



APM AUTOMAGAZÍN

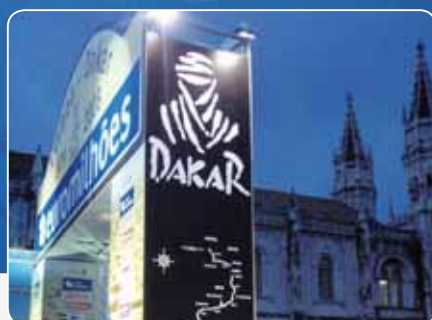
jaro 2008

Veletrh dodavatelů a partnerů se opět blíží



24. května 2008

Kdyně, APM Adrenalin Day



Mechanik na Dakaru - str. 8-9



APM Hostivař - str. 14



APM a rally - str. 22-23

VYBER SI MĚ!



... a dostaneš vše , co potřebuješ!



ALCO Filters - více než 2500 olejových, palivových, vzduchových či kabinových filtrů z prvotřídních surovin. V sortimentu **APM Automotive** si stačí jen vybrat ten správný.



Slovo úvodem

„Není to tým, že jsem chytřejší,
ale tím, že se problémy zabývám déle...“

Albert Einstein

Společnost APM Automotive je na trhu s autodíly už čtrnáct let. Z malého podniku o sedmi zaměstnancích se postupně vypracovala na významného distributora a v současnosti tisícovky svých zákazníků zásobuje prostřednictvím bezmála dvou desítek skladů, prodejen či poboček. A brzy přibudou další. Zdá se tedy, že



komunikace mezi námi a Vámi funguje dobře. Přesto ji chceme ještě zlepšit. Udělat další krok blíž k Vám, k našim zákazníkům. A proto je tu nový APM Automagazín, jehož první číslo držíte v ruce.

V našem čtvrtletníku Vám chceme přinášet nejen novinky na trhu či v našem sortimentu, ale i možnost chvilkového odreagování se od běžných starostí či zábavu. Nabízíme také trochu poznání nás samotných i některých z Vás.

Samozřejmě, že první číslo rádi využíváme i k tomu, abychom Vás srdečně pozvali na další Veletrh dodavatelů a partnerů APM k nám do Kdyně. Ten letošní má podtitul Adrenalin Day. Vždyť právě jeho přípravami se už několik měsíců zabýváme a těšíme se na setkání s Vámi přímo v naší centrále. Chystáme opět celodenní rodinný program s řadou soutěží, možností výhodných nákupů a adrenalinových bonusů. Zatímco čtete toto první číslo APM Automagazín, chystáme pro vás už další. A tak pokud se nepotkáme 24. května u nás ve Kdyni, těšíme se nashledanou zase v červnu...

Martin Kaiser,
ředitel marketingu APM Automotive

APM Automagazín

Čtvrtletník pro zákazníky a partnery APM Automotive
Evidenční číslo: MK ČR E18204

Vydává: **APM AUTOMOTIVE s.r.o.**
Nádražní 104, 345 06 KDYNĚ,
tel: 379 302 964, fax: 379 302 950
IČO: 00670863, DIČ: CZ00670863

Redakční rada:

Milan Ježek
tel.: 739 684 272, milan.jezek@apm.cz
Robert Babor
tel.: 739 530 708; robert.babor@apm.cz

Grafika a sazba:

Petr Kobes
tel: 739 530 797; petr.kobes@apm.cz

V tomto vydání:

JAROMÍR MARTINEC A DAKAR

Odborný časopis AutoEXPERT zná většina automechaniků. Jeho šéfredaktor je nejen odborník, ale i pravidelný účastník legendární pouštní rallye... **str. 8 a 9**



SERIÁL: ROZPAČITÉ ZAČÁTKY

První díl ohlednutí za čtrnáctiletou historii společnosti APM Automotive. Jednatel společnosti vzpomíná na léta, kdy 'nikdo nic nevěděl' ... **str. 12 a 13**



SEZNAM.CZ RALLY TEAM

Do rally vstupuje ambiciózní tým, který navazuje na úspěšný APM Automotive Rally Team a který nasadí dva silné vozy Mitsubishi Lancer Evo IX. ... **str. 22 a 23**



OBSAH

Kaleidoskop	4-5
Bavte se s námi	25

Témata

Novinář na Dakaru	8-9
Vzdělaný zaměstnanec	16
Vibrace volantu	17
Kabinové filtry	19

APM Automotive

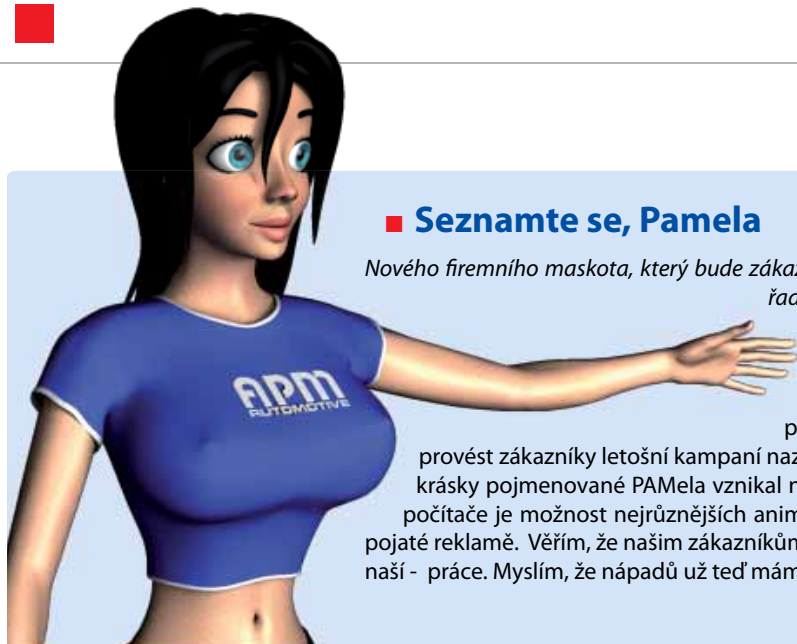
Projekt, který pomáhá	10-11
Seriál: Historie společnosti	12-13
Naše pobočka	14
Náš člověk	15

Naši partneři

Optimal	7
Glazing.....	18-19
Mogul Auto-Plus	21

Motorsport APM

Nový Rally Team	22-23
-----------------------	-------



■ Seznamte se, Pamela

Nového firemního maskota, který bude zákazníky provádět širokým sortimentem nabízených autodílů i řadou akčních nabídek, představila na konci února společnost APM Automotive.

Virtuální kráska z dílny firemního počítačového grafika Petra Kobese z oddělení marketingu APM se poprvé představila v pátek 29. února a mezi její první úkoly patří provést zákazníky letošní kampaní nazvanou přízvučně OPTIMALNÍ rok 2008. Počítačový model krásky pojmenované PAMEla vznikl několik týdnů. „Odměnou za spousty hodin strávených u počítače je možnost nejrůznějších animací, které chceme využít k poněkud odlehčeně a vtipně pojaté reklamě. Věřím, že našim zákazníkům se PAM zalíbí a že bude příjemným zpestřením jejich - i naší - práce. Myslím, že nápadů už teď máme dost a další jistě přijdou,“ prozrazuje Petr Kobes.

■ Nová generace tlumičů pérování?

KYB pracuje na vývoji tlumičů pérování příští generace.

Běžný tlumič pérování obsahuje 250-300 ml oleje v závislosti na jeho velikosti v daném autě. V každém vozidle je tak nejméně litr tlumičového oleje. Ten bývá obvykle vyroben z fosilních paliv, jejichž zásoba bude v budoucnosti vyčerpána. Následná ekologická likvidace těchto olejů je těžká a komplikovaná. Jako jeden z největších světových výrobců tlumičů KYB pracuje na vývoji tlumičů obsahujících materiály neškodné k životnímu prostředí. KYB se dala na vývoj tlumičů neobsahujících tlumičový olej a věří, že cesta vývoje tímto směrem bude správná.



Prvním z nově vyvíjených prototypů je BIO TLUMIČ. Místo klasického obsahuje speciální bio olej, který se vyrábí bio rozkladem a neškodí životnímu prostředí. Vlastnosti tohoto tlumiče jsou přitom porovnatelné s klasickým tlumičem. Další novinkou je ALTERNATIVNÍ OLEJOVÝ TLUMIČ. Má stejné uspořádání jako bio tlumič, tlumícím médiem je ale

ve vodě rozpustná kapalina. Svými dosaženými vlastnostmi předčil veškerá očekávání, protože je mnohem lepší než bio či standardní tlumiče. Zcela jiným směrem se vyvíjí KYB vydali při projektu BEZOLEJOVÝ TLUMIČ. Ten místo oleje využívá inertní plyn, který je opět neškodný vůči životnímu prostředí. Navíc jeho účinnost se zvyšující se teplotou roste, zatímco u standardních tlumičů je to přesně naopak.

■ Program pro lesní či zemědělský podnik

Rozšíření sortimentu olejů zn. Divinol nabízí APM Automotive v novém katalogu zaměřeném na Maziva pro zemědělství a lesní hospodářství.

Již tak široká nabídka německého výrobce Zeller+Gmelin GmbH je tím doplněna o dalších více než čtyřicet speciálních či univerzálních produktů. Některé přitom byly vyznamenány pečeti Modrý anděl pro výrobky šetrné k přírodě. Např. olej pro motorové pily s obchodním označením DIVINOL Bio-Ketteöl, který je vyrobený na bázi rostlinných surovin a který se během 21 dnů z 98% rozloží. Stejnou pečeť získala i lehce odbouratelná hydraulická kapalina HE46 použitelná při práci v lese či při úpravách koryt vodních toků. Nový katalog dále nabízí i motorové, převodové, konzervační či traktorové oleje a tuky.

Divinol[®]
by Zeller+Gmelin

■ Průlomové spojení tří silných společností

Další bonus pro své partnery ze servisního konceptu AutoPROFITEAM (APT) získala počátkem letošního roku společnost APM Automotive.

Servisy zapojené do sítě APT od ledna letošního roku mohou opravovat i vozy leasingové společnosti GE Money Auto. „Neznačkové servisy tak mají možnost získat další zakázky navíc. Dosud totiž auta pořízená na leasing opravovat nesměly. Leasingové společnosti měly podmínku, že dosud splácené vozy musejí být opravovány pouze ve značkových servisech,“ vysvětluje vedoucí konceptu APT Josef Polák. Podle něj je nedávno uzavřená dohoda silných společností APM, MM Car a GE v mnoha směrech průlomová. „GE Money Auto je první společností, která umožní opravy svých vozů v neznačkové síti, tedy i v servisech AutoPROFITEAMU. Jako první tak zavedla do praxe blokovou výjimku, navíc i uznala kvalitu našich servisů za srovnatelnou se značkovými. Zákazník tak nebude muset v případě, že vlastní starší automobil, na který se vztahuje amortizace, dopláčet něco navíc, protože servisy v naší síti používají aftermarketové, tedy levnější ale přitom stejně kvalitní díly. Navíc má možnost v případě nezaviněné nehody využít po dobu opravy náhradní vůz,“ dodává Polák.

www.apm.cz, www.autoprofiteam.cz, www.mmcar.cz

**Auto
PROFITEAM**
APM Automotive



GE Money
Auto



■ Značka CarFit nově nabízí technické spreje



Řadu šesti základních technických sprejů pro použití v dílně přináší v těchto dnech na trh obchodní značka CarFit.

V praktickém 400ml balení budou nabízeny oblíbené přípravky od čističů řetězců a brzd (500 ml) přes penetrační olej až po silikonový, teflonový či měděný sprej pro údržbu elektrických kontaktů. Základní sadu navíc doplňují i tři typy ochranných nástřiků (1000 ml) a brzy rozšíří i čistič klimatizací, který v nastávajícím období přípravy vozů na léto rovněž najde uplatnění.

Specifikace	Objem	Typy
Technické spreje	400ml	Čistič řetězců, Silikonový sprej, Penetrační olej, Teflonový sprej, Čistič klimatizací, Měděný sprej
Technické spreje	500ml	Čistič brzd
Ochranné nástřiky	1000ml	Ochranný nástřik přelakovatelný, Ochranný nástřik nepřelakovatelný (černý), ML na dutiny

■ Řemeny ContiTech

Klínové, drážkové a rozvodové řemeny a jejich kompletní sady od specializovaného německého výrobce ContiTech má nově v sortimentu společnost APM Automotive.

CONTITECH

Ještě tak rozšířila svoji stávající širokou nabídku tohoto žádaného sortimentu opírající se např. o českého výrobce Rubena či značky Kamoka, Optibelt, Bosch a PTS. Firma ContiTech Antriebsysteme GmbH sídlící v německém Hannoveru patří do skupiny společnosti CONTINENTAL AG a je specialistou na kaučukovou a plastovou technologii. S produkty a systémy hightech působí v celém světě jako vývojový partner a přímý dodavatel pro automobilový průmysl a mnohá další odvětví. Konkrétní řemeny zn. ContiTech hledejte v on-line katalogu APMCAt.



■ Katalog zapalovacích kabelů Tesla

Již od ledna je v nabídce APM k dispozici nový katalog **TESLA Zapalovací kabely / pojistky 2008 (obj. číslo 6628605)**.

Najdete v něm nejen nejširší nabídku zapalovacích kabelů na našem trhu a přehled 750 různých sad i s popisy, ale také přehled použití sad pro 3300 modelů osobních aut 52 značek. V úvodu katalogu jsou i důležité technické informace o jednotlivých typech kabelů s různým materiálovým složením a tomu odpovídajícími užitnými vlastnostmi. Obliba tradiční české značky Tesla, jejíž jediným distributorem pro Česko, Slovensko i Německo je APM Automotive, neustále stoupá a poptávka převyšuje nabídku. Proto výrobce z Blatné plánuje investice do nových výrobních kapacit.



■ Ideální řešení pro asijské automobily (Nesme na dálném východě - Jsme vám blízko)

Novým partnerem firmy APM Automotive se počátkem roku 2008 stala společnost Herth+Buss Jakoparts, která se už více než 20 let specializuje na spotřební součásti pro asijské osobní automobily a v současné době je evropským expertem na tento sortiment.

Již od roku 1983 přizpůsobuje své produkty potřebám zákazníků a v současnosti dodává přes 8500 položek autodílů pro tři tisícovky modelů ve špičkové kvalitě. Rovněž nabízí komplexní řešení všech souvisejících služeb šetřících Vaše náklady včetně péče o systém skladování či účinné podpory prodeje. Spolupráce obou silných společností zákazníkovi prostřednictvím online katalogů na www.herthundbuss.com a www.apm.cz (APM Cat) garantuje vždy aktuální informace. Skutečným bestsellerem pro zefektivnění skladového hospodářství, který společnost Herth+Buss Jakoparts nabízí, jsou přesné návrhy na vytvoření zásob autodílů na základě údajů o stavu automobilů v dané oblasti.



Ve zkratce:

■ Až do konce května potrvá Jarní bonusová akce APM Automotive **Stoupej a ber**. Zákazníci kdyňského dodavatele autodílů v ní mohou za navýšení svého obrátu získat řadu atraktivních cen. Více na www.apm.cz

■ Koncem února došlo v katalogu APM k přečíslování ložisek značky IPD. Změna se týká zhruba tří stovek položek, které byly v katalogu vedeny dosud pod starým označením dnes již neužívané značky HK. Např. přední ložiskový náboj Škoda Fabia dosud označený obj. č. HK10/47 bude nově nabízen s č. IPD301047.

■ Již od roku 1991 se firma Metelli S.p.A zabývá výrobou homokinetických kloubů značky Cifam, které právě nyní rozšiřují nabídku autodílů společnosti APM Automotive. Ta dosud distribuovala pouze brzdovou hydrauliku Cifam, v těchto dnech ale naskladňuje cca 120 nejžádanějších kloubů tohoto italského výrobce.

■ Až patnáctiminutovou úsporu času při montáži brzd a minimalizaci možnosti případné chyby nabízí mechanikům novinka v sortimentu APM Automotive. Sada **ATE EasyQuick™** obsahuje díly potřebné pro opravu brzd včetně montážního návodu, mazacího tuku a příslušenství. Zkušení mechanici tak zvládnou montáž brzd na jednom kole do pěti minut, zvláště pokud využijí speciálních kleští pro zavěšení lanek z katalogu servisních přístrojů ATE.

■ Už více než tři stovky autoservisů po celé České republice zahrnuje servisní koncept AutoPROFITEAM, jehož zřizovatelem je společnost APM Automotive. Servisem s jubilejním pořadovým číslem 300 se v této rozsáhlé servisní síti stala Autoopravna Pelant ze Zbraslavi u Brna.



OPTIMAL®



OPTIMÁLNÍ ŘEŠENÍ PRO VÁŠ VŮZ

OPTIMÁLNÍ podmínky pro život muže: stálá teplota 22°C ve stínu, kvalitní domácí strava, hospoda + trafika + fotbalový stadion do vzdálenosti 500 m, diskrétní milenka, reprezentativní automobil.

OPTIMÁLNÍ podmínky pro život ženy: stálá teplota 35°C na slunci, nízkokalorická strava, kosmetický salon + shopping centrum do vzdálenosti 5 km, výkonný milenec, růžový nebo fialový automobil.

OPTIMÁLNÍ podmínky pro život automobilu: používání autodílů **OPTIMAL** od **APM Automotive!**

- TLUMIČE
- DÍLY ŘÍZENÍ
- BRZDOVÉ DESKY
- PLYNOVÉ VZPĚRY
- SADY LOŽISEK KOL
- GUMOKOVOVÉ DÍLY
- SILENTBLOKY RAMEN
- SILENTBLOKY MOTORU
- SILENTBLOKY PŘEVODOVEK
- a mnoho dalších kvalitních dílů



Německá kvalita a spolehlivost za české ceny! Široký sortiment autodílů s certifikací TÜV-DE!

Více informací o kompletním sortimentu OPTIMALna www.apm.cz nebo u obchodních zástupců APM-Automotive.



Váš dodavatel autodílů

APM Automotive + Optimal + Vy = SPOJENÍ ÚSPĚŠNÝCH

APM Automotive s.r.o., Nádražní 104, 345 06 Kdyně, Tel.: 379 302 922,
Fax: 379 302 950, info@apm.cz, www.apm.cz, <http://cat.apm.cz>

■ PŘEDSTAVUJEME DODAVATELE...



OPTIMAL®

OPTIMALní kvalitu sleduje akreditovaná zkušebna TÜV

Ložiskové sady, díly řízení, gumokovové díly, silentbloky ramen, silentbloky motoru a převodovek či uložení tlumičů – to vše do centrálního skladu APM Automotive ve Kdyni dodává firma OPTIMAL KG z německého Haaru u Mnichova.

Začátky firmy spadají do roku 1991, kdy její zakladatel Markus Neudek začal objíždět Německo a přímo z kufru svého auta nabízel deset prvních ložiskových sad. V současnosti je už OPTIMAL KG renomovaným dodavatelem mnoha náhradních dílů vysoké jakosti s pobočkami v Polsku (1993), Beneluxu (2004), Španělsku (2005) i USA (2005 jako Optitec). Do roku 2000 firma distribuovala díly řízení španělské značky IRB, v roce 2000 se ale vydala vlastní cestou a od té doby dodává výrobky výhradně pod značkou OPTIMAL. Důkazem správnosti této koncepce je stále větší důvěra zákazníků. Logistika společnosti zaručuje vysokou flexibilitu v dodávkách. Tu má ještě zvýšit supermoderní sklad, který v Langenbachu asi 50 km od Mnichova začíná fungovat právě v těchto dnech.

Firma klade největší důraz na kvalitu. Důkazem jsou dodávky do prvovýroby i zhruba šest stovek dílů řízení, které nechala otestovat v uznávané německé zkušebně TÜV. A hodlá v tom pokračovat, přestože tento dobrovolný test je zatím velmi drahý a musí se pravidelně obhajovat. V budoucnu ale zřejmě bude podmínkou úspěchu, či vůbec možnosti prodeje.

Cesta ke kvalitě však nebyla jednoduchá. Ve druhé polovině 90. let totiž výrobky Optimal poněkud ztratily důvěru zákazníků. Na vině byly ne zcela kvalitní náhražky balené do značkových krabiček a distribuované z polské dceřiné společnosti. Se svým někdejším



Vizualizace nového velkoskladu v Langenbachu

polským společníkem se ale zakladatel firmy dokázal vypořádat a začal obnovovat důvěru v kvalitu značky. A s příchodem boomeru automobilového průmyslu na přelomu tisíciletí se značka Optimal pevně usadila na trhu. Její výrobky jsou srovnatelné s prvovýrobou, vždyť díly vyráběné pro vozy Opel a Chevrolet jsou značkové s logy těchto výrobců. Originální kvalitu musejí mít i všechny díly, které firma kupuje. Tak jako např. manžety čepů řízení renomované značky Freudenberg DE. Právě ty jsou svou odolností při tření či teplotním namáhání (-40°C až 120°C, v občasných nárazech až do 150°C) pro celkovou kvalitu čepů velmi důležité.

Nosným programem byly a stále jsou ložiskové sady. V Haaru se kompletují z jednotlivých normalizovaných ložisek prvovýrobní kvality s dalšími komponenty. Používaná ložiska jsou výhradně od dodavatelů do automobilového průmyslu s certifikáty TS16949, ISO9001 a VDA 6.1. Jelikož i na kvalitu ložiskových produktů klade firma nejvyšší nároky, nechává je - podobně jako díly řízení - přezkoumávat u nezávislých zkušeben TÜV. Z porovnání jasně vyplývá, že pouze jeden z renomovaných výrobců dosáhl vyšší kvality. Tyto dokumenty jsou uloženy v sídle firmy k nahlédnutí a nebudou použity jako nekorektní argument pro podporu prodeje.

S pomocí zkušebny TÜV Optimal průběžně zajišťuje kvalitu veškerého zboží i samotného procesu výroby. Přispívají k tomu i namátkové kontroly výrobků z každé série. Zákazník tak na aftermarketový díl dostává shodnou záruku, jakou má standardní originál.

Při případné reklamaci jsou specialisté firmy schopni přesně určit příčinu závady. A často prý bývá na vině nevhodná montáž. Proto se firma v posledních letech zaměřila i na vývoj a výrobu speciálních montážních přípravků. Právě tím chce ještě prodloužit trvanlivost svých produktů. Ke zlepšení nabídky pak firmě slouží zpětná vazba přes celoevropskou síť auto-servisů ATU.



Na českém trhu je značka Optimal od roku 1996, kdy v sortimentu APM Automotive nahradila ložiska značky Spidan, jejichž dodávky výrobce tehdy ukončil. Z neznámé firmy se postupně stal významný partner, který si kdysi společnost zvolil jako výhradního dodavatele pro ČR. Proto pravidelně zve obchodní zástupce i zákazníky APM přímo do svého logistického i výrobního centra v Haaru na okraji Mnichova, které bylo postaveno v roce 2000. V roce 2005 k němu přibyl sklad ve Schwedtu u Berlína pro balíkovou službu po Německu a začátkem roku 2008 i velkosklad v Langenbachu, který má být evropskou raritou. Plně automatický sklad rozdělený na paletovou a boxovou část má obsluhovat pouze třicet lidí a zrychlení počítačem řízených zakladačů je prý srovnatelné s vozy Ferrari. V moderní budově skladu má být přitom kromě administrativní části i menší výrobní hala.

ZAJÍMAVÁ OSOBNOST

Ing. Jaromír MARTINEC

- narozen r. 1973 v Zábřehu na Moravě
- absolvent české zemědělské univerzity v Praze, obor silniční a terénní doprava
- šéfredaktor časopisu AutoEXPERT, partnera servisního konceptu AutoPROFITEAM
- záliby: cestování, motoristický sport, četba



Jaromír Martinec a André de Azevedo (ve dveřích)

■ NOVINÁŘ, ODBORNÍK, MECHANIK A ČLEN POSÁDKY PRO DAKAR



Tricátý ročník slavné Rallye Dakar měl být oslavou jubilea tohoto sportovního svátku, spojeného tradičně se začátkem roku. Ale nebyl. Nebyl vůbec. Pořadatelé jej z

bezpečnostních důvodů zrušili pár hodin před startem. Očekávání všech posádek tak vystřídalo obrovské zklamání. Ale také pochopení. „Někteří už zažili, jaké to je klečet v písku s rukama za hlavou a koukat do hlavně samopalu. A rozhodně to nechtějí zažít znovu,“ vysvětloval mechanik jedné ze dvou Tatrovek česko-brazilského Letka Racing Teamu Jaromír Martinec, když místo ve voze vracejícím se koncem ledna z Dakaru už dávno seděl za svým stolem šéfredaktora odborného časopisu AutoEXPERT. Trochu smutně přitom ukazoval fotografie z cesty na start do Lisabonu a nakonec zbytečných předstartovních procedur...

„My jsme byli jedním z mála vozů, které přejímku nestihly. Měli jsme tak kliku. Zbytečně bychom ztratili skoro celý den a navíc jsme nemuseli vracet navigace a další vybavení, které na startu posádky obdrží. My jsme totiž měli na administrativní a technickou přejímku nastoupit 4. ledna ve 12.15 hodin, v poledne ale začal brifink, na kterém pořadatelé oznámili zrušení soutěže,“ vrací se Martinec k okamžiku, který nečekaně brzy ukončil letošní 'výlet' do senegalské metropole.

■ Začátek

Dakar 2008 měl být pro Jaromíra Martince coby mechanika brazilsko-české posádky už osmým v pořadí. Ke slavné soutěži se dostal přes práci v časopisu o autoopravárenství. „Začalo to na podzim 1998, když jsem dělal první vydání jako šéfredaktor. Chtěl jsem udělat reportáž z dílny týmu připravujících kamiony na Dakar. Tak jsem se poznal s Tomášem Tomečkem,“ vypráví 34letý novinář s tím, že už tehdy si Tomeček coby dřívější navigátor Karla Lopraise plnil svůj sen – sám být pilotem. A jeho šance prý přišla s požadavkem na postavení závodního vozu od Brazilce André de Azeveda, zkušeného dakarského harcovníka, který s motocyklem a i s autem závodil na Dakaru už od roku 1990. S přibývajícím věkem se poohlížel po kamionu a oslovil právě Tatra. Továrna Azeveda sice odmítla, ale spolupráci mu nabídl právě Tomeček. Ten také nakonec připravil kamion a na začátku roku 1999 poprvé startoval coby pilot nové česko-brazilské posádky, která při své premiéře skončila třetí.

„I proto jsem psal další technické reportáže a chtěl s týmem jet i na technické přejímky pro Dakar 2000 do Paříže. A krátce před vánocemi mi Tomáš – tehdy jsme si ještě vykali – řekl: 'Vy

právě máte papíry na nákladák, tak nám tam to auto můžete odvézt'. Takže když jsem poprvé řídil Tatra, byla to nejrychlejší Tatra na světě,“ usmívá se Martinec, který tak s týmem navázal pevnější vztah. A když se pak mechanik Petr Vodák stal řidičem nově postaveného doprovodného kamionu, zaujal Martinec jeho místo v soutěžní posádce. „To byste se museli zeptat Tomáše, ale asi v můj prospěch mluvilo spojení novináře a mechanika. Nabídka byla, že z toho nic nebudu mít a ani mně to nic nebude stát, jen budu podávat výkony. A od té doby v dílně s týmem trávím opravdu každý podzimní víkend.“

Trio Tomeček, Azevedo, Martinec absolvovalo celkem čtyři ročníky slavné soutěže. Poté se oba závodníci dohodli o rozšíření aktivit a tým postavil druhý ostrý závodní vůz. Každý přitom jede v jiných barvách hlavního sponzora. Azevedo s Martinem doplnil v



Tatry připravené na start na nábřeží v Lisabonu

Tatře Petrobras brazilský navigátor Maykel Vilarta Justo, Tomeček si pro svou Tatru Livscore sestavil novou posádku – navigátora Vojtěcha Morávka letos doplnil šéfkonstruktor Tatry Kopřivnice Radek Smolka. Se dvěma Tatrami Letka Racing Team závodí už od roku 2005. A to není všechno. V brazilské části jej doplňuje osobní speciál Mitsubishi a dva motocykly (s jedním měl jet Andrého bratr). A samozřejmě i doprovodný vůz se zázemím pro všechny.

■ Přípravy

Přípravy na další ročník saharské soutěže obvykle začínají záhy po návratu aut z Dakaru a finišují před odjezdem na nový ročník. Kromě běžné údržby či repase se chystají také nejruznější vylepšení či změny s ohledem na změny pravidel. „Dříve byla kategorie kamionů opravdovou džunglí. I vyložené speciály se přihlašovaly jako sériové vozy. V posledních letech se ale pořadatelé snaží dát tomu řád. Začalo to vyloučením vozů týmu otce



Mechanik v akci (Dakar 2007)

a syna DeRoye a Hanse Becxe z Holandska, kteří před dvěma lety přijeli na start s vozy 4x4, přestože Daf je v sérii vůbec nevyrábí. A tak vznikly dvě kategorie – Production a SuperProduction, v níž mohou být i speciály, ale musí být postaveny ze sériově vyráběných dílů. A předpisy určují také některé základní rozměry. Jako třeba polohu motoru. Dříve směla být osa setrvačnicku maximálně metr za přední nápravou, od letoška už to ale může být 1,4 metru,” vysvětluje mechanik s tím, že posun motoru dozadu nejen zvyšuje stabilitu, ale především zlepšuje rozložení hmotnosti a odlehčuje nejvíce namáhané přední nápravě. A tak součástí loňských příprav na letošní Dakar byl i posun motoru u Tatry Brazilce Azeveda. U vozu Tomáše Tomečka byla tato změna z časových i technických důvodů odložena až na rok 2008.

■ Lisabon

Součástí příprav je samozřejmě i testování. Kvůli tomu Letka racing team už pravidelně míří do okolí slovenské Senice, kam alespoň

jednou do roka přijede i brazilský pilot. „Zhruba tak od 10. prosince se už balí. Zabalit závodáky není tak těžké, na to stačí víkend. Ale o to náročnější je příprava doprovodného vozu, aby se na nic nezapomnělo. V poušti máme jen to, co si přivezeme,” usmívá se muž, který se spolu s dalšími členy týmu v malé tatrovské koloně 30. prosince vydal na 3300 km dlouhou cestu do místa startu. „Na Silvestra jsme se s Andrem potkali ve Francii v Besanconu, tam jsme decentně přivítali Nový rok a po krátkém spánku už v půl páté ráno společně pokračovali do Portugalska. Přímo do Lisabonu jsme dorazili ve středu 2. ledna, ve čtvrtek jsme auta umyli, dotankovali, provedli potřebnou údržbu a připravili na páteční technickou přejímkou. Tam jsme se ale prakticky jen otočili a zase jeli zpět,” vzpomíná Martinec na pobyt v Lisabonu.

Ten samozřejmě nejvíce poznamenal už zmiňovaný brífink. „Všechno proběhlo absolutně v klidu. Všichni sice byli smutní, přesto ale ředitel soutěže Etienne Lavigne, který rozhodnutí oznamoval, sklídl potlesk. Protože to, co všichni tak nějak už tušili, řekl velmi stručně a jasně: ‘Nejsme schopni zaručit vaši bezpečnost, nemůžeme vás tam pustit’. Zároveň slíbil, že tým Dakar a tým jeho pořadatelů rozhodně nekončí.”

■ Co bude dál?

Zrušení jubilejního Dakaru neznamenalo konec práce. Naopak zahájilo novou etapu příprav na další soutěže. Ty na oba kamiony Letka Racing Teamu čekají už v dubnu a to hned na dvou místech. Zatímco Tomeček se vydá do Tuniska, Azevedo s Martinem vyrazí do Maďarska a Rumunska na náhradní podnik připravený pořadatelí Dakaru. „Záhy po zrušení Dakaru se většina posádek do



Zklamání. Tomáš Tomeček a Radek Smolka při brífinku

hodla, že přípravu zúročí na letošní Tuniské rallye. Ta se ale z části překrývá s novou soutěží vedoucí z Budapešti do Rumunska a zpět k Balatonu, kterou pořadatelé plánovali zřejmě až na příští rok jako součást nové tzv. Dakarské série, nakonec ale vše uspěli. Tomáš Tomeček už je přihlášený do Tuniska, André ale má zájem jet právě spíše v Maďarsku. Tamní terén a neznámé prostředí jej láká více než písek. Už se měl i ptal, jestli bych měl čas,” vysvětluje Martinec s tím, že nová rallye se svou délkou ani podmínkami nedá s Dakarem srovnávat, přesto je prý ale novou výzvou.

Budoucnost tradičního Dakaru ale Martinec nevidí příliš reálně. Svět se změnil a Afrika už dávno není klidnou zónou. Spíše naopak. Ví to i pořadatelé, a tak v polovině února oznámili, že v příštím roce se ‘Dakar’ pojede v Argentíně a v Chile, což samozřejmě zaznamenal i Jaromír Martinec. „Podrobnosti zatím moc nevím, ale s Andrem už jsem mluvil a pojede v Argentíně s Tatrrou. Takže už je jisté, že na přelomu roku nás čeká cesta přes půl světa na jihoamerický kontinent.”

Ještě před tím - přesněji 24. května - by se ale Jaromír Martinec měl i se ‘svou’ zeleno-žluto-bílou Tatrrou objevit na Veletrhu partnerů a dodavatelů APM Automotive ve Kdyni. Vždyť právě odborný časopis AutoEXPERT, kterému šéfuje, je jedním z významných partnerů kdýňského dodavatele autodílů a jeho servisního konceptu AutoPROFITEAM.



Azevedova Tatra při podzimním testování na Slovensku

■ PROJEKT, KTERÝ NABÍZÍ POMOC, VYBAVENÍ I INFORMACE

Když v roce 2004 servisní koncept AutoPROFITEAM začínal, kroutili mnozí majitelé autoservisů nechápavě hlavami. Zdál se jim zbytečný. Odpovědní pracovníci společnosti APM Automotive, která si nový a tehdy nebývalé široký koncept nadělila k desátým narozeninám, ale věřili v sílu projektu. Přestože se AutoPROFITEAM neustále vyvíjí, za dobu své existence už prokázal, že má co nabídnout. A především se stal známkou kvalitních služeb v oblasti opravárenství i mezi motoristy. Proč?



APM Automotive

„Hlavní filozofií konceptu AutoPROFITEAM je nabídka komplexního řešení pro autoservis a obchodníka z jedné ruky,“ vysvětluje Josef Polák, který má ve společnosti APM Automotive servisní koncepty na starosti. „Zajistíme kompletní vybavení od nářadí přes počítače

a software až po technické informace. Samozřejmostí jsou kvalitní náhradní díly. Využití naší nabídky může zaběhnout servis i začínající podnikatel. Jsme schopni mu pomoci od projektu přes vybavení až po design. Hlavní devizou ale jsou

nabízené technické informace k opravám.“ Také proto zájem o členství v konceptu stále roste. Na začátku bylo obtížné přesvědčit o výhodách vstupu do projektu, dnes už ale AutoPROFITEAM (APT) nabízí tolik výhod, že si jeho zástupci mohou klást podmínky.

Tou hlavní je nejen zachování kvality, ale i neustálé vzdělávání mechaniků. „Za čtyři roky existence a především vývoje našeho projektu se auta a trh s nimi výrazně změnila a servisy si stále více uvědomují, že se tomu musejí přizpůsobit, jinak v konkurenci neobstojí.“

■ Stále ve vývoji

I APT se vyvíjí a přizpůsobuje požadavkům trhu. Právě trh určuje nabídku. „Dříve byly veškeré servisní koncepty zaměřeny na úzkou skupinu zákazníků, žádný nenabízel tak široké spektrum služeb. My ale pro servis řešíme skutečně všechno od A po Z. Jakýkoliv problém týkající se oprav, ale i životního prostředí či hygieny, reklamací, právních záležitostí, vzdělávání a poradenství, ale i problémy s řešením pojistných událostí,“ vypočítává Polák s tím, že za svou nabídku koncept očekává záruky kvality. „Ještě před uzavřením dohody je třeba si vysvětlit, jak vystupovat před zákazníky. My nebudeme zasahovat do image a jména firmy, ale chceme, aby naše logo bylo vidět. I servis si tak může pomoci jménem velké společnosti.“

Aby celý koncept fungoval, musí být postaven na spokojenosti koncového zákazníka, tedy motoristy. A pro něj je důležité mít jistotu odborně provedené práce s použitím kvalitních dílů. A to ať přijede do jakéhokoliv servisu sítě APT.“

Prvním, kdo před lety odhalil potenciál začínajícího projektu a navzdory všeobecně panujícím pochybnostem se „odvážil“ vstoupit do konceptu APT byl mladoboleslavský servis CarTec. Dnes už koncept zahrnuje na tři stovky servisů po celé republice. „A to jsme už zhruba s osmdesáti partnery spolupráci ukončili, protože neplnili smluvní podmínky. Třeba se nechtěli neustále vzdělávat, nebo investovat do odpovídajícího vybavení,“ vysvětluje Josef Polák a dodává, že pro členství není důležitá ani velikost servisu. Ve stánkách je sice požadavek na nejméně dvě stání, ale i v tomto případě lze udělit výjimku. „V našem týmu může být servis i s jedním stánkem a naopak podmínky nemusí splnit servis s dvaceti. Jde totiž o kvalitu služeb. Příkladem je servis Karel Volný ze Sv. Anny u Horšovského Týna. Otec se synem mají v dílně jeden zvedák a jednu jámu, ale jsou to experti na diagnostiku. Často k nim směřují motoristé, kterým nedokázali pomoci ani ve značkových servisech. I to je důkaz kvality.“

■ Kompletní nabídka potřebuje specialisty

Přestože od svého vzniku chce AutoPROFITEAM nabízet co nejširší služby, jejich kompletní nabídku v současnosti vlastně nikdo nevyužívá. Je totiž příliš široká a jednotlivé činnosti jsou již natolik specifické, že vyžadují specialisty.

I proto v rámci APT fungují i další koncepty jako ATE BrzdováCentra či Climatic. A chystá se další.



Josef Polák



„S ohledem na hloubku některých oborů je nutností neustále školit specialisty. Naším cílem je nejen prodat, ale hlavně umožnit zákazníkovi vybrat si to, co mu vyhovuje,“ přibližuje šéf AutoPROFITEAMU jednu ze základních filozofií konceptu. O její naplňování se starají např. Miroslav Lucák a František Vaněk, firemní odborníci na diagnostické přístroje. „Přijedeme k zákazníkovi, projdeme s ním strukturu servisu a zjistíme, jaké služby nabízí, jaká auta opravuje, jaké má znalosti či co od diagnostiky očekává. Podle toho mu nabídneme konkrétní přístroje. Buď specifický typ na určitou značku, nebo naopak univerzální se základními funkcemi pro všechny vozy. Anebo špičkové přístroje jako motortestery a osciloskopy pro diagnostické specialisty,“ vysvětluje Miroslav Lucák s tím, že samozřejmostí jsou praktické ukázky případně i privátní školení přímo na míru pro zákazníka.



Odborník na diagnostické přístroje Miroslav Lucák

Kladná odezva od zákazníků je pro lidi z AutoPROFITEAMu nejlepším hnacím motorem. „Školení bylo ze strany obou školitelů předem připravené. Obsahově i formálně bylo zajímavé a vyhovující našim potřebám. Struktura byla po předchozí konzultaci uzpůsobena přímo pro náš servis s ohledem na počet i znalosti mechaniků. Celkově školení hodnotím pozitivně,“ chválí odborníky APT např. Petr Nešpor, jednatel společnosti Autoservis Garant z Prahy, kde Lucák s Vaňkem školili základní autodiagnostiku.

Specialistou ve svém oboru je také David Ouřada a jeho předváděcí VW Crafter s výběrem sortimentu profi náradí a servisního vybavení značek KLANN či SW STAHL a s vybavením pro opravy a údržbu klimatizací. Mechanikům umožní přímo si osahat a vyzkoušet náradí a přípravky, které jim mohou usnadnit práci. „Vůz, se kterým na vyžádání přijedu kamkoliv, je koncipován právě na speciální nástroje a přípravky, které nejsou běžně v prodeji a s ohledem na větší cenu se podle katalogu nakupují špatně. A my mechanikům umožníme si je nejprve vyzkoušet, aby poznali všechny jejich přednosti a konkrétní přínos pro svou práci,“ vysvětluje Ouřada princip své nabídky.

■ Postaráme se o zákazníka i při nehodě

Do širokého spektra nabídky APT patří i spolupráce s firmou MM Car.

„Naše spojení s nezávislou likvidaturou pojistných událostí vyplynulo rovněž z požadavků zákazníků. Autoservisy totiž často mívají problémy při opravách aut z pojistných událostí v rámci povinného ručení, protože pojišťovny třeba nechtějí proplácet vše, na co mají motoristé nárok, nebo peníze vyplácejí pozdě. Přitom náš zákazník v takovém případě potřebuje opravený vůz co nejdříve. Sám byl poškozený a dlouho trvající opravou, přesněji čekáním na její proplacení, mu vznikají další problémy či ztráty,“ vysvětluje šéf AutoPROFITEAMU Josef Polák, proč společnost APM prostřednictvím svého konceptu začala hledat cestu, jak těmto motoristům pomoci.

„Našli jsme právě firmu MM Car, která zastupuje poškozené klienty, stává se jejích partnerem pro jednání s pojišťovnou a nabízí jim své znalosti této problematiky, protože dobře ví, na co má poškozený motorista nárok. Treba na náhradní vůz. Je to podobné, jako když si pro jednání u soudu najmete právníka.“

Díky aftermarketovým dílům a pomocí zkušené likvidatury je dnes možné opravit auto bez toho, aby majitel - není-li viníkem nehody - musel cokoli dopláct. A to i v případě, kdy se na auto vztahuje amortizace, kterou pojišťovna obvykle odečítá od vyplácené částky. Ta je vypočítávána z cen originálních dílů, které jsou dražší než aftermarketové, přestože kvalita je totožná. Koncept APT ve spolupráci s firmou MM



Car navíc většině zákazníků umožní za výhodných podmínek využívat po dobu opravy náhradní auto.

Celý proces obvykle začíná přivoláním likvidátora pojišťovny k prohlídce poškozeného vozu. V případě časové prodlevy může ale MM Car jako nezávislá likvidatura sama zajistit prohlídku pro pojišťovny. Pak už se začíná s opravou a i při ní se služby likvidatury určitě hodí. Servis např. předem může obdržet výši částky, kterou má garantována a kterou by oprava neměla překročit. A v případě

„V každém případě chceme hrát férovou hru. Chceme, aby měl zákazník opravené auto co nejlépe a co nejdříve. Chceme ale také zamezit případným pojistným podvodům.“

totalní škody MM Car garantuje, že pojišťovna po vyplacení zůstatkové hodnoty odkoupí havarovaný vůz za tabulkovou cenu jeho nepoškozených dílů, tedy za částku, o kterou snížila tržní hodnotu vozu. „Zákazník je tedy bez starostí s prodejem torza vozu, s nímž má málokdo zkušenosti, a navíc má celou částku v hodnotě svého auta na nákup jiného. Může tak být spokojený a to je naším hlavním zájmem,“ uzavírá vedoucí konceptu AutoPROFITEAM.

Konkrétní případ:

Jak má motorista postupovat v případě, že se stal poškozeným při nehodě?

Servisy sítě **AutoPROFITEAM** mají pro své zákazníky k dispozici kartičky kampaně **MM Car 'Po nehodě v pohodě'** s uvedením vlastní firmy a především s bezplatnou telefonní linkou, kam se v případě nehody obrátit. Je tam také autorizační kód daného servisu, který motorista obvykle využívá a do kterého bude v rámci této služby opět směřován. V momentě, kdy účastník nehody na linku **800 33 11 08** zavolá, dostane informace, jak dál postupovat.



HISTORIE

SPOLEČNOSTI APM AUTOMOTIVE

SERIÁL



1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008

Na začátku byla firma Autoprogress s.r.o., která se už od roku 1992 zabývala nákupem náhradních dílů v autoservisech v německém Deggendorfu a následnou distribucí v Čechách. Fakturace se prováděla přes mateřskou firmu Markmiller právě z Deggendorfu. Pak se ale tamní jednatel Alfred Bauer rozhodl založit přímo dceřinnou společnost v Čechách, protože věřil v potenciál zdejšího trhu. A po asi ročním jednání a přípravách vznikla v květnu 1994 společnost Autoprogress-Markmiller APM-Automotive.



První jednatel APM Alfred Bauer

Zatímco dosavadní Autoprogress měl prakticky jen čtyři kanceláře, z nichž jedna tvořila sklad, nová firma hledala větší prostory. „Od opuštěných bramboráren v okolí jsme se přes nádraží v Koutě n. Š. dostali až k informacím, že koncern Elitex ve Kdyni prodává jednu halu. Nabízených 6000 m² nám přišlo zbytečných, přesto jsme se tam byli s deggendorfským jednatelem podívat. A našli jsme přesně to, co si pan Bauer představoval,“ vzpomíná současný jednatel APM Svatopluk Krejsa na začátky společnosti, která ve zmíněné hale sídlí dodnes. „Tehdy tu ale Elitex ještě byl a my museli jít do pronájmu. Navíc jsme měli jen čtvrt skladové haly a jedno ze čtyř podlaží administrativní části budovy. To dnes už působí stejně úsměvně, jako že náš sklad autodílů a sklad dlouhého železa Elitexu v hale oddělova-

lo pletivo. Nebo že před nastěhováním jsme všichni stáli na parapetu a myli okna.“

Tak se začala psát historie společnosti s tehdy dlouhým názvem Autoprogress-Markmiller APM-Automotive s.r.o., s prvním ročním obratem něco přes půl milionu korun a také se smělým a jak se později ukázalo ne příliš reálným plánem. Základní ideovou myšlenkou totiž bylo zřízení českého importéra, který bude nakupovat přímo u výrobců, najde si deset významných odběratelů v Čechách a pět na Slovensku, z nichž každý 'udělá' obrat kolem milionu měsíčně. A to vše jen s několika zaměstnanci.

„Na začátku jsme měli prodávat hlavně dražší věci, abychom efektivněji využili technologii, kterou byl vybavený sklad. Naším úplně prvním sortimentem byly spojky a tlumiče Sachs, dodavatel 700003,“ syne Svatopluk Krejsa i po letech z rukávu čísla s tím, že dalším sortimentem byly karosářské díly Schlieckmann. „To byl dodavatel 700005. Sklad byl veliký, takže jsme se objemnějších dílů nebáli. Tehdy jsme ovšem nevěděli, že to vlastně není výrobce. My j s m e tenkrát nevěděli nic. Aftermarket v Čechách byl v plenkách a my byli strašně daleko za konkurencí, která začala o tři roky dříve. Schlieckmann sice vyráběl, ale jen některé malé opravárenské díly. Hlavně však naku- poval díly v Tchajwanu a podobně.“ Dodavatelem s číslem 700004 byla značka ATE, jednání s ní ale trvalo velmi dlouho. Od podpisu smlouvy do první dodávky zhruba rok. A čtv-



První rozvozný vůz před skladem

tým partnerem se stala firma GKN Automotive, která pod obchodní značkou Spidan začala dodávat klouby a poloosy. „S těmito dodavateli spolu s díly od Markmillerera jsme chtěli udělat díru do světa jako 'generální importér a výhradní dodavatel' těchto dílů...“ vzpomíná Krejsa s úsměvem na svou éru prokuristy a obchodního zástupce. Spolu s německým jednatelem si přes Zlaté stránky vytipovali řadu firem a rozjeli se po republice. „Efekt naší spanilé jízdy ale nebyl takový, jaký jsme očekávali. Pro velké firmy jsme nebyli příliš zajímaví, protože jsme uměli jen něco.“

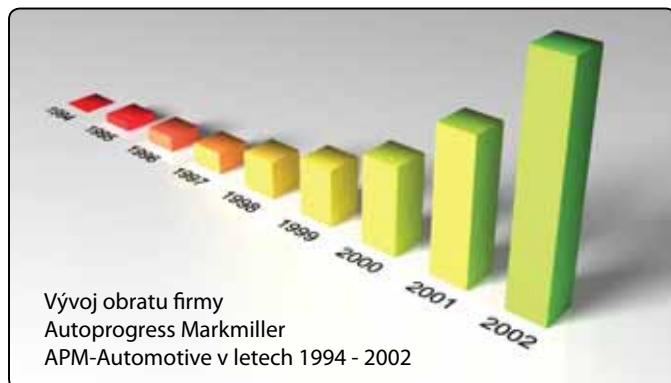
Ale úplně zbytečná ta cesta nebyla. Podařilo se vytvořit alespoň nějakou síť odběratelů po celé republice s centrálou ve Kdyni. Navíc už z dob Autoprogressu existovali partneři jako např. Autoprogress Rapčan, Autoprogress Poduška v Pelhřimově či pobočka v Praze. Přesto se firmě nedařilo a roční bilance byla vyjádřena červenými čísly. A to nekorespondovalo s plánem nejdříve si s touto základní nabídkou vydělat a pak teprve investovat do rozšiřování firmy.

Změn u

APM-Automotive

měl přinést příchod nového jednatele v roce 1996. Z Milana Bendy, který coby jednatel Autoprogressu přešel ve stejné funkci do APM, se stal druhý prokurista a v čele APM jej nahradil ing. Josef Mazanec se zkušenostmi obchodního náměstka ředitele Elitexu. Přišel s velkými plány, rozpoutal masivní inzerci a přivedl nové lidi. Mezi nimi byl i bývalý obchodní náměstek společnosti Kdynium a pozdější první obchodní ředitel APM-Automotive ing. Josef Hruška. Přesto se firma s dvěma desítkami zaměstnanců stále potácela v červených číslech. Navíc zhruba po roce ing. Mazanec neodolal nabídce na návrat do Elitexu. V té době se do čela kdyňského do-

„V té době to bylo vůbec složité. S veškerými našimi rozhodnutími jsme museli čekat na schválení z Německa, stejně to bylo i s platbami. Prostě všechno bylo zkosnatělé z hrozně zdoluhavé. I když v některých případech jsme už v minulosti tohle nařízení nerespektovali. Třeba když nám Spidan přestal dodávat ložiska. My jsme se pak právě díky informacím od jednoho člověka z GKN dostali k jinému dodavateli, k firmě Optimal, která je naším významným partnerem dosud. Přitom na začátku nám pan Bauer samostatně jednání s dodavateli doslova zakázal,“ pamatuje si jednatel na jednu z mnoha komplikací, které musel v minulosti řešit.



davatele autodílů dostal Svatopluk Krejsa. „První nabídku jednatelství jsem odmítl s tím, že chci zůstat prokuristou, že mě baví být v kontaktu se zákazníkem, dělat nákupčího i operátora. Navíc jsem vůbec nevěděl, jak firmu řídit. Pan Bauer ale nabídku zopakoval a navíc slíbil i pomoc. A tak jsem v květnu 1997 pozici přijal,“ vzpomíná šéf APM s tím, že firma se tehdy stále pohybovala v červených číslech. A protože prý ani pozice pana Bauera jako jednatele společnosti Markmiller nebyla nijak skvělá, přílišné pomoci z jeho strany se nakonec nedočkal. Navíc koncem roku 1997 už majitelé degendorfské mateřské firmy neprodloužili Bauerovi jednatelskou smlouvu.

Začátek roku 1998 tedy znamenal nový začátek i pro společnost Autoprogress-Markmiller APM-Automotive. Jednatel Svatopluk Krejsa spolu se svým obchodním ředitelem

Josefem Hruškou zavedli jakési krizové řízení, kterým chtěli vyvést společnost z vleklých problémů. Dali firmě systém a řád a začali

budovat efektivně fungující obchodní oddělení. „Na začátku nám ale chyběla Praha. Firma Autoprogress sice měla své pražské zastoupení, ale po vzniku APM se nám nepodařilo najít vhodné prostory. A to hlavně právě kvůli průtahům při vyjednávání s případnými pronajímateli, kteří nechtěli čekat. Takže od roku 1995 jsme byli, vlastně jako

jediná firma v oboru, bez pražské pobočky,“ pokračuje ve vzpomínání šéf APM. Změna přišla až v roce 1998, kdy bylo v Praze Hostivaři na adrese Strašnická 1a otevřeno nové zastoupení APM, které o pár set metrů vedle funguje dosud. „Tím pádem jsme se dostali do Prahy, do největšího odbytiště. A to byl asi ten pravý začátek našeho rozmachu. A záhy jsme se dostali i do černých čísel, to znamená, že už jsme vyprodukovali více, než jsme utratili a nemuseli tak žádat mateřskou firmu o další půjčky,“ uzavírá Svatopluk Krejsa první část svého ohlížení za historií společnosti APM Automotive s tím, že následovala léta postupného rozvoje společnosti bez zásadnějších zlomů a tedy z pohledu vzpomínání tak trochu 'nudná'... Změnu prý přinesl až rok 2003...

(viz pokračování příště)



„Na začátku nás bylo ve firmě pár, takže každý musel dělat všechno, co bylo potřeba. A tak když přijel kamion s plechařinou od Schlieckmanna, všichni jsme se oblékli do montérek a šli vykládat a naskladňovat. I proto jsme byli dobrá parta a často jsme zůstávali sedět i po práci třeba při oslavách. Dnes už to ale nejde,“ vzpomíná Svatopluk Krejsa.



APM AUTOMOTIVE PRAHA HOSTIVAŘ



■ NAŠE NEJSTARŠÍ POBOČKA

Vedle centrály ve Kdyni má společnost APM Automotive zatím patnáct poboček po celé České republice. Tu nejstarší v Praze v Hostivaři. Její otevření v roce 1998 bylo pro společnost vpravdě průlomovým momentem. Vstup na pražské odbytíště totiž odstartoval cestu APM mezi největší dodavatele autodílů na českém trhu.



Vedoucí pobočky Ludmila Černovská

Jako distribuční sklad Hostivař od svého otevření zajišťovala nejen přímý pultový prodej, ale i veškeré denní a večerní expedice a překupy. A tak ruch neustával ani potom, co se v 18 hodin zavřely dveře prodejny. Ve skladu bylo co dělat až do půlnoci. Z původní adresy ve Strašnické ulici se pobočka v říjnu 2003 přestěhovala o kousek dál do svého nynějšího objektu v Pražské 16. V září 2006 se pak tíha distribuce spolu s několika zaměstnanci přesunula do nově otevřeného skladu v Praze na Zličíně. Přesto prodejna v Hostivaři zůstává důležitým článkem sítě APM. Na ploše přes 300 m² je uskladněno kolem 12 tisíc

položek, které odtud směřují většinou k servisům po celé Praze i v okolí. O dva až čtyři denní závozy se stará šestice řidičů spolu s pěti skladníky a stejným počtem operátorů.

Hlavní devizou prodejny je mladý pohodový kolektiv, v němž lidé nejsou jen kolegy v práci, ale i kamarády v soukromém životě. „Náš věkový průměr je 31 let a fungujeme hlavně proto, že každý chápe, co a proč dělá a co tím firmě přináší. Proto v každodenním boji s konkurencí můžeme být pružní a přizpůsobiví,“ říká vedoucí pobočky Ludmila Černovská, usměvavá 33letá blondýnka, která do APM nastoupila v únoru 2003 jako operátorka. V oboru se ale pohybuje mnohem déle. Nejprve prodávala celá auta, později autoelektriku a pak autodíly u jednoho ze zákazníků APM. Přestože studovala biologii, auta ji prý zajímají už od dětství, třeba formule nebo rallye. A kromě toho i cyklistika, lyže, bonsaje či válečná literatura. A také zvířata.

Možná i proto v prodejně v Hostivaři kromě tisícovek nejrůznějších autodílů najdete i terárium a v něm párek pískomilů. Džungafa a Kenandžo dokonce před nedávnem přivedli na svět devět mláďat. „Můžeme tedy udělat i speciální akci, že za určitý odběr dáme i malého pískomila,“ s úsměvem uzavírá Lída Černovská představení své pobočky.



Džungafa



APM Praha HOSTIVAŘ

Pražská 16 ; 102 00 Praha 10

email: paha@apm.cz

telefon: +420 225 001 822

fax: +420 225 001 850

otevírací doba: po-pá: 8:00 - 18:00
so: 8:00 - 12:00

Vedoucí pobočky: Ludmila Černovská

Zástupce vedoucí: Jana Černá

Rozvoz zboží:

bezplatný, až 4x denně

(orientační časy dodávek: 9:45, 13:30, 15:30, 17:00)

Způsoby objednávání:

osobně, telefonicky, faxem, e-mailem

Vedoucí terária: Džungafa

Zástupce vedoucího: Kenandžo

APM Praha Hostivař to je zhruba 12 tisíc položek na ploše přes 300 m² a závozy až čtyřikrát denně. O spokojenost zákazníků se starají operátoři Jana Černá, Martin Dufka, Tomáš Holzbach a Jaroslav Nožička, skladníci pod vedením Davida Kaňáka a šest řidičů.

Ing. Svatopluk Krejsa jednatel APM Automotive s.r.o.



• **Oblíbené jídlo:** pokud za oblíbené jídlo považujeme to, na které se vždy moc těším, tak je jím houska s kyselou rybou a cibulí z mnichovského bierfestu, kterou mívám vždy jen jednou za rok.

• **Oblíbené pití:** Když je příležitost, tak nejraději dvanáctku Budvar nebo kvalitní bílé víno.

• **Oblíbená hudba:** hlavně Mike Oldfield, ale taky třeba Pink Floyd nebo Výběr a spousta další.

• **Oblíbený film:** mám moc rád klasický špagety western Tenkrát na západě, filmem, který mne hodně oslovil byl třeba Zachraňte vojína Ryana, rádi chodíme i do kina na nové filmy.

Přestože se společnost APM Automotive neustále rozrůstá a dnes pro ni pracuje zhruba 260 lidí, v mnoha ohledech si zachovává charakter malé firmy. Tedy alespoň co se přátelské atmosféry týká. Podíl na tom jistě má i jednatel Svatopluk Krejsa, který se i jako představitel vrcholného managementu firmy občas rád setká s ostatními při zcela neformálních aktivitách. Nezděrá se si užít volné zábavy při nejruž-



S. Krejsa coby prokurista v roce 1995

nějších oslavách či sportovně společenských akcích, ani vyříkat si případné neshody z očí do očí u sklenky něčeho ostřejšího...

„Komunikace mezi lidmi, kteří spolu pracují, je důležitá. A rozpory nejsou problémem. Naopak nás posouvají dopředu. A proto je každý názor, i ten kritický, pro mne důležitý“, říká 43letý muž, který je v APM od jejího založení v roce 1994. Z operátora ve firmě Autoprogres, která byla předchůdcem APM, se stal obchodním zástupcem, prokuristou a později – v roce 1997 – jednatelem. Pod jeho vedením se firma propracovala do kvarteta největších hráčů na aftermarketovém trhu.

JEDEN Z NÁS...

JEDNATEL, KTERÝ ZŮSTÁVÁ ČLOVĚKEM

„Je ještě jedna osoba, která je služebně starší než já, i když jen o týden. Jarka Duffková, se kterou jsme začínali v Autoprogresu – ona jako celní deklarantka a já jako operátor a překladatel – je ale momentálně dlouhodobě nemocná. Před tím jsem asi dva roky pracoval v Německu a pak pomáhal přímo na hranicích prodávat zemědělskou techniku. Od roku 1992 jsem už byl v Autoprogresu,“ vypráví dnes již zkušený jednatel společnosti, kterou coby 'vousatý mladík' spoluzakládal.

Od té doby uplynulo 14 let. Z otce dvou synů Svatopluka a Břetislava, ke kterým před šesti lety přibyl Vítězslav, se letos v lednu stal dědeček. Nejmladší Svatopluk Krejsa je v pořadí už čtvrtý toho jména. Po celá ta léta je mu velkou oporou manželka Blanka, s níž žijí v rodinném domku ve Kdyni kousek pod zříceninou hradu Rýzmbek a na dohled firemní centrály. A právě rodina a práce na zahradě a kolem domku je v současnosti hlavním koníčkem úspěšného muže.

„Mé záliby jsou mnohem širší, na většinu z nich ale nemám čas. Moc rád se svezu na kole, snažíme se jednou, dvakrát za rok vyrazit i na lyže. Pokud možno do Alp, nebo alespoň na nedaleký Hoher Bogen v Bavorsku,“ vypočítává Svatopluk Krejsa, který mezi své záliby řadí i pravidelná setkávání s bývalými spolužáky. „Máme partu lidí, se kterými si máme stále co říci. Dříve jsme se setkávali i s dětmi, dnes ale většinu ostatních už odrostly. Samozřejmě, že zálibou jsou i všichni tři synové, ale pochopitelně nejvíce ten nejmladší, který dává svou lásku nejvíce najevo. Moc rád Vítovi hraju na kytaru a on si se mnou zpívá,“ dodává jednatel APM, který ale hod-

ně času tráví v zaměstnání či na cestách po Česku, Německu či Slovensku. Dobře však ví, že firma a rodina musejí být v synergii.



S manželkou Blankou na horách

„Kdybych mohl dělat vše, co by mě bavilo, dělal bych milion věcí. Ale není na to čas. Četl bych knížky, hrál počítačové hry, učil se nové programy, programoval bych stránky, vrátil bych se ke své vášni z mládí a jezdil bych trampotem a do jeskyní, létal bych paraglidem,“ vyznává se Krejsa, který se prý nezřídka ani nejrůznějších adrenalinových záležitostí. „Když se řekne adrenalin, vybaví se mi rychlá auta a závody. Asi jako každého chlapa by mě lákalo svézt se Hummerem či v 'bévépěčku', nebo si skočit bungee jumping. Ale třeba i raftu a divoká voda. Před časem jsme si na raftu sjeli 'divokou' Vltavu - to byl adrenalin,“ říká s úsměvem Krejsa, který prý zkusil i krkolomný sjezd na horském kole v místech, kde se nedá jít ani pěšky. „Adrenalin je i na lyžích. Sjet nejprudší svah 'šusem' a čekat, jestli to ubrzdim...“



VZDĚLANÝ ZAMĚSTNANEC ZAJIŠŤUJE PROSPERITU FIRMY

*Slovo **konkurenceschopnost** slyšíme dnes na každém kroku - týká se republiky v rámci unie i celosvětové ekonomiky, ale také každé - i té nejmenší - firmy. Investice do rozvoje lidských zdrojů je již pro mnoho podnikatelských subjektů neodmyslitelnou nákladovou položkou, která přináší ovoce především v dlouhodobém horizontu.*

Se vznikem vlastního servisního konceptu AutoPROFITEAM se celoživotním profesním vzděláváním začali zabývat také pracovníci společnosti APM Automotive. A nejvíce ing. Ján Pančík, šéf oddělení vzdělávacích projektů.



Ing. Ján Pančík

„Na začátku jsme působili jen jako zprostředkovatelé, když jsme organizovali školení od renomovaných firem jako je IHR Technika, Autoakademie, Bosch a další. V oblasti neznačkových servisů, ve které působíme, se nám ale odhalila taková poptávka, že jsme začali vytvářet vlastní školící programy pro oblast klimatizací

vozidel, airbagů, diagnostiky, podvozků a maziv,“ vysvětluje Pančík s tím, že pro splnění cílů v těchto tematických oblastech museli kromě vlastních lektorů přizvat ke spolupráci i lektory z řad středoškolských učitelů. „Abychom se přiblížili zákazníkům a nemuseli je vyzývat k překonávání velkých vzdáleností při cestování za školeními, snažíme se ve většině případů naše kurzy organizovat po celém území České republiky. I proto v současnosti spolupracujeme se 36 středními školami.“

Dalším kvalitativním a organizačním posunem v oblasti profesního vzdělávání je spolupráce se Střední průmyslovou školou dopravní v Plzni. Koncept AutoPROFITEAM se totiž stal hlavním partnerem projektu ‚Další profesní vzdělávání pro autoopravárenství a dopravu‘ financovaném z fondů EU a státního rozpočtu. Jeho cílem je připravit dva pilotní programy pro pracovníky z praxe – mechaniky a techniky servisů. Takový systém vzdělávání by měl pomoci především malým neznačkovým servisům obstát v nelibostném boji o zákazníka.

„Jen za první rok projektu, který byl spuštěn na podzim roku 2006, bylo na základě konkrétních požadavků proškoleno přes 120 pracovníků ze 43 firem. Ty si samy vybraly téměř dvě desítky tematických okruhů, kterým se pak při praktických ukázkách školitelé věnovali,“

ohlíží se Pančík. Podle něj už většina majitelů těchto firem pochopila, že rychlý rozvoj automobilového průmyslu znamená, že kdo se soustavně a kvalitně nevzdělává, bude mít problémy prodat své služby.

Pro ilustraci několik údajů ze statistik školení: V roce 2006 organizovala společnost APM 86 různých školení a kurzů, při kterých bylo proškoleno 1 375 osob. V roce 2007 to bylo už 137 akcí s celkovým počtem 1469 vyškolených osob. Tyto vzdělávací akce přitom byly zaměřeny na technické kurzy, produktová školení a prezentace, ale také na tréninky obchodních dovedností a kurzy rozvoje osobnosti. Bezmála jednu třetinu účastníků školení tvořili zaměstnanci APM Automotive, 10% účastníků bylo z řad pedagogických pracovníků středních škol vyučujících žáky v autooborech, zbytek pak představovali většinou zákazníci z nejrůznějších servisů či prodejen. Nechyběli ale ani studenti (2%) a zájem o informace měly v několika případech i ženy.

„Naše plány v oblasti dalšího vzdělávání jsou jasné. I nadále budeme zdokonalovat a zkvalitňovat školící programy našich servisních konceptů a vzdělávací programy pro naše zaměstnance. Při realizaci kurzů chceme rozšířit spolupráci se školami a nadále chceme využívat špičková školící střediska našich partnerů, dodavatelů a značek,“ hledí do budoucnosti Ján Pančík s tím, že prvořadým cílem je **spokojenost zákazníka**.

„Touto cestou bych chtěl upřímně poděkovat všem, kdo nám s organizací a prováděním školení pomáhal, ale také všem absolventům našich kurzů, kteří nám svou účastí potvrdili smysluplnost našeho počínání. Zůstaňte věrní našim webovým stránkám www.autoprofiteam.cz, kde se vždy dozvíte, co pro Vás aktuálně připravujeme a co jsme už realizovali. Tam také můžete vyjádřit svůj názor nebo požadavek.“

Ján Pančík, vedoucí oddělení Vzdělávání a projekty APM Automotive s.r.o.



TECHNICKÉ TÉMA...

ZPRACOVAL: JIŘÍ POSPÍŠIL



VIBRACE VOLANTU A NA BRZDOVÉM PEDÁLU

U některých značek a typů vozidel dochází často k vibracím volantu a na brzdovém pedálu. To nejen znepříjemňuje jízdu řidiči, ale i přímo ohrožuje bezpečnost provozu. Odstranění této vady není tak snadné, jak by se na první pohled zdálo.

Opraváři často tuto vadu zjednodušují: „Příčina je v brzdových kotoučích.“ Montáží nových kotoučů se někdy problémy odstraní, ale někdy také ne. Závěr servisu je obvykle opět jednoduchý: „Nové kotouče jsou nekvalitní“. Ani další výměna kotoučů však nepřinese očekávaný výsledek. Pouze potvrdí, že původně namontované kotouče byly dobré, což se zákazník asi nedozví. Jak ukazuje praxe, někdy ani nové vozy nejsou od těchto 'lahůdek' pro mechaniky ochráněny. Problém se však nejčastěji řeší u automobilů s průběhem 40.000 až 70.000 km. Zkušenosti říkají, že může být celá řada dalších příčin, které samostatně nebo při spolupůsobení vytváří nebo zdůrazní uvedený jev.

Loterie s koly

Mezi tyto příčiny zejména patří zvětšená vůle ložisek kola a homokinetických kloubů přední nápravy. Diagnostika vady a oprava



je celkem snadná. Výměna vadných dílů za nové obvykle problém odstraní. Může se ale stát, že závady přetrvávají dále.

Dalším možným zdrojem vibrací jsou pneumatiky. Jejich současná výroba vychází z nejmodernějších poznatků gumárenské a automobilové techniky s vysokou úrovní technologické kázně. Jako každý výrobek je ale i pneumatika vyráběna v určitých tolerancích. A právě rozměrové či hmotnostní výrobní tolerance mohou způsobit rozměrovou nebo strukturální nestejnou rovinnost pneumatik. Jedná se o dost rafinovanou záležitost. Řešení vyžaduje trpělivost a je časově náročné.

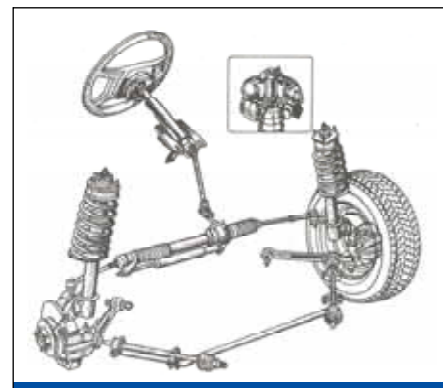
Vzájemnou záměnou nebo přesazením kol je někdy možné nestejnou rovinnost pneumatik eliminovat. Po každém přestavení kol je však nutné při zkušební jízdě posoudit vliv změn na vibrace. Jedná se o časově náročné řešení, které najde pochopení jen u omezeného okruhu zákazníků. Čas nutný ke zkouškám se samozřejmě promítne do ceny opravy. Musíme mít ale na zřeteli, že právě pneumatiky jsou při řešení vibrací dost často opomíjeny, i když mohou mít i rozhodující vliv na jejich vznik.

Další pokusy

Nezmizí-li vibrace ani případnou výměnou pneumatik, je možná příčina ve výrobcem poddimenzované brzdové soustavě a náboji kola, který není dostatečně tuhý. Může tak ohrozit vyváženost kotouče, způsobit kmitání a následně vibrace. Pokus o opravu v servisních podmínkách je v tomto případě komplikovaný. Určité další možnosti ale nabízí výměna pryžových uložení jednotlivých dílů přední nápravy. U zdánlivě ještě dobrých silentbloků může být již unaven materiál, kte-

lý tak ztrácí tlumící schopnost. Odezvou je rozkmitání celé soustavy až do volantu, případně do brzdového pedálu. Některé konstrukce náprav jsou právě z tohoto pohledu náchylné ke vzniku uvedených závad. Nové vozidlo je bez problémů, ale s přibývajícím kilometrem na tachometru se nepříjemné vibrace mohou přihlásit.

U vibrací volantu hraje roli i dnes běžně používané hřebenové řízení. Je přesnější provedení vozu, avšak výrazněji přenáší nevyváženosti předních kol, rozměrové nebo struk-



Hřebenové řízení má svůj podíl na přenosu vibrací.

turální nestejnou rovinnost pneumatik. Proto vyžaduje kvalitní pneumatiky. Naproti tomu dříve používaná maticová řízení výrazně tlumí rázy od kol. Vnitřní tření v maticovém řízení je podstatně větší než v řízení hřebenovém. S tím ale servis nemůže nic udělat. Konstrukční řešení je záležitostí výrobce. Vibrace volantu a na brzdovém pedálu jsou tedy jen otázkou brzdových kotoučů. Faktorů ovlivňujících tento jev je celá řada. Klíčem k řešení problému mohou být i pneumatiky, které nebývají často středem pozornosti. Při rychlostech, které dnešní auta dosahují, si zaslouží zcela jistě více přízně. V každém případě se z pohledu mechanika jedná o věc komplikovanou a náročnou, ale ve většině případů řešitelnou.

■ PŘEDSTAVUJEME NAŠEHO ZÁKAZNÍKA



GLAZING : AUTODÍLY A AUTOSKLA V NĚKDEJŠÍM SKLADU POTRAVIN

Jedním z největších jihočeských odběratelů APM Automotive je společnost GLAZING AUTOSKLO AUTODÍLY s.r.o. České Budějovice. Před bezmála deseti lety – na podzim roku 1998 - ji společně založili Petr Kouba a Roman Klimeš, z nichž každý měl na starosti jeden z artiklů uvedených v názvu. „Začínali jsme jako dvě samostatné právnické osoby. Kolega se věnoval autosklu - dodávat i montovat. A já jsem k tomu začal prodávat karosářské díly. Tenkrát jsme ještě měli jen karosařinu a mezitím jsme zasklívali auta,“ vzpomíná jednatel **Petr Kouba** s tím, že tehdy i to bylo pro dva lidi práce více než dost...

Když jste začínali, měli jste zkušenosti s tímto sortimentem?

Měli. Kolega to už předtím zkoušel s autoskly a já začínal někdy v roce 1994 u jednoho dodavatele autodílů, který v Budějovicích otevíral pobočku. Pak jsem byl u firmy zabývající se dovozem dílů ze zahraničí, kde jsem poznal, že by mohlo být dobré postavit se na vlastní nohy a dělat obchod jinak. Navíc auta vždy byla mým koníčkem.



Jednatel Glazing Autodíly Petr Kouba

Byl už tehdy zájem o vámi nabízené zboží?

Byl. Z autodílů jsme asi tři roky dělali jen karosářské díly. Tehdy byl takový boom dovozu a po plechových dílech byla velká poptávka. Začínali jsme s konkurencí APM, s Autocorou. Závoz ale býval až odpoledne a my až teprve pak začínali s rozvozy zboží zákazníkům. To už dnes není možné. Pak jsme navázali spolupráci s firmou ACI a to bylo o něčem jiném. Rozvozy byly pohotovější a začalo se to na-

balovat. Firma se začala rozšiřovat.

Takže přibývali zaměstnanci. Kolik jich máte v současnosti?

Dohromady čtrnáct. Firma ale pořád funguje na dvě části. Glazing Autosklo a Glazing Autodíly. Dělíme se o rozvozy, vlastně o kompletní logistiku, abychom minimalizovali náklady. A také prodejní prostory máme společné.

Jak začala vaše spolupráce se společností APM Automotive?

Chtěli jsme začít také s distribucí mechanických dílů, které nabízela i konkurence. A tak jsme hledali partnera se slušnou nabídkou mechanických dílů. Chtěli jsme co nejširší nabídku a do budoucna i možnost s tím souvisejících služeb včetně servisní sítě. Tak jsme využili nabídky APM. To už jsou asi čtyři roky a spolupráce funguje velmi dobře.

V čem je pro vás partnerství s APM výhodné?

Je to hlavně o spolupráci. Závozy máme dnes uje to hlavně o spolupráci. Závozy máme dvakrát denně, jednou přes noc, jednou přes den, takže nemusíme neustále navyšovat skladové zásoby, což je v dnešní době zbytečně nákladné. Máme zásobu nejžádanějších dílů, které lidé potřebují hned a vše ostatní se dá řešit velmi operativně a rychle. Třeba do odpoledne. A to je důležité, protože zákazníci už jsou na rychlost dodávek zvyklí a nechtějí zbytečně čekat. Proto i naše čtyři vozy vyráží se zbožím k zákazníkům

Glazing
AUTOSKLO AUTODÍLY

Petr Kouba

jednatel Glazing autodíly s.r.o.

- Rudolfovská 103, 37001 Č. Budějovice
- Tel.: 387 313 210, Mobil: 724 122 796
- E-mail: glazing@seznam.cz
- <http://www.glazing.cz>

Otevírací doba:

Pondělí - Čtvrtek	8:00 - 17:45
Pátek	8:00 - 16:45
Sobota	9:00 - 11:00

kům dvakrát denně a to nejen po Českých Budějovicích.

Vaše společnost je také členem servisního konceptu AutoPROFITEAM. Proč?

Výhody AutoPROFITEAMu jsou přesně tím, co jsme chtěli našim zákazníkům nabízet. A řada z nich už je využívá. Někteří jsou v konceptu ATE BrzdovéCentrum, někteří v Climaticu a v současnosti jednáme s dalšími servisy o jejich případném zapojení. Členství v APT je dlouhodobá věc, ale důležitá pro nás i pro servisy. Právě z jejich strany byla po našem takovém dlouho poptávka.

To ale není všechno, co nabízíte...

Samozřejmě nabízíme i prodej a montáž autoskel. A ve spolupráci s pojišťovnami i bezplatnou likvidaci pojistných událostí.





V čem jsou podle vás přednosti vaší firmy?

Asi v šíři sortimentu a komplexnosti nabídky. Zákazníci jsou na ni už navyklí a chtějí jak kvalitní značkové díly, tak jejich levnější alternativy, ale se zárukou jisté kvality. Navíc se náš sortiment neustále rozšiřuje, do budoucna bychom chtěli nabízet i některé díly na kamiony. Zatím pro ně nabízíme vlastně jen oleje, autobaterie a autoskla. To ale záleží i na firmě APM a její nabídce.

Jak vzniklo jméno společnosti Glazing?

Je to od slova glas, protože jsme začínali

s autoskly. Chtěli jsme to sjednotit, a tak jsme si vymysleli tohle slovo.

Vaše prostory vypadají zajímavě. Jak velkou plochu má váš sklad a co tu vlastně bylo dříve?

Býval tu sklad potravin Pramen. Je to výšková budova. A teď jsou tu na ploše asi 700 m² autodily a autoskla. Jsme tady šestým rokem, před tím jsme sídlili v pronajatých prostorách jednoho zdejšího distributora autolaků.

Glazing
AUTOSKLO AUTODÍLY

Novinka v sortimentu APM Automotive:

Brzdové destičky **NK**

NK (Nordjysk Kobling) - největší dánská společnost zabývající se repasováním spojek a brzdových třmenů a výrobou brzd a jejich příslušenství.

Dlouholeté zkušenosti + nejmodernější technologie = vysoká kvalita.

V sortimentu APM: spojky, brzdové třmeny, trubky, kotouče, pakny a nově i brzdové destičky



s námi to ubrzdíte...

KABINOVÉ FILTRY

– JEN ZDÁNLIVĚ 'NEDŮLEŽITÝ LUXUS'

Automobil s klimatizací musí mít také kabinový (pylový) filtr. Proč? Protože výměník klimatizace je v činnosti vlhký a bez filtru by se na něj okamžitě nalepila spousta nečistot, jež by rychle zplsnivěly. A dýchání výtrusů plísni znamená přivolávání nemoci.

Už téměř tři čtvrtiny nově vyrobených automobilů - s klimatizací i bez - jsou dnes nabízeny s kabinovými filtry. Konstrukteři automobilů i samotných filtrů se snaží, aby jízda autem byla z hlediska vdechovaného vzduchu zdravější než chůze po chodníku v téže ulici. A opravdu se to daří. Takový filtr dokáže v autě udržet čistší vzduch, než je venku. Základem je ale jeho pravidelná výměna.

■ JAK ČASTO MĚNIT?

V návodech současných modelů se sice objevuje výměna kabinových filtrů po dvou letech nebo po 40 tisících ujetých km, pro garanci opravdu dobré účinnosti se ale doporučuje měnit je jednou za rok. Během jara a léta se totiž obvykle zanesou různými pyly a výtrusy rostlin, častá jízda po usychajících prosolených silnicích zanesou filtr i v zimě. Auta vyšších tříd mají i předfiltry bránící zanesení hlavního filtru s

vrstvou aktivního uhlí. Mercedes třídy S má dokonce tři filtry, přičemž ten třetí filtruje vzduch v autě při vnitřní cirkulaci, která se elektronicky zapne při velkém znečištění vzduchu přicházejícího zvenku.

U vozu s jedním filtrem neuděláme chybu, když jej vyměníme po hlavní pylové sezóně. Také při koupi ojetého auta je úspora za výměnu kabinového filtru poněkud riskantní a to zejména u auta s klimatizací. V autě bez klimatizace pak dlouho nevytěněný mikrofiltr způsobuje snížení výkonu ventilace a časté mlžení oken. Zanesená vložka čistíče vzduchu totiž zůstává dlouho vlhká.

■ VÝMĚNA I PO JAŘE

Kabinový filtr lze měnit kdykoliv, ale nejvhodnější doba nastává po odeznění hlavní pylové sezony v jarních měsících. Vždyť klimatizace se využívá nejvíce v létě, kdy je dobré mít nový filtr. Má dobrou čistící schopnost a zároveň propouští co nejvíce vzduchu. Teoreticky by měl vydržet relativně čistý až do následujícího jara. Samozřejmě je tu ale ještě občasné čištění výměníku klimatizace, které dnes nabízí řada autoservisů. I tady platí, že máme-li pravidelně měněný pylový filtr, nemusíme dezinfikovat výměník tak často.

Kromě rostlinných částic, výtrusů a bakterií, které nejvíce vadí alergikům a astmatikům, se ve vzduchu nad vozovkami pohybují saze, azbest, oxidy dusíku, oxid siřičitý a ozón. A další součásti výfukových zplodin, benzol, asfaltový prach či otěr z pneumatik a brzd. Saze z dieselových motorů mohou mít velikost pouze jedné setiny mikrometru.

Je tedy jasné, že filtry mají hodně práce především se škodlivinami, které nevidíme ani necítíme.



MAHLE®

Filter

■ TYPY FILTRŮ

Kabinové filtry jsou konstruovány tak, aby co nejvíce potlačily škodlivé vlivy znečištěného ovzduší. Základem zůstává dokonalejší filtrační papír s přesně formovanými póry a strukturou vláken, ale v posledních letech se přidává i vrstva aktivního uhlí, která váže škodlivé plyny (kyslíčníky dusíku a ozón) a zachytí ze značné části i zápachy. Papirové filtry mívají dvě filtrační vrstvy - pro hrubší a jemnější nečistoty. Kromě celulózy je tvoří mikrovláknové rouno a impregnace z epoxidových pryskyřic. Navíc se používá i elektrostaticky nabitá mezivrstva, která na sebe naváže ty nejmenší částice. Částičky velké půl mikrometru dokážou filtry zachytit až z 95%, větší nečistoty zachycují téměř stoprocentně.

■ NA KOLIK PŘIJDOU?

Přestože jsou kabinové filtry stále dokonalejší a konstrukčně složitější, hromadná výroba a velká konkurence na trhu ceny snížily. A tak dnes pořídíme filtry na různé modely i za méně než 300 Kč bez DPH. Většinou se však cena pohybuje okolo 500 Kč, výjimečně do 1000 Kč.

■ ZDRAVÍ PŘEDEVŠÍM!

Stejně jako narůstá zájem o nové i ojeté vozy s klimatizací, roste i zájem o auta s kabinovým filtrem, neboť provoz stále houstne a vzduch nad vozovkami hýří škodlivinami. Naštěstí schopnosti filtrů jsou obdivuhodné, takže dokáží vzduch opravdu hodně ozdravit. Zmírní i nepříznivé účinky 'mikrosazí' z moderních dieselů. Rozhodně je lepší mít méně účinný ale pravidelně vyměňovaný filtr, než drahý, který necháme léta bez všimnutí.

V nabídce APM Automotive:

Kompletní sortiment filtrů značek ALCO, MAHLE, BOSCH a KOLBENSCHMIDT najdete v elektronickém vyhledávacím katalogu APMCat (<http://cat.apm.cz>)

■ PŘEDSTAVUJEME NAŠEHO ZÁKAZNÍKA



■ PAVEL NOVÁK - MAJITEL, KTERÝ VE SVÉ FIRMĚ ZAČÍNAL JAKO PRODAVAČ

Tak trochu výjimečné jsou prodejny firmy **MOGUL AUTO-PLUS s.r.o.** v Českých Budějovicích a Jindřichově Hradci. Na rozdíl od většiny prodejců autodílů, které se opírají hlavně o stálé zákazníky z řady servisů, totiž celou polovinu svého obrátu dosahují pultovým prodejem. Snad je to i tím, že současný majitel firmy **Pavel NOVÁK** začínal před patnácti lety v českobudějovické prodejně jako prodáváč.



Majitel Pavel Novák

„Není to úplně obvyklé, ale je to tak. Jako vyučeného automechanika mě práce v prodejně autodílů bavila. A i když mě dříve ani nenapadlo, že bych takový byznys sám dělal, později jsem získal určité ambice,“ říká dnešní majitel firmy, která původně byla sítí tří prodejen společnosti Tank Plus a.s. patřící pod kolínskou rafinérii Koramo (nyní Paramo). Až později přešla na jméno Mogul-Auto-Plus. V té se Novák vypracoval až na pozici vedoucího budějovické prodejny. „V roce 1998 jsme spolu s kolegou z Jindřichova Hradce měli zájem firmu od původního majitele odkou-

pit. Nakonec souhlasil, podmínkou ale bylo, že vezmeme všechny tři prodejny najednou. V Soběslavi jsme se ale rozešli ve zlém, a tak to tam skončilo. Zbyly tak dva obchody, které se jmenují úplně stejně.“ I když do vlastního podnikání vstupoval Pavel Novák s dobrou znalostí branže a také s přesnými představami, všechny své plány prý ještě nenaplnil. Zatím. „Chceme se dál rozvíjet, nabízet lepší služby i širší sortiment. Spolu se mnou, protože i já jsem zaměstnanec, je nás v obou prodejnách dohromady šest včetně účetní a řidičů. Není to moc, ale stačí nám to,“ říká podnikatel, jehož prodejny jsou prakticky výhradním dodavatelem náhradních dílů a příslušenství pro zhruba patnáct autoservisů v okruhu asi 50 km. „Hodně ale prodáme i přes pult. Tady v Budějovicích máme prodejnu nedaleko velkého sídliště a lidí sem chodí celkem dost. Počítalo se s tím už při jejím otevření, protože v okolí nic jiného není a opravdu to funguje,“ chválí Novák nevelkou prodejnu, která má ale zázemí s velkým skladem a více než 15 tisíci položek. „Rozvozy po Budějovicích fungují v podstatě celý den, na vzdálenější místa jezdíme dvakrát denně. Ale operativně dodáváme prakticky kdykoliv na zavolání. Když je potřeba, třeba i v podvečer kolem šesté hodiny.“

A v čem má firma Mogul Auto-Plus náskok před konkurencí? Podle majitele je to zřejmě široký sortiment. „Víme, že velkoskladům bychom asi těžko mohli konkurovat. Ale díky APM Automotive za sebou máme silnou společnost, která nám zaručuje široký sortiment. Spolupráce s APM začala naplno v roce 2000. V té době jsme prakticky skončili s jinými dodavateli a téměř veškeré zboží už bereme jen od kdyňské firmy.

**MOGUL
AUTO PLUS**

- Sokolská 14, 37005 Č. Budějovice
- Tel.: 385 346 014 Mobil: 603 878 275
- Nežárecká 60/IV, 37701 J. Hradec
- Tel.: 385 346 014 Mobil: 603 878 275
- E-mail: mogul.auto.plus@seznam.cz
- <http://www.mogul-autoplus.cz/>

Otevírací doba:

Pondělí - Pátek	8:00 - 18:00
Sobota	8:00 - 11:00

Doufám, že k oboustranné spokojenosti. Díky tomu můžeme našim zákaznickým servisům zajistit prakticky cokoli a oni už nemusí chodit nikam do značkových servisů. Zajímavá je jistě i naše široká nabídka doplňků a různých věcí pro tuning a vše, co k tomu patří.“

Pavel Novák má auta opravdu v krvi. „Je to velká vášeň a od toho se odvíjí skoro všechno. Proto často investujeme i do sponzoringu v motoristickém sportu. Podporujeme třeba rallycrossového jezdce Romana Častoralu. Mezi koníčky samozřejmě patří i rekreační sportování – kolo nebo lyže, moc mě baví také potápění. A před asi třemi lety jsem začal blbnout s RC modely. Stavím rychlostní buginy s benzínovými motory v měřítku 1:6 a jezdíme s tím i na závody. To tedy opět souvisí s auty,“ uzavírá muž, který by se moc rád někdy svezl v závodním rallyovém voze WRC.



APM AUTOMOTIVE

V RALLYOVÉ SEZONĚ 2008

SEZNAM.CZ RALLY TEAM



MITSUBISHI LANCER EVO 9

POSÁDKA:

DUCHÁČEK + DUFEK



Sláva DUCHÁČEK

jezdec (* 22. 7. 1977)

Stav: ženatý
manželka Jaroslava, dcera
Nikol (2 roky)

Bydliště: Kdyně

Povolání: soukromý podnikatel



Petr DUFEK

spolujezdec (* 27. 8. 1980)

Stav: svobodný
přítelkyně Blanka

Bydliště: Chodov

Povolání: automechanik

Začátky v rally: Po dvou letech závodění v rallyekrosu a slalomu se Sláva Ducháček dohodl s Petrem Dufkem, který měl již zkušenosti ze soutěží historiků a společně v roce 2003 vstoupili do Českomoravského poháru rally s vozem Škoda Favorit. V roce 2005 si už se Škodou Felicia odbyli premiéru v Mistrovství ČR ve sprintrally, kde o rok později s Felicií KitCar v barvách APM Automotive Rally Teamu získali titul ve třídě A5.

Společnost APM Automotive již řadu let směřuje své marketingové a sponzorské aktivity vedle jiných oblastí také do motoristického sportu. Není prakticky žádná disciplína, kde by fanoušci a diváci neměli možnost setkat se s logy a dalšími charakteristickými grafickými prvky této firmy. „Je to logické spojení. Jsme zaměřeni na automobilovou branži a právě z řad aktivních provozovatelů, spolupracovníků, ale i diváků a fanoušků motorsportu se rekrutuje velké množství našich zákazníků a obchodních partnerů,“ vysvětluje senior manažer P.R. a sponzoringu APM Automotive Robert Babor. Největší kus koláče z podpory firmy v této oblasti ukusuje pochopitelně v Česku nejpopulárnější rallyový sport. A jaká je v letošní sezoně 2008 angažovanost APM právě v něm?

■ SEZNAM.CZ RALLY TEAM

V minulých několika letech si diváci zvykli vidat na tratích rychlostních zkoušek soutěžní auta v typickém modrobílém designu APM Automotive Rally Teamu s posádkou Sláva Ducháček – Petr Dufek. Ať už se jednalo o úzkou Škodu Felicia skupiny A5, později její vrcholnou závodní modifikaci Kit Car nebo v druhé polovině loňské sezony Mitsubishi Lancer Evo 7. V roce 2008 tomu však je jinak.

„Když jsme v roce 2004 začali se Slávou a Petrem spolupracovat, tak byla tato posádka ambiciózními nováčky v Českomoravském poháru s občasnými starty v mistrovství ČR ve sprintrally. Hned v následující sezoně však společná cesta znamenala celkově třetí místo ve třídě v rallysprintovém českém šampionátu a v dalším roce už titul Mistrů České republiky. Dalším postupným cílem byl plán skončit celkově do 3. místa ve třídě ve 'velkém' mezinárodním mistrovství ČR 2007 a pokud to půjde, tak se porvat i o prvenství. Tyto ambice se ukázaly jako velmi reálné a

nebyť problémů s technikou, tak by posádka bojovala o titul až do konce sezony. I přesto se však naplno ukazoval velký talent této dvojice, a proto tým pro druhou polovinu loňské sezony přehodnotil priority a rozhodl se pro testování přechodu do nejvyšších pater českého rallyového sportu – to znamená závodit s nejlepší dostupnou technikou v prestižní třídě produkčních vozů s možností dobrých výsledků v celkovém pořadí.

„Pronájem Mitsubishi Lancer Evo 7 od Karla Trojana na soutěž v Prachaticích a na prosincový Pražský rallysprint ukázal dvě zásadní věci. Zprvu, že posádka i celý tým na tento velký krok mají potenciál. Zadruhé, že splnění maximálních cílů v podobě účasti v kompletním programu obou vypsaných českých šampionátů v roce 2008 se špičkovým speciálem Mitsubishi Lancer Evo 9 bude finančně i organizačně velice nákladnou záležitostí. Abychom zajistili po všech stránkách bezproblémové absolvování celé sezony na stanovené úrovni, upustili jsme od závodění čistě pod hlavičkou APM Automotive Rally Teamu a spojili jsme se se dvěma velmi významnými partnery, kteří projevíli chuť vstoupit do rally na té nejvyšší úrovni. Těmito partnery nejsou nikdo menší než česká jednička na poli internetu Seznam.cz a agentura Enterprise Media, zastupující v projektu jednu známou nadnárodní společnost,“ prozrazuje letošní novinky R.Babor.

Nový ambiciózní tým bude v letošní sezoně nasazovat dva identické vozy Mitsubishi Lancer Evo 9. Posádka Ducháček – Dufek pojedou s jedním z nich oba kompletní české 'mistráky' – ve sprintrally i ve vícedenních soutěžích. Za volantem druhého auta se budou střídát Radek Majer pro sprintrally s Karlem Trněným a Karlem Trojanem pro 'velký' šampionát. Oba závodní vozy se budou připravovat v místě centrály APM Automotive v západočeské Kdyni u Domažlic.





Karel Trněný se Škodou Octavia WRC



Subaru Impreza WRX STi posádky Vojtěch Štajf a Jiří Černoš



V barvách APM Automotive jezdí i Honda Civic VTi Patrika Hlacha

■ PROFIKO APM RALLY TEAM

Stejně jako neskončila vytvořením nového týmu spolupráce APM se Slávou Ducháčkem, tak pokračuje i nadále dlouholetá úzká provázanost s dalším českým špičkovým jezdcem z domažlického regionu Karlem Trněným. Loňský absolutní Mistr České republiky ve sprintrally (za volantem Škody Octavia WRC a později i Škody Fabia WRC se spolujezdci Václavem Pritzlem, Stanislavem Kafkou a Jiřím Kulhanem) má pro rok 2008 opět smělé plány. S fabií v nejvyšší technické specifikaci WRC by chtěl v barvách PROFIKO APM RALLY TEAMu obhájit rallysprintový titul a rád by realizoval svůj sen startovat v soutěžích mistrovství světa v Německu a ve Španělsku. Jak již bylo zmíněno výše, v českém 'velkém' mistráku bude startovat s lancerem jako 'parták' Ducháčka v druhém voze závodního týmu s podporou APM Automotive. Zatím nejsou dořešeny starty Trněného na Slovensku a v Itálii.

■ SUBARU ČR

Do úzké špičky českých pilotů i přes vrchovatý kopec smůly v loňské sezoně stále právem patří i pražský novinář Vojtěch Štajf, který záplavě lancerů ve třídě produkčních vozů zdatně konkuruje se Subaru Impreza WRX Sti. Do druhého roku partnerství týmu Subaru ČR s APM Automotive sice vstoupil s loňskou modifikací svého auta, ale v průběhu sezony předsedl do nejnovějšího speciálu Impreza označeného N14. „Chci zapomenout na loňskou sezonu, kdy se mi snad na žádné soutěži nevyhnuly technické problémy. Letos mám opět velkou chuť bojovat o vítězství i když konkurence sílí a například Pech s Krestou jsou téměř neporazitelní. Ale opět s podporou od APM Automotive bych rád navázal na výkony z předloňska a třetí místo absolutně,“ přibližuje svoji motivaci Štajf. Spolu s ním startují ve stejném týmu s dalšími vozy Subaru loňský Štajfův kolega Vacek a nově Vyštejn.

■ DALŠÍ PARTNEŘI

Předchozími jmény nebyl výčet rallyových týmů a závodníků, s nimiž APM Automotive v letošní sezoně spolupracuje, zdaleka vyčerpán. Dalšími partnery jsou stejně jako v minulých letech stále strmě nahoru se deroucí Jan Šlehofer se Zbyňkem Soběhartem (Fiat Punto S1600), dvojice jezdců s 'enkovými' Hondami Civic Patrik Hlach (na úvod sezony se jihočeský pilot blýskl třetím místem ve třídě na rakouské Jänner Rally) a Ladislav Henzl a v neposlední řadě kdyňský tým Svoboda Motorsport, který se kromě závodění s nádhernými a bezvadně technicky připravenými 'historiky' Škoda 110 R a Škoda 1000 MB věnuje i rallycrossu.

■ MOGUL ŠUMAVA RALLYE KLATOVY a HISTORIC VLTAVA RALLYE

APM Automotive je od roku 2004 i významným partnerem dvou soutěží Mistrovství ČR. Mezi trojici největších českých rally se řadí populární Rallye Šumava a neméně legendární je i Rallye Vltava v šampionátu historických soutěžních vozidel. Obě pořádá klatovský Pošumavský Auto Moto Klub, a tak se spojení s APM Automotive, jejíž centrála sídlí pouhých 20 km od Klatov, z regionálního hlediska přímo nabízelo. A navíc se některé rychlostní zkoušky obou soutěží jedou téměř pod okny kdyňské firmy... V letošním ročníku opět nese jméno APM Automotive nejdelší RZ, která končí po 30 km kultovními serpentinami z vrchu Koráb. „S partnerstvím s APM Automotive jsme maximálně spokojeni a chceme ho zachovat co nejdéle i do budoucna. Abych řekl pravdu, už bych si to bez APM ani nedovedl představit. Spolupracuje na obou soutěžích nejen sponzorsky, ale i technicky a organizačně. Poskytuje nám při nich například své osobní a užitkové automobily. Letos jsme nově přesunuli část obou soutěží i do Plzně a okolí a s trochou nadšázky se dá říci, že jsme tuto změnu udělali právě kvůli APM, které má v Plzni jednu ze svých poboček,“ nezapře svůj smysl pro humor předseda PAMK Klatovy a ředitel obou soutěží Pavel Babka.

**Letos se Rallye Šumava a Rallye Vltava jedou souběžně v termínu
10. – 12. dubna 2008.**





ELEKTRONICKÉ KATALOGY

Prostřednictvím elektronického katalogu **APM Cat** lze vyhledávat jednotlivé díly vozidel podle zadání značky, modelu a typu, případně podle dalších parametrů (kód motoru, aj.). Samozřejmě lze vyhledávat přímo na základě objednávacích čísel dílů. Katalog, který umožňuje také různá křížová vyhledávání, přehled použitelnosti konkrétního dílu na jednotlivé modely vozidel, je zdarma poskytován všem registrovaným zákazníkům společnosti APM Automotive. „Mezi jeho základní funkce patří detailní zobrazení hledaného dílu, schematické rozkreslení složitějších částí vozu, jako jsou podvozkové díly nebo rozvody. Uživatelé si též mohou zobrazit a vytisknout bezpečnostní listy k jednotlivým výrobkům,“ vysvětluje vývojář elektronických katalogů APM Marian Melich.

Off-line verze **APM Catu** nabízí uživatelům celou řadu nadstandardních funkcí. Ať už se jedná o evidenci zákazníků a jejich vozů, možnost vytištění celkové nabídky dílů na vybraný vůz, nebo interaktivní propojení s katalogem servisních a technických dat **APM Tec**.

Další rozšíření této nabídky pak nabízí **APM Cat+**. „Ten je pravidelně čtyřikrát ročně aktualizován a nabízí mimo jiné i sortiment či dodavatele, které společnost APM Automotive nedistribuuje. To aby zákazník našel přesně to, co hledá, případně aby dostal nabídku možné alternativy,“ dodává Melich, který záhy po odeslání verze 3.0 na přelomu ledna a února začal s přípravami další, tedy dubnové verze. „Od té už bude **APM Cat+** nabízet i možnost uložit a pak importovat vybrané zboží do webového košíku a přímo objednat. Do budoucna připravujeme také aktivaci dotazu na dostupnost zboží, na který jsou zákazníci zvyklí z webové verze.“

Ještě větší škálu užitečných funkcí nabízí webové rozhraní **APM Cat** - <http://cat.apm.cz>. V této verzi on-line (webshop) mají uživatelé možnost exportu dodacích listů a faktur nebo zobrazení historie objednávek či stavu závazných objednávek. Všichni registrovaní zákazníci APM Automotive navíc mohou vytvářet a spravovat přístupy pro své vlastní zákazníky. Zároveň si mohou v katalogu nastavit své vlastní maloobchodní ceny. Do webového APM Catu lze též importovat objednávky z vlastních prodejních programů.

Přehled katalogů APM Automotive

APM Cat
verze 1.40



Název: APMCat (Offline)
Aktuální verze: 1.40
Instalace: 1 DVD
Aktualizace: čtvrtletně
Program obsahuje:

- kompletní sortiment APM Automotive
- Cena: bezplatně všem registrovaným zákazníkům APM

APMCat+
verze 1/2008



Název: APMCat +
Aktuální verze: 1/2008
Instalace: 2 DVD
Aktualizace: čtvrtletně

Program obsahuje plné verze dat:

- TecDoc (PKW + NKW)
- APM (náplně, příslušenství)
- + servisní data + časové normy oprav

Cena: 499,- Kč bez DPH

APM Cat
web-shop



Název: APMCat (Online)
Program obsahuje:

- kompletní sortiment APM Automotive

Cena: bezplatně všem registrovaným zákazníkům APM



BAVTE SE S NÁMI...



■ Do letadla nastoupili cestující a z palubního rozhlasu se ozve příjemný ženský hlas: "Vážení cestující, vítáme vás na palubě nejmodernějšího a největšího dopravního letadla světa. Pojme až 12 000 cestujících a na jeho 50 palubách najdete například dva supermarkety, šest kadeřnicví, tři sauny, plavecký bazén, kasino a deset restaurací. A kapitán Jegorov, čtyřnásobný hrdina Sovětského svazu, se teď s tou kraknou pokusí alespoň trochu cuknout."

■ Stěžuje si muž psychiatrovi: "Pane doktore, moje žena si myslí, že jsem blázen, protože mám rád klobásy." "To je nesmysl," odpoví psychiatr, "já mám taky rád klobásy." "Vážně?! Tak to musíte vidět moji sbírku. Mám jich tisíce...!"

Poznáš auto podle detailu?



Sudoku

	9			4		5	
		7		9	2		
8			5				6
	2			5	3		
	5			6		9	
9	7		8				
				1	6		3
	4	3			1		
	6	5					9

Je třeba do políček vyplnit čísla od jedničky do devítky tak, aby se každé číslo vyskytvalo v každém řádku, každém sloupci a každém boxu právě jedenkrát...

■ Přijde chlap na úřad a paní za přepážkou se ho ptá. "Jak se jmenujete..?" "Mimimilološ Kukukubábáček.." "Vy koktáte..?" "Ne, koktal můj otec, ale matrikářka byla úplně blbá"...

■ Do pilotní kabiny v letadle vyjde letuška a ptá se: "Je mezi cestujícími lékař?" Vstane jeden a jde do pilotní kabiny. Za chvíli vyjde a ptá se: "Je mezi cestujícími pilot??"

■ Chlápek u benzínové pumpy tankuje do Hummeru. Tankuje deset minut, dvacet, třicet, čtyřicet až k němu přijde pumpař a povídá: „Pane, když chcete natankovat Hummera, musíte vypnout motor...!“



Přijďte si pro dárek! Poznali jste auto podle detailu? Pokud ano, můžete vyplnit tento kupon a přijít si k nám pro malý dárek. Ten získáte, i pokud nám napíšete, jak se vám magazín líbí, či co byste v něm rádi našli. **Náměty můžete posílat na info@apm.cz**

Na snímku je:

Jméno a příjmení:

Firma:

Adresa:

Telefon: e-mail:



■ PŘIJĎTE SE BAVIT...

24.května 2008

APM Adrenalin Day

VELETRH DODAVATELŮ A PARTNERŮ APM AUTOMOTIVE

Pozvánkou na letošní veletrh s podtitulem
ADRENALIN DAY by mohlo být i pár
fotografií z roku 2006...

Zábava na celý den pro celou rodinu:

- Moderují Adéla a Dalibor Gondíkoví
- Atrakce pro děti - skákadlo, kolotoč, autodráha, formulový trenážér
- Autosalon, rallyové speciály
- Občerstvení a muzika v obřím stanu
- Módní přehlídky, body painting, kosmetické studio
- Akční ceny zboží, atraktivní soutěže
- Adrenalin pro zákazníky: bungee jumping, rallye jízda, Porsche 911 Carrera, lety vrtulníkem
- Večerní zábava s kapelou Žlutý pes a Ondřejem Hejmou

... a spousta dalších překvapení



NAŠI DODAVATELÉ



NAŠE POBOČKY

Kdyně - centrála
Nádražní 104
tel. +420 379 302 922
info@apm.cz

Praha - Hostivař
Pražská 16
tel. +420 225 001 822
praha@apm.cz

Plzeň
Barrandova 14
tel. +420 377 244 064
plzen@apm.cz

Domažlice
Husova 4
tel. +420 379 768 899
domazlice@apm.cz

Olomouc
Chválkovická 80/55
tel. +420 585 314 568
olomouc@apm.cz

Praha - Zličín
Sárská 5/133
tel. +420 225 091 822
praha.zlicin@apm.cz

Ostrava - Nová Ves
Fričova 1
tel. +420 596 613 630
ostrava@apm.cz

Zlín
Tř. Tomáše Bati 283
tel. +420 576 201 955
zlin@apm.cz

Hradec Králové
Vlčkovická 223
tel. +420 498 501 177
hradec@apm.cz

Benešov
Táborská 2119
tel. +420 317 711 042
benesov@apm.cz

Ústí nad Labem
Haviřská 357/80
tel. +420 475 205 620
usti@apm.cz

Brno
Dornych 54/47
tel. +420 531 012 622
brno@apm.cz

Vlašské Meziříčí
Polášková 81/3
tel. +420 571 610 465
valmez@apm.cz

Chomutov
Lipská 4696
tel. +420 474 334 267
chomutov@apm.cz

Karlovy Vary
Kapitána Jaroše 27/292
tel. +420 353 892 808
karlovy.vary@apm.cz



ZKUS MĚ!



... a už nebudeš chtít nic jiného!

Široký sortiment vysoce kvalitních motorových, převodových a speciálních olejů DIVINOL® od APM Automotive. Nyní nově v nabídce i program maziv pro zemědělství a lesní hospodářství.

