

AMSERV ZIŅAS

Nr. 2/2016 (43) NOVEMBRIS – APRĪLIS

PARĪZES SMARŽAS

LEXUS un TOYOTA starmešu gaismā @ Paris Mondial de l'Automobile 2016



C-HR

Jau Rīgā

**ZEMNIEKU
DIENESTA AUTO
KĻŪST GREZNĀKI**

Salīdzinām jauno Toyota Hilux
ar četriem konkurentiem

**IZVĒLAMIES
PIEMĒROTU
AUTOMOBILI
UZŅĒMUMA
VADĪTĀJAM**

Luksusa SUV Latvijā –
dīzels vai hibrīds?

**LABA KAFIJA IR TIKPAT
PIEPRASĪTA KĀ LABI AUTO**

Saruna par MUSETTI zīmola kafiju
un Toyota RAV4 Hybrid ar Diānu Ševčenko

**ARMANDS VIMBA par
DZĪVI, AUTO un AMSERV**



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

apsteidz IKDIENU

Kopā ar jauno Toyota C-HR no "Amserv Motors"



	1,2 TURBO 6M/T STANDARD	1,2 TURBO A/T ACTIVE AWD	1,8 HYBRID A/T ACTIVE
Vidējais degvielas patēriņš, l/100 km	no 5,9	no 6,3	no 3,8
CO ₂ izmeši kombinētajā ciklā, g/km	no 135	no 143	no 86
Dzinēja jauda Zs/ Max ātrums km/h	116/190	116/180	122/170
Cena EUR, ieskaitot PVN	no 18 390	no 24 660	no 24 990
Mēneša maksājums EUR, ieskaitot PVN	no 175	no 234	no 237

AVIS LĪZINGS

Viens risinājums. Viens rēķins/maksājums.

Finansējums
Apdrošināšana
Servisa pakalpojumi
GPS navigācija

Viss, kas tavam uzņēmumam nepieciešams,
pieejams vienuviet.

avis.lv

AVIS® Lease



„Amserv Motors“ Toyota autocentrs
Rīgā, Krasta ielā 3. Tālrunis 67204746,
e-pasts info@amserv.lv

Lai saņemtu Jums piemērotāko piedāvājumu, lūdzam sazināties ar mūsu pārdošanas konsultantiem. Reprerzentatīvs piemērs šeit sniegtajiem operatīvā līzīngā aprēķiniem: piedāvātās automašīnas Toyota C-HR 1.2 Turbo 6MT FUD Standard cena 18 390 €, ieskaitot PVN. Pirmā iemaksa – 15%, operatīvā līzīngā termiņš – 5 gadi (60 mēneši), pieļaujama nobraukums – 100 000 km, atlikuši vērtība līzīngā termiņa beigās – 35%. Nomā maksājuma aprēķināšanā izmantotā procentu likme – 2,25% + 3 mēnešu EURIBOR (0%). Komisijas maksa par līzīngā noformēšanu – 1,5% no automašīnas cenas. Gada procentu likme – 2,81%. Mēneša maksājums pie šādiem nosacījumiem – 175 EUR/ mēnesī. Norādītajā mēneša maksājumā neietilpst metālisks krāsa, OCTA un KASKO apdrošināšanas izmaksas. Cenā nav iekļautas automašīnas reģistrācijas izmaksas. Cenas, īpašie piedāvājuma nosacījumi un specifikācijas var tikt mainīti bez iepriekšēja brīdinājuma. Attēlam ir tikai informatīva nozīme un tajā var būt redzams aprīkojums, kas nav iekļauts piedāvātajās komplektācijās. Piedāvājums nesummējas ar citām akcijām vai piedāvājumiem un ir spēkā no 31.10.2016. līdz 31.12.2016. Pirms līzīngā noslēgšanas izvērtējiet savas finansiālās iespējas atmaksāt aizdevumu!



Esiet sveicināti, draugi!

Kad lasāt šīs rindas, droši vien jaušama ziemas tuvošanās. Šogad vasaras sākums mūs lutināja ar lieliskiem laikapstākļiem, taču pārsteidza augsts, kad lietus lija vai ik dienu. Tas nebija iepriecinoši nedz lauksaimniekiem, nedz tiem, kas bija iepļānojuši baudīt atvaļinājumu. Kā atzina kāds no mūsu klientiem – ja raugās pēc laikapstākļiem, šogad augsts samainījies vietām ar septembri. Bet šīs pārmaiņas sniedza arī kādu ieguvumu – rudens bija īpaši bagāts ar dabas veltēm dārzos, dodot iespēju baudīt un priecāties par ābolu, gurķu un tomātu ražām. Ceru, ka ar citām dārzāju kultūrām bija līdzīgi :).

Šodien, kad Jūsu rokās ir nonācis *Amserv Ziņu* 43. numurs, mūsu autocentra rekonstrukcija ir gandrīz pabeigta. Jāatzīst, ka visiem projektā iesaistītajiem dalībniekiem šis pārejas posms bija sarežģīts. Ar kolēģi Intu reiz spriedām: būtu zinājuši, ka tas būs tik komplicēti, laikam ar tik lielu dedzību nebūtu sākuši projekta realizēšanu. Esmu piedalījies vairākos celtniecības projektos, un šis noteikti nebija vieglākais, bet interesantākais gan, jo daudzās pozīcijās *Amserv* bija pirmais Ziemeļeiropā attiecībā uz dažādu jaunumu ieviešanu dzīvē.

Vēlos pateikt lielu paldies visiem Jums par pacietību, arī maniem kolēģiem, jo īpaši Intam, par sapratni, atbalstu un izturību, pieciešot visas celtniecības gaitā radītās neērtības. Toties nu mums ir iespēja baudīt pilnībā renovēta un jaunākajiem *Toyota* un *Lexus* standartiem atbilstoša autosalona priekšrocības. *Toyota* autosalons un servisa klientu apkalpošanas zonas ir ierīkotas saskaņā ar jaunāko *Toyota* *CI*

(*Corporate Identity*) standartu, tātad modernas digitālās iespējas, skārienjutīgi ekrāni un citas jaukas funkcijas. Tagad, kad izveidots atsevišķs *Lexus* autosalons atbilstoši 2016. gada *CI* standartam, varu Jums droši teikt: *Lexus* prot pārsteigt – jau, ienākot pa durvīm, jūtams *WOW* efekts!

Man ir patīams prieks Jūs visus uzaicināt ciemos uz *Amserv Motors* pilnībā pārbūvētajiem *Toyota* un *Lexus* autosaloniem, lai kopā ar mani vai maniem kolēģiem baudītu tasi gardas kafijas vai tējas un dotos ekskursijā pa mūsu atjaunoto māju.

Ja lasāt šo rakstu pirms Ziemassvētkiem, aicinu Jūs kopā ar ģimeni izcept piparkūku mājiņas. Manā ģimenē šī jaukā tradīcija ik gadu ir kā pirmais Ziemassvētku vēstnesis. Tas ir laiks gaišām domām, laiks, kad ir iespēja iepriecināt citus un ticēt brīnumam. Gadumijā aicinu iedomāties savas nākamā gada apņemšanās, jo, ja tās būs Jūsu prātā vai – vēl labāk! – pierakstītas, tad arī vieglāk īstenojamas.

Uz tikšanos *Amserv Motors* jaunajos autocentros Rīgā, Krasta ielā 3!

Labi auto – labā vietā!

Ar cieņu,
Armands Vimba,
Amserv Grupas vadītājs Latvijā

AMSERV ZIŅAS

AMSERV ZIŅAS – izdevums "Amserv Motors" klientiem, partneriem un draugiem Latvijā. Iznāk kopš 2002. gada, divas reizes gadā.

IZDEVĒJS:
SIA "Amserv Motors", Rīgā, Krasta ielā 3,
LV - 1003. Tālrunis: 67204750
www.amservmotors.lv
info@amserv.lv
https://www.facebook.com/AmservMotors

REDAKCIJA:
SIA "Reklāmas aģentūra "Bulterjers""
Tālrunis: 67310534, e-pasts: pasts@bulterjers.lv

Visas izdevumā izmantotās preču un servisa zīmes ir atbilstoši uzņēmumu reģistrēts vai faktiskais īpašums. Izdevumā paustie viedokļi var atšķirties no IZDEVĒJA un/vai REDAKCIJAS viedokļa, kā arī no pārstāvēto ražotāju oficiālajiem viedokļiem. Izdevuma tapšanā izmantoti norādītie autordarbi, kā arī internetā pieejamā informācija un attēli vai IZDEVĒJA un/vai REDAKCIJAS ziņu un attēlu arhīva materiāli. Informatīvajos materiālos par automašīnām var būt izmantoti atbilstoši ražotāju preses materiāli un publicitātes foto bez papildu paskaidrojumiem. Visas norādītās cenas ir tikai informatīva rakstura un var tikt mainītas bez iepriekšēja brīdinājuma.

Pārpublicēšana ir iespējama tikai ar IZDEVĒJA rakstisku atļauju.



VĀKA FOTO:
Jaunā Toyota C-HR pirmo reizi Rīgā un Latvijā – šā gada 14. novembris, Latvijas Dzelzceļa muzejs. Foto: Jānis Ozers



5



28



32



52



54



56

- 4 TOYOTA C-HR STATIC LAUNCH LATVIJAS DZELZCEĻA MUZEJĀ
- 5 PLUDMALES VOLEJBOLA VASARA KOPĀ AR JAUNO TOYOTA HILUX
- 6 AMSERV MOTORS DODAS PIE ZEMNIEKIEM
- 8 TUVPLĀNĀ – JAUNĀIS TOYOTA KOMERCIFURGONS PROACE
- 10 LEĢENDĀRAIS HILUX – JAUNS UN SPOŽS
- 12 TOYOTA TIRGUS SALĪDZINĀJUMA TABULA – PIKAPI LATVIJĀ
- 14 ARMANDS VIMBA PAR DŽĪVI, AMSERV UN AUTOMAŠĪNĀM
- 28 IEPAZĪSIMIES – NUMURA TESTA PILOTS KASPARS BĀLIŅŠ
- 30 LEXUS TIRGUS SALĪDZINĀJUMA TABULA – LUKSUSA SUV
- 32 LIELĀ REPORTĀŽA NO PARĪZES
- 52 DIZAINA UN TEHNOĻOĢIJU JAUNUMS – LEXUS KINĒTISKAIS SĒDEKLIS
- 54 SLAVENI AUTO NO SLAVENĀM KINOFILMĀM
- 56 TOYOTA RAV4 HYBRID UN ITĀĻU KAFIJA MUSETTI
- 60 SEZONAS RIEPU PIEDĀVĀJUMS POPULĀRĀKAJIEM TOYOTA MODEĻIEM
- 62 VAIRĀK NEKĀ 100 LABU AUTO

TOYOTA C-HR un PROACE IEKARO UZMANĪBU



14. novembris. Latvijas Dzelzceļa vēstures muzejs. Par klasiskās mūzikas huligāniem dēvētās grupas DAGAMBA koncerts, kura laikā, sadarbojoties Toyota Baltic, "Swedbank" un "Amserv Motors", notika jaunā Toyota kompaktā pilsētas SUV – C-HR static launch – pasākums. Ar jaunā auto dizaina valodu un tehniskajām novitātēm viesus iepazīstināja sporta komentētājs un multimākslinieks Armands Simons. Par tikpat atraktīviem gardumiem bija parūpējušies "Viesistaba" šefpavāri. Labs sākums Latvijas svētku nedēļai!



Labāk vienreiz redzēt nekā septiņreiz dzirdēt! Autocentrs "Amserv Motors" sadarbībā ar industriālās tehnikas un noliktavu aprīkojuma speciālistiem Toyota Material Handling Baltic un līzīga kompāniju Unicredit Leasing šā gada 15. novembrī rīkoja vēl nebijušu pasākumu – Toyota industriālās tehnikas un risinājumu pusdienas uzņēmējiem, kuru biznesa ir saistīts ar dažāda apjoma kravu uzglabāšanu un pārvietošanu. Pasākums norisinājās Toyota Material Handling Baltic teritorijā, Rīgā, Dunties ielā 11. Noteikti ir maz cilvēku, kuri zina, ka industriālās tehnikas ražošana ar Toyota vārdu ir gandrīz tikpat apjomīgs globāls bizness kā Toyota un Lexus automašīnas, bet iekrāvēji ar Toyota vārdu loģistikas pasaulē tiek vērtēti līdzvērtīgi Lexus zīmolam auto tirgū. Lieliska iespēja iepazīstināt uzņēmējus klātienē ar jauno Toyota komerctransportu – Proace furgoniem. Toyota Material Handling Baltic pārstāvji bija sarūpējuši īstu "odziņu" – Toyota iekrāvēja simulatoru, kāds Latvijā bijis pirmo reizi. Viesi varēja iepazīties gan ar Toyota kravu pārvietošanas un kraušanas tehniku kopumā, gan jaunākajiem Toyota iekrāvējiem ar dīzeļmotoru un jauno BT Warehouse Line-up noliktavu iekštelpu tehnikas klāstu. Protams, viesu vidū šajā pasākumā bija arī jaunais C-HR un jau Latvijā pamanītais pikaps Toyota Hilux. Labs papildina labo!

Hibrīdi dara Latviju zaļāku



Toyota hibrīdauto testa braucienus akcijas "rudens ražas svētki" – Latvijas bērnodārzi sāk saņemt Arekas palmas – augus, kas ir vieni no efektīvākajiem skābekļa atjaunojotājiem. Jaukās akcijas ietvaros "Amserv Motors" 24. oktobrī devās ciemos ar pirmo palmu sūtījumu uz bērnodārzu "Zīļuks" Jelgavā. Armands Vimba, Amserv grupas vadītājs Latvijā: "Paldies visiem Jums, kuri atnācāt uz Toyota Hybrid automašīnu testa braucieniem! Katra šāda iepazīšanās ar Toyota pilno hibrīdu rezultējās vienā palmā bērnodārzam. Prieks bija būt kopā ar raidījuma "Košāki dzīvei" radošo komandu un Jelgavas bērnodārza "Zīļuks" saimi, kuri kopā ar mums iemūžināja palmu nodošanas svētkus īstfilmā!"

Pludmales volejbola un velosipēdu vasara



Sports – tās vienmēr ir emocijas un neaizmirstami dzīves mirkļi. Šī vasara bija ļoti sportiska, gan Toyota, gan "Amserv Motors" komandām, jo esam uzsākuši sadarbību ar Latvijas Volejbola federāciju, kā arī piedalījāmies Toyota atbalstītajos velosporta pasākumos visā vasaras garumā. Skaistā Latvijas pirmā pludmales volejbola pāra uzvara vīriešu konkurencē šā gada CEV Eiropas čempionāta pludmales volejbolā Jūrmala Masters sacensībās Majoru pludmalē 4. septembrī (augšējais attēls). Jaunā RAV4 Hybrid viesošanās krāšņajās pludmales volejbola sacensībās "Saulkrastu kokteilis" šā gada jūlijā (attēli zemāk un pa labi). Velosportā "Amserv Motors" krāsas tika pārstāvētas ne vien SEB MTB maratonā, bet arī Latvijas Vienības velobraucienā Siguldā 4. septembrī (attēls zemāk pa kreisi). Esam lepnī, ka mums izdevās piedalīties tik daudzos sporta pasākumos šīs Latvijas vasaras laikā un prieks, ka Toyota ir kļuvusi vēl vairāk mīlēta.



TOYOTA HILUX CIEMOS PIE ZEMNIEKIEM

Foto: Vineta Ozere, aģentūra Bulterjers



"Amserv Motors" komanda 27. oktobrī piedalījās Lauksaimniecības pakalpojumu kooperatīvās sabiedrības "Latraps" organizētajās ARŠANAS MĀCĪBĀS UN SACENSĪBĀS Kaspara Duges zemnieku saimniecības "Terēņi" tīrumā. Iepazīstinājām dalībniekus ar jaunākajiem Toyota modeļiem – Hilux, Proace, RAV4, RAV4 Hybrid un Land Cruiser – ar tiem varēja doties testa braucienā pa apkārtnes ceļiem, kā arī kārtīgā bezceļu trasē tuvējā karjerā. "Amserv Motors" cienāja viesus ar īpaši veselīgu karsto smiltsērskšu dzērienu un aromātiskiem grauzdiņiem.



Latvijā lielākās lauksaimniecības tehnikas lauka demonstrācijas pasākumā LAUKU DIENA "JOŽOS", kas šogad svinēja savu desmito jubileju un tradicionāli norisinājās uz tikko nopļauta zemnieku saimniecības "Joži" lauka Jaunpils pagastā, "Amserv Motors" sadarbībā ar Toyota Baltic prezentēja jaunās paaudzes Toyota Hilux. Lielāko 21. jūlija dienas daļu visi interesenti varēja izmēģināt četras jaunas Hilux gan braucienā pa šoseju, gan pa dažādās kvalitātes lauku ceļiem un "saldajā ēdienā" – izbraukt pa netālās mototrases posmu, lai izbaudītu Toyota apvidus auto iespējas. Testa braucieniem bija pieejami arī Toyota RAV4 un RAV4 Hybrid, kā arī Land Cruiser. Paldies organizatoriem – uzņēmumam "Vāderstad" un Z/S "Joži" par jauko iespēju iepazīstināt Latvijas aktīvākos zemkopjus ar jaunāko Toyota veikumu! Tāpat pateicamies mototrases saimniekam par laipno atļauju izmantot gleznaino trasi jaunā Hilux spēju demonstrācijai. Paldies visiem pasākuma dalībniekiem un mūsu stenda viesiem, kā arī testa braucieni dalībniekiem! Labi auto – Labā vietā!



ALWAYS A
BETTER WAY



Land Cruiser 60. jubilejas Limited Edition īpašais piedāvājums



TOYOTA TOUCH® 2 & GO NAVIGĀCIJAS SISTĒMA

Melnas vai ziloņkaula krāsas ādas salons

LED priekšējie lukturi

Smart Entry & Start sistēma

Toyota Touch® 2 multimediju sistēma

Atpakaļskata kamera

Luxury Limited Edition
aprīkojuma līmeņa cena:

45 530 €

Kombinētais degvielas patēriņš no 7,4 l/100 km, kombinētie CO₂ izmeši no 194 g/km.
Piedāvājums ir spēkā līdz 31.12.2016. vai kamēr kampaņas modeļi ir noliktavā. Attēls ir ilustratīvs.



„Amserv Motors“ Toyota autocentrs
Rīgā, Krasta ielā 3. Tālrunis 67204746,
e-pasts info@amserv.lv

PROACE

KOMFORTA APRĪKOJUMS

	Standard	Professional	Professional Plus	Professional Comfort		Standard	Professional	Professional Plus	Professional Comfort
Kruīza kontrole	●	●	●	●	Panela starpsiena	●	●	●	●
Kravas telpas apgaismojums (2) un salona apgaismojums	●	●	●	●	Panela starpsiena ar logu un aizsargreģi	●	●	●	●
Kabatas priekšējās durvis un priekšējās glāžu turētāji	●	●	●	●	Aizmugurējie parkošanās sensori	●	●	●	●
Elektriski darbināmi priekšējie logi	●	●	●	●	Priekšējie miglas lukuri	●	●	●	●
Automātiska pacelšanas un nolaišanas funkcija logiem	●	●	●	●	Toyota Traction Select braukšanas apstākļu režīma izvēle	●	●	●	●
Regulējams ātruma ierobežotājs (ASL)	●	●	●	●	Priekšējo lukturu tīrītāji	●	●	●	●
12 V kontaktligzda priekšā (2)	●	●	●	●	Priekšējie parkošanās sensori	●	●	●	●
Atvērts augšējais panela uzglabāšanas nodalījums	●	●	●	●	Panorāmas skata monitors (180° skatījums uz aizmuguri)	●	●	●	●
Elektriski regulējami un apsildāmi sānu spoguļi	●	●	●	●	Elektrohromatiskā atpakaļskata spoguļi iebūvēts atpakaļskata kameras displejs	●	●	●	●
Monohroms LCD daudzfunkcionālais displejs	●	●	●	●	Atpakaļskata kameras displejs audiosistēmas ekrānā	●	●	●	●
Balts LCD daudzfunkcionālais displejs	●	●	●	●	Aklo zonu monitors (BSM)	●	●	●	●
12 V kontaktligzda kravas telpā	●	●	●	●	Toyota Safety Sense: sadursmes novēršanas sistēma (PCS) ar gājēju noteikšanas funkciju, adaptīvā kruīza kontrole (ACC), brīdinājums par izbraukšanu no joslas (LDA), ceļa zīmju atpazīšanas palīg sistēma (RSA), automātisko tālo gaismu funkcija (AHB)	●	●	●	●
Augšējā cimdņu nodalījuma dzesēšana	●	●	●	●	Drošības un tehnoloģiju komplekts: Toyota Safety Sense, aklo zonu monitors (BSM), attēla projicēšana uz vējstikla, krāsains TFT daudzfunkcionālais displejs, navigācija, vējstikls ar siltumizolāciju, adaptīvā priekšējo lukturu sistēma, elektrohromatisks atpakaļskata spoguļis (Pieejams tikai tad, ja izvēlēts Komforta komplekts 2)	●	●	●	●
Manuālais gaisa kondicionētājs	●	●	●	●	Adaptīvā priekšējo lukturu sistēma	●	●	●	●
Automātiskā klimata kontrole	●	●	●	●	AUDIO, VIDEO, KOMUNIKĀCIJA	●	●	●	●
Uzglabāšanas nodalījums zem priekšējo pasažieru sēdekļa	●	●	●	●	Garā antena	●	●	●	●
Trokšņa slāpēšanas slānis uz vējstikla un atpakaļskata spoguļis	●	●	●	●	Iša antena	●	●	●	●
Personīgais apgaismojums (spuldžu veida) vad. un prie. pasažierim	●	●	●	●	Radio atskanotājs ar USB un 4 skandām, Aux-in un Bluetooth®	●	●	●	●
Krāsas un lietus sensors	●	●	●	●	WiFi savienojums	●	●	●	●
Dzinēja iedarbināšanas spiedpoga	●	●	●	●	Pro-Touch 7" multimediju sistēma	●	●	●	●
Ērtas piekļuves komplekts: Smart Entry & Start sistēma, elektriski bīdāmas durvis (Pieejams tikai tad, ja izvēlēts Komforta komplekts)	●	●	●	●	Navigācija	●	●	●	●
Smart Entry	●	●	●	●	DIZAINS UN KRĀSA	●	●	●	●
Smart Entry & Start sistēma	●	●	●	●	Melnā sānu durvju moldings, melns priekšējais un aizmugurējais buferis	●	●	●	●
Elektriski bīdāmas durvis	●	●	●	●	Priekšējais un aizmugurējais buferis virsbūves krāsā (garajai versijai aizmugures buferis daļēji krāsots)	●	●	●	●
Elektrohromatisks atpakaļskata spoguļis	●	●	●	●	Sānu durvju moldings virsbūves krāsā	●	●	●	●
Krāsains TFT daudzfunkcionālais displejs	●	●	●	●	Metāliska krāsa	490	490	490	490
Komforta komplekts 1: elektrohromatiskā atpakaļskata spoguļi iebūvēts atpakaļskata kameras displejs, krāsas un lietus sensors	●	●	●	●	Stila komplekts: 16" tērauda diski ar disku uzlikām (ar 5 trīskrāšajiem spieķiem), priekšējais un aizmugurējais buferis virsbūves krāsā (garajai versijai aizmugures buferis daļēji krāsots) (Nav pieejams sarkanā krāsā)	●	●	●	●
Komforta komplekts 2: atpakaļskata kameras displejs audiosistēmas ekrānā, panorāmas skata monitors (180° skatījums uz aizmuguri), aklo zonu monitors (BSM), priekšējie parkošanās sensori, krāsas un lietus sensors, priekšējo lukturu tīrītāji	●	●	●	●	LIETIE DISKI UN RIEPAS	●	●	●	●
Attēla projicēšana uz vējstikla, vējstikls ar siltumizolāciju	●	●	●	●	Pilna izmēra rezerves ritenis	●	●	●	●
Slēgts augšējais panela uzglabāšanas nodalījums	●	●	●	●	16" tērauda diski	●	●	●	●
SĒDEKĻU UN STŪRE	●	●	●	●	17" frēzēti vieglmetāla diski (ar 5 dubultspieķiem)	●	●	●	●
Vadītāja sēdekļa roku balsts un divvietīgs priekšējais pasažieru sēdekļis	●	●	●	●	16" tērauda diski ar disku uzlikām (ar 5 trīskrāšajiem spieķiem)	●	●	●	●
3 spieķu stūre ar uretāna apdari	●	●	●	●	KRAVAS TELPAS APRĪKOJUMS	●	●	●	●
Gaiši pelēks audums	●	●	●	●	Vienas bīdāmas sānu durvis	●	●	●	●
Pelēks audums ar PVC ielaidumiem	●	●	●	●	180° lenķi atveramas aizmugures durvis ar stiklojumu	●	●	●	●
Vadītāja sēdekļis ar regulējamu augstumu	●	●	●	●	Divas bīdāmas sānu durvis	●	●	●	●
Vadītāja sēdekļa jostas vietas atbalsta regulēšana	●	●	●	●	50:50 uz sāniem atveramas aizmugures durvis bez logiem	●	●	●	●
Vadītāja un priekšējā pasažiera sēdekļu apsilde	●	●	●	●	Inteligenta kravas telpa	●	●	●	●
DROŠĪBAS IEKĀRTAS	●	●	●	●	Kravas grīdas aizsardzība no koka (pieejams tikai vidējai versijai (L1))	460	460	460	460
ABS + EBD + BA + VSC + HAC (palīg sistēma braukšanas uzsākšanai kāpumā)	●	●	●	●	250° lenķi atveramas aizmugures durvis (tikai garajai versijai) (Pieejams tikai ar Ērtas piekļuves komplektu)	●	●	●	●
Dienasgaismas lukuri (spuldžu veids)	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Tālvadības durvju aizslēgšana	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Vairāku reflektoru halogēna priekšējie lukuri	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Aizmugures lukturu bloki (ar spuldzēm)	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2 SRS gaisa drošības spilveni	●	●	●	●	●	●	●	●	●
4 SRS gaisa drošības spilveni	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Dzinēja tips	1.6D 70 kW				1.6D 85 kW				2.0D 90 kW				2.0D 110 kW				2.0D 130 kW			
	MT	AT	MT	AT	MT	AT	MT	AT	MT	AT	MT	AT	MT	AT	MT	AT	MT	AT		
Transmisijas tips	MT				MT				MT				MT				MT			
Bīdāmas sānu kravas durvis	L0				L1				L0				L1				L0			
Virsbūves garums	L0				L1				L0				L1				L0			
Dzinējs	1				1				1				1				1			
Degvielas veids	Degviela				Degviela				Degviela				Degviela				Degviela			
Darba tilpums, cm³	1560				1560				1997				1997				1997			
Jauda kW/Zs	70/95				85/115				90/120				110/150				130/177			
Griezes moments, Nm/apgr.min.	210	240	210	240	300	340	300	340	400	210	240	210	240	300	340	300	340	400	210	
	@1750	@1750	@1750	@1750	@1750	@2000	@2000	@2000	@2000	@1750	@1750	@1750	@1750	@1750	@2000	@2000	@2000	@2000	@2000	
Gabarītmēri	Garums, mm				Platums, mm				Augstums, mm				Garenbāze, mm							
Degvielas patēriņš	Degvielas patēriņš uz liecēja, l/100 km				Vidējais degvielas patēriņš, l/100 km				Degvielas patēriņš pilsētā, l/100 km				CO₂ emisija, g/km							
Masa	Tukšā masa, kg				Pilnā masa, kg				Kravnesība, kg				Bagāžas nodalījums, l				Paplašināts bagāžas nodalījums, l			
Veiktspēja	Maksimālais ātrums, km/h				Paātrinājums 0-100 km/h															

Virsbūves krāsu veidi

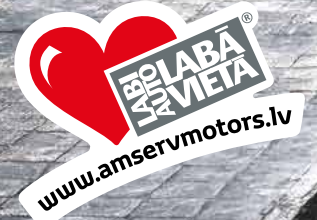
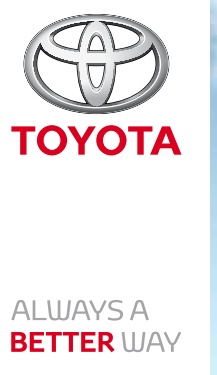
Šeit attēlotās krāsas ir tikai informatīvas un var ievērojami atšķirties no reālajām auto krāsām. Lūdzu interesēties par katru konkrēto krāsu pie mūsu pārdošanas konsultantiem.

* Metāliskā krāsa



JAUNAIS TOYOTA PROACE

Uzticams partneris ikvienā darbā



Cena no
17 670 €

- 5 gadu Toyota Eurocare 24 h tehniskā palīdzība uz ceļa visā Eiropā
- Garantēts apkopes laiks 2 darba dienu laikā
- Toyota Express Service līdz 1,5 h laikā

5 gadu GARANTIJA / 200 000 KM*

* Toyota oriģinālā 3 gadu/līdz 100 000 km garantija (kas iestājas ātrāk) + Toyota Extracare papildu 2 gadu/līdz 200 000 km garantija (kas iestājas ātrāk). Piedāvājums spēkā līdz 31.12.2016. Kombinētais degvielas patēriņš 5,1-5,9 l/100 km, kombinētā CO₂ emisija 133-155 g/km. Attēls ir ilustratīvs.



JAUNAIS TOYOTA HILUX.

Vairāk par čaklu
darbarūķi!

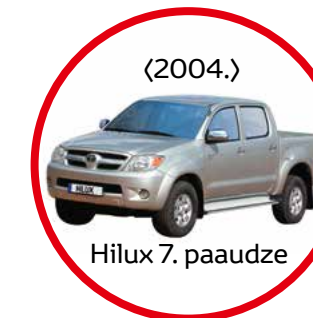
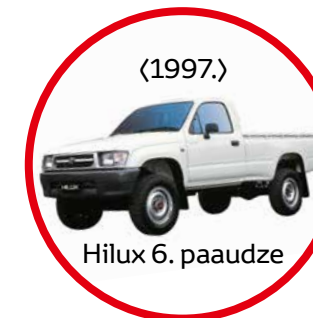
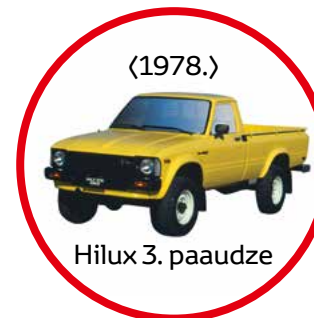
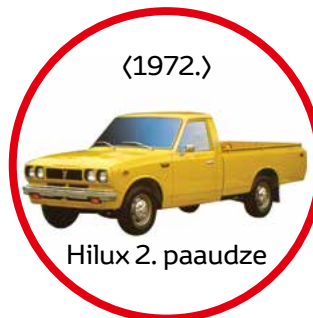


Teju 50 gadi pagājuši kopš brīža, kad 1968. gadā tika uzsākta leģendārā Toyota Hilux ražošana. Uzticams, izturīgs un spēcīgs. Piedzīvojumu meklētājs, bezceļu karalis un čakls darbarūķis – tāds ir Hilux. Tā jaunākajā, astotās paaudzes modelī, līdzās esošajām pamatvērtībām ieviestas būtiskas inovācijas vadāmības, gaitas un komforta uzlabošanā. Lai arī vizuāli Hilux saglabā savu robusto pikapa

tēlu, kopējais dizains un interjera stils ieturēts pēc Toyota izstrādātā *Tough and Emotional* koncepta, kas uzsver – Hilux ir arī lielisks auto ģimenēm un aktīva dzīvesveida cienītājiem, piemērots gan īsaķiem, gan garākiem ceļojumiem. Ārējo dizainu papildina Toyota raksturīgie *Under Priority* un *Keen Look* vizuālās identitātes stila elementi, kas auto skarbjam raksturam piešķir šarmantu eleganci. Eiropas tirgiem jaunais Hilux aprīkots ar 2,4 litru D-4D Toyota jaunāko Euro 6 *Global Diesel* dīzeļdzinēju un sešu pakāpju automātisko vai manuālo transmisiju. Šāda dzinēja un transmisijas kombinācija nodrošina degvielas patēriņu, sākot no

7.0l/100 km un CO₂ emisiju no 185 g/km kombinētajā ciklā pilnpiedziņas modeļiem, kas pārspēj pat atsevišķu vieglo pasažieru auto sniegumu. Atkarībā no paredzamā ikdienas pielietojuma Hilux piedāvā jaunu aprīkojuma līmeņu stratēģiju. Izmantošanai ikdienai un aktīvam dzīvesveidam būs piemērotas aprīkojuma klases *Standard*, *Active*, *Legend* un *Invincible*, bet sarežģītiem darba apstākļiem lauksaimniecībā, mežizstrādē, būvniecībā vai komunālo pakalpojumu jomās – īpašais Hilux *Heavy Duty*. Atkarībā no aprīkojuma līmeņa Hilux piedāvā jaunākās drošības, vadītāja atbalsta un informācijas tehnoloģijas, piemēram, *Toyota Safety Sense* elektronisko palīgsistēmu kopumu vēl pārliecinošakai un drošākai auto vadīšanai.

Foto: Toyota Motor Corporation



Armands Vimba. "Amserv" – tas ir vairāk nekā tikai darbs

Teksts: Karola Rubene; Foto no personīgā arhīva



Veiksmīgas sakritības dēļ nekļuvis par grāmatvedi, "Amserv Grupas" Latvijā vadītājs Armands Vimba vienmēr ir kustībā un gatavs jauniem dzīves izaicinājumiem, katru dienu sporto, kā arī sapņo apceļot visu Eiropas valstu galvaspilsētas, lai sev radītu priekšstatu par katru no šīm valstīm. Saruna kopā ar diviem jauniem auto – Toyota Hilux un Lexus RX450h



Vidusskolā ļoti vēlējos būt grāmatvedis. Jo vairāk es ar to dzīvē esmu saskāries un iepazinis šī darba specifiku, jo pārliecinošāk sapratīs, ka tas nav domāts man. Priekšroku dodu darbam ar cilvēkiem, komandu, bet visvairāk man patīk meklēt un rast jaunas idejas, izveidot tām stratēģijas plānu un ieviest dzīvē. Esmu pateicīgs liktenim, ka neaizgāju studēt grāmatvedību. Ar savu izvēli esmu apmierināts. Esmu cilvēks, kurš visu laiku vēlas kaut ko papildināt un ieviest ko jaunu. Kolēģiem jāatvainojas, ka viņiem dažreiz var sanākt no tā ciest, jo pārmaiņu menedžments ne vienmēr ir saudzējošs.

Kā nonācāt līdz auto biznesam? Vai jūs bērnībā interesēja automašīnas?

Mans tēvs pēc izglītības bija pārtikas tehnologs, taču dzīves spiests papildus izmācījās arī par auto mehāniķi. Es vēl biju pavisam mazs puika, kad tēvs vecāko brāli ņēma līdzī praksē pie sevis uz servisu. Lai arī tēvs ar brāli abi strādāja ar automašīnām, es tomēr biju iedomājies, ka mani auto lietas neinteresē, bet dzīvē viss sakārtojās citādāk. Atšķirībā no daudziem vienaudžiem vēl pirms vidusskolas biju izlēmis, ka man noteikti nepieciešama augstākā izglītība un tādēļ mans mērķis pēc vidusskolas – iestāšanās augstskolā. Vēlējos studēt *ekonomiķos*, bet budžeta vietu bija maz, tādēļ nācās meklēt darbu. Katram gadījumam to jau biju sācis darīt pēdējā vidusskolas gadā. Kā nejaušība nāca piedāvājums no mācību daļas vadītājas. Pirms angļu valodas eksāmena stāvējām skolas pagalmā un runājām ar skolasbiedriem un skolotājiem par to, kurš ko darīs pēc skolas beigšanas. Eksāmens tika atcelts uz nezināmu laika sprīdi, jo kāds bija piezvanījis uz Komercksskolu, kurā mācījās, un pateicis, ka tur ievietota bumba. Tā uzzināju, ka skolasbiedra tēvs meklē jaunus censoņus, kas pa vasaru tirgotu automašīnu rezerves daļas. Es jau biju skrūvējis velosipēdus un mopēdus, bet par mašīnām maz sapratu, tomēr strādāt tur aizgāju. Sākumā bijām trīs praktikanti. Pēc tam divus no mums pieņēma darbā, jo atbrīvojās vakance. To skaitā biju arī es. Nekas dzīvē laikam nav nejauši – vieta, kas atbrīvojās, bija Inta Pērkona vieta (Ints šobrīd ir mans kolēģis un arī "Amserv Motors" valdes loceklis). Viņš tolaik bija rezerves daļu tirdzniecības konsultants, apmācīja mani šajā jomā, bet pats aizgāja uz mēbeļu biznesu. Tā nokļuvi pie toreizējā Opel pārstāvja un ASV *muscle cars* tirgotāja "ViAmerika" maiņu darbā, apvienojot to ar augstskolu. Man bija 18 gadu, un darbošanās ar amerikāņu *dzelžiem* – lielie dzinēji, jauda un skaņa – tik jaunam puisim šķita kas īpašs! Protams, bērnības skepse par darbu servisā izgaisa. Pēc tam viens pēc otra sākas izaicinājumi karjerā. 1999. gadā Igaunijas "Amserv Grupa" nopirka "ViAmerika", sākās uzņēmuma reorganizācija, un nemaz necerēju uz tālāku karjeras turpināšanu pie *opeļiem*, kļuvi jauniešs uz brīvām kājām bez darba. Tobrīd mācījās tikai otrajā kursā un pēc lielajām pārmaiņām pirmajā darba vietā jau biju gatavs turpināt studijas, pārtiekot no bezdarbnieka pabalsta, bet dzīvē viss notika citādi. Tajā pašā nedēļā saņēmu zvanu ar piedāvājumu strādāt to pašu darbu, bet jau citā, arī nesen kā "Amserv Grupas" izveidotā uzņēmumā – "Amserv Motors". Protams, piekritu. Atskatoties uz šo laiku, varu teikt, ka gan auto apkalpošanas biznesā, gan "Amserv" uzņēmumos Latvijā esmu izgājis cauri gandrīz visiem iespējamajiem amatiem – no pašām zemākajām pozīcijām līdz grupas uzņēmumu vadītājam valstī šobrīd.



Braukšana ar velosipēdu ir viena no manām lielākajām aizrautībām jau kopš bērnības. Cik sevi atceros no bērnudārza laikiem, – jau tad braucu ar riteni. No agras bērnības sāku strādāt pie tēva dārzniecībā. Tika audzētas narcises, tulpes, zemenes, rozes. Man nemaksāja naudu kā algu, bet tā krājās kā fonds. Nopelnīju riteni. Kad man bija 12 gadu, nopelnīju mopēdu. Pēc tam aktīvāk darbojos ar rožu stādiem, tos podoju. No rīta strādāju, pa dienu mazliet ar riteniem kopā ar draugiem pabraukājāmiešiem un tad vakarā atkal bija jāpastrādā. Visi skolas brīvlaiki bija laukos pie tēta dārzniecībā. Tur iemācījās darba tikuma pamatus. Vēlāk aktīvāk sportoju ar kalnu riteniem (MTB), un pirmo lietoto riteni iegādājos 2002. gadā. Tad arī sāku piedalīties dažādos Igo Japiņa rīkotos velosacensību posmos. No 2008. gada sāku jau mērķtiecīgi mīties vasarās un pavasaros, lai varētu piedalīties SEB MTB seriālā, jo bez treniņa ir liels izaicinājums izturēt pat vismazāko posmu sacensību režīmā. Esmu sapratis, ka dzīve ir īsa un tā jābauda katru dienu. No katras dienas kaut kas ir jāņem līdzī savā dzīves bagāžā. Aizvien lielāku nozīmi pievēršu lietām, kuras patiešām ir nepieciešamas, kā arī to kvalitātei. Noteikti piekritu idejai, ka labāk viena laba un kvalitatīva lieta nekā vairākas un viduvējas.



Šādu mani var redzēt sacensībās. Dzīvē tieši tāpat – pat ja ir grūtības, es tās cenšos pārvarēt ar pozitīvu sajūtu.



Strādājot "Amserv" vairāk nekā 16 gadu, es ar automašīnām un šo vietu un zīmolu esmu saaudzis jau tik tālu, ka tās ir manas otrās mājas. Ne jau lokācijas, bet gan ideju ziņā. Man pat jāatdzīst, ka daudz laika nozogu savai ģimenei, tuviniekiem un draugiem, jo mācos, domāju, meklēju idejas, kā vēl varētu uzlabot "Amserv", kā mūsu autocentrus padarīt tādus, lai mums pašiem te būtu patīkami uzturēties. Esmu pārliecināts: ja man patīks, tad arī lielākajai daļai klientu patīks. Tas laikam ir tas, ar ko mēs atšķiramies no citiem, un to ir grūti nokopēt, jo tas ir mūsu personīgais ID. Mūsu mērķis – izveidot nevis uz standartiem orientētu, bet gan uz klienta vēlmēm un vajadzībām orientētus autocentrus. Protams, jāievēro arī ražotāja norādījumi, bet, ja nāk cilvēks ar savām vajadzībām, mums ir vienmēr jābūt risinājumam.

Kāds bija "Amserv Motors" tā pirmsākumos? Jūs to noteikti varat pateikt, jo esat otrs senākais darbinieks aiz grāmatvedes, kā apgalvo kolēģi.

Iedomājieties, ir 2000. gads un tikko kā pagājuši vētrainie deviņdesmitie. Autocentrā, kas ir viena telpa, viss izvietots vienuviet. Ir nelielas letes – servisa konsultantam, rezerves daļu konsultantam. Desmit metrus tālāk – četri autopacēlāji, mazgātava. Dzirdēt neko nevar, jo blakus darbojas augstspiediena sūkņi. Kāda runa par apkalpošanas standartiem, ja brīžiem nedzirdi, ko saka klients, viņš no tava stāstījuma dzird tikai fragmentus, lai gan abi sēžat viens otram pretim. Ja atbrauc mašīna, kurai kaut kas nav kārtībā ar atgāzēm, tad visa telpa ir vienos dūmos. Reiz ziemā biroja administratoram sanāca ķibe ar kurināmā pasūtīšanu. Tolaik tādas lietas vēl tika kārtotas pa faksu – aizsūtīja, bet nepārlicinājās, ka tas saņemts. Izrādījās, ka piegādātājs nebija saņēmis faksu, bet apkures degviela bija beigusies. Nācās strādāt aukstumā, pirksti lāgā nekustējās, spiežot datora klaviatūru. Kādu citu reizi klients, parkojoties servisā, netišām ar savu auto iebrauca manā darba galdā. Tāds bija sākums. 2001. gadā pārcēlāmies uz autocentru Krasta ielā 3. Tobrīd šī māja bija reāls KOSMOSS. Vienā dienā mēs no Latvijas pagātnes nokļuvām Eiropas šodienā. Tagad grūti iedomāties, kam jānotiek, lai būtu izjūtams šāds lēcienis.

Jaunajā autocentrā sāku strādāt jau kā servisa konsultants. Pakāpšanās pa karjeras kāpnēm nekad man nav bijusi apzināta vai piedaloties konkursos. Pārsvārā gadījumu vecākie kolēģi vai vadība ir ievērojuši manu darbu un to, ka esmu pierādījis, ko varu paveikt, un uzaicinājuši uz augstāku pozīciju. Konsultantam jābūt kā psihologam, ģimenes draugam. Mūsdienās servisa meistari jau sen vairs netiekas ar klientiem – autocentrs ir kļuvis par mazu rūpnīcu, kas rada produktu. Konsultanti atrodas "pirmajās līnijās" un saņem gan informāciju, gan visu pozitīvo un negatīvo no abām pusēm – gan no meistariem un pārējā tehniskā personāla, gan no klientiem. Katram auto lietotājam ir savas prasības, katram auto modelim – savas tehniskās īpatnības, bet modeļi un to specifikācijas, īpaši komplektējošo daļu jomā, nereti mainās vairākkārt viena gada laikā. 22 gadu vecumā man nāca nākamais izaicinājums – kļuva par "Amserv Motors" Toyota rezerves daļu nodaļas pārdošanas vadītāju. Pirmais lielais šoks – aizbraucot uz *Toyota Baltic* pēcpārdošanas mītiņu, kur no visām Baltijas valstīm parasti ierodas Toyota un Lexus servisu vadītāji, rezerves daļu nodaļu vadītāji un garantijas nodaļu speciālisti. No katra uzņēmuma trīs četri pārstāvji. Darbā teica, ka būs jābrauc arī man, iepriekš brīdinot, lai nenobīstos, jo visi kolēģi būšot "vīrieši labākajos gados". Domāju, tie varētu būt kādi 35 gadi, bet nekā, visiem bija ap 50. Uz mani skatījās ar neslēptu izbrīnu – ko tāds puika te dara, un acīmredzamu "slēdzienu", ka es nekvalificējos šim pasākumam. Pāris gadu nostrādājot par rezerves daļu tirdzniecības vadītāju, kļuva par mūsu uzņēmuma pēcpārdošanas vadītāju, un, šķiet, arī šajā amatā biju jaunākais visā Baltijā. Mans nemiers un vēlme pilnveidoties un kaut ko uzlabot bija rezultējušies ar kārtējo paaugstinājumu.

"Amserv" uzņēmumos Latvijā esmu izgājis cauri gandrīz visiem iespējamajiem amatiem – no pašām zemākajām pozīcijām līdz grupas uzņēmumu vadītājam valstī šobrīd.

Ideālā mašīna?

LEXUS GS450h. Auto, kas radīs tikai labas sajūtas brauciena laikā. Esmu sedanu piekritējs, jo, ja nav nepieciešamības ikdienā pārvietoties pa lauku ceļiem, bet darbs pārsvārā ir pilsētā un ģimenei patīk izbraucieni ar auto pa Eiropu, – biznesa klases sedans sniegs vislielāko komfortu. Pēc brauciena uz Liepāju, Tallinu vai Viļņu esmu formā – arī atgriežoties birojā varu turpināt strādāt ar pilnu atdevi.



Vai esat daudz ceļojis? Jūsu spilgtākās atmiņas par redzēto ārpus Latvijas?

1994. gadā pirmo reizi biju ārpus Baltijas robežām – Somijā. Tas bija vienkārši neapraktāmi, kādu bildi es savos 14 gados iepazīnu, kas notiek ārpusē aiz Baltijas un bijušās lielās Savienības robežām. Tas noteikti vēl kādus piecus, desmit gadus uz mani atstāja iespaidu, jo tolaik bija iespēja pastrādāt ar elektrisku pneimatisko āmuru un dzīt naglas sienā, nevicinot roku. Domāju, ka Latvijā mēs tādas lietas iepazīnām stipri vēlāk.

Pirms vairāk nekā desmit gadiem, esot pirmo reizi Turcijā, kur bīdināju savu izredzēto, sapratu, kas ir klientu apkalpošana. Tajā laikā mūs apkalpoja izcili un bez dolāra ielikšanas rokā, kā ir tagad. Pirmo reizi dzīvē iepazīnu, ko nozīmē īsti tirgoties uz ielas, ko nozīmē notraukties ar kanoe laivu pa kalnu upi, šis brauciens bija ļoti liels pārbaudījums mūsu topošajai jaunajai ģimenei. Viesojoties Turcijā vēlāk, pēc vairākiem gadiem, secināju, ka šajā tūristu iecienītajā galamērķī serviss iet uz leju un bez papildu finanšu stimuliem apkalpojošais personāls strādāt nevēlas.

Pozitīvā pieredze. Noteikti Portugāle ar mazajiem miestīņiem, kur vietējie dzīvi uztver vienkārši. Ķer zivis, pārdod, nepazīst ikdienas vai pat ikminūšu stresu. Sajūsmīna, ka viņi ir pašprietekami. Portugāles jūras veltes ir kaut kas ievēriņas cienīgs – rekomendēju, ja sanāk būt tur. Taizeme: Bangkoka ar savu straujo satiksmi, valsts vidiene ar krāšņo dabu, ziloņu izjādēm un dzīvošanu bungalo mājīnās virs upes. Kočangas sala (*Koh Chang*), kur atklājās pilnīgs pretstats tipiskajai Taizemei. Šeit varēja baudīt snorkelēšanu, vairāku stundu kvalitatīvu masāžu okeāna krastā un ļoti augstu klientu apkalpošanas servisu. Ir bijusi iespēja paviesoties arī Bali. Tā ir mierīgāka nekā Taizeme, tur nav tik lielu atšķirību starp bagātību un nabadzību. Bet viesnīcā saņemtais apkalpošanas standarts man bija kaut kas līdz šim vēl neredzēts. Viss viesnīcas personāls bija orientēts, lai viesi justos īpaši un vēlētos atgriezties vēl un vēl. Noteikti interesantie dabas skati ar rīsu laukiem, kā no lego klucīšiem salikti, vakariņojot sagaidīt saulrietu okeāna krastā – romantiski. Protams, Eiropā arīdzan ir ļoti skaisti, īpaši varu izcelt Alpus – ziemas slēpošana tur ir aizraujoša.

Jaunais Toyota Hilux – nopietns konkurents Land Cruiser modelim, jo ir izskatīgs, neiedomājami izturīgs un beidzot arī bagātīgi aprīkots ar dažādām ekstrām un smukumlietiņām. Tas noteikti ir ļoti pietuvinājis LC150 modelim. Idejiski tas ir ieguvis vēl lielāku pārliecību par Pickup segmenta auto plašo pielietojumu ikdienas dzīvē.





Viena no jaunā Lexus RX *odziņām* – sekvenciālie LED pagriezienu rādītāju signāli, kas pēc iepriekš sastādītas un sistēmā saglabātas programmas *plūst* norādāmajā virzienā. Hipnotisks efekts, kuru var aplūkot vēl un vēl



Klasiskā durvju bloķēšanas podziņa piešķir *Hi-Tech* luksusa hibrīdam nelielu *vintage* izjūtu. Liekas, šis ir ļoti labs dizaina elements autosalonā.

Parīze, Milāna, Roma, Amsterdama, Barselona, Budapešta – kas var būt labāks par šīm vietām, sagaidot pavasari. Viens no manas dzīves mērķiem ir apceļot visas Eiropas galvaspilsētas, izbaudīt atšķirīgo un kopīgo tajās, lai labāk izprastu katras valsts īpašo raksturu.

Ceļojot, protams, sanāk salīdzināt savu dzimteni ar citām valstīm. Vai ceļošana nav radījusi vēlmi dzīvot ārpus Latvijas?

Man patīk dzīvot Latvijā! Esmu Jelgavas un Latvijas fans. Studiju laikos esmu dzīvojis Rīgas centrā, īrējis istabu, izbaudījis studenta dzīves romantiku galvaspilsētā. Man patīk visi Latvijas gadalaiki, ne tikai vasara! Rudens ar savu krāsu maiņu un ražas novākšanas svētkiem, ziema ar balto sniega segu, pavasaris ar pirmajiem pumpuriem un vasara ar sauli un smaidu – tas ir tas, ko baudu Latvijā. Katru gadu ar ģimeni vasarā braucam tepat pie jūras atpūsties – man liekas, Latvijas jūra salīdzinājumā ar zilajiem okeāniem, kuri šķiet neticami skaisti, līdz esi iegājis ūdenī, ir daudz baudāmāka. Okeāna ūdens ir sāļš, nav tik patīkams ādai, viņi ir spēcīgi, bērniem ir grūti peldēt stipro viņu dēļ. Mūsu līcī jūra ir fantastiska, un labāku vietu, kur atpūsties vasarā, es nevaru iedomāties.

Kas jūs kaitina?

Stulbums. Stulbu cilvēku nav, bet ikviens var stulbi rīkoties, un tas mani tracina.

Kādas grāmatas lasāt?

Es vairāk klausos audiogrāmatas, jo katru dienu uz darbu braucu no Jelgavas. Tā ir pusstunda līdz četrdesmit minūtes. Agrāk lasīju grāmatas drukātā formā, bet nu... pamēģini palasīt grāmatas vakaros pēc darba, kad esi cēlies pulksten 5:45. Pamazām nonācu pie ļoti cilvēcīga secinājuma – vakaros miegs ir stiprāks par grāmatām, bet rītos – priekšroku dodu sportam. Šādi grāmatu sanāk lasīt veselu mēnesi, kad jau ir aizmirsies, kas tur sākumā ir bijis. Tad man radās ideja klausīties audiogrāmatas.

Pirmā grāmata, kas mani ļoti iedvesmoja, – "Mūks, kurš pārdeva savu *Ferrari*". Lasīju 2010. gadā pēc krīzes, kad grāmatās sāku meklēt dzīvei jaunus domu graudus, jo tolaik bija grūti tieši emocionāli. Grāmatas pamazām mainīja vai papildināja manus uzskatus, kādai jābūt attieksmei pret dzīvi, pret ģimenes veidošanu. Par darbu un ģimenes sinerģiju. Ja ģimenē viss ir kārtībā un valda miers, kodols ir tāds nosacīti kopējs, tad darbā ir daudz vieglāk strādāt. Grāmatā ir doma, ka no rīta ir labi iziet pastaigāties kādu pusstundu. Man likās, ka jaunībā labāk ir skriet, nevis staigāt. Sāku celties pusstundu agrāk un skriet – man pirmais treniņš bija pusotrs kilometrs. Tas bija pirms kādiem sešiem gadiem. Tagad es katru rītu skrienu aptuveni 8 kilometrus. Uzskatu, ka tā stunda, ko paguļu ilgāk, kādu rītu noslinkojot un neskrienot, nekādā veidā nepadara dienu vieglāku. Noteikti neļūtos labāk, drīzāk otrādi. Kad aizeju uz darbu deviņos, paēdis brokastis, iedzēris kafiju, pasportojs, esmu gatavs uzreiz sākt darbu. Man nav tā, ka jāiedzer kāds uzmundrinošs dzēriens, jāparunā, kā gāja vakar, jāpastaipās, lai tikai tad varētu sākt strādāt. Es savu dienu varu sākt uzreiz un bez atkāpēm.

Auto biznesā nepieciešamās rakstura īpašības?

Jābūt mierīgam, nosvērtam un jāizanalizē ļoti atšķirīgas situācijas, jāmeklē salikt puzzle no vairākiem šķietami nesaistītiem gabaliņiem. Ja pietrūkst kauliņu, tad var pieņemt nepareizu lēmumu. Situācija ir jāsaprot pēc būtības. Jābūt harizmātiskam. Neuzskatu, ka tas ir dabas dots talants, harizma ir jātrenē. Man kolēģi ir kolēģi. Nav priekšnieku un apakšnieku. Visi kolēģi ir vienādi. Es nesaprotu vārdu "priekšnieks", man tas vārds nav būtisks. Mums ir horizontālā struktūra, demokrātija. Bet viennozīmīgi katram ir vajadzīga vēlme pilnveidoties, attīstīties, pašam kaut ko sasniegt. Man ir grūti "aizmiglot acis", ja kāds kolēģis saka, ka viņš kaut ko nevar izdarīt. Uz mani tas neiedarbojas, es parasti saku: "Iesim kopā, skatīsimies". Mans pluss – es neesmu nācis no pilnīgi citas sfēras, jo,



ja neesi pats izgājis visiem posmiem cauri, tad tev kā vadītājam to nevar iestāstīt. Es varu palīdzēt. Galvenais – nesākt darīt citu kolēģu vietā viņu darbu, jo ir cilvēki, kas, redzēdami, ka tu proti izdarīt, iedos tev savu darbu, lai pašiem būtu jādara mazāk. Es varu asistēt, bet katram ir jādara savs darbs. Tu saliec skeletu, es varbūt palīdzēšu sakārtot, lai būtu pareizi. Taču lielākā vērtība ir Komanda un tās kopējais raksturs, kuru mēs audzinām visi "Amserv" strādājošie kopā katru dienu, katru minūti.

Ko domājat par jauniešiem un par izglītības sistēmu kopumā mūsu valstī?

"Amserv Motors" studentiem dod iespēju nākt praksē. Vairāk nekā simt jauniešu pa šiem gadiem ir bijuši pie mums strādāt. Lielākoties automehāniķi. Dažiem praktikantiem piedāvājam sākumā trīs dienas nostrādāt kopā ar augstākā līmeņa vadītājiem. Tad tie kāpj pa struktūru uz leju – uz auto tirdzniecību, servisu, auto mazgāšanu. Tad ir jākāpj atkal pa struktūru uz augšu, līdz mēs uzdodam jautājumu: "Kā tev šķiet, kas te nestrādā"? Pastrādājot divas trīs dienas katrā no pozīcijām, nākas kaut ko saprast. Ejot no augšas uz leju un atkal nākot atpakaļ uz augšu, var secināt kur ir problēmas. Piemēram, redzēt, ka lejas posmā kādiem *džeķiem* savstarpēji ir problēmas un viņi nerunā. Tā var pateikt, ko uzlabot. Ja atbrīvojas kāda vieta, tad praktikantam ir iespēja dabūt darbu. Kad cilvēks ir praksē, jau ir skaidrs, vai viņš būs labs darbinieks vai ne. Vai varam tēlaini salīdzināt viņu ar plastilīnu, no kura var izmīcīt vajadzīgo figūru, vai arī... Redzu to, ka lielāko daļu spēju, kas nepieciešamas "Amserv", var iemācīties uz vietas. Varbūt ar autoelektroniku ir mazliet grūtāk, bet kopumā var iemācīties visu. Jautājums ir, cik ilgā laikā. Manuprāt, vidējā izglītība ir vajadzīga, lai prastu dzīvē uztvert lietas. Augstākā izglītība, savukārt, lai iemācītos sadzīvot ar dažādiem cilvēkiem un viņu viedokļiem, apgūtu socializēšanās prasmes. No turienes dzīvē var iegūt potenciālos biznesa un sadarbības partnerus, draugus. Iespējams, nākotnē satiksi savus studiju biedrus. Biznesu daudz vieglāk sākt, ja nākas sadarboties ar kādu pazīstamu cilvēku. Mācības ir svarīgas. Bet sausais atlikums ir tāds, ka es vairāk izmantoju studiju gados iegūto paņiņu loku, nekā apgūto teoriju, jo dzīve attīstās strauji un nepārtraukti jāmacās klāt jaunās lietas. Domāju, ka pamatā ar izglītību viss ir labi, tomēr vairāk vajadzētu strādāt pie specializētām mācību programmām. Katrā skolā vairāk



Lexus savos auto vienmēr ir pievērsis lielu uzmanību ādas izvēlei, un jaunais RX modelis nav izņēmums. Drosmīgi risinājumi krāsu izvēlē un toņu kombinācijās tiek pastiprināti ar atšķirīgu krāsu šuvju salaidumu diegojumu.





vajadzētu pieredzes apmaiņas apmācības. Jābūt iespējai aizbraukt kaut uz Lietuvu vai Igauniju. Līdzīgi kā *Erasmus* prakse. Un tad studenti var nākt pie pasniedzēja ar ierosinājumiem par citur atklāto. Jo, ja aizej uz lekciju un ieraugi, ka pasniedzējs atver kladīti, kas ir gadus 15 veca, un sāk to lasīt... Paldies, ar to man viss ir skaidrs. No tā neko neieņemācīšos. Viņš lasa mācību grāmatu, kuru ir izkopspektējis un atstāta lekcijā. Pievienotā vērtība, protams, ir, bet es domāju, ka pasniedzējam ir jānāk ar unikālu individuālo pieredzi. Piemēram, ja viņš ir strādājis kādā uzņēmumā un ar saviem piemēriem no prakses rada jaunajiem jau pavisam citu koptēlu.

Kas mūsdienu jauniešos jums šķiet labāks, nekā tad, kad jūs augāt? Kas ir sliktāks?

Jauniešos ir viens liels pluss, kas reizē ir arī mīnuss. Tā ir pārliecība par to, ka "es visu varu", kas ir iemācīta skolā. Man par to ir prieks, jo padomju laikā skolotāji ieskaidroja, ka esam nulles, neko nezinām, esam zemāki par zemi, mulķi. Ka skolotājs mācīs, kā dzīvot tālāk. Tas ir padomju laika skolotāju tips. Kad pie mums atnāk uz darba interviju un saka, ka var un grib, pat ar mazu darba pieredzi, tomēr ar spēku, tad var sanākt lietaskoks, bet ir reizes, kad atnāk tādi "visvaroši", bet pretī neko nedod, vēloties tikai saņemt. Gundars (Gundars Vectirāns, viens no "Amserv Motors" dibinātājiem un ilggadīgs uzņēmuma vadītājs, traģiski gāja bojā aviokatastrofā 2011. gada oktobrī – Red. piez.) vienmēr piedalījās darba intervijās, un to mēs darām joprojām. Mēs nekad nenolīgstam firmas, kas meklē darbiniekus. Gundara izstrādātais modelis, kuru tagad esmu pilnveidojis, ir "ciets rieksts" darba ņēmējiem. Daudzi pēc intervijām saka, – nekur citur tā nav bijis, – tas tricina un tricina. Darba intervija "Amserv" ir kā spēle, kuras noteikumi ir tādi, ka es nevēlos tevi ņemt darbā, bet tev ir stunda, lai mani pārliecinātu, ka tu vēlies pie manis strādāt. Gundars man arī iemācīja, skatoties CV, neņemt *sērferus*, kas trīs gadu laikā strādājuši sešās darba vietās. Ja darba vietu maina ik pēc diviem mēnešiem, tad kaut kas nav labi. Gundars man ir bijis viens no lielākajiem dzīves skolotājiem, jo izaugsme ir notikusi pārsvarā "Amserv Grupas" ietvaros – gandrīz pēc japāņu uzņēmējdarbības tradīcijām. Daudzi ir secinājuši, ka "Amserv" atšķiras no pārējiem uzņēmumiem Latvijā – tas ir Gundara nopelns, ka viņš "gāja pret straumi", klausīja savai sirdsbalsij un daudz ko darīja citādi, lai radītu īsti rietumniecisku un gaišu uzņēmumu. Protams, katrs darbinieks piešķir kādu niansi, bet lielie pamati un "Amserv" vērtības Latvijā ir Gundara Vectirāna nopelns, ko cenšamies sargāt un izkopt. Viena no viņa atziņām – par vadītāju nepiedzimst. Par to kļūst, augot līdz ar dzīvi. Tiesa, šobrīd modē ir no dzīves visu paņemt daudz ātrāk, bet tam vajag stingrus pamatus, kas jaunībā lielākajai daļai vēl nav. Šī pretruna, manuprāt, arī ir lielākais mūsdienu jaunatnes izaicinājums.

Kas jūs iedvesmo?

Es mācos būt vecāks saviem bērniem. Tā ir ģimene un būtība par ģimenes galvu. Tas nav viegli. Parasti jau saka, ka bērni ir vecāku spogulis, bet nu... man ir divi puikas, es brīžiem ar viņiem netieku galā. Esmu sācis uzlabot angļu valodas prasmes. Angļu valodas mājasdarbus nesu mājās, speciāli sēžu pie galda, lai viņi redz, ka mācos. Un, kad man jautā, ko es daru, – saku, – mācos angļu valodu. Kad jautā – "Vai tu nemāki angļu valodu?" – saku, ka māku, bet man vajag to uzlabot. Ar savu piemēru cenšos iemācīt viņus, un varbūt viņiem tas noderēs. Man ir paveicies ar laulāto draudzeni, no viņas esmu daudz mācījies. Mēs bijām vēl nesen tikai apprecējušies, kad draugi man prasīja, kā varēju pateikt, ka viņa ir istā. Teicu, ka nemāku atbildēt, jo to nevar izstāstīt. Man vienkārši likās, ka viņa ir tā, ar kuru esmu gatavs pavadīt kopā savu atlikušo mūžu. Man nebija tā, kā mēdz stāstīt, ka ir rozā brilles, sirds sāp un no tā saprot, ka ir. Nē, man vienkārši likās, ka esmu gatavs būt kopā. Ir ģimenes, kurās katrs dzīvo pats par sevi un mēģina pierādīt, kurš ir svarīgāks. Mēs viens otru cenšamies pilnveidot, iedvesmot, un bez savas otrās pusītes es šodien noteikti nebūtu tur, kur esmu. Paldies, Tev mīlā, par to!

Vai bērnus iepazīstināsiet ar auto biznesu?

Visi "Amserv" auto centri Latvijā piedāvā jaunajiem interesentiem grupu ekskursijas. Šo iespēju izmantoja vecākā dēla tolaik vēl bērnu dārza grupiņa. Visi mazie ķipari bija ieradusies pie mums, un kopā devāmies aplūkot, kā tad izskatās auto centrā. Bija ļoti liels troksnis, kad bērni, spēlējoties pa auto salonu, saprata, ko nozīmē skaņas signāls stūrei pa vidu. Ar saviem pušiem bieži izbraucu



Divu tonu ādas salons ar aizmugures krēslu elektronisko transformēšanas funkciju, kas vadāma gan no salona, gan bagāžas telpas, auto lietotājam sniedz iespēju izjust *Lexus* priekšrocības un ērtības ikdienā.



Kā jau ierasts, *Lexus* un audio ražotājs *Mark Levinson* arī jaunajā *RX* ir iebūvējis augstākās klases audiosistēmu, kas ļauj baudīt klienta izvēlētos skaņdarbus visaugstākajā kvalitātē. Skandu izvietojums pielāgots auto interjera dizainam un sniedz ne tikai muzikālo, bet arī vizuālo baudījumu. Mūzikai mašīnā ir nozīme, jo atšķirību var pamanīt uzreiz, ja pēc tam iekāpj mašīnā, kura nav aprīkota ar *Mark Levinson*.



brīvdienās, un viņi ļoti labprāt apgūst jaunākās auto lietas. Interesanti ir, kā bērni nosaka savu favorītu auto vidū: tas noteikti būs sporta auto vai kā pilnīgs pretstats – kravas furgons vai pikaps, bet tas noteikti nebūs luksusa limuzīns.

Jūsu pirmā mašīna?

Pirmā mašīna, kurai sēdos pie stūres, bija tēta žigulis, kas bija pārveidots kā komercauto – ar izņemtiem aizmugures sēdekļiem. Bija saliktas vannīņas, kurās pārvadāt ziedu traukus. Manā bērnībā tēvs paralēli pamatdarbam pievērsās ziedu audzēšanai un vēlāk griezto ziedu mazumtirdzniecībai. Vēlējos palīdzēt, un pie reizes tā bija iespēja nedaudz piepelņties. Tā es kopš 16 gadu vecuma braucu ar *sesto* žiguli uz ziedu tirgu – no rīta pirms skolas piegādāju produkciju, vakarā – savācu un vedu atpakaļ uz noliktavu. Protams, pa ceļam kādu aplīti ar mašīnu arī izmetu. Ir bijusi situācija, kad stāvu pie sarkanās gaismas krustojumā, bet ceļa malā stāv policists un griež zizli, bet mans auto ir krustojumā vienīgais. Tas bija viens no manas dzīves lielākajiem stresiem, kuru jebkad pieredzējis, jo nevarēja jau zināt, kas būs. Viņš mani neapturēja, es aizbraucu. Pēc tam biju gudrāks – liku cepuri, lai seju nevar tik labi redzēt. Nedrīkst jau tā, nav pārāk pamācoši, bet katram no mums ir kādi “skeleti” skapī, kas dzīvei piešķir garšu vai krāsas. Ar brāli pa kluso čiepām tēva otru mašīnu, gāzējām uz disenēm. Pašiem likās, ka esam baigie čaļi, bet gan jau, ka pārējiem bija pilnīgi vialga. Mums bija spiegu cienīgas shēmas, kā *fenderēt* to žiguli, bija arī reize, kad mūs pieķēra. Tad gan dabūjām trūkties. Taču mana pirmā personīgā mašīna bija Audi 200 – 1985. gada izlaidums. Pārdzīvoju situāciju, ko nozīmē ļoti liels degvielas patēriņš (pilnīgi neatbilstošs manai toreizējai dzīves situācijai), papildus es iemontēju profesionālo mūzikas aparātūru, kas nu tajā laikā bija pieejama. Turpmākie auto: Opel *Vectra A*, VW *Passat* universālis, Mercedes Benz 230 (124. modelis), Opel *Vectra B*, līdz nonācu pie Toyota *Avensis*, kuru iegādājos 2003. gadā.

Kādi ir izaicinājumi, kad jāpārstāv četri zīmoli un trīs “Amserv” autocentri?

Stājoties grupas vadītāja amatā, pirmo reizi manā karjerā nebija darba apraksta/priekšraksta. Bija nolikti mērķi, kurus sasniegt. Pēc dabas vairāk esmu realists optimists, kas ļauj paskatīties uz lietām no pozitīvās puses, un laikam tieši šī pieeja man ļāva kopā ar komandu sasniegt mērķus un nostāties uz kājām. Bet man patīk, ja atkal ir jāapgūst kas jauns, jāuzņemas pilnīgi cita atbildība. Mūsu ambīcijas ir virzītas vienā virzienā – būt labākiem, uz klientu apkalpošanu vairāk orientētiem visā Baltijā. Protams, dažbrīd ir nesaskaņas komandā, bet tās ir vajadzīgas, jo citādi būtu paradīze, kas nav iespējams pēc būtības, – neattīstītos jaunas idejas, biznesa virzieni, jo strīdos dzimst patiesība. Šī būs arī mana pirmā publiskā atzišanās, ka Toyota 12 gados manī ir ielikusis tik lielu kodējumu, ka, sākot strādāt ar citiem auto ražotājiem, bija nepieciešams laiks, lai šķīdinātu šo koda iedarbību. Šodien ar prieku un gandarījumu varu skatīties uz visiem jaunumiem, kas parādījušies mūsu zīmolu saimē, un ir patīkami, ka mums grupā ir un būs spēcīgi produkti, ar ko strādāt.

Kā redzat automašīnas pēc 5–10 gadiem?

Mēs esam pārmaiņu priekšā, tas ir fakts. Tās jau ir pamazām sākušās. Ir parādījušies elektromobiļi, tiem ir pat atšķirīgas numura zīmes un pat Latvijā. Pagaidām neesmu pārliecināts par to, kas uzvarēs, – ūdenraža auto vai klasiskie elektromobiļi. Toyota jau pārdod ūdenraža *Mirai* atsevišķos Eiropas tirgos, bet tam vajadzīga ļoti specifiska infrastruktūra. Man liekas, interesants būs *UBER* jautājums. Pagaidām tiek lobēts, lai *UBER* nenāktu iekšā Latvijā, bet nākotnē tāpat mēs brauksim ar mašīnām, kuras nepiederēs mums. Vajadzēs tev braukt uz Krasta ielu, tu telefona aplikācijā ievadīsi to, ka tev vajag braukt uz Krasta ielu, pie tevis atbrauks puisis, kurš arī brauc uz Krasta ielu, iedosi viņam divus eiro, un viss. Varbūt vispār mašīnu nemaz nevajadzēs. Tā domāšana par personīgo mašīnu varbūt būs aizgājusi tik tālu, ka katram garāžā stāvēs viņa mīlākā mašīna, sapņu auto, ar kuru izbraukt sestdien un svētdien, bet visa pārējā nedēļa paies, braucot ar kādu *dališanās biznesa* produktu – transporta līdzekli, kas tev nepieder. Šobrīd arī mēs jau braucam pārsvarā ar automašīnām, kas juridiski mums nepieder – visi līzings darījumi. Bet tad būs vēl citādāk. Attīstās viss, kas saistīts ar elektrības izmantošanu kā enerģijas avotu – elektromobiļi, elektroautobusi, elektriskais kravas transports. Bet tas viss jau bijis pieejams tehniski un tehnoloģiski ļoti sen, tikai, šķiet, akumulatoru veiktspēja ir piekļūjusi. Dzīvē lielas lietas nenotiek tāpat vien un zvaigznēs viss sen jau ir sarakstīts, kā tam būs būt.



12,3 collu displejs – viens no vislielākajiem šajā segmentā. Tas ir veiksmīgi izvietots un netraucē vadīt auto, kā arī informācija var tikt sadalīta vairākos logos, līdzīgi tas ir lielākajā daļā datorprogrammu lietotņu



Jaunais Lexus RX jau no pirmā mirkļa uzrunā ar savu robusto un muskuļoto dizainu. Auto ir aprīkots ar 20” vieglmetāla diskām, kas kritiķiem liks teikt, ka šādu ekstru labāk neizmanto. Tomēr, izbraucot ar šo auto pa Latvijas ceļiem, nevienā brīdī nevar pateikt, ka kaut kas būtu par cietu vai skaļu. Gluži pretēji – braukšana sagādā baudu un dod mieru un iekšējā līdzsvara izjūtu. Ja vēlies braukt aktīvāk, tad, protams, benzīna dzinēja apvienojums ar diviem elektromotoriem, kā arī izplūdes sistēmas īpaši izstrādātā akustika radīs pārliecību par auto spējām, sacensoties ar citiem satiksmes dalībniekiem. Šis noteikti ir viens no labākajiem luksusklares *krossoveriem*, ar kādu ir nācies braukt. Ja to salīdzina ar iepriekšējās paaudzes modeļiem, varu apgalvot, ka atšķirība ir jūtama ikvienā detaļā. Tieši šī ideja mani rada pārliecību, ka Lexus inženieri spēj ieskatīties nākotnē un paredzēt rītdienas auto lietotāja vēlmes jau šodien.



MIERS

Ja man vienā vārdā būtu jāpasaka viss, ko es domāju par Lexus, tad vārds būtu "MIERS". Tāpēc, ka auto lietošanas laikā netiec provocēts uz agresīvu braukšanu. Ar esošo jaudu pietiek, lai brauktu ātri, kā arī auto ļauj tā vadītājam būt pārliecinātam par sevi pat vissarežģītākajās ceļa situācijās. Tas dod drošības izjūtu, bet drošs cilvēks parasti ir mierīgs cilvēks. Miers iestājas, apzinoties arī to, ka tavā rīcībā ir vide draudzīgs auto, jo savā klasē tam ir vieni no mazākajiem CO₂ izmešiem. No vienas puses, daļu no luksusa auto īpašniekiem tas nesatrauc, bet vajadzētu par to domāt vairāk, jo mēs rūpējamies par mūsu pašu un mūsu pēdējā līmeņa labajām nākotnē, kas vistiešākajā veidā ir saistīta ar tīru gaisu un nepiesārņotu dabu. Miers rodas arī no tā, ka braucot ar šiem auto, tu burtiski tajos iemīlies. Reiz kāds klients teica: ja, izkāpjot no sava auto, tu uz to atskaties, tas nozīmē, ka tev tas patīk. Es vienmēr atskatos uz saviem auto līdz ar to mani ir miers par savu izvēli. Man ir bijusi fantastiska iespēja braukt vairākus desmitus tūkstošus kilometru ar dažādiem Lexus modeļiem (IS 200d, IS 250, GS 250, GS 300, GS 300h, GS 450h, RX 350, RX 400h, RX 450h), un es patiešām varu apgalvot, ka Lexus pagaidām turpina meklēt savu vietu zem Saules sīvajā premium auto tirgus konkurencē, taču mērķtiecīga un uz attīstību vērstā filozofija mani rada pārliecību, ka šis zīmols ir tikai savas karjeras sākumposmā. Mēs vēl sagaidīsim daudz inovatīvu un jaunu mākslas darbu no šī zīmola.

ESI GATAVS ZIEMAI

TAVA LEXUS
ZIEMAS PĀRBAUDE

TIKAI

€ 69.⁰⁰

IESKAITOT PVN

- PILNA TEHNISKĀ PĀRBAUDE
- LUKTURU REGULĒŠANA
- LOGU ŠĶIDRUMA NOMAIŅA



Sagaidi ziemu ar smaidu - "Amserv Motors" Lexus autorizētā servisa speciālisti LEXUS RĪGA KRASTA autocentrā veiks pilnu Tava Lexus tehnisko pārbaudi pirms ziemas sezonas, kurā iekļauts:

- ritošās daļas pilna pārbaude
- bremžu sistēmas pārbaude
- riepu stāvokļa pārbaude
- lukturu regulēšana un pārbaude
- logu tīrīšanas šķidrums nomainīšana
- logu tīrītāju slotiņu pārbaude
- dzesēšanas šķidrums pārbaude
- dzinēja eļļas līmeņa pārbaude
- veicamo darbu un detaļu nomainīšanas saraksta sastādīšana

Pakalpojuma saņemšanai lūdzam veikt iepriekšēju pierakstu pa tālruni 67 160 900

www.amservmotors.lv/lexus/



AMSERV

LEXUS RĪGA KRASTA

"Amserv Motors" Lexus autorizētais pārstāvis, Rīga, Krasta iela 3

LEXUS
SERVISS

IZVĒLAMIES PIEMĒROTU AUTOMOBILI UZNĒMUMA VADĪTĀJĀM



Latvijā, tāpat kā visā Baltijā, SUV ir viens no visvairāk kārotajiem auto tipiem. Eiropā *premium* klases SUV tikai sāk savu ceļu uz slavas virsotnēm, turpretim ASV tie jau ilgstoši tiek pie vērā ņemamas daļas jau tā lielajā Ziemeļamerikas auto tirgū. Lexus šajā segmentā globāli ir inesis jaunas vēsmas – pierādījis, ka tieši lielāka izmēra luksusa auto ir istā platforma hibrīdtehnoloģiju lietojumam. Naudu skaita visi, bet lielle auto patērē vairāk degvielas, jo bieži vairāku tonnu smagajā spēkratā pārvietojas viens vai divi cilvēki, vismaz tajā laikā, kad tiek veiktas uzņēmuma reprezentācijas funkcijas. Hibrīdtehnoloģijas ļauj biznesa klasē neatteikties no klusākajiem benzīna dzinējiem par labu ekonomiskajiem dīzeļiem, kas ikdienā nemaz tik labi nesadzīvo ar luksusa dzīvesstilu, ļauj saglabāt jaudu un dinamiskam braucienam piemērotu griezes momenta likni. Emocionālajā ziņā hibrīdi to īpašniekiem un lietotājiem ļauj justies kaut mazliet “zaļākiem”, jo roku rokā ar mazāku degvielas patēriņu tie arī ir mazāk kaitīgi videi un rada ievērojami zemāku CO₂ izmešu daudzumu. Autosalonā “Lexus Rīga Krasta”, kas iekārtots pēc jaunākajām Lexus stila vadlīnijām, jau kādu laiku klientu acīs un sirdīs priecē elegantie un mazliet ekstravagantie Lexus RX modeļi, tajā skaitā – hibrīds RX450h. Lai sniegtu mūsu klientiem un žurnāla lasītājiem priekšstatu par to, kāds tad šoruden izskatās luksusa SUV tirgus Latvijā, – aicinājām uz sadarbību apskata tapšanā nevis kādu no auto žurnālistiem vai tehnikas ekspertiem, bet uzņēmuma vadītāju, kura dzīvesstils un vaļasprieki noteikti harmoniskāk sadzīvo ar SUV nekā ar klasisku biznesa sedanu. Iepazīsimies: mūsu testa pilots un nedaudz arī izlūks – **Kaspars Bāliņš**, kurš jau ilgu laiku vada Rīgas Farmaceutisko fabriku, – uzņēmumu, kura produkciju pazīst vai ikviens mūsu valsts iedzīvotājs. Fabrikas specializācija simboliski ir ļoti tuva idejai par hibrīdauto – tradicionālajā medicīnā atzīti līdzekļi tiek ražoti pārsvarā no izejvielām, kas iegūtas no ārstniecības augiem. Ja hibrīdauto atstāj mazāku ietekmi uz vidi, tad no dabas produktiem iegūti līdzekļi rada mazāk blakņu mūsu organismam, nezaudējot efektivitāti. Tieši tāpat kā luksusa hibrīdauto pārsteidz ar labiem jaudas rādītājiem.

Kaspars Bāliņš: Testa laikā man bija iespēja apmeklēt 5 lieliskus autosalonus un iepazīties ar 5 lieliskiem SUV klases automobiļiem. Priecē tas, ka to komforta līmenis turpina tuvojies šo pašu autoražotāju sedanu komfortam. Turklāt šie auto ir enerģiski uz ceļa, apdzīšanas manevru veikšana ir viegla un droša. Pateicoties tehnoloģiju attīstībai, tostarp hibrīda tehnoloģijām, kā arī modernizētajiem dīzeļmotoriem, vairs nav jābrauc no benzīntanka līdz benzīntankam, tādējādi apbēdinot degvielas tirgotājus. Viens no šo automobiļu plusiem – var droši braukt pa meža vai lauku ceļiem, Rīgas iekšpagalmiem un izmantot stāvvietas pie augstām ietvju apmalēm, kas automobiļiem ar vidēju vai zemu klīrensu lauž priekšējos spoilerus. Kā mīnusu var minēt to, ka, parkojoties noslogotās stāvvietās, piemēram, pie lielveikaliem, ir vajadzīgs vairāk vietas nekā mazajiem un kompaktklases automobiļiem.

Desmit jautājumu testa pilotam

1) Auto vadīšanas stāžs (gados) un tava pirmā automašīna (marka, modelis, krāsa)?

Auto vadu kopš 1994. gada, kad tika iegādāts *Moskvich* 2140SL “bērna pārsteiguma” krāsā. Domāju, ka Latvijā šo automobili var salīdzināt ar *Ferrari* – braucot ar tādiem, vadītājs var tikai cerēt, ka nonāks no punkta A līdz punktam B un atpakaļ. Ja *Ferrari* gadījumā par to īpaši rūpējas Latvijas ceļu apsaimniekotāji, tad *Moskvich* gadījumā – ražotājs, kas pēc PSRS sabrukuma ir mēģinājis pat uzsākt lielās klases auto ražošanu (Kņazs Vladimirs), tomēr cietis neveiksmi. *Moskvich* pusgadu man palīdzēja attīstīt tehnisko radošumu, piemēram, gumijas cimda uzvilksānu uz sadalītāja, lai auto var iedarbināt mitrā laikā, un citas ar padomju auto apkopšanu saistītas prasmes.

2) Ar kādu auto brauc pašlaik?

Kopš 2014. gada braucu ar sudrabotu Toyota RAV4 – lielisks, uzticams sabiedrotais isākos un garākos braucienos.

3) Tava nodarbošanās?

Kopš 90. gadu vidus strādāju farmācijas nozarē, šobrīd esmu AS “Rīgas farmaceutiskā fabrika” valdes priekšsēdētājs. Pie mums strādā pieredzējuši un zinoši profesionāļi, kas rūpējas un kontrolē visus procesus, sākot ar to kā piegādātāji veic ārstniecības augu audzēšanas un sagatavošanas un beidzot ar produktu uzraudzību līdz derīguma termiņa beigām. Mūsu uzņēmuma darbība saistīta ar dabas veltēm – ārstniecības augiem, no kuriem iegūstam bezrecepšu zāles un uztura bagātinātājus. Pazīstamākie mūsu produkti: *Sirds pilieni RFF*, *Kuņģa pilieni RFF*, *Vilkābeļu tinktūra RFF* un *Baldriāna tinktūra RFF*. Lepojos ar to ka nākamgad uzņēmums svinēs 60 gadu jubileju.

4) Lielākie izaicinājumi tavā darbā un pārstāvētajā nozarē kopumā?

AS “Rīgas farmaceutiskā fabrika” galvenokārt orientējas uz Latvijas tirgu. Statistika liecina, ka Latvijā iedzīvotāju skaits ik gadu sarūk. Tas mums rada lielu izaicinājumu, jo jāpārdo vairāk produktu mazākam patērētāju skaitam. Viens no mūsu ieročiem – mūsu izstrādātie jaunie produkti. Piemēram, par *Hypnoss* un *HepaHols* jau esam saņēmuši daudz atzinīgu vārdu gan no ģimenes ārstiem, gan farmaceitiem un pacientiem. Esam lepmi par paveikto.

5) Kā tas, ko tu dari šobrīd, var palīdzēt mūsu žurnāla lasītājiem vai citiem autovadītājiem?

Pašlaik ir drēgns un auksts, cilvēki biežāk saslīkst. Es ieteiktu parasto

tēju vietā biežāk lietot ārstniecisko augu tējas. Dažādos veidos izmantot vasarā sagatavotās upenes, dzērvenes, cidonijas. Vairāk uzturēties svaigā gaisā. Ja ir paaugstināts saslimšanas risks, profilaktiski lietot bezrecepšu medikamentu *Imunox*, kura pamatā ir ehinācijas ekstrakts, kas paaugstina imunitāti, vai *Vivasolu*.

6) Tavi vaļasprieki? Kā ar tiem sadzīvo tavas automašīnas?

Esmu aktīvs cilvēks ar daudziem vaļaspriekiem. Ceļojot ar ģimeni, plānojam dažādas situācijas, tādēļ līdzī nē mamo mantu saraksts iznāk pagars. Atceros, ka pāris reizes bijis tā, ka bagāžas nodalījuma aizvēršana sagādā grūtības. Pirms brauciena un Nordkapu Norvēģijā biju spiests mājās atstāt dažas pudeles vīna, jo automašīnā vienkārši nebija brīvu vietu.

7) Ceļš, kas tev visvairāk palicis atmiņā, – ainaviski, emocionāli vai sarežģītības ziņā?

Man uzreiz atmiņā atāust kalnaina Norvēģijas ainava ar tās skaistajiem fjordiem un iespaidīgajiem ūdenskritumiem. Ar auto Norvēģijā esmu ceļojis divreiz. Laiks starp pirmo un otro braucieni – vairāk nekā 10 gadu. Pēc pirmā Norvēģijas ceļojuma smējos, ka esmu pilnībā nokārtojies braukšanas eksāmenu. Norvēģijas šaurie kalnu ceļi ar *kabatām*, kur ik pa brīdīm jāizmainās ar pretim braucošajiem, man bija labs izaicinājums. Braukšanas stāžs man toreiz bija, šķiet, pieci gadi.

8) Tavs ieteikums, kur šogad doties ziemas brīvdienās?

Cilvēki ir dažādi, un katram ir savas vēlmes, tādēļ grūti ieteikt kaut ko, kas der visiem. Pats šogad ceru uz sniegotu ziemu, kas man ir mīļākais gadalaiks. Plānoju aizbraukt uz Otepes reģionu Igaunijā, kur ir lielisks piedāvājums distanču slēpošanai. Neraugoties uz nelielo attālumu, tur sniegs mēdz būt arī tad, kad mums tā nav nemaz.

9) Ēdiens vai dzēriens, ko tu noteikti vēlētos izmēģināt trakā gadumijas ballītē un varbūt riskētu ieteikt saviem draugiem?

Trakā gadumijas ballītē galvenais ir cilvēki un gaisotne, kas tiek kopīgi radīta. Runājot par ēdieniem, man ļoti patīk nogaršot vēl nebaudītus ēdienus vai to kombinācijas. Lai arī nākamais nav Čūska gads, labprāt pamēģinātu nogaršot kāda Āzijas pavāra gatavotu čūsku.

10) Trīs lietas, kas noteikti katram būtu jāizdara?

Pirmā – saņņot un sasniegt savus sapņus. Otrā – priecāties par to, kas ir, nevis gauties par to, kā nav. Trešā – svinēt ar ģimeni un draugiem svētkus, dzimšanas un vārda dienas. Dzīve ir vienreizējs pasākums, kas jāizdzīvo.

PARĪZES SMARŽAS

Jānis Ozers,
Foto: Vineta un Jānis Ozeri,
aģentūra "Bulterjers"



Rudens Parīzē ir mazliet citādāks nekā Rīgā. Te var droši staigāt T-krekliņā, baudīt sažuvušo kastaņu lapu smaržu, kas kopā ar tradicionāli lielākās Francijas smēķētāju "kopienas" radīto dūmu aromātu, – sajaucies ar svaigi ceptu kruasānu smaržu no ielas kafejnīcām, – rada īpašu un neatkārtojamu šīs pilsētas noskaņu.

Automašīnu Parīzē kļuvis vēl vairāk, bet, tā kā krastmala jau kādu brīdi pilnībā atvēlēta gājējiem (tūristiem), skrējējiem un velobraucējiem, – pilsēta ir kļuvusi sajūtās "zaļāka" un brīžiem tik kaitinošajiem tūristu pūļiem ir radīta iespēja "izšķīst" ievērojami lielākā teritorijā nekā senāk. Gan centrālajā daļā, gan ap 35 km garo *Boulevard périphérique* kā sēnes pēc lietus ir izauguši desmitiem ceļamkrānu, kas uzskatāmi parāda, ka krīzes nāk un iet, bet attīstība turpinās. Teroristi un migranti nav spējuši neko mainīt pilsētas sejā – svešzemju tēlu tās centrālajā daļā ir palicis mazāk, nevis vairāk, un ierasto dzīves baudīšanas kultūru nevienam nav izdevies salauzt. Tieši tāpat kā diez vai kādam izdosies izpiest no pasaules auto dzīves aprites Parīzes autosalonu – *Mondial de l'Automobile*. Lai piedod dažu zīmolu pārstāvi – nebraucām mēs uz Parīzi skatīt "zilo ovālu", "zoom-zoom" vai Ķīnas *Geely* piederošos *Volvo*. Parīzes izstāde ir kļuvusi tikai labāka bez šīs trijotnes un vēl virknes īpaši "luksīgu" zīmolu, kas šogad tajā nepiedalās, jo tie te arī nekad nav harmoniski iederējušies. Frančiem ir citas tradīcijas, kā parādīt savu statusu vai bankas konta stāvokli – personīgās jahtas Vidusjūras piekrastē, vīna lauki ar viduslaiku pilīm un vīna darītavām, helikopteri vai pusdienošana restorānos, kur pudele dzēriena var sasniegt vairāku simtu un dažreiz pat tūkstošu eiro izmaksas.

Auto kults Dienvidēropā noteikti ir citādāks nekā Vācijā, Krievijā vai Latvijā. Parīzē arī turīgs banķieris var ar lepnumu pārvietoties mazā un pat ne pirmā svaiguma "vaboltē", un viņa sejā noteikti pamanīsiet vairāk laimes zīmju nekā pašmāju "veiksmes stāsta adepta" acīs, kas iebraucis uzpildīt savu luksusa "džīpu" vai nebeidzamo bedru, Barona ielas bruģa un apmaļu pagalam nogurdināto "poršeniēku" un pie reizes darījumu dzīves steigā apēst "karsto suni". Arī Korejas *Hyundai*, *KIA* un Japānas *Mitsubishi* un *Honda* atvēlēta halle bija pustukša pretstatā reālajiem pūļiem franču pašmāju zīmolu paviljonos un pie vācu *premium* modeļiem, kā arī *Toyota* un *Lexus* stendos. *Toyota* Francijā tiek pozicionēts kā "vietējais" ražotājs, un tam ir savs pamatojums, jo *Yaris* automašīnas tiek ražotas Francijā. *Yaris Hybrid* Parīzes ielās ir gandrīz tikpat bieži redzams

kā *Peugeot 208* vai *Renault Clio*, bet taksometru kompānijas ir īpaši iecienījušas mums tik eksotisko *Toyota Prius Plus*. Jāatzīst, tas arī bija visklusākais "taksītis", kādā nācās braukt šoruden Parīzē. Taksometru pakalpojumi kļuvuši operatīvāki – mašīna tiek piebraukta vidēji 2-3 minūšu laikā pēc izsaukuma, saloni tīri un svaigi, *Wi-Fi* un daudz jaunāko žurnālu klientu izklaidei. Agrāk bija jāgaida ievērojami ilgāk un salonos varēja sajūst tradicionālo "lietota takša" smārdu. Laikam bailes no *Uber* un citiem "dališanās biznesa" labumiem ir piešķirušas jaunu kvalitāti tradicionālo pakalpojumu sniedzēju servisam.

Viena no īpašām tikai Parīzes auto izstādei piederīgām "ekstrām" – tematiskā "izstāde izstādē" par kādu auto vēstures tēmu, kurai tradicionāli teik atvēlēts 8. paviljons. Šogad tie bija "auto kino industrijā", jeb franciski – "*Moteur ! L'Automobile fait son Cinéma*". Droši varam apgalvot, ka autosalonu biļetes cena ir adekvāta kaut vai tikai šīs vienas tēmas apskatei! Ja patīk Parīze, automašīnas, bet nav iekāre visu darba dienu pavadīt, staigājot pa karstām un gigantiskām hallēm, izložājot simtiem jaunu auto, – var apmeklēt tikai tematisko izstādi un kultūras, vēstures un dizaina baudījums būs garantēts. Varam tikai minēt, kāds būs pavērsiens tēmai pēc diviem gadiem – intrigai jābūt!

Katrā tik vērienīga pasākuma apmeklējuma laikā vienlaikus ar milzīgo uzņemto datu, faktu un iespaidu apjomu parasti dzimst kāda vispārīga atziņa. Viena no jaunāko laiku auto industrijas tendencēm – automašīnu modeļu un klašu "saplūšana". Maza auto mūsdienās var lepoties ar gandrīz tādu pašu aprīkojumu un tehnoloģijām kā *premium* "vāģi". Arī dizains masu produktiem ir ļoti augstā vai pat izcilā līmenī, jo tieši šādu auto radīšanai nereti ir pieejams daudzreiz lielāks budžets nekā nišas modelim, lai arī tas adresēts visturīgākajai un prasīgākajai auto pircēju daļai. Bet ir viena īpašība, kas pagaidām vēl spēj pastāstīt par auto statusu bez cenu lapas. Smarža! Neatkarīgi no spožās ārienes un vizuāli "dārgajiem" materiāliem un dekoriem salonā, iesēžoties zemāko klašu automašīnās var sajūst brīžiem pat ļoti spēcīgu "jaunas plastmasas" aromātu, kamēr dārgākajās automašīnās deguns piefiksēs pārsvarā neitrālu smaržu buķeti vai arī dabīgās ādas jauko smaržu. Jā, plastmasas tagad ir ļoti daudz arī *premium* salonos, bet tās ir ķīmiski un fizikāli noturīgākas pret vīrsmu izgarojumiem un patīkamākas tausti. Apgaides materiālu izvēle šobrīd ir viens no pamanāmākajiem instrumentiem, lai nošķirtu ekonomiskās automašīnas no prestižajām. Nu ko, nekautrējies, – paosti savu auto :)



Toyota FCV Plus Concept (attēlos pa kreisi) kalpoja gan kā *Show Stopper* (garāmgājēju uzmanības piesaistītājs), gan kā izziņas platforma nākotnes automašīnu un cilvēku sinerģijas pētniecībai. Toyota turpina likt uzsvāru uz hibrīdiem un udeņraža šūnu tehnoloģijām. *FCV Plus Concept* tehniski un dizainiski ir veidots kā nākotnes udeņraža auto. Uz ārējiem virsbūves stūriem izvirzītie riteņi nodrošina garenbāzi gandrīz līdzvērtīgu automašīnas garumam, kas ļauj iegūt ievērojamu salona telpu un labu vadāmību vienlaikus. Atbrīvošanās no iekšdedzes dzinējiem un komplicētām transmisijām ievērojami palielinās nākotnes auto lietderīgo telpu, kas ir viens no elektroenerģijas izmantošanas plusiem transporta jomā. Lielajā attēlā – skats tradicionālajā stenda "tunelī", kurā šoreiz izvietoti **TOYOTA GAZOO Racing** eksponāti ar *FIA World Endurance Championship (WEC)* sacīkšu hibrīdauto priekšplānā. Kopš pagājušā gada Toyota visas savas sporta aktivitātes ir apvienojusi zem viena "jumta" – **TOYOTA GAZOO Racing**. Šā gada Parīzes autosalonā tika paziņots par stratēģisko partnerību daļībai nākamā gada Pasaules rallija čempionātā (WRC) ar ģenerālsponsoru **Microsoft**. Šajā seriālā Toyota piedalīsies ar speciāli būvētām *Yaris WRC* sporta automašīnām.



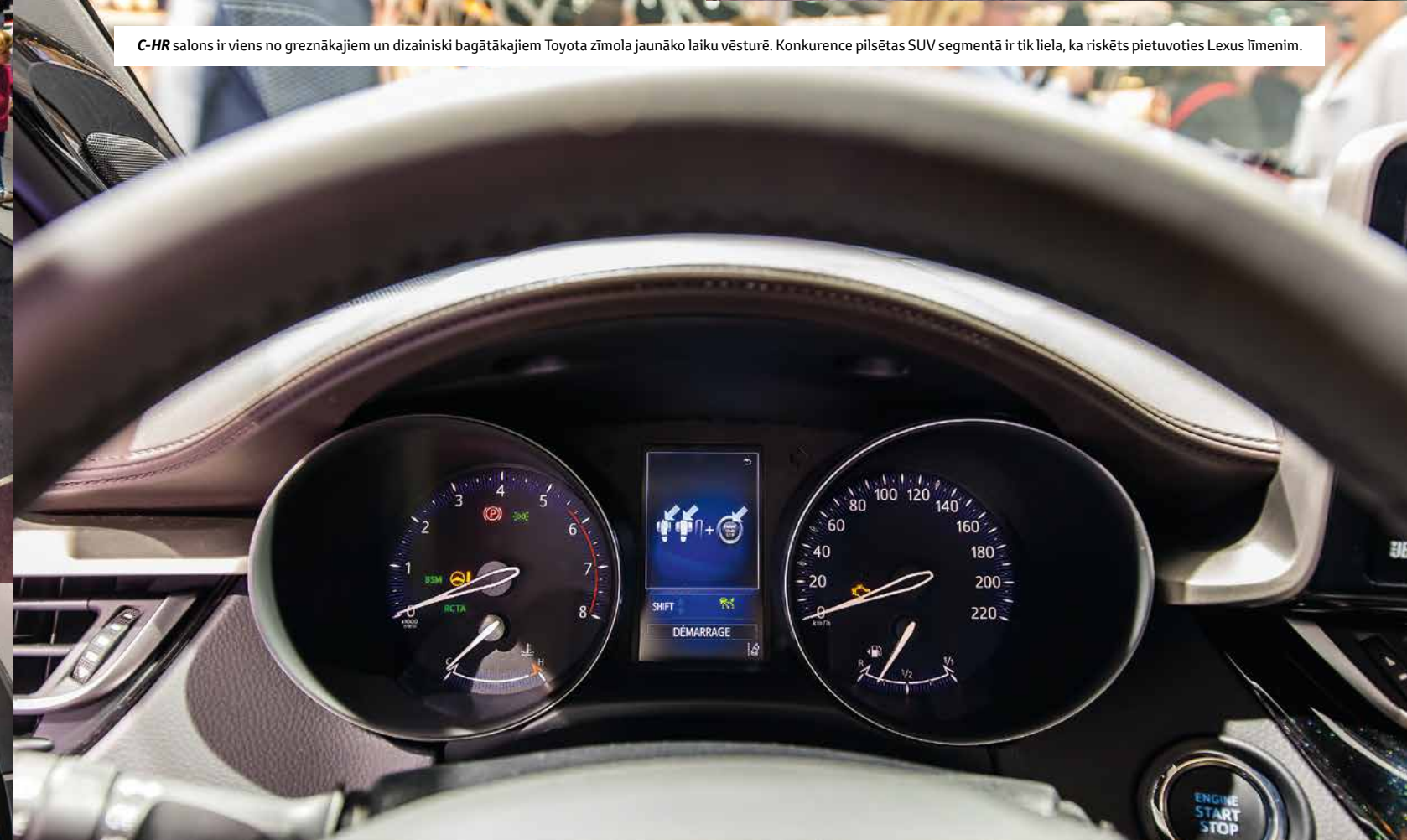
Vēl pirms paša modeļa pārdošanas sākuma Toyota jau ir sagatavojusi **C-HR Sport** sacīkšu auto daļībai 24 stundu Nurburgringas izturības braucienā. Toyota arvien nopietnāk sāk pievērsties autosporta aktivitātēm, īpaši attiecībā uz modeļiem, kuru galvenais tirgus ir Eiropa. Ne velti *Toyota Motor Corporation* dibinātājs **Kiichiro Toyoda** vēl tālajā 1952. gadā ir teicis viedus vārdus: "Autosacīkstes ir daudz kas vairāk tikai par izklaidi. Tās ir vitāli nepieciešamas Japānas pasažieru automašīnu industrijas attīstībai. Tieši tāpat kā sportisti novērtē savas spējas, sacenšoties ar saviem spēcīgākajiem sāncensiem Olimpiskajās spēlēs, autorāzotāji izmanto sacīkstes kā iespēju, lai pietuvinātu automašīnu veiktspēju to maksimālajām robežām, sacenšoties par pārkumu, kas ļautu viņiem atklāt jaunus ceļus jaunāko autorāžošanas tehnoloģiju laukā." *C-HR* ir viens no pirmajiem kompaktajiem krosoveriem, kas piedro drošes profesionālu sacīkšu automašīnu pasaulei. Izskatās nepierasti, bet tas liecina par jaunās Toyota platformas TNGA (*Toyota New Global Architecture*) tehnisko potenciālu un pagaidām vēl neapgūtajām iespējām. Gaidīsim ar nepacietību pirmos *C-HR* testa braucienus! Pirmās *C-HR* automašīnas "Amserv Motors" salonā mēs gaidām decembra pirmajā pusē. *C-HR* Latvijā būs pieejams ar Toyota jauno 1,2 litru četrcilindru turbodzinēju FWD un AWD versijās, kā arī ar tieši tādu pašu 1,8 HSD hibridzinēju kā jaunais *Prius*.



C-HR var lepoties ar modīgajiem "plūstošajiem" LED pagriezienu rādītājiem priekšā (att. augšā) un *Dynamic* komplektācijā – ar tipa dizaina 18" vieglmetāla diskusiem (att. zemāk pa labi).



C-HR salons ir viens no greznākajiem un dizainiski bagātākajiem Toyota zīmola jaunāko laiku vēsturē. Konkurence pilsētas SUV segmentā ir tik liela, ka riskēts pietuvoties Lexus līmenim.



JBL audio, gaisa mitrinātājs, 8" Touchscreen.



Toyota Prius Plug-In Hybrid izskatās dārgāk un ir dārgāks par parasto Prius. Tikai ar akumulatoru bateriju auto var nobraukt līdz 50 km, sasniedzot ātrumu līdz 135 km/h, kas ir pilnībā pietiekami pilsētas ciklam.



Toyota Prius Plug-In Hybrid salons ir elegantāks un labāk aprīkots par parasto Prius salonu, uzsverot šo auto kā jaunās Prius paaudzes flagmani. Ziemeļamerikai paredzētajām automašīnām ir pat citādāks vārds – Prius Premium, kas uzsver nevis Plug-In iespēju, bet gan auto statusa līmeni. Viduskonsole šim hibrīdam stilistiski veidota jau ievērojami līdzīgāk Tesla elektromobilijem, bet Toyota tomēr vēl nav atteikusi no audio un klimata sistēmu “kloķiņiem” nedz “premiālajā” Prius, nedz ūdenraža Mirai, kas arī bija sastopams Parīzes izstādes stendā. Latvijā Prius pagaidām gan ir nesaprats auto.



Toyota stenda grīdā instalētas planšētes ar cilvēka kāju un auto riepu atstātiem nospiedumiem zemes paraugos, kas simbolizē cilvēku un mašīnu mijiedarbību uz mūsu planētas.



Yaris ir Francūzis! Patriotisma skola pārējām ES valstīm. 40% no visiem Rietumeiropā pārdotajiem Yaris ir ar hibridpiedziņu. No nākamā gada mazais Yaris piedalīsies prestižajā WRC Pasaules rallija seriālā. Domājams, ka mēs redzēsim spraigu cīņu, jo TOYOTA GAZOO Racing WRC komandu vada četrkārtējais WRC čempions Tomijs Makinens (Tommi Mäkinen), par oficiālo pilotu ir apstiprināts Juho Hänninen (Juho Hänninen), bet par stūrmani – Kajs Lindstrom (Kaj Lindström). Juho ir testa pilots, kas līdz šim piedalījās Yaris WRC auto izstrādē.



Toyota Aygo X-play ar auduma jumtu un maksimālo skaitu "ekstru" – Latvijas pircējam to laikam nekad nesaprast :) Vēl grūtāk laikam mums ir noticēt faktam, ka Francijā ar šādiem auto ikdienā nereti pārvietojas visnotaļ turīgas un pat prominentas personas, jo pilsētā ar supermini auto bieži vien brauciens ir komfortablāks un parkošanās drošāka nekā ar lielu sedanu.



GT86 Facelift modelis lēnām iekaro simpātijas visā pasaulē. Bi-LED priekšējās gaismas un jauna dizaina aizmugures LED kombinācija ir pamanāmākās izmaiņas auto tēlā. Jaunā 362 mm diametra stūre, kas ir mazākā Toyota jauno laiku vēsturē un G-force vizuālais indikators mērinstrumentu panelī, priecēs sportiska braukšanas stila piekritējus! Facelift ir GT86 padarījis "pieaugušāku"!

LUXURY HYBRID LEADER*



UN MILLION DE
LEXUS HYBRIDES
SUR LA ROUTE

*N°1 DU LUXE VERSION HYBRIDE

Lexus stendu rotāja lakoniskas ziņas – “Luksusa hibrīdu līderis” un “Vairāk nekā viens miljons hibrīdu uz ceļa”. Šā gada 12. aprīlī Lexus pārdeva savu miljono auto ar hibrīddzinēju – baltu NX 300h modeli, par kura laimīgo īpašnieku kļuva Aldo Pironello (Aldo Pironello) no Milānas Itālijā, kuram dzīvē tā ir pirmā šī zīmola automašīna. Vārdi “Lexus” un “hibrīds” ir saistīti jau no 2005. gada, kad Lexus sāka pārdot savu pirmo hibrīdmodeli, un tas bija RX400h. Šobrīd Lexus globāli pārdod desmit modeļus ar hibrīdpiedziņu, un nākamgad šai saimei pievienosies arī ekstravagantā LC 500h kupeja. Šajā jomā Lexus nenoliedzami ir luksusa automašīnu pasaules līderis – neviens cits ražotājs pagaidām nevar lepoties ar tik lielu pārdoto hibrīdu skaitu.

Premium segmentā visu nosaka emocijas un kvalitāte. Par Toyota Motor Corporation ražotās produkcijas kvalitāti nevienam pasaulē šaubu nav – ne velti pats Toyota zīmols ikgadējā BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands pētījumā, kas aptver aptuveni trīs miljonus patērētāju 50 valstīs (tirgos), jau vairākus gadus pēc kārtas atzīts par pasaules vērtīgāko auto zīmolu, atstājot aiz sevis gan BMW, gan Mercedes un Audi. Pēdējo gadu laikā varam vērot ļoti ekspansīvu Lexus zīmola virzību uz emocionālāku dizainu un komunikāciju, un šobrīd jau varam teikt, ka Lexus automašīnas izceļas tieši ar dizainu, ne vien tehniku. Arī pats Lexus stends Parīzē priecēja ar ļoti atraktīvām animētām LED paneļu joslām, kas bija iestrādātas grīdā.

LC 500h ir stāsts par inteligentu un izsmalcinātu sporta auto, kas var pārsteigt gan mehānikas, gan tehnoloģiju fanus reizē ar savu jauno *Multi Stage Hybrid System*, kuras pamatā ir revolucionāri veidota transmisija, kuru pilnībā var nosaukt par hibrīdu, proti, tāpat kā hibrīddzinējs reāli ir divu dzinēju tandēms. Transmisija sastāv no divu kinētiski pilnīgi atšķirīgu transmisiju pāra – Lexus hibrīdiem tradicionālā elektroniski vadāmā variatora, kurš sajūgts vienotā mezglā ar elektromotoru un ģeneratoru, un tas viss tālāk – ar klasisku četru ātrumu automātisko sporta transmisiju ar reāli fiksētu pārnesumu attiecību. Divi dzinēji + divas pārnesumkārbas! Tas tiešām ir *Crazy!* Bet tas darbojas, turklāt izcili, sniedzot sajūtas, kādas ir ļoti tuvas *superkāriem* ar ļoti jaudīgu benzīna dzinēju un desmit pārnesumu kārbu. Protams, saglabājot visas hibrīda priekšrocības, kā plūdena gaita, ievērojami zemāks kaitējums videi un mazāks degvielas patēriņš, kā arī kolosāls griezes moments, ko auto pirmajos starta metros spēj sniegt tikai elektromotors, kura griezes momenta maksimums tiek sasniegts jau no pirmajiem apgriezieniem minūtē. Viens no *LC500h* mērķiem – definēt, ka turpmāk Lexus hibrīdi neatradīsies tikai ekonomijas un ekoloģijas frontēs, bet fokusēsies uz jaudu un emocijām.



Lexus stenda darbiniecēm šajā Parīzes izstādē bija šarmantākie tērpri, kā arī pašas meitenes, šķiet, atlasītas ļoti stingrā kastīngā. Pārējie zīmoli, tajā skaitā itāļu luksusa ražotāji, noteikti bija piestrādājuši ievērojami mazāk šajā lauciņā :) (attēls zemāk pa kreisi). Lexus stendā bija izstādīti arī jaunie *Facelift* modeļi *IS* un *CT* sērijām (attēlos zemāk). Jaunais *IS* piesaista uzmanību ar ļoti savādiem priekšējiem luksturiem, kuri no katra skatpunkta izskatās pilnīgi savādāk. Saprotams, ka publikas interesi ieguva arī visi izstādītie *RC* sērijas modeļi, jo šīs kupejas ir ievērojami "pieejamākas" salīdzinājumā ar jauno flagmani – *LC 500h* (attēls apakšējā kreisajā stūrī). Šobrīd Lexus noteikti ir atradis savu unikālu vizuālo identitāti, un vienīgais, ko varam novēlēt – ievērot viedos Japānas dzīvesstila atzinumus, ka visām pārmaiņām vēlāmāk būtu notikt uz perfekcijas izkopšanas un tālākas attīstības bāzes, izvairoties asu pārmaiņu.



LC 500h ir skulptora un juveliera kopīgi veidots mākslasdarbs – tā īsumā varētu raksturot jaunā LC 500h dizainu. Auto, uz kuru var lūkoties kā uz krāšņu jūras akvāriju un smelties harmoniju no līniju vai kustību plūduma. Vienādi perfekts no visiem skatu leņķiem, kas ir ļoti liels retums pat visslavenākajiem dizaina *superkāriem*. Ļoti interesants auto dzīves gardēžiem, kuri ir apguvuši māku atšķirt un izvēlēties patiesi skaistas lietas. Tehniskie dati te ir otršķirīgi, bet tie tāpat ir labi. Litija-jonu akumulatoru baterija, kas sver tikai 50 kg, hibrīdsistēmas kopējā jauda – 359 Zs (264 kW), 0-100 km/h ātrāk par 5 sekundēm. Jau "bāzē" auto būs aprīkots ar *Lexus Safety System Plus*, automātiskām tālajām gaismām un adaptīvo krūiza kontroli.





Atklājot **UX Concept**, Lexus uzsvēra, ka tas tapis zīmola ED² (Europe + Design Development) dizaina studijā, kas tiek ļoti rūpīgi slēpta no sabiedrības un konkurentu acīm un atrodas Dienvidfrancijā, netālu no Nicas, ar skatu uz gleznaino Vidusjūras piekrasti. Parīzē tas bija ļoti svarīgi – mazliet franču dizaina! Koncepts rāda Lexus zīmola vīziju par luksusa kompakto pilsētas krossoveru ar orientāciju uz gados jaunāku auditoriju. Kaut kas no *shooting brake*, kaut kas no brutāla apvidus auto ar plastiku un līnijām, kas ir tikpat elegantas kā slaidis sievietes viduklis, bet ar spēcīgiem gurniem un izteiktu dekolētē. Lexus to sauc par "inside-out" dizaina valodu. Latvijā to pieminēt diezgan riskanti, jo – kurš gan ir aizmirsis dažu pazīstamu politiku vēl 1999. gadā teikto, ka "sievietes smukumam ir jānāk no iekšām" :) Doma jau gan varētu būt līdzīga, tikai šoreiz par auto. Salonā tiešām ir smukums – Lexus sensacionālie "kinētiskie sēdekļi" priekšā un maigs "sofas" tipa divāniņš aizmugurē apvienojumā ar hologrāfisko mērinstrumentu un izklaides sistēmu vadību *3-D Human Machine Interface*. Akcenti eksterjerā – unikāli 21" riteņi, kas veidoti lāzergravēšanas tehnikā ar mākslinieciski "sapludinātu" disku – riepas sānos, un trīsdimensionāli aizmugurējā spoileri iestrādāti LED gaismu elementi.



Lexus radītais "zirnekļsēdekļis" **Kinetic Seat Concept**. Lexus allaž pratis pārsteigt pat visrūditākos auto specus, un šogad viena no šādām lietām viennozīmīgi ir revolucionārais kinētiskās koncepcijas auto sēdekļis, kura karkass veidots pēc zirnekļa tīkla principa. Sēdekļa izstrāde balstīta uz cilvēka anatomiju, ievērojot, ka iegurnis un krūškurvis var kustēties pretējos virzienos, bet galva pie jebkurām kustībām noturas stabili. Šajā gadījumā pati sēdvietas daļa un muguras atzveltnē veidotas tā, lai nodrošinātu iespējami labāku atbalstu, neradot papildu slodzi mugurkaulam braukšanas laikā. Tādējādi tiks nodrošināta galvas kustību stabilizācija, saglabāta laba pārredzamība un uzlabots braukšanas komforts, ko īpaši varēs novērtēt, veicot tālus pābraucienus. Sēdekļa karkass veidots no videi draudzīga materiāla, izmantojot šķiedras, kas iegūtas no tā dēvētā mākslīgā zirnekļu zīda (*QMONOS™*), kura pamatā ir īpašs proteīns, ko sarežģīta tehnoloģiskā procesa rezultātā iespējams pārvērst unikālā materiālā ar augstu triecienu amortizāciju. Arī pats Lexus sēdekļa karkass atgādina zirnekļa tīklu. Starp citu, šis inovatīvais materiāls tika atklāts 2013. gadā Japānā, uzņēmumā *Spiber*, un tieši šis uzņēmums ir pirmais, kas uzsāka mākslīgā zirnekļu zīda ražošanu.



Moteur! L'AUTOMOBILE FAIT son Cinéma

HONDAI DE L'AVANTURE
CANAL+ FCFC ina

Viena no Parīzes autosalone jaukākajām tradīcijām – tematiskā ekspozīcija, kam pilnībā atvēlēta viena lielās izstādes halle un kas veltīta ikreiz citai tēmai par automobilizācijas vēsturi vai mijiedarbību ar kādu no kultūras vai mākslas jomām – modi, mūziku, teātri. Šogad tas bija kino. Lieliska no visas pasaules muzejiem apkopota izstāde ar reāliem auto, kas izmantoti slavenās filmās.

ASTON-MARTIN DB10 2014, *Spectre* (2015), ar Danielu Kreigu (*Daniel Craig*) un Moniku Beluči (*Monica Bellucci*) galvenajās lomās. 24. Bondiādes filma un otrā filma aiz *Skyfall* ar lielākajiem kases ienākumiem no seriāla par britu aģentu ar tiesībām nogalināt.



ASTON-MARTIN DBS V12 2008, *Quantum of Solace* (2008), režisors Marks Forsters (*Marc Forster*), galvenajās lomās Daniels Kreigs (*Daniel Craig*) un Olga Kuriļenko (*Olga Kurylenko*).

CITROËN Mehari 1982, *Le Gendarme et les Gendarmettes* (1982), komēdija "Žandarms un žandarmes", turpinājums filmai "Žandarms un marsieši" ar Luiju de Finesu (*Louis de Funès*) galvenajā lomā. Auto izskatās pēc zaļas un kantainas vārdes, kas tūlīt leks :)



CITROËN 2CV 007 1980, *For Your Eyes Only*, (1981), režisors Džons Glens (*John Glen*), galvenajās lomās Rodžers Mūrs (*Roger Moore*) un Karola Bukē (*Carole Bouquet*).



PEUGEOT Type 184 Landaulet 1928, "Pusnakts Parīzē" (*Midnight in Paris*) (2011). Slavenā režisora Vūdija Allena (*Woody Allen*) romantiskā fantāziju komēdija. Filmas plakāts kolorīti sasaucas ar Vincenta van Goga 1889. gada gleznu *The Starry Night*.



CADILLAC Miller-Meteor Ecto 1 1959, *Ghostbusters* (1984). Viena no slavenākajām amerikāņu komēdiju žanra filmām par triju ekscentrisku parapsihologu uzsāktu spoku ķeršanas biznesu Ņujorkā. Automašīna kalpojusi par iedvesmu vairākām datorspēlēm.



TOYOTA Supra 1994, "Ātrs un bez žēlastības" (*Fast & Furious*) (2001). Trilleris ar aktieriem Polu Volkeru (*Paul Walker*), Vinu Dizelu (*Vin Diesel*), Mišelu Rodrigesu (*Michelle Rodriguez*) un Džordanu Brūsteri (*Jordana Brewster*) galvenajās lomās. Viena no ikoniskākajām Toyota automašīnām, kuras dizains un proporcijas nav zaudējušas aktualitāti un šarmu arī mūsdienās!



DE LOREAN DMC-12 1981 kā "laika mašīna", *Back to the Future II*, (1989), režisora Roberta Zemecka (*Robert Zemeckis*) zinātniskās fantastikas komēdija. Vidējā no triloģijas filmām. Laika mašīnas sirds – flux capacitor nepieciešamā 1.21 gigavatu elektroenerģijas jauda tiek saražota nelielā plutonija kodolreaktorā.

PONTIAC Firebird KITT (K2000) 1982, "Ceļojošais bruņinieks" (*Knight Rider*), zinātniskās fantastikas un piedzīvojumu TV seriāls ASV (1982.-1986.). Stāsts par policistu un viņa pārinieku – auto ar mākslīgo intelektu. Režisors Glens Lārsons (*Glen A. Larson*).

PORSCHE 911 Carrera 2002 – Sally Carrera, "Vāģi" (*Cars*) (2006), studijas Pixar datoranimācijas filma.



PEUGEOT LIMOVIAN 2013, Mišela Gondrī (*Michel Gondry*) romantiskā drāma *L'écume des jours* (*Mood Indigo*) (2013).



DODGE Charger R/T General Lee 1969, *The Dukes of Hazzard*, ASV TV seriāls (1979.-1985.). Uzņemtas 147 sērijas. Seriālam ir pat sava mājaslapa: <http://www.warnerbros.com/tv/dukes-hazzard-complete-series>

Labai kafijai pietāv labs auto

Teksts: Antra Veļķere; Foto: Jānis Vidmants



Ja jums lūgtu nosaukt vairākas labsajūtu raksturojošas lietas, pilnīgi droši vairākums pirmajā piecniekā iekļautu krūzi karstas kafijas. Tiesa, vislabāk kafijas unikālā garšu buķete izgaršojama, ja kafija ir vēsa. Turklāt skaļi iestrebjot (!) no sudraba karotītes.

"Tā tas notiek visās *Horeca* nozares izstādēs. Ņem karotīti, ielej kafiju, savēl lūpas tūtiņā un skaļi iestrebj dzērienu. Pēc izgaršošanas kafijas malku izspļauj un muti izskalo ar ūdeni. Nākamai kafijas šķīmei ņem jaunu karotīti," stāsta Diāna Ševčenko. Viņa kopā ar vīru Aleksandru jau ilgu laiku vada savu ģimenes uzņēmumu SIA *SOLEIL*. Kopumā kafijas pasaulē abi darbojas teju 20 gadus un, pateicoties Ševčenko ģimenei, Latvijā ir ienācis ekskluzīvais itāļu ģimenes uzņēmums *Musetti*, kas ir viens no kafijas aparātu ražošanas un kafijas pupiņu grauzdēšanas līderiem Itālijā, un *SOLEIL* ir oficiāls *Musetti* pārstāvis Latvijā.

Kāpēc Itālija? Pavisam vienkārši – tieši itāļi bija tie, kuri pasauli iepazīstināja ar espresso kafiju, tieši Itālijā 1884. gadā tapa pirmais kafijas gatavošanas aparāts pasaulē, to izgudroja Andželos Moriondo (*Angelo Moriondo*) no Turīnas un nosauca par jaunu tvaika mašīnu ekonomiskai un ātrai kafijas dzēriena pagatavošanai. Itāļi ir tie, kuri savām kafijas šķīmēm spēj saglabāt nemainīgu garšas kvalitāti daudzu gadu garumā un, visbeidzot, – tā ir Itālija, kur dzīves baudīšana ir māksla un kafija ir neatņemama tās sastāvdaļa. Savukārt Diānas un Aleksandra uzņēmuma nosaukums *SOLEIL* tulkojumā no franču valodas nozīmē "saule". "Tas ir siltums un pozitīvisms, ko vēlamies sniegt saviem klientiem," paskaidro Diāna.

Ģimenes uzņēmums *Musetti* dibināts 1934. gadā, kad Itālijas tautsaimniecība piedzīvoja ne tos labākos laikus. Tomēr, par spīti krīzei ekonomikā, uzņēmuma izveidotājs Luidži Museti (*Luigi Musetti*) nolēma uzsākt kafijas grauzdēšanu bāru un restorānu vajadzībām, piedāvājot ekskluzīvu produkciju *premium* klases klientiem, nevis budžeta klases kafiju, kas tobrīd Itālijā bija vairāk izplatīta. Museti kungs izvirzīja augstu kvalitātes līmeni, ko uzņēmums ievēro joprojām visus 80 darbības gadus. "Lai iegūtu *Musetti* uzticību un kļūtu par šī zīmola pārstāvjiem, rekomendācijas par mums sniedza mūsu draugi no Kazahstānas un Francijas, kas jau strādāja ar šī uzņēmuma produktiem. Mēs regulāri braucam uz *Musetti* rīkotajām apmācībām, uz izstādēm, lai Latvijas tirgū varētu piedāvāt analoģu kvalitāti," ceļu līdz sadarbībai raksturo Diāna. Starp citu, par godu Luidži Museti, viņa vārdā nosaukta iela Pjačencas pilsētā, kur atrodas uzņēmuma rūpnīca.

Labai kafijai pietāv labs auto, un kopš šīs vasaras vidus Diāna pārvietojas ar jauno Toyota RAV4 hibrīdu koši baltā krāsā. Uz tā sāniem lieliski iederas reljefiem sudraba burtiem veidotais *Musetti* vārds. Elegance papildina eleganci.



Ar kafiju tāpat kā ar vīnu

Mūsu saruna notiek restorānā *Ferma*, kas ir viens no *SOLEIL* klientiem, – te uzstādīts espresso kafijas aparāts un tiek piedāvāta kafija, kas pagatavota no *Musetti Grand Cru* pupiņu maisījuma. Šo maisījumu izstrādājusi *Musetti* īpašniece sinjora Lučija, un tas tapis vairāku gadu garumā. Garšas ziņā tas atzīts par vienu no izsmalcinātākajiem visā Itālijā. Itāļi lielākoties vienā maisījumā izmanto trīs līdz piecu šķirņu kafijas. Aleksandrs atzīst, ka strādāt ar maisījumiem jeb blendiem ir daudz interesantāk nekā vienas šķirnes kafiju. "Maisījumi sniedz bagātīgāku garšu un pēcgaršu izjūtu. Tāpat kā vīnam – kad pudele tikko atvērta, garša ir viena, bet, kad vīns pastāvējis, – parādījušās jaunas nianšes. Piemēram, Kolumbijas kafijai pēcgaršā jūtamas plūmes, bet ne tāda plūmju garša, kādu esam pieraduši sajūst, apēdot plūmi. Kenijas kafijai ir kaut kas no citrona, mēdz būt kafijas ar šokolādes garšu," pieredzē dalās kafijas eksperts.

Kafijas dzeršanas kultūra, līdzīgi kā vīnu baudīšanas māksla, nav apgūstama īsā laikā. Tā prasa ilgstošu pieredzes uzkrāšanu, garšas izkropšanu un nianšu izprašanu. Aleksandrs ir viens no retajiem kafijas ekspertiem Latvijā, kam pieder arī īpašais *Coffee taster* sertifikāts. Tas iegūts speciālās apmācībās Hamburgā, kur Aleksandrs apguvis prasmi pēc garšas vien noteikt kafijas pupiņu ieguves vietu, to grauzdējuma kvalitāti un daudz citu nianšu. "Eiropas kafijas ražotāji pupiņas lielākoties iepērk vienuviet – Hamburgā, kur atrodas Eiropas kafijas vienotais tirgus un tiek atvestas pupiņas no visas pasaules. Tālāk katrs ražotājs tās grauzdē ar saviem paņēmieniem, un tā tiek iegūtas dažādas garšas. Piemēram, Latvijā lielākā daļa pieradusi pie Skandināvijas garšas, jo veikalos plaši pārstāvēti skandināvu zīmoli. Šai kafijai ir mazliet skābāka garša. Savukārt itāļiem dominē rūgtumiņš, un daudziem tā šķiet pārāk stipra. Tomēr, kad itāļu kafiju iemācās izbaudīt, tad vēlāk mainīt uz kaut ko citu ir ļoti grūti," skaidro Aleksandrs.

Kafijas pasaulē pastāv divas galvenās kafijas šķirnes – Arabika un Robusta. To kvalitāti nosaka pupiņu audzēšanas apstākļi, tas, cik augstu virs jūras līmeņa kafija audzēta (jo augstāk, jo labāk),

Interesanti un noderīgi par kafiju un kafijas automātiem

• Saskaņā ar starptautiskās tirgus pētījumu kompānijas *Euromonitor International* datiem 2014. gadā visvairāk kafijas pasaulē izdzerts Somijā – 1252 tasītes kafijas uz vienu cilvēku. 2. vietu ieņem zviedri ar 1211 tasītēm uz cilvēku, bet 3. vietā Nīderlande ar 1145 tasītēm.

• Garšas nianšu dažādībā būtiska nozīme ir grauzdēšanas procesam. Piemēram, zemēs, kur klimats karstāks, grauzdēšanu veic ilgāk un kafija ir stiprāka. Jo vairāk uz Itālijas dienvidiem, jo kafija kļūst stiprāka. Skandināvi kafiju grauzdē visīsāko laiku.



• ASV Teksasas universitātes (*University of Texas*) zinātnieki atklājuši, ka, regulāri dzerot divas kafijas tasītes dienā, var uzlabot savu seksuālo dzīvi. Zinātnieki spriež, ka kafija uzlabo asins cirkulāciju, un – kas gan labam seksam ir vajadzīgs, ja ne "karstas asinis"?

• Pirmā WEB kamera pasaulē tika uzstādīta par godu kafijai. 1991. gadā grupa Kembridžas universitātes (*Cambridge University*) zinātnieku uzstādīja kameru pie kafijas automāta virtuvē. Tādējādi viņi no sava darba kabineta varēja pārbaudīt, vai kafijas kannā ir tukša vai pilna un vai gājiens līdz virtuvei nebūs lieks. (Avots: *distractify.com*).



• **Kafijas sastāvā ir kafijas eļļas, un, ja kafijas aparāts netiek katru dienu iztīrīts, tad ar katru nākamo tasīti dzēriena garša kļūs arvien nebaudāmāka, jo eļļas rada nogulsnes, piedeg un sabojā garšu. Diāna un Aleksandrs iesaka tīrīt kafijas aparātu katru dienu, izmantojot speciālos tīrīšanas līdzekļus. Tas nav sarežģīti un grūti.**

• **Tiem, kuri iecienījuši kafiju ar pienu, jāraugās, lai pēc katras tasītes piena sistēma tiktu izskalota ar ūdeni. Ņemot vērā to, ka piena pievienošanas temperatūra ir 118 – 130 grādu, ļoti ātri veidojas piena "sliktās" baktērijas un pastāv risks saindēties. Tāpat piena sistēma katru vakaru jāizskalo ar speciālo kapučinatora tīrīšanas līdzekli (5 ml uz 200 ml ūdens) un beigās vēlreiz jāizskalo ar tīru ūdeni. Jaunāko modeļu aparāti ir aprīkoti ar funkciju, kas paziņo, ka pēc katras tasītes nepieciešams izskalot piena sistēmu.**

kāda bijusi augsne, laikapstākļi, kādas novākšanas tehnoloģijas izmantotas. Tālāko kafijas procesu nosaka grauzdēšana un pupiņu maisījumu veidošana, kas arī veido bezgalīgi plašo kafijas garšu pasauli. Taču arī pēc grauzdēšanas kafijas pupiņas, kā uzsvē Diāna, ir dzīvas. Pat iepakojumā tās *sajūt* apkārtējo klimatu. Piemēram, mitrā, lietainā laikā pupiņu malums iegūs atšķirīgāku garšu nekā sausā un saulainā. Arī ūdenim un pagatavošanas temperatūrai ir liela nozīme un, protams, kafijas aparāta tīrībai.

Latvijā kafijas dzeršanas kultūra vairāk balstās uz "patīk" vai "nepatīk" principa, īpaši neiedziļinoties niansēs. Diāna un Aleksandrs atzīst, ka attiecībā uz pareizu kafijas sagatavošanu un baudīšanu, pie mums vēl daudz kas darāms. Tāpēc viņus jo īpaši priecē fakts, ka restorāns *Ferma* darbojas kopā ar Restorānu servisa skolu, kur topošie bārmeņi var praksē apgūt pareizas kafijas gatavošanas prasmes ar espresso aparātu, tādējādi ļaujot klientiem baudīt patiesi augstvērtīgus karstos dzērienus.

Līdztekus kafijas aparātiem un kafijai (gan pupiņām, gan maltai) Ševčenko ģimenes uzņēmums piedāvā dažāda veida tējas (beramās un maisiņos) un vairākas produktu grupas kafijas vai tējas galda papildināšanai vai noformēšanai (plašāk ar produktiem var iepazīties vietnē www.kofeman.lv). Diāna un Aleksandrs uzsvē, ka klientu apkalpošanā vissvarīgākais ir personiska un rūpīga attieksme, tāpēc viņi paši dodas pie klienta, uzstāda automātus, veic apmācību un pārbauda rezultātu, pasūtot tasīti espresso. Ja tam ir atbilstošs blīvums, stingra un noturīga putiņa augšpusē un, kā Diāna saka, "laba miesa", tad darbs ir paveikts kvalitatīvi.

Par hibrīdu domāts jau sen

Domājot par jauna auto iegādi, Ševčenko ģimenei bija pilnīgi skaidrs, ka tam jābūt hibrīdam. "Mani patiešām uztrauc vides jautājumi, un esmu pārliecināta, ja mēs izvēlēsimies dažādas videi draudzīgas lietas, dzīvosim daudz labāk un veselīgāk," pārliecināta ir Diāna. Viņa arī stingri iestājas par atkritumu šķirošanu un raizējas, ka daudzviet šāda iespēja joprojām netiek piedāvāta. "Mēs krājam izlietotās baterijas un nododam tās speciālajās savākšanas vietās, tāpat arī zāles, kam beidzies termiņš," viņa turpina. Izvēloties hibrīda modeli, galvenais nosacījums bija – pēc iespējas lielāks, jo ģimenei aug četri bērni un vajadzīgs ietilpīgs auto. "Toyota RAV4 bija vispiemērotākā izvēle, un pie tās arī palikām. Izvēlējamies to vispilnīgākajā aprīkojuma komplektācijā, izņemot

panorāmas jomtu. Jau nobraukti pirmie 3000 km, esam bijuši uz pirmo tehnisko apkopi, un viss ir kārtībā," stāsta auto īpašniece. Raksturojot auto kopumā, viņa īpaši uzsvē vieglo vadāmību un pārdomāto instrumentu paneļa izkārtojumu. "Visas funkcijas ir viegli saprotamas un ērti lietojamas. Sajūsmā esmu par sānu spoguļiem – tiem ir liels izmērs un laba pārskatāmība. Tiesa, lai arī auto ir aklā punkta monitoringa sistēma, kas brīdina par garām braucošu auto neredzamajā zonā, tik un tā griežu galvu, lai paskatītos. Tas ir automātisks reflekss, kas izstrādājies iepriekšējo gadu laikā." Runājot par degvielas patēriņu, Diāna atzīst, ka pagaidām, kamēr auto vēl nav iebruks, tas mēdz svārstīties. Lai arī ražotājs norādījis 5 litrus uz 100 km, dažkārt patēriņš atšķiras. "Bet kopumā mūsu izdevumi par degvielu, salīdzinot ar iepriekšējām automašīnām, ir samazinājušies vismaz par 20%," norāda Diāna.



Tupinot par draudzīgumu videi, Diāna pastāsta, ka, pateicoties Toyota, viņa uzzinājusi par Arekas palmu, kas telpās palīdz attīrīt un mitrināt gaisu. "Bija akcija – varēja pieteikties izmēģinājuma braucienam ar hibrīdu un par katru braucienu viens bērnodārzs saņēma dāvanā šādu palmu. Es arī veicu testa braucienu un pēc tam nolēmu iegādāties šādu palmu mūsu bērnistabai. Man jau liekas, ka gaiss tur tiešām ir uzlabojies," viņa spriež.

Uz jautājumu par brīvā laika pavadīšanu, Diāna un Aleksandrs vienprātīgi atzīst, ka vislabākā atpūta ir kopā ar visu ģimeni doties pie dabas. Vai nu tas ir neliels izbrauciens pie jūras, vai došanās uz tuvāko parku vai tālāks brauciens uz laukiem. Vēl ģimenei patīk braukt ar velosipēdiem, Diānai arī ar skrituļslidām un ziemā slidot. "Brīvā laika patiesībā ir ļoti maz. Lielākā daļa laika paiet darbā," viņa atzīst. Kad sanāk atvēlēt sev garākas brīvdienas, ģimene dodas atpūsties uz siltajām zemēm.

Diānas un Aleksandra novēlējums AMZ lasītājiem: "Attiecībā uz kafiju iesakām izvēlēties pārbaudītas vērtības un atļauties sevi palutināt ar patiesi labas kvalitātes produktu, kas iegādāts pie oficiāla pārdevēja. Eiropā tikai divās valstīs – Vācijā un Latvijā – par kafiju jāmaksā akcīzes nodoklis. Ir nodoklis, bet nav akcīzes markas, kas ļautu viegli izkontrolēt, kas nodokli ir samaksājis. Protams, tas ietekmē kafijas cenu. Pērkot kafiju nelegāli, tiek atbalstīta ēnu ekonomika, pret ko tik ļoti visi cīnāmies. Mūsu kafija nav lēta, jo tiek izgatavota pēc pasūtījuma, nelielos apjomos un par to ir nomaksāti visi nodokļi. Turklāt to nevar nopirkt veikalos, bet mūsu noliktavā Rīgā vienmēr uz vietas ir vismaz desmit kafijas šķirnes, taču, ja nepieciešams speciāls pasūtījums, mēs to sarūpēsim divu nedēļu laikā. Lai lielisks kafijas baudījums!"

“...ja mēs izvēlēsimies dažādas videi draudzīgas lietas, dzīvosim daudz labāk un veselīgāk”

• **Kafijas aparātam nepieciešama arī atkaļķošana. Ūdens uzsildīšanas sistēmā ar laiku parādās kaļķa nogulsnes, kas traucē ūdens padevi un veido nepareizu ūdens uzsildīšanas temperatūru. Tas savukārt traucē kvalitatīva produkta pagatavošanu (ļaujamā kafijai ir nepieciešami 92 grādi). Katru aparātu var noregulēt atbilstoši ūdens cietības pakāpei, un kafijas aparāts pēc noteikta ūdens apjoma patērēšanas pats informēs par atkaļķošanas nepieciešamību. Atkaļķošanai izmantojiet tikai speciālos, kafijas aparātiem paredzētos līdzekļus, pretējā gadījumā pastāv risks sabojāt iekārtu.**

• **Ik pa laikam pārbaudiet kafijas pupiņu malumu, jo garša mēdz mainīties atkarībā no laikapstākļiem.**

• **Kafijas aparāts pēc būtības līdzinās automašīnai, ar ko pārvietojamies ikdienā. Arī tam nepieciešama tehniskā apskate un profesionālu pakalpojumi, lai dzēriens būtu garšīgs un baudāms.**



TOYOTA ZIEMAS RIEPAS AR VIEGLMETĀLA DISKIEM

IZVĒLIETIES SAVAI TOYOTA
PIEMĒROTUS RITENUS ZIEMAI
NO "AMSERV MOTORS"

Modelis	Diska nosaukums un artikuls	Riepās ražotājs/modelis	Diska un riepu izmērs	Komplekta numurs	komplekta daļu numurs	CENĀ	ATL
YARIS	15" PAVONA SILVER 100x39x4 PZ49P-B0670-ZQ	BRIDGESTONE BLIZZAK WS80	175/65R15 84H	PZ49P-B0670-WS80	7868	932 €	1
		BRIDGESTONE NORANZA 001	185/60R15 88T	PZ49P-B0670-NOR1	9023	956 €	2
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE 2	185/60R15 88T	PZ49P-B0670-UGI2	530291	1 434 €	3
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC	175/65R15 88T	PZ49P-B0670-UGIA	533082	968 €	4
		HANKOOK I*CEPT IZ2	175/65R15 84T	PZ49P-B0670-CEPT	1019928	877 €	5
		HANKOOK I*PIKE RS	185/60R15 88T	PZ49P-B0670-PIKE	1014415	901 €	6
AURIS COROLLA	16" ATHENA SILVER 114,3x45x5 PZ49P-E0672-ZQ	BRIDGESTONE BLIZZAK WS80	205/55R16 94T	PZ49P-E0672-WS80	7891	1 156 €	1
		BRIDGESTONE NORANZA 001	205/55R16 94T	PZ49P-E0672-NOR1	9008	1 192 €	2
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE 2	205/55R16 94T	PZ49P-E0672-UGI2	541347	1 198 €	3
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC	205/55R16 94T	PZ49P-E0672-UGIA	530249	1 216 €	4
		HANKOOK I*CEPT IZ2	205/55R16 91T	PZ49P-E0672-CEPT	1015876	995 €	5
		HANKOOK I*PIKE RS	205/55R16 91T	PZ49P-E0672-PIKE	1012685	995 €	6
AVENSIS 16"	16" 5 DOUBLE SPOKE SILVER 114,3x39x5 PW457-05000-ZC	BRIDGESTONE BLIZZAK WS80	205/60R16 96T	PW457-05000-WS80	7885	1 137 €	1
		BRIDGESTONE NORANZA 001	205/60R16 96T	PW457-05000-NOR1	9015	1 180 €	2
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE 2	205/60R16 96T	PW457-05000-UGI2	530450	1 180 €	3
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC	205/60R16 96T	PW457-05000-UGIA	530251	1 198 €	4
		HANKOOK I*CEPT IZ2	205/60R16 92T	PW457-05000-CEPT	1019939	995 €	5
		HANKOOK I*PIKE RS	205/60R16 96T	PW457-05000-PIKE	1014435	995 €	6
AVENSIS 17"	17" ADEONA SILVER 114,3x39x5 PZ474-T0677-ZJ	BRIDGESTONE BLIZZAK WS80	215/55R17 98T	PZ474-T0677-WS80	7878	1 506 €	1
		BRIDGESTONE NORANZA 001	215/55R17 98T	PZ474-T0677-NOR1	9025	1 561 €	2
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE 2	215/55R17 98T	PZ474-T0677-UGI2	530453	1 579 €	3
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC	215/55R17 98T	PZ474-T0677-UGIA	530777	1 597 €	4
		HANKOOK I*CEPT IZ2	215/55R17 98T XL	PZ474-T0677-CEPT	1019949	1 379 €	5
		HANKOOK I*PIKE RS	215/55R17 98T XL	PZ474-T0677-PIKE	1014417	1 434 €	6
AVENSIS VERSO	16" PODIUM II ANTHRACHITE MACHINED 114,3x39x5 PZ406-T067E-ZS	BRIDGESTONE BLIZZAK WS80	205/60R16 96T	PZ406-T067E-WS80	7885	1 192 €	1
		BRIDGESTONE NORANZA 001	205/60R16 96T	PZ406-T067E-NOR1	9015	1 228 €	2
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE 2	205/60R16 96T	PZ406-T067E-UGI2	530450	1 234 €	3
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC	205/60R16 96T	PZ406-T067E-UGIA	530251	1 252 €	4
		HANKOOK I*CEPT IZ2	205/60R16 92T	PZ406-T067E-CEPT	1019939	1 113 €	5
		HANKOOK I*PIKE RS	205/60R16 96T	PZ406-T067E-PIKE	1014435	1 113 €	6
CH-R	17" ALLOY WHEEL 114,3x45x5 PW457-10001-ZC	BRIDGESTONE BLIZZAK DM-V2	215/60R17 96S	PW457-10001-DMV2	7950	1 549 €	7
		BRIDGESTONE NORANZA SUV 001	215/60R17 100T	PW457-10001-NOR1	9041	1 609 €	8
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE SUV	215/60R17 96T	PW457-10001-UGIS	530849	1 615 €	9
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC SUV	215/60R17 100T	PW457-10001-UGIA	527887	1 658 €	10
		HANKOOK I*CEPT IZ2	215/60R17 96T	PW457-10001-CEPT	1019950	1 392 €	5
		HANKOOK I*PIKE RW11	215/60R17 96T	PW457-10001-PIKE	1012551	1 392 €	11
RAV4	17" 5 DOUBLE SPOKE BLACK MACHINED 114,3x39x5 PW457-0R000-MG	BRIDGESTONE BLIZZAK DM-V2	225/65R17 102S	PW457-0R000-DMV2	7930	1 597 €	7
		BRIDGESTONE NORANZA SUV 001	225/65R17 106T	PW457-0R000-NOR1	9033	1 658 €	8
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE SUV	225/65R17 102T	PW457-0R000-UGIS	530853	1 597 €	9
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC SUV	225/65R17 102T	PW457-0R000-UGIA	527950	1 700 €	10
		HANKOOK DYNAPRO I*CEPT	225/65R17 101Q	PW457-0R000-CEPT	1009812	1 395 €	12
		HANKOOK I*PIKE RW11	225/65R17 102T	PW457-0R000-PIKE	1011851	1 395 €	11
HILUX	17" 6 BOLD SPOKES BLACKED MACHINED 139,7x25x6 PW457-0K000-MB 17" CENTER CAP PC457-0K006	BRIDGESTONE BLIZZAK DM-V2	265/65R17 112R	PW457-0K000-DMV2	7928	1 755 €	7
		BRIDGESTONE NORANZA SUV 001	265/65R17 116T	PW457-0K000-NOR1	9040	1 833 €	8
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE SUV	265/65R17 112T	PW457-0K000-UGIS	530903	1 839 €	9
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC SUV	265/65R17 112T	PW457-0K000-UGIA	527962	1 851 €	10
		HANKOOK DYNAPRO I*CEPT	265/65R17 112T	PW457-0K000-CEPT	1008391	1 585 €	12
		HANKOOK I*PIKE RW11	265/65R17 112T	PW457-0K000-PIKE	1011857	1 716 €	11
LC150 17"	17" CANYON SILVER 139,7x25x6 PZ49Q-J0670-ZE	BRIDGESTONE BLIZZAK DM-V2	265/65R17 112R	PZ49Q-J0670-DMV2	7928	1 705 €	7
		BRIDGESTONE NORANZA SUV 001	265/65R17 116T	PZ49Q-J0670-NOR1	9040	1 779 €	8
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE SUV	265/65R17 112T	PZ49Q-J0670-UGIS	530903	1 785 €	9
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC SUV	265/65R17 112T	PZ49Q-J0670-UGIA	527962	1 797 €	10
		HANKOOK DYNAPRO I*CEPT	265/65R17 112T	PZ49Q-J0670-CEPT	1008391	1 537 €	12
		HANKOOK I*PIKE RW11	265/65R17 112T	PZ49Q-J0670-PIKE	1011857	1 561 €	11
LC150 18"	18" PINNACLE SILVER 139,7x25x6 PZ49P-J0670-ZE	BRIDGESTONE BLIZZAK DM-V2	265/60R18 110R	PZ49P-J0670-DMV2	7946	1 857 €	7
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE SUV	265/60R18 114T	PZ49P-J0670-UGIS	538048	1 966 €	9
		GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC SUV	265/60R18 114T	PZ49P-J0670-UGIA	533104	1 914 €	10
		CONTINENTAL VIKING CONTACT 6	265/60R18 114T	PZ49P-J0670-CV6	03448520000	2 085 €	13
		CONTINENTAL ICE CONTACT 2	265/60R18 114T	PZ49P-J0670-CIC2	03471290000	2 063 €	14
		BRIDGESTONE BLIZZAK DM-V2	265/60R18 110R	PZ49P-J0678-DMV2	7946	1 882 €	7
GOODYEAR ULTRA GRIP ICE SUV	265/60R18 114T	PZ49P-J0678-UGIS	538048	1 997 €	9		
GOODYEAR ULTRA GRIP ICE ARCTIC SUV	265/60R18 114T	PZ49P-J0678-UGIA	533104	2 015 €	10		
CONTINENTAL VIKING CONTACT 6	265/60R18 114T	PZ49P-J0678-CV6	03448520000	2 045 €	13		
CONTINENTAL ICE CONTACT 2	265/60R18 114T	PZ49P-J0678-CIC2	03471290000	2 087 €	14		



Saskaņā
ar Latvijas
likumdošanu
minimālais
pieļaujams
protektora
dziļums ziemas
riepām ir
4 mm.

Visi komplekti ar riepu spiediena kontroles sistēmu (TYRE PRESSURE MONITORING SYSTEM, 42607-02031-VK).

iepirkumi

Tiem, kuri rīkojas ar lielu naudu

KOMPETENTI IEPIRKUMU SPECIĀLISTI LASA ŽURNĀLU IEPIRKUMI



RITVARS

Iepirkumu departamenta vadītājs

ražošanas uzņēmumā,

abonē un lasa žurnālu

IEPIRKUMI jau divus gadus

Profesionāls žurnāls par
iepirkumiem, tautsaimniecību,
ES fondu projektiem

IEPIRKUMU JOMAS AKTUALITĀTES UN JAUNUMI JŪSU IEPIRKUMU SPECIĀLISTIEM

Uzņēmēju un ekspertu pieredze,
ieteikumi, komentāri

ABONĒJIET 2017. GADAM

žurnāla mājaslapā, Latvijas
Pasta nodaļās un abone.lv

ZURNALSIEPIRKUMI.LV

14 200 €*	14 200 €*	14 300 €	14 300 €	14 900 €	14 900 €	24 200 €	24 200 €
13 900 €	13 900 €	25 200 €	25 200 €	12 900 €	12 900 €	14 800 €	14 800 €
10 700 €	10 700 €	18 200 €	18 200 €	13 900 €	13 900 €	16 500 €	16 500 €
18 400 €	18 400 €	15 300 €	15 300 €	14 200 €	14 200 €	13 200 €	13 200 €
16 900 €	16 900 €	19 900 €	19 900 €	9 900 €	9 900 €	15 300 €	15 300 €
15 200 €	15 200 €	<h1>KVALITĀTE IZVĒLE EKONOMIJA</h1> <p>Vairāk nekā 100 automašīnu apskatāmas un iegādājamas vienuviet! "Amserv Motors", Rīgā, Krasta ielā 3. Apskati mūsu mazlietoto auto piedāvājumu arī internetā: www.amservmotors.lv/am</p>				13 500 €	13 500 €
19 950 €	19 950 €					14 900 €	14 900 €
14 200 €	14 200 €					14 200 €	14 200 €
13 900 €	13 900 €					18 500 €	18 500 €
23 800 €	23 800 €					14 000 €	14 000 €
14 200 €	14 200 €					6 700 €*	6 700 €*
14 900 €	14 900 €					14 200 €	14 200 €
14 700 €*	14 700 €*					16 900 €	16 900 €
18 500 €	18 500 €					15 400 €	15 400 €
18 500 €	18 500 €					13 900 €	13 900 €
18 500 €	18 500 €	5 700 €*	5 700 €*				

18 200 €	18 200 €	16 700 €	16 700 €	14 900 €	14 900 €	13 500 €	13 500 €
17 900 €	17 900 €	32 400 €*	32 400 €*	44 000 €	44 000 €	11 400 €	11 400 €
20 500 €	20 500 €	16 900 €	16 900 €	9 900 €	9 900 €	16 200 €	16 200 €
38 500 €	38 500 €	22 000 €*	22 000 €*	16 300 €	16 300 €	18 200 €	18 200 €
14 900 €	14 900 €	14 700 €	14 700 €	40 700 €	40 700 €	23 700 €*	23 700 €*
12 100 €	12 100 €	<p>Jauns vai mazlietots? Abi labi, ja no "Amserv"! Šobrīd ir īstais laiks jauna auto iegādei. "Amserv Motors" ir bagātīgs piedāvājums ne vien jaunām, bet arī mazlietotām Toyota automašīnām ar garantiju. Yaris, Auris, Corolla, Avensis un citi populārie Toyota un Lexus modeļi gaida Tevi mūsu mazlietoto auto tirdzniecības laukumā. Lielākā daļa piedāvāto automašīnu ir agrāk iegādātas "Amserv Motors", apkalpotas "Amserv Motors" autorizētajā Toyota vai Lexus servisā, tām ir pilna servisa vēsture, veikta ražotāja noteiktā pirmspārdošanas pārbaude, kā arī pilna pirmspārdošanas sagatavošana. Vairākumam piedāvāto automašīnu vēl ir spēkā ražotāja garantija. Lieliska iespēja izvēlēties savam maciņam atbilstošu kvalitatīvu auto!</p> <h2>Labī auto – labā vietā!</h2>				17 900 €	17 900 €
6 700 €*	6 700 €*					69 000 €	69 000 €
9 900 €	9 900 €					17 900 €	17 900 €
8 200 €*	8 200 €*					24 900 €*	24 900 €*
23 900 €	23 900 €					44 000 €	44 000 €
18 700 €	18 700 €					62 000 €	62 000 €
11 900 €	11 900 €					14 200 €	14 200 €
33 500 €	33 500 €					8 200 €*	8 200 €*
21 400 €*	21 400 €*					8 600 €	8 600 €
21 400 €*	21 400 €*					14 400 €	14 400 €

Reklāmā izmantotas reālas piedāvāto automašīnu fotogrāfijas un tām atbilstošās cenas. Ar (*) apzīmētā cena ir norādīta automašīnām, kurām ir piemērota īpašā PVN likme 0%. Pārējām automašīnām cena norādīta ar iekļauto PVN 21%. Visi automašīnu attēli un cenas ir tikai informatīvi un aktuāli žurnāla gatavošanas brīdī. Pēc žurnāla iznākšanas visas cenas, automašīnas, to pieejamība un specifikācijas var mainīties. Lūgums interesēties pie mūsu lietoto automašīnu pārdošanas konsultantiem par aktuālo piedāvājumu!

"Amserv Motors" autocentra lietoto automašīnu konsultanti vienmēr laipni atbildēs pa tālruni:
Aivars Naglis, 29233778; Austris Lasmanovičs, 29513302; Vitālijs Jekimovs, 25532207. Mūsu biroja tālrunis: 67358009.

17. STARPTAUTISKAIS BIZNESA KONTAKTU FORUMS

2017. GADA 17. MARTĀ



OFICIĀLAIS INFORMĀCIJAS PARTNERIS



N. Strujēvičs, SFK ©



JAUNI
IZAICINĀJUMI,
IDEJAS,
BIZNESA KONTAKTI
un
INVESTORI



RADOŠUMS, INOVĀCIJAS UN AUGSTĀS TEHNOLOĢIJAS



FORUMA NORISES VIETA: Rīga | **DALĪBAS MAKSA:** līdz 2017.gada 17. februārim EUR 140, no 18. februāra EUR 200
FORUMĀ PIEDALĀS: vēstnieki, augsta ranga diplomāti, goda konsuli, uzņēmumu vadītāji un īpašnieki, investori un to pārstāvji, ekonomikas eksperti, ministriju vadošās personas, Eiroparlamenta un Saeimas deputāti un pašvaldību vadītāji



Forumu organizē STARPTAUTISKAIS FORUMU KONSORCIJS www.sfk.lv Pasākums tiks filmēts un uzņemtie materiāli tiks izmantoti pasākuma popularizēšanai. Dalībnieku saraksts foruma dalībniekiem ir pieejams no 15.03.2017



I_Site

Ar **TOYOTA I_Site**
jums ir pilnīga kontrole pār savu
iekraušanas biznesu!

TOYOTA Material Handling Baltic
Duntes iela 11, Rīga, Latvija
Telefons: +371 67364036
www.baltic.toyota-forklifts.eu
e-pasts: info@baltic.toyota-industries.eu



TOYOTA
MATERIAL HANDLING
stronger together



AVIS auto vadītāja pakalpojumi

Darījuma brauciena laikā domā tikai par darbu, nevis automašīnas vadīšanu.

avis.lv

AVIS[®]