LeasePlan magazín

LeasePlan | **15. ročník** | léto 2015 | **45 Kč**

David Carter

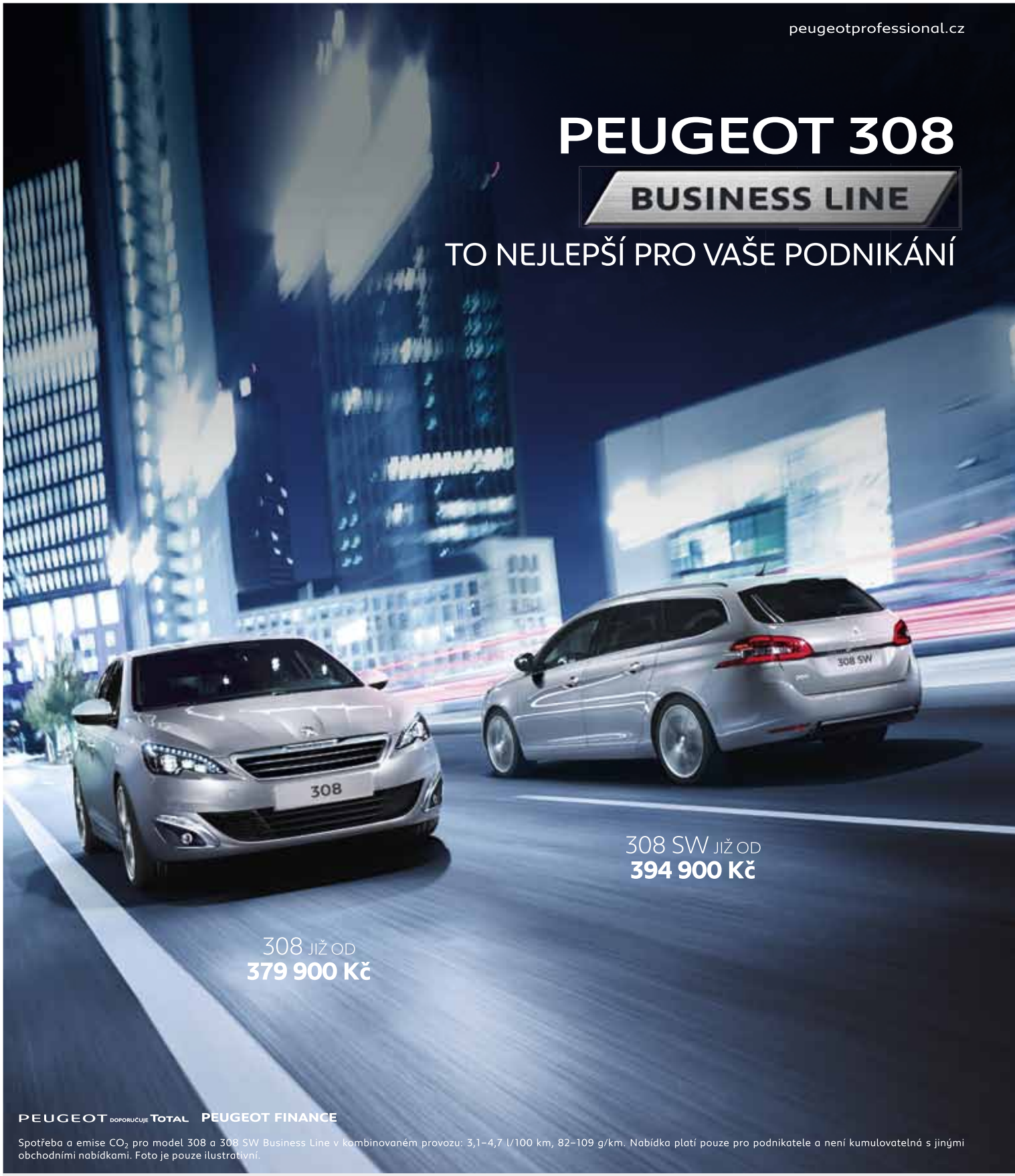
Exkluzivní rozhovor se slavným golfistou

Aut na CNG přibývá

Každé desáté provozuje LeasePlan

LeasePlan

It's easier to leaseplan



Model 308 Business Line je ideální adept pro váš vozový park. Díky úsporným motorům nové generace se spotřebou již od 3,1 l/100 km, programovatelnému regulátoru rychlosti nebo 15" kolům ušetří vaší firmě významnou část financí. Vašim zaměstnancům pak poskytne vysokou úroveň bezpečnosti a komfortu díky 9,7" dotykové obrazovce či HF Bluetooth. Peugeot 308 Business Line s motory PureTech a BlueHDi můžete do své firmy pořídit již od 379 900 Kč.

PEUGEOT 308 A 308 SW

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONAL

Obsah

4 **Aktuality** ze světa LeasePlanu
8 **20. narozeniny** / Dvě dekády s LeasePlanem
10 **Personální změna** / Obchod a marketing LeasePlanu vede Eva Lindnerová
12 **Bonusový program** / Drivers' Club v novém balení
14 **Cena za operativu** / Šampioni z technického oddělení
16 **Unikátní aplikace** / SIMS přináší rychlost, přesnost a úspory
18 **Péče o vozidlo** / Poškozený lak je třeba opravit hned
20 **Golf s LeasePlanem** / Pohodový pátek v Albatrossu
22 **Rozhovor magazínu** / David Carter: Své sny nikdy neodkládám
26 **Klient LeasePlanu** / Broker Consulting si vybral LeasePlan Go
28 **Analýza LeasePlanu** / Top manažeři dávají přednost tradičním luxusním modelům
30 **Test LP magazínu** / Renault Espace
34 **Test LP magazínu** / Peugeot 508
36 **Alternativní pohony** / Každé desáté auto na CNG patří LeasePlanu
40 **Očima expertů** / Pozor na ojetiny z autobazaru, které mohou být kradené
42 **Operativní leasing a daně (50. část)** / Marečku, podejte mi pero!
42 **Změny v síti smluvních partnerů**
44 **LeasePlan podporuje** / Odstartoval čtvrtý ročník soutěže o nejlepší rodinný podnik
46 **Talenty LeasePlanu** / V jedenácti se šla klouzat, dnes reprezentuje v curlingu
48 **Cestování ve středověku** / Maximální rychlost: 40 km za den
50 **LeasePlan podporuje** / Výstup na Sněžku pomohl půlročnímu Vojtíškovi
52 **Zábava** / Křížovka

Editorial

Vážení čtenáři,

právě jste začali listovat letním vydáním LeasePlan magazínu. Věřím, že v něm najdete spoustu zajímavých informací i témat, která přispějí k Vaší dobré náladě.

S některými z Vás jsme se před několika dny potkali na golfovém turnaji LeasePlan INVITATIONAL v Albatross Golf Resortu nedaleko Prahy. Tam panovala atmosféra přímo skvělá. Do českého byznysu opět zavítal optimismus, a to je vynikající.

Také LeasePlan prožívá dobré časy. Na jaře jsme překročili hranici 19 tisíc vozů ve správě, a začali se tak blížit ke kulaté metě, jejíž překonání potvrdí návrat k rekordní předkrizové úrovni. Je příznačné, že hranici 20 tisíc vozidel začneme atakovat v roce, v němž slavíme 20. výročí založení. V magazínu si tuto událost připomeneme prostřednictvím ankety s několika klienty, kteří pamatují už naše začátky. Dodnes nám jsou věrní, za což jim patří veliký dík.

Vzájemná důvěra je základem skutečně efektivního fleet managementu. Klíčovou roli v něm hrají služby. Významným tématem je telematika. Jak se dočtete dále, vývoj pokročilých nástrojů založených na telematice byl jedním z důvodů, proč naše technické oddělení získalo cenu pro nejlepší operativu v rámci celé skupiny LeasePlan. Je to bezesporu dobrá zpráva také pro Vás. Potvrzuje, že služby, které Vám poskytujeme, mají vysokou úroveň i v mezinárodním kontextu.

Dozvíte se také, že máme novou obchodní a marketingovou ředitelku: Evu Lindnerovou. Právě ona ponese velký díl odpovědnosti za to, jak dynamicky bude růst naší flotily pokračovat. Její dosavadní manažerské úspěchy napovídají, že si s náročnými úkoly poradí. Určitě bude mít podporu mou i všech kolegů.

Ale nejen prací jsme živi, a tak ani tentokrát nemohou chybět odpočinková témata: zmíním rozhovor s golfovou hvězdou světového formátu Davidem Carterem anebo povídání s naší kolegyní Kateřinou Samueliovou, jinak také reprezentantkou v curlingu. Věděli jste třeba, že curlingový kámen váží téměř 20 kilogramů? Já tedy ne.

Prožijte báječné léto bez nehod!

Jaromír Hájek
generální ředitel
LeasePlan Česká republika

Řidičky v kloboucích

řádily v Mostě

Ženy a motory, tak nazval LeasePlan akci, kterou 30. dubna uspořádal výhradně pro řidičky z řad svých obchodních partnerů. Setkání se konalo na Polygonu Most, kde na pozvané dámy čekal celodenní program: beseda s jezdkyní rallye Míšou Maňovskou, škola smyku, ale také módní přehlídka klobouků značky Tonak, na kterou navázala jízda zručnosti, jak jinak, s klobouky na hlavách. Kromě tradičního výrobce klobouků akci podpořili i sponzoři z automobilového světa: Peugeot, DS Automobiles a Volvo.

Ostravský pétanque

Turnaj v typické francouzské hře pétanque uspořádal LeasePlan ve spolupráci s Francouzsko-českou obchodní komorou 14. května v areálu ostravského Hornického muzea. Hosty byli zástupci stávajících i potenciálních klientů firmy z Ostravska. „Ačkoliv pétanque působí jako nenápadná a poklidná hra, postupem času se do ní všichni ponořili a zapáleně povzbuzovali své spoluhráče," líčí pro magazín šéf ostravského obchodního zastoupení Tomáš Friedel. „Jakmile se blížila osmá hodina, nehrající návštěvníci se přesunuli do klubovny a očekávali zahájení čtvrtfinále mezi Českou republikou a Finskem na mistrovství světa v hokeji v Praze. U nás na hřišti mezitím probíhal finálový souboj. Předání cen výherců jsme pak naplánovali na první přestávku hokejového zápasu." Turnaj v pétanque nebyl jedinou akcí, kterou se ostravské zastoupení LeasePlanu připomnělo svému regionu. Podpořilo například i výstavu významného uměleckého skláře a pedagoga Vladimíra Kopeckého v ostravské MA'MA Club Gallery. Další zajímavá setkání na sebe nenechají dlouho čekat.

DODÁVKY FORD **TRANSIT** SLAVÍ 50 LET, TAK SE CHCEME BLÝSKNOUT!

FORD **TRANSIT** PRO KAŽDÉ PODNIKÁNÍ. VAŠE ZLATÁ DODÁVKA. JIŽ 50 LET.

Za 50 let se Transit zapsal zlatým písmem do srdcí podnikatelů jako odolná, robustní a prostorná dodávka s nízkými provozními náklady. Řada užitkových vozů Ford Transit tak nabízí ideální řešení pro každý obor podnikání. Navíc ani za skvělý Ford Transit nedáte cihlu zlata. A to se vyplatí! Ověřte si to při testovací jízdě.

zlatadodavka.cz

Již za

449 900 Kč

bez DPH

50 TRANSIT

Ford

Go Further

* Nabídka platí pro podnikatele do 30. 6. 2015 a není závaznou nabídkou na uzavření smlouvy. Uvedená cena je pro model Transit Van Leader. Vyobrazení je pouze ilustrativní.

Ocenění

pro LeasePlan Go

Hned další dva úspěchy si v posledních týdnech připsal produkt LeasePlan Go, kterým firma loni oslovila hlavně malé firmy a drobné živnostníky. V prestižní anketě Zlatá koruna mu odborníci udělili třetí místo v kategorii Leasing pro podnikatele. Ocenění získala i on-line kampaň, která spuštění i následný proces prodeje LeasePlan Go doprovází. Realizátor kampaně, agentura Dark Side, za ni získala první místo v kategorii Auto-moto v soutěži Internet Effectiveness Awards 2014, která oceňuje nejefektivnější internetová řešení na českém internetu.

Dobrých skutků

není nikdy dost

Česká pobočka LeasePlanu se rozhodla podpořit charitativní turnaj Golf pro Dobrý skutek, který se uskutečnil 29. května na golfovém hřišti Golf Resortu Karlštejn. Každý, kdo si přišel zahrát, přispěl na užitečnou věc. Veškeré startovné totiž bylo věnováno na charitativní aktivity spolku Dobrý skutek. Spolek cíleně podporuje lidi, kteří se ocitli ve složité životní situaci a bez pomoci druhých se v dané chvíli neobejdou. Podpora je realizována prostřednictvím finančních sbírek, jež jsou zveřejňovány na webových stránkách spolku (www.dobryskutek.cz).

Nejde zdaleka o jediný charitativní projekt spojený s golfem, který tuzemské zastoupení LeasePlanu podporuje. Přispělo i na Lymfom Help Golf Tour 2015, jež během letní sezóny zavítá do pěti golfových areálů. Jejím cílem je pomoci občanskému sdružení Lymfom Help, které zajišťuje podporu pacientům s maligním lymfomem. Získané prostředky budou využity pro zajištění edukačně-pohybového víkendu v lázeňském prostředí pro pacienty po náročné onkologické léčbě. Turné pořádá společnost Bestalent (www.bestalent.cz) ve spolupráci s profesionální golfistkou Klárou Spilkovou.

LeasePlan rovněž finančně přispěl na organizaci golfového turnaje Prague British School, jehož výtěžek putoval na konto nadace Klokánek anebo na podporu sociálních, humanitárních a charitativních programů Nadace AGEL (nadace.agel.cz/index.html).

RENAULT
Passion for life

Nový
Renault ESPACE

Make your time great

Užijte si výjimečnou obratnost a stabilitu nového vozu Renault **ESPACE** se systémem 4Control®, aktivním řízením všech čtyř kol.

Objevte cestu Kevina Spaceyho na espace.renault.cz

Renault Espace: spotřeba 4,2–7,8 (l/100 km), emise CO_2 119–140 (g/km). Uvedené spotřeby paliva a emise CO_2 jsou změřeny metodikou stanovenou dle platných právních předpisů vyžadovaných pro homologaci vozidla. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní.

Renault doporučuje elf

renault.cz

Dvě dekády s LeasePlanem

Přesně před 20 lety LeasePlan založil svou českou pobočku. V prvních měsících se zaměřila na budování kvalitní dodavatelské sítě, bez níž je operativní leasing nemyslitelný. Už za necelý rok byla připravena nabídnout služby zákazníkům. Vůbec prvním klientem se stala telekomunikační společnost TelSource. Mezi zákazníky pobočky jsou dodnes firmy, které zažily její začátky. Téměř dvě dekády tedy už důvěřují jejím lidem a produktům. Za to jim, jak napsal ve svém editorialu i generální ředitel českého zastoupení LeasePlanu Jaromír Hájek, patří veliký dík.

20 1995 2015

LeasePlan

It's easier to leaseplan

Právě zástupce několika těchto „pamětníků" jsme oslovili dvěma anketními otázkami:

1/ V čem vidíte největší přínos LeasePlanu pro vaši společnost?

2/ Jak se z vašeho pohledu LeasePlan během těch dlouhých let, kdy spolupracujete, změnil?

1/ Největší přínos LeasePlanu vidím v příkladné péči o náš vozový park a v jeho správě, což nám umožňuje plně se soustředit na hlavní stránky a cíle našeho podnikání.

2/ Za téměř dvacet let spolupráce se náš vztah změnil z čistě dodavatelsko-odběratelského na partnerský. Naším společným cílem je efektivní a moderní správa vozového parku s dosahem na všechna oddělení naší společnosti.

Pavel Malínek
CGI, finanční ředitel pro region České republiky, Slovenska a východní Evropy

CGI

1/ Hlavní přínos spočívá v tom, že většinu starostí s vozy za nás vyřeší LeasePlan. Důležitá je ale samozřejmě i finanční stránka věci. Zásadní pro nás je, jaké podmínky nám dokáže nabídnout. Zdaleka přitom nejde pouze o pořizovací ceny vozů, ale i všech souvisejících služeb. Jedním z důvodů, proč tak dlouho spolupracujeme, je fakt, že LeasePlan dokáže reagovat na vývoj na trhu a přicházet s novými nápady na další zkvalitnění správy našeho autoparku. Podmínkou je oboustranně otevřená diskuse. Ne vždy mezi námi panuje shoda, ale profesionální přístup pracovníků LeasePlanu je zárukou seriózního řešení všech našich problémů a podnětů.

2/ Naše spolupráce začala v době, která byla v mnoha ohledech jiná než ta dnešní. Tak třeba internet byl ve druhé polovině 90. let teprve na začátku svého rozmachu. Dnes přitom většinu procesů souvisejících se správou flotily řešíme elektronicky. Česká pobočka LeasePlanu byla tehdy začínající firmou s několika zaměstnanci a možná i my jsme svým dílem přispěli k jejímu rozvoji. Když v roce 2000 otevírala naše sesterská společnost první obchod na Slovensku, byl to pro LeasePlan jeden z důležitých impulzů, aby tam zřídil svou pobočku. Také to o našem partnerství hodně vypovídá.

Jan Tůma
MAKRO Cash & Carry ČR / METRO Cash & Carry SR, Fleet Coordinator

vy & makro

1/ LeasePlan dodává komplexní službu ve vysokém standardu, která nám umožňuje věnovat se našemu vlastnímu byznysu, aniž bychom se museli o vozový park příliš starat.

2/ S LeasePlanem jsem začal spolupracovat v dobách, kdy měl přibližně patnáct zaměstnanců. Od té doby došlo k výrazné profesionalizaci celé společnosti a k přenastavení vnitřních procesů. Oceňuji, že i přes tyto změny, v mnoha ohledech zásadní, si LeasePlan udržel vysoký standard péče o klienta a individuální přístup. Podle mého názoru dělají právě tyto atributy spolupráce z LeasePlanu jedničku na trhu.

Pavel Holub
TRW Automotive Czech, Purchasing Manager

ZF TRW

Obchod a marketing LeasePlanu vede Eva Lindnerová

LeasePlan má novou obchodní a marketingovou ředitelku. K 1. červnu letošního roku jí byla jmenována Eva Lindnerová. Ve funkci nahradí Vladana Jesenského, který z firmy odešel na konci března.

Manažerské zkušenosti

Eva Lindnerová započala svou manažerskou dráhu na konci 90. let v americké společnosti Trane, která se zabývá výrobou tepelných a klimatizačních jednotek. Působila tam na vedoucích pozicích v regionu centrální a východní Evropy a postupně se vypracovala až na pozici generální ředitelky pro Českou republiku a Slovensko.
V letech 2011 až 2013 se Eva Lindnerová věnovala konzultační činnosti. Poté pracovala ve společnosti AB Facility, která spadá do skupiny Penta Investments, nejprve coby finanční ředitelka a nakonec jako ředitelka pro strategii a inovace. Od února letošního roku byla investiční ředitelkou ve finanční společnosti Equity Solutions.

Ještě proaktivnější přístup

V české pobočce LeasePlanu bude hlavním úkolem Evy Lindnerové přispět k udržení růstu firemní flotily a dále rozvíjet kvalitu jejích služeb. „V rámci obchodního oddělení se zaměříme také na optimalizaci vytížení jednotlivých týmů, aby mohly klientům nabídnout ještě proaktivnější přístup než dosud," říká Eva Lindnerová. Vedle obchodní agendy bude mít na starost také marketing.
Nová obchodní a marketingová ředitelka společnosti LeasePlan ČR získala titul MBA na University of New York in Prague, je držitelkou prestižního certifikátu Six Sigma Green Belt. Mezi své koníčky řadí rodinu, sport a cestování.

Obsáhlý rozhovor s Evou Lindnerovou přineseme v příštím vydání LeasePlan magazínu.

„Zaměříme se také na optimalizaci vytížení jednotlivých týmů obchodního oddělení"

Drivers' Club
v novém balení

Modernější a uživatelsky komfortnější jsou nyní webové stránky Drivers' Clubu (www.driversclub.cz), bonusového programu, který mohou využívat všichni řidiči vozidel LeasePlanu. Nový design vychází z aktuálního korporátního vizuálního stylu, který nedávno prošel významnou proměnou. Mimo jiné se odrazil i v inovované podobě LeasePlan magazínu.

Základní charakteristikou nového řešení webových stránek je přehledná navigace

Základní charakteristikou nového řešení webových stránek je přehledná navigace – hned na homepage na vás v podobě výrazných čtverců „zasvítí" všechny základní odkazy. Jejich struktura zůstává stejná jako dosud.

Informace a odměny

Pod odkazem Informace i nadále naleznete nejrůznější tipy pro motoristy. Zrovna teď určitě stojí za pozornost. Ještě než se vydáte na prázdniny do zahraničí, měli byste si nastudovat vše důležité o dopravních předpisech zemí, které hodláte navštívit. Jsou k mání právě v této sekci. Dozvíte se například, kolik zaplatíte v cizině za dálniční známky, jaké jsou v různých státech nejvyšší povolené rychlosti, co tam patří do povinné výbavy, ale i celou řadu dalších rad. Pod záložkou Zábava pak na vás čekají aplikace, které potěší hlavně děti. Není nad to mít na cestách po ruce něco chytrého a vtipného, čím ratolesti zabavíte na delší čas...
Samostatnou sekci tvoří samozřejmě Odměny, přehled všech výhod, které můžete čerpat u jednotlivých partnerů Drivers' Clubu.
A i tentokrát v nich najdete novinky. Partnerem klubu se stala americká společnost Garmin, proslulá zejména svými navigacemi. Pro členy klubu přichystala hned dvě zvýhodněné nabídky.

Navigace nuviCam

Společnost Garmin představila automobilovou navigaci nové generace. Jmenuje se nuviCam a kromě navigování nabízí bezpečnostní funkce, které jsou schopné varovat řidiče před nebezpečnými situacemi v každodenním provozu. Navigace upozorní na hrozící nebezpečí čelní srážky nebo na riziko nechtěného sjetí ze silnice či z jízdního pruhu. Pomocí vestavěné čelní kamery dokáže průběžně ukládat videozáznam z perspektivy řidiče a v případě nehody posloužit i jako digitální fotoaparát. Navigace je vybavena podrobnými mapami celé Evropy s bezplatnou doživotní aktualizací a skutečně velkým, šestipalcovým přehledným displejem.

8390,-

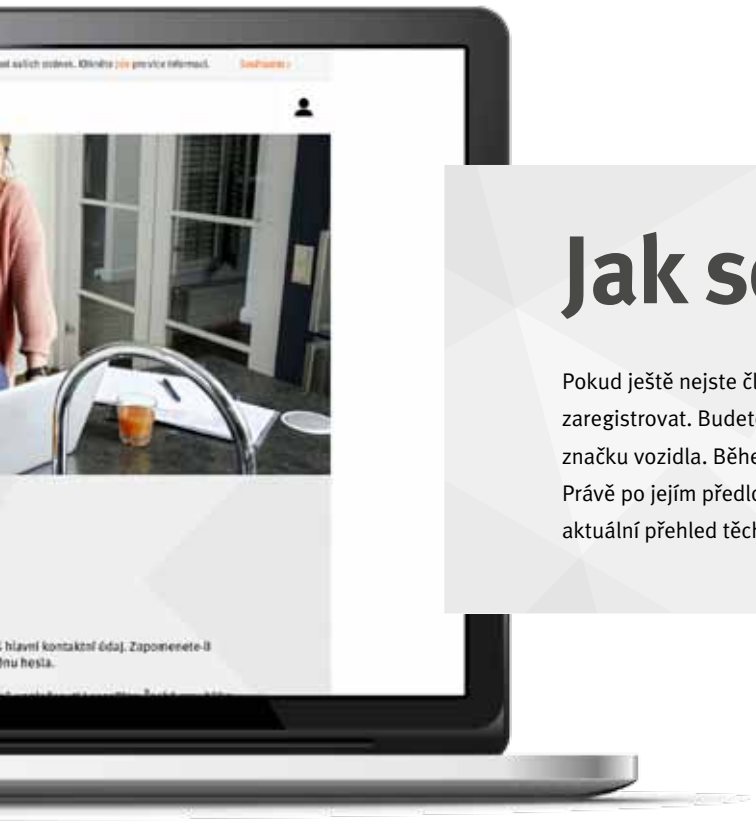
Obvyklá cena Garmin nuviCam činí 9990 korun s DPH, pro členy Drivers' Clubu ale platí zvýhodněná cena 8390 korun.

1990,-

Zatímco v obchodě Garmin vívofit koupíte za 2390 korun s DPH, jako členové Drivers' Clubu máte nárok na zvýhodněnou cenu 1990 korun.

Garmin vívofit

Poslední výzkumy ukazují, že štíhlí lidé bez kondice mají více zdravotních problémů než ti, co mají nadváhu a pravidelný pohyb. Pokud si tedy chcete udržet zdraví, přestaňte hledat zázračné diety a nahraďte je pravidelným pohybem. Právě elektronické náramky vám mohou být dobrou motivací. Garmin vívofit měří celodenní pohyb, absolvované kroky, prošlou vzdálenost, spálené kalorie i další hodnoty. Dá se používat jako běžné hodinky, je vodotěsný, má výměnné baterie a bez nabíjení dokáže fungovat až jeden a půl roku. Náramek vívofit je zajímavým řešením i pro děti nebo seniory. Ke svému fungování nepotřebuje mobilní telefon a jeho ovládání je velmi jednoduché.



Jak se zaregistrovat

Pokud ještě nejste členem Drivers' Clubu, stačí se na jeho webových stránkách zaregistrovat. Budete k tomu potřebovat číslo smlouvy s LeasePlanem a registrační značku vozidla. Během tří týdnů vám pak přijde vaše Drivers' Club cestovní karta. Právě po jejím předložení můžete u partnerů klubu čerpat konkrétní výhody. Vždy aktuální přehled těchto výhod najdete – jak jinak – na webu **www.driversclub.cz.**

Šampioni

z technického oddělení

Každým rokem vyhlašuje LeasePlan svou nejlepší pobočku v oblasti tzv. operativy, jejímž úkolem je zajistit konkrétní služby a procesy spojené s průběhem kontraktů. V českém zastoupení ji má na starost technické oddělení. Právě jeho ředitel Peter Škoda převzal putovní titul „šampionů“ za rok 2014 na Global Operations Meetingu, který letos v dubnu proběhl shodou okolností v Praze. Přijeli na něj hosté ze všech 32 zemí, v nichž LeasePlan působí.

Soutěž je rozdělena do dvou kategorií. Česká republika patří společně s dalšími šestnácti státy do skupiny malých a středních zemí. Tým Petera Škody tedy uspěl ve velice početné konkurenci. „Významné navíc je, že jsme jako vůbec první v historii zvítězili už podruhé. Poprvé jsme stejnou cenu převzali za rok 2010. Letošní ocenění potvrdilo, že v oblasti operativy jdeme dlouhodobě správnou cestou, a díky tomu se můžeme plně poměřovat s úrovní, kterou nabízejí největší pobočky LesePlanu. V některých ohledech je dokonce překonáváme,“ říká Peter Škoda. Podle technického ředitele jeho oddělení bodovalo především tím, že je aktivní ve všech klíčových projektech, které dnes LeasePlan v dané sféře realizuje. Dají se rozdělit do čtyř skupin.

1. Telematika

Velké téma s obrovskou budoucností. Telematická řešení dokáží nabídnout klientům celou škálu služeb, které povedou ke kvalitnější péči o vozidlo, ale také k vyšším úsporám v provozu flotil i k větší bezpečnosti řidičů. V České republice už LeasePlan vybavil telematickou jednotkou přes pět tisíc vozů. Jde vlastně o zařízení GPS, které dokáže sbírat a zasílat na dálku požadovaná data. A ta se dají využít nejrůznějším způsobem. Spousta klientů už zná elektronickou knihu jízd (LeasePlan ji nabízí pod názvem CarWatch), jež dokáže generovat úspory v řádech desítek procent v nákladech na pohonné hmoty. Nyní firma přemýšlí, jak široké možnosti telematiky uchopit a zprostředkovat klientům ve větší míře. Výsledkem nejspíše budou balíčky konkrétních služeb, které budou řešit konkrétní klientské potřeby. „Můžeme se zaměřit například na spotřebu paliva. Pomocí telematiky totiž dokážeme velice přesně analyzovat jízdní styl každého řidiče – jak ostře projíždí zatáčky, jak prudce dobrzďuje, jak agresivně předjíždí a podobně. Dalším směrem je využití telematických zařízení pro včasnou diagnostiku poruch. Myslím, že ještě v tomto roce přijdeme s konkrétní nabídkou," konstatuje Peter Škoda a dokumentuje tím, že česká pobočka je na tomto poli velice iniciativní. I proto je její zástupce Tomáš Pospíšil členem tzv. core teamu, jehož cílem je koordinovat aktivity v oblasti telematiky z centrální, korporátní úrovně.

2. Prodej ojetých vozů

Podobně jako v telematice si české zastoupení LeasePlanu vede v oblasti prodeje ojetých vozů. Také zde je český reprezentant, konkrétně Michal Fořt, součástí korporátního koordinačního týmu. Prodej ojetých vozů je pro každého poskytovatele operativního leasingu klíčovou oblastí, protože jeho úspěšnost má podstatný vliv na rentabilitu kontraktů. Česká pobočka i tady využívá moderních způsobů, typickým příkladem jsou elektronické aukce vozů. Přišla s nimi mnohem dříve, než vlastní řešení začala vyvíjet sama korporace – do své aplikace pak implementovala řadu podnětů českých kolegů.

3. Komunikace se servisy

Klíčovým úkolem technického oddělení je zabezpečit hladký průběh servisu a oprav vozů. Nezbytnou podmínkou jsou kvalitní vztahy s dodavateli, kteří tyto činnosti vykonávají. Nemodernější technologie nacházejí uplatnění i v této oblasti. Aktuálním korporátním tématem je SIMS, nový on-line systém určený pro rychlou a přehlednou komunikaci mezi dodavateli a LeasePlanem, z něhož budou profitovat klienti LeasePlanu. Více o něm píšeme v samostatném článku.

4. Smlouvy s dodavateli

Kromě perfektní komunikace se servisy i ostatními dodavateli je zapotřebí spolupráci s nimi zabezpečit i formálně. Definování smluvních podmínek i optimální směrování zakázek je dalším úkolem pro operativu. „Všechny pobočky každým rokem stanoví roční plány objemů u jednotlivých dodavatelů. Nám se dlouhodobě daří tyto nasmlouvané objemy dodržovat," vysvětluje Peter Škoda. Důležité je, že se české zastoupení zapojilo do příprav jednotné mezinárodní platformy pro nastavení podmínek spolupráce s dodavateli, která nese název SRM. Také její efekt by měli pocítit sami zákazníci firmy.

„Smyslem všech projektů, na kterých pracujeme, je vnést do správy flotil našich klientů ještě více komfortu a efektivity. Ocenění, které jsem převzal, je důkazem, že se nám to daří. Nejde o cenu pro Petera Škodu, ale pro celý tým, kterému bych chtěl poděkovat. Vím moc dobře, jak velké problémy musí kolegyně a kolegové často řešit, o to víc si cením jejich profesionálního přístupu."

Peter Škoda
technický ředitel firmy

SIMS přináší rychlost, přesnost a úspory

SIMS, to je zkratka unikátní aplikace, kterou LeasePlan vyvinul pro komunikaci se servisy. Jejím úkolem je zrychlit, zpřehlednit a zpřesnit tok informací mezi dodavateli a LeasePlanem při zajišťování oprav a servisu vozidel. Z toho budou profitovat i klienti společnosti.

Podstatou nového řešení je zautomatizování řady kroků, které dosud probíhají klasickým způsobem. Mezi ně patří:

- **identifikace klienta**
- **vyhodnocení oprávněnosti nároku na požadovaný úkon, tedy jestli je v souladu s konkrétním leasingovým kontraktem a s předpisem výrobce automobilů**
- **kontrola servisní historie vozu, a to nejen v rámci řešení garančních oprav, ale i jako nástroj k zabránění duplicitních činností a zanedbání údržbových úkonů**
- **posouzení finanční kalkulace schválených prací a náhradních dílů**
- **proces fakturace**

Zatímco nyní musí pracovníci technického oddělení LeasePlanu tuto proceduru provést při každé zakázce sami, takříkajíc ručně, nově si to vezme na starost aplikace SIMS, neboli Suppliers Integration Management System.

Bude to výrazně rychlejší (v řádu sekund), a také přesnější. Aplikace je totiž doslova nabita daty a čísly. Využívá i databáze externího dodavatele, mezinárodně respektované firmy GT Motive, která shromažďuje údaje o cenách náhradních

dílů i jednotlivých prací a také o časové náročnosti konkrétních výkonů přímo od výrobců automobilů. Díky tomu může SIMS na korunu přesně posoudit správnost předložené kalkulace. Teprve pokud aplikace objeví nesrovnalosti, vstoupí do hry lidský faktor. „Očekávám, že po nasazení systému budou mít kolegové, kteří jsou odpovědní za komunikaci se servisy při schvalování oprav, více času na zkoumání komplikovanějších případů, protože se nebudou muset zabývat opakováním rutinních úkonů," říká technický ředitel LeasePlanu Peter Škoda.
V České republice byl systém už interně vyzkoušen a nyní je jeho spolehlivost testována ve spolupráci se dvěma velkými autorizovanými servisy – jeden se orientuje na vozy koncernu Volkswagen, druhý je multibrandový. „Zkušenosti jsou zatím velice dobré, a to jak na naší straně, tak na straně servisů. Oceňují větší komfort a rychlost komunikace," vysvětluje Peter Škoda. Firma předpokládá, že po ukončení testovací fáze budou na nový systém postupně přecházet další dodavatelé. Klienti se tak mohou těšit na ještě rychlejší vyřizování svých požadavků a jistě i na úspory v nákladech na servis, které SIMS přinese.

Teprve pokud aplikace objeví nesrovnalosti, vstoupí do hry lidský faktor

Poškozený lak je třeba opravit hned

Lak je „oblečením“ vozu. Právě jeho stav určuje celkový dojem z automobilu. Škrábance na karoserii v tomto ohledu určitě nepomohou. Abychom tedy zachovali reprezentativní vzhled vozidla, musíme o lak řádně pečovat.

Michal Prokopec
Operations Manager – Claim Handling

Nejčastější příčinou nevzhledných škrábanců je mechanické poškození rizikových dílů, hlavně nárazníků, blatníků a prahů, na nichž snadno dochází k porušení krycí ochranné vrstvy laku. Následným působením vnějších vlivů, třeba kartáčů myček anebo posypové soli, se poškození rozšiřuje a může dojít k rozsáhlejší škodě. Tomu je třeba předejít.

Opravy neodkládat

„I když nabízíme okamžité řešení, často se setkáváme s reakcemi typu ‚opravím to, až pojedu do servisu s něčím větším‘ nebo ‚to nestojí za řeč, vše vyřeším, až budu vozidlo vracet‘. Řidiči si neuvědomují, že pak mohou náklady na opravu podstatně vzrůst. Navíc pojišťovna může mít logicky problém s úhradou pojistného plnění. Každý řidič je totiž povinen škodám předcházet a snažit se nenavyšovat náklady na opravu,“ vysvětluje manažer likvidace pojistných událostí LeasePlanu Michal Prokopec.

Na zvyšování rozsahu poškození přitom mají vliv i takové zdánlivé „nevinnosti“, jako je dovolená u moře anebo parkování vozidla ve vlhkém prostředí. Vlhkost a sůl totiž nechráněným místům rozhodně neprospívají.

Pozor na trus i vysoké teploty

Ne vždy jsou však za poškozením mechanické vlivy. Samostatnou kapitolu totiž tvoří hmyz, pryskyřice stromů a ptačí trus. Všechny tyto látky dokážou zanechat stopy, které se nepodaří odstranit ani při sebelepší vůli. Proto je zapotřebí tyto „nehody“ řešit okamžitě, čas totiž hraje svou roli.
I tady je důležitá opatrnost. Někdy stačí čistá voda. Zapomenout byste měli na mycí houbičky, které jsou vhodné na nádobí, ale nikoli na lak vozidla. Ideální jsou mikrovláknové hadříky, speciálně určené k ošetřování povrchů automobilů.
Teď v létě je zapotřebí dávat pozor na vysoké venko-

Kam zavolat

Při poškození laku se neváhejte obrátit na svou kontaktní osobu v LeasePlanu nebo na call centrum firmy (tel. 296 333 666). LeasePlan spolupracuje jak s dodavateli autolakýrnického materiálu, tak se sítí smluvních automyček, s jejichž zkušenostmi často dokáže vyřešit i zpočátku neřešitelné problémy.

Jak pečovat o lak

- při jakémkoli poškození si nechte po domluvě s call centrem LeasePlanu vozidlo prohlédnout specializovaným partnerem firmy a následně opravit
- provádějte pravidelnou údržbu – minimálně jednou za tři měsíce nechte povrch karoserie ošetřit konzervačním přípravkem
- nenavštěvujte myčky, které neznáte, jezděte jen tam, kde to máte vyzkoušené, a obsluhu případně upozorněte na existující poškození laku
- v případě vzniku stop od hmyzu či ptačího trusu je okamžitě odstraňte, nejlépe pomocí vhodných chemických přípravků
- nemyjte vozidlo na přímém slunci, zejména v letních měsících

vní teploty. Kdo si chce vůz umýt svépomocí, musí vzít v potaz, že na slunci se karoserie může rozehřát až na 80 stupňů Celsia. Když pak na ni nanesete chemické prostředky, voda, kterou obsahují, se okamžitě vypaří a opět může dojít k poškrábání.

Nebezpečné wapky

V poslední době LeasePlan zaznamenal větší počet rozsáhlejšího odlupování laku z dílů na předních částech vozidla, zejména z nárazníků a předních kapot. „Důkladným šetřením jsme zjistili, že to může souviset s častými návštěvami ručních myček. Ty totiž používají takzvané wapky a jejich obsluha ve snaze očistit špinavá místa občas nastaví tlak na maximum. Pak stačí drobné předchozí poškození a silný proud vody udělá své. Výsledkem jsou i několikacentimetrové plochy s odloupnutým lakem," upozorňuje Michal Prokopec. V těchto případech je pak poměrně složité určit viníka a může se stát, že klient bude muset hradit opravu ze svého. Proto je vhodné jezdit jen do osvědčených myček a s obsluhou případně poškození vozidla předem probrat.

Profesionálové ze Standoxu odhalí pravou příčinu

Některá poškození laku mohou vzniknout i kvůli chybě při předchozí opravě v servisu. LeasePlan proto spolupracuje přímo s dodavatelem lakýrnických materiálů značky Standox, jehož zástupci jsou v případě potřeby schopni takřka se 100% jistotou určit příčinu poškození. Na zkoumaném díle provedou zkušební testy, ze kterých jednoznačně vyvodí, proč k narušení laku došlo. Zkouška většinou probíhá za účasti revizního technika i zástupce LeasePlanu. Výsledek nakonec určí, jestli opravu zaplatí servisní partner, pojišťovna nebo klient.

Teď v létě je vhodné dávat pozor na vysoké venkovní teploty

Pohodový pátek na Albatrossu

V pátek 5. června připravil LeasePlan pro své významné obchodní partnery odpočinkový den v areálu Albatross Golf Resortu ve Vysokém Újezdu nedaleko Prahy.

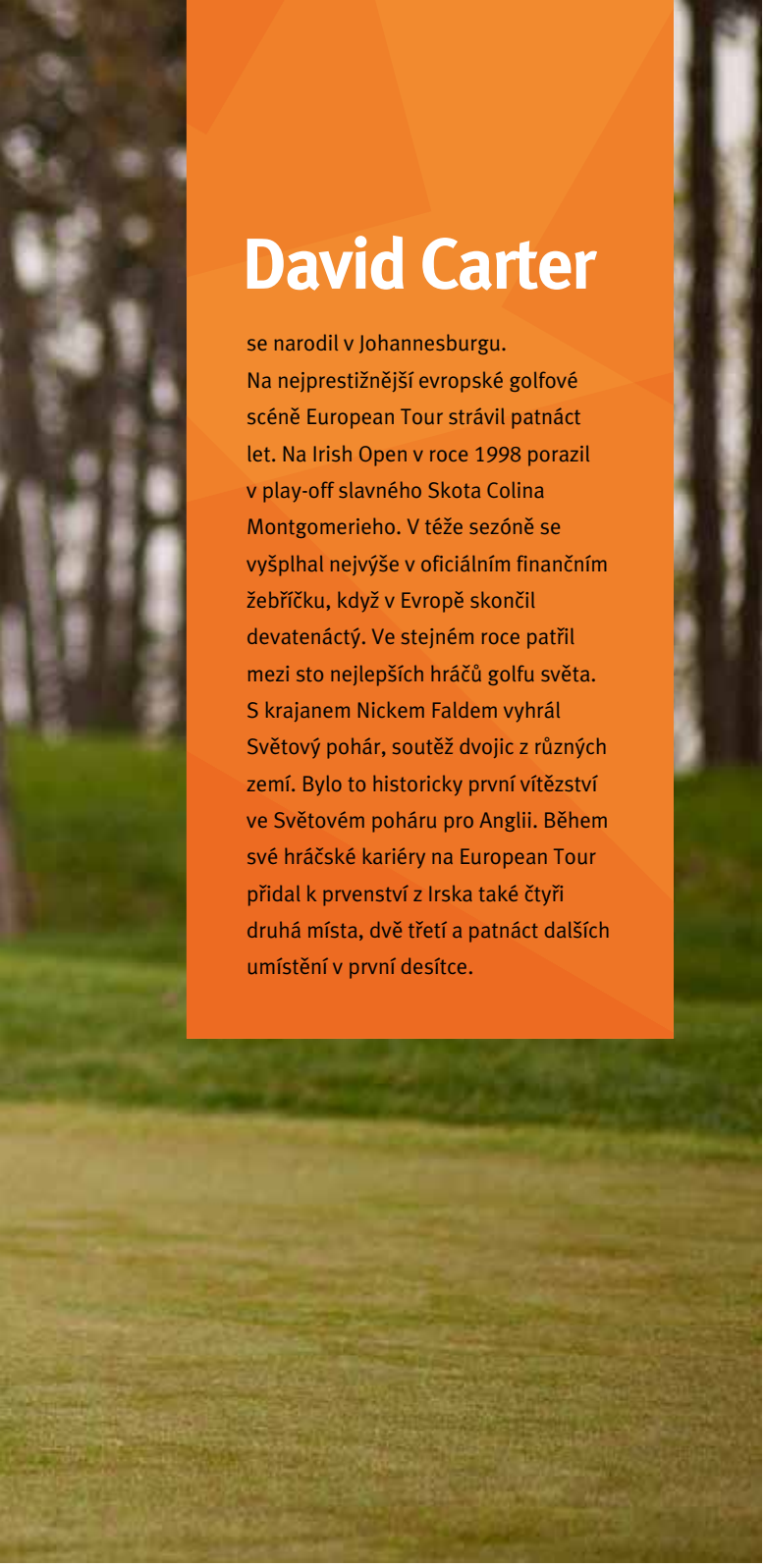
Uspořádal tam letošní ročník tradičního golfového turnaje LeasePlan INVITATIONAL. Přijela na něj takřka stovka hráček a hráčů, mezi nimi také lyžař Ondřej Bank, kterého LeasePlan dlouhodobě podporuje. Součástí turnaje byla i charitativní sbírka.

K úspěchu akce přispěly společnosti Invelt, Wilson Staff, Dallmayr, Caffitaly a Automyčka Express, díky nimž mohl LeasePlan zpestřit turnaj vloženými soutěžemi o atraktivní ceny. Velký zájem byl rovněž o exhibici Davida Cartera, bývalého špičkového golfisty a dnes jednoho z nejvyhledávanějších trenérů. Více se o jeho životě, a to nejen sportovním, můžete dočíst v rozhovoru, který přinášíme na následujících stránkách.

Také David Carter přispěl k výborné atmosféře.

A protože se povedlo i počasí, pohodový pátek v Albatrossu neměl chybu. Asi nejlépe to dokumentují fotografie našeho reportéra.

Své sny nikdy neodkládám



David Carter

se narodil v Johannesburgu. Na nejprestižnější evropské golfové scéně European Tour strávil patnáct let. Na Irish Open v roce 1998 porazil v play-off slavného Skota Colina Montgomerieho. V téže sezóně se vyšplhal nejvýše v oficiálním finančním žebříčku, když v Evropě skončil devatenáctý. Ve stejném roce patřil mezi sto nejlepších hráčů golfu světa. S krajanem Nickem Faldem vyhrál Světový pohár, soutěž dvojic z různých zemí. Bylo to historicky první vítězství ve Světovém poháru pro Anglii. Během své hráčské kariéry na European Tour přidal k prvenství z Irska také čtyři druhá místa, dvě třetí a patnáct dalších umístění v první desítce.

Hrál na nejsledovanějších golfových turnajích s největšími hvězdami. Šel třeba v jednom flightu s Tigerem Woodsem, reprezentoval Anglii společně s legendárním Nickem Faldem, vyhrál proslulý Irish Open… Ale kromě slávy poznal i odvrácenou tvář života. Před osmi lety se po úrazu hlavy ocitl na pokraji smrti. Další osudový moment přišel v roce 1998, kdy se vydal do České republiky. Původně na skok, ale nějak se to protáhlo. Dnes u nás patří k nejvyhledávanějším golfovým trenérům. David Carter.

Jako profesionál jste se na turnajích utkával s golfovými velikány. Mají něco společného?

Rozhodně toho mají hodně společného. Spojuje je profesionalita, odhodlání, jejich víra v sama sebe, absolutní soustředění, ale také jejich láska ke hře, která z nich vyzařuje a je velmi nakažlivá. Oni stoprocentně žijí golfem.

Čím vás nejvíce inspirovali?

Tiger lehkostí, s jakou hrál. Golf v jeho podání vypadal tak jednoduše a přitom dokonale. Inspiroval mě i soustředěním, s jakým přistupoval ke každému úderu. Bylo úžasné sledovat ho. Setkání s ním, ale také s Nickem Faldem nebo Sevem Ballesterosem pro mě byla vždy výjimečná. Chovám k nim velký respekt. Pozoroval jsem, jak se na driving range rozehřívají před turnajem, jak se chovají na hřišti, podle čeho volí strategii své hry nebo jak komunikují se svým caddym. Inspirace jsem měl ale dostatek už jako dítě. Já jsem totiž odmalička snil o tom, že budu jednou hrát s těmi nevětšími golfisty. Že jednou, až budu velký, se postavím na odpaliště se Sevem Ballesterosem, Bernhardem Langerem nebo Nickem Faldem. Nikdy jsem nepochyboval, že se to jednou stane. Věděl jsem, že je to jen otázka času. Snil jsem, měl jsem cíle i ambice.

Vaším největším úspěchem bylo vítězství v Irish Open v roce 1998. Utkvěl vám v paměti okamžik, který podle vás turnaj rozhodl?

Na to je jednoduchá odpověď. Byl to desetimetrový putt na poslední jamce, který rozhodl o tom, že si zahraju play-off proti Colinu Montgomeriemu.

Vaše kariéra ale není spojena pouze s vítězstvími. V roce 1997 jste v Dubaji málem přišel o život po úrazu hlavy. Jak hodně vás tato událost ovlivnila?

Uvědomil jsem si, jak pomíjivý je náš život. Jak moc jsme zranitelní. To, že tu teď jsme, není samozřejmé, je to dar, který dostáváme. V okamžiku, kdy jsem byl tak blízko smrti, jsem pochopil, co je skutečně podstatné. Tím nejdůležitějším momentem je přítomnost, protože zítřek se může v lepším případě vyvinout úplně jinak, než plánujeme, v horším případě se ho také nemusíme dočkat. Neodkládám proto svoje sny a touhy na vhodnější okamžik. Dělám to, co mě baví a co dělat chci, právě teď a tady. Ne vždy mi to vyjde, ale vědomě se o to pořád snažím.

Souvisí dubajská nehoda s tím, že jako golfový mentor a kouč uplatňujete ke klientům psychosomatický přístup?

Můj přístup ke koučování vychází z celého mého života, z mých zkušeností. Ať už jako dítěte, které se seznamuje s golfem, aby mohlo trávit více času se zaneprázdněným otcem, nebo

61
nejlepší odehraný výsledek Davida Cartera (počet ran)

350
počet turnajů na European Tour, které odehrál

3 000 000
na evropském okruhu vydělal téměř tři miliony eur

Můj přístup ke koučování vychází z celého mého života

juniorského hráče s velkými sny, kterému se všichni smějí, že je příliš malý a slabý oproti svým konkurentům. Úspěšného golfisty na mezinárodní scéně, který naplno žije svůj sen. Člověka, jehož život visel několik hodin doslova na vlásku. I hráče, který byl kvůli zraněním a událostem mimo hřiště donucen změnit náhle směr své kariéry a začít znovu. Za všechny tyto zkušenosti jsem nesmírně vděčný. Pomohly mi a naučily mě uvědomit si sílu myšlenek. Je důležité vnímat pravidla, která do nás někdo v minulosti svými slovy a svým jednáním naprogramoval, a my se podle nich dnes chováme. Všímat si sám sebe a svého chování. Pravdivé uvědomění si sama sebe často stačí k tomu, aby se vše rozhýbalo a posunulo správným směrem. Svým klientům pomáhám s pochopením golfové hry, ale i dalších okolností a událostí, které na ni mají vliv nebo by ji mohly ovlivnit. Věřím, že jen tak se mohou trvale zlepšovat.

Využíváte tyto metody i ve svém Carter's Golf Clubu, který jste nedávno založil?

K založení Carter's Golf Clubu mě vedla touha vytvořit prostor pro skutečný klubový život, jak ho znám z Jihoafrické republiky, kde jsem vyrůstal, nebo z Anglie, Irska či Švédska. V Čechách mi chyběl. Navíc mě láká představa místa pro sdílení mých vlastních zkušeností a zkušeností odborníků z příbuzných nebo doplňkových oborů s větším množstvím lidí. Golfový klub mi pro to připadá jako ta nejlepší platforma. V rámci Carter's Golf Clubu představuji přístupy, ve které věřím a které jsem celý život testoval, a to hlavně členům klubu, se kterými se jinak běžně nepotkám. I oni pak mohou moje tipy vyzkoušet a na vlastní kůži zažít, že hrát golf není vůbec těžké. Navíc je trénink začne opravdu bavit.

Právě v Albatrossu máte svou trenérskou základnu. Vidíte mezi svými „ovečkami" talenty, kteří by se mohli prosadit i na mezinárodní scéně?

Talentů, respektive hráčů s potenciálem, vidím mezi svými žáky hned několik, ale i oni mají před sebou dlouhou cestu. Jestli se v golfovém světě prosadí, to ovlivňuje mnoho faktorů. Svůj osud drží ve svých rukách. Záleží pouze na nich, jestli golf bude skutečně tím, čemu se budou v životě věnovat. A jestli ho milují dost na to, aby je jejich touha dostala až na nejvyšší příčky. Já jsem jen jejich průvodce na cestě.

V golfu je velká konkurence nejen na hráčské úrovni, ale i mezi trenéry. Podle čeho se pozná dobrý trenér?

Přiznám se, že konkurenci mezi trenéry osobně nijak nepociťuji. Uvědomuji si, že své klienty nevlastním, dnes pracují se mnou a zítra si mohou zaplatit lekci s někým jiným. A jak poznat dobrého kouče? Podle mě je to někdo, v koho máte důvěru a s kým se vzájemně respektujete. Tento bod bývá kritický. Často vidím, že hráči trenéry poslouchají na slovo, ale trenéři se k nim chovají spíše jako autoritativní učitelé základních škol. A to v lepším případě. Dobrý kouč je osobnost, které byste se chtěl v jistých směrech podobat, imponuje vám a je pro vás inspirací. Někdo, kdo vás podporuje a pomáhá vám růst. Nemá potřebu vás shazovat, aby se sám lépe cítil. Je skvělým posluchačem, se zájmem vnímá, co mu říkáte. S dobrým koučem cítíte sebedůvěru, nikdy ne pocity selhání a vlastní neschopnosti. Pomůže vám uvěřit, že jste lepší, než si myslíte. Jen tak můžete svou hru zkvalitnit. Musíte nejdříve věřit tomu, že je to možné. No a naopak, pokud máte pocit, že golf je složitý, po hodinové lekci odcházíte se skleslou hlavou a máte za to, že se ho nejste schopni naučit, pak je nejvyšší čas zamyslet se nad výměnou trenéra.

Jak se vlastně stalo, že takový světoběžník jako vy zakotvil v České republice?

V roce 2008 jsem přijel do Čech na turnaj Challenge Tour, který jsme hráli na libereckém Ypsilonu. Hned první den, jen co jsem vešel do klubovny, jsem uviděl krásnou dívku a bylo rozhodnuto. O dva roky později jsme se stali manželi. Ano, moje žena je hlavním důvodem, proč jsem se tady usadil. Další důvody přišly až později.

V jaké kondici je český golf? V čem se můžeme rovnat se zeměmi s mnohem delší golfovou tradicí a v čem naopak zaostáváme?

Velmi nerad srovnávám, a už vůbec ne něco, co je nesrovnatelné. Český golf ušel velký kus cesty a dlouhý kus nás ještě čeká. Země s delší golfovou tradicí mají pochopitelně náskok. V Čechách jsem zůstal kromě jiného i proto, že tady vidím veliký prostor pro růst. Dlouhodobě se snažím představovat golf jako sport a aktivitu pro volný čas široké veřejnosti, publikuji články, poskytuji rozhovory, tak jako to dělám právě teď pro LeasePlan magazín. Připravuji projekty, které golf zlevní a golfový trénink zjednoduší. Věřím, že se nám společnými silami podaří ukázat lidem, třeba i vašim čtenářům, že golf je zábava, kterou si mohou dopřát.

Když mluvíme pro LeasePlan magazín, musíme se zeptat i na váš vztah k automobilům. Na golfovém hřišti se zásadně neběhá. Nekompenzujete si to pak za volantem? Podle čeho si vůbec auta vybíráte?

Golf už pro mě zdaleka není jediným sportem. Hraji fotbal, běhám, jezdím na kole. Takže prostoru pro kompenzaci mám více než dost. Auto si proto vybírám spíše podle komfortu, bezpečnosti a hlavně pocitu z něj. Momentálně jezdím v novém modelu Fordu Mondeo, který splňuje přesně to, co od auta očekávám. Pocit je pro mě klíčový ve všem, co dělám.

Na tréninku s Davidem Carterem

Jedním z Carterových klientů je i generální ředitel LeasePlanu Jaromír Hájek. Seznámili se před dvěma lety v Albatross Golf Resortu, kde LeasePlan pořádá každoroční turnaj. David na něm předvedl svou exhibici. V prosinci pak Jaromír Hájek slavil padesátiny a od jednoho známého dostal voucher na dva tréninky právě s Davidem. Jako správný rodič je postoupil svým dětem, které se zrovna chystaly na mezinárodní turnaj do Skotska.
Tehdy devítiletá dcerka pak na tréninku před Davidem zhodnotila styl svého otce: „Táta hraje hrozně.“ David se na Jaromíra Hájka podíval a nedá se říci, že by úsudek dcery rozporoval. „Ty ale opravdu vůbec nešviháš,“ byla jeho první trenérská rada, kterou Jaromír Hájek uslyšel.
Od té doby chodí k Davidovi na tréninky pravidelně a nedá na něj dopustit: „Je to můj třetí trenér, se kterým pracuji delší dobu, a můžu potvrdit, že jeho přístup je opravdu specifický. Vždy se snaží o to, aby člověk poznal sebe sama. Jakmile dělám nějakou chybu, chce, abych ji opakoval a pochopil přitom, co je špatně. Všechno pečlivě analyzuje. Když se někdy nedaří, klidně načas úplně změní styl přípravy. Důležité je, že to nese ovoce. Jen dva týdny po zahájení spolupráce s Davidem jsem potkal svého bývalého trenéra a také on uznal, že pokrok je i za tak krátkou dobu viditelný. Trénovat s Davidem je prostě velký zážitek a jsem moc rád, že jsme se dali dohromady. Nebýt prostořekosti mé dcery, asi by k tomu nedošlo.“

Broker Consulting si vybral LeasePlan Go

Broker Consulting
Nezávislý finanční konzultant

Produkt LeasePlan Go, který přišel na trh v loňském roce, oslovuje zejména malé firmy a drobné živnostníky. Jsou ale i výjimky. Jednou z nich je skupina Broker Consulting, která se rozhodla jeho prostřednictvím řešit mobilitu svých finančních konzultantů.

„Produkt nás oslovil hlavně svou jednoduchostí – sjednání smlouvy se realizuje přes webový portál, veškerá komunikace probíhá elektronicky, pouze smlouvu přiváží kurýr," říká ředitel oddělení e-commerce Broker Consulting Petr Hora.

Je to vaše první zkušenost s operativním leasingem?

S operativním leasingem máme samozřejmě už zkušenosti. Ale toto je zcela nový projekt nebývalého rozsahu a významu, protože poskytujeme vozy stovkám konzultantů.

Proč jste zvolili právě LeasePlan Go?

Ve výběrovém řízení vyhrál zejména díky svému proklientskému přístupu i unikátnímu webovému portálu. Ale hlavně jsme si s pracovníky LeasePlanu sedli i lidsky.

Jaké jsou podle vás největší výhody produktu?

S LeasePlanem a vybranými automobilkami jsme dokázali vyjednat výjimečné podmínky, jak cenové, tak kvalitativní. Nebojím se říci, že máme nejlepší podmínky na trhu, a naši finanční konzultanti tak mají zajištěnou bezkonkurenční mobilitu.

V čem vidíte hlavní přínos dosavadní spolupráce?

Otevřeli jsme svým spolupracovníkům nový obrovský benefit. Díky našim odběrům jsme se dostali na podmínky, na které jednotlivec nikdy nedosáhne. Poskytujeme tedy konzultantům něco mimořádného: velmi kvalitní vozy za nebývalé ceny.

Jakou máte představu o počtu odebraných vozů?

Zatím máme objednáno zhruba 340 vozů dvou značek, ročně očekáváme odběr 400 až 500 automobilů.

Broker Consulting, to je:

přes **100** klientských center

více než **1200** konzultantů

přes **500 000** klientů

Nadstandardní finanční poradenství

Broker Consulting patří mezi nejvýznamnější společnosti v oblasti nezávislého finančního poradenství na českém a slovenském trhu. Poskytuje vysoce kvalitní služby, což dokazují výsledky největšího testu finančních poradců, který iniciovala přední odborná média.
V testu, který zveřejnil také server iDNES.cz, získali konzultanti Broker Consulting v konkurenci bank a jiných poradenských firem nejlepší hodnocení od laické i odborné poroty. Broker Consulting byl založen jako ryze česká společnost v roce 1998. Jeho zakladatelé chtěli klientům poskytovat nadstandardní služby nezávislého finančního plánování. Za šestnáct let vyrostla z malé společnosti prosperující skupina firem.

Mezi nabídkou a poptávkou

Na finančním trhu stojí Broker Consulting mezi stranou nabídky, kterou poskytují finanční instituce se svými produkty, a stranou poptávky, jež je tvořena klienty a jejich potřebami, cíli a přáními. Na straně nabídky vybírají finanční konzultanti do svého portfolia kvalitní finanční produkty a klientům pak pomáhají najít, co je pro ně v daném období dle jejich Finančního plánu smysluplné a co už ne. V roce 2014 společnost spolupracovala s více než stovkou finančních institucí, a to bez závazků ke kterékoliv z nich.
V roce 2014 dosáhl obrat skupiny bezmála 848 milionů korun. Díky dlouhotrvajícímu zájmu o služby Broker Consulting roste skupina už 17 let průměrným tempem 30 % ročně. Služby společnosti využívá přes 500 000 klientů. Téměř 4000 právnickým osobám zajišťuje finanční benefity pro zaměstnance spojené s daňovou úsporou.

Finanční plán i realitní služby

Hlavní službou, kterou klienti Broker Consulting využívají, je Finanční plán. Mohou si jej nechat zpracovat ve více než 100 klientských centrech a kancelářích od profesionálních finančních konzultantů, kterých je přes 1200. Jedinečnost výstupu Finančního plánu Broker Consulting tkví v elektronické aplikaci, která je připravena na základě propracované metodiky finančního plánování.
Novinkou společnosti Broker Consulting jsou realitní služby. Ty nejvíce pomohou lidem, kteří chtějí prodat či pronajmout nemovitost s pomocí profesionálů. To znamená za dobrou cenu, rychle, bezpečně a hlavně bez starostí. Klienti, kteří na trhu nemovitost či pronájem hledají, zase ocení širokou nabídku a možnost špičkového financování pod jednou střechou.

Top manažeři dávají přednost tradičním luxusním modelům

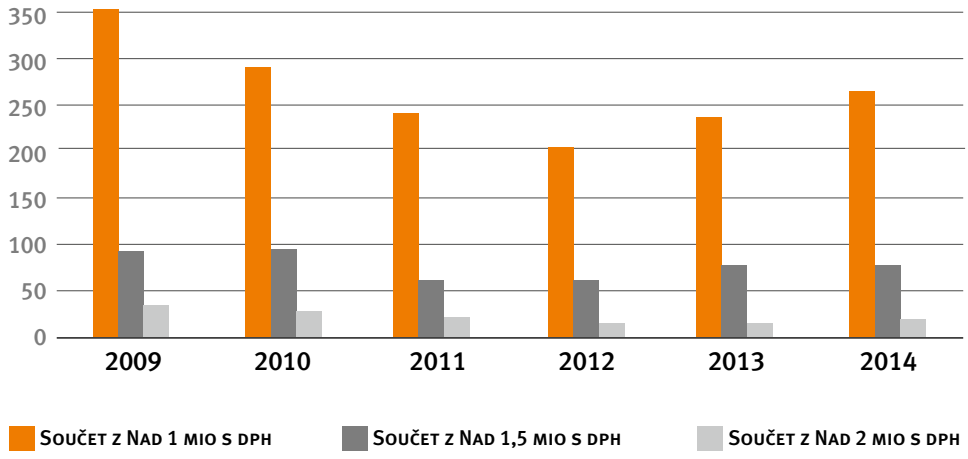
Česká pobočka LeasePlanu má ve flotile přibližně 19 tisíc vozidel prakticky všech značek, což představuje největší autopark provozovaný formou operativního leasingu u nás. Správa tak velkého počtu vozů generuje obrovské množství dat, ze kterých lze sestavovat unikátní analýzy.

S některými z nich vás seznamujeme i na stránkách LeasePlan magazínu. Zástupce technického ředitele společnosti Daniel Prostějovský se tentokrát zaměřil na vývoj v oblasti dražších vozů určených pro nejvyšší management. Nejprve si definujme, jaké automobily označujeme jako ty určené pro top manažery. Obecně lze za magickou hranici považovat jeden milion korun včetně DPH. Tato vozidla používají špičkoví pracovníci, kteří se řadí k top managementu firem. Vozidla určená pro nejvýše postavené manažery (CEO, generální ředitelé) pak obvykle začínají na částce 1,5 milionu korun. Pokud bychom chtěli vymezit opravdu vrcholové modely, je účelnější použít hranici 2 milionů korun. Následující graf ukazuje vývoj počtu vozidel ve flotile LeasePlanu nakoupených v daném roce právě podle tří uvedených cenových hladin, přičemž se jedná vždy o počty vozidel dané cenové hladiny a vyšší. V kategorii nad milion korun jsou tedy zahrnuta i vozidla z vyšších kategorií. „Když se podíváme na graf, je zřejmé, že krize, která se projevila především v roce 2009, měla zásadní vliv i na počty drahých vozidel ve firemních flotilách. Kdybychom sledovali procentní zastoupení takových vozů, jejich vrchol by byl posunut ještě více do minulosti," vysvětluje Daniel Prostějovský. Například v roce 2003 dosáhla velikost flotily LeasePlanu v České republice 10 tisíc vozů. Zhruba o tři roky později se tento počet prakticky zdvojnásobil, avšak počet aut pro top manažery se navýšil už jen o něco málo přes sto kusů. Nejvyšší penetrace drahých vozů ve firemních flotilách se tak datuje obdobím zhruba před deseti lety.

Převládají luxusní Audi a BMW

A o jaká konkrétní vozidla mají tuzemští vrcholoví manažeři největší zájem? V luxusní kategorii nad 1,5 milionu korun jsou dlouhodobě nejúspěšnějšími modely Audi A6 či Audi A6 Allroad, BMW série 5 nebo BMW X5. Vozidla Mercedes-Benz dosahují menších čísel, v poslední době se naopak daří Volvu. V některých letech LeasePlan zaznamenal zvýšený nákup vozidel Lexus, avšak v poslední době prodeje této značky do vrstev top managementu stagnují. „V uvedené kategorii kraloval dlouhá léta naftový motor, což je možná jeden z důvodů, proč se zde Lexusu až tolik nedařilo. Hybridní pohon top manažery zatím příliš nelákal

Počet nových vozidel v majetku společnosti LeasePlan ČR



a benzin obecně neměl v posledních letech v Evropě na růžích ustláno," vysvětluje Daniel Prostějovský. Statistiky odhalily i určitou anomálii: v roce 2007 ve flotile LeasePlanu výrazně vzrostl počet vozidel Volkswagen Transporter a Caravelle, která spadají do sledované cenové úrovně. Nejednalo se však o vozidla ředitelská, ale sloužila ve státním sektoru pro zcela specifickou klientelu. Co se karoserie týká, ještě kolem roku 2000 byl zájem rovnoměrně rozložen mezi varianty sedan a kombi. S postupujícími lety se ale stále více uživatelů klonilo k modelům kombi. Dnes jsou velmi vyhledávaná SUV, avšak kombi se nadále těší velké oblibě. Z barev převládají mezi luxusními vozy tmavší metalízy, klasická černá je ale na ústupu. Naopak se zvyšuje obliba bílé barvy, a to v především v různých metalických a perleťových variantách.

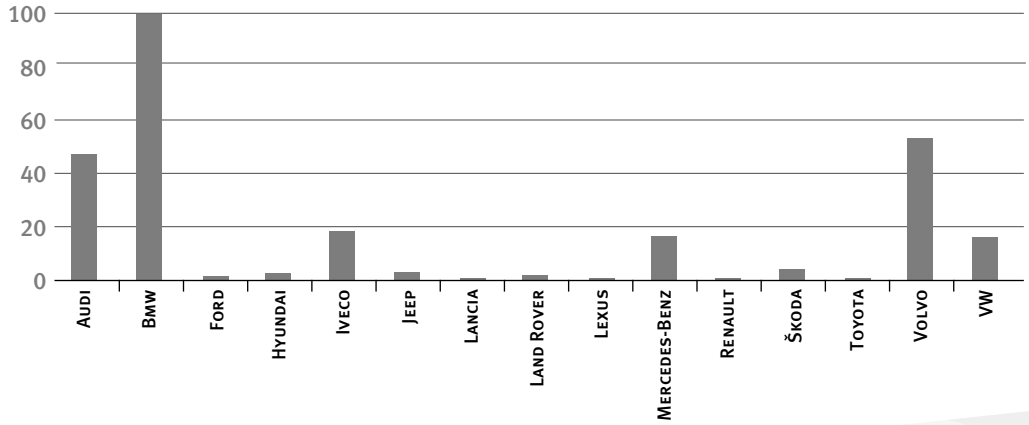
Češi inklinují k individualismu

Daniel Prostějovský analyzoval také faktory, podle kterých si manažeři auta vybírají. Spíše než velikost firem je rozhodující, jde-li o nadnárodní společnost, nebo o firmu s českým majitelem. Globální korporace se drží zaběhnutého schématu, kdy nejvyšší management využívá především vozy BMW nebo Audi. Čeští majitelé pak inklinují k většímu individualismu. Mluvíme-li o vozidlech pro top management, můžeme konstatovat, že tradiční automobilky typu Citroën, Peugeot, Renault, ale i Opel a Ford v průběhu posledních dvaceti let tyto nejvyšší kategorie prakticky zcela vyklidily. Najde-li se přeci jen firma, která inklinuje ke konkrétní značce, zpravidla je součástí nějaké automobilky nebo je jejím dodavatelem. Například firmy spolupracující s Fiatem pak mají pro ředitele často nachystána vozidla značky Jeep, která nyní do koncernu patří. Obor, v němž daný manažer působí, není pro volbu auta podstatný. „Výjimku snad tvoří některé IT firmy, kde především špičkoví konzultanti a nejvyšší ředitelé mají vozidla jako součást svých bonusů. Tady se pak můžeme setkat s vozy, které už běžně k vidění nejsou. Jde například o Maserati, Ferrari nebo Porsche 911. Porsche Cayenne a Porsche Panamera soutěží spíše s BMW a Mercedes-Benz. Zaznamenali jsme už i požadavky na vozy Tesla a BMW i8," doplňuje Daniel Prostějovský.

A chtěli byste znát jméno ředitele, který si prostřednictvím LeasePlanu objednal vůbec nejdražší vůz? Žádné takové není. Vůbec nejdražší vozidlo do 3,5 tuny, jež kdy česká pobočka financovala, byl totiž závodní speciál s cenou hodně přes 20 milionů korun.

Nejvyšší penetrace drahých vozů ve firemních flotilách se datuje obdobím zhruba před deseti lety

Celkový počet vozů s cenou nad 1 milion korun vč. DPH ve flotile LeasePlanu na konci roku 2014 podle jednotlivých značek



Renault Espace

Nové pojetí

Jméno Espace je v kategorii vozů MPV uznávaným pojmem. Ostatně společně s Chryslerem Voyager tuto kategorii v 80. letech minulého století zakládal. Pátá generace veleúspěšného rodinného přepravníku však míří poněkud jiným směrem...

Moderní svět podléhá všemožným trendům a ten automobilový rozhodně není výjimkou. Proto vznikají neustále nové segmenty a zástupci těch dlouhodobě stanovených kategorií se mezi sebou různě kříží. Podle nejnovějších výzkumů zažívá největší ústup z dřívější slávy právě segment velkoprostorových rodinných vozů, jejichž majitelé stále více podléhají modelům SUV.

Pátá generace

Renault, který se dodnes pře s koncernem Chrysler, kdo že vlastně byl tím prvním výrobcem MPV na trhu, si tíživost situace dobře uvědomuje. Proto nejnovější, pátá generace modelu Espace, představená na letošním autosalonu v Ženevě, už není čistokrevným MPV, nýbrž mixem několika koncepcí. Nový Espace stojí na velmi podobném půdorysu jako předchůdce Grand Espace, což byla prodloužená verze čtvrté generace francouzského velkoprostorového vozu, která na trhu vydržela 13 let, nicméně architekturou je to úplně jiné auto. Původně automobilka uvažovala, že by Espace do páté etapy života vstoupil jako vůz jiného segmentu, ale průzkum trhu ukázal, že tento krok by se u zákazníků nesetkal s pochopením. Zařadit tedy nový Espace do nějaké kategorie je věc poměrně složitá, dokonce ani samotný výrobce v tom nemá jasno a nový Espace nazývá crossoverem. Jako konkurenci vidí například Volvo XC60.

Základ tvoří zcela nová modulární platforma CMF, kterou je možné vystopovat u aliančních vozů Nissan Pulsar, Qashqai a X-Trail. Renault Espace je prvním francouzským vozem s touto nejmodernější technikou. Rozměrově se Espace páté generace drží předchozí prodloužené varianty Grand Espace. Na délku měří 4857 mm, ovšem oproti svému předchůdci novinka nabídne větší rozvor (+16 mm), delší přední převis (+12 mm) a naopak kratší zadní převis (-28 mm). Snižovala se také celková výška (-69 mm), přestože světlá

AA-760-VF
92

Renault Espace je především o vnitřním prostoru a maximálním počtu míst k sezení. Bez problémů pojme až sedm cestujících a stále zbývá velmi slušných 247 litrů pro zavazadla.

výška podvozku je větší, a to o 40 mm, což by společně s přiblížením Espace ke kategorii SUV indikovalo použití pohonu všech kol. Opak je pravdou, s variantou 4x4 se prozatím nepočítá.
Namísto pohonu všech kol se nový Espace může pochlubit systémem řízení zadní nápravy 4Control, který výrobce použil už dříve u modelu Renault Laguna. Při rychlosti pod 60 km/h se kola zadní nápravy natáčejí proti kolům předním, nad 60 km/h pak ve stejném směru, a to v maximálním úhlu 3,5°. Tajemství tohoto systému spočívá ve zmenšení poloměru otáčení v nízkých rychlostech a zvýšení stability auta ve vysokých. S natáčecí zadní nápravou dostanete rovnou také adaptivní tlumiče, stavitelné v několika režimech. Sedmimístný Espace byl vždy především o vnitřním prostoru a maximálním počtu míst k sezení. Rovněž nová generace pojme až sedm cestujících, byť z důvodu změny koncepce je třetí řada jakýmsi kompromisem, a kdo by čekal plnohodnotnou řadu, může být překvapen. Zavazadelník pětimístné verze disponuje objemem 680 až 785 litrů (podle pozice zadních sedadel), sedmimístná pak 247 litrů. Pakliže jsou sedadla ve třetí řadě sklopená (vznikne rovná ložná plocha), objem dosahuje 614–719 litrů. Maximum pro pětimístnou variantu je 2101 l, u sedmimístné verze 2035 litrů.

Moderní motory

Renault je známý svým kladným přístupem k tzv. downsizingu, tedy ke snižování zdvihových objemů použitých jednotek. A nový Espace je přímo učebnicovým příkladem tohoto přístupu. Doby, kdy se pod kapotu Espace montovaly šestiválcové motory, se pod tíhou současných emisních represí jen stěží navrátí. Pátá generace je vyráběna výhradně se čtyřválcovými motory o objemu 1,6 litru, z nichž dvě pohonné jednotky jsou vznětové a jedna zážehová.

Základem nabídky je vznětový motor 1.6 dCi s výkonem 96 kW (130 k), spojený s manuální šestistupňovou převodovkou. Espace vybavený tímto motorem není žádný expres, ovšem ani lenoch – metu 100 km/h pokoří za 10,7 s a zvládne maximální rychlost 191 km/h. Stejný motor se sekvenčním přeplňováním nabízí 118 kW (160 k). Na 100 km/h se rozjede za 9,9 sekundy a ručička tachometru se zastaví na 202 km/h. O přenos hnací síly se stará šestistupňový dvouspojkový automat EDC, přičemž přímo řazená převodovka v nabídce není. Renault se také nechal slyšet, že v budoucnu paletu vznětových motorizací doplní oblíbený dvoulitrový čtyřválec. Nejvýkonnější Espace pohání zážehová přeplňovaná šestnáctistovka se 147 kW (200 k), známá ze sportovního modelu Clio RS. Tento výkon stačí ke sprintu z 0 na 100 km/h za 8,6 sekundy a rozjede se až na 211 km/h. Na rozdíl od dvakrát přeplňovaného vznětového motoru má převodovka EDC sedm rychlostních stupňů. Espace páté generace je prvním modelem značky Renault, ve kterém se objevuje sedmistupňová převodová skříň.

Nejmodernější infotainmentové rozhraní R-Link s 8,7palcovým dotykovým tabletem je k dispozici už ve standardní výbavě.

System R-link

Renault Espace přijíždí vybaven nejmodernější infotainmentovým rozhraním s názvem R-Link. Tato již druhá verze s 8,7palcovým dotykovým tabletem je k dispozici už ve standardní výbavě a funguje podobně jako chytrý telefon. Tablet je vybaven velmi rychlým procesorem a chlubí se nadprůměrnou grafikou. Jejím prostřednictvím se ovládají a nastavují všechny systémy a asistenti vozu, jako například head-up displej, zadní parkovací kamera nebo aktivní parkovací asistent. R-Link umí samozřejmě komunikovat se spárovaným chytrým telefonem a zobrazuje jeho instalované aplikace.

Přes systém R-Link rovněž ovládáte režimy systému Multi-Sense, který podobně jako u výrobců prémiových vozů Audi nebo BMW umí měnit charakteristiku vozu (adaptivní tlumiče, chování automatické převodovky, systém 4Control, zvuk motoru, odezvu pedálu plynu, posilovač řízení, atd.) v několika přednastavených režimech – Eco, Comfort, Neutral, Sport a individuální Perso.

Nový Renault Espace je na českém trhu nabízen ve třech úrovních výbavy – Life, Zen a Initiale Paris – a jeho cena startuje na necelých 770 tisících Kč.

Peugeot 508
Rozum i emoce

Automobily Peugeot jsou tradičně zaměřené na poskytnutí maximálního komfortu při propojení s nezaměnitelným francouzským šarmem a moderní motory tomuto celku dodávají racionální základ.

Design a moderní technologie

Peugeot 508 získal po modernizaci velmi speciální výraz. Zejména z provedení sedan je jasně patrné sebevědomí a elegance. Automobil působí dravým dojmem, ale nikoliv agresivním. Jeho celková vyváženost je skutečně mimořádná. Řešením masky chladiče, která je nyní relativně vzpřímená, a jejích jednotlivých detailů i celkovým tvarem a provedením se značce Peugeot podařilo vymyslet opět něco nového. Model 508 je na první pohled jasně rozpoznatelný jako Peugeot.
S maskou chladiče dokonale ladí světelné trubice denního svícení na krajích předního nárazníku, které jsou jakýmsi vizuálním podpisem celého vozu. Charakteristickým rysem nového provedení jsou i originální světlomety s jemným výkusem ve spodní části. V případě, že jsou vybavené technologií LED, disponují trojicí výrazných čoček, které tomuto vozu dodávají výraz. Důležité však je, že tyto světlomety zajišťují optimální osvětlení vozovky za všech situací. Dokonce se dokáží přizpůsobit nejen tvaru vozovky, ale také okolnímu provozu. Peugeot 508 s nimi může jet trvale na dálková světla, jakmile totiž kamera snímající prostor před vozem zaznamená automobil, a nezáleží na tom, zda jede proti nebo stejným směrem, dá pokyn k úpravě světleného kuželu, který zamezí oslnění řidiče vpředu.
Další z řady moderních technologií je například parkovací asistent nebo systém monitoringu mrtvého úhlu vnějších zpětných zrcátek. Senzační zážitek a větší bezpečnost přináší plně barevný Head-up displej, který se jako v bojovém letadle vysune po nastartování před řidičem. Na skleněnou destičku umístěnou pod spodním okrajem čelního skla se promítají důležité informace o rychlosti nebo i navigační příkazy.

Propracovaný interiér

Tím se dostáváme k vnitřnímu prostoru. Ihned po otevření dveří je zřejmé, že model 508 je nejvýše postaveným vozem své značky. Ani nemusí být vybaven koženým čalouněním a poskytuje senzační atmosféru moderního luxusu. Pohodlná sedadla vpředu i vzadu jsou zárukou kvalitního cestování i na dlouhé vzdálenosti. Ideální je rovněž pozice za velkým a příjemně tvarovaným volantem. Stačí jediný pohled a je zřejmé, že obsluha všech funkcí je snadnou záležitostí. Všechny verze Peugeotu 508 jsou totiž standardně vybaveny audiosystémem a bluetooth konektivitou ovládanými prostřednictvím dotykového displeje na středovém panelu. Tímto rozhraním se ovládá i automatická klimatizace. Kdo chce, může celý systém doplnit o navigaci a následně o kvalitní HiFi systém.

Komfortní jízda

Komfort je jasně patrnou silnou stránkou jízdních vlastností modernizovaného Peugeotu 508. Automobil zaujme nízkou hlučností i ve vysokých rychlostech a v neposlední řadě také měkce nastaveným podvozkem a řízením, které dlaně řidiče účinně filtruje od nerovností vozovky. Peugeot má připraveno celkem šest motorů, včetně nejvýkonnějšího turbodieselu 2,2 HDI s výkonem 150 kW (204 k). I když poskytuje senzační dynamiku, ze zřejmých důvodů jsou oblíbenější slabší motory, které se dodávají ve spojení s méně bohatou výbavou. Ze vznětových zaujmou především jednotky 2.0 HDI, které se vyznačují plynulým zátahem a minimální spotřebou paliva. Pozornosti by ale neměl uniknout ani jediný zážehový motor v nabídce, kterým je nový přeplňovaný čtyřválec 1.6 THP s výkonem 121 kW (165 k). Tento motor je doslova neslyšný, poskytuje zátah v širokém spektru otáček a přitom je i nečekaně úsporný.

Peugeot 508 je v provedení sedan komfortní reprezentativní limuzínou s propracovanou technikou, pětiletou zárukou, nízkými provozními náklady a nezaměnitelným vzhledem.

Každé desáté auto na CNG patří LeasePlanu

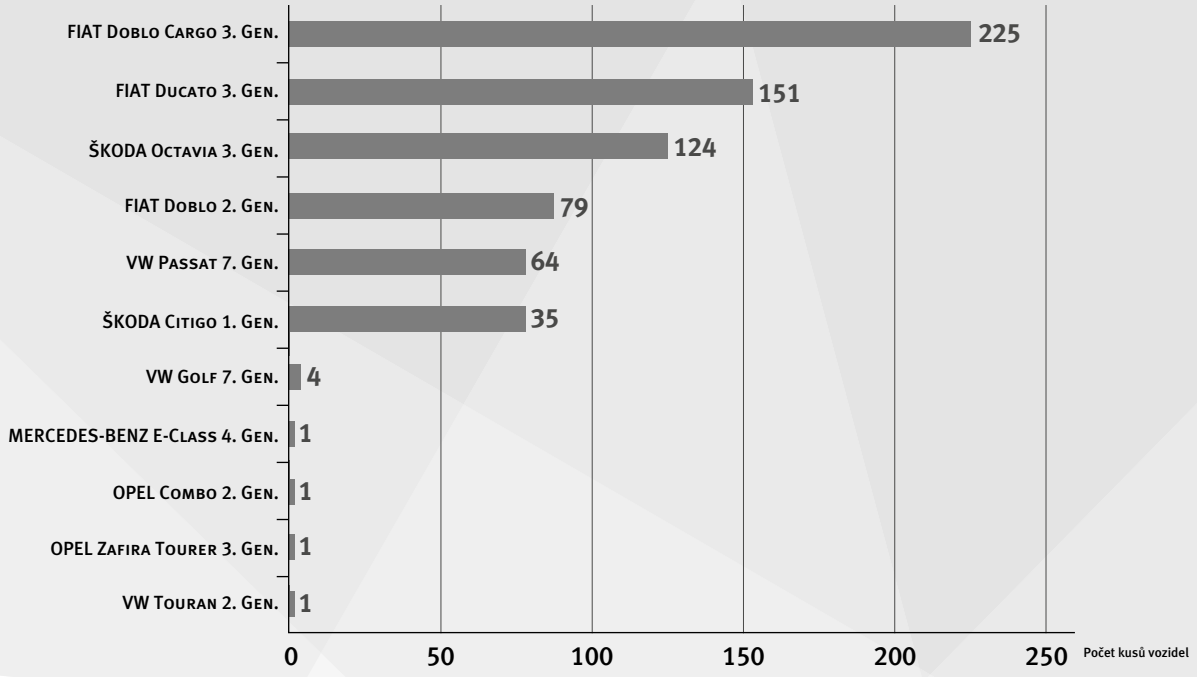
Na CNG vozidla se soustředí především firmy, které nabízejí rozvážku zboží, anebo ty, které poskytují servisní služby.

Daniel Prostějovský
zástupce technického ředitele LeasePlanu

Vozidlům na CNG se daří čím dále lépe. LeasePlan v České republice provozoval na konci letošního března už téměř 700 aut poháněných stlačeným zemním plynem. Ve stejné době evidoval dalších více než sto objednávek na auta s tímto pohonem. To znamená, že nyní spravuje takřka 10 % celkově registrovaných osobních CNG vozidel jezdících na našich silnicích.

Více než polovinu CNG vozidel spravuje LeasePlan pro Českou poštu, ale i zbývající část flotily jasně hovoří o rapidním nárůstu oblíbenosti uvedeného pohonu. Není divu – ekonomičnost provozu a kultivovanost chodu motoru na CNG, který je dokonce méně hlučný než motor benzinový, začínají být stále většími a většími lákadly pro širší okruh motoristické veřejnosti. I tankovací místa CNG rostou jak houby po dešti. Dnes už jich je u nás přes osmdesát pět a rychle přibývají další. Na sklonku letošního roku jich má být více než stovka. Navíc dynamika tohoto růstu neustále sílí. Jenom mezi loňským říjnem a letošním dubnem se postavilo přes dvacet tankovacích míst.

Počet vozidel s pohonem CNG ve fleetu LeasePlan ČR – březen 2015



Důvody pro CNG

Argumenty pro CNG můžeme roztřídit do čtyř základních skupin, a to na:

- ekonomické
- legislativní
- technické
- a ekologické

Ekonomické důvody jsou nejdůležitějším faktorem, obzvláště u nás. Český trh je totiž orientován na cenu více než západní Evropa. Mnohým flotilovým manažerům už došlo, jak obrovských úspor lze díky CNG dosáhnout: vždyť s běžným dieselem jezdíte přibližně za 1,60 Kč/km, kdežto v případě vozidla na CNG je to pouze 0,90 Kč/km. Ruku v ruce s ekonomickými důvody kráčí faktory legislativní a technické. Emisní limity, které výrobcům předepisuje Evropská unie, jsou tak přísné, že s klasickými technologiemi jsou jen obtížně splnitelné. Předpisy mají dvě roviny: samotnou metodiku měření, jejíž změna se chystá na rok 2018, a emisní limit CO_2 produkovaný v průměru na jedno vozidlo každé značky, který vstoupí v platnost v roce 2020. Po tomto datu budou výrobci nuceni platit poplatek ve výši zhruba 100 eur za každý gram CO_2 a vozidlo přesahující stanovenou normu. A tak se automobilky poohlédly po alternativních pohonech, byť každá trochu jiným způsobem. Někteří výrobci vsadili na pohon hybridní, jiní na čistě elektrický. Nejrychleji použitelný pro masové rozšíření je pohon CNG. A právě tady můžeme hledat nejdůležitější faktor, který výrobu CNG vozidel akceleroval. V případě, že by například Škoda Auto nesplnila uvedený limit o jeden jediný gram, platila by při současné produkci vozidel pokutu ve výši 100 milionů eur ročně! Pohon CNG sám o sobě produkuje o 20 % méně oxidu uhličitého principem spalování, a tak z technického pohledu je pro výrobce mnohem snazší řešit přizpůsobení klasické benzinové technologie specifickým podmínkám provozování na CNG než investovat doslova nehorázné peníze na vylepšování především klasických naftových, ale i benzinových technologií. Za zmínku určitě stojí i čistota provozu CNG vozidel, která produkují minimálně o 20 % méně CO_2 v porovnání s motory benzinovými. Emise NO_x redukují dokonce o více jak padesát procent, emise pevných částic jsou u CNG pohonu vlastně nulové. Přitom právě emise pevných částic dieselových motorů, jejichž škodlivost na lidské zdraví je dnes silně diskutována, naftovou technologii velice prodražuje. Naopak CNG je v současné době nejčistším palivem, které můžeme v běžných sériových modelech spalovat.

Na CNG vozidla se soustředí především firmy, které nabízejí rozvážku zboží, anebo ty, které poskytují servisní služby

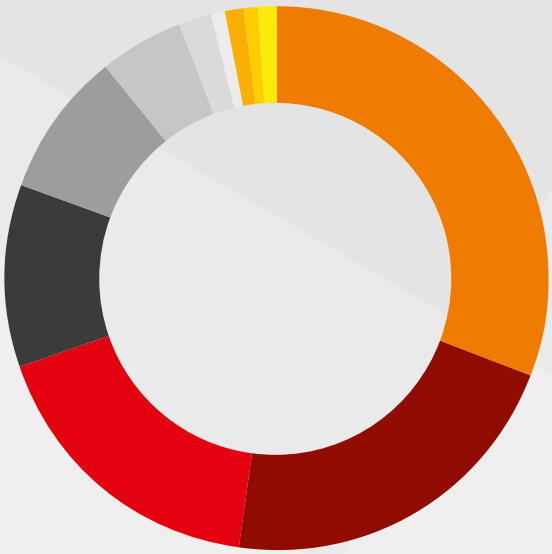
Ideální pro rozvážkové a servisní služby

Na CNG vozidla se dnes soustředí především firmy, které nabízejí rozvážku zboží, anebo ty, které poskytují servisní služby, kdy jejich technici najedou mnoho kilometrů. Odlišnost těchto dvou skupin je zásadní. Zatímco společnosti provozující rozvážkovou službu se zpravidla jen ujistí, zda v okolí depa existuje rozumně dostupná plnička CNG, firmy orientované na servis musí nasazení vozidel v různých regionech promýšlet mnohem důkladněji. V samotných firmách navíc existují různé přístupy k tzv. car policy, v některých se například velmi osvědčil motivační program řidičů, aby se zvýšila jejich ochota spolupracovat na společné úspoře. Prvním důležitým aspektem je svědomitost samotných řidičů CNG vozidel, a to i přes obtížnější dostupnost tankovací sítě. Je totiž důležité, aby skutečně využívali především CNG a ne záložní benzinové palivo. U vozidel Škoda Octavia se při běžných nájezdech láme ekonomika provozu ve chvíli, kdy jezdíme zhruba ze 60 % na primární CNG palivo. Octavia je přitom vybavena plnohodnotnou záložní benzinovou nádrží. Jinak je tomu například u vozidla Fiat Ducato, kde je záložní nádrž jen nouzová a výrobce striktně vyžaduje použití benzinového paliva pouze na dojetí k nejbližší tankovací stanici CNG. Motivace řidičů pro volbu CNG může mít dvojí charakter. Buď se v car policy pro pohon CNG povolí například výkonnější varianta automobilu, nebo o stupeň lepší výbava. Druhá výhoda spočívá ve vyúčtování soukromých kilometrů, což platí pro vozidla, která jsou určena i pro privátní použití. Součástí výpočtu je spotřeba paliva a jeho cena. Díky obecně nižší finanční náročnosti pohonů CNG na 1 km je jasná výhoda v této oblasti i pro samotné řidiče. Je však pravdou, že úřady zatím nejsou vybaveny jasnými instrukcemi pro takový výpočet. Zatím platí „selská“ logika, kdy se vyplatí kopírovat způsob výpočtu u konvenčních paliv, ale s ekvivalentními hodnotami pro CNG.

Zůstatkové ceny odpovídají trhu

Stanovení zůstatkových cen na konci pronájmu je v operativním leasingu klíčovým úkolem. Česká pobočka LeasePlanu se k němu stavěla vždy otevřeně i v případě CNG vozidel, a to v souladu se svojí celosvětovou politikou. Klienti se mohou spolehnout, že existuje-li vozidlo s konvenčním pohonem a rovněž s řešením alternativním, vždy obdrží lepší cenu (v procentním poměru zůstatkové ceny a ceny ceníkové) u alternativního modelu než u nejvýhodnější motorizace s klasickým pohonem. Když je tedy například výhodnější zůstatková cena u vozidel dieselových než benzinových, jako je tomu v současnosti například u Škody Octavia, pak pro CNG variantu LeasePlan nabídne zůstatkovou cenu ještě vyšší. Podle typu vozidla pak může jít o zvýhodnění v rozmezí 2 až 4 %. Jak už bylo řečeno, LeasePlan vlastní skoro 10 % vozidel s CNG pohonem registrovaných v České republice. Už dnes je ověřeno, že v době prodeje vozidel, tedy po ukončení

Procentní zastoupení modelů CNG ve fleetu LeasePlan ČR v porovnání s vozidly s konvenčním pohonem, březen 2015, vztaženo k celkovému počtu vozidel LPCZ



1,25 %	FIAT Doblo Cargo 3. Gen.
0,84 %	FIAT Ducato 3. Gen.
0,69 %	ŠKODA Octavia 3. Gen.
0,44 %	FIAT Doblo 2. Gen.
0,36 %	VW Passat 7. Gen.
0,19 %	ŠKODA Citigo 1. Gen.
0,02 %	VW Golf 7. Gen.
0,01 %	MERCEDES-BENZ E-Class 4. Gen.
0,01 %	OPEL Combo 2. Gen.
0,01 %	OPEL Zafira Tourer 3. Gen.
0,01 %	VW Touran 2. Gen.

operativního leasingu, bude o tato auta velký zájem. Je to dáno tím, že trh ojetých vozidel je založen na principu úspory. LeasePlan bude první, kdo bude schopen nedostatek vozidel na trhu pokrýt. Pohyb ceny pak bude logicky ovlivněn klasickým principem nabídky a poptávky. Už dnes se na CNG vozidla ptá hodně zájemců, automobilů je ale zatím velký nedostatek. Avšak přibližně za rok a půl začne LeasePlan uspokojovat i tento druh poptávky. Poptávku bude zvyšovat i stále hustší síť tankovacích stanic.

CNG versus elektromobily

Je jisté, že význam pohonu vozidel na CNG bude silně vzrůstat, neboť sami výrobci jsou k tomu tlačeni neúprosnou legislativou. Koncern Volkswagen už před více než rokem informoval veřejnost o úmyslu vybavit do pěti let veškeré koncernové modely uvedeným druhem motorizace. Kvůli relativně menším dosažitelným nájezdům elektrovozidel a především jejich pořizovací ceně v nich motoristická veřejnost zatím nevidí konkurenci konvenčním modelům. A to i přesto, že se dají najít vhodné způsoby jejich použití, kdy je i přes počáteční vysokou investici elektrovozidlo nakonec výhodnější než auto s konvenčním pohonem. Příštích deset let bude přesto patřit rozkvětu CNG technologií, elektrická vozidla jsou však logickým dalším krokem. Vědecký pokrok, ale i posun v názoru veřejnosti na elektrický pohon mohou vývoj v tomto segmentu akcelerovat.

Pozor na ojetiny z autobazaru,

které mohou být kradené

Ať už je pro vás koupě vozu srdeční záležitost nebo pragmatická investice do firmy, v případě pořizování ojetého vozu je obezřetnost vždy na místě. Může se vám totiž stát, že u nepoctivého prodejce narazíte na kradené vozidlo. Tato zkušenost je nepříjemným momentem pro každého kupujícího, který si s dostatečným předstihem neověřil skutečnou minulost pořizovaného auta.

Petr Glogar
Advokát, PwC Legal

Ačkoliv obecně chrání nový občanský zákoník spíše kupujícího, v případě kradeného auta tomu tak není a staví se více na stranu toho, komu bylo vozidlo ukradeno.

Dobrá víra

Ještě před nabytím účinnosti nového občanského zákoníku byl režim nabývání vlastnictví od osoby, která není vlastníkem a ani nemá právo věc prodat, odlišný v závislosti na tom, zda se kupní smlouva řídila občanským nebo obchodním zákoníkem. Od roku 2014 byla s účinností nového občanského zákoníku tato rozdílná úprava sjednocena a mnohem podrobněji rozvedena, čímž se zúžil prostor pro nejistotu prodávajícího i kupujícího. Jedním ze základních předpokladů toho, aby se kupující stal vlastníkem auta, je tzv. dobrá víra, tedy přesvědčení kupujícího o tom, že je prodávající skutečným vlastníkem prodávaného auta. Nastane-li situace, kdy bude zjištěno, že prodávající osoba vlastníkem není, musí být kupující schopen svoji dobrou víru prokázat. V opačném případě koupenou věc vrátit. To platí zejména pro nově kupované auto, například přímo od dealera.

Hrozí vrácení vozu

Nakupuje-li však kupující použité zboží, v našem případě ojeté vozidlo z autobazaru, musí si být vědom uzákoněné výjimky z výše uvedeného pravidla, prostřednictvím které nový občanský zákoník chrání původního vlastníka vozidla oproti vlastníku novému, tedy oproti kupujícímu. Toto

CarNext nabízí jen prověřené vozy

LeasePlan nabízí ojetá vozidla vrácená po leasingu v rámci svého vlastního prodejního místa CarNext. V něm riziko popisované v textu nehrozí. Hlavní výhodou CarNextu totiž je, že všechny vozy mají zcela transparentní historii. „Ke všem můžeme doložit kompletní dokumentaci včetně faktur za případné opravy. Jelikož jde o vozy provozované operativním leasingem, zájemci mají jistotu, že jsme o auta po celou dobu řádně pečovali. U všech našich vozidel je znám jejich původ, servisní historie, případně škodní průběh. Většinou je k dispozici i kompletní sada klíčů, servisní kniha a druhá sada pneumatik. Jsou pod naší neustálou kontrolou. Veškeré opravy probíhají v autorizovaných servisech a jejich stav a zejména historie bývá zpravidla lepší a transparentnější než u vozidel z ulice," vysvětluje Car Remarketing Manager LeasePlanu Michal Fořt. Vždy aktuální nabídku vozidel najdete na webových stránkách **www.carnext.cz.**

Při koupi ojetého vozu je důležité mít se na pozoru a pečlivě zkontrolovat všechny dokumenty

ustanovení nového občanského zákoníku tedy představuje jisté riziko pro kupce v autobazarech, neboť i přesto, že za vozidlo zaplatí a je v dobré víře, že je kupuje od autobazaru jakožto od vlastníka, nárokům skutečného původního vlastníka vozidla se bohužel nebude moci účinně bránit. Prokáže-li původní vlastník, že mu bylo vozidlo ukradeno, musí mu kupující vozidlo vrátit, pokud od krádeže neuplynuly více než tři roky. Z uvedené podmínky „do tří let od krádeže" logicky vyvstávají obavy, že podvodníkům bude teoreticky umožněno tuto výjimku chránící skutečného vlastníka obejít – odcizené vozidlo na tři roky „schovají", a budou tak při jeho následném prodeji v bazaru chráněni před skutečným vlastníkem. Tato praktika snad bude eliminována obavou prodejců, aby starší vozidlo vůbec prodali.

Autobazar tedy musí počítat s tím, že kupující může být povinen vrátit vozidlo původnímu vlastníkovi. V důsledku toho bude muset autobazar nejen vrátit kupujícímu zaplacenou kupní cenu, ale třeba i uhradit škodu, kterou mohl kupující utrpět tím, že vrací nakoupené auto a aktuálně jiné nemá. Současně bude autobazar oprávněn vymáhat vzniklé škody a vrácení kupní ceny od osoby, od které vozidlo neplatně nabyl. Vzhledem k rozdílné marži, DPH i eventuální náhradě škody tak může být autobazar ten, kdo na celém případu nejvíce prodělá. To se týká i společností financující ve spolupráci s autobazary nákup ojetého vozu.

Obezřetnost nade vše

Je tedy důležité mít se při koupi ojetiny na pozoru a pečlivě si zkontrolovat dokumenty náležející k vozidlu, především údaje v technickém průkazu, zda je prodávající uveden jako vlastník a jestli na sebe uvedené zápisy navazují. Tutéž kontrolu je nutné provést v registru vozidel. Dále je nutné zjistit, jestli je k autu přiložena servisní knížka, jak dlouho vůz v autobazaru stojí a podobně.

Pokud byste se přeci jen ocitli v situaci, kdy se zjistí, že vámi koupené vozidlo je kradené, nezoufejte. Navzdory tomu, že budete povinni vydat vozidlo původnímu vlastníku, budete mít nárok na vrácení zaplacené kupní ceny od autobazaru a současně od něj můžete vymáhat vzniklé škody.

Daňový sloupek Petra Maška (50. díl)
Marečku, podejte mi pero!

Už zhruba patnáct let vás provázím daňovými a účetními novinkami, fakturací, přefakturací a úroky, ale věřte mi, že ještě nikdy jsem neměl tak těžký začátek roku jako tentokrát.

Petr Mašek
zástupce finančního ředitele LeasePlanu

A to přesto, že vláda v daňové oblasti neschválila nic mimořádně nepříjemného, ani jsem neobjevil nějaký nezaúčtovaný průšvih z minulého roku. Poprvé v životě jsem ale připravoval daňové přiznání pro zesnulého kamaráda. Ano, pro našeho bezvadného kolegu Marka Obrdu, který letos 14. ledna náhle odešel.
Ani po smrti totiž na vás stát nezapomene. Za zemřelého musí pozůstalí podat do tří měsíců od úmrtí daňové přiznání. Byl to zvláštní skličující pocit, se kterým jsem se jen těžko smiřoval. S daňovým přiznáním jsem Markovi pomáhal předchozích šestnáct let, vždy jsem mu připomínal, co a kdy má ještě dodat. Najednou nebylo s kým diskutovat. Moc mi chyběl rituál, který jsme si zopakovali pokaždé, než jsme začali formuláře vyplňovat: „Marečku, podejte mi pero!“ začal jsem a následovala bryskní Markova odpověď: „Ale já jsem Tuček, pane profesore!“ Jistě všichni znáte známou repliku z ještě známějšího filmu...

Poprvé v životě jsem připravoval daňové přiznání pro zesnulého kamaráda

Odchody blízkých k životu, bohužel, patří. A ačkoli na Marka často myslíme, naše cesty pokračují dál, se všemi radostmi i strastmi. Já si teď například lámu hlavu, čím pozitivním bych vás potěšil, ale nic kloudného mě nenapadá. Samozřejmě i nadále bedlivě sledujeme veškeré diskuze kolem kontrolního výkazu DPH, který by se měl začít předkládat od 1. ledna 2016, ale stále neznáme jeho finální podobu. Nedávno se navíc objevily informace, které uvedené datum zpochybnily. Prý se to možná od začátku příštího roku nestihne, takže jsme všichni napnutí, jak to nakonec dopadne.
Další novinkou v oblasti DPH je rozšíření přenesení daňové povinnosti reverse chargé od 1. dubna letošního roku na další komodity – obiloviny, kovy, mobilní telefony, integrované obvody, tablety, notebooky a videoherní konzole, pokud celková částka základu daně veškerého dodávaného vybraného zboží překročí 100 tisíc korun.
Z oblasti daně z příjmů mě napadá jen poznámka, že subjekty, které disponují datovou schránkou, musí už tento rok podávat daňové přiznání elektronicky, a to včetně výkazů (rozvahy a výsledovky) prostřednictvím tzv. EPO.
Ve sféře účetnictví podle mezinárodních standardů (IFRS) sledujeme tvorbu nové normy týkající se leasingu, kde by mělo dojít k významné změně v účtování, a to i operativního leasingu. Zajímají nás také nejnovější politické debaty o vrácení možnosti uplatnit slevy na dani na dítě při použití tzv. výdajového paušálu. O všem podstatném vás budeme informovat.

Změny v síti smluvních partnerů

Během posledních týdnů došlo v seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LeasePlan Česká republika k těmto změnám:

Noví smluvní partneři

název	značka a lokalita
CarTec Olomouc s.r.o.	BMW / Olomouc
Hyundai ÚL s.r.o.	Hyundai / Ústí nad Labem
Auto Enge a.s.	rozšíření spolupráce o značku Škoda / Praha 9
Proresta s.r.o.	rozšíření spolupráce o značky Renault a Dacia / Příbram

Smluvní partneři, s nimiž byla ukončena spolupráce/autorizace

název	značka a lokalita
Auto Adámek spol. s r.o.	ukončení spolupráce pro značku VW / Praha 4

Vždy aktuální seznam partnerů zapojených do servisní sítě LeasePlanu najdete na webových stránkách www.leaseplan.cz v sekci Řidič.

NOVÉ DOBLÒ CARGO
VŠE ZAČÍNÁ VÁMI

KROUTÍCÍ MOMENT
SE ZLEPŠENOU ODEZVOU

RADIO UCONNECT
S NAVIGACÍ

UŽITEČNÉ ZATÍŽENÍ
DO 1 TUNY

SYSTÉM TRACTION+

FUNKČNĚJŠÍ se 3 novými multifunkčními sedadly a prvotřídním odhlučněním kabiny. **VÝKONNĚJŠÍ** s unikátním zavěšením Bi-Link pro ty nejlepší jízdní vlastnosti, se zvýšenou pružností motoru a lepší odezvou plynového pedálu. **HODNOTNĚJŠÍ** s úsporou paliva až o 15 % se systémem ECOJET. Objevte celou nabídku na www.fiatprofessional.cz.

NOVÉ DOBLÒ CARGO. VÍCE MOŽNOSTÍ.

FIAT PROFESSIONAL

Kombinovaná spotřeba 4,7-7,4 l/100 km, emise CO_2 115-173 g/km. Podrobné informace u prodejců a na www.fiatprofessional.cz.

Odstartoval čtvrtý ročník soutěže o nejlepší rodinný podnik

Equa bank

Rodinná firma roku

V pražském hotelu Jalta byl na konci dubna zahájen už čtvrtý ročník soutěže Equa bank Rodinná firma roku. Také tentokrát ji coby partner akce podporuje česká pobočka LeasePlanu.

Firmy se mohou přihlašovat do konce září, vítěz bude vyhlášen 3. listopadu

„Většina rodinných firem reprezentuje skupiny podniků, které svou velikostí odpovídají zhruba polovině naší klientely. Už neplatí, že operativní leasing aut, na který se specializujeme, je doménou velkých společností. Jsme rádi, že prostřednictvím soutěže můžeme operativní leasing představit i těm podnikatelům, pro které je stále ještě neznámou," řekl k tomu Jakub Kostrba, jenž má v LeasePlanu na starost segment malých a středních firem.

Soutěž pořádá Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, generálním partnerem je Equa bank a partnery jsou kromě LeasePlanu také Deloitte Advisory a Nadační fond pro zaměstnávání osob se zdravotním postižením.

Vítěze vybírá odborná porota na základě souboru ekonomických, ale i neekonomických kritérií, jako je například růst obratu v posledních pěti letech, příspěvek k zaměstnanosti v regionu, počet generací vlastníka zapojených do podnikání nebo politika sociální odpovědnosti. Loni mělo premiéru hlasování veřejnosti, která vybírala nejlepší firmy ve vlastní kategorii. Stejnou možnost budou mít lidé i letos.

Loňským celkovým vítězem a zároveň držitelem Ceny veřejnosti se stala firma LIKO-S, která se zabývá

výrobou montovaných hal a konstrukcí. „Ocenění odborné i laické veřejnosti nás velmi potěšila. Zvláště pak Cenu veřejnosti vnímáme jako odměnu za nasazení při budování a šíření dobrého jména firmy," komentoval ocenění spolumajitel firmy LIKO-S Libor Musil.

Vítěz letošního ročníku bude vyhlášen 3. listopadu, firmy se mohou do soutěže hlásit do konce září. Více informací je k dispozici na webových stránkách **www.rodinnafirmaroku.cz.**

6 kritérií

Do soutěže Equa bank Rodinná firma roku se může zapojit každá společnost, která splňuje těchto šest podmínek:

1. jde o rodinnou společnost z pohledu vlastnické struktury
2. do podnikání firmy jsou zapojeni nejméně dva rodinní příslušníci
3. její obrat nepřekračuje 50 milionů eur
4. na trhu působí déle než pět let
5. nemá více než 250 zaměstnanců
6. nemá delikventní úvěrovou historii

Z generace na generaci...

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR při příležitosti zahájení každého ročníku soutěže přichází s výsledky pravidelného průzkumu mezi rodinnými firmami. Ten letošní, vedený v pěti stovkách podniků, ukázal, že roste zájem prodat rodinné společnosti cizím investorům. Novinkou je i trend nechat vyškolit potomky v jiné firmě. Výsledky ukazují, že v polovině rodinných společností už pracují děti majitelů. Třetině z nich bylo při zapojení do podniku mezi 18 až 21 lety. Většina z dotázaných přitom považuje za velmi důležité, aby jejich rodinný příslušník, který firmu převezme, měl zkušenosti z jiné firmy, což je změna vůči minulým letům.

Drtivá většina majitelů zastává názor, že firmu je potřeba předat ještě za života, protože podle většiny oslovených přenechat podnik prostřednictvím závěti není dobrá varianta. A dvě třetiny majitelů neuvažují o jiné alternativě, než že i další generace převezme firmu jak na vlastnické, tak manažerské úrovni.

Podle tří ze čtyř respondentů by se mělo začít mluvit s potomky o jejich budoucím zapojení do 21 let věku. Polovina majitelů považuje za ideální věk ještě před dospělostí potomků.

V jedenácti se šla klouzat, dnes reprezentuje v curlingu

V minulém vydání jsme vám představili velký hudební talent LeasePlanu – specialistku personálního oddělení Lindu Floriánovou, která slaví úspěchy coby zpěvačka skupiny Funk Corporation. Dnes se můžete seznámit s další nadanou ženou, dokonce tak nadanou, že svou dovedností reprezentuje naši zemi. Řeč je o člence obchodního oddělení Kateřině Samueliové, jedné z opor českého ženského curlingu. Dobré téma na osvěžení v těchto teplých dnech...

Kateřinu ke curlingu přivedli rodiče, kteří stáli u samých počátků tohoto sportu v Čechách. Po narození dětí začali přemýšlet o tom, jak coby bývalí závodní tanečníci uspokojí své sportovní choutky. Společně s několika známými se rozhodli pro curling. Díky tomuhle nápadu už má český curling 25 let. „Jak to tak bývá, co dělají rodiče, chceme vyzkoušet taky. Takže v jedenácti letech jsem se domluvila s několika spolužačkami a začaly jsme se ‚klouzat‘," vypráví Kateřina Samueliová.

Pokud jde o curling, jsem úplný laik, proto se omlouvám za tuto otázku: Vy jste ta, co hází kamenem, anebo co před ním zametá koštětem?

Kdyby tato otázka nepadla, nebyl by rozhovor úplný. Povědomí Čechů o curlingu bych rozdělila na éru před Naganem a éru po Naganu, protože právě tam byl curling po dlouhé době opět zařazen mezi zimní olympijské sporty. Předtím, když jsem se někde zmínila o curlingu, tak se lidé ptali: Co to je? A po Naganu se ptají, jestli metu nebo házím. Pravda je taková, že se pravidelně střídáme.

Tak vidím, že bychom si na začátku měli říct něco o pravidlech…

Hra se skládá z osmi nebo deseti kol, takzvaných endů, přičemž v každém z nich má tým osm kamenů. Hráči jsou čtyři, čili v jednom endu na každého připadají dva kameny. Jeden tedy hází, dva metou a kapitán, kterému říkáme skip, stojí v zadních kruzích a ukazuje, jak má tým zahrát.

Všichni jsme amatéři, na tréninky chodíme po práci, na soutěže si bereme dovolenou.

Co je těžší? Házet kamenem, nebo zametat?

Obojí má význam. Metením se dá prodloužit dráha kamene, ale také jím můžete trošku ovlivnit směr. Kámen totiž jede s rotací a metením se dá tato rotace, a tedy i zatáčení zmírnit. Samozřejmě, pokud házející hráč hodí špatně, metaři už s tím moc nenadělají. Může se ale stát, že kámen je dobře hozený, jenže špatně zametený.

Jakých největších úspěchů jste dosáhla?

Jako členka klubu CC Zbraslav jsem v letech 2012 a 2014 získala titul mistryně ČR. V reprezentaci jsem od roku 2012. V curlingu nefunguje systém výběru. Tým musí být stoprocentně sehraný. Do loňska to proto bylo tak, že tým, který vyhrál mistrovství ČR, byl pro další sezonu reprezentací. Letos v říjnu nás ale čeká kvalifikace na mistrovství Evropy, kterou hrají čtyři nejlepší české týmy. Právě mistrovství Evropy bylo nejvýznamnější soutěží, které jsem se zúčastnila. Mistrovství světa nám bohužel zatím uniká. Stejně tak olympiáda. Tam se Česká republika nekvalifikovala ani v kategorii mužů, ani žen. Právě olympiáda v roce 2018 je naší největší dlouhodobou výzvou.

Tak to budeme držet palce. Jaké podmínky má vůbec curling v České republice?

Hokej to není… Členská základna čítá něco přes 600 členů, všichni jsme amatéři, na tréninky chodíme po práci, na soutěže si bereme dovolenou. Pokud člověk není zrovna mistrem republiky a nemá podporu od svazu, je to i dost finančně náročné. Například jeden víkendový turnaj ve Švýcarsku vyjde na nějakých 80 tisíc korun. Právě Švýcarsko by se dalo nazvat curlingovou velmocí. Mají tam curlingovou halu v každé vesnici. My máme od roku 2004 specializovanou halu v pražských Roztylech. Předtím jsme hráli v krasobruslařské hale ve Vršovicích, což obnášelo speciální úpravu ledu a nanošení kamenů ze skladu před každým tréninkem. Ale od letoška je otevřená už druhá curlingová hala, a to na Zbraslavi. Takže se vlastně rozrůstáme.

Mohou si curling vyzkoušet i úplní začátečníci včetně dětí?

Určitě. Pořádáme různé akce, kdy si může přijít curling vyzkoušet každý. Rádi uvidíme i děti, jen je třeba počítat s tím, že curlingový kámen váží bez pár dekagramů dvacet kilo. Ale za doprovodu rodičů to není problém. Děti se můžou přihlásit i do curlingové školičky.

Mimochodem – vzala jste někdy na curling i kolegy z LeasePlanu?

Nevzala, ale mám to v plánu. V hale na Roztylech se dá uspořádat firemní večírek s miniturnajem. Případně i akce pro klienty. Takže pokud bude zájem, ráda tam kolegy, ale i obchodní partnery přivítám.

Cestování ve středověku

Maximální rychlost: 40 km za den

Pojem kurýr se odvozuje od latinského currere, neboli běhat. Takto vypadal pěší kurýr na konci 15. století.

Dnešní lidé málokdy při přesunu z jednoho místa na druhé cestují více než jeden den. Ve středověku to bylo jinak. Pokud se člověk zrovna nevydával do nejbližšího trhového města, zabrala mu cesta více dnů, někdy však i týdnů a měsíců.

Až do 19. století cestovala naprostá většina lidí pěšky. Za den lidé většinou urazili třicet až čtyřicet kilometrů. Ti zámožnější anebo ozbrojenci užívali koňů, ale ani tak si nelze představovat, že by bylo možno urazit nějaké velké vzdálenosti. Cestovní průměr jízdních se pohyboval kolem 60 kilometrů za den. Absolutní denní hodnoty byly sice větší a mohly dosahovat kolem stovky kilometrů, je však nutné připočítat dny odpočinku nebo delší přestávky, ať již byly zaviněny přírodními podmínkami, nemocemi, nepříjemnými celníky či si cestující chtěl prohlédnout místní pamětihodnosti. Již ve středověku totiž existoval fenomén, který předcházel dnešní turistice. Objektem zájmu byly v tomto případě nejčastěji církevní instituce, jež ve svých zdech ukrývaly nejrůznější relikvie a ostatky svatých.

Nevypočitatelné moře

Kdo plánoval svoji cestu realisticky, musel počítat se zdrženími, zejména pak v horách a na moři. Tradiční cesta z Innsbrucku do Bregenzu, na jejíž překonání dnes v autě stačí dvě hodiny, trvala ve středověku většinou týden, pokud ovšem v horských průsmycích nepřišly nečekané obtíže.

V zásadě nejrychlejší, ale také nejméně vypočitatelná byla jízda na moři. Přitom právě tam člověk potřeboval dobrý odhad. Proviant si totiž vezl většinou sám, a proto pokud došlo ke zpoždění, hladověl. Zdánlivou výhodou plavby po moři by se mohla jevit přímá linie, ve skutečnosti však lodě jen málokdy volily přímý kurz. Lodní trasy respektovaly různé proudy a větry, takže k délce trasy mnohdy musíme přičíst větší koeficient ke vzdušné vzdálenosti než na souši. Čekání na příznivý vítr trvalo často celé týdny. Když francouzský král Ludvík Svatý v roce 1249 cestoval z Kypru do Damiette, což činí nějakých 400 km, počítal se třemi dny, plavba se ale nakonec protáhla na 23 dní. Známý cestovatel Marco Polo dokonce musel kvůli špatnému počasí čekat na Sumatře pět měsíců, než mohl pokračovat v cestě.

Každý středověký vládce měl k dispozici desítky kurýrů, pomocí kterých komunikoval s ostatními panovníky. Předání zapečetěného listu je zachyceno na této kresbě. Často však měl posel nejdůležitější instrukce jen v hlavě, neboť na cestách vždy hrozilo nebezpečí zabavení dopisu.

Jeden z největších cestovatelů středověku Marco Polo musel počítat s velkými zdrženími, z nichž jedno se protáhlo dokonce až na půl roku. Z jeho cestopisu Milion pochází i tato ilustrace, která ukazuje nástrahy, jež na karavanu mohou čekat.

Bleskové štafety

Pro běžného cestovatele rychlost nehrála nějak významnou roli, nespěchalo se tak jako dnes. Velký chvat měli především poslové, kteří zprostředkovávali informace. Již v římských dobách fungovala státní pošta, jejíž zásilky urazily v průměru 300 kilometrů za den. Ve středověku se na rychlost dbalo především při vojenských konfliktech, kdy včasné doručení informací mohlo znamenat rozhodující faktor pro vítězství. Zprávy se proto předávaly kurýry po štafetových úsecích.

Nejdokonalejší systém v kurýrní přepravě informací vyvinuli ve Švýcarsku, když bojovali na počátku 16. století s milánskou městskou republikou. V alpských průsmycích zbudovali důmyslný systém kurýrních stanic, díky nimž získávali v bojích značnou výhodu.

Za větší rychlost

V závěru středověku se rychlost na cestách začala pozvolna zvyšovat, zejména pro ty, kteří měli peníze a mohli cestovat na koni. Byla vyšlechtěna výkonnější plemena a zároveň se rozšířila síť přepřahacích stanic. Rovněž infrastruktura se neustále zlepšovala, ať již šlo o stavbu nových mostů a silnic, pravidelnou obsluhu přívozů či vylepšení zázemí podél cest. Zásobení lidí i zvířat po cestě se zdokonalovalo a nebylo proto nutné vozit takový proviant. Rychlost poslů se také zvyšovala, někdy až závratně. Pokud spěšný posel z Říma do Florencie, což činí vzdušnou čarou asi 230 kilometrů, potřeboval v polovině 15. století ještě pět až šest dní, o století později mu na tuto trasu stačil den jediný.

Robert Novotný

Výstup na Sněžku pomohl půlročnímu Vojtíškovi

„V každém ročníku je vždy jedno dítě hlavním symbolem – tváří celé akce. Našemu nadačnímu fondu KlaPeto doporučila rodinu Vojtíška Veronika Smutná, maminka Simonky, pro kterou jsem vystoupal na Sněžku poprvé," říká Jaroslav Petrouš, iniciátor a hlavní postava těchto benefičních výstupů na nejvyšší českou horu. Sám nejlépe ví, jak obtížné je žít s handicapem – je totiž po amputaci levé nohy nad kolenem. První výstup na Sněžku absolvoval pouhý rok po zákroku.

Rodinu čeká řada změn

Malý Vojtíšek je na tom ještě hůře, lékaři mu museli amputovat pravou nožičku v koleni a levou ve třech čtvrtinách stehna. Důvodem bylo ucpání obou tepen v lýtkách a následné odumření tkáně. K tomuto poškození došlo kvůli složitému vývoji plodů v děloze. Vojtíšek je totiž z jednovaječných dvojčat, má ještě zdravého bratra Štěpánka.

„V jednu chvíli jsme ani nedoufali, že se podaří obě děti zachránit. Vojtíšek je ale velký bojovník," říká jeho maminka Miriam Měsková.

Mladou rodinu teď čeká řada změn. Bude se například muset přestěhovat z bytu, který je v činžovním domě ve třetím patře bez výtahu, do bytu bezbariérového. Vojtíšek také bude muset navštěvovat specializované centrum v Motole, kde mu vyrobili první protézy, aby si na ně co nejdříve zvykl a sžíval se s nimi. „Kvůli častým návštěvám v nemocnici bude rodina potřebovat automobil, který v tuto chvíli nevlastní a nedosáhne na státní příspěvek. Ten je totiž ze zákona až od tří let věku," říká Kateřina Klasnová z nadačního fondu KlaPeto. „Spolu se změnou způsobu přidělování příspěvků na péči je to další námět k přemýšlení o změně dosavadní legislativy," dodává.

Trička, která pomáhají

Letošní benefice navázala na předchozí ročníky, jež zajišťovala organizace Cesty za snem. Tentokrát ji vystřídal nadační fond KlaPeto, který založil právě Jaroslav Petrouš, jenž je znám i jako mnohonásobný mistr ČR a rekordman v hodu diskem a oštěpem mezi handicapovanými, s bývalou poslankyní Kateřinou Klasnovou. Fond při organizaci akce podpořil i LeasePlan, který přispěl také na předcházející ročníky. V roce 2013 výstup pomohl čtyřleté Simonce Smutné z Kobylnice a v loňském roce dvanáctiletému Petru Janušovi

V soboru 30. května proběhl už třetí ročník charitativního Výstupu na Sněžku. Hlavním smyslem letošní akce bylo pomoci teprve půlročnímu Vojtíškovi z Prahy, kterému museli lékaři amputovat krátce po porodu obě nožičky. Rodina nedosáhne na státní příspěvek, protože na ten mají ze zákona nárok až děti od tří let. Setkání mělo i přes nepřízeň počasí rekordní účast, když na něj dorazily stovky lidí. Akce vynesla 630 tisíc korun.

Záludné syndromy

K poškození Vojtíška došlo už v prenatálním věku vinou TAPS (Twin Anemia-Polycythemia Sequence) syndromu, kdy dochází k přesunu krvinek od jednoho plodu k druhému. Tím se jeden plod stává chudokrevný a hůře prospívá. Druhý plod má krev zahuštěnou, proto se mohou vytvářet krevní sraženiny. Později byl u miminek diagnostikován ještě i TTTS (Twin To Twin Syndrom), kdy dochází k transportu živin mezi plody. Byla nutná operace s cílem zachránit alespoň jedno z miminek. Díky skvělé lékařské péči v Ústavu pro péči o matku a dítě v Podolí se podařilo zachránit oba bratry.

Přispět může každý

Pokud byste chtěli pomoci malému Vojtíškovi i dalším postiženým dětem, můžete poukázat finanční příspěvek na transparentní účet č. **2200692979/2010**.

z Trutnova. V obou ročnících se podařilo vybrat téměř tři čtvrtě milionu korun, které pak pomohly nejen Simonce a Péťovi, ale ještě dalším šesti těžce zdravotně postiženým dětem. Lidé mohou přispívat na transparentní účet nadačního fondu nebo si zakoupit tričko s originálním motivem, které je k dostání na webových stránkách fondu (**www.klapeto.eu**) a vždy také přímo na květnovém výstupu. I letos si trička oblékl celý zástup těch, kteří dokáží myslet na druhé.

LeasePlan ChildPlan

NET4KIDS

Na pomoc Nepálu

Skupina LeasePlan se rozhodla pomoci Nepálu, který na konci dubna zdevastovalo mohutné zemětřesení. Prostřednictvím humanitární organizace Net4kids zaslala na podporu tamějších obyvatel 100 tisíc eur. Polovina prostředků byla určena na zajištění okamžité pomoci, druhá má sloužit na obnovu základní infrastruktury. LeasePlan je v Nepálu i dalších oblastech třetího světa aktivní už několik let, když se v rámci své aktivity ChildPlan snaží zlepšit životní podmínky zejména dětem postiženým chudobou. Tyto aktivity realizuje právě skrze instituci Net4kids.

Kdo luští...

Na této stránce se pravidelně setkáváte s různými soutěžemi, hádankami a kvízy. V této tradici hodláme i nadále pokračovat, a proto vám opět na závěr přinášíme křížovku. Přejeme vám hodně štěstí při luštění a hlavně krásné a klidné léto.

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	ÚDOLÍ (BÁSNICKY)	OBSLUHA POČÍTAČE	SOUROZENEC	PLEMENA	PLANETKA	DOKONALE (HOVOROVĚ)		KVĚTENSTVÍ OBILÍ	GENERÁTOR NA STEJNOSMĚRNÝ PROUD	ÚSTA (ANAT.)	BODNUTÍ (ŘÍDCE)	TROPICKÁ DŘEVINA	DŮSTOJNICKÝ ČEKATEL
VYČERPAT ZÁSOBU							KDOŽPAK						
OČISTITI PRANÍM							PLEŠ						
							DOMÁCKY LETICIE						
1. DÍL TAJENKY										BĚH STROJE			
										TÍMTO ZPŮSOBEM			
	OKRAJE ÚST				OSEKÁVAT						ZÁPOR		
	VYSOKÉ POSTAVENÍ				NEBOŤ (NÁŘEČNĚ)						3. DÍL TAJENKY		
DVOJICE				OBUV (NÁŘ.)				HMATAT					
				NOŠENÍM NAHROMADITI									
OTEC (KNIŽNĚ)			UZLÍČEK V TKANINĚ					ŽLUTOHNĚDÉ BARVIVO				JEDNOTKA MAGNETICKÉ INDUKCE	NENASYCENÝ UHLOVODÍK
			2. DÍL TAJENKY										
NOČNÍ PTÁK									OTEC (OBECNĚ)				
OLEJ Z MOŘSKÝCH ZVÍŘAT									HÝKAVÝ SUDOKOPYTNÍK				
	TŘÁSŇOVÝ STÍRAČ PRACHU	SPZ AUT MOSTU								NÁRODNÍ SPORTOVNÍ KLUB (ZKR.)			
		NAVLÉKATI BOTY								URČENÉ			
DOMÁCÍ PES									DELŠÍ ČAS				
									DUŠE U STARÝCH EGYPŤANŮ				
GIGANTI					ODŘÍKAVÝ ČLOVĚK		DŘEVAŘSKÝ ZÁVOD	MOŘSKÁ VYDRA					
								SLUNEČNÍK (ŘÍDCE)					
BÁSNÍK (KNIŽNĚ)						ZACHYCENÉ PÍSMEM						MRAVOUCI	VYPOUŠTĚT PO KAPKÁCH
						TAKOVÉ MNOŽSTVÍ							
	UBEZPEČIT								NARKOTIKUM				
	TRUMF V BRIDŽI								ČISTICÍ PŘÍPRAVEK				
KLEKÁNÍ				ZABÍJET (ŘÍDCE)						JM. HERCE ŠEVČÍKA			
				ZAKONČENÍ V ŠACHU						NÁPLŇ DO BUCHET			
UKAZOVACÍ ZÁJMENO			PIGMENTOTVORNÝ NÁDOR								MÓDNÍ		
			INIC. KRYLA								INICIÁLY HEREČKY POPELÍKOVÉ		
ZHOTOVITI NA STAVU							OBYVATELÉ ÍRÁNU						
ZVUK HODIN							PILOTNÍ PROSTOR						

LeasePlan
It's easier to leaseplan

Přijeďte do BestDrive!

BestDrive je největší síť pneuservisů a autoservisů a největší prodejce pneumatik v České republice. Provozovatelem této sítě je společnost ContiTrade Services, s. r. o., která je stoprocentně vlastněna společností Continental Barum, s. r. o.

Síť BestDrive má téměř 70 vlastních provozoven, ale i bezmála 100 franšízových prodejen a servisů. Věříme, že většina zákazníků společnosti LeasePlan ČR servisy BestDrive zná a patří mezi naše vážené zákazníky. My v BestDrive neustále pracujeme na vylepšování naší nabídky tak, abychom našim zákazníkům mohli nabídnout komfortní služby v maximální kvalitě.

Co je v BestDrive nového?

Letos na jaře jsme otevřeli už třetí prémiovou pobočku BestDrive v barvách koncernu Continental. V nejnovější černo-oranžové pobočce v Písku nabízíme zákazníkům prvotřídní servis v komfortních prostorách – osobním a nákladním pneuservisem počínaje, širokou škálou autoservisních služeb konče. Ve zkvalitňování prodejních míst chceme dále pokračovat i v budoucnu – budeme nejen hledat atraktivní lokality pro nové pobočky, ale i zvyšovat počet servisních boxů a zákaznický komfort na servisech stávajících.

Jaké služby v BestDrive nabízíme?

Pro BestDrive je typická široká paleta nabízených služeb. Většina fleetových zákazníků oceňuje flexibilní pneuservisní služby – nabízíme širokou paletu pneumatik mnoha značek (Continental, Uniroyal, Semperit, Barum, Matador, Bridgestone, GoodYear, Michelin, Nokian nebo např. Sava), osobní i nákladní pneuservis, mezisezónní uskladnění pneumatik, služby pneuservisu v prostorách zákazníka, pick-up servis nebo pick-up servis plus, kdy auto u zákazníka vyzvedneme, v našich servisech přezujeme a vracíme zpět k zákazníkovi. S pneumatikami velmi úzce souvisí kontrola a seřízení geometrie – služba, která maximalizuje využití pneumatik, ale souvisí i s bezpečností a komfortem jízdy. Kromě toho naše servisy nabízejí rovněž celou řadu dalších autoservisních služeb za velmi atraktivní podmínky. Počínaje výměnou olejů, provozních kapalin a autobaterií, přes servis brzd, tlumičů, výfuků až po servis a dezinfekci klimatizace. Prioritní je pro nás kvalita nabízených služeb v celé servisní síti BestDrive – ať už se zákazník rozhodne využít pobočku vlastní nebo franšízovou.

Neustále pracujeme na pravidelné obměně servisního vybavení – tak, abychom byli schopni udržet vysoký standard našich služeb. Portfolio našich služeb nadále rozšiřujeme – s ohledem na potřeby a zájem našich zákazníků. Snažíme se také o další zvyšování komfortu zákazníků – už několik sezon mají naši zákazníci možnost objednání na pneuservis bez nutnosti volat servis – buď přes SMS, nebo webovou aplikaci.

Snažíme se i o to, aby čas strávený na naší pobočce byl pro zákazníka co nejkratší a co nejpříjemnější. Na příjezd fleetového zákazníka se připravujeme dávno předtím, než k nám se svým vozem zamíří na sezonní přezouvání – samotná výměna pneumatik je potom v servise velmi rychlá. Kromě toho mohou zákazníci během čekání na automobil využívat wifi, která je na všech našich pobočkách.

www.bestdrive.cz

Summary

Editorial. Jaromír Hájek, the CEO of LeasePlan Czech Republic, writes about the growth of the company's fleet and presents its new offers.
Page 3

In short. News from LeasePlan.
Pages 4–7

Two decades with LeasePlan. Some of the current LeasePlan customers were with the company from the very start.
Pages 8–9

Sales and Marketing Department of LeasePlan is headed by Eva Lindnerová. She was appointed to substitute Vladan Jesenský, who left the company at the end of March.
Pages 10–11

Drivers' Club in a new package. Comprehensive layout and easy navigation are among the main advantages of the company's new website.
Pages 12–13

Champions from the Operations. Peter Škoda, the Operations Director of LeasePlan Czech Republic, collected the award for the best performing Operations Department in the LeasePlan Group in the year 2014.
Pages 14–15

SIMS brings in speed and accuracy, and saves costs. The new application will facilitate communication on service and maintenance tasks between LeasePlan and its suppliers.
Pages 16–17

Blemished paint has to be repaired immediately. To keep your car in presentable condition, you must provide adequate care to the paint.
Pages 18–19

Relaxed Friday at Albatross Golf Course. LeasePlan organised another round of traditional yearly golf tournament for its major business partners – LeasePlan Invitational.
Pages 20–21

I never put off my dreams. An interview with David Carter, the one-time famous golfer and today a sought-after coach.
Pages 22–25

Broker Consulting chose LeasePlan Go. The financial group will ensure mobility of its consultants using LeasePlan Go product.
Pages 26–27

Top managers prefer traditional luxury brands. LeasePlan analysis sheds light on the trends and tendencies in the sector of executive cars.
Pages 28–29

New Renault Espace. Espace is a respected model among MPVs. It was actually this car which defined the category in the 1980s along with Chrysler Voyager. Nevertheless, the 5th generation of the super succesful family wagon took a slightly different direction.
Pages 30–33

Peugeot 508. Cars of this make traditionally focus on maximum comfort paired with the unmistakable French charm. The new 508 is not an exception while modern engines under the hood add rational basis to this emotional car.
Pages 34–35

One in ten CNG driven cars belongs to LeasePlan. The economy of operation and smooth ride of the CNG engines are becoming ever more attractive to the motoring public.
Pages 36–39

Beware of used cars – they may be stolen. It's important to be cautious when purchasing a used car and check carefully through all the available documents.
Pages 40–41

Petr Mašek, the Deputy Financial Director of LeasePlan, in another installment of his regular column on taxes.
Page 42

Changes to the suppliers network. An overview of recent changes to the list of LeasePlan subcontractors.
Page 42

The fourth year of Best Family Business Award has just been launched. Candidates may apply until the end of September, the winner will be announced on the 3rd of November.
Pages 44–45

She used to go sliding on ice for fun as a kid. Today, she is on the national curling team. Kateřina Samueliová, a member of the LeasePlan Sales Department, is also the mainstay of the Czech curling.
Pages 46–47

Maximum speed of 40 km a day. Everyone planning a journey in the Middle Ages had to count with delays, especially during mountain traverses and on the sea.
Pages 48–49

LeasePlan helps. A climb on the highest Czech mountain helped the half year old Vojtíšek. Saturday the 30th of May, third year of charitable Sněžka climb took place. LeasePlan Group also decided to help Nepal, devastated by a massive earthquake. Through its partner organization Net4kid, the company transferred a donation of EUR 100,000.
Pages 50–51

Crosword puzzle
Page 52

Tiráž

Čtvrtletník společnosti LeasePlan Česká republika, Léto 2015, Šéfredaktor: Tomáš Bursík Redakční rada: Jiří Štoček, Jan Malý, Jakub Kostrba, Texty: Pavel Hálek, Korektor: Jan Dvořák, Grafická úprava: Filip Sodomka, Produkce a obrazový redaktor: Jiří Vaníček, Foto: archiv firem a redakce, Inzerce: Business Media CZ, s.r.o., Marcela Šolcová, Nádražní 32, 150 00 Praha 5, tel.: 225 351 178, fax: 225 351 404, LeasePlan Česká republika, s. r. o., Bucharova 1423/6, 158 00 Praha 5, P. O. Box 35 142 01, tel.: 222 829 210, 222 829 211, fax: 222 829 391, e-mail: info@leaseplan.cz, www.leaseplan.cz

STVOŘENA K ODVÁŽNĚJŠÍM CÍLŮM

MAZDA CX-5

Je možné zkombinovat výkon s úsporností? Jsme přesvědčeni, že přesně taková by auta měla být. Mazda CX-5 nemusí dělat kompromisy v jízdní dynamice, aby dosáhla spotřeby 4,6 l/100 km a nízké hodnoty emisí CO_2 119 g/km. Přepracovaný interiér udělá zážitek z každé vyjížďky díky bezkonkurenčnímu komfortu. Avšak žádné pohodlí není úplné bez zajištění maximálního bezpečí: V technologii i-ACTIVSENSE má řidič na své straně další, ještě lepší pomocnou ruku, sdružující v sobě systémy jako adaptivní LED světlomety, monitorování slepého úhlu, brzdový asistent ve městě a další. Konečně je tu svezení, na které jste čekali – chopte se volantu. MAZDA. ODVÁŽNĚ JINÁ.

mazda

Kombinovaná spotřeba 4,6–7,2 l/100 km, emise CO_2 119–165 g/km.

VÍCE NA MAZDA.CZ
NEBO FACEBOOK/MAZDA ČR

7 LET KIA ZÁRUKA

www.kia.com

399 980,-

SPORTAGE

KIA

The Power to Surprise

Uvidíte ji všude

Pustit z hlavy cenu **399 980** Kč opravdu není snadné. Když se navíc jedná o cenu Kia Sportage s klimatizací, rádiem s CD/MP3 a 16" hliníkovými disky, máte rozhodně o čem přemýšlet.

Kia Sportage Active 1,6 GDI 4 x 2. Kombinovaná spotřeba 6,8 l/100 km. Emise CO_2 158 g/km. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní a může obsahovat doplňkovou výbavu. Pro bližší informace o ceně a financování navštivte www.kia.com nebo kontaktujte svého prodejce Kia.