúcsmínőségű termékek előállítását, a folyamatok nyomon követhetőségét és az ergonomiai szempontokat. Figyelünk arra, hogy a munkafolyamatok kevésbé legyenek megterhelőek. Ennek megfelelően képezzük ki munkatársainkat, csapatunk tagjait.

**Hova kerülnek majd a Gyöngyöshalászon készült abroncsok?**

Mint ismert, van egy gyárunk Hollandiában. Az üzem kapacitásának felső határán működik. Termékeink iránt folyamatosan nő a kereslet Európában, így a Magyarországon készülő abroncsok a hatalmas európai piacra kerülnek majd.

Ezen kívül, ahogy azt már említettem, folytatjuk az új értékesítési csatornák és piacok felkutatását Európában és világszerte, mind az elsődleges beszállítói piacon, mind a másodlagos eladásokban.

**A gyártás mellett az értékesítési hálózatot is tovább kell gondozniuk.**

Az értékesítési csatornák fejlesztésében mérföldkönek számított, hogy az Apollo Tyres tavaly novemberben felvásárolta a Reifen.com-ot, a második legnagyobb európai értékesítési hálózatot. A közelmúltban indítottuk el viszonteladói partnerprogramunkat is. Ennek részeként egyszerre négy új üzletet nyitottunk Belgiumban, Írországban, Hollandiában, és nem mellesleg Magyarországon is. Célunk, hogy néhány éven belül 800 partnerünk legyen a kontinensen. Azt gondoljuk, hogy a kereskedők az Apollo és a Vredestein márka forgalmazásával piaci előnyhöz tudnak jutni, hiszen egy kifizető ár-érték arányú abroncsot kínálhatnak vásárlóiknak. Partnerprogramunk a magyar forgalmazók számára is nyitott, egyszerűen elérhető a [www.avclub.hu](http://www.avclub.hu) internetes oldalon keresztül. Mindezen túl természetesen kutatjuk azokat a lehetőségeket is, amelyek segítségével az autógyártók első szerelésű abroncsaiként is megjelenhet az Apollo.

**Az Apollo Tyres**

Az 1976-ban alapított Apollo Tyres Ltd India legnagyobb gumiabroncs-gyártó vállalata. Központja az indiai Nemzeti Fővárosi Régióban található Gurgaonban működik, tevékenységét három kontinensen végzi. Az Apollo 2009 májusában lett a enschedei üzemében felsőkategóriás személyautó- és speciális abroncsokat gyártó, egész Európát lefedő értékesítési hálózattal rendelkező Apollo Vredestein (korábban Vredestein Banden BV) tulajdonosa Hollandiában. Az Apollo legnagyobb gyára India egyik nyugati államában, a Gujaratban található Limdában működik. A vállalat két másik gyárat működtet a nyersgumi-előállításáról híres dél-indiai államban, Keralában, míg legújabb és legmodernebb üzeme Tamil Nadu államban, Chennai város közelében található. Az Apollo Tyres mindenfajta személygépjárműre, SUV-re, MUV-re, kisteherautóra, teherautóra, autóbuszra, mezőgazdasági és ipari gépekre, különleges felhasználási célokra, kerékpárokra, off-road járművekre gyárt abroncsokat. Az Apollo 2013-ban elnyerte az Év Gumiabroncs-gyártója Díjat és a Legjobb Munkáltató Díját, 2014-ben pedig a Globális Fenntarthatósági Díjat. Ugyanebben az évben a legjobb munkahelynek választották az ázsiai autóalkatrész-gyártó szektorban, 2015-ben pedig Indiában kapta meg ugyanezt a címet.



# BRIDGESTONE BATTLAX SPORT TOURING T30 EVO

A KÉNYELMES TÚRAMOTOROZÁS ÉS A SPORTOS KEZELHETŐSÉG PÁRATLANKOMBINÁCIÓJA

**BRIDGESTONE**



*A Bridgestone tesztpályáján és a laboratóriumokban (1) mért eredmények azt mutatják, hogy a Battlax T30 EVO 20%-kal több vonóerőt, csúszás kontrollt és tapadást biztosít nedves úton, mint a T30 abroncsok, így a motorvezetők rövidebb féktávokkal és jobb kezelhetőséggel számolhatnak.*

A Battlax Sport Touring T30 EVO radiál-túraabroncs megalkotásával a Bridgestone továbbjavította a Battlax T30 nedves útfelületen mutatott teljesítményén és a kényelem, a teljesítmény, a sokoldalúság és az izgalom páratlankeverékét alkotta meg. A Bridgestone mérnökei – köszönhetően a legújabb abroncskeverék és mintázat tervezési technológiáknak – mindezt ráadásul úgy érték el, hogy megőrizték a Battlax T30 már jól ismert, száraz útfelületen számos alkalommal bizonyított teljesítményét is.

A T30 EVO abroncsokat a motoros társadalom azon, egyre növekvő rétegének fejlesztették ki, akik olyan túramotor-abroncsra vágnak, amely nedves és száraz úton egyaránt megbízható teljesítményt nyújt, és ugyanakkor lehetővé teszi az élvezetes és sportos motorvezetési stílust is. A Bridgestone mérnökeinek célja tehát az volt, hogy a száraz utakon kiváló teljesítményt nyújtó T30 abroncsok jellemzőit megtartva javítsanak a nedves útfelületen mutatott teljesítményen is.

#### **Új keverék a nedves utakon való biztonságosabb motorozásért**

A mérnökök a nedves úton mutatott jobb teljesítményt egy jobb tapadást biztosító abroncskeverék alkalmazásával érték el. Az első abroncsokban alkalmazott, módosított keverék, valamint a hátsó abroncsok középső csíkjában használt új keverék a száraz utakon mutatott jellemzők feláldozása nélkül növeli a nedves útfelületen tapasztalható teljesítményt, így szélesebb hőmérséklet-tartományban használható, és főleg a súlyosabb túramotorokon eredményez stabilabb motorozási élményt.

#### **Újratervezett mintázat**

Az új keverék alkalmazása mellett a T30 EVO másik nagy újítása az abroncs mintázatában rejlik. A Bridgestone mérnökei a hátsó abroncsok mintázatát egészen a középső csíkiig benyúló segédmintákkal tervezték újra, így az abroncs vízvezető tulajdonsága jelentősen javított az érintkező felületen, amely az eddigiéknél is biztonságosabb kezelhetőséget eredményezett nedves útfelületen is. Ugyanakkor a hajlított minták kissé távolabb kerültek a hátsó abroncsra, így azok egy bordát képeznek a középső csík mentén, amely merevebbé teszi az abroncsot és segít a motor kigyorsításakor. Ez a változtatás növeli az érintkező felület méretét és a bedöntési szöveget, jobb tapadást biztosít, vagyis a motorvezető biztonságosabban veheti be a kanyarokat.

„Az új Battlax T30 EVO abroncsrészén a Bridgestone a túramotorosoknak kiemelkedően sportos vezetést, száraz úton remek kezelhetőséget, míg nedves útfelületen biztonságos motorozást kínál” – mondta Jake Rønsholt, a Bridgestone Europe személyabroncs üzletágának ügyvezető igazgatója.

Az új Battlax T30 EVO abroncsokat Európában 2015. februárjában mutatták be, 9 első és 12 hátsóméretben kapható.

(1) Vizsgálati körülmények:  
Bridgestone Proving Ground.  
Jármű: Suzuki GSF és Tricycle teszt motorkerékpárok.  
Méretek: 1250S 120/70ZR17M/C, 180/55ZR17M/C.



**BATTLAX T30 EVO**  
SPORT TOURING





A logisztikai központ egy része Dürrholz-Daufenbach



Irodaépület a logisztikai központban



Raktár

Raubach. Ami 1973-ban egy kis szerelőműhelyből indult, az mára – több mint 40 év elteltével – a német piacon vezető gumiabroncs nagykereskedelemmé nőtte ki magát. Reifen Gundlach; az egyik legnagyobb és leghatékonyabb szolgáltató Európa

szívében, több mint 270 munkatárssal az értékesítés, logisztika, marketing és vezetés területén. 1986 óta foglalkozik a vállalat nagykereskedelemmel és a 90-es évektől Németország első 5 legnagyobb gumiabroncs-kereskedője közé sorolható.

A céget Heinrich Gundlach alapította, aki újoncként egy kis szervizzel kezdte pályafutását a gumiabroncs piacon. Veje, Gebhard Jansen, jelenlegi ügyvezető belépésével egyidejűleg megkezdődött a nagykereskedelmi tevékenység is.

1998-ban a japán Itochu csoport átvette a társaságot, amely lehetővé tette a terjeszkedést. Ezáltal a logisztikai központban több mint 1 millió termék áll rendelkezésre, illetve Európa egyik legmodernebb komplettkerék összeszerelő gépsorával dolgozik a cég.

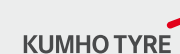
2012-től a holland Pon Holding Shareholder csoportjába tartozik a vállalat. A megrendelések onlineshopon, illetve az 50 fős értékesítési csapatunkon keresztül érkeznek be, melyeket saját autóval, csomagküldő szolgálattal, és expedíció segítségével juttatjuk el a vásárlóhoz. Az export értékesítést javarészt anyanyelvi szakemberek végzik, akik a helyi mentalitásokat és szokásokat ismerik. „Szakemberek a szakembereknek” elve szerint dolgozunk, és a Pon Holding égisze alatt különféle exkluzív márkákat kínálunk fel mind a gumiabroncs mind az alufelni területén, amely versenyképessé teszi nevünket. Emiatt termékeink és a szolgáltatás minősége kapja a legnagyobb hangsúlyt nálunk. Ennek bizonyítékául szolgál, hogy Reifen Gundlach 2008 óta DIN EN ISO 9001, a komplettkerék gyártásban pedig az OE szabvány ISO / TS 16949 minősítéssel rendelkezik. Ugyanez az abszolút szakértelem jellemző a TPMS nyomásérzékelő szenzorok területén is, hiszen olyan autóimportőrök beszállítói vagyunk, mint a Kia, Hyundai, Honda, ahol már több mint 300.000 szenzor telepítését végeztük el. Minőség az európai gumiabroncs kereskedelemben – ez a Reifen Gundlach mottója.



Komplettkerék gyártósor



## Széleskörű választék



## Felük kizárólagos jogú forgalmazása



Ingyenes hívószám Németország  
**06800 20722**



Kapcsolatfelvétel:  
**Andrea Kerekes**  
email: a.kerekes@reifengundlach.de  
Tel. +49 2684 9450-552

[www.reifengundlach.de](http://www.reifengundlach.de)



# TIP TOP A PRÉMIUM ABRONCSJAVÍTÓANYAG

## De hol van a TIP TOP javítóanyag? Ki forgalmazza?

*Ki ne ismerné a TIP TOP foltokat, tapaszokat?*

*Akinek valaha volt bringája, vagy pláne, ha abroncsjavítással foglalkozik elképzelhetetlen, hogy ne találkozott volna a TIP TOP javítóanyagokkal. (mi legalábbis soha nem találkoztunk ilyen szakemberrel, aki legalább ne hallott volna róla)*



„a TIP TOP javítóanyagok kiválóan beváltak”

### Nagy I. Bt. Kaposvár

...nológiát, amire megtanítjuk a vevőket. Az eladók profi tréner is egyben, akik a helyszínen a legbonyolultabb javítást is be tudják mutatni. Nem csak eladók, de szakértők, 15-20 éve a szakmában dolgozó profik. A területi képviselőink az ország teljes területén terítene, rendszeresen személyesen is felkeresik a vevőket, folyamatosan biztosítva nem csak a javítóanyag ellátást, hanem a személyes tanácsadást, konzultációt, helyszíni műszaki segítséget.

Néhány keresetlen mondat a legrégebbi, legfanatikusabb TIP TOP hívó vevőinktől, a szakma „nagy öregjeitől”. 3 régió képviselőjében, 3 sikeres vállalkozó, 3 családfő, 3 tulajdonos, 3 főnök.

**Kaló József (JSI) Székesfehérvár:**  
A TIP TOP anyagok, technológia legfontosabb eleme a biztonság. Tudom, hogy a legjobb anyaggal dolgozom, ha precízen javítok, akkor nyugodtan alszom. Ez a legfontosabb ebben a szakmában. És mi folyamatosan javítunk, rengeteg teher és mezőgazdasági abroncsot, sok éve. A Metal-Carbon-os kollégáktól minden szakmai segítséget megkapunk.

**Holczmann László Szerencs:**  
Kizárólag TIP TOP-pal dolgozunk 20 éve,

ezen tanultunk, nagyon megszerettük. A technológia megbízható, a kecses, flexibilis aramid tapaszok beépítése kifejezetten örömet okoz. Mi is a régió vezető javító cége vagyunk, a TIP TOP javító technológia gyakorló hívei.

**Nagy István (Nagy I. Bt.) Kaposvár:**  
Hűségesek vagyunk, ha valami beválik, attól nem egykönnyen válunk meg és a TIP TOP javítóanyagok kiválóan beváltak. Mi is folyamatosan javítunk, sok javítóanyagot használunk. Az ellátás folyamatos, az árak korrektek. Jelentős saját készletünk is van, így bármilyen hibára találunk azonnali megoldást.

Eladói csapatunk: (akiket legalább 1000 gumis személyesen is ismer):

**Észak-Kelet Magyarország:**  
Kirchner Éva nemcsak nemében unikumunk a szakmában, 13 éve a területen



**Észak-Nyugat Magyarország:**  
Lakatos László a kezdetektől kiváló értékesítőnk, oszlopos tagunk, 32 éve a cégnél



**Közép és Dél Magyarország:**  
Jankó Zsolt profi technikus és értékesítő is egyben, 20 éves szakmai múlttal



**Dél-Nyugat Magyarország:** Hegedüs Norbert 16 éves gumis múlttal, 4 éve biztos kezű trénerünk és értékesítőnk



TIP TOP Áruház Budapest, Gubacsi út 8/a. vezető: Papp Róbert, műszaki végzettséggel, 6 éves céges gyakorlattal, mindig segítőkészen a vevők szolgálatában



A csapat vezetője: Váncsa László „mindenes”, 23 éve a cégnél, mérnök, kereskedő, vezető, több nyelven beszélő kommunikátor és tárgyaló partner



Szóval:  
**ha TIP TOP, akkor Metal-Carbon!**



Kaló József



### Na de hol van? Ki árulja?

Nos a jó hír az, a TIP TOP köszöni jól van, raktárról azonnal kapható, itt Magyarországon, ahogy eddig is, konkrétan 25 éve a Metal-Carbon Kft-nél, Budapesten, a Gubacsi út 8/a alatti boltunkban, de országosan is terítve, csomagban is elküldve.

### Miért nem hirdettük magunkat eddig?

Nos, van egy (?) téves mondat a közhi-elemben, hogy a „jó bornak nem kell cégér”.

Nem, a jó bornak is kell a cégér. Nagyon is kell. Hiába forgalmazzuk a legismertebb, legkiválóbb, legpatinásabb márkát, ha a vevők nem tudják hol és kitől lehet kapni. A TIP TOP foltokat mindenki ismeri, a forgalmazó Metal-Carbon Kft-t már jóval kevesebben.

### Kik vagyunk mi? Kik az eladóink? Milyen többlétszolgáltatást nyújtunk a vevőinknek?

Azzal kezdeném: a TIP TOP filozófia legfőbb eleme: oktatással, tanácsadással, tréninggel támogatjuk a vevőket. Nem terméket adunk el, hanem javítási tech-



„a flexibilis aramid tapaszok beépítése esztétikai örömet is jelent”

Holczmann László



# ALFA RADIÁL PLUSZ KFT. ÉS AUTÓ-DOKTOR KFT. STRATÉGIAI EGYÜTTMŰKÖDÉSE?

*GumiPiacMagazin - Hogyan jött az ötlet, hogy egy olyan tekintélyes múlttal és tapasztalattal rendelkező cég, mint az Alfa Radiál Plusz Kft. működési koncepciót vegyen át? Kérdezem Czipa Lászlót az Alfa Radiál Plusz Kft. Ügyvezetőjét.*

**Czipa László** - Valóban jól látja, vállalkozásunk eddig is sikeresen és szépen fejlődött, és ha megnézi a honlapunkat, láthatja, hogy a működésünk elég szerencsésé vált: mezőgazdasági gépalkatrészek majd később autóalkatrészek kereskedelme, gépgyártás, gumiszerviz, gumi, -akkumulátor, -kerti gépek és -szerszámok internetes kereskedelme, műszaki vizsgabázis kiépítése...

Viszont a gumiszervizek szezonális jellegűen jelentősen csökkenti az éves hatékonyságunkat, mert leegyszerűsítve van 2-3 hónapunk, ami alatt meg kell keresni az egész éves árbevétel és ebből származó nyereséget a költségeink fedezésére. Ekkor határoztuk el, hogy egy klasszikus gyors szerviz szolgáltatási körrel bővítsük tevékenységünket. Ezáltal a munkatársakat és a rendelkezésre álló területet is sokkal hatékonyabban tudnánk kihasználni.

Ahhoz azonban, hogy a fejlesztéssel járó költségek megtérüljenek, muszáj volt a szolgáltatások körét a lehetőségek szerint minél jobban kibővíteni. Illetve ami még fontosabb, olyanokkal bővíteni, amelyek fontosak az Ügyfelek számára. Ehhez viszont szüksége volt egy olyan tapasztalt támogató partnerre, aki ezeket már sikeresen bevezette és alkalmazza évtizedeken át.

**GumiPiacMagazin - És milyen megoldást találtak a hatékonyabb működés érdekében?**

**Czipa László** - Többféle esetet és lehetőséget meghallgattunk és fontolóra vettünk, végül az Autó-Doktor Horváth Kft. koncepciója és kiépített rendszere ígerte az elképzelésünknek legmegfelelőbbet. A jelenlegi gazdasági helyzetben fontos, hogy megtaláljuk azokat a lehetőségeket, amellyel tovább tudjuk növelni árbevételünket, **profitunkat**.

**GumiPiacMagazin - Mit ért pontosan a legmegfelelőbb kifejezés alatt?**

**Czipa László** - Sokan mondják, milyen fontos az Ügyfélkezelés és, hogy a szolgáltatások szerepe milyen meghatározó tényező egy szerviz sikerében, de ezek gyakorlati megvalósítását egyedül az Autó-Doktor Horváth Kft.-nél tapasztaltam. Csak megjavítani a járművet ma már nem elég, ki kell használni minden lehetőséget, amivel az Ügyfelet a szervizhez tudjuk kapcsolni. Ehhez viszont valóban értékes szolgáltatásokat kell nyújtani Nekik.

Szintén nagyon fontos szempont volt, hogy ne nekünk kelljen kitalálni a szolgáltatások körét (mi az, ami beválhat, mi az, ami nem), mert ennek kitalálására renge-

teg idő és anyagi ráfordítás ment volna el. Szerencsére az Autó-Doktor Horváth Kft. készen nyújtotta ezeket a nemzetközileg is elfogadott megoldásokat.

Rengeteg jogi, hatósági, biztonságtechnikai kritériumnak kell megfelelni ráadásul arra is figyelni kell, hogy szervizünk legyen védve az esetleges rosszakaratú visszaélésekkel szemben, ezért olyan az Autó-Doktor Horváth Kft által kidolgozott és évek során finomított szabályrendszer és nyomtatványokat, űrlapokat, stb. kaptunk, amelyek biztonsággal megfelelnek többek között ezeknek a feltételeknek is.

Szakmailag az is fontos, hogy ebből a körből is mondjak egy példát: milyen beszállítókkal dolgozunk, kiket kell kerülni, melyek azok az utángyártott alkatrészek amelyek jó minőségűek de lényegesen kedvezőbbek mint a gyári alkatrészek... és még sorolhatnám... tényleg sok lényeges szempont van.

**Összegezve:** Olyan kiforrott ügyfélkezelési, működési, Know-how-t kaptunk amely javítja a kihasználtságunkat a rentabilitásunkat és növeli a profitunkat, oly módon, hogy az az **ügyfelek** teljes megelégedésére is szolgáljon.

**GumiPiacMagazin - Ön szerint milyen egy jó Ügyfélkezelési rendszer?**

**Czipa László** - Az AUTÓ-DOKTOR rendszere és a hagyományos műhelyek közötti legfőbb különbséget - az átláthatóság jelenti minden vonatkozásban, továbbá minden szervizlátogatást igénybevevő gépjármű díjtalan járműdiagnosztikai vizsgálaton esik át. Így az Ügyfelek pontos képet kaphatnak járművük műszaki állapotáról, ami hozzásegít minket ahhoz, hogy megnöveljük a gépjárművek értékállóságát, megelőzzük a váratlan meghibásodásokkal járó költséges javításokat, valamint, hogy biztonságosan vehessenek részt a közlekedésben. Szakembereink kizárólag a gyártói technológiai utasításoknak megfelelően végzik a javításokat, gyárral egyenértékű alkatrészek felhasználásával, minimális várakozási idő mellett, fix, csomagban kezelt beszerelési árakkal. **Célunk, a gépjármű gyári eredeti műszaki állapotának visszaállítása.**

Gyors szerviz koncepcióból kifolyólag fontos, hogy gépjárműtípustól függetlenül magas színvonalon, rövid határidő alatt vállalhassunk minden olyan javítást, alkatrészcsere és időszakos szervizelést, aminek folyamatát a gépjármű tulajdonosa - **előzetes árajánlat jóváhagyása után** - maga is a helyszínen nyomon követhet. Igazából ezekkel az érvekkel jellemezhető az AUTÓ-DOKTOR filozófiája.

**GumiPiacMagazin - Ez azt jelenti, hogy az ügyfél világosan látja, mit javítanak**

**az autóján, s milyen alkatrészeket cserélnek ki rajta?**

**Czipa László** - Igen, természetesen. Partnereink egy pillanatra sem tévesztik autójukat szem elől és jelen lehetnek a javításnál. Amíg ügyfelünk az autójára vár, megihat egy kávé és elolvashatja a számukra odakészített magazinokat és újságokat. Még a javítás megkezdése előtt tájékoztatjuk arról, hogy mennyit kell majd fizetnie. Az ár az anyagárból és a munkáért felszámított fix árból tevődik össze. Itt nincsenek úgynevezett „mester-díjtételek”, amiket képtelenség ellenőrizni. Az AUTÓ-DOKTOR valamennyi szolgáltatására csomagban kezelt fix árat kínál, amely mindenki számára publikus és ettől semmilyen körülmények között nem térünk el.

vonalába tartozó digitális elektronikaival vezérelt, és rendelkeznek az autógyárak műszaki információival és beállítási értékeivel, valamint a javítási technológiáival. A betöltött kenőanyagok mennyisége, a beállított abroncsnyomás mért és ellenőrzött.

**GumiPiacMagazin - A gyors javítás elengedhetetlen feltétele, hogy az esetlegesen beépítendő cserealkatrész „kéznél” legyen. Hogyan tudják ezt garantálni?**

**Czipa László** - A raktárunkban több ezer - gyári- és az eredetivel megegyező minőségű - alkatrész áll rendelkezésre. Az áttekinthetőséget egy komoly kiépítettségű számítógépes hálózat és egy kimondottan erre a célra kifejleszt-



Az átláthatóságra törekszünk a számlázás területén is. A kiállított számlát az ügyfelekkel együtt ellenőrizzük, és az előre nem állapotodtunk meg. A fizetés aztán lehet készpénzzel, de természetesen hitelkártyával is.

**GumiPiacMagazin - Az Önök által elvégzett munka minőségére garanciát is vállalnak?**

**Czipa László** - Minden esetben hosszú távú garanciát vállalunk alkatrészeink és szolgáltatásaink minőségére. Ezért csak kizárólag a gyári technológiai utasításnak megfelelő - a gyári garancia megtartása melletti - javítást végzünk. Minden mérő és beállító eszközünk a világ el-

tett szoftver biztosítja. Szolgáltatásaink igénybevitelével partnereink jelentős értéket képviselő gépjárművet olyan műszaki állapotban tudjuk tartani, hogy az mindig üzembiztos legyen. El tudják kerülni a költséges, váratlan meghibásodásokat. Korszerű, gyárral adalékolt német LIQUI MOLY motorolajaink használatával, tiszta levegőszűrő betéttel üzemanyagot takaríthatnak meg, jelentősen csökkenthetik a motor kopását, növelhetik annak élettartamát. Egy jól beállított futómű, korrekt lengéscsillapító tízezer kilométerekkel hosszabbíthatja meg abroncsainak futásteljesítményét. Egy jól működő fékrendszer pedig - az elkerült baleset gazdasági hasznán kívül - garancia partnereink biztonságára is.





# A YOKOHAMA Rubber bemutatja a 2016-2017-es szezon új Chelsea FC mezét

A YOKOHAMA Rubber bemutatja az Angol Bajnokság Első Osztályában játszó Chelsea FC új mezét, rajta a logójukkal, melyet a 2016-2017-es szezonban fognak viselni a játékosok. A YOKOHAMA és a Chelsea FC öt évre szóló együttműködési megállapodást kötött, így minden idők 2. legnagyobb összegű footbalszponzorációs tranzakciója jött létre 2015 júliusában.



Az új szlogen –“Aim High – Strive for success”, azaz „Törj magasra – Harcolj a sikerért” – egyszerre fejezi ki a YOKOHAMA csoport és a Chelsea FC legfőbb célját. A YOKOHAMA logo az összes új megjelenésű Chelsea terméken megtalálható lesz szerte a világon: az interneten, a közösségi médiában, és a boltban megvásárolható termékeken egyaránt.

Az új mez egyszerre tükrözi az egyszerű eleganciát és a tradíciót a már klasszikusnak számító kék-fehér színeivel. Emellett egy új, háromsávú Adidas logó került fel a V-nyakú modell mindkét oldalára. A tervezés fő vonalát a csapat címere inspirálta, a póló ujján, a mellkasán és az anyag mintázatában is megtalálható oroszlán. A mez elején pedig a YOKOHAMA TYRES logója büszkén domborít.

Az 1905-ben alapított Chelsea FC az egyik legtekintélyesebb csapat az Angol első osztályban. A Kékek ez idő alatt öt alkalommal nyerték meg a Premier Ligát, hét alkalommal az Angol labdarúgókupát, kétszer az UEFA Kupagyőztesek Európa-kupáját, 2012-ben megnyerték az UEFA Bajnokok Ligáját, 2013-ban pedig az UEFA Európa Ligát. Ezzel a teljesítménnyel a Chelsea az egyetlen angol csapat, amely megnyerte a három legfontosabb UEFA kupát.

A Tokió központú, 1905-ben alapított YOKOHAMA Rubber az egész világot behálózó gumiabroncs és gumigyár. Átfogó gumiabroncs kínálattal rendelkezik a személyautó, kamion, busz és munkagép szegmensekben, emellett széles választékban gyárt és értékesít gumiból készült termékeket, autóiari tömlőket, futószalagokat és tengerészeti tömlőket egyaránt. A vállalat 14 gyáregysége és kutató központja 8 országban, márkaképviselői pedig szerte a világban közel 22.000 embert foglalkoztatnak összesen. A 2015-ös költségvetési évben a konszolidált bevétele 629.9 milliárd JPY volt.

A YOKOHAMA Rubber célja, hogy globális hírnevet szerezzen a YOKOHAMA Tyres márkanévnek, és ezáltal az egész világra kiterjedően sikerrel értékesíthessék a termékeiket. A YOKOHAMA Rubber, mint a globális piac résztvevője olyan, mint egy nagy sportcsapat: folyamatosan finomítja tagjai, alkalmazottai képességét, technikai tudását, és a sportolókhoz hasonlóan csapatként dolgoznak együtt azért, hogy minden körülmények között tisztes versenyben játszhassanak a riválisaikkal szemben. Ezzel a közös felfogással a YOKOHAMA Rubber alig várta, hogy a világszerte rengeteg szurkolóval rendelkező klasszis, a Chelsea FC partnere legyen.





# 25 ÉV 3 NAPBA SŰRÍTVE! 25. SZÜLETÉSNAPIJÁT ÜNNEPELTE PARTNEREIVEL AZ APOLLO VREDESTEIN KFT.

A cég Magyarország egyik legszebb fekvésű, csodálatos panorámával rendelkező szállodájában, a Hotel Ózon Mátraházában látta vendégül közel 70 partnerét és hozzátartozóikat egy hétvégére.

A szállodát már péntek délutánra színültig megtöltötték a vendégek, akik közül 21-en Vredestein-Rocktheroad designnal ellátott Audi A1 autóval érkeztek, mely autók az Apollo Vredestein Kft. új CourtesyCar programjához tartoznak és hivatalos átadási ünnepségükre is itt kerül sor.

De ne szaladjunk ennyire előre, hiszen annyi minden történt még ezen a hétvégén...aminek a sokat sejtető, „EMLÉKEK, ÉLMÉNYEK, ÉRZÉSEK” címet adták a szervezők...

A vendégek fogadása után a szálloda teraszán és a lobbyban kötetlen beszélgetés indult egy remek jazz koncert, és pár pohár pezsgő támogatásával. Ezrével törték elő az emlékek. A csúcspont az volt, amikor megérkezett Rolf Schmidt... akit alapító atyának is nevezhetünk, hiszen 1991-ben ő hívta életre a jogelőd Roll Trade Kft-t.

Itt meg kell említenünk, hogy a jelenlevő partnerek közül sokan 20 sőt 25 éve árulják a Vredestein márkát. Ha ehhez azt is hozzátesszük, hogy a cég alkalmazottai közül hárman is vannak, akik 25 éve dolgoznak a cégnél sőt vannak akik közel 20 éve állnak a cég alkalmazásában, akkor érthetjük meg, hogy mit jelent igazából az, hogy valaki „Vredesteines”...

Tovább gördült a programvonal, és a vendégek látványos bűvészmutatóban gyönyörködhettek Badár Tamás vezetésével, majd a borpincében egy igazi retrovideo-disco program és Arató András DJ segítségével táncolhatták le a vacsorát.

A helyszínválasztás nem volt véletlen és ez szombat reggel nyert mindenki számára értel-

*Június első hétvégéjén szülinapi partira hívta kiemelt kereskedőit, az AVclub tagjait az Apollo Vredestein Kft. Az ünnepség oka, hogy a Vredestein márka 1991 óta, vagyis kerek 25 esztendeje lépett be a magyar piacra.*

met, amikor is túra indult az Apollo gyöngyöshalászi gyárának megtekintésére. Rövid buszozás után a gyár építési területén rögtönzött tájékoztató és fogadás alapján a vendégek képet kaphattak a grandiózus építkezésről, a tervezett gyártási és technológiai struktúráról. Az építkezés mérete a gyár várható kapacitása, a berendezések technológiai szintje mindenkit meggyőzött arról, hogy az Apollo komolyan gondolja megjelenését az európai piacon.

A szombati díszvacsera előtt került sor a már említett 21 db Audi A1 hivatalos átadására. Pazar látvány volt a 21 egyforma designnal ékesített autó a Kékes előterében.

Az esti program visszaemlékezéssel kezdődött. Bakonyi Tamás a cég ügyvezetője, aki szintén 25 éve vezeti a vállalkozást előadásában végigtekintett az elmúlt negyedszázadon, kiemelve fontos, meghatározó eseményeket, termékeket, utazásokat és nem utolsósorban embereket, partnereket.

Díjakat vehettek át azok a partnerek, akik 20 illetve 25 éve dolgoznak együtt az Apollo Vredestein céggel, és külön díjban részesült az a 3 partner, akik az elmúlt 25 év eladási darabszámai alapján a 25 éves Örök Ranglista első három helyén foglalnak helyet.

Emlékplakettet vehetett át az alapító Rolf Schmidt és Bakonyi Tamás, és 25 éves munkájuk alapján szintén ajándékot vehettek át Huszák Margit és Tóth Erika.

Itt búcsúztattuk a nyugdíjba vonuló Csobánki Lászlót, aki több mint 15 évet töltött el a cégnél. A búcsúztató után bemutattuk az új kollégánkat Bocsor Balázst is.

Az anyacég képviselőjében Jaap van Wessum kereskedelmi igazgató köszönte meg a partnerek munkáját, elkötelezettségét az Apollo és Vredestein termékek iránt.

A köszöntők, a díjak átadása után is volt még bőven a tarsolyban, hiszen jött Badár Sándor, aki közel 1 órán át szórakoztatta a vendégeket, és utána a program csúcspontját a Group N Swing együttes fellépése jelentette.

Ha össze kellene foglalni a hétvégét, arra talán a legjobb, ha az egyik vendég mondatait idézzük:

„Szombaton értelmet nyert a fejemben a vevőtálalkozó mottója is: Emlékek, élmények, érzések...

Sokan mondják, hogy egy nagycsalád vagyunk... De Ti, tényleg azok vagytok a partnereitekkel együtt. Egy igazi nagycsalád. Hogy a Tamás is ismeri név szerint valamennyi partnereteket. Elképesztő :-)

Én most voltam olyan szerencsés, hogy részt vehettem ebben a csodában, amit adtatok ne-

künk. Köszönet a szervezésért, a Kékesre néző szobánkért, a pazar szórakoztatásunkért, a finom ételekért, és még sorolhatnám. Érzelmileg feltöltve érkeztem/érkeztünk vissza. Nagyon sokáig beszélgettünk még a férjemmel a hétvégén kapott élmény és érzelmek csomagjáról. Így már nekünk is van emlékünkhöz Veletek :-)"

Nos, mit lehet erre válaszolni...? Talán annyit, hogy MI KÖSZÖNJÜK!

Apollo Vredestein Kft.





# KOPOTT GUMINÁL NEM FIZET A BIZTOSÍTÓ!

A magyar autóvezetők döntően nem közlekedésbiztonsági, hanem költségcsökkentési okokból cserélik le téli abroncsaikat nyári gumikra, derült ki a Bridgestone majd 70 szervizműhely vezetője körében végzett felméréséből. Noha a tavaszi-nyári zivatarokkor akár 15-20%-kal is rövidebb lesz autónk fékútja a nyári abroncsokon, a megkérdezett szervizműhelyek vezetői szerint a magyar autósok inkább azért váltanak, mert így kevesebbet fogyaszt majd az autójuk, és nem koptatják a drága téli abroncs szettet. A magyar közlekedésbiztonsági kultúra fejlődését mutatja ugyanakkor, hogy a felmérés szerint az autóvezetők több mint 50%-a már a Bridgestone által is ajánlott 2-3 mm-es profilmélység elérésekor új nyári gumit vásárol.

## Szezonokban mérhető a megtakarítás

A Bridgestone szerint körültekintő vezetéssel és az évszaknak megfelelő, átlagos kopással számolva a téli abroncsaink 2-3 szezonon át is biztonságosan használhatóak, de a tavaszi-nyári időszakot a téli gumi rosszul tűri, és a felgyorsuló kopás miatt akár 1-2 szezont is lefaragunk az élettartamukból. További költség tényező a megnövekedő üzemanyag fogyasztás, mivel a tavaszi-nyári útviszonyok között akár 10%-kal is többet fogyaszthat autónk, ha téli abroncsokon hajtjuk, ami autókategóriától és a havonta megtett km-ektől függően éves szinten 10-25 ezer Ft-os többletkiadást is eredményezhet. Számos autóvezető gondolja úgy, hogy ha csak november-december környékén áll be a téli időszak, úgy nyugodtan fennhagyhatják a téli abroncsokat az autón, hiszen száraz időszakban azzal úgysem ártanak a guminak. A Bridgestone által megkérdezett szervizműhely vezetői 70%-a szerint a magyar autósok döntően úgy vélik, hogy a téli abroncsok nyári időszakban való használata alapvetően az abroncs fokozott kopásával jár, de a szervizvezetők tapasztalatai szerint csak minden harmadik autós ismeri a hosszabb féktáv, a magasabb zajszint, vagy a magasabb benzin fogyasztás problémáját



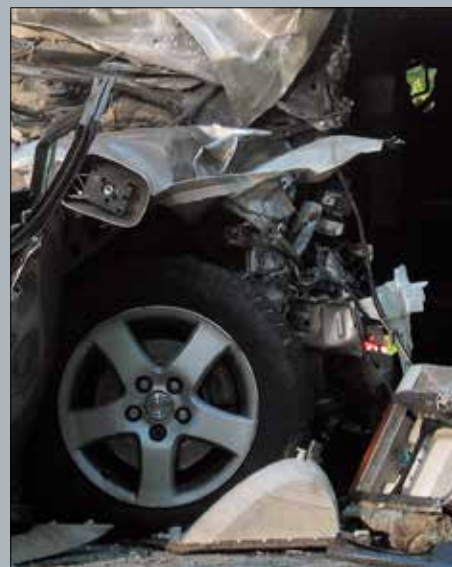
## Több mint egy kocsihosszal is rövidebb fékút

A felmérés szerint a magyar autósok fontosabbnak gondolják a gazdaságosságot, mint a biztonságot. Az autószervezetek vezetői szerint minden második magyar autóvezető sorolja előbbre a költséghatékonyságot a nyári abroncsra való váltás indokaként, mint a nyári abroncsok nyújtotta biztonságos tapadást (17%), vagy a rövidebb fékutat (16%).

- Sürgősen át kell cserélnünk a téli gumikat nyáriakra, ugyanis az egyre melegebb tavaszi időszak beköszöntével ez nemcsak költséghatékonysági, de közlekedésbiztonsági szempontból is okos döntés. A téli és nyári abroncsok gumikeveréke jelentősen különbözik egymástól, ezért más hőmérséklet tartományban képesek jó tapadást és kormányozhatóságot nyújtani. A téli abroncsok lágyabb gumikeveréke a tavaszi-nyári időszakban kevésbé tapad a meleg útfelületen, így száraz úton 10-15%-kal, nedves útfelületen akár 15-20%-kal is hosszabb fékúttal rendelkezik az autónk – vagyis az aktuális sebességtől függően akár több mint egy egész kocsihosszal később állunk csak meg – mondta Barcsik Ákos, a Bridgestone Magyarország Kft. főmérnöke.

## Amikor milliméterek számítanak

Kopott nyári gumikon és nedves útfelületen ugyanis drasztikusan megnövekszik a vízre való felúszás, az ún. aquaplaning esélye, amikor gyakorlatilag megszűnik a közvetlen kontakt az abroncs és az útfelület között. Míg egy új nyári abroncs akár 10 liter vizet is képes kiszorítani maga alól, addig ez a vízmennyiség egy alacsony profilmélységű gumi esetében 3-4 literre csökken, vagyis nemcsak a féktávolság növekszik meg, de az autónk irányíthatósága is jelentősen csökken. A magyar autósok erre már egyre tudatosabban figyelnek, ugyanis a szervizműhelyek tapasztalatai szerint minden második magyar autós már a 2-3 mm-es profilmélység elérésekor új abroncsot



vásárol. A megfelelő profilmélység nemcsak télen, de nyáron is kulcsfontosságú. A Bridgestone által megkérdezett szervizműhelyek vezetői egyetértettek abban, hogy nyári abroncsok esetében nem érdemes az autóvezetőknek addig várniuk, amíg nyári abroncsaik profilmélysége eléri a törvényben meghatározott 1,6 mm-es minimumot, hiszen egy nyári gumi már 2-3 mm-es profilmélység alatt is jelentősen veszíthet a teljesítményéből nedves útfelületen.

## A végső érv: a biztosító sem fizet

Kulcsfontosságú végső érv szól a megfelelő profilmélységű nyári abroncsra való váltás mellett: ha balesetet okozunk, és a vizsgálat során felmerül a balesetet kiváltó okként az abroncs nem megfelelő állapota, úgy a helyszínelő rendőrség elsőként vizsgálja majd a profilmélységet. Ha pedig kiderül, hogy a baleset oka valóban az elkopott gumi volt, úgy nemcsak eljárást indítanak velünk szemben, de a biztosítónk sem fogja kifizetni az okozott kárt, sőt a teljes kárköltséget ránk terheli majd. Így valóban nemcsak költséghatékonyság, de biztonságosabb megoldás is megfelelő abroncsokon útra kelnünk!

**BRIDGESTONE**  
Your Journey, Our Passion

**Spóroljon az üzemanyaggal...  
minden kilométeren...**

**Akár 5%\* üzemanyag megtakarítás az előző Ecofia családdhoz képest.**

Az új generációs Ecofia abroncsokkal még több üzemanyagot takaríthat meg és tovább csökkentheti a CO<sub>2</sub> kibocsátást. Áttörés a gazdaságos teljesítményben! A Bridgestone az Ön partnere a környezettudatosságban.

(\* A TÜV SÜD teszthe és belső tesztek alapján, melynek során az ECOPIA H-STEER 001, ECOPIA H-DRIVE 001 és ECOPIA H-TRAILER 001 abroncsokat hasonlították össze az Ecofia család korábbi tagjaival (R249 Ecofia, M749 Ecofia és R109 Ecofia, méretek: 315/70 R 22.5 és 385/55 R 22.5).

**ECOPIA**

Bridgestone Magyarország Kft.  
Szerződött Bridgestone partnereinket megtalálja a weboldalunkon.



# A TYREAWARE KAMPÁNY ÚTNAK INDUL EURÓPÁBAN

*Az európai gumiabroncsgyártó szövetségek a mai napon hivatalosan elindítják a TyreAWARE kampányt. A projekt célja, hogy felhívja a kereskedők, hatóságok és vásárlók figyelmét a gumiabroncsok karbantartáshoz, tárolásához és szervizeléséhez kapcsolódó legfontosabb tudnivalókra.*

A TyreAWARE kampányt az Európai Abroncs- és Gumigyártó Szövetség (ETRMA) és annak tagjai hozták létre. A segédanyagot 14 nyelvre fordították le, és ingyenesen tölthetőek le a kampány interaktív weboldalán.

A weboldal látogatói a TyreAWARE kvízben – amely jelenleg angol nyelven érhető el – próbára tehetik tudásukat arról, hogy hogyan lehet a legjobban gondoskodni gumiabroncsainkról.

Hasonlóan az két évvel ezelőtti téli gumiabroncs kampányhoz, amikor „Önnek van 10 métere megállni. Az élet nem töréstart. Váltson téli gumira!” szlogenekkel hívtuk fel a lakosság és

döntéshozók figyelmét a téli gumiabroncs jelentőségére, a TyreAWARE azt a kulcsfontosságú célt szolgálja, hogy bővítse a fogyasztók ismereteit a nyári és a téli gumiabroncsok használatával kapcsolatban.

A weboldalon elérhető anyagok a gumiabroncsok tárolására, vásárlására, karbantartására és szervizelésére vonatkozó tényeket és tanácsokat mutatják be. A videók többek között arról adnak információt, hogy mikor ideális lecserélni az abroncsokat, miért fontos a helyes guminyomás nyomonkövetése, illetve, hogy mikor érdemes téli gumira váltani.

Fazilet Cinaralp, az ETRMA főtítkára ezzel kapcsolatban elmondta, hogy „a gumiabroncsok komplex és magas szintű technológiai termékek. A gumiabroncsok futófelülete jelenti az egyetlen pontot, ahol a jármű érintkezik az útfelülettel. A most átadott információk és javaslatok betartásával a gumiabroncsok biztonságosabbá válnak, hosszabb lesz az élettartamuk, a járművek kevesebb CO<sub>2</sub>-t bocsátanak ki, és csendesebbé válnak.”

„A TyreAWARE kampány célja, hogy felhívja a lakosság figyelmét arra, hogy a megfelelően kezelt gumiabroncsok mi-

nősége és értéke nem csökken az idővel. Szeretnénk elérni, hogy a fogyasztók felismerjék, milyen nagy szerepük van a gumiabroncsok kiválasztásában és helyes karbantartásában. Mindez hozzájárul az élettartamuk meghosszabbításához, és a minőségük megőrzéséhez. Célunk az is, hogy elmondjuk: az abroncsgyártók folyamatosan dolgoznak a termékeik minőségének fejlesztésén úgy, hogy közben a fenntarthatóság szempontjait is figyelembe veszik.” – nyilatkozta a kampány kezdete alkalmával Morenth Péter, a Magyar Gumiabroncs Szövetség (HTA) ügyvezető elnöke.

**A TyreAWARE kampányt a gumiabroncsgyártók hozták létre** a gumiabroncsokkal kapcsolatos információk tudatosítására annak érdekében, hogy bővítsék az érdekcsoportok általános ismereteit, illetve hogy megkönnyítsék az oktatáshoz és tanácsadáshoz kapcsolódó törekvéseiket.



A gumiabroncsok környezeti hatásainak csökkentésére folyamatosan nyomást gyakorolnak a jogszabályok. Ugyanakkor az ETRMA arra figyel fel, hogy számos érdekcsoport téves információkkal rendelkezik a gumiabron-

csokról és a gumiabroncs-iparról. Az érintett érdekcsoportok felé irányuló tanácsadási és oktatási tevékenység támogatására a gumiabroncsgyártók úgy érezték, szükséges bővíteni az ismereteiket.





# Szállítás hosszú távon

## Ökológia és gazdaságosság

A Bridgestone, mint a szállítványozási szektorhoz tartozó vállalat, elkötelezett a CO<sub>2</sub> kibocsátás csökkentése és a környezetvédelem mellett. 2020-ra a Csoport a globális CO<sub>2</sub> kibocsátás szintjét 35%-kal kívánja csökkenteni (értékesítési egységre vetítve). A kibocsátás mértékét a beszállítás, a termékek, a logisztika, az értékesítés és az abroncs élettartamának végét követő újrahasznosítás határozzák meg. A vállalat a gördülési ellenállás csökkentésére összpontosít, amely közvetlen hatással van az üzemanyag-fogyasztásra, ugyanakkor valódi áttörést hozott a hosszú távú szállításban használt környezetbarát abroncsok kifejlesztése terén.

A flották működési költségeinek egyik legnagyobb szeletét az üzemanyag teszi ki. A teljes flottaköltségek körülbelül 25-30 százaléka üzemanyagköltség. A szállítványozással foglalkozó vállalatok legnagyobb költségeleme az üzemanyag és a bérköltség. A flottamenedzserek, különösen a hosszú távú szállítványozással foglalkozó vállalatoknál, kiemelten kezelik az üzemanyag-gazdaságosságot és a teljesítményt.

A Bridgestone ezeket a szempontokat szem előtt tartva alkotta meg a gazdaságos **ECOPIA** abroncs-családot, amely megoldásai révén minimalizálja az energiavesztés okozta veszteségeket, így alacsonyabb a gördülési ellenállás, azaz csökkennek az üzemanyagköltségek. Ezenkívül a tehergépjármű-flották költségcsökkentési követelményeinek figyelembevételével kifejlesztett, átfogó **Total Tyre Care** programunk is hozzájárul az abroncsok élettartamának meghosszabbításához. Ennek elemei a következők: Total Tyre Life, egy olyan szolgáltatás, amellyel a gumibroncsok egy kilométerre eső

üzemeltetési költségei csökkenthetők a használatuk teljes időtartama során; Total Tyre Services, egy a nap 24 órájában, Európa-szerte biztosított karbantartási és támogatási szolgáltatás, amely a gumibroncs működését monitorozza és az ellenőrzéstől egészen a professzionális szaktanácsadásig terjed, maximálisan növelve a gumibroncs élettartamát, valamint a Total Tyre Systems, amely egy könnyen használható elektronikus alkalmazás segítségével lehetővé teszi a gumibroncsok állapotának részletes felülvizsgálatát.

**ECOPIA környezetbarát abroncs-család, kifejezetten a hosszú távú szállítványozás igényeire szabva (ECOPIA H-STEER 001, ECOPIA H-DRIVE 001, ECOPIA H-TRAILER)**  
Az ECOPIA sorozat egy forradalmian új, környezetbarát abroncs-család. Az ECOPIA

abroncsokkal üzemanyag takarítható meg, csökkenthető a CO<sub>2</sub> kibocsátás, ugyanakkor az abroncsok biztonsága vagy élettartama nem sérül.

Az útviszonyoktól és a vezetési feltételektől függően a gördülési ellenállás – az abroncs útfelületen történő gördülésekor fellépő erő – teszi ki az üzemanyag-fogyasztás 20-50 százalékát. Például 80 km/h sebességű folyamatos haladás mellett a gördülési ellenállás az üzemanyag-fogyasztás 40 százalékáért felelős. A TÜV SÜD (315/70R22.5 méret) által végzett vizsgálatok azt mutatták,

hogy a Bridgestone mérnökei az ECOPIA sorozat esetében jelentősen csökkentették a gördülési ellenállást. Az **ECOPIA H-STEER 001** és az **ECOPIA H-DRIVE 001** abroncsok, a korábbi ECOPIA abroncsokkal összevetve, 18,9, illetve 26,5 százalékkal csökkentik a gördülési ellenállást. Az üzemanyag-fogyasztásra vetítve ez 4,4 százalékos csökkenést jelent, az **ECOPIA H-TRAILER 001** pótkocsibroncsoknál pedig 5 százalékos megtakarítást. Az eredményeket **H-DRIVE 001** abroncsokban használt **Low Energy Pattern** mintázat biztosítja. E technológia révén a mintázat blokkjainak mozgása jobban irányítható. A kisebb deformáció közvetlenül kisebb mintázatkopást és így alacsonyabb üzemanyag-fogyasztást eredményez.

A Bridgestone szabadalmaztatott NanoPro-Tech™ keveréke csökkenti a különböző alkotóelemek közötti, molekuláris szinten fellépő súrlódást, így az abroncs gördülése során csökken a felső rétegen az energiavesztés. A kisebb energiavesztés pedig alacsonyabb gördülési ellenállást eredményez, ugyanakkor más paraméterek, például a tapadás, a nedves úton való tapadás és a futásteljesítmény nem sérülnek. Az **ECOPIA H-STEER 001** (a kormányzott tengelyen) és az **ECOPIA H-TRAILER 001** (pótkocsitengelyek) új összetevője tovább

csökkenti a gördülési ellenállást. Az **ECOPIA H-DRIVE 001** (a hajtott tengelyen) alacsony energiájú mintázatot alkalmaz, amelynek segítségével jobban irányítható a mintázat blokkjainak mozgása és csökken az abroncs deformálódása. A Bridgestone által kifejlesztett technológia egyik legfontosabb eleme a **Waved Belt™** – egy 9 acélszálból felépülő, hullámszerű öv. Ez az abroncsot körülölelő öv az első és második réteg a szerkezetben. Ezzel a megoldással sikerült csökkenteni a feszítést és a nyújtást az öv szélein, a szerkezetnek pedig nagyobb stabilitást és tartósságot kölcsönöz. Ez a technológia egyenes kopást eredményez a mintázatban az abroncs teljes élettartama alatt és csökkenti a váz méretét. A megoldás a **H-STEER 001** és **H-TRAILER 001** abroncsokban érhető el.

Az ECOPIA abroncsok az alábbi méretekben kaphatók: ECOPIA H-STEER 001: 295/80 R 22.5, 315/80 R 22.5 és 315/70 R 22.5, ECOPIA H-DRIVE 001: 295/80 R 22.5, 315/80 R 22.5, 315/70 R 22.5, 295/60 R 22.5, 315/60 R 22.5, és ECOPIA H-TRAILER 001: 385/65 R 22.5 és 385/55 R 22.5

**Bandag FuelTech®** újrafutózott abroncsok (M749 **FuelTech®**, R109 **FuelTech®**)

**ABandag FuelTech®** mintázat az üzemanyag-gazdaságosság kihívásaira ad választ. Ez az új mintázat a tartósságot

alacsony gördülési ellenállással ötvözi. A rendkívül gazdaságos paramétereket kínáló, újrafutózott abroncsokon használt FuelTech® mintázat kétféle előnyt kínál: alacsony üzemanyag-fogyasztás és környezetbarát előnyök. Az újrafutózott abroncsok esetében a kilométerre vetített üzemeltetési költség átlagosan 30 százalékkal alacsonyabb, mint egy új abroncs esetében. Minél többször futóznak újra egy abroncsot, annál olcsóbb az abroncs költsége annak élettartama alatt. A megtakarítások akár a 19 százalékot is elérhetik.

A Bridgestone M749 Ecopia és R109 Ecopia sikeres mintázatán alapuló **Bandag FuelTech®** újrafutózott abroncsok csökkentik az üzemanyag-fogyasztást. Alacsony gördülési ellenállást biztosító keverékből készülnek, ugyanakkor megfelelő tapadást és tartósságot biztosítanak nedves útviszonyok között is. Az innovatív mintázatnak köszönhetően hosszú élettartam és jelentős üzemanyag-megtakarítás jellemzi őket.

Az M749 FuelTech® (a hajtott tengelyre) az alábbi méretekben kapható:

315/80R22.5, 315/70R22.5, 315/60R22.5, 305/70R22.5, 295/80R22.5, 295/60R22.5, 275/70R22.5, és R109 FuelTech® (pótkocsitengelyre) – méretek:

385/65R22.5 és 385/55R22.5.



**BRIDGESTONE**



# HÍREK

## MAGYARORSZÁGRÓL LÁTJÁK EL AZ EURÓPAI PIACOT

A Himile Group 2015 augusztusában hozta létre a budapesti központú Himile Europe Kft-t azzal a céllal, hogy az európai piacra szánt vulkanizáló formákat jórészt hazánkban állítsák elő, illetve innen biztosítsák a kapcsolódó szolgáltató tevékenységeket is.



A magyar leányvállalat 1,4 milliárd forintos beruházással alakította ki székesfehérvári gyártó üzemét, 50 fős dolgozói létszámmal, amely a folyamatos felvétel és képzés eredményeként a következő években várhatóan többszörösére nő. Az üzem 2016. június 10-én tartott ünnepélyes megnyitóján a cég kínai és hazai vezetője, Székesfehérvár alpolgármestere, valamint dr. Pana Petra, a KKM külgazdasági ügyekért felelős helyettes államtitkára mondott beszédet.

Az ünnepélyes megnyitón a helyettes államtitkár elmondta, hogy egyre több távol-keleti vállalat választja hazánkat az európai regionális terjeszkedés bázisául. Japán és Dél-Korea mellett mára Kína és India is fontos befektető partnerré vált hazánkban. Pana Petra beszédében kiemelte, hogy a kínai vállalatok eddig mintegy 3,5 milliárd dollár értékben fektettek be Magyarországon, a Nemzeti Befektetési Ügynökség jelenleg is hét kínai vállalattal áll tárgyalásban további befektetési projektekről olyan szektorokban, mint pl. az elektronika, gépgyártás, autóipar, vegyipar. Amennyiben ezek a projektek a ma ismert paraméterekkel valósulnak meg, úgy néhány éven belül további 219 millió euró beruházást hozhatnak, és csaknem 1530 új munkahelyet teremthetnek.

A helyettes államtitkár beszédében hangsúlyozta, hogy a világ legnagyobb vulkanizáló formákat gyártó vállalatoként a Himile Group hazánkban hozta létre első európai termelői egységét, és az anyavállalat szándéka szerint a jövőben is hazánk marad a cég európai gyártó- és kiszolgáló központja.

A csoport a vezető abroncsgyártókkal együttműködve, azok egyedi igényeire szabva fejleszt termékeit, beszállítója az összes nagy

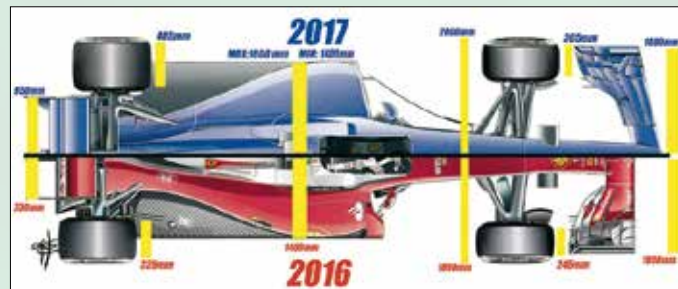
gumiabroncsgyártónak, mint például a Bridgestone, a Continental, a Goodyear, a Michelin és a Pirelli. A beruházás révén a jövőben a Himile a teljes európai piacot és prémium abroncsgyártó partnereit közvetlenül a kontinensről tudja kiszolgálni, nem csak kínai gyártóközpontjából. A vállalat várakozásai szerint a gumiabroncsformák alkatrészeinek gyártási kapacitása folyamatosan nőni fog, bővül a gyártott termékek skálája is, illetve a vállalat más üzleti szektorai is megjelennek Európában. A beruházás most lezárult első ütemét várhatóan további fejlesztések követik: a Himile terveiben többmilliárd forintos bővítések szerepelnek már a következő évekre vonatkozóan.

Az ünnepélyes megnyitón a Himile csoport gépgyártó vállalatának ügyvezetője, Tang Lixing felolvasta a kínai tulajdonosok üdvözlő üzenetét, az új üzemről pedig a Himile Europe Kft. két ügyvezető igazgatója, Bruno Maroscutti – egyben alapító társtulajdonos – és Pécsi Valentin adott rövid tájékoztatást. Székesfehérvár beruházók iránti elkötelezettségét emelte ki felszólalásában Mészáros Attila alpolgármester, a cég vevőinek képviselőjében pedig Antonio Vittorelli, a Pirelli beszerzési vezetője méltatta a Himile minőség- és kliens-orientált működését.

## LENYŰGŐZŐ F1-ET ÍGÉR JÖVŐRE A PIRELLI

A gumigyár elnöke szerint számukra is lelkesítő kihívást jelentenek az F1 új technikai szabályai. Úgy véli, a teszteknek köszönhetően jó munkát végezhetnek, és a versenyzőkkel is javult a viszonyuk.

Átfogó technikai szabályváltozás előtt áll a Forma-1, ami jelentős mértékben érinti a jövőre használható gumiabroncsokat is. A Pirelli 2017-től szélesebb gumikat készít majd, és az olasz cég elnöke, Marco Tronchetti Provera szerint ettől számottevően gyorsabbak lesznek az autók.



„Nagy változás előtt állunk, ami technológiai szempontból számunkra is igen vonzó” – idézte őt az Autosport. „Nagyon belefolytunk a munkába, és készek vagyunk a lehető legjobb teljesítményt nyújtani, ezekkel a gumikkal pedig csodálatos eredmény várható. Ha rengeteg részletet megváltoztatunk az autón és a motoron, nyerhetünk pár tizedet, ezekkel a gumikkal viszont másodpercekről beszélünk, ami rávilágít a gumik fontosságára.”

„Mi foglalkozunk azzal az egy elemmel, amely kapcsolatban van a talajjal. A jövő évi gumik erőteljes látványt nyújtanak, erős sugáronak, és az első szélcsatorna tesztek alapján bizonyítják, hogy lenyűgöző lehet a végkifejlet. Remélem élvezetes is lesz!” – tette hozzá. Provera védelmébe vette beosztottjait, akik folyamatosan a tesztek hiánya miatt siránkoztak, és rámutatott, hogy az erre vonatkozó megállapodás létrehozása előtt a gumigyártó volt az egyetlen érdekelt fél, amely nem tesztelhetett. Az olasz cégvezető úgy véli, hogy a teszttilalom feloldásával képesek lesznek az elvárásoknak megfelelő abroncsokat szállítani.

Szintén neuralgikus pontot jelent a gumigyártó és a versenyzők viszonya, miután a korábbi defektek után több pilóta is változatos módokon szidta az olaszok termékeit. Ezt Bernie Ecclestone megtiltotta nekik, és Provera úgy véli, sokat segít az is, hogy a csapatokkal megállapodtak, a versenyzők egyeztethessenek a Pirellyel a gumikkal kapcsolatos véleményükről. A Motorsport.com szerint azonban a guminyomásokkal kapcsolatos előírásaikon nem hajlandó lazítani. – szögezte le. „Nemrég átláthatóvá tettük, hogy a versenyen milyen guminyomást és kerékdőlést használnak, mert a helyzet folyamatosan változik, és így mindenki számára biztonságosabb. Egy tartományt írunk elő, ezen belül mindenki úgy állítja be az autóját, ahogy jónak látja. Ez a mi kötelességünk, a teljesítéséhez hiteles adatokra van szükségünk.”

Provera ezzel arra utalt, hogy a két héttel ezelőtti Monacói Nagydíjtól kezdve a csapatoknak valós idejű adatokat kell szolgáltatniuk az FIA és a Pirelli felé, amit már sokan túlzásnak tartanak.

## HAVI 300 TONNA ELKOPOTT AUTÓGUMIT GYŰJTENEK BE

Több mint 300 tonna elkoptatott, elhasznált gumiabroncsot gyűjtött be az elmúlt hetekben telephelyeiről és partnereitől az Abroncs Kereskedőház Kft. Mint Kovács László üzletfejlesztési igazgató elmondta: havonta nagyjából ekkora mennyiségről szeretnének gondoskodni. A leselejtezett autógumikat feldolgozó cégekhez szállítják, ahol megsemmisítik, vagy újrahasznosítják őket. Utóbbi esetben gyakori felhasználási mód, hogy útépitésénél használt gumiőrlemény formájában hasznosulnak az abroncsok.

Magyarországon hivatalos adatok szerint évente mintegy 2,5 millió személyautó gumiabroncsot értékesítenek. Ehhez hozzájön néhány nagykereskedő cég saját importja és a mezőgazdaságban, teher-szállításban eladott mennyiség is, így a becslések szerint körülbelül 3 millió abroncs begyűjtéséről kell gondoskodni évente.

Egy új személyabroncs esetében például a profilmélység 6-12 milliméter között van, az előírások szerint legfeljebb 1,6 milliméter mélységig lehet használni, ez alatt már nem szabad használni, mert rendkívül balesetveszélyes. Ennek ellenőrzésére a mai modern abroncsokon egyébként már kopásjelzők is találhatóak.

Mint Kovács László, az Abroncs Kereskedőház Kft. üzletfejlesztési igazgatója elmondta: a cég az idei évben együttműködési megállapodást kötött több hulladékbegyűjtést és hasznosítást végző társasággal annak érdekében, hogy hatékonyabban tudja megszíteni a partnereitől időről-időre felgyülemlő selejt abroncsok elszállítását. Az erről szóló felhívást a vállalat több mint 2000 viszonteladója kapta meg, akiktől ezekben a hetekben összesen 300 ezer kilogramm elhasznált gumiabroncsot gyűjtöttek be, s a tervek szerint havonta folytatódhatnak a gyűjtések.

A leselejtezett gumiabroncsoknak jelenleg kétféle felhasználási módja van: az egyik energiatermelés különböző hőerőművekben, vagy pirolízises eljárással. A másik az abroncsok feldarabolása és újrahasznosítása. A cégünk szervezésében folyamatosan összegyűjtött hulladék fele-fele részben így semmisül meg. Feldarabolás esetében alkotóelemeire - acél, szövet és gumi - választják szét az abroncsokat és elkülönítetten hasznosítják azokat. Jellemzően

különböző gumiipari termékek - gumitégla, gumilapok, utak aljzatai - készülnek belőlük, vagy finomított őrleményként útépitési alapanyagként értékesítik. A hasznosítás leginkább ismert példáit magunk is láthatjuk, csak esetleg nem gondolunk rájuk, hogy mi-ből is készült. Ilyenek a gumialapú sportpálya burkolatok, játszótéri gumilapok, a futópályák rugalmasságát biztosító burkolati elemek, de a közlekedésben is helyet kapnak ezek az őrlemények, illetve gumibakok.

Mint Penziás Gábor tulajdonos-ügyvezető kifejtette: a gumiabroncs piacon meghatározó Abroncs Kereskedőház Kft. elkötelezett a környezettudatos tevékenység, s a környezetre eső terhelés csökkentése iránt. Ezért kiemelten fontosnak tartják, hogy az elkopott, soha le nem bomló gumiabroncsok ne erdőkből, vagy éppen lakótelepek zöld övezetein végezzék, hanem legális csatornákon begyűjtsék őket és nyomon követhetően minél nagyobb arányban hasznosuljanak.

## FIZETŐSSÉ TENNÉ NÉHÁNY BENZINKUTAS A GUMIFÚJÁST NÉMETSZÁGBAN

A benzinkutak nyereségének nagy része az üzemanyagban van, de az üzemeltető természetesen sokat keres a benzinkút kisboltjában is, a csokiktól kezdve a különböző autós kiegészítőktől, minden hasznos termel. A kúton található egyéb szolgáltatások így nem kerülnek semmibe, de mi van akkor, ha egyre kisebb az árrés az üzemanyagban és a shop forgalma is csökken. Németországban például egyes töltőállomások azt fontolgatják, hogy az eddigi ingyenes szolgáltatásokat adóztatják meg.



Nevezetesen a légnyomás ellenőrzése és az utánfújás kerülne pénzbe. Persze nem egy horribilis összegről lenne szó, csupán 1 euró lenne a díja, de sok kicsi sokra megy alapon, ez is tisztas bevételhez juttatná a benzinkutat. Igaz, mai igaz, a kompresszor üzemeltetése is pénzbe kerül, de ezt elméletileg fedeznie kéne a többi árúból befolyó nyereségnek. A legnagyobb ellenző nem is az anyagiak, hanem a közlekedésbiztonság miatt aggódik. A DVR- azaz a német közlekedésbiztonsági tanács – felmérése szerint még úgy is, hogy ingyenesen bárki ellenőrizhet és pumpálhat a kúton, a közlekedő járművek 20%-ánál tapasztalható helytelen guminyomás az abroncsban. Ezt évek áldozatos munkájával sikerül elérni, mivel korábban ennél sokkal magasabb volt az arány. Ha bevezetnék a fizetős gumifújást a kúton, a DVR biztos benne, hogy sokkal több gépjármű használná a kútot rossz guminyomással, azaz visszafele fejlődne a biztonság.



**A PIRELLI KIVÁLASZTotta A MAGYAR NAGY-DÍJON HASZNÁLTOS GUMIKAT**

A Pirelli már a júliusi Magyar Nagydíjra is közzétette gumiválasztását – kiderült, mely keverékekkel versenyez a mezőny a nemrég aszfaltot kapó Hungaroringen.

Az új szabályok értelmében az olasz gumigyártónak az európai helyszínek esetén 8 héttel az aktuális verseny előtt közölniük kell a csapatokkal, mely három gumitípusból válogathatnak. A soros most a július 24-én megrendezendő magyar futam volt a soros.

A milánói cég jelezte, hogy az év eddigi futamainak nagy részén használt három gumit, a piros jelölésű szuperlágú, a sárga lágú, valamint a fehér középest szállítja hazánkba. Idén ez lesz a 9. alkalom, amikor ez a kombináció áll a mezőny rendelkezésére. Érdekes lesz látni, hogy mely keverékek hogyan viselkednek majd a nemrégiben teljes egészében újraaszfaltozott Hungaroringen.

A csapatoknak a szokásoknak megfelelően ezúttal is egy leglágúbb szettet kell tartalékolniuk az időmérő edzés Q3-as szakaszára, mely garnitúrát aztán a legjobb tíz visszaszolgáltatja majd a Pirellinek. A versenyre mindeközben legalább egy szett lágú és közepes keveréket kell tartalékolniuk, melyek közül az egyiket használniuk is kell majd.

**A Pirelli gumiválasztása a hátralévő versenyekre:**

- Monacói Nagydíj – ultralágú, szuperlágú, lágú
- Kanadai Nagydíj – ultralágú, szuperlágú, lágú
- Európa Nagydíj – szuperlágú, lágú, közepes
- Oszták Nagydíj – ultralágú, szuperlágú, lágú
- Brit Nagydíj – lágú, közepes, kemény
- Magyar Nagydíj – szuperlágú, lágú, közepes

**AKCIÓ: 250 MILLIÓ FORINTOT GYÚJTOTT BE A NAV**

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) tavaszi akciója során az ország szerte végzett több mint nyolcezer ellenőrzés felénél találtak valamilyen hiányosságot, és összesen 250 millió forint bírságot szabott ki az adóhatóság.

A NAV tájékoztatása szerint mintegy 60 üzletet kellett 12 napra bezárni, három esetben a bezárást helyettesítő bírságot állapítottak meg. Tavasszal a szépipari szolgáltatókra, zöldség- és gyümölcskereskedőkre, vendéglátósokra, szálláshely-szolgáltatókra, autósókra, gumiszervizekre, ruhatisztítókra, virág- és ajándék üzletre fordított nagyobb figyelmet a NAV.

Az adóhatóság szakemberei egyebek mellett azt vizsgálták, hogy a kereskedők, szolgáltatók adnak-e szabályos bizonylatot, online pénztárgépeiket megfelelően használják-e, bejelentik-e alkalmazottaikat és a kereskedők számot tudnak-e adni áruik eredetéről.

A célzott kiválasztást a kockázatok elemzése alapozta meg. Az online pénztárgépet használók közül a NAV jellemzően ott ellenőrzött, ahol valami nem volt rendben, a piacokon, vásárokon pedig a helyszíni tapasztalatok alapján választottak a revizorok - közölte az adóhivatal.

**ÚJRA INDUL A HANKOOK ABRONCSADOMÁNYOZÁSI PROGRAMJA**

Idén ötödik évét kezdi meg a Hankook Tire Abroncsadományozási Programja. A 2012-ben indított, Magyarországon egyedülálló kezdeményezés keretében a vállalat eddig mintegy 7000 gumiabroncsot osztott ki csaknem 150 millió forint értékben, olyan közhasznú szervezeteknek, amelyek a társadalom számára kulcsfontosságú szolgálatot végeznek. Pályázni 2016. május 17. - augusztus 12. között idén is a [www.hankookadomany.hu](http://www.hankookadomany.hu) oldalon lehet.

A Hankook Tire Magyarország Kft. 2016-ban is folytatja nagyszabású Abroncsadományozási Programját. Ennek keretében a cég olyan közhasznú alapítványoknak és kisebb egyesületeknek kíván segítséget nyújtani, amelyek egyébként ritkán és csak nagy erőfe-

szítések árán jutnának támogatáshoz. A 2012-ben újtúra indított kezdeményezésben a nagyobb országos szervezetek mellett 2013 óta vehetnek részt kisebb non-profit szervezetek is, amelyek száma évről évre növekszik. 2016-ban ismét több száz kisebb közhasznú szervezet számíthat abroncsadományra.

A május 17-én újraindult [www.hankookadomany.hu](http://www.hankookadomany.hu) weboldalon a jelentkező szervezetek idén is legfeljebb 12 darab, azaz három garnitúra Hankook gumiabroncsra adhatják le igényüket augusztus 12-ig. Azok a szervezetek számíthatnak pályázatuk pozitív elbírálására, akik környezet-, természet- vagy tájvédelemmel, fenntartható fejlődéssel foglalkoznak, vagy ezekhez kapcsolódó oktató tevékenységet folytatnak, illetve gyermekek idegen nyelvű oktatása, vagy biztonságos közlekedésre való nevelése a fő tevékenységük. Ezenkívül továbbra is várják azon szervezetek jelentkezését, akiknek a rászorulókat támogatása, gyermek-, és koraszülött mentés, szállítás vagy pedig önkéntes rend- és katasztrófavédelmi tevékenység tartozik a fő tevékenységi körébe. A pályázókkal szemben idén is elvárás a közhasznú alapítványi, közalapítványi vagy egyesületi működési forma, illetve a minimálisan öt éves igazolható működés.

A Hankook 2016. szeptember 9-ig minden pályázót a jelentkezés benyújtásakor megadott e-mail címen értesít pályázatának elbírálásáról. A nyertesek listáját a program weboldalán is közzéteszik. A kiválasztott szervezetek ezt követően 2016 őszén, a Hankook Tire rácalmási gyárában vehetik majd át az abroncsokat előre egyeztetett időpontban, legkésőbb 2016. október 28-ig.

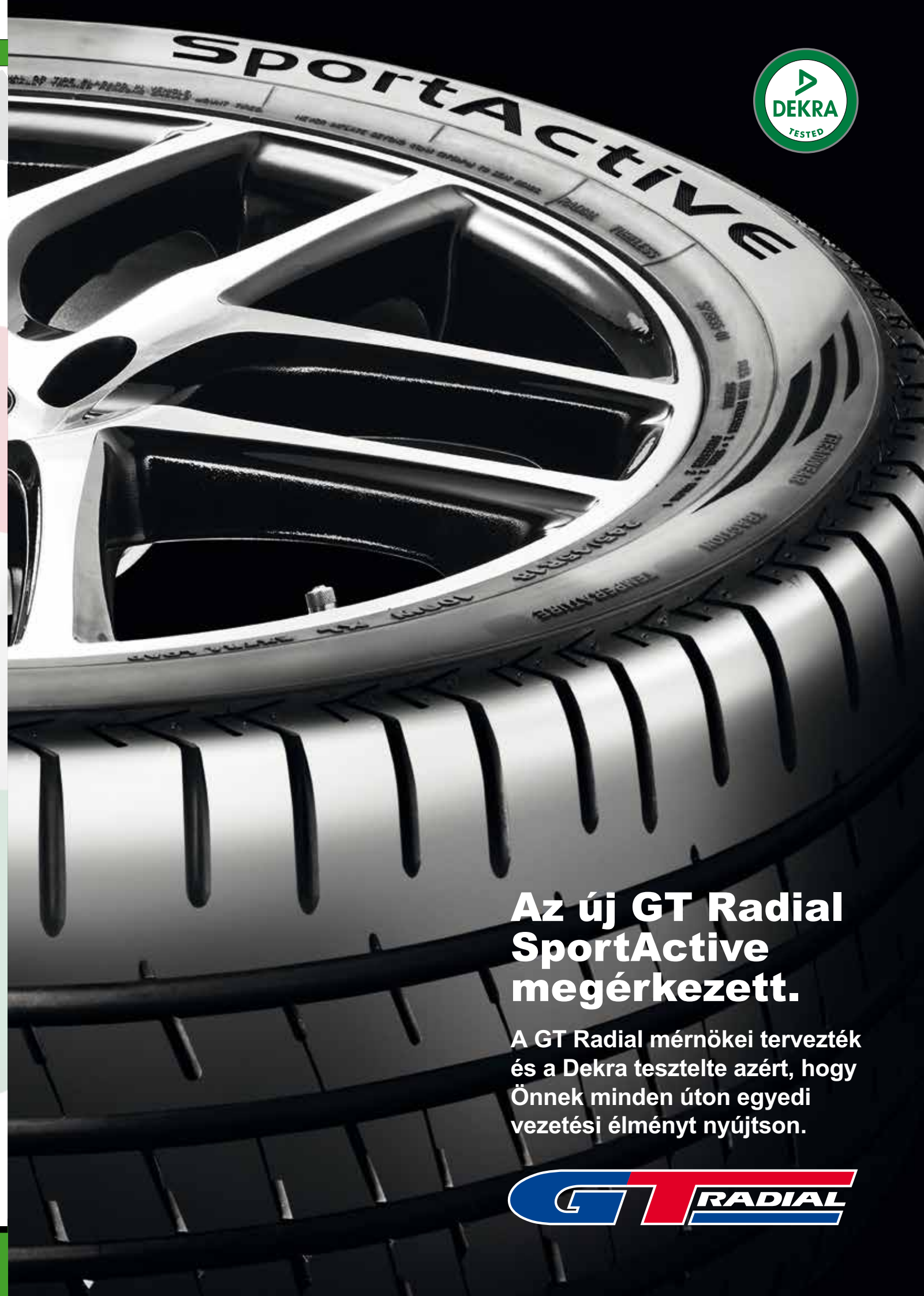
A Hankook Tire Abroncsadományozási Programja Magyarország eddigi legnagyobb ilyen jellegű, évről-évre egyre sikeresebb akciója. A 2012-ben újtúra indított program során a tavalyi évvel bezárólag összesen közel 7000 gumiabroncsot osztottak ki megközelítőleg 150 millió forint értékben, ami jól bizonyítja a kezdeményezés sikerét. 2012-ben az adományozott abroncsok értéke 25 millió forint volt, 2013-ban ez az összeg már több mint 30 millió, 2014-ben, illetve tavaly pedig majdnem 50-50 millió forintra rúgott.

**A BOHNENKAMP BŐVíti KÍNÁLATÁT A KIS-ABRONCSOK TERÜLETÉN**

A Bohnenkamp AG osnabrücker nagykereskedelmi cég, átveszi a STARCO Eastern csoporttól a pótkocsi és utánfutó alkatrész értékesítést Skandináviában és a Benelux államokban. Ezzel a lépéssel a Bohnenkamp bővíti kínálatát a kisabroncsok területén és növeli meglévő termékeinek piacát. Ugyanakkor a STARCO átveszi a Bohnenkamptól Németországban és Szlovákiában az elsőszereléses pótkocsi-, utánfutókerekek értékesítését így erősítve magukat ebben a szegmensben.



A pótkocsi és utánfutó alkatrész értékesítés Angliában, Franciaországban, Lengyelországban, Svájcban és Dél-Afrikában, továbbra is a Starco alá fognak tartozni. A közös megegyezés után, az akvizíció július 1-vel kerül érvénybe. „Jó egy évvel ezelőtti megbeszélésünkön került sor a kölcsönös üzletre. „Erős stratégiával“ elindultunk az úton, melyet a Starco közelmúltban váratlanul elhunyt elnökével és főrészvényesével, Peer Ejlesgaard”-dal egyeztetünk és tárgyalunk meg, mondja Gregor Rütth, a Bohnenkamp AG elnök vezérigazgatója.



**Az új GT Radial SportActive megérkezett.**

**A GT Radial mérnökei tervezték és a Dekra tesztelte azért, hogy Önnek minden úton egyedi vezetési élményt nyújtson.**







# ***A teljesítmény és hatékonyság találkozása***

- Több, mint 80 méretben
- Széles mintaválaszték
- Hosszú élettartam, alacsony gördülési ellenállás
- Kedvező ár-érték arány
- 100%-ban újrafutózható

Bohnenkamp s.r.o  
90001 Modra, Dolna 2099 | Szlovákia  
Tel.: 06 22 372 261 | [www.bohnenkamp.hu](http://www.bohnenkamp.hu)



**WINDPOWER**

***Tyres for professionals***