

Servind NEWS

Zajímavosti ze světa profesionálního lakování, karosářských oprav, olejů a maziv | servind.com

podzim/zima 2018

Vždycky jsme věřili tomu, co děláme

Časopis Forbes letos zařadil společnost TUKAS na 39. místo mezi největšími českými rodinnými firmami. Tradičních tuzemských rodinných firem u nás obzvláště v oblasti prodeje a servisu vozů není skutečně mnoho. Proto jsme rádi přijali pozvání na návštěvu a při této příležitosti vznikl tento zajímavý rozhovor. Jaké byly počátky podnikání po roce 1989, co stojí za dynamickým růstem a rozšiřováním portfolia značek v posledních letech a jak tráví svůj pracovní i volný čas jeden z bratrů, kteří společnost založili a dodnes vlastní? Na to jsme se zeptali pana Jiřího Túmy.

Kdy vznikla myšlenka podnikat a angažovat se v prodeji vozů a jejich servisu?

O tom, že bychom měli rádi soukromou dílnu, jsme začali uvažovat už v roce 1972. V letech, kdy to prakticky nebylo možné. Snili jsme o tom, že budeme dělat služby tak, jak jsme si mysleli, že by měly správně vypadat. První naše podnikání se nám podařilo v roce 1981, kdy jsme koupili havarovaný autojeřáb. Ten jsme dali dohromady a začali s ním jezdit pod JZD Jilové ve vlastní režii. Tak jako fungovali Slušovice, kdy lidé podnikali a jezdili vlastními auty na vlastní náklady. To vydrželo bohužel jen půl roku, protože se to následně zakázalo. Symbióza mezi soukromým a socialistickým podnikáním nebyla úplně ideální a nechali to jen Slušovicím. My jsme pak šli jezdit na autojeřáb k Vodním stavbám a stavěli jsme při tom naše budoucí bydlení. I to bylo tehdy trochu podnikání, jelikož jsme stavěli vlastními silami. To byl takový začátek, kdy jsme něco začali a uměli to v tehdejších podmínkách dokončit.

První sen se uskutečnil v roce 1989, kdy bylo možno na povolení národního výboru začít podnikat. S bratrem jsme si v garáži našeho rodinného domku otevřeli servis Škoda. Následně v devadesátém roce, kdy



začala legislativa povolovat plnohodnotně podnikání, jsme v únoru 1991 založili TUKAS. Bylo to tedy úplně v nejranějších možnostech. V roce 1991 jsme ještě jako

konsorcium získali prodej Škodovky, což do té doby bylo nemožné. S převzetím Volkswagenem na to trochu změnili úhel pohledu a řekli tehdy, že dají šanci pár malým „garážistům“, ať vedle Mototechny ukáží, co v nich je. Následný vývoj byl ale takový, že prodeje byly minimální, protože cena aut vyskočila z 80 na 160 tisíc korun a auta byla díky tomu nějakou dobu neprodejná. Prodal se jedno, dvě auta za měsíc. A i u zaběhlého Jarova, jako bývalé Mototechny, to bylo podobné. Teprve s poklesem daně z obratu v říjnu 1991 se rozeběhl prodej, dá se říci, naplno.

Co v roce 1991 obnášelo ziskat oficiální prodej Škodovek? Z čeho se vycházelo, jaká kritéria či požadavky jste museli tehdy splňovat?

Škoda Auto vyslala v předstihu své obchodní zástupce, kteří měli posoudit, zda je to vůbec reálné. My jsme tehdy zřejmě zapůsobili na pana Nálevku, který k nám přijel a velice se divil, protože jsme už v té garáži měli čtyřsložkový analyzátor výfukových plynů. To neměl ani Jarov ani další velké autoservisy. My už jsme s předstihem věděli, že než kupovat normální, je lepší, sice skoro za desetinásobnou cenu, pořídit dražší čtyřsložkový analyzátor. Kvůli tomu jsme prodali jedno auto, které jsme měli jako

půjčovací. Zároveň jsme si nakoupili originální servisní nářadí, abychom opravy mohli dělat opravdu kvalitně a abychom měli na všechno přípravky. Jak na Favority, tak na stovčáčky, které se tehdy vyráběly. Třetí věc, která ho upoutala, a skoro by se dalo říci, že šokovala, bylo naše lepší zásobení náhradními díly než ve Škodovce v Boleslavi. Kupoval si u nás šrouby do zadní nápravy na Garde, protože je nedokázal sehnat ani přímo v továrně. My jsme je získali tím, že jsme převzali v Kostelci nad Černými Lesy krachující firmu a koupili celý jejich sklad náhradních dílů na Škodovky včetně dílů na dodávky 1203. Toho, čeho měli ostatní nedostatek, jsme my na naší spotřebu měli velkou zásobu. A když tohle pan Nálevka viděl, řekl, že nám do té „garáže“ dá autorizovaný prodej Škoda, což jsme byli asi jediní v republice. Všichni ostatní, ať Libor Suchý nebo Auto Commerce v Karlíně, Auto Adámek, kteří nějakým způsobem převzali servis, nebo třeba Klokočka, který závodil a měl dílnu s dvěma zvedáky, měli už nějaký základ a nějaké dílny. My jsme fakt měli dvougaráž s montážní jámou a to vybavení, jinak nic.

Zmínili jste svého bratra, znamená to, že jste začali podnikat společně?

Pokračování na straně 4

Iridium® a Novastar™ mění pravidla hry broušení

Společnost Mirka uvedla na trh dvě nová brusiva s nejmodernější technologií potahu. Iridium® a Novastar™ jsou po celém světě k dispozici od září letošního roku. Nová brusiva na papírovém nebo foliovém nosiči jsou prémiové produkty zaměřené na segmenty autoopravenství a průmysl včetně dřevozpracujícího a lodního.



o úroveň výše. Chcete-li si produkty vyzkoušet, obraťte se na naše obchodní zástupce.

Iridium® – zařaďte vyšší rychlost.

Iridium® je vysoce kvalitní univerzální brusivo na papírovém nosiči Perfektní pro rychlost a efektivitu broušení díky obsahu směsi keramických zrn a oxidu hliníku, to vše na flexibilním papíru, jehož speciální povrch zabraňuje zanášení a snižuje vytlamování zrna. Prakticky odpuzuje prach, což prodlužuje životnost a brusné zrna tak zůstávají déle ostré. Odsávání prachu je optimalizováno pomocí víceděrového designu kotoučků i výseků. Iridium® nabízí úžasné výsledky jak na měkkých, tak na tvrdých površích, což je ideální volba brusiva pro profesionály v jakémkoliv oboru.

Novastar™ – předčí vaše očekávání.

Novastar™ je prémiové brusivo na foliovém nosiči, které řeší náročné aplikace s nečekanou lehkostí. Perfektní

pro rychlost a efektivitu broušení díky obsahu směsi keramických zrn a oxidu hliníku, to vše na velmi flexibilní folii. Speciální povrch prakticky odpuzuje prach. Zrna zůstávají déle ostrá, protože nový povrch se téměř nezanáší. Dalším velkým benefitem je vysoká odolnost fólie, zejména na okrajích, čímž bylo minimalizováno za-trhávání brusiva. Fólie je voděodolná a nezanáší se, tedy ideální pro suché i mokré broušení. Odsávání prachu je optimalizováno pomocí víceděrového designu Multihole. Novastar™ přináší pozoruhodné výsledky zejména na tvrdých površích. Vynikající výkon z něj činí ideální produkt na folii pro odborníky v mnoha odvětvích.

Podle generálního ředitele společnosti Mirka Ltd Stefana Sjöberga je rok 2018 významným rokem v oblasti brusiv: „Iridium® a Novastar™ nejsou jen zlepšením našich dřívějších výrobků, opravdu jsme se zaměřili na definování nové výroby brusiva: nová optimalizovaná směs zrn, nová technologie potahu a nový design Multihole.“

Paralelně vyráběná brusiva jsou podobná – i když ne stejná – jak vysvětluje. „Obě mají jedinečný prach odpuzující povrch, který se nezanáší, takže zrna zůstávají déle ostrá.“ To je klíčem ke špičkovému výkonu, říká Sjöberg: „Udělalí jsme na počátku roku více než 300 testů u našich zákazníků po celé světě a výsledky byly velmi pozitivní. Rychlost, účinnost, životnost a odsávání prachu jsou bezkonkurenční.“

Brusivo na papírovém nosiči Iridium®, je k dispozici v hrubosti 80–600. Je ideální pro autolakovny, lakovny, řemeslníky, ale i pro zpracovatele dřeva či sádrokartonu. Dostupné jsou kotoučky 125 a 150 mm nebo výseky 81 x 133 mm a 70 x 400 mm. Ty jsou vybaveny středovou perforací, čímž lze získat rozměr 70 x 198 mm.

Novastar™ je díky foliovému nosiči možno použít i pro mokré broušení. Mezi cílové trhy tohoto brusiva patří automobilový průmysl, výroba a zpracování kompozitů nebo lodní průmysl. Rozsah hrubostí je 80–600. Dostupné jsou kotoučky 125 a 150 mm.

Tyto produkty jsou součástí nové generace inteligentních brusiv, které vaši výkonnost pozvednou



Uvnitř čísla najdete:

- První svého druhu Audi Quattro v závodech skupiny B
- Creative metallic nalakujeme i imitaci kovu
- Cromatec Technology vaše značka pro karosářské opravy
- Mirka novinky

Na vlně designu

Začátkem roku 2017 jsme uvedli na trh jedinečný program ve světě designového lakování, HESSE LIGNAL – CREATIVE METALIC, který zdaleka není revoluční jen ve světě nábytkového lakování, ale mění od základu možnosti výrobců napříč oborem designu.



Prezentace týmu DL studio v prostorách Servindu



Lachmann Interier – Prodejna GANT – imitace mosazného povrchu s patinou



Vzorník Hesse Lignal



Hotel Bešeňová – imitace kovové stěrky, INTEX výrobní družstvo

Přijďte se k nám podívat

Pokud vás toto téma zaujalo a vidíte uplatnění těchto systémů ve svém oboru, oslovte nás a přijďte se podívat. Naši specialisté jsou vždy připraveni nejen prezentovat vzorky možných povrchových úprav, ale zodpovědět jakoukoli otázku ohledně lakovacích procesů ve vaší výrobě.

Praktická školení

Stejně tak jako se dokážeme pochlubit svou prací, ukázkou lakovaných vzorků, tak se snažíme přenášet dosavadní poznatky a zkušenosti na stávající i nové zákazníky praktickou formou školení v našem moderním zázemí v Tuchoměřicích. Věříme, že vás tento inovativní systém povrchových úprav osloví a společně posuneme hranice lakovaného designu, stejně tak jako je posunuli naši stávající klienti z řad předních českých výrobců, designérů a architektů.

Kdo jsou naši dosavadní klienti

- Preciosa Lighting
- EFF, spol. s.r.o
- LACHMAN INTERIER DESIGN
- INTEX výrobní družstvo
- J.A.P. spol s.r.o
- INTERIORS manufacture & design a.s.
- Hast Retail s.r.o

Bílá kuchyň nestačí

Jako lídr na trhu povrchových úprav jsme si dobře vědomi, že svět designérů, architektů i koncových zákazníků žádá nejen stále vyšší kvalitu zpracování povrchových úprav, ale i jejich jedinečnost a osobitost. Stále častěji dostáváme požadavky na atypické, jiné a zvláštní povrchové úpravy nejen nábytku, ale i prvků designu od předních českých výrobců.

Sledujeme trendy

Dnem i nocí sledujeme vývoj světových trendů, tak abychom byli schopni pružně reagovat na požadavky našich zákazníků a vždy byli připraveni na téměř jakoukoli, i zdánlivě nespílitelnou výzvu a požadavek našich klientů.

Přišla doba kovová

Nejčastější požadavky zní: „Potřebujeme MDF nosič, sklo, plast nebo jiný materiál v povrchové úpravě mědi, mosazi a jiných ať patinovaných kovů nebo povrchů vzhledu leštěného hliníku a chromu“

Naše odpověď zní: „Není problém“ Musí nám to držet ...

U všech našich povrchových úprav není důležitý jen vzhled, ale velmi do hloubky dbáme na přilnavost, antikorozi vlastnosti a celkový lakovací systém, který je přísně testován nejen v našich interních podmínkách, ale velmi často i v samotných laboratorních zákazníků. Jako jeden z příkladů můžeme uvést výrobce luxusních svítidel Preciosa Lighting.

Kvalita nade vše

Stejně tak jako je pro nás program CREATIVE METALIC prémiovou řadou produktů, tak i konečný výrobek je všech směrech prémiovým. Velký důraz klademe na použití těch nejdolnějších barev a laků. Naše materiály splňují nejpřísnější normy kvality, jako například nezávadnost při použití na dětské hračky. Naši techničtí specialisté stále vyvíjejí nové varianty povrchových úprav, tak aby pro výrobce byli co nedostupnější zpracovatelné.



Prodejny GATE – realizace EFF Uherský Brod – metalické povrchy s patinou, EFF, spol. s.r.o.



Váza imitace kovu

SATAjet X 5500

Náročné systémy laků a nová doporučení jejich zpracování vytvářejí nové možnosti, nicméně představují pro uživatele nové výzvy. SATAjet X 5500 s novým systémem X-trysek udává nový standard budoucnosti.

- Revoluční systém trysek
- Efektivní
- Tichá
- Konzistentní

Výhody

Revoluční: Atomizace X-trysek udává zcela nový směr

Citelně tišší: Flüsterdüse™ tichá tryska díky optimalizované geometrii proudění, snížená hladina hluku v relevantních frekvenčních oblastech

Individuální: Vhodná pro každý aplikační požadavek jako například vlastnost lakovacích systémů, klimatické podmínky nebo zvyklosti lakýrníka [pracovní rychlost/kontrola]

Precizní: Optimalizované rozdělení materiálu pro rovnoměrnou a jemnou atomizaci v obou variantách paprsků

Jednoduchá údržba: Není zapotřebí rozdělovacího kroužku vzduchu, díky tomu je možné jednodušší a rychlejší čištění

Logická: Konstantní tvar paprsku u všech velikostí trysek (v rámci dané technologie) s rovnoměrně rostoucím výdejem materiálu

Efektivní: Při stejném stylu aplikace je možné dosáhnout výrazných úspor materiálu

Tryskový systém

Tryskový systém je vytvořen jednoduše: Obě ověřené technologie, HVLP a RP, zůstávají zachovány. Pro

každou jsou k dispozici trysky jak „I“, tak „O“. S rostoucími velikostmi trysek u obou technologií (HVLP/RP) a formami paprsku „I“ nebo „O“, roste také množství materiálu vycházejícího z trysky a to konstantně – to znamená, že výška a šířka paprsku, zůstávají stejné ve všech velikostech trysek. Uživatel má k dispozici systém, který je transparentní a logický a který mu dává jasné a strukturované možnosti rozhodování.

Trysky „I“ mají nataženější formu paprsku s krátkými přechodovými zónami a suchý střed paprsku, který se ideálně hodí pro pomalejší pracovní rychlost a nabízí při lakování maximální kontrolu. Tloušťka nástřiku je v porovnání s „O“ tryskou o něco menší.

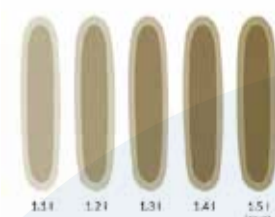
- Natažený paprsek s malou přechodovou zónou
- Zlepšená kontrola během aplikace
- Redukované množství nánosu materiálu v porovnání se současnými tryskami nebo „O“ tryskami

„O“ trysky mají oválnou formu paprsku s větší přechodovou zónou a také mokřejším středem, který se hodí pro vyšší rychlost aplikace, přesto, že nabízí o něco menší kontrolu při lakování. Tloušťka nánosu je při stejné velikosti trysky v porovnání s „I“ tryskami o něco vyšší.

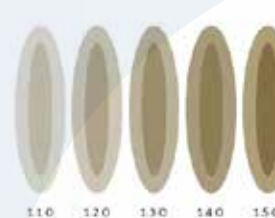
- Oválný tvar paprsku s větší přechodovou zónou
- Mokřejší střed paprsku pro vyšší pracovní rychlost



Stříkací obraz, tryska „I“ pro HVLP/RP



Stříkací obraz, tryska „O“ pro HVLP/RP



První svého druhu

S připomínkou původního Audi Quattro se opět dostáváme do doby nespoutaných závodů skupiny B, která navždy změnila pohled na rallye. Auta s výkonem přes 600 koní tehdy za povzbuzování davů fanoušků doslova létala krajinou. Audi Quattro a Sport Quattro jsou dnes ikonami.

Quattro je bezesporu jedním ze zásadních konstrukčních prvků, který proměnil nejen svět rallye, ale výrazně ovlivnil i výkony a schopnosti osobních automobilů. Jeho počátky lze hledat už v roce 1977, kdy se tehdejší šéf vývoje Audi Ferdinand Piëch (vnuk Ferdinanda Porscheho) snažil vylepšit pozici značky představením inovace, který se následně rozšířila pod známým heslem „Náskok díky technice“. Provedl malý experiment – inženýr Audi Jörg Bensinger tehdy vyvinul pohon všech kol pro terénní Audi Iltis. Testování mělo překvapivě výsledky a management Audi se rozhodl vyzkoušet techniku Iltisu v běžném Audi 80. A tak ke konci roku 1977 vznikl prototyp Audi A1 (A1 znamená All-Wheel-Drive 1), později i se středovým diferenciálem. Stačilo 30 minut testování, aby finský rallye jezdec Hannu Mikkola prohlásil: „Zrovna jsem zažil uspokojivou vizi budoucnosti. Quattro jednou provždy změni svět rallye.“

širka pneumatik. Proběhlo rozdělení do čtyř tříd (B-9 až B-12) dle objemu motoru, přičemž u přeplňovaných motorů byl použit koeficient 1,4, který ovlivňoval hmotnost a širku pneumatik. I přes kritiku směřující ke spolehlivosti systému a jeho zbytečné hmotnosti to bylo právě Audi, které jako první použilo dovolený pohon všech kol. Jak už dnes dobře víme, kritika brzy utichla.

Prvními jezdci quattro týmu byli Fin Hannu Mikkola a Francouzka Michèle Mouton. Debut se uskutečnil v roce 1981 v prvním závodě sezony, tedy v Monte Carlo Rally. Audi způsobilo naprostou senzaci – a tvořilo historii. Už v první speciální zkoušce, pouze deset kilometrů od startu, Mikkola na zasněženém povrchu předjel Lancii Stratos, která startovala o minutu dříve než on! To byl skutečný začátek nové éry. Nadaná Francouzka na podzim téhož roku vyhrála rallye San

kde bylo nedotáčivé Audi výrazně pomalejší než zadokolký. Z toho těžila hlavně Lancia 037, první auto, postavené čistě účelově pro Skupinu B.

Rozmach či výraznější změna směrem ke čtyřkolkám se nekonala ani v roce 1982 – všechna auta kromě Audi nadále využívala pohon zadních kol. I tak ale došlo k zajímavému souboji Audi quattro s Opelům Ascona B 400, který dokazoval, že RWD platforma má stále velký potenciál. Jelikož technologie pneumatik, podvozku a samosvorných diferenciálů nebyly příliš rozvinuté, závodákům stačil výkon 250 až 300 koní. Vic by na povrch stejně těžko přenášely. Tak jako tak, Audi i s modelem A1 dokázalo, že budoucnost je v pohonu obou náprav: v roce 1982 vyhrál titul konstruktéra a Michèle Mouton pouze těsně nedosáhla na mistrovský titul.

S rokem 1983 konečně začala éra královské skupiny B, umožňující svobodný přístup k technickým inovacím. Mnoho výrobců si vystačilo s tím, že jednoduše upravilo auta skupiny 4, a to hlavně použitím lehčích, zejména kompozitních materiálů. Jenže to pomalu přestávalo stačit.

Audi přišlo s prvním pořádným závodním strojem pro Skupinu B, zvaným A2. Homologace proběhla 1. května 1983. Na platformě VW B2 s rozvorem 2524 mm byla postavena vyrámovaná dvoudveřová karoserie s panely z polypropylenu. Pod kapotou byl podélně uložen hliníkový pětiválec DOHC o objemu 2110 cm³



by ale zkazilo image velmi oblíbenému quattro a proto bylo rozhodnuto o výrazné proměně modelu. Inženýři drasticky zkrátily rozvor (o 320 mm) a snížili hmotnost. Výsledkem bylo zrození skutečné legendy – Sport quattro E1 a následně E2.

Audi Sport quattro E2 se objevilo v polovině roku 1985 a právě tato okřídlená bestie se stala jedním z nejnámějších symbolů divoké skupiny B. Výrazné aerodynamické úpravy karoserie druhé evoluce quattro šly ruku v ruce s ohromným výkonem, kterým disponovala. Přibližme si několik technických údajů: Sport Quattro E2 s rozměry 4240 x 1860 x 1344 mm stálo



V roce 1978 vznikla divize Audi Sport Department. Ta měla za cíl propagovat a podporovat quattro ve světových soutěžích. Audi 80 se následně poprvé ukázalo ve vybraných podnicích německého rallye šampionátu. Není třeba připomínat, že v mezičase neustále probíhal vývoj a úpravy.

Quattro s velkým Q se představilo světu v roce 1980. Pravidla pro chystanou Skupinu B v rallye nekladla výrobcům v podstatě žádná omezení v oblasti designu auta, rozměrů interiéru či exteriéru, použitých materiálů pro šasi či karoserii, typu ani velikosti motoru, výkonu či uspořádání pohonu. Kromě toho, že interiér musel být uzavřený a dvoumístný, si mohl každý postavit kdejakou šilenost. Minimální hmotnost se počítala podle objemu motoru, stejně jako maximální

Remo, čímž se stala první ženou, která vyhrála rallye na mezinárodní úrovni.

Rallye vůz specifikovaný jako A1 vycházel z původního Ur-quattro. Vpředu uložený pětiválec o objemu 2144 cm³ přeplňovaný turbodmychadlem přinášel přiměřených 340 koní (v porovnání se sériovými 200 k). Verze pro rok 1981 zvládla na suchu zrychlení 0–100 km/h za 5,9 s, ale důležitější bylo, že s pneumatikami M+S a malými hřeby jí tato disciplína na čerstvém sněhu trvala pouze 8,3 s. A tomu se auta s pohonem jedné nápravy nemohly ani přiblížit...

Možná to zní jako pohádka, ale taková pohoda to zase nebyla. Nevýhody těžkopádné a nespolehlivé čtyřkolký se ukazovaly hlavně při asfaltových soutěžích,



s kompresním poměrem 6,5:1, dosahující díky přeplňování turbem KKK K27 výkonu 350 až 370 k při 7000/min (točivý moment až 450 Nm při 3400/min). To vše při hmotnosti 1000–1100 kg...

Výkon přenášela na všechna kola pětistupňová manuální převodovka s jednotkoučovou spojkou o průměru 240 mm. Hřídel z převodovky končila v otevřeném/zavřeném nebo samosvorném středovém diferenciálu se dvěma výstupy. První vedl k otevřenému přednímu diferenciálu dutou kardanovou hřídelí skrz převodovku, druhý k zadnímu samosvornému diferenciálu (75 % svornosti).

V roce 1983 Audi titul konstruktéra nezískalo – ve vyrovnaném souboji byla úspěšnější Lancia s tradičně pojatým modelem 037. Skutečné výhody pohonu všech kol byly upozaděny, neboť většina výrobců stále používala spolehlivější a jednodušší zadokolký. Ale změna visela ve vzduchu – Peugeot představil svůj model 205 T16 s motorem uprostřed a pohonem všech kol a s ním dominoval v druhé polovině sezony. Poté už se veškeré pochybnosti o budoucnosti pohonu všech kol v rallye rozplynuly.

V polovině napínavé sezony 1984 přivedl nový standard do rallye ještě drsnější konkurenci. A Audi muselo inovovat, protože starší modely A1/A2 (známé od té doby jako „long wheelbase quattro“) už na ostatní nestačily a navíc byly v mnoha jízdnicích situacích nepříjemně nedotáčivé. I přesto si ale získaly ohromnou popularitu a mnoho soukromých týmů je využívalo až do konce skupiny B.

Většina inženýrů Audi v roce 1984 navrhovala pro skupinu B postavit úplně nové, účelové auto (jako Peugeot, Lancia, Ford, Renault či MG). Toto rozhodnutí

na rozvoru 2224 mm a vážilo pouze 1090 kg. Základem karoserie byl ocelový monokok Typ-85 s integrovaným rámem. Panely karoserie byly z oceli/kevlaru, přičemž kapoty a nárazníky byly vyrobeny z plastu. Nepřehlédnutelné spojery vpředu i vzadu výrazně zvyšovaly přítlak. Výkon 550 až 590 koní při 7500/min putoval na všechna kola pomocí pětistupňové manuální, nebo šestistupňové převodovky „PDK“. Masivní turbodmychadlo KKK K27 přeplňovalo hliníkový pětiválec o objemu 2110 cm³ s kompresním poměrem 7,5:1 a vyvíjelo tak točivý moment 549 až 590 Nm při 5500/min. Nelze se divit, že zrychlení na 100 km/h nezabralo ani tři vteřiny...

Ačkoliv Audi Sport quattro zvládlo před odchodem značky z rallye odjet pouze šest závodů, stalo se ikonickým strojem, který v očích mnoha fanoušků symbolizuje skupinu B. I když to Audi nikdy veřejně nepřiznalo, quattro bylo silničním autem schopným závodit v rallye pouze díky výhodě trakce pohonu všech kol. Na rozdíl od Peugeotu 205 T16 nebo Lancie Deltý 54 se nejednalo o účelový závodní stroj. Naopak, paradoxní bylo, že ikona vznikla ze zoufalých pokusů inženýrů posunout limity platformy za její přirozené možnosti. Krátký rozvor auta, jehož motor byl umístěn nad či dokonce před přední nápravou totiž výrazně zhoršoval rozložení hmotnosti. Předek byl velmi těžký, a i když krátké quattro lépe zatáčelo, pokud se to s ním neumělo, bylo velmi nedotáčivé. Jezdci museli jezdit mnohem agresivněji. Aby uspěli, museli do toho dát všechno. A taková už byla skupina B – poslední nespoutaná éra rallye závodů, kde neplatila téměř žádná omezení a vítězství či smrt od sebe dělila jen velmi tenká hranice.

Text: František Vahala
Foto: Archiv autora

Kam za skupinou B?

Pokud chcete vidět soutěžní speciály skupiny B v divoké akci, máte několik různých příležitostí. Tou nejzajímavější je jistě závodní víkend v italském San Marinu, známý jako Rallylegend. Koná se každoročně v polovině října a kromě úžasných

strojů se zde můžete dostat na dosah i k jezdčům, kteří je proslavili. Mnoho dnes již stárnoucích závodníků stále dokazuje, že stará škola to s volantem umí nejlépe. Svátek rallye si určitě užijete a Itálie není daleko.



Pokračování ze strany 1

„Vždycky jsme věřili tomu, co děláme“ – Jiří Tůma, TUKAS



My jsme spolu s bratrem vyrůstali, začali jsme spolu i pracovat. Už když mi bylo dvanáct let, tak jsme opravovali Pionýry a Jawy 350. Dělali jsme generálky motorů. Už od těch dvanácti jsme se o to skutečně zajímali. V patnácti už jsme běžně, v tátově garáži ve Strašnicích, dokázali měnit na stovčacítce karoserie. Je pravda, že jsme spolu s bratrem vyrůstali, chodili spolu do školy, vyučili se spolu, na vojně jsme byli spolu a podnikáme společně. Rozdělili jsme se pouze od páté do deváté třídy, kdy já jsem šel do sportovní třídy do Vršovce a brácha zůstal v té původní škole. My jsme doopravdy nerozlučná dvojice a i firmu jsme založili spolu.

Nejdříve v roce 1989, abychom mohli vystavovat faktury, jsme udělali konsorcium Tůma-Tůma jako autoservis. To bylo pouze krátce, hned na to jsme založili s.r.o. s vizí, že budeme plátce daně z obrátu (dnes DPH), abychom si mohli nahradit díly a auta oddaňovat velkoobchodně a pak dodávat při prodeji. To bylo pro nás výhodné, a proto jsme založili s.r.o. takhle brzy.

Jak vznikl název vaší společnosti TUKAS a co vlastně znamená?

TU je jednoduché, to je Tůma a kas znamená komplexní autoslužby. To je skutečně zkratka, tak to bylo myšleno. Není to nic dodatečně a uměle vymyšleného. Název vznikl hned ze začátku, kdy jsme přemýšleli nad názvem. Všichni měli Auto Tůma, Auto Exner, Auto Adámek a my jsme to nechtěli mít stejně z jediného důvodu. Je to firma a nikdy nevíme, jestli nebudeme k tomu všemu třeba pěct koblihy. No, a aby firma Auto Tůma pekla koblihy, to by nešlo. Proto jsme šli do neutrálního názvu. Je pravda, že od té doby mě mnoho lidí oslovovalo „pane Tukas“.

Když se dnes zpětně podíváte na vaše podnikání, je něco, co byste dnes udělal jinak anebo dokonce, že byste se dnes do podnikání vůbec nepustil?

To určitě ne, já jsem rozbihač typ, doplňuji se s bráhou, ten je velice konzervativní a spíše pesimistický. Činnost, kterou rozeběhnu a zaběhnu, pro mě v tu chvíli přestává být zajímavá, protože je to stereotyp. Já jsem pro tvořit neustále nové hodnoty, objevovat nové výzvy a směry, takže určitě bych podnikal. To je věc povahy, na podnikání musí být povaha, a to si myslím, že jsem úplně čitankový příklad. A co se týká toho, že bych udělal něco jinak, tak to vám řeknu jednoduše. Mně je letos jednašedesát a já bych strašně rád, abych měl ty své dnešní zkušenosti a začal s nimi podnikat v těch třiceti letech, což bohužel nejde. Pak bych asi některé věci udělal jinak, ale zase na druhou stranu, když se ohlédnu, tak jsme si prožili hodně velké sinusoidy, kdy jsme byli na výsluní, kdy jsme byli i konkurenčně napadeni a kdy to bylo na hraně likvidace firmy. Myslím, že jsme si prožili své a dostávali jsme od života různé rány. Přesto si myslím, že jsme vždycky věřili tomu, co děláme, že to děláme dobře, že to chceme dělat. A když to nebudeme dělat podle sebe tak dobře, jak si myslíme, že by to mělo vypadat, tak že to raději nebudeme dělat vůbec. A tak si troufnu tvrdit, že bych to asi nikdy neměnil. Asi bych se dostal mnohem dál a mnohem rychleji, než když jsem si vždycky musel na ty kamna sáhnout. Takže bych se asi mnoha špatným směřům nebo i prodělkům vyhnul. Ale když to vezmu s ohledem na svůj věk, informace, které jsem v tu dobu měl, na situaci, která byla, tak nemohu říct, že bych se někdy rozhodl špatně.

Na co jste za tu dobu opravdu hrdý, co si myslíte, že se vám opravdu povedlo?

Jestli jsem na něco hrdý tak je to, že jsme se od začátku neangažovali jen v prodeji aut, ačkoliv byla tehdy nejvýnosnější činnost, ale díky tomu, že jsme byli od řemesla, tak jsme se soustředili na služby, které jsme vybudovali na vysoké úrovni. Na co jsem byl hrdý, že dokud to šlo, tak jsme tyto služby dokázali prodávat možná nejdraž v republice, ale na druhou stranu jsme se snažili, aby byly nej kvalitnější. A díky tomu jsme u nás měli nulovou fluktuaci, protože mzdové podmínky u nás byly oproti všem ostatním nejlepší. Což už dnes samozřejmě není pravda, protože ani konkurence nemohla spát, protože postupem času byly služby jediné, kde se dalo vydělat, a tím pádem si každý začal zákazníky více hlídat. Takže my tím, že jsme už dřívě měli obrovský podíl služeb, tak už nám pak trh nedovolil výraznější růst. Teď to naopak naráží na to, že dnes bychom měli práci, ale nejsou lidé. Není už to o tom, že byste si mohl vybrat ty mechaniky, kteří drží stoprocentní kvalitu a dělali tu službu tak, jak my si představujeme, ale jsme rádi, když máme vůbec někoho.

Když jste u těch lidí, zkoušíte si je vychovávat nebo vyhledávat ve spolupráci se školami?

My to řešíme dvacet let, nebo možná ještě déle. Spolupracujeme s učňovským střediskem a držíme si učně od druhého, třetího ročníku. Chodí k nám na praxi každý rok, ale v podstatě dnes je situace taková, že z těch dvaceti nezůstane u řemesla téměř nikdo. Jsou jedinci, kteří nastoupili a pracují u nás doteď, ale těch je jako šafránu. Ale nezanevřeli jsme na to, učňovské školství podporujeme, protože si myslím, že do budoucna to může být opět zajímavé. I učiliště potřebují mít svůj sponzor a musí mít uplatnění pro lidi. A kde jinde by je měli vzdělávat než tam, kde jsou zkušení mechanici, kde je hodně práce, řeší se hodně složitých věcí, hodně se naučí. Když bude v dílně s jedním mechanikem tak toho moc nevidí. Myslím si, že velké provozovny by měly spolupracovat s učilišti a vychovávat následníky, být tam v tuto chvíli nikdo nezůstane, ale časem se to třeba zase změní. V budoucnu možná budou výplaty nižší v administrativě než ve službách, což je ten jediný důvod, který by donutil lidi, aby se vrátili k řemeslu. Já nechci tvrdit o mladé generaci, že je líná. Ona je prostě jiná. Je vychovávána na počítači, a když to není práce na počítači, tak je to pro ně nezabavné. Ale kdo se jednou naučil řemeslo, myslím dobré řemeslo, a vydržel u toho, kdo si umí se vším poradit a ví jak dosáhnout co nejlepšího výsledku, ten když pak vidí auto, kvalitně opravené a s vlastnostmi a vzhledem, co má mít, tak ho to vždycky potěší. To se ale učí opravdu celá léta. Lidi samozřejmě řešíme, máme i Slovinci, Kazachstánce, Ukrajince. Po řemeslné stránce si s námi rozhodně nezadají a pracovitostí by se dalo říct, že jim naši lidé mohou závidět. Možná ti starší od padesáti dál jsou zvyklí pracovat, mladší pomálu.

Zastupujete hodně značek, je nějaká značka, která vám přirostla k srdci?

Fandím značce Audi. Ale co se týká značky, která mi přirostla k srdci, tak je to Škodovka. Protože za prvé je tuzecká, za druhé jsem na ní začínal, za třetí jsem jí znal nejlépe a za čtvrté ta, díky koncernu Volkswagen, dokázala úplně neuvěřitelné věci svým vývojem a prodejními výsledky. Vybuďovala si jméno ve světě a vyrábí vysoce kvalitní auta. Má velice dobrou komunikaci servisu a po-prodejních služeb a myslím si, že to doopravdy nedělá špatně. Takže pro mě doopravdy zůstává tou srdcovou záležitostí. Notabene, i když máme sedm značek prodejních a servisních a k tomu tři servisní (Audi, Ford a Chevrolet), pro mě zůstává i největší v objemu peněz, který dělá. Když ji sečtu s ojetými auty, tak trh je pořád nejvíce zastoupený právě Škodovkou. Je nás tady v ní nejvíce, je v ní největší konkurence, o to je pro mě o to větší hozená rukavice. Nebojím se konkurence, když mi někdo dá volné ruce, abych mohl dělat práci, tak jak si představuji, a ne tak jak někdo vymyslí někde jinde a myslí si, že jeho názor je ten nejlepší na světě. To nám občas právě hází klacky pod nohy, protože to někdy určují lidé, kteří nemají těch třicet let zkušeností, jako dnes máme my. Bývalo to tak, když jsem začínal v té garáži, že nás to učili zkušenější staří pardálové, kteří prodávali, servisovali celý život a měli jsme se od nich sakra co učit. Dneska je to opačně. Dneska tam přichází třicetiletí manažeři, kteří mají velké ambice, ale nemají naše zkušenosti z trhu a nutí nás dělat věci, které víme, že jsou špatné. Kdyby se více naslouchalo všeobecně dealerům, tak si myslím, že máme po těch letech co říct. Ale nechota naslouchat je všude stejná, ve všech značkách. Já, kdybych na importu chtěl být dneska úspěšný manažer, tak bych hodně naslouchal právě těm zkušenějším. Někdy i mentalita národa dělá divy a je potřeba myslet na to, že nelze implementovat mezinárodní pravidla na každý trh. Například pro nás není Volvo typický automobil pro mladé rodiny s dětmi, ve Švédsku ano. A to je ten rozdíl. Takže implementovat to marketingově nebo v prodejních aktivitách není dobře. Je to ztráta času, peněz a ještě navíc bez výsledku. To my musíme vědět kam to směřovat, kde jsem kdy byl úspěšný a proč. To naslouchání bohužel ne úplně vždy funguje.

V čem se snažíte odlišovat od vaší konkurence?

Jako jediní jsme celá ta léta drželi a dodnes ve Škodovce udrželi, že máme otevřeno 7 dní v týdnu, 12 hodin denně od 7,30 do 19,30 hodin. Navíc máme těch sedm dní otevřený plný provoz jako ve všední den. Doteď jsme jediní, takže se k nám naučili jezdit odtahovky, protože dokážeme pracovat i se skladem. Je pravda, že jsme pracovali se skladem, který byl skoro pětinašobný a měli jsme všechny díly skladem, ale teď jak se auta modelově třífí, tak by těch dílů bylo tolik, že to už je neúnosné držet vše skladem, tak jsme to museli zredukovat. Ale můžeme auto i přes víkend přijmout do opravy, rozebrat ho, objednat případně díl, který nemám, a když mi přijde v pondělí nočním závozem, tak ho okamžitě vyměnit a auto





zpojizdnit, což je největší přidaná hodnota. Ve Volkswagenu jsme to museli opustit, protože abychom naplnili kapacitu dílny, museli bychom prodávat tři až pět tisíc aut, což jsme neprodávali, takže nám práce ubyla. Teď by jí bylo zase dostatek, že bychom dvousměnný provoz dokázali naplnit, ale problém je v současnosti úplně jiný, že nemáme šanci to obsadit personálně.

Co připravujete dalšího pro vaše zákazníky?

My jsme se rozjeli hodně v investicích. Vloni v únoru jsme otevřeli nový autosalon KIA Auto Adámek, vloni v září jsme otevřeli Dacii a Renault a tam také postupně doděláváme zázemí pro strojíci dílnu, velký sklad, prostory pro parkování. Tam ještě bude hodně investic, kterými budeme muset opravit původní budovu z roku 1976. Dále jsme otevřeli nový autobazar ŠKODA Plus v Modřanech u Auto Adámek. Letos dokončíme výstavbu celého areálu OPEL a Volvo. Tady ve Štěrbobolech také postupně vylepšujeme prodejní plochy a zázemí autobazarů, aby byli klienti spokojeni.



Zmínil jste rozšiřování prodejní plochy a zázemí autobazarů. Jaký je dnes u vás podíl ojetých vozů k novým vozům?

My jsme prodali celkem kolem 5 700 aut, z toho 750 ojetých. Ten podíl je nízký, a právě na to se soustředíme, abychom opravdu výrazně podpořili prodej ojetých vozů. Je také pravda, že jsme se po letech soustředili na fleetové prodeje, které jsme předtím nedělali. Dnešní doba si to žádá a díky tomu, že na to máme dostatečnou kapacitu, není důvod se do této aktivity nezapojit. Dnes mají všichni hodně aut, do budoucna si ale myslím, že bude platit, kdo umí dobře sehnat a vykoupit auta a následně je prodat, tak ten bude hodně výdělečný.

Jste dlouho v branži. Kdo jiný by mi mohl odpovědět na otázku ohledně prodeje aut a jejich servisování v budoucnosti. Co si myslíte o elektromobilech, autonomně řízených voztech a dalších novinkách?

Lze předpokládat, že autonomně řízené vozy se budou dále rozvíjet a v závislosti na tom se může očekávat pokles nevhodnosti, což bude znamenat mnohem méně práce. Osobně si myslím, že v budoucnu přežijí pouze velké provozovny, které mají komplexní služby, odpovídající zázemí, kapacitu na předávání, ale i zaparkování aut. Kdy služby budou růst nejen v půjčovnách, operativních leasingách, dlouhodobých či krátkodobých pronájmech nebo v car sharingu. Nebude tolik práce, spíše při přípravě nebo při předávání aut. Dealeři budou sloužit jako prodloužená ruka výrobců. Nevím, jestli někteří výrobci nebudou zkoušet i to, že se budou snažit to dělat sami, protože i v tom může být třeba jedno procento ziskovosti, které by si rádi nechali, možná. Já osobně nevěřím na nějaký překotný vývoj elektromobilů. Určitě přijdou ještě ke slovu alternativní pohony, CNG, vodík, hybridní pohony, protože čistý elektromobil zatím doopravdy není pro mě odůvodnitelný. Proč by lidé měli za stávající peníze,

i s tou výhodou, že mohou jet do centra nebo mít daňově zvýhodněni, se dobrovolně zavázat k tomu, že budou půl hodiny čekat někde na nabíječku? Takže možná po městech jako druhé auto do rodiny to může být výborné kvůli ekologii, ale ne kvůli provozuschopnosti. Myslím si, že baterie by měly fungovat výměnným způsobem. Kdy ji dostanete u pumpy dobitou oproti předání vybité. Když by se výrobci museli sjednotit v používání stejných nabíjecích komponentů, stejně tak, jako zákonem nařídili jednotné nabíječky do mobilů, tak by to mohlo být funkční a rychlé. Do té doby tomu nevěřím. V roce 2030 bude dvacet procent elektromobilů, doteď je to spíš mediální bublina. Automobilky na to musí reagovat, aby si nezakazily jméno, ale trh rozhodne. A tvrdím, že vůbec ještě poslední slovo neřekl diesel a ti, kteří teď začnou využívat jiné pohony jako benzin nebo alternativní pohon, velice rychle zavzpomínají. Až dostanou opět šanci vrátit se k dieselovým motorům s obrovským dojezdem, s nízkou spotřebou a výborným výkonem, tak věřím tomu, že se k nim velice rádi vrátí.

Když se bavíme o ekologii a možných úsporách energií, slyšel jsem, že i vy se snažíte moderní technologie využívat ve vašich autosalonech, co se týká vytápění.

Nejenom vytápění, ale i chlazení. Zrovna jsem přemýšlel, proč nejsou podporovány tyto projekty, protože to by výrazně omezilo veškeré emise způsobené vytápěním, což není zanedbatelné. My teď všechny nové stavby projektujeme s využitím vrtů, tepelných čerpadel a kapilárního systému. Ten zaručuje to, že voda obíhá jen přes vrtky a nepotřebujete nic jiného než jen energii na pohon oběhového čerpadla. A stavbu mám chlazenou zadarmo. Navíc čím víc chladím, tím víc tepla si ukládám na zimu. Dá se říct, že je to jako lednice obousměrně. Horkou teplotu vodu do vrtů, kde ji ochladím, nechám si tam teplo na zimu a obráceně. Čili chlazení, které v takovéto

budově stojí kolem sto tisíc měsíčně za elektriku, já pořídím s oběhovým čerpadlem, které má spotřebu 0,5 kW, za třicet tisíc korun za rok. A to je celá spotřeba energií na chlazení celého objektu. Nebo když se bavíme o takovém objektu jako je ČSAO, tedy 9 000 m² zastavěné plochy, a když bych měl celý objekt chladit klimatizací, tak by to bylo třeba tři sta tisíc korun měsíčně a já platím čtyřicet tisíc za rok. To je první věc. Druhá věc je topení, kdy si průběžně ukládám teplo, a následně pak topím zadarmo. Pořizovací investice je o něco vyšší, než kdybych dělal standardní klimatizaci, která se ale navíc musí udržovat, pravidelně měnit filtry, provozně je to omezené také dobou své výkonnosti. Systém kapilár vám vytvoří prostředí, které celoročně drží teplotu 23°C, je protialergenní, protože tam nedochází k víření prachu. Navíc vám nevedí, když běháte z klimatizované místnosti do horka a zpátky. Nezatěžuje to tolik lidský organismus, protože to je jako když vyjdete z chladné jeskyně na sluníčko a zpátky. Neproudí tam studený vzduch a je tam přirozeně chladno, což je právě i případ vytvořeného klimatu kapilárním systémem, které člověku nevedí. Problémem klimatizace je nepřirozené foukání studeného vzduchu na hlavu, z čehož vznikají nejrůznější nachlazení. Návržnost investice je v rozmezí pěti až sedmi let, maximálně. Jsem teď možná jeden z mála, který to realizuje. Ono to sice jen má svá specifika, ne že ne. Ta stavba je výrazně pomalejší, je pracnější, ve zdech máte co tři centimetry kapiláry a tak nemůžete vrtat všude. Vše má své výhody i nevýhody. Ale dnes už mi dávají za pravdu i ti, kdo se na to dívali na začátku skepticky. To prostředí je tam prostě vynikající, a je to příjemné nejen pro zákazníky, ale i pro zaměstnance. A já bych právě rád, aby i zaměstnanci byli spokojeni. Teď jsem dodělal první strojíci dílnu s deseti pracovišti, která mají vytápění a chlazení kapilárami. Takže i mechanici budou mít první chlazenou dílnu a nebudou se pářit ve 35 stupních a já doufám, že když jim vytvořím takové pracovní klima, že o to víc jich získám. Že to je jeden z dalších benefitů.

Vraťme se ještě nazpátek k autům. Existuje pro vás ještě po tolika letech auto snů?

Já budu upřímný, aut už jsem viděl a vyzkoušel mnoho a ta moderní mě úplně za srdce nechytají z toho důvodu, že jsou všechna specializovaná na to, že řídí bez vás. Smyčky rovnají za vás, dávají pozor za vás, všechno píská, bliká, za volant mi to tahá a mne tahle auta úplně neuchvacují. Já jezdím rád sportovní auta, ale v dnešním provozu to prakticky nejde a ani ten výkon si nemůžete prakticky vychutnat, aniž byste se nevydávalo do rizika třeba ztráty řídicího průkazu. Já jezdím uživatelsky. Mám deset let starou Audi A8 4.2 TDI. Pořád mi vnucují nová auta, ale já jsem naprosto spokojený. Značka Audi jsem vždycky fandil, byla vždycky technicky na výši. Je pravda, že v některých momentech trochu designově zaspala, ale třeba teď nejnovější „osmička“ se mi velice líbí, je pěkně designově udělaná. Dovedu si představit, že bych ji užíval, ale nemám pro to důvod, protože já dnes auto využívám spíš jako servisní vozidlo a to je skoro škoda na to používat nové auto, když to staré bude sloužit dalších řadu let. Moje stávající Audi je snad auto, které jsem měl nejdéle v životě. Když jsme tehdy dělali mechaniky, postavili jsme auto z bouračky, za půl roku jsem ho prodal, postavil jsem jiné, takže celý život jsem auta měnil a nikdy jsem neměl auto dlouho. Tohle mám nejdéle, ono má najeto sice 200 tisíc kilometrů, ale je dobře zajeté a vše, co potřebuji využívat, to tam je. Nemám žádné ambice do sportovních Porsche, Bentley, Lamborghini nebo Ferrari, to mi absolutně nic neříká. Svězt se kus cesty, to ano, ale pak to zase vrátit.

Pokračování na straně 6.

Vyberte si vhodný trénink z našich lakařských a karosářských brožur!

Vlastním tréninkovým centrem pro lakýrníky disponujeme již od roku 2000. V současné době nejmodernější lakařské tréninkové centrum ve střední a východní Evropě můžete nalézt v sídle společnosti v Tuchoměřicích. Rozšířením portfolia produktů, technologií a tréninků pro karosáře jsme propojili celý proces opravy automobilů.

Toto řešení je jedinečné nejen v České republice a na Slovensku, ale také v celoevropském měřítku. Jsme patřičně hrdi na to, že máme možnost nabídnout našim zákazníkům komplexní přenos know-how celého procesu oprav po nehodách. V nabídce školení jsou samozřejmě okruhy pro produktivní personál lakovny, lakýrníky a přípraváře, ale také okruhy školení pro neproduktivní personál, vedoucí dílen, techniky příjmu a management. Školení se většinou skládá z teoretické a praktické části. V učebně probíhá výuka formou prezentace, která je následně doplněna ukázkami a praxí v naší „lakovně“. Ta je vybavena třemi přípravnými místy s odsáváním v podlaze a dvěma kombi lakovacími/sušicími boxy Lutro. Přípravné stání i lakovací box doplňují 2 sušící roboty Symach, které pracují na revolučním principu katalytické reakce.



Při školení jsme flexibilní a v případě potřeby naši techničtí zástupci provádí školení přímo u našich klientů. Díky modernímu zázemí našeho tréninkového centra a vysoké úrovni znalostí a praktických dovedností všech našich školitelů je samozřejmé, že nabízneme ideální podmínky pro profesionální a efektivní školení.

Harmonogram jednotlivých školení, ale třeba i závaznou přihlášku můžete nalézt na našich stránkách www.servind.cz, pod záložkou Služby. Tamtéž si můžete stáhnout i TRÉNINKOVOU BROŽURU s popisem obsahu jednotlivých školení. Brožury jsou samozřejmě k dispozici u našich obchodních zástupců, kteří vám rádi pomohou vybrat vhodný typ školení nebo pomohou navrhnout školení vám přímo na míru.

Pokračování ze strany 5



je špatné myšlení. My bohužel nemáme úplně loajální citění. Naopak, někteří si koupí za každou cenu jiné auto, než tu škodovku. A i když má Škoda Auto u nás oproti Evropě s ca 28 procenty relativně velký podíl trhu, je vidět že se česká loajalita snižuje. To myšlení je u nás prostě jiné než v Koreji. Tam když hlavní vedoucí vstal u večere, tak vstali i všichni ostatní.

Čím se teď zabýváte? Hodně se prý ve firmě angažujete i po stavební stránce.

Já jsem předal firmu profesionálnímu managementu, s tím že jsme si s bráchou vzali na starost veškeré stavby. Měli jsme mnoho práce se změnou standardů autosalonů.

Stavěli jsme showroomy pro KIA, pro Renault, Dacii, Opel i Volvo. Takže jsme měli těch staveb najednou hodně. To mě ale baví. Vymýšlet stavby, aby byly funkční, aby se na nic nezapomnělo, aby tam bylo vše, co tam má být. Aby sklad byl dostupný servisu, nebo aby si měl například mechanik kde umýt ruce přímo na dílně a nemusel běhat do šaten. Prostě drobnosti, které je potřeba pohlídat a domyslet, tak to mě baví. Máme v rámci našeho podnikání vlastní stavební firmu a stavíme a organizujeme si stavby sami s výjimkou některých odborných subdodávek. Průměrně investujeme do staveb 50 miliónů ročně, což je střední stavební firma. V některých letech jsme proinvestovali i 100 miliónů, což už je obrat větší stavební firmy. Stavíme ale převážně pro sebe. Do budoucna možná budeme stavět bytovky, abychom měli zázemí pro naše zaměstnance. Na tom pracuji a to by byla trochu jiná komoda než stavět servisy a autosalony. Abych příliš nemluvil profesionálnímu managementu do obchodní politiky, koupili jsme si s bráchou z nostalgie dva autojeřáby, Tatra „stoosmačtyřicítka“, staré 34 let. Postupně je restaurujeme, jeden z nich chceme renovovat do stavu nového, jako když

vyjel z fabriky. Zároveň ale ty jeřáby pracují na našich stavbách. Jak je opravujeme, tak je pro nás odměnou, že s nimi chvíli jeřábujeme. Samozřejmě ty jeřáby mají registrační značky, technickou kontrolu a my máme zkoušky a jeřábnické průkazy. To je náš koníček, to máme jako zábavu.

Máte vůbec v tom nasazení nějaký volný čas na další koníčky?

Ale určitě, v zimě si dojeďte na dovolenou za teplem. Dva-krát, třikrát vyjede na prodloužený víkend v zimě na hory. Na jaře do Turecka na golf a golfy si samozřejmě neodpustím ani v průběhu sezóny. Při práci dokážu odehrát třicet turnajů. Mohu pracovat večer, zastavit se večer na stavbě, kontrolovat a zadávat úkoly, řešit problémy, které nejsou vyřešeny. Určitě tím nic nezdržuji. A navíc už nejsem jen ve věku, abych jen pracoval. Takže si užívám volného času. Rozhodně si nestěžuji.

Vzhledem k tomu, že se zabýváte lakováním, nedá mi se nezeptat, jak jste na tom s lakovnou u vás?

Prodáme zhruba 1 800 normohodin. Rádi bychom toto číslo zvýšili, ale jak jsem už říkal, je to limitované počtem lidí. I takhle tam ti lidé dělají na 150 % a taky to takhle samozřejmě nechtějí dělat pořád. Není v životě jenom práce. Já mám obrovskou kliku, že celý život dělám práci, která mě baví a protože v té práci jsme většinu života, tak to je přesně ten moment, kdy říkám, že jsem v tomto směru šťastný člověk. Když člověk dělá práci, která ho nebaví tak je mi ho doopravdy líto, ty lidi musí být v depresi, nešťastní, to je logický důsledek toho, že na ně působí všechny ty vlivy a potom je nespokojený sám se sebou, závidí těm ostatním, kteří jsou spokojeni. A nejde jen o finance, závidí mu, že je spokojený. To by si měli lidi uvědomit, hledat si práci, nejen že má někde o tři sta korun víc, ale aby dělali práci, která je baví. Alfa a omega života, který je strašně krátký.

Proč jste si v lakování vybrali nás, proč jste se rozhodli pro Servind?

Bylo by strašně neřít říkat, že jsme přešli kvůli tomu, že jsme byli nespokojení s původním dodavatelem. Doteď jsme spolupracovali se Interactionem, kteří dodávají barvy Spies Hecker. Starali se o nás, nabízel poradenskou činnost, školení, pomáhali s tónováním. Nemůžu teď zatím dokonce ani říct, že jste lepší, protože s vámi ještě nemáme tolik zkušeností. Co samozřejmě rozhodlo ve váš prospěch je určitě síla vaší společnosti. Ve výběrovém řízení jste vyšli o něco výhodněji a tak jsme řekli, že to vyzkoušíme. Je tu určitá větší stabilita vaší společnosti, lepší zázemí a na to já se dívám. Říkám, že jestliže má pro mě mít někdo budoucnost, tak se musí chovat jako my. Musí investovat do svého zázemí, aby měl dobré sklady, aby měl dobré provozovny, abych věděl, že pokud se něco stane, nezpůsobí mi to najednou problém a nemusel jsem narychlo hledat dodavatele jinde. A teď je otázka, jestli to bude pravda nebo ne. To ukážou měsíce, léta.

Děkujeme za rozhovor.

Já jsem spíše uživatelsky orientovaný, na pohodlí, dojezd. Já jsem dojel na nádrž přes tisíc kilometrů. Natankoval jsem na začátku cesty a na konci cesty na vlastní čerpací stanici. Výkon 240 kW je přiměřený, takže když potřebuji někde předjet, tak předjedu. V automatu, čtyřkolka, co chtít víc.

Prý jste měl díky KIA možnost navštívit Koreu. Jak na vás návštěva zapůsobila?

Bylo to pro mě strašně poučné a jsem vděčný značce KIA, že to pro své dealery organizuje. Každý majitel, když uzavře dealerskou smlouvu, absolvuje tuto cestu. Musím říct, že mě strašně překvapila korejská mentalita, jak je úplně odlišná. Korejci byli ve válečném stavu ještě do roku 1975 a je tam strašně zakořeněný vojenský dril. Když nadřízený něco řekne, tak to není přání, ale rozkaz a ten se jde splnit za každou cenu. Místní měří úspěch na to, že mají dobrou práci, dvě děti a rodinu, která funguje. To je podle nich měřítkem úspěšnosti člověka. Mají úplně jiný žebříček a parametry kvalitního úspěšného života, než máme my. My se honíme jenom za penězi. Druhá věc je, že ten vojenský dril se promítá i do pracovního nasazení, je tam všude čísto, ten, kdo něco dělá, tak to dělá pořádně a nemusí nad ním nikdo stát. Demonstrace síly Koreje je právě v tom, že výrobce, který vyrábí auta, má vlastní hutě, kdy si z rudy vyrábí plech sami. Mají velkou soběstačnost, a díky tomu si myslím, že v automobilovém průmyslu rozhodně neřekli poslední slovo. Myslím si, že porostou a je v tom obrovská ekonomická síla. Je pravdou, že teď je zasáhla negativně Čína, protože je díky politické situaci bojkotovala a ztratili milion aut jen zde. Ale i přesto je vidět, že ta značka roste

nejenom Evropě, ale i ve světě. Oni jsou skutečně soběstační, od suroviny, kterou dovezou, auta vyrábí téměř sami. To je demonstrace síly. Zajímavou perličkou je, že soutěžili se Siemensem o koupi pozemku v centru Soulu, kde staví svůj Pentagon s hotelem, kam právě vozí své klienty, a zároveň školicí středisko a nákupní centrum. Za tento pozemek zaplatili deset miliard dolarů. Nesmyslná cena, ale pro ně je to prestiž. Ten úspěch oni promítnou právě tím, že tam postaví takovýto pomník, kde se bude automobilka prezentovat. I přes celkem rozvinutou konkurenci, škodovkami počínaje a Audinami konče, je tam 70% tržní podíl korejských aut od osobních až po nákladáky. Tady je vidět mentalita národa a jak podporují tuzemskou automobilku. U nás je polovina lidí, která by domácí automobilce nejraději škodila, ačkoliv zaměstnává tisíce našich lidí a dává naší ekonomice vydělat. Myslím si, že to



Silné značky si vybraly Castrol

Land Rover



Inženýři značky Land Rover a technologové značky Castrol úzce spolupracovali na vývoji maziv navržených speciálně pro motory vozů značky Land Rover. Tento společný přístup znamená, že motorové oleje Castrol Professional byly rozsáhle testovány v motorech Land Rover během jejich vývoje. Díky tomu bylo možné optimalizovat jak motorový olej, tak i motory, aby se dosáhlo vynikajících výkonových parametrů, nižší spotřeby paliva a nižších emisí CO₂.

Volvo



Díky společné průkopnické vizi spolupracují firmy Castrol a Volvo při výrobě motorových olejů, které posouvají hranice výkonu motoru a vylepšují úspory paliva. Motory Volvo jsou konstruovány tak, aby optimálně fungovaly s olejem Castrol EDGE. Proto se každý automobil Volvo už „narodí“ s olejem Castrol EDGE, který tvoří jeho tvárný první náplň.

Moderní způsoby karosářských oprav

Co se týká oblasti karosářských oprav, je zde v současné chvíli ještě relativně nízká vybavenost karosáren v návaznosti na současné technologie a trendy, které respektují požadavky na kvalitní a bezpečné opravy moderních karoserií z dnešních pokrokových materiálů.

Často se v karosárnách setkáváme se zastaralými názory, že lepší je přece vyměnit jen kousek, než řešit až do střechy. Otázkou je, jestli je to lepší i pro bezpečnost posádky, která pak cestuje v takto opraveném autě. Pravda je, že zájem zákazníků o nové technologie, ať už strukturální, či menší poškození, se v posledních dvou letech zvětšuje a vzhledem k ekonomicky příznivé době začínají do této oblasti více investovat.

Současný trend je takový, že mnoho vozidel končí po nehodě v totální škodě z důvodu nízké obecné ceny vozů na trhu. Velké opravy se provádějí už jen u dražších anebo zánovních vozidel. Převažují tedy opravy středního a drobného charakteru.

Naším zákazníkům doporučujeme investovat do malých rovnacích stolic, které jsou použitelné i jako zvedák pro karosářské opravy. Dále do bodového svaření, které je dnes již nezbytným technologickým postupem u většiny automobilových výrobců, do spotování pomocí tahu, svařovací techniky a především do nejmodernější diagnostiky a měření karoserie, která ušetří mnoho času nejenom při samotné opravě, ale hlavně při identifikování poškození před samotnou opravou, jestli vůbec ještě opravovat a v jakém rozsahu.



Cromatec Technology SPOT 13000 HP CX bodová svářečka

Vysoce výkonná bodová svářečka, se kterou můžete svářet nejnovější materiály, jako jsou například vysoce pevnostní oceli. Díky pokrokovým systémům toto zařízení dokáže automaticky rozpoznat druh materiálu i jeho tloušťku. Stejně tak probíhá i automatické nastavení zařízení pro zajištění řádného svaření. Výhodou tohoto typu je, že se dodává se dvěma druhy kleští, díky kterým dokážete svařovat i jinak nepřístupná místa, jako je střecha či podlaha vozu. Svářečka je kompletně chlazená kapalinou. Kromě bodové svářečky, s vysokým přitlakem elektrod max. 550daN a se svařovacím proudem 13 000 A, v kompletu ještě najdete C1 kleště o hloubce 200 mm, X1 kleště o hloubce 120 mm a rozpětí 115 mm, spotovací sadu a invertní kladívko.

Cromatec Technology nová značka pro karosářské opravy

Uvádíme pro vás na český a slovenský trh zcela novou značku technologií a nářadí pro strukturální i méně rozsáhlé opravy karoserií. Pokrokové technologie a nářadí se značkou Cromatec Technology pro vás vznikají na zakázku ve Francii.

Po dvouletých zkušenostech, kdy se intenzivně věnujeme problematice karosářských oprav a připravujeme pro naše zákazníky teoretická školení a praktické tréninky v našem karosářském tréninkovém centru, jsme se rozhodli rozšířit naše portfolio o kvalitní a zároveň finančně dostupné technologie a nářadí pro strukturální opravy i karosářské opravy menšího charakteru. Po důkladném výběru jsme si vybrali výrobce ve Francii, který nám je dodává pod naši značkou Cromatec Technology.

Cromatec Technology SMARTLINER COMBI 230V spotovací zařízení

Toto zařízení na opravu malých až středně velkých poškození karoserie v sobě kombinuje nástroje na hliník i na železo. Oprava probíhá kompletně vně vozidla bez obsáhlých a časově náročných demontážních prací. Smartliner umožňuje uspořit až 40 % času na opravu a díky kombinaci 2v1 i místa na dílně. Součástí sestavy je i robustní vozík s držáky na veškeré vybavení a pracovní plochou, rázové kladivo, dva typy mostů, manuální spotovací sada, magnetický uzemňovací bod, vytahovací háčky a tyčky, zásobníky na bity a sada spotovacích koncovek, bitů a příslušenství. Toto vybavení lze dodat i ve verzích pouze na ocel nebo naopak pouze na hliník. Na přání lze doobjednat pneumatický ostříh bitů či sadu hliníkových kladiv.



Cromatec Technology PULSEMIG 300-T2 pulzní svářečka

Disponuje automatickou pulzní funkcí svařování. Zařízení je navrženo pro svařování všech druhů materiálu vč. vysokopevnostní oceli. Zařízení je vybaveno prvotřídním systémem odvíjení svařecího drátu, které je jemné a konstantní. Umožňuje vybrat si ze dvou hlavních cívek svařovacího drátu a také možnost volby ze dvou různých svařecích plynů. K zařízení se také dodává ruční pistole pro svařování hliníkem pro jednodušší manipulaci. Pulzní svářečka disponuje rozsahem 15–270 A.



Cromatec Technology CUTTER 30 FV plasmový řezák

Praktický, přenosný a silný plasmový řezák, který ulehčí práci s řezáním komponent automobilů. Výhodou tohoto řezáku je jeho snadno nastavitelný řezací proud v rozsahu 5–30 A. Jednotka má propracovaný systém chlazení s filtrem nasávaného vzduchu.



Nové spektrofotometry Genius!

Od minulého roku nabízíme dva nové pomocníky do vaší lakovny. Jedná se o fotospektrometry Genius iQ2 a Genius XS.



Obě tato praktická zařízení využívají nejmodernější technologii měření, která umožňuje rychlou a přesnou identifikaci správné receptury pro opravu laku na konkrétním vozidle, aniž by byla potřeba další barevná dokumentace nebo časově náročné hledání správného odstínu ve vzorkovníku.

Díky pokročilé LED technologii a měření ve třech úhlech dokáží oba nové přístroje Genius měřit jak běžně

uni odstíny tak efektní barvy. Přístroj se umístí na vyleštěnou karosérii poblíž místa prováděné opravy laku. Měření odstínu trvá pouze několik vteřin, LED display a zvukové signály informují lakýrníka o výsledku měření. Díky snadnému použití a flexibilní manipulaci jsou Genius iQ2 i Genius XS vhodné pro osobní a užitkové vozy, stejně jako pro průmyslové lakovny. Oba mají velký dotykový displej s jednoduchým ovládacím menu. Naměřená data jsou přenášena přímo

do koloristického softwaru Standwin IQ. U přístroje Genius XS se tak děje pomocí mikro USB kabelu, přístroj Genius iQ2 je ještě sofistikovanější a je možno tato data přenášet i bez kabelu pomocí wi-fi.

Koloristický program potom měření porovnává s více než 200 000 recepturami barev, optimalizuje ty nejvhodnější a nabídne k namíchání ty nejlepší. Ti, kteří používají Standwin IQ online mají tu výhodu, že mají neustálý přístup k nejnovějším informacím o barvách výrobců automobilů. Uživatel si receptury může ukládat buď na svém lokálním počítači anebo je mít k dispozici pod vlastním heslem na internetu v tzv. cloudu. Precizní digitální měřicí technologie, propojená se stávající databází všech receptur, tak nabízí lakovně přesvědčivé výhody oproti používání jen samotné konvenční dokumentace barevných vzorkovníků.

Standex spektrofotometry Genius iQ2 a Genius XS jsou nástupci předchozích modelů spektrofotometrů Genius. Genius iQ2 navíc nabízí řadu výhod: novou a rychlejší LED technologii načítání barev, kdy se měří zvlášť odstín a efekt. V obou případech nových spektrofotometrů jde o šikovné přístroje, rozměrově menší a uživatelsky příjemnější na manipulaci a zacházení. Displej je svým ovládním vhodný pro leváky i praváky. Místo textu používá srozumitelných ikon. Navíc odpadá nutnost kalibrace displeje, kterou potřebuje většina ostatních přístrojů na trhu. Spektrofotometr Genius iQ2 disponuje stabilním podstavcem umožňující průběžné dobíjení baterie, když se zrovna nepoužívá. Baterie obou přístrojů mají podstatně delší životnost (minimálně 5 let). Měřicí port je chráněn magnetickou záklopkou proti prachu. To vše z nich dělá neocenitelného pomocníka při každodenní práci v lakovně. Již tak velmi vysoký podíl Standex lakoven, které v České republice používají spektrofotometry, se tak má možnost ještě zvýšit.



Na Facebooku je nás už přes 500 fanoušků, děkujeme!

Jsme i na Instagramu!
Přidejte se k nám a budete zírat!

servindCZ

Pražská modrá party tramvaj vyjela z depa, má bar i parket

Ve vozovně Střešovice se poprvé předvedla výletní tramvaj T3 Coupé, která bude k pronájmu na soukromé večírky.

Designovou tramvaj navrhla Anna Marešová, která slaví úspěchy i s návrhem designového vibrátoru. Inspirovala se u legendárního designu tramvaje Tatra T3 z 60. let od Františka Kardause. „Tramvaje jsou moje srdeční záležitost, T3 je legenda a Praha si zasluhuje svoje ‚kupátko‘,“ vyjádřila se k projektu Marešová. Název coupé tramvaje získala z toho důvodu, že bude mít jen jednu vstupní dveře. Další novinkou jsou okna na boční straně střechy. Okna po stranách půjdou otevřít a bude zde velký otevřený prostor. „Podlaha tramvaje je ze speciální krytiny, která se používá na jachtách. Krytina je protiskluzová a je natřená tak, aby se moc nezašpinila,“ řekl vedoucí jednotky Správy vozidel tramvají Milan Slunečko s tím, že ve voze je i nové ozvučení či LED osvětlení.

Designéři se inspirovali původní T3, ale inspirace pochází i ze starších typů tramvají. Součástí interiéru je i bar, který vychází z tramvaje T1, kde podobný pult sloužil k prodeji jízdenek. Střešní okna pak připomínají legendární autobus RTO. V tramvaji bude také

znehodnocovač jízdenek, který dá každému cestujícímu při jízdě originální kupón. Tramvaj si zachová tvář z šedesátých let a vzdá poctu designérovi Františku Kardausovi, který je autorem původního vozu. Řidiči tramvaje budou mít také nové uniformy. „Když začala jezdit mazačka, spousta lidí se s ní chtěla svést. Ale to nebylo z provozních a bezpečnostních důvodů možné, a tak vzniklo kabrio. Nebylo ale možné, aby tramvaj neměla střechu nejen kvůli počasí, ale i kvůli pantografu a jiskrám,“ vysvětlil Jan Šurovský, vedoucí jednotky Historická vozidla a manažer projektu. Podle něj mají vyhlídkové tramvaje v Praze tradici. V roce 1913 byl vyroben legendární otevřený vůz číslo 500, který je k vidění v Muzeu MHD.

Pokud si bude tramvaj chtít kdokoliv pronajmout, bude ho to stát 7 700 korun za hodinu.



System finalizace laku Mirka Golden Finish

Jednoduchý a nenáročný systém leštění čerstvých a středně vytvrdlých laků, který je použitelný pro malé i rozsáhlejší defekty. Jedná se o systém se stálými výsledky, který přesně definuje jaké produkty a kroky jsou pro výsledný efekt ty nevhodnější.



1 Odstranění defektu

POUŽITÍ: Květinka Golden Finish SR 32 mm. Aplikujte vodu na obě části, brusivo i broušenou plochu, pomocí lahvičky Mirka Polarstar 60 ml. Bruste 3–5 sekund, otřete a zkontrolujte pohledem. Tento postup opakujte až do odstranění defektu.

Použité produkty

Květinka
Golden Finish, SR, 32 mm
Lešticí pasta Polashine 20



Mirka AOS – B 130NV/AROS-B 150 NV



2 Odstranění defektu

POUŽITÍ: Brusivo Golden Finish 1 pro odstranění defektů – suché broušení. Použijte 5 mm změkčovací přechodku ke zjemnění úběru, případně při broušení oblých ploch, hran, či okrajů.

Příprava povrchu před leštěním

POUŽITÍ: Brusivo Golden Finish 2 – mokré broušení. Aplikujte vodu na obě části, jak na brusivo, tak broušenou plochu. Celý proces opakujte 3–4 krát pro dosažení optimálního výsledku před leštěním.

Strojky a technika

POUŽITÍ: Pro přípravu povrchu větších ploch použijte brusku DEROS 650CV, případně pro střední a malé plochy brusku CEROS 325CV. V obou případech nastavte otáčky na 6 000 ot./min a vždy využijte celou plochu podložního talíře brusky.



3 Odstranění defektu

POUŽITÍ: Vaflovaný molitan Golden Finish 1 v kombinaci s lešticí pastou Polashine 20.

4 Odstranění defektu

POUŽITÍ: Molitan Golden Finish 2 v kombinaci s lešticí pastou Polashine 5. Leštění provádějte dokud téměř nezmizí lešticí pasta z leštěného povrchu. Vždy udržujte molitan kolmo k leštěnému povrchu. Následně celou leštěnou plochu otřete žlutou mikrovláknovou utěrkou Mirka.

Strojky a technika

Použijte rotační leštičku Mirka PS1437 při otáčkách max. 1300 ot./min. Z počátku aplikujte menší množství lešticí pasty na danou leštěnou plochu. Přidejte lešticí pastu pokud je třeba, především, pokud začne během lešticího procesu příliš brzy vysychat.



Mirka AOS-B. Nejkompaktnější akumulátorová bruska na trhu. Nepostradatelná v automobilovém průmyslu.

Akumulátorová bruska Mirka AOS-B získala prestižní ocenění Red Dot Design Award 2017. Divize Mirka Power Tools i nadále udává tempo inovativního designu, výkonu a chytrých řešení. Akumulátorem poháněná bruska na bodové opravy (tzv. spot repair) Mirka AOS-B 130NV je nejmenší na trhu. Bruska navržena ve spolupráci se švédskou designérskou společností Veryday byla oceněna za vysokou kvalitu designu v kategorii Red Dot Award: Produktový design 2017.



Ergonomický design byl při navrhování prioritou. Navíc díky akumulátorovému pohonu nepotřebuje napojení na přívod vzduchu nebo zdroj elektřiny. Tyto atributy usnadňují jednoduchý a pohodlný přechod mezi jednotlivými pracovními operacemi, čímž je uživateli umožněno používat přístroj po dlouhou dobu bez únavy a omezení, to celé při zachování kontroly nad procesem broušení. Malý a ergonomický nástroj také poskytuje ekonomicky výhodný a stálý výkon po celou dobu nabití baterie brusky, jejíž kapacita umožňuje až 16 hodin provozu v plném zatížení při použití pro bodové opravy. Bruska Mirka AOS-B najde své uplatnění v autoopravárenství, ale hlavně na linkách v automobilovém průmyslu a u jeho subdodavatelů.

Také chytrá elektrická bruska Mirka DEROS, která je v nabídce od roku 2012, byla oceněna

„Red Dot Industrial Design Award“, a to v roce 2014. Tato kompaktní bruska Mirka DEROS byla vůbec první elektrickou brusku s bezkartáčovým motorem a bez externího napájecího zdroje. Mirka DEROS je do dnes nejmenší elektrickou excentrickou brusku na trhu.

Mezinárodní soutěž „Red Dot Design Award“ hodnotí nejlepší produkty roku. Aby byla rozmanitost v oblasti designu oceněna profesionálním způsobem, ocenění Red Dot Award je rozděleno do tří oblastí - Red Dot Award: Product Design (produktový design), ocenění Red Dot Award: Communication Design (komunikační design) a Red Dot Award: Design Concept (konceptní design). Vznikla již v roce 1955, je organizována společností Centrum Nordrhein Westfalen a patří k nejrespektovanějším designovým soutěžím na světě.

Mirka DEOS. Přibližte se blíže k dokonalosti!

Představte si perfektní povrch. Díky nové elektrické brusce Mirka DEOS můžete získat bezchybný výsledek snadněji a rychleji než kdy dříve. Právě nyní pozvedáváme vaši dosavadní zkušenost s broušením na zcela novou úroveň.

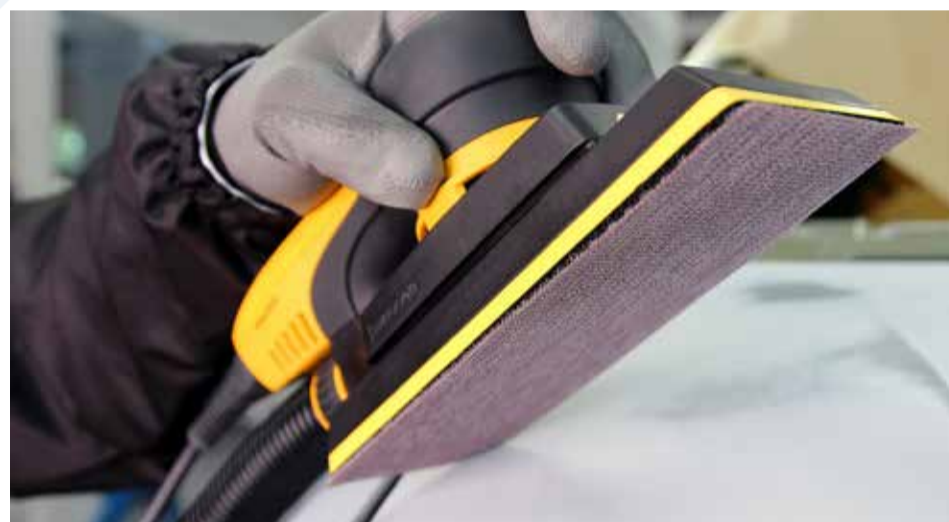
Elektrická orbitální bruska Mirka DEOS integruje všechny inovativní funkce a díky tomu se stává tak populární. Pouze 10 cm vysoká, kompaktní konstrukce a velmi nízký profil propůjčují této brusce snadnou manipulovatelnost a pomáhají dosáhnout přesného a účinného brusného výkonu. Tato malá a lehká bruska je vybavena bezkartáčovým motorem stejně jako Mirka DEROS.

Tato bruska patří společně s brusku Mirka DEROS k jedněm z nejchytřejších nářadí na trhu. Zdraví a bezpečnost na pracovišti jsou stále důležitější a také společnost Mirka staví zdraví uživatelů na první místo. V době digitalizace, chytrých telefonů a konektivity nechtějí inženýři z Mirky zůstat stranou. Proto Mirka DEOS disponuje integrovaným snímačem vibrací a funkcí Bluetooth. Aplikace myMirka umožňuje sledování každodenního vystavení se vibracím. Aplikace reaguje na rostoucí význam ochrany zdraví a bezpečnosti na pracovišti a pomáhá pracovníkům během broušení sledovat škodlivé vibrace, které by mohly způsobit syndrom „třesoucích se rukou“, kterým jsou v dnešní době ohroženy tisícovky lidí pracujících v průmyslu. Aplikace také neustále měří vibrace podle normy ISO 5349-1:2001(E) a zobrazuje je podle barevné stupnice. Pokud se úroveň vibrací dostane nad normální hodnoty, aplikace uživatelům doporučuje, jak

by mohla být snížena, tak aby ochránila uživatelské zdraví.

MyMirka indikátor vibrací měří momentální úroveň vibrací a zobrazuje je prostřednictvím barevné odstupňované stupnice. Logicky použité barvy zelená, žlutá a červená urychlují a usnadňují orientaci se ve sledovaných datech. Aplikace zároveň zahrnuje doporučení, jak snížit množství vibrací, jsou-li nad běžnou úroveň. Vibrace jsou měřeny dle standardů normy ISO 5349-1 a dle směrnice 2002/44/ES, článek 5. Měření otáček je pak zobrazováno v samostatném grafu. To vše můžete díky propojení přes Bluetooth sledovat ve vašem chytrém telefonu.

Aplikace myMirka je ke stažení zdarma v Google Play a App store a vyžaduje verzi OS 5.0 a novější pro Android nebo minimálně verzi 9.1 pro iOS. Dodatečným nákupem v aplikaci lze získat funkci sledování celkové denní dávky vibrací. Ukazatel zežlutne, pokud je obsluha vystavena úrovni 2,5 m/s² (maximální denní dávka vibrací). Pracovníci také mohou snadno sledovat a řídit úroveň vibrací, vytvořit si nové pracovní návyky. Vibrace se měří v průběhu posledních 5 minut a navíc jsou za posledních 30 dnů dokumentovány.



Mirka AP 300NV – kompaktní leštička pro malé prostory

Už jste viděli našeho nového člena rodiny pneumatických leštiček? Že ne? Pak vám s radostí představujeme novou leštičku Mirka AP 300NV.

Tato úhlová leštička vybavená podložným talířem o průměru 77 mm je ideální pro lokální opravy typu smart repair. Na druhou stranu je tato leštička skvělá i pro leštění kompozitů, plastových dílů a stejně tak povrchu karoserie v oblasti OEM.

Inženýři ve společnosti Mirka usilují nejenom o vytvoření účinných nástrojů, ale také ergonomických. Mirka AP v tomto není žádnou výjimkou. Je snadno ovladatelná a může být používána po delší časový úsek díky ergonomickému designu, nízkým vibracím a přizpůsobení rychlosti. Užitečný strojek vám tak dává možnost použití jak jednou rukou, tak i oběma. Leštička je lehká, snadno manipulovatelná v různých směrech a nabízí možnost dobré vizuální kontroly nad prací. Díky tomu pomáhá minimalizovat chyby.

Kromě leštičky Mirka AP máme v portfoliu také celou řadu dalších pneumatických a elektrických leštiček a bohatou nabídku příslušenství a past pro různorodé potřeby v oblasti leštění.



Gold Multihole

Velmi oblíbené brusivo na papírovém nosiči od společnosti Mirka přišlo s novým designem odsávacích otvorů. Díky tomu posiluje nové víceděrové brusivo Gold Multihole svůj výkon, což se projevuje zvýšenou účinností, schopností excelentního odsávání prachu a prodloužením životnosti až o 25 procent. Lepší schopnost odsávání prachu znamená nárůst produktivity při broušení. Menší zanášení povrchu brusiva nejen zvyšuje jeho životnost a rychlost broušení, ale zároveň zvyšuje kvalitu výsledného povrchu.

Gold je všestranný produkt známý svou univerzálností a špičkovým výsledkem přípravy povrchu.

Kotoučky Gold o průměru 150 mm jsou nyní k dispozici na nových šablonách, které mají 37 otvorů pro hrubší zrnitosti (P80 - P180) a 121 otvorů pro jemnější zrnitosti (P240 - P500).

