



Adam Auto

UZTICAMS SERVISS

Adam Auto Avīze, klientiem, sadarbības partneriem un darbiniekiem

Rudens, 2008

Izcili plaša “mazo” daudzveidība



“Adam Auto” salonā ir iespēja vienuviet apskatīt vairākus mazās klases spēkratus. Kompaktklases automašīnām kļūstot aizvien pieprasītākām, klientiem tiek piedāvātas stilīgās “Opel Agila”, dzīvespriecīgās “Opel Corsa” un ekonomiskās “Chevrolet Aveo”

Kompaktklases automašīnas kļūst aizvien pieprasītākas. “Adam Auto” salonā ir iespēja vienuviet apskatīt vairākus mazās klases spēkratus. Turklāt būtiski, ka katra no šīm mazās klases automašīnām “Adam Auto” salonā ir pieejama tik daudzveidīgā komplektācijā un krāsu gammā, ka, tās apskatot, zūd jebkāda nepieciešamība braukt uz kādu citu vietu, kur – labākajā gadījumā – varēs apskatīt tikai vienu mazās klases automašīnas modeli.

“Piemēram, jaunā un stilīgā “Opel Agila” piedāvā patiešām ekonomis-

ku braukšanu. Šīs automašīnas ir pieejamas ar 1 un 1,2 litru dzinēju, tās ir ekonomiskas un nodrošina arī patikamu braukšanu pārpildītajās galvaspilsētas ielās. Tā ir īsta pilsētas mašīna, kas vietu sev atradis jebkur,” pārliecināts ir “Adam Auto” jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa.

Ja kādam sirds kāro pēc kā nīp-rāka, tepat “Adam Auto” salonā pieejama arī dzīvespriecīgā “Opel Corsa”. “Tai ir skaists dizains, stilīgs imidžs un atraktīvs raksturs. Lieliska automašīna, ko vīri izvēlas sievietēm, uzņēmumi – saviem tirdzniec-

cības pārstāvjiem, bērni – vecākiem un, lai cik tas pārsteidzoši arī skanētu, vecāki – saviem bērniem. Tā ir automašīna ikvienai paaudzei, kas braukšanu dara priecīgāku,” vērtējot “Opel Corsa” pircējus, secina Zigurds Liepa.

Ekonomiskā auto meklējumi “Adam Auto” salonā var turpināties ar jaunā “Chevrolet Aveo” apskati. “Izcila savā vienkāršībā, neuzkrītoša, bet ērta, viegli vadāma, gana sportiska un turklāt ekonomiska. Jāpiebilst, ka “Chevrolet Aveo” ar 1,4 litru dīzeļdzinēju spēj attīstīt pat 100 zirgspēku jaudu,” vērtē Z. Liepa.

Mazlietots auto nav kaķis maisā

“Mazlietots auto – tas ir drošs pir-kums par mazāku naudu,” pārliecināts ir “Adam Auto” lietoto automašīnu tirdzniecības vadītājs Juris Skrinda.

Attieksmē pret lietotiem automobiļiem pastāv daudz stereotipu, kuri, protams, neglaimo. Piemēram – “pērkot lietotu autiņu, tu pērc kaķi maisā”, “visiem autiņiem spidometra rādītājs ir pagriezts atpakaļ”, “uzņēmumi garantijas laikā mašīnas pamatīgi nodzen un tad atdod atpakaļ dīlerim” utt.

Juris Skrinda skaidro, ka ir jānoskaidro, kas ir jānoskaidro: “Apšaubāmos auto plačos tik tiešām var nopirkt kaķi maisā, bet G2 ir sertificēta lietotu automobiļu pārdošanas programma, kurā katrs auto tiek pārbaudīts pēc 50 kvalitātes punktiem, savests kārtībā un kurā tiek ievērota stingri reglamentēta cenu politika.”

J. Skrinda uzskata, ka arī tās automašīnas, kuras pēc garantijas termiņa beigām atdod uzņēmumi, ir lielis-



Mazlietotus auto ir izdevīgi pirkt tāpēc, ka tie ir lēti, bet ar garantiju: šādas mašīnas ir pat uz pusi lētākas nekā jaunas

kā stāvoklī: “Komerctransports patiešām tiek vairāk ekspluatēts nekā vieglās automašīnas, taču katrā uzņēmumā pastāv diezgan stingri atrunāti iekšējās kārtības noteikumi par auto lietošanu, ir sankcijas, ja kaut kas notiek nevērīgas attieksmes dēļ. Tas nozīmē, ka automašīnas lielākoties tiek atgrieztas labā stāvoklī.”

J. Skrinda atspēko uzskatu, ka lietotām automašīnām ir notikušas manipulācijas ar spidometra rādītāju: “Vairums auto, kas atrodas mūsu laukumā – apmēram 80 procentu, ir apkāpoti mūsu servisā, un tām nobraukums noteikti nav mainīts. Ar pārējām ir sarežģītāk, jo Latvijā nav vienotas datu bāzes kā, piemēram, ASV, tomēr, lai būtu maksimāli droši, mēs izmantojam personiskos kontaktus un zvanām uz tiem servisiem, kur auto apkāpots.” Negatīvu ietekmi radot tā sauktais

Rumbulas variants – pērc kādu auto gribi, visiem ir 120 000 km noskrējieni. “Tagad cilvēki netic, ka mašīnai ir divi gadi un noskrējieni tikai 17 000 km. Ko īpašnieks ar šo auto darījis? Braucis! Nereti ir tā, ka kādā ģimenē viens tās loceklis ar vienu mašīnu brauc uz darbu, bet brīvdienās tālākā braucienā dodas ar otru ģimenes auto. Cilvēki ir dažādi – viens gadā nobrauc piecus tūkstošus, cits – 50 tūkstošus,” J. Skrinda iesaka ieturēt kritisku attieksmi pret stereotipiem.

J. Skrinda uzsver, ka mazlietotus auto ir izdevīgi pirkt tāpēc, ka tie ir lētāki nekā jauni, bet ar garantiju. Ir daudz cilvēku, kas maina auto ik pēc diviem, trim gadiem vienkārši tāpēc, ka atbilstoši dzīves stilam svarīgi ir braukt ar jaunu spēkratu. Šādas mašīnas ir uz pusi lētākas nekā jaunas, reizēm ietaupījums ir pat vēl lielāks.

Jāstrādā vairāk nekā jebkad

Māris Varkalis,
“Adam Auto” valdes priekšsēdētājs

Ziņas nebeidz skandināt, ka visapkārt valda krīze. Tas ir vārds, kas dziļi iegulst ikviena pircēja un ikviena pārdevēja prātā, labākajā gadījumā veicinot pasīvi nogaidošu pozīciju, bet sliktākajā – radot paniku. Mūsu uzdevums ir ne vien tai neļauties, bet strādāt daudz cītīgāk nekā jebkad agrāk.

Mēs nevaram apgalvot, ka apstākļi ir spoži. Patiesībā arī “Adam Auto” darbības rādītāji pēdējos mēnešos vieš zināmas bažas. Taču tas nenozīmē, ka drīkstam ļauties panikai vai apātijai. Mums ir jāstrādā, turklāt beidzot jāpierāda, ka esam tādi profesionāļi, par kādiem mūs līdz šim uzskatīja. Mums jānāk pārdot ne vien tajos brīžos, kad kāds ir ienācis salona ar lielu vēlmi iztērēt naudu, bet arī laikā, kad pircējs ir daudz uzmanīgāks un izvēlīgāks. Ir jāpierāda, ka paši spējam sameklēt pircēju, spējam viņam sniegt augstākās klases servisu un piedāvāt aktuālu produktu.



To, ka apstākļi nav spoži, liecina tirgus analīze. Septembris, oktobris tradicionāli ir laiks, kad auto tirgus atdziļojas pēc klusā vasaras perioda, taču šogad nekas nenotiek kā ierasts. Tirgus ir mainījies, un mums jāmeklē jauni pārdošanas veidi un produkti, kas potenciālajam pircējam šķistu interesanti un pievilcīgi. Tāpēc “Adam Auto” vadība izstrādā jaunu stratēģiju, kas palīdzēs mums kļūt konkurētspējīgākiem pašreizējā tirgus situācijā.

Vakardienas apdomīgums garantē šodienas stabilitāti

Latvijas auto tirgū pieaug to automašīnu īpatsvars, kuras dīlerim nodod bijušie lizingaņēmēji. Dzirdēts, ka nopietnās problēmās iedzīvojas arī ne viens vien auto tirgotājs, kas savulaik automašīnām ar vieglu roku noteica pārspīlēti augstu atlikuma vērtību. Savukārt “Adam Auto” tālredzīgums un apdomīgums sakņojas precīzās automašīnas atlikušās vērtības aplēsēs, un tagad uzņēmums var justies kā ieguvējs. Sākotnēji šāda politika, iespējams, neļāva pārāk strauji kāpināt pārdošanas apjomus, taču tagad tā sniedz būtisku stabilitāti.

Ja savulaik automašīnas atlikuma vērtība tika noteikta nesamērīgi augsta, auto dīleris gan guva īslaicīgu labumu – strauju pārdošanas apjoma palielinājumu, taču ilgtermiņā tas iedzina sevi sprukās. No vienas puses, auto tirgotāji nedrīkst atteikties klientiem, kuri savu divus, trīs gadus veco mašīnu vēlas atdot atpakaļ vai mainīt pret citu, bet, no otras puses, sākotnēji noteiktā atlikusi mašīnas vērtība ir daudz augstāka nekā tās patiesā tirgus cena.

“Arī agrāk, kad tirgus kopumā uzstādīja aizvien jaunus pārdošanas rekordus, mēs strādājām apdomīgi un izvairījāmies no riskantiem darījumiem. Tostarp “Adam Auto” nekad nav bārstījis ar pārāk kārdinošu mašīnas atpakaļpie-

ņemšanas vērtību. Tādēļ nepārdomāto pagātnes darījumu nasta, kas uzgūlusi daudzu kompāniju pleciem, šobrīd mums nav tik smaga,” skaidro “Adam Auto” valdes priekšsēdētājs Māris Varkalis. “Adam Auto” joprojām vadās pēc savulaik izdota rīkojuma netirgot mašīnas ar septiņu gadu ilgu lizinga periodu, kas šodien ir viens no galvenajiem kļūšanas akmeņiem.

Vienlaikus M. Varkalis atzīst, ka gana daudz ir dzirdēts par tendenci aizvien palielināties maksājumu kavētāju skaitam lizinga tirgū. Līdz ar to pieaug arī atņemto automašīnu skaits, bet lieto to automašīnu tirgū atsevišķas lizinga kompānijas ir kļuvušas par tirgotāju konkurentiem. “Tas ietekmē arī mūs, jo mazlietoto automašīnu tirdzniecība ir viena no mūsu darba sadaļām. Turklāt, līdzīgi kā jauno automašīnu tirgū, arī te jūtams atslābums, bet tirgotāju vidū – sīva konkurence. Parādoties jauniem spēles dalībniekiem, cīņa starp pārdevējiem saasinās,” tā M. Varkalis.

Analizējot klientu atdoto vai par nemaksāšanu viņiem atņemto auto gadījumus, interesanti ir tas, ka atņemti nevis mazās vai kompaktās klases auto, bet vidējās un augstās klases braucamie, proti, dārgās mašīnas. Tas liecina, ka tie lizingaņēmēji, kas savulaik apdomīgi sprieda par savām iespējām ilgtermiņā, maksā kā maksājuši, bet auto atdod tie, kas savas iespējas pārvērtēja.

Pārziemo vieglāk!



Pērc šogad jebkuru OPEL un 1. gadu maksā tikai bankas %.

www.adamauto.lv

“Chevrolet” – piecu gadu garantija

Kopš vasaras “Adam Auto” ir lielisks jaunums “Chevrolet” cienītājiem – šīs markas automobiļiem garantijas termiņš ir pagarināts no trīs gadiem līdz pieciem!

Piecu gadu garantija ļaus klientiem ietaupīt gan līdzekļus, gan nervus. Pagarinātā garantija tiek iedalīta divās daļās. Rūpnīcas garantija ir trīs gadi vai 100 000 km nobraukums – uz to attiecas rūpnīcas garantijas noteikumi, kas fiksēti servisa grāmatīnā. Papildu pagarinātā garantija ir vēl divi gadi vai 150 000 km nobraukums, un tai ir atsevišķa rokasgrāmata ar nedaudz limitētiem garantijas nosacījumiem.

“Piemēram, ja pie 130 000 km nobraukuma ceturtajā auto lietošanas gadā saplīsis stūres pirksts (mūsu ceļu stāvokli visi ļoti zinām!), uz to garantija neattieksies,” teic “Adam



Auto” tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa. Bet elektronisko komponentu, pārnesumkārbas, motora, bremžu,

atgāzu izplūdes sistēmu komponentu grupa un vēl daudz kas cits uz pagarināto garantiju attiecas, un kopumā jāteic, ka šī pakete ir ļoti solida.

Pagarinātā garantija attiecas uz “Aveo”, “Lacetti”, “Captiva”, “Epica” un “Spark” modeļiem. HHR un “Tacuma” paliek spēkā trīs gadu vai 100 tūkstošu km nobraukuma garantija. Pirmajai tāpēc, ka to ražo ASV, bet otrās ražošanas tiek pārtraukta.

“Klientiem viens no nozīmīgākiem kritērijiem ir automašīnas cena, bet aisberga neredzamā daļa, kas nāk līdz ar pirkumu, ir darbinieku attieksme, rezerves daļu pieejamība, garantijas nosacījumi un galu galā tas, cik naudas vajadzēs, lai auto uzturētu vienu, trīs un piecus gadus. Pēdējā laikā cilvēki arvien vairāk saprot, ka tas ir komplekss jautājums, jo auto cits no cita atšķiras ļoti maz,” skaidro Z. Liepa.

Ar kvalitāti, daudzveidību un cenu iekaro “vēderus”

Var jau šķist, ka autoservisa salons nav īstā vieta, kur doties pusdienās ar darba kolēģiem vai biznesa partneriem, taču “Adam Auto” kafējnīca, kas atrodas Krasta ielā 66, Rīgas salona otrajā stāvā, nemanot ir iekarojusi daudzu “vēderus” un kļuvusi par populāru pusdienu ieturēšanas un tikšanās vietu ne vien “Adam Auto” klientu, bet arī tuvākā apkārtnē izvietoto uzņēmumu darbinieku vidū.

“Adam Auto” kafējnīca, kur saimnieko SIA “Gita”, gluži nemanot ir kļuvusi par patīkamu laika pavadīšanas un pusdienu ieturēšanas vietu. Te tiek lutināti apmeklētāju vēderi un pie kafijas tases risināti darījumi, vēl jo vairāk tad, ja kādam no kafējnīcas apmeklētājiem sarunas laikā tik noraudzīties, kā turpat lejā – aiz stikla sienas – tiek remontēta viņa mašīna,” tā par novēroto stāsta “Adam Auto” mārketinga vadītāja Marika Celma.

Ņemot vērā faktu, ka tepat netālu atrodas liels tirdzniecības centrs ar daudzām dažāda līmeņa ēstuvēm un līdzīgu piedāvājumu, “Adam Auto” kafējnīcas pievilcības iemesls, visticamāk, meklējams kvalitātes un cenas samērīgumā. “Ēdienkarte ir intere-

santa un daudzveidīga, turklāt tā bieži tiek papildināta ar dažādiem jaunumiem. Ēdienu šeit iespējams iesaiņot arī līdznešanai, kā arī pasūtīt našķus svinībām. Par diviem, divarpus latiem te var ļoti labi paēst un, galvenais, darbdienas steigā tas neaizņem daudz laika, jo pasūtījumi tiek izpildīti ļoti operatīvi. Šie noteikti ir svarīgākie faktori, kas kafējnīcai ļauj būt tik populārai,” vērtē M. Celma. Viņa gan atzīst, ka nereti kafējnīcas apmeklētāji,

kuriem mašīnu remonts iekritis pusdienlaikā, uz savu maltīti spiesti gaidīt rindā.

Atliek vien piebilst, ka pie “Adam Auto” salona Rīgā, Krasta ielā 66 ir ērti piebraukt, un arī par to, kur novietot auto, galva nebūs jālauza. “Ikvienam interesentam te būs viegli atrast vietu mašīnai, lai palūkotu, kas jauns “Adam Auto”, salonā un pie viena arī ieturētu garšīgu maltīti,” tā Marika Celma.



“Adam Auto” kafējnīca atrodas Krasta ielā 66, Rīgas salona otrajā stāvā. No kafējnīcas iespējams vērot, kā turpat lejā – aiz stikla sienas – tiek remontēta automašīna. Klientu uzgaidāmajā telpā pie kafējnīcas var bez maksas sērfot internetā, izmantojot kā stacionāro datoru, tā bezvadu tīklu

ta iespēja izmantot bezmaksas internetu gan ar stacionārā datora palīdzību, gan ar bezvadu interneta palīdzību, kas tādējādi ļauj viņiem turpināt darbu arī savā portatīvajā datorā,” informē “Adam Auto” mārketinga vadītāja Marika Celma. Viņa ar gandarījumu stāsta, ka šo iespēju izmanto daudzi apmeklētāji, turklāt tie, kuriem nav intereses vai nepieciešamības sērfot

internetā, var skatīties televīzijas pārraides, ko piedāvā plašais TV programmu klāsts.

“Ne katrs, kurš gaida eļļas maiņu, patiesi izjūt nepieciešamību šo pusstundu vai stundu pavadīt strādājot, ja steidzamu lietu nav. Taču internets ir arī labs laika isinātājs, un man ir prieks, ka mūsu klienti bezmaksas internetu izmanto,” tā M. Celma.

Auto nemaksā neko!

Izklausās kārdinoši? Un – tā arī ir! Atnāc uz Adam Auto saloniem Rīgā, Liepājā un Ventspilī, saņem akcijas karti un pārliecinies - varbūt tieši Tu esi kļuvis par Chevrolet Lacetti WTCC Street Edition īpašnieku!

Piedāvājums spēkā līdz 19. decembrim.

Stikāk par akciju: www.adamauto.lv

GET REAL CHEVROLET

Loģistikas speciālista panākumi rallijā

Bērnības sapni par autosportu “Adam Auto” loģistikas speciālists Gundars Kreilis tā pa istam piepildīja tikai šogad, kad 32 gadu vecumā LMT rallija komandā ar pilotu Māri Neikšānu nobrauca pirmo pilno rallija sezonu, N4 klases kopvērtējumā ierindojoties ceturtajā vietā.

Pirms pieciem gadiem Gundars spēra pirmos soļus rallijā. Kā pats saka – sāka no apakšas ar drošības mašīnu jeb tā saucamo “0” ekipāžu. Padzīvojis rallistu sabiedrībā, iepazinis cilvēkus un apliecinājis profesionālo varēšanu, 2006. gadā ar pilotu Guntaru Butleru nobrauca pirmo īsto ralliju. Nākamā sezona jau bija notikumiem bagātāka, bet pēc tās Gundars pakāpās līdz vienam no Latvijas rallija “dūžiem” – LMT rallija komandai: labi pazīstamais braucējs Māris Neikšāns uzaicināja Gundaru pie sevis par stūrmani.

Aizvadītajā sezonā Neikšāns un Kreilis brauca ar “Mitsubishi Lancer evo 9” – ļoti spēcīgu auto, kas spēj attīstīt arī milzīgu ātrumu. “Šķita jau, ka ar iepriekšējo pilotu mēs braucām ļoti ātri,” stāsta G. Kreilis, “nevarēju saprast, kā iespējams pabrukt vēl ātrāk. Izrādās, ka var, bet, protams, arī stūrmanim jādarbojas ātrāk – jāspēj nolasīt leģenda, paredzēt, kas notiks trasē.”

Pirmajā sezonā sasniegt mērķi – kļūt par čempioniem populārā N4 klasē – liedza vairākos posmos piedzīvotās tehniskās neveiksmes, tāpēc kopvērtējumā nācās samierināties ar

ceturto vietu. “Ko varējām, to izdarījām. Ņemot vērā, ka tā bija mūsu pirmā kopīgā sezona, rezultāts ir tīri labs. Tagad jāiet tālāk. Gribētos nobrukt arī kādu pasaules čempionāta posmu, bet jāskatās, kā būs ar finansēm,” piesardzīgi nākotnē raugās Gundars.

Viņš apzinās, ka progress iespējams, tikai ieguldot lielu darbu: “Pagājušajā gadā, kad sāku nopietnāk braukt, šķita tā: nobrauc ralliju, pēc trim nedēļām nākamo, un praksei ar to ir pilnīgi pietiekami. LMT komandā notiek regulāri treniņi, un esmu sapratis, ka tikai tā var sasniegt labu rezultātu.”

Gundaram ar Māri izveidojusies laba saprašanās, kas ir ļoti svarīgi, lai vispār brauktu kopā: “Arī ārpus trases ir jābūt normālam kontaktam, lai pēc sacensību beigām katrs neaiziet uz savu pusi un tiekas tikai pirms nākamā mača. Ja vienā rallija mašīnā sēž divi dažādi cilvēki, kuriem nav pat par ko parunāt, diez vai tur kas labs sanāks.”

Daudzi alkst paši spiest pedāļus, taču Gundaram ļoti patīk arī stūrmaņa loma: “Pirms gadiem desmit gribēju pats braukt, taču tagad esmu sapratis, ka es tā pabrukt nevarētu. Iespējams, ilgstošu treniņu rezultātā, nodarbojoties tikai ar autosportu, zināmu līmeni varētu sasniegt. Tomēr nedomāju, ka varētu pabrukt tā, kā to dara brāļi Neikšāni, kuri tajā visā ir iekšā no bērna kājas. Man ļoti patīk būt par stūrmani!” Turklāt rallijā tā nemaz nevar noteikt, kurš svarīgāks – pilots vai stūrmanis. Abi labi. Tie, nūdien, ir kā cimd ar roku.



Aizvadītajā sezonā Gundars Kreilis bija pilota Māra Neikšāna stūrmanis



Braucot ar “Mitsubishi Lancer evo 9” – ļoti spēcīgu auto, kas spēj attīstīt arī milzīgu ātrumu, N4 klases kopvērtējumā tika izcīnīta ceturrtā vieta

Adam Auto

UZTICAMS SERVISS

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. Bezmaksas

Iznāk trīs reizes gadā
Iespiests SIA Jelgavas tipogrāfija
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

Servisa karte sniedz papildu atlaides un priekšrocības

Kopš augusta “Adam Auto” sistēmā ir ieviesta Servisa karte, kas uztičgajiem un lojālajiem klientiem ļauj izmantot būtiskas priekšrocības un atlaides. SIA “Adam Auto” mērķtīga vadītāja Marika Celma skaidro, ka Servisa kartes darbības pamatprincips ir gaužām vienkāršs – jo vairāk “Adam Auto” pakalpojumu tiek izmantoti, jo lielāks punktu skaits uzkrājas kartē, un tas savukārt ļauj būtiski samazināt nākamo rēķinu. Klienti to novērtē, un karte kļūst aizvien populārāka.

Servisa karti bez maksas var saņemt jebkura fiziska persona, kas “Adam Auto” iegādājusies jaunu vai mazlietotu automašīnu vai arī izmanto uzņēmuma auto servisa pakalpojumus.

Iegādājoties automašīnu, kartei tiek piešķirta sākuma vērtība – 50 punktu. Tādējādi jau ar kartes izmantošanas pirmo dienu klients var iegādāties “Adam Auto” pakalpojumus ar atlaidi. Par katrēm desmit latiem, kas tiek maksāti par servisa pakalpojumiem, autodaļu un auto aksesuāru iegādi, kartē tiks ieskaitīts viens punkts, kas līdzvērtīgs vienam latam.

Kartē uzkrātos punktus kartes īpašnieka automašīnas pēcgarantijas periodā iespējams izlietot kā apmaksas līdzekli par auto servisa pakalpojumiem.

“Ar uzkrātajiem punktiem

Tas jāzina par servisa karti!

- Servisa karti bez maksas var saņemt ikviens fiziska persona, kas “Adam Auto” iegādājusies jaunu vai mazlietotu automašīnu vai izmanto uzņēmuma auto servisa pakalpojumus.
- Iegādājoties automašīnu, kartei tiek piešķirta sākuma vērtība – 50 punktu.
- Servisa kartes īpašniekiem tiek piešķirta 10% atlaide maiņas automašīnas ierei automašīnas remonta veikšanas periodā.
- Kartes īpašniekiem pieejami auto mazgāšanas un tīrīšanas pakalpojumi ar 10% atlaidi.
- Īpaša cena “Opel”, “Chevrolet” un “SsangYong” reklāmas dāvanām.
- Regulāri tiek īstenotas akcijas un īpašie piedāvājumi, kas Servisa kartes īpašniekiem piešķir papildu priekšrocības.



gan drīkst norēķināties ne vairāk kā 15 procentu apmērā no kārtējā servisa rēķina, taču, ja pieņem, ka dažkārt auto remonta izmaksas var veidot visai iespaidīgas summas, jāatzīst – arī šie 15 procenti ir vērtīgi ieguvumi. Savukārt punktus, kas kartē uzkrāti automašīnas pirmo divu garantijas gadu laikā, iespējams izmantot tikai uzņēmuma īpašo akcijas produktu iegādei par īpašām cenām.

Mums ir prieks, ka, sākot jau ar kartes ieviešanas pirmo dienu, autoīpašnieki labprāt izmanto jauniegūtās priekšrocības,” atzīst Marika Celma. Viņa piebilst, ka Servisa karti var izmantot jebkurā “Adam Auto” filiālē. Plašāka informācija par Servisa karti un tās priekšrocībām atrodama uzņēmuma mājaslapā www.adamauto.lv. Te arī iespējams ērti noskaidrot savas Servisa kartes bilanci, aktuālos piedāvājumus.

Servisa pakalpojumi uz nomaksu

Sadarbībā ar “Swedbank” un “GE Money Bank” turpmāk “Adam Auto” servisa pakalpojumi būs pieejami uz nomaksu.

“Jaunais pakalpojums ievērojami atvieglos auto īpašnieku centienus vienmēr uzturēt automašīnu teicamā kārtībā. Katram klientam tiks piedāvāts optimālākais rēķina apmaksas variants, un arī šajos sarežģītajos ekonomiskajos apstākļos auto īpašnieki vienmēr varēs savu mašīnu uzturēt patiesi profesionāliem, zināšiem meistariem tehniskā ziņā teicami aprīkotos “Adam Auto” servisos,” teic “Adam Auto” mārķetinga vadītāja Marika Celma.

“Adam Auto” eksperti atzīst, ka sarežģītākos ekonomiskos apstākļos auto īpašnieki cenšas maksimāli novilcināt laiku, kad auto jāved uz servisu. Tas nozīmē, ka mašīnas tiek apkopas retāk, “nobrauktas” vairāk un vēlāk izmaksas par remontu ir lielākas. Tieši tāpēc, lai re-

monts neiecirstu būtisku robu klientu makā, “Adam Auto” rosina auto īpašniekus to veikt regulāri, kā līdz šim, taču – uz nomaksu. Tas varētu būt nozīmīgs ieguvums gan tajās reizēs, kad mašīnai jāveic dārgs plānotais remonts, gan arī tad, kad negaidot atklājas papildu problēmas. Ir reizes, kad sākotnēji iecerētā nelielā plānotā mašīnas remonta laikā atklājas jauni un negaidīti defekti. Par tiem uzzinājis, ne viens vien īpašnieks sāk apcerēt sava maciņa biezumu un ir spiests meklēt kompromisus starp drošību un rēķina apmaksas iespējām.

“Lai “Adam Auto” klientiem šāda smaga izvēle nebūtu jāveic un vienmēr būtu iespējams izvēlēties pareizāko risinājumu – pilnīgu spēkrata savešanu kārtībā, uzņēmuma serviss piedāvā iespēju rēķinus apmaksāt pakāpeniski un braukt droši,” tā M. Celma.

Serviss uz nomaksu ir pieejams ikvienam “Adam Auto” klientam. “Būtiskākie nosacījumi – klientam jābūt Lat-

vijas pilsonim vai pastāvīgajam iedzīvotājam ar pastāvīgu darbavietu. Izvēloties “Swedbank” piedāvājumu, kas ļauj privātpersonām uz nomaksu veikt ikvienu remontu 45–7000 latu vērtībā, pakalpojuma noformēšana ir pavisam vienkārša – līdzī jāņem vien pase, tomēr jāreķinās, ka nepieciešamības gadījumā banka var pieprasīt arī citus dokumentus,” skaidro M. Celma. Viņa piebilst, ka juridiskām personām pakalpojuma summa var būt 300–10 000 latu robežās, bet nomaksas termiņš – no 3 līdz 84 mēnešiem.

“Savukārt izvēloties “GE Money Bank” piedāvājumu, lizinga noformēšanai nepieciešami vēl arī citi dokumenti: Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūras izsniegta izziņa par apdrošinātās personas iemaksām vai bankas apstiprināts konta izraksts. “GE Money Bank” piedāvā lizingu remontiem 49–2500 latu vērtībā, paredzot nomaksas termiņu līdz 60 mēnešiem,” stāsta M. Celma.

“Adam Auto” ekspertu padomi, gatavojot auto ziemai

“Adam Auto” servisa meistari iesaka laikus sākt domāt par auto sagatavošanu ziemai. Tas nozīmē tikai riepu nomaiņu. “Adam Auto” servisa meistars Raivis Dzosens aicina auto īpašniekus pārbaudīt akumulatoru, svecēs un kvēlsvecēs, kā arī padomāt par degvielas un salona gaisa filtru nomaiņu, jo tas ļaus izvairīties no degvielas sistēmas aizsēršanas vai problēmām ar salona apsildi.

Akumulatora pārbaude pasargās no vilšanās

Akumulators var būt viens no galvenajiem vaininiekiem, kā dēļ aukstā laikā var rasties problēmas ar auto iedarbināšanu. Auto īpašnieks saviem spēkiem var novērtēt mašīnas akumulatoru vizuāli. Slikti ir tad, ja pie spailēm redzamas oksidācijas, elektroelementu korozijas pazīmes. Tas nozīmē, ka strāvas padavē ir noplūde, kas saīsina akumulatora lietošanas laiku un tā lietderīgumu. Tāpat akumulatoram nedrīkst būt nekādu skābes noplūdes pazīmju – arī tās ir viegli pamanāmas. “Ja auto īpašnieks redz, ka akumulators, kam normālos apstākļos jābūt tīram un bez oksidācijas pēdām, tomēr īsti labi neizskatās – būs drošāk, ja to nomainīs,” ieteic Raivis Dzosens.

Akumulatora kalpošanas ilgums ir atkarīgs no mašīnas ekspluatācijas apstākļiem. Ja auto tiek izmantots garos braucienos, tas kalpos ilgāk nekā tad, ja ik pa kilometram nākas pietāt malā, tad atkal startēt mašīnu, pabraukt galma un atkal apstāties utt. “Visisāko

laiku kalpo tie akumulatori, kas atrodas piemēram, preču menedžeru automašīnās – viņiem no tiesas sanāk pārāk bieži mašīnu startēt un slāpēt. Tad akumulatoram ir ļoti liela slodze un ģenerators nespēj to pietiekami labi uzlādēt,” skaidro Raivis Dzosens.

Pievilt var arī svecēs un kvēlsvecēs

Gatavojot ziemai mašīnu ar benzīna dzinēju, ir ieteicams pārbaudīt aizdedzes svecēs. Arī tās var kļūt par iemeslu, kādēļ pie zemākas temperatūras auto grūti iestartēt vai arī tas vispār neizdodas. “To, ka ar svecēm kaut kas nav īsti kārtībā, autovadītājs var nojaust, piemēram, sekotot līdzī degvielas patēriņam, – ja kāda svece nedarbojas, degvielas patēriņš ievērojami palielinās. Tāpat svecēs var būt vainīgas tad, ja mašīnu ir grūtāk iedarbināt un braukšanas laikā auto “ristās”,” norāda meistars. Arī mašīnām ar dīzeļdzinēju pirms ziemas ir ieteicams pārbaudīt kvēlsvecēs, tiesa, to var izdarīt tikai servisā, jo nav arī nekādu simptomu, kuri varētu “uzrunāt” auto vadītāju.

Vaskošana

Lai mašīnu maksimāli pasargātu no laika un ceļu apstākļu radītajām sākotnējām sīkajām skrumbām, kas laika gaitā var pārtapt neglītos rūsas plankumos, ir jāatceras par vaskošānu. “Efektīvs veids, kā mašīnas virsbūvi var saglabāt nebojātu līdz pat pavasarim, ir tās nopolēšana, pēc tam mašīnai uzklājot vaska kārtu. Pastāv risks, ka no citu automašīnu mestajiem akmeņiem mašīnai var rasties skrumbas un

krāsas bojājumi. Reizēm plaisas ir tik sīkas, ka sākotnēji tās nemaz nav pamanāmas, taču lielākais ļaunums ir korozijas risks. Tiklīdz krāsa ir ieplaisājusi, sāls, ar ko ziemā bagātīgi tiek kaisīti ceļi, var nokļūt pie metāla un sākt korozijas procesu. Tāpēc vaska kārtiņa atmaksājas – tā piešķir mašīnas krāsojumam papildu izturību. Tiesa, ir jāreķinās, ka pulēšana nozīmē krāsas virskārtas noņemšanu un pārāk bieži ar to aizrauties nevajadzētu,” skaidro Raivis Dzosens, aicinot vienlaikus ar mazgāšanu veikt arī vaskošānu.

Pirms sala jāparūpējas par gumijām

Bieži ir gadījumi, kad pēc mazgāšanas auto īpašnieks nevar iekļūt savā mašīnā. Durvju slēdzene ir aizsalusi, tāpat ir sasalušas blīvumijas starp durvīm un virsbūvi. Tas ir visai aktuāli arī Latvijas ziemai tik raksturīgajos mainīgajos laika apstākļos, kad dienā list lietus, bet naktī gaisa temperatūra strauji

krītas. No šīm likstām pasargās slēdzenu un gumiju apstrāde ar speciālam smērvielām. Šo darbu var paveikt gan servisa meistari, gan arī auto īpašnieki, izmantojot degvielas uzpildes stacijās nopērkamos speciālos līdzekļus. Svarīgi vien atcerēties, ka gumijas un slēdzenes ir jāapstrādā vēl pirms sala – vēlāk tas būs sarežģītāk un ne tik efektīvi.

Logu slotiņas – viens no drošības stūrakmeņiem

Viedokļi par to, cik bieži slotiņas jāmaina, ir dažādi. Es tās mainu četras reizes gadā, jo uzskatu, ka laba redzamība un pilnīgi tīrs priekšējais stikls ir viens no pamataspekciem, domājot par drošību, un uz to taupīt gan nevajag. Taču ir šoferi, kas tās maina tikai vienreiz gadā. Nav speciālu ziemas un vasaras slotiņu – visām gumijas materiāls ir vienāds. Taču slotiņas darba mūžu var pagarināt, ziemā to laiku pa laikam notīrot vai nu ar spirtu, vai zie-

Mainot riepas – akcija un atlaides

No 1. decembra visām automašīnām Latvijā ir jābūt aprīkotām ar ziemas riepām. “Adam Auto” aicina braucējus ziemai gatavoties savlaicīgi un līdz 1. decembrim klientiem piedāvā akciju. Tās laikā par īpašu cenu varēs nopirkt ne vien labāko ražotāju ziemas riepas, bet būs pieejamas arī atlaides servisā, turklāt bez maksas tiks pārbaudīts vispārējais mašīnas tehniskais stāvoklis.

“Adam Auto” servisa vadītājs Raimonds Poškus atgādina, ka Latvijā sniegs un ledus uz ceļa nav nekāds reitums arī oktobra nogalē un novembrī. Lai auto īpašniekam nebūtu jāpiedzīvo nepatīkami pārsteigumi, mašīnai ziemas riepas ieteicams uzlikt jau pirms decembra. “Tā, pirmkārt, būs drošāk, otrkārt – ērtāk, bet, treškārt – būs iespēja tikt pie patīkamām atlaidēm,” teic R. Poškus. Ir arī īpaši patīkami jaunieši – mainot ziemas riepas “Adam Auto” servisā līdz 1. decembrim, automašīna bez maksas tiks pārbaudīta pēc 40 punktu protokola (ritošās daļas, bremžu sistēmas, ārējā apgaismojuma, akumulatora stāvokļa pārbaude utt.). Turklāt atklāto defektu novēršanai auto īpašnieks saņems 20% atlaidi gan remontdarbiem, gan detaļām. Akcijas laikā populārāko ražotāju riepas būs pieejamas ar 20% atlaidi, bet tērauda un vieglmetāla diskiem cena samazināta pat līdz 50 procentiem.

“Adam Auto” servisa meistars Raivis Dzosens izvēli par labu parasta-

jām vai radzotajām riepām uztic autovadītājam pašam, izvērtējot apstākļus, kādos visbiežāk tiek braukts. “Radzes būtiski uzlabo braukšanas apstākļus pa bļietu sniegu un ledu, priekšrocības visvairāk jūtas likumos, pagriezienos, kā arī uzsākot braukšanu. Latvijā šādi braukšanas apstākļi lielākoties vērojami vien valsts austrumu daļā, kā arī braucot pa maziem lauku ceļiem. Savukārt uz lielajām maģistrālēm un pilsētā ielas parasti ir nokaisītas, un autovadītājiem jābrauc pa sniega “putru” vai iedzu sniegu. Te tomēr labākas ir bezradžu riepas,” skaidro R. Dzosens.

Radzotās riepas noteikti nevajadzētu izvēlēties tiem autovadītājiem, kam bieži nākas braukt pa bruģētām ielām. “Mašīna, kuras riepas ir radzotās, braucot pa bruģi, kļūst burtiski nevadāma. Radzes uz jebkura seguma mazina riepas darbības laukumu, bet uz slidenā bruģakmens šādu mašīnu var salīdzināt ar cilvēku uz slidām. Savukārt ar labām bezradžu riepām aprīkotai mašīnai arī uz ziemas apstākļos bīstamā bruģa ir pietiekami laba saķere, lai mašīnu būtu iespējams droši vadīt,” skaidro R. Dzosens.

Nav ieteicams izvēlēties arī tā saucamās vissezona riepas. “Kas der visam, tas neder nekam. Bet centieni ietaupīt, kas cilvēku vada, izvēloties šādas riepas, vēlāk var ļoti sāpīgi atmaksāties. Vasarā šo riepu minusi nav tik ļoti izjūtami, bet ziemā tie var sevi parādīt,” uzskata R. Dzosens.



Ko līdzēs dārga auto elektronika un drošības aprīkojums, ja labu saskari ar ceļu nenodrošinās riepas? Saķeres brīdi no riepas tiek izmantots tikai pastkartes izmēra laukums, tāpēc riepu kvalitāte ir tik būtiska

mas apstākļiem paredzēto logu mazgājamo šķidrumu, kura sastāvā arī ir spirts. Tāpat laiku pa laikam ar šo šķidrumu un tīru salveti var apstrādāt visu mašīnas priekšējo stiklu – tas mazinās aizsēršanu un uzlabos caurredzamību.

Tīrot lukstus, ir jābūt uzmanīgiem

Uz mašīnas luksturiem mēdz sablīvēties sniegs un veidoties ledus, taču jāatceras – to nedrīkst kasīt nost ar asu priekšmetu. Šādi var ļoti viegli sabojāt mašīnas luksturus, jo tie ir veidoti tā, lai gaismas staru kūlis būtu koncentrēts, tādējādi nodrošinot labu ceļa apgaismošanu. Tiklīdz luksturus sāk skāpēt, veidojas mikrošvīkas, kā rezultātā staru kūlis kļūst izkliedētāks, blāvāks. Tumšajā periodā labākas redzamības nodrošināšanai autoīpašnieks var nomainīt esošās spuldzes pret jaudīgākām, taču, ja luksturis būs bojāts, arī no tām jēgas būs maz.

Adam Auto

UZTICAMS SERVISS

dažādu auto marku remonts

AKCIJA!

Līdz 1. decembrim

RIEPU MAIŅA

= auto pārbaude PAR VELTI
AUTO REMONTS – 20%www.adamauto.lv

Biznesa klasē sevi piesaka jauns spēles dalībnieks



Jau pavasarī Latvijas pircējiem būs nopērkama "Opel Insignia" – respektabla, iespaidīga, bagātīgi aprīkota un skaista automašīna, ar kuras palīdzību "Opel" plāno atgriezties pie biznesa klientiem

"Opel" atgriežas pie biznesa klientiem. To solās nodrošināt "Opel Insignia" - respektabla, iespaidīga, bagātīgi aprīkota un skaista mašīna, ar kuru lepnī varētu braukt arī uzņēmumu vadītāji. "Adam Auto" salonā pircēji jauno "Insignia" varēs iegādāties jau pavasarī.

"Adam Auto" jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa atzīst, ka "Insignia" pirmā testa mašīna "Adam Auto" salonā nonāks jau nākamā gada janvārī. Tad arī dedzīgākie interesenti to varēs aplūkot un arī testēt, taču tirdzniecībā jaunā "Insignia" būs pieejama nākamā gada pavasarī. Ņemot vērā faktu, ka pasaules pirmizrāde šai automašīnai notika tikai 2008. gada jūlijā Londonas auto izstādē, "Insignia" nonākšana Latvijā jau nākamā gada pirmajā pusē būs viens no interesantākajiem un gaidītākajiem notikumiem, kas saistīts ar auto lietām.

"Insignia" aizsāk jaunu, izsmalcinātu dizaina līniju, kas apvieno skulpturālu mākslinieciskumu un vācu precizitāti. Tā demonstrē pārliecinošu stilu, izraisa

respektu un liek uz ielas atskatīties.

"Insignia" ir izgatavota no augstas kvalitātes materiāliem, kas vairo drošību un braukšanas prieku. Tā pievērš uzmanību ar savu masīvo, bet līnijās plūstošo dizainu un ir bagātīgi aprīkota. Īpaši interesanti ir tas, ka tā prezentē pilnīgi jaunas tehnoloģijas, kādas līdz šim nav pazinis neviens no "Opel" modeļiem. Tas ir pirmais "Opel" modelis, kas tiks piedāvāts ar septiņu dzinēju klāstu, kuri atbilst "Euro 5" izmešu standartiem.

"Insignia" būs pieejama gan ar automātisko līmeņa kontroli, kas nodrošinās konstantu automašīnas stāvokli attiecībā pret ceļu neatkarīgi no kravas vai pasažieru noslodzes. Tas nozīmē, ka arī tad, ja bagāžnieks būs piekrauts, mašīna automātiski izlīdzināsies un šoferim nenāksies pašam piedzīvot citkārt tik bieži redzētās situācijas, kad piekrautas mašīnas "deguns" slienas augšup un lukturi apgaismo vien debesis, ne-

vis ceļu. "Insignia" bāzes modeli būs aprīkota ar sešiem drošības spilveniem, vēl divus varēs pasūtīt kā papildu opciju. "Neparasts jaunums būs arī 220 V elektrības kontaktligzda, lai, dodoties tālākā braucienā, būtu iespējams lietot datortehniku, audio, video tehniku u. tml. bez jebkādiem strāvas pārveidotājiem," Zigurds Liepa turpina uzskaitīt inovatīvās idejas, kas realizētas jaunajā "Insignia". Tai būs arī jaunākās paudzes adaptīvā priekšējā apgaismojuma sistēma – gaismas stari automātiski piemērojas dažādiem braukšanas apstākļiem, nodrošinot to, lai lukturi arī likumā izgaismotu ceļu, nevis grāvi.

"Paredzams, ka nākamā gada otrajā pusē tirdzniecībā parādīsies "Insignia" ar tā saucamo "Opel eyes" sistēmu – kameru, kas nolasīs ceļazīmes un autovadītājam uz mērinstrumentu panela par tām signalizēs. Piemēram, ierīce informēs, ka konkrētajā ceļa posmā braukšanas ātrums ir 70 km stundā vai arī ka sākas apdzīvota vieta. Auto mašīnai būs arī daudz citu vērtīgu īpašību, kas ļauj tai pretendēt uz biznesa klasi," rezumē Z. Liepa.

"Opel" nominēts "Eiropas gada auto 2009" titulam

Oktobra sākumā konkursa "Eiropas gada auto 2009" žūrija nosauca septiņus finalistus, kas turpinās cīņu par prestižo titulu. Kandidātu vidū pēc ilgāka laika atgriežas "Opel" ar savu jaunāko veikumu – "Insignia".

"Eiropas gada auto 2009" finālā žūrija – 59 autožurnālisti no 23 Eiropas valstīm – izvirzījuši septiņus automo-

biljus no 38. To vidū arī "Opel Insignia". Atbilstoši nolikumam konkursa nākamajā posmā tiks veikts noslēdzošais balsojums. Tā ietvaros katrs žūrijas loceklis sadalīs 25 balles starp vismaz pieciem automobiļiem, kā arī pamatos savu izvēli. Sagaidāms, ka žūrija konkursa "Eiropas gada auto 2009" uzvarētājus paziņos novembra beigās.

"Adam Auto" jauno automašīnu

tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa atzīst, ka "Opel" nokļūšana labāko vidū ir priecīgs notikums, kas piesaka "Insignia" profesionāļu vidū kā pārliecinošu, respektablu un visām modernā cilvēka prasībām atbilstošu mašīnu. "Mēs esam gandarīti par "Insignia" panākumiem un ar nepacietību gaidām tās parādīšanos arī mūsu salonā jau nākamā gada sākumā," tā Z. Liepa.

Mūsdienīgā pilsētniece piedurvju "Agila"

Mūsdienīgs un pārdomāts dizains, pārstēdzoša ietilpība, lieliska manevrētspēja un patīkami mazs degvielas patēriņš – to visu sevi apvieno pārliecinātā "pilsētniece" "Opel Agila".

Kopš septembra "Adam Auto" salonos ir pieejama jaunā piedurvju "Opel Agila". Mašīnai ir piecas sēdvietas, un pavisam neticamā kārtā rasts veids, kā palielināt nelielā auto ietilpību. "Agila" ir kļuvusi vēl praktiskāka un dinamiskāka. Bet komplektā ar mūsdienīgo dizainu, jaunām krāsām un stilīgo mērinstrumentu paneli "Opel Agila" ir pamānāma citu mašīnu vidū.

Lūgts noraksturot jauno "Opel Agila", "Adam Auto" jauno automašīnu pārdošanas vadītājs Zigurds Liepa pirmām kārtām teic, ka tā ir "pilsētniece". "Šī mašīna ir mobilāka sastrēgumos, tā nostāsies arī tur, kur šķiet, ka vie-



"Adam Auto" asortiments papildināts ar "Opel Agila" – mūsdienīgu auto ar pārdomātu dizainu, pārstēdzošu ietilpību, lielisku manevrētspēju un patīkami mazu degvielas patēriņu

tas gandrīz nemaz nav, tai ir pieticīga "apetīte", turklāt tā ir neticami ietilpīga," teic Z. Liepa.

"Lieliska izvēle cilvēkam, kas vēlas dzīvot dinamiski un ērti," Z. Liepas rezumējums ir lakonisks.

Salonos gaida jaunais "Aveo"

Vēl pārliecinošāks, mūsdienīgi sportiskāks un interjerā pārdomātāks jaunais "Chevrolet Aveo" jau gaida savus pircējus "Adam Auto" salonos Rīgā, Liepājā un Ventspilī – tos pircējus, kam rūp kvalitāte un saprātīgi naudas tēriņi.

Šī gada otrajā pusē pie pircējiem nonācis jaunais "Aveo". "Adam Auto" jauno automašīnu tirdzniecības vadītājs Zigurds Liepa atzīst, ka šis modelis joprojām ir vienkāršs – tas nav pārblīvots ar sarežģītām ekstrām, tas nedižojas ar pārmērīgu skaitu stila priekšmetiem un detaļām, kuru netrūkst tā saucamajās stilīgajās mašīnās. Taču "Aveo" ir ērts un saprātīgs risinājums tiem, kas ar mašīnu vairāk brauc, nevis "zīmējas".

"Aveo" ir vienkāršs, viegli saprotams un ērts. Taču tam nav nekāda sakara ar prastumu – "Aveo" sniedz visu, kas mūsdienās ir vajadzīgs brauciena baudīšanai, turklāt par cenu, kas tiešām ir draudzīga un pieņemama," vērtē Z. Liepa. Viņš atzīst, ka "Aveo" ir īpaši iecienīts sie-

viešu un jaunu cilvēku vidū. Nereti vīri to izvēlas kā dāvanu sievai vai meitai. Ir arī gadījumi, kad to atzinīgi novērtē uzņēmumi, kas "Aveo" izvēlas kā dienesta auto struktūrvienību vadītājiem.

Būtiski, ka jaunajā "Aveo" ir uzlabota drošības sistēma. Tagad mašīna jau bāzes aprīkojumā ir apgādāta ar modernām pasīvām un aktīvām drošības tehnoloģijām: ABS bremžu pretbloķēšanas sistēmu, vairākiem drošības spilveniem, drošības jostu spriegotājiem, ISOFIX bērnu sēdekliņa nostiprināšanai, uzlabots drošības karkass un īpaši izstrādātas sadursmju zonas ar triecienabsorbējošiem bamperiem.

"Drošības testos "Aveo" ir uzrādījis rezultātus, kas ir pārstēdzoši labi tik mazai mašīnai, un tas ir vēl viens būtisks arguments par labu tieši "Aveo", teic Z. Liepa un piebilst, ka "Aveo" "Adam Auto" salonos ir pieejams pietiekamā daudzumā un daudzveidībā. Atliek vien piebilst, ka jaunā piedurvju "Aveo" cena ir pircējam draudzīga – atkarībā no komplektācijas 10 000–13 000 eiro.



"Aveo" ir vienkāršs, viegli saprotams un ērts. Īpaši iecienīts sievietes un jaunu cilvēku vidū. Uzņēmumi "Aveo" izvēlas kā dienesta auto struktūrvienību vadītājiem

"Actyon" būs arī bez rāmja

Jau nākamajā gadā sāksies jaunā "SsangYong Actyon" ražošana. Atšķirībā no visiem saviem priekšgājējiem tas būs pieejams ne vien ar t.s. rāmi, bet arī tradicionālo "parketa" džipu komplektācijā, kur nesošās konstrukcijas ir piestiprinātas virsbūvei.

Uzņēmuma "Adam Auto" "SsangYong" tirdzniecības vadītājs Edgars Zvaunis atzīst, ka ar rāmi aprīkots džips ir izturīgāks, smagākiem ceļiem vai, pareizāk sakot, bezceļiem piemērotāks. "SsangYong" sevi ir pierādījis kā lielisku darba mašīnu ļoti smagos braukšanas apstākļos. Šis auto spēj pārvarēt grūtības, kuras "parastam" džipam nebūtu pa spēkam, un lielā mērā par to jāpateicas tieši rāmim, kas mašīnu vērs krietni izturīgāku. Būtisks arguments par labu rāmim ir arī ievērojami lielāka braucēju drošība satiksmes negadījumos – pat frontālas sadursmes apstākļos rāmis "notur" deformētās virsbūves

konstrukcijas un sniedz braucējiem lielāku drošību.

Tiesa, braucot pa asfaltētu segumu, automašīnas ar rāmja konstrukciju ir "cietākas", pastāv arī uzskats, ka uz šosejas šāda automašīna nav visai ērta, un cilvēkam, kas radīs braukt ar parastās piekares auto, pieršana pie rāmja prasa zināmu laiku. Tas arī ir galvenais arguments, ko lieto rāmja pretinieki.

Apzinoties, ka "SsangYong" ir iekarojis gan īstenu "mežinieku" simpātijas, gan arī to pilsētnieku sirdis, kuriem savā apvidus mašīnā patīk izcelties, kaut īstos bezceļos nokļūt nemaz nesanāk, jau nākamgad "SsangYong" piedāvās iespēju katram pircējam izvēlēties nepieciešamo automašīnas modifikāciju. E. Zvaunis prognozē, ka jaunie "SsangYong Actyon" bez rāmja varētu būt arī cenas ziņā lētāki, taču par to vairāk varēs spriest nedaudz vēlāk. Pagaidām netiek arī precizēts laiks, kad jaunais "Actyon" parādīsies "Adam Auto" salonos.

"SsangYong" gatavo 20 jaunus modeļus

Korejas autobūves koncerna "SsangYong" pārstāvis ir paziņojis: no 2009. līdz 2014. gadam uzņēmums investēs turpat divus miljardus eiro 20 jaunu auto modeļu izstrādei. Jaunie modeļi būs balstīti uz piecām dažādām platformām, tiem būs pieci jauni dzinēji un monolīta auto konstrukcija. Iespējams, ka automašīnu dizaina izstrādē piedalīsies pasaulē pazīstamā Itālijas autodizaina kompānija "Italdesign", kuras dibinātājs Giorgetto Giugiaro jau strādājis pie "SsangYong Rexton" dizaina izveides.

"SsangYong" oficiālie pārstāvji min, ka, visticamāk, jauno modeļu līniju iezīmēs "SsangYong" ar hibrīdtehnoloģijas piedziņu, kas plašākai auditorijai tika prezentēta šā gada Ženēvas Auto izstādē.

"SsangYong" Baltijas reģiona dīlera "Nellemann Baltic" pārstāvis Anders

Kamps Jensens žurnālistiem ir ieskicējis gaidāmos jaunumus: "Man bija iespēja redzēt dažus jaunus modeļus. Lai gan es nevaru atklāt detaļas, man jāatzīst, ka esmu patīkami pārsteigts par to, kas top. Maz ticams, ka visi 20 jaunie auto modeļi būs piemēroti Baltijas tirgum, bet klientiem tas nozīmēs plašāku un pievilcīgāku diapazonu ar daudz plašākām izvēles iespējām. Varu tikai informēt, ka pieejamas būs automašīnas ar dažādiem virsbūves un dzinēja veidiem, tostarp vieglās pasažieru automašīnas, kas dos mums iespēju konkurēt jaunos tirgus segmentos."

Baltijā "SsangYong" plašāk pazīstams kā SUV un MPV (multifunkcionālais automobilis jeb minivens) automašīnu ražotājs, kas piedāvā apvidus auto modeļus, piemēram, "Kyrone", "Rexton", "Actyon" un "Actyon Sports", sākot no 16 500 EUR. Visi automašīnu modeļi pieejami arī "Adam Auto" salonos.