LeasePlan magazín

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

LeasePlan oslavil 20 let v ČR

Do Fora Karlín dorazila tisícovka hostů

Ondřej Bank

Věřím si a chci na stupně vítězů

LeasePlan

It's easier to leaseplan

7 LET KIA ZÁRUKA

www.kia.com

BONUS 60 000 KČ

NA DIESELOVÉ MOTORY

Pro větší radost z řízení

KIA

The Power to Surprise

Investujte do dieselu a rázem ušetříte

Nová Kia cee'd nyní se slevou **60 000** Kč na všechny dieselové motory a k tomu **zimní pneumatiky ZDARMA**! Navštivte vašeho dealera Kia a udělejte si radost hned dvakrát!

Nová Kia cee'd a cee'd SW: Kombinovaná spotřeba 4,0–6,3 l/100 km. Emise CO_2 104–141 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.

Obsah

4 **LeasePlan News**
Aktuality ze světa LeasePlanu

6 **Aféra roku**
Dieselgate: Dopad na klienty by měl být minimální

8 **Kulaté narozeniny**
20 let jsme oslavili ve velkém stylu

14 **Rozhovor magazínu**
Ondřej Bank: Věřím, že můžu atakovat bedny

18 **Personální změna**
Nová ředitelka oddělení Business Development Petra Ochová: Rutina mě nebaví

20 **Ukončení leasingu**
Předprohlídka vozidla zabrání zbytečným vydáním

21 **Ukončení leasingu**
Předávací protokol sestaví na žádost inspektor SGS

22 **Služby LeasePlanu**
Třetí dimenze pojištění

25 **Cena od odborníků**
LeasePlan Go obhájil prestižní Fleetovou múzu

26 **Bezpečná data o věřitelích**
LeasePlan se stal členem Nebankovního registru klientských informací

27 **LeasePlan ve světě**
Přežít Helsinky!

28 **Auto roku**
Pošlete hlas a vyhrajte

30 **Test LP magazínu**
Ford S-MAX AWD

34 **Test LP magazínu**
Renault Talisman

38 **Klient LeasePlanu**
Business Media CZ

40 **Očima expertů**
Automobilový průmysl za rok, deset let a ještě později

42 **Alternativní pohony**
Na cestě k čisté mobilitě

45 **Průzkum LeasePlanu**
Telematika ve flotile

46 **Operativní leasing a daně (52. část)**
Pár slov o přefakturacích

46 **Změny v síti smluvních partnerů**

47 **Bonusový program**
S dárky vám pomůže Drivers´ Club

48 **Talenty LeasePlanu**
Ten chlap má pro strach uděláno

50 **Cestování ve středověku**
Problémy s hygienou na cestách

52 **Zábava / Křížovka**

Editorial

Vážení přátelé,

dnes musím s radostí začít poděkováním, a to hned dvojnásobným. Nejdříve, prosím, přijměte velký dík za to, že jste v úžasném počtu přijali pozvání do pražského Fora Karlín na oslavu našich dvacátých narozenin. Potkala se nás tam celá tisícovka! Bylo co slavit, protože prožíváme úspěšný příběh. Od samého počátku udáváme trendy oboru a držíme pozici lídra trhu.
Je symbolické, že právě v době, kdy si připomínáme dvacáté výročí, jsme překonali dvacetitisícovou hranici v počtu vozů, které máme ve správě. A právě za to Vám patří druhé poděkování. Nebýt Vás a Vaší důvěry, nemohli bychom takové mety dosáhnout. Věřte, že si to všichni velice dobře uvědomujeme.
I proto neustále přemýšlíme, jak Vaši důvěru posilovat. Vývoj nových produktů a služeb má na starost oddělení Business Development, které vybudoval a několik let úspěšně vedl Milan Ptáčník. S příchodem nového roku předá štafetu kolegyni Petře Ochové, protože přijal další životní výzvu a začne rozvíjet rodinný byznys. Zůstává za ním velká porce práce, kterou pro LeasePlan a jeho klienty odvedl. Proto i jemu velmi děkuji.

O dalších plánech oddělení se dočtete v rozhovoru s Milanovou nástupkyní, která má už teď připravené novinky pro příští rok.
Vstupujeme do něj s optimismem, byť, jak se říká, nikdo neví dne ani hodiny. Kdo z nás by si loni touto dobou pomyslel, že vypukne aféra známá jako Dieselgate? Dotýká se v podstatě každého, kdo má co do činění s auty, tedy i jednotlivých řidičů. Ať už budou opatření přijatá v souvislosti s řešením tohoto případu jakákoli, uděláme vše, aby Vás nezatížila více, než bude nezbytné.
Co jsou však nepříjemnosti způsobené touto kauzou v porovnání s utrpením, které si musejí prožít pozůstalí po obětech barbarských teroristických útoků na obyvatele Paříže anebo cestující v ruském letadle, jež zničila bomba nad Sinajským poloostrovem? Nastala doba, kdy se civilizovaný svět musí semknout a společně islámský terorismus porazit. Potřebujeme více rozhodnosti, zdravého rozumu a také odvahy! Jinak tomuto vzrůstajícímu nebezpečí jen stěží odoláme.
Přeji Vám klidné svátky a do nového roku 2016 nejen hodně elánu, ale i neutuchající svobodnou mysl!

Jaromír Hájek
generální ředitel
LeasePlan Česká republika

Číslo vydání

1 500 000 vozů

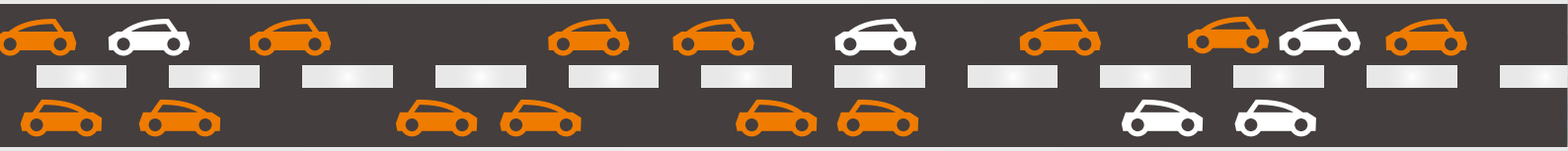
má ve správě skupina LeasePlan, a to vůbec poprvé ve své více než 50leté historii.

Společnost to oznámila v polovině listopadu. LeasePlan je tak prvním specialistou na správu firemních autoparků na světě, který vybudoval takto početnou flotilu. Skupina dnes působí ve 32 zemích a v posledních letech zaznamenává citelný nárůst. V roce 2010 měla ve správě 1,3 milionu vozů a hranici 1,4 milionu překonala na konci září loňského roku. Aktuální výsledky tak potvrdily vedoucí roli LeasePlanu v oblasti fleet managementu. Firma si zároveň vytýčila další ambiciózní cíl: do roku 2020 mít ve správě 2 miliony aut!

2010
1 300 000
vozů ve správě

2014
1 500 000
vozů ve správě

2020
2 000 000
vozů ve správě



Potvrdili jsme pozici lídra ve full-servis leasingu v České republice

20 000 vozů

Velký úspěch zaznamenala také Česká pobočka, která k 1. prosinci 2015 překročila hranici 20 000 vozů ve správě, čímž opětovně potvrdila pozici lídra ve full-servis leasingu v České republice.

Rodinnou firmou roku je Komfi

Čtvrtý ročník soutěže Equa bank Rodinná firma roku zná svého vítěze. Stala se jím společnost Komfi z Lanškrouna, která je předním výrobcem jednoúčelových a polygrafických strojů. Na druhém místě se umístila firma CORK JANOSA ze Zlína, která vyrábí korkové zátky. Třetí pořadí patří geodetické společnosti Hrdlička z Prahy. Cenu veřejnosti, v níž hlasovalo 1727 lidí, si letos odnáší Tvarůžková cukrárna z Loštic. Slavnostní vyhlášení vítězů soutěže, kterou podpořila i česká pobočka LeasePlanu, proběhlo 3. listopadu u příležitosti Dne podnikatelů České republiky. Ocenění Equa bank Rodinná firma roku se uděluje již čtvrtým rokem malému či střednímu podniku s rodinnou tradicí. O vítězi rozhoduje odborná porota. Ta vybírá nejlepší na základě souboru ekonomických, ale i neekonomických kritérií, jako je například růst obratu v posledních pěti letech, příspěvek k zaměstnanosti v regionu (tedy počet zaměstnanců), počet generací vlastníka zapojených do podnikání, politika sociální odpovědnosti a celkový podnikatelský příběh.

Pojďte s námi na Bílé Tygry!

LeasePlan je sponzorem libereckého extraligového hokeje. A letos má zatím důvod k velké spokojenosti. V době uzávěrky magazínu liberečtí Bílí Tygři kralovali extraligové tabulce. Celou sezonu předvádějí skvělé výkony, třeba útočník Petr Jelínek patří k vůbec nejproduktivnějším hráčům soutěže. V utkání s Dynamem Pardubice dokonce Bílí Tygři pokořili jeden ligový rekord, to když branku soupeře zasypali 62 střelami, což je nejvyšší počet zaznamenaný v jednom utkání od zavedení důsledného vedení statistik v sezoně 2013/2014. V Liberci se prostě letos hraje parádní hokej. Ostatně, přijďte se podívat na vlastní oči. LeasePlan má pro své klienty k dispozici několik permanentek na extraligové zápasy konané v liberecké aréně. Jestli tedy máte zájem, spojte se se svou kontaktní osobou v LeasePlanu a zarezervujte si včas místa na vybraná utkání. Kapacita je omezená.

Dieselgate:

Dopad na klienty by měl být minimální

Aféra Dieselgate hýbe automobilovým světem. V médiích se objevují nepodložené informace o možných dopadech na majitele či řidiče inkriminovaných vozů, a ti jsou samozřejmě nervózní. Ve skutečnosti ale nic nenasvědčuje tomu, že by je aféra měla poškodit anebo nějak výrazněji zatížit. Platí to i pro klienty LeasePlanu. Zároveň je však zapotřebí upozornit na skutečnost, že stále nejsou k dispozici oficiální vyjádření klíčových institucí a výrobců. V době uzávěrky časopisu, tedy na konci listopadu, jsme tak finální rozuzlení ještě neznali.

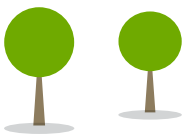
Zatím nejsou k dispozici oficiální vyjádření klíčových institucí ani automobilek

Problémy mají i další motory

Dosud se celá kauza točila kolem emisí oxidů dusíku, tedy NO_x. Dnes už ale není žádným tajemstvím, hlavně mezi odbornou veřejností, že podobný problém se zřejmě týká i částic CO_2. Ten však dopadá na jiné motory. Konkrétně jde o skupinu vozidel modelového roku 2016, která šla do výroby počínaje 22. týdnem letošního roku. Podle informací LeasePlanu jde prozatím výhradně o vozidla značky Volkswagen. „Nemluvíme tedy o jiných koncernových (Audi, Seat, Škoda) ani jiných značkách. Řešení by mělo spočívat v povinnosti výrobce opravit technickou dokumentaci k vozidlu," říká technický ředitel LeasePlanu Peter Škoda. Není ale známo, jestli půjde o úpravu dokumentace vázané pouze na nová, dosud nedodaná vozidla, anebo jestli se budou muset změnit i data v technických průkazech již přihlášených vozidel. Rozhodnout musí ministerstvo dopravy. Konkrétní kroky vedoucí k nápravě pak v souladu s pokyny ministerstva zformuluje Volkswagen. Na ně pak bude reagovat i LeasePlan, bude-li to zapotřebí.

Pravděpodobný scénář

Verdikt ministerstva dopravy bude určující také pro řešení hlavní kauzy. Už nyní lze ale nastínit nejpravděpodobnější postup, vycházející ze zatím



dostupných informací. A ten vypadá takto: Výrobce bude mít povinnost vyzvat majitele dotčených vozů, aby se dostavili na servisní zásah v rámci svolávací akce. „V případě našich vozidel, provozovaných v režimu operativního leasingu, tedy budeme takto vyrozuměni my, protože jsme jejich vlastníkem. Počítáme s tím, že požadovaný servisní zásah bude vykonán během plánovaných běžných servisních prohlídek. To znamená, že celá akce klienty prakticky vůbec nezatíží. Pouze musí počítat s tím, že daný výkon si u dieselových motorů 1.6 a 2.0 vyžádá přibližně půlhodinku, u motorů 1.6 pak ještě nějakých patnáct minut navíc. O tento čas se tedy protáhne obvyklá délka servisní prohlídky. Naše vozidla na ni jezdí nejméně jednou za rok, takže nepočítáme ani s velkým prodlením mezi obdržením výzvy a návštěvou servisu," doplňuje Peter Škoda. Podle něj tedy řidiče nejspíše nečeká nic neobvyklého: „Nebude to zdaleka poprvé a určitě ani naposledy, co budou určité modely vozů svolávány na servisní zásah. Ještě jednou ale zdůrazňuji, že definitivní závěry budeme moci pronést až poté, co zejména ministerstvo dopravy a potom i automobilky zveřejní svá oficiální stanoviska."

Klesnou zůstatkové ceny?

LeasePlan v souvislosti s kauzou otevřeně informuje i všechny zájemce o své ojeté vozy, které prodává napřímo koncovým zákazníkům prostřednictvím vlastního autobazaru CarNext. V souladu s korporátní strategií všechny zájemce upozorňuje, že dané vozidlo bude pravděpodobně svoláno na servisní zásah. Zároveň je ubezpečuje, že tento zásah budou moci vyřešit v rámci pravidelné servisní prohlídky. Na popsanou předpokládanou proceduru nebude mít změna majitele žádný vliv. LeasePlan také analyzuje, jaké dopady může mít aféra na zůstatkové vozy dotčených vozidel. „Není vůbec jisté, že kauza bude mít na zůstatkové ceny nějaký dopad. Zatím jsme nezaznamenali jedinou indicii, která by tomu nasvědčovala," dodává Peter Škoda s tím, že na definitivní soudy je ale samozřejmě ještě brzy.

LeasePlan celou kauzu zevrubně sleduje a bude vás i nadále informovat o všech krocích souvisejících s jejím řešením. Cílem je, aby vás pokud možno vůbec nezatížily.

Předpokládaný servisní zásah bude realizován v rámci plánované běžné servisní prohlídky.

20 let jsme oslavili ve velkém stylu

Do pražského Fora Karlín dorazila tisícovka hostů, nechyběli zástupci nejvyššího vedení skupiny ani poboček z celého světa

Zářivě oranžový Ford Mustang zaparkovaný před vchodem navozoval atmosféru výjimečnosti. Oprávněně. Česká pobočka LeasePlanu si připomínala dvacet let své úspěšné existence. Společně oslavit to přišlo na tisíc hostů.

Setkání se uskutečnilo v úterý 3. listopadu v pražském Foru Karlín, které se po svém loňském otevření rychle etablovalo jako moderní centrum špičkové kultury. Ta nechyběla ani na oslavách LeasePlanu. Hlavními hvězdami večera byly přední osobnosti naší hudební scény: nestárnoucí Marie Rottrová, ale i zástupci střední a nejmladší generace – skupina Mig 21 v čele s Janem Macháčkem a uskupení Th!s, jehož vůdčí postavou je Vojta Kotek.

Ten, který všechno začal

Ještě před muzikanty ale moderátorka večera, herečka Michaela Maurerová, pozvala na pódium muže, bez něhož by vlastně nebylo co slavit: zakladatele české pobočky a jejího generálního ředitele Jaromíra Hájka.

Ten se před dvaceti lety rozhodl přijmout výzvu, vstoupil na pole neorané a začal v České republice budovat zcela nový byznys. Výsledky Jaromíra Hájka a všech jeho bývalých i současných kolegů ocenil ve své řeči šéf nejvyššího vedení skupiny Sven-Torsten Huster, který zastoupil prezidenta LeasePlan Corporation Vahida Daemiho, jenž se zotavuje po vážné nemoci. Na akci dorazil rovněž regionální ředitel pro střední Evropu a Asii Ignacio Barbadillo i zástupci jednotlivých poboček, kteří se v Praze účastnili setkání Business Process Management. Ani oni nešetřili gratulacemi.

Po celou dobu v čele pelotonu

Český LeasePlan dosáhl za dvacet let úctyhodných výsledků. Po celou dobu je jedničkou trhu a dnes má ve flotile dvacet tisíc vozů a zaměstnává 120 lidí. V roce 1995 přitom Jaromír Hájek začínal pouze se dvěma kolegy: Tomášem Termerem a Klárou Skálovou, tehdy ještě Mášovou. V květnu 1996 uspořádali v Praze tiskovou konferenci, kde vůbec poprvé představili veřejnosti nabídku, která znamenala zásadní přelom. V té době totiž v České republice znali operativní leasing jen zasvěcení odborníci.

Dnes už je tady zcela běžným nástrojem na správu firemních flotil. A právě LeasePlan hrál v tomto vývoji klíčovou roli. Coby lídr trhu byl hlavním průkopníkem oboru a jeho nabídka byla vždy vnímána jako etalon, s nímž se porovnává konkurence. Výsledkem je boom, který operativní leasing v České republice prožívá.

A tak zatímco v počátcích se klienti LeasePlanu v Česku

rekrutovali zejména z místních poboček nadnárodních korporací, dnes jej samozřejmě využívají i nejmenší podnikatelé. Právě pro ně české zastoupení přichystalo zatím svou poslední novinku: produkt LeasePlan Go, který získal už několik odborných ocenění. Jde o další střípek v mozaice úspěšných 20 let pobočky.

Hudba, tanec a… smilebox!

Nebyl tedy důvod pořádně si oslavy neužít. Klienti, stávající i dřívější zaměstnanci firmy, dodavatelé, zástupci odborné veřejnosti… Ti všichni si vychutnávali neformální atmosféru, jíž vévodily dobré jídlo i pití, ale také skvělá zábava. Jedním z vrcholů večera bylo vystoupení zaměstnanců LeasePlanu, kteří společnými silami zapěli skladbu Operák dělá dobře mně i Tobě. Kromě hudebních čísel, jež mnozí přihlížející doprovázeli nenuceným tancem, slavil velký úspěch i tzv. smilebox – automat na fotografie, na které se zájemci mohli vyzdobit nejrůznějšími přichystanými proprietami. Na místě si pak mohli fotku vytisknout, ale i poslat na e-mail.
Snímky pak byly k vidění na webu, kvůli čemuž asi některým zúčastněným zmrzl fotogenický úsměv na rtech. Na takovém večírku se totiž v leckom probudí netušené vášně. Ale co – na oslavě, kterou firma zažije nejvýše jednou za dvacet let, přece nebudeme úzkoprsí, to snad pochopíš, miláčku.

Operák (kolektiv autorů)

Operák, dělá dobře mě i Tobě
Užíváš si jízdu v každé době
Pneu, známky neřešíš, pojistka trvá
jsme s vámi dvacet let, jsme volba pravá

Operák, v autech známe každou hřídel
nasnímáš data všech firemních sídel
Náš příběh nekončí, náš příběh trvá
jsme s vámi dvacet let, jsme volba pravá

Operák, dělá dobře mě i Tobě
Partner Plan, ten předběhl se v době.
Víru ve fleet nevyvrátíš
CarNext krouží kolem, vidíš
dvířka GreenPlan otevírej
hlavně v týhle době, jo jo
Náš příběh nekončí, náš příběh trvá
(operák)
jsme s vámi dvacet let, jsme volba pravá

Operák, v autech známe každou hřídel
nasnímáš data všech firemních sídel
Víru ve fleet nevyvrátíš
CarNext krouží kolem, vidíš
dvířka GreenPlan otevírej
hlavně v týhle době, jo jo

Náš příběh nekončí, náš příběh trvá
(operák)
jsme s vámi dvacet let, jsme volba pravá
(operák)
Náš příběh nekončí, náš příběh trvá
(operák)
jsme s vámi dvacet let, jsme volba pravá
(operák)
Náš příběh nekončí, náš příběh trvá
(operák)
jsme s vámi dvacet let, jsme volba pravá
(operák!!!)

Poděkování partnerům

K průběhu slavnostního večera ve Foru Karlín přispěli partneři akce: společnosti Ford Motor Company, Shell, Alcar, AXA Assistance a Michelin. Všem patří velký dík.

RENAULT
Passion for life
Renault TALISMAN
Take control
RENAULT
Užijte si výjimečnou obratnost a stabilitu nového vozu Renault TALISMAN se systémem 4Control®, aktivním řízením všech čtyř kol.
Renault Talisman: spotřeba 3,4–7,5 l/100 km, emise CO_2 95–127 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

Ondřej Bank

se narodil před 35 lety v Zábřehu na Moravě. K závodům na lyžích v alpských disciplínách se dostal přes „travní lyžování“. V začátcích trénoval pod vedením svého tatínka Ivana, kterého časem vystřídal bratr Tomáš. V průběhu své kariéry sbíral úspěchy na českých, světových i olympijských svazích. Jeho dosud nejlepším výsledkem je třetí místo v superkombinaci ve Světovém poháru v Beaver Creeku v roce 2007 a třetí místo ve stejné disciplíně v Kitzbühelu v roce 2015. Na loňské olympiádě v Soči skončil pátý v obřím slalomu. Jeho profesionální kariéru poznamenala častá zranění, především otevřená zlomenina holenní a lýtkové kosti, kterou utrpěl při tréninku na sjezd v Kitzbühelu v roce 2008. Vyžádala si rok a půl trvající rekonvalescenci. Loni na mistrovství světa v Beaver Creeku při sjezdu do kombinace ošklivě spadl na posledním skoku a utrpěl otřes mozku a zlomeninu nártní kůstky. Kromě lyžování se věnuje golfu a také podnikání – má vlastní značku lyžařského vybavení Vagus.

Věřím, že můžu atakovat bedny

Ondřeje Banka, krále českého sjezdového lyžování, jsme zastihli krátce před odletem za oceán, kde vstoupil do nového ročníku Světového poháru. Stejně jako v minulých letech, i tentokrát se může opřít o podporu LeasePlanu.

V létě jste začal testovat novou baterii lyží. Jaké jejich vlastnosti jsou pro vás důležité? Je to jen absolutní rychlost?

Těch aspektů je více. Jde o dlouhodobý proces. Rozdíl je mezi testováním lyží na slalom a na rychlostní disciplíny. U slalomek je důležitý celkový pocit, tedy jak se na lyžích jede, jak se chovají v zatáčkách, naopak u lyží na sjezd sledujeme hlavně rychlostní parametry. Důležité také je vědět, jak si které lyže vedou na různém podkladu. Právě aktuální podmínky v místě závodu nakonec rozhodnou o tom, na jakém páru pojedu.

Máte ještě lyže, na kterých jste spadl v Beaver Creeku? Tehdy jste i po pádu říkal, že byly výjimečně rychlé. Nerozštípal jste je?

Určitě jsem je nerozštípal, někde je máme schované. Kdyby to bylo na mně, klidně bych na nich zase závodil, ale mám striktní zákaz od svých servisáků. Ty lyže už mají příliš úzké hrany, a jsou proto nebezpečné.

Letos jste se rozhodl vynechat točivé disciplíny, abyste se mohl soustředit hlavně na sjezd. Co vás k tomu vedlo?

Když se člověk věnuje všem disciplínám, má extrémně náročný program a z toho plynou v podstatě jen samé nevýhody. I proto takových závodníků není moc, patřil jsem mezi výjimky. V letošní sezoně bych chtěl mít více času na kvalitní přípravu, proto jsem se rozhodl pro specializaci. V poslední době jsem se cítil lépe právě v rychlostních disciplínách, a proto jsem si vybral sjezd. Kromě něj budu jezdit superkombinaci a občas super G. Myslím, že v rychlostních disciplínách mám lepší vy-

hlídky na přední umístění. Po dvou docela povedených sezonách cítím, že je v mých silách atakovat bedny. Podmínkou je kvalitní zázemí, protože při sjezdu záleží mnohem více na materiálu než při slalomu. Ani v tomto ohledu si nemám nač stěžovat, naopak – zázemí je na vynikající úrovni.

Nové lyže, specializace na rychlostní disciplíny... Jdete do sezony i s dalšími novinkami? Změnil jste třeba něco v přípravě nebo v předstartovních rituálech?

Jednu novinku mám. Můj mecenáš přišel s myšlenkou, že bychom před největšími závody mohli posílit tým o nějakou významnou lyžařskou osobnost, která by mi pomáhala především svými zkušenostmi. Jsem rád, že jsme se dohodli se slavným italským sjezdařem Kristianem Ghedinou. A pokud jde o rituály, tam žádné změny nechystám, já si na ně ani moc nepotrpím, i když časem přeci jen nějaké přirozeně vznikly. Jedním z nich je, že na start chodím na poslední chvíli, takže pravidelně vystraším svůj tým. Na tom bych ale nic měnit nechtěl, jakmile jsem na startu brzy, mám pocit, že je něco špatně.

Za vrchol letošního programu jste označil proslulý Hahnenkamm v Kitzbühelu. Čím je vlastně pro lyžaře výjimečný?

Kitzbühel je sám o sobě mimořádný, je to určitě pro všechny lyžaře největší závod, každý v něm chce uspět. Ten kopec má svou osobitou auru, která je patřičně přiživována. O závod je mimořádný zájem. Všechno je tam takové nějaké silnější, i ta sláva v případě vítězství je větší než na ostatních závodech. Specifická je také kvalita tratě. Ve Světovém poháru jsou i jiné těžké kopce, ale v Kitzbühelu organizátoři dokážou trať udělat ještě o trošku komplikovanější, nepřipravují tam totiž pistu na takové úrovni jako jinde. Na nějakou tu nerovnost nebo hrbolek se tam nekouká. Tady jste v Kitzbühelu, říkají.

Kitzbühel je sám o sobě mimořádný, je to určitě pro všechny lyžaře největší závod, každý v něm chce uspět. Ten kopec má svou osobitou auru, která je patřičně přiživována. O závod je mimořádný zájem. Všechno je tam takové nějaké silnější, i ta sláva v případě vítězství je větší než na ostatních závodech.

Na start se ale poprvé postavíte v kanadském Lake Louise. Je rozdíl mezi evropskými a americkými sjezdovkami?
Nedá se to zobecnit, spíše se liší jednotlivé areály. Pro Kanadu jsou typické velmi nízké teploty, tomu pak musíte přizpůsobit přípravu lyží. V americkém Beaver Creeku je zase obvykle sušší, a tedy agresivnější sníh, pro některé evropské areály jsou typické velké skoky.

Kde se vám závodí lépe – u nás v Evropě, anebo v Americe?
Mně právě vyhovuje agresivnější sníh v Beaver Creeku, ale na druhou stranu nemám moc rád areál v Lake Louise, kde se mi v minulosti nikdy nedařilo.

Kdo bude podle vás patřit k vašim největším soupeřům, respektive k největším hvězdám nadcházejícího ročníku Světového poháru?
Tak černým koněm budu, alespoň doufám, já sám. K největším favoritům se neřadím, ale věřím v to, že bych se jim mohl přiblížit. Podle mě na tom i letos budou nejlépe známá jména: Kjetil Jansrud, Hannes Reichelt, Matthias Mayer...

Uvidíme vás během zimy i na českých horách?
To bude složité, pokud ano, tak jenom na skok, záleží také na tom, jestli u nás nasněží. Ale vzhledem tomu, že díky specializaci na rychlostní disciplíny pojedu méně závodů, je šance, že se dostanu domů, přeci jen větší.

Už víte, kde strávíte Vánoce?
Loni jsme v Čechách nebyli, rodina vycestovala za mnou a musím říct, že se nám to líbilo a užili jsme si to. Možná to tedy zopakujeme, ale definitivně jsme se ještě nerozhodli.

Určitě jste si užil hlavně to, že jste na svátky se svým synkem Albertem. Tomu letos byly tři roky. Už stál na lyžích?
Poprvé to vyzkoušel právě loni, když jsme byli spolu. Viděl mamku, jak lyžuje, a hned chtěl vyrazit za ní.

Jaká byla první rada, kterou jste mu dal?
Já mu žádné nedával, jenom jsem ho chytal, když popojížděl z kopečka. Na odborné rady je určitě ještě dost času.

Foto: CzechSki/ZoomAgence

Nová ředitelka oddělení Business Development Petra Ochová:

Rutina mě nebaví

Počínaje Novým rokem začne oddělení Business Development české pobočky LeasePlanu řídit Petra Ochová. Žena, která zná tuhle firmu jako málokdo. Ačkoli byste to od pohledu nehádali, je tady třetí služebně nejstarší. V LeasePlanu pracuje osmnáctým rokem a vzala to tady opravdu od píky.

„Myslím, že jsem jedna z posledních, co ještě pamatují první kanceláře v Letenské ulici na Malé Straně. Byla to doba, kdy jsme v podstatě všichni dělali všechno. Já měla za úkol hlavně objednávání nových vozů a jejich předávání klientům. Pak jsem se zabydlela v technickém oddělení, kde jsem strávila třináct let. Coby Operations Manager jsem měla na starosti dodavatele palivových karet, asistenčních služeb a autodoplňků. Mimochodem, vyjednávání s externími partnery a každodenní úzká spolupráce s nimi je jednou z věcí, která mi nyní opravdu chybí. V technickém oddělení jsem také přičichla k projektům a k řízení změn. Při každé změně nabízených produktů se totiž automaticky měnily i procesy a systémy. Následovala éra tří let, kdy jsem působila na pozici projektového manažera v rámci ICT oddělení. Když Milan Ptáčník začal budovat oddělení Business Development, tak nějak přirozeně jsem do jeho týmu zapadla i já," rekapituluje svůj profesní růst Petra Ochová a dodává pochvalná slova na svého předchůdce: „Milan se zasloužil o to, že oddělení pracuje na výborné úrovni. Nastavil mi laťku hodně vysoko a nebude pro mě snadné do tohoto rozjetého vlaku naskočit."

V čem vlastně spočívá práce vašeho oddělení?

S klienty nejsme v úzkém styku, a tak o naší práci možná ani netuší, přesto se jich přímo dotýká. Rozdělila bych ji do tří oblastí. První je Product

Důležitá je pro mě týmová práce s profesionály, otevřené prostředí, inovativní myšlení. To vše jsem v LeasePlanu našla.

Management, kam patří vývoj nových produktů, monitoring trhu a příležitostí na něm, sledování nových technologií a podobně. Na správnou implementaci novinek pak vždy dohlíží určený projektový manažer. A to je druhá oblast, kterou oddělení pokrývá. Nazýváme ji Change Managementem. Poslední částí je Quality Management. Díky němu můžeme ihned vidět zpětnou reakci na první dvě oblasti. Pokud jsme implementovali něco špatně, ihned se to projeví. Hlavním úkolem tedy je sledovat kvalitu námi poskytovaných služeb včetně získávání zpětné vazby od klientů, což má vliv na další rozvoj a zefektivnění jednotlivých procesů.

To je tedy široký záběr...

Ano, náplň oddělení je velmi různorodá a poměrně rozsáhlá. Všechny tři oblasti ale mají něco společného – důraz na inovativní myšlení, implementaci změn a intenzivní komunikaci napříč firmou. Celý tým tvoří šest lidí a jsem ráda, že jde o osobnosti, které se neobávají změn, ale naopak každou novinku berou jako výzvu, nebojí se riskovat. Ona totiž implementace každé změny tak trošku riskem je. Nikdy nevíte, jak zareagují klienti, kolegové, jak se vše promítne do každodenního provozu.

Jaký konkrétní projekt vám dal v poslední době nejvíce zabrat?

Zmínila bych mé poslední tři projekty. Prvním je SIMS, což je aplikace, která zrychlila, zpřehlednila a zpřesnila tok informací mezi dodavateli a LeasePlanem při zajišťování oprav a servisu vozidel. Druhým náročným projektem byl vývoj aplikace eServices, která nám umožňuje kvalitnější evidenci požadavků klientů včetně sledování jejich vyřizování. Pro mě osobně je důležité, že každý projekt je jiný. Posledním projektem je implementace on-line dotazování do Nebankovního registru klientských informací (krátké přestavení najdete na straně 26). Rutina by mě nebavila, nemám ráda stereotyp, ale naopak kreativní činnost, volnost a výzvy. Každá změna, kterou realizujeme, mě posouvá dál. Díky projektům jsem se třeba musela naučit proces schvalování kreditního rizika nebo likvidace pojistných událostí, ale i mnohem triviálnější věci – teď už třeba vím, kde v autě najdu tyčky stabilizátoru.

Chystáte i v nejbližší době nějaké změny?

V části vývoje produktů máme na příští rok připraveno několik novinek. Nemůžu být konkrétní. Řeknu jen, že u stávajících produktů se snažíme najít cesty, jak je vylepšit, jak zákazníkům přinést další přidanou hodnotu. U nových produktů zase hledáme příležitosti na trhu, přemýšlíme nad dalším využitím nových technologií. Velmi aktivní je i centrála, takže řada projektů je vedena ze zahraničí. Součástí vývoje jsou samozřejmě i legislativní změny, které je nutné zapracovat. A mám také jeden dlouhodobý cíl: ráda bych zapojila konkrétní pracovníky na všech úrovních do chodu firmy, a tak ještě posílila jejich pouto ke společnosti.

Na jedné straně jste tak trošku neposeda, na druhé už skoro osmnáct let pracujete v jedné firmě...

A nehodlám na tom nic měnit, svou neposednost si plně vybiju v rámci LeasePlanu. Důležitá je pro mne týmová práce s profesionály, otevřené prostředí, inovativní myšlení. To vše jsem v LeasePlanu našla. Takže jestli o mě bude mít zájem i nadále, ráda tu strávím další dlouhá léta. Když jsem teď na listopadovém setkání k dvaceti letům firmy viděla současné i bývalé kolegy, zástupce dodavatelů, které jsem měla dříve na starosti v operativním oddělení, uvědomila jsem si, kolik času uběhlo a jak moc mě LeasePlan ovlivnil.

Vypadá to, že je vaším osudem. A to doslova – vždyť jste si tady našla i manžela...

Je to tak, seznámili jsme se ve zmiňovaném technickém oddělení před třinácti lety. I když si rozumíme i po profesní stránce, doma se snažíme práci neřešit. Někdy to samozřejmě nejde úplně vyloučit. Přiznávám, že občas požádám manžela o jeho názor a zásadní kroky s ním konzultuji.

Jak od práce odpočíváte?

Před třemi roky jsme si pořídili psa a ten hodně ovlivnil i naše koníčky. Potřebuje spoustu pohybu a pozornosti, takže jsme tomu přizpůsobili i své aktivity. Vyměnili jsme městský život za domek na okraji Prahy. Velkou část volného času tak trávíme venku na výletech nebo procházkách a při sportu.

Předprohlídka
vozidla zabrání zbytečným vydáním

Vrácení vozu po skončení leasingu je spojené s vyčíslením tzv. nadměrného opotřebení. Jde o termín, který v některých klientech napříč leasingovým trhem vyvolává přinejmenším rozpaky. V případě LeasePlanu jsou ale zbytečné. Případným nedorozuměním vzniklým při vrácení vozu lze totiž snadno předejít. Stačí myslet na blížící se konec pronájmu s dostatečným předstihem.

Na základě vyhotovené zprávy může klient vyhodnotit, která poškození nechá opravit ještě před vrácením vozu

Nejrůznější poškození vozu se mohou vyřešit v rámci pojistného krytí. Typickým příkladem jsou praskliny v čelním okně. Po odevzdání vozu LeasePlanu už však na takové opravy není prostor a poškození se odrazí ve vyúčtování nadměrného opotřebení. Aby proces vrácení vozů probíhal co nejhladčeji a k co největší spokojenosti klientů, přichází LeasePlan se zcela novou službou – tzv. předprohlídkou vozu.

Inspektor zaznamená poškození

Tuto předprohlídku vykoná na žádost klienta jeden z odborníků nezávislé společnosti SGS, která pro LeasePlan zpracovává finální reporty o stavu vrácených vozů a zároveň vyčísluje nadměrné opotřebení. „Inspektor SGS dorazí na smluvené místo, případně řidič naopak přijede na naši odstavnou plochu. Výsledkem práce inspektora bude v podstatě stejný report, který se později – po vrácení vozu – stane podkladem pro vyčíslení nadměrného opotřebení," vysvětluje Car Remarketing Manager české pobočky LeasePlanu Michal Fořt. Na základě zprávy pak může klient vyhodnotit, která zaznamenaná poškození nechá opravit. Kromě zmiňovaných prasklin v oknech může jít o škrábance v laku, prasklé kryty světlometů a podobně. Nadměrná poškození, která zůstanou na vozidle, pak budou přefakturována, avšak již bez možnosti likvidace pojišťovnou.

Stav vrácených vozů je různý

V této souvislosti je třeba podotknout, že problémy s nadměrným opotřebením se zdaleka netýkají všech klientů. „Stavy jednotlivých vracených vozů se totiž velice liší. Jsou mezi nimi vozidla, u nichž není popsáno jediné nadměrné opotřebení. Ale pak jsou taková, kde se seznam nadměrného opotřebení téměř nevejde na jednu stranu A4. Z toho vyplývá, že záleží jen na uživateli, jakým způsobem s vozidlem nakládá," říká Michal Fořt. Předprohlídka vozidla je placenou službou a klienti si ji mohou objednat nejméně pět dní předem prostřednictvím své kontaktní osoby, případně na e-mailu carremarketing@leaseplan.cz, ideálně přibližně jeden měsíc před vrácením vozu, aby byl dostatečný čas na případné opravy. Díky tomu mohou výrazně pokrátit či zcela vynulovat částku, která bude inspektory SGS vyčíslena jako nadměrné opotřebení, a zároveň se vyhnout možným nepříjemným překvapením po obdržení finálního reportu.

Na co nezapomenout

Během prohlídky by měl být ve vozidle malý technický průkaz, servisní knížka i kompletní sada klíčů. Kromě toho je třeba zajistit, aby byl automobil čistý. Pokud se prohlídka koná na místě určeném řidičem, je vhodné připravit odpovídající podmínky pro popis vozidla, tedy zejména dostatek světla. Jinak nelze prohlídku provést.

Předprohlídka vozidla – ceník (bez DPH)

Cena za 1 vozidlo při objednávce 1 až 5 vozidel	**1200 Kč**
Cena za 1 vozidlo při objednávce 6 a více vozidel	**1000 Kč**
Cestovné po Praze (paušál)	**500 Kč**
Cestovné mimo Prahu za 1 km (od sídla společnosti SGS)	**12 Kč**

Předávací protokol sestaví na žádost inspektor SGS

LeasePlan nabízí dva způsoby vrácení vozu. Drtivá většina klientů využívá pick-up servis, kdy si automobil na předem určeném místě vyzvedne pracovník partnerské společnosti. Variantou je osobní vrácení auta na jednu ze dvou odstavných ploch LeasePlanu. Předávací protokol tam sepisuje obsluha odstavného místa.

Detailní popis vraceného vozu včetně fotografií získají řidiči přímo na odstavné ploše

V obou případech je výstupem rukou psaný předávací protokol se základními informacemi o vozidle. Nově je ale k dispozici ještě jedna možnost. „Předávací protokol může na žádost klienta sestavit na jedné z odstavných ploch LeasePlanu přímo inspektor nezávislé společnosti SGS, která pro nás vypracovává detailní reporty o vrácených vozidlech včetně popisu a fotografií běžného a nadměrného opotřebení," osvětluje Michal Fořt, Car Remarketing Manager LeasePlanu.

Závazný dokument

V předávacím protokolu inspektor SGS na základě mezinárodně platných manuálů (jsou k dispozici na webových stránkách LeasePlanu) mimo jiné popíše, která poškození mají charakter běžného a která nadměrného opotřebení. Protokol inspektora SGS je závazný pro následný report nazvaný **Zpráva o stavu vozidla**, který již vyčísluje konkrétní nadměrné opotřebení. Jinými slovy poškození v předávacím protokolu budou totožná s těmi, jež se později objeví v tomto oficiálním dokumentu. Oproti tomu předávací protokol sestavený pracovníkem odstavného místa má pouze orientační hodnotu, protože zachycuje jen na první pohled viditelné škody, vůbec třeba nezkoumá stav interiéru," upozorňuje Michal Fořt.

Vyloučí se pochybnosti

Výstupem práce inspektora SGS je podrobný elektronický předávací protokol, který zašle řidiči e-mailem, případně jej přímo na místě vytiskne. Tento protokol má podobu finální **Zprávy o stavu vozidla**, avšak s tím rozdílem, že zde nejsou uvedeny částky za opravy jednotlivých poškození. Přesto díky tomu získá klient ihned představu, jaká poškození jsou kvalifikována jako nadměrná. „Zároveň se vyloučí jakékoli pochybnosti o tom, jestli konkrétní poškození nemohlo vzniknout až po vrácení vozu, například při jeho transportu, jelikož finální report obsahuje totožné položky," dodává Michal Fořt.

Bezplatné sepsání předávacího protokolu inspektorem SGS si lze objednat nejméně 48 hodin předem na e-mailu carremarketing@leaseplan.cz. Je přitom potřeba uvést registrační značku vozidla, odstavnou plochu, datum, čas a kontakt na řidiče. Zevrubná prohlídka vozu a sepsání protokolu zabere nejvýše jednu hodinu.

Odstavné plochy, kde je možné vůz předat

1 **Hodonínská 415, Praha 4**
praha@partnerauto.cz
+420 777 317 303

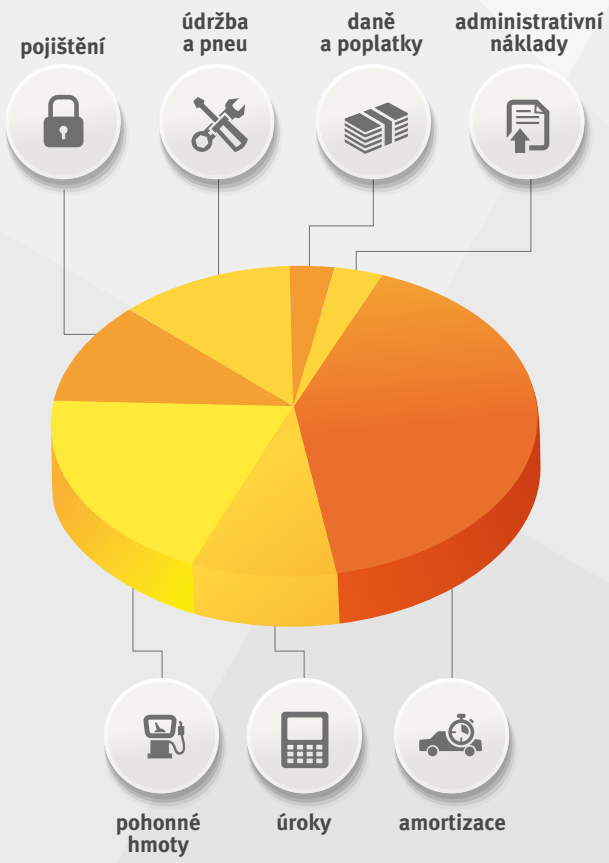
2 **Pětihosty**
petihosty@partnerauto.cz
+420 777 317 378

Na obou místech je otevřeno každý pracovní den od 9 do 17 hodin.

Třetí dimenze pojištění

Pojem 3D si většina z nás spojuje s vizuálními vjemy. Známe filmy ve 3D, televize nabízející formát 3D, architektonické modely ve 3D... LeasePlan, inspirován světem prostorové obrazotvornosti, nyní tuhle mozaiku obohacuje o nový, zcela netušený termín: 3D pojištění.

„Snažíme se jím klientům vysvětlit komplexnost a výhodnost naší nabídky v oblasti pojištění fleetů," říká manažer pojišťovacího oddělení české pobočky LeasePlanu Ladislav Bastl.
Pojištění hraje podstatnou roli v celkových nákladech na provoz automobilu (TCO), kde mu v závislosti na konkrétním typu vozidla náleží třetí až čtvrtý největší podíl. Není proto divu, že je jedním z častých témat diskusí mezi LeasePlanem a zákazníky.



Pojištění není komodita

„V poslední době se čím dál více zvyšuje tlak na cenu jednotlivých komponentů v rámci full-service leasingu. Nejinak je tomu i ve sféře pojištění. Nelze však porovnávat jablka s hruškami. Při bližším prozkoumání jednotlivých nabídek dokážeme určit parametrické rozdíly, které mají velmi velký vliv na výslednou cenu pojistného. Jde například o definování předmětu pojištění, výši pojistné částky, pojistné plnění, tedy limity, spoluúčast, rozsah pojištění, územní platnost a tak dále. Pak přicházejí k diskusi další témata: služby v oblasti sjednání, změny či zániku pojištění, služby v rámci likvidace pojistných událostí a podobně. Při takové precizní analýze přestanete pojištění vnímat jako komoditu, u níž rozhoduje výhradně cena. Důležité proto je, abychom se dozvěděli, jakou část rizika chtějí klienti formou pojištění outsourcovat, jaké parametry jsou ochotni přijmout a jaká opatření realizovat při práci se škodním průběhem," vysvětluje Ladislav Bastl.
LeasePlan je například schopen jednoduchými propočty prokázat úsporu nákladů i v souvislosti s administrativou spojenou s pojištěním, kam patří jeho sjednání, změny i ukončení, fakturace pojistného, nahlašování pojistných událostí, zajištění pick-up servisu nebo náhradního vozidla, čas strávený vyřizováním pojistné události, v servisu, diskuse s pojistitelem, se servisem, schválení opravy, zaúčtování pojistného plnění... Všech těchto starostí se klienti mohou zbavit.
„Tím, že využijí naši nabídku, si nepořizují jenom samotný produkt, ale i profesionální background zahrnující přibližně patnáctičlenný tým odborníků našeho pojišťovacího oddělení, kteří pracují v jejich prospěch," konstatuje Ladislav Bastl.

Klienti ušetří peníze i čas

Pro větší názornost svého komplexního přístupu vymyslel LeasePlan onen pojem 3D pojištění, který demonstruje pomocí trojrozměrného modelu ledovce (na následující straně). Ukazuje, co vše může LeasePlan pro své klienty v oblasti pojištění udělat, a tím jim ušetřit čas a peníze. Veškerý servis, který LeasePlan v oblasti pojištění nabízí, lze rozdělit do tří skupin či, chcete-li, do tří dimenzí. Jsou to:

Jedním z cílů je dosáhnout lepších výsledků v oblasti škodního průběhu, což se ve finále odrazí i na ceně pojistného

1.

Konkurenceschopné podmínky

LeasePlan dokáže pro klienty vyjednat konkurenceschopné podmínky v rámci spolupráce s lokálním i kaptivním pojistitelem (ten je přímo součástí skupiny LeasePlan), a to v souladu se strategií zajistit nejvyšší možnou pojistnou ochranu za co nejvýhodnější pojistné.

2.

Aktivní prevence

Firma zároveň poskytuje proaktivní konzultační přístup včetně doporučení preventivních opatření s cílem minimalizovat přímé i nepřímé náklady spojené s pojištěním.

3.

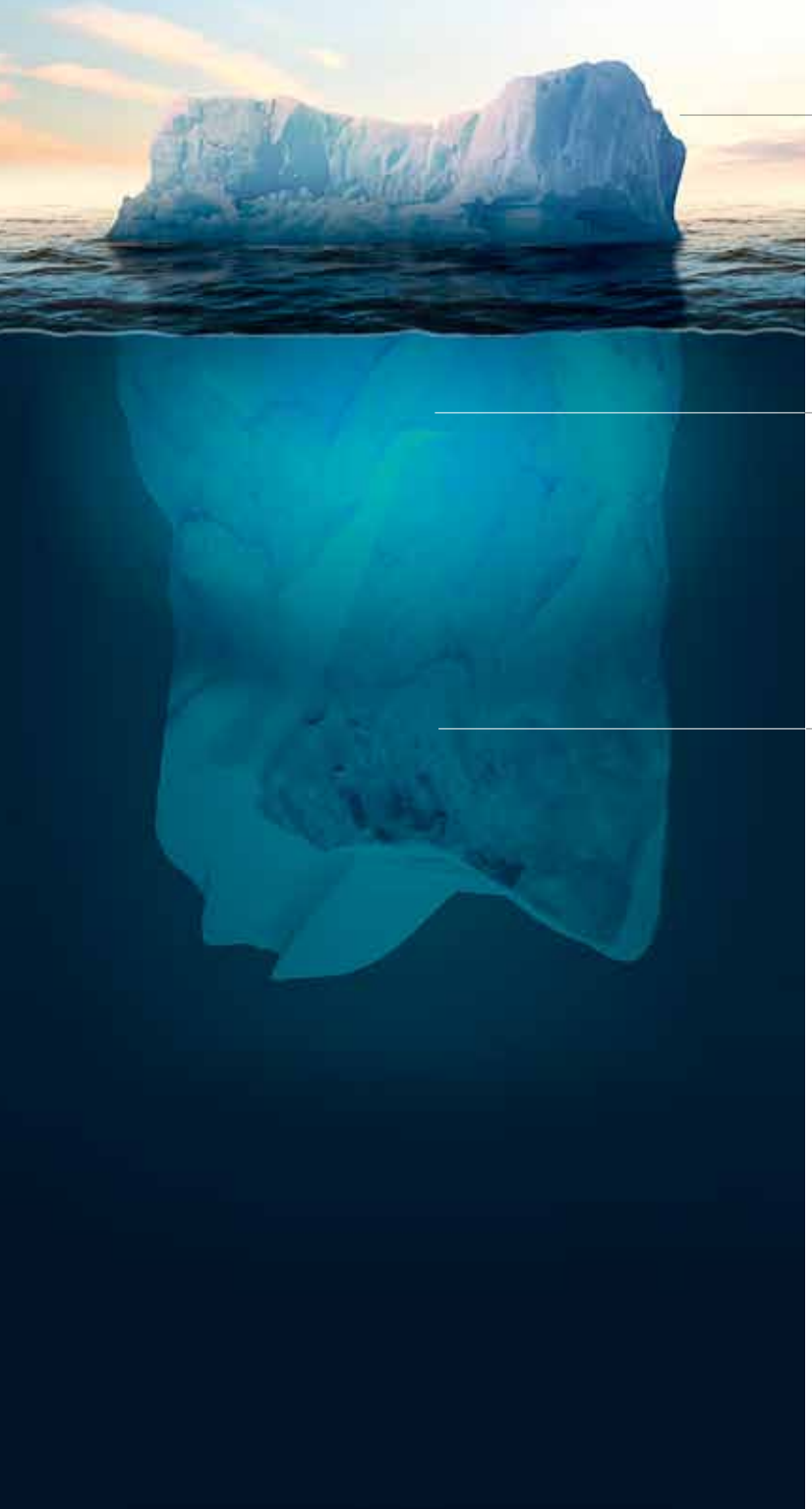
Jednodušší správa a efektivnější proces

Kromě toho optimalizuje efektivitu celého procesu pojištění, a to od sjednání pojištění až po likvidaci pojistné události.

„Ve všech těchto bodech se snažíme využít našich znalostí a zkušeností, ale i naší velikosti a zároveň specializovaného profesního, technického a úzce zaměřeného byznys modelu. Jednotlivé služby navíc neustále zkvalitňujeme. Už brzy začneme využívat zdokonalený reporting pojistných událostí, který se zaměří hlavně na identifikaci příčin škodních událostí a jejich eliminaci. Velký potenciál vidíme i ve využití telematiky. Samozřejmě se přitom neobejdeme bez spolupráce klientů. Myslím ale, že se rádi zapojí. Cílem všech těchto snah totiž je dosáhnout lepších výsledků, například v oblasti škodního průběhu, což se ve finále odrazí i na ceně pojistného. Jde o dlouhodobou strategii, která nám pomůže zajistit konzistentní přístup ke klientům,“ dodává Ladislav Bastl.

Celkové náklady na pojištění

(Total Cost of Insurance) v podání LeasePlanu



Pojistné produkty,

které dnes LeasePlan nabízí svým klientům:

- pojištění odpovědnosti za újmu způsobenou provozem vozidla
- havarijní pojištění
- pojištění skel vozidla
- úrazové pojištění osob přepravovaných ve vozidle
- pojištění právní ochrany
- pojištění zavazadel ve vozidle
- pojištění pneumatik
- pojištění strojů

Přímé náklady

- pojistné
- spoluúčast
- náklady nekryté pojištěním
- fee

Nepřímé náklady

- čas a náklady na léčení újmy na zdraví
- neuskutečněný výkon pracovní činnosti
- újma na přepravovaném zboží
- poškození dobrého jména společnosti
- pozdní dodání / případné sankce

Administrativní náklady

- správa pojistné smlouvy
- sjednání, změna a ukončení pojištění
- vystavování pojistek
- fakturace pojistného
- zajištění mobility
- likvidace pojistných událostí
- komunikace mezi klientem, servisem a pojišťovnou
- schválení opravy, vystavení krycího dopisu, fakturace pojistného plnění

LeasePlan Go

obhájil prestižní Fleetovou múzu

Produkt LeasePlan Go, který zejména malým firmám a živnostníkům nabízí operativní leasing aut prostřednictvím unikátního e-shopu, obhájil své loňské vítězství v letošním ročníku odborné ankety Fleet Awards, a to v kategorii Full service leasing. Anketu vyhlašuje odborný časopis Fleet.

O LeasePlan Go už projevily zájem stovky podnikatelů, firma jim dodala téměř tisícovku aut

Klienti si v e-shopu www.LeasePlanGo.cz vybírají nejen vozy, ale i balíčky doprovodných služeb, jež si pak předplácejí v neměnných měsíčních splátkách. LeasePlan, který produkt vyvinul, totiž garantuje náklady na provoz vozidel po celou dobu kontraktu, tedy dva roky až pět let. LeasePlan Go je nejen komfortním, ale také efektivním řešením v oblasti firemních vozidel. V průběhu roku navíc přichází s akcemi SuperDeals na vybrané automobily za exkluzivních podmínek.

O výsledcích největší tuzemské specializované ankety zaměřené na vedení podnikových flotil rozhodl verdikt desetičlenné poroty složené z odborníků na správu firemních autoparků. Vítězové byli vyhlášeni na konci října na galavečeru v Praze. LeasePlan představil službu LeasePlan Go na jaře loňského roku a od té doby o ni projevily zájem stovky podnikatelů. Firma už jim dodala téměř tisícovku aut. „Strefili jsme se do potřeb menších firem s jedním až pěti vozy, které oceňují transparentnost a uživatelský komfort. Důležitou roli hraje i finanční stránka věci – vozy v rámci LeasePlan Go pronajímáme za velice zajímavých podmínek," říká marketingový manažer LeasePlanu Tomáš Bursík, který na slavnostním večeru v Top Hotelu Praha ocenění přebíral.

Jak funguje LeasePlan Go

Zájemci si pomocí e-shopu www.LeasePlanGo.cz mohou zadat auto do výroby, případně objednat skladová vozidla od prověřených dealerů anebo využít jejich akčních nabídek. K mání jsou všechny značky a modely, které jsou významněji zastoupeny v tuzemských firemních autoparcích.

Doplňkové služby si zákazníci vybírají v podobě přednastavených balíčků. Jde o služby, jež jim usnadní užívání vozidla a zároveň pomohou od administrativy, která je s auty spojena. Patří sem registrace a pojištění auta, jeho předepsaný servis, sezonní pneumatiky, dálniční známka, vystavení palivové karty, nonstop asistenční služba a podobně. Cenu všech služeb LeasePlan garantuje po celou dobu smlouvy.

To platí i pro zůstatkovou cenu vozidla. Na rozdíl od úvěru anebo finančního leasingu proto zákazník zaplatí ve splátkách pouze rozdíl mezi pořizovací cenou automobilu po slevě a jeho cenou na konci smlouvy. V průběhu kontraktu hradí konstantní měsíční splátku, která zahrnuje financování vozu i zmiňované služby. Po završení pronájmu se zúčtují nadlimitní či podlimitní kilometry a nadměrné opotřebení vozu. Kalkulace počítá se zálohou na splátky v závislosti na úvěrovém profilu klienta. Nejde však o klasickou zástavu, zálohu LeasePlan rozpouští v měsíčních splátkách, a tak ji zákazníkovi postupně vrací.

LeasePlan se stal členem Nebankovního registru klientských informací

E-shop www.LeasePlanGo.cz, který firma úspěšně spustila loni na jaře, je určen zejména klientele z kategorie malých a středních podniků (SME). V rámci zajištění maximální dostupnosti služeb nabízených přes tento prodejní kanál vstoupil LeasePlan do Nebankovního registru klientských informací.

Základním účelem registru je vzájemné informování věřitelských subjektů o bonitě, důvěryhodnosti a platební morálce jejich klientů

Základním účelem tohoto registru je vzájemné informování věřitelských subjektů o záležitostech vypovídajících o bonitě, důvěryhodnosti a platební morálce jejich klientů. Více informací o fungování registru lze získat v Informačním memorandu Nebankovního registru klientských informací, na webu LeasePlanu (www.leaseplan.cz), nebo přímo u provozovatele registru na stránkách www.cncb.cz.

„V momentě vstupu se LeasePlan zavázal dodržovat nejen smluvní povinnosti z titulu členství v tomto registru, ale taktéž i veškeré zákonné povinnosti plynoucí ze zákona o ochraně osobních údajů. Informace, které členové do registru vkládají, a informace, které z něj čerpají, se týkají jak fyzických, tak právnických osob. Základním předpokladem takovéto výměny informací je u fyzických osob udělení souhlasu se zpracováním osobních údajů LeasePlanu," vysvětluje finanční ředitel společnosti Martin Brix. LeasePlan, stejně jako všichni další členové registru i jeho provozovatel, přijali nejvyšší možná opatření k tomu, aby nemohlo dojít k jakémukoli zneužití dat. Bližší specifikace je opět dostupná ve zmiňovaném Informačním memorandu Nebankovního registru klientských informací.

V případě dotazů ohledně této oblasti se, prosím, obracejte na své kontaktní osoby v LeasePlanu.

Přežít Helsinky!

Hlavní město Finska hostilo mezi 25. a 27. zářím letošní LP World Games, tradiční teambuildingové setkání zástupců všech 32 poboček LeasePlanu. Letos dostalo název Surviving Helsinki. Desetičlennou výpravu vyslala i česká pobočka.

LP World Games se konají vždy přes víkend, aby nenarušily chod jednotlivých poboček. Česká skupina dorazila v pátek odpoledne do helsinského hotelu Grand Marina, kde dostala první instrukce. Pak se přesunula do nedalekého stanu, postaveného přímo u obřího ruského kola, které měli účastníci her jen pro sebe. Během neformálního večera byli rozděleni do mezinárodních týmů, aby se co nejlépe poznali s kolegy z ostatních poboček. Ochutnat přitom mohli i tradiční místní nápoj z lékořice.
Druhý den byl zasvěcen samotným hrám. Konaly se na fotbalovém stadionu. Nejdříve měli soutěžící za úkol složit z kuželů logo LeasePlanu a pak po jednotlivých družstvech absolvovali tři stanoviště s neobvyklými disciplínami – šlo o házení holinkou, saunování, tedy spíše polévání kamen vodou, a překážkový běh se ženou na zádech, což je prý oblíbený finský sport.
Česká výprava pak ještě stihla procházku podél moře, což bylo příjemné. Celý víkend totiž bylo v Helsinkách kolem 17 stupňů, a to je pro konec září velmi neobvyklé. Den končil slavnostní večeří v Kongresové hale, kde už všichni seděli u stolů podle jednotlivých zemí. Jako překvapení připravili organizátoři vystoupení světoznámé finské skupiny Apocalyptica, která zahrála několik hitů od slavné kapely Metallica. V neděli se Češi projeli lodí kolem Helsinek a pak už pospíchali na letiště. LP World Games jsou vždy intenzivním zážitkem. Podstatou je seznámit se s lidmi z různých koutů světa a vyměnit si s nimi pracovní zkušenosti. Hodně účastníků zná zahraniční kolegy třeba po e-mailu, ale osobní setkání je přeci jen nenahraditelné.

> Podstatou je seznámit se s lidmi z různých koutů světa a vyměnit si s nimi pracovní zkušenosti

Auto roku 2016 V ČESKÉ REPUBLICE

Pošlete hlas a vyhrajte

LeasePlan se stal generálním partnerem prestižní ankety Auto roku 2016 v České republice. Kromě hodnocení odborných novinářů je její součástí tradiční hlasování motoristické veřejnosti. Vítěz ankety bude vyhlášen 16. února příštího roku.

„Jsme rádi, že můžeme podpořit tento tradiční a prestižní projekt, který propagací nejnovějších aut mimo jiné přispívá k obměně vozového parku. Průměrné stáří vozidla v České republice dosahuje téměř patnácti let, a to považujeme za velký problém, zejména v souvislosti s bezpečností na silnicích, ale i s ochranou životního prostředí,“ říká marketingový manažer LeasePlanu Tomáš Bursík.

Fandové do aut mohou prostřednictvím webové stránky **www.autoroku.cz** bezplatně zaslat hlas pro svého favorita v každé z pěti kategorií, do kterých bylo třicet nominovaných automobilů rozděleno:

- nižší střední třída
- střední a vyšší střední třída
- městské vozy
- terénní a velkoprostorové vozy
- sportovní vozy

Samotná procedura hlasování je velmi jednoduchá, není nutné poslat hlas do všech kategorií. Každý účastník hlasování se navíc může zúčastnit soutěže o šek v hodnotě 300 000 korun, určený k nákupu některého z nominovaných aut. Ani v tomto případě nejde o nic složitého, stačí zaslat SMS zprávu s textem AR16 na telefonní číslo 900 06 30. Hlasování i soutěž skončí o půlnoci z 31. ledna na 1. února 2016. Novinářská porota rozhoduje o nositeli titulu Auto roku 2016 v České republice ve dvoukolové volbě. Finálovou pětici porotci otestují 13. ledna na silnicích v okolí hotelu Zámek Berchtold v Kunicích-Vidovicích nedaleko Prahy.

Vítěz novinářské ankety Auto roku 2016 v České republice, stejně jako nejlepší v jednotlivých kategoriích veřejné soutěže budou vyhlášeni během slavnostního včera, který se uskuteční 16. února v Kongresovém sále TOP Hotelu Praha.

Dosavadní vítězové novinářské ankety

2015	Škoda Fabia
2014	Mazda6
2013	Volswagen Golf
2012	Ford Focus
2011	Mercedes-Benz SLS AMG
2010	Škoda Yeti
2009	Škoda Superb
2008	Kia cee’d
2007	Opel Corsa
2006	Ford Focus
2005	Škoda Octavia
2004	Mazda3
2003	Mazda6
2002	Peugeot 307
2001	Škoda Fabia Combi
2000	Opel Zafira
1999	Ford Focus
1998	Alfa Romeo 156
1997	Volkswagen Passat
1996	Audi A4
1994/95	Škoda Felicia

Ford S-MAX AWD

Přidaná hodnota

Ford S-MAX je od svého uvedení v roce 2006 právem považován za jedno z nejlepších MPV, jaká lze na evropském trhu najít. Jeho druhá generace nabízí kromě dobře známých předností, tedy výborného podvozku, výkonných motorů a prakticky řešeného vnitřního prostoru, nově také pohon všech kol AWD.

Rodinné vozy kategorie MPV zrovna nepatří mezi ty, které by oplývaly bůhvíjak sportovní charakteristikou. Výjimkou potvrzující pravidlo jsou dvojčata automobilky s modrým oválem ve znaku. Ford Galaxy a S-MAX v roce 2006 redefinovaly kategorii víceúčelových vozů MPV a dle tradice značky Ford vnesly do segmentu nebývalou jízdní dynamiku. Už samotné písmeno „S“ v názvu modelu evokuje jeho více sportovní zaměření, zatímco v případě Galaxy hraje prim vnitřní prostor.

Modelu S-MAX se od roku 2006 se prodalo více než 400 tisíc kusů, přičemž jeho mimořádnou oblíbenost dokazuje fakt, že 65 % majitelů si S-MAX koupilo opakovaně. Neméně zajímavým faktem je, že 70 % zákazníků zvolilo vyšší z nabízených výbav.

Druhá generace Fordu S-MAX je oproti předchůdci o něco kratší a na délku měří na 4796 mm. Do šířky narostl na 1916 mm (+35 mm), výška vozu činí 1658 mm (-2 mm) a veledůležitý rozvor se vyznačuje hodnotou 2849 mm (-1 mm). Jelikož rozměrově zůstává téměř shodný se svým předchůdcem, posádka tak i nadále může profitovat z příkladného výhledu z vozu ven a možnosti připlatit si za třetí řadu sedadel. Sedadla zadních řad jsou nově sklopitelná pomocí tlačítka a automobilka ve své tiskové zprávě uvádí, že interiér modelu S-MAX může být uspořádán až 32 způsoby. Nepříliš výraznou, ale zato velmi významnou změnou je vybrání bočních prahů v zadní části vozu, díky nimž se daleko lépe nastupuje na zadní sedadla. Třetí řada sedadel omezuje zavazadlový prostor, nicméně i v sedmimístné konfiguraci zavazadelník nabídne 285 litrů (měřeno po střechu s novým systémem odhlučnění, zvyšujícím komfort posádky), standardní pětimístná varianta disponuje 700 litry (měřeno po roletku) určenými pro zavazadla. Stejně jako další modely automobilky Ford, také S-MAX může být vybaven bezkontaktním otevíráním zavazadlového prostoru, kdy k automatickému otevření víka stačí cílený pohyb nohy pod zadním nárazníkem.

Inteligentní pohon všech kol AWD

Rezerva umístěná pod vozem, kterou je možné vyndat i při plně naloženém kufru a je tedy v případě defektu snadno dostupná, v kombinaci s nadstandardní objemem zavazadlového prostoru jen podtrhují praktičnost a univerzálnost tohoto vozu.

V duchu moderních trendů je S-MAX doslova napěchován nejmodernějšími technologiemi. Mezi ty nejstěžejnější lze zařadit LED přední světlomety s inteligentní funkcí dálkových světel, kde několik servomotorků dokáže variabilně tlumit světelný kužel dálkových světel, takže řidič může v nočních hodinách využívat maximální osvětlení vozovky. Podobně sofistikovaným systémem je adaptivní tempomat udržující konstantní odstup za vpředu jedoucím vozem. Ke standardní výbavě lze počítat hlídač mrtvého úhlu, jenž u moderních automobilů už téměř zdomácněl, a zapomenout by se nemělo ani na kameru v mřížce chladiče, která je vybavena tzv. rybím okem a dokáže „vidět za roh“. Kamera je dokonce vybavena vlastním ostřikovačem pro umytí od nečistot. Řidič rovněž ocení odvětrávaná i vyhřívaná sedadla s masážní funkcí. Pro uvědomělé řidiče je nachystán inteligentní omezovač rychlosti, regulující maximální rychlost na základě informací poskytnutých systémem rozpoznávání dopravních značek. Podvozek Fordu S-MAX i nadále spoléhá na osvědčené zavěšení MacPherson vpředu a víceprvkové na zadní nápravě. Drobnější výtky na až přílišné sportovní zaměření

vozu, jenž je primárně zaměřen na rodinu, u Fordu vyřešili komfortnějším naladěním, ovšem i tak S-MAX zůstává v oblasti jízdní dynamiky nekorunovaným králem kategorie. S-MAX je kromě řízení s proměnným převodem nově vybaven také systémem přibrzďování vnějšího kola, což umocňuje jeho mimořádné schopnosti zatáčet. Směrovou stabilitu zdokonaluje nově použitý systém pohonu všech kol, který Ford nazývá Intelligent AWD. Tento systém, jenž za ideálních okolností upřednostňuje přední nápravu a zadní připojuje pouze v případě hrozící ztráty adheze či razantní akcelerace, je vybaven funkcí Torque on Demand, pracující s informacemi, kolik točivého momentu mohou jednotlivá kola přenést na vozovku. Zadní kola se proto připojí ještě dříve, než se ta přední začnou protáčet. Ve výsledku je přínosem především zvýšená trakce, která poskytuje lepší záběr při zrychlení a rovněž zvyšuje stabilitu, například při silném bočním větru. Stejný systém pohonu všech kol nabízí také SUV Ford Kuga. Ford S-MAX mohou pohánět zážehové přeplňované čtyřválce EcoBoost o objemu 1,5 litru a 2,0 litru, případně vznětový čtyřválec 2,0 TDCi s jedním nebo dvěma turbodmychadly. Pohon všech kol Intelligent AWD je vyhrazen pouze vyšší ze dvou nabízených výbav, Titanium, a vznětovému motoru TDCi (110 kW/150 k a 132 kW/180 k). V prvním případě je spojen s manuální, ve druhém s automaticky řadící převodovkou. Zavedením pohonu všech kol se vlastnosti Fordu S-MAX otevírají dalším skupinám zákazníků.

Renault Talisman

Velikán své značky

Renault na frankfurtském autosalonu představil zcela nový model Talisman, nástupce hned dvou modelů – Laguna a Latitude. Talisman se v naplněném segmentu D postaví velkým hráčům, jako je Škoda Superb, Ford Mondeo nebo Volkswagen Passat.

Rok 2015 je pro francouzský Renault mimořádně plodný. Po představení crossoverů Kadjar a Espace se na podzimním autosalonu ve Frankfurtu prezentoval modelem Talisman, který má v portfoliu značky nahradit oblíbenou Lagunu a nepříliš úspěšný Latitude. Zatímco prvně jmenovaný končí po třech velmi úspěšných generacích, druhý už po té první. Pokud jste jméno Talisman ve spojitosti se značkou Renault už někde zaznamenali, pak máte dobrou paměť. Francouzský výrobce shodné označení poprvé použil u konceptu velkého osmiválcového kupé z roku 2001, znalcům čínského trhu na mysli jistě vyvstane sedan stejného jména, jenž je pouze lehce upraveným korejským Samsungem SM7, respektive Renaultem Latitude.

Přestože nebývá zvykem, aby výrobce odhalil více než jednu karosářskou verzi najednou, Renault v případě Talismanu udělal výjimku. Tříprostorový sedan se k prvním zákazníkům dostane již na přelomu roku, praktičtější varianta kombi, označovaná jako Grandtour, k prodejcům dorazí na jaře 2016. Upřednostnění sedanu vůči kombi výrobce zdůvodňuje větší poptávkou po tomto typu karoserie na klíčových trzích, třebaže globálně je verze kombi nepatrně úspěšnější (54 vs. 46 %). Novinka je postavena na modulární platformě CMF, známé z dříve představených větších Renaultů.

V porovnání s Lagunou je novinka ve srovnatelném provedení o 60 kilogramů lehčí a váží o 200 kg méně než další novinka, Renault Espace. Pohotovostní hmotnost základního provedení karosářské varianty sedan činí 1430 kg, jde tedy o velmi lehký vůz.

Co se rozměrů týče, Talisman na délku měří 4848 mm, z čehož 2808 mm zabírá rozvor. Srovnání s přímými konkurenty odhalí, že Talisman své soupeře v mnoha měřených kategoriích překonává a boduje zejména v oblasti objemu zavazadelníku. Sedan nabízí základní objem 608 litrů, což je po Škodě Superb nejvíce z celého segmentu.

Grandtour nabídne v základní konfiguraci 572 litrů (Superb i Passat se vyznačují větším základním objemem), při složených zadních sedadlech až 1700 litrů. Jinak je Grandtour s verzí sedan proporčně shodný.
Při pohledu do technických specifikací jednotlivých motorizací je evidentní, že i když je Talisman poměrně velkým vozem, pod jeho kapotou budou pracovat výhradně ekonomické, tedy maloobjemové přeplňované čtyřválce. Konkrétně se jedná o zážehový čtyřválec 1,6 TCe ve dvou výkonnostních nastaveních (110 kW/220 Nm a 147 kW/260 Nm), spojených výhradně se sedmistupňovou dvouspojkovou převodovkou EDC. Zákazníky preferující vznětové agregáty musí uspokojit čtyřválec 1,5 dCi s 81 kW a 260 Nm, vyšší výkon nabídne 1,6 dCi (96 kW a 320 Nm) přeplňovaný turbodmychadlem s variabilní geometrií lopatek. Vrchol nabídky vznětových motorů reprezentuje 1,6 dCi bi-turbo se 118 kW a 380 Nm. Všechny naftové čtyřválce spolupracují se šestistupňovou převodovkou, dva slabší s manuální, vrcholný pak standardně s dvouspojkovou.
Renault jako jediný z velkých hráčů neuvažuje o nasazení objemnějších motorů z toho důvodu, že interní průzkumy prokázaly nepříliš valný zájem zákazníků o některý z větších agregátů. O dříve nabízeném třílitrovém šestiválci se neuvažuje, stejně jako o pohonu všech kol, navzdory tomu,

že Renault danou technologií disponuje a u svých modelů ji běžně používá. Přestože se s pohonem všech kol nepočítá, zadní náprava Talismanu nebude u některých verzích pouze „do počtu“. Renault u nejvyšší nabízené výbavy Initiale Paris standardně nabídne aktivně řízenou zadní nápravu 4Control, známou z poslední generace modelu Laguna (verze GT). Aktivní zadní náprava se v nízkých rychlostech natáčí proti předním kolům, čímž zmenšuje průměr otáčení. Ve vyšších rychlostech se náprava natáčí ve směru předních kol a zlepšuje stabilitu vozu například při změně jízdních pruhů. Chování systému 4Control může řidič ovlivnit výběrem některého z jízdních režimů, jenž kromě řízení zadní nápravy ovlivňuje také charakteristiku příplatkových adaptivních tlumičů, převodovky, řízení a zvukového projevu motoru. Veškeré nastavení vozu probíhá prostřednictvím systému Multi-Sense, který umí v pěti režimech (Comfort, Sport, Eco, Neutral a Individual) nastavit 10 systémů vozu a jímž řidič ovládá i další funkce vozu. Tento systém je v nabídce od druhé ze čtyř nabízených výbav (Life, Zen, Intens a Initiale Paris). Nový Renault Talisman se vyrábí v závodě Douai a cílí na zcela novou, dobře situovanou klientelu. Velký úspěch si Renault slibuje zejména u fleetových zákazníků, jejichž manažery hodlá nalákat na velmi zdařilý zevnějšek, luxusní a prostorný interiér a nejmodernější asistenční systémy.

Business Media CZ

Pro čtenáře tvoříme tituly,

pro vaše podnikání příležitosti

Vydavatelství Business Media CZ, které působí na českém trhu už téměř dvacet let, bylo původně součástí mediálního koncernu Bertelsmann AG, poté mezinárodní vydavatelské skupiny DOCU Group a od roku 2014 patří skupině českých investorů. Firmu nyní vlastní management, který ji vede už přes dvacet let.

moderní byt · BYDLENÍ · můj dům · RODINNÝ dům · moderní byt SVĚT KUCHYNÍ · moderní byt SVĚT KOUPELEN · automobil

Vydavatelství nabízí především odborné tituly v odvětvích stavebnictví, architektury, dopravy a průmyslu, ale velkou část jeho portfolia tvoří i populární magazíny z oblasti bydlení, auto-moto a publikace pro autoškoly. V B2B segmentu vydavatelství profesionálně zpracovává klientské časopisy pro významné firmy, mezi které patří mimo jiné i LeasePlan. V aktivitách společnosti mají přirozeně své pevné místo také elektronická média. Společnost Business Media CZ je dlouholetým významným zákazníkem LeasePlanu. O spolupráci obou firem v oblasti správy vozového parku jsme si povídali s generálním ředitelem vydavatelství Tomášem Tkačíkem.

Proč preferujete operativní leasing?

Operativní leasing je pro nás jednoznačně nejjednodušší z hlediska správy a financování vozového parku. Z čistě praktických důvodů nechceme mít ve vozidlech vázaný kapitál, který můžeme efektivněji využít k rozvoji aktivit naší společnosti.

Máte zkušenosti i s jinými variantami pořizování firemních aut?

Ano, v minulosti jsme využívali i variantu nákupu vozů za vlastní peníze, ale zbytečně jsme tím blokovali finanční prostředky firmy, které jsme mohli využít na jiné investice.

Jak dlouho operativní leasing využíváte?

Operativní leasing využíváme více než dvanáct let a hodláme v tom pokračovat. Mimo jiné i proto, že v tomto oboru dochází ke kontinuálnímu zlepšování kvality služeb, a to převážně v souvislosti s rozvojem nových technologií, které přinášejí možnost lépe sledovat a vyhodnocovat vyváženost naší flotily.

Na co jste kladli největší důraz při výběru dodavatele operativního leasingu?

Nebudu zastírat, že zásadním parametrem je výše měsíční splátky, nicméně jako neméně důležitou vnímáme strukturu jednotlivých položek a především kvalitu i reference leasingové firmy.

Proč jste zvolili právě LeasePlan a čím si udržel vaši důvěru?

To je jednoduché. Zvítězil ve výběrovém řízení a opakovaně své prvenství dokáže obhájit. Dlouhodobě je pro nás také zásadní, že v případě problémů, které samozřejmě občas nastanou, je LeasePlan schopen reagovat na naše podněty a připravit rychlé řešení, jež vede k oboustranné spokojenosti. Šetříme tím nejen finanční prostředky, ale stejně tak i čas, který je pro nás v dnešní době minimálně stejně důležitý.

V čem vidíte hlavní přínos spolupráce s LeasePlanem?

Naši firmu jsme se vždy snažili budovat na důvěře a otevřenosti. Mohu zodpovědně prohlásit, že se neustále snažíme připravit pro své spolupracovníky takové podmínky, aby mohli říci, že jsou spokojeni a chápou strategii společnosti. To samé logicky očekáváme od našich partnerů a LeasePlan toto beze zbytku splňuje. Specifické spojení profesionality a přátelské atmosféry, které dlouhodobě budují, je podle mého názoru ve velkém byznysu unikátní.

> LeasePlan je schopen reagovat na naše podněty a připravit rychlé řešení, které vede k oboustranné spokojenosti

BusinessMedia
CZECH REPUBLIC

Business Media CZ

se zaměřuje především na rozšiřování fundovaných a aktuálních informací. „Věříme, že naše magazíny, jako jsou Materiály pro stavbu, Stavba, Trucker a další, pomáhají profesionálům při každodenní práci a zlepšují jejich celkový rozhled v oboru," říká generální ředitel vydavatelství Tomáš Tkačík. Úkolem populárních titulů (Můj dům, Moderní byt, Automobil revue atd.), které mají přirozeně širší spektrum čtenářů, je jednak pomoci se zorientovat v problematice, ale hlavně nabídnout čtenářům velké množství inspirace a v neposlední řadě jim zpříjemnit chvíle odpočinku svým atraktivním obsahem. „Snažíme se rozšiřovat základnu našich časopisů, která dnes čítá více než dvacet magazínů, o zajímavé tituly a webové portály, které by vyplnily prázdná místa na současném mediálním trhu," konstatuje Tomáš Tkačík.

Doprava a silnice | Fernfahrer Magazin Trucker | Technický týdeník | technik | STAVBA | STAVITEL | materiály pro stavbu

Automobilový průmysl za rok, deset let a ještě později

Registrace osobních aut v Česku, navzdory zpomalení v závěru roku, letos opět prolomí rekord a porostou dvouciferným tempem. Můžeme to připsat ekonomickému oživení, rostoucí důvěře firem a domácností v ekonomiku, zvyšujícím se mzdám i klesající nezaměstnanosti. Zároveň je potřeba si uvědomit, že český trh osobních automobilů, přes určité výkyvy či zpomalení tempa, roste vlastně neustále, což je dáno i pomalou obměnou vozových parků a stále značným průměrným stářím vozidel.

Vojtěch Opleštil
Automobilová expertní skupina PwC ČR

Asi nás všechny napadne, že takový růst nemůže trvat donekonečna. Lze očekávat určitou, relativně dlouhodobou míru obměny vozového parku, která má výkyvy nahoru a dolů v závislosti na vývoji hospodářského cyklu. Jinak řečeno: když ekonomika poroste, budou lidé měnit auta častěji a koupí si třeba druhé a třetí do rodiny, pokud se dařit nebude, vystačí si s jedním, třeba i starším. Kdy tento trend nastoupíme v Česku a jak bude dlouhodobá míra obměny vozového parku vypadat, to však v tuto chvíli asi nikdo nedokáže odhadnout.

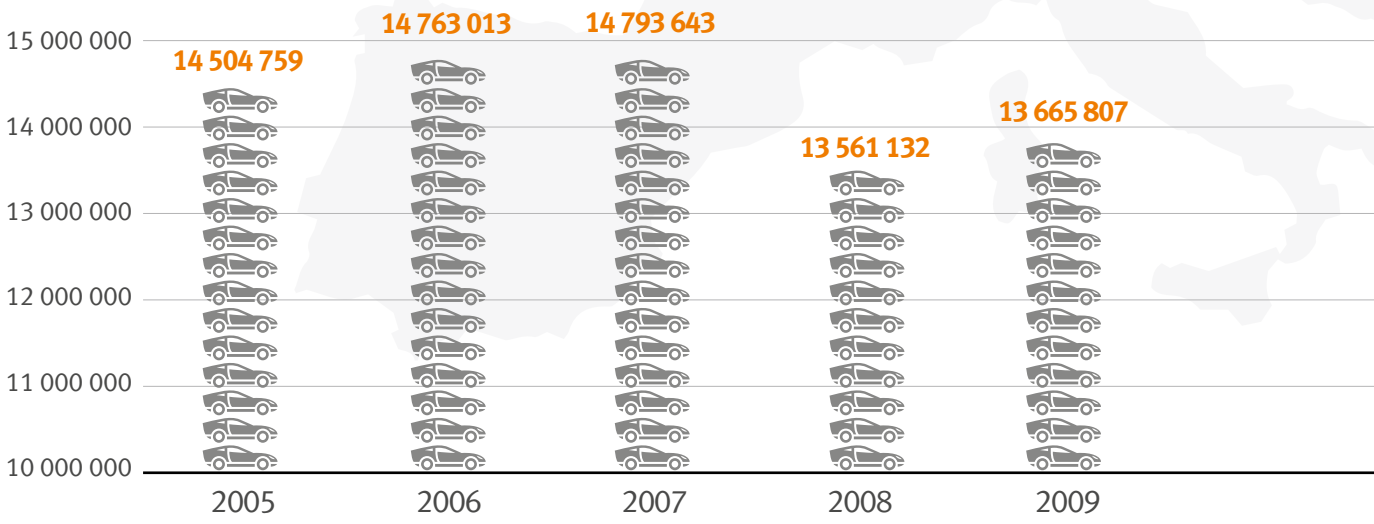
Evropa: 14 milionů nových aut

Chceme-li tedy lépe porozumět vývoji automobilového byznysu a aktuálním trendům, je potřeba podívat se za hranice. Podívejme se na současný vývoj v Evropě. Evropská komise nedávno zlepšila výhled růstu ekonomiky pro letošní rok na 1,6 %, v roce 2016 by evropský HDP měl ještě o něco zrychlit, konkrétně na 1,8 %. Za prvních deset měsíců letošního roku vzrostly v EU registrace osobních aut o osm procent na 11,5 milionu vozidel. Odhady analytického týmu PwC Autofacts počítají s tím, že by se letos v Evropě mělo registrovat přibližně 14 milionů nových osobních vozidel.

Důvody pro optimistické vyhlídky jsou tři:

- odložená poptávka z dob, kdy spotřebitelé ani firmy nevěřili v růst
- současné hospodářské oživení
- a také nové segmenty vozidel, které podporují zájem i nových skupin zákazníků

Počet nově registrovaných vozů v západní Evropě



Mezi nové populární skupiny vozidel patří zejména stále oblíbenější kompaktní crossovery a SUV. Zájemcům o tento typ vozidel nezbývá navíc nic jiného, než si je koupit jako nové, protože mezi ojetinami nejsou ještě tak široce zastoupeny.

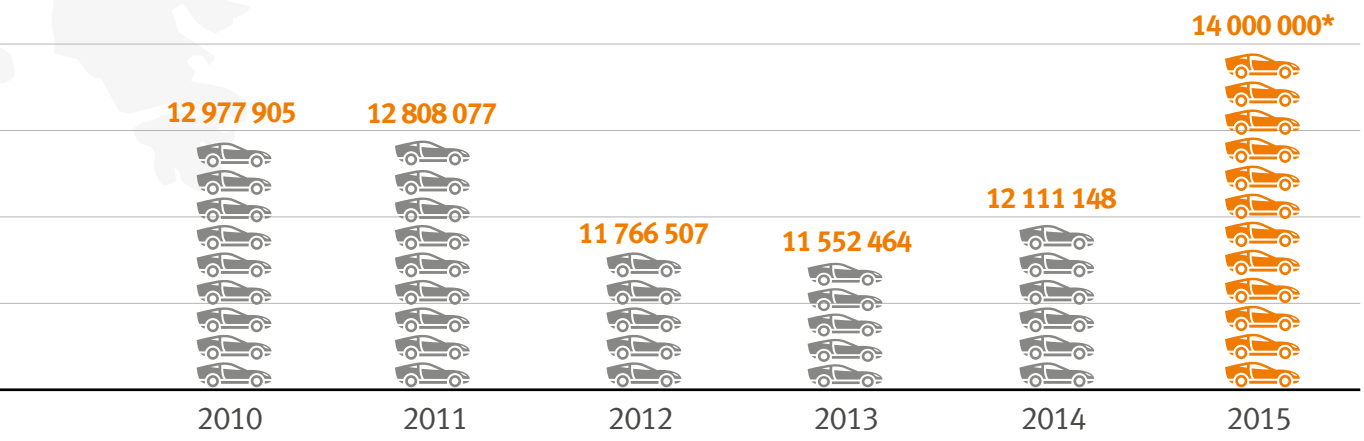
Hlavní trhy jsou na východě

Pokud se chceme podívat, kam směřuje automobilový průmysl v dlouhodobějším horizontu, je třeba se podívat i za hranice Evropy. Skalní nadšenci vůně benzinu to neuslyší rádi, ale automobil se stále více stává spotřebním zbožím, počítačem na kolech či předmětem regulace v oblastech, které s jeho užitnými funkcemi mají pramálo společného. Podívejme se například na automobilky, které vyvíjejí automobily řízené počítačem, či naopak technologické firmy, jež vyrábějí vlastní automobily. Výsledek má v obou případech zpravidla čtyři kola a již není potřeba točit volantem a šlapat na pedály.
Ptáte se, zda je možný takto překotný vývoj technologií? Podívejme se do jiného technologického segmentu. Například herní konzole Sony PlayStation, která se dá pořídit za přibližně deset tisíc korun, má větší výpočetní sílu, než měly vojenské superpočítače v roce 1997. Samozřejmě spotřeba těchto technologií něco stojí. Jejich rozmach podle očekávání způsobí, že do roku 2030 vzroste poptávka po energiích o polovinu. Trendy, které aktuálně ovlivňují automobilový průmysl, tedy značně přesahují jeho hranice a týkají se celé světové populace a byznysu. Tak například: i když Evropa má bezesporu bohatou automobilovou historii, hlavní automobilové trhy již leží na východ od ní. Ne náhodou se očekává, že v roce 2017 bude mít zhruba sedm z deseti firem napříč odvětvími aspoň jednu část své skupiny s globálním působením umístěnu v Asii.
Najdeme zde i specifické podmínky pro provoz automobilů. Od roku 1980 se populace čínských měst rozrostla o 400 milionů lidí. Ti jistě poptávají auta vhodná do městského provozu a jsou pravděpodobně bohatší než jejich předkové na venkově, odkud přišli.

Potenciál mezi pracujícími seniory

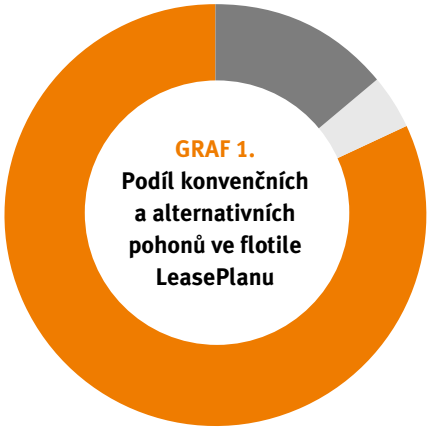
Moderní trendy máme sice spojené s mladou generací, nabízí se ovšem otázka, zda současní mladí budou hlavní cílovou skupinou pro současné výrobce. Vždyť například mezi lety 1990 a 2010 se ve Spojených státech téměř zdvojnásobil počet pracujících lidí starších 65 let. Nyní přesahuje jejich počet 3,3 milionu lidí. A tito zajištění, stále aktivní zákazníci představují velmi zajímavou cílovou skupinu nejen pro automobilový průmysl. Spotřební chování populace má velký vliv na prodeje automobilů. Přístup lidí k jejich osobní mobilitě bude mít klíčový vliv na budoucnost automobilového průmyslu. Očekáváme rostoucí trend sdílení a pronajímání vozidel. Říkáte si, že kvůli tomu klesnou prodeje aut? Tato odpověď se jistě nabízí. Jednotlivci si budou sice kupovat auta méně, ale půjčovny či řidiči, kteří budou nabízet své služby, budou naopak poptávat vozidla v mnohem větší míře.

Trendy, které aktuálně ovlivňují automobilový průmysl, značně přesahují jeho hranice



zdroj: ACEA, * odhad PwC

Na cestě
k čisté mobilitě

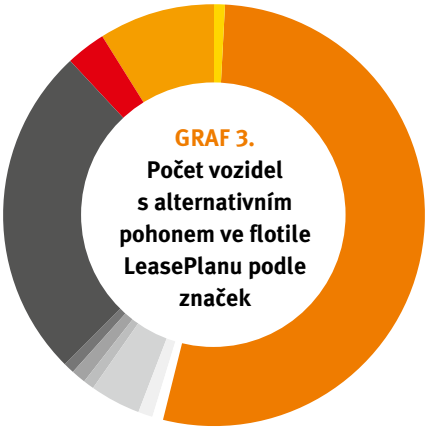


GRAF 1.
Podíl konvenčních a alternativních pohonů ve flotile LeasePlanu

CNG	89,4 %
Hybrid	7,4 %
Elektro	2,1 %
LPG	1,1 %
E85	0,1 %

GRAF 2.
Podíl jednotlivých řešení v rámci vozidel s alternativními pohony ve flotile LeasePlanu

Diesel	81,3 %
Benzin	14,4 %
Alternativní pohon	4,3 %



GRAF 3.
Počet vozidel s alternativním pohonem ve flotile LeasePlanu podle značek

Značka	vozidel
Citroën	6
Fiat	462
Ford	4
Hyundai	5
Lexus	30
Opel	4
Ostatní	7
Smart	8
Škoda	228
Toyota	25
VW	77

Letošní listopad byl velmi bohatý na zprávy týkající se tzv. čisté mobility. Pořádala se také řada odborných setkání věnovaných uvedené problematice. Nebyla to náhoda. Právě v minulém měsíci totiž vláda schválila Národní plán čisté mobility, jehož úkolem je zlepšit kvalitu ovzduší a zároveň snížit závislost České republiky na ropných produktech.

Na několik akcí byl přizván i LeasePlan, který u nás vlastní vůbec největší počet vozidel na alternativní pohony. Vše podstatné shrnul pro magazín zástupce technického ředitele společnosti Daniel Prostějovský: Problematice alternativních pohonů se věnujeme řadu let a podpora veškerých činností vedoucích k čisté mobilitě je zakořeněna i v naší firemní politice. Na přiložených grafech si můžete prohlédnout, jakého jsme dosáhli podílu vozidel s alternativním pohonem v naší firemní flotile (graf č. 1), a také, jaké zastoupení v ní má každý z jednotlivých druhů pohonů (graf č. 2). Zastoupení jednotlivých značek s alternativním pohonem pak zobrazuje graf č. 3. Z grafů mimo jiné vyplývá, že s počtem téměř 800 aut jezdících na zemní plyn vlastníme takřka 10 % všech CNG vozidel v České republice. V poměru k ostatním druhům pohonu pak alternativní řešení dosáhla podílu 4,3 % z celkového počtu vozidel ve flotile, což je na současnou dobu úctyhodné číslo.
V naší snaze však jdeme mnohem dále než jen pouhým vlastněním vozidel. Především poskytujeme konzultační činnost, a to výběrem vhodného typu vozidla při samotné optimalizaci autoparku, ale i v rámci diskusí

s poskytovateli alternativních paliv. Nově jsme například propojili jednoho klienta se společností RWE. Tento klient nejdříve slyšel na výhodnost CNG. Jeho náhled na věc pak podpořila fúze s jinou společností, která provozovala vozidla na konvenční paliva. Díky tomu si klient na vlastní kůži ověřil, jak obrovskou úsporu mohou přinést alternativní pohony a kolik dnes stojí provoz fleetu s auty na klasická paliva. Uvedená zkušenost ho dokonce dovedla k myšlence pořídit si vlastní CNG plnicí stanici. A tehdy nastala chvíle pro nás a naše dodavatele, abychom společným úsilím vymysleli model, který by byl realizovatelný pro všechny zúčastněné strany.
Na „mnohodruhovost“ paliv jsou připraveny i naše reportingové systémy a také naše telematické služby – například elektronická kniha jízd – zahrnují rovněž modely provozované na zemní plyn. To znamená, že klient je schopen kontrolovat i výši procentuálního využití CNG při jízdě vozidla, což je klíčový parametr pro rentabilnost jejich provozu.

Moravská inspirace

Tolik statistika a stručné shrnutí aktuálního vývoje v oblasti čisté mobility za LeasePlan. Ale jak si v této sféře vede Česká republika? Čistou mobilitou se u nás zabývají především dvě ministerstva: životního prostředí a průmyslu a obchodu.
Právě ministerstvo životního prostředí uspořádalo 5. a 6. listopadu v Loučni už třetí ročník setkání Program Čistá mobilita. Prezentující účastníci představili své projekty zavádění čisté mobility do praxe a zástupci ministerstva zase své plány na podporu vedoucí ke zdravějšímu ovzduší. Mezi nejzajímavější příspěvky patřilo vystoupení zástupců dvou dopravních podniků, ostravského a brněnského. Oba podniky využily 57. výzvy Operačního programu Životní prostředí a velkou část vozového parku obměnili novými autobusy na CNG. Celkem šlo o stovky autobusů. Dopravní podnik Brno navíc ze svého zainvestoval do CNG plnicí stanice. Jako Pražan si můžu jen postesknout, že podobné úsilí nepodniká také dopravní podnik hlavního města...
V listopadu schválený Národní plán čisté mobility pak počítá s dotací na výstavbu dalších plnicích stanic na stlačený zemní plyn. Uvedeným způsobem by mělo vzniknout dalších 300 CNG stanic po celé republice, stovka z nich bude neveřejná. S čím vším pak ještě národní plán počítá, ukazuje následující výčet:

V poměru k ostatním druhům pohonu dosáhl podíl alternativních řešení ve flotile LeasePlanu už více než 4 %

Jak stát podpoří alternativní pohony

1. **Poplatek za registraci auta s vysokými emisemi, dotace na nákup nízkoemisních vozů.**
2. **Parkování zdarma a úleva na dálničních známkách.**
3. **Preference automobilů na plyn a elektromobilů při nákupech státní správou.**
4. **Přímá dotace na nákup elektrovozu či auta na stlačený zemní plyn (CNG) pro podnikatele.**
5. **Změna předpisů, aby automobily na CNG mohly zajíždět do podzemních garáží.**
   Tento zákaz dosud řadu lidí od nákupu odrazuje.
6. **Dotace na budování plniček stlačeného zemního plynu a dobíjecích stanic pro elektromobily.**
7. **Snížení silniční daně pro auta na CNG a elektromobily.**
   Dotace na pořízení autobusů na plyn a elektrobusů, dotace na pořízení vozidel s alternativním pohonem pro komunální služby (např. popeláři).
8. **Rychlejší odepisování aut na alternativní pohon.**

Zákonodárci versus konstruktéři

Setkání AUTOSYMPO 2015, uspořádané 11. a 12. listopadu v Roztokách u Prahy Českou automobilovou společností, Sdružením automobilového průmyslu a Fakultou strojní ČVUT, bylo opět věnováno alternativním pohonům a i tady měl LeasePlan svůj příspěvek.

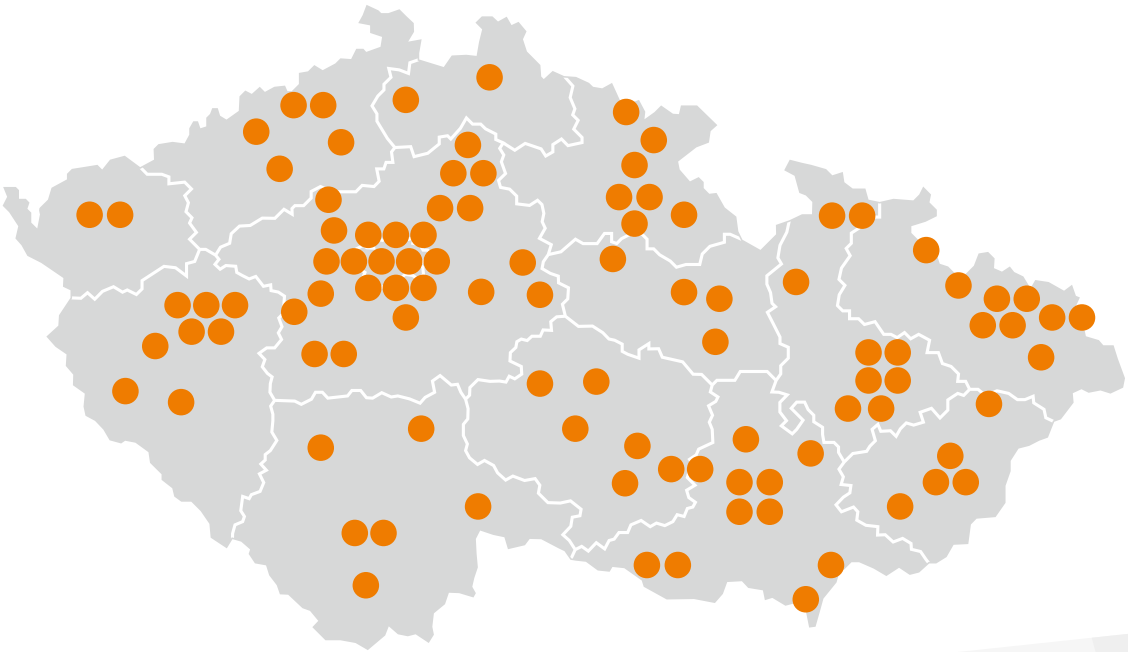
Tradičním váženým hostem byl šéf vývoje podvozků a motorů Škoda Auto Martin Hrdlička. Svou přednášku věnoval souvislostem mezi představami zákonodárců a realitou neboli tomu, jak těžký a složitý oříšek chystají tvůrci zákonů pro konstruktéry automobilů. Počínaje druhou fází ekonormy EU6 ZD, která vstoupí v platnost v letech 2017 a 2018, bude všechny dieselové motory nutné vybavit drahou technologií SCR (selektivní katalytickou redukcí), která je dnes používaná pouze ve výkonných, dražších a těžších vozidlech. Technologie používá roztok močoviny (Ad Blue) na odstranění oxidů dusíku (NO_x).

Malá a méně výkonná vozidla dnes používají lacinější metodu záchytného filtru (NO_x trap). Močovina však při patnácti stupních pod nulou zamrzá, a ve voze proto musí být další přídavná zařízení. Řada úprav tak zdraží už nyní neúnosně drahou dieselovou technologii, což by podle Martina Hrdličky mohlo vést k poklesu prodejů.

Jako progresivní cestu vidí právě CNG, a to hlavně v případě, kdyby bylo možné vyvinout spalovací zážehový motor jezdící výhradně na CNG (dnes má např. Škoda Octavia G-TEC, využívající CNG, i plnohodnotnou nádrž na benzin). Díky vysokému oktanovému číslo zemního plynu by pak šlo zdvihnout kompresní poměr motorů na 14 až 15. Tím by se ještě více zvýšila účinnost motorů na CNG, což by vedlo k dalšímu snížení tvorby oxidu uhličitého.

V této souvislosti však Martin Hrdlička poukázal na jednu absurditu: Ročně osobní automobily produkují pouhé 0,2 % CO_2 celkové tvorby oxidu uhličitého. Souhrnně na lidskou činnost připadá jen 3,5 % produkce CO_2 na planetě. Například při vytápění domácností a v těžkém průmyslu vzniká mnohonásobně více skleníkového plynu než samotným provozováním vozidel. Přitom právě relativně nižší produkce CO_2 vynesla před dvaceti lety naftový motor na výsluní. Ale ještě dnes si leckdo není ochoten připustit, kolik jiných škodlivin, včetně pevných částic, dieselový motor produkuje. Celý příběh drahé naftové technologie je přitom placen z kapes konečných spotřebitelů. Uvidíme, jak tento příběh bude pokračovat, a to i v kontextu aktuální aféry dieselgate.

V ČR je již rovných 100 veřejných plnicích stanic



BUDOUCÍ TRENDY V POUŽÍVÁNÍ KORPORÁTNÍCH VOZŮ

VÝSLEDKY STUDIE GLOBAL LEASEPLAN MOBILITYMONITOR 2015

TELEMATIKA

50%

řidičů nemá problém řídit vůz s instalovaným telematickým zařízením

ŘIDIČI VĚŘÍ, ŽE TELEMATIKA ZMĚNÍ JEJICH CHOVÁNÍ PŘI ŘÍZENÍ

15% by řídilo opatrněji

12% by věnovalo více pozornosti spotřebě

9% by jezdilo pomaleji

SDÍLENÍ AUT

13%

řidičů se zajímá o sdílení aut. V roce 2014 to bylo méně než 10 %.

Nejvyšší zájem (16 %) je mezi mladými muži ve věku mezi 18–34 let.

5%

vozidel LeasePlanu ve světě je vybaveno telematickým zařízením

LeasePlan v současné době nabízí telematické systémy ve

14 ZEMÍCH

V průběhu roku 2016 naroste jejich počet na 20.

LeasePlan

* Studii provedl LeasePlan na základě odpovědí téměř 4000 řidičů v 17 zemích po celém světě

Daňový sloupek Petra Maška (52. díl)

Pár slov o přefakturacích

Během operativního leasingu zákazník kromě běžného nájemného hradí i dodatečné náklady. Ty vzniknou v podobě dalších služeb, které buď součástí splátek vůbec nejsou, anebo součástí splátek jsou, ale jde o výdaje nadlimitní. Mezi dodatečné náklady ale řadíme i leasingovou společností nehrazené služby vyplývající z uzavřené leasingové smlouvy.

Petr Mašek
zástupce finančního ředitele LeasePlanu

Rozsah přefakturací souvisí jednak s tím, jaké dodatečné služby si klient objednává, ale také s tím, jaké nahodilé situace nastanou. Tato problematika přímo souvisí s tvrdým konkurenčním prostředím. Někteří hráči na trhu totiž nabízejí mnohem nižší pravidelnou měsíční leasingovou splátku, ale za cenu toho, že některé služby do splátky nezahrnou vůbec, anebo jen v omezené míře. Vzniklé vícenáklady se pak účtují právě formou přefakturace. Při posuzování výhodnosti konkrétní kalkulace operativního leasingu je proto důležité brát do úvahy celkové náklady, které jako nájemce nakonec skutečně uhradím, a nesoustředit se jen na výši splátky.

Do tzv. standardních přefakturací, se kterými se setkávají klienti LeasePlanu, nejčastěji patří přefakturace nákladů na spotřebované pohonné hmoty. Ty se zpracovávají na měsíční bázi, tak aby nájemce dostal co nejdříve informace do účetnictví, mimo jiné i z důvodu přidaňování z titulu mezd a podobně. Dalšími typicky přefakturovávanými položkami jsou náklady nebo vícenáklady při opravách vozidel, které nejsou kryty pojistkami. Patří sem i opravy drobných poškození do výše spoluúčastí, které vlastně s pojišťovnou řešeny vůbec nejsou, dále opravy proražených či jinak poškozených pneumatik a rovněž drobné autodoplňky, které nejsou součástí investice do vozidel, například výstražné vesty, handsfree sady, příčníky a podobně. Naopak do tzv. nestandardních přefakturací, které de facto nahrazují služby obvyklé ve full-service leasingu a s nimiž se můžete setkat u některých konkurentů, náleží zejména náklady na údržbu (při absenci této služby ve splátce). Totéž platí pro pneumatiky, kdy je služba buď vyjmuta úplně a veškeré náklady pak bývají přefakturovány, anebo je do splátky zahrnutý jen omezený počet sad a vše nad tento počet je přefakturováno. Dále jde o výdaje na zajištění náhradního vozidla v případě poruchy, a tak dále. LeasePlan vystavuje každý měsíc v rámci přefakturace dva daňové doklady – jeden výhradně za pohonné hmoty, do druhého spadají veškeré ostatní náklady k přefakturaci. Faktury jsou vystavovány vždy k šestému pracovnímu dni. Samozřejmostí je rozúčtování podle jednotlivých vozidel i elektronická forma dokladů, a to jak ve formě obrázku, tak v podobě datové, aby klient mohl data jednoduše zpracovat v rámci svých účetních systémů.

Problematika přefakturace přímo souvisí s tvrdým konkurenčním prostředím

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	lokalita
Auto Jarov, s.r.o.	rozšíření spolupráce o značku Audi	Praha 4
V-group s.r.o.	rozšíření spolupráce o značky Ford, Mazda, Suzuki a Isuzu	Kladno, Litoměřice
MACH MOTORS s.r.o.	Volvo	Netolice
BS Auto Praha s.r.o.	rozšíření spolupráce o značku Saab	Praha 5
Autosalon Dědek, s.r.o.	Opel a Chevrolet	Náchod, Trutnov, Rychnov nad Kněžnou
V-Auto Žebrák s.r.o.	Škoda	Žebrák
PRIMO CAR Cheb s.r.o.	Renault, Dacia, KIA	Cheb, Mariánské Lázně

Smluvní partneři, s nimiž byla ukončena spolupráce/autorizace

název	značka	lokalita
Verold Hradec Králové s.r.o.	ukončení spolupráce pro značky Škoda a SsangYong	Hradec Králové
Autocentrum KREANS s.r.o.	ukončení spolupráce pro značku Ford (ukončení společnosti)	Bohušovice nad Ohří

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

S dárky vám pomůže Drivers' Club

Štědrý den za dveřmi a vy jste stále bez dárků? Nezoufejte, od čeho máte Drivers' Club? Na webových stránkách našeho bonusového programu (www.driversclub.cz) určitě najdete spoustu inspirace a navíc atraktivní ceny! Z nabídky klubu vybíráme:

Vagus

Úplnou novinkou v seznamu partnerů Drivers' Clubu je výrobce originálního lyžařského vybavení Vagus, který je spojen s úspěšným reprezentantem ve sjezdovém lyžování Ondřejem Bankem (rozhovor s ním si můžete přečíst na jiném místě magazínu). Vagus nyní členům klubu nabízí 20% slevu na své lyžařské brýle. Vybírat můžete na adrese: **eshop.beVagus.com.**

Levnelyze.cz

S Drivers' Clubem však nepořídíte výhodně pouze brýle, ale veškerou lyžařskou výbavu, a to prostřednictvím e-shopu Levnelyze.cz. Členům klubu poskytuje speciální slevu 15 % z původních cen anebo 3% slevu z akčních cen. Při nákupu nad 2 tisíce korun během zimní sezony navíc máte nárok na získání několika jednodenních skipasů. Slevu je možné uplatnit na e-shopu **www.levnelyze.cz** se slevovým kódem, který si vygenerujete na stránkách klubu.

Garmin

S největším světovým výrobcem navigací se neztratíte vy či vaši blízcí na horách ani nikde jinde. Využijte výraznou slevu například při nákupu přenosné automobilové navigace Garmin nüviCam Lifetime Europe45 nebo smart GPS hodinek Garmin vivoactive. Tyto i další výrobky Garmin můžete zakoupit v klasických prodejnách firmy nebo v e-shopu na adrese **www.garmin.cz**.

Brašnářství Tlustý a spol.

Krásný vánoční dárek bezpochyby vyberete z nabídky Brašnářství Tlustý, které pro členy klubu připravilo slevu ve výši 10 % na veškeré své produkty zakoupené v kamenném obchodě i v e-shopu **www.romantlusty.cz**.

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**.

Ten chlap má pro strach uděláno

Odjakživa měl rád auta. Spojil s nimi nejen profesi, ale nějakou dobu mu vyplňovala takřka veškerý volný čas. To když se věnoval závodům do vrchu. On si vůbec libuje v neobvyklých chlapských sportech.

V posledních letech ho nejvíce baví freeride – tedy jízda na horských kolech po tratích vedoucích z prudkého kopce, obvykle tam, kde se v zimě lyžuje. Jo, a taky boxoval. Třeba s Rudolfem Krajem. To je ten borec, co má přezdívku Rudi mlátička, byl druhý na olympiádě a mezi profesionály bojoval o titul mistra světa v těžké váze. Prostě pokud jde o koníčky, má člen technického oddělení LeasePlanu Patrik Fencl co vyprávět.

Jenže jemu se do povídání moc nechce. Říká, že všechny sporty dělal na amatérské úrovni a nikdy nedosáhl žádných velkých vítězství. Pak z něj ale vyleze, že v závodech do vrchu porážel i jezdce ze seriálu mistrovství republiky. Ale i kdyby nikdy nic nevyhrál, tahle rubrika není o sportovních hvězdách, je o lidech, kteří se kromě práce věnují naplno i svým zajímavým zálibám a jsou tím inspirací pro ostatní.

V autech do kopce

K závodům do vrchu přišel na počátku tisíciletí, když spoluvlastnil firmu zabývající se sportovními přestavbami aut. Jednu takovou káru, Hondu Integra Type R, si postavil pro sebe a přihlásil se s ní do závodů Open Cup, který je určen jezdcům bez licence. „Na některé závody ale přijeli i účastníci mistrovství republiky, takže jsme se utkávali s tuzemskou špičkou," vzpomíná Patrik. Ve své kategorii, která byla určena vozům s objemem do dvou litrů, se pravidelně umisťoval na předních příčkách. Jednou se mu dokonce podařilo vyhrát náš nejznámější závod Ecce Homo ve Šternberku, a to v konkurenci zmiňovaných jezdců republikového mistrovství. Po závodech jezdil tři roky a po celou dobu táhl vše ze svého. Jenže auta jsou nejen drahým, ale také časově náročným koníčkem. „Zjistil jsem, že nic jiného nestíhám. Žádné volné soboty ani neděle, k tomu musíte připočíst přípravu a péči o vůz. Z finančních i časových důvodů jsem se proto rozhodl skončit."

Ovšem jenom se závoděním, u aut zůstal. V té době dostal nabídku od LeasePlanu, který hledal posilu do technického oddělení. Firma potřebovala rozšířit tým, který má na starost schvalování oprav vozidel. Patrik Fencl byl pro takovou pozici jako stvořený, díky své profesní minulosti ví o autech snad vše. „Dodnes mi moje zkušenosti z předchozího působiště, ale i ze závodění v práci pomáhají."

Na kolech střemhlav dolů

Do LeasePlanu nastoupil v roce 2004 a ani potom na sport nezanevřel. Odmala jezdil na kole, v dětství závodil v cyklotrialu i BMX. V posledních letech se ale zhlédl v jiné, dosti adrenalinové cyklistické disciplíně. Spouští se na horském kole střemhlav po sjezdovkách anebo jiných prudkých kopcích, a aby to nestačilo, překonává přitom nejrůznější nástrahy.

„U nás i ve světě existují krásné bikeparky, na kterých jsou postavené přírodní i umělé překážky, s nimiž si musíte poradit.“ Uznává, že to může být nebezpečné. Před pěti lety nedoletěl skok a udělal kotrmelec přes řídítka. Odneslo to pravé rameno. „Přetrhnul jsem si vazy a musel na nějakou dobu s ježděním přestat. Docela mě to zabrzdilo. Ale teď už je vše v pořádku a můžu sportovat bez omezení, i když ještě mám určitý psychický blok před velkými skoky.“

Opět tedy plánuje, kam na kolech vyrazí příště. Zatím nejtěžší tratí, kterou kdy jel, byla vyhlášená Nordkette Singletrail v rakouském Innsbrucku, ale pořádnou dávku odvahy prý vyžadují i areály u nás, třeba ten na Špičáku.

V ringu s Rudolfem Krajem

Pro strach má ale Patrik uděláno. Možná i proto, že své sportovní choutky svého času uspokojoval v boxerském ringu. „Vždycky jsem to bral jako skvělý doplňkový sport, hlavně kvůli kondici. Box, to zdaleka nejsou jen zápasy v ringu, ale hlavně strašně tvrdá fyzická příprava.“

K boxu ho přivedl kamarád Slávek Konečný, účastník letní olympiády v Atlantě v roce 1996. Díky němu mohl trénovat třikrát týdně s reprezentanty, mimo jiné se slavným Rudolfem Krajem. Rozdat si to s ním v ringu byl prý zážitek, i když jen díky tomu, že profesionál přeci jen trošku ubral z intenzity úderů. „Jinak bych byl úplně bez šance. Na druhou stranu mě ale nešetřil, stejně jako nikdo z ostatních reprezentantů. Byla to opravdu výborná škola.“

Dnes už neboxuje, jistě i proto, že se věnuje svým dvěma dětem. Jak jinak – hodně sportují, šestiletá Natálka se vrhla na krasobruslení a čtyřletý Davídek začíná s fotbalem. Drsnější sporty, které vyznával či vyznává Patrik, manželka zatím zatrhla. To lze pochopit.

Vyhrál i nejznámější závod automobilů do vrchu Ecce Homo ve Šternberku

Problémy s hygienou na cestách

Pokud je pojem středověk synonymem pro „temné období“ po zániku antické civilizace, neplatí to ve všech oblastech. V případě hygieny ovšem ano. Péče o tělo se spíše zanedbávala, o rozvinuté kultuře lázní římského období si středověký člověk mohl nechat jenom zdát.

Většina odpadů včetně exkrementů byla ve středověku prostě vylévána na ulici, jak dosvědčuje i zobrazená rytina.

Pro cestovatele se podmínky samozřejmě ještě komplikovaly, zejména pokud putovali z vyspělejších zemí do neznámých krajin. Pro ilustraci stačí citovat slova vyslance francouzského krále Eustacha Deschampse, jenž roku 1397 navštívil Prahu. I když bylo hlavní město Českého království již půl století hlavní rezidencí Svaté říše římské, vzpomínky na zdejší hygienické poměry cestovatele Deschampse ještě po několika letech naplňovaly hrůzou. V páchnoucí vodě pražských lázní se prý dokonce koupali sluhové a páni společně, věc v jeho domově nevídaná. „Nikde jsem neviděl horší nezpůsoby / Všichni jedí z dřevěných talířů / Kam každý, jak se mu zlíbí / Namáčí ruce i vous / A všude dělá skvrny a trousí drobky… Na mou věru, ti tam ale vedou nečistý život!“ „Ubohý Eustach“, jak se diplomat a básník v jedné osobě sám stylizoval, samozřejmě poněkud přeháněl. Aby od svého chlebodárce získal patřičnou finanční kompenzaci, líčil své cesty v chmurnějších barvách, než odpovídalo skutečnosti. Nicméně příliš dobrou reklamu našim zemím nedělal. „Vši, blechy, zápach a prasata, taková je přirozenost Čech.“

Mezi lázněmi a nevěstincem

Místem, kde našel středověký cestovatel nejlepší hygienické podmínky, byly kláštery, které přeci jen uchovaly některé prvky antické kultury, například disponovaly záchody a vanami. Hledělo se zde i na možný přenos kožních chorob, což jinak nebylo příliš běžné; jiný ručník byl proto určen mnichům, jiný urozeným hostům. Poslední ručník byl určen těm, „kdo nemají zdravé ruce“. Ve většině herberků by host záchod a koupelnu hledal jen marně. Ve městech byly k dispozici veřejné lázně, o jejichž úrovni se tak pohrdlivě zmiňoval Eustach Deschamps. V tomto případě ovšem nepřeháněl, lázně se obecně těšily nevalné pověsti, často dokonce nešlo rozlišit mezi lázněmi a nevěstincem. Snahy o dodržení základních pravidel hygieny dokládá postupné zavádění lůžkovin, byť pro většinu zájezdních hostinců a dalších ubytovacích zařízení šlo o nadstandard. Ložní prádlo se začalo prosazovat skrze špitály johanitského řádu, který byl v úzkém kontaktu s muslimskou kulturou, která měla v oblasti hygieny ve středověku vyšší požadavky. V každém případě ovšem neplatilo,

Podle svědectví francouzského diplomata Eustacha Deschampse mohl cestovatel v českých zemích přijít k mnohé úhoně, třeba k cizopasným vším. Opička, která by je vybrala, ale většinou nebyla po ruce.

že by se lůžkoviny měnily po každém hostu. Řešením byla také lůžka z čerstvě usušeného kapradí, která mohla být pohodlnější a zdravější než matrace, u nichž se dlouho neměnilo ani povlečení, ani sláma.

Tajné komůrky

Pro vykonávání tělesných potřeb byly pro bohatší cestovatele určeny nočníky, které vyprazdňovali sluhové – ve městech často i na hlavy chodců, jak ukazují stížnosti měšťanů ještě v novověku. Většina poutníků nicméně v ubytovacích zařízeních musela hledat „tajné komůrky“, což bylo spojeno s nejrůznějšími problémy. Poprvé, když měl dotyčný najít příslušnou místnost, především však poté, když měl nalézt cestu zpátky. V jedné místnosti spalo klidně několik desítek lidí, místnost nebyla osvětlena, a docházelo tak k různým kuriózním situacím, které se stávaly vděčným námětem literátů, jako byl například Boccaccio.

Nebezpečí, ale i prevence

Středověkému člověku na cestách samozřejmě neustále hrozilo vzhledem k primitivním hygienickým podmínkám nebezpečí nákazy. Sám ale byl pro své okolí také nebezpečný, neboť mohl roznášet choroboplodné zárodky do jím navštívených míst. Kvůli geografické mobilitě se tak šířily nemoci, které mohly v krátkodobém horizontu přinášet smrt tisícům lidí. Dlouhodobě však cestování přispívalo k imunizaci evropského obyvatelstva vůči nejrůznějším nákazám.

Robert Novotný

Přibližný obraz středověkých toalet podává iluminace z Boccacciova Dekameronu.

PF 2016

Jsme u konce. A to nejen u konce dnešního vydání, ale vlastně celého roku. Do toho nového Vám přejeme všechno dobré a doufáme, že na jaře se zase všichni ve zdraví a spokojenosti potkáme prostřednictvím LeasePlan magazínu. K tomu neodmyslitelně patří i nějaké to procvičování mozkových závitů, třeba v podobě křížovky. Určitě nebude chybět ani příště. Šťastný rok 2016!

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	DVEŘNÍ RÁM (OBECNĚ)	SLABO-MYSLNÝ ČLOVĚK	1. DÍL TAJENKY	SPZ AUT LITOMĚŘIC	ZASTARALÉ ZÁJMENO	VLÁČETI		BOL	CITOSLOVCE PŘEKVAPENÍ	KRÁTKÝ FILMOVÝ SNÍMEK	2. DÍL TAJENKY	HÁJEK	SKUPINY ODVOZENÉ OD ETANU
NEUMĚLE HRÁT NA HOUSLE							VRÁTEK (HORN.)						
STATNÁ LESNÍ BYLINA							ZČÁSTI SHOŘET						
							POSVÁTNÝ EGYPT. BÝK						
NEZPEVNĚNÁ LEDOVCOVÁ USAZENINA				PALIČ					ZÁSEKY				
				VĚZEŇ					LIBERECKÉ VÝSTAVNÍ TRHY (ZKR.)				
SOUČÁST TOPENIŠTĚ					VÝZVA					NEPROPUST-NÁ HORNINA			
					ZNAČKA AMERICIA					EVROPSKÁ METROPOLE			
OČIŠŤOVATI HADŘÍKEM								LYŽAŘSKÉ VÝTAHY					
	DROBNÝ VŘÍDEK V ÚSTECH	VÝSLEDEK V ŠACHU						SPZ AUT TRUTNOVA				NÁSTRAHY	NASYCENÝ UHLOVODÍK
		ŠPANĚLSKÝ ARAB											
STARŠÍ ČESKÉ JMÉNO									ÚPLNĚ (KNIŽNĚ)				
SKUTEČNOST									ANGLICKY VÝCHOD				
OBAL ZUBNÍ PASTY									ODVETA				
AROMATICKÝ UHLOVODÍK									NĚMECKY NOHA				
									CITOSLOVCE SMÍCHU				
	BRDEČKA (ANAT.)	ZEVNITŘ			SLOVENSKY JÍL	EVROPAN		HOUPAVÝ POHYB				ÉTERICKÉ (BÁSNICKY)	SLAVNOSTNÍ ZVYK
		ZÁKLAD BAREV						MALAJSKÝ ČLUN					
STŘEDOVĚKÉ OCHRANNÉ ODĚNÍ							ŘEČNÍK (SLANGOVĚ)						
							ST. RUSKÁ DÉL. MÍRA						
DŮRAZNÝ ZÁPOR				SHAKE-SPEARŮV HRDINA					EXEKUTOŘI NEJVYŠŠÍHO TRESTU				
				KLIČKA (AN.)					ZÁŘEZ				
PIGMENTOVÁ SKVRNKA V KŮŽI					KONSTRUKCE STŘECHY					POČÍTAČOVÁ SÍŤ			
					ZNAČKA ATMOSFÉRY					SOUCHOTINY (NÁŘ.)			
JMÉNO ZPĚVAČKY CSÁKOVÉ						PŮVAB					ZNAČKA RUTHENIA		
						ŘÍMSKÁ ŠESTKA					NÁZEV ZN. FLUORU		
HUMANITA								KONZERVO-VANÁ KOUŘEM					
STARÉ VZTAŽNÉ ZÁJMENO			DERIVÁT AMONIAKU					ROZKAZ (SLANGOVĚ)					

LeasePlan
It's easier to leaseplan

Přijeďte do BestDrive!

BestDrive je největší síť pneuservisů a autoservisů a největší prodejce pneumatik v České republice. BestDrive tvoří díky téměř 70 vlastních provozoven a bezmála 100 franšízových poboček bezkonkurenční síť pokrývající celou republiku.

Věříme, že většina zákazníků společnosti LeasePlan ČR servisy BestDrive zná a už patří mezi naše vážené klienty. V BestDrive neustále pracujeme na vylepšování naší nabídky, naším cílem je co nejširší ucelená nabídka komfortních pneuservisních i autoservisních služeb v maximální kvalitě. Vše v duchu našeho firemního motta: Vy jezdíte, my se staráme.

Služby v BestDrive

Pro BestDrive je typická široká paleta nabízených služeb. Většina 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 ovlivňuje i bezpečnost a komfort jízdy. Kromě toho naše servisy nabízejí i celou řadu dalších autoservisních služeb za velmi atraktivních podmínek. 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.

Novinky v BestDrive

Neustále pracujeme na pravidelné obměně servisního vybavení – tak, abychom byli schopni udržet vysoký standard svých služeb. Portfolio služeb dále rozšiřujeme – s ohledem na potřeby a zájem zákazníků. Snažíme se také o další zvyšování komfortu našich zákazníků – už několik sezon mají 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 sezónní přezouvání – samotná výměna pneumatik je potom v servise velmi rychlá. Kromě toho mohou zákazníci během čekání na automobil využívat wifi, která je k dispozici na všech našich pobočkách.

www.bestdrive.cz

Summary

Editorial. The CEO of LeasePlan Czech Republic, Jaromír Hájek, writes about ongoing issues.
Page 3

LeasePlan News. The latest from inside the company.
Pages 4-6

Dieselgate: The impact on customers should be minimal. The final outcome of the case, however, was still unknown at the time of this writing.
Pages 6-7

We celebrated the 20th anniversary big time. About a thousand guests attended the party at Forum Karlín building in Prague, including top executives of the group and heads of local branches all over the world.
Pages 8-12

I believe I can go for the podium. An interview with the Czech best downhill skier in the men's category, Ondřej Bank.
Pages 14-17

The head of Business Development department, Petra Ochová: Routine is not for me. The newly appointed manager speaks about the work her team is doing as well as about projects for the near future.
Pages 18-19

The pre-inspection of cars will prevent unnecessary expenses. LeasePlan has created a whole new service helping the customers to eliminate excessive wear and tear charges.
Page 20

Inspector from an independent company will check the car's condition and issue the hand-over protocol on demand. Drivers will receive a detailed description of the returned car including photodocumentation right on the spot.
Page 21

The third dimension of insurance. LeasePlan is striving for optimization of insurance policies to achieve better outcomes of the claims handling process and lower prices for final customers.
Page 22-24

LeasePlan Go retained the prestigious Fleet Awards title. The product brought attention of hundreds of business owners, the company delivered about a thousand cars to them.
Page 25

LeasePlan became a member of Non-bank Client Information Register. Its main purpose is mutual information exchange between banking and non-banking creditor entities about the credibility and payment record of customers.
Page 26

Survive Helsinki! The capital of Finland hosts this year's LP World Games, the traditional team building convention of representatives of all of the 32 LeasePlan subsidiaries.
Page 27

Cast your vote for the Czech Car of the Year and win CZK 300,000! LeasePlan became the principal partner of the respected award.
Pages 28-29

Ford S-Max AWD: Added value. Along with the well known virtues such as the outstanding suspension, powerful engines and practical interior design, the second generation comes also with a four wheel drive option.
Pages 30-33

Renault Talisman: The Big Boy. At the Frankfurt Motor show, Renault has introduced a bright new model, a successor of two different models at a time – Laguna and Latitude. Talisman will compete in the overcrowded D segment against big players like Škoda Superb, Ford Mondeo or Volkswagen Passat. And there is much it can offer.
Pages 34-37

Business Media CZ: We create publications for readers; for businesses, opportunities. The major Czech publishing house belongs among important LeasePlan customers.
Pages 38-39

Automotive industry in one year, in ten years and further on. Trends in the automotive industry are influenced by phenomena from well beyond its boundaries.
Pages 40-41

Under way towards clean mobility. Alternative drives in the LeasePlan fleet have reached more than 4% presence in relation to conventional types.
Pages 42-44

LeasePlan survey. A comprehensive infographics showing drivers' opinions on telematics solutions.
Page 45

A word about reinvoicing. With operational leasing the customer, along with the basic rent, is also obliged to pay an assortment of additional expenses.
Page 46

Changes to the suppliers network. An overview of recent changes in the LeasePlan subcontractors list.
Page 46

Drivers' Club will help you with your Christmas gifts. Christmas is around the corner and so is the anxiety of buying gifts for friends and family. Don't worry, this is why Drivers' Club is here.
Page 47

The guy knows no fear. Petr Fencl from the technical department of LeasePlan has a penchant for manly sports.
Pages 48-49

Keeping clean and healthy on the road. In the Middle Ages, journeymen couldn't be too picky about hygienic conditions of the accomodation services of the time.
Pages 50-51

Crossword puzzle
Page 52

Tiráž

Čtvrtletník společnosti LeasePlan Česká republika, Podzim 2015, Šéfredaktor: Tomáš Bursík, Redakční rada: Eva Lindnerová, Jiří Štoček, Jaromír Hájek, 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

OBROVSKÉ VÝHODY
pro naše zákazníky

SLEVA až 35 % na nové CNG auto

Jezděte na **CNG za 1 Kč/km** a šetřete životní prostředí.

www.ppas.cz **840 555 333**

PRAŽSKÁ PLYNÁRENSKÁ

Spojení energií i služeb

Kombinovaná spotřeba paliva a emise CO_2
nového BMW řady 3: 3,9–7,7 l/100 km, 102–179 g/km.

BMW EFFICIENT**DYNAMICS.**
NIŽŠÍ SPOTŘEBA. VÍCE RADOSTI Z JÍZDY.

Nové BMW řady 3

www.bmw.cz

Radost z jízdy

BEZKONKURENČNÍ RADOST Z JÍZDY.

BMW ŘADY 3 FLEET EDITION OD 601 000 KČ BEZ DPH.

BMW řady 3 uchvátí všechny Vaše smysly. Unikátní design, dynamické linie, výkonné a současně úsporné motory, jedinečné jízdní vlastnosti doplněné všestranností a praktičností díky prostornému zavazadlovému prostoru. Vše děláme pro jednu věc. Pro radost z jízdy. Využijte nabídku **BMW Fleet Edition** na modely 316d, 318d a 320d v provedení Sedan a Touring, které je pro korporátní zákazníky-velkoodběratele k dispozici za cenu již od **601 000 Kč** bez DPH*. Více informací získáte u autorizovaných partnerů BMW nebo volejte Zákaznický servis BMW, **tel. 844 269 835.**

* Platí pro BMW 316d Sedan Fleet Edition.