COMFORT

ČÍSLO 1
JARO 2020

Téma

Jsme takoví, jaké máme auto?

str. 20

LeasePlan
What's next?

nokian®
TYRES

Nejlepší cesty jsou blíže, než si myslíte. Naše skandinávské kořeny zaručují, že vám naše nové letní SUV pneumatiky **Nokian Powerproof SUV** a **Nokian Wetproof SUV** zajistí bezstarostnou jízdu ve všech podmínkách.
Neváhejte a vyražte – čeká vás úžasná cesta.

NOKIANTYRES.CZ

NOVÉ

38

Lease Room
Novinky
z LeasePlanu → 8

Za volantem
Co si ohlídat při jízdě
na mokré silnici → 16

Servis
Jak fungujeme
v době koronaviru → 26

Z naší nabídky
Pár tipů
na zajímavé vozy → 36

Na skialpech s Ondrou Bankem

Vyrazili jsme na výlet s bývalým českým reprezentantem a majitelem firmy Vagus.

Rozhovor Lubomír Och

10

Letos v únoru nahradil Petera Škodu ve funkci technického ředitele českého LeasePlanu a nás zajímalo, jaké plánuje změny.

20

Podle auta poznáte náturu majitele

Jak moc se ve volbě vozu, ve kterém jezdíme, odráží naše osobnost? Zajímá to výrobce aut, pojišťovny i politiky.

Milí přátelé,

pokud čtete náš magazín pravidelně, patrně jste si všimli, že prošel dost výraznou proměnou od názvu přes obsah až po celkový design. Jde nám o autentický, upřímný a pestrý obsah, který zaujme. Doufáme, že vás jeho nová podoba bude bavit a že se vám časopis bude číst ještě lépe než dosud. Číslo, které právě držíte v ruce, vznikalo za složitějších podmínek v době koronavirové karantény, takže jsme při jeho tvorbě museli improvizovat a hledat netradiční řešení. Podobně na tom byl vlastně i LeasePlan, kterému se i přes určitá omezení podařilo během karantény udržet maximum vozů v provozu a poskytovat služby v nezměněném rozsahu. I v této komplikované situaci tak LeasePlan zůstal silným partnerem, který se dokázal postarat o všechny své klienty, včetně těch nejnáročnějších.

Opět se ukázalo, jak důležité je mít zkušený tým schopný pracovat ve vysokém nasazení za měnících se podmínek. S podobným nasazením pro vás budeme pracovat i nadále!

Přeji příjemné čtení,
a hlavně buďte zdrávi!

Martin Brix, *generální ředitel*

TIRÁŽ:
Comfort / Periodicita: 2× ročně / Místo vydání: Praha / číslo 1, datum vydání: 6. 5. 2020, údaje jsou platné ke dni vydání / Evidenční číslo: MK E23897 / Vydavatel: LeasePlan Česká republika, Bucharova 1423/6, 158 00 Praha 5 / Výroba: © Boomerang Communication s. r. o., Praha 7 – Troja, Nad Kazankou 708/37, PSČ 171 00, IČ 264 47 657, mail: info@boomerang.co.com, tel. 244 023 201 / Fotografie mohou být ilustrační / Tiskové chyby vyhrazeny

Jaký pohon zvolit?

Podívejte se na zjednodušené náklady TCO na ujetý kilometr během cyklu života Superbu III v různých motorizacích - nafta, benzín, hybrid, plug-in. Pro optimalizaci používáme náklady TCO - amortizace, náklady na údržbu, pneumatiky a náklady na palivo.

30 000 km (Kč/km)

Diesel	**16,65**
Benzin	**16,71**
Plug-in	**17,20**
Hybrid	**17,56**

ŠKODA SUPERB COMBI, STYLE, DSG

- 2,0 TDI / 140 kW (diesel)
- 2,0 TSI / 140 kW (benzin)
- 1,4 TSI / 160 kW PHEV – HYBRID (50 % benzin / 50 % elektřina)
- 1,4 TSI / 160 kW iV – PLUG-IN (100 % elektřina)*

60 000 km (Kč/km)

Diesel	**10,03**
Plug-in	**10,22**
Benzin	**10,42**
Hybrid	**10,58**

90 000 km (Kč/km)

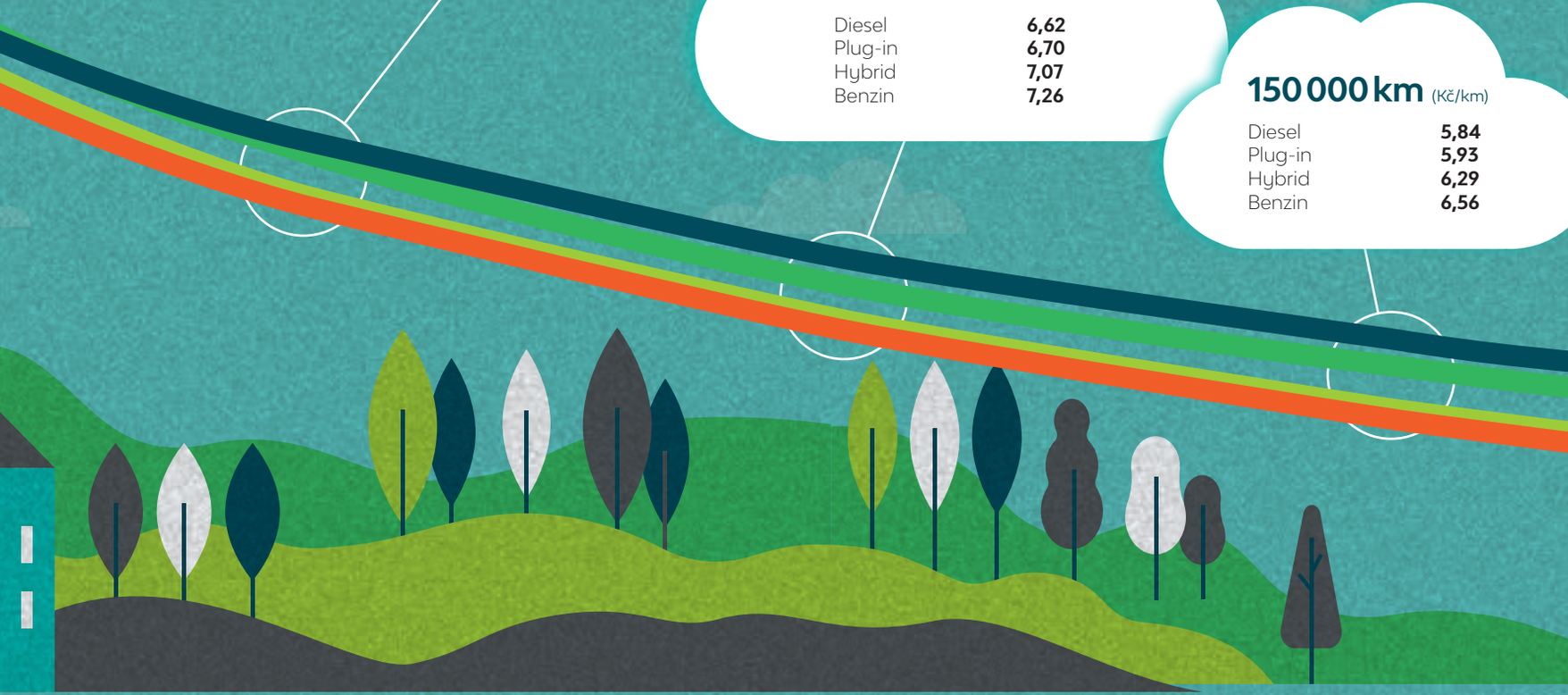
Diesel	**7,74**
Plug-in	**7,86**
Hybrid	**8,22**
Benzin	**8,29**

120 000 km (Kč/km)

Diesel	**6,62**
Plug-in	**6,70**
Hybrid	**7,07**
Benzin	**7,26**

150 000 km (Kč/km)

Diesel	**5,84**
Plug-in	**5,93**
Hybrid	**6,29**
Benzin	**6,56**



* Jedná se o teoretický případ.

Návrat luxusního kabrioletu

Jedno z legendárních modelových označení stuttgartských automobilů osloví návrat. **Kabriolety SL** by se měly začít prodávat už příští rok. Mercedes se u tohoto modelu vrátí k plátěné střeše – díky nové hliníkové konstrukci bude SL mnohem pevnější než jeho předchůdce, a tak torzně tužší pevná skládací střecha nebude potřeba. Pod kapotu jsou v plánu motory V8, výkonnostní vrchol by mohl představovat plug-in hybrid – tento pohon by se měl ještě letos představit ve čtyřdveřovém AMG GT, kde dvakrát přeplňovaný agregát V8 o výkonu 630 koní doplní dva elektromotory – na každé nápravě jeden. Kombinovaný výkon by se tak mohl dostat na hodnotu 800 koní!

STUDENTSKÝ KONCEPT ŠKODA UŽ POSEDMÉ

Dvacítka studentů na Středním odborném učilišti ŠKODA AUTO v Mladé Boleslavi pracující v dalším ročníku projektu **Azubi Car letos v červnu představí otevřený vůz typu spider**. Jako základ prototypu přitom posloužil nejnovější model automobilky SCALA. Studenti se v úvodu projektu setkali například se šéfdesignérem značky ŠKODA Oliverem Stefanim, podporují je také vývojáři a pracovníci z technického vývoje, designu a výroby. Jejich vůz by měl mít čisté linie a emotivní tvary, které mají umocnit dynamiku vozu a zvláště vyniknou u otevřené verze bez střechy.

DALI BYSTE 3,5 MILIONU EUR ZA OJETÉ AUTO?

Německý Auto Bild poslední březnový den přinesl informaci o tom, že nejdražším vozem v nabídce jeho serveru s ojetými vozy je **Bugatti Chiron Sport** s plně karbonovou karoserií a čtyřmi tisícovkami kilometrů na kontě. Cena vozu, který je k mání u dealera nedaleko Brém, je 3,515 milionu eur. Základní cena modelu Chiron Sport přitom startuje na hodnotě 3,15 milionu. Nabízený vůz má samozřejmě bohatou příplatkovou výbavu, mimo jiné elegantní matně černé lakování karbonové karoserie – černé se pak striktně drží i interiér, jinou barvu vevnitř nenajdete.

911

HYBRID SE SEDMI STY KOŇMI?

Automobilka Porsche se chystá uvést na trh svůj ikonický vůz v hybridní verzi, která by měla být ještě silnější než varianta Turbo S. Tento 650koňový model, představený začátkem letošního března, zatím stojí na výkonové špici modelu 911 generace 992. Může se to však brzy změnit. Šéf automobilky Oliver Blume řekl magazínu Autocar, že se připravuje „velice silně motorizovaná" hybridní verze. Co to znamená, zatím není jisté, ale spalovacím motorem v této verzi by podle všeho mohl být 3,8litrový šestiválec z modelu Turbo. **Elektrifikovaná verze by tak mohla překonat hranici sedmi set koní**.

Nivus – nový crossover od Volkswagenu

Na hlad zákazníků po malých crossoverech reaguje i wolfsburská automobilka. Volkswagen vyvíjel Nivus v Brazílii původně jen pro jihoamerický kontinent, kde by tento model měl vyjet už během letošního jara. Nicméně nakonec se novinka bude od roku 2021 vyrábět a prodávat také v Evropě. **Model opticky i technicky vychází z T-Crossu**, jiná je na první pohled především výrazně se svažující linie střechy v zadní partii. Zaujme také plastový pás spojující zadní svítilny, mohutný zadní spoiler nebo příď s jinak řešenými světlomety. Interiéru bude dominovat digitální přístrojový panel i displej infotainmentu. O pohon se postará litrový přeplňovaný tříválec, který s manuální převodovkou poskytuje 114 koní, s automatem DSG pak 126. Vůz bude k dispozici výhradně s pohonem předních kol.

GOLF UKRYTÝ V TRANSPORTERU

Přesněji řečeno e-Golf. Klasický „Bulli" z roku 1972, kterého za podpory importéra stvořili kalifornští specialisté na elektrické přestavby, uvnitř namísto vzduchem chlazeného benzinového motoru o výkonu 60 koní skrývá pohon z e-Golfu 7. Díky tomu se posádka veterána může **těšit z výkonu 134 koňských sil**. Na místě původní nádrže dnes sídlí 35,8kWh baterie, která vystačí na zhruba dvě stě kilometrů jízdy. Moderna je přitom dobře maskovaná; že jde o elektromobil, poznáte uvnitř jen podle digitálního „budíku" na přístrojovém štítu a zvenčí podle chybějícího výfuku.

NOVÉ AKUMULÁTORY NA DLOUHÉ CESTY

Samsung pracuje na nové generaci akumulátorů, které by mohly vyřešit obavy z malého dojezdu současných elektromobilů. Korejští vývojáři nedávno představili prototyp nového akumulátoru s pevnými články, které nepotřebují lithiovou anodu. **Nové typy článků se obejdou bez tekutých elektrolytů** – jak název napovídá, spoléhají na pevné látky. Jejich výhodou je vyšší hustota energie, jednodušší konstrukce, levnější výroba a oproti klasickým lithium-iontovým článkům asi poloviční rozměry. Hustota energie je pak zhruba o třetinu vyšší. Elektromobily by díky novince mohly dosahovat dojezdu až 800 kilometrů na jedno dobití.

Obchodní oddělení se přizpůsobuje potřebám klientů

Léta jsme v LeasePlanu fungovali v osvědčeném modelu klientského oddělení, kdy obchodník předá péči o zákazníka account managerovi, který vede tým client accountů a s nímž klient řeší veškeré své záležitosti. Nyní jsme přistoupili k reorganizaci oddělení a změně zažitých pořádků.

Důvodem, proč se způsob práce obchodního oddělení mění, je snaha fungovat efektivněji a zároveň poskytovat klientům stále kvalitnější služby. Ukazuje se totiž, že univerzální přístup, kdy každý zákazník má svého account managera, není tím nejvhodnějším pro všechny naše klienty.

OSOBNÍ PŘÍSTUP VERSUS RYCHLOST

„Zatímco velcí korporátní klienti potřebují pomoci s širokým spektrem problémů a hodí se jim osobní přístup někoho, kdo je zná a rozumí specifikům jejich vozových parků, ti menší se na nás obvykle obracejí s požadavky na běžné úkony, u nichž potřebují především rychlé standardní řešení," vysvětluje obchodní ředitel LeasePlanu Peter Tölgyesi.

Oddělení péče o zákazníky se proto aktuálně rozdělilo na dva základní týmy. Kolegové nově pojmenovaní customer care specialist se budou jako dosud individuálně věnovat klientům, přičemž na ně budou nyní mít více času, protože jim odpadnou opakované administrativní úkony a starost o interní vyřízení jednotlivých zákaznických požadavků.

O ty se naopak postarají commercial operations specialisté, jejichž velkým posláním bude zefektivnění těchto interních postupů, automatizace, digitalizace a zlepšení procesů. Role key account managerů se ve vztahu ke klientům nemění, nicméně dojde k přerozdělení skupin zákazníků, za které jednotliví kolegové odpovídají s ohledem na sjednocení velikostí vozových parků.

BLÍŽ K ZÁKAZNÍKŮM

Součástí změn v obchodním oddělení bude také vznik sekce Morava. „V daném regionu doposud působili obchodníci v Ostravě a v Brně, zatímco péči o klienty jsme obstarávali z Prahy," popisuje dosavadní praxi Peter Tölgyesi s tím, že nyní je péče o moravské klienty přesunuta na Moravu k obchodníkům. Společně pak budou z Brna pečovat o zákazníky sídlící na Moravě. „Budeme tak mít ke klientům blíž a věřím, že tento krok opět přispěje k větší efektivitě a zrychlení řešení požadavků klientů – výhledově možná lepšímu porozumění místním specifikům řízení vozových parků," popisuje Tölgyesi, jaké výhody bude mít zřízení sekce Morava pro obchodní partnery LeasePlanu.

„Chtěl bych se omluvit klientům, kteří kvůli organizačním změnám třeba přijdou o svou kontaktní osobu, a ujistit je, že kolegové, kteří je nahradí, budou stejně kvalitní, zapálení a znalí věci. Buďte k nim prosím vstřícní," uzavírá Peter Tölgyesi. V těchto případech vás samozřejmě budeme kontaktovat.

MyFleet je vítěz

Aplikace MyFleet zvítězila v anketě FLEET DERBY – FLOTILA ROKU

Začátkem února jsme se v hotelu Artemis dozvěděli výsledky již šestého ročníku ankety FLEET DERBY – FLOTILA ROKU, kterou pořádají odborné magazíny Business Car a Flotila. Ačkoliv se anketa primárně zaměřuje především na nejlepší flotilové automobily, každý sudý rok se hodnotí také produkty a služby. Právě zde vybrala porota složená ze zkušených flotilových manažerů, ředitelů a majitelů firem v kategorii systémů pro monitorování a správu flotil jako nejlepší náš produkt MyFleet.

Naši brněnskou pobočku nově najdete na adrese: LeasePlan ČR, Jana Babáka 11, 612 00 Brno.

VELKÝ TECHNICKÝ PRŮKAZ VOZIDLA V NOVÉM KABÁTĚ

Původní podoba velkých technických průkazů v České republice už v současné době rozvoje technických možností neposkytovala dostatečnou ochranu proti padělatelům, navíc některé ochranné prvky byly před několika lety v době ekonomické krize z důvodu snížení nákladů odebrány. Tento problém by měl vyřešit nový technický průkaz, který oproti dřívějšku obsahuje větší množství sofistikovanějších ochranných prvků, které už nepůjde tak snadno obejít. A konečně se vešel na formát A4!

Petr Mašek je členem výboru pro operativní leasing

Náš finanční ředitel Petr Mašek, který je dlouholetým členem výboru pro daně a účetnictví ČLFA (České leasingové a finanční agentury), pracuje od začátku letošního roku také ve výboru pro operativní leasing.

Aktuálně se tento výbor zabývá především podporou elektromobility, zde ve shodě s ostatními organizacemi v rámci České republiky jedná například o rychlejším odepisování elektromobilů, dotacích na jejich pořízení a na budování infrastruktury dobíjecích stanic a také o rozšíření přímé podpory i na leasingové společnosti, nikoliv jen na finálního uživatele.

Obecně se ČLFA zaměřuje na průběžné sledování a řešení aktuálních legislativních změn a jejich dopad na byznys členských společností. Expertní skupina ČLFA třeba nedávno připravila stanovisko k návrhu Generálního finančního ředitelství ČR týkajícímu se uplatňování DPH u tankovacích karet, účetní výbor zase finalizuje implementaci rozsudku ESD k problematice DPH v případě předčasného ukončení leasingových smluv.

ZELENÉ KARTY MOHOU BÝT NOVĚ I BÍLÉ

Doklady o sjednání pojištění odpovědnosti z provozu vozidla, zelené karty, mohou mít od 1. 7. 2020 novou podobu! Na základě novely interní směrnice České kanceláře pojistitelů lze kromě původní zelené barvy papíru s černým textem vytisknout Zelenou kartu nově i na bílý papír. Co to pro klienty LeasePlanu znamená? Po vyčerpání předchozích zásob zelených formulářů mohou být vozidla postupně vybavena již novým dokumentem na bílém papíře. Zároveň připravujeme zobrazení Zelené

karty v nové „bílé" podobě i v našem on-line nástroji MyFleet, díky čemuž půjde tento dokument k vozidlu jednoduše vyhledat a např. při ztrátě i okamžitě vytisknout. Více informací najdete v příštím čísle magazínu Comfort.

Lubomír Och

Jsem optimistický realista

Text Jiří Holubec **Foto** Luboš Wišniewski

Udáváme směr v oblasti operativního leasingu a přicházíme s řešením nových situací na trh jako první.

Přebírat manažerskou pozici ve firmě není nikdy lehký úkol. Pokud na pozici nastupujete v době, kdy celý obor, ve kterém firma působí, prochází zásadními změnami, je to ještě složitější. Lubomír Och, který letos v únoru nahradil Petera Škodu ve funkci technického ředitele, má naštěstí jednu velkou výhodu. V oddělení, které povede, strávil podstatnou část svého profesního života.

Do LeasePlanu jste nastoupil v roce 2002 jako specialista oprav vozidel. Napadlo vás tehdy, že ve firmě po osmnácti letech postoupíte až na pozici technického ředitele?
Když jsem do LeasePlanu šel, znal jsem firmu de facto z druhé strany. Pracoval jsem tehdy u jednoho velkého pražského dealera automobilů jako přijímací technik. LeasePlan pro mě byl klient, se kterým jsme byli často v kontaktu. Už tehdy jsem ho vnímal jako silnou firmu, která u nás jako první nabízela služby operativního leasingu. Připadalo mi přitom logické, že pro firmy je daleko jednodušší mít svou flotilu automobilů ve správě specialistů, kteří mají k dispozici profesionální zázemí, zkušenosti, nákupní sílu a jsou schopni se postarat o všechny služby spojené se správou vozového parku. Byl jsem si proto jist, že firma bude prosperovat, a lákalo mě pro ni začít pracovat. Jestli jsem si ale tehdy dokázal představit, že u firmy vydržím tak dlouho? To určitě ne.

Pamatujete si z těch uplynulých osmnácti let nějaké zásadní momenty?
Ve firemním životě jich byla spousta. Pro mě osobně nastal zásadní okamžik, když jsem se rozhodoval, jestli zkusím práci v zahraničí. V jeden moment jsem dokonce podal výpověď a odjel do Velké Británie. Po půl roce jsem se ale do firmy vrátil. Jednak z rodinných důvodů, jednak proto, že mi můj bývalý nadřízený Peter Škoda zavolal a nabídl mi, abych šel do LeasePlanu pracovat na jinou pozici.

Právě Petera Škodu jste letos nahradil ve funkci technického ředitele. Co tahle funkce obnáší?
Technické oddělení má v LeasePlanu hodně široký záběr. Spadá pod něj oddělení RMT – Repair, Maintenance, Tires –, které se stará o provozní část našeho byznysu. Jeho součástí je i oddělení Mobility, které mimo jiné zajišťuje asistenční služby, poskytování náhradních vozidel a správu palivových karet. Dále sem patří oddělení Matrixu, jež u nás nastavuje zůstatkové ceny vozidel a údržbové matrice používané pro kalkulace cen služeb pro klienty. Následuje oddělení nákupu, které spravuje dodavatelskou síť, a oddělení Orders and Delivery, které má na starosti dodávku a předávání vozidel klientům, zařizuje vystavení dokumentů, registrace a všechny služby s tím spojené. K tomu ještě připočtěme Car Remarketing, který odprodává vozidla po skončení leasingu, a do kompetence technického oddělení patří i v podstatě samostatná společnost FIP – Fleet Insurance Plan. Ta se stará o pojištění vozidel, jak o underwriting a vyjednávání s pojišťovnami, tak o likvidaci pojistných událostí.

Neznám samozřejmě přesně fungování vaší firmy, ale zdá se mi, že jste vyjmenoval zhruba vše, co si pod ním představuji.
Pod technické oddělení spadá poměrně velká část působnosti firmy,

3 věci, na které se chce Lubomír Och zaměřit

1 **Tým odborníků**
Mít kolem sebe kvalitní a spolehlivé lidi, kteří rozumějí své práci.

2 **Ohlídat si procesy**
Dbát na dodržování procesů automatizace a digitalizace, které šetří čas i peníze.

3 **Práce s klientem**
Umět rychle a pružně reagovat na nejrůznější přání zákazníka.

ale je nutné také zmínit další oddělení naší společnosti, kterými jsou obchod, HR, ICT, Drivers Care, oddělení financí a risku.

Předpokládám, že osmnáctiletá zkušenost ve firmě se vám v takto náročné funkci bude hodit.
Je to jedna z věcí, které mi dodávají jistotu, že svou novou funkci budu zvládat. Technické oddělení jsem si během práce pro LeasePlan prošel doslova celé. Od schvalování oprav přes různé koordinátorské funkce v RMT po manažerské pozice v procurementu. Znalost procesů, které ve firmě probíhají, a povědomí, jak je každý její článek ovlivněn rozhodnutím vedení, se mi určitě budou hodit.

Očekáváte, že se na nové pozici budete muset učit něco nového?
Určitě ano. I když měly všechny pozice, na kterých jsem působil, velký přesah, přece jen jsem se nedotkl úplně všech oblastí firemního života. Mám o nich díky společným projektům dobrý přehled, ale budu se s nimi teď seznamovat daleko blíž. Kromě toho mě hodně nových věcí čeká díky doslova překotnému vývoji, kterým celý automotive byznys jako odvětví prochází. Naštěstí mě i celý LeasePlan baví učit se, rozvíjet se a držet krok s trendy. Vždycky jsme si zakládali na tom, že udáváme směr v oblasti operativního leasingu a přicházíme s řešeními nových situací na trh jako první. Nejenom v Česku, ale i celosvětově.

Očekává se, že během příštích let se bude v automotive měnit doslova vše. Od samotné podoby automobilů a jejich pohonu až po způsob využívání. Jakým způsobem bude na tyto změny LeasePlan reagovat?
Velmi nám pomáhá fakt, že v naší firmě máme lidi, kteří svou práci vnímají zároveň jako koníček. Jsou to opravdoví nadšenci, kteří všechny trendy od vývoje elektromobility po systémy autonomního řízení sledují a jsou je schopni přetvářet v konkrétní návrhy řešení. Všechny koncepty a nápady se díky tomu stávají předmětem diskusí speciálních týmů, ve kterých jsou navíc zastoupeni kolegové z celé firmy. Od top managementu až po techniky. Práce na budoucích projektech nevychází z vizí jednotlivce, ale ze společné práce lidí napříč firmou.

Současná situace je neobvyklá tím, že na všechny velké výzvy je v porovnání s minulostí velmi málo času. Máme rok 2020, v roce 2030 má být Evropa uhlíkově neutrální a stejně tak zní i závazek LeasePlanu. Dá se to stihnout?
Času je opravdu velmi málo a základní podmínkou k tomu, aby se všech deklarovaných cílů dosáhlo, je součinnost. Úspěch nestojí na snaze jednotlivých firem, ale na spolupráci všech, kteří do procesu zasahují. Od státní podpory přes firmy budující infrastrukturu, výrobce a prodejce automobilů až po samotné zákazníky. Věřím, že LeasePlan je schopen svým závazkům dostát. Dokázali jsme už mnohokrát, že se inovací nebojíme a dovedeme v nich určovat směr. Jejich významnou součástí je i naše dlouhodobá spolupráce s profesionálními dodavateli, kteří jsou schopni zajistit vše potřebné, abychom mohli

LUBOMÍR OCH
technický ředitel

Vystudoval Strojní průmyslovou školu v Ledči nad Sázavou a v roce 2000 začal pracovat na pozici přijímacího technika u pražského prodejce automobilů. Po necelých dvou letech nastoupil na pozici operational specialisty LeasePlanu a u firmy s krátkou přestávkou pracuje dodnes. Působil na pozicích operational coordinator a operational manager RMT. Do funkce technického ředitele povýšil letos v únoru z pozice procurement managera, ve které působil osm let. Volný čas tráví nejraději na horách, ať už letní turistikou, nebo v zimě na snowboardu.

Baví mě rozvíjet se a držet krok s trendy.

nové služby spustit. Otázkou je, jestli nové služby a technologie budou mít podporu státu a budou přijaty ze strany klientů.

LeasePlan je nadnárodní skupina, která ale v různých zemích pracuje s národními specifiky. Čím je pro vaši práci specifické prostředí Česka?
Právě v oblasti zavádění nových trendů je Česko podle mých zkušeností trochu rezistentní. Když se podívám do západní Evropy nebo Skandinávie, vidím, že se díky státní podpoře nové technologie masově prosazují. Region střední a východní Evropy má v tomto ohledu trochu odstup. Je totiž rozdíl, když se od nových trendů očekává, že se samy od sebe prosadí na volném trhu, nebo když mají aktivní podporu ze strany státních institucí. Kdybych měl vzít prostředí českého trhu obecně, tak jsou jeho specifikem velké nároky ze strany zákazníků. Ne že by v okolních zemích nebyli nároční, ale požadavky tamějších klientů se většinou pohybují v rámci jasně nastavených podmínek. V Česku naši zákazníci vyžadují doslova osobní přístup. Jsou zvyklí si vyjednávat výjimky, úpravy a vyžadují, abychom jim svoje procesy přizpůsobovali. Je to sice náročné, ale na druhé straně nám to neustále dodává podněty ke zlepšování našich služeb.

Už jsme zmínili, že jste ve funkci technického ředitele vystřídal Petera Škodu. Jak probíhalo předávání?
Peter Škoda byl od doby, kdy jsem do LeasePlanu nastoupil, mým mentorem. Celou dobu, kterou jsem zde strávil, jsem se od něj učil. Předávání tedy neprobíhalo tak, že by mě zasvěcoval do svých plánů se směřováním oddělení, protože jsem na nich v rámci svých kompetencí pracoval v podstatě celých osmnáct let. Peter navíc moc dobře ví, že naše práce vyžaduje neustále reagovat na změny a podchytávat nové trendy. Během naší spolupráce jsme v naprosté většině případů nacházeli shodu, a je pro mě tedy logické pokračovat v tom, co on vybudoval a nastavil.

Máte přesto nějakou oblast, na kterou byste se chtěl obzvlášť zaměřit?
V dnešní době není možné se zaměřovat na jednu oblast. Nacházíme se v jednom z nejsložitějších období, kterým náš obor v celé své historii kdy procházel. Mít kvalitní a stabilní tým odborníků, dbát na procesy automatizace a digitalizace, dokonale nastavovat služby pro klienty a držet operativu v optimálním stavu, aby na požadavky klientů dokázala rychle a pružně reagovat. A zrovna tak musíme poskytovat podporu dodavatelům, kteří se nacházejí ve stejně náročné situaci jako my a potřebují cítit, že za sebou mají silného partnera.

Dovedete si představit, jak bude váš byznys vypadat za deset let?
Hlavní rozdíl mezi dneškem bude podle mě spočívat v tom, že už nebude tak běžné vlastnit automobil. Auto přestane být majetkem a bude považováno za službu. Nás se tento posun týká víc než jiných firem, protože se vlastně kryje s myšlenkou naší společnosti – poskytovat službu v oblasti pronájmu automobilů. Zbavit lidi starostí s koupí, údržbou a prodejem vozu a umožnit jim používat auto jen jako prostředek mobility. Jak konkrétně budou služby vypadat, to se teprve uvidí. Zda půjde o proces podobný dnešnímu operativnímu leasingu, nebo se bude více prosazovat nějaká forma carsharingu, možná propojená s technologií autonomních vozidel. Současná rychlost vývoje technologií dost dobře neumožňuje dělat dlouhodobé předpovědi. Naším hlavním úkolem je umět na změny rychle reagovat a zavádět je co nejefektivněji do praxe.

Naším hlavním úkolem je rychle reagovat na změny.

Jste optimista?
Věříte, že se vám to podaří?
Jsem, řekněme, optimistický realista. Věřím, že technologie, které budou přicházet, nám budou usnadňovat práci a obecně lidem život. Takže – ano, věřím, že se nám to podaří.

BEZPEČNÁ KOLA
PRO RADOST

S ČESKOU HOMOLOGACÍ

STK FIT

3D Konfigurátor kol
jede nonstop
a bezkontaktně
www.alcar.cz

AEZ Kaiman dark
17“, 18“, 19“, 20“

AEZ North dark
18“, 19“, 20“, 21“

AEZ Panama dark
19“, 20“, 21“

DOTZ Interlagos dark
17“, 19“

DOTZ Suzuka dark
18“, 19“, 20“

DEZENT TA dark
16“, 17“, 18“, 19“, 20“

Široká nabídka kol v ORIGINÁLNÍCH ROZMĚRECH!

AEZ LEICHTMETALLRÄDER · DOTZ TUNING WHEELS · DEZENT LEICHTMETALLRÄDER · SURVIVAL DOTZ 4X4 OFFROAD WHEELS WWW.DOTZ4X4.COM · ALCAR STAHLRAD

ALCAR YOUR WHEEL PARTNER

Když je mokrá silnice

Jaro s sebou přináší časté deště, které znamenají zvýšené riziko při jízdě autem. Jak na řízení za mokra, jsme se zajeli zeptat instruktorů bezpečné jízdy z mosteckého autodromu, s nimiž LeasePlan dlouhodobě spolupracuje.

Text Štěpán Vorlíček

PŘÍPRAVA JE ZÁKLAD

Stejně jako v případě jízdy na sněhu jsou i zde tím klíčovým faktorem pneumatiky a jejich stav. „Tlakem v pneumatice ovlivňujeme styčnou plochu vůči vozovce a dezén má pochopitelně velký vliv na odvodnění pneumatiky. Proto by měl být co nejhlubší podle typu pneumatiky a období, pro které je určena. U zimního obutí doporučujeme čtyři milimetry, také ty letní mají nejlepší funkčnost při hloubce vzorku tři až čtyři milimetry podle šířky pneumatiky," popisuje instruktor Marek Kohoutek.

VNÍMEJTE AUTO ZADKEM A ŽÁDNÉ ZBRKLÉ POHYBY

Zkušení a ostřílení řidiči se naučili takzvaně cítit auto zadkem, jinými slovy vnímat jízdu a to, jak se auto chová, celým tělem. K tomu je nezbytné správně sedět: opěradlo co možná nejméně položené, sedačku co nejníž (tak, abyste dobře viděli ven) a ve správné vzdálenosti od pedálů. Volant držte pevně, ale ne křečovitě. A zakažte si jakékoliv rychlé pohyby, zatáčejte pomalu a plynule, prudce nezrychlujte ani nebrzděte.

TIP

Je důležité neplést si akvaplanink se ztrátou adheze – například když jednou stranou vozu projedeme louží, jde o ztrátu přilnavosti, nikoliv o akvaplanink. V takovém případě je vůz stále ovladatelný a můžeme dál řídit i brzdit.

POČÍTEJTE S AKVAPLANINKEM

Buďte připraveni, že auto může za deště či po dešti akvaplanink chytit kdykoliv. A jak se na něj připravit? „Určitě je dobré zpomalit a zvětšit rozestup od vpředu jedoucího auta. Dejte ruce na volant do polohy tři čtvrtě na tři a připravte si nohu na spojku. Vypněte rádio a přestaňte komunikovat – věnujte pozornost tomu, jak stříká voda od kol do podběhů. Čtěte vozovku, snažte se vyhýbat vyjetým kolejím, v nichž se drží nejvíc vody. V duchu si zopakujte, jak případný akvaplanink řešit – a zachovejte klid," radí Marek Kohoutek.

Pokud se vůz do akvaplaninku dostane, je potřeba nechat kola natočená tak, jak byla v jeho počátku, vyšlápnout spojku (v případě vozu s automatickou převodovkou lehce ubrat plyn) a nebrzdit. Dívejte se do směru zamýšlené jízdy a nechte auto, aby díky své hmotnosti samo vytlačilo vodní vrstvu zpod pneumatik a zase dosedlo na asfalt a dalo se ovládat.

KURZY SAFEPLAN

Společnosti LeasePlan a Autodrom Most připravily pro své klienty produkt nazvaný SafePlan. Jsou to řidičské kurzy zaměřené na bezpečný a hospodárný styl jízdy nebo na zvládání smyků. Účastníci se naučí, jak v automobilu správně sedět, jak mají pracovat ruce a nohy, vyzkoušejí si účinné brzdění a vyhýbání se překážkám, poznají na vlastní kůži akvaplanink a seznámí se s fungováním elektronických asistentů. Tato část probíhá na polygonu. Během části zaměřené na defenzivní jízdu vyjíždí klient s instruktorem mimo autodrom do běžného provozu na půlhodinovou jízdu, po které následuje zpětná vazba, hodnocení a rady a tipy od zkušených profesionálů. Pokud si chcete SafePlan vyzkoušet, obraťte se na svoji kontaktní osobu v LeasePlanu.

TIME management

Být pánem svého času

Máte pocit, že se objem úkolů a povinností, které musíte zvládnout, stále zvětšuje, zatímco den má pořád jen čtyřiadvacet hodin? Pokud nestíháte, nejspíš přišel čas s ním začít lépe nakládat. Nenechat se vyrušovat uprostřed rozdělané práce, dělat věci efektivněji a některé třeba nedělat vůbec.

Text Jana Bohutínská

Time management je soubor postupů, nástrojů a doporučení pro řízení a plánování času. V současném rychlém světě se od někdejších upomínek na úkoly a schůzky přes využití kalendářů a diářů posunul spíš ke stanovení vizí, cílů a priorit. Učí nás v každodenní praxi upřednostnit důležité úkoly před těmi méně podstatnými.

JEN TO, CO ZNÁTE, MŮŽETE ŘÍDIT

Pokud s časem zápasíte, začněte tím, že si uděláte revizi. Doporučuje ji i guru moderního managementu Peter F. Drucker. Pár dní si zaznamenávejte, čemu se věnujete a kolik vám to zabere času (můžete si stáhnout do mobilu některou z time management aplikací, ale stačí i obyčejná tabulka v Excelu). Poslouží vám to jako podklad pro zvažování, co je možné delegovat, co se nemusí dělat vůbec nebo co je možné dělat méně často.

Dalším krokem může být, že zkusíte při práci důsledněji uplatňovat Paretovo pravidlo. Ekonom a statistik Vilfredo Federico Damaso Pareto zjistil, že obvykle 20 % příčin je zdrojem 80 % výstupů. Například že 20 % klientů tvoří 80 % obratu, 20 % investovaného času přinese 80 % výsledků. Na vás už je, abyste odhalili, kterých 20 % činností je právě těch, kterým se prioritně věnovat.

JSTE SOVA, NEBO SKŘIVAN?

Zamyslete se i nad tím, co by šlo v práci dělat rychleji, pokud byste měli vhodnější nástroje – třeba dobrou aplikaci nebo víc klidu v kanceláři. Změňte, co jde. Slučte také některé úkoly, které spolu souvisejí nebo ke kterým potřebujete podobné nástroje, do jednoho časového bloku. Lepší je během půl hodiny vyřídit telefonáty, než si je po pěti minutách dávkovat do celého dne. Nebudete na ně muset průběžně myslet, přepínat pozornost a ztrácet soustředění.

Nakonec je klíčové vědět, jak v práci lépe využít svůj biorytmus a nejproduktivnější část dne. Někdo, protože je skřivan, udělá největší kus práce brzy ráno. Jinému to zapaluje k večeru, protože je sova, co ráda ponocuje a ráno moc nefunguje. Když tomu svůj pracovní rozvrh přizpůsobíte, budete pracovat efektivněji a energičtěji. A pak si třeba sami najdete nějaké další finty, které vám pomohou zvládat všechno lépe a rychleji a mít víc času na rodinu, přátele a koníčky.

3 TIPY PRO LEPŠÍ PRÁCI S ČASEM

- **Určete si cíle a priority** pro jednotlivé pracovní dny, pro týdny a delší časové úseky, které vzhledem k proměnlivosti vaší práce a nutnosti flexibility dávají smysl. Podle nich si rozvrhněte čas.
- Pokud máte během dne maraton schůzek, **naplánujte si čas i na přestávky** – na jídlo, na přípravu před schůzkou nebo na nečekaný úkol, který je potřeba odbavit hned.
- **Plánujte si čas**, který budete věnovat úkolům vyžadujícím hlubokou soustředěnou práci. Ztlumte telefon, nereagujte na e-maily, řekněte týmu, ať vás neruší. Neustálé vytrhování od práce je totiž nebezpečný, a přitom nenápadný zloděj času.

EXISTUJÍ VÝPOČTY, KTERÉ UKAZUJÍ, ŽE:

- **V součtu 2 hodiny času denně člověku zabere, aby se po vyrušení zase vrátil k práci.**
- **Průměrný pracovník kontroluje e-maily každých 6 minut.**
- **V běžný pracovní den věnujeme 20 % času důležitým úkolům a 80 % těm, které mají malou nebo žádnou hodnotu.**
- **Zhruba 1 měsíc člověku trvá, než si osvojí nějaký nový návyk (což platí i při změně přístupu k času).**

NOVÁ L200

TERÉNNÍ PICK-UP PRO KAŽDÝ DEN

5 LET ZÁRUKA

NÁKLAD 1 t

PŘÍVĚS 3,1 t

UZÁVĚRKY

L200

Kombinovaná spotřeba 7,5 – 7,9 l/100km, emise CO_2 198 - 206 g/km (norma NEDC). Vyobrazení jsou pouze ilustrativní. 5 let záruka.

Od 648 140 Kč bez DPH

www.mitsubishi-motors.cz

MITSUBISHI MOTORS
Drive your Ambition

Podle auta poznáte

náturu majitele

Nepochybně jste se už mnohokrát setkali se zavedenými klišé, že majitele fotbalového klubu poznáte podle černého BMW, primáře potkáte nejspíš ve stříbrném mercedesu a lidé z reklamek že si své kreativní zadky vozí nejraději ve volvech či saabech. Takhle jednoduše už to ale při současné šíři a variabilitě nabídky na trhu s auty nefunguje. Vztah mezi člověkem, jeho osobností či profesí a volbou značky a typu vozu se dnes stal předmětem seriózních vědeckých výzkumů, do nichž se investují velké peníze.

Text Jiří Holubec **Foto** Volkswagen AG **Ilustrace** Karolína Tomšejová

Pokud bychom chtěli člověka posuzovat podle toho, v čem jezdí, měli bychom si uvědomit, že při koupi auta kromě osobních preferencí vstupují do hry i další faktory. Finanční situace, velikost rodiny, místo, kde žijeme, i to, jestli často jezdíme dlouhé cesty nebo v náročném terénu. Je tedy docela dobře možné, že řidič, který by se nejraději viděl za volantem černého SUV, nakonec bude kličkovat ulicemi ve Škodě Citigo nebo ve twingu, s nimiž v našlapaném velkoměstě snadno zaparkuje a neprojede tolik benzinu. Nás ale budou tentokrát zajímat ti majitelé aut, kteří se na tyhle vlivy nemuseli moc ohlížet a koupili si auto podle svého gusta.

MONDEO MENI VOLÍ BLAIRA

Vztah značky/typu auta a životních postojů majitelů se dá použít jako vodítko pro oslovení určitých skupin obyvatelstva. Kdo by o něco takového mohl mít zájem? Samozřejmě sami výrobci automobilů, kteří mohou jednotlivé modely už při vývoji přizpůsobovat preferencím potenciálních zákazníků. Ve snaze zacílit na jasně definované skupiny obyvatel však nejsou výrobci sami. V historii marketingu se vyskytují dokonce případy, kdy analýza vlastností majitelů jednotlivých značek pomohla vyhrát volby. V době, kdy neměli analytici nekonečný zdroj osobních dat ze sociálních sítí, byl automobil jedním z mála rozpoznatelných znaků společenského postavení. Když tedy volební štáb Tonyho Blaira hledal před volbami v roce 1997 způsob, jak vymezit voličskou skupinu třicátníků se střední úrovní příjmů, označil je v interních materiálech jako „Mondeo Men". Sociologický výzkum totiž ukázal, že kromě výše platu, věku a dalších vlastností tuto skupinu spojuje také vlastnictví Fordu Mondeo. Kampaň zacílená na majitele tohoto vozu se Tonymu Blairovi vyplatila, stal se díky jejich hlasům ministerským předsedou.

VYBUDOVAT AUTU CHARAKTER

„Když si pořizujeme vozidlo, hledáme podvědomě něco, co odpovídá obrazu nás samých," uvedl v rozhovoru pro časopis Men's Health psycholog Joseph Sirgy. Obraz, který si sami o sobě vytváříme, má podle něj tři roviny: kdo si myslíme, že jsme, kým bychom chtěli být a kým bychom chtěli být v očích svého okolí. Každé z těchto tří kritérií nás do jisté míry popostrčí ke konečné volbě – ať už převáží touha ohromit okolí novým porschem, nebo převládne odpovědné vnitřní já a zvolíme bezpečné rodinné volvo.

Je pochopitelné, že výrobce a prodejce automobilů velmi láká možnost našimi kritérii manipulovat. Neváhají proto utrácet velké sumy za kampaně, které jejich vozy řadí přímo ke konkrétním lidským charakterům. Volkswagen posílá své touaregy na rallye do celého světa, aby z nich udělal drsňáky bojující s nástrahami offroad trailů. Volvo si dlouhodobě buduje pověst odpovědného a solidního seveřana se vztahem k přírodě. Zajímavě na to šla Toyota, která si nechala pro vlajkovou loď své nejdražší řady dokonce vytvořit jméno, které evokuje vše, co od ní kupci očekávají. Myslíte si, že podoba slov lexus a luxus je čistě náhodná? Nikoliv. Je výsledkem pečlivé práce týmu špičkových marketingových expertů.

KDYŽ POJIŠŤOVNA PLATÍ VĚDCE

Aby měli výrobci a prodejci své kampaně dostatečně podložené, existuje bezpočet anket, výzkumů a průzkumů, které se spojením auta a osobnosti majitele zabývají. Ne všechny jsou samozřejmě stejně vypovídající. Například podle závěrů britské agentury YouGov, která se zabývá výzkumem veřejného mínění, by typický majitel vozu Škoda měl být levicově orientován, zaměstnán ve školství či v armádě, mít rád psy a asijská jídla a trávit 6–10 hodin týdně na internetu. Řidič hyundaie je oproti tomu prý zpravidla pravicově orientovaný, pracuje v pojišťovnictví, baví ho řízení aut, ornitologie, chová doma rybičky a jezdí rád do Španělska.

Vedle takovýchto výzkumů, jejichž závěry připomínají spíš nedělní horoskopy, existují i studie zcela seriózní. Ne všechny jsou kupodivu motivovány touhou po vyšších prodejích. Velké úsilí na tomto poli vynakládají například pojistitelé, kteří na základě výzkumů upravují vzorce určující pojistné sazby jak pro jednotlivé skupiny řidičů, tak pro konkrétní značky. Pojišťovací ústav stojí i za jednou z nejčerstvějších a nejrozsáhlejších studií, kterou prováděli výzkumníci z Queensland University of Technology. Financoval ji německý gigant Allianz, v jehož týmu dokonce pracuje speciální tým nazvaný Allianz's Behavioural Insights Advocate. Aby se při interpretaci výsledků vyhnuli problémům s rozdílnými značkami vozů v různých zemích, používali výzkumníci namísto konkrétních značek obecné charakteristiky jednotlivých skupin vozidel, popřípadě způsobů jejich využití (více viz Charakteristiky aut podle pojišťoven).

Charakteristiky aut podle pojišťoven

TECHNOLOGIE

moderní doplňky jako interaktivní navigace, podpora řízení, parkovací kamery a asistenti

Vlastníci bývají silně motivovaní lidé, energičtí, aktivní a společenští. Pravděpodobně mají rodinu a děti a zakládají si na tom, že s nimi drží krok ve využívání nejmodernějších technologií. Typově dávají jednoznačně přednost SUV, s kombíky u nich prodejci zpravidla nepochodí.

BEZPEČÍ

spolehlivé auto s dobrou pověstí mezi uživateli

Jeho klidní a zodpovědní majitelé mívají větší rodinu a jsou již staršího věku. Při volbě vozu se neřídí podle značky, ale podle recenzí spolehlivosti a bezpečnosti. Dávají přednost menším SUV. Kupodivu v autě neradi převážejí zvířata a nelibě nesou, když v něm spolupasažéři jedí, pijí a hlasitě se baví či zpívají.

VOLNOČASOVÉ VYUŽITÍ

vůz využitelný pro výlety, cesty na dovolenou a jízdu v terénu

Řidiči takových vozů bývají mladí, bezdětní, s dobrou prací. Vydělané peníze investují do zážitků a aktivního trávení volného času. Od vozu očekávají spolehlivost a schopnost vyrovnat se s nástrahami terénu. Před sedany dávají přednost větším sportovním automobilům s náhonem na všechna čtyři kola. Ke spolucestujícím jsou benevolentní, nevadí jim, když v autě jedí, pijí a upravují nastavení podle svých potřeb a nálad.

PERFORMANCE

důraz na výkon, akceleraci, sílu motoru a rychlost

Těmto vozům dávají přednost řidiči se silným sociálním statusem, vlivné a silné osobnosti. Pravděpodobně nemají děti, a naopak jim nechybějí peníze, takže si neváhají připlatit za nadstandardní výbavu. Auto považují za svůj osobní prostor, který chtějí mít pod kontrolou. Nelibě tedy nesou, když jim změníte nastavení klimatizace nebo audiosystému. Samotné sdílení prostoru jim ale zpravidla nevadí, stejně tak oceňují, když s nimi spolujezdec aktivně komunikuje, a kupodivu jim v autě nevadí psi.

EKONOMIKA

vůz s příznivým poměrem cena/výkon, nízkou spotřebou, snadnou údržbou a možností eventuálního výhodného prodeje

Takové auto si pořizují lidé, na které je spolehnutí a kterým záleží na ostatních. Snadno se nadchnou pro nové věci, ale přitom se rádi řídí rozumem a dělají uvážená finanční rozhodnutí. Koupi auta podřizují zcela ekonomickým parametrům, nezáleží jim příliš na značce.

RODINA

auto uzpůsobené rodinnému využití

Vlastní je často mladí rodiče, kteří vědí, že velká rodina neumožňuje mít vše naplánováno a pod kontrolou. Jejich vůz bývá velké SUV nebo jiný vůz s velkým počtem míst a velkorysým úložným prostorem. Auto považují za prostředek k transportu. Nevadí jim, když se v něm jí, pije, křičí, zpívá a převážejí zvířata. Co jim taky zbývá...

MÓDA A NÁPADNOST

vozidlo, které se objevuje v médiích a za kterým se na ulici lidé otáčejí

Jezdí v nich mladí, bezdětní lidé s vyšším vzděláním. Pracují v lukrativním oboru, který jim zajišťuje nadstandardní příjmy, a chtějí to dát najevo. Hlavním kritériem je proto nápadnost. Automobil považují za symbol statusu a vyjádření životního postoje. Mohou stejně tak řídit designově upravený sporťák jako futuristický koncept s pohonem na vodík. V každém případě si ale zakládají na perfektním servisu a službách.

PRAKTIČNOST

jednoduché na používání a údržbu

Řidiči takových aut bývají vyrovnaní a spolehliví. Jsou založením kreativní, ale pravděpodobně jsou již ve středním věku a mají děti. Nezáleží jim na vzhledu vozu ani statusu značky a nejsou do něj ani do údržby ochotni investovat více, než je absolutně nutné. Pravděpodobně při volbě sáhnou nejspíše po kombíku.

OLD SCHOOL

klasický vůz se všemi klady a zápory, které k tomu patří

Takové auto stojí v garáži volnomyšlenkářů, velkorysých lidí, extrovertních a silných osobností, kterým příliš nezáleží na názoru ostatních. Chtějí mít auto s unikátním charakterem, vzhledem a zvukem. Pokud takové najdou, neváhají do něj a do jeho údržby investovat i značné částky.

LUXUS

drahé vozidlo s bohatou nadstandardní výbavou

Majitelé bývají sociálně aktivní, vzdělané osobnosti s velkým společenským vlivem. Záleží jim na značce a ochotně investují do nejvyšších řad, nejsou ale vyhranění v typu vozu – kupují jak velké SUV, tak kabriolety. V každém případě však investují do nadstandardní výbavy, ať už využitelné (vyhřívaná sedadla), nebo budící dojem luxusu (kůže a dřevo).

KONVENČNOST

nenápadné a nenáročné auto, ideálně s automatickou převodovkou

Pořizují si ho zodpovědní a cílevědomí lidé, kteří rádi plánují a mají věci pod kontrolou. Od automobilu nevyžadují žádné zvláštní funkce a nadstandardní výbavu, dávají ale přednost automatické převodovce. Rozhodně ve voze netrpí zvířata, jídlo ani pití.

Co říká firemní auto o vašem zaměstnavateli

Zatímco svůj vůz si volíme sami, firemní auto nám zpravidla někdo přidělí.

Podle průzkumu společnosti Imper CZ jsou nejmladší vozidla registrována u společností s ručením omezeným a u akciových společností. Nejstarší vozový park mají zemědělci, družstva a spolky. Platí úměra, že čím vyšší má společnost obrat, tím mladší vozový park vlastní. Nejčastějším firemním vozidlem v České republice je Škoda (více než 400 000 vozidel), následuje Volkswagen, Ford, Mercedes, Renault, Peugeot, Hyundai, BMW, Fiat a desítku uzavírá Audi.

Pokud by vás zajímalo, jak to funguje v Evropě, pak nejvíc firemních aut najdete podle dat společnosti JATO Dynamics v Litvě (76 % všech registrovaných vozů), kde jich však velký počet vlastní pouze jedna carsharingová společnost.

Česká republika patří k zemím, kde je firemních aut hodně (72 %). Evropský průměr zastoupení firemních vozů je 56 %, nejméně jich mají Švýcaři (37 %).

Fungujeme i v době koronavirové hrozby!

Abychom zajistili maximální možnou kvalitu našich služeb a zároveň chránili zaměstnance LeasePlanu, rozhodli jsme se v době koronavirové karantény podporovat vzdálené pracoviště. Pro naše klienty se však nic podstatného nezměnilo, jejich kontaktní osoby jim i nadále zůstaly k dispozici na obvyklých telefonních číslech a e-mailových adresách a ve standardním režimu dvacet čtyři hodin denně pracovalo na telefonním čísle **296 333 666** naše Kontaktní centrum (hlášení pojistných událostí, objednání do servisu, asistenční služby atd.). Přinášíme vám informace, jak fungovaly nejčastěji využívané služby ke dni uzávěrky našeho časopisu (24. dubna).

PŘEZUTÍ PNEUMATIK

Většina pneuservisů má otevřeno v omezeném formátu, kdy zákazníci například nemusí být vpuštěni do provozovny. Doba přezutí se může trochu prodloužit kvůli hygienickým nárokům. Nedoporučujeme navštěvovat pneuservis bez předchozího objednání (kromě defektu), protože existuje velká pravděpodobnost, že klient nebude obsloužen. Mobilní přezouvání a služba pick-up pneuservis je do odvolání pozastavena.

VRÁCENÍ VOZIDLA

Od pondělí 4. května 2020 jsme se vrátili k plnému fungování v rámci vrácení vozu. Pro informace o správném postupu navštivte naše webové stránky a prosíme používejte formulář pro vrácení vozu. Služba vyzvednutí vozidla u klienta není nadále z personálních důvodů k dispozici.

KONTAKTY

- **Kontaktní centrum pro klienty služby LeasePlan Go je dostupné na telefonu 222 829 399.**
- **Pokud máte jakékoliv dotazy týkající se Business Continuity plánu, kontaktujte nás na sales@leaseplan.cz.**

PŘEDÁVÁNÍ NOVÝCH VOZIDEL

Funguje bez omezení. Pouze omezený provoz pražského magistrátu (registrace vozidel a řidičů) způsobuje delší čas registrace nového vozidla.

JIŽ OBJEDNANÉ NÁVŠTĚVY SERVISU

Servisy fungují bez omezení. Pokud jste již objednaní delší dobu, ověřte si prosím dostupnost servisu přes naše **Kontaktní centrum**. **Telefon 296 333 666**. Pick-up servis momentálně není k dispozici.

OBJEDNÁNÍ DO SERVISU

Servisní místa fungují rovněž bez omezení. Ohledně objednání do servisu volejte naše kontaktní centrum na telefonním čísle 296 333 666.

SLUŽBY STK

Služby STK zajišťujeme v plném rozsahu. Omezení nastávají u klientů nemocných nebo těch v karanténě.
V tomto případě chráníme zdraví našich kolegů, a proto není možné u takových klientů provést službu pick-up.

NOVÉ DOKUMENTY K VOZU

Z důvodu omezené kapacity magistrátu dochází k prodloužení termínů vyřízení nových dokladů.

ASISTENČNÍ SLUŽBY

Dostupnost asistenční služby je bez omezení. Nejrychlejší způsob přivolání asistenční služby představuje využití digitální služby Europe Assistance. Nenabízí se pouze služby, kde je klient v přímém kontaktu s pracovníkem odtahové služby (např. svoz řidiče servisním vozidlem). Omezena je také možnost vrácení vozidla půjčeného ze zahraniční půjčovny.

NAHLÁŠENÍ POJISTNÉ UDÁLOSTI

Nejjednodušší je nahlásit pojistnou událost přes internet prostřednictvím aplikace Leaseplan dostupné na našich webových stránkách.

ZAPŮJČENÍ NÁHRADNÍHO VOZIDLA

Je stále aktuálně možné, zaregistrovali jsme však prodloužení doby přistavení vozu z důvodů snížení kapacit v autopůjčovnách. V tomto případě bychom vás požádali o pochopení.

DEZINFEKCE VOZU

V případě, že máte zájem si vůz dezinfikovat, připravili jsme pro vás tuto možnost ve spolupráci se společností Automyčka Express za zvýhodněnou cenu 995 Kč. Službu provádí zatím 3 provozovny: v Praze – Nových Butovicích a v obchodním domě Kotva a v Brně v Galerii Vaňkovka. Objednání služby je možné na čísle 604 666 777 a je nutné se prokázat buď malým technickým průkazem, kde je uvedena společnost LeasePlan, anebo kartičkou Driver's Club. Platbu lze provést pouze hotově, nebo v případě funkčnosti platebního terminálu platební kartou přímo na místě (nikoliv na fakturu).

V případě, že si k čištění ozonem objednáte program č. 4 Superstar (2995 Kč) nebo č. 7 Exclusive (3995 Kč), máte k dispozici službu pick-up servis v Praze a blízkém okolí zdarma.

KATEŘINA LANDOVÁ →
marketing manager

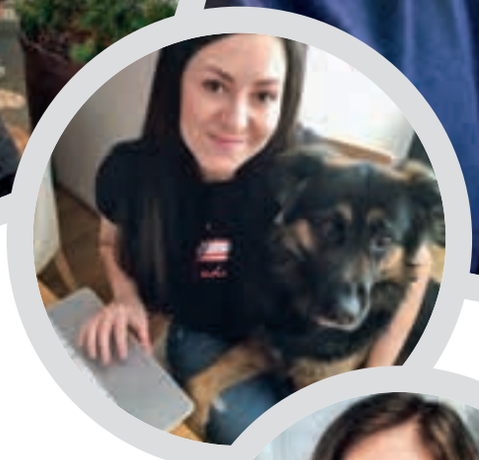
„Nemějte náladu pod psa, bude líp!"

↓ **MONIKA SLOVÁKOVÁ**
project manager

„Projekty běží dál! Nyní za bedlivého dohledu dětí, které konečně získávají představu o tom, co vlastně moje práce obnáší."

↓ **JAN KRÁLÍČEK**
mobility team coordinator

„Během tří dnů jsme zajistili chod veškerých procesů v týmu i s dodavateli z domova. Kvalita zajištění asistence, STK, elektronické knihy jízd, CarSharingu a náhradních vozidel zůstává, jak jste zvyklí. Přejeme mnoho zdraví a pohodu na cestách."



↑ **ALENA ŘEZÁČOVÁ**
receptionist

„S úsměvem, dobrou náladou a vzájemnou úctou se vyřeší každý problém."

↓ **MICHAL FOŘT**
car remarketing manager

„Zvítězíme!!!"

GABRIELA TOLAROVÁ ↑
account Manager

„Spolu jsme silnější!"

VERONIKA KOTROUŠOVÁ →
customer care specialist

„Hlavně hodně zdraví, úsměvů a pozitivní energie. Těšíme se na další spolupráci."

Mercedes-Benz GLB, kombinovaná spotřeba 4,9–7,4 l / 100 km, kombinované emise CO_2 129–169 g/km. Hodnoty emisí CO_2 byly naměřeny a jsou uváděny v souladu se směrnicí 1999/94/ES. Údaje se nevztahují na konkrétní vozidlo a nejsou součástí nabídky, slouží jen pro porovnání s jednotlivými typy vozidel. Foto je pouze ilustrativní.

Síla má mnoho podob.

Nové GLB je tím nejflexibilnějším kompaktním SUV, které jsme kdy vyrobili.
Vychutnejte si jeho sílu i velkorysý prostor, který nabízí svezení až pro sedm cestujících.

Rozvoj & inovace

Byli jsme zvědavi, jak se na naše služby a celkové fungování dívají naši klienti, a také bychom vám některé z nich rádi představili. Začínáme společností SGS, která je jednak naším klientem, jednak nám poskytuje cenné služby. Povídali jsme si s vedoucím oddělení Automotive – divize Industrial Ing. Emilem Vrkoslavem.

Můžete v krátkosti představit společnost SGS?
SGS Group, jejíž jsme dceřinou společností, působí v oblasti inspekce, verifikace, testování a certifikace. Ve svém oboru platí za jedničku na trhu, která v celosvětovém měřítku stanovuje standard kvality a integrity. Celkem má napříč kontinenty přes 94 000 zaměstnanců a provozuje síť více než 2 600 kanceláří a laboratoří.

Jaké konkrétní činnosti se pod těmi oblastmi, které jste právě vyjmenoval, skrývají a jak přesně mi pomohou, když budu váš klient?
Třeba v rámci inspekce a verifikace bych zmínil kontrolu stavu a hmotnosti obchodních zásilek při překládce, což vám pomáhá hlídat si množství a kvalitu dodávaného zboží. V oblasti testování máme globální síť zkušebních zařízení, ve kterých pracují kvalifikovaní a zkušení zaměstnanci schopní na nejvyšší úrovni otestovat kvalitu, bezpečnost a provedení vašich výrobků podle příslušných zdravotních, bezpečnostních a regulačních norem. Snižujeme vám tím podnikatelské riziko, zkracujeme čas testování a zrychlujeme vstup vašich produktů na trh. S tím samozřejmě souvisí i certifikace a verifikace, jejich prostřednictvím vám umožňujeme prokázat, že vaše výrobky, procesy, systémy nebo služby vyhovují národním nebo mezinárodním normám a předpisům či normám definovaným zákazníkem.

Spatřujete v tomto ohledu výhodu, že jste součástí nadnárodní skupiny s působností téměř po celém světě?
Určitě ano. Ta kombinace globálního záběru s místními znalostmi téměř v každém oboru, unikátními zkušenostmi a odborností umožňuje naší společnosti prakticky všude, kde působí, pokrývat celý dodavatelský řetězec od surovin po konečnou spotřebu.

Jak je na tom v tomto ohledu SGS Czech Republic?
Na trhu působíme již od roku 1993 a dnes jsme vedoucí lokální společností v poskytování všech výše zmíněných služeb. Pomáháme organizacím řídit a snižovat rizika a zvyšovat tak jejich efektivitu již téměř v každému sektoru. Působíme jak v nejrůznějších odvětvích průmyslu (automobilový, petrochemický, potravinářský či stavebnictví), tak třeba i v oborech zabývajících se testováním spotřebního zboží či v oblasti životního prostředí.

Které subjekty vlastně pod českou dceřinou společnost spadají?
Naše společnost má centrálu v Praze, kde sídlí také další z lokálních poboček, dále provozujeme kanceláře v Kolíně a Ostravě. Síť poboček doplňuje akreditovaná laboratoř kapalných paliv v Praze-Strašnicích. V areálu rafinérie v Kolíně pak naleznete naši další petrochemickou laboratoř a také motorovou zkušebnu. Mezi její hlavní činnosti patří navrhování a provádění funkčních zkoušek automobilových agregátů a dílů, provádění zkoušek v oblasti motorových paliv, maziv a provozních kapalin. Provozujeme také unikátní akreditovanou mobilní laboratoř, jejíž přístroje velmi rychle poskytují informace o kvalitě pohonných hmot přímo v místě odběru.

Jste zároveň dodavatelem LeasePlanu a také jeho klientem. Jak tenhle obchodní vztah vznikl?
Vznikl na základě globální smlouvy, kterou v roce 2007 podepsaly naše mateřské společnosti SGS Ireland Limited a LeasePlan Supply Services AG. Konkrétně pro ČR se v ní stanovuje, že společnost SGS Czech Republic bude na území České republiky provádět prohlídky vozidel pronajatých společností Lease Plan Česká republika a poskytovat další související služby. Takže zpočátku jsme byli pouze dodavatelem, potom jsme však u nás v SGS v roce 2011 změnili způsob pořizování služebních vozů. Do té doby používaný finanční leasing jsme nahradili operativním leasingem a vybrali jsme produkt Comfort Plan od LeasePlanu.

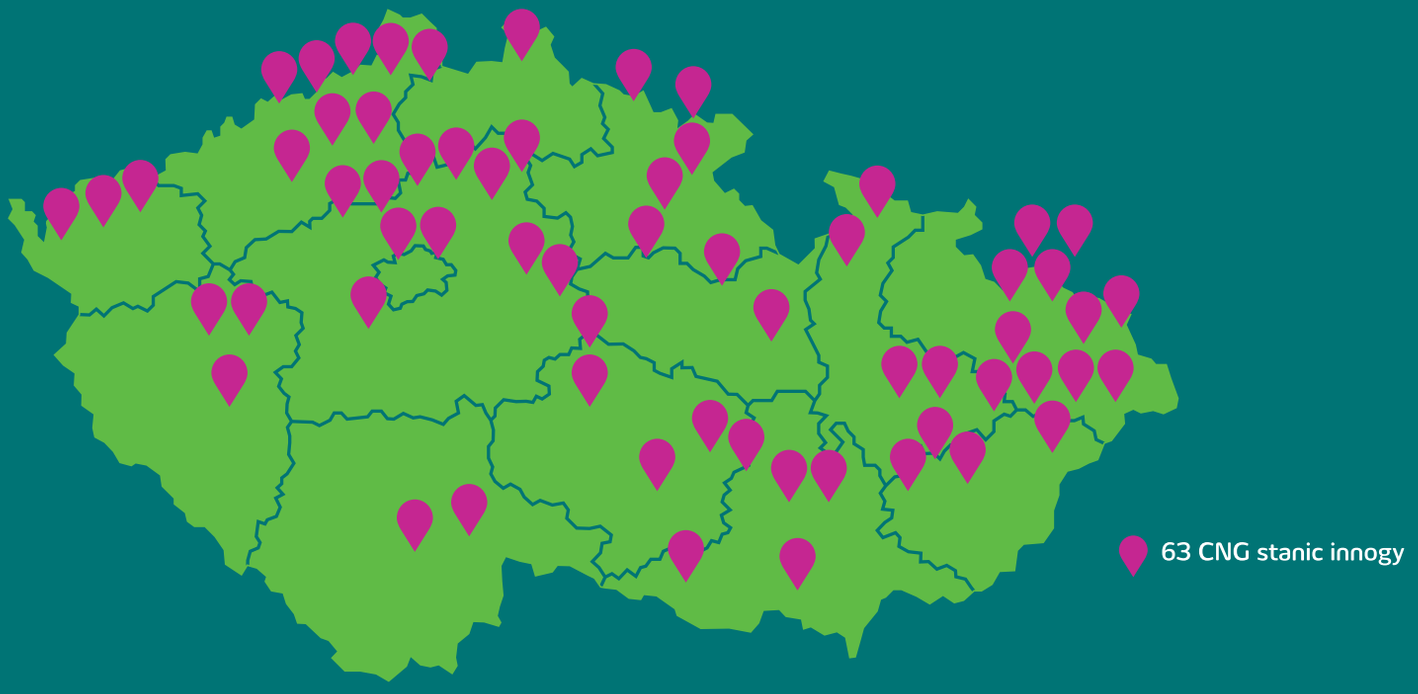
Jak hodnotíte tuto přes devět let trvající spolupráci?
Vždy probíhala a stále probíhá na velmi profesionální úrovni. Jako jejich dodavatel i zákazník na LeasePlanu oceňuji naprosto skvělou komunikaci při řešení jakýchkoliv problémů a celkový, jak partnerský, tak proklientský, přístup. Všichni zaměstnanci i vedení jsou vždy velmi ochotní, vstřícní a profesionální.

Máte pocit, že se LeasePlan nějak liší od jiných leasingových společností?
Řekl bych, že jsou výjimeční v první řadě počtem vozidel a rozsahem služeb, které nabízejí. Z toho pak samozřejmě pramení i větší zkušenosti firmy i jejích zaměstnanců. Pro LeasePlan je také typický neustálý rozvoj a inovace, jimiž dokáže reagovat na chování trhu.

Jezděte ekologicky

innogy je jednička na CNG trhu v ČR

innogy



V naší síti plnicích stanic testujeme **bioCNG** – 100% obnovitelný plyn

- ✓ **bioCNG** nevyžaduje žádné dodatečné úpravy motorů
- ✓ **bioCNG** vykazuje nesrovnatelně **nižší emisní stopu**
- ✓ innogy Energo chce s **bioCNG** plnit limity **čisté mobility**

innogycng.cz

S LeasePlanem na celodenní skialpovou túru

Ve druhé půlce ledna jsme s našimi klienty vyrazili do Krkonoš. Konkrétně do Grund resortu Golf & Ski v Mladých Bucích.

Hned na úvod nás čekalo pětikilometrové stoupání na Černou horu.

Hory sněhovou nadílkou trošku šetřily, zato jsme chytili krásné počasí.

Komu chybělo nějaké vybavení, vyřešil to před začátkem výletu v místní půjčovně lyží.

Pivo, jak známo, chutná nejlépe po sportovním výkonu.

Užili jsme si parádní okruh po Černé hoře a následný sjezd do Janských Lázní.

Přispěli jsme lidem v první linii

Rozhodli jsme se také nějakým způsobem zapojit do podpory těch, kteří i při počátečním nedostatku ochranných pomůcek obětavě plnili své úkoly bez ohledu na riziko nákazy koronavirem. Přispěli jsme proto částkou 20 tisíc korun, za které v restauraci Kastrol sídlící nedaleko kanceláří LeasePlanu navařili 200 obědů pro příslušníky Integrovaného záchranného systému.

Dvouvaječná dvojčata

KIA Ceed Sportswagon vs. ProCeed

Automobilka KIA se v posledních letech netají tím, že chce vyrábět auta pro všechny skupiny lidí. Ať už hledáte čistokrevnou elektriku, elegantní benzinové gran turismo s šestiválcem pod kapotou, rodinné auto, nebo klasické SUV, KIA vám to nabídne. Vrcholem flexibility nabídky téhle značky je rodina vozů Ceed, která tvoří páteř prodejů v České republice i celé Evropě. KIA nabízí Ceed jako hatchback, kombík, shooting brake i jako crossover. My jsme se rozhodli porovnat dva vytáhlé sourozence: Ceed Sportswagon neboli kombík a jeho elegantnější dvojče ProCeed.

KIA CEED SPORTSWAGON: FIREMNÍ TYP

Kombík by se dal shrnout slovy jako solidní nebo všestranný. V mnoha ohledech je to klasické kombi nižší střední třídy, které zaujme několika přednostmi. Při pohledu zvenku jde o příjemný a vyzrálý vůz s přiostřenými rysy se zajímavými detaily. Za zmínku stojí například čtvercové uspořádání předních LED diod pro denní svícení, stejně jako zadní LED diody, které podtrhují podsaditý tvar vozu.

Ceed Sportswagon, zkráceně SW, však zároveň dává najevo, že jeho hlavní přednosti jsou někde jinde. Tou stěžejní je praktičnost, která jako by byla hlavním motivem veškerých snah vývojářů. Kufr s objemem 625 l rozšiřitelný po sklopení zadních sedadel na 1694 l patří k největším ve své třídě, a to přesto, že pod podlahou na rozdíl od řady konkurentů stále naleznete klasické rezervní dojezdové kolo. Samozřejmostí jsou sedadla sklopná v praktickém poměru 40:20:40 a také nízká hrana kufru, která ulehčuje nakládání větších předmětů.

Interiéru dominuje velký středový dotykový displej s multimédii a navigací. Na rozdíl od jiných značek se však KIA dlouhodobě drží osvědčeného ovládání většiny prvků pomocí klasických tlačítek, což je za jízdy praktičtější a intuitivnější než chaotické hledání té správné funkce na digitálním panelu. Interiér ve verzi GT Line nabízí navíc několik praktických a designových prvků jako sportovnější volant nebo sedadla s výraznějším bočním vedením.

Před samotnou jízdou mile překvapí nízký posez za volantem, který vylepšuje zážitek ze samotné jízdy. Menší nebo konzervativnější řidiči samozřejmě díky polohovatelné výšce sedadla nepřijdou zkrátka. Samotná jízda je příjemně svižná. Auto zabírá už od nízkých otáček a výkon graduje poměrně lineárně. Jízdu po dálnici zvládá se standardní grácií. V našich podmínkách se určitě bude hodit příplatková možnost autonomního řízení druhé úrovně, při které auto nejen samo popojíždí v kolonách, ale zároveň se u toho i drží ve svém jízdním pruhu. I přes svoji délku se Ceed SW vyžívá v jízdě po okreskách a na českých silnicích je jako doma. Nějaká ta nerovnost ho nerozhází, výmoly tlumí přesvědčivě a držení jízdní stopy zvládá na jedničku. Aby taky ne, když na naladění podvozku na evropské silnice dohlížel legendární Albert Biermann.

Celkově jde o příjemný vůz, který má několik předností a žádnou výraznou slabinu. Vytknout lze snad jen horší podsvícenost ukazatele klimatizace, především na ostrém denním světle. Za 579 980 Kč za motorizaci 1,4 T-GDI s výkonem 103 kW dostanete manuální převodovku a velkorysou výbavu, která si nezadá s konkurencí o třídu vyšší. Pokud zvolíte sedmistupňovou dvouspojkovou automatiku, zaplatíte o 50 tisíc navíc.

KIA PROCEED: VÝKONNÝ A DESIGNOVĚ PODMANIVÝ

ProCeed je oproti svému sourozenci o čtyři centimetry nižší a překvapivě jen o pár milimetrů delší. Překvapivé je to především při pohledu z boku, při kterém vypadá ProCeed díky své splývavé zádi mnohem delší. Svojí siluetou připomíná klasická gran turisma a může tak působit jako zmenšená verze vlakové lodi KIA, modelu Stinger.

Právě vzhled je tím, co oba modely na první pohled odlišuje. Zatímco kombík působí jako solidní taťka ze středostavovské rodiny, kterému stačí, že se o sebe pravidelně stará, ProCeed je spíš jako barový elegán, za kterým se stočí nejeden pár očí. ProCeedu jednoduše designéři dali do vínku schopnost vyvolávat emoce. Zařadil se tak mezi modely, které mají značce pomoci budovat pověst výrobce vozů nejen kvalitních, ale i takových, které prostě chcete mít v garáži, protože vás baví jejich vzhled.

Krása se samozřejmě neobejde bez obětí. Oproti kombíku jde například o velikost kufru, ale najdou se i jiné detaily. V porovnání s kombíkem nabídne ProCeed kufr, který v základu nabízí prostor o objemu 594 litrů a po sklopení zadních sedadel 1594 litrů. Méně praktická je o něco vyšší nakládací hrana a také užší vstupní prostor.

Designu padl za oběť také výhled zadním oknem, který určitě nepatří k silným stránkám tohoto modelu. Naštěstí v kritických chvílích, jako je parkování, vše vynahrazuje standardně dodávaná parkovací kamera. Interiér je v zásadě stejný jako u verze kombi a podobné jsou také jízdní vlastnosti. Řízení je jedním slovem komunikativní, což je zásadní přednost. Je přirozené, přesné a poskytuje adekvátní odpor, takže v zatáčkách při větších rychlostech víte, na čem jste a co si ještě můžete dovolit. ProCeed je ve výbavě GT Line s motorizací 1,45 T-GDI a výkonem 103 kW o 20 tisíc levnější než Ceed SW, to znamená, že v manuálu za něj dáte 559 980 Kč a v automatu potom o 50 tisíc více. Nižší cena se může zdát na první pohled nelogická, ale důvodem jsou drobné odlišnosti ve výbavě. ProCeed například ve výbavě GT Line, která je pro tento model základní výbavou, zatímco pro kombík jde o nejvyšší stupeň výbavy, postrádá automatické otevírání zavazadelníku nebo vyhřívání sedadel a volantu.

Oba sourozenci jsou spolehlivými parťáky na krátké i dlouhé cesty, kteří, když na to přijde, poberou velký náklad. Kombík toho uveze víc a obecně je tím praktičtějším z rodiny. Více se tak hodí například pro rodiny s dětmi nebo pro firmy, pro které je zásadní velikost a praktičnost kufru. ProCeed se naopak hodí víc do situací, kdy je potřeba pracovat i reprezentovat. To také dokazuje skutečnost, že ProCeed je oproti Ceedu SW nabízen v ostré verzi GT s nejvýkonnější pohonnou jednotkou 1,6 litru T-GDI o výkonu 204 koní, která si snadno poradí i s klopenými zatáčkami na závodních okruzích.

Tipy pro malé a střední podniky

SLUŽBY ZAHRNUTÉ V MĚSÍČNÍ SPLÁTCE:

- Letní a zimní pneumatiky, pneuservis a uskladnění
- Povinné ručení a havarijní pojištění (s 5% spoluúčastí / min. 5 000 Kč)
- Dálniční známka
- Garanční servis
- Asistenční služba s náhradním vozem až na 10 dní
- Silniční daň a rozhlasový poplatek
- Pojištění GAP
- Palivové karty se slevou na tankování (na vyžádání)

1

ŠKODA
SUPERB
COMBI 2.0 TDI / 140 kW 4×4, DSG STYLE
(od 10 549 Kč měsíčně bez DPH)

Základní výbava: Přední mlhová světla s LED diodami a funkcí Corner | Chromovaný pásek na předním nárazníku | Zabudované ostřikovače světlometů | Signalizace při parkování vpředu a vzadu | Parkovací kamera | Elektricky nastavitelná, sklopná a vyhřívaná venkovní zrcátka | 17" litá kola Stratos

2

ŠKODA
KAROQ
1.5 TSI / 110 kW, DSG, STYLE
(od 8 299 Kč měsíčně bez DPH)

Základní výbava: LED přední světlomety s funkcí AFS | LED mlhové světlomety s corner funkcí | Výsuvné ostřikovače světlometů | Stříbrný střešní nosič | Chromové lišty kolem oken | Sunset | 17" kola z lehké slitiny Ratikon

3

ŠKODA
KODIAQ
2.0 TDI / 140 kW 4×4, DSG, STYLE
(od 10 799 Kč měsíčně bez DPH)

Základní výbava: Chromové lišty oken | LED hlavní světlomety | Zadní světlomety LED High | Zadní parkovací kamera | Stříbrný střešní nosič | 18" kola z lehké slitiny Elbrus

4

ŠKODA
FABIA
COMBI 1.0 TSI / 81 kW, STYLE
(od 4 799 Kč měsíčně bez DPH)

Základní výbava: Bi-LED hlavní světlomety | LED zadní svítilny | Startovací tlačítko | 15" kola z lehké slitiny Cygnus

Jedná se o nabídku operativního leasingu na předváděcí vozy v délce 36 měsíců a ročním nájezdem 15 000 km. Vyobrazení vozů je pouze ilustrativní.

Doporučujeme nové modely

BMW ŘADA 3

Nový bavorák trojkové řady byl v lednu českými automobilovými novináři zvolen autem roku. Je to první model značky BMW, který v této anketě u nás zvítězil. Jestli právem, posoudíte nejlépe sami, když si v něm sednete za volant.

PEUGEOT 208

Tenhle fešák je v rodné Francii aktuálně vůbec nejprodávanějším autem na trhu a také ho panel porotců na nakonec bohužel neuskutečněném autosalonu v Ženevě vyhlásil vozem roku.

LAND ROVER DEFENDER

O kvalitách tohoto SUV svědčí i to, že si je vybrali do nové bondovky Není čas zemřít. Premiéra filmu byla sice kvůli pandemii koronaviru odložena na listopad, vy se ale bytelným Defenderem můžete projíždět už teď.

Na skialpech

s Ondrou Bankem

Když před čtyřmi lety končil nejlepší český sjezdový lyžař Ondřej Bank kariéru, těšil se, že bude mít víc času na rodinu a svou firmu na sportovní vybavení Vagus. My v LeasePlanu s Ondrou dlouhodobě spolupracujeme už od jeho závodnických časů, tak jsme se za ním vypravili na severní Moravu zjistit, jak se mu daří jeho plány realizovat.

Text Rudolf Král **Foto** Jakub Marek

Do vesnice Vikýřovice ležící na levém břehu řeky Desné kousek za Šumperkem dorážíme s fotografem chvíli před devátou. Stavíme před Ondrovým domem a rovnou si přendaváme věci do jeho allroadu Audi 6. Péče o syny Alberta s Hugem se pro dnešek ujala babička, takže s námi může vyrazit i manželka Tereza. „Jste svědky mimořádné události, tohle se nám poštěstí tak dvakrát třikrát za rok," směje se Tereza a zapíná si červenou lyžařskou bundu až ke krku.

SPOUSTA PRÁCE S ESTER A VAGUSEM

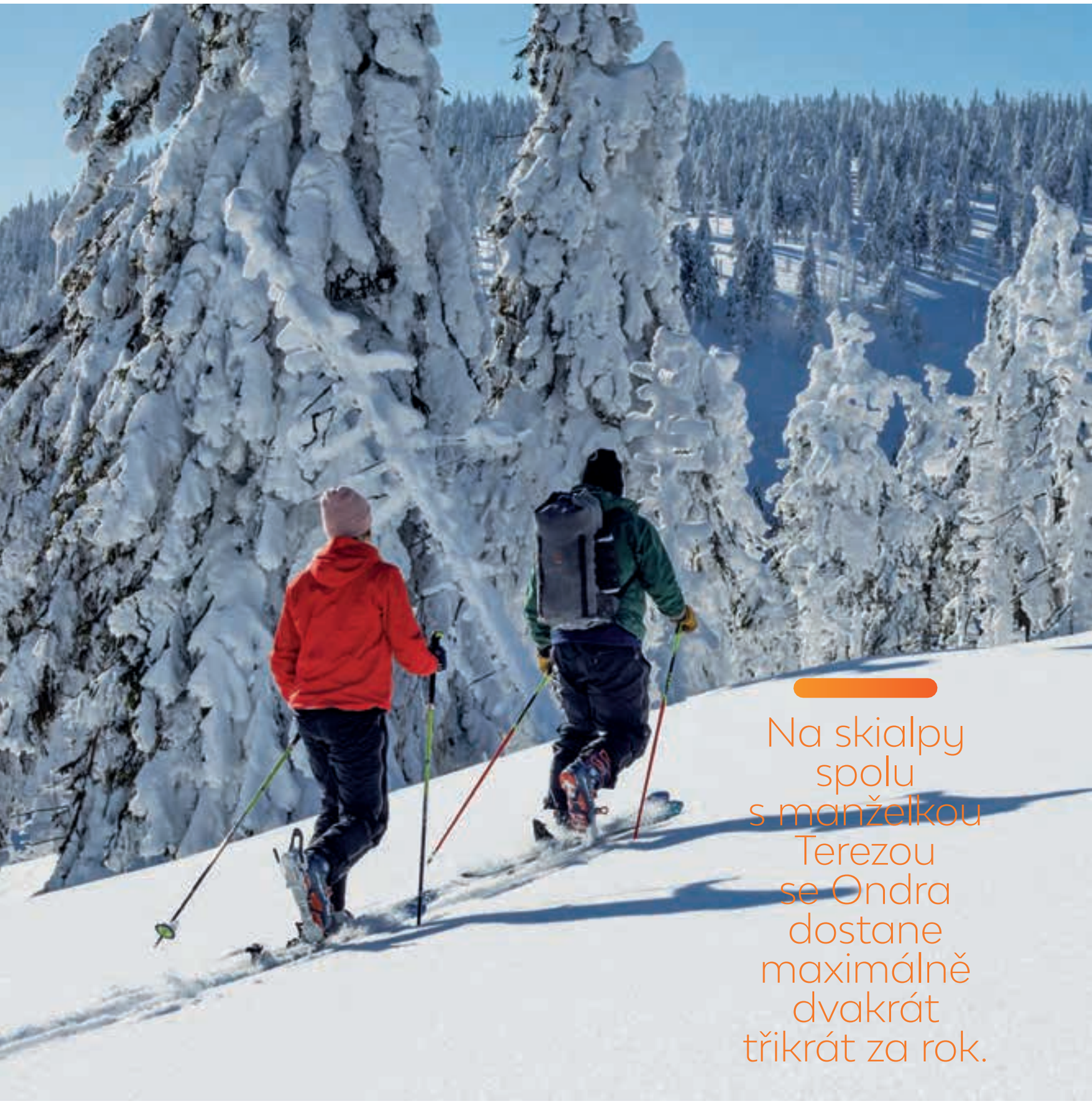
Ondrova čtyřkolka s třílitrovým motorem klidně, bez zadýchání stoupá kopci Hrubého Jeseníku a my se kocháme zdejší malebnou přírodou. „Je to ostuda," kroutí Ondra nevěřícně hlavou, „sjezdil jsem celý svět, ale krásy rodného kraje objevuju až teď." Pokud bychom ale začali mít dojem, že se bývalý několikanásobný mistr republiky a účastník čtverých olympijských her opravdu usadil a užívá si odpočinku v přírodě, rychle nás vyvede z omylu: „Chystal jsem se, jak si užiju hory z té druhé, nezávodnické stránky, ale jak už je mým zvykem, nejraději bych stihl úplně všechno! Práce s Es mě baví, Vagus mě extrémně baví, v hlavě mám dalších deset projektů a k tomu se snažím být co nejvíc s rodinou. Což ale znamená, že mi nezbývá moc času na případné koníčky." S dvojnásobnou olympijskou vítězkou Ester Ledeckou jezdí Ondra na všechny závody a na vybrané tréninky, jako je třeba kemp v Chile. Není to 100 % lyžařského bloku, ale i tak je to časově poměrně náročné.

Po necelých dvaceti minutách necháváme auto na parkovišti v horském centru Kouty a vyrážíme na autobusovou zastávku. „Vím, že Vagus pořád trochu flákám. Když jsem doma, snažím se hlavně fungovat jako taťka, vozit děti do školky a tak. Nicméně v poslední době se nám daří dělat dobré kroky, hlavně směrem k organizaci práce a času! Udělalo se pár personálních změn, které fungují, a také protože se snažíme spolupracovat co nejvíc s českými partnery a dodavateli, nás momentální situace kolem covid-19 tolik nezasáhla. Od začátku našeho Vagus dobrodružství se snažíme co nejvíce věci vyrábět u nás nebo v Evropě," vysvětluje nám Ondra, než přijede autobus a my se do něj nacpeme i s lyžemi a batohy. „Taky jsme rozběhli spolupráci s Ostravskou univerzitou na vývoj nového bezpečnostního prvku v naší helmě. To mě třeba teď hodně baví," říká Ondra. Při líčení svých podnikatelských záměrů se vyhlášený pohodář na chvíli odmlčí a pak zamyšleně pokrčí rameny: „Máme i pár nabídek od případných investorů, což by nám určitě pomohlo v rychlejším rozvoji, ale já vlastně nevím, jestli ho chci. Jsem idealista a nerad bych sklouzl do klasického režimu sportovních značek, kdy se prodává vše

ONDŘEJ BANK
(* 27. října 1980, Zábřeh)

Nejlepší sjezdový lyžař v novodobé historii ČR, který nás reprezentoval na celkem čtverých zimních olympijských hrách. Největším úspěchem několikanásobného mistra republiky byla dvě třetí místa ve Světovém poháru v superkombinaci v Kützbiehlu a v Beaver Creeku. V kariéře ho bohužel brzdila častá zranění, kvůli nimž také v roce 2016 přestal závodit. V posledních čtyřech letech dělí svůj čas mezi rodinu, trénování dvojnásobné olympijské vítězky Ester Ledecké (spolu s bratrem Tomášem) a firmu Vagus zabývající se vývojem a výrobou sportovního vybavení.

Za chvíli nám Ondra předvede novou sportovní disciplínu – skok o hůlkách.



Na skialpy spolu s manželkou Terezou se Ondra dostane maximálně dvakrát třikrát za rok.

jen ve slevách a středobodem je pouze zisk! Vím, že to je naivní, ale já si pořád myslím, že to jde dělat jinak."

ZPOMALIT A MÍT RADOST

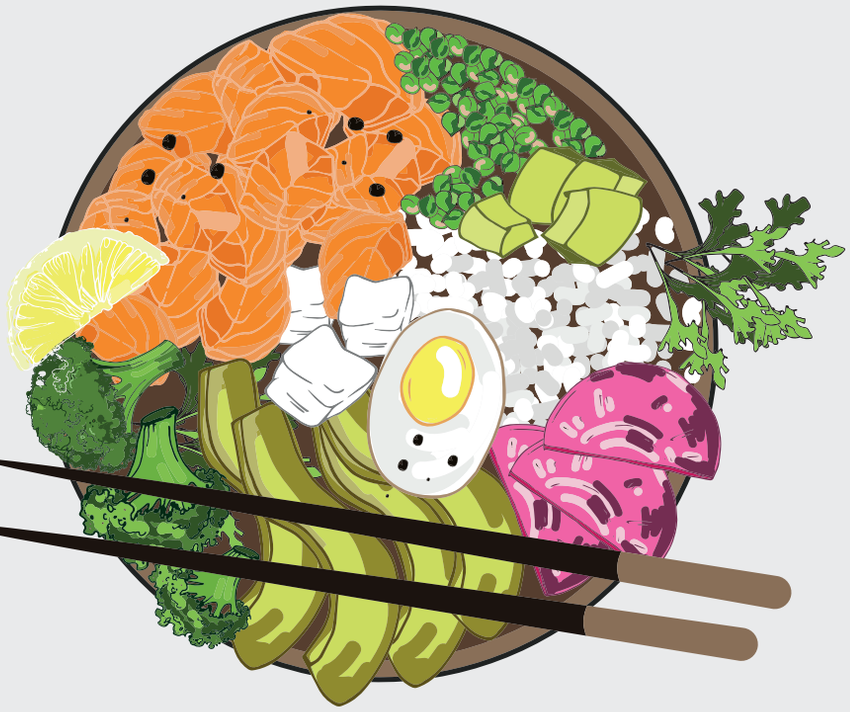
Ještě než s námi autobus vystoupá na Červenohorské sedlo, kde náš skialpový výlet začíná, objasní nám Ondra, proč se se svou firmou nehrne do nějaké bezhlavé expanze: „V první řadě to musí bavit mě a lidi, kteří to se mnou dělají. Já to tak vlastně měl, i když jsem závodil. Vždycky pro mě bylo nejdůležitější, abych se lyžováním bavil. Nebyl jsem typ, který jde tak tvrdě za vítězstvím, jako to třeba teď vidím u Ester. Samozřejmě chuť a motivace k vítězství nebo v tomto případě k zisku je zásadní, ale rád bych našel rovnováhu zisku, spokojenost zákazníků a fér zodpovědný přístup k výrobě."

Na Červenohorském sedle leží krásně heboučký prašan a mezi mraky se objevuje sluníčko. Počasí nám vyšlo jako na objednávku. Už s lyžemi na nohou se domlouváme, kde na nás Ondra s Terezou vždycky počkají, abychom je nebrzdili naším plíživým tempem. Zamávají nám, rozkmitají nohy a na další dlouhé desítky minut vidíme jen jejich záda a nakonec už ani ta ne. Když po necelé hodině dorážíme na smluvené místo, čeká nás drobná komplikace. „Tady jenom přeskočíme řeku a můžeme pokračovat," vítají nás se suverénním výrazem Ondra s Terezou a nám se lehce orosí čelo. Desná tady má sice na šířku asi jen metr, ale ani tak si moc neumíme představit, jak něco takového provést. „Není to těžký, podívejte," zahlásí Ondřej, přehodí si lyže přes vodu, zapíchne hůlky doprostřed řeky a přehoupne se přes ně na druhý břeh. Moc se nám nechce, ale nakonec nám nezbude než následovat jeho příkladu. Sice u toho určitě nevypadáme tak sportovně, ale nakonec se nám Desnou podaří zdolat.

PÁR PARTNERŮ MI ZŮSTALO

Po úspěšném absolvování nejdobrodružnějšího úseku cesty už bez větších obtíží sjedeme do Koutů a usadíme se s manželi Bankovými ve zdejší příjemné restauraci. V prostoru ve stylu staré lyžárny ze začátku minulého století přijde nad talíři s kouřící polévkou mimo jiné řeč i na Ondrovu spolupráci s LeasePlanem. „S několika sponzory z těch, kteří mě podporovali, když jsem závodil, jsem měl tak výborné vztahy, že spolupracujeme i dál. A právě LeasePlan je jedním z nich. Dělal jsem pro něj lyžařské kempy a lyžování s klienty. A pak Vagus zase využívá od LeasePlanu služby pro firemní auta. Myslím, že jsme si se všemi, se kterými jsem se z téhle firmy potkal, úžasně sedli. Vždycky nám stačilo podat si ruku a všechno proběhlo bez nejmenších problémů," uzavírá Ondra naše povídání krátce předtím, než vyrazíme zpátky do Vikýřovic pro redakční auto. Když se s ním pak už před jeho domem loučíme, máme pocit, že tenhle pozitivní přístup k životu i podnikání by nám možná prospěl všem.

Poke



kulinářský chameleon

Tohle jídlo pochází z Havaje v Tichém oceánu, ale poslední dobou se úspěšně šíří i v našich končinách. V překladu znamená slovo „poke“ něco nakrájet na kousky. Jednodušší úpravu jídla už byste asi jen těžko hledali, půvab poke však spočívá především v množství variant, v nichž se dá připravit.

Základem poke byly tradičně kousky čerstvé syrové ryby, hlavně tuňáka, ochucené mořskou solí, semeny tungovníku, mořskými řasami a jinými (pří)mořskými rostlinami. Můžete si představit, jak si na jídle pochutnává mořeplavec James Cook, který Havajské ostrovy pro Evropany objevil v roce 1778 a rok nato tady byl v zátoce Kealakekua zabit domorodci. O dvě století později si poke užívali surfaři, kteří na Havaji sjížděli divoké vlny.

RYBA A ŘASY, KLIDNĚ I FURIKAKE

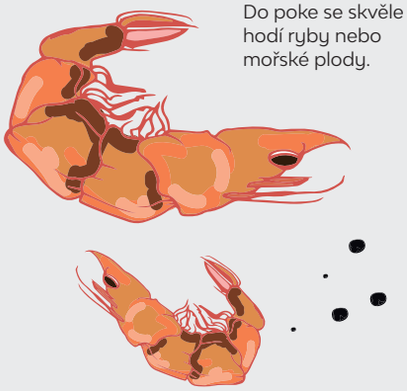
Zájem o lokální kuchyně a originální kulinářská dědictví patří ke gastronomickým trendům posledních let. Tak se i poke rozšířilo z Havaje jinam do Ameriky a později do Evropy. Svou podobu při jízdě světem proměnilo jako chameleon a do misky přibyla řada mnohem rozmanitějších ingrediencí. V poke bowl teď klidně ulovíte i jiné druhy masa, avokádo, houby, cibuli, okurku, ovoce a další pochoutky.

Poke, jak ho známe, ovlivnila také japonská a asijská kuchyně, takže se v něm uplatní sójová omáčka, wasabi, chilli papričky, chobotnice a furikake, což je japonská směs sušené ryby, sezamových semínek a mořských řas. Z Japonska pochází také suši rýže, s níž se teď poke často servíruje.

Tohle jídlo je flexibilní skládačka, kterou si můžete namíchat podle toho, na co máte právě chuť. I to je asi důvod, proč je poke tak populární všude, kde se objeví. Je ideální pro kosmopolitní strávníky napříč kulturami, kteří si žádají individualizované pokrmy, které přesně sedí k jejich proměnlivé chuti. Je to jídlo, které je snadné na přípravu, je v zásadě zdravé (pokud si do něj nepřidáte nějakou šílenost), lehké, takže vám jeho trávení po obědě na dvě hodiny nepřeřadí mozek na neutrál, a především skvěle chutná.

KAM NA POKE V ČESKU?

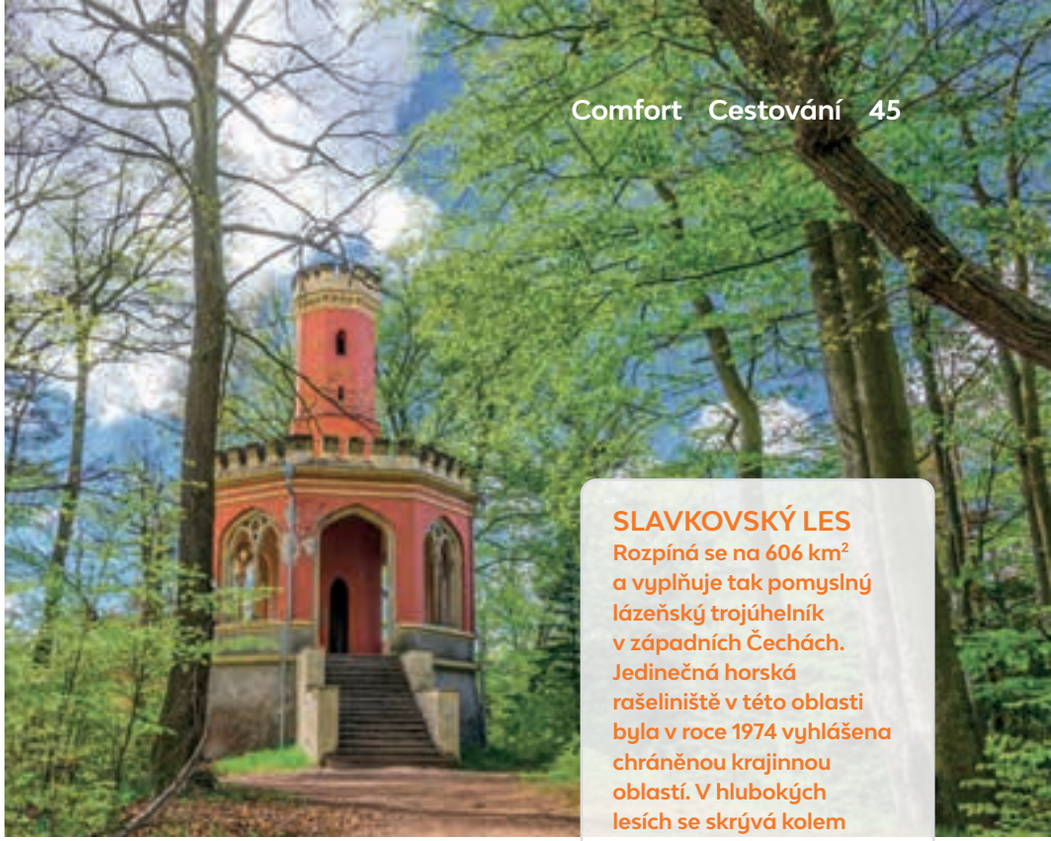
V restauraci nebo bistru dostanete poke naservírované v misce, v níž jsou vedle sebe naskládané jednotlivé ingredience. Můžete ho jíst hůlkami, ale ani za příbor vám nikdo hlavu neutrhne. Pokud jste v Praze, na poke zamiřte do bistra **The Bowls na Smíchově** (thebowls.cz), kde ho nabízejí s rybami a také ve veggie variantě se zeleninou a mangem. Nebo na Letnou do **Poke Hausu** (poke.house). V Brně zkuste třeba bistro **Pokecz** (pokecz.cz), kde si poke sami namícháte a také se tu na workshopu můžete naučit, jak jím jako havajský profík překvapit doma hosty. Ani k tomu nepotřebujete šortky a pestrobarevnou košili.



Do poke se skvěle hodí ryby nebo mořské plody.

Tajemný Slavkovský les a okolí

Výjimečná a zapomenutá krajina Slavkovského lesa vás uchvátí, a navíc tady nepotkáte tolik turistů jako třeba na Šumavě nebo v Krkonoších. Můžete se tu třeba celý den procházet v téměř nedotčené přírodě s hlubokými lesy a rašeliništi a druhý den si dát partičku golfu na vyhlášeném hřišti v Mariánských Láznich.



Jsou tu značené turistické trasy, takže nehrozí, že byste zabloudili.

SLAVKOVSKÝ LES
Rozpíná se na 606 km² a vyplňuje tak pomyslný lázeňský trojúhelník v západních Čechách. Jedinečná horská rašeliniště v této oblasti byla v roce 1974 vyhlášena chráněnou krajinnou oblastí. V hlubokých lesích se skrývá kolem 160 minerálních pramenů. Připomínkou vulkanické minulosti zdejšího kraje je nejmladší sopka v Čechách Komorní hůrka.

Slavkovský les je protkaný stezkami, po kterých se můžete vydat na větší i menší výlety. Na toulkách lesem si tu vychutnáte nejen malebné scenerie, ale i léčivé minerální prameny. Kromě procházek krajinou si nenechte ujít ani návštěvu unikátních památek, jako jsou klášter premonstrátů v Teplé, unikátní relikviář svatého Maura nebo zámek Kynžvart s nádherným parkem. Všechny zdejší krásy přitom pohodlně objedete na horském kole nebo obejdete pěšky.

OD PRAMENE K PRAMENI

Nedaleko od Lázní Kynžvart vyvěrá hned několik léčivých minerálních pramenů. Kolem nich vás provede dva kilometry dlouhá stezka Kynžvartské kyselky. Můžete tady ochutnat výbornou minerální vodu například z Liščího, Kančího či Zaječího pramene. O zřídla se tu stará parta nadšenců, která navíc neustále pátrá i po těch zapomenutých.

PROCHÁZKA TAJGOU

Chcete-li na čerstvém vzduchu strávit celý den, vypravte se na malý výletní okruh po Slavkovském lese. Z Lázní Kynžvart vyrazte po červené turistické značce. Provede vás hlubokým lesem, rašeliništěm a nakonec dojdete až k loveckému zámečku Kladská. Uprostřed nespoutané přírody plné močálů zůstávalo okolí Kladského rybníka dlouho neobydlené. Dnes jsou tu příjemné restaurace, lovecký zámeček, sruby i parky v duchu romantismu. Výlet si klidně prodlužte o naučnou stezku Kladská, vede po okraji přírodní rezervace Kladské rašeliny s krajinou připomínající severskou tajgu. Při troše štěstí tu spatříte jedinečnou flóru, vodní rezervoáry i vzácné druhy živočichů, jako je například ledňáček říční nebo jestřáb lesní.

KDE SLOŽIT HLAVU

Ideální je zabydlet se v Lázních Kynžvart, odkud je to do Slavkovského lesa kousek. Jestli vás však lákají nové gastronomické zážitky i noční život, zakotvěte v Mariánských Láznich. Čekají tu na vás desítky restaurací, barů i vináren. Mezi nejvyhlášenější místní podniky patří například restaurant DOMA nebo skvělá španělská restaurace Medité specializující se na tapas. Pokud chcete strávit ničím nerušené dny přímo v srdci chráněné krajinné oblasti, zamluvte si pokoj v jednom z útulných penzionů na Kladské nebo v Krásnu.

CASUAL FRIDAY

Aneb Co v pátek na sebe. Ve spoustě firem, v nichž jinak zaměstnanci chodí do práce v oblecích a kostýmcích, se v pátek povoluje volnější dress code. Casual Friday je zvyk, který se koncem minulého tisíciletí rozšířil do světa z Kalifornie, kde se nejspíš inspirovali havajským Aloha Friday.

Neformální pátky mají napomoci uvolněnější a přátelštější atmosféře v úřadech, firmách či bankách, značnou část lidí však spíše stresují, protože nevědí, jak se vhodně obléci. Přinášíme proto pár tipů, jak být v pátek za hvězdu.

ZAČNĚTE KALHOTAMI A BOTAMI

Pokud si můžete vzít v pátek džíny, volte jen tmavě modré klasického střihu, vyhněte se opraným či příliš těsným. Dobrou volbou jsou béžové chinos (bavlněné kalhoty s vnitřními kapsami), v létě můžete sáhnout také po bílomodrých searsuckers nebo po volnějších lněných kalhotách. Ve studenějším období vám dobrou službu udělají šedé flanelové kalhoty. Nesmírně důležité jsou boty. Určitě byste ani v pátek neměli do práce vyrazit v teniskách, ale v kvalitních kožených botách. V případě Casual Friday však mohou být i nazouvací. Jakmile máte dobrý základ v podobě k sobě se hodících kalhot a bot, zbytek už doladíte snadno. Stačí to nepřehnat a obléknout se pokud možno jednoduše. Téměř vždy funguje rolák, který jde dobře dohromady se sakem v šedé nebo námořnické modré, ideální pro neformální pátky je košile s propínacími knoflíčky na límečku (tzv. button-down). Pozornost věnujte také vhodně vybraným doplňkům typu pásku či hodinek.

4 JEDNODUCHÉ NEFORMÁLNĚ PÁTEČNÍ KOMBINACE

1. kalhoty, košile, sako
2. kalhoty, košile, svetr a sako
3. kalhoty a rolák
4. kalhoty, rolák a sako

URČITĚ SE VYHNĚTE

- plážovému stylu, jako jsou žabky a kraťasy,
- sportovnímu oblečení a teniskám,
- tričkům s nápisy, děravým džínám a podobným úletům.

I v pátek by mělo být oblečení kvalitní a dobře sladěné. Dobré boty jsou základ a nezapomeňte ani na kvalitní pásek a ostatní doplňky.

Fotografie a cenné rady pro tvorbu textu poskytli Nikola a Mathew Spoustovi z krejčovského ateliéru PORTAMENTO (portamento.cz)

4 skvělí společníci na cesty

Přinášíme pár tipů na udělátka, díky nimž si cestování všeho druhu užijete ještě víc než jindy. Uváděné ceny platily ve vybraných e-shopech v polovině března letošního roku, kdy jsme toto vydání Comfortu připravovali. V době, kdy se vám náš časopis dostává do ruky, mohou být trochu jiné.

Text Rudolf Král

ČESKÁ NANOIMPREGNACE NA SEDAČKY INPRODUCT

Ať už jedete autem, kempovat do karavanu, na chatu či chalupu, nebo i letadlem a máte kufr či jiné zavazadlo, impregnaci Inproduct oceníte vždy. Jedna aplikace chrání až 3 měsíce proti vodě, znečištění od polití či umazání a vyšisování barev. Použít ji lze na textilní i kožené auto, domácí i dětské sedačky, křesla, podsedáky, deky, kufry či kožená zavazadla. Nezapáchá, nebarví a můžete vybírat ze dvou variant – textilní sedačky (veškerý textil, membrány, broušená kůže) a kožené sedačky (hladká lícová kůže, obsahuje navíc vosk na dlouhodobou výživu a lesk).

» eshop.inproducts.cz
na sedačky: textilní – 499 Kč,
kožené – 519 Kč

PŘENOSNÝ KÁVOVAR WACACO NANOPRESSO

Užitečný pomocník pro ty, kteří si ani na cestách nechtějí odpírat své oblíbené espresso. Je malý, lehký a nepotřebuje elektřinu, přitom jednoduchým ručním pumpováním dosáhnete tlaku až 18 barů, což je víc, než dosahují běžné automatické espresso kávovary. K přípravě vám stačí jen káva, horká voda a trocha vlastní síly.

» kavanacesty.cz, 1999 Kč

TRAKDOT LUGGAGE TRACKER

Začít dovolenou nebo služební cestu tím, že se vám hned při příletu ztratí kufr, je dost mrzuté. Při současném frmolu na světových letištích se vám to však může velice snadno stát. Dostat své zavazadlo co nejrychleji zpět vám pomůže malá krabička TrakDot. Stačí, když ji vložíte do svého kufru, a pomocí Bluetooth můžete přes mobilní telefon sledovat jeho polohu.

» amazon.co.uk, 1530 Kč

MINIREPRODUKTOR JBL FLIP 4

Ani na cestách se nemusíte omezovat na poslech hudby ze sluchátek, nebo dokonce přímo z notebooku či mobilu. Stačí si pořídit některý z bohaté nabídky minireproduktorů. My jsme vybrali osvědčenou klasiku JBL Flip 4 kvůli hodně slušnému výkonu 16 W, výborným basům, voděodolné konstrukci a slušné výdrži baterie až 12 hodin. Třešničkou na dortu pak je technologie JBL Connect+, se kterou můžete reproduktory JBL vzájemně propojovat a zvyšovat tak výkon.

» datart.cz, 1990 Kč

A tenhle znáte?

- Chuck Norris chytil koronavirus! A virus je teď ve čtrnáctidenní karanténě! – Podle jiné verze Chuck Norris chycený koronavirus zase pustil.
- Slyšel jsem, že máme opatřit roušky i domácím mazlíčkům. – Kdo nešil pro hejno neonek, neví, co je krejčovina.
- Sněhurka už má jenom šest trpaslíků. – Kejchal je v karanténě.

Jak dobře se vyznáte v autech?

1. Který automobil se jako první podíval do vesmíru?
a) Porsche 911
b) Rinspeed Oasis
c) Tesla Roadster

2. Jak se jmenuje legendární soška na kapotách vozů Rolls-Royce?
a) Spirit of Ecstasy
b) Lady Liberty
c) Queen Elisabeth

3. Jak říkáme autům, která kromě spalovacího motoru mají i elektromotor a dají se nabíjet z elektrické sítě?
a) mild hybridy
b) plug-in hybridy
c) kombinované hybridy

4. Kterému filmovému vozu se říkalo KITT?
a) Volkswagenu v dobrodružné komedii Můj miláček Brouk
b) sporťáku Davida Hasselhoffa ze seriálu Knight Rider
c) automobilu se strojem času z filmu Návrat do budoucnosti

5. Automobilka Aston Martin postavila na zakázku vůz pro prince Charlese, který požadoval použití ekologičtějšího paliva než těch fosilních. Upravený model Volante jezdil na:
a) kuchyňský olej
b) vodík
c) bílé víno

6. Čtyři propojené kruhy v logu automobilky Audi představují:
a) tradiční náhon na všechna čtyři kola Quattro
b) čtyři různé výrobce automobilů, z jejichž fúze firma vznikla
c) čtyři městské části mateřského města automobilky, Ingolstadtu, na jejichž pomezí ležela původní továrna

Hodnocení:
6 bodů: velký znalec aut i královské rodiny
4–5 bodů: ve světě auto-moto se neztratíte
2–3 body: víte, kde má auto volant a pedály
0–1: jsme rádi, že nás čtou i chodci a cyklisté

V tajence najdete přání od redakce tohoto magazínu i od všech, kteří s vámi za LeasePlan spolupracují

	PLANETKA	BOHUŽEL	ANGL. ONO	VÉZTI SE	TŘESENÍ	DĚTSKÉ CITOSLOVCE		PRAVIDELNĚ SE OPAKUJÍCÍ ČÁSTI TĚLA ORGANISMŮ	CHYTITI
1. DÍL TAJENKY							KÓD SIERRA LEONE		
BRATROVY DCERY							ASYRSKÝ BŮH VOD / NÁDVOŘÍ U MEŠITY		
ZN. HLINÍKU			ZN. TELLURU / OZNAČENÍ LETADEL SÚDÁNU			MPZ SINGAPURU / STRANOU			
	OLYMPIJSKÉ HRY	2. DÍL TAJENKY / JINAK							
NĚM. VÝCHOD				LET. SPOL. PORTUGAL. KOLONIÍ	FR. SÍDLO / CITOSLOVCE ULEHČENÍ				
CITOSLOVCE HIHŇÁNÍ			LISTNÁČ / ČÁST VOZŮ				ZN. NIKLU / KARETNÍ VÝRAZ		
	3. DÍL TAJENKY								
	CITOSLOVCE ÚDIVU				ANGLICKY KLÍČ				POMŮCKA: SL, EA, SGP, ANET, UNA, ST, DMA, SÁN

Lehké

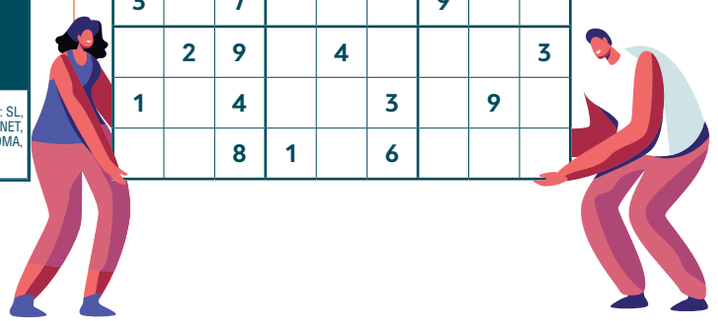
					7			4
3		1		2	6		7	8
	6	2						9
						4		5
				4			6	
	5		7	8				
1	8		2	9				7
9					5			
4				1			9	

Střední

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

Těžké

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



VÝSLEDEK KVÍZU 1c / 2a / 3b / 4b / 5c / 6b
TAJENKA Správné znění tajenky nám prosím posílejte na e-mailovou adresu **info.lpcz@leaseplan.com**. Výherce odměníme brýlemi pro virtuální realitu.

NOVÉ BMW ŘADY 3.

NYNÍ TAKÉ S VÝHODNÝM FINANCOVÁNÍM.

CarTec Group

OSTRAVA | OLOMOUC | PRAHA | LIBEREC | BRNO

www.cartecgroup.com

www.kia.com

Rodina vozů
Kia Ceed

Bezpečně do lepších časů

KIA

The Power to Surprise

Chcete si naplno užívat života s překvapivě prostorným hatchbackem? Vyzkoušejte model Ceed. Rozrostla se vaše posádka? Pak pro vás máme model Kia Ceed SW, kombi s velkorysým 625litrovým zavazadlovým prostorem. Model XCeed je stylový městský crossover a sportovní ProCeed je praktické kombi s elegancí kupé. Jistě si vyberete i vy.

7 LET ZÁRUKA
DŮKAZ KVALITY

Kombinovaná spotřeba a emise CO_2 (NEDC 2.0). Kia Ceed, Ceed SW, XCeed a ProCeed: 3,8–6,9 l/100 km 99–158 g/km. Vyobrazení vozů je pouze ilustrativní a může obsahovat doplňkovou výbavu. Pro bližší informace navštivte www.kia.com.