

MAGAZIN

BROJ 37 • JUN 2016



RAPIDEX NA KROVU SVETA

Rapidex širi poslovanje u regionu

Predstavništva u Banjoj Luci i Bijeljini
već pokazuju dobre rezultate

Kako je Rapidex izrastao u lidera u prodaji delova i opreme za komercijalna vozila

Dve decenije uspeha



SADRŽAJ

04



DVE DECENIJE KONTINUIRANOG NAPRETKA

U čemu je tajna uspeha Rapidex-a?

06



PLANOVI RAPIDEX-A ZA ŠIRENJE POSLOVANJA

Najkvalitetnija roba i povoljne cene recept za uspeh poslovanje i u Bosni i Hercegovini

09



RAPIDEX I NA HIMALAJIMA

Komercijalista Rapidex-a više od dve nedelje proveo na „krovu sveta“, uz zastavu naše kompanije

10



NASTAVAK DOBRE SARADNJE KOMPANIJA RAPIDEX I VALEO

Francuski gigant posetio predstavništva našeg preduzeća u Novom Sadu i Čačku

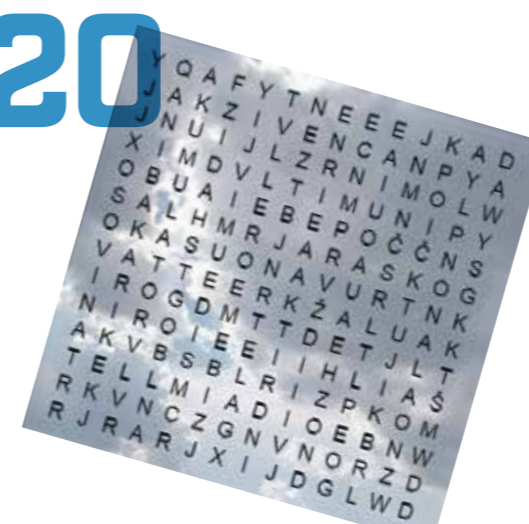
12



PRAKTIČNI MAGAZIN

Podsećamo na neophodnost pravilne ugradnje delova i rešavamo problem ugradnje cilindra Kongsberg

20



NOVO U MAGAZINU

Zanimljivosti, osmosmerka, ukrštenica, rebusi...



Dve decenije uspeha

TRADICIJA, PROFESIONALNOST, KVALITET

Kompanija "Rapidex trade" osnovana je 1996. godine u Novom Sadu, gde se i sada nalazi njeno sedište.

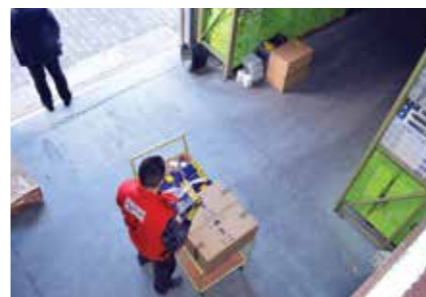
Firma je za dve decenije izrasla u vodećeg dobavljača i prodavca delova i opreme za komercijalna vozila u Srbiji i okruženju.

Taj put nije bio nimalo lak i jednostavan. Cilj je tražio veliko odricanje, ali i donosio rezultate. Sticana je snaga, povremeno se stagniralo, ali i često sve više napredovalo. Celokupna zarada ulagana je u dalji razvoj.

Prodajna mreža zadovoljava sve potrebe **više od 2.000 kupaca**. U Novom Sadu nalazi se glavni magacinski prostor na površini od preko 1.500 metara kvadratnih. Rapidex trade svoju robu prodaje i na **teritoriji Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Hrvatske i Makedonije**.

Od samog osnivanja, progresivno poslovanje, napredna vizija i profesionalnost u poslu bili su pokretačka snaga Rapidex trade-a, koji je odavno zauzeo poziciju lidera u svojoj oblasti poslovanja i predstavlja dinamičnu kompaniju, u potpunosti spremnu da odgovori na sve potrebe svojih klijenata, bez obzira na to koliko su velike promene u poslovnom ambijentu i tržišnim uslovima.

Na poslovanje se u Rapidex-u gleda kao na sportsko takmičenje, u kojem sve vodi težnja da pobede. A za sve ovo vreme retko su imali povoljne okolnosti, imajući u vidu stanje naše privrede.



Rapidex trade trenutno ima blizu 100 zaposlenih u 13 poslovnica širom Srbije i u Bosni i Hercegovini. Entuzijazam i posvećenost radnika čine njegovu najveću snagu, koja je osnova za dalji razvoj i unapređenje poslovanja, u skladu sa misijom i vizijom kompanije.

Nema mnogo kompanija kao što je Rapidex. To se pre svega odnosi na posvećenost zaposlenih i njihov međusobni odnos. Oni nasmejani dolaze na posao i veseli odlaze iz firme. Često ostanu i posle radnog vremena da se druže. To je, nažalost, drugde retkost. U Rapidex-u ljudi uživaju u uspehu poslovanja. Svi su spremni da daju svoj maksimum, koji se adekvatno nagrađuje.

Poslovna politika Rapidex-a zasniva se na besprekornom kvalitetu rezervnih delova, opreme i ulja koje nudi klijentima i unapređenju sistema kvaliteta u svim fazama procesa rada.

Tim je podeljen na one koji razmišljaju **operativno i strateški**. U svakom od segmenata to su **najbolji ljudi u svom poslu**. Da postoje bolji, bili bi u Rapidex-u.

Prodajna mreža zadovoljava sve potrebe više od 2.000 kupaca. U Novom Sadu nalazi se glavni magacinski prostor na površini od preko 1.500 metara kvadratnih. Rapidex trade svoju robu prodaje i na teritoriji Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Hrvatske i Makedonije.

Progresivno poslovanje, napredna vizija i profesionalnost u poslu bili su ostali pokretačka snaga Rapidex trade-a, koji je odavno zauzeo poziciju **lidera u svojoj oblasti**.

Neophdono je prilagođavanje uslovima poslovanja. Ali svaka teškoća pomaže zaposlenima u Rapidex-u da budu jači i precizniji, kako bi pravilno mogli da odreaguju. Oni moraju da čuju, vide, oseće i prilagode se. Svaki dan donosi nešto novo, a oni uvek moraju da budu spremni. Tim je podeljen na one koji razmišljaju operativno i strateški. U svakom od segmenata to su najbolji ljudi u svom poslu. Da postoje bolji, bili bi u Rapidex-u.

Otvaranja predstavništava u BiH pun pogodak

RAPIDEX NASTAVLJA DA RASTE I RAZVIJA SE



BIJELJINA

Pantelinska 1

BANJA LUKA - LAKTAŠI

Omladinska 44



ALEKSANDAR CVJIĆ,
zamenik direktora Rapidex trade

Rapidex trade dugo je već apsolutni lider u prodaji delova i opreme za komercijalna vozila na teritoriji bivše Jugoslavije. A osim 12 predstavništava širom Srbije, otvorena su i dva u Bosni i Hercegovini, odnosno u Republici Srpskoj. Osnovana je i firma Rapidex za BiH. Sredinom prošle godine počelo je da radi predstavništvo u Bijeljini, sa četiri zaposlena i magacinom od 300 metara kvadratnih. Isti broj radnika, ali i 100 "kvadrata" veće skladište, ima Rapidex u Banjoj Luci, koje je otvoreno u maju ove godine.

Od firme u Bosni i Hercegovini očekujemo da se razvije kao i Rapidex trade u Srbiji i da postane lider na tržištu u BiH.

- Od firme u Bosni i Hercegovini očekujemo da se razvije kao i Rapidex trade

Predstavništva u Bijeljini i Banjoj Luci popunjena svim potrebnim artiklima iz Rapidex-ovog asortimana.



ZORAN MASLARIĆ,
menadžer zadužen za prodaju u Bosni i Hercegovini

u Srbiji i da postane lider na tržištu u BiH. Osnivanje preduzeća u toj zemlji već se pokazalo kao pun pogodak. Može se reći da je u Bosni i Hercegovini prisutna zdrava konkurencija, koja nas tera da imamo povoljne cene, ali i najkvalitetniju robu, pristupačnu za kupce u svakom trenutku, navodi zamenik direktora Rapidex trade, Aleksandar Cvijić.

Zoran Maslarić, menadžer zadužen za prodaju u Bosni i Hercegovini naglašava da su predstavništva u Bijeljini i Banjoj Luci popunjena svim potrebnim artiklima iz Rapidex-ovog asortimana.

– Imamo veliki lager i sve je prilagođeno tržištu. Procentualno, više je putarskih vozila nego u Srbiji sa kojima

radimo, a ostala komercijalna vozila su u širokoj lepezi svih najmodernijih modela. Karakteristika rada na teritoriji BiH je u tome da su naši menadžeri prodaje svakoga dana na terenu, da su 24 sata na raspolaganju svim kupcima i da se roba u najkraćem vremenu dostavlja na njihovu adresu. Prilagođeno smo tržištu, a kvalitetu se posvećuje najveća pažnja, kaže Maslarić i dodaje da su u kratkom roku postignuti dobri rezultati, a svi koji rade na tom poslu predstavljaju tim koji jedinstveno i snažno ide ka realizaciji zacrtanih ciljeva.

Rapidex u Bosni i Hercegovini saraduje sa brojnim firmama, od međunarodnih transporterata, onih koji se

bave izgradnjom i održavanjem puteva, domaćim prevozom robe, autobuskim saobraćajem.

Aleksandar Cvijić ističe i nameru da se još više i kvalitetnije preduzeće proširi na celu Bosnu i Hercegovinu i da postane prepoznatljivo po kvalitetnoj robi i brznoj usluzi.

– Otvoreni smo i za saradnju sa konkurencijom, a već imamo veoma dobru saradnju sa serviserima, koji su u samom startu prepoznali kvalitet naše robe, povoljne uslove i cene, kao i brzu isporuku delova, navodi Cvijić.

U saradnji sa veoma kvalitetnim i dobro obučanim serviserima, cilj je da se ove godine i u Bosni i Hercegovini proširi



Rapidex – uspon na Mont Everest ZASTAVA NAŠE KOMPANIJE I NA HIMALAJIMA



U Rapidex-u često ističu kako treba ići stepenik po stepenik, kako bi se došlo do vrha, a kada se on dostigne, postavljati nove ciljeve. Ali pitanje je kako će podizati dalje letvicu, jer popeli su se i na krov sveta. Zastavu Rapidex-a na Himalajima postavio je Dragan Spasić, komercijalista beogradskog predstavništva. Komercijalista Rapidex-a Dragan Spasić zauvek će pamtili doživljaje na Himalajima, u Katmanduu i Pokari. A kao večna uspomena ostaće i zastava kompanije na 4.130 metara nadmorske visine.

Kao član Extreme Summit Team uputio se u Nepal, privučen pričama onih



koji su imali priliku da posete taj deo Azije.

– Osećaj kada se nađete tamo je neopisivi! To kao da je druga planeta. Svakako jesu drugačiji filozofija i način života od svega što sam video putujući Evropom. Ljudi na Himalajima se trude da iskoriste sve od života. Uvek su nasmejani i predusretljivi. I vegetacija je u Nepal bujna, zahvaljujući okeanskoj klimi. Sve je neverovatno zanimljivo. U stvari, fantastično.

Spasić kaže da za njega boravak na Himalajima nije bio naporan, jer je deo ekipe koja se bavi pešačenjem i već je bio na vrhovima planina i brda u Srbiji,



premašujući visine od 2.000 metara, što mu je i te kako pomoglo.

– Nismo se bavili alpinizmom i penjanjem po glečeru. Ali pešačili smo svakodnevno po 10 do 15 kilometara po terenu gde su, uglavnom, stepenice. Kada vam vodič objasni tehniku korišćenja štapova

i gaženja, na primer punim stopalom, sve je puno lakše. Pravili smo pauze na svakih sat i po, pa nije bilo problema da savladamo uspone, iako je među nama bilo i starijih od 60 godina.

Spasiću će tih 17 dana zauvek ostati urezani u pamćenju. Dva dana je proveo u putu, a tri dana u obilasku Katmandua i



Pokare. Osam dana su koristili za uspon i tri dana za spuštanje niz Himalaje. A na 4.130 metara koje su dostigli, našli su se Rapidex-ovi zastava i Magazin.

– Sada pokušavam da nagovorim još nekoga iz firme da zajedno pođemo na Himalaje. Jer za dve godine koliko sam u ovoj kompaniji, shvatio sam koliko je Rapidex specifičan. To ga i drži tu gde jeste na tržištu. Ja radim na poručivanju robe i komunikaciji sa ostalim predstavništvima, pa sam malo upućeniji od ostalih kolega na funkcionisanje firme koje je na zavidnom nivou. Uvek imamo jako lepu saradnju na poslu i druženje mimo njega. To je izuzetno retko u poslovnom svetu.



VIŠE OD DEVET DECENIJA TRADICIJE

Globalni gigant Valeo nastao je davne 1923. godine, kao radionica za proizvodnju delova za kočione i sisteme kvačila, u gradu Sen Oen, blizu Pariza. Posle bezmalo jednog veka, Valeo je partner najvećim proizvođačima automobila i kamiona, radi u 30 država, sa više od 82 hiljade zaposlenih, postajući tako jedan od vodećih svetskih snabdevača autoindustrije. Kao kompanija kojoj je u fokusu tehnološki razvoj, Valeo stalno izbacuje inovativne proizvode i sisteme koji su usmereni na smanjenje emisije ugljen-dioksida u vazduhu, poboljšanje performansi vozila i razvoj automatizacije vožnje.

Predstavljanje
novih proizvoda i obuka

VALEO KARAVAN POSETIO NOVI SAD I ČAČAK

Putujući karavan globalne francuske kompanije Valeo posetio je nedavno sedište preduzeća Rapidex trade u Novom Sadu, a njihovi novi proizvodi predstavljeni su potom i u našem predstavništvu u centru Srbije – u Čačku.

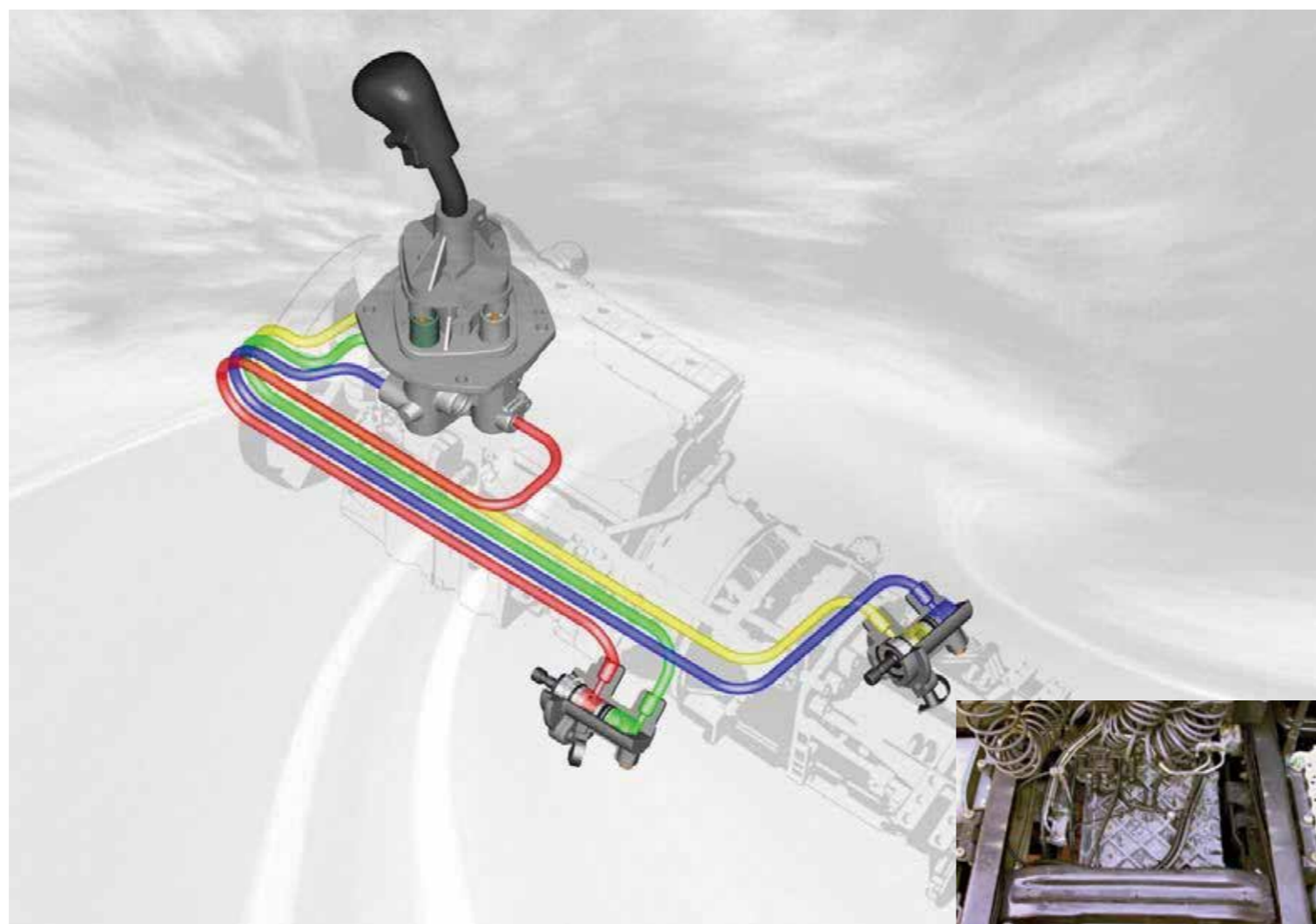
Uspešna saradnja koja datira već više od osam godina, oplemenjuje se u kontinuitetu dobrim poslovnim odnosima i ustaljenom praksom u organizaciji obuka za radnike i kupce Rapidex trade-a, ali i servisere sa kojima sarađujemo. Valeo je u impozantnom promo-šleperu prikazao delove na koje je ponosan, kao i novitete, pre svega novi model kvačila za EURO 6 motore, te i novu poslovnu politiku, sa garancijom od dve godine na delove, bez obzira na pređenu kilometražu. Takođe, posetioci su imali priliku da na spratu "karavana" poslušaju predavanje i dobiju sve informacije koje su im potrebne da idu u korak sa novim proizvodima.

Prema rečima menadžera nabavke u Rapidex-u, Danijela Jovanovića, gostujući karavan je posebno značajan zbog franšize "Prijatelj na putu", u okviru koje serviseri širom cele Srbije imaju besplatnu tehničku obuku. – Kada neki od naših kupaca popravljaju vozilo u servisu koji je član Udruženja "Prijatelj na putu", ima uz kvalitetan deo i obezbeđenu kvalitetnu uslugu, a u ovom slučaju garancija važi i u servisu koji nije ovlašćeni. Sve strane su ovako umrežene i briga o klijentima (Customer care) je na najvišem nivou – dodaje Jovanović.

Trenutno je, u mrežu "Prijatelj na putu", uključeno 46 serviseru u celoj Srbiji.



ISPRAVNA UGRADNJA DELOVA – JEDINI PRAVI NAČIN



Uredakciju Rapidex magazina stigao je konkretan problem u prodaji i ugradnji rezervnog dela – cilindra menjača marke "Kongsberg". U nastavku "Praktičnog magazina" daćemo skraćeni prikaz rešenja ovog problema, kako se bi se što više smanjile greške pri ugradnji i kako bi se ova situacija prevazišla.

Prema informacijama koje smo dobili iz Službe nabavke, u proteklom periodu se pojavio povećan broj reklamacija na "Kongsberg" delove, konkretno cilindre menjača. Reč je o situaciji sa kojom se kupci i serviseri suočavaju već duže vreme, pri čemu se dešavaju situacije u kojima se ispostavlja da su delovi ispravni, ali da se često dešava

da nisu dobro ugrađeni. Zbog čestih žalbi na takozvane "šaltače", konkretno za modele "ACTROS-ATEGO" kompanije "Mercedes", od proizvođača delova "Kongsberg" smo dobili uputstvo za montažu, luftiranje i punjenje sistema nakon zamene cilindra.

U brojnim razgovorima sa vrhunskim majstorima i serviserima, došli smo do zaključka da je do problema do sada uglavnom dolazilo zbog neadekvatnog (pogrešnog) pritiska pri luftiranju. Fabrika, prema zvaničnom uputstvu, preporučuje da se koristi pritisak od 4 bara. Osim toga, potrebno je obratiti pažnju i na još neke segmente pri ugradnji, što je izloženo u nastavku ovog teksta.

PREPORUKE ZA PRAVILNU UGRADNJU I LUFTIRANJE SISTEMA:

Kod Mercedesa neće biti moguće dobro izvršiti ugradnju ukoliko uređaj za luftiranje nije profesionalan (nikako sa uređajima kućne izrade) i ne isporučuje konstantan pritisak potreban za luftiranje, uz dovoljnu količinu ulja koju prilikom luftiranja ubacuje u sistem.

- Usluga luftiranja kod profesionalnog i ovlašćenog servisa košta više, ali je i dalje daleko jeftinija od troškova novog/novih cilindara ukoliko dođe do kvara zbog nepravilne ugradnje.

- Neophodno je uvek koristiti čiste rukavice, očišćen alat i ulje/kočionu tečnost koje je strogo preporučio proizvođač delova.

- Potrebno je potpuno isprazniti sistem i NIKAKO ne koristiti ulje koje je izvučeno iz sistema.

- Posle luftiranja, potrebno je uneti neophodnu količinu ulja/tečnosti, a zatim i proveriti tu količinu još jednom, budući da se tečnost širi u odnosu na spoljnu i unutrašnju temperaturu.

- Dalje, potrebno je podešavati menjač gore/dole i levo/desno, da bi se "osetila" neophodna stabilnost, jer ukoliko u nekom od položaja ima "lufta", to je pokazatelj da je ostalo vazduha u sistemu. Ako je nemoguće ubaciti u neku od brzina, ceo postupak je potrebno ponoviti.

- Po završetku pomenutih radnji, važno je zameniti gumice i cevi na rezervoaru za ulje.

- Takođe, važno je pravilno i pažljivo promeniti pokretač menjača.

Ovo su samo neke od najvažnijih napomena u obimnom uputstvu proizvođača pomenutih rezervnih delova za menjače kamiona. Svako kome je potrebno detaljno uputstvo sa fotografijama, detaljnim informacijama i video-tutorialom, dobrodošao je da nam se javi u sedište kompanije "Rapidex trade" u Novom Sadu, ili mejlom, na adresu redakcije Rapidex magazina – rapidexmagazin@gmail.com



Damir Uher, direktor Sektora nabavke

KUPAC UVEK MORA DA BUDE ZADOVOLJAN!

Lider može da bude samo jedan. Samo po sebi to nije lako. Zato se mi u Rapidex-u trudimo da naša kompanija uvek bude barem korak ispred konkurencije.

Obim naše prodaje zavisi od kvaliteta proizvoda. Zbog toga vodimo računa od koga i šta nabavljamo, konstantno prateći novitete i njihov kvalitet. Ujedno pratimo tržište Srbije i okolnih zemalja. Tako mora da se radi, da bi se donela pravilna odluka sa kime saradivati. Paralelno sa kvalitetom, mora da se vodi i računa o ceni proizvoda. Sve vreme, naravno, obraćamo pažnju na tehnologiju, koja jako brzo napreduje, jer nova vozila se „izbacuju“

svake godine. Stoga, ako i dalje želimo da budemo lider, moramo da budemo u korak sa tim.

Dragocene informacije dobijamo iz prodaje. Iz mreže prodavnica prenose nam svoja iskustva i daju sugestije. A kroz Udruženje „Prijatelj na putu“ dolazimo u direktan kontakt sa krajnim korisnicima, odnosno do informacija o tome koliko su kupci čime zadovoljni. Serviseri, takođe, ukazuju na to šta je dobro ili se pokazalo neodgovarajućim. Često organizujemo sastanke i sa dobavljačima, kada i serviseri mogu da postavljaju direktna pitanja. Samim tim i mi učimo šta su želje i potrebe servisera, što onda treba da pretočimo u našu ponudu i asortiman.

Pomenuto Udruženje „Prijatelj na putu“ donelo nam je bližu povezanost sa krajnim korisnicima, čime smo u stanju da bolje sagledamo njihove potrebe i da prvenstveno od njih saznamo šta je to dobro, a šta loše kod određenih proizvoda ili dobavljača. U skladu sa tim, stalno tražimo bolje dobavljače, ispravljamo ono što ne valja, a dobre stvari unapređujemo.

Uvek smo imali jasan i otvoren pristup prema svim kupcima i dobavljačima. Nikada nismo imali problem da navedemo razloge zašto želimo da radimo sa nekim ili ne. Ukazujemo na ono što ne valja i sugerišemo da se to ispravi, jer nismo u situaciji da kupcu nudimo deo lošeg kvaliteta. Zato, bez obzira na ime, tradiciju ili renome dobavljača, nama je na prvom mestu kvalitet. Jer samo ime serviseru i kupcu ne znači mnogo.

Kupci su uvek bili ti koji su nam davali najbolje sugestije i samim tim nam pomagali da razvijemo asortiman proizvoda, čineći ponudu uvek bogatijom. Zbog toga i asortiman Rapidex-a odskake i kvalitetom i širinom.

Svake godine, kako je rasla kompanija, tako su i odgovornost i obaveze pred nama bili veći. Kompletno odeljenje nabavke sve vreme se razvijalo u svim segmentima. Kroz to smo napredovali, usavršavali se i učili kako sa čime da se nosimo. Svi u odeljenju nabavke smo prošli sve segmente preduzeća, od magacina i asortimana do prodaje, kako bismo osetili odnos kupaca, jer nezadovoljan kupac je nešto što ne želimo da imamo. To nas i dodatno motiviše da u odabiru dobavljača i delova uvek obratimo posebnu pažnju. A o kvalitetu našeg rada govori i stalni rast broja kupaca i servisera.

Imamo i carinsko odeljenje, koje podrazumeva sopstvenu službu za poslove carinjenja, špedicije i organizovanja transporta, imajući u vidu količinu uvoza, koji iz godine u godinu raste. Primera radi, svakoga dana imamo po jedan uvoz, a često i više. Zato carinsko odeljenje na najbolji i najbrži način obezbeđuje da roba dođe do krajnjeg kupca. A pošto posedujemo predstavništva i u Bosni i Hercegovini, to odeljenje se bavi i izvozom.



SISTEM KVALITETA U RAPIDEX TRADE

POSUJEMO PO NAJVIŠIM STANDARDIMA



ISO 9001:2008
valid until:
04.09.2016.

www.tuv.com
ID 9105043178

Sertifikat

Standard: **ISO 9001:2008**

Regist. br. Sertifikata: 01 100 1334638

Vlasnik sertifikata: TÜV Rheinland Cert GmbH potvrđuje:

RAPIDEX TRADE D.O.O.
Novosadski put 160
SER - 21000 Novi Sad



Područje primene: Veleprodaja delova za motorna vozila.

Proverom, izveštaj br. 1334638, dokazano je da su zahtevi ISO 9001:2008 ispunjeni.

Datum dospeća sledeće provere je 07-09 (dd.mm).

Period važenja: Ovaj sertifikat važi od 2013-12-29 do 2016-09-04.
Srtifikovano od 2007 g.

2013-12-29

TÜV Rheinland Cert GmbH
Am Grauen Stein · 51105 Köln



Rapidex trade je 2007. godine uspostavio međunarodni standard ISO 9001 – sistem menadžmenta kvalitetom. Time su usvojeni traženi kriterijumi i zahtevi po standardu ISO 9001:2000. Organizacija i poslovanje firme redovno se kontrolišu kroz nadzorne i resertifikacione provere o ispunjenosti traženih zahteva svake godine od strane renomirane akreditacione kuće TÜV Rheinland, čiji setrifikat Rapidex poseduje, i koja je uvek konstatovala maksimalnu posvećenost realizaciji normi ovih standarda.

Rapidex trenutno poseduje sertifikat

Resertifikaciju i kontrolu organizacije i poslovanja Rapidex trade-a realizuje svake godine renomirana akreditacione kuće TÜV Rheinland, čiji setrifikat Rapidex poseduje.

ISO 9001:2008, a u drugoj polovini 2016. godine radićemo na tome da se uspostavi sistem menadžmenta kvalitetom po zahtevima standarda ISO 9001:2015.

Standard je dokument u kome se definišu pravila, smernice ili karakteristike za aktivnosti ili njihove rezultate radi postizanja optimalnog nivoa uređenosti. Standardi u velikoj meri imaju pozitivan uticaj na većinu aspekata. Oni obezbeđuju željene karakteristike proizvoda i usluga kao što su kvalitet, pozitivno delovanje na životnu sredinu, bezbednost, pouzdanost i efikasnost. Standardi čine razvoj, proizvodnju i distribuciju proizvoda efikasnijim, bezbednijim i čistijim, usklađuju trgovinu između zemalja; omogućavaju razmenu tehnologije i dobre upravljačke prakse, šire inovacije, osiguravaju kupce i korisnike proizvoda i usluga.

Obuke, stručna putovanja, razmene iskustava

ULAGANJE U ZAPOSLENE VIŠESTRUKO SE ISPLATI

Kompanija Rapidex trade uvek ide u korak sa vremenom, ali se trudi i da razmišlja unapred. Zbog specifičnosti robe koju prodajemo i stalnih inovacija u auto industriji, neophodno je da pratimo razvoj i planove proizvođača i da, u skladu sa tim, obučavamo i naše zaposlene. Samo na taj način smemo da garantujemo da će i naši kupci biti zadovoljni, jer će pravovremeno dobiti pravu informaciju, preporuku i savet.

Predstavnike proizvođača dovodimo u svoja predstavništva, ali i šaljem naše zaposlene u njihova sedišta. Međunarodna saradnja na ovom nivou dovodi do vrhunskih rezultata kroz profilisanje radnika i menadžera Rapidex trade-a u oblasti kojom se bave, dajući im stručna znanja i ekspertizu koja ih izdvaja u svakodnevnom kontaktu sa korisnicima.

Između ostalog, radnici Rapidex trade-a posetili su kompaniju Valeo u Parizu i nemački Sachs, a svoje zaposlene i kupce vodili smo i u Vector, tursku fabriku vazдушnih jastuka „fabio“ u Istanbulu i Bursi.

Posete globalnim proizvođačima delova za komercijalna vozila imaju višestruku dimenziju, koja se ogleda u stručnim predavanjima i praktičnim prezentacijama rada u svim segmentima poslovanja "velikih igrača" sa kojima Rapidex trade saraduje. Osim toga, naši zaposleni imaju priliku da sa kolegama iz drugih zemalja, koji rade na dinamičnom globalnom tržištu, razmene iskustva i dobiju neprocenjive informacije.

Važan segment ulaganja u kadrove su obuke koje se organizuju u Rapidex-u, a priređuju se u edukativnom centru sedišta kompanije u Novom Sadu, koji je oformljen kao poseban deo preduzeća, posvećen isključivo napretku i razvoju profesionalnih kapaciteta radnika – daleko najvažnijem elementu u njihovom radu.



Posete globalnim proizvođačima delova za komercijalna vozila, kao i dolazak predstavnika najvećih proizvođača u njihova predstavništva, za zaposlene u Rapidex-u se podrazumevaju. Iskustva se prikupljaju u Francuskoj, Nemačkoj, Turskoj...



Putevi pakla – najopasniji nacionalni autoputevi u Indiji

MISLILI STE DA SU NAŠI PUTEVI RIZIČNI?

Vožnja kamiona širom Evrope predstavlja unosan, ali naporan posao, što najbolje znaju velike prevoznice kompanije. Međutim, koliko god naporno bilo voziti se ovim, uređenim putevima, kroz uređene države, nije ni izbliza kada se upoređi sa pojedinim delovima sveta. U Indiji, primera radi, saobraćaj na nacionalnim auto-putevima ne samo da je težak, nego je i opasan, potvrđuju statistike prema kojima na tamošnjim najvećim autoputevima godišnje u proseku gine po nekoliko desetina hiljada ljudi.

Najave Ministarstva saobraćaja Indije su da će u predstojećih pet godina biti popravljeno 726 crnih tačaka na nacionalnim putnim pravcima. Prema njihovom tumačenju, crne tačke su lokacije na kojima se dešava više od deset saobraćajnih nezgoda godišnje. U nastavku je TOP 4 najsmrtonosnijih nacionalnih autoputeva u Indiji:



Autoput Nongstoin-Sabrum
dužina: 723 kilometra
crnih tačaka: 38



Autoput Delhi-Kalkuta
dužina: preko 1.465 kilometara
crnih tačaka: 59



Autoput Tejn-Čenaj
dužina: 1.235 kilometarav
crnih tačaka: 27



Autoput Delhi-Bombaj
dužina: 1.428 kilometara
crnih tačaka: 45

izvor: firstpost.com

Volvo: novi I-Shift sa stepenima za sporu vožnju STVORENO ZA TEŠKAŠE

Kompanija Volvo Trucks nedavno je predstavila novog člana porodice I-Shift menjača – I-Shift sa stepenima prenosa za sporu vožnju. Ovi stepeni dodati su na automatski menjač i pružaju izvanredne sposobnosti kretanja kamionima koji prevoze teške terete.

U novoj varijanti starog menjača, moguće je dodati do dva stepena prenosa za sporu vožnju, a to znači da kamion može pokrenuti iz stanja mirovanja bruto težinu do čak 325 tona (kada se iskombinuju različiti parametri, poput odgovarajućeg prenosnog odnosa pogonskih osovina,

odgovarajućeg vešanja i ograničenja brzine kretanja)

U zavisnosti od područja primene, novi I-Shift dostupan je sa jednim ili dva stepena za sporu vožnju unapred, te sa dva stepena za sporu vožnju unazad, ili bez njih. Uz pomoć ovih novina, može se voziti brzinom od samo 0,5 do 2 kilometra na sat pri optimalnom broju obrtaja motora za maksimalnu vučnu snagu. Osim maksimalne snage, niske transportne brzine pružaju i maksimalnu upravljivost pri preciznim manevrima, npr. pri građevinskim, remontnim radovima, u rudnicima, šumama i slično.



Serijska mašina s plinskom turbinom HIBRIDNI ŠLEPER ZVANI NIKOLA



Američka kompanija Nikola Motor Company predstavila je svoj budući šleper s hibridnim pogonom koji bi trebalo da ima više snage, manju potrošnju i manje izduvnih gasova od konvencionalnih kamiona. Radi se o veoma zanimljivom projektu, a odgovorni ljudi iz Nikola Motor Company tvrde da su prvi primerci pred završetkom. Spominje se i revolucionarna tehnologija, koji nije toliko revolucionarna jer se autobus sa serijskim hibridnim pogonom vozi i po ulicama Balkana. Takođe, kamioni koje su pokretale plinske turbine vozili su još 50-ih godina.

Nikola One, kako bi trebalo da se zove troosovinski šleper, ima plinsku turbinu (trošiši CNG) koja ne pogoni točkove već samo pokreće generator. Turbina ima snagu od oko 400 kW i struju koju proizvede šalje u litijum-jonske baterije kapaciteta 320 kWh. Baterije služe kao povezni rezervoar koji prihvata višak struje iz generatora u slučaju da motori ne mogu da je potroše, odnosno mogu da daju više struje nego što može da je proizvede generator ako je potrebno. Za pogon služi šest elektromotora



pojedinačne snage 246 kW (335 KS) koji preko redukcije pokreću točkove. Ukupna snaga je oko 2000 KS dok je ukupno obrtni momenat oko 5.000 Nm, što je znatno više od uporedivih konvencionalnih pogona. Ukupni kapacitet rezervoara je oko 500 litara plina s kojima bi se moglo preći oko 2.000 km. Naravno, prilikom kočenja motori služe kao generatori i vraćaju struju u baterije.

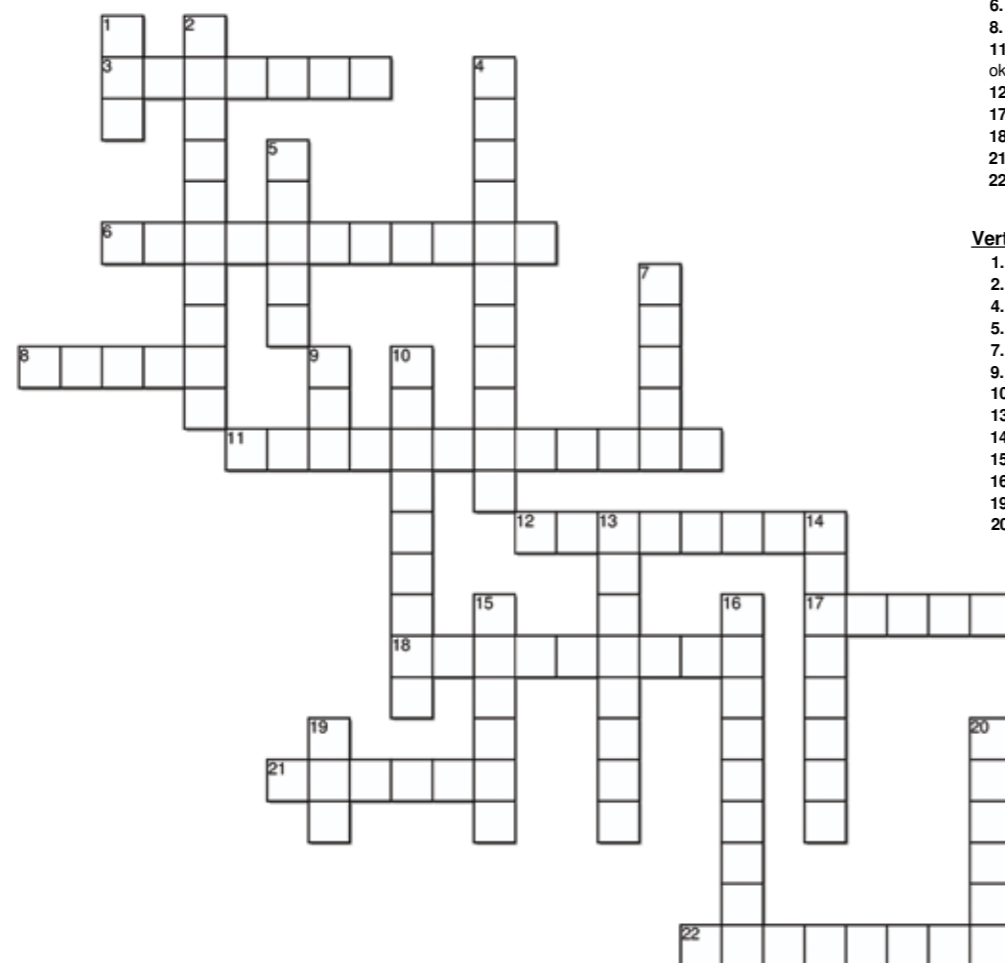
Takođe, elektronika jednostavno može da

dozira momenat na svaki od šest točkova u zavisnosti od potrebe što se popularno naziva "torque vectoring".

Iako su korišćena karbonska vlakna i aluminijum Nikola One i nije tako lagan te sam šleper ima oko devet i po tona, što bi u Evropi bio problem. U svakom slučaju zanimljiva ideja korišćenja plina koji se u Evropi masovno koristi u kamionima i autobusi- ma, doduše u konvencionalnim motorima. izvor: Kamion&bus.hr

Automobilska industrija

REŠITE UKRŠTENICU SA AUTODELOVIMA I POZNATIM BRENDOVIMA



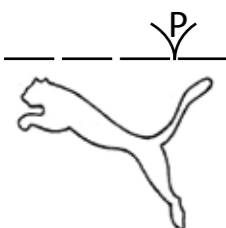
Horizontal

3. Elektropokretač vozila
6. Uređaj za brzo prekidanje strujnog kola
8. Globalni skandinavski proizvođač vozila i opreme
11. Uređaj koji omogućava da se pogonski točkovi okreću različitim brzinama
12. Vrhunski nemački brend automobilske industrije
17. Poznati proizvođač amortizera
18. Deo za ublažavanje potresa u vožnji
21. Mehanički zglob motora
22. Ukrasna plastika za točak

Vertical

1. Fabrika automobila iz Priboja
2. Proizvođač struje u vozilu
4. Deo vozila za prenos obrtnog momenta
5. Fabrika automobila iz Italije
7. Fabrika baterija i akumulatora iz Nemačke
9. Globalna fabrika kugličnih ležajeva
10. Uređaj za regulaciju temperature
13. Deo motora za prenos snage na menjač i točkove
14. Zaptivna guma
15. Indukcioni kalem
16. Vučeno priključno vozilo
19. Nemačka fabrika kamiona i autobusa
20. Fabrika kamiona osnovana u Švedskoj

Rebus:



Kamionska osmosmerka

PRONAĐI DEO



SET KVAČILA
GIBANJ
KOČNICE
AKOMULATOR
AMORTIZER
TERMOSTAT
TURBINA

VODENA PUMPA
FILTER ULJA
RADILICA
KABINA
LEŽAJEVI
OSOVINA
DIHTUNG

SEMERING
KLIPOVI
KARIKE
HILZNE
DOBOŠ
SPONE

Vicevi:

Loš vozač

Kamiondžija ulazi u kafanu i naručuje pljeskavicu, pivo i baklavu. Taman kad je hteo da počne sa jelom, ispred vrata se zaustavljaju tri besna motocikla i ulaze tri odgovarajuće besna huligana. Prilaze stolu, jedan pljune u pivo, drugi otme pljeskavicu, pojede jedno parče i baci ostatak na pod, a treći razmaže baklavu po stolu. Vozač ne reaguje, ustane, plati i izađe napolje. Žestoki momci se smeju i viču konobaru:

- Ovaj baš i nije neka muškarčinal!
- Da, a i loš je vozač, eno baš je pregazio neka tri motora..

Ne može u rikverc

Naleteo kamiondžija na neko drvo ali je ostao nepovređen. Odmah je zgrabio sekiru i krenuo da seče drvo. Neki seljak koji je bio tu u blizini, priđe kamiondžiji i pita ga:

- Pobogu, čoveče, šta to radiš?!
- Šta se čudiš? Moram da isečem ovo drvo jer mi ne radi rikverc.

Zaželeo se kuće

Došao kamiondžija u javnu kuću nakon 15 dana provedenih za volanom i tresne 500 evra glavnoj dami:

- Dajte mi najružniju devojkicu i hladne špagete od jučel!
- Ali gospodine, za ove pare možete dobiti najlepšu devojkicu i toplu sočnu šniclu.
- Draga gospođo, nije meni do seksa, već sam se zaželeo kuće.
- Nemam ti ja blage veze, ja sam bio u zadnjem delu i naplaćiv'o karte.

Polomio retrovizor

Kamiondžija telefonira iz inostranstva: Šefe, imam problem. Slomljen je levi retrovizor.

- I zbog toga me zoveš sa drugog kraja kontinenta?! Pa zameni ga!
- Ne mogu. Kamion leži na njemu.

Konduktar

Zaposlio se Mujo kao vozač autobusa. Na raspodeli zadataka šef mu kaže:

- Mujo, moraćeš i voziti i naplaćivati karte.
- Mujo kaže:
- Nema problema.

Istog dana Mujo se strmoglavi u neku provaliju i slupa autobus u komade. Dođe šef u bolnicu da ga obiđe i pita ga kako je došlo do udesa. Mujo odgovori:

- Nemam ti ja blage veze, ja sam bio u zadnjem delu i naplaćiv'o karte.

**1996,
2000,
2006.**



Firma Rapidex, sa sedištem u Novom Sadu u Ulici Veselina Masleše, osnovana je 1996. godine, a 23. oktobra 2000. osnovan je Rapidex trade doo, koji je 30. oktobra 2006. preseljen na Novosadski put 160, gde je i danas sedište firme, sa skladišnim prostorom na više od 1.500 metara kvadratnih.

**2002.
2006.
2014.**



Predstavništvo Rapidex trade-a u Beogradu otvoreno je 15. marta 2002. godine, a 1. juna 2006. preseljeno je u Veterničku ulicu broj 10. Novoizgrađeni objekat od oko 1.000 m² nalazi se od 1. marta 2014. na adresi Milošev kladenac bb.

2008.



Predstavništvo Rapidex trade-a otvoreno u Loznici, u Ulici Dositeja Obradovića broj 70, na 100 metara kvadratnih.

2009.



Otvoreno predstavništvo u Novom Pazaru, u ulici Save Kovačevića 300, na 100 „kvadrata“.

**2010,
2014.**



Otvoreno predstavništvo u Čačku, u ul. Konjevići bb, a 29. 12. 2014. otvoren novoizgrađeni poslovni objekat sa preko 500 metara kvadratnih prostora, sa istom adresom.

**2010,
2012.**



Predstavništvo Rapidex trade-a otvoreno u Paraćinu na Trgu carice Milice 17, a 6. jula 2012. i novoizgrađeni prodajno-logistički centar na oko 500 "kvadrata"-Carice Milice 54.

2011.



Otvoreno novo predstavništvo u Vranju, u Ulici Ivana Meštrovića 27, prostora 100 metara kvadratnih.

2012.



Otvoreno predstavništvo Rapidex trade-a u Somboru, 12. vojvođanske udarne brigade 130, sa 100 „kvadrata“.

2014.



U Subotici, na Beogradskom putu 21, otvoren je objekat od 100 m².

2015.



Predstavništvo u Vrbasu, u Ulici Ivana Milutinovića 11, ima prostor od 100 m².

2015.



Otvoren Rapidex doo Bijeljina, Ulica Pantelinska br. 1, sa 350 metara kvadratnih.

2015.



Predstavništvo Rapidex-a u Nišu, na Bulevaru 12. februara 152 površine je 100 metara kvadratnih

2016.



Otvoreno novo predstavništvo u Lakšima kod Banje Luke, u Omladinskoj 44, površine 400 kvadratnih metara.



NOVI SAD

Novosadski put 160

tel/fax

021/6510-521, 021/6510-552, 021/6510-553,
021/6511-228, 021/6512-254, 060/824-8801

BEOGRAD

Milošev kladenac bb

ČAČAK

Konjevići bb

PARAĆIN

Carice Milice 54

LOZNICA

Bulevar Dositeja Obradovića 70

NOVI PAZAR

Save Kovačevića 300

VRANJE

Ivana Meštrovića 27

SUBOTICA

Beogradski put 21

VRBAS

Ivana Milutinovićav 11

SOMBOR

XII vojvođanske udarne brigade 130

NIŠ

Bulevar 12. februara 152

BIJELJINA

Pantelinska 1

BANJA LUKA - LAKTAŠI

Omladinska 44