

AMSERV ZIŅAS

Nr. 1/2017 (44) MAIJS – OKTOBRIS

>> JAUNAIS TOYOTA YARIS >> e-SKŪTERIS STIGO >> LEXUS IS 300h



**ŽENĒVA
2017**

**TOYOTA C-HR
STILĪGO PILSĒTAS
SUV SAIMĒ**
Lielais Latvijas tirgus apskats

**VENĒCIJAS
PIEZĪMES TAVAM
VASARAS
CEĻJUMAM**

**AICINĀM UZ
GOLFA KLUBU "REINIS"**

**LIELAIS
VOLEJBOLS
JŪRMALĀ!**

AMSERV GRUPAI 25!

 **2017 EUROPEAN
CHAMPIONSHIP
FINAL** BEACH VOLLEYBALL

Pilna servisa
noma jūsu
uzņēmumam



Turpiniet ceļu!

Europcar
moving your way



24 stundu
palīdzība uz ceļa



Transportlīdzekļu nogāde
uz apkopēm un no tām



Apdrošināšanas gadījumu
administrēšana



Transportlīdzekļa aizvietošana
bez ierobežojuma



Rēķinu
administrēšana



Transportlīdzekļu finansēšana
visās Baltijas valstīs

www.europcar.lv

+371 67820360

TESTA BRAUCIENI AR JAUNO TOYOTA C-HR

**REDZI TOYOTA –
DOMĀ AMSERV!**

GAIDĀM RĪGĀ, KRASTA 3



TOYOTA C-HR 1,2 Turbo Standard MT6

no **16 880 €**

Vidējais degvielas patēriņš no 5,9 l/100 km,
CO₂ izmeši kombinētajā ciklā no 135g/km

sākot no
144 €/mēn.*



Izmanto QR kodu
tiešsaistes reģistrācijai
testa braucieniem
amservmotors.lv



* Reprezentatīvs piemērs. Aprēķins veikts Toyota C-HR par cenu 16880 EUR, ieskaitot PVN 21%. 5 gadu operatīvais līzings (kreditēšanas/nomas līgums). Aizņēmuma likme: 2.1% (ko veido 3 mēnešu EURIBOR (0.0% (fiksēts 25.01.2017.)) + 2.1%), gada procentu likme: 2.63%. Pirmā iemaksa: 15%. Maksa par līguma sagatavošanu: 1.5% no automašīnas cenas. Atlikusi vērtība: 40%, nobraukums 100 000 km. Kredīta kopējā summa un kredīta kopējo izmaksu summa (neieskaitot pirmo iemaksu un ieskaitot atlikušo vērtību): 15648.05 EUR, ieskaitot PVN 21%. Finanšu pakalpojumu sniedz SIA „Nordea Finance Latvia”. Aizņemties atbildīgi, izvērtējot savas kredīta atmaksāšanas iespējas! Attēlam ir tikai informatīva nozīme un tajā var būt redzams aprīkojums, kas nav iekļauts piedāvājumā. Akcija spēkā līdz 30.06.2017.



ALWAYS A
BETTER WAY



Kas mūs gaida 2017. gadā?

“Amserv” vēlme un ambīcijas – būt vadošajam automobiļu nozares mazumtirdzniecības un pēcpārdošanas servisa uzņēmumam gan Igaunijā, gan Latvijā. Lai arī jaunā gada mērķi paliek tie paši, turpmākajos gados vēl vairāk koncentrēsimies uz pakalpojumu kvalitāti, klientu apkalpošanu un jaunu uzņēmējdarbības iespēju atrašanu.

Vairākas patērētāju aptaujas jau gadiem liecina, ka “Amserv” ir vislabāk pazīstamā auto apkalpošanas kompānija gan Igaunijā, gan Latvijā. To darot, esam bijuši patērētāju iecienītākais auto tirdzniecības uzņēmums. Tomēr nevar gulēt uz lauriem – jāatrod veidi, kā padarīt mūsu pakalpojumu kvalitāti vēl labāku.

Viedi risinājumi

Uzticības pilnu klientu attiecību pamatā ir piedāvātā pakalpojuma kvalitāte. Mūsu uzdevums – noskaidrot, ko klienti sagaida, un rast risinājumus, kā izpildīt un piepildīt cerības. Tā kā aizvien spēcīgākas konkurences apstākļos ir arvien grūtāk atšķirties, mūsu inovācijas nedrīkst beigties. Mums vienmēr jācenšas, lai būtu soli priekšā konkurentiem un klients saņemtu patīkamas emocijas. Ar pārstiegumu, ka tas bija nedaudz vairāk, nekā sākotnēji gaidīts. To darot, svarīga nozīme ir uzņēmuma atmosfērai, kas ļauj klientam justies tā, it kā viņš būtu daļa no mums – “amserviešiem”. Tas savukārt prasa no visas klientu apkalpošanas komandas vēl mērķtiecīgāku darbu. Komandas darbā jāiekļauj visi posmi un jānodrošina, lai mūsu “darba posms” strādātu nepārtraukti!

Lai gan personiskā pieeja klientu komunikācijā nav zudusi, saziņa ar klientiem vairāk un vairāk virzās internetā. Tieši tāpēc 2017. gadā mūsu klientu apkalpošanas atslēgvārds ir *viedi risinājumi*. “Amserv” web platformu gaida atjaunošana, kas palīdzēs mums kļūt



mobilākiem, savukārt klientiem – draudzīgākiem un tuvākiem. Veicināsim arī viedus risinājumus ikdienas darbā. Jau šodien planšetdators ir ikdienas darba instruments gan pārdevējiem, kuri tieši pārdošanas zālē sagatavo klientam piedāvājumu un klienta priekšā rāda attēlu ekrānā, gan arī pēcpakalpojumu konsultantiem, kuri fiksē darbus viedierīcēs. Tuvākajos gados vēlamies viedierīces izmantot ikdienas pienākumu veikšanā, padarot mūsu darba procesus efektīvākus un apkalpošanu klientam ātrāku un ērtāku.

Mūsu produktivitātei (tam, cik daudz klientu spējam apkalpot vienā stundā) arī ir jāpieaug tuvākajos gados, jo konkurence mūsu nozarē ir ļoti bargā un veiksmīgai izdzīvošanai ir jāatrod un jāīsteno iespējami pārdomāti risinājumi.

Izaicinājums pēcpārdošanas servisā

Mūsu nozarē svarīga nozīme ir biznesa apjomiem, taču “Amserv” nekad nav bijis pārāk ambiciozs tirgus daļas straujā augšanā, jo tas ietver dažādus riskus un prasa lielas investīcijas. Taču esam kļuvuši par uzņēmumu ar nozīmīgu tirgus daļu un sasnieguši situāciju, kad tirgus daļas audzēšana būs visai nenozīmīga. Mūsu vēlme – saglabāt esošo apjomu tirgū, un, ja nepieciešams, augt ar tirgus izaugsmi. Tomēr pagājušais gads biznesa apjomos bija novatorisks – gan Igaunijā, gan Latvijā pieauga automašīnu pārdošana. Bet kā līdzvērtīgi palielināt pēcpārdošanas servisa apjomu? Automašīnas ir kļuvušas labākas, un vairs nav nepieciešams nomainīt rezerves detaļas, apkopes intervāli un eļļas maiņas laiki ir pagarināti. Agrāk mēs redzējām klientu 3-4 reizes gadā, turpretī šodien mēs tiekamies aptuveni reizi vai divas gadā...

Tuvākajos gados viens no lielākajiem izaicinājumiem – palielināt pēcpārdošanas servisa apmeklējumu skaitu. Risinājums šeit var būt tikai pakalpojumu kvalitāte. Mums nepieciešams nodrošināt pastāvīgajiem klientiem pirmklasīgu pakalpojumu un pareizi veiktu darbu. Liels atbalsts ir mūsu lieliskais zvanu centrs, kas atgādina klientiem apkopes laikus vai to, ka tehniskā apskate tuvojas beigām. Nepieciešams arī palielināt jauno automašīnu pārdošanu, jo tendence ir tāda, ka tieši jaunu automašīnu īpašnieki sāks apmeklēt oficiālo servisu.

Pēdējo dažu gadu lieliskie pārdošanas apjomi apliecina to, ka Eiropas Savienībā, tai skaitā Igaunijā, pērk arvien vairāk un vairāk jaunu automašīnu, un tas ir vērtējams pozitīvi.

Pēcpārdošanas servisa kvalitātes veicināšanai tuvākajos gados plānojam uzlabot pēcpārdošanas servisa pakalpojumu vidi. Šobrīd ir kartētas līdzšinējās nepilnības un investīciju vajadzības, lai visā pēcpārdošanas servisā sāktos jauns impulss.

Jaunas iespējamās rīcības jomas

“Amserv” ilgu laiku ir sapņojis, piemēram, ienākt Lietuvas vai Somijas tirgū, bet ar pašreizējo biznesa modeli ir nepietiekama paplašināšanās mēs neizslēdzam. Mēs redzam, ka ienākšana jaunos tirgos prasa jaunas darbības jomas, piemēram, tāda zīmola un veida transportlīdzekļu importu, kas nav pārstāvēti mūsu reģionā. Viens no iespējamiem jauniem rīcības virzieniem ir sabiedrisko transportlīdzekļu imports, pārdošana un serviss.

Šajā ziņā jau veidojam pamatu, bet galīgais lēmums par to, vai, kā un kad mēs nonākam no idejas līmeņa līdz darbībām, ir atkarīgs no biznesa plāna, risku analīzes, kā arī plašākas perspektīvas un spējas iesaistīt jaunā uzņēmējdarbībā pietiekami daudz resursu. Tomēr tas ir perspektīvs projekts nākotnei gan Baltijā, gan Somijā, jo šajā reģionā autobusiem joprojām ir augstāks vidējais vecums nekā, piemēram, automašīnām. Lai gan mēs tikai gatavojam biznesa plānu, tomēr esam jau parakstījuši līgumu ar pasaulē lielāko autobusu ražotāju Yutong, lai pārstāvētu to Igaunijā, Latvijā, Lietuvā un Somijā. Yutong ražo augstas kvalitātes sabiedriskos transportlīdzekļus, kuriem cenas un kvalitātes attiecība ir labi pamatota un arvien atrod plašāku izmantošanu visā Eiropas Savienībā. Lēmums par to, vai un kā mēs ar jauno projektu virzīsimies uz priekšu, būs zināms šogad.

Kopumā var teikt, ka mūs visus gaida izaicinājumu pilns gads, kas saistīts ar vairākiem jauninājumiem un izmaiņām un veido pamatu turpmākajos gados gaidāmiem panākumiem. Mēs esam veiksmīgi 25 gadus. Ar šo pieredzi un zināšanu bāzi iespējams arī nākamajos 25 gadus veiksmīgi turpināt darbu. Viss atkarīgs no mums pašiem! Panākumus 2017. gadā!

Rene Varek,

Amserv Group izpilddirektors



TOYOTA Ichiban 2017
CUSTOMER SATISFACTION AWARD



Baltijas Toyota pārstāvniecību konferencē, kas notika 5. aprīlī Klaipēdā, SIA “Amserv Motors” saņēma godpilno Toyota *Ichiban* balvu. Igaunijā Toyota *Ichiban* balvu saņēma “Amserv Pāmu” Toyota pārstāvniecība. Amserv – labākie Baltijā! Lepojamies, ka šogad saņemta balva “Amserv Motors” komandai jau ir septītā! Redzi Toyota – domā Amserv!

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 reģistrētas vai faktiski 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:
Modele: Anastasija Kravčenoka, 2016. gada Eiropas U-22 čempione pludmales volejbolā; Fotogrāfs: Vadims Morozovs; Vieta: O-Sands pludmales volejbola laukums.



Labrīt, cienijamo lasītāj!

Vēl nesen ar dzirksti sirdī sagaidījām 2016./2017. gadu miju, un šodien, kad rakstu ievada sleju, ir jau aprīļa sākums. Patīkami vērot, kā daba mostas un saulīte mūs lutina itin bieži.

Šogad aprit 25 gadi, kopš dibināta Amserv grupa, un par to, kā tapis un attīstījies šis uzņēmums, kura daļa esam arī mēs, lasiet interviju ar vienu no Amserv grupas dibinātājiem un īpašniekiem Raivo Kitu (*Raivo Kütt*).

Kā jau ierasts, vēlos pateikties Jums visiem – par veltīto laiku, lai sniegtu savu personīgo novērtējumu mūsu paveiktajam darbam. Mūsu mērķis – lai pēc salona vai servisa apmeklējuma katrs no Jums pēc iespējas aktīvāk iesaistītos mūsu sniegto pakalpojumu novērtēšanā. Šajā gadā esam jau sasnieguši 30 % aptaujas dalībnieku atbildētības līmeni (*response rate*) – pateicos Jums par to! Protams, mums ir svarīgi, lai novērtēšanas rezultāti būtu augstākajā līmenī. Katru nedēļu rūpīgi izvērtējam saņemtas atbildes un, ja kāds sniedzis komentārus, kam nepieciešams sīkāks skaidrojums, allaž sazināties. Ticu, ka arī turpmāk mēs visi būsim sociāli aktīvi, un ne tikai – sniegsim vērtējumus un spēsim abpusēji gūt pieredzi, lai uzlabotu pakalpojumu kvalitāti.

Šajā sezonā ar nepacietību gaidām atjaunoto *Land Cruiser* 150, kas būs piedzīvojis *face lift*. Jaunums arī mazo auto jomā – drīz klāt būs jaunais *Yaris*, vēl dinamiskāks, klusāks un drošāks nekā jebkad. Protams, gada aktuālākais modelis šogad būs jaunais Toyota *C-HR*, kurš tikko ieripojis Toyota pārstāvniecību salonos visā Eiropā, un pirmie auto jau manāmi pilsētu ielās.

Ar aktīvās atpūtas cienītājiem šovasar tiekamies kādā no Stimu buka skriešanas seriāliem vai kādā no “Lattelecom” maratona distancēm. Tos, kuriem vairāk velosports pie sirds, aicinu kopīgi izbraukt kādu no *Velo.lv* rīkotajiem posmiem vai iemēģināt golfa laukumu golfa klubā “Reinis”. Vasaras noslēgumā visi sekosim līdzī *fanosim*

par mūsu pludmales volejbola komandām un zvaigznēm, jo Jūrmalā norisināsies Eiropas čempionāta finālturnīrs. Par šo visu precizāku informāciju varēsiet iegūt, sekojot līdzī “Amserv Motors” jaunumiem sociālajā tīklā *Facebook* – <https://www.facebook.com/AmservMotors/>

Atgādinu visiem, it īpaši stiprā dzimuma pārstāvjiem, ka esam atbildīgi par savu un savu ģimenes locekļu “metāla kumeļu” labsajūtu. Tāpēc palutiniet tos ar kādu no “Amserv” piedāvātajiem auto SPA pakalpojumiem, piemēram, šogad īpaši iecienīts ir *CERAMIC PRO* produktu klāsts auto virsmu apstrādei! Neaizmirsīsim, ka pirms skaistumkopšanas procedūras auto jābūt teicamā tehniskā kārtībā.

Šogad jūnijā mums atkal jābūt sociāli atbildīgiem un jāpiedalās pašvaldību vēlēšanās. Un nav svarīgi, vai atbalstām kādu vai ne – galvenais ir piedalīties un paust savu nostāju, jo, ja būsim neaktīvi, tad ļausim citiem izvēlēties mūsu vietā!

Esam priecīgi, esam pozitīvi, esam gatavi mainīties, un tad mums visiem izdosies tas, par ko sapņojam! :)



Ar cieņu,
Armands Vimba,
Amserv Grupas vadītājs Latvijā

GUDRĀ TĪRĪŠANA

KOMPLEKTA CENA **250 €**



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

Salona ķīmiskā
tīrīšana.

140 €

100 €

Nano kapsula
vējstiklam.**

38 €

20 €

Virsbūves apstrāde
ar nano pārklājumu.

150 €

130 €



Līdzīgi kā rudenī, kad automašīna tiek sagatavota mūsu ziemas skarbajiem apstākļiem, pavasarī veicami darbi, lai mazinātu ziemas sezonas atstātās pēdas uz auto virsbūves. Jāveic apstrāde ar aizsarglīdzekļiem, kas auto palīdzēs saglabāt tīru un spožu vēl ilgāku laiku pēc mazgāšanas.

Virsbūves mikropulēšana un nanopārklājuma uzklāšana* – akcijas cena 130 €, ieskaitot 21% PVN.

- 1) profesionāla auto mazgāšana
- 2) bituma, sāls atstāto traipu un dažādu citu sīkraipu noņemšana
- 3) virsbūves attaukošana un mikropulēšana vietās, kur tas nepieciešams
- 4) auto krāsojuma spīduma atjaunošana***
- 5) nanopārklājuma aizsargslāņa uzklāšana vai atjaunošana

Pakalpojuma galvenās priekšrocības

- auto ilgāk saglabāsies tīrs pēc mazgāšanas
- auto būs vieglāk un ātrāk nomazgāt un, ievērojot zināmu regularitāti, iespējams, pietiks tikai ar auto skalošanu, lai tas atkal būtu tīrs un spožs
- ziemas radītā aplikuma profesionāla noņemšana no virsbūves pasargās to no sāli saturošo netīrumu tālākas agresīvas iedarbības
- krāsojuma spīduma atjaunošana ilgāk saglabās pārliedzošu auto vizuālo izskatu un iepriecinās tā īpašnieku



Amserv Motors
Rīgā, Krasta ielā 3, LV-1003
Tālrunis: **67358005**
E-pasts: info@amserv.lv

*) Lūgums veikt iepriekšēju pierakstu pie mūsu servisa konsultantiem, kā arī ielānot 4 – 5 stundas, lai varam kvalitatīvi veikt plānotos darbus pilnā apjomā. Pakalpojumā iekļauta logu un riteņu mazgāšana, bet neietilpst logu stiklu un riteņu disku apstrāde ar nanopārklājumu. Šo pakalpojumu iespējams pasūtīt papildus.

**) Nereti uz ceļa veidojas situācijas, kad vējstikls tiek pēkšņi apšļākts vai arī nokrišņi ir tik spēcīgi, ka palet vismaz viena sekunde, kamēr stikla tīrītāji atbrīvo vējstiklu no lielākās daļas ūdens. Ja auto ātrums ir 100 km/h, vienas sekundes laikā tiek nobraukti vidēji 30m, tātad, no brīža, kad stikls sapem ūdens sāli, līdz brīdim, kad logi tīrītāji to notīra, 30m tiek nobraukti, praktiski neredzot nekā. Ja stikls apstrādāts ar nano pārklājumu, tas notīrās uzreiz un redzamība saglabājas nepārtraukti - palielinās gan brauciena drošība, gan vadītāja komforts. Ātrumā virs 80 km/h vējstikls pašatīrās no ūdens lāstiem un lietus laikā var logu tīrītājus nelietot vispār.

***) Ja automašīnas lakas pārklājuma spīdums ir sabojāts līdz noteiktai pakāpei, iespējams, tā atjaunošanai nepieciešams virsbūvi pilnībā pārklāt ar jaunu lakas slāni. Šāda pakalpojuma cena ir aptuveni 430 EUR, ieskaitot 21% PVN, un tā var mainīties atkarībā no apstrādājamās automašīnas virsbūves izmēriem un konfigurācijas.

Akcija ir spēkā no 31.03.2017. līdz 30.08.2017.



10



20



26



34



52



54

- 6 "AMSERV" – 25! SARUNA AR UZŅĒMĒJU RAIVO KITU (RAIVO KŪTT)
- 10 JAUNAIS TOYOTA YARIS
- 12 SALIEKAMĀIS ELEKTRO-SKŪTERIS STIGO
- 14 TOYOTA TEHNIKA TAMRO BALTICS LOĢISTIKAS CENTRĀ
- 16 JAUNAIS LEXUS IS 300h UN RED DOT DESIGN BOOKS
- 20 ĀRSTS OPERĀ. SARUNA AR FONIATRI DR. LĪGU LOGINU
- 26 TIRGUS APSKATS. STILĪGIE PILSĒTAS KROSOVERI
- 30 LVF UN ANASTASIJA KRAVČENOKA AICINA UZ JŪRMALU!
- 34 LIELĀ REPORTAŽA NO ŽENĒVAS AUTOIZSTĀDES
- 42 LEXUS LS 500h PASAULES PIRMIZRĀDE
- 49 UZZINI VAIRĀK PAR CERAMIC PRO PĀRKLĀJUMIEM
- 50 "AMSERV" IELŪDZ UZ GOLFA KLUBU "REINIS"!
- 52 LUKSUSA DŽĪVESSTILS – LEXUS JAHTAS KONCEPTS
- 54 IDEJA VASARAS CEĻOJUMAM AR AUTO – VENĒCIJA
- 62 KVALITATĪVU MAZLIETOTO AUTO PIEDĀVĀJUMS

AMSERV GRUPA SVIN 25 GADU JUBILEJU

Tieši pirms 25 gadiem seni draugi un kaimiņi **Raivo Āvisto** (*Raivo Aavisto*) un **Raivo Kits** (*Raivo Kütt*) Tallinas *Mustamäe* rajonā izveidoja nelielu auto tirdzniecības uzņēmumu, kas nu ir kļuvis par vienu no lielākajiem auto tirdzniecības un pēcpārdošanas servisa uzņēmumiem Baltijā. Abiem tolaik bija veiksmīga karjera citās biznesa jomās, un jaunā biznesa izveidē tika investēti 12 000 rubļu, kas atbilda skolas direktora vidējai mēnešalgai Tallinā. Jaunā uzņēmuma nosaukums bija **Amserv** – saīsinājums no **Auto Marketing and Service**.

Lēmumam bija sava priekšvēsture no 1991. gada, kad Raivo Āvisto strādāja par vadītāju valūtas tirdzniecības uzņēmumā *Amerest*, kas sadarbojās ar Japānas kompāniju *Sumitomo Corporation*. Japānas uzņēmums bija pamanījis tirgus perspektīvu tikko kā neatkarību atguvušajās Baltijas valstīs un piedāvāja importēt Igaunijā dažādas Rietumu pasaules preces, tostarp automašīnas. 1991. gadā Raivo *Sumitomo* vārdā pārdeva Igaunijā pirmās desmit Toyota markas automašīnas un iemantoja Japānas partneru uzticību. Sekoja piedāvājums importēt gandrīz 100 automašīnu bez priekšapmaksas, un tas kļuva par impulsu uzņēmuma radīšanai, jo nebija nepieciešami kapitālieguldījumi preču iegādei. Abi jaunā uzņēmuma dibinātāji ievērojamu laiku vēl turpināja strādāt savās iepriekšējās darba vietās, bet "Amserv" ikdienas vadība tika uzticēta Alaram Metsonam (*Alar Metsson*) un Stenam Nugim (*Sten Nugis*). Dibināšanas gadā "Amserv" pārdeva 96 Toyota markas automašīnas, pirmā no tām bija Toyota *HiAce* minibuss.

Biznesa vide pagājušā gadsimta deviņdesmitajos gados krasi atšķīrās no tās, kāda tā ir šodien, un bija pakļauta dažādiem riskiem, tomēr auto tirdzniecība bija viena no veiksmīgākajām jomām, un jau 1993. gadā jaunajam uzņēmumam izdevās nopelnīt pirmo miljonu ASV dolāru,



Viens no "Amserv" dibinātājiem – Raivo Āvisto (*Raivo Aavisto*).

pārdodot 840 Toyota automašīnu. Turpmākajos gados viss nopelnītais tika ieguldīts uzņēmuma darbības paplašināšanā un attīstībā gan Igaunijā, gan Latvijā.

Jubilejas sakarā aicinājām uz sarunu vienu no Amserv Grupas dibinātājiem un līdzīpašniekiem – uzņēmēju Raivo Kitu (Raivo Kütt).

Daudzi uzņēmumi līdz savam pirmajam nopelnītajam miljonam iet ilgu ceļu. Vai viegli bija nopelnīt pirmo miljonu pirmā gada laikā?

Atskatoties uz laiku pirms 25 gadiem, varu atzīt, ka tolaik nopelnīt miljonu bija daudz vieglāk nekā tagad. Un ne tikai tāpēc, ka tolaik mums bija Igaunijas krona. Drīzāk tāpēc, ka tirgū bija mazāka konkurence, un jau kopš paša sākuma Toyota bija spēcīgs zīmols, kas balstījās uz kvalitāti un ilgmūžību. "Amserv" sadarbība ar Toyota aizsākās, saistoties ar lielu Japānas uzņēmumu *Sumitomo Corporation*. Pirmajos

gados Igaunijas tirgū piedāvājām Krievijas ceļiem paredzētas automašīnas. Šiem modeļiem bija pastiprināta piekare un balstiekārta, un, ņemot vērā tā laika mainīgo degvielas kvalitāti, daudz izturīgāka degvielas sistēma.

Kādas inovācijas biznesa pašā sākumā un mūsdienās varam uzskatīt par tām, kas ļauj "Amserv" atšķirties no citiem spēlētājiem auto tirdzniecībā un apkalpošanā?

Sākot biznesu, "Amserv" sev izvirzīja augstu mērķi – kļūt par lielāko auto pārstāvniecību reģionā. Mēs analizējām klientu ierosinājumu indeksu, vēl pirms to sāka darīt importētājs. Daudzas lietas, kas šodien ir tik pašsaprotamas, patiesībā tika aizsāktas tieši "Amserv", piemēram, pēc servisa ielikt automašīnā vēsa ūdens pudeli, bet tikko nopirktā auto – vīna pudeli vai arī nodrošināt klientus ar niepu viesnīcu.

Vai varat pastāstīt, kā ienāca prātā tik vienkāršs un reizē programmatorisks vārds kā "Amserv" – "Auto Marketing and Service"?

Kad mēs ar draugu un biznesa partneri Raivo Āvisto (*Raivo Aavisto*) nodibinājām "Amserv",

rīkojām sava veida sacensību par kompānijas nosaukumu. Un mans nosaukums uzvarēja. Tas tiešām bija tik vienkārši!

Vai jūsu abu veiksmīgā biznesa karjera citās nozarēs līdz lēmuma pieņemšanai par jauna uzņēmuma izveidi ir palīdzējusi veiksmes stāstam, vai arī auto business tomēr ir cita pasaule?

Atzišos, sākumā es šo biznesu neuztvēru pārāk nopietni. Tolaik mums katram bija laba karjera citās darbavietās, taču piedāvājums izmēģināt roku auto tirdzniecības biznesā šķita tik interesants, ka nolēmām – kāpēc ne? Izveidojām vadības komandu, atradām piemērotas telpas, un tā tas arī sākās. Tiesa, business attīstījās tik ātri, ka Raivo Āvisto "Amserv" komandai pievienojās 1994. gadā, bet es gadu vēlāk.

Vai atceraties, kā izvēlējāties vietu savam pirmajam autocentram?

Pirmā tirdzniecības vieta atradās Tallinas Mēbeļu namā, kur līdzās tika pārdotas arī *Hyundai* un *Mercedes-Benz* automašīnas. Tolaik tik lielam veikalam bija grūti izdzīvot tikai no mēbeļu pārdošanas vien, viņiem bija nepieciešami apakšnomnieki. Pēc gada mēs

pārcēlāmies uz jaunu vietu, kas bija pazīstama kā *Jārve* autoserviss. Tur joprojām atrodas mūsu galvenais autosalons un Grupas galvenais birojs. Starp citu, Tallinas Mēbeļu nams pastāv joprojām un ir kļuvis par veiksmīgu mēbeļu tirgotāju.

Vai atšķiras jūsu vērtējums par Latviju kopumā pirms un pēc ienākšanas Latvijas tirgū? Vai ir kādas izmaiņas?

Gribu uzsvērt, ka Latvijā viss ir gājis labi. Laikā, kad daudzi Igaunijas uzņēmumi bija spiesti slēgt savas pārstāvniecības Latvijā un pamest šo tirgu, mēs palikām un tagad kontrolējam aptuveni 11% no visa Latvijas auto tirgus. Tas iespējams tikai, pateicoties visiem lieliskajiem cilvēkiem, ar ko mums ir patiesš prieks sadarboties.

Amserv Grupa ir Baltijas mēroga veiksmes stāsts. Kādas, jūsuprāt, ir pašas būtiskās īpašības, lai kļūtu par veiksmīgu uzņēmēju?

Par šo tēmu sarakstītas tūkstošiem grāmatu, taču vienota recepte joprojām nav atklāta. Galu galā jūs nevarat cept tortes no ķieģeļiem, un slikts pavārs var apdedzināties, pat uzcepot olu. Citiem vārdiem sakot, veiksmīga biznesa pamats ir labs produkts un tikai pēc tam uzņēmējs, kas gatavs to pārdot. Ja nav laba produkta, personīgās prasmes nepalīdzēs un nekāds business nesanāks. Savukārt, ja ir atrasts labs produkts, nepieciešams pieņemt darbā cilvēkus, kas ir gudrāki par jums, un jāseko līdzi uzņēmuma darbībai, raugoties no klienta pozīcijām.



Raivo Kits (*Raivo Kütt*), viens no "Amserv" dibinātājiem.

Kādas ir atšķirības starp uzņēmumu iekšējo kultūru, hierarhiju un paradumiem Igaunijā un Latvijā – gan pašā Amserv Grupā, gan vispār?

Latvijas tirgū aktīvi strādājam jau gandrīz astoņpadsmit gadu. Vietējo biznesa vidi un tajā valdošos paradumus iepazīm arī ar mūsu līzinga un autonomas uzņēmuma "Baltijas Auto Noma un Līzings" starpniecību. Uz Latviju braucu gandrīz ik mēnesi, bet joprojām ir grūti atrast kādas atšķirības. Drīzāk savādāko nosaka kādi konkrēti cilvēki. Tiesa, esmu ievērojis, ka vadītāja vārdam Latvijā bieži vien ir lielāks svars nekā Igaunijā. Man šķiet, ka arī komandas gars Latvijā ir stiprāks nekā pie mums. Labs piemērs tam ir mūsu 25. jubilejas pasākums. Igaunijā neviens man nejautāja, vai vispār būs kāda atzīmēšana, kur un kad tā notiks. Savukārt Latvijā tas ir kolektīva jautājums, un tam jāsniedz atbilde.

Vai auto tirdzniecība un pēcpārdošanas apkalpošana ir kļuvusi vieglāka vai sarežģītāka šo 25 gadu laikā? Kā ir mainījušās klientu prasības un sniegto pakalpojumu vērtējums?

Auto tirdzniecība un serviss ir ļoti mainījies. Konkurence šodien ir milzīga, apgrozījuma rentabilitāte samazinājusies un importētāji (ražotāji) nosaka arvien augstākas prasības tālākpārdevējiem. Protams, mainījušās arī klientu vēlmēs. Ja uz servisa pakalpojumiem sezonas laikā nākas gaidīt ilgāk par piecām dienām, ļaudis sāk sūdzēties. Bet, ja jūs zināt, cik ilgi jāgaida, lai tiktu pie ārsta, vai – cik ilgs laiks nepieciešams mobilā tālruņa remontam, tad... Protams, ir iespējams garantēt pakalpojuma saņemšanu jau nākamajā dienā, taču – vai esam gatavi maksāt par to? Jebkurā gadījumā mēs darām visu, lai apmierinātu klientu vēlmēs.

Amserv Grupa šobrīd gan Igaunijā, gan Latvijā pārstāv vairākus pasaulē pazīstamus zīmolus. Kā izdodas sadalīt savu uzmanību un mīlestību, ja tā var teikt, starp tik daudziem un arī tik atšķirīgiem vārdiem kā Lexus, Toyota, Opel, Peugeot (Igaunijā un Latvijā), kā arī Hyundai (Igaunijā)?

Šim stāstam ir sava vēsture. Vēl pirms gadiem desmit Eiropas auto business cerēja, ka tiks ieviesti tā dēvētie auto lielveikali. Un tās nebija tikai cerības vien, jo tika atbalstītas ar Eiropas Savienības direktīvām. Vai šodien kāds var iedomāties, ka viņš atsevišķi dodas uz Sony veikalu, Samsung vai Philips veikalu, lai iegādātos televizoru? Bet auto ražotāju lobījs izrādījās pārāk spēcīgs, direktīvas tika atceltas un ideja par auto lielveikaliem ir palikusi pagātnē. Tas nozīmē papildu izmaksas tālākpārdevējiem, bet tur neko nevar darīt. Mums kaut kādā ziņā ir vienkāršāk, jo mūsu koncernā ietilpst "Amserv Auto" un "Amserv Motors", kas pārdod Toyota un Lexus automašīnas, un "Ascar Auto" un "Amserv Krasta", kas pārdod citu zīmolu auto. Mēs tagad esam nodalījuši pārdošanas funkcijas un ievērojam visas importētāju prasības. Kā jau teicu – no klienta viedokļa tas varētu nebūt labākais risinājums. Un tāds tas nav arī pēc vadības domām.

Vai atceraties savas pirmās automašīnas? Kādā vecumā esat sēdies pirmo reizi pie auto stūres?

Protams! Manas ģimenes pirmais auto bija Moskvich 401 (t. i., vecais Opel *Kadett*). Man tolaik bija aptuveni pieci gadi, un joprojām atceros to lidojumam līdzīgo sajūtu, kad mans tēvs vadīja auto un spidometrs sasniedza 60 km/h. Starp citu, šādu ātrumu varēja sasniegt, tikai braucot lejā no kalna. Manas ģimenes nākamais auto – Moskvich 408, un tikai pēc tam mums beidzot bija Lada. Mans pirmais personīgais auto bija Lada 2011.

... jūs nevarat cept tortes no ķieģeļiem, un slikts pavārs var apdedzināties, pat uzcepot olu...

Šobrīd Amserv Grupa ir viens no nozīmīgākajiem auto tirgus dalībniekiem visā Baltijā. Kādi ir Jūsu sapņu auto šobrīd?

Esmu par to daudz domājis un pēc labākās sirdsapziņas varu teikt: esmu laimīgs, ka varam pārstāvēt Lexus gan Igaunijā, gan Latvijā. Tas ir patiesi sapņu zīmols – fantastisks dizains, komforts un lieliska uzticamība. Ko vēl vairāk

varētu vēlēties? Esmu braucis arī ar Ferrari un Lamborghini, kas, nenoliedzami, ir brīnišķīgas automašīnas, bet – ko ar tām iesākt uz mūsu ceļiem?

Kāda, jūsprāt, ir ideāla automašīna sievietei, kāda – vīrietim? Vai vispār šādi var vērtēt automašīnu?

Daudziem auto ir tikai pārvietošanās līdzeklis, ar ko nokļūt no punkta A uz punktu B. Taču es zinu cilvēkus, ko ar auto saista daudz emocionālāka saikne. Es tīri objektīvi nevaru pateikt, kurš auto ideāli piemērots vienam vai otram. Tas atkarīgs no tā, kur jūs dzīvojat, – pilsētā vai laukos, vai dodat priekšroku SUV, minivenam, kompaktklases auto vai luksusauto. Labā ziņa ir tā, ka mēs arvien paplašinām savu produktu klāstu, lai ikviens varētu iegādāties tādu auto, kas vislabāk atbilst viņa vēlmēm.

Jūsu interesantākie vai pārsteidzošākie ceļojumi ar auto? Kādus galamērķus ieteiktu braucienam ar savu auto vai tālākās zemēs ar nomas auto?

Vislabprātāk dodos ceļojumos ar motociklu kopā ar savu sievu. Šobrīd tas ir nedaudz sarežģītāk, jo mūsu jaunākais dēls ir pārāk mazs, lai viens paliktu mājās. Ar motociklu esmu braucis visos kontinentos, izņemot Antarktīdu, kurp devos ar kuģi. No vietām, kur esmu bijis, ieteiktu apmeklēt Aļasku, Maroku, Austrāliju un Jaunzēlandi. Arī tad, ja ceļosiet ar auto, gūsiet lieliskus iespaidus.

“Amserv” Igaunijā ir pazīstams un augstu vērtēts kā sociāli atbildīgs uzņēmums. Kāds ir uzņēmuma atbalsts kultūras vai sporta jomā? Varbūt ir kādi

... ja ir atrasts labs produkts, nepieciešams pieņemt darbā cilvēkus, kas ir gudrāki par jums, un jāseko līdzī uzņēmuma darbībai, raugoties no klienta pozīcijām.

partneri, kuru veikumu vēlētos īpaši izcelt?

“Amserv” jaunais moto ir “Amserv paceļ kultūru uz riteņiem”. Jau daudzus gadus sniedzam atbalstu Igaunijas Nacionālajai operai un Nacionālajam baletam, kā arī Igaunijas Drāmas teātrim. Mēs arī atbalstām tādus lielus festivālus kā *Sõru Jazz*, kas notiek Hijumā salā, un festivālu *Lighthouse Concerts*, ko rīko pie Peipusa ezera. Daudzus gadus esam Tartu Vanemuines teātra atbalstītāji. Iesaistāmies sporta aktivitātēs un šobrīd sniedzam atbalstu tenisam, futbolam un slēpošanai. Ņemot vērā to, ka sportam allaž bijusi liela nozīme manā dzīvē un jaunībā nodarbojos ar karatē, tagad palīdzu savam iemīļotajam sporta veidam. 14 gadus biju Igaunijas Karatē federācijas prezidents, pašlaik tur esmu Goda prezidents.

Kādas vietas vai pasākumus jūs šovasar noteikti ieteiktu apmeklēt Igaunijā?

Igaunija ir skaista zeme, kur dzīvot un ko apmeklēt. Vēl bez tā, ko iepriekš teicu par mūsu iecienīto *Sõru Jazz* festivālu un *Lighthouse Concerts*, ir vēl daudz citu jauku pasākumu. Noteikti aicinātu apmeklēt grupas *Rammstein* koncertu Tallinas Dziesmusvētku estrādē, Augusta blūza (*Augusts Blues*) festivālu Hāpsalā un Leigo ezera mūzikas festivālu (*Leigo Lake Music Festival*) Dienvidigaunijā. Kā arī Viljandi Tautas mūzikas festivālu (*Viljandi Folk Music Festival*), kas allaž ir ļoti kupli apmeklēts.

Mūzikas veids vai izpildītājs, ko visbiežāk klausāties, braucot ar auto?

Man patīk dažāda mūzika, bet iecienītākais joprojām ir roks. Bet mūzika, ko es patiešām nevaru ciest, ir tā dēvētā klubu mūzika, kurai, manuprāt, nav ne formas, ne satura.

Jūsu personīgie un “Amserv” tuvākie nākotnes plāni?

Vēlētos vairāk laika pavadīt pie jūras ar jahtu vai kuteri. Gribētos paceļot kopā ar ģimeni un apmeklēt dažādas interesantas ostas – gan tās, kur ir jau būs un kur vēlētos atgriezties, gan tās, kur vēl neesmu bijis. “Amserv” novēlu turpināt būt mūsu klientu labākajam partnerim – vienam no tiem, kam var pilnībā uzticēties un piepildīt visas klientu vēlēšanās.

Varbūt kāds īpašs novēlējums vai vēstījums?

Pasaulē ir tikai dažas valstis, kas var svinēt savu simto jubileju. Gan Igaunijai, gan Latvijai šāda iespēja būs nākamajā gadā. Tas ir liels prieks un privilēģija. Svinēsim to kopā!

PASAULĒ IR TIKAI DAŽAS VALSTIS, KAS VAR SVINĒT SAVU SIMTO JUBILEJU. GAN IGAUNIJAI, GAN LATVIJAI ŠĀDA IESPĒJA BŪS NĀKAMAJĀ GADĀ. TAS IR LIELS PRIEKS UN PRIVILĒĢIJA. SVINĒSIM TO KOPĀ!



Amserv Grupa – viens no Baltijas mēroga līderiem auto biznesā

Šobrīd Igaunijas Amserv Grupa (*Amserv Grupi*) ir viens no lielākajiem auto tirdzniecības un pēcpārdošanas servisa uzņēmumiem Baltijā. Latvijā Amserv Grupas uzņēmumi pārdod un apkalpo četrus auto zīmolus – Lexus, Toyota, Peugeot un Opel, kā arī nodrošina Chevrolet markas automašīnu servisu, bet Igaunijā Amserv Grupa pārdod un apkalpo Lexus, Toyota, Peugeot, Opel, kā arī Hyundai markas automašīnas un nodrošina servisu Chevrolet un SAAB marku automašīnām. Amserv Grupas ietvaros Latvijā darbojas trīs autocentri: "Amserv Motors", "Amserv Krasta" un "Amserv Liepāja". Kopumā Amserv Grupā visā Baltijā strādā vairāk nekā 450 darbinieku.

Piederība zīmolam Amserv Grupa nozīmē augstāko kvalitāti un īpašu attieksmi. "Amserv" ideja – **piedāvāt pakalpojumus automašīnu īpašniekiem, nevis automašīnām**. Uzņēmums pastāvīgi veic ieguldījumus apkalpošanas standartu un tirdzniecības tīkla attīstībā gan Latvijā, gan Igaunijā, lai piedāvātu visplašāko un pieejamāko pakalpojumu un preču klāstu auto nozarē kopsolī ar profesionālu apkalpošanu un radītu klientiem vēlmi piedāvātos produktus vai pakalpojumus iegādāties arī turpmāk.

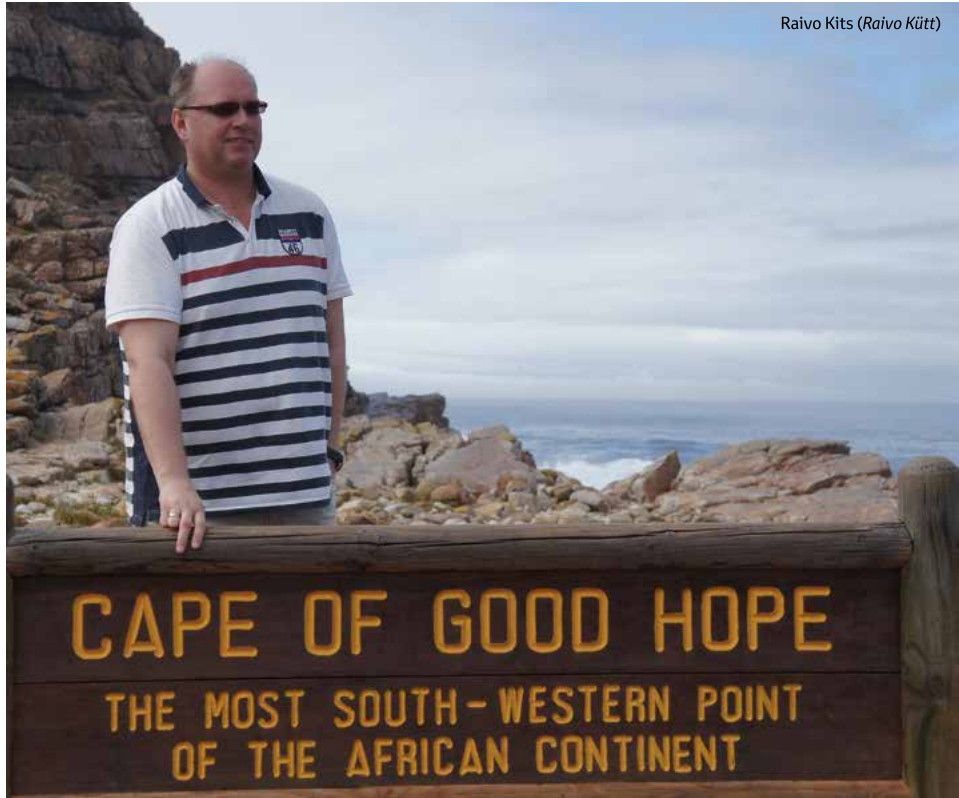
Armands Vimba, Amserv Grupas Latvijas uzņēmumu vadītājs: “Šajos 25 gados ir bijuši gan kāpumi, gan kritumi, taču šobrīd var droši teikt, ka Amserv Grupa ir viens no stabilākajiem tirgus līderiem savā jomā. To izdevies panākt, pateicoties lieliskajam komandas darbam. Katrs atsevišķais "Amserv" autocentrs gan Igaunijā, gan Latvijā darbojas kā vienots zobratīņš visā lielajā uzņēmuma mehānismā. Un tikai tad, ja komanda ir vienota, tai ir kopīgi mērķi un vēlme būt labākajiem, uzņēmums spēj sasniegt arvien jaunas virsotnes. Vislabākais apliecinājums tam ir mūsu klientu pozitīvās atsauksmes ikvienā no



mūsu autocentriem. Un, protams, vēlme iegādāties savu auto tieši kādā no "Amserv" autosaloniem un uzticēt tā tālāku apkalpošanu mūsu autoservisos.”

"Amserv" kopumā ir 11 pārstāvniecību Igaunijā un Latvijā, un visās ir veikti būtiski renovācijas darbi. "Amserv Motors" tikko kā pilnībā atjaunotais Lexus autosalons, kas nes **"Lexus Rīga Krasta"** vārdu, piemēram, ir pirmais jaunā Lexus vizuālā koncepta ietvaros izveidotais Lexus autocentrs visā Baltijā.

"Amserv" devīze Latvijā: **Labi auto – Labā vietā!**



JAUNNAIS TOYOTA YARIS IR KLĀT

Foto no Toyota Motor Corporation publicitātes materiāliem.



Šovasar gaidām Latvijā **jauno Toyota Yaris** – vairāk nekā 900 jaunu detaļu, iespaidīgs luksturu dizains un jauns salons. Toyota sava mazās klases *Yaris* modeļa modernizācijā ir ieguldījusi vairāk nekā 90 miljonus eiro. Novatoriskā Toyota *Safety Sense* sistēma tagad būs pieejama pilnīgi visām *Yaris* komplektācijām. *Yaris* ir viens no Toyota populārākajiem modeļiem Eiropā un savā segmentā aizņem 6,5% tirgus, bet pagājušajā gadā Eiropā Toyota pārdevusi vairāk nekā 208 000 *Yaris* automašīnu. Pieejamas būs jau no esošā modeļa pazīstamās stilīgās *Bi-Tone* divkrāsu virsbūves, kā arī pilnīgi jauna komplektācija – *Chic* (Šiks), kas iecerēta lietotājiem ar augstākām prasībām pret mazās klases auto. Jaunais *Yaris* leposies arī ar pilnīgi jauno Toyota 1,5 litru benzīna dzinēju, kas tiks komplektēts ar 6 pāresumu manuālo vai arī CVT (variatora tipa) automātisko transmisiju. Protams būs pieejamas arī jau pazīstamās 1 litra benzīna dzinēja ekonomiskās versijas, kā arī *Yaris Hybrid* – ar 1,5 litru hibrīddzinēju. Jaunā Toyota pilsētas auto būtiskākie atslēgvārdi ir **drošība, komforts, precīza vadāmība un zemas ekspluatācijas izmaksas**.

Yaris ir drošs. Lielākā daļa ikdienas satiksmes negadījumu notiek pilsētvidē. Jaunā Toyota *Safety Sense* sistēma veidota, lai samazinātu iespējamās sadursmes tieši pilsētas satiksmē un tas ir īpaši svarīgi pilsētas auto, kura viens no uzdevumiem – jaunākās paaudzes nogādāšana gan uz bērnudārzu, skolu, gan citām nodarbībām. Ļoti liela nozīme drošībā ir labai redzamībai un automašīnas gaismām, tāpēc jaunajam modelim ir pilnībā jauna optika gan priekšā, gan aizmugurē, kas radīta, izmantojot jaunākās tehnoloģijas.

Komfortu nodrošina klusāka gaita, kas panākta, uzlabojot salona akustisko izolāciju un veicot izmaiņas, kas skārušas gan izplūdes sistēmu, dzinēja stiprinājumus un pat virsbūves integrētā priekšējā pusrāmja konstrukciju. Garākos braucienos varēs novērtēt ergonomiskos sēdekļus un pārdomāto vadības ierīču izvietojumu, kā arī savā klasē vienu no kvalitatīvākajiem stūres ratiem ar bagātīgu distances vadības funkciju klāstu. Emocionālo komfortu sniegs stilīgais auto interjera un eksterjera dizains. Pieejamas būs pilnīgi jaunas virsbūves krāsas – *Hydro Blue* un *Tokyo Red*.

Vadāmību uzlabo pilnīgi jaunā dzinēja stiprinājuma konstrukcija, kas samazina automašīnas šūpošanos pie gaitas uzsākšanas un bremzējot, jaunu amortizatoru izvēle un jauna programma stūres pastiprinātāja vadībai, kas nodrošina ātrāku automašīnas atsaucību stūrei. Rezultātā braukt ar jauno *Yaris* pilsētā ir kļuvis vēl vieglāk un patīkamāk.

Jaunais 1,5 litru benzīna dzinējs ir jaudīgāks salīdzinājumā ar līdz šim pieejamo 1,33 litru dzinēju, vienlaikus nodrošinot par 12% zemāku degvielas patēriņu. **Visekonomiskākais** pilsētas satiksmē, protams, būs *Yaris* ar hibrīddzinēju. Pēc jaunākajiem Toyota pētījumiem Eiropā, kas veikti, piedaloties vairāk nekā 900 *Yaris Hybrid* vadītājiem, ar telemātikas aplikācijas palīdzību, kas ļāva lejuplādēt reālā laika datus no automašīnām kustībā, – **līdz pat 54% no laika pilsētas satiksmē Yaris Hybrid automašīnas veikušas elektromobiļa režīmā (EV)**, kas nodrošināja reālajā ekspluatācijā 5 l/100 km vidējo degvielas patēriņu. Citi ieguvumi – klusāka gaita bez vibrācijām un ievērojami zemāks vidējais izmešu daudzums.



JAUNĀ TOYOTA YARIS TEHNISKIE DATI				
DZINĒJA TIPS	1.0 VVT-i	1.5 Dual VVT-iE	1.5 VVT-i Hybrid	
Darba tilpums, cm ³	998	1496	1497	Patstāvīgā magnēta sinhronais elektromotors (motorģenerators) 45 kW 169 NM
Cilindru skaits	3 cilindri	4 cilindri	4 cilindri	
Kompresija	11.5:1	13.5:1	13.4:1	
Jauda kW/Zs@apgr.min.	69/51@6000	111/82@6000	100/74 (kopējais)	
Griezes moments, Nm@apgr.min.	95@4300	136@4400	111@3800-4400(benz. dzin.)	
TRANSMISIJAS TIPS	5 MT	6 MT	CVT	Planetārā automātiskā transmisija
VEIKTSPĒJA				
Maksimālais ātrums, km/h	155	175	175	165
Paātrinājums 0-100 km/h	15,3	11,0	11,2	11,8
DEGVIELAS PATĒRIŅŠ*				
Degvielas patēriņš pilsētā, l/100 km	no 4,8** līdz 5,2	no 5,7** līdz 6,3	no 5,0** līdz 6,0	3,1
Degvielas patēriņš uz lielceļa, l/100 km	no 3,7** līdz 3,8	no 3,9** līdz 4,2	no 3,8** līdz 4,1	3,3
Vidējais degvielas patēriņš, l/100 km	no 4,1** līdz 4,3	no 4,6** līdz 5,0	no 4,2** līdz 4,8	3,3
CO ₂ emisija, g/km	no 95** līdz 99	no 103** līdz 112	no 96** līdz 108	75
GABARĪTIZMĒRI				
Garums, mm			3945	
Platums, mm			1695	
Augstums, mm			1510	
Garenbāze, mm			2510	
Bagāžas nodalījums, l			286	
* Degvielas patēriņa datus sniedzis ražotājs, un tie ir iegūti ideālos ceļa apstākļos. Reālie degvielas patēriņa rādītāji var atšķirties atkarībā no ceļa un laika apstākļiem, kā arī braukšanas stila. ** Ar start&stop				



JAUNĀ MOBILITĀTE PILSĒTĀ

Amserv Grupa ir kļuvusi par autorizēto pārstāvi Baltijas valstīs jaunam zīmolam – STIGO. Visos Amserv autosalonos būs iespēja iegādāties līdz šim pilnībā neredzētu motorizētu transportlīdzekli, kurš ir legāls publiskai satiksmei Eiropā, sver tikai **13,9 kg**, pārdots tiek kartona kastē tāpat kā vairums sadzīves elektropreču, ar to var sasniegt **25 km/h** ātrumu stundā, ar vienu uzlādi nobraukt **30 km** un uzlādēt to var no parastās elektrības rozetes. Pats galvenais – to var **2 sekunžu laikā** (!!!) salocīt kompaktā izmērā, kas atgādina tradicionālo lidmašīnas rokas bagāžas vienību ar visu rokturi un mazajiem ritenīšiem, kas ļauj to tikpat ērti pārvietot.

Juridiski korekti oriģinālais braucamrīks ir dēvējams par **L1e** klases elektrisko skūteri, bet biznesa valodā – par pēdējās jūdzes transportlīdzekli (*last mile travel*) urbānajai videi. **Šobrīd STIGO ir vieglākais un ātrāk**

salokāmais rūpnieciski ražotais elektro-skūteris tirgū un tiek izplatīts visā pasaulē.

STIGO radītājs ir Igaunijas uzņēmums, kas dibināts 2008. gadā un ir unikālā transportlīdzekļa koncepta, konstrukcijas un dizaina veidotājs, kā arī nodrošina zīmola un produkta mārketingu visā pasaulē. Pats skūteris tiek izgatavots ISO sertificētā rūpnīcā *Ming Cycle* Ķīnā, kas nākotnē varētu būt arī viens no lielākajiem STIGO tirgiem. Skūteris ir paredzēts lielajām megapolēm, lai pārvietotos no biroja uz biroju bez uztraukuma, kur novietot savu transportlīdzekli, jo to var ērti paņemt līdz liftā un uzlādēt turpat, kur strāvas padevei pieslēgts dators vai vienkārši novietot pie drēbju pakaramā statīva gluži kā lielāku somu, kas aizņem tikai **48x40 cm** laukumu. STIGO dzinēja jauda – **250 W**, bet enerģijas uzkrāšanai tiek izmantota **36 V** litija-jonu baterija, kuru tāpat kā STIGO aksesuārus var iegādāt arī atsevišķi.

Baltijai ar Ziemeļvalstīm raksturīgajiem mainīgajiem laikapstākļiem STIGO nav masveida produkts, bet, attīstoties veloseliņu infrastruktūrai un lielo biroja centru kultūrai Rīgā, – esam pārliecināti, ka STIGO iepriecinās daudzus citādi domājošos pilsētniekus, kas gatavi dzīvei piešķirt jaunas krāsas un sajūtas. Un, protams, STIGO var droši ņemt līdz ceļojumā uz Eiropu, lai ātrāk pārvietotos autotransportam slēgtajos vecpilsētu centros vai dabas parkos.

€1790,-

Cena stilīgajam braucamajam, ieskaitot PVN. Garantija – 2 gadi.



NOPĒRKAMS AMSERV AUTOCENTROS LATVIJĀ:
"Amserv Motors", Rīga, Krasta iela 3, tālr. 6 720 4750; "Amserv Krasta", Rīga, Krasta iela 66, tālr. 6 707 8000;
"Amserv Liepāja", Liepāja, Brīvības iela 146b, tālr. 6 348 3930

AR TOYOTA BI-LED PRIEKŠĒJIEM LUKTURIEM REDZI 30 METRUS TĀLĀK



ALWAYS A
BETTER WAY



TOYOTA AVENSIS²⁰¹⁷

20 999 €

Ar Active Plus aprīkojuma līmeni
un **AUTOMĀTISKO** TRANSMISIJU



Amserv Motors
Rīgā, Krasta ielā 3, LV-1003
Tālrunis: **67204746**
E-pasts: info@amserv.lv



Kombinētais degvielas patēriņš 4,2–6,7 l/100 km, CO₂ izmešu emisija kombinētajā ciklā 108–155 g/km. Piedāvājums ir spēkā līdz 30.06.2017. vai kamēr akcijas modeļi ir pieejami noliktavā. Cenas un specifikācijas var mainīties bez brīdinājuma, attēls ir ilustratīvs un lapsiņa piedāvājumā nav iekļauta. Reklāmā norādītā cena attiecas uz Toyota Avensis Sedan modeli.

TOYOTA TEHNIKA EFEKTĪVĀKAM NOLIKTAVAS DARBAM TAMRO BALTICS LOGISTIKAS CENTRĀ

Loģistikas jomā viens no svarīgākajiem preču piegādes ķēdes elementiem ir noliktava. Savukārt pareizi organizēts noliktavu darbs ir priekšnosacījums ātrai un efektīvai preču piegādei klientam. Te būtiski ir tas, kāda iekraušanas tehnika tiek izmantota noliktavas apkalpošanā. Šajā ziņā labs palīgs procesu optimizācijai ir uzņēmuma *Toyota Material Handling Baltic* piedāvātie noliktavu apkalpošanas risinājumi.

Pērnā gada septembrī uz jaunām noliktavas telpām pārcēlās zaļu lieltirgotava *Tamro Baltics*. Vēl pirms ēkas būvniecības tika nolemts, ka šeit tiks izveidota šauro eju noliktava, kuras priekšrocība – iespēja ierobežotā platībā izvietot iespējami vairāk palešu. Šaurās ejas var apkalpot tikai šim nolūkam īpaši sagatavota iekraušanas tehnika, un jau noliktavas projekta izstrādes laikā tika uzsākta atbilstošas tehnikas izvēle. Par piemērotāko tika atzīts *Toyota Material Handling Baltic* piedāvājums.

Specializētas iekārtas dažādiem uzdevumiem

Šobrīd *Tamro Baltics* Rīgas noliktavas rīcībā ir deviņas *Toyota Material Handling Baltic* piegādātas iekārtas, kas visas ir speciāli sagatavotas darbam tieši šajā noliktavā, ievērojot uzņēmuma darbības specifiku. Noliktavas īpašais lepnums ir divi *BT Vector* sērijas iekrāvēji, kas paredzēti darbam ļoti šaurās ejās un nodrošina palešu izvietošanu plauktos. Tiem ir paceļama vadītāja kabīne, kas ļauj novietot kravas un veikt kravu komplektēšanu visos septiņos šīs noliktavas līmeņos. Būtiska *BT Vector* priekšrocība – iespēja pārvietot iekrāvēja “dakšas” no vienas puses uz otru, neizbraucot no ejas. Drīzumā darbu sāks vēl viena *BT Vector* iekārta ar statisku vadītāja kabīni. Jāatzīmē, ka *Tamro Baltics* ir pirmā noliktava Baltijā, kas izmanto jaunākās paaudzes *BT Vector* iekārtas.

Pasūtījumu komplektēšanai tiek izmantoti *BT Optio* sērijas komplektētāji, kas, līdzīgi kā *BT Vector* iekrāvēji, aprīkoti ar paceļamu vadītāja kabīni un piemēroti darbam šaurās ejās. Atšķirībā no *BT Vector* palešu iekrāvējiem šīs iekārtas izmantojamās tieši komplektēšanai. Vadītājam ir zināma preces atrašanās vieta un, ie braucot ejā, paceļoties līdz nepieciešamajam augstumam, preces ir ērti paņemamas no paletes. Salīdzinot ar standarta risinājumiem, ko plaši izmanto dažādās preču uzglabāšanas vietās, nav nepieciešams vispirms paleti nocelt zemē, tad noņemt no tās vajadzīgos produktus un iecelt paleti atpakaļ.



Tomass Ezeriņš, Tamro Baltics / Tamro SIA loģistikas vadītājs ir lepns par uzņēmuma noliktavu aprīkojumu.



BT Optio sērijas modelis OME 100H.



BT Vector sērijas modelis VCE150A.

Individuāla pieeja ļauj ietaupīt

Noliktavas darbā ikviena procesa optimizācija sniedz būtisku laika, darbaspēka, finanšu un citu resursu ietaupījumu. Taču tas iegūstams tikai tad, ja iekārta ir precīzi komplektēta un aprīkota konkrētā klienta vajadzībām, lai, piemēram, samazinātu dažādu lieku manevru nepieciešamību. Piemēram, svarīgs nosacījums ir plauktu izvietojs, kravu augstums un svars. Tāpēc *Toyota Material Handling Baltic* speciālisti tika iesaistīti jau pašā noliktavas aprīkošanas plānošanas procesā, lai visi komplektējošie elementi būtu adaptēti vienotiem tehnoloģiskiem procesiem. Jāatzīmē, ka gan *Vector*, gan *Optio* noliktavu apkalpošanas tehnikas modeļi starp plauktiem vadās daļējā autopilota režīmā, izmantojot impulsus, kas tiek saņemti no noliktavas grīdā precīzā ģeometrijā un izmēros iestrādātiem strāvas kabeliem un magnētiskajiem marķieriem. Tiklīdz iekārta ir pozicionēta tieši pa vidu ejai, – tā tālāk virzās gluži kā vilciens pa neredzamām slīdēm, nodrošinot un paaugstinot gan drošību, gan ievērojami lielāku darba ātrumu.

Ņemot vērā to, ka noliktavu apkalpojošo tehniku darbina akumulatori, *Toyota Material Handling Baltic* izvēlējās klienta darba režīmam atbilstošāko risinājumu, lai iekārtas varētu nostrādāt pilnu darbadienu ar vienu akumulatora uzlādi. Darbdienai beidzoties, tehnikas vienības tiek pievienotas uzlādei šim nolūkam izveidotā vietā.

Tamro Baltics noliktavas platība ir ap 5000 kv. m, un tajā izvietotas 13 000 lokācijas vietas (palešu novietnes, komplektēšanas vietas). Noliktavas plauktu struktūru pēc vajadzības var mainīt, paplašinot vai samazinot plauktu augstumu, tādējādi iegūstot papildu lokācijas.

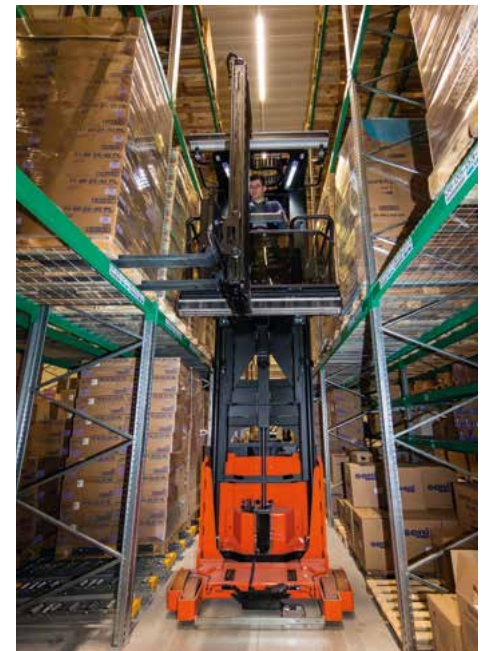
SIA “TOYOTA MATERIAL HANDLING BALTIC” ir Toyota Industries Corporation – pasaulē vadošā iekrāvēju un noliktavas tehnikas ražotāja – dibināts uzņēmums klientu apkalpošanai Latvijā, ar filiālēm Lietuvā un Igaunijā, ar lielāko iekrāvēju tirgus daļu gan pasaulē, gan Baltijā.

TAMRO BALTICS ir daļa no starptautiskās **PHOENIX** grupas, – Eiropā vadošais medikamentu lieltirgotājs, kas nodrošina, ka 26 valstīs receptu un bezreceptu medikamenti vienmēr tiek piegādāti pareizajā vietā un laikā. Mēs piegādājam veselību. Katru dienu. Visā Eiropā.

Noliktavas darbā ikviena procesa optimizācija sniedz būtisku laika, darbaspēka, finanšu un citu resursu ietaupījumu. Taču tas iegūstams tikai tad, ja iekārta ir precīzi sakomplektēta un aprīkota konkrētā klienta vajadzībām.



BT Vector



Toyota Material Handling Baltic SIA
Duntes iela 11, LV – 1013, Rīga, Latvija
Tālrunis: +371 67364036
Reģ. kods: Nr. LV 40003572062
E-pasts: info@baltic.toyota-industries.eu
www.baltic.toyota-forklifts.eu

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

stronger together

ELEGANTAIS SPORTA SEDANS LEXUS IS 300h

Teksts: Jānis Ōzers
Vinētas Ōzeres un aģentūras Bulltāpers foto



Krossoveri un hečbeki savā trakajā veiksmes skrējienā, kas turpinās no laika, kad Toyota 1994. gadā pasauli iepazīstināja ar pirmās paaudzes RAV4 modeli un Volkswagen prezentēja savu Golf 1974. gadā, no Eiropas pircēju "ēdienkartes" pirmajām lappusēm pamazām ir izstūmuši autobūves klasiku – **sedanus ar aizmugurējo riteņu piedziņu**. Bet vai esat redzējuši daudz luksusa hečbeku ar priekšējo piedziņu, lai gan vairums ekspertu nenogurstot stāsta par tādu priekšrocībām?

Vēl joprojām *premium* zīmolu modeļu klāsta kodolu veido automašīnas tieši ar sedana tipa virsbūvi, automātisko transmisiju un aizmugurējo vai visu četru riteņu piedziņu, neatkarīgi no tā, vai dzinējs tiek darbināts ar benzīnu, dīzeļdegvielu, elektrību vai arī tajā izmantotas hibrīdtehnoloģijas un auto uz priekšu vienlaikus dzen gan iekšdedzes dzinējs, gan elektromotors. **Sedana siluets ir elegantāks un tā virsbūves apjomu proporcijas ir harmoniskākas un skulpturālākas.** Auto attīstības jaunākajos simt gados mēs vairākās paaudzēs esam pieraduši pie sedana attēla kā vieglās automašīnas grafiska apzīmējuma – tas kalpo zīmola kvalitātē, norādot uz visām automašīnām kopumā. Auto "gardēži" zinās stāstīt arī par tādām aizmugures piedziņas priekšrocībām kā "tīra" stūre, kas uz mazāk līdzena ceļa pie straujākas auto paātrināšanās "neraus uz sāniem" un nepārnesīs uz vadītāja rokām dzinēja vibrāciju, kas tālākos braucienos noteikti būs liela priekšrocība. Savukārt bagāžas telpas un līdz ar to – arī aizmugures riteņu arku fiziskā nošķiršana no pasažieru salona ievērojami palielina akustisko komfortu un strauji bremzējot, sedana bagāžniekā ievietotā un nenostiprinātā bagāža nenokļūs priekšā sēdošo klēpjos ar visām no tā izrietošajām sekām. Pati virsbūves konstrukcija un smagāko automašīnas agregātu izvietojums sedanam ļauj inženieriem vieglāk sasniegt ideālo svara sadalījumu uz asīm, kas tuvojas 50:50 proporcijai un nodrošina neitrālāku, precīzāku un prognozējamāku automašīnas reakciju uz vadītāja rīcību sarežģītos ceļa apstākļos un pie lieliem ātrumiem. Protams, aizmugures piedziņa sniedz arī vadāmās sānslīdes iespējas, ja vien to neapslāpē jaunākās elektroniskās drošības sistēmas vai tā nepārtop nevadāmā un bīstamā sanesē, ko var izraisīt

mazāk pieredzējis auto vadītājs un kas tiek uzskatīts par it kā lielāko konstrukcijas konceptuālo trūkumu, bet apsveikts no daudzo entuziastu un sportistu puses. Secinājumus katrs var izdarīt pats. Atļausimies tos izdarīt arī mēs – ja gribi patiesi izbaudīt auto un tālākus braucienus pie stūres, tam vispiemērotākā ir luksusa klasika.

Ieeja "klubīnā" sākas ar vidējo klasi vai precīzāk – tās segmentu, kas pozicionējas tuvāk kompaktajiem, nevis lielajiem. BMW 3. *sērija*, Mercedes Benz *C-klase*, Audi A4 un Jaguar XE. Nosauktie ir tieši Lexus *IS* sāncenši. Lexus ir salīdzinoši jauns spēlētājs *premium* segmentā, kas šobrīd piecē ar oriģinālu un atpazīstamu dizainu, *Toyota Motor Corporation* kā *back office* nodrošināto tehnisko izturību, ilgmūžību un kvalitātes standartiem, tostarp izcilāko apkalpošanu pārstāvniecībās. Lexus veiksmes stāsts un "atslēga" uz "balss tiesībām" augstākajā līgā (Lexus zīmola dzimšanas gads ir tikai 1989, bet *IS* modelim – 1999) ir **hibrīdtehnoloģijas**. Lexus ir globāli atzīts līderis luksusa hibrīdauto jomā un piedāvā klientiem konceptuālu alternatīvu dīzeļdzinējiem, lai nodrošinātu gan mazāku degvielas patēriņu, gan videi draudzīgākus dzinējus un augstāku komfortu ikdienas ekspluatācijā. Jaunais Lexus *IS 300h* ir trešās paaudzes atjaunotais (*facelift*) modelis un tikai nesen nonācis Eiropas pārstāvniecību salonos. Auto ir pieejams izmēģinājuma braucieniem jaunajā "Amserv Motors" Lexus zīmola salonā – LEXUS RĪGA KRASTA, Rīgā, Krasta ielā 3.

Jaunā *IS* būtība ir aprakstāma trīs vārdos – **sedans, dizains, kvalitāte**. Katram auto var sastādīt garu sarakstu ar "plusiem" un "mīnusiem", bet dažiem "plusu" ir vairāk par "mīnusiem", un pie tiem noteikti pieder arī jaunais *IS*. Kā jebkurai lietai, kuras esība neaprobežojas tikai ar utilitārās funkcionalitātes nodrošināšanu, kas auto gadījumā ir pārvietošanās no punkta A uz punktu B, bet sniedz tā lietotājam emocionālo baudījumu un zināmu statusa vai vismaz dzīvesstila un uzskatu apliecinājumu, arī Lexus *IS* modelim ir savs stāsts, kas noteikti jāuzklausa klātienē un vislabāk – pie tā stūres. Katrs tajā dzirdēs un redzēs ko citu, jo auto izstrādē lielu darbu

DZINĒJS	2.5 LEXUS HYBRID DRIVE
Iekšdedzes dzinējs (cilindri/vārsti/tips/tilpums)	4 / 16 / DOHC with Dual VVT-i / 2494 cm ³
Jauda Zs (kW) @ apgr.min.	178 (133) @ 6000
Griezes moments Nm@apgr.min	221 @ 4200-5400
ELEKTROMOTORS	650 V PERMANENT MAGNET SYNCHRONOUS
Jauda Zs (kW) / Griezes moments Nm	143 (105) / 300
Hibrīdsistēmas kopējā jauda Zs (kW)	220 (164)
TRANSMISIJA un VEIKTSPĒJA	E-CVT
Piedziņas tips	Rear Wheel Drive
Maksimālais ātrums km/h	200
Paātrinājums 0-100 km/h sek.	8,4
DEGVIELAS PATĒRIŅŠ* UN VIDES DATI	
Uz šosejas/ pilsētā/ kombinētais sākot no... (l/100 km)	4,2/ 4,2/ 4,2
CO ₂ izmeši kombinētajā ciklā sākot no... (g/km)	97
AUTOMAŠĪNAS GABARĪTI**	4665 / 1810 / 1430 / 2800 / 135
Bagāžas nodalījuma tilpums (l)	450
Degvielas tvertnes tilpums (l)	66
Pašmasa / pilna masa (kg)	1620-1720 / 2145

* Degvielas patēriņa datus sniedzis ražotājs, un tie ir iegūti ideālos ceļa apstākļos. Reālie degvielas patēriņa rādītāji var atšķirties atkarībā no ceļa un laika apstākļiem, kā arī braukšanas stila.
**) Maksimālais automašīnas garums / platums / augstums / riteņu garenbāze / klirenss (mm)



ir ieguldījuši ne vien inženieri, dizaineri un tehnologi, bet arī dažādu, tikai Japānai raksturīgu, seno amatu pratēji, lai stila detaļas iegūtu to unikālo raksturu, kāds šobrīd iezīmējas visās jaunākajās Lexus zīmola automašīnās un nodrošinās to lietotājiem iespēju pozitīvi atšķirties no vairākuma, kas valda uz ielām un ceļiem. Un atceramies, ka tikai retā automašīna šobrīd var lepoties ar dubulto A-svīru piekari priekšā, kas nodrošina patiesi izcilu vadāmību, kad nebremzējot rotācijas aplī, soma uz aizmugures sēdekļa pat neizkustas!

Braucot gan pa Rīgu, gan Latvijas vidējās nozīmes ceļiem un nemainot autoram piemītošo agresīvi nervozo vadīšanas stilu, kā arī darbinot auto fotosesiju laikā, Lexus *IS 300h* uzrādīja stabilu degvielas patēriņu – **6 litri uz 100 km**, kas jaudīgai automašīnai ar benzīna dzinēju kā galveno enerģijas avotu ir apsveicams sniegums. Lai novērtētu hibrīdu sniegumu, mums jāizprot to darbības pamatprincips – enerģija "no gaisa" netiek iegūta, un Lexus hibrīdauto to neņem arī no elektroapgādes tīkla, jo tie nav jāuzlādē un tiem nav vada ar spraudni, kā tas ir elektromobiļiem un *Plug-in* hibrīdiem. Visa jaudīgā elektromotora barošanai paredzētā elektroenerģija tiek iegūta divējādi – auto bremzēšanas laikā, kad elektromotors pārslēdzas ģeneratora režīmā, kas vislielāko lietderību nodrošina tieši pilsētas satiksmē, kurā hibrīdi uzrāda labāko sniegumu salīdzinājumā ar citiem dzinēju tipiem vai arī vienmērīga iekšdedzes dzinēja darbības laikā, kad tas ir visekonomiskākais un vienlaikus ar auto kustības uzturēšanu spēj griezt arī ģeneratoru, kas uzlādē īpašo hibrīda bateriju līdz nākamajam startam vai apdzišanas manevram nepieciešamajam enerģijas apjomam. Kāpēc šī baterija ir īpaša? Tāpēc, ka atšķirībā no elektromobiļu baterijām tai jāspēj ļoti ātri uzlādēties (bremzēšana nereti ilgst tikai sekundes) un tikpat ātri jāspēj atdot maksimālo jaudu strauja paātrinājuma brīžos, bet šādu ciklu ir vairāku simtu reižu vairāk nekā tradicionālo uzlādes un izlādes ciklu parastajām baterijām. Ar benzīnu saražotā elektroenerģija palīdz nodrošināt vienmērīgāku tā paša benzīna dzinēja režīmu visproduktīvākajā apgriezīenu diapazonā, kas arī ir rezultējošās ekonomijas un labāku vides rādītāju pamatā. Savdabīgi, ka, sākot braukt ar hibrīdu, samērā ātri mainās ieradumi un sajūsmu rada iespēja sacensties mazāka patēriņa, nevis "pirmā starta" disciplīnās, lai arī hibrīds spēj ļoti sevi parādīt abās,

jo elektromotors var lepoties ar īpašību, kas nav nevienam iekšdedzes dzinējam – savu maksimālo griezes momentu tas sasniedz jau pie pirmajiem apgriezieniem, tātad nekavējoties, un tieši tas ir vajadzīgs tūlītējai atsaucei uz vadītāja vēlmēm.

Kāpēc jaunais IS 300h jāpērk tieši tagad? Tāpēc, ka vasaru sagaidīt ir stilīgāk ar jaunu auto! Bet mēs zinām vēl vienu iemeslu, lai būtu iemesls atbraukt uz LEXUS RĪGA KRASTA un izmēģināt jauno Lexus IS 300h hibrīdu. Ikviens izmēģinājuma brauciens ar Lexus hibrīdautomobili nodrošinās Latvijas skolām, dāvinājumu – *Red Dot Design Award* grāmatu komplektu, kurā atspoguļoti 2016.-2017. gada dizaina balvu ieguvēji un nominanti. Komplektā ir četras izcilā poligrāfiskā kvalitātē izdotas grāmatas, kas iedvesmo un attīsta jauniešu domāšanu un palīdz iepazīt labu dizainu. Viena no Lexus zīmola idejiskajām koncepcijām – labākas nākotnes pamatā ir radošums un, dizainu tāpat kā datorzinības būtu jāmāca skolās.

Lexus īpašais piedāvājums.

Lexus *IS 300h Executive* komplektācijā ar papildu aprīkojumu – *Lexus Safety system* un ādas salona apdari (tieši šāda automašīna ir redzama attēlos) LEXUS RĪGA KRASTA no šā gada 1. aprīļa līdz 30. jūnijam tiek piedāvāta par īpašo cenu **€ 42 990**, ieskaitot metālisko krāsu, reģistrāciju CSDD un bezmaksas tehniskās apkopes ražotāja noteiktajā kārtībā līdz 5 gadiem vai 105 000 km nobraukumam (atkarībā no tā, kas iestājas pirmais), kuras jāveic LEXUS RĪGA KRASTA autocentrā.

Gaidām ciemos, lai pacienātu ar gardu kafiju un iepazīstinātu arī ar pārējiem Lexus piedāvājumiem!



RED DOT DESIGN AWARD GRĀMATAS

LIVING – 572 lappuses, 750 ilustrācijas un 482 dizaina produkti, kas aptver tādas tēmas kā dzīvojamā telpa un sadzīves priekšmeti, piemēram, mēbeles, virtuves piederumi un lampas.

DOING – 364 lappuses, 477 ilustrācijas un 250 dizaina produkti, kas attiecināmi uz dažādām cilvēka aktivitātes jomām – aktīvo atpūtu un sportu, modi, dzīvesveidu, kā arī pulksteņi, juvelierizstrādājumi, dārza mēbeles un piederumi.

WORKING – 428 lappuses, 579 ilustrācijas un 377 dizaina produkti, kas attiecināmi uz tehnoloģijām un darba vidi, piemēram, biroja mēbeles, medicīnas iekārtas, elektroinstrumenti un citi darba rīki, kā arī datori un viedtālruni.

ENJOYING – 460 lappuses, 638 ilustrācijas un 408 dizaina produkti. Šī grāmata stāsta par lietām, kas vistuvākās Lexus pasaulei un domātas dzīves baudīšanai – vannasistabas un SPA aprīkojums, transporta līdzekļi, elektronika un fototehnika.

Visās grāmatās ir informācija par pašiem dizaineriem, kā arī konkursa žūriju. Pats *Red Dot Design Award* starptautiskais dizaina konkurss norisinās jau kopš 1955. gada, bet šobrīd atpazīstamo zīmolu tas ieguvis 2000. gadā. Konkursa mītnes vieta atrodas Vācijā, Esenē izvietotajā Ziemeļreinas-Vestfālenes Dizaina centrā (*Design Zentrum Nordrhein Westfalen*). Projektam ir pat vairāki muzeji, no kuriem galvenais atrodas vēsturiskajā Esenes ogļraktuvju kompleksā *Zollverein Coal Mine Industrial Complex*, kas iekļauts UNESCO sarakstā.

SKAISTO BALSU SARDZĒ

Teksts: Antra Veļķere, foto Jānis Vidmants un aģentūra Bulterjers



Ar Latvijas Nacionālās operas un baleta (LNOB) foniatri Dr. Līgu Loginu tikšanās sarunāta uz Operas skatuves. Drīz sāksies vakara izrādes – Dž. Pučīni operas ”Manona Lesko” mēģinājums, tāpēc interviju nolemjam sākt ar nelielu fotosesiju, lai paspētu pirms mākslinieku ierašanās. Dekorācijas jau ir savā vietā, bet skatuves priekšpusē nolaists liels audums, ap kuru rosās vairākas šuvējas. Te top koka lapotne aprīļa vidū gaidāmajai baleta pirmizrādei ”Pie zilās Donavas”. Skatītāju zāles krēslus vēl sedz pārklāji, bet lielā lustra un apgaismojums pie balkoniem mirdz visā spožumā. Ir šajā cēlajā namā kaut kas maģisks un īpašs, vēlāk sarunas gaitā atzīs arī Līga.

Ārsts Operā – tas skan mazliet neticami. Turklāt mūsu Opera ir viena no retajām, kurā ir savs foniatrs – ārsts, kurš rūpējas par dziedātāju balsīm. ”Dziedātājam balss ir viņa galvenais instruments un, ja ar to kaut kas notiek pirms izrādes vai izrādes laikā, kurš spēs nekavējoties palīdzēt?” retoriski jautā Līga. Viņa šeit strādā jau teju desmit sezonas un dēvē to par sirdsdarbu, jo viens no Līgas sapņiem jau kopš studiju laikiem bijusi klasiskā dziedāšana. Mazliet citādā veidā tas ir piepildījies, bet par to vēlāk. Izrādes parasti ir vakaros, tās tiek ”dalītas” kopā ar otru kolēģi – dakteri Guntu Zaķi, bet pa dienu Līga ir otolaringoloģe savā privātpraksē, kur pieņem gan pieaugušos, gan bērnus. Vēl Līga sadarbojas ar Latvijas Nacionālo teātri un neatsaka palīdzību arī dažādos muzikālos projektos. ”Man visapkārt ir mūzika un ļoti skaista mūzika,” viņa saka. Mūzika valda arī Līgas jaunajā Toyota C-HR, un, izvēloties šo modeli, viena no galvenajām vēlmēm bija aprikt to ar izcilas kvalitātes audiosistēmu.

Visapkārt mūzika

Vai esat ievērojuši, cik stalti pa skatuvi pārvietojas operdziedātāji? Ar labām balss saitēm vien nepietiek, tā ir vesela tehnika, ko dziedātāji apgūst visa radošā mūža garumā, un te nozīme ir daudzām niansēm, tostarp arī stājai.

Kas īsti ir balss saites?

Tie ir nelieli muskuliši, kam iestiepjoties, mainās skaņa. Balss saites katram ir atšķirīgas, taču to garums vai biežums nenosaka, kāda būs dziedātāja balss – vai tas būs dramatisksais soprāns, mecosoprāns vai kas cits.

Vai par operdziedātāju var kļūt ikviens, kurš to vēlas, vai arī tās ir īpašas spējas?

Gan jā, gan nē. Mēs zinām, ka iedzimts talants ir tikai maza daļiņa, viss pārējais ir smags un grūts darbs. Ja ir ļoti liela gribēšana un milzīgas darbaspējas, tad par operdziedātāju var kļūt arī bez izcilām dotībām. Protams, ar dabas dotu talantu balsi izkopt ir vieglāk. Tomēr ir gadījumi, kad, ielūkojoties balss saitēs, skaidri redzu, ka dziedātājs šīs cilvēks nebūs.

Kā balss iegūst savu īpašo skanējumu?

Svarīgs faktors ir ķermeņa konstitūcija, plaušu, balsenes tilpums. Kopumā balsi nosaka viss organisms kopumā. Nākamais jau ir atbilstoša balss aparāta lietošanas tehnika – pareiza elpošana, rezonatoru (balss aparāta daļa, kas balss saišu radītajai skaņai piešķir spēku, skanīgumu, tembru – *Aut.*) izmantošana, pareiza stāja, artikulācija. Balss saites pilnībā nobriest pēc 25 gadu vecuma un, piemēram, mecosoprānam vislabākais skanējums ir ap 35 gadu vecumu. Operdziedātāji nepārtraukti strādā pie balss izkopšanas, lai piešķirtu tai jaunas krāsas.

Kāpēc dziedātāji mēdz teikt, ka pēkšņi ”pazūd” balss? Vai pie vainas ir pēkšņa apaukstēšanās un aizsmakums?

Jā, apaukstēšanās ir ļoti bīstama dziedātāju balsīm, taču ne vienmēr tas ir galvenais iemesls. Kā jau minēju, svarīga ir tehnika. Vienas izrādes apjoms ir ļoti liels, bet, ja dziedāšanas tehnika ir pareiza, balss saites nenogurst. Cits ļoti būtisks aspekts ir emocijas. Operdziedātāji ir ļoti emocionāli, un skatītāji pat iedomāties nevar, kas dažkārt norisinās aizkulisēs pirms iziešanas uz skatuves. Īpaši pirms pirmizrādēm. Kādam sākas sirds

aritmija, kādam nervi ”aiziet pa gaisu”, un cilvēks paziņo, ka uz skatuves neies. Operas skatuve ir īpaša – pat tad, ja skatītāju zāle ir tukša, rodas satraukums. Iztēlojieties, kas notiek, kad zāle ir pilna un jāiet dziedāt publikai. Pirmais, kas cieš no stresa, ir balss. Dziedātājs izmisis nāk pie manis, sakot, ka nevar padziedāt. Es apskatos, balss saites ir kārtībā, tātad pie vainas ir stress. Kas atliek? Nomierināt un iedrošināt, sniegt savu pozitīvo enerģiju. Ir mākslinieki, kas lūdz, lai konkrētas ārijas laikā esmu kulisēs. Ja viņi mani redz, jūtas drošāk. Gadu gaitā man jau izstrādājusies iekšējā sajūta, kurā brīdī māksliniekam jāiet klāt un kad labāk netraucēt, ļaujot saņemties pašam. Dažkārt palīdz arī stingrs vārds, piemēram, reiz pēc pirmā cēliena atnāk meitene un saka, ka nevar padziedāt. Skatos – balss saites stresa rezultātā pilnībā neslēdzas, starp tām paliela sprauga, līdz ar to ļoti grūti veidot pareizu skaņu. Šādos gadījumos cilvēks jāmēģina ”izsist” no situācijas. Toreiz viņai stingri pateicu: tu vari un ej! Tālāk meitenei izrādē viss bija kārtībā. Citreiz mākslinieki sirdsmieram atnāk pie manis uz kabinetu, tas dod papildu drošības sajūtu, ja es apstiprinu, ka viss ir labi un izdosies. Reiz bija gadījums, kad ”spēju palīdzēt attālināti, caur televizoru”.



Vai varu lūgt pastāstīt sīkāk?

Tā bija vienas no mūsu izcilāko operdziedātāju pirmizrādēm kādā Eiropas operamā, un neilgi pirms izrādes man atskan telefonzvans. Dziedātāja satraukusies, ka viņai nav ”augšējo skaņu”. Es esmu Rīgā, viņa vairāk nekā tūkstoš kilometru attālumā. Es saku: ”Nomierinies, viss būs kārtībā!”. Uzzināju, ka izrādei paredzēta tiešā translācija no Operama, mājaslapā, nopirku biļeti un ”pieslēdzos” izrādei. Māksliniecei pateicu, ka skatīšos viņu televīzijā un neko citu nevaru izdarīt, kā vien domāt par viņu un sūtīt pozitīvu enerģiju. Redzu, kā māksliniece uznāk uz skatuves un sāk dziedāt pirmās notis. Pilnīgi jutu viņas satraukumu ekrāna otrā pusē, turklāt kameras tur pievilka skaistus tuvplānus. Tā es sēdēju savās mājās un domās biju kopā ar dziedātāju uz skatuves. Un tad kādas ārijas vidū iesnaudos. Tā bija kā zīme, ka tālāk viss būs kārtībā, un bija arī. Pēc izrādes savianijāmies un māksliniece teica: ”Tici vai netici, bet es jutu šo pozitīvo enerģiju.” Kāds varbūt pasmiesies, bet ļoti emocionāliem cilvēkiem tas patiesi ir svarīgi, un viņi to jūt. Psiholoģiskais atbalsts ir ļoti nepieciešams.

Dzirdēti nostāsti par jēlas olas dzeršanu pirms uzstāšanās. Vai tas palīdz?

Jēlā ola nonāk kuņģī un uz balss saitēm nekādu iespaidu neatstāj. Bet, ja kādam tas palīdz kaut vai emocionāli, tad nekas slihts tas nav. Dažkārt pati brīnos, cik smalki dziedātāji izjūt savu balss aparātu. Reiz kāds solists saka: uz balss saites vienā pusē ir gļotas. Kādas gļotas? Es neticīgi paskatījos viņam balsenē, un tiešām – tur bija gļotas. Atcerieties, pirms vairākiem gadiem bija Islandes vulkāna lielais izvirdums ar milzīgiem pelnu mākoņiem. Atbrauc no viesizrādēm dziedātāja, atnāk pie manis, jo viņai šķiet, ka kakls pilns ar putekļiem. Nezināju, ko domāt, bet balss



saites tiešām bija ļoti sausas, uz tām bija tādas kā putekļu nogulsnes. Noskalojām, un viss kārtībā.

Kā pie mums jūtas viessolisti no dienvidu zemēm?

Mūsu klimats nav pateicīgs dziedātājiem – krasās temperatūru maiņas, svārstīgie laikapstākļi nav labvēlīgi balsij. Viena lieta, ja cilvēks atbrauc šeit mēģinājumu procesā, dzīvo kādu mēnesi un cik necik pierod. Cita lieta, ja ierodas pāris dienu pirms izrādes, un tad mēdz būt visādi.

Vai ir kādi brīnumlīdzekļi aizkrikušas balss atgūšanai?

Ir, ir mums savi paņēmieni un speciālas ampuliņas. Pasūtu arī no ārzemēm jaunākās paaudzes medikamentus dziedātāju vajadzībām.

Kā jūs nokļūvāt Operā?

Esmu absolvējusi Pediatrijas fakultāti kā bērnu ārste un pēc tam apguvusi otolaringologa specialitāti. Savukārt mūzika mani pavadījusi visu mūžu. Esmu beigusi bērnu mūzikas skolu, dziedājusi korī un klusībā sapņojusi par klasiskās dziedāšanas apgūšanu. Sapnis strādāt Operā kā balss ārstam bija gana sens, un likās kaut kas neaizsniedzams. Un tad pēkšņi parādās sludinājums, ka Operā tiek meklēts foniatrs. Tagad esmu nokļuvusi vietā, par ko biju sapņojusi – būt tik tuvu mūzikai un procesam, kā top kaut kas dižs un skaists.

Muzikālā izglītība noteikti palīdz.

Pilnīgi noteikti! Šeit esmu papildinājusi muzikālās zināšanas un ieguvusi fantastisku pieredzi. Klausoties izrādes translāciju savā kabinetā, varu sadzirdēt katru šķībāku noti, sajust balss nianses un noteikt, kurā brīdī varbūt steigšus jādodas uz kulisēm atbalstīt dziedātāju. Piebildīšu, ka tas, ko dzird skatītāji zālē, skan mazliet citādāk, nekā tas, ko dzird, stāvot blakus skatuvei. Skaņai no skatuves vēl jātiek pāri orķestra bedrei un skanējums ir atšķirīgāks.

Jūsu mīļākās ārijas?

Ak, to ir tik daudz! Varu minēt dažas – Vergu koris no operas "Nabuko", Nessum dorma no operas "Turandota", vairākas ārijas no operas "Bohēma". Parasti savas mīļākās ārijas klausos aizkulisēs, tās ir pilnīgi citas izjūtas, esot tik tuvu klāt. Man vairāk patīk liriskās un tās, kuras ir tehniski sarežģītas dziedātājam. Sajūtas, atrodoties šajā opermūzikas vidē, ir neatkārtojamas.

Vai arī jūsu auto vienmēr skan mūzika?

Jā, un tas bija obligāts nosacījums, lai mana automašīna būtu aprīkota ar iespējami labāko audiosistēmu – man ir zīmola *JBL* sistēma. Esmu izlutinājusi savu muzikālo dzirdi, un tai nepieciešams augstvērtīgs skanējums. Tiesa, auto man skan populārā klasiskā mūzika, piemēram, Andrea Bočelli, Il Divo. Mans mūzikas saraksts automašīnai vēl tikai top.

Auto kā nevienam

Ar savu auto – jauno Toyota *C-HR* – Līga no autosalona "Amserv Motors" izbrauca šī gada februāra vidū. Šo modeli viņa nolūkojusi, pirms tas vēl bija ieradies Latvijas tirgū. Tagad pati smejas, ka ieradies salonā, parādījusi telefonā auto attēlu un izteikusi vēlmi to iegādāties. "Man pateica, ka šis modelis vēl nav nonācis tirdzniecībā, bet drīzumā gaidāma tā prezentācija. Taču es neatkāpos un pasūtīju *C-HR* vēl pirms tā parādīšanās Latvijā, kā saka, pirkto "kaķi maisā". Tikai novembrī, iepazīšanās pasākuma laikā, beidzot varēju klātienē apskatīt, ko esmu izvēlējusies. Redzētais man patika," ar smaidu atceras Līga.

Kāda nozīme bija emocijām attiecībā uz Toyota *C-HR* izvēli?

Auto izvēlē man svarīgi, lai tas ir kas jauns un neredzēts. Balstos uz sajūtu – vai auto dizains patīk vai nepatīk. Neesmu no tiem, kuri izstaigā desmit autosalonos un testē dažādus modeļus. Man ir tā – ja iepatīkas, tad vajag, un daudz nedomāju par praktisko pusi un tehniskajām lietām. Toyota *C-HR* mani piesaistīja ar oriģinālo dizainu, pēc tam dēls pateica, ka noteikti jāņem hibrīds, – nu labi, vismaz apziņa, ka pārvietošos videi draudzīgāk. Citi tehniskie jautājumi man nebija aktuāli. Vēl man bija labas



atsauksmes par autocentru "Amserv Motors" un personisko attieksmi pret klientiem, kas vēl vairāk nostiprināja pārliecību, ka šis dizainiski skaistais auto jāiegādājas tieši šeit.

Pirmie atklājumi, sastopoties ar savu jauno auto?

Ierodoties salonā pasūtīt auto, teicu, ka esmu konservatīva un izvēlos manuālo kārbu, bet izrādās, ka hibrīdiem ir tikai "automāts". Tas bija šoks, bet testa braucienā, pateicoties konsultantam Edmundam, es ātri apguvu "automāta" lietošanu. Vēl viens pārsteigums ir klusā pārvietošanās – tagad jau esmu pieradusi, ka manu auto var nedzirdēt, taču sākumā bija jociģi. Aizbraucu pie mammas uz laukiem – tur ciematā gājēju pāreja. Skatos, tūlīt ielai ies pāri kaķis, es braucu lēni, lēni un brīnos, kāpēc kaķis nemūk prom. Pēkšņi kaķis pagriežas, ierauga manu auto un nevis aizskrien, bet lēnām turpina savu ceļu. Kopumā pirmais mēnesis kopā ar Toyota *C-HR* bija tāda abpusēja iepazīšanās. Apguvu pāris jaunu lietu, kas nav bijušas iepriekšējās auto – atpakaļskata kameru, kas ir ļoti noderīga, "aklās zonas" uzraugu, kas ļauj pamanīt cilvēkus vai auto, pirms tos pamanu es, salonā ir lieliska skaņas izolācija, kas savukārt ļauj baudīt audiosistēmas kvalitāti. Man patīk, ka auto ir dinamisks, viegli uzņēm ātrumu, jo man patīk braukt ātri, bet droši. Jā, un vēl man šķiet, ka Toyota *C-HR* ir ļoti sievišķīgs auto.

Jūsu pirmais auto?

Mana tēva Ford *Focus* sarkanā krāsā. Strādāju par ārstu un līdztekus arī farmācijas uzņēmumā. Tur bija nosacījums, ka darbā jāierodas ar autovadītāja apliecību un savu auto. Tiesības man bija, bet patstāvīgi braukusi nebiju, jo nebija sava auto. Tad nu tētis atļāva ņemt viņa auto, bet līdz pirmajai darba dienai autovadīšanas prasmes man palīdzēja atsvaidzināt sens draugs, kas kādreiz bija strādājis par auto apmācības instruktoru. Tad nāca Mazda, pēc tās mazs, apaļš, salātzaļš Citroen. Mans pirmais pilnīgi jaunais auto bija Honda *Civic 5D*, kas tobrīd arī bija kaut kas jauns un man iepatikās ar savu oriģinālo, sportisko dizainu.

Lai pacientiem ērti

Pēc intervijas Operas namā Līgai jādodas uz savu privātpraksi Pārdaugavā Veselības mājā *Olīva*. Izmeklējumu veikšanai tiek izmantotas jaunākās tehnoloģijas, kas ir ne tikai pacientam patīkamākas, bet arī ļauj ātrāk noteikt diagnozi. "Ņemot vērā to, ka liela daļa manu pacientu ir bērni, cenšos iedomāties, ko es kā mamma gaidītu šajā vizītē, kā es gribētu, lai izmeklē manu bērniņu. Vēlos, lai vecāki un īpaši mazie pacienti te justos droši un apskate neradītu lieku stresu," saka Līga.

Kādi jaunākās paaudzes LOR rīki atrodas jūsu kabinetā?

Pirmā iekārta, ko iegādājies, bija videootoskops. To izmantojot, datora ekrānā redzama auss bungplēvīte. Varu bērnu vecākiem parādīt, kur sarkans, kur spīd, kur šķidrums sakrājies. Būtībā es to pašu varu apskatīt arī ar klasiskajiem instrumentiem, taču vecākiem būs saprotamāk un drošāk, ja arī viņi redz "isto bildi". Manā rīcībā ir portatīvs sonogrāfs deguna blakusdobumu stāvokļa izvērtēšanai, jo ne vienmēr pacients ir jāsūta uz rentģenu, lai saprastu, kur ir problēma. Mans lielākais lepnums – portatīvs videolaringoskops. Tradicionāli tās ir lielas kastes ar milzīgu metāla endoskopa uzgali, ko liek mutes dobumā, lai skatītos balss saites. Bērniem šis aparāts iedveš šausmas un arī man pašai ar to nepatika strādāt. Tik ļoti, ka reiz, apmeklējot Rīgas Doma skolu, kur mazajiem dziedātājiem bija paredzēta balss saišu apskate, šis monstrs, kas man bija jāņem līdzi, pēkšņi nebija ieslēdzams. Tad arī sapratu, ka man vajag kaut ko mazu un ērtu. Tā nu esmu iegādājusi nelielu, parocīgu ierīci, ar nelielu, špātelei līdzīgu gaismas avotu, un viss labi redzams datora ekrānā. Ērti gan pacientam, gan man. Cik zinu, šāda iekārta ir vēl tikai vienā klīnikā Latvijā.

Iesnas, šķiet, ir viena no populārākajām saslimšanām pasaulē. Kā īsti ir ar reklamētajiem deguna pilieniem – vai tie savā starpā atšķiras, vai tomēr pēc būtības ir vienādi?

Būtība visiem ir vienāda, jo to galvenais uzdevums – sašaurināt asinsvadus deguna gļotādā, ļaujot brīvāk elpot. Problēma ir tā, ka, ilgstoši

lietojot pilienus, izveidojas pieradums un efekta vairs nav. Tāpēc deguna pilienus nevajadzētu lietot ilgāk par piecām dienām. Daudzi zina, ka nevar pilināt ilgāk un nolemj – šos tad vairs ne, bet ņems citus, un atkal piecas dienas. Tā nedrīkst! Vispār pie pirmajām apaukstēšanās pazīmēm vislabāk noder tautas medicīnas līdzekļi – dzērvenes, upenes, ķiploki, daudz siltas tējas.

Zināms arī, ka ar iesnām kāpt lidmašīnā ir bīstami, taču, kā rīkoties, ja citas izejas nav un ir jālido?

Pie saaukstēšanās satūkst deguna, aizdegunes gļotāda, aizdegunē ir atveres, kas savienojas ar auss ejām. Tūskas dēļ salīp dzirdes kanāliņi, bet pie gaisa spiediena maiņas spiediens kanāliņos nevar izlīdzināties un ausīs rodas spiedoša sāpju sajūta. Ja tomēr šādā situācijā ir jālido, noteikti derēs jebkurš no aptiekās brīvi pieejamajiem deguna pilienu veidiem. Tos iepilina pirms lidmašīnas pacelšanās un pirms nolaišanās, atkarībā no apstākļiem. Sāpes remdēs kāds no pret sāpju medikamentiem, tūsku mazina antihistamīna līdzekļi. Deguna "atvēršanai" labi noder arī augus saturošas pretiesnu tabletes un kapsulas. Jebkurā gadījumā ikvienas valsts aptiekās un lidostās ir nopērkami tā dēvētie pretsaaukstēšanās pulverīši, kas satur vielas pret tūsku, iekaisumu un palīdz "attaisīt" degunu.

Vasara nāk ar vēlmi auto gaisa kondicionieri pagriezt uz iespējami zemāku temperatūru.

Atgādināšu – lai cik ļoti gribētos pazemināt gaisa temperatūru auto salonā, starpībai starp āra temperatūru un to, kas ir salonā, jābūt ne vairāk par pāris grādiem. Krasas temperatūras maiņas ir visbiežākais saaukstēšanās un kakla sāpju cēlonis.

Jūsu ieteikums tiem, kuri iecienījuši lietot mazās austiņas?

Jebkura skaļa mūzika, īpaši, ja to klausās regulāri, iedarbojas uz dzirdes nervu un laika gaitā var novērot dzirdes pasliktināšanos. Turklāt ne



vienmēr, ievietojot mazās austiņas, rokas ir tīras, tādējādi ausīs iekļūst netīrumi, mikrobi, sēnītes. Tālab es ieteiktu izvēlēties lielās, uzliekamās "ausis", jo tām ir lielāks laukums un nav jābaksta svešķermenis ausīs.

Un kā ar ausu tīrīšanu, izmantojot vates kociņus?

Vates kociņi ir paredzēti kosmētikas noņemšanai, nevis ausu tīrīšanai. Savulaik netaisnīgs profesors Gaudiņš studentiem jautāja, vai drīkst tīrīt ausis? Un pats arī atbildēja: drīkst, ar saviem elkoņiem....

Toyota Operas nama priekšplānā

Tikšanās laiks beidzas. Top pēdējie foto – šoreiz kopā ar jauno Toyota *C-HR* Operas nama priekšpusē. Pavasara saule apspīd majestātiskās fasādes kolonnas, un, lūkojoties uz ēkas varenību, gribas pajautāt Līgai par Operas spoku. "Kaut kas noslēpumains šajās senajās telpās noteikti ir," viņa domīgi saka, "ja padomā, kādu informāciju gadsimtu gaitā šie mūri ir uzkrājuši. Tas viss piešķir īpašu auru". Pa auto salona atvērtajām durvīm dzird mūziku no šagada sešus "Oskarus" guvušā mūzikla *La La Land*. Pēc pusstundas dakteri Līgu gaida pirmais šīs darbadienas pacients, bet šis vakars viņai ir brīvs, operas izrādi "pieskatīs" kolēģe. Varbūt izdosies atkal pievērsties savam hobijam kopš skolas laikiem – izšūšanai krustdūrienā?



STILĪGIE PILSĒTAS KROSOVERI LATVIJĀ



Toyota vairākus gadus atturējās no ienākšanas pašas radītā kompaktā SUV segmenta jaunākajā “atzarā” – mazo **pilsētas krosoveru** pulciņā, kas šobrīd piedzīvo straujāko izaugsmi Eiropā. Ja salīdzinām vēsturiskos izmērus – šīs automašīnas ir lielākas par pirmo divu paaudžu *RAV4* modeļiem. Tās ir sekas desmitgadēs notikušajai modeļu attīstībai izmēru pieauguma virzienā, radot jaunas “klases” zem sevis, kas aizpilda arjergarda no jauna izbrīvēto tirgus nišu. Beidzot tas ir noticis, un arī mēs varam klientiem piedāvāt pašu jaunāko no pilsētas krosoveriem. Kā jau Toyota lielāko apvidnieku “radiniekam”, lai arī mazākajam, – Toyota *C-HR* ir visistākās pilnpiedziņas izvēles iespēja, kā arī klasē vienīgā iespēja izvēlēties pilnā hibrīda dzinējiekārtu. Abas opcijas gan pagaidām nav savietojamas savā starpā un nav arī zināms, vai Toyota *C-HR* dzinēju un transmisiju “paletē” attīstīsies nākotnē, bet tas neliedz mums salīdzināt ar esošajiem konkurentiem vienu no tām. Mūsu izvēlē šajā testā ir par labu jaunākajam Toyota 1.2 litru četrcilindru benzīna turbodzinējam, kas komplektēts ar automātisko variatora tipa transmisiju un pilnpiedziņu. Tātad atslēgas vārds ir **pilnpiedziņa**, jo šajā klasē tas nebūt nav pašsaprotami – vairākums tirgū pieejamo modeļu ir tikai ar priekšējo piedziņu, gluži kā to platformu donori – mazās klases vai kompaktklases hečbeki. Labākā un svarīgākā ziņa par Toyota *C-HR* ir tāda, ka tas nav izgatavots uz nevienas no mazo klašu automašīnu bāzēm, bet gan uz jaunās Toyota globālās platformas TNGA (*Toyota New Global Architecture*) bāzes, kuras pirmais modelis ir **vidējās klases** hibrīds *Prius*, ar kuru to vieno arī pats jaunākais Toyota hibrīddzinējs. Realitātē Toyota atkal ir izveidojusi savu klasi – **luksusa pilsētas krosoveru**, kas izmēru ziņā atrodas starp mazajiem pilsētniekiem un jau uz vidējo klasi pretendējošajiem SUV, kas agrāk stabili kvalificējās kompaktklasē, bet šodien jau var “izgriezt pogas” ne vienam vien vidējās klases auto.

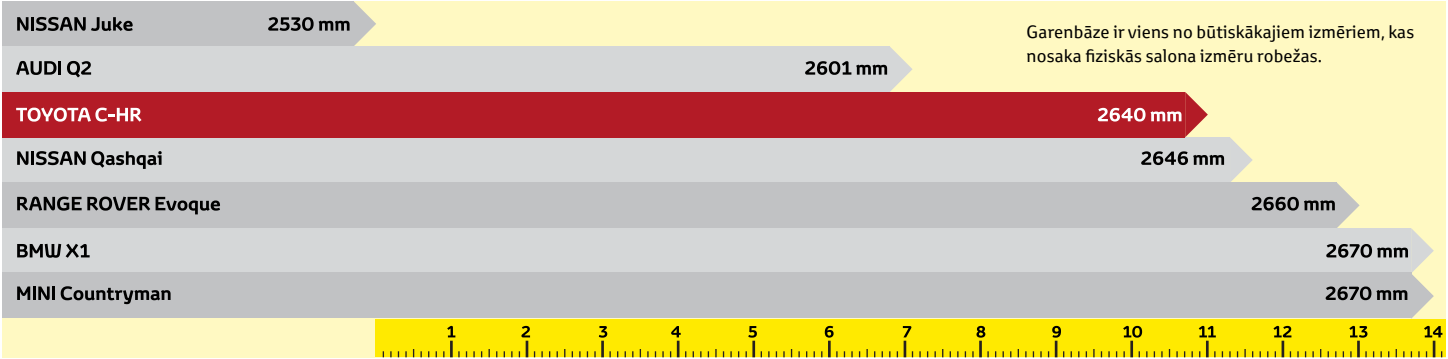
Toyota *C-HR* jau sākotnēji nav iecerēta kā utilitāra automašīna, un to izvēlēties par savējo tie pircēji, kuriem auto **tēls, dizains un stāsts** būs svarīgākas vērtības par kartupeļu maisa ievietošanas ērtībām bagāžas nodalījumā vai iespēju sasēdināt pēc iespējas brīvāk piecus braucējus

vienā automašīnā ilgākam pārbraucienam. Kompaktklases Toyota *Auris Touring Sports*, kuram ir pat par 4 cm īsāka riteņu garenbāze nekā Toyota *C-HR*, viennozīmīgi būs labāka izvēle četru basketbolistu braucienam ar visu bagāžu uz sacensībām Polijā. Toties jaunam un daudzsološam informācijas tehnoloģiju speciālistam vai tikko kā plašāku atpazīstamību ieguvušai modes blogerei, kurai vēl nav “pa kabatai” iegādāt pilnīgi jaunu luksusa zīmola automašīnu, bet lietotu pirkt arī vairs nelielas stilīgi, Toyota *Auris*, VW *Golf* vai Ford *Focus* diez vai būs pieņemami tieši to praktiskuma un visiem izprotamā ekonomiskā pamatojuma dēļ. Jaunajai pilsētnieku paaudzei vajag auto, kas apmierina jau krietni individuālākas un nereti savdabīgākas prasības, nekā auto pasaule ir pazinusi līdz šim, un brīžiem tās var būt pat samērā **iracionālas** – gluži kā elektrozilais salona dekors Toyota *C-HR Dynamic* komplektācijām, stilīgais “lapiņu” iespaidums jumta apšuvumā vai skulpturālais spoileris auto aizmugurē, kas izmēros var sacensties ar Porsche antispārnu, lai gan pats auto nemaz nepretendē uz “šosejas raķetes” titulu.

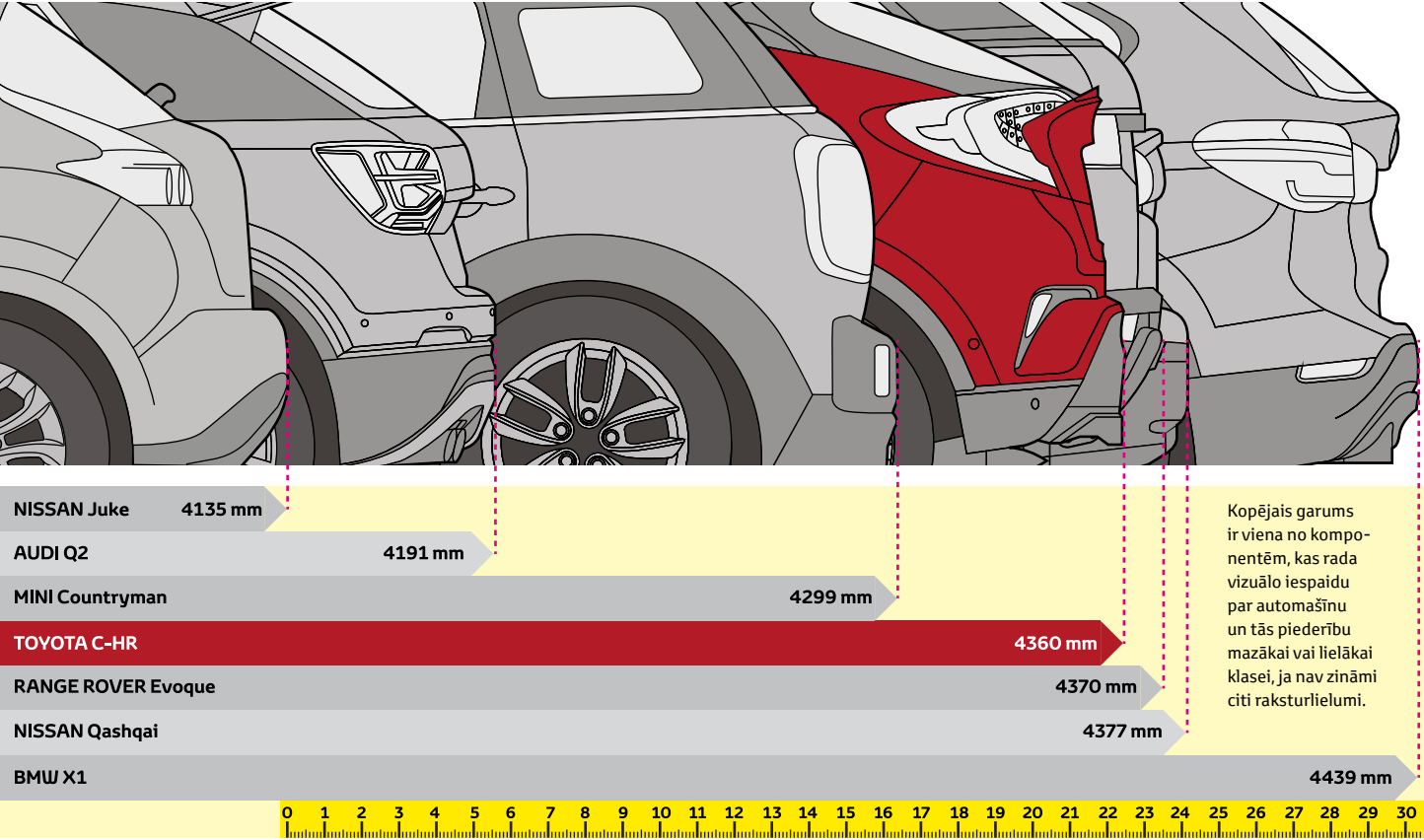
Tādēļ šis salīdzinājums arī ir mazliet iracionāls, jo no konkurentu pulciņa mēs izvēlējamies gan līdzšinējos klases līderus no Nissan – *Juke* un *Qashqai*, gan tādas stila un dzīvesstila “lauvas” no *premium* segmenta kā jaunos Mini *Countryman*, BMW *X1* un Range Rover *Evoque*, kā arī salīdzinoši klasisko, nedaudz konservatīvo un atturīgi dārgo Audi *Q2*, kuram vismaz pagaidām nav tiešu līdzinieku Volkswagen grupas piedāvājumā. Dāmas un kungi, – **sapņu auto** stilīgiem un pašpārliecinātiem cilvēkiem, kuri ar sava jaunā auto izvēli vēlas izteikties tāpat kā ar ekstravaganšu frizūru, dizainera apģērbi vai modīgu vaļasprieku, – gaida jūs žurnāla nākamajā atvērumā. Esam pārsteigti par to, cik maz centimetru šķir tādas automašīnas, kuras spēj sniegt ļoti līdzīgas emocijas un komfortu, bet tām veltītie skaitļi cenu lapās atšķiras gandrīz divreiz.

Ir vērts izmēģināt tās visas! Un atceramies: ja gribam ar draugiem braukt uz Alpiem, – pērkam busiņu! Lai skaista jaunā automobiļu vasara!

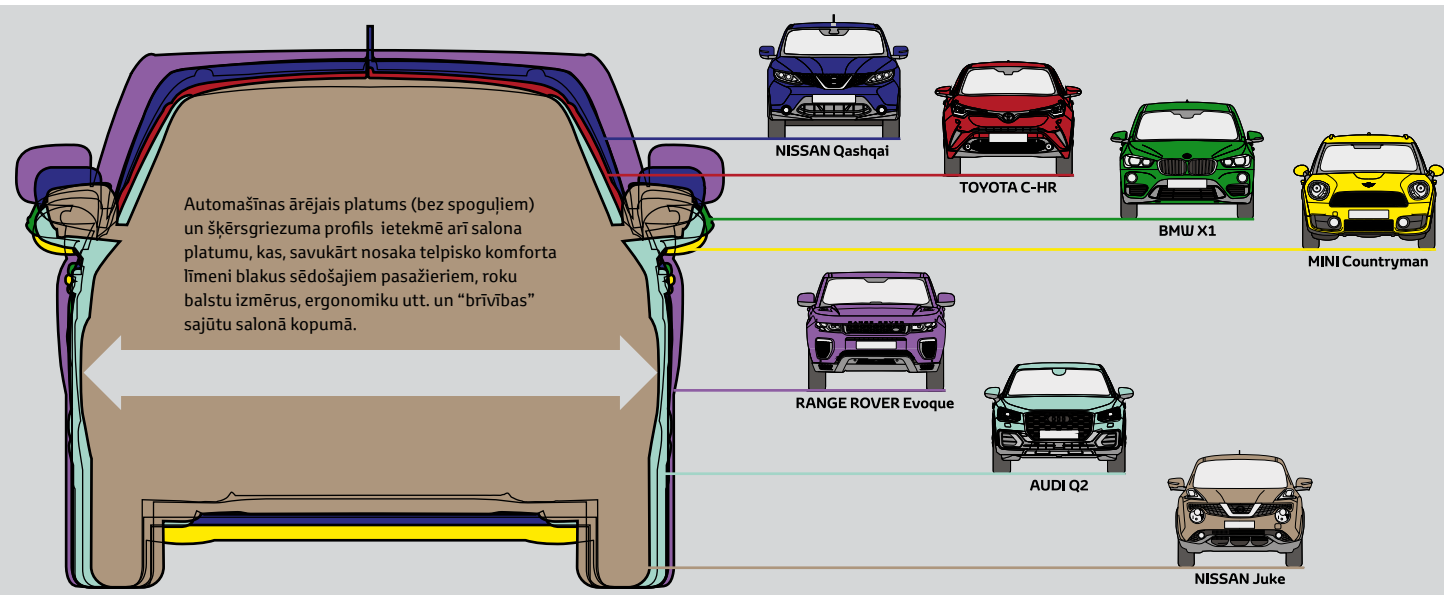
Testa auto garenbāzu salīdzinājums (attālums starp riteņu centriem)



Testa auto garumu salīdzinājums



Testa auto platumu salīdzinājums



STILĪGIE PILSĒTAS KROSOVERI LATVIJĀ

Ražotājs / Modelis

Izvēlētā rūpnīcas aprīkojuma komplektācija

Tehniskie dati īsumā
Iekšdedzes dzinēja tilpums
Iekšdedzes dzinējs (degviela / cilindri / vārsti / tips)
Iekšdedzes dzinēja jauda Zs (kW) @ apgr. min.
Iekšdedzes dzinēja griezes moments Nm @ apgr. min.
Transmisijas tips (pārmesumu skaits) / Piedziņas tips
Dinamika (sekundes, 0-100 km/h)
Maksimālais ātrums km/h
Degvielas patēriņš (šoseja / pilsēta / kombinētais, no l/100 km)
CO ₂ izmeši kombinētajā ciklā (sākot no) g/km
Automašīnas gabarīti (garums / platums / augstums / garenbāze / klirens) mm
Bagāžas nodalījuma tilpums (litros)
Degvielas tvertnes tilpums (litros)
Pašmasa / pilna masa (kg)

TOYOTA CH-R
1.2 Turbo AWD Dynamic Plus

1197
benzīns/ 4/ 16/ Turbo, Direct injection
116 (85) @ 5600
185 @ 1500-4000
AT (CVT)/ pilnpiedziņa
11,4
180
5,7/ 7,6/ 6,3
144
4360/ 1795/ 1565/ 2640/ 160
377
50
1460-1510/ 1930

NISSAN JUKE
1.6 DIG-T 190 4WD Xtronic Tekna

1618
benzīns/ 4/ 16/ Turbo, Direct injection
190 (140) @ 5600
240 @ 2000-5600
AT (CVT, Xtronic)/ pilnpiedziņa
8,4
200
5,5/ 8,3/ 6,5
153
4135/ 1765/ 1565/ 2530/ 170
207
50
1431-1477/ 1880

NISSAN QASHQAI
1.6 dCi 130 4WD 6MT E6

1598
dīzelis/ 4/ 16/ Turbo, Common rail
130 (96) @ 4000
320 @1750
MT6/ pilnpiedziņa (ALL MODE 4x4-i)
10,5
190
4,5/ 5,7/ 4,9
129
4377/ 1806/ 1595/ 2646/ 182
430
65
1518-1602/ 2030

Izmaksas un laiki

Aprēķinātā cena (ieskaitot CO₂ nodokli, aprīkojumu, metālisko krāsu un pilnu reģistrāciju CSDD) **[1]**
Darījuma cena (ieskaitot CO₂ nodokli, aprīkojumu, metālisko krāsu un pilnu reģistrāciju CSDD) **[2]**
Laiks, kādā ir spēkā piedāvājums
Plānotais izvēlētais automašīnas piegādes laiks
Standarta piedāvātā rūpnīcas garantija – gados / nobraukuma ierobežojums
Izmaksas papildu garantijai līdz 5 gadiem, ja tāda pastāv
Pārstāvēniecības piedāvātā atpirkuma cena (procentos) pēc 5 gadiem / 100 000 km nobraukuma **[3]**
Ziemas riepu komplekta izmaksas / piedāvātā ziemas riepu marka un modelis
Tehnisko apkopju summārās izmaksas (noapaļotas) 5 gadu ekspluatācijas laikā

29313
27300
30.06.2017.
līdz 4 mēnešiem
3 gadi vai 100 000 km
469
33
830/ Dunlop Winter Sport 3D
1429,02

26710 [5]
24210
uz apskata brīdi
piegāde līdz 5 mēnešiem
3 gadi vai 100 000 km
710
30
752/ Goodyear Ultra Grip Ice 2 [6]
940 [7]

29760 [5]
26350
uz apskata brīdi
automašīna ir noliktavā
3 gadi vai 100 000 km
985
30
648/ Nokian WR SUV 3 [6]
1220 [7]

Aprīkojuma salīdzinājums

Galvenās gaismas (halogēns, LED, Bi-LED vai Xenon, Bi-Xenon) / automātiskās tālās gaismas
LED dienas gaitas gaismas / LED aizmug. gaismu bloks
Miglas lukturi / līkumgaismas
Krēslas sensors / lietussensors
Adaptīvā krūža kontrole / reg. ātruma ierobežotājs
Brīdināšana par izbraukšanu no joslas / pirmssadursmes drošības sistēma / gājēju atpazīšanas funkcija
Āklo zonu monitors / brīdinājuma signāls par aizmuguri šķērsojošiem transporta līdzekļiem
Parkošanās sensori priekšā / aizmugurē / atpakaļskata kamera / panorāmas monitors
Elektroniskās bremzēšanas sistēmas
Elektroniskās automašīnas stabilitātes kontroles sistēmas
Gaisa drošības spilvenu skaits
Bezatslēgas piekļuve / starta poga / elektriski atveramas bagāžas nodalījuma durvis
Priekšējie sēdekļi ar apsildi / stūres rats ar apsildi
Sēdekļu apdare (materiāls) / sēdekļu ādas apdares papildu izmaksas (ja nav cenā)
Klimata kontroles sistēma (zonu skaits)
Audio un izklaides sistēma / skaļruņu skaits
Audio un izklaides sistēmas displeja tips un izmērs / mērinstrumentu infodispleja tips un izmērs
Bluetooth / USB / Aux-in / MP3 / WMA / haizivis spuras antena
Navigācijas sistēma
Sānu spoguļi ar elektrisku nolocīšanas iespēju / elektrochromatisks salona spoguļis
Melnas krāsas salona griestu tapšējums / tonēti stikli
aizmugures sānu logiem / aizmugures spoileris
Metāliskā krāsa / signalizācija / Imobilaizers
Vieglmetāla diski
Disku un riepu izmērs

Bi-LED/ ● (AHB)
●/ ●
● (LED)/ NAV
●/ ●
● (ACC)/ ● (ASL)
● (LDA ar stūres koriģēšanu)/ ● (PCS)/ ●
● (BSM)/ ● (RCTA)
NAV/ NAV/ ●/ NAV
ABS, EBD, BA
VSC, TRC, HAC
9
●/ ●/ NAV
●/ ●
Audums/ +910 (rūpnīcas)
Divu zonu automātiskā Toyota Touch® 2/ 6
8" krāsu skārienekrāns/ 4,2" krāsu TFT
●/ ●/ ●/ ●/ ●
● (Toyota Touch® 2 & Go)
●/ ●
●/ ●/ ●
●/ NAV (+300)/ NAV (+150)
● (18" frēzēti ar 5 dubultspiekiem)
225/50R18

Xenon/ NAV
●/ ●
●/ NAV
●/ ●
●/ ●
●/ NAV/ NAV
●/ ●
●/ ●/ ●/ ●
ABS, EBD, BA
ESP + griezes momenta vektorēšana
8
●/ ●/ NAV
●/ NAV
Melna ādas apdare
Automātiskā Nissan Connect/ 6
5,8" krāsu skārienekrāns/ TFT
●/ ●/ ●/ ●/ NAV
● (Nissan Connect)
●/ NAV
●/ ●/ NAV (+189)
●/ ●/ ●
● (17" Shiro)
215/55R17

Bi-LED/ ●
●/ ●
●/ NAV
●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ●/ ●
ABS, EBD, BA
ESP + aktīvā vilces kontrole, HAC
6
●/ ●/ ●
●/ NAV
Graphite ādas apdare priekšējā daļā
Automātiskā divu zonu Nissan Connect/ 6
7" krāsu skārienekrāns/ 5" krāsu TFT
●/ ●/ ●/ ●/ ●/ NAV
● (Nissan Connect)
NAV/ ●
NAV/ ●/ ●
●/ ●/ ●
● (17")
215/60R17

Orientējošās 1 km izmaksas **[4]**

ATSAUCES UN PASKAIDROJUMI

Visas cenas šajā apskatā ir norādītas EUR ar iekļauto 21% PVN un ir klasificējamās kā mazumtirzniecības cenas.

● - Norādītā pozīcija ir iekļauta izvēlētajā rūpnīcas komplektācijā / pakotnē; NAV - Norādītā pozīcija nav pieejama izvēlētajā rūpnīcas komplektācijā / pakotnē, nav pieejama vispār vai ir pieejama, tikai pasūtīt augstāku komplektāciju.

Cena, kas norādīta aprīkojuma ailītēs, – norādītā pozīcija nav iekļauta izvēlētais automašīnas cenā, bet to var pasūtīt par norādīto cenu kā papildaprīkojumu.

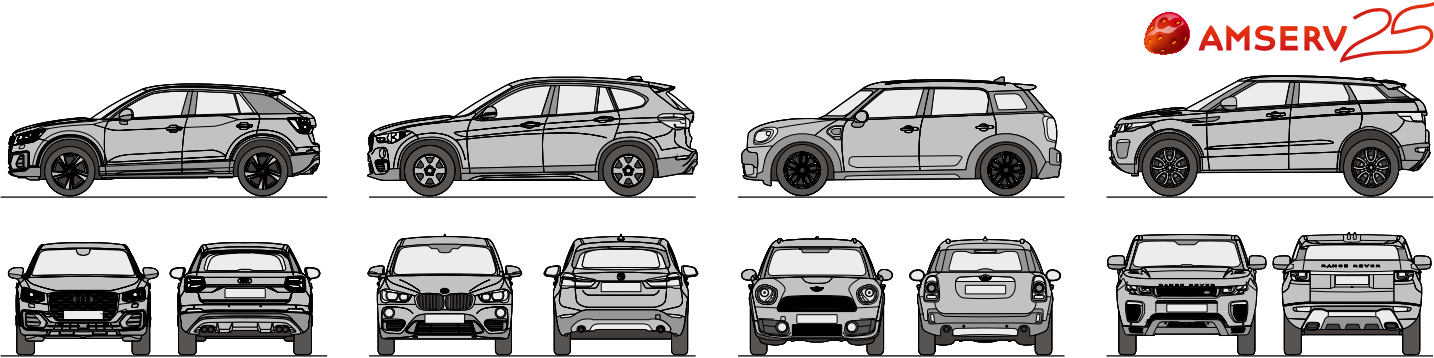
Cenas var būt atšķirīgas par vienu produktu pie atšķirīgiem apskatītā produkta

pārdevējiem. Atpirkuma summa (procentos) ir hipotētisks skaits, kas reālajā dzīvē parasti nesakrīt ar prognozēm, jo to nosaka katra līzīga kompānija pēc citas metodoloģijas sadarbībā ar pārstāvēniecību, un tā var mainīties reālā automašīnas stāvokļa dēļ atpirkuma brīdī. Visas cenas, komplektācijas un zīmējumi ir tikai informatīvi un var tikt mainīti bez iepriekšēja brīdinājuma vai paskaidrojumiem. Visas norādītās cenas un komplektācijas nav saistošas nevienai no pusēm.

Apskatā iekļautas cenas, kādas ir bijušas Latvijas Republikā uz pētījuma veikšanas brīdi 2017. gada martā un aprļa mēnešos attiecīgajās pārstāvēniecībās, internetā vai kādas savos piedāvājumos ir norādījuši pārstāvēniecību darbinieki redakcijas testa priekšam mutiski vai rakstiski. Visas cenas un komplektācijas ir uzskatāmas par aptuvenām, jo nav realizēti testa

pirkumi ar pirkuma līguma sastādīšanu. Akcijas vai īpašie piedāvājumi ir tikai informatīvi un var nebūt spēkā pēc žurnāla iznākšanas. Redakcija nav veikusi papildu datu pārbaudi, salīdzinot dažādas informācijas avotus. Atsevišķi tehniskie dati iegūti ārvalstu interneta vietnēs un var neatbilst Latvijā piedāvātajām automašīnām. Redakcija neatbild par kļūdām iesniegtajos trešo pušu materiālos.

[1] Cenas un atlaižu sniegta informatīviem mērķiem, lai attēlotu gan iespējamo atlažu politikas dinamiku, gan izmaksas, ar kurām būs jārēķinās jauna auto iegādes brīdī, kad sākotnēji pieejamajai automašīnas cenai tiks pieskaitītas automašīnas aprīkošanas un reģistrācijas izmaksas. Atlaižu var attiekties tikai uz vienu individuālu darījumu un var netikt piemērotas nākotnes darījumiem! Cena var ietvert virkni aprīkojuma elementu, kas nav



AUDI Q2
2.0 TDI 150HP Quattro S-Tronic ar izvēles aprīkojumu

1968
dīzelis/ 4/ 16/ Turbo, Common Rail
130 (96) @ 3500-4000
340 @ 1750-3000
AT (7 pārmesumu DSG)/ pilnpiedziņa
8,1
211
4,3-4,6/ 5,6-5,8/ 4,8-5,0
118-120
4191/ 1794/ 1508/ 2601/ 147
355
55
1550/ 2035

BMW X1 F48
20i xDrive AT xLine ar Guidance pakotni un izvēles aprīkojumu

1998
benzīns/ 4/ 16/ Turbo
192 (141) @ 5000-6000
280 @ 1250-4600
AT (8 pārmesumu Steptronic)/ pilnpiedziņa
7,4
223
5,6-5,7/ 7,6-7,7/ 6,3-6,4
146-149
4439/ 1821/ 1612/ 2670/ 185
505
61
1615/ 2140

MINI COUNTRYMAN COOPER
ALL4 1.5 Turbo AT ar Chili un Wired pakotnēm un papildu aprīkojumu

1998
benzīns/ 3/ 12/ Turbo
136 (100) @ 4400-6000
220 @ 1400-4300
AT6 (Steptronic)/ pilnpiedziņa
9,8
197
5,5/ 7,6/ 6,2
140
4299/ 1822/ 1557/ 2670/ 165
450
51
1545/ 2060

RANGE ROVER EVOQUE
TD4 2.2 150 AUT SE ar papildu aprīkojumu

2179
dīzelis/ 4/ 16/ Turbo, Common rail
150 (100) @ 4000
400 @1750
AT9/ pilnpiedziņa
9,6
182
5,3/ 7,2/ 6,0
159
4370/ 1985/ 1635/ 2660/ 215
575
57
1670/ 2350

42546
39993 (līdz 6% atlaide)
uz apskata brīdi
piegāde līdz 5 mēnešiem
2 gadi bez nobraukuma ierobežojuma
486
33
448/ Dunlop Graspic DS3 [6]
1677,34 [8]

50902
46321 (līdz 9% atlaide)
uz apskata brīdi
piegāde līdz 2 mēnešiem
2 gadi bez nobraukuma ierobežojuma
1125
25
1056/ Dunlop Winter Sport 3D [6]
980

43485
40 850
uz apskata brīdi
piegāde līdz 3 mēnešiem
2 gadi bez nobraukuma ierobežojuma
850
28
1056/ Dunlop Winter Sport 3D [6]
1400

48 930
46 000
uz apskata brīdi
automašīna ir noliktavā
3 gadi vai 100 000 km
Pagaidām nav pieejama, būs info pēc 2 mēneši
29
1120/ Nokian HKPL R2 SUV [6]
1400

LED/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ●/ NAV
ABS, Bremžu asistents
ESP
8
●/ ●/ ●
●/ NAV
Milano ādas apdare
Automātiskā divu zonu Audi Sound System/ 10
7" krāsu skārienekrāns/ 3,5" krāsu TFT
●/ ●/ ●/ ●/ ● (mini)
● (MMI)
●/ ●
●/ NAV (+447)/ NAV
●/ ●/ ●
● (16" ar 5 spieķiem)
205/60R16

LED/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ● (Driving Assistant Plus)
●/ ●
●/ ●/ ●/ NAV
ABS, CBC (Cornering Brake Control)
DSC (Dynamic Stability Control), HDC
6
●/ ●/ ● (Comfort Access pakotne)
●/ NAV
Dakota perforētas ādas apdare
Automātiskā divu zonu BMW Radio Media/ 6
6,5" krāsu LCD ar iDrive kontrolieri/ Head Up Display
●/ ●/ ●/ ●/ ●
●
●/ NAV (+500)
●/ ●/ NAV
●/ ●/ ●
● (18")
225/50R18 Run Flat

LED/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ●/ NAV
ABS, CBC (Cornering Brake Control), EBD, Brake Drying un Hill Assist
DSC (Dynamic Stability Control), DTC, EDLC (Electronic Differential Lock Control)
8
●/ ●/ ● (Comfort pakotne)
●/ NAV
Carbon Black Cross Punch ādas apdare
Automātiskā divu zonu MINI Connected XL/ 6
8,8" krāsu skārienekrāns/ NAV
●/ ●/ ●/ ●/ ●
● (Professional)
●/ ●
●/ ●/ ●
●/ ●/ ●
● (18" Pair Spoke)
225/50R18 Run Flat

Xenon tuvās un tālās/ ● (AHBA)
●/ ●
●/ NAV
●/ ●
●/ ●
●/ ●/ ●
NAV/ NAV (papildu aprīkojums)
●/ ●/ ●/ NAV (papildu aprīkojums)
ABS, EPB, EBA
DSC, EDC, RSC, TCS, Terrain Response, HSA, HDC, piekabes stabilitātes kontrole (TSA)
7
●/ ●/ ●
● (elektriski regulējami priekšējie sēdekļi 8 pozīcijās)/ ●
Ādas apdare Ebony, stūre – Oxford
Automātiskā divu zonu Standarta/ 8
8" krāsu skārienekrāns/ 5" krāsu TFT
●/ ●/ ●/ ●/ NAV
●/ ●
●/ ●
Ivory Morzine/ ●/ ●
●/ ●/ ●
● (18" ar pieciem daļītajiem spieķiem)
235/60R18



ŠOSEZON – JŪRMALĀ

No 16. līdz 20. augustam Jūrmalā norisināsies Eiropas meistarsacīkšu fināls pludmales volejbolā, un "Amserv Motors" lepojas, ka ir viens no šo sacensību atbalstītājiem.

Šis būs jau ceturtais gads, kad Latvijā notiek pludmales volejbola turnīrs Eiropas Volejbola konfederācijas (EVK) paspārnē, un jau otro gadu tā atbalstītāju vidū ir arī "Amserv Motors". 2014. gadā viss sākās ar EVK satelitturnīru, kurā uzvaras laurus plūca Jānis Šmēdiņš un Aleksandrs Samoilovs, kuri finālā aspēlēja Armandu Āboliņu un Harald Regžu. Gadu vēlāk klasi augstākā – Masters sērijas – turnīrā Samoilovs ar Šmēdiņu bija trešie. Pagājušogad Masters turnīrā, kurā jau piedalījās gan vīrieši, gan sievietes, "Amserv Motors" pirmoreiz atbalstīja EVK paspārnē notiekošo pasākumu un priecājās par Samoilova un Šmēdiņa uzvaru, kā arī par Mārtiņa Pļaviņa un Haralda Regžas izcīnīto trešo vietu. Sieviešu turnīrā piekto vietu guva Anastasija Kravčenoka un Tīna Graudiņa.

Eiropas čempionāta Masters sērijas posmi šogad notiks Bādenē (Austrija), Ankarā (Turcija) un Ļubļanā (Slovēnija), bet jaunie čempioni tiks kronēti Jūrmalā Eiropas meistarsacīkšu finālā. Arī šogad sacensībās Majoru pludmalē piedalīties plānojuši spēcīgākie Latvijas pludmales volejbolisti ar trīskārtējiem pasaules tūres uzvarētājiem kopvērtējumā – Aleksandru Samoilovu un Jāni Šmēdiņu. Abi jau reizi Eiropas čempionāta finālā ir uzvarējuši, 2015. gadā Klagenfurtē (Austrija) izcīnot zelta medaļas un vēl divreiz (2013. un 2014. gadā) mājās vedot sudrabu. Kopš marta sākuma sportisti sezonai krāj spēkus treniņnometnē Ēģiptē. Tāpēc par viņu plāniem šosezon stāsta abu menedžeris Edgars Buls: "Sezonu sākām neierasti agri – februārī Fortloderdeilā (ASV). Ar sasniegto 17. vietu, protams, neesam apmierināti, taču pirmajos sezonas turnīros nekad augstās vietās neesam bijuši. Turklāt nākamās sacensības, kurās piedalīsimies, būs vien maijā. Tāpēc sportisko formu viena turnīra dēļ neforsējam."

Pašlaik veidojam kalendāru šāgada startiem, un, protams, lielākais uzsvars būs uz pasaules un Eiropas čempionātu. Šogad Eiropas meistarsacīkstes notiks Latvijā, tāpēc visiem – gan vietējiem līdzjutējiem, gan arī mums pašiem – gribas, lai mēs labi nospēlētu."

Uz ceturto startu Jūrmalā četros gados cer arī Londonas olimpisko spēļu bronzas medaļas ieguvējs pāris ar Jāni Šmēdiņu – Mārtiņš Pļaviņš: "Šogad

abi ar pārinieku Haraldu Regžu ziemas sezonu aizvadām Poliurs/Ozolnieki rindās klasiskajā volejbolā. Beidzoties sezonai zālē, aptuveni mēnesis būs līdz pirmajām sacensībām maija beigās, bet sezonas galvenais starts – Eiropas meistarsacīkstes – tikai augustā. Pirms tam plānojam spēlēt visos pasaules tūres augstākās kategorijas turnīros Eiropā. Vēl nav zināms, vai kvalificēsimies pasaules čempionātam, kas notiks jūlija beigās – augusta sākumā Vīnē. Ja nē, izmantosim laiku lietderīgi, lai pēc iespējas labāk sagatavotos Eiropas meistarsacīkstēm."

Jūrmalā man ļoti patīk spēlēt. Pirms diviem gadiem pāris ar Hermanu Egleskalnu šeit EVK Masters turnīrā finišējām piektie, bet pagājušogad kopā ar Haraldu Regžu izcīnījām medaļas. Spēlējot Jūrmalā, emocijas vienmēr ir pozitīvas, un varbūt viss sakrītīs tā, ka arī šoreiz nostartēsim labi."





Cīņām Jūrmalas pludmales volejbola laukumos briest arī Latvijas volejbolistes, viņu vidū arī titulētās jaunās sportistes Tīna Laura Graudiņa un Anastasija Kravčenoka (attēlos), kuras kopā pagājušogad Grieķijas pilsētā Salonikos kļuva par Eiropas U-22 čempionēm. Vēl gadu iepriekš Tīna kopā ar Paulu Ņečiporuku Rīgā izcīnīja pirmo vietu Eiropas U-18 meistarsacīkstēs. Spēlētājas tikko atgriezušās no treniņnometnes Ēģiptē, kur pirmoreiz sezonai gatavojās trenera Genādija Samoilova vadībā. “Treniņi Ēģiptē patika. Tie atšķīrās no tiem, pie kuriem līdz šim biju pieradusi,” stāsta Graudiņa. “Tas bija cits skats uz treniņiem. Liela uzmanība tika pievērsta atsevišķu elementu izpildei. Iepriekš man bija kļūdas, kuras pati nejutu. Tagad, kad treneris ir parādījis, ka var arī citādāk, jūtu, ka šos pašus elementus izpildīt ir vieglāk. Viņš ir pasaules klases treneris. Tajā pašā laikā esmu lielu pateicību parādā arī savam iepriekšējam trenerim Aigaram Birzulim, kurš mani no mazas meitenes izveidoja par Eiropas U-18 čempioni.

Pateicoties iepriekšējā vasarā izcīnītajam Eiropas U-22 čempionu titulam, šogad mums ir ļoti labs finansējums, un varēsim piedalīties gandrīz visās sacensībās, kurās vēlamies. Iztrūkstošo pasaules ranga punktu skaitu centisimies palielināt EEVZA sacensībās, kā arī zemāka ranga (divu, trīs un četru zvaigznišu) pasaules tūres posmos. Tomēr ar pasaules ranga palīdzību mēs nez vai kvalificēsimies Eiropas čempionātam Jūrmalā, un nāksies cerēt uz speciālo ielūgumu, ko savas valsts sportistiem var piešķirt sacensību rīkotāji. Lūkojoties tālāk, viens no mūsu mērķiem ir arī dalība Tokijas olimpiskajās spēlēs, taču sportista karjeru saplānot nevar. Un šobrīd apgalvot, ka tur spēlēsim, nevaru.”

Pa vidu treniņiem un sacensībām jaunietes gaida atbildīgi brīži skolas solā. Tīnai tā būs 12. klases absolvēšana Rīgas Valsts 3. ģimnāzijā, bet viņas pāriniece Anastasija Kravčenoka studē Daugavpils Universitātē, lai kļūtu par sporta skolotāju.

“Ēģiptē daudz strādājām pie kustības – blokā, aizsardzībā,” stāsta Kravčenoka. “Parasti dienā bija trīs treniņi – divi smiltīs un viens – svaru zālē. Smiltīs katrā treniņā izpildījām citu spēles elementu. Jūtu, ka progresēju. Aprīlī uz Ēģipti dosimies vēlreiz. Beigās gan biju nogurusi – kājas smagas, arī psiholoģiski grūti. Tomēr tieši no treniņu kvalitātes lielā mērā būs atkarīgi mūsu rezultāti. Priekšā ir daudzas sacensības vasarā, kas nebija iespējamās pagājušajā gadā. Pateicoties uzvarai Eiropas U-22 čempionātā, šogad to atļauj finansējums. Te paldies Latvijas Olimpiskajai vienībai, Latvijas Olimpiskajai komitejai, Latvijas Volejbola federācijai un citiem atbalstītājiem. Gandrīz katru nedēļu būs mači, kas noderēs gan ranga punktu vākšanai, gan pieredzes krāšanai.”

Duets Graudiņa/Kravčenoka netika izveidots pagājušogad: “Ar Tīnu kopā esam spēlējušas jau 2013. gadā Eiropas U-18 čempionātā un 2014. gadā – jaunatnes olimpiskajās spēlēs. Gadu vēlāk spēļu kopā ar Terēzi Hrapāni, jo izlēmu, ka palikšu trenēties Daugavpilī. Tomēr Rīgā ir lielākas iespējas un treneri, kas pludmales volejbolu iemāca labāk. Katru mēnesi mums ir svarīgas sacensības – jūnijā Eiropas U-22 čempionāts, jūlijā – pasaules U-21 meistarsacīkstes, augustā – Eiropas čempionāts Jūrmalā. Tas ir ļoti svarīgs, jo notiek Latvijā, mūsu mājās ar mūsu līdzjutējiem. Jūrmalā man ļoti patīk spēlēt. Te ir pierasta jūra un smiltis. Gribas sasniegt labāko rezultātu. Tas būs grūti, jo no mums gaidīs augstu rezultātu.”

Sacensībās Jūrmalas pludmales centrā piedalīsies labākie Eiropas dueti, pa 32 pāriem vīriešiem un sievietēm, kuri sadalīs ne tikai Eiropas čempionāta medaļas, bet arī kopējo balvu fondu 200 000 eiro apmērā. Tribīnēs, kuru uzcelšanai izmantotas 21 695 metāla detaļas un kuru

konstrukcijā izmantoto metālu stieņu kopējais garums ir 22 kilometri un 788 metri, bet kopējais tribiņu svars ir 149 tonnas, ir vietas 2800 skatītājiem. Iepriekšējā gadā piecu dienu laikā sacensībās noraidzījās ap 10 000 skatītāju, un tiek lēsts, ka šogad to skaits klātienē sasniegs vairāk nekā 15 000.

“Tas ir ievērojamākais volejbola pasākums Latvijā kopš 2005. gada Eiropas jauniešu čempionāta finālturnīra Rīgā klasiskajā volejbolā,” saka Latvijas Volejbola federācijas ģenerālsekretārs Ainārs Dakša. “Latvijas puīši toreiz finišēja devītajā vietā, un ir pamats cerēt, ka šoreiz vieta būs augstāka. Paldies visiem atbalstītājiem! Sacensības rīkojam ciešā sadarbībā ar Jūrmalas domi, kura šim pasākumam atvēl lauvas tiesu līdzekļu, savukārt oficiālo čempionāta auto ir sarūpējis uzņēmums “Amserv Motors”.”

Fotogrāfs: Vadīms Morozovs, vieta: O-Sands pludmales volejbola halle



ŽENĒVA 2017

Jānis Ozers,
Foto: Vīneta un Jānis Ozeri,
Aģentūra "Bulterjers"

Bernes Alpi. Peak Walk by Tissot. Ženēvas 87. starptautiskā autosalona vairāk nekā 900 izstādītās automašīnas, kuras šogad ir aplūkojuši vairāk nekā 690 000 apmeklētāju un 10 700 mediju pārstāvju, nevar sacensties vizuālajā iespaidā un sajūtu radīšanā ar Šveices dabu. Cilvēka roku darbi šeit kalpo tikai, lai mēs varētu nokļūt tuvāk pašām skaistākajām vietām un aplūkot tās no īpašiem skatpunktiem. Viss šajā pasaulē ir relatīvs un nemaz jau nevar zināt kā, šveicieši, būvējot apjomīgo *Palexpo* izstāžu un konferenču kompleksu, kas dzīvē ir "saudzis" ar Ženēvas lidostu, ir plānojuši, – izrādes būs "iekšā" vai "ārā". Varbūt īstais izstādes apmeklējums sākas nevis zem *Palexpo* jumta, bet gan, no halles braucot projām uz tuvākajiem kalniem vai vīnogulāju terasēm? Visdrīzāk, ka viens šeit papildina otru un īsto kopiespaidu var iegūt, un tā tos izbaudot vienoti. Mūsu šā gada rekomendācija – nesteidzīgā pusotras stundas brauciena attālumā (126 km, 100 km var nobraukt pa "bāni") atrodamais kalnu kūrorts *Les Diablerets* tuvumā esošais ledāju masīvs un uzņēmuma *Glacier 3000* priekšteču jau 1964. gadā radītā iespēja padzīt minūšu laikā nokļūt pie pašām virsotnēm – *Scex Rouge*, 2 971 m virs jūras līmeņa. Interesanti, ka no 2005. gada viens no jauno uzņēmuma īpašnieku triumvirāta dalībniekiem ir leģendārais F1 bijušais vadītājs Bērnijss Eklstons (*Bernie Ecclestone*), un šis vīrs jau gan ļoti labi zina, kas ir izcilis auto pasaulē. Pēc brauciena ar divām *gondolām* ir iespēja ar bezmaksas pacēlāju nolaisties lejā līdz pašam ledājam, kur pieejamas pastaigu takas vairāku stundu garumā (ja plānos nav aktīva slēpošana) vai arī – pieveicot nelielu kāpumu augšup, – doties pa pasaulē pirmo vanšu tiltu, kas savieno divas kalnu virsotnes – *Peak Walk by Tissot*. Labā laikā no tā var aplūkot Alpu augstāko virsotni *Mont Blanc*, kā arī *Matterhorn*, *Mönch*, *Jungfrau* un *Eiger*.

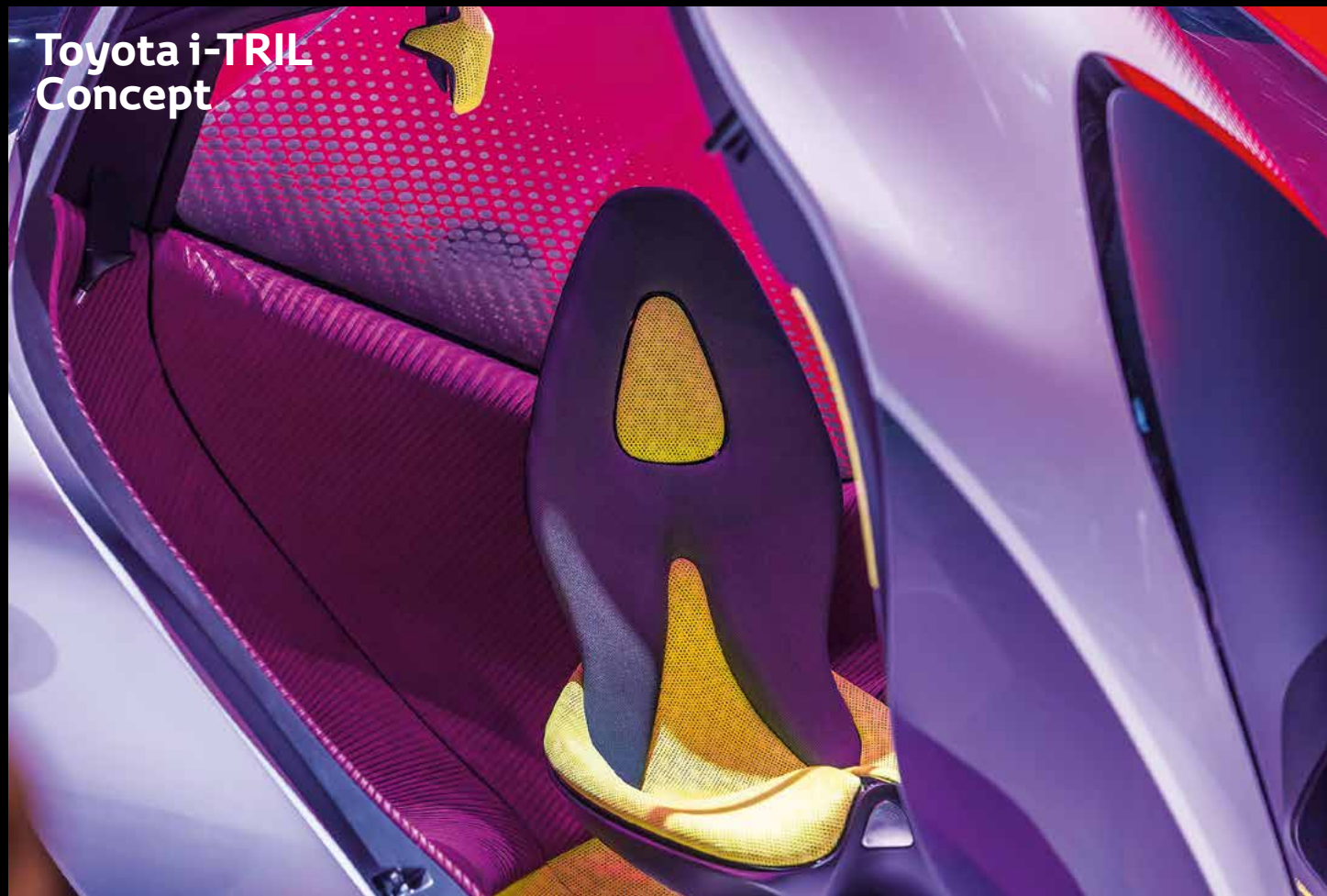


Glacier du Scex Rouge. Miers, klusums un saule. Marta sākumā, kad parasti norisinās Ženēvas autoizstāde, šeit jau var pavisam nopietni sauloties. Pavisam neārstējamām "benzīngalvām" ir iespēja rezervēt lidojumu ar lidmašīnu, kurai riteņu vietā ir sniega slēpes. Ja daba satrakojas, vēja ātrums nereti sasniedz 200 km/h. Ar kalniem tāpat kā ar jaudīgu tehniku neļoko.



Skats uz šā gada Toyota stendu. Izjūtu līmenī šķiet, ka Šveicē viss ir sācis iet kalnup. Ja pārējā pasaule 8 gadus kopš krīzes zemākā punkta jau sākusī aizmirst sāpīgos mirkļus, "valūtu karu" ietekmē citādi superpārticīgā un mierīgā Šveice nevarēja lepoties ar labu sniegumu krīzes nolīdzināšanā. Bet šogad jau debesīs slejas ceļamkrānu birzis un izstādē valda īsts pirkšanas azarts.

Toyota i-TRIL Concept



Toyota i-TRIL Concept Ženēvā rāda zīmola vīziju par pilsētas transporta nākotni orientējoši uz 2030. gadu. Interesantākais ir tas, ka mini elektromobilis ar īpašo 1+2 sēdvietu formulu, unikālo sasvēršanās mehānismu un iespaidīgajiem 19" riteņiem priekšā un 20" riteņiem aizmugurē ir paredzēts īpaši nākotnes klientu grupai – izsmalcinātām un izglītotām 30 – 50 gadus vecām sievietēm, kurām ir divi bērni, kuras nav laulībā, piekopj aktīvu dzīvesveidu un dzīvo SMESTO (*Small to Medium Size Town*). Būtbū ar to ir domāti modernie "gulamrajoni" pie lielajām metropolēm, kas pamazām pārtop par it kā patstāvīgām pilsētām. To manifestē arī īpašais un vieglas erotikas pilnais videoklips, kas izstādē tika projicēts fonā eksponātam. Līdzīgi kā jaunākajos Lexus konceptos arī i-TRIL piedāvā duāli veidotas pasažieru zonas – "Me Time" priekšā un "Kids Happy" aizmugurē. Spriežot pēc ļoti rūpīgi detaļu izstrādes līmeņa (pievēršam uzmanību bremžu diskam un pat tā nodilumam!), šis koncepts varētu kļūt par sērijveida braucamo vismaz Japānā arī agrāk par 2030. gadu, kāds tiek minēts publicitātes materiālos.





Toyota stends atšķirībā no Lexus zīmola, kas šogad Ženēvā atrādīja ne vien jaunākos modeļus, bet arī pavisam jaunu stenda arhitektūru, vizuāli bija ļoti tuvs visās pēdējo gadu lielajās izstādēs redzētajam. Stendu tāpat kā Briseles pilsētas plānojumu veidoja vairāki it kā pilnīgi patstāvīgi mazāki centri – katrs par savu tēmu. Galvenais jaunums, protams, jaunais *Yaris* un Toyota atgriešanās WRC seriālā. Šiem notikumiem par godu stendā bija gan autentiska WRC 2017 Toyota sacīkšu automašīna, gan arī jauns Toyota “karstais hečbeks” *Yaris GRMN* – *GAZOO Racing Masters of Nurburgring*. Modeļa nosaukums ir tieši piesaistīts Toyota WRC komandas simbolikai, un auto visdrīzāk ir iecerēts vairāk kā sabiedrisko attiecību un reklāmas, nevis komercprojekts, bet tas nedara to mazāk interesantu. *Yaris*, kas jaudīgāks par klasisko ielas sporta auto GT-86, noteikti ir uzmanības vērts. Šogad Ženēvā ievērojami vairāk bija manāmas tiešās pārdošanas aktivitātes līdzīgi komerciālajiem Parīzes un Frankfurtes saloniem, un Toyota tam bija gatavojusies – izstādē varēja nopirkt gandrīz visu modeļu līniju, sākot ar *Aygo* un beidzot ar *Land Cruiser*, tādus “nišas” modeļus ieskaitot kā Toyota *Verso*. Tam visam pa vidu zīmola sportisko DNS apliecināja īstais Dakāras rallija *Hilux* un ikoniskais Toyota sporta auto *2000GT*. Īpaši būvēta šī modeļa kabrioleta versijai savulaik pat bijusi Džeimsa Bonda auto loma filmā *You Only Live Twice*, bet seno spēkratu izsolēs teicamā stāvoklī esoša *2000GT* cena var pakāpties pat krietni virs vienam miljonam ASV dolāru. Protams, sava vieta bija arī ļoti skaistās perlamutra krāsās mirdzošajiem *Prius Plug-in* un ūdeņraža auto Toyota *Mirai*. Tāpat kā Latvijā, arī Šveicē vislielāko pircēju uzmanību piesaistīja jaunais Toyota *C-HR*. Dizains, kas stilistiski ir ļoti pietuvojies Lexus zīmola valodai, hibrīdtehnoloģijas un jaunākie maza tilpuma turbodzinēji apvienojumā ar tehniski ļoti kvalitatīvu un precīzu piekari ir spēcīgi argumenti par labu jaunajam pilsētas krossoveram, kuram pieejama arī pavisam reāla pilnpiedziņa. Ziņa kopsavilkumam – vismaz Šveicē Toyota ar savu valodu, šķiet, sāk pietuvoties tādiem “vecās” Eiropas apjoma līderiem, kā VW un PSA grupa. Pēdējā sagādāja lielāko Ženēvas sensāciju – Opel zīmola un biznesa pārņemšanu Eiropā par salīdzinoši niecīgu finansiālo ieguldījumu. Tātad kontinenta auto biznesā šobrīd pūš pārmaiņu vēji ne vien no elektromobiļu puses.



Lexus LS 500h
pirmizrāde

THE ALL NEW LS 500h

Dizains. Lielie limuzīni pamazām sāk klientus uzrunāt ne vien ar izmēriem, drošību, jaudu un salona komfortu vai dažādiem luksusa dzīvesstila elementiem, bet arī ar izsmalcinātākām virsbūves formām un spēcīgāku dizaina valodu. Tāda ir mūsdienu autobūves tendence, un tas bija redzams visdažādākajos dizaina ateljē izstrādātajos konceptos jau vairāku gadu laikā. Šajā Ženēvas izstādē tika prezentāti uzreiz divi augstākās raudzes lielle auto un vēl tikpat konceptu. **Lexus LS 500h**, Porsche *Panamera Sport Turismo*, Cadillac *Escala Concept* un AMG *GT Concept*.

Sedana siluets šobrīd tiek tuvināts kupejas formām, bet kupejas “dizaina kods” tiek atšķaidīts ar *shooting brake* pagājušā gadsimta trīsdesmito gadu auto būves šedevru reinkarnācijas augļiem. Par *shooting brake* virsbūves tipa uzvaras gājēju konceptu lauciņā rakstījām jau pēc pērnā Ženēvas salona, un tikai loģiski, ja šā gada jauno modeļu pasaules mēroga pirmizrādēs varam saskatīt kaut ko no angļu aristokrātu un itāļu dizaineru auto kādreizējās stilistikas. Latviski to varētu saukt par **četrus vai piecus durvju kupeju ar salona apjomu kas novirzīts uz aizmuguri**. Sarežģīts nosaukums, bet dzīvī šie jaunie *premium* auto izskatās ļoti skaisti.

Jaunais Lexus flagmanis. Lexus Eiropas vadītājs *Alain Uyttenhoven* Ženēvas preses konferencē uzsvēra trīs būtiskākās jaunā LS 500h priekšrocības:

1. Jaunā un tikai nesen LC 500h modelī adaptētā **Lexus Multi Stage Hybrid System**, kas reāli ietver divas secīgas pārnesumu kārbas un nodrošina ievērojami precīzāku atsaucību akseleratora pedālīm;
2. Pasaulē pirmo **intuitīvo gājēju atpazīšanas drošības sistēmu ar aktīvo stūrēšanu**. Reālajā satiksmē tas nozīmē to, ka gadījumos, kad sistēma ir pamanījusi gājēju automašīnas kustības joslā un sadursme pēc tās aprēķiniem ir neizbēgama, tiek iedarbināta avārijas bremzēšanas sistēma, un automašīna patstāvīgi veic precīzu manevru gājēja apbraukšanai, lai izvairītos no sadursmes. Protams, sistēmas reakcijas laiks ir ievērojami ātrāks par cilvēka spējām;
3. Pasaulē pirmā pilnvērtīgā **Japānas Šiacu masāžas sistēma**, kas iebūvēta automašīnas aizmugures sēdekļos, ar īpašu sildīšanas procedūru pieejamību.

Protams, ka pieminēti tika arī Japānas seno amatu meistari, kuru rokām darināti **Origami** stilistikā ieturētie durvju paneļi un īpašie **Kiriko** tehnikā darinātie stikla dekorī, kas kopumā piešķir jaunajam LS unikālu greznības iespaidu.



Jaunais Lexus stends. Šogad Lexus atklāja ne vien jauno flagmani LS 500h, bet arī jaunu sava stenda arhitektūru un interjeru. Visi lielie zīmoli izstādēs vairākus gadus ekspluatē vienas un tās pašas stenda konstrukcijas, mainot tikai nelielu apjomu dekorāciju. Vidēji šāds stends dzīvo gandrīz tikpat ilgi kā auto modelis – piecus gadus un līdz pat desmit izstādēm. Stends veidots saskaņā ar Lexus jauno vizuālo valodu, kas Latvijā šobrīd skatāma tikai un vienīgi pie “Amserv Motors” – jaunajā Lexus zīmola salonā LEXUS RĪGA KRĀSTA. Protams, bez gigantiskās lustras, kas sacentās par lielākā gaismas ķermeņa titulu visā Ženēvas auto izstādē. Japānas ornamentālā grafika, seno amatu meistarū rokdarbi un skaistas gaismas – iespaidīgi un harmoniski! Jaunais ekspozīcijas dizains un iekārtojums sasaucās ar jaunāko modeļu – LC 500h un LS 500h, kā arī sacīkšu Lexus RC F GT3 – dizainu un detaļu māksliniecisko stilistiku.





Spyker. Pagājušogad kārtējo reizi "no pelniem" atdzimušais zīmols demonstrēja Ženēvā savu veikumu – Spyker C8 Preliator. Gads bijis veiksmīgs, un zem Palexpo halles gaismām dižojas jaunais **Spyker C8 Preliator Spyder** kabriolets un koši oranžs tehnikas mākslas darbs – viena no izstādes sensācijām. Par Spyker oficiālo dzinēju piegādātāju ir kļuvis Zviedrijas slavenais superkāru zīmols Koenigsegg. Svinīgo notikumu prezentēja abi kungi kopā – Spyker vadītājs *Victor R. Muller* un Koenigsegg Automotive AB dibinātājs un vadītājs – *Christian von Koenigsegg*. Speciāli Spyker Preliator spēkratiem veidotais dzinējs būtībā ir "Kēniņpolas" forsētā dzinēja "civilā" versija, kas auto klasikas gardēžiem piedāvās 600 Zs, 600 Nm griezes momentu, īstu atmosfēriskā V8 "pieclitrieka" skaņu un sešu pārnēsumu manuālo transmisiju. Tikai 100 laimīgie varēs lietot *Apple Music* vai *Spotify*, vērot datus uz *Head-Up Display* un rūcināt superdzinēju.



Pininfarina. Pati autosporta leģenda – Emersons Fittipaldi (*Emerson Fittipaldi*) ir veltījis trīs gadus sadarbībā ar tikpat leģendāro auto dizaina ateljē, lai radītu šo oglekļa šķiedras monokoka meistardarbu. Katrs, kurš iegādāsies limitētā skaitā izgatavoto superkāru, var cerēt uz privātām treniņnodarbībām kopā ar pašu autosporta guru, kura vārdu nes šis auto. Tehnika izstrādāta kopā ar Vācijas inženieringa firmu HVA AG. Mazliet sentimentāls projekts – sportista sapņu auto realizācija dzīvē. **Fittipaldi EF7 Vision Gran Turismo by Pininfarina.** Fonā un attēlā zemāk – **Pininfarina H600.** Dizaineru un vizionāru redzējums par lielās klases luksusa sedanu. Pasūtītājs – Hybrid Kinetic Group. Interesanti, ka hibrīdsistēmas iekšdedzes dzinēja lomā šeit pielieta mini-turbīna, kas nodrošina līdz 1000 km autonoma brauciena. 0-100 km/h 3 sekundēs, max 250 km/h. Alumīnija virsbūve. Bet tik un tā – šajā projektā saistošākais mums likās salons!





RINSPEED @ Geneve 2017



RINSPEED Oasis. Vienapjoma pašbraucoša dzīves telpa diviem, kuru izmantot vienas dienas laikā ļoti atšķirīgiem lietojumiem – gan lai dotos uz darbu vai iepirkties no rīta, gan kā neliela komerctransporta vienība darbdienu laikā vai picu izvadāšanas kurjera braucamais vakarā. Atpūtas krēslī, neliels dārziņš, lieli multivides ekrāni un “kravas” atvilktnē. Stūres rats ir saglabāts ar visu tā funkcionalitāti brīžiem, kad cilvēka vadība tomēr ir nepieciešama, vai arī braucēju priekam. Citā laikā tas kalpo par mazu galdiņu ar integrētu datora klaviatūru.

RINSPEED. Viena no pēdējo gadu neiztrūkstošām vērtībām Ženēvas auto izstādē ir pasaulē plaši pazīstamā autoindustrijas “dīvaīņa” – šveicieša Franka Rinderknehta (*Frank Rinderknecht*) vizionārā ekspozīcija. Gan mediju pārstāvi, gan vadošie dizaineri un inženieri apmeklē RINSPEED stendu, lai “izlasītu” jaunāko auto pasaules tuvākas vai tālākas nākotnes paredzējumu grāmatas sējumu, kuru ar Šveices pulksteņa precizitāti uz jauno salona atkal ir sarūpējis *Creative Think Tank and Mobility Lab for the Automotive Industry* – kā savu uzņēmumu pozīcijā pats autobūves misionārs, vizionārs, dizaineris un uzņēmējs vienā personā. Šogad Ženēvā RINSPEED atzīmēja projekta četrdesmitgadi – 1977. gadā Franks nodibināja RINSPEED GARAGE, kas nodarbojās ar auto jumta lūku importu Eiropā no ASV un automašīnu pārbūvi invalīdu vajadzībām. 1982. gadā uzņēmums kļūst par AMG pārstāvi Šveicē, 1983. gadā sākas sadarbība ar Porsche, 1994. gadā ar RINSPEED Bugatti “Cyan” prezentāciju aizsākas gandrīz nepārtrauktās ikgadējās jaunu konceptu prezentācijas Ženēvas auto izstādē. Šobrīd aiz RINSPEED “muguras” stāv visdažādāko mašīnbūves un tehnoloģiju jomu varenāko pasaules uzņēmumu komandas. Sadarbības partneru zīmoliem drīz vairs nepietiks vietas uz konceptu virsbūvē. Būtibā šovu gatavo *Dream Team* no pasaules “spicākajiem” speciālistiem, un mēs pat īsti vairs nevaram nojaust, kurš te ir diriģents. Tāpat kā vēstījuma visas detaļas, kas bieži vien runā caur līdzībām kā pasākās vai reliģiskos rakstos. Arī jubilejas gada konceptā *Oasis* katrs atradīs ko mazliet citādāku, jo ideju RINSPEED projektos ir ļoti daudz. Varam droši teikt: ja neesi pavesojies pie jaunākā Franka un viņa komandas koncepta – nav būts Ženēvas izstādē :)





Lamborghini Huracán Performante. 640 Zs un 600 Nm. Pašmasa tikai 1382 kg – 2,15 kg/Zs.



Bentley EXP 12 Speed 6E Concept. Arī Bentley savu nākotni redz elektromobiljos!



Dendrobium. Pasaulē pirmais superkārs no Singapūras! e-Orhideja, kas "uzzied" ar 1500 Zs.



Morgan Motor Company. Labākais, ko sniedz Ženēvas šovs īstiem džentlmeņiem!



Rimac. Piedāvājam visas galvenās komponentes elektromobilu ražotājiem... Nopietni vīri.



Italdesign. Divvietīga kapsula, kuru var sabļotēt gan ar dronu, gan pašbraucošu moduli.



Rolls Royce Dawn. Buržuāzijas diskrētais šarms ieguvis arī kādu hipsterīgu sejas vaibstu.



Artega Scalio Superleggera Concept. Itāļu valdzinājums no Carrozzeria Touring Superleggera.

CERAMIC PRO



VĒL LABĀKAI VIRSMU AIZSARDZĪBAI

Kā vislabāk pasargāt auto virsmu no dažādiem ārējo faktoru izraisītiem bojājumiem? Šis jautājums aktualitāti nezaudēs vēl ilgi, tāpēc ražotāji izstrādā arvien jaunus risinājumus. Iepazīstinām ar Ceramic Pro – daudzfunkcionālu nanokeramikas līdzekli, kas paredzēts izmantošanai uz dažādām auto virsmām un kuru "Amserve Motors" speciālisti izvēlējuši pēc ilgstošas auto skaistumkopšanas industrijas piedāvājumu testēšanas, lai mēs saviem klientiem varētu piedāvāt tikai vislabāko.

Ceramic Pro produktu sērijā ietilpst:

- nanokeramiskais pārklājums krāsotai un lakotai auto virsbūvei;
- pārklājums tekstila virsmām auto salonā;
- riteņu diskām;
- stiklam;
- gumijotām virsmām.

Nanokeramiskais pārklājums – ideāla jaunākās paaudzes aizsardzība ar augstu aizsardzības pakāpi. Lietojot Ceramic Pro, auto savu sākotnējo izskatu saglabās daudz ilgāk un samazināsies apkopes izmaksas.

Nanokeramiskais pārklājums – tas nav tikai virsmu aizsargājošs slānis, tas ir pārklājums, kas molekulu līmenī veido izcilu saķeri ar virsmu, radot augstas izturības aizsargkārtu.

Ja vēlies acis priecēt ar patiesi skaistu auto vizuālo tēlu – brauc uz "Amserve Motors" un izvēlies auto apstrādi ar nanokeramikas pārklājumu mūsu Toyota un Lexus auto servīsā. Pieredzējuši meistari veiks auto virsbūves un ārējo detaļu stāvokļa novērtējumu un ieteiks labāko līdzekļu kombināciju, lai sasniegtu izcilāko rezultātu.

Nanokeramiskā pārklājuma Ceramic Pro priekšrocības:

- ievērojami samazina rūsas veidošanās risku;
- aizsargā no organiskas dabas netīrumu nosēdumu veidošanās;
- aizsargā pret iedarbību, ko var radīt krāsas temperatūras svārstības;
- aizsargā pret ultravioleto starojumu;
- ilgmūžīgāks salīdzinājumā ar vasku, teflonu vai silikona bāzes hibrīdvaskiem;
- aizsargkārtā veido labāku aizsardzību pret nokrišņu – sniega, ledus un lietus – radītajām nogulsņēm, nokrišņi tiek "atgrūsti" no virsmas;
- aizsargā pret krāsas toņu maiņu, dažādu ķīmisko vielu iedarbību, rūsas un apkārtējās vides ietekmi;
- vismaz par 60 % samazinās skrāpējumu un nobērzu risku;
- piešķir papildu spīdumu virsbūves krāsojumam un lakojumam;
- noturīgs pret apzīmēšanu ar rakstāmpiederumiem vai krāsas baloniņiem;
- ievērojami ilgāk saglabā virsmas tīrību;
- pārklājums pilnībā saglabā savas ekspluatācijas īpašības 24 mēnešus;
- iztur līdz 120 virsmas mazgāšanas reizēm;
- plašas izmantošanas iespējas dažādu materiālu virsmām – metālam, tekstilam, gumijai, stiklam.



Lūgums veikt iepriekšēju pierakstu, jo auto apstrāde aizņem vairākas stundas.
Labī auto – Labā vietā, Rīgā, Krasta ielā 3.

Piesakies
67358005

UZSPĒLĒSIM GOLFU ŠOVASAR!

Teksts: Antra Veļķere, foto no Reiņa trases arhīva, fons: *istockphoto.com*

Domājot par vasaras sportiskajām aktivitātēm, kāpēc gan nepamēģināt golfu? Aktivās atpūtas kompleksa "Reiņa trase" vadītāja un viena no golfa kluba "Reinis" dibinātājām Līva Legzdiņa aicina lauzt stereotipus par golfu kā ekskluzīvu sporta veidu, kas pieejams tikai īpašai sabiedrībai, un pašročiīgi izmēģināt golfa spēli. Turklāt šogad katru mēnesi golfa klubs piedāvās īpašas Golfa dienas, kad ikviens apmeklētājs varēs golfu spēlēt bez maksas.

Kurš gan nezina Reiņa trasi, kas ziemā ir viens no iecienītākajiem slēpošanas kalniem Rīgas tuvumā? Taču ne visi zina, ka jau kopš 2008. gada šeit izveidots golfa laukums. Vispirms tika atklāts laukums ar trīs bedrītēm, pēc tam ar sešām, bet 2016. gada septembrī atvērts paplašinātais deviņu bedrīšu laukums. Līdztekus iekārtots arī 200 m garš treniņlaukums papildu spēles apguvei, lai iesildītos pirms spēles un pilnveidotu sitiena tehniku. Pieejama arī inventāra noma un apmācība gan tiem, kuri vēlas pirmo reizi pamēģināt golfa spēli, gan tiem, kuri izlēmuši nodarboties ar šo sporta veidu profesionāli.

Jau četrus gadus darbojas arī Golfa akadēmija bērniem, kur dažāda vecuma bērni var apgūt spēles pamatus un, iespējams, nākotnē kļūt par profesionāliem golferiem. Reiņa trases golfa klubā tiek rīkoti turnīri gan iesācējiem, gan profesionāļiem. Tē var nokārtot *Green fee* jeb tā dēvēto Zaļo karti, kas sniedz virkni dažādu priekšrocību attiecībā uz laukuma apmeklēšanu, pakalpojumiem, kluba pasākumiem, dalību turnīros.

Cik maksā Zaļā karte?

Atkarībā no tā, vai ar karti nāks viens vai vairāk spēlētāju – no 100 līdz 200 EUR. Tā ir vienreizēja maksa. Karte apliecina to, ka tās īpašnieks pārzina golfa etikeiti un noteikumus, taču tas nenozīmē, ka jābūt izcilam spēlētājam. Jāzina, kā jātur nūja, kā jāsit pa bumbu, par ko var saņemt sodu, ko var un nevar aļļauties laukumā.

Nevar bumbiņu raidīt stiklu virzienā.

Lai cik golfa spēle liktos mierīga no malas, nepareizi raidīta bumbiņa var radīt arī nepatīkamas situācijas. Gadās visādi. Pērn kāda spēlētāja bumba tūpīja autobusa logā, golferim gadījās slīpi aizsist garām bedrītei. Par laimi, neviena necieta, un apdrošinātājs autobusa īpašniekam sedza visus zaudējumus. Tādēļ pirms atvēršiena ļoti būtiski ir pārliecināties, vai bumbiņas lidojuma perimetrā neatrodas kāds cits objekts.

Kas ir pasākums Golfa dienas?

Golfa dienas tiek rīkotas visos Latvijas golfa laukumos, taču katrā klubā tās norisinās citādi. Pie mums līdz šim Golfa dienas tika rīkotas reizi gadā, taču, ņemot vērā, ka golfa cienītāju skaits ik gadu palielinās, sākot ar šo gadu, Golfa dienas rīkosim reizi mēnesī visas sezonas garumā. Šajā dienā visi, kas vēlas, var pie mums spēlēt golfu pilnīgi par brīvu. Tas nozīmē, ka bez maksas būs gan inventārs, gan trenera apmācības, gan pati spēle, nodarbības bērniem, kā arī par brīvu būs pieejamas uzkodas un dzērieni. Tas ir īpaši labs veids, kā iepazīt golfu un saprast, vai tas interesē, vai būs gribēšana apgūt šo spēli.

Līdzīgi kā, izmēģinot dažādus auto modeļus, tiek rīkotas testu dienas jeb *test drive*, vai ne?

Jā, var saukt arī tā. Ja ir labs laiks, atsaucība ir ļoti liela, tādēļ, lai būtu garantija, ka tiksiēt pie spēlēšanas, aicinām pierakstīties uz sev izvēlēto

Golfa dienas datumu vismaz nedēļu iepriekš. Un droši brauciet ar visu ģimeni – ja vien atvasei ir pieci seši gadi, te noteikti būs, ko darīt.

Kādas aktivitātes tiek piedāvātas bērniem?

Bēmiem ir atsevišķs golfa veids – *snag golf*, ko spēlē ar plastmasas nūjām, mīkstām bumbām un lipīga materiāla mērķiem (bumbiņa pie tā pielīp). Bērniem tā ir aizraujoša rotaļa. Notiek azartiskas sacensības, emocijas kūšā un visiem ir jautri. Starp citu, ikdienā mēs divas reizes nedēļā par brīvu apmācām golfa spēlē vietējos Krimuldas pagasta un Siguldas pilsētas bērnus. Nodrošinām arī bērnu aizvešanu un atvešanu no treniņiem. Vasarā tas ir īpaši noderīgi, jo šajā apkārtnē nav daudz iespēju skolēnu brīvdienās nodarboties ar kaut ko interesantu un lietderīgu. Latvijas Golfa federācija arī sniedz atbalstu perspektīviem jaunajiem sportistiem, kas nākotnē varētu spēlēt starptautiskā līmenī.

Vai kāds no Latvijas golferiem ir nokļuvis pasaules līmenī? Vēlēšanās ir, bet konkurence, īpaši starp puīšiem, ir ļoti spēcīga. Meitenēm šajā ziņā ir mazliet vieglāk. Taču, lai startētu pasaulē, ir jāpārceļas, piemēram, uz ASV.

ASV golfs ir īpaši iecienīts politiķu un biznesa aprindās. Eiropā, šķiet, tas nav tik izteikti. Kā ir Latvijā? Vai ir vērojama tendence, ka golfu pārsvarā spēlē uzņēmēji un noteikta sabiedrības statusa ļaudis? Domāju, ka arī Eiropā golfs ir lielā cieņā, vienkārši par to mazāk runā publiski. Savukārt visa pasaule zina, ka jaunajam ASV prezidentam Trampam

golfs ir īpaši iecienīts un viņš lepojas ar saviem sasniegumiem. Ne velti viņš teicis, ka tikai muļķi nespēlē golfu. Par Latviju runājot, pamazām šāda tendence veidojas un liela daļa spēlētāju tiešām ir uzņēmumu vadītāji vai vadošo amatu pārstāvji. Par politiķiem man grūti spriest, bet kāda daļa noteikti spēlē. Kad cilvēki nonāk golfa laukumā, viņi kļūst kaut kādā mērā līdzvērtīgi. Šajā ziņā golfs ir lielisks veids, lai iepazītos ar jauniem cilvēkiem un iegūtu pozitīvus kontaktus. Pirmajā turnīrā tu vēl nevienu nepazīsti, bet otrajā jau pazīsti vismaz trešdaļu.

Vai golfam ir kāds vecuma ierobežojums? Nē, kamēr vien spēji kustēties, var spēlēt droši!

Varbūt nepieciešami kādi papildu treniņi vai vingrinājumi?

Tas ir ļoti subjektīvi, bet vispār papildu treniņi būtu vēlami un sevis uzturēšana fiziskajā formā nāks tikai par labu. Golfs nav simetrisks sporta veids, un straujā atvēršiena un izvēršiena vērpe, atrodoties aptuveni 45 grādu lenķī un to atkārtojot vairāk nekā 100 reizes spēles laikā, rada papildu slodzi mugurai, tādēļ vēlams nodarboties ar stiepšanās vingrinājumiem, kā arī stiprināt muguras muskulatūru. Es pēc golfa spēles vienmēr izvīngrojos un arī cenšos kustēties tā, lai otra muguras puse arī būtu noslogota. Traumas golfā var iegūt, ne tikai saņemot sitienu ar bumbiņu, bet arī nepareiza, saspringta kustība vai nepietiekama iesildīšanās var radīt risku locītavu, ceļu, kakla un plecu muskulatūras traumām un savilkumiem. Tādēļ pirms spēles vēlams iesildīties, bet, ja spēles gaitā kaut kas sāk sāpēt, labāk spēli pārtraukt.

Cik aptuveni izmaksā golfera standarta aprīkojums? Cenas un iespējas ir dažādas. Iesācējam sākumā nemaz nevajag jaunas



un dārgas nūjas. Var iegādāties laba zīmola lietotas nūjas, jo patiesībā nemaz nezini, kādas nūjas tev vajadzēs. Tikai attīstot meistarību, parādās saprašana par to, kas būs piemērotākais. Es ieteiktu iesāukumā nūjas iznomāt. Arī pie treneriem var izmēģināt dažādas lietotas nūjas un pēc tam meklēt jaunus analogus. Mūsu klubā, ja iegādāta Zaļā karte, noteiktu laiku var ņemt nūjas un treniņbumbiņas, neko nemaksājot. Labas standarta nūjas maksā 300 – 500 EUR. Protams, neiztikt bez somas – tā ir vajadzīga. Parasti soma ir komplektā ar nūjām, bet var iegādāties arī atsevišķi. Ir somas, kas paredzētas nēsāšanai, un somas, ko liek uz ratiem. Nēsājamās somas bieži izvēlas profesionāli, bet amatieriem patīk rati, jo tur var salikt gan bumbas, gan mietinūs, gan ēdamo, kaut ko no apģērba, ja līst lietus, var ievietot lietussargu. Ratiem pieejamas plašas aprīkojuma iespējas, piemēram, speciāls uzvelkamais uz riteņiem. Kvalitatīvi rati maksā 200 – 250 EUR. Golfa piederumu tirgus ir samērā konservatīvs, tajā nenotiek straujas, cikliskas izmaiņas. Principā visas šīs lietas labi kalpo 10 – 15 gadus un nekļūst vecmodīgas. Spēles kvalitāte amatieru līmenī no tā nemainās.

Ja runājam par golfu kā hobiju – ar cik lielu laika patēriņu būtu jārēķinās?

Tas ir individuāli. Daudzi pie mums brauc spēlēt vienu dienu nedēļā, parasti nedēļas nogalē. Citi brauc katru dienu pa pāris stundām vakarpusē (vasarā ir ilgi gaiša) vai katru otro dienu. Ģimenes labprāt brauc brīvdienās ar domu pavadīt laiku un izkustēties svaigā gaisā. Protams, ar katru reizi gribas spēlēt arvien labāk, taču golfs ir interesants arī to, ka, lai uzvarētu, nav jāspēlē labāk par kādu citu. Lai uzvarētu, ir jāspēlē labāk pašam par sevi.

Vai varam runāt arī par golfa tūrismu?

Jā, gan mūsu cilvēki brauc spēlēt uz laukumiem ārzemēs, gan arī mēs uzņemam spēlētājus no citām valstīm. Tālākie ciemiņi mūsu laukumā bijuši no Japānas. Viņi teica, ka laukums ir mazs, bet pietiekami sarežģīts un interesants. Iespējams, tā ir viena no mūsu priekšrocībām – nav lielu plašumu, bet ir sarežģītas bedrītes, jo laukumā ir kāpumi un kritumi, kas spēli padara grūtāku. Ja viss būtu vienkārši, kļūtu garlaicīgi.

Paldies par sarunu, un – uz tikšanos Reiņa golfa klubā!

Tiekamies golfa klubā “Reinis” 2017. gadā!

Aprīlis	16. 04., svētdiena	Talkas turnīrs
	23. 04., svētdiena	SKI & GOLF 2017 Fināls
	27. 04., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	30. 04., svētdiena	NESTE OIL, 999 Tūre
Maijs	04. 05., ceturtdiena	treniņturnīrs – 1. posms
	06. 05., sestdiena	Golfa diena
	07. 05., svētdiena	PING, 999 Tūre
	11. 05., ceturtdiena	Treniņturnīrs pāru
	14. 05., svētdiena	Aldaris Tūre – 1. posms
	18. 05., ceturtdiena	treniņturnīrs – 2. posms
Jūnijs	21. 05., svētdiena	Dobeles dzimavnieks-999 Tūre
	25. 05., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	28. 05., svētdiena	Selecta, 999 Tūre
	01. 06., ceturtdiena	treniņturnīrs – 3. posms
	03. 06., sestdiena	Golfa diena
	04. 06., svētdiena	“Drink with fun” turnīrs
	08. 06., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	10. 06., sestdiena	Plavu golfa turnīrs
	11. 06., svētdiena	“Flebomediķa” turnīrs
	15. 06., ceturtdiena	treniņturnīrs – 4. posms
Jūlijs	18. 06., svētdiena	Alus Tērvete, 999 tūre
	21. 06., trešdiena	Saulgriežu tradicionālais turnīrs (dalība tautas tērpos ar dziesmām un dejām ap ugunsroku līdz rītam)
	25. 06., svētdiena	Izturīgāko Jāņu/Līgu kauss
	29. 06., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	02. 07., svētdiena	Aldaris tūre – 2. posms
	06. 07., ceturtdiena	treniņturnīrs – 5. posms
	08. 07., sestdiena	Golfa diena
	09. 07., svētdiena	Amserv – 999 Tūre
	13. 07., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	16. 07., svētdiena	Siguldas kauss
	20. 07., ceturtdiena	treniņturnīrs – 6. posms
	22. 07., sestdiena	Aerodium Open turnīrs
	23. 07., svētdiena	CITADELE banka – 999 Tūre
	27. 07., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	30. 07., svētdiena	Aldaris tūre – 3. posms
Augusts	03. 08., ceturtdiena	treniņturnīrs – 7. posms
	05. 08., sestdiena	Golfa diena
	06. 08., svētdiena	AAS SEESAM – 999 Tūre
	10. 08., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	12. 08., sestdiena	Golfa maratons
	13. 08., svētdiena	Golfa maratons
	17. 08., ceturtdiena	treniņturnīrs – 8. posms
	19. 08., sestdiena	Open turnīrs
	20. 08., svētdiena	Eco Baltia – 999 Tūre
	24. 08., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
Septembris	27. 08., svētdiena	Open turnīrs
	31. 08., ceturtdiena	treniņturnīrs – 9. posms
	3. 09., svētdiena	Aldaris tūre – 4. posms
	7. 09., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	10. 09., svētdiena	Izaicinājuma kauss Sievietes pret vīriešiem
	14. 09., ceturtdiena	treniņturnīrs – 10. posms
	17. 09., svētdiena	KONEKESKO – 999 Tūre
	21. 09., ceturtdiena	treniņturnīrs pāru
	24. 09., svētdiena	Rīgas Ostas Elevators – 999 Tūre
	28. 09., ceturtdiena	treniņturnīrs – 11. posms
Oktobris	30. 09., sestdiena	Aldaris Tūre – fināls
	01. 10., svētdiena	ELVI – 999 tūre
	08. 10., svētdiena	Zaļā treniņturnīra fināls
	15. 10., svētdiena	Sportland Match play fināls

999 tūre – populārākais turnīru seriāls. Turnīri domāti vairāk lietpratējiem. Kopējais balvu fonds 2000 EUR

Aldaris tūre – 5 turnīri, kas norisinās visas sezonas garumā, kur balvās ir gan dāvanu kartes, gan Aldaris produkcija. Katrā turnīrā ir arī Aldaris produktu degustācija. 5. posmā jeb finālā tiek izspēlētas arī 3 nākamās sezonas kartes, tie, kuri ir piedalījušies vismaz divos posmos un finālā un ieguvuši vislabākos rezultātus

Open turnīri – mazāka mēroga turnīri, domāti vairāk iesācējiem, jo spēles formāts ir draudzīgs kā pratējiem, tā tikko golfa solus uzsākušam

Zaļie treniņturnīri – notiek ceturtdienu vakaros gan kā pāru turnīri, kur uzvarētāju pāri nosaka pēc abu spēlētāju rādītāja, gan individuālie, kuri tāpat kā Aldaris tūrē summējas un sezonas beigās tiek izspēlētas 3 nākamās sezonas gada kartes. Zaļie treniņturnīri ir domāti galvenkārt visiem, kas tikko sākuši spēlēt. Tiem, kuri ļabi spēlē ir atsevišķa grupa, lai neņemtu nost balvas un prieku iesācējiem

LEXUS PAPLAŠINA IETEKMI LUKSUSA DZĪVESSTILA NOTEICĒJU VIDŪ

Foto no Lexus publicitātes materiāliem.



Šī gada sākumā ASV, Floridas štatā, Maiami pludmales Biskeinas līcī esošajā Di Lido salā tika atklāts Toyota Jūras departamenta Lexus divīzijas radītais jaunās sporta jahtas koncepts. Atvērtā tipa premium klases sporta jahta ir paredzēta sešiem līdz astoņiem cilvēkiem un veidota atbilstoši Lexus dzīvesveida filozofijai: tās aprīkojumā ir divi jaudīgi Lexus V8 motori un dizains izstrādāts Lexus Dizaina centrā Japānā.



Pirms vairākiem gadiem Toyota Jūras departaments (*Toyota Marine Department*) uzaicināja *Toyota Motor Corporation* (TMC) prezidentu Akio Tojodu (*Akio Toyoda*) pavadīt pāris dienas uz ūdeņiem, izmēģinot jaunāko *premium* klases jahtu sērijas *Ponam* modeli, ar ko tika plānots iepazīstināt Japānas tirgu. Kā *Lexus International* zīmola vadītājs Akio Tojoda augstu novērtēja jahtas kopējo *premium* stilu, kas būtu lielisks papildinājums Lexus dzīvesveida filozofijai. Rezultātā Toyota Jūras departaments nonāca pie secinājuma, ka šādas luksusklares jahtas būtu labs veids, kā paplašināt Lexus zīmola robežas, piedāvājot jauna veida atpūtas un stila tehniku. Šogad tika atklāts pirmais šīs idejas rezultāts – Lexus jaunās sporta jahtas koncepts.

Lexus jahta paredzēta vienas dienas atpūtas izbraucieniem sešu līdz astoņu cilvēku kompānijai. Jahtas dizainu veido augšējais klājs un ārējais korpuss, kas vienlaidus aptver jahtas iekšējo konstrukciju. Katra korpusa daļa ir atsevišķi ar rokām veidota no masīva kompozītmateriāla, kura sastāvā ir divas poliuretāna epoksīda sveķu kārtas, kas stiprinātas ar rokām austu oglekļa šķiedras audumu un oglekļa šķiedras kompozītmateriālu vai oglekļa šķiedrojumu (CFRP). CFRP ir tehnoloģija, ko izmanto sacīkšu automašīnās un tādos superauto kā Lexus *LFA*, kā arī augstas veiktspējas lidmašīnām, sacīkšu slēpēm, velosipēdiem un pasaules klases ātruma laivām. Pateicoties unikālajai CFRP pielietojumam, Lexus sporta jahtas koncepts ir vismaz par 1000 kg vieglāks nekā analogi modeļi, kas būvēti no tradicionālā stiprināta stiklašķiedras plastikas materiāla (FRP). Jahtas korpusa zemūdens daļa veidota tā, lai samazinātu pretestību un uzlabotu vadāmības stabilitāti pie lieliem ātrumiem.

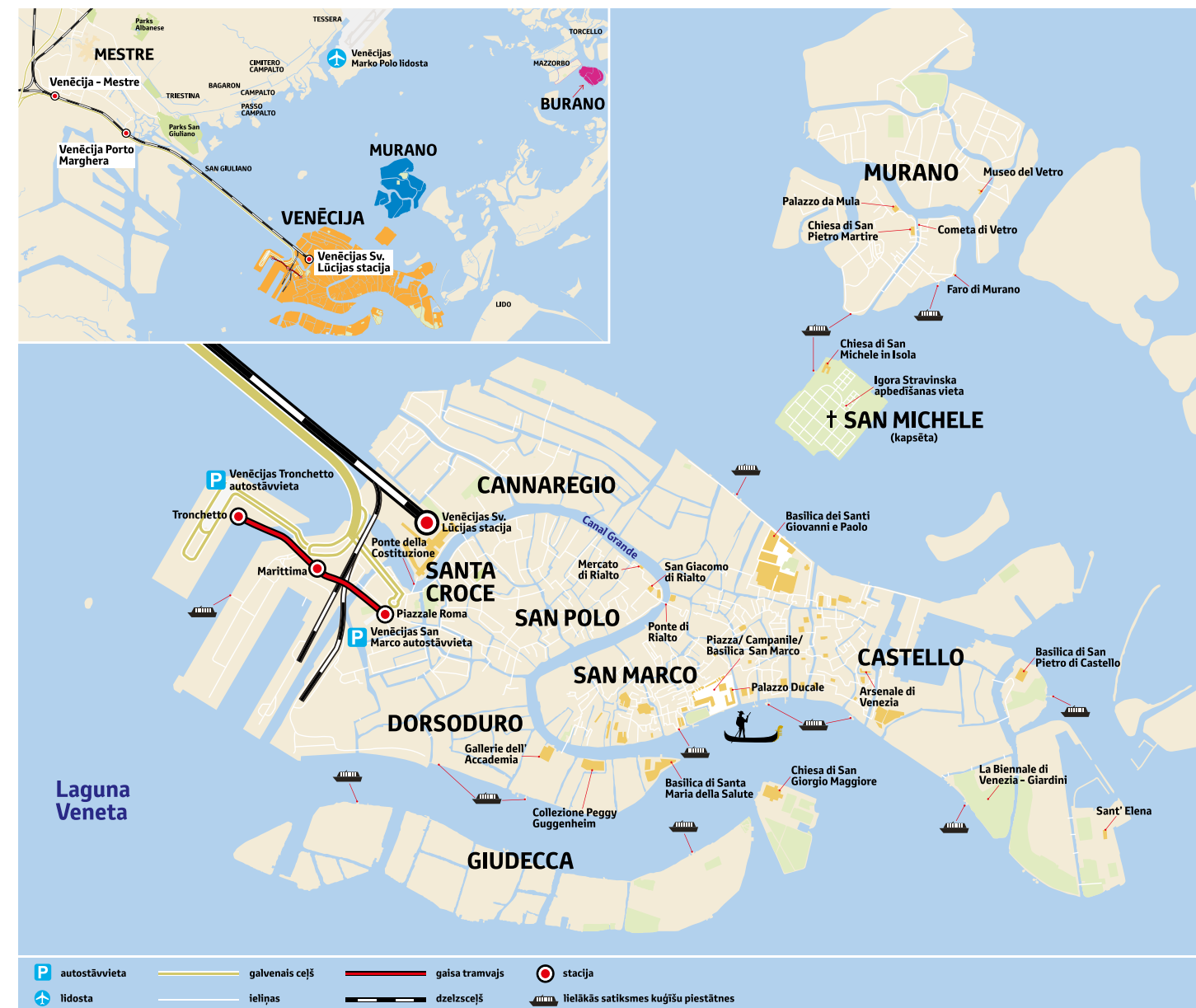
12,7 metrus garā un 3,96 metrus platā jahta aprīkota ar diviem 5.0 litru V8 benzīna dzinējiem, kas adaptēti pielietojumam jūrā un auto pasaulē izmantoti Lexus *RCF* kupejā, *GSF* sporta sedanā un jaunajā *LC 500* modeli. Katrs dzinējs nodrošina 440 Zs/328 kW jaudu, jahtas ātrums sasniedz 43 jūras mezglus stundā jeb aptuveni 79 km/h. Uz jahtas priekšēja paneļa un stūres ratā integrēti krāsaini skārienjutīgi ekrāni, kur pieejama GPS navigācija, digitālās kartes, virsmas radars, zemūdens hidrolokators, apgaismes un izklaides sistēma. Kapteiņa krēsls ir elektriski regulējams, un tā roku balstus var izmantot kā papildu sēdekļus īpaši svarīgiem viesiem.

Jahtas priekšgalā izvietotais pasažieru salons ir grezni iekārtots, izmantojot ekskluzīvu Lexus ādas apdari, kas kombinēta ar koka un stikla detaļām. Salona augstums ir pietiekams, lai nostātos pilnā augumā, šeit atrodas sešvietīgs mīksts dīvāns ar galdiņu. Pasažieru ērtībām pieejama miniatūra, bet pilnībā aprīkota virtuve, jaunākā klimata kontroles sistēma, kā arī neliela dušas telpa. Par izklaidi rūpējas integrēta audio-video sistēma ar 4G bezvadu interneta pieslēgumu un WAN (*Wide Area Network* – aptver ievērojami plašāku teritoriju un izmanto vispārējās lietošanas vai speciālus sakaru līdzekļus, kuri nodrošina iespēju uzturēt sakarus lielos attālumos). Skaņas iekārtai izmantota audiosistēma ar *Revolution Acoustics* un *Mark Levinson®* komponentēm.



Uzziņai

Toyota Jūras departaments kā TMC struktūrvienība tika izveidots 1997. gadā ar mērķi būvēt *premium* klases jahtas, kur tiktu piemērotas Toyota un Lexus automašīnu ražošanā izmantotās jaunākās paaudzes tehnoloģijas un kvalitātes kontroles metodes. Šajā departamentā tika izveidota Toyota jahtu sērija *Ponam*, kas šobrīd ir *premium* klases jahtu līderis Japānas tirgū savā izmēru grupā. 2016. gada novembrī tika prezentēts līdz šim jaunākais *Ponam* modelis – sporta jahta *Ponam-28V*.



MIDSUMMER @ VENICE

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

IDEJA VASARAS CEĻOJUMAM AR AUTO

Laiks – jūnijs. Oficiālā tūrisma sezona Veneto reģionā sākas ar jūlija pirmajām dienām. Ņemot vērā to, ka šo krāšņo un arī vienu no industriāli attīstītākajiem Itālijas rajoniem gadā apmeklē vairāk nekā 60 000 000 (!) tūristu, šis ir ļoti būtisks padoms :)

Otrs ieteikums – noteikti nebaidīties braukt uz pašu Venēcijas sirdi ar savu vai nomas auto. Apkārt Itālijas pārlei ir izveidojusies gigantiska tūrisma

industrija, kas saprotamu iemeslu dēļ nevar satilpt ierobežotās piekļuves un izmēru salu pilsētā, tādēļ mārketinga mašīnērija piedāvā visdažādākās iespējas, kā labāk tur nokļūt, cik labs un ērts ir vilciens, cik seksīgi ir doties uz Venēciju ar ūdens taksometru tieši no Marko Polo starptautiskās lidostas un baidīs, ka viesnīcas pašā Venēcijā ir kosmiski dārgas, tiltni traucē ripināt bagāžu un kuģīši ir pārpildīti. Mēs piedāvājam izbaudīt Venēciju tāpat kā jebkuru citu pilsētu – nokļūstot tajā ar auto!



Pašā Venēcijā un Murano un Burano salās, kas ir tikpat iecienīti galamērķi – automašīnu nav vispār! 100% bezauto telpa. Visiem apgalvojumiem ir savi izņēmumi un iebraukt daļajā salu pilsētā var pa autobāpa cienīgu tiltu, kas ved gandrīz turpat, kur tūristiem un pilsētas apgādes kravām paredzētā dzelzceļa līnija.

Vietā, kur sliedes sazarojas, šķiet, vairāk nekā 20 pievedceļos un pazūd *Stazione di Venezia Santa Lucia* tenitorijā, stilīgais tilts, kas nodrošina jūsu privāto “lidojumu” pār Venēcijas lagūnu, izliecas ostas virzienā un sazarojas divās plūsmās – uz pašu ostu, kas tālāk dalās Pasažieru ostā un *Tronchetto* terminālī, kurā ir pati lielākā auto stāvvietā, un īsā taisnvirziena posmā, kas ved tieši uz Romas laukumu (*Piazzale Roma*), kurā var apbraukt mazu aplīti un doties atpakaļ uz “cietzemes” pilsētas daļu, ko sauc par Mestri (*Mestre*), bet tieši to mēs neiesakām, jo šajā laukumā ir gan otra lielā autostāvvietā – *Garage San Marco Venezia*, gan bagāžas glabātuve. Vienīgi **vieta autostāvvietā ir jārezervē (reāli – jānopērk ar pilnu apmaksu) pāris mēnešus pirms ceļojuma!** Tas ir izdarāms tiešsaistē vietnē <http://www.garagesanmarco.it/en/>, un tas nav ļoti lēti, bet noteikti atmaksājas, ja sarēķina bilanci par vilcieniem, zaudēto laiku, nerviem un – pats galvenais – to neizbaudīto romantiku, ko nodrošina uzturēšanās pašā Venēcijā 24h diennaktī. Dažas detaļas, ko labāk zināt pirms galamērķa: izdrukātā rezervācijai papīra formā vai viedtālruna ekrānā ir jābūt jau sagatavotai stāvot rindā uz iebraukšanu. Pati rinda virzās raiti, ja vien tajā nav iebraukuši “mākslinieki” bez rezervācijām, kuriem tad kaut kā ir jāizmaneivrē no tās ārā jau tajā vietā, kur tas ir samērā sarežģīti. Tālāk tiek norādīts “klājs” līdzīgi, kā tas ir, uzbraucot uz prāmja un jūsu stāvā auto ir jāatdod personāla rīcībā. Uzmanību! **Auto ir jāatstāj bez mantām**, jo šajā laikā piekļuves pie tā nebūs, iebraukt var tikai vienreiz – un tas ir projām, zaudējot samaksāto. Auto būs vaļā, atslēgas pie personāla, kurš to arī noparkos un pārkārtos pēc sev vien zināmiem plāniem un grafikiem. Tāpat jānorāda precīzs vēlamais iebraukšanas laiks. Visur ir videonovērošana, telpas tīras, un atceļā jūs pārliecinātiesiet, ka nozagt auto šeit nemaz nav tik vienkārši, jo ir samērā stingra procedūra, kā tiek sagatavoti un izsniegti dokumenti auto saņemšanai atpakaļ. Protams, stāvvietas talons ir jāglabā kā acuraugs, jo tas ir līdzvērtīgs auto atslēgām :) Laikā līdz viesnīcas *Check-in* vai pēc “izrakstīšanās”, ja ir plānos vēl mazliet pabaudīt Venēciju – lieliski derēs šajā laukumā izvietotā nēcilā bagāžas glabātuve, ja vien tā netiks kādu brīdi slēgta terorisma draudu dēļ. Bet vēl pagājušo vasaru par to nekas neliecināja, bagāžu varēja nodot ļoti neformālā atmosfērā bez nekādām pārbaudēm. Itāļi vispār nav aizrāvušies ar tādiem drošības pasākumiem kā frančuži, un šobrīd ir grūti spriest – labi tas vai slikti. Kamēr viss labi – romantika tikai iegūst!

Aizverot *Garage* durvis, jūs uz dažām dienām kļūstat par pilntiesīgu venēcieti. Mašīna it kā ir, bet it kā vairs nav :) No pilsētas ārā nekur nav jādodas, izņemot braucienus ar kuģīti uz citām salām, un lielais piedzīvojums var sākties. Protams, viesnīca vai – vislabāk – dzīvoklis ir **jāizīrē vai jārezervē tikpat savlaicīgi kā autostāvvietā**. Rekomendējam to darīt jau tūlīt, bet ja braucienu plānojat nākamajās vasarās – noteikti nebūs par agru izpētīt visu un veikt rezervāciju jau martā vai aprīlī. Apartamentiem ļoti svarīgi, lai būtu lifts, jo tad tie visdrīzāk būs arī “svaigāki” un ne tik sen renovēti, kā arī Itālijas tveicē nebūs jāmaneivrē ar bagāžu pa stāvām mazām kāpnītēm uz jumta stāvu. Pārsteidzoši, bet samērā plašus (pat pēc Rīgas mērogiem) apartamentus kādā no Venēcijas “guļamrajoniem” var noīrēt par cenu, kas ir zemāka par piedāvātu krastā. Sajūtu baudīšanai, protams, jāizvēlas lokācija ar skatu uz kanālu, lai naktī varētu pamosties no kaiju balsīm dažus metrus no loga, bet rīts ataustu ar motorlaivu dzinēju rūkoņu un ūdens šļakstu skaņām. Par izplūdes gāzēm te neviens nesatraucas un kopā ar jūras svaigo brīzi mēs sajūtam tikai agrā bērnībā baudīto daļēji sadegušā benzīna un dīzeļa smaržu, kāda vairs nav raksturīga jaunajiem transporta līdzekļiem. Skaņas, balsis un pārējie trokšņi un dienas ritējums dāvās to burvību, kas nav izbaudāma nekur citur pasaulē. Vietējā tirdziņa un mazo veikaliņu apmeklējums, došanās agrā rītā uz *Vaporetto* (Venēcijas sabiedriskā transporta “mugurkauls” jeb ūdens tramvajs), lai nokļūtu apskates vietās vai tāpat izbaudītu kanālus un lagūnu – tā ir īstā Venēcija.

Izvēloties mājvietu, vēlams arī tās atrašanās tālāk no tūrisma “degpunktiem”, bet tuvāk *Vaporetto* stacijai – pietātnēi. Maršrutam būtu jābūt tādām, lai bez pārsēšanās varētu nokļūt kādā no centrālajām Venēcijas vietām, piemēram, Svētā Marka laukumā, no kurienes atiet lielākā daļa citu ūdens tramvaja maršrutu. Kartes labāk iegādāt uz vietas, jo internetā atrodamās tomēr atšķiras no realitātes. Šķiet ka *time table* un pat numerācija mazliet mainās no sezonas uz sezonu, atšķiras grafiki un maršruti līdz sezonas sākumam, sezonas laikā un starp sezonām. **Noteikti rekomendējam uz visu Venēcijā plānoto laiku iegādāt “kuģīša” abonementu** – vismaz mums tas atmaksājās dubultā, un arī nav jādodomā, kur un kā iegādāt biļeti. Te gan mazs brīdinājums – atšķirīgām “tamvaju līnijām” var būt arī atšķirīgi abonementi, kas neder “kaimiņu” līnijai un tā var negribot kļūt par “zaķi”, un tos šeit ķer tikpat nežēlīgi kā Rīgā, un sods laikam arī nemaz tik mazs nav, vismaz vērojot garaušu ļoti skumjos sejas vaibstus :)

Tālāk jau viss notiks pats pēc sava rituma, laika apstākļiem un līdzbraucēju noskaņojuma. **Izbaudiet nesteidzoties! Tas tiešām ir tā vērts!** Vēlams arī bez *e-pasta*, *soctikliem* un ieslēgta viedtālrunā.



Vienkāršā Venēcija. Šo nekad neredzēs japāņu tūristi, kuriem atvēlētas dažas stundas “pašīņu” sesijām slavenākajās Venēcijas vietās, bet bez “mikrorajoniem” nevar sajust pilsētas īsto garšu.



Gondolas. Noteikti izbrauciet, jo tas nemaz nav tik dārgi, kā var likties. *Water Taxi* gan ir dārgi, jo tie paredzēti vismaz sešiem, un jāmaksā par visu laivu. *Canale Grande* ir *must drive!*



Skati no Sv. Marka torņa. Diez vai visi zina, ka 1902. gada 14. jūlijā tornis sabruka un esošais ir atjaunots 1912. gadā. Tas izskatās līdzīgi, kāds bijis 16. gs. sākumā un tajā var uzbraukt ar liftu.





Murano. Tuvākā un lielākā sala, kuras arhitektūra un kanālu sistēma būtībā "kopē" lielo Venēciju, tikai viss ir mazāks. Eiropas stikla rūpniecības un dizaina vēsturisks centrs. Ja esat atlidojuši uz Itāliju ar lidmašīnu – sirds sāpēs, jo te ir tik daudz skaistu lietu, ko var iegādāties jebkura budžeta "rāmjos". Ja patīk stikls – noteikti jābrauc ar auto jau no Latvijas. Varbūt tikai izjūtas, bet Murano salā likās, ka šeit ir visā reģionā garšīgākais saldējums. *Vaporetto* kursē regulāri, un brauciens aizņem aptuveni divdesmit minūtes. Pat apstādījumos puķes ir no stikla!



Burano. Noteikti atvēliet vienu nesteidzīgu dienu. Fantastisko krāsaino mājiņu pilsētiņa. Sajūtas kā pasakā, bet arī ļoti pamācošs un radošs vēstures stāstījums. Burano ir zvejnieku sala, kas izsenis apgādājusi Venēciju ar svaigām zivīm. Kamēr vīri devās lagūnā, sievas mājās strādāja pie smalkajiem knipeļēšanas darbiem – sala ir slavena ar savām īpašajām mežģinīm. Bet viss vienmēr nebija tik smuki, un līdz pat pagājušā gadsimta septiņdesmitajiem gadiem te dzīve ritēja ļoti smagi, daļēji satrūdējušās mājās, tikai nelielai daļai salīņas iedzīvotāju bija vērā ņemama izglītība un tūristu te nebija vispār. Pārapsdzīvotība un trūkums. Bet izcilis projekts var paveikt brīnumus. Pagājušā gadsimta astoņdesmitajos gados tika izstrādāts plāns – renovēt visas mājas, pārvietot guļamistabas no applūstošajiem pirmajiem stāviem, izmitināt daļu iedzīvotāju kaimiņu salā. Pēc mākslinieku un arhitektu izstrādāta plāna – izkrāsot atjauninātās mājiņas šobrīd redzamajā košajā gammā tā, lai blakus un pretim esošās neatkārtotu vienādas krāsas. Tālāk jau bija jāizdomā stāsts par zvejnieku rūpēm, par neapmaldīšanos miglā, un aiziet!



Lido. Skats uz Venēciju saulrietā. Lido sala ir vieta, kur atkal ieraudzīsiet auto un nesapratīsiet, kas tas par svešķermeni, jo normāls transpota līdzeklis taču peld :) Pludmali slēdz pulksten 19:00!

 14 900 € Toyota Auris Hybrid / 2014 / 72 900 km / 1.8 HSD / CTV	 18 500 € Toyota Verso / 7 vietas / 2015 / 36 663km / 1.6 diz. / MT	 13 900 € Toyota Auris / 2015 / 45 095 km / 1.6 benz. / MT	 25 200 € Toyota Avensis / 2015 / 29 220 km / 2.0 diz. / MT
 14 200 € Toyota Corolla / 2015 / 47 352 km / 1.6 benz. / MT	 18 500 € Toyota Verso / 7 vietas / 2015 / 32 752 km / 1.6 diz. / MT	 14 900 € Toyota Corolla / 2016 / 21 487 km / 1.6 benz. / MT	 13 900 € Toyota Auris / 2015 / 39 112 km / 1.6 benz. / MT
 16 400 € Toyota Corolla / 2016 / 13 075 km / 1.6 benz. / CVT	 11 000 € Toyota Auris / 2013 / 117 420 km / 1.4 diz. / MT	 14 200 € Toyota Auris / 2014 / 30 495 km / 1.6 benz. / CVT	 14 000 € Toyota Aygo / 2014 / 10 220 km / 1.0 benz. / MMT
 18 500 € Toyota Verso / 7 vietas / 2015 / 41 733 km / 1.6 diz. / MT	KVALITĀTE, IZVĒLE, EKONOMIJA Vairāk nekā 100 automašīnu apskatāmas un iegādājamas vienviet! "Amserv Motors", Rīgā, Krasta ielā 3. Apskatī mūsu mazlietoto auto piedāvājumu arī internetā: www.amservmotors.lv/am		
 13 800 € Toyota Auris / 2016 / 11 481 km / 1.33 benz. / MT	 14 200 € Toyota Corolla / 2015 / 43 048 km / 1.6 benz. / MT	 13 800 € Toyota Auris / 2016 / 14 281 km / 1.33 benz. / MT	 18 500 € Toyota Verso / 2015 / 32 105 km / 1.6 diz. / MT
 18 500 € Toyota Verso / 7 vietas / 2015 / 22 404 km / 1.6 diz. / MT	 11 100 € Toyota Auris / 2013 / 118 835 km / 1.4 diz. / MT	 16 900 € Toyota Avensis / 2015 / 19 030 km / 1.8 benz. / CVT	 13 800 € Toyota Auris / 2016 / 17 628 km / 1.33 benz. / MT
 14 900 € Toyota Auris / 2014 / 25 990 km / 1.6 benz. / CVT	 11 300 € Toyota Auris / 2013 / 74 680 km / 1.6 benz. / MT	 12 200 € Toyota Avensis / 2012 / 92 845 km / 1.8 benz. / CVT	 14 200 € Toyota Corolla / 2015 / 39 533 km / 1.6 benz. / MT

Reklāmā izmantotas reālas piedāvāto automašīnu fotogrāfijas un tām atbilstošas cenas. Ar (*) apzīmētā cena ir norādīta automašīnām, kurām ir piemērota īpašā PVN likme 0%. Pārējām automašīnām cena norādīta ar iekļautu 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!

 12 000 € Toyota Auris / 2013 / 59 035 km / 1.4 diz. / MT	 14 900 € Toyota Auris / 2015 / 37 149 km / 1.6 benz. / MT	 20 900 €* Toyota RAV4 / 2014 / 40 155 km / 2.0 benz. / CVT	 14 200 € Toyota Corolla / 2014 / 27 131 km / 1.6 benz. / CVT	
 17 500 € Toyota Proace / 2014 / 33 160 km / 2.0 diz. / MT	 14 200 € Toyota Corolla / 2014 / 54 889 km / 1.6 benz. / MT	 12 150 € Toyota Auris / 2013 / 51 170 km / 1.4 diz. / MT	 18 200 € Toyota Verso / 5 vietas / 2015 / 43 358 km / 2.0 diz. / MT	
 14 200 € Toyota Corolla / 2014 / 46 578 km / 1.6 benz. / MT	 13 900 € Toyota Auris / 2015 / 38 350 km / 1.6 benz. / MT	 15 800 € Toyota Avensis / 2015 / 18 940 km / 1.8 benz. / MT	 14 600 € Toyota Auris / 2014 / 33 600 km / 1.6 benz. / CVT	
 13 900 € Toyota Auris / 2015 / 29 068 km / 1.6 benz. / MT	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!			 21 400 € Toyota RAV4 / 2014 / 18 534 km / 2.0 benz. / AT
 13 900 €* Toyota RAV4 / 2011 / 118 180 km / 2.0 benz. / CVT	 11 000 € Toyota Auris / 2013 / 117 420 km / 1.4 diz. / MT	 9 300 € Toyota Aygo / 2015 / 33 250 km / 1.0 benz. / MT	 15 900 € Toyota Avensis / 2015 / 19 510 km / 1.8 benz. / MT	
 9 900 € Toyota Aygo / 2015 / 34 976 km / 1.0 benz. / MT	 22 900 € Toyota RAV4 / 2015 / 29 459 km / 2.0 benz. / CVT	 15 800 € Toyota Avensis / 2015 / 23 134 km / 1.8 benz. / MT	 14 700 € Toyota Yaris / 2015 / 10 970 km / 1.3 benz. / CVT	
 13 100 € Toyota Auris / 2014 / 41 375 km / 1.6 benz. / MT	 16 900 € Toyota Avensis / 2015 / 19 500 km / 1.8 benz. / CVT	 16 500 € Toyota Yaris Hybrid / 2015 / 26 690 km / 1.5 HSD / CVT	 12 700 € Toyota Auris / 2013 / 35 035 km / 1.4 diz. / MT	

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

18. STARPTAUTISKAIS BIZNESA KONTAKTU FORUMS

KONFERENČU CENTRĀ CITADELE
2017.GADA 20.OKTOBRĪ



OFICIĀLAIS INFORMĀCIJAS PARTNERIS



N.Strujiņš, SFK ©



EKONOMIKA, FINANSĒS UN NEKUSTAMIE ĪPAŠUMI



VIETA: Republikas laukums 2a, Rīga
DALĪBAS MAKSĀ: līdz 19. septembrim
EUR 140, sākot no 20. septembra EUR 200



FORUMĀ PIEDALĀS: uzņēmumu vadītāji un īpašnieki, investori un to pārstāvji, ekonomikas eksperti, ministriju vadošās personas, Eiroparlamenta un Saeimas deputāti un pašvaldību vadītāji, vēstnieki, augsta ranga diplomāti un goda konsuli



Forumu organizē STARPTAUTISKAIS FORUMU KONSORCIJS
© STARPTAUTISKAIS FORUMU KONSORCIJS

www.sfk.lv

Pasākums tiks filmēts un fotografēts, un uzņemtie materiāli tiks izmantoti pasākuma popularizēšanai
Dalībnieku saraksts foruma dalībniekiem ir pieejams no 18.10.2017

Toyota hibrīdi nosaka trendu



ALWAYS A
BETTER WAY

RAV4 Hybrid FWD Luxury

no 26 599€



TRENDS: TALENTED COMPANY



AMSERVMOTORS.LV/TOYOTA/

Vidējais degvielas patēriņš 4,9 – 5,1 l/100 km,
CO₂ izmeši kombinētajā ciklā 115 – 118 g/km. Attēls ir ilustratīvs.
Cenas un specifikācijas var mainīties bez brīdinājuma.
Piedāvājums ir spēkā līdz 30.06.2017. vai kamēr akcijas modeļi ir pieejami noliktavā.

TOYOTA
HYBRID

Dažādi īstermiņa un ilgtermiņa nomas risinājumi



Turpiniet ceļu!

Europcar
moving *your* way



24 stundu
palīdzība uz ceļa



Transportlīdzekļa aizvietošana
bez ierobežojuma



Apdrošināšanas gadījumu
administrēšana



Vienvirziena nomas iespējas
Baltijā, Skandināvijā un Polijā



Pēcapmaksas iespējas
juridiskām personām



Vienoti nomas risinājumi
visā Baltijā

www.europcar.lv

+371 67222637