



OPEL



CHEVROLET



sertificēti
lietoti
auto



SSANGYONG

Adam Auto

Adam Auto Avīze, klientiem, sadarbības partneriem un darbiniekiem

Vasara, 2008

Arī krīzes apstākļos jūtamies nosacīti stabili

Māris Varkalis,
"Adam Auto" valdes priekšsēdētājs

Vērtējot šā brīža auto tirgus tendences, ir jāatzīst, ka mēs joprojām kītam bedrē, bet to, kad un cik sāpīga būs pieņemšanās, pagaidām varam tikai minēt. Tiesa, arī vispārējās krīzes apstākļos "Adam Auto" piesardzīgi virzās uz priekšu attīstības projektu īstenošanā.

Šajā gadā tirgus sarucis par 30 procentiem, bet atsevišķām auto markām – pat par 50 un 60 procentiem. Protams, tas ietekmē arī "Adam Auto". Līdzīgi kā citas kompānijas, arī mēs pārskatām savu budžetu, vēlējam pārdomājam iepriekš plānotos attīstības projektus un meklējam iespējas mazināt izmaksas to realizācijā.

Salīdzinot mūsu pārstāvētās auto markas, jāatzīst, ka vislabākā situācija ir Opel – tā tirdzniecības apjomi salīdzinājumā ar pagājušo gadu kritušies par 30 procentiem, kas atbilst vidējām tirgus krituma rādītājam valstī. Smagāk cietusi ir Chevrolet marka – tās tirdzniecības apjomi kritušies par veseliem 60 procentiem. Tas saistāms ar faktu, ka Chevrolet tradicionāli bijusi vidējās klases iedzīvotāju mašīna, kam svarīgāka par zīmolu ir iespēja ekonomēt, mašīnu iegādājoties un ekspluatējot. Šī sabiedrības grupa arī visvairāk cieš no ekonomiskās krīzes, un, ja cilvēka ienākumu un tēriņu proporcija būtiski mainās, protams, ka doma par jaunas mašīnas iegādi



nešķiet loģiska. Tas arī atspoguļojas Chevrolet tirdzniecības rādītājos.

Tāču zinot, ka jebkuras krīzes – arī smagas un ilgstošas – reiz tomēr beidzas, savus attīstības projektus konceptuāli neesam apturējuši, gluži otrādi – domājot par to, kā sekmīgāk organizēt darbu šajos smagajos apstākļos, mēs raugāmies arī nākotnē, kad tirgus būs stabilizējies. Tā turpinās darbs gan pie jaunā "Adam Auto" salona un servisa būves Rīgā, Katlakalnā, gan arī pie filiāles būvniecības Jēkabpilī.

Redzot apkārt notiekošo un zinot daudzu auto kompāniju ārkārtīgi smagos finansiālos apstākļus, kuros daudzi uzņēmumi ir meklējuši palīdzību un sadarbības iespējas arī pie "Adam Auto", varam teikt, ka mēs krīzes apstākļos jūtamies nosacīti stabili, darbojamies piesardzīgi, bet neloķāmi, turpinot strādāt pie attīstības.

Diennaktī pārdotas 88 automašīnas



Vienas diennaktī laikā pārdotas 53 Opel, 20 – Chevrolet, 3 – SsangYong un 12 mazlietotas automašīnas. Pašreizējiem ekonomiskajiem apstākļiem tik neticami rezultāti gūti "Adam Auto" akcijā "24 stundas".

6. un 7. jūnijā "Adam Auto" salonos Rīgā, Liepājā un Ventspilī risinājās jau tradicionālā auto tirdzniecības akcija "24 stundas". Tās laikā par pašizmaksu tika piedāvātas jaunas Opel, Chevrolet, SsangYong automašīnas un mazlietotas sertificētas automašīnas ar atlaidi līdz 2500 eiro. Būtiski bija arī tas, ka ikvienam, kas akcijas laikā iegādājās automašīnu, tika piešķirta pastāvīga 10 procentu atlaide "Adam Auto" servisa pakalpojumiem un rezerves daļu iegādei.

"Adam Auto" jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa atzīst, ka, ņemot vērā vispārējo auto tirgus panikumu, īpaši augsti rezultāti no akcijas gaidīti netika, tādēļ minētie rādītāji ir patīkami pārsteigums. "2005. gadā akcijas laikā pārdēvām 51 automašīnu, pagājušajā gadā – 93, bet šogad spriedām, ka būs labi, ja sasniegsim pusi no pagājušā gada rezultātiem. Par spīti visiem sarežģītājiem apstākļiem, esam sasnieguši gandrīz tādus pašus rezultātus kā pagājušā gada auto tirdzniecības uzplaukuma laikā," gandarīts ir Z. Liepa.

Tāču vēl svarīgāk ir tas, ka apmierināti bija arī pircēji – daudzi no viņiem esot pat speciāli gaidījuši šo akciju.

Sievietes novērtē Opel Astra

Antra un Juris no Ķekavas pagasta braucienu uz "Adam Auto" salonu bija atlikuši līdz 6. jūnija vakaram. "Mūsu iepriekšējo mašīnu nozaga, tādēļ mēs aktīvi meklējam ko jaunu. Esam skatījuši dažādus variantus, taču cenas un kvalitātes atbilstība nekur nav bijusi tik patīkama," teic Antra. Viņa arī būšot galvenā jaunā Opel Astra braucēja. Tīkmēr viņas virs iemēģina automašīnas blakussēdētāja krēslu, bet dēls Kristis izmanto iespēju ar istām krāsām zīmēt uz istas automašīnas. "Priecājos, ka atbraucu mammai un tētim līdzī – vēl nekad neviens man nav ļāvis ķēpāt mašīnu, bet te to var droši darīt," Kristis ir pārsteigts un turpina izpausties uz "Adam Auto" pagalmā novietotās Opel Combo saniem un motora pārsega.

Savukārt arhitektūras projektu vadītājs Māris Poikāns atklāj, ka "Adam Auto" salonā kopā ar kundzi iegriezies pēc tam, kad apmeklēti vairāki citi saloni. Nekur viņi neesot palikuši tik apmierināti kā "Adam Auto". "Mēs meklējam mašīnu sievietei, turklāt viņai tā būs pirmā mašīna. Iepriekš nopietni raudzījāties uz Toyota Auris – to iepriekšējā dienā pat izmēģinājām braucienā,

taču nevēlējamies izdarīt galīgo izvēli, pirms nebijām pārbaudījuši arī "Adam Auto" piedāvājumu. Zinājām, ka notiks 24 stundu tirdzniecības akcija, kad mašīnām būs zemākas cenas, un tā nu mēs esam šeit. Izskatās, ka pie Opel Astra arī paliksim – šī mašīna ir pietiekami izturīga un savā būtībā piemērota pirmā auto uzdevumiem, tā ir arī laba sievietei," spriež M. Poikāns. Viņš gan piebilst, ka svarīgākie faktori, kas likuši izšķirties par Opel Astra, esot ļoti labā apkalpošana no pārdevēju puses, kā arī īpaši akcijas cena. "Ceru, ka arī vēlāk, kad mašīna būs nopirkta un šurp brauksim uz apkopi, apkalpošana būs tikpat laba," piebilst Māris. Viņš atklāj, ka šobrīd lūkojas pēc jauna auto arī sev un neizslēdz iespēju, ka arī tas varētu būt opelis.

Cilvēki bija labi informēti

Pircēji "Adam Auto" salonu apmeklējuši visu akcijas laiku, taču paši tirgotāji atzīst, ka pārsteidzošā kārtā lielākā pircēju aktivitāte bijusi nevis vakarā, kā iepriekš prognozēts, bet gan no rīta. "Rodas iespaids, ka cilvēki bija labi informēti par akciju un to no tiesas gaidījuši, tāpēc, tiklīdz akcija sākās, tā arī steidzās to izmantot. Iespējams, kāds baidījās, ka mašīnu pietrūks, taču tas nenotika, jo bijām gana labi nodrošinājušies," stāsta "Adam Auto" Mārketinga vadītāja Marika Celma.

Ieviesīs klienta servisa kartes

"Mēs novērtējam to klientu uzticību, kas "Adam Auto" servisa pakalpojumus izvēlas arī pēc garantijas termiņa. Pateicībā par lojalitāti mēs viņiem piedāvājam īpašas cenas, īpašu servisu un rūpes," stāsta "Adam Auto" Mārketinga vadītāja Marika Celma.

Šovasar "Adam Auto" ievieš īpašas klienta servisa kartes, kas tiks piešķirtas visiem, kas iegādājušies vai plāno iegādāties automašīnu "Adam Auto", kā arī ir bijuši uzticīgi auto servisa apmeklētāji. Servisa karte nodrošinās klientiem papildu priekšrocības un ieguvumus gan servisa pakalpojumiem, gan rezerves daļu iegādei, kā arī nodrošinās iespēju izmantot klientu lojalitātes programmas priekšrocības: savlaicīgi saņemt informāciju par kārtējo automašīnas apkopi, informāciju par

akcijām un citiem aktuāliem piedāvājumiem. Servisa kartes būs iespējams saņemt visos "Adam Auto" salonos, bet pastāvīgajiem klientiem tās tiks izsūtītas pa pastu.

"Ir saprotams, ka garantijas laikā klients savu automašīnu ved uz oficiālā dīlera servisu – to paredz noteikumi, un īpaši lielas izvēles te nemaz nav, taču mums ir svarīgi, lai klients "Adam Auto" servisu izvēlētos arī tad, kad garantijas laiks ir beidzies. Strādājam pie tā, lai servisa meistari mūsu pārstāvēto automašīnu remontus veiktu pēc iespējas īsākā laikā, zinātu to vājos punktus un raksturīgākās kaites, kā arī spētu tās operatīvi novērst. Mēs redzam, ka klienti mūsu darbu atzinīgi novērtē, tādēļ, piešķirot klienta servisa karti, vēlamies viņiem īpaši pateikties un dot solījumu, ka spēsim nodrošināt arī īpašu servisu," stāsta M. Celma.

Krasta ielā 97a – 20% atlaide

2007. gada nogalē darbu sācis "Adam Auto" jaunais serviss Krasta ielā 97a. Akcijas laikā, līdz 31. jūlijam, automašīnām, kuras vecākas par 3 gadiem, darbi tiek veikti ar 20 procentu atlaidi.

"Adam Auto" Servisa vadītājs Raimonds Poškus stāsta, ka joprojām vairāku dienu gara rinda veidojas pierakstam uz "Adam Auto" servisu Krasta ielā 66, turpreti serviss Krasta ielā 97a ir noslogots nepietiekami. "Jaunajā servissā piedāvājam tos pašus pakalpoju-

mus, ko Krasta ielā 66. Tur strādā tie paši meistari, kas pie mums savu profesionalitāti ir pierādījuši jau gadiem ilgā darbā, kur a/m tiek labotas un apkalpotas atbilstoši ražotāja rūpnīcas noteiktiem standartiem un tehnoloģijām. Tomēr klienti joprojām labprātāk brauc uz vecajām, jau iepazītajām telpām, uz kurām, kā viņi paši saka, "ceļš esot ļoti īpašs un ērts". Lai servisa darbu līdzsvarotu un darītu to raitāku abos punktos, tiem klientiem, kas izvēlēties mašīnu remontēt Krasta ielā 97a, piedāvājam 20 procentu atlaidi," informē R. Poškus.

"Adam Auto" valdes priekšsēdētājs Māris Varkalis atzīst, ka šodien cilvēkam nav intereses meklēt apstāšanās vietu pie neliela autosalona, kur apskatāmas vien dažas automašīnas. Tas novērots arī saistībā ar "Adam Auto" līdzšinējo SsangYong tirdzniecības vietu Rīgā, Krasta ielā 97a, tādēļ uzņēmums pieņēmis lēmumu auto tirdzniecību nelielajā ēkā pārtraukt. "Ēkā Krasta ielā 97a mums nebija iespējas paplašināt autosalonu, bet ar esošajām telpām klientu piesaistei mums nepietika. Tādēļ pieņemts lēmums SsangYong automašīnu tirdzniecību Krasta ielā 97a pārtraukt, un turpmāk Korejas apvidnieki tiks tirgoti līdzās



Turpmāk visas "Adam Auto" pārstāvētās automašīnu markas – Opel, Chevrolet un SsangYong, kā arī mazlietoto automašīnu zīmola G2 spēkrati tiks tirgoti vienuviet

Opel un Chevrolet markas automašīnām "Adam Auto" centrālajā ēkā Krasta ielā 66. Ņemot vērā, ka arī līdz šim apmēram 80 procentus SsangYong markas auto-

mašīnu mēs pārdevām centrālajā salonā, sagaidām, ka šāds lēmums neradīs nedz zaudējumus mums, nedz arī neērtības klientiem," tā M. Varkalis.

Šajā numurā:

Kā **saule un putni** ietekmē automašīnu vasarā? – 2. lpp.

Kāpēc grāmatvede **pievēršas floristikai**? – 3. lpp.

Vai pārdevēji **Ālandu salās tikai makšķerē**? – 3. lpp.

Vai **spēkavīri** var noturēt divus SsangYong? – 3. lpp.



Par patīkamiem pārsteigumiem automašīnu iegādes procesā "Adam Auto" salonā Krasta ielā 66 rūpējās tā saimnieks Ādams. Viņš aicināja sanākušos viesus piedalīties atrakcijās, bet bērniem tika piedāvāta iespēja radīt savu sapņu auto – izkrāsot Opel Combo

Arī vasarā auto nepieciešamas īpašas rūpes



Svarīgi ir atcerēties, ka mašīnai regulāras apkopes ir jāveic arī tad, kad garantijas laiks jau sen kā beidzies – labi uzturēta mašina noteikti kalpos daudz ilgāk un izskatīsies skaistāk

Visi vairāk vai mazāk pieredzējuši autovadītāji zina, ka ziemas periodā mašīnai nepieciešamas īpašas rūpes, lai tā nepieviltu bargajā salā. Taču arī vasarā netrūkst šķietami nemanāmu “kaitēkļu”, kas var būtiski ietekmēt mašīnas ārējo izskatu un tās darbību. “Adam Auto” servisa vadītājs Raimonds Poškus kopā ar servisa speciālistiem atklāj galvenos riskus un labākos veidus, kā parūpēties, lai auto vienmēr sagādātu prieku.

Pirmais “kaitēklis” – karsta saule

Vasarā pirmais likums, ko vajadzētu ielāgot autovadītājam, ir – neatstāt automašīnu uz ilgu laiku tiešos saules staros. Pirmkārt, intensīvo staru ietekmē mašīnas krāsojums var izbalēt un vēlāk būs sarežģīti atgūt košo krāsas toni – tas būs iespējams vien ar virsbūves pulēšanu. Taču ar to aizrauties nevajadzētu – pulēšanu var veikt ne biežāk kā reizi gadā, pretējā gadījumā krāsa vienkārši tiks nopulēta nost.

Otrkārt, jaunākām vai nesen krāsotām automašīnām, kas pabijušas kar-

stajā saulē, krāsas virskārta paliks mīkstāka un būs daudz vieglāk traumējama. Sakarsušu mašīnu nekādā gadījumā nevajadzētu mazgāt automātiskajās auto mazgātavās, jo tās birstes var atstāt krāsā švīkas.

Savukārt vecāka gada gājuma mašīnām, kas ilgāk pastāvējušas tiešā saulē, var sākt plaisāt plastmasas panelis, kā arī citas plastmasas detaļas. Ne tik lieli, bet arī nepatīkami pārsteigumi, kas saistīti galvenokārt ar daudzo gumijas detaļu izkalšanu, var gadīties arī jauno automašīnu īpašniekiem, tādēļ mašīnu ieteicams tomēr novietot ēnā.

Nomazgāt putnu izkārnījumus!

Mazgāt mašīnu vasarā ir nepieciešams ne tikai glītumam vien. IZRĀDĀS, daudzie kukaiņi, tauriņi un mušas, ja savlaicīgi netiek notraukti no virsbūves, krāsā var atstāt neglītus plankumus. “Beigtie kukaiņi burtiski ieēdas krāsā, un laicīgi nenomazgātā mašīna reizēm kļūst tik izraibināta, ka krā-

sas vienmērīgumu iespējams panākt tikai ar pulēšanu. Vēl lielāku skādi sagādā putnu izkārnījumi. Ja tos ilgāku laiku nemazgā, mašīnu, iespējams, var nākties pat pārkrāsot.”

Izkaltušas slotiņas noved pie stikla nomaīņas

Svarīgi atcerēties, ka regulāri ir jāmaiņa arī logu tīrītāja slotiņas, jo tās var sakrāpēt loga stiklu. “Adam Auto” speciālisti atgādina, ka logu tīrītāja slotiņas ieteicams mainīt vismaz divas reizes gadā – pirms ziemas sezonas un vasarā. Tāpat svarīgi ir atcerēties, ka ziemā un vasarā jālieto sezonai atbilstoši logu mazgājamie šķidrumi, nevis, piemēram, ziepjūdens. “Šķiet, ka ieliet ūdeni ir lētāk, nekā pirkt logu mazgājamo šķidrumu, taču diez vai cilvēks tāpat domās pēc tam, kad nogulsņējumu un ūdeņi esošo netīrumu dēļ būs aizsērējusi ūdens izsmidzināmā sistēma un nāksies tērēties liekiem remontiem,” stāsta “Adam Auto” servisa vadītājs.

Mašīnai laiku pa laikam jāizskrienas

Tiem, kas dzīvo un brauc ar domu, ka motoram vislabākais ir saudzējošais režīms, kad dzinējs darbojas ar zemiem apgriezieniem, R. Poškus un “Adam Auto” speciālisti norāda – šādi motors tiek tikai “spīdzināts”, bet iegūtā degvielas ekonomija vēlāk var maksāt bargu naudu, ko nāksies atdot par motora remontu. “Tāpat kā cilvēkam, arī mašīnai laiku pa laikam vajag dot izskrieties. Tādēļ arī mierīgajiem braucējiem šād un tad vajadzētu kārtīgāk uzspiest uz gāzes pedāļa, lai motorā izdeg viss, kam jāizdeg, un neveidojas bīstami nogulsņējumi. To gan var darīt tikai tad, kad dzinējs jau iesilis. Ikdienā braucot, vislabāk motors darbojas pie diviem līdz trijiem tūkstošiem apgriezieniem.”

Visbeidzot, svarīgi ir atcerēties, ka mašīnai regulāras apkopes ir jāveic arī tad, kad garantijas laiks jau sen kā beidzies – labi uzturēta mašina noteikti kalpos daudz ilgāk un izskatīsies skaistāk.

Maina Zafira pret Zafira



Jaunajai Zafirai vairāk var just, ka tas ir minivens. Viss it kā ir tas pats, taču salons ir plašāks un braukšana komfortablāka, tiešām ir sajūta kā ģimenes automašīnā

Daudziem šķiet, ka jauna automašīna – tā ir liela ekstra, kuru var atļauties tika retais. Agrāk tā uzskatīja arī Mihails Baranovs, taču tagad viņš brauc ar 2008. gada Opel Zafira un saka, ka nekad vairs pat nepaskatīsies uz lietotiem auto.

Pirms diviem gadiem Mihails “Adam Auto” salonā iegādājās trīs gadus vecu Opel Zafira. Lietots auto, taču viss ir kārtībā, brauc tikai, un vainas nekādas. “Aprīlī bija pienācis laiks nomainīt degvielas filtru. Piezvanīju uz “Adam Auto” auto pārdevējam Rolandam Avgustinovičam, viņš teica, lai tik braucot šurp. Atbraucu, viņš mani pieveda pie jaunās Zafiras. Es teicu – aizmirsti, man ir tāds kredīts par māju, ka par jaunu mašīnu nevar būt ne runas. Taču viņš nelikās mierā, vairākas reizes zvanīja, pārliecināja, teica, ka sagatavos ļoti labu piedāvājumu. Un beigās pierunāja, lai gan man vajadzēja tikai nomainīt filtru vecajai Zafirai,” smejas Mihails Baranovs un piebilst, ka Rolands par apņēmīgu darbu un augsto apkalpošanas kvalitāti noteikti būtu pelnījis prēmiju.

Tagad Mihails ir ārkārtīgi priecīgs un apmierināts: “Salīdzinājumā ar to,

ko maksāju par iepriekšējo autiņu, mans ikmēneša kredīts palielinājies vien par 60 latiem. Bet jauns ir jauns, man vairs par remontiem nesāp galva, es tik iesēžos un braucu.” Šo auto, tāpat kā iepriekšējo, viņš dāvinājis sievai dzimšanas dienā, un ikdienā tieši viņa ar to pārvietojas.

M. Baranovs ievērojis, ka 2003. un 2008. gada Opel Zafira modeļiem nav būtiskas atšķirības, taču pēdējā versija esot pievilcīgāka: “Jaunajai Zafirai vairāk var just, ka tas ir minivens. Viss it kā ir tas pats, taču salons ir plašāks un braukšana komfortablāka, tiešām ir sajūta kā ģimenes automašīnā. Cik zinu, tad tas ir arī drošs auto, piemēram, manai zobārstei Zafira izglāba dzīvību – priekšā braucošajam balķu vedējam pārtrūka drošības troses, un koki sagāzās uz viņas mašīnas jumta, bet, par laimi, tas izturēja un visi palika dzīvi.”

Mihailu ārkārtīgi iepriecinājis zema degvielas patēriņš (dīzeļa dzinējs) – pie ātruma 140 km stundā auto vidēji patērē piecus litrus uz simts kilometriem, lai gan šādā ātrumā dzinējam jau it kā esot īpaši liela apetīte. Ja tik strauji aug degvielas cenas, mazs patēriņš kļūst par vienu no lielākajām auto vērtībām.

Gatavojam mašīnu atvaļinājumam

Divriteni pie bagāžnieka, vējdēlis uz jumta, mantas sapakotas somā, karte ieslēgta un – aidā! Lielais ceļojums ar auto var sākties. “Adam Auto” piedāvā visu automašīnas papildaprīkojumu un vēl vairāk, lai atvaļinājums ar auto būtu patiesi viegls un baudāms.

Bura vai divritenis – ar mašīnu viegli pārvadājams

“Adam Auto” rezerves daļu un auto aksesuāru tirdzniecības speciālists Ingars Caunītis atzīst, ka plašā piedāvājumā ir divritēņu turētāji, kas automašīnai piestiprināmi gan uz jumta, gan arī aizmugurē – kā nu kuram šķiet ērtāk. Turklāt kā vienā, tā otrā gadījumā ar automašīnu var pārvadāt pat trīs velosipēdus. Tas viegli ļauj īstenot ģimenes ieceri vasaru pavadīt sportiski minoties. Savs risinājums ir arī aizvien lielāku popularitāti gūstošo vējdēļu un buru pārvadāšanai.

“Adam Auto” salonā atrodami arī dažādi valēji un slēgti jumta bagāžnieki, kas ļaus ērti ceļot gadījumos, kad somu ir vairāk un mašīnas aizmugurē tām visām vietas nepietiek. Kā īpašs jaunums šajā sadaļā minama mīkstā jumta bagāžnieka “kaste”, kas darināta no mitrumizturīga auduma, tādējādi “kastē” ielikta manta būs drošībā un sausumā, bet pēc pārvadāšanas to ērti var salocīt, un tad tā neaizņems vairāk vietas kā neliela soma.

Lai daudzkārtēja mantu krāmēšana nerada skādi

“Savukārt tiem rūpīgajiem auto īpašniekiem, kas ar sāpēm norauģās, kā, krāmējot mantas bagāžniekā, tiek skrāpēts un bojāts bagāžnieka iekšējās apdares materiāls vai mašīnas buferis zem bagāžnieka, ir domāti divi vērrēmami jaunumi. Pirmais ir īpaši elastīga un ļoti



Ar automašīnu var pārvadāt pat trīs velosipēdus. Tas viegli ļauj īstenot ģimenes ieceri vasaru pavadīt sportiski minoties

izturīga materiāla vanniņa, kas, iekļāta bagāžniekā, pasargā tā iekšējo apdari. Pieejamas ir arī skatam faktiski nemanāmas speciālas plēves, kas, uzlīmētas uz aizmugurējā bufera, aizsargā auto no skrāpējumiem, ko tam var nodarīt neuzmanīgāka kravas iekraušana mašīnā,” stāsta I. Caunītis.

“Adam Auto” piedāvā arī speciālus, no izturīga materiāla darinātus pārkļājus automašīnu aizmugurējiem sēdekļiem. Tie var lietoti noderēt, ja atvaļinājumā plānots ņemt līdzi arī četrcājaino draugu suni, kas citādi sēdekli nosmērētu.

Vieta arī ledusskapim, navigācijai un TV

Lai brauciena laikā būtu pieejami svaigi produkti un atspirdzinoši vēsi dzērieni, iespējams iegādāties speciālās aukstumkastes, kas, pieslēgtas mašīnas piepīpētājā, darbosies kā īsts ledusskapis. “Pats svarīgākais, ka šī kaste var kalpot arī par ēdiena sildītāju, jo citā režīmā tā spēj uzturēt pat 65 grādu temperatūru. Nokļūstot kempingā, šo pārtikas kasti var pieslēgt 220 V elektrības rozetei, un jūsu iepriekš gatavotais rāsols vēl būs gana svaigs un ēdams,” pār-

liecinoši teic rezerves daļu un auto aksesuāru tirdzniecības speciālists.

Taču ar to ne tuvu nebeidzas “Adam Auto” piedāvātās iespējas atvaļinājuma braucienu darīt ērtu. Pārdošanā ir GPS navigācijas sistēmas, kas viegli palīdzēs orientēties jebkurā Latvijas vai Eiropas punktā: “GPS sistēma pieejama latviešu valodā, turklāt arī ar balss vadību. To zinot, ir grūti iedomāties apstākļus, kuros, lietojot navigācijas sistēmu, cilvēks pamanītos nomaldīties – pat ja karšu lasīšana viņam nav tā mīļākā nodarbe,” spriež I. Caunītis. Savukārt, lai garāki braucieni būtu vieglāki pašiem pasažieriem, “Adam Auto” iesaka iegādāties jaunus televizorus, kas spēj uztvert dažādus TV un radio kanālus, atskaņot DVD ierakstus un arī mūziku MP3 formātā. Turklāt uz priekšējo krēslu atzveltnes piestiprināmajos televizoros var ielādēt arī USB atmiņā ierakstītos failus – tāpat ar šīs ierīces palīdzību klausāmo un skatāmo pārraižu apjoms ir milzīgs. Televizoru, kas brauciena laikā darbojas no piepīpētāja, kempingā var pieslēgt 220 V rozetei, savukārt saulošanās laikā tas ļaus skatīties filmu, pateicoties baterijai.

AKCIJA!

+

Pērkot divus Thule ProRide veloturētājus, dāvanā – aukstumkaste Deluxe!



Komplekta cena 157,- LVL*

* Akcija spēkā no 1. maija līdz 1. septembrim.

Adam Auto

www.adamauto.lv

Rīgā, Krasta ielā 66

Tālr.: 6 7078000

Fakss: 6 7078010

E-pasts: riga@adamauto.lv

Ventspilī, Zvaigžņu ielā 15

Tālr.: 6 3607755

Fakss: 6 3607754

E-pasts: ventspils@adamauto.lv

Liepājā, Brīvības ielā 146b

Tālr.: 6 3483930

Fakss: 6 3483929

e-pasts: liepaja@adamauto.lv

Adam Auto Avīze,

Klientiem, sadarbības partneriem un darbiniekiem. Bez maksas

Iznāk trīs reizes gadā:

februārī, jūnijā un septembrī.

Iespiests SIA MicroDot

Metiens – 2500 eks.

Redakcija: SIA CorpMedia

Emburgas ielā 9, Jelgavā, LV-3002;

www.corpmedia.lv; e-pasts: corpmedia@corpmedia.lv, tālr./fakss 3023900

Redaktors: Kristians Rozenvalds

Literārā redaktore: Inta Rozenvalde

Makets: Daina Mežotne

Foto: CorpMedia, kā arī izmantoti Adam Auto korporatīvie un darbinieku personiskie foto arhīvi

Anitas Stabiņas karikatūra

Floristika palīdz grāmatvedei aizmirst par cipariem

Cipari, cipari un atkal cipari – tas ir “Adam Auto” algu grāmatvedes levas Smilgsdrivas ikdienas darbs. Šoziem, sapratusi, ka tā tālāk turpināt vairs nevar un ka dzīvē vajadzīgs arī kas garīgāks un baudāmāks, viņa pieteicās floristikas studijā. Nupat veiksmīgi aizstāvēts diplomdarbs, un leva atzīst, ka šobrīd ir gatava laiku pa laikam kādu rotājumu no ziediem izveidot arī “Adam Auto” telpu dekorēšanai.

To, kā dzima šis hobijs, leva atceras ar smaidu. “Pērnā gada decembrī mēģināju uztaisīt adventes vainagu, bet nekādi nespēju saprast, kā to dabūt apaļu un nostiprināt. Nospriedu, ka tas nekam neder, un pieteicos Alises Rozes dizaina studijā. Pusgadu to cītīgi apmeklēju, samācījos daudz vērtīgu un interesantu lietu, bet jūnija sākumā sekmīgi aizstāvēju arī savu diplomdarbu – līgavas pušķi,” stāsta leva.

Kolēģi, raksturojot levas aizraušanos atzīst, ka algu grāmatvedes jaunais hobijs ātri kļuvis visiem zināms – regulāri varēja vērot, kā leva dodas uz netālu no darba esošo “Depo”, lai sagādātu kārtējos materiālus darbam ar ziediem. Pati gan viņa atzīst, ka vairāk par hobijs un atpūtu floristika nav kļuvusi. “Man patīk uzzināt ko jaunu, patīk ziedi un patīk pārmaiņas pēc darīt ko radošu, nevis tikai ciparos rēķināmu. Floristikas kursi



levas Smilgsdrivas floristikas darbus varējuši novērtēt kolēģi. Turpmāk tiks veidoti rotājumi arī “Adam Auto” telpām

bija lieliski, tie man daudz ko iemācīja, atklāja arī knifņus, kā veiksmīgi izmantotami pat vāzē īsti vairs nebaudāmi ziedi; kā no parasta papīra un parafina uztaisīt trauciņu, kurā iespējams liet ūdeni, un vēl daudzas citas lietas. Protams, tagad māku izveidot arī apaļu adventes vainagu, un nākamajos Ziemassvētkos šajā jomā man vairs problēmu nebūs.”

leva netur sveci zem pūra. Jau līdz šim dažus viņas floristikas darbus va-



rējuši novērtēt kolēģi, un leva cer, ka arī turpmāk būs reizes, kad viņa varēs izveidot kādu rotājumu “Adam Auto” telpām. “Taču teikt, ka es būtu kļuvusi par īstu puķu meiteni, būtu krietni pārspīlēts,” uzskata leva. Kļūt par īstu ziedu meistari viņa neplāno. “Floristika ir un paliks tikai aizraušanās. Turklāt zinu, ka rudenī, noteikti izvēlēšos vēl kādus kursus, kuros arī turpmāk varēšu atpūsties no darba un cipariem.”

Basketbolists G2 vadītāja krēslā



Mazlietoto auto tirdzniecības vadītāja Jura Skrindas hobijs ir basketbols un slēpošana, kā arī ceļošana

Par “Adam Auto” struktūrvienības G2 jeb mazlietoto auto tirdzniecības vadītāju kļuvis Juris Skrinda – bijušais basketbolists, zinošs, mērķtiecīgs un aktīvs cilvēks, kurš zina, ko dzīvē grib sasniegt.

G2 ir “General Motors” zīmols, kas nodarbojas ar mazlietotu automobiļu tirdzniecību visā Eiropā. Latvijā tas vēl nav ieguvis gana lielu popularitāti, un to paaugstināt būs viens no Jura Skrindas galvenajiem uzdevumiem.

Juris smeļ, ka vieglāk esot pārdot jaunas mašīnas, jo cilvēkiem par lietotām bieži vien ir nepamatoti aizspriedumi. Viņa viedoklis ir gluži pretējs – lietots auto ir izdevīgāks pirkums, jo tā cena ir par 20–30 procentiem zemāka nekā jaunam auto, bet garantijas termiņš tikai nedaudz īsāks.

“Katram darbam ir sava specifika, šajā amatā man vairāk jāpārzina tehniskās lietas, jāzina nianse, lai ar klientu varētu runāt skaidrā valodā,” saka J. Skrinda. Tehnika viņam prob-

lēmas nesagādā, jo Latvijas Lauksaimniecības universitātē apguvis inženiera profesiju, bet iepriekš ilgu laiku strādājis par servisa vadītāju. Vēlāk nodarbojies ar jaunu automobiļu tirdzniecību dažādos salonos un iegūto pieredzi izmanto arī jaunajā darba vietā.

“Jebkurš jauns amats ir liels izaicinājums. Iepriekšējā darbā bija iestājusies rutīna, nekas jauns nenotiek, visu laiku viens un tas pats. Bija pienācis brīdis kaut ko pamainīt.” J. Skrinda arī neslēpj, ka pievienošanās “Adam Auto” ir kāpiens pa karjeras kāpnēm. Viņam patīk vadītāja darbs, jo tas sniedz iespēju “vairāk ietekmēt procesus”.

Brīvo laiku Juris Skrinda vislabprātāk pavadā ģimenes lokā. Viņa lielākie hobijs ir basketbols un slēpošana, kā arī ceļošana.

Studenta gados bijis pusprofesionāls basketbolists, pārstāvējis Jelgavas komandu “Zemgale”. “Man patīk aktīvā atpūta, es nevarētu aizbraukt uz dienvidu kūrortu un gulēt smiltīs, tas nav domāts man,” atzīst Juris.

"Adam Auto" darbinieki uzticīgi Ālandu salām

Šopavasār jau ceturto reizi vairāki “Adam Auto” darbinieki devās kopā uz Ālandu salām, un atkal brauciens bijis tik iespaidīgs, ka bez vārda runas bija skaidrs – rudenī būs sim klāt atkal!

Latvijā makšķerēšana Ālandu salās jau ir kļuvusi par tādu pašu zīmolu kā atpūta saulainajā Šarmelšeihā, atšķirība, šķiet, tikai tāda, ka Ālandu salas nevar apnikt. Tā vismaz apgalvo “Adam Auto” vīri. “Primārais ir daba – tur tā ir fantastiska! Parasti ar jūru mēs sprotam pludmali un ūdeni, bet tur tā ir kā liels dekoratīvs diķis – ar kanāliem, caurtekām, ejām, putniem, dzīvniekiem – aļņiem, zaķiem, čūskām, kas parādās ik pa brīdī.” Autosalone vadītājs Gunārs Priķņa atzīst, ka Ālandu salas ir vieta, kur gribas atgriezties vēl un vēl.

Protams, pats galvenais ir zivis – to tur ir krietni vairāk nekā Latvijas ūdeņos, un nav pat jābūt lielam meistaram, lai noķertu. Šopavasār “Adam Auto” grupā uz Ālandu salām devās 12 cilvēki, un tikai pāris no viņiem bija kārtīgi copmaņi. SsangYong tirdzniecības vadītājs Edgars Zvaunis Latvijā praktiski nemaz nemakšķerē, bet uz Ālandu salām brauc ar lielāko prieku. “Latvijā visu dienu vari notupēt un neko nenokert, bet tur loms



Zivju tīrīšanā nodarbināti SsangYong tirdzniecības vadītājs Edgars Zvaunis un Autosalone vadītājs Gunārs Priķņa

būs vienmēr – pat tādām nemākulim kā es.” Ālandu salas esot ideāla vieta, kur saslimt ar makšķerēšanu.

Pirms brauciena uz Ālandu salām E. Zvaunis pabijis arī pasaules hokeja čempionātā Kanādā. Kad velku uz āķa, kas ir labāks – hokejs vai makšķerēšana, viņš neapmuls un saka, ka tās ir tik dažādas lietas, ka salīdzināt nav iespējams. “Cope ir process, hokejs – tusiņš,” piebilst G. Priķņa. Viņš šogad Kanādas braucienu izlaidis, bet iepriekš kopā ar Edgaru bijis visos čempionātos jau kopš 2000. gada. Abi ir vienisprātīgi, ka

brauciens uz Ālandu salām ir lielisks, jo sniedz iespēju pilnīgi aizmirsties no ikdienas problēmām.

Galvenais vadmotīvs nedēļu ilgajā braucienā ir cope – visas dienas tiekot pavadītas laivā. Tieši tādēļ dāmas līdz nebraucot, jo apzinās, ka nekā cita tur nebūs. “Veikals ir tikai viens, un līdz tam var nokļūt ar laivu,” smaida G. Priķņa. 12 cilvēku lielajā kompānijā bijuši ne tikai salona darbinieki, bet arī viņu tuvākie draugi un pat viens klients! Nav nekāds noslēpums, ka Ālandu salās latviešu kā biezs, taču nav arī tik traki, ka viens otram traucētu, jo plašumi ir pietiekami lieli.

Braucieni uz Ālandu salām notiek divreiz gadā – rudenī un pavasarī. Salīdzinājumā ar iepriekšējo reizi tagad esot bijusi daudz labāka cope, lielākais loms – 5,75 kg smaga lidaka. Pamatā tiek ķertas tieši lidakas, mazāk laši, karūsas, ālanti. “Zivis tur garšo pavisam citādāk nekā Latvijā, man šķiet, ka labāk, jo vide tirāka, turklāt tas ir jūras ūdens,” atzīst E. Zvaunis.

Braucienu neatņemama sastāvdaļa ir kulinārijas vakari. Pirmajā vakarā viri parasti gatavo zivju apelsīnu zupu (sastāvdaļas: apelsīns, tā miza, ķiploks, sīpoli un, protams, zivs). “Garšo neapkrastāmi,” nosaka Gunārs Priķņa, un viņa balsi saklausāmas ilgas pēc nākamā brauciena.

“Adam Auto” atbalsta spēkavīru sacensības

“Adam Auto” uzsākusi sadarbību ar Sporta attīstības centru, kas organizē “Hansa lizings” Atklāto spēkavīru čempionātu, Latvijas amatieru čempionātu un armijas sacensības “Dižvīrs 2008”.

“Adam Auto” piešķirusi sacensību organizatoriem lietošanā trīs automobiļus: Opel Vivaro, Opel Zafira un Opel Astra, bet pats interesantākais ir tas, ka piešķirtas arī divas Ssang Yong Actyon apvidus automašīnas, kuras tiek izmantotas spēkavīru vingrinājumos – vīriem ar izstieptām rokām jātur mašīnas, kas ieslīpi stāv uz konstrukcijām. Kurš ilgāk notur, tas arī ir uzvarētājs. Kad runa ir par tādu smagumu cilāšanu, kas sver vairākus simtus kilogramu, tad saprotams, ka viegls nav neviens vingrinājums, bet Actyon turēšana prasa īpašu gribasspēku un izturību.

“Hansa lizings” Atklātais spēkavīru čempionāts šovasar risināsies astoņos posmos, bet Latvijas amatieru čempionāts spēkavīriem notiks sešos posmos. Vienlaikus ar amatieru sacensībām notiks arī Latvijas armijā dienāšo spēkavīru čempionāts “Dižvīrs 2008”, bet 26. jūlijā Priekuļos notiks Vīslatvijas zemnieku spēles. Visos minētajos pasākumos interesenti varēs novērtēt arī “Adam Auto” piedāvājumu – Opel, Chevrolet un SsangYong automašīnas, veicot testa braucienus un saņemot nepieciešamo informāciju no pārdevējiem.

“Esam priecīgi, ka mūsu atbalstītajiem piepulcējies “Adam Auto”, jo uzņēmuma artava ir ļoti nozīmīga, lai mūsu varētu noorganizēt tā, ka prieks ir gan dalībniekiem, gan skatītājiem,” atzīst Sporta attīstības centra vadītājs Juris Kokainis.



Spēkavīriem ar izstieptām rokām jānotur SsangYong Actyon apvidus automašīnas, kas ieslīpi stāv uz konstrukcijām

Top goda dēlis

“Aptaujās esam pārliecinājušies, ka mūsu darbiniekiem alga gan ir svarīgs motivējošais faktors, taču morālais gandarījums un pateicība par labi padarītu darbu – lai tā būtu kaut vienkārša “uzsīšana uz pleca” – ir ne mazāk svarīgi. To respektējot, sākam veidot mūsu labāko darbinieku “goda dēli”, stāsta “Adam Auto” valdes priekšsēdētājs Māris Varkalis.

Vērtējums par “Adam Auto” darbiniekiem gan no kolēģu un vadības, gan arī klientu puses tiks apkopots reizi ceturksnī. “Darbiniekus, kas būs uzrādījuši labākos pārdošanas rezultātus vai veikuši vislielākos remont-

darbus, tos, par kuriem būs īpaši labas atsauksmes, katru ceturksnī atzīmēsim topošajā goda dēlī, bet gada beigās, apkopojot summāros šīs akcijas rezultātus, labākos arī īpaši apbal-

vosim,” stāsta “Adam Auto” Mārketinga vadītāja Mariņa Celma. Pagaidām gan neesot precīzi zināms, kāda būs lielā gada balva, taču, visticamāk, “Adam Auto” labākajiem darbiniekiem dāvinās ceļojumu. “Katru ceturksnī tiks noteikts labākais meistars, mehāniķis, labākais automašīnu un labākais rezerves daļu pārdevējs Rīgā, Liepājā un Ventspilī. Tie, kas goda dēlī būs minēti visbiežāk, dosies ceļojumā,” tā M. Celma.



Atbalsta "Sony Baltic Open Regatta"



GM un “Adam Auto” ar Opel Antara – regates oficiālo auto – ir vieni no “Sony Baltic Open Regatta 2008” atbalstītājiem.

11. jūnijā notikušajā mediju regatē līdzās citām komandām startēja arī Opel burātāji – četri no sešiem apkalpes locekļiem bija “Adam Auto” darbinieki – “Adam Auto” valdes priekšsēdētājs Māris Varkalis, jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa, “Adam Auto” finanšu direktors Kārlis Urbāns un uzņēmuma Ventspils filiāles vadītājs Ainārs Kalniņš. Opel komanda ieguva 2.vietu

Opel Corsa jau 26 gadus populārāko vidū

Opel Corsa ir automašīna, kas, gadu no gada piedzīvojot aizvien jaunus uzlabojumus, visu laiku ir bijusi pieprasītāko Opel modeļu vidū. Opel Corsa parādījās tirgū 1982. gadā, kopš tā laika Eiropā ir pārdoti 10 miljoni šo automobiļu. 2006. gadā sabiedrība tika iepazīstināta ar Opel Corsa ceturto paaudzi, un šie modeļi ļoti pieprasīti ir arī "Adam Auto" salonā.

"Adam Auto" jauno automobiļu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa atzīst, ka šo 26 gadu laikā Opel Corsa faktiski katru gadu ir nākusi klajā ar uzlabojumiem un katru reizi aizvien pilnveidotā mašīna ir bijusi pieprasī-

tāko braucamo vidū. "Īpaši tas attiecas uz Eiropas tirgu, kur cilvēki tradicionāli izvēlas ekonomiskas, ekspluatācijā izdevīgas, drošas un kompak- tas automašīnas. Latvijā, kur par spīti visām ekonomiskajām krīzēm joprojām ceturta daļa no jaunajām automašīnām ir apvidnieces, cilvēkiem prasības ir atšķirīgas. Mūsu pircējs izvēlas auto, kas bieži vien neatbilst viņa reālajiem ienākumiem, bet ir statusa apliecināšanās, izcelšanās līdzeklis, par saprātīgiem tēriņiem domājot daudz mazāk. Taču arī šajos apstākļos Opel Corsa ir po-

pulārāko automašīnu vidū," atzīst Zigurds Liepa.

Par šī modeļa popularitāti nevajag brīnīties, jo tas daudzējādā ziņā ne tikai pārspēj konkurentus savā segmentā, bet piedāvā arī aprikojumu, ar kuru bieži vien nevar doties pat luksusa klases automobiļi. Savā segmentā Opel Corsa var lepoties ar labāko cenu un veiksmīgāko dizainu, kā arī ar tādām aprikojuma iespējām kā apsildāma stūre, kas īpaši svarīgi ir ziemā, vai unikālo Flex-Fix sistēmu – velosipēdu turētājs integrēts aizmugurējā bāmpērī.

Pērn, kad Latvijas tirgū parādījās jaunā Corsa, pieprasījums pēc tās ievērojami pārsniedza piedāvājuma iespējas un cilvēkiem nācās pat trīs četras mēnešus gaidīt savu auto. Šobrīd ražošana ir sakārtojusi un Corsa pie pircēja nonāk jau 4–8 nedēļu laikā.

Opel Corsa ir lieliska izvēle sievietei, tā ir laba pirmā mašīna, tāpat to novērtē arī uzņēmumi, kas šo auto izvēlas saviem tirdzniecības menedžeriem, aģentiem un citiem darbiniekiem, kam ik dienu mašīnā jāpavada daudzas stundas; te būtisks ir ērtums un mobilitāte pārpildītajās pilsētas ielās, un Opel Corsa to pilnā mērā nodrošina, – stāsta Zigurds Liepa, piebilstot, ka šo auto nereti izvēlas arī automobiļu īres kompānijas.



Opel Corsa parādījās tirgū 1982. gadā, kopš tā laika Eiropā ir pārdoti 10 miljoni šo automobiļu

SsangYong starp eksotiskajiem jūtas komfortabli

Aprīļa beigās BT1 izstāžu zālē Ķīpsalā risinājās 9. Rīgas starptautiskais autošovs, kas šoreiz bija orientēts uz auto eksotiku, ekskluzīvām mašīnām un tūningu. Tajā ar SsangYong piedalījās arī "Adam Auto", un Korejas autoražotāju džipi starp šikajām mašīnām ne mīkli nav jutušies neievēroti vai neinteresanti.

Šogad auto izstādē "Adam Auto" apmeklētājiem izrādīja un ļāva kārtīgi izpētīt Ssang Yong Kyron un jauno Actyon Sports. Pēdējais īpašu uzmanību piesaistīja ar mežacūku (tiesa, ne dzīvu) kravas nodalījumā, tā uzskatāmi parādot, ka Actyon Sports ir īsts bezceļnieks, kas var aizvest mednieku līdz medijumam pat tādā mežā, kur nav ceļa.

"Adam Auto" SsangYong tirdzniecības vadītājs Edgars Zvaunis atzīst, ka visu izstādes laiku SsangYong stends izjutis apmeklētāju interesi. "Taču patīkamākais, ka ne reizi vien no garāmgājējiem dzirdēju atskanām vārdus: "Re, tur stāv SsangYong!" Tas nozīmē, ka tikai pirms pāris gadiem pre-



Auto izstādes apmeklētājus Actyon Sports piesaistīja arī ar mežacūku kravas nodalījumā, tādējādi ieinteresējot medniekus un bezceļos braukt gribēšos

zentētā auto marka vairs nav sveša, cilvēki to ir pamanījuši un novērtējuši," atzīst E. Zvaunis. Viņš arī uzskata, ka SsangYong parādīšanās Latvijā lie-

lākajā ikgadējā auto notikumā – Rīgas starptautiskajā autošovā – ir bijusi vērtīga un arī turpmāk Korejas apvidus automašīnas to garām nelaidīs.

Chevrolet HHR publikai pirmo reizi parādās modes nedēļā

Atraktīvai un modīgai mašīnai arī pirmā iznāciena vietai ir jābūt stilīgai. To zina arī "Adam Auto", kas šā gada lielo jaunumu – pēc skata neparasto un uzmanību piesaistošo Chevrolet HHR – prezentēja modes nedēļā "Rīga Fashion Week".

"Rīga Fashion Week" ir viens no modes dzīves nozīmīgākajiem notikumiem, kas šogad vienkopus pulcēja labākos modes māksliniekus no Baltijas, Ukrainas un Itālijas. Modes nedēļas laikā apmeklētājiem bija iespējams iepazīt visu modē jaunāko, aktuālāko un stilīgo, un šo lietu sarakstā šogad ierindojams arī Chevrolet HHR, kas te pirmo reizi bija apskatāms plašākai publikai.

"Adam Auto" jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa stāsta, ka jaunais Chevrolet HHR savulaik tika ražots speciāli Amerikas tirgum – tas labi redzams arī automašīnas dizainā, apdares materiālos un raksturā. Taču pēc pielāgošanas Eiropas tirgum HHR ir pieejams arī "Adam Auto" pircējiem Latvijā. "Tas ir retro un



mēr ļaus justies komfortabli," tā neparasto auto, kas pircēju interesi piesaistīja arī "Adam Auto" diennakts tirdzniecības akcijā, raksturo Z. Liepa.

Jaunais HHR ir pieejams gan "Adam Auto" centrālajā salonā Rīgā, gan arī Liepājā un Ventspilī.

Insignia mainīs priekšstatu par Opel



Insignia būs biznesa klases sedans ar ļoti augstas kvalitātes apdares materiāliem un iespaidīgu ārieni

Septembrī sāksies jaunā Opel Insignia ražošana, un jau nākamā gada pavasarī šis auto būs pieejams arī "Adam Auto" salonos Rīgā, Liepājā un Ventspilī.

"Adam Auto" jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa stāsta, ka pirmie jaunās Opel Insignia modeļi nonāks Eiropas un galvenokārt tās autobūves giganta Vācijas tirgū, bet jau nākamā gada pavasarī tā būs pieejama arī pircējiem Latvijā. "Tas būs biznesa klases sedans ar ļoti augstas kvalitātes apdares materiāliem un iespaidīgu ārieni. Jaunā Insignia noteikti būs pieejama gan ar mehānisko, gan automātisko pārnesumu kārbu, būs arī dažādas dzinēju modifikācijas, bet precīzi par to šobrīd vēl pārāgri runāt.

Ir mazliet jāpaciešas un jāpagaida," teic Zigurds Liepa.

Nemot vērā iepriekš izskanējušos vērtējumus, gaidīt patiesi ir vērts. Respektabla nozares izdevums "Autocar", raksturojot Insignia, raksta:

"Tagad, kad mēs esam redzējuši Omega aizstājēju un mums ir bijusi iespēja neilgu brīdi pasēdēt pie šā auto stūres, ar zināmu pārliecību varam teikt, ka Insignia mainīs mūsu priekšstatus par Opel. Insignia āriene rosinās asas izjūtas un nevienam neatstās vienaldzīgu. Vērojot Insignia, ir skaidri redzams, ka tā nav nedz īsti limuzīns, nedz īsti kupeja, bet drīzāk abu minēto virsbūvju tipu krusojums, kas šim auto ļauj izskatīties iespaidīgi no visām pusēm. Iespējams, līdz ar Insignia parādīšanos vienkāršo opelu ēra būs beigusies."

SsangYong piedāvā bezmaksas palīdzību uz ceļa arī pēc avārijas

"Mums rūp klients ne tikai tajā brīdī, kad viņš pērk mašīnu, bet arī vēlāk, kad auto jau ripo pa ceļu. Tieši tādēļ ar šo gadu SsangYong saviem klientiem piedāvā bezmaksas palīdzību uz ceļa visā Baltijā," stāsta "Adam Auto" SsangYong tirdzniecības vadītājs Edgars Zvaunis.

Jaunais bezmaksas pakalpojums SsangYong automašīnas īpašniekam pieejams ar brīdi, kad viņš iegādājas automašīnu, un tas ir spēkā visā Baltijā. "Lai kur arī jūs būtu nonācis grūtībās, vienkārti piezvaniet uz tālruna numuru 67514799 un esiet drošs, ka palīdzība jau ir ceļā. Ja jums beidzies benzīns – to atvedīs, ja nespējat auto iedarbināt – to iedarbinās vai arī bez maksas evakuēs mašīnu līdz oficiālā dīlera ser-

visam, bet jums būs iespējams nokļūt mājās ar bezmaksas taksometru, ja nelaime gadījusies 100 kilometru rādiusā no jūsu dzīvesvietas. Ja ķibeles gadījusies ceļojuma laikā, esot tālāk no mājām, tiks nodrošināta arī viesnīca," jaunā pakalpojuma iespējas SsangYong īpašniekiem raksturo E. Zvaunis.

Bet kā būtiskāko viņš uzsver to, ka atšķirībā no citu kompāniju piedāvātās palīdzības uz ceļa SsangYong īpašnieki to var saņemt arī pēc ceļu satiksmes negadījuma. Tiesa, ir jāatceras, ka SsangYong palīdzība ir spēkā tikai Latvijā, Lietuvā un Igaunijā. Precīzākas ziņas par jauno pakalpojumu ikviens var uzzināt savas automašīnas servisa grāmatiņā un "Adam Auto" interneta mājaslapā ssangyong.adamauto.lv/lat/jaunumi/ vai salonā.

Jaunā Aveo ļaus tērēt saprātīgi

Jau jūlijā "Adam Auto" salonos būs pieejama jaunā Chevrolet Aveo, kas, kļūstot aizvien pārliecinošāka, joprojām ir teicama izvēle cilvēkiem, kam rūp saprātīga naudas tērēšana.

Aveo šobrīd ir viena no pieprasītākajām Chevrolet markas automašīnām, bet jau jūlijā "Adam Auto" salonos būs pieejama arī jaunā Aveo, ar ļoti plašu komplektācijas klāstu un cenas diapazonu. "Aveo ir saprātīga izvēle cilvēkiem ar vidējiem ienākumiem, kam svarīgāk par pārmērīgu zīmēšanos ir tērēt tik daudz, cik to ļauj ienākumi, nevis ambīcijas," stāsta "Adam Auto" jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa. "Jaunā Aveo ir ērta, viegli saprotama automašīna. Tā nav pārblīvota ar dažādām sarežģītām ekstrām, taču tai ir tieši tik, cik nepieciešams mūsdienīgai automašīnai un brauciena baudīšanai. Turklāt arī jaunā Aveo būs pieejama daudzveidīgā komplektācijā, kas ļauj šī auto cenu noteikt robežās no 11 līdz 15 tūkstošiem eiro."



Aveo nav pārblīvota ar dažādām sarežģītām ekstrām, taču tai ir tieši tik, cik nepieciešams mūsdienīgai automašīnai un brauciena baudīšanai

Z. Liepa arī informē, ka jūlijā "Adam Auto" salonos būs pieejamas četras jaunās Aveo automašīnas. Pircējiem izraudzītais auto tiks piegādāts divu trīs nedēļu laikā. "Konceptuālas pārmaiņas jaunā Aveo nesola, taču tā būs skatāmā pievilcīgāka, ar mūsdienīgi sportisku dizainu, slaidām, tīrām aerodinamiskām līnijām un smailiem konusveida priekšējiem lukturiem. Braucēju labsajūtu nodrošinās uzlabotās drošības tehnoloģijas," jauninājumus īsi raksturo Z. Liepa.