

2016/3 XVIII.évfolyam

Következő megjelenés továbbra is **DÍJTALANUL** novemberben

GUMIPIAC

„ITT MINDEN A KERÉK KÖRÜL FOROG”

www.gumipiacmagazin.hu

 **marso partner**
— TALÁLKOZÓ —



nokian[®]
TYRES

www.gumiszerelok.com

Egy év alatt 20.628 oldalmegtekintés,



83,9% új szerviz keresés!

Az én oldalam

Tisztelt Olvasók!

Csak gumisoknak!!!

Mit tesz az ember, ha elromlik a garázska motorja, ha eldugul az ereszcsonna, ha zárlatos lesz a mosógép, ha éppen beázott a plafon, vagy éppen defektet kapott?

Nem kérdés, szakembert keres. Néhány éve még szaknévsort, aranyoldalakat, vállalkozói névjegyzéket kellett böngésznie, ma már a potenciális vevőnek ennél jóval egyszerűbb a dolga, rácuppan a világhálóra (www.gumiszerelok.com) és hipp-hopp, gumiszervizek garmadája közül válogathat!

Ki gondolta volna néhány évvel ezelőtt, hogy az internet technológiából eszközzé, majd jelenséggé, létevé, és mindemellett generációs kultúraváltóvá válik. Ma igen is komolyan vehető a jókívánság: csak egészség legyen, meg téroró! A globális elérés olyan szükségletté vált, amiért Maslow úrnak érdemes lenne újra értelmeznie piramisát. És ez így van jól. Az emberiség örök vágyának teljesülése vált realitássá: a mindentudás lehetősége.

Másként kell ma már tájékozódni, más tempóban hömpölyög az élet, máshová került Tolsztoj és az angol szótár, mást jelent térképről tájékozódni és szerelmes levelet írni. Hajlamosak vagyunk gyorsan rávágni, hogy a mai emberek nem olvasnak, „bekockultak”, felületeselek, türelmetlenek, virtuálisan élnek. Pedig csak azt teszik, amire lehetőségük nyílik, és ezzel kiválóan élnek is. EZÉRT KÉSZÜLT EL EZ A WEBOLDAL! ŐK az on-line világ bennszülöttei. Tudásuk értékes, aktuális, versenyképes, ezért érdemes annyit megtanulni belőle az idősebbeknek, amennyit csak lehet.

De vigyázz! Nagy felelősség, ha a www.gumiszerelok.com oldalra regisztrálsz!

Komoly mérlegelés után ügyfelünk rábök az egyik gumiszerviz oldalára, tárcsáz, és ... nem veszik fel. Na, jó, épp valahol máshol volt az illető, talán éppen dolgozott egy javításon. (Na de akkor legalább hangposta fiók jelentkezhetne be, villan be hősünknek, aztán gyorsan elhessegeti a negatív gondolatokat.) Sebaj, jöhet a

következő. Fáradt női hang (egy nagyi?) jelentkezik be, és a tétova érdeklődésre válaszul: jó helyen járunk, de ezen a héten nem dolgoznak, csak a jövő héttől. Hm, mindenkinek jár egy kis szabadság. A harmadik számot már enyhe gyomorremegés kíséretében hívja. A szám nem kapcsolható... Talán vonalszakadás van? És jönnek a többiek szépen sorban: a főnök éppen házon kívül, nélküle nem vehet fel rendelést, összeomlott az adatbázis, várják a szerelőt; túl messze van a bemondott cím, arrafelé nem vállalnak munkát, az említett hibát nem érdemes javítani, vegyen helyette újat...

Emberünk elbizonytalanodik. Munkát szeretne adni szakembereknek, **cserebe pénzt is fizetne**, és szeretne boldog és megelégedett lenni a megjavított abronccsal. De nem teheti, mert valamiért átok ül rajta. Vagy talán irreális igényei lennének? Vagy tényleg túl sóher és ma már neveltség tárgya, ha valaki meg akar javíttatni valamit és nem azonnal újat venni?

Vagy... vagy talán a szakember Urak valamit nagyon nem jól csinálnak? Lehet, hogy ebben az országban elég jól meg lehetne élnie minden valamire való vállalkozásnak, ha komolyan venné azt, amiért létrejött és **kihasználná azokat a lehetőségeket**, amit egy ilyen weboldal kínál! Hú, ezek komoly dolgok, messzire vezetnek. Mindenesetre érdemes elgondolkodni egy kicsit...

De, ahogy a bevezetőben már említettem ...a potenciális vevőnek ma már ennél jóval egyszerűbb a dolga, rácuppan a világhálóra és hipp-hopp, gumiszervizek garmadája közül válogathat!

Ezért javaslom, hogy regisztráljon már MOST a GUMISZERELOK.COM-ra!!!

Mezriczky László, az Ispiro Consulting vezetője

XVIII. évfolyam
2016/3
86. szám

Tartalom:

Marso.....	1.
Gumiszerelok.com.....	2.
Az Én oldalam.....	3.
Weszi Road Force.....	4-5.
Alcoa - Innováció.....	6-7.
Alcar – SR3 Alufelni télen.....	8.
GT Radial.....	9.
15%, ami életet menthet.....	10-11.
TPMS Manager.....	12.
Interpneu – Paul Művek.....	13.
Stratégia együttműködés.....	14-15.
Gigagumi.....	16.
Gorghi, Metal Carbon.....	17.
Marso hírek.....	18-19.
A gumitechnikus vallomása.....	20-21.
Egy hajóban, egy irányban.....	22-23.
Bridgestone hírek.....	24-25.
Az Apollo gyár hírei.....	26-27.
LaFerrari – Pirelli együttműködés.....	28-29.
Mitas gyárlátogatás.....	30 – 31.
Abroncok a regionális közl.-ben ...	32-33.
Hírek.....	34.
Bohnenkamp.....	35.
Yokohama.....	36.

Piac
GUMI MAGAZIN

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

A hirdetések tartalmáért a szerkesztőség nem vállal felelősséget!

Road Force® Elite vision technológia: Több mérés és diagnosztika, kevesebb idő alatt!



Standard Balancer

VS.



Hunter Road Force® Elite

1:15-3:00+ **Floor to floor**

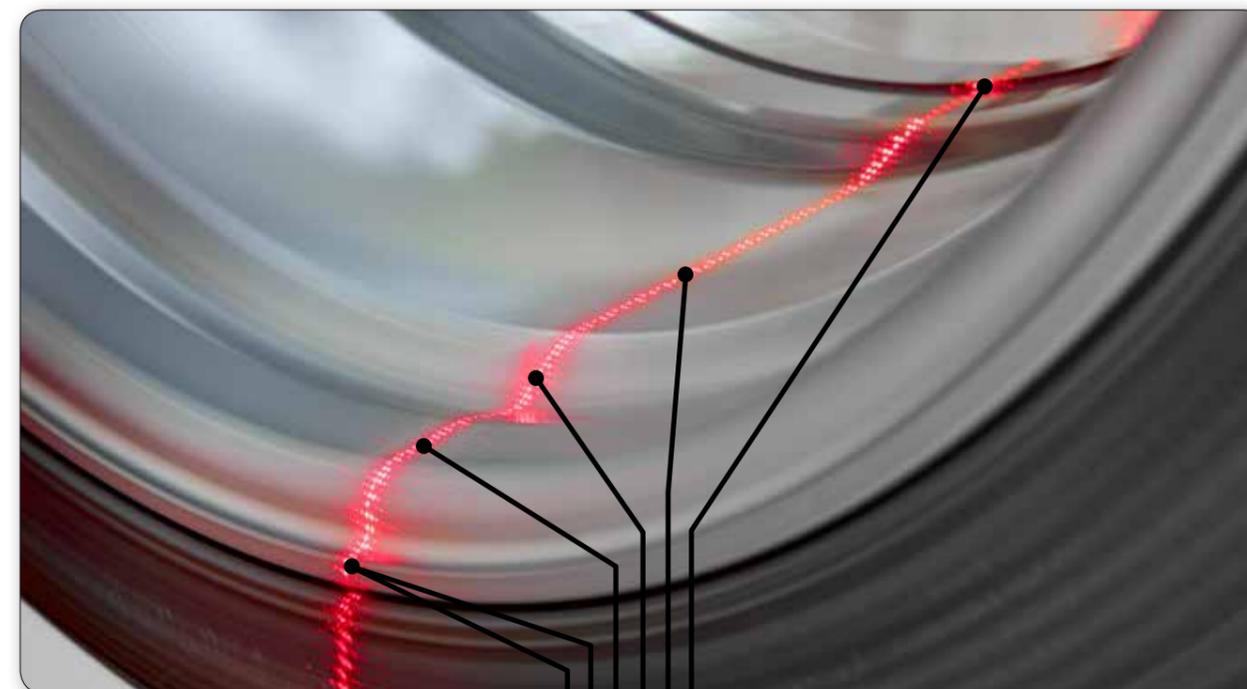
-Plus-

- Kerék méretek bevitele
MANUÁLIS
- Mérőprogram kiválasztás
MANUÁLIS
- Küllő felismerés
- Felni profil vizsgálat
- SmartWeight®
- Felni ütés érzékelés
- Abroncs terhelés vizsgálat
- Abroncs húzás vizsgálat
- Hiba-érzékelés
- Forcematch előrejelzés
- Vezetett kiegyensúlyozás

1:10 **Floor to floor**

-Plus-

- Kerék méretek meghatározása
AUTOMATA
- Mérőprogram kiválasztás
AUTOMATA
- Küllő felismerés
AUTOMATA
- Felni profil vizsgálat
AUTOMATA
- SmartWeight®
AUTOMATA
- Felni ütés érzékelés
AUTOMATA
- Abroncs terhelés vizsgálat
AUTOMATA
- Abroncs húzás vizsgálat
AUTOMATA
- Hiba-érzékelés
AUTOMATA
- Forcematch előrejelzés
AUTOMATA
- Vezetett kiegyensúlyozás
AUTOMATA



Kerék méretek meghatározása
AUTOMATA

Automatikusan méri a kerék méreteit



Küllő felismerés
AUTOMATA

Automatikusan küllő mögé rejti a ragasztott súlyt

Mérőprogram kiválasztás
AUTOMATA

Kiválasztja a szükséges súlyfelhelyezési módot (ütött vagy ragasztott)



SmartWeight®
AUTOMATA

Súlymegtakarítás és pontosabb kiegyensúlyozás egyben

Felni ütésérzékelés
AUTOMATA

Force-match kalkuláció



Felni Profil Vizsgálat
AUTOMATA

A felni háromdimenziós lemodellezése



Lecsökkenti a felhasználói hiba lehetőségét

- ✓ Automatikus kerékméret meghatározás
- ✓ Automatikus súly felhelyezési mód
- ✓ Automatikus felni ütés mérés

Egy hajóban, egy irányba, egy célért, együtt!

Az ősz talán utolsó meleg hétvégéjén az Apollo Vredestein Kft. közös programra hívta viszonteladóit.



A cég az Apollo értékegyikét a ONE FAMILY elvét figyelembe véve olyan programhoz csatlakozott, ahol nincs helye a széthúzásnak, nincs helye a külön érdekeknek, csak közös cél felé mutató akaratnak. A szervezés olyan jól sikerült, hogy az Apollo Vredestein Kft. két hajót is tudott indítani a 8. Budapesti Sárkány-

hajó Fesztiválon, 2016. október 1-én a Kopaszi gátnál található evezőspályán. De mi is ez a sárkányhajó? Mi magyarok erősek vagyunk az evezős sportokban, és bár nem köztudott, de sárkányhajózásban is igen előkelő helyen állunk. Maga a sport a távolkeletről származik, és a neve

abból ered, hogy a hajók orrán egy sárkány nyaka és feje, a hátulján pedig a sárkány farka díszel. Minden hajóban 1 kormányos, 1 dobos és 20 evezős ül. A hajó sebessége, így a győzelem pedig attól függ, hogy ez a 20 evezős mennyire tud egyszerre mozdulni, evezni. Talán nincs is jobb lehetőség arra, hogy különböző ér-

dekcsoporthoz bizonyíthassuk be az evezés által, hogy ha egy hajóban ülünk, akkor bizony egy irányba és egyszerre kell húzni az evezővel.

Mire a nap végetért, a két Apollo Vredestein hajó legénysége is összeszokott, hiszen 3 futamban kellett legyőzni a további hajókban ülő

csapatokat. Szinte gyakorlás nélkül, csak az éles evezésben történő összeszokás után kategóriájukban a 3. és az 5. helyet szerezték meg az Apollo Vredestein hajók, melyek közül az egyikben az Apollo bronzsok nagykereskedője a Gumiflex cég munkatársai és az Apollo Vredestein Kft. munkatársai, a másikban pedig az

Apollo Vredestein Kft. hálózatának az AVCLUB-nak a kereskedője és az Apollo Vredestein cég munkatársai ültek.

A nap zárása és a díjak kiosztása után csak egy kérdés maradt, ha itt vizen, elsőre ilyen remekül megy a hajó, akkor ezzel a hozzáállással milyen meszszi-re fogunk majd jutni a piacon?



Egyes Kupa I. Dimenzió Döntő 2. időfutam	
Rajtidőpont: 15:15	
Csapat név	Időeredmény
AV Klub Dragons	00:53:40
Dragon Wagon	00:52:52
Apolló Dragons	00:52:56
One Team, One Vodafone	00:53:88
Dunai Sárkányok, Vác	00:49:67



SR3



ALUFELNI TÉLEN?

Ez csak természetes! Az SR3 lakkozás búcsút int az útszóró só okozta sérüléseknek!

Örömmel értesítjük, hogy elindult az ALCAR téli alufelni kampánya a www.sr3-saltlab.com oldalon. Itt egy különleges laboratóriumba pillanthatunk be, ahol az alufelni felületének tesztelése folyik a legkeményebb téli körülmények között. Egy olyan, egyedülálló információs kampány részesei lehetünk, amely eloszlatja az általános, téli alufelni használattal szembeni érveket! Sőt, még **nyerni is lehet** egy teljes alufelni szettet!



A tudomány világa egy picit másképp

Az ALCAR Group márkái között minden autóra-jongó megtalálja a maga kedvenc alufelnijét, a téli szezonra is! Igen, a téli szezonra, ugyanis még mindig sokan vannak közöttük olyanok, akikben máig él az a hamis felfogás, hogy az alufelniknek nem tesz jót a hideg, a jég, a só, azaz a téli használat. Ennek tudatában az ALCAR kiépített egy speciális online tesztlabor: ez lett az SR3 Saltlab Só-Laboratórium, ahol humoros oldaláról közelítik meg ezt a világszerte elterjedt, téves felfogást! A három különböző vizsgálati módszerrel még a kételkedő látogatók is megbizonyosodhatnak arról, hogy az ALCAR alufelniken nem hagy sérülésnyomot a közúti só, sem a kősó... stb. De mielőtt lelepleznénk mindent, annyit elárulunk, hogy a 12 órás só-akvárium teszt csak az első állomás. Főszerepet kap még egy fogkefe, egy fúrógép és egy só pisztoly is.



Lépjen be Ön is a sókristályok világába:

www.sr3-saltlab.com

SR3 Saltlab Só-Laboratórium nyereményjáték

Ráadásaként egy kis szerencsével a Só-Laboratórium látogatói meg is nyerhetik kedvenc alufelni szettjüket, hogy élesben is tesztelhesék az SR3 lakkozás ellenálló képességét. Legyen Ön is szakértő és válaszoljon egy „tudományos” kérdésre a www.sr3-saltlab.com oldalon.



Üdvözlettel:
ALCAR HUNGÁRIA KFT.



Az újgenerációs téli kisteher gumibroncs.
A GT Radial mérnökei tervezték, hogy garantálják a biztonságos utazást télen is.



MAXMILER WT2

ÚJGENERÁCIÓS TÉLI KISTEHER

Jellemzők

Új mintázat

Továbbfejlesztett csatorna dizájn

Megújult összetétel

Előnyök

- ▶ **KIVÁLÓ KEZELHETŐSÉGET** és **CSENDES**, komfortos utazást biztosít
- ▶ Hatékony **VÍZELVEZETÉS** és **TAPADÁS** havas útviszonyoknál
- ▶ Kivételes **FÉKHAMIS** JÉGEN és **HAVON**

GT RADIAL
Experience the Performance



15 SZÁZALÉK, AMI ÉLETEKET MENTHET

Bridgestone: a prémium abroncsok átlagosan 15%-kal jobb teljesítménymutatókkal bírnak, mint az olcsó abroncsok

A prémium abroncsok átlagosan 15 százalékkal jobb teljesítményre képesek a legfontosabb mutatók, így a féktávolság, a tapadás, vagy a kormányozhatóság szempontjából, mint az olcsó, „budget” abroncsok – derült ki a Bridgestone éves tájékoztatóján. A prémium abroncsok nemcsak téli körülmények között teljesítenek jobban, de több vizet is kiszorítanak a gépkocsi alól és így megakadályozzák az aquaplaning, vagyis felúszás kialakulását. Habár a magyar autóvezetők jellemzően az árra helyezik a hangsúlyt, mégis megéri prémium gumit választani, mivel a vészfékezéshez hasonló, kritikus közlekedési szituációkban a minőségi és a budget abroncsok közötti különbség méterekben mérhető.

Noha szeptember végén továbbra is kellemes és napos időjárásban van részünk, az őszi beálltával a magyar sofőröknek hamarosan hidegebb napokkal, hűvösebb éjszakákkal és egyre több esővel, vagyis nehezebb közlekedési körülményekkel kell majd számolniuk. Noha a téli abroncsváltás ajánlott időpontja, a napi középhőmérséklet 7°C alá való süllyedése még messze van, az abroncsváltás során a magyar sofőrök egy kulcsfontosságú szempontot gyakran figyelmen kívül hagynak: prémium abroncsot válasszanak-e, vagy olcsókategóriás, úgynevezett „budget” abroncsokat?

A kérdést érdekes kontextusba helyezi, ha összehasonlítjuk az európai és a magyar abroncs eladási statisztikákat. Becslések szerint Európában évente kb. 250 millió gumiabroncsot értékesítenek, és a statisztikák szerint az európai autóvezetők 56,5%-a választ prémium abroncsot, 25,5%-uk középkategóriás gumikon vezet és csupán 18%-uk vásárol budget kategóriás abroncsot. A több mint 2,8 millió darabszámú hazai gumiabroncs piac más arányokat mutat: a magyar sofőrök 30%-a választ prémium gumikat, további 30%-uk középkategóriás abroncsokat vásárol, míg 40%-uk budget kategóriás, olcsó gumikat vesz. Noha a budget abroncsok kielégítő teljesítményt nyújtanak egy bizonyos pontig, de a közlekedésbiztonság szempontjából kiemelkedő szituációkban a prémium abroncsoknak nincs párjuk.

Senki nem szeretne „csak egy kicsit később” megállni

Vészfékezés során kulcsfontosságú kérdés, hogy milyen rövid fékúton áll meg az autónk. A vészfékezéshez hasonló, kritikus közlekedésbiztonsági szituációkban gyakran nem métereken, hanem centimétereken múlhat a saját és utasaink biztonsága, a velünk közlekedő többi autóvezető és gyalogos biztonságáról nem is beszélve. A közúti közlekedés során nem kapunk arra lehetőséget, hogy „csak egy kicsit később” fékezhessünk és álljunk meg, így érdemes alaposan végiggondolnunk, hogy miért is fizetünk kicsit többet a sokkal jobb prémium abroncsminőségért.



Az egyik legszembetűnőbb különbség a prémium és budget abroncsok között a nedves, vagy jeges úton való féktávolság hossza. Egy prémium téli abroncsokkal szerelt személyautó 60 km/h sebességről nedves útfelületen átlagosan 15%-al rövidebb fékúton áll meg, mint az olcsó abroncsokkal szerelt ugyanolyan személygépkocsi. A csúszós, jeges útfelületen a különbség még látványosabb: egy prémium téli abroncsokkal szerelt személyautó 40 km/h sebességről már 20%-al rövidebb fékúton áll meg, mint a budget abroncsokon fékező ugyanolyan gépkocsi.

„Amikor prémium abroncsot választunk, akkor nem a márkajelzést, hanem a legújabb fejlesztések szerint kialakított mintázatot és a legoptimálisabb abroncskeveréket kapjuk, amely a budget kategóriás opciókkal összehasonlítva átlagosan 15%-al jobb tapadást és 15-20%-al rövidebb féktávolságot jelent. Az európai teszt pályákon végzett folyamatos tesztjeink során több alkalommal is egyértelművé vált, hogy a prémium gumik egyszerűen jobban teljesítenek nyári és téli körülmények között, valamint száraz és nedves úton egyaránt. Mivel a gumiabroncs a gépjármű egyetlen olyan része, amely közvetlenül érintkezik az úttal, így a prémium abroncs egy hosszú távú befektetés önmagunk, családjunk és a közlekedés többi résztvevőjének biztonsága szempontjából egyaránt” – mondta Barcsik Ákos, a Bridgestone Magyarország Kft. főmérnöke.

Korcsolyapálya az utakon

Vezetési rutintól függetlenül, a legtöbb sofőrrel előfordult már legalább egyszer, amikor az autója nem reagált a kormányozkodásokra és úgy tűnt, mintha önálló életre kelt volna. Ilyenkor a havas, vagy jeges úton tapasztalt élményeinkre gondolunk, azonban legtöbbször elfelejtjük, hogy az ősszel is egyre gyakrabban előforduló zivatarok, vagy felhősakadások során hirtelen lezúduló esőben is elveszthetjük tapadásukat az abroncsok. Sokan a tapadás hiányát a nagy sebességgel bevett kanyarokban előforduló, hirtelen kormányozkodásokkal járó kisodródásra gondolnak, azonban a kevésbé ismert aquaplaning, vagyis felúszás is ugyanilyen veszélyeket hordoz magában.

A felúszás kialakulásakor az abroncsok nem tudnak elegendő vizet kiszorítani a jármű alól. Egy kisebb esőben, amikor az utakra körülbelül 1 mm eső esik, egy 90 km/h sebességgel haladó személyautó első kerekein lévő abroncsoknak körülbelül 4-5 liter vizet kell kiszorítaniuk másodpercenként. Egy nagyobb esőzéskor, amikor körülbelül 1 centiméter víz kerül és ül meg az utakon, egy ugyanekkora sebességgel közlekedő személyautó első kerekein lévő abroncsoknak másodpercenként 45-50 liter vizet is el kell vezetniük.

A Bridgestone belső tesztjei szerint az olcsó abroncsok egy bizonyos sebességig kellő tapadást és vonóerőt biztosítanak; de vannak olyan budget márkák, amelyek magas sebességen már képtelenek a nagy mennyiségű víz kiszorítására, így a gépkocsi szinte minden figyelmeztetés nélkül, irányíthatatlanul „korcsolyázni” kezd az autóvezető alatt. A prémium abroncsok tervezési, kutatási és tesztelési fázisában pontosan ezeket a jelenségeket különböztetik ki, hiszen az aquaplaning a legkritikusabb ponton jelentkezik, így autópályán és nagy sebesség mellett is. A Bridgestone azt ajánlja az autósoknak, hogy hosszabb utazások előtt mindig ellenőrizzék a profilmélységet is, és még jóval a jogszabályban meghatározott 1,6 mm minimum profilmélység elérése előtt cserélik le gumijaikat, mivel 3 mm-es profilmélység alatt az abroncsok már jelentősen veszíthetnek teljesítményükből és így értelemszerűen nő az felúszás kialakulásának kockázata is.



Komplett TPMS program, amely hatékony segítséget kínál a napi szervizmunkához és értékesítési támogatást is nyújt!



Milyen előnyöket élvezhet a TPMS MANAGER partnereként?

3 szenzor
100% lefedettség
0% kudarc



Piacvezető univerzális szenzorok

Egyszerű munka • Megbízható végeredmény • Az összes elterjedt TPMS eszközzel is programozhatók • A szervizben tartott készlete mindig naprakész • Minimális készlettel is azonnali kiszolgálás biztosítható • 433 és 315 MHz



Hatékony szervizmunka és extra lefedettség

Professzionális BARTEC TPMS diagnosztikai eszközök • Integrált OBDII interfész • Vezeték nélküli adattovábbítás • Logikus és feladatorientált menürendszer • Kis méret, egyszerű kezelés, rövid munkafolyamat • PC-re menthető és nyomtatható audit jelentések • Ingyenes Alligator adatbázis • Kiegészítő sens.it programozás EU és USA autókhoz • Egyéni igényre szabott betanítás



Egyedülálló segítség a napi feladatok megoldásához és támogatás az értékesítéshez

Minimális időráfordítás, maximális eredmény és ügyfél elégedettség – www.tpmsmanager.hu

Szerviz manager

Opón	COVY1400
Szenzor típus	COVY1400 TSC1 PBR 320LX1 433 MHz 315MHz
TPMS gyártó	480 TSC1
OE termék	181247080
Opón termék	318002094
Opón termék	318002094
Opón termék	4073

Direkt termékrendelés

TPMS MANAGER PARTNERSZERVIZEK

TPMS SZERVIZ KERESŐ

Ha az Ön autójára gondoskodni szeretne, érdemes rendszeresen ellenőrizni a kerékhőmérsékletét és a levegőtöltést. A TPMS MANAGER segítségével egyszerűen ellenőrizheti a kerékhőmérsékletét, vagy akár a levegőtöltést is. A rendszer azonnal jelez, ha a kerékhőmérséklet csökken, vagy a levegőtöltés szükséges. Így mindig a legbiztonságosabb körülmények között tudja vezetni az autóját.

A TPMS szerviz és értékesítés összetett feladat, amely többlet kapacitást is igényelhet. Ezért nem mindegy, hogy mennyi időt kell a szükséges információk megszerzésére és az ügyfél ajánlatok elkészítésére fordítania. Az online SZERVIZ MANAGER használatával másodpercek alatt hozzájuthat az adott autóra vonatkozó összes műszaki, ár és készlet-információhoz. Így gyors és megbízható ajánlatot adhat ügyfeleinek illetve azonnal meg is rendelheti a szükséges alkatrészeket, amelyeket másnapra kiszállítunk.

Kerüljön fel Magyarország TPMS térképére!

A TPMS MANAGER végfelhasználói weboldalának célja, hogy az interneten tájékozódó potenciális ügyfeleket a közelükben lévő szervizpartnerünkhöz irányítsuk. Ha az Ön szerve is szerepel a keresőben, az több ügyfelet és nagyobb értékesítési lehetőséget jelent. A weboldalon található információk emellett segítik az ügyfelek tájékoztatását is, így az ügyfél a szervizben már rövidebb idő alatt lekezelhető.

TPMS MANAGER PARTNERSZERVIZEK

SZERVIZEK | MIA TPMS | HOGYAN MŰKÖDÖK? | ELŐTÖR | TPMS SZERVIZ | HASZNOS TIPP | KAPCSOLAT

TPMS SZERVIZ KERESŐ

Ha az Ön autójára gondoskodni szeretne, érdemes rendszeresen ellenőrizni a kerékhőmérsékletét és a levegőtöltést. A TPMS MANAGER segítségével egyszerűen ellenőrizheti a kerékhőmérsékletét, vagy akár a levegőtöltést is. A rendszer azonnal jelez, ha a kerékhőmérséklet csökken, vagy a levegőtöltés szükséges. Így mindig a legbiztonságosabb körülmények között tudja vezetni az autóját.

További információk és kapcsolatfelvétel:
Mobilio Kft., 1021 Budapest, Húvösvölgyi út 54. 5. ép.
Tel.: +36-1-398-1341 • Fax: +36-1-398-1343
E-mail: tpms@mobilio.hu • Web: www.tpmsmanager.hu

Az Ön professzionális nagykereskedelmi partnere



- Abroncok SZGK, 4X4, KTGK, TKG, motorkerékpár, mezőgazdasági, földmunka- és ipari gépek számára
- Széles könnyűfém keréktárcsa és komplettkerék választék
- Online kerék konfigurátor és webáruház: istore.pneu.com
- Két saját kereskedelmi márka: PLATIN és PREMADA
- Rendkívül magas áruehárthatóság, csúcsezonban is
- Megbízható és gyors szállítás és ügyfélszolgálat
- Látogassa meg új weboldalunkat: www.interpneu.de



A mi téli specialistáink

PLATIN RP 50 Winter és PLATIN RP 610 Winter



istore.pneu.com

Igényelje még ma email-en ingyenes hozzáférést a webáruházunkhoz és a kerékkonfigurátorhoz ip-export@pneu.com
Több nyelven beszélő ügyfélszolgálatunk minden kérdésben rendelkezésre 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 | www.interpneu.de

Az Ön abroncs-, felni- és komplettkerék-nagykereskedője – www.interpneu.de

Interpneu

PAUL MŰVEK KFT. AZ ÖN SIKERES MŰHELYE, A MI KÜLDETÉSÜNK!

A könnyűfém felni új világa a mikrobarázdás megjelenéssel érkezett meg. Olyan nagy gyártók mint a BMW vagy a Renault által kínált megjelenést adhat ön is ügyfeleinek!
Ismerje meg a Keréktárcsa esztergák világát velünk!



Az ön sikerét szolgálják termékeink, kimagasló ár-érték aránnyal és tartóssággal, legyen szó emelőről, kerékszerelőről vagy centrálóóról!



Paul Művek Kft. (Alapítva 1990) | Cím: 1106. Budapest, Maglódai út 6.
Tel: +36 (1) 256 77 02, Mobil: +36 (30) 455 6817
Email: info@garazsipar.hu | Honlap: www.garazsipar.hu

Autódelta Projekt Kft és Autó-Doktor Kft. stratégiai együttműködése?

GumiPiacMagazin - Hogyan jött az ötlet, hogy egy olyan buszklimák karbantartására specializálódott cég, mint az Autódelta Projekt Kft, működési koncepciót vegyen át? Kérdezem Boros Lajost az Autódelta Projekt Kft ügyvezetőjét.

Boros Lajos - Főleg autóbussz klímával foglalkozó cégünk eddig is sikeresen fejlődött, és ha megnézi a honlapunkat, láthatja, hogy a működésünk során próbáltunk szerteágazóvá válni: járműgépészeti tervezés (OrderSystem kizárólagos forgalmazójaként szervizberendezéseket telepítünk főleg kishaszongépjárművekbe), utánfutó-járműátalakítások tervezése, 2004-től cégünk látja el Konvektá raktérhűtő készülékek magyarországi értékesítését, a garanciális és garancia utáni szervizét, a felépítmény-gyártást valamint az alkatrészellátást is. Viszont a fő tevékenységünk továbbra is

pasztalt támogató partnerre, aki ezeket már sikeresen bevezette és alkalmazza évtizedeken át.

GumiPiacMagazin - És milyen megoldást találtak a hatékonyabb működés érdekében?

Boros Lajos - 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?

Boros Lajos - Sokan mondják, milyen fontos az Ügyfélkezelés és, hogy a szolgáltatások szerepe milyen meghatározó tényező egy szerviz sikerében, de ezek gyakorlati megvalósítását egyedül az

sul arra is figyelni kell, hogy szervizünk legyen védve az esetleges rosszkaratú visszaélésekkel szemben, ezért olyan az Autó-Doktor Horváth Kft által kidolgozott és évek során finomított szabályrendszert 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.



a klímakarbantartás maradt, de ennek szezonális jellegű csökkenését az éves hatékonyságunkat, mert leegyszerűsítve van 2-3 hónapunk, ami alatt meg kell keresni az egész éves árbevételt 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 értékesek az Ügyfelek számára. Ehhez viszont szükségünk volt egy olyan ta-

Autó-Doktor Horváth Kft.-nél tapasztaltam. Csak megjavítani a járművet 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 beválthat, mi az, ami nem), mert ennek kitalálására rengeteg 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 ráadá-

GumiPiacMagazin - Ön szerint milyen egy jó Ügyfélkezelési rendszer?

Boros Lajos - 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 járműjük 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 egyenérték-



kű alkatrészek felhasználásával, minimális várakozási idő mellett, fix, csomagban kezelt beszerelési árákkal. **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, alkatrészcsereket 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?

Boros Lajos - Igen, természetesen. Partnereink egy pillanatra sem tévesztik autójukat szem elől és jelen lehetnek a javításnál. Amíg ügyfelünk az autójára vár, megihat egy kávét 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.

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

GumiPiacMagazin - Az Önök által végzett munka minőségére garanciát is vállalnak?

Boros Lajos - 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 élvonalába tartozó digitális elektronikával 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

1-2 órán belül „kéznel” legyen. Hogyan tudják ezt garantálni?

Boros Lajos - A szerződött beszállítónknál több ezer - gyári- és az eredetivel megegyező minőségű - alkatrész áll rendelkezésre. Az áttekinthetőséget egy komoly kiépítettségű számítógépes hálózat és egy kimondottan erre a célra kifejlesztett szoftver biztosítja. Szolgáltatásaink igénybevételével partnereink jelentős értéket képviselő gépjárművét olyan műszaki állapotban tudjuk tartani, hogy az mindig üzembiztos legyen. El tudják kerülni a költséges, váratlan meghibásodásokat. Korszerű, gyárilag 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.

AUTÓDELTA PROJEKT KFT

Telephely: 1172 Budapest, Rétfarkas u. 8.

E-mail: autodelta@t-online.hu

WEB: www.autodelta.hu

Tel.: +36-30- 992-8870

Fax: +36-1- 403-5020

Gigagumi.hu – szolgáltatóház – csak gumisoknak

Mai felgyorsult világunkban mindenki a saját üzletét hajtja, és azt gondolja, hogy ha Ő intézi el a dolgokat, akkor abban hiba nem lesz!



Ez igaz is lehet, de nem minden esetben! Sokan panaszkodnak arra, hogy könnyű a „nagy” gumisoknak, mert Ők sokat vásárolnak, és ezért jobb árat tudnak elérni!

A gigagumi.hu mögött álló szakemberek célja, hogy megkönnyítse az országban tevékenykedő gumis vállalkozások és munkatársaik életét, hatékonyabbá és gazdaságosabbá tegye munkavégzésüket.

Most Ön is részesülhet a azokból a kedvezményekből, amit a „nagyok” is megkapnak!

Lássunk néhány példát:

Gumiabroncsot szeretne küldeni, ügyfélnek, aki akár egy másik gumis is lehet. Hívja a jól bevált szállítót és már mehet is a csomag. – Soknak találja, elszomrodik, és kér egy kis kedvezményt, hátha olcsóbb lesz. A választ általában már Ön is előre tudja, de nem adja fel!

INDOKLÁS: Ha legközelebb ilyen helyzetben találja magát, nyugodtan regisztráljon nálunk, mert Mi a szállítókkal hamarosan több, mint 500 kereskedő nevében egyeztetjük az árakat!

Gondolkodott már azon, hogy Ön is vegrehajtsa egy igazi rezsicsökkentést? A vállalkozások a hatalmas terheket nagyon nehezen lehet kigazdálkodni, de ha összefogná valaki őket és úgy tárgyalhatna a szolgáltatókkal, mint már a korábban említett „nagyok”? Akkor azok az árak mindenki számára elérhető válnának! Például: Telefon, üzemanyag, villany...

Vagy vegyünk a mindennapi munkához szükséges gépeket, berendezéseket, kiegészítőket, javító anyagokat, szállító autót.

Mi a beszállítókkal megversenyeztessük az árakat, hogy nálunk beszállítók lehessenek, mert tegyük fel éves szinten nem

50-100 gumissal kerülnek kapcsolatba, hanem mondjuk egy tárgyalás alkalmával 500-zal.

Ön is érzi az összefogás súlyát?...

Akkor csak egy dologra van szükségünk Önöktől! Jelezzék számunkra, részesei kívánnak-e a jövőbeli előnyökből. A gumis vállalkozások a jelentkezésüket egy 30 másodperces regisztráció formájában megtehetik a gigagumi.hu oldalon, melyet ellenőrzést követően jóváhagyunk. (max: 3 munkanap)

Szolgáltatásaink nagy része hosszú távra szól, azonban lesznek akciós lehetőségek, melyekről, – aki lemarad, az kimarad.

Ezért folyamatosan figyeljük a epostaládájukat és látogassák a gigagumi.hu oldalt, hogy megtalálják Önöket a fontos információkat.

Kérdéseiket, javaslataikat örömmel várjuk az info@gigagumi.hu email címre.



CORGHI

TOUCHLESS

NO MORE STRESS

VILÁGVEZETŐ PRÉMIUM KATEGÓRIA

EyeLight

DiagnosticLine

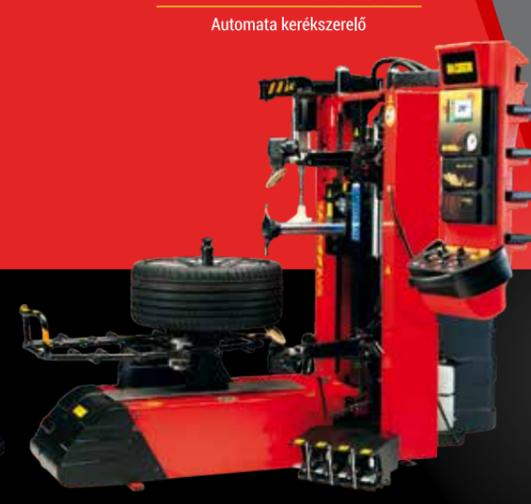
Diagnosztikai kerékiegyensúlyozó

R.E.M.O.

Lézeres futóműállító

BRIDGELAND Master CODE

Automata kerékszerelő



Töltse le az applikációt is...

CORGHI SCRAPER



Gépeink most őszi akcióban!
KÉRJE AJÁNLATUNKAT!

www.corghi.hu
E-mail: info@corghi.hu

Telefon: 06 1 261 1100
Mobil: 06 30 9622 883



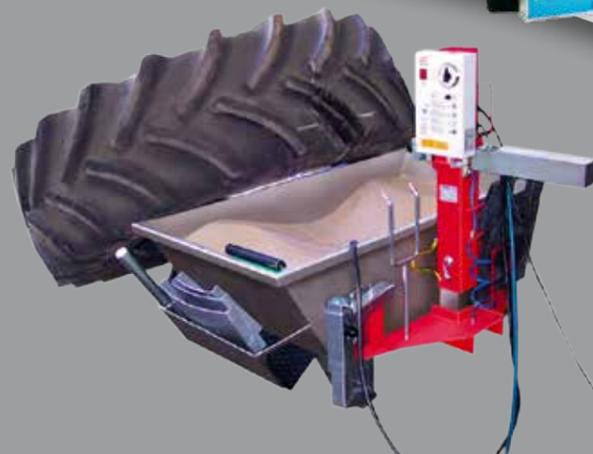
Abronsjavítás
REMA TIP-TOP
javítóanyagokkal



Hidegjavítás
Minicombival



Melegjavítás Aramid
tapaszokkal és Vulcstarral



Magyarországi forgalmazó:
Metal-Carbon Kereskedelmi Kft.
1097 Budapest, Gubacsi út 8/a
Tel.: 1/459-3155
E-mail: bolt@metalcarbon.hu
www.metalcarbon.hu

ÚJ RAKTÁRÉPÜLET, HATÉKONYABB MUNKA

A MARSO Kft. nyíregyházi telephelyén új raktárcsarnokot épített, amellyel bővítette a vállalat raktárkapacitását. A beruházás korszerűbb raktározást és hatékonyabb munkavégzést biztosít, és az ügyfelek igényeit is jobban kiszolgálja. Interjú Berecz Péter tulajdonossal, műszaki igazgatóval. Hosszas tervezés után 2016-ban elindítottuk a beruházást önerőből: egy új raktárcsarnokot építettünk fel. Áprilisban kezdődött az építkezés, és július végén át is adtuk az épületet. A cégnél megnövekedett az eladott gumiabroncsok száma, és ezeknek a tárolási idejük és kiszállítási ütemük is úgy változott, hogy mindez nagyobb raktárkapacitást igényelt. Az új raktár megépítésével elértük, hogy a logisztika egyszerűsödött, könnyebben, hatékonyabban tudják kigyűjteni az abroncsokat a kollégák.

Mennyivel nőtt meg így a raktárkapacitás?

Eddig egy 6700 négyzetméteres raktárral rendelkezünk, ami mellett van még néhány kisebb raktárunk. A nyíregyházi telephely fejlesztés keretében most egy 3800 négyzetméteres raktárcsarnokot hoztunk létre, amit a már meglévő nagy raktárral összenyitottunk. Emellett mintegy 5000 négyzetméteren térburkolatot fektettünk le, abroncsátrolásra új helyeket hoztunk létre, parkolókat alakítottunk ki. Mindez a beruházásunknak csupán egy része, hiszen fejlesztettük a gépkocsi parkunkat, csomagológépeket és görgősört is vásároltunk. Budapesten is hasonló mértékben bővítettük raktárkapacitásunkat. Ha a fejlesztés értékét nézzük, a MARSO központjának ez volt a legnagyobb beruházása, amelynek köszönhetően mind a 24 órán belüli kiszállítással kapcsolatos, mind az expressz szállítási igényeknek is sokkal jobban tudunk majd felelni még a csúcs időben is.

MEGNÖVELT UHP GUMIABRONCS KÉSZLET VÁLASZTÉK ELÉRHETŐ AZONNAL RAKTÁRRÓL!
TÁJÉKOZÓDJON A SHOP.MARSO.HU WEBOLDALON!

NOKIAN – MARSO Partner találkozó 2016. szeptember 17. Budapest

A MARSO Partner Hálózat 1998-ban jött létre. Az akkor még csak kb. 20 fővel induló hálózat ma már közel 100 szervizt tömörít magában. Az első MPH találkozót 2002-ben, Visegrádon lett megtartva. Az esemény olyan jól sikerült, hogy azóta minden évben újra megszervezzük a találkozót. Az idei évben Budapest és az Aquaworld Resort Hotel**** adott otthont a rendezvény helyszínének. Köszönjük ezúton is partnereinknek, hogy elfogadták meghívásunkat és reméljük ők is úgy gondolják, hogy egy felejthetetlen napot sikerült együtt töltenünk. Szavak helyett beszéljenek a képek.



MALLORCA

Let's go to Mallorca... Idén sem maradhatott el a nyári idény megkoronázása, a fáradságos szezont követő jól megérdemelt kikapcsolódás. Ezúttal úti célunk a festői Mallorca szigete volt, ahol a természeti csodáktól a kellemes pihenésen át a szórakozásra is jutott idő. 13 partnerünkkel együtt utaztunk, s méltán tovább öregbítettük a MARSO hírnevét!



FINNORSZÁG

A Nokian Tyres Hivatalos Forgalmazói Konceptiójának köszönhetően, idén 5 partnerünknek tudtuk megmutatni az igazi Häkkelitta spirituszt a világ legészakibb abroncsversenypályáján Ivaloban. A társaságnak a rönkszaunáknak és a fatüzeléses dézsáknak köszönhetően a mosoly nem fogyott az arcukra.



marso leasing

Megalakult a MARSO Leasing Autópark-kezelő Kft. Az egyre növekvő számú cégautó és a köré épülő szolgáltatási igényekre reagálva, a MARSO Leasing Kft. segít partnerei számára elérhetővé tenni a legújabb modelleket, céges autóként történő kedvezményes beszerzését és innovatív - felhő alapú megoldásokkal - költséghatékonyabbá tenni azok üzemeltetését. Az új gépjárművek – legyen az személy- vagy kishaszon gépjármű - tartós bérletbe vétele lehetőséget teremt a bérlő cég számára, hogy akár befektetés nélkül jusson cégautóhoz. Ezzel olyan előnyhöz juthat a bérbevevő, ami lehetőséget teremt számára, hogy meglévő tőkéjét vagy hitelét a cég

termelőtevékenységbe fektesse, ezáltal növekedését biztosítsa. A MARSO Leasing által kínált tartós bérleti konstrukciónak másik nagy előnye, hogy a bérbevevő a bérleti díjat költségként elszámolhatja és annak ÁFA tartalmát, akár 100%-ban visszaigényelheti a céges használat arányában. Nagyon fontosnak tartjuk, hogy a potenciális ügyféllel történő kapcsolatfelvétel után, minél pontosabb képet kapjunk cégautókkal kapcsolatos igényeikről. Az egyre bővülő ügyfélkörünk visszacsatolásai jól mutatják, hogy mennyire fontos az igények feltérképezése. Éppen ezért minden esetben biztosítjuk az ingyenes konzultáció lehetőségét, amely alapján testreszabott szolgáltatási csomagot készítünk el.

Bővebb információ:
Rendes Zsolt 06-30 / 230-1807

FELEJTSD EL AZ IDŐJÁRÁS ELŐREJELZÉST!

Több mint négy év fejlesztés eredménye a sportos Nokian WR A4 téli gumiabroncs.
▶ A Speciálisan kialakított lammella technológiának (FPS) köszönhetően kiváló tapadást nyújt száraz, nedves és hófödte utakon is
▶ Kifejezetten stabil, kiegyensúlyozott működés nagy sebesség mellett is
▶ Maximális kényelem

nokian
WR A4



NOKIAN TYRES

BFGoodrich



BFGOODRICH SZEMÉLY ÉS KISTEHER ABRONCSOK UTÁN, MÁR A 4X4 –ÉS GUMIK KIZÁRÓLAGOS FORGALMAZÓI VAGYUNK MAGYARORSZÁGON.

BFG All Terrain T/A KO2 – Ellenállóság, vonóerő és hosszú élettartam. Minden idők legjobb All Terrain abroncsa.



A gumitechnikus vallomása

Magától értetődőnek vesszük, hogy a versenyautókon ott vannak a gumik. A háttérben azonban nagyon is komoly csapatmunka zajlik. Interjú a gumitechnikussal.

Mesélj magadról kérlek. Mit érdekes tudni rólad?

Végh Norbert vagyok, 41 éves, Budapesten születtem és ma is ott élek. Végzettségemet tekintve hentes és szakács vagyok. Gyerekkorom óta érdekelnek az autók és a technikai sportok. 2012-ben kerültem be a DTM-be, egy már ott dolgozó magyar kollégám segítségével.

Hogyan és mikor kerültél a Hankookhoz? Pontosan mik a feladataid?

Én nem a Hankook alkalmazottja vagyok, hanem egy olasz cégnek alvállalkozója. Ez a cég adja már évek óta a különböző szériák gumiszerviz szolgáltatását. 2011 óta pedig a DTM kizárólagos szerviz szolgáltatója. Általában húszan dolgozunk egy hétvége alatt, mindenkinek megvan a saját feladata, ez lehet szerelés, fújás, centírozás, szortírozás. Ezen felül vannak olyan csapattagok is akik a boxba is bejárnak egy-egy csapathoz (én a BMW Team RMG-hez - Glock és Wittmann a szerk.). Nekünk ilyenkor az a feladatunk, hogy a csapatok által használt szettek adatait begyűjtjük: versenyabroncsok hőmérsékletének ellenőrzése, kopásának mérése stb. Erről részletesebben nem mesélhetek.

A kezdetektől fogva ezzel foglalkozol vagy pedig felküzdted magad ebbe a pozícióba?

Sok-sok hónap kemény munkájával ju-

tottam el idáig, hogy most azzal foglalkozhatok, amit szeretek. Szerencsésnek mondhatom magam, hogy a munkám a hobbim is. Természetesen végigjártam a ranglétrát én is, mire idáig eljutottam. Kezdetben csak kisebb munkafázisokat csináltam én is. A hospitality kiépítésével kezdtem: sátrak felépítése, gépek kipakolása és összeszerelése, áram odavezetése ügyelve a biztonságra stb. Később a gépeket kezeltem.

Egy versenyhétvége folyamán hány munkaórát van általában?

Számunkra a versenyhétvége szerdától a következő hétfőig tart. Szerdán érkezünk az adott helyszínre, van hogy repülővel, van hogy autóval. Csütörtök reggel pedig kimegyünk a pályára. Ekkor hajthatnak be a kamionok is, amikkel a gumikat és a felszereléseket is szállítjuk. Elfoglaljuk a szervezők által kijelölt helyeinket, majd megkezdődik az építkezés. Mivel a csapatok használják a pályán a boksztokat, így mi a kamionokra építjük ki a bázisunkat. Egy másik kamionra pedig a mi hospitalitynk kerül, itt van a konyhánk, itt étkezünk és a meghívott vendégeket is itt fogadják. Két oldalra sátor építünk, aminek az egyik oldalán a hétvégén használt gumik kerülnek szortírozva, a másik oldalán pedig a szerelő rész van a gépekkel: lenyomó, szerelő, fújóketrecek, centírozógépek.



Mindent magunknak építünk ki: áram, levegő, víz. Ez általában az első napi munkánk. Pénteken már az úgynevezett "tyre lottery" van. Minden egyes csapat itt kapja meg a versenyre autónként a 4 szett gumiját. Pénteki nap folyamán ezeket a szetteket fel is szereljük.

Versenyek előtt/után van feladatod vagy a versenyek alatt is dolgozol folyamatosan?

Egy versenyhétvégén általában reggel 8-tól este 9-ig mindig a pályán vagyunk, addig adjuk a szervizszolgáltatást.

Mennyire tudod követni a pályán zajló eseményeket?

Sok időnk ugyan nincs, de a különböző betétfutamokat tudjuk követni, illetve mi - akik a boksztba járunk - a teljes versenyt követően tudjuk követni.

A DTM-en kívül melyik versenysorozatnál dolgozol a háttérben?

DTM mellett még a Forma-3 széria szerviz szolgáltatását is mi adjuk, szintén Hankook gumikkal. A munkaadóm ezen kívül még a Porsche Szuper Kupát, illetve a Porsche Német Kupát szervizeli, de több más szériával is szerződésben van. A DTM más sorozatokhoz képest sokkal emberközelebb.

Mennyire vagy közel a pilótákhoz? Esetleg tudsz is velük beszélni?



Ez így van, a DTM abszolút emberközelebb, itt nem csak mi tudunk a pilótákkal találkozni, beszélni, hanem a szurkolók is a paddockban.

Mivel töltöd a téli szünetet?

A szezon végén mindenki hazatér a családjához és dolgozik a normál életben. Téli időszakban általában egy hónapban egyszer van teszt, amire csökkentett létszámban megyünk, attól függően hány autó, melyik csapat tesztel.

Családod van? Ők hogy viselik, hogy sokat vagy távol?

Sok kollégám családos ember, nekem is van párom, aki szerencsére megérti, hogy számomra ez nem csak munka, hanem szerelem is :) Nagyon tiszteltem és becsülöm is ezért.

Hány magyarral dolgozol együtt a versenyhétvégén?

Rajtam kívül még két magyar kollégám van a csapatban, ők név szerint Nagy At-

tila és Nagy Attila. (nem elírás - a szerk.) A DTM-be és egyéb versenysorozatokba gyártott gumik is Rácalmáson készülnek?

A DTM-ben használt gumik nem Magyarországon készülnek, hanem Dél-Koreában, onnan szállítják Németországba a központunkba, ahol mi raktározzuk, később pedig a versenyekre szállítjuk.

Mennyire látsz bele a gumik fejlesztési és tesztelési folyamatába? Hogyan zajlanak ezek?

A gumik fejlesztésébe nincs betekintésünk, természetesen év közben vannak tesztek, amiken mi is részt veszünk, ahol az újabb gumikat tesztelik, de erről sem beszélhetek.

Mit csináltak a használt gumikkal?

Az összes használt gumit a verseny végén leszereljük, majd onnan visszaszállítjuk a központba.

A pilótákhoz hasonlóan nektek is vannak edzéseik, hogy formában legyetek? Elvárás az egészséges életmód?

Számunkra nincs előírva edzés illetve elvárt fizikum, vegyes korosztályú, nemzetiségű a csapatunk.

Meg szokták köszönni a munkátokat vagy ez ritka dolog?

Természetesen a csapattagok, mérnökök és a csapatfőnökök megköszönik a munkánkat, hiszen fontos az erkölcsi megbecsülés mindenki számára. Kicsit olyan ez, mint egy nagy család, hiszen sok időt töltünk együtt az év folyamán.

Mi volt a legjobb, legemlékezetesebb élményed?

Az amikor először kerültem be a boxba és mindjárt meg is nyertük a futamot. A csapattal együtt örülni a pódium alatt és a pezsgőbe belekörtölni az felemelő érzés! :)

És a legrosszabb?

Mikor szakadó esőben, viharos szélben kell sátrat építeni. Az nagyon fincsi szokott lenni.



AZ ALCOA KERÉKTERMÉK AZ INNOVÁCIÓ 20 ÉVÉT ÜNNEPLI A KÖFÉMBEN EGY 4,9 MILLIÁRD FORINT ÉRTÉKŰ BERUHÁZÁS ÁTADÁSÁVAL

Székesfehérvár polgármestere, Cser-Palkovics András és az Amerikai Egyesült Államok nagykövete, Colleen Bell, a dolgozókkal együtt ünnepli a cég új gyártósorának átadását

Az Alcoa Keréktermék a mai napon ünnepli magyarországi gyáralapításának 20-éves évfordulóját egy új, a székesfehérvári Köfém Keréktermék üzemében végrehajtott 4,9 milliárd forint értékű beruházás átadásával. Az elmúlt tíz évben az Alcoa több mint 19 milliárd forintnyibefektetést hajtott végre a Köfém-ben, amelyel a kereskedelmi szállítmányozási piacra gyártott innovatív préskovácsolt alumínium keréktermékeit fejlesztette.

„Székesfehérvár városa büszke az Alcoával fennálló partneri kapcsolataira és nagyra értékeli az Alcoa nö-

vekedésének ezt az újabb jelentős mérföldkővét” - mondta a város polgármestere, Cser-Palkovics András. „Nagy örömeinkre szolgál, hogy a világ leginnovatívabb kamion-, autóbusz- és vontatmány keréktermékei itt, a mi városunkban készülnek.”

A Köfém Keréktermék üze me 1996-ban indult 32 fővel. Most, az új gyártósor üzembe állításával a foglalkoztattak létszáma csaknem eléri az 500 főt. A gyártás várhatóan a 2017-es év elején indul.

A mai napon bejelentett beruházás két új, a Köfém-ben felállított gyár-

tósort jelent, amelyek segítségével jobban kielégíthető az acélkerékekhez képest erősebb, könnyebb és kevesebb karbantartást igénylő keréktermékek iránti növekvő európai kereslet. A két gyártósor közül ma adjuk át az egyiket, mely egy nagyon rugalmas, csúcstechnológiát képviselő polírozó sor, amelyen az Alcoa által szabadalmaztatott LvL ONE® és Dura-Bright® EVO termékek gyárthatók. Ez a lépés a Köfém Keréktermékgyár korábbi fejlesztéseivel jól illeszkedik: ugyanis tavaly a kereslet kielégítésére az Alcoa megduplázta a Dura-Bright® EVO keréktermék gyártási kapacitását. A

második gyártósor, az Alcoa keréktermékek gyártási kapacitását növelő megmunkáló sor, 2017 év elején áll munkába.

A nevezetes alkalom megünneplésére szolgáló eseményen részt vett - többek között - dr. Szabó László külgazdasági és külügyminiszter-helyettes, Colleen Bell, az Amerikai Egyesült Államok nagykövete és Cser-Palkovics András, Székesfehérvár polgármestere.

Dr. Szabó László külgazdasági és külügyminiszter-helyettes ünnepi beszédében kiemelte, hogy az Alcoánál az amerikai innováció a magyar kreativitással, a magyarok szakértelmével és hatékonyságával párosulva az elmúlt több mint két évtizedben komoly sikereket ért el. „Folyamatos magyarországi fejlesztéseivel az Alcoa egyértelműen bizonyította,

hogy hosszú távon kíván a magyar gazdaság meghatározó szereplője lenni, hiszen Magyarország vonzó befektetési környezetet tud kínálni azoknak a vállalatoknak, akik a munkahelyteremtés céljából kívánnak hazánkba jönni.”

Tim Myers, az Alcoa Szállítmányozási és Építőipari Megoldások Divízió vezetője - amelynek az Alcoa Keréktermék is részét képezi - elnöke szerint „Két évtizedes székesfehérvári innováció, gyártás és a városvezetéssel fennálló partnerség után büszkén mondhatjuk, hogy a Magyarországon készülő Alcoa keréktermékek ma Európa minden útján és autópályáján megtalálhatóak. Az elmúlt húsz évben elvégzett munkánk előre vetíti, hogy az Alcoa Keréktermékek jövője sokkal fényesebb lesz, mint amilyen a múlt volt Európában és itt, Magyarországon is.”

Az Alcoa Keréktermék és Szállítmányozási Termékek Üzletágról

Az Alcoa Keréktermék és Szállítmányozási Termékek (AWTP) központja Clevelandben (USA, Ohio Állam) található; az üzletág az Alcoa Szállítmányozási és Építőipari Megoldások Divízióhoz tartozik. Az Alcoa Keréktermék európai központja Székesfehérváron van. Az AWTP széles alkalmazhatósági körű termékei a kereskedelmi forgalomban lévő járművek és a védelmi ipar piaci számára készülnek. Ilyenek például a préskovácsolt alumínium keréktermékek, azon belül aprémium termékek éppúgy, mint a kamionokon használható Dura-Bright® EVO, Dura-Flange®, LvL ONE® és az M-Series™ keréktermékek, továbbá más, az említett piacokon alkalmazott alumínium alkatrészek széles köre.



BRIDGESTONE ABRONCSOKON ÉRT CÉLBA A KECSKEMÉTI EGYETEM NAPELEMES AUTÓJA

Bridgestone abroncsokon ért el kiváló eredményt a Kecskeméti Egyetem GAMF Műszaki és Informatikai karának hallgatói által épített napelemes autó a világ egyik legjelentősebb napelemes autó versenyén, a dél-afrikai Sasol Solar Challenge versenyen. A kecskeméti fiatalok által épített MegaLux összesen 4.033 km-t tett meg kizárólag napelemes meghajtással, amely eredménnyel a kecskeméti csapat a 3., azaz dobogós helyezést érte el.



A Dél-Afrikában szeptember 24 – október 1. között megrendezésre kerülő „szuperautó-versenyben” neves európai, ausztrál, japán és dél-afrikai egyetemek és főiskolák csapatai álltak rajthoz, hogy keresztüljárva Dél-Afrikát, Pretoriától Fokvárosig teljesítsenek minél nagyobb távot, kizárólag napelemes meghajtással.

FLOTTAKEZELŐKNEK SZÓLÓ MEGOLDÁSOKAT MUTATOTT BE A BRIDGESTONE AZ IAA HASZONGÉPJÁRMŰ KIÁLLÍTÁSON

Total Tyre Care, azaz „Teljes Abroncs Védelem az Ön Flottájára szabva” elnevezéssel mutatta be a Bridgestone legújabb szoftveres abroncsvédelmi megoldásait az idei IAA Haszongépjármű Szakkiállításán, amelyet szeptember 21. és 29. között tartottak Németországban.

A Bridgestone legújabb szoftveres megoldásainak segítségével a flottaüzemeltetők pontosabb adatokat és információkat kaphatnak járműveik abroncsainak állapotáról. A Bridgestone által a flottaüzemeltetőknek kínált különböző szolgáltatások három egymáshoz kapcsolódó rendszerbe sorolhatók:

Monitor - a tényleges abroncs állapot és teljesítmény felmérése

Maintain - a fenntartás, vagyis az abroncs maximális futásteljesítményének és értékének kihasználása
Manage - a flottaüzemeltetők munkájának megkönnyítése, az adminisztrációs terhek csökkentése a teljes átláthatóság biztosítása mellett.

Az IAA Szakkiállításán bemutatott másik Bridgestone újdonság a Tirematics™ rendszer volt. A Tirematics™ rendszer a Bridgestone minden kapcsolódó abroncs megoldását magában foglalja: érzékelők kommunikálnak az IT rendszerekkel és távoli eléréseken keresztül is valós idejű információt,

A Bridgestone, a világ vezető gumitermék és gumiabroncs vállalataként az idén is speciális, kifejezetten a versenyre tervezett és gyártott, ultrakönnyű, alig 1,5 kg súlyú gumikkal segítette a fiatal kecskeméti mérnökökből álló magyar csapatot, akik a rendkívül könnyű és strapabíró abroncsoknak is köszönhetően tudtak dobogós helyen végezni a rangos megmérettetésben.

A Kecskeméti Egyetem GAMF csapata által tervezett MegaLux már múlt évben is hatalmas sikert aratott, amikor az ausztráliai Bridgestone World Solar Challenge versenyen, megelőzve számos világhírű egyetemet, a 46 rajthoz álló csapatból a 7. helyen ért célba, az alig 160 kg súlyú, javarészt szénszál-kompozitból készült magyar napelemes autóval.

Bridgestone Budaörsi Félmaraton!

2016-ban harmadszorra került megrendezésre a Budaörsi Futófesztivál, amelynek több mint 700 résztvevője volt. Emberek milliói körében a futás az egyik legnépszerűbb sport nem csak hazánkban, hanem külföldön is, mely szorosan összefügg az egészségmegőrzéssel és a tudatosan felépített életmóddal.

Az esemény megrendezésével az volt a célunk, hogy a versenyzés mellett a családok számára is egy tartalmas, örömteli programot hozunk létre. Különböző korosztályoknak és edzettségi szinteknek megfelelő távokon próbálták ki magukat a versenyzők.

például abroncsnyomást vagy hőmérsékletet ellenőriznek, továbbítanak és elemeznek a haszongépjárművek és buszok abroncsaiban.

A Tirematics™ flotta megoldások hozzáadott értéket nyújtanak a flottaüzemeltetők számára, hiszen proaktív abroncs karbantartását tesznek lehetővé, még azt megelőzően, hogy költségesebb problémák jelentkeznének, ezzel csökkentve a járművek állásidejét, optimalizálva az abroncs élettartamát és az üzemanyag hatékonyságot.

A Bridgestone által kifejlesztett Tirematics™ rendszert már közel 60 flottaüzemeltető használja, több mint 100.000 gumiabroncs nyomásának automatikus ellenőrzésére.



10. SZÜLETÉSNAPIJÁT ÜNNEPLI A FIRST STOP

Működésének 10. évfordulóját ünnepli a First Stop európai gumiszerviz hálózat, amely Magyarországon is számos egységgel segíti az autósokat a biztonságos közúti közlekedésben és gépjárműveik megfelelő műszaki állapotának megőrzésében, javításában.

First Stop egy európai gumiszerviz hálózat, amelyet a Bridgestone, a világ legnagyobb gumiabroncs vállalatának alapított 1994-ben, az Egyesült Királyságban. Az elmúlt 22 évben a szervizhálózat dinamikus fejlődést és mára már több, mint 2.000 szerviz egységével segíti autósok millióit 25 európai országban.

First Stop fő tevékenysége a személy- és teherautó abroncsok javítása, cseréje és értékesítése. Az hálózat évente mintegy 10 millió új gumiabroncsot értékesít és közel 10.000 szakembert foglalkoztat, akik kiemelkedő tudással és tapasztalattal segítik a járművezetőket.

A gumiabroncsokkal kapcsolatos szolgáltatások mellett a First Stop szervizek olajcserével, töltött akkumulátorok értékesítésével, gépjármű-diagnosztikával, fékek, kipufogó rendszerek valamint lengéscsillapítók javításával, klímátöltéssel és fertőtlenítéssel, futómű beállítással segítik a magyar gépjármű tulajdonosokat.



„Amikor megkezdtük működésünket Magyarországon, tisztában voltunk azzal, hogy erős piaci versenyben kell majd egy országos szervizhálózatot kialakítanunk és sikert elérnünk. Ennek ellenére, a rövid idő alatt képesek voltunk egy olyan szervizhálózat létrehozására, amely magas színvonalú szolgáltatásokat nyújt a magyar autósok százezrei számára és ma már Magyarországon is meghatározó szereplője a minőségi gépjárműszerviz szolgáltató piacnak” – mondta Christian Choppin, a First Stop kelet-európai vezérigazgatója. „A First Stop a Bridgestone európai kereskedelmi stratégiájának fontos eleme és mi továbbra is támogatni kívánjuk meglévő partnereket új szervizek megnyitásában, illetve jelenlegi egységeik fejlesztésében” – tette hozzá.

ÉLMÉNYKÉNT TEKINTENEK A NŐK A GUMIVÁSÁRLÁSRA

az eladó személye és hiteles, megbízható tanácsai sokkal fontosabb számunkra, mint az ár-érték arány, a lehetséges akciók, vagy az abroncsok várható élettartama. A szervizműhely vezetőinek tapasztalatai szerint ugyan a férfi és női autóvezetők is egyre jobban ügyelnek abroncsaik profilmélységére, de az ideális abroncsnyomással és abroncsmérettel sokan továbbra sincsenek tisztában.

A hölgyek gumivásárláskor is shoppingoknak. A Bridgestone által megkérdezett szervizműhelyek vezetői szerint immár minden ötödik új abroncsvásárlás a hölgyekhez kötődik. Jelentősen árnyalja ugyanakkor a képet, hogy míg a férfiak céltudatosan, határozott elképzeléssel érkeznek az üzletbe és döntésüket elsősorban az új abroncsok ára befolyásolja, addig a hölgyek shoppingélményként tekintenek az abroncsvásárlásra.

A személyes kapcsolat fontosabb az árnál. A vásárlási döntés meghozatalának első lépése az információgyűjtés: a szervizműhelyek vezetői szerint elsőként a férfiak és a nők is az interneten informálódnak, de míg a férfiaknál az aktuális abroncsteszték és a kinézett abroncsok ára már ekkor erősen befolyásolja a végleges vásárlást, addig a hölgyek a barátok, ismerősök tapasztalataira és tanácsaira hallgatnak, vagy online fórumokon tájékozódnak, kikérve egy-egy szakember véleményét.

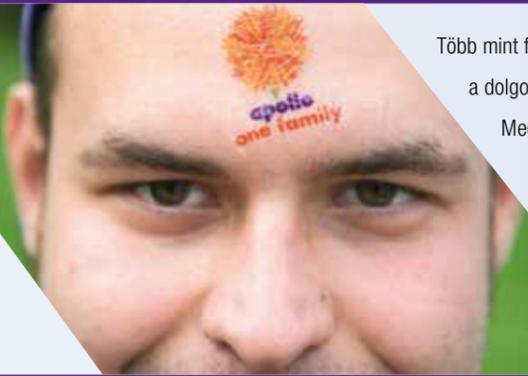


Magyarországon minden ötödik új abroncsvásárló a hölgyek táborát erősíti, akik számukra fontosabb a gumiabroncsokkal kapcsolatos teljes körű szaktanácsadás, mint a férfiak számára - derült ki a Bridgestone mintegy 70 szervizműhely partnerének vezetői körében végzett felméréséből.

Míg a férfiak elsősorban az árra helyezik a hangsúlyt és határozott elképzeléssel vesznek új gumit autójukra, addig a hölgyek az abroncsvásárlást is élményként élik meg, így

Apollo Tyres I. Családi Nap

A rendezvény egyik leglátványosabb része volt, amikor a dolgozók a lovas pálya közepén összegyűlve formázták meg a Gyöngyöshalászon üzemet építő Apollo Tyres logójának betűit.



Több mint félezen vettek részt az Apollo Tyres I. Családi Napján, Domonyvölgyben. A rendezvény egyik leglátványosabb része volt, amikor a dolgozók a lovas pálya közepén összegyűlve formázták meg a Gyöngyöshalászon üzemet építő Apollo Tyres logójának betűit.

Megnyitása után az Apollo Tyres gyöngyöshalászi gyára évente 5,5 millió személyautó- és kisteherjármű-, valamint 675 ezer darab busz- és tehergépjármű-abroncsot fog előállítani az európai piacra, több száz embernek biztosítva munkalehetőséget a régióban. Az Apollo 2013-ban elnyerte az Év Gumiabroncs-gyártója, 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. Az Apollo Vredesteint 2013-ban a harmadik Legjobb Munkáltatónak választották Hollandiában.

Az Apollo Vredestein és a Borussia Mönchengladbach együtt startolt a Bundesligában

Stílusosan indította az Apollo Vredestein. A Bundesliga 2016/2017-es őszi szezonját, szponzori támogatást kötött ugyanis a Borussia Mönchengladbach csapatával.

A német élcapatok labdarúgó bajnokságának 54. szezonja kezdődött. A Borussia Mönchengladbach 2-1-re győzedelmeskedett a Bayer Leverkusen csapata ellen, méghozzá új „Business Club” partnere, az Apollo Vredestein teljes támogatásával.

Az új szponzori szerződés a 2016/2017-es és 2017/2018-as szezonra szól. A terveik szerint hozzájárul az Apollo



abroncsok globális márkaismertségének növeléséhez. A Borussia Mönchengladbach az egyik legsikeresebb és legnépszerűbb német futballcsapat, melynek neve nem csak Németországban, hanem nemzetközileg is ismert. Meccseit gyakran közvetítik élőben a különböző sportcsatornák világszerte.

A meccs közbeni LEDperiméter hirdetésekkel és számtalan más szponzori lehetőséggel az Apollomég inkább növelni fogja a márka ismertségét, amely a 2010-es német piacra lépése óta folyamatosan és stabilan növekszik. A hollandiai kutatóközpontban kifejlesztett innovatív gumiabroncsoknak köszönhetően a cég Németországban széleskörű vásárlói bázissal és 600 abroncskereskedő partnerrel rendelkezik.

„A Borussia Mönchengladbach-al egy népszerű, nagy hagyományokkal rendelkező klubot tudhatunk magunk mellett, mely rendkívüli fejlődésen ment keresztül az elmúlt években, és legmagasabb színvonalat képviseli a nemzetközi labdarúgó szinten is. Ezek a tulajdonságok azok, amelyek az Apollo márkát is jellemzik.” – mondta Michael Lutz, az Apollo Vredestein Németország vezetője.

Az Apollo Tyres mostantól a Manchester United hivatalos partnere

Az Apollo Tyres és a Manchester United a világ minden részére érvényes, 3 évre szóló megállapodást kötött – ezt a két szervezet ma jelentette be. A Manchester United labdarúgó csapatával a hasonló, régiós együttműködés most zárult le, ennek sikere alapozta meg a folytatást, de most már globális szinten.

A világ vezető labdarúgó klubja, a Manchester United és az Apollo Tyres együttműködése 2013 augusztusáig nyúlik vissza. A partnerség kezdetben Indiát és az Egyesült Királyságot fedte le, majd később további 100 országra terjesztették ki. Ennek részeként újrahasonított gumi felhasználásával alakították ki futballpályákat, de labdarúgó tábor is szerveztek Indiában, a Manchester United Labdarúgó Iskolájával közösen. Emellett különleges, korlátozott darabszámban elérhető „Manchester United” abroncsot hoztak forgalomba, hűségprogramot indítottak, digitális kampányt valósítottak meg. A megállapodásnak szerepe volt abban, hogy az Apollo márka ismertségét hatékonyan tudták növelni a legfontosabb piacokon, beleértve Indiát, a Közel-Keletet, Délkelet-Ázsiát és Afrikát.



A partnerség globális kiterjesztése kapcsán Marco Paracciani, az Apollo Tyres marketingvezetője így nyilatkozott: „Három évre visszatekintő együttműködésünk a Manchester Uniteddel sikeresen támogatta terjeszkedési terveinket, különösen Indiában, a Közel-Keleten, Délkelet-Ázsiában és Afrikában. Segített abban, hogy kampányainkkal a fiatalabbakat is elérjük, növeljük a márka ismertségét és új vásárlókat nyerünk meg. Úgy gondoljuk, hogy a globális partnerség tovább segíti a márka, illetve termékeink pozicionálását, nem beszélve arról a 659 millió rajongóról, akik folyamatosan láthatnak minket.”

A Manchester United csoport ügyvezető igazgatója, Richard Arnold hozzátette: „Az elmúlt években láttuk azt, hogy az Apollo képes kiaknázni azokat a lehetőségeket, amelyek egy ilyen együttműködésben rejlenek, és ők is közvetlenül érezhették, hogy mit jelent a közös munka velünk, mit lehet ezáltal elérni, beleértve a márka növekvő ismertségét is, illetve az együttműködés kiterjesztését egyre több országra. Ez a folyamat vezetett el oda, hogy az Apollót immár globális partnereink között üdvözölhetjük. Büszkék vagyunk 659 millió követőnkre világszerte, és azért fogunk közösen dolgozni, hogy rajongóink is egyre jobban megismerjék az Apollo Tyres értékeit.” A Manchester United az egyik legnépszerűbb és legsikeresebb csapat a világon, méghozzá az egyik legnépszerűbb sportágban, a labdarúgásban. 135 éves története során 62 trófeát gyűjtött be, így építve fel egy vezető sportmárkát és egy 659 milliós globális rajongói közösséget.

Új értékesítési vezető az Apollo Vredestein-nél

Több mint két évtizedes autóiipari tapasztalattal rendelkezik az Apollo Vredestein új értékesítési vezetője, Matthias Urban.

A szakember 2016. július 1-től tölti be a pozíciót az abroncsgyártó vállalatnál. Elődje, Jaap van Wessum új kihívások felé fordul, miután több mint 20 évet dolgozott különböző pozíciókban az Apollo Vredesteinnél.

Matthias Urban korábban többféle igazgatói posztot töltött be a Goodyear Dunlopnál, ahol a közel-keleti és afrikai régióért volt felelős. Huszonkét éve dolgozik az autóiiparban, főként a marketinghez és az értékesítéshez kapcsolódó



területeken, illetve vezetői posztokon. „Nagyon boldog vagyok, hogy egy olyan dinamikus fejlődő, a vásárlók érdekeit szem előtt tartó vállalat munkáját segíthetem a jövőben, mint az Apollo Vredestein. Egyben egy kitérő menedzseri csapathoz csatlakozom”-mondta Matthias Urban.

Matthias Urban elődje, Jaap van Wessum karrierjét több mint 20 évvel ezelőtt az Apollo Vredesteinnél indította útjára. Kezdetben az export részlegben volt gyakornok, majd marketing, illetve értékesítési pozíciókban próbálhatta ki magát. Az elmúlt 6 évben ő volt az értékesítésért felelős vezető, és az év végéig még a vállalatnál marad, hogy így segítse az átmenetet.

Mathias Heimann, az Apollo Tyres európai és amerikai régiójának elnöke hozzátette: „Az Apollo Vredestein nagy örömmel fogadta Matthias Urban érkezését a vállalathoz. Biztosak vagyunk abban, hogy az abroncsgyártás területén szerzett széleskörű tapasztalatai új lendületet adnak európai terjeszkedési szándékainknak.”

Az Apollo Tyres önkéntesei festéssel segítettek a gyöngyösi kórházban

Megújult a gyöngyösi Bugát Pál Kórház Hotel Diagnosztikai épületének földszintje. A festésben a Gyöngyöshalászon gyárat építő Apollo Tyres munkatársai segítettek a hétvégén. Összesen 50 liter festéket és tucatnyi ecsetet használtak fel. A festésben a Gyöngyöshalászon gyárat építő Apollo Tyres munkatársai segítettek.

A gyöngyösi Bugát Pál Kórház évente 20 ezer fekvő- és több mint 400 ezer járóbetegről gondoskodik. Az ellátásra szorulókat mostantól szebb környezetben tudják fogadni. Az gumiabroncsgyár önkénteseiből és a kórház dolgozóiból összeállt csapat szombatán közösen felújította az épület földszintjén lévő tereket, folyosókat. Ezek az intézmény leginkább igénybe vett részei, hiszen itt található a mentőbejárat, a laboratórium, a röntgen diagnosztikai és a sürgősségi betegellátó osztály.

„Szilárdan hiszünk a társadalmi felelősségvállalás fontosságában. Támogatjuk a környezetvédelmi, oktatási és egészségügyi fejlesztéseket, szorosan együttműködve a helyi intézményekkel így hozzájárulva a közösségek életminőségének javításához” – mondta Kannan Prabhakar, az Apollo Tyres Hungary ügyvezető igazgatója.



Weisz Péter, a kórház főigazgatója hozzá tette: „A Bugát Pál Kórház évtizedek óta jó kapcsolatot ápol olyan vállalatokkal, mint az Apollo, melyek kiemelt feladatuknak tekintik a társadalmi szerepvállalást az egészségügy területén. A kölcsönös alapokon nyugvó együttműködés ezen cégekkel adományokban, életmentő műszerekben, a betegek komfortjának növelésében testesül meg.”

Az Apollo Tyres korábban egy játszószoza kialakításával támogatta a helyi kórházat. A gyermekosztályon május óta hatalmas firkafal, könyvek és készségfejlesztő játékok, kirakók, bábszínház, társasjátékok várják a gyógyuló kis betegeket.

Az Apollo Tyres (Hungary) Kft.

Megnyitása után a gyöngyöshalászi gyára évente 5,5 millió személyautó- és kisteherjármű-, valamint 675 ezer darab busz- és tehergépjármű- abroncsot fog előállítani az európai piacra, több száz embernek biztosítva munkalehetőséget a régióban. Az vállalat 2013-ban elnyerte az Év Gumiabroncs-gyártója, 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. Az Apollo Vredesteint 2013-ban a harmadik Legjobb Munkáltatónak választották Hollandiában.

A Pirelli a párizsi autószalon sztárja a Ferrari partnereként: gyári szerelésű abronccsal látja el a híres ágaskodó ló két új modelljét: a LaFerrari Apertát és a GTC4 Lusso-t

A francia autószalonon legjobban várt modellek között az Audi Q5, a Land Rover Discovery és a Porsche Panamera a Pirelli PNCS technológiával ellátott egyedi abroncsot fejlesztett valamennyi modellhez.

A Pirelli célja, hogy abronccsal lássa el a luxusautókat, és a zajszint csökkentésével fokozza a luxus érzését. Az olasz cég ezzel a küldetéssel érkezik az október 1-16-ig tartó Párizsi Autószalonra. A Pirelli a legjobban várt modellek közül négyet lát el gyári szerelésű abronccsal a legrangosabb francia autószalonon: a Ferrari GTC4 Lusso T-t, az Audi Q5-öt, a Porsche Panamerát és a Land Rover Discovery-t. Az utóbbi három autóhoz a Pirelli PNCS technológiájú egyedi abroncsot fejlesztett, hogy csökkentse az utastérben hallható zajt. A „Pirelli Zajcsökkentő Rendszer” 2-3 decibellel csökkenti az abroncs keltette zajszintet, ami azt jelenti, hogy felére csökken az utastéri zaj, jelentősen fokozva ezzel az utazási kényelmet.

LaFerrari Aperta és GTC4 Lusso T: Formula 1 technológia a Pirelli P Zero abroncsokhoz

A KERS-szel és szénszálalvasal ellátott, csaknem 1000 lóerős új LaFerrari Aperta – mely az egyik leginkább várt autó a párizsi autószalonon – a Formula 1-es technológiát viszi át a közútra. A legrangosabb motorsport események kizárólagos beszállítójaként szerzett tapasztalatára támaszkodva a Pirelli egyedi abroncsot tervezett a legújabb Maranello modellhez a Formula 1-es technológia szélesebb üzemi skálán való alkalmazásával, mely többféle útvízszyonyhoz teszi alkalmassá az abroncsot. Az új LaFerrari Apertát kizárólag P Zero Corsa Asimmetrico abronccsal szerelik 265/30ZR19 méretben elől, illetve 345/30ZR20 méretben hátul.

A Pirelli mérnökei a Ferrari szakembereivel szoros együttműködésben megnövelték az abroncs érintkezési felületét. Az egyedi abroncs nagyobb érintkezési felülete – különösen az első – csökkenti az alulkormányozottságot, javítja a kanyarodó képességet és fokozza a tapadást kanyarban.

A Ferrari legújabb GTC4 Lusso T modelljéhez is Pirelli abroncsot választott. Mivel a kényelem és a sebesség volt a kifizető modell erőssége, a Ferrari e két műszaki jellemző megőrzését kérte a Pirelli mérnökeiktől. Az abroncsgyártó azonban a GTC4 Lusso T-

hez fejlesztett új P Zero abroncsok gördülési ellenállásának mintegy 15 százalékos csökkentésével tovább fokozta az autó teljesítményét, amit úgy ért el, hogy megszüntette az abroncs deformálódását, így módon optimalizálva az érintkezési felületet.

A négykerék-kormányzású autónál a hátsó abroncsok esetében is biztosítani kellett az érintkezési felületet egyenletességét.

Csöndes Pirelli abroncsok az eddigi „legzöldebb” és legelektromosabb autószalonon

A 2016-os Párizsi Autószalonon előtérbe kerülnek az elektromos és a környezetbarát autók. Tekintettel arra, hogy az autógyártásban egyre fontosabb szerepet kap a környezetvédelem, a Pirelli több olyan modellre is kiterjesztette a PNCS technológia alkalmazását, melyek bemutatásra kerülnek a párizsi autószalonon.

A Pirelli kezdetől részt vett az Audi Q5 fejlesztésében, és az új modellt most zajcsökkentő rendszerrel ellátott P Zero abronccsal szereli. Mérnökeinek sikerült megőrizniük a nagy teljesítményt és a tökéletes vezetési élményt a legújabb zajszennyezési és széndioxid-kibocsátási rendeleteket betartva. Ugyanezt az eredményt érte el a Pirelli a legújabb Land Rover Discovery-nél is. A klasszikus angol SUV ötödik generációját Pirelli Scorpion Verde All Season abronccsal szerelik 18-22 collban. A legnagyobb méret PNCS technológiával készül. Az autószalon másik fontos újdonsága, a legújabb Porsche Panamera pedig olyan Pirelli P Zero abroncsot kap, mely egyesíti a zajcsökkentő rendszert a Seal Inside technológiával. Ez a „csöndes” abroncs így arra is képes, hogy kijavítsa a defekt esetén történt sérülést.



GUMIFLEX – MITAS TOVÁBBKÉPZÉS!

2016. október 6-7. Kroměříž, Otrokovice

Remek hangulatú kirándulás – sok hasznos információ

A Gumiflex Kft. meghívására hazai mezőgazdasági- és ipari abroncsokat forgalmazó gumis műhelyek vezetői kétnapos kirándulás keretében látogattak el a csehországi Kroměříž-be, illetve Otrokovice-be, ahol a Mitas gyára található.

Az utazás első napján a meghívott vendégek a méltán híres Kroměříž-i többszáz éves kastélyt és annak parkját tekintették meg, este pedig ellátogattak egy helyi söröző üzembe, ahol bepillantást nyertek a kisüzemi sörgyártás folyamataiba is. A második napon a Mitas legújabb és legkorszerűbb európai gyárába kaptak meghívást.

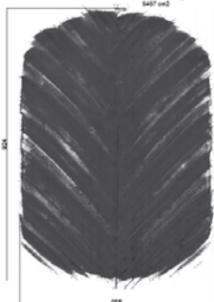
Tomáš Jurtík (regionális értékesítési vezető) a Mitas és a Trelleborg akvizíció jótékony hatásairól tartott előadást. Hangsúlyozta, hogy a két cég egymást kiegészítve, együttes erővel kíván vezető szerepet betölteni a mezőgazdasági- és ipari abroncsok piacán. A fúzióknak köszönhetően jelenleg 10 országban van gyártóüzemük a világ minden területén, 16.500 embert foglalkoztatnak, és 44 országban vannak jelen világszerte.

Miroslav Gregor (ipari abroncs értékesítő) az ipari abroncsok széleskörű felhasználásáról tartott kimerítő tájékoztatót. Hangsúlyozva az új fejlesztéseket, legfőképp a radiál munkagép abroncsokat, melyekkel valamennyi talajtípusra megoldást nyújtanak.

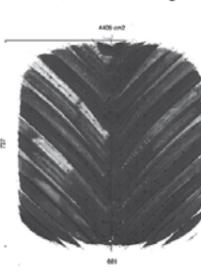
Andrei Balogh (Key account manager) a Trelleborg márka képviseletében tartott előadásában bemutatta a cég termék-választékát, kitérve az új termék innovációkra, valamint kiemelte az akvizíció előnyeit. Elmondta, hogy a Rubenával a segédanyagok területén-, míg a Mitas-szal az abroncsok kapcsán kívánnak szorosan együttműködni.

Jan Šmolík (mezőgazdasági abroncs értékesítő) bemutatta a Mitas és Cultor mezőgazdasági abroncsok felhasználási területeit, valamint a gyári ajánlás betartására hívta fel a figyelmet. Az abroncsok élettartama ugyanis nagyban függ a helyes használattól, azaz a nyomás-sebesség-terhelhetőség hármásától a felhasználási körülményeknek megfelelően. Például: az SFT 800/70 R32 CHO 175A8 SVT abroncsnak azonos terhelésnél 1,6 bar nyomáson közel 30%-kal nagyobb a talajnyomata, mint 2,3 bar nyomáson – kisebb nyomáson tehát megoldást nyújt a talajtömörödés elkerülésére.

800/70R32 CHO 175A8 SVT
1,6 Bar 10710 kg



800/70R32 175A8 SVT
2,3 Bar 10710 kg



A Gumiflex Kft. a speciális gumiabroncsok beszállítója

10 Rába tűzoltóautót kapott a katasztrófavédelem, összesen 2,5 milliárd forint értékben

Konrátr Károly, a Belügyminisztérium parlamenti államtitkára adott át Budapesten Rába márkajelzésű, magyar gyártmányú tűzoltóautókat a katasztrófavédelemnek, melyekre a gumiabroncsokat a Gumiflex Kft. biztosította.

Konrátr Károly elmondta, a kormány azt tervezi, hogy a következő három évben 108 modern, a magyar mérnöki és technikai munka minőségét dicsérő, világszínvonalú fecskendő tűzoltóautókat adnak át az ország tűzoltóságainak. Hozzátette: a program keretében a 108 fecskendő kocsit mellett további 15 emelőkosaras jármű beszerzésére is készül a katasztrófavédelem.

Az ünnepségen tíz Rába márkajelzésű fecskendő kocsit és öt Iveco emelőkosaras tűzoltóautókat vehetett át 11 megyei katasztrófavédelmi igazgatóság. Előbbiek a programban elkészült első hazai gyártású járművek. A járművek összértéke csaknem 2,5 milliárd forint. A Heros Aquadux-X 4000 típusú, Renault motorral működő gépjárműfecskendők alvázat a Rába, felépítményét a Belügyminisztérium tulajdonában lévő BM Heros Zrt. készítette, a gumiabroncsokat pedig a GUMIFLEX Kft. szállította. Az emelőkosaras járművek közül négy 32 méteres magasságból képes menteni, egynek pedig 42 méterre emelhető a kosara.

A katasztrófavédelem tájékoztatása szerint az a szándékuk, hogy néhány éven belül homogén járműparkkal rendelkezzen a szervezet. Ez azért szükséges, mert jelenleg csaknem negyven különböző gyártmányú és típusú járművük van. Minden egyes típusra külön vizsgát kell tennie a kezelőszemélyzetnek, ami jelentősen egyszerűbbé válik, ha azonos

típusúak lesznek a járművek. Az egységesítés mellett a járművek 13 éves átlagéletkorát is csökkentik a fejlesztések.

A tűzoltóautók kialakításánál és a gumiabroncsok kiválasztásánál a tervezők az ország úthálózatát, domborzati és időjárási viszonyait, valamint a tűzoltók igényeit vették figyelembe.



Sajnos sokszor a gazdák nem foglalkoznak a helyes abroncs-használattal, nem szánják időt a nyomás változtatására. Erre nyújt megoldást a Mitas újítása, az AirCell technológia, melynek előnye, hogy fél perc alatt egy bár nyomással változtatható az abroncs levegőnyomása, így gyorsan lehet alkalmazkodni a változó helyzetekhez.

Az előadások után a meghívottak végigjárták a gyártás egyes folyamatait, az előkészítéstől a végtermékig. Mindaz, ami a prezentációk során elhangzott, most élőben is megtekinthetővé vált számukra. Öröm volt a gyakorlatban is látni, hogy a Mitas mennyi fejlesztést és innovációt vitt a gyártásba ahhoz, hogy igazán prémium minőségű terméket tudjanak előállítani.

Gumiflex Kft.
www.gumiflex.hu
info@gumiflex.hu

www.gumiflex.hu
info@gumiflex.hu

Mitas

Mezőgazdasági és ipari
abroncsok nagy választékban,
közvetlenül raktárról!

Keresse
ONLINE
katalógusunkat
weboldalunkon!

- Kiváló minőség
- Nagy méretválaszték
- Széles alkalmazási terület

Kedvező áron az importortól
- kiszállítással!

ORSZÁGOS KISZÁLLÍTÁSI
AKAR! INGÉNYESEI!

ÜGYFÉLSZOLGÁLATUNK:
+36 22 021-321

GUMIABRONCSOK ÉS FELNIK KIS
ÉS NAGY KERÉKSEDELMEI!

Központ:
8000 Székesfehérvár, Sóstói u.10.
Tel: +36-22/321-321 Fax: +36-22/321-449
info@gumiflex.hu

7600 Pécs, Diófa u.2/1.
Tel: +36-72/325-281
Fax: +36-72/311-609
Mob: +36-30/267-5841
pecs@gumiflex.hu

1116 Budapest, Fehérvári út 160.
Tel: Fax: +36-1/215-0908
Mob: +36-30/309-7930
budapest@gumiflex.hu

ABRONCSOK A REGIONÁLIS KÖZLEKEDÉSBEN

A regionális felhasználás a gépjárműparkok igen fontos tevékenységi területe. A regionális felhasználás, mely 40 százalékát teszi ki a teljes teherabroncs piacnak, is többféle járművet foglal magában. A regionális közlekedésben leggyakrabban használt járművek között vannak a hűtőkocsik, lenyitható oldalfalú vagy ponyvás tehergépjárművek, melyeknek legfeljebb 25 tonna terhelése, de nagy befogadó képessége lehet. Kiválóan alkalmasak teherszállításra városi környezetben tartósságuknak köszönhetően, ezért kedvelik őket tulajdonosaik.



E kihívások kielégítése érdekében a Bridgestone bővítette R-Steer 001 és R-Drive 001 abroncsválasztékot a regionális közlekedés számára. Az R-STEER 001 és R-DRIVE 001 teherabroncsot 50 és 1.000 km közötti utakhoz tervezték, 5 százalékos on/off alkalmazáshoz olyan vevőknek, akik nagyobb futásteljesítményre és kisebb kilométerre eső költségre vágyanak. Az R-Steer 001 és R-Drive 001 abroncsok kifejlesztése a gépjármű parkok mind sokoldalúbb feltételeire adott válaszként történt, tehát változatosabb talaj- és éghajlati feltételek között használhatók teljesítményük és biztonsági szintjük romlása nélkül. Tekintettel arra, hogy az abroncsokat ősszel és télen is szükséges használni, a hajtott tengelyre szánt minden abroncsot Bridgestone M+S (sár és hó angol rövidítése) jellel látja el. Ezen kívül, a 295/80R22.5 és 315/70R22.5 méretek három hegycsúcsból álló jelzést kaptak, amelyek szerint hóban is lehet használni őket (az EU R117.02 előírásai szerint). „Hasonlóan fontos előnyük az, hogy nagyobb az élettartamuk a kilométerenkénti üzemanyag fogyasztás rontása nélkül”, magyarázta Antonio Iannetta, a Bridgestone Kelet-Európai Régiójának Teherabroncs Üzletág Igazgatója. „Az abroncsok hosszú élettartamát a NanoPro-Tech összetételnek köszönhetően lehetett elérni, amely csökkenti

az energiaveszteséget az abroncs felső rétegében gördülés közben”, tette hozzá Antonio Iannetta, a Bridgestone Kelet-Európai Régiójának Teherabroncs Üzletág Igazgatója. Az energiaveszteség csökkentése a gördülési veszteséget is csökkenti, ami biztosítja az abroncs tartósságát és kopásállóságát, de a többi paraméter romlása nélkül. Különleges tervezésének köszönhetően, a Bridgestone abroncsok igen tartós vázszerkezete maximalizálja az újrafutózás lehetőségét, amivel csökkenteni lehet a kilométerre számított teljes abroncsköltséget. Az öntisztító futófelület további elem, ami növeli az abroncs megbízhatóságát kőkivetőkkel. Ez igen fontos, ha az abroncs használata terepviszonyok között történik.

Antonio Iannetta, a Bridgestone Kelet-Európai Régiójának Teherabroncs Üzletág Igazgatója további magyarázatként hozzátette: „az új R-STEER 001 és R-DRIVE 001 abroncsok megbízhatósága és tartóssága biztosítják páratlan sokoldalúságukat, és lehetővé teszik az üzemköltségek csökkentését a különböző tartományokban használt abroncsokhoz viszonyítva.”

A gépjármű parkok megtakarításainak fontosságát ismerve, a Bridgestone a múlt évben bővítette termékcsaládját az

ECOPIA H-Steer 001 és H-Drive 001, hosszútávú közlekedésre alkalmas, üzemanyagot megtakarító abroncsokkal. Az új termékcsála gördülési ellenállása jelentősen kisebb. Ez akár 5%-os üzemanyag takarékoságot is lehetővé tesz az Ecopia család előző típusaihoz viszonyítva. „Úgy gondoljuk, hogy a nagyon hatékony abroncsok szélesebb skálájára, a kormányzott, a hajtott és pótkocsi-tengelyek számára, lehetővé teszi az üzemanyagot megtakarító megoldások bevezetését a gépjárműparkok üzemeltetőinél”, mondta Antonio Iannetta, a Bridgestone Kelet-Európai Régiójának Teherabroncs Üzletág Igazgatója. Azt is hozzátette, hogy „abban az időben, amikor mindenki a takarékoságot keresi, nem csak az abroncs megvásárlásánál, hanem teljes fenntartása idején is, az abroncsok hosszabb élettartama fontos tényező lehet a vállalatok számára, amikor stratégiai döntéseket hoznak.”

Mindkét termékcsalád példa a Bridgestone új, felhasználóbarát abroncsainak egyezményes elnevezésére. Az elnevezés átláthatóbb és kifejezőbb, az új elnevezési logika pedig az abroncs helyes használatának két fontos szempontját tükrözi: felhasználás típusát (R, a regionális, H, a hosszútávú), valamint a javasolt tengelyt (Steer = kormányzott, Drive = hajtott, Trailer = pótkocsi).

Miért cserélné le a nyerő abroncsot?



TOTAL
TYRE LIFE
by Bridgestone

Új generációs regionális abroncsok

A Bridgestone regionális abroncsokat a prémium minőségről ismerik. Az új generációs regionális **R-STEER 001** és **R-DRIVE 001** abroncsok még jobb teljesítményt nyújtanak sokoldalúság, kiváló futásteljesítmény és újrafutóhatóság terén, és alacsony a kilométerre eső költség is. Ha elérkezett az idő, hogy lecserélje az abroncsokat, váltson a nyerő abroncsokra!

A Goodyear Dunlop Tires marketing részlegén történt személyi változások a régiókban

A Goodyear Dunlop Tires Czech vállalatnál idén egy sor változásra kerül sor a marketing- és az értékesítési osztály vezető beosztásaiban. A változások már májusban megkezdődtek, amikor Boris Tománek visszatért a személygépkocsi- és tehergépkocsi-abroncsok üzletágának csehországi, szlovákiai és magyarországi marketing tevékenységért felelős menedzseri pozícióba. Boris Tomanek 2012-től a Consumer Brand PR & Interactive Marketing Manager Central Europe feladatát látta el.

Boris Tománek új beosztásában felelős a konszern márkáit érintő valamennyi marketing tevékenységért a Csehország, Szlovákia és Magyarország alkotta régióban. Az elmúlt négy évben az ő gondjaira bízta a PR tevékenység és az interaktív média tervezését és koordinációját Közép- és Délkelet-Európa 14 országában, ezt megelőzően pedig két és fél évig Csehország, Szlovákia és Magyarország PR & Marketing Manageri pozíciójában dolgozott.

Baranová Zuzana október 1-től átveszi a magyarországi Consumer Marketing Coordinator feladatait. E pozícióban a személygépkocsi-abroncsok területén végzett marketing tevékenységért lesz felelős a magyar piacon, valamint támogatja a Szlovákiát érintő regionális projekteket is. Közvetlen felelősséggel Boris Tománeknek tartozik. Zsuzsanna 2013.02.04-től dolgozik a vállalatnál. Egyedül ő látja el beosztását Budapestről. A csapat többi tagja Prágában fog dolgozni, a Csehországot, Szlovákiát és Magyarországot magába foglaló régió központjában.



A tehergépkocsi-abroncsok területén újonnan létrehozott regionális Marketing Coordinator pozíciót október 1-től Katarína Ardová tölti be, aki csak néhány hete tért vissza a szülési szabadságról. Beosztásában a tehergépjármű-abroncsok területén végzett marketing tevékenységért lesz felelős, mindhárom közép-európai piacon. Új munkaterületén a Goodyear Dunlop Tires vállalatnál 2007 óta szerzett tapasztalatait hasznosítja; ekkor csatlakozott a céghez. A marketing területen 2010 óta dolgozik.



A cseh és a szlovák piacon a személygépkocsi-abroncsok területén már augusztus 15-től hasonló pozíciót - Marketing Coordinator CZ/SK - töltte be Vojtěch Gurin, aki korábban a vállalat ügyfélszolgálati részlegén dolgozott. Ő 2015. szeptember 1-től dolgozik a vállalatnál. A Goodyear Dunlop Tires Czech vezetősége szerint kinevezése elkötelezettségének és ebben a szerepben megnyilvánuló képességeinek az elismerése.

20 éves a Michelin Magyarországon

Az évforduló alkalmából az ünnepelés mellett faültetést is szervezett a vállalat. Nyíregyházán a Bujtosi tónál, az új játszótér és kondi park közelében, 20 oszlopos tölgycsőt ültettek el. A gyalogút ezentúl a Michelin-sétány nevet viseli. A faültetés október 11-én, a nyíregyházi személyabroncs gyár igazgatója, Dr. Nemes Attila és a nyíregyházi alpolgármester, Jászai Menyhért részvételével zajlott.

20 éve annak, hogy a Michelin csoport tulajdonába került az akkori magyar gumiabroncsgyártás állami nagyvállalata, a Taurus. A két évtized alatt végrehajtott modernizáció, az új, globális vállalati kultúra meghonosítása, a magyar márka integrálása a vállalat portfóliójába bizonyítja a sikeres tulajdonos váltást, melyhez a hazai szakértelem és megújulni tudás is hozzájárult. A magyarországi egységek fontos funkciókat töltenek be a csoporton belül.

A vállalat Magyarországon négy telephellyel rendelkezik, a nyíregyházi személyabroncs gyár nagyteljesítményű abroncsokat gyárt csúcscategóriás, sport és szupersport járművekre és városi terepjárókra. A szintén Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei Tuzséron lévő Michelin telephely abroncsgyártáshoz használt nyersanyagot forgalmaz. Vácon logisztikai központ működik, Budapesten a Michelin közép- és dél-európai régiójának kereskedelmi irodája és a belépő kategóriájú termékek gyártását és értékesítését irányító egység működik.

20 év - mérföldkövek

- 1996 — A Taurus vállalat a nemzetközi szinten elismert Michelin Csoport tulajdonába kerül
- 1998 — Az új mezőgazdasági abroncs üzem avatása Edouard Michellinnel Nyíregyházán
- 2005 — Gyáratató ünnepség Nyíregyházán és az első személyabroncs aláírása – 2005
- 2007 — A vállalati felelősségvállalás részeként 2007-ben indult el a gumitégla adományozás. Az elmúlt 9 évben közel 3 000 m² gumitéglát ajánlott föl a vállalat nyíregyházi és budapesti óvodáknak, iskoláknak, a legkisebbek biztonságáért.
- 2011 óta szervezi meg a cég Nyíregyházán közlekedésbiztonsági programját, a Michelin Bringafesztivált, évente közel 2000 résztvevővel.
- 2015 — A Michelin Csoport tovább bővíti nyíregyházi termelőegységét, amelyben nagyteljesítményű, Michelin márkájú személyabroncsokat gyárt. A 40 millió eurós beruházás megvalósítása 2015-ben kezdődött el, és 2017 végére a tervek szerint 100 új munkahely létrehozását teszi lehetővé.
- 2015 — A Michelin új logisztikai központot avat Vácon. A beruházás 7 millió euróból valósul meg, és 15 ország abroncs ellátását teszi lehetővé.



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, Dolná 2099 | Szlovákia
Tel.: 06 22 372 261 | www.bohnenkamp.hu

WINDPOWER
Tyres for professionals

Aim High
Strive for success



OFFICIAL PARTNER

YOKOHAMA
TYRES



W.drive
V905

 **YOKOHAMA**

Kizárólagos forgalmazó: ALCAR Hungária Kft. Tel.: 06 1 430 7600

<http://www.yokohama.hu/>